

## Intermediation and Imports in Canada

### 1. 核心問題

進口中介(import intermediation)在國際貿易中扮演什麼樣的角色？為什麼廠商不直接向外國業者採購就好？

### 2. 重要性

許多國際貿易理論中，進口和出口簡單的假設為本國和外國廠商之間的直接交易，這樣的設定下模型中並沒不存在批發商之類的中介者。可是觀察實際的貿易數據卻發現，加拿大卻有高達近三分之一的進口透過中間廠商進行貿易，假設跟現實的差距背後，顯然有值得探究的經濟理由。

國際間廠商的型態萬萬種，不同產業、或是不同生產力的廠商對於直接或間接的進口會有不同的決策行為嗎？貿易障礙、或是制度層面的影響一如原產地規則(Rule of Origin)，會導致更多的直接或者是間接貿易嗎？本文利用2002至2012年加拿大詳細的個體資料，提出理論和實證上的解釋。

### 3. 研究結果

當異質的廠商面對不同的供應商和要素價格時，廠商必須根據固定成本和變動成本的取舍在國內廠商、國外廠商、和中間廠商之間做選擇，理論結果指出，只有生產力最高的廠商有能力直接從國外進口，普通的廠商透過貿易中介取得外國生產要素，而生產力最低的廠商則向本國業者購買。

實證結果指出，如果來源國的語言跟本國(加拿大)差異越大，則兩國之間的貿易就越依賴進口中介，而中介產業如果越競爭也會有相同結果；然而原產地規則卻會降低進口中介的比重。產品差異化、距離等其他因素根據不同產品種類和及製造業或零售業有不同的影響。

### 4. 收穫

從某個國家進口某項產品的成本越高，廠商越有誘因透過中介進行貿易，如果貿易規則降低進口的交易成本，進口中介的重要性也會降低。研究也發現製造業或零售業買家受到的影響不同，值得進一步探討。