

贸易中介研究综述

余森杰¹, 余可欣²

(1. 辽宁大学, 辽宁 沈阳 110136; 2. 北京大学 国家发展研究院, 北京 100871)

摘要:贸易中介在国际贸易发展中发挥的作用越来越受到重视,回顾近年来国内外贸易中介文献,从贸易中介的识别方法、贸易中介影响企业贸易行为的作用机制、实证结果、企业选择贸易中介的影响因素等方面进行研究。研究发现,贸易中介的作用机制包括促进买卖方的匹配、降低贸易成本和验证产品质量;贸易中介为企业提供了新的出口模式,帮助企业进入市场规模较小、距离较远、贸易成本较高的目的国,对企业的出口产生积极的影响,同时对企业进口国外投入品、出口和生产率提升等产生影响;在影响因素方面,规模较小、出口产品种类越多的企业面对难以进入的市场,越可能通过贸易中介出口。研究表明,为了完善贸易中介研究的理论体系和应用实践,需要加强贸易中介能否有效应对国内外政治和经济不确定性对进出口的冲击研究,拓展跨境电商与传统贸易中介关系研究,深化企业选择混合出口模式实现贸易中介出口和直接出口的优势互补研究。

关键词:贸易中介;买卖双方匹配;贸易成本;质量验证;企业进出口;混合出口

中图分类号:F752.6

文献标志码:A

文章编号:1671-6248(2022)06-0025-08

A research overview of the trade intermediaries

YU Miaojie¹, SHE Kexin²

(1. Liaoning University, Shenyang 110136, Liaoning, China; 2. National School of Development, Peking University, Beijing 100871, China)

Abstract: The important role played by trade intermediaries in international trade has received more and more attention. This paper reviews recent literature from home and abroad on trade intermediaries, and analyzes them from four aspects: the identification methods of trade intermediaries, the impact mechanisms of trade intermediaries on enterprises' trade behaviors, the empirical results, and the influencing factors in the choice of trade intermediaries by enterprises. Research shows that trade intermediaries can facilitate matching of buyers and sellers, reduce trade costs and provide quality

收稿日期:2022-08-20

基金项目:国家社会科学基金重大项目(20ZDA050);国家社会科学基金项目(21VMG006);国家自然科学基金项目(72073005)

作者简介:余森杰(1976-),男,广东饶平人,教授,博士研究生导师,经济学博士。

verification. Trade intermediaries provide new export modes for enterprises, and help them export to countries that are smaller in market scale, more distant and require higher trade costs. In general, intermediaries have a positive impact on enterprises' exports, and have an impact on the import of foreign inputs, exports and productivity improvement of enterprises. In terms of influencing factors, enterprises with smaller scales and more diverse export products are more likely to export through trade intermediaries in the face of difficult-to-enter markets. In order to improve the theoretical system and application practice of trade intermediary research, it is necessary to strengthen the research on whether trade intermediaries can effectively deal with the impact of domestic and foreign political and economic uncertainties on import and export, expand the research on the relationship between cross-border e-commerce and traditional trade intermediaries, and develop research on the complementary advantages of enterprises choosing the combination export model to achieve trade intermediary export and direct export.

Key words: trade intermediary; matching of buyers and sellers; trade cost; quality verification; enterprises' import and export; combination export

在国际贸易理论中,通常假设一国的出口生产企业是直接将产品销售给国外消费者,关注点聚焦在出口企业与非出口企业,忽略了贸易中介的存在及其对进出口贸易带来的影响。事实上,在国际贸易活动中,贸易中介非常普遍。以贸易中间商和分销商为代表的贸易中介,在美国的进口和出口额分别占比 10% 和 15%^[1],在意大利的出口额占比为 11%^[2],在法国的出口额占比为 20%^[3]。中国对外贸易的迅速发展也伴随着贸易中介的快速扩张,2000—2005 年贸易中介数量约占中国进出口企业数的 18%—22%^[2],到 2013 年其出口额占比始终保持在 20% 以上^[4]。

在这一背景下,越来越多的学者围绕贸易中介展开了深入的研究^[5-6]。本文对国内外贸易中介文献进行梳理,归纳了贸易中介的识别方法,分析和整理了贸易中介影响企业贸易行为的作用机制和实证结果,并对影响企业选择贸易中介的因素进行总结。

一、贸易中介的识别

贸易中介是指从供应商那里购买并销售给买方或帮助买方和卖方会面与交易的经济代理人^[7]。它为企业提供了新的出口模式,企业除了通过直接出口进入国外市场,还可以通过贸易中介进行间接

出口。如何识别贸易中介、区分企业出口类型(直接出口或间接出口),是所有理论和经验研究的基础。目前在文献中主要有 3 种方法。

第一种方法是基于世界银行调查的企业数据库,直接界定企业是直接出口或间接出口^[8],无需识别企业是否借助贸易中介进行出口,有较高的识别准确度。但对于单个国家比如中国的研究,世界银行数据中企业的数量较少,难以全面衡量该国企业出口模式的选择和整体特征。而汇集不同国家的数据进行研究也存在问题^[5],因为不同国家的市场条件和出口目的地不同,特定部门的生产力水平在不同国家也存在差异,企业出口模式的选择可能受国家特征影响。

