

導讀

Intermediation and Imports in Canada

R06323052 陳思齊

1. What is the question of this paper?

傳統國際貿易理論中，皆假設廠商可以直接進行進出口貿易，然而資料顯示廠商經常透過貿易仲介(如加拿大進口有33%是透過貿易仲介)來進行國際貿易，而本文則要探討為何廠商要透過貿易仲介購買外國商品。

2. Why should we care about?

國際貿易經常面臨嚴重的資訊不對稱問題，而貿易仲介商可幫助買賣雙方找尋適合的市場與交易對象，降低廠商的訊息成本。過往文獻主要研究出口貿易仲介，探討廠商生產效率對選擇不同出口方式的影響，發現生產效率較低的廠商能透過貿易仲介大幅降低出口的固定成本，使得此類廠商有產品出口的機會，促進貿易擴張。¹然而過去受限於資料，較少文章研究進口貿易仲介，而本篇文章透過加拿大廠商的個體資料，研究進口貿易仲介針對不同買方(製造商或零售商)及不同進口商品用途(作為資本財或是消費財)間，選擇間接貿易的要素之異同。

3. What is your (or the author's) answer?

作者發現當商品來源國通用語與加拿大(英、法語)不同及批發商越競爭時，批發商傾向透過貿易仲介進行進口；針對資本財而言，商品差異性及複雜性越高、來源國商品品質較不穩定(以國家大小、人均所得衡量)、潛在直接進口商越少以及關稅越高，批發商會傾向使用間接貿易購買商品；然而對消費財則相反，商品差異性及複雜性越低、來源國較大且人均所得較高、潛在直接進口商越多以及關稅率越低，批發商才會傾向透過貿易仲介進行進口貿易。除此之外，若來源國是北美自由貿易區內國家時，原產地規則(Rule of Origin)制定的越完備，則廠商則傾向直接進行進口貿易。

4. How did you (or the author) get there?

作者使用異質性廠商模型，廠商的生產力(γ_l)具異質性，而廠商的資本財成本分為商品變動成本(C_k)及進口固定成本(f_k)，假設變動成本以國內商品最高(p^d)、間接進口的商品(p^l)次之、直接進口的貿易(τ_j)最低；當使用國內商品時，進口固定成本為0，並假設直接進口的固定成本(F_j)高於間接進口的固定成本(f)。模型由下式所述：

$$\pi_l = A \frac{(\sigma-1)^{\sigma-1}}{\sigma^\sigma} \left(\frac{\gamma_l}{c_k} \right)^{\sigma-1} - f_k$$

$$c_k = \begin{cases} p^d & k = \text{domestic input and seller;} \\ p^l & k = \text{import intermediary;} \\ \tau_j & k = \text{foreign seller in } j, \end{cases} \quad f_k = \begin{cases} 0 & k = \text{domestic input and seller;} \\ f & k = \text{import intermediary;} \\ F_j & k = \text{foreign seller in } j, \end{cases}$$

¹ Felbermayr, G. and Jung, B. (2011). Trade intermediaries and the organization of exporters, Review of International Economics 19(4): 634–648

而作者使用加拿大廠商(2002-2012)廠商個體資料，將來源國要素(來源國GDP、來源國人均所得)、產品要素(包含產品差異性及複雜性、批發商產業集中度……等等)、進口關稅率等對間接進口占總進口量比進行回歸，得到上述實證結果。

Notation

- π_l : firm profit
- A : output market size
- σ : elasticity of substitution
- γ_l : heterogeneous in productivity
- k : seller of input
- c_K : variable cost of inputs
- τ_j : foreign seller in j
- f_K : fixed cost of inputs

$$f_K =$$