第二种方法是基于海关当局的交易级数据,根据企业名称识别贸易中介^[2,9]。将企业名称中含有“贸易”“进出口”“代理”“经销”“外经”“科贸”“经贸”或“物流”等字样的企业界定为贸易中介。该方法的核心假设是贸易中介的名称会与一般企业不同,由于贸易中介主要从事进出口贸易,所以企业名称往往包含“贸易”这类能体现其鲜明含义的字样,而一般企业有明确的经营产品范围,往往会基于其产品取名。但这种认定方法可能导致结果存在低估,因为贸易中介的企业名称中也可能没有“贸易”等字样,并且直接出口的企业可能部分产品通过贸易中介进行出口。此外,虽然海关数据可以

观察到某一特定商品是否由贸易中介运送到某一特定国家,但没有最初向中介提供该商品的厂商信息,所以文献大多通过计算贸易中介出口份额占比来衡量间接出口程度。

对中国企业出口方式的识别还有第三种方法,是匹配中国工业企业数据库和海关数据库^[10]:同时在两个数据库中出现的出口企业为直接出口企业^①;工业企业数据库中出口额为 0 的企业为纯内销企业;在工业企业数据库有出口额,但没有出现在海关数据库中的企业则为间接出口企业。这种方法可以在海关数据库的基础上补充企业财务层面信息,但由于是将工业企业数据库中有出口记录而海关数据库中无出口记录的企业全部界定为间接出口企业,则可能存在因两个数据库企业名称登记不一致而导致高估贸易中介出口的问题。此外,中国工业企业数据库的企业是“国有和规模以上的非国有企业”,而海关数据库包含所有出口企业,因此海关数据库中无匹配到的样本还涵盖了贸易中介和规模以下的非贸易中介企业,采用这种匹配法的研究无法探究规模以下的非国有企业出口情况。

目前国内外文献对贸易中介还没有统一的识别方法。受数据限制,上述 3 种方法都存在各自的缺陷。如何精确地识别贸易中介和界定企业出口模式均有待进一步地探索,从而更好地分析贸易中介发挥的作用,为国家制定进出口以及贸易中介的相关政策提供经验依据和理论支持。

二、贸易中介影响企业贸易行为的作用机制

以往文献在研究贸易中介的作用时主要基于企业的贸易成本。ANDERSON et al. 将企业的贸易成本分为固定贸易成本(包括市场准入成本、搜寻和匹配贸易对象的信息成本、构建在目的国的供应链的成本等)和可变贸易成本(包括运输成本和关税等)^[11]。AHN et al. 提到不同出口模式下的企业承担的成本存在差异^[2]。随着研究的进展,部分文献也开始关注贸易中介在企业产品质量上发挥的

作用。综合已有文献,贸易中介是通过促进买卖方的匹配、降低贸易成本和验证产品质量这 3 个作用机制来影响企业的贸易行为。

(一) 促进买卖方的匹配

由于信息不对称,国际贸易中的出口商和进口商之间存在寻找障碍^[12-13]。贸易中介通过贸易经营积累了丰富的经验和信息,能够给企业提供大量的买方和卖方信息,产生信息外溢^[2,7],促进买卖双方的匹配,降低搜寻和匹配成本^[4]。

贸易中介这一机制得到了一系列研究支持。BLUM et al. 指出贸易中介提供了社会商业网络,减少了信息搜寻成本^[14]。ANTRÀS et al. 围绕贸易中介和经济一体化展开研究,强调贸易中介降低了搜寻摩擦力^[15]。ABEL-KOCH 发现厂商出口新产品时更多使用贸易中介出口,表明贸易中介在寻找国外新客户方面发挥着重要作用^[5]。DASGUPTA et al. 建立了动态的两国模型,发现贸易中介的重要性与信息不对称程度正相关^[16]。DEFEVER et al. 指出贸易中介可以有效降低企业的市场搜寻成本,同时通过提高转卖的价格来弥补海外搜寻成本^[17]。

(二) 降低贸易成本

MELITZ 指出,出口受限于固定成本^[18]。AKERMAN 认为贸易中介通过中介技术和广泛的国外分销网络出口多种产品,可以将出口的固定成本分摊到不止一种商品上,实现范围经济^[19]。生产企业向贸易中介一次性支付费用后,其产品就可以面向国外所有市场,节省了企业出口到每一个特定市场所要承担的双边固定成本^[2],也不用承担产品出口环节在国外的其他隐性成本。这有助于降低企业贸易成本,也使企业有机会进行“试错”^[4]。BERNARD et al.、ELLIS、SCHRODER et al. 也从实证上支持了这一作用机制^[1,20-21]。

但为了弥补固定成本,贸易中介会在商品的采购价和面向国外最终消费者的销售价格之间进行

① 对于同时出现在两个数据库,但是在中国工业企业数据库中的出口额大于在海关数据库中的出口额的企业为同时进行直接出口和间接出口的企业,在 BAI et al. 中也定义为直接出口企业^[10]。

加价。BERNARD et al. 和 AHN et al. 指出,企业需要支付中介费用,向贸易中介让渡部分出口利润,这增加了可变成本^[1-2]。因此,企业出口方式的选择实际是在出口成本(直接出口)与减少出口收益(利用贸易中介)之间进行权衡^[22]。对此,很多学者建立相关模型,从贸易成本和生产率角度分析贸易中介的作用和企业出口方式的选择。AHN et al. 将贸易中介引入 MELITZ^[18] 企业异质性模型,拓展了 HELPMAN et al.^[23] 划分的企业出口类型;贸易中介出口与较低的固定成本和较高的可变成本相关联,导致了企业出口模式选择的生产率排序:具有较高生产率的企业直接出口;较低生产率的企业选择国内生产;生产率居中的企业可以选择通过中介出口^[2]。FELBERMAYR et al. 也建立了一个类似的模型,但间接出口比直接出口的收入下降是源于出口商和贸易中介之间的合同摩擦^[22]。LU et al. 进一步考虑了直接出口与通过贸易中介出口并存的情况,认为具有最高生产率的企业在本国销售的同时会直接出口;生产率次之的企业会选择本国销售、直接出口和通过贸易中介出口同时存在;生产率更低的企业会进行国内销售和通过贸易中介出口;生产率最低的企业只能服务国内市场^[24]。这一生产率排序现象也在 CROZET et al.、LU et al.、MC-CANN 等文献中得到实证验证^[3,24-25]。

(三) 验证产品质量

买方和卖方之间通常存在着信息不对称,尤其是买方对产品的质量更加不确定,这种不确定性可能带来逆向选择以及企业选择其产品质量时的道德风险。由于贸易中介在质量检验所需的人力和物力资本上有事先投资,或者出于保护其作为质量卖方声誉的动机,贸易中介有助于缓解质量问题^[26]。DASGUPTA et al. 认为贸易中介可以筛选产品质量,再将其透露给消费者^[16]。FEENSTRA et al. 利用 1988—1998 年中国制成品的中国香港再出口商数据,发现中国商品在中国香港转口的平均加价为 24%,表明中国香港中间商在质量保证方面发挥着重要作用^[27]。

但也有学者对贸易中介能否在质量验证上发挥作用持相反的观点。AHN et al. 发现,没有证据表明出口贸易中介交易的产品质量比直接出口商更高^[2]。TANG et al. 认为贸易中介能以比制造商更低的成本验证产品质量,但当完全契约不能实现时,贸易中介会在质量验证方面投入不足。在垂直差异化程度较大的产品中,产品销售收入对于质量变化较为敏感,因此高质量产品的厂商会选择直接进入外国市场。而在水平差异化程度较高的行业中,产品之间替代性较低,质量较低的产品也可以进入出口市场。由于中介出口固定成本较低,因此企业更偏好使用贸易中介出口^[28]。CROZET et al. 也发现贸易中介比直接出口商交易质量较低的产品^[3]。DASGUPTA et al. 也得到类似结论^[16]。

对上述两种相反的观点,PONCET et al. 指出需要区分贸易中介类型,通过测算赫芬达尔指数将贸易中介分为普通中介(generalized intermediaries)与专业中介(specialized intermediaries),后者才具有质量验证的作用^[9]。普通中介是对应现有文献研究较多的贸易中介类型,平均出口更多的产品^[19],其作用更多是帮助企业将产品运送到目的地^[1-2];专业中介则专注于少数几类产品,在该类产品上具有核心能力,能筛选产品质量,减少质量问题的发生。普通中介出口的产品质量低于专业中介,专业中介出口的产品质量接近但仍低于直接出口商;并且专业中介在质量分散程度较高的产品中更为普遍^[9]。

三、贸易中介影响的实证研究

近年来贸易中介通过促进买卖方的匹配、降低贸易成本和验证产品质量的作用机制,对企业和国家贸易发展的重要作用已经被众多学者所认可与证实^[3,5,14,19]。根据企业通过贸易中介进口还是出口产品,将现有实证研究分为两类:出口贸易中介的影响和进口贸易中介的影响。大部分研究更关心出口贸易中介带来的影响,忽略了企业也能通过贸易中介间接进口国外投入品。

(一) 出口贸易中介的影响

出口贸易中介的影响可以分成以下 5 个方面。

一是在企业层面的促进作用。贸易中介能促进企业出口,生产率水平尚未达到直接出口水平的企业能够通过贸易中介进行间接出口,这一结论在理论分析和实证研究上均得到证实^[2,3,5,19,22]。钱瑛等还发现贸易中介提升了企业不稳定出口发生的概率,抑制了其中一次性出口发生的概率^[4]。此外,ELLIS 发现贸易中介带来的“干中学”效应能提升企业的生产率^[20]。AHN et al. 和 BAI et al. 关注企业出口模式的转变,认为贸易中介可以帮助企业从间接出口转变为直接出口^[2,10]。

二是在产品层面的促进作用。新产品的出口往往需要较高的前期投入,还可能涉及额外的显性成本和隐性成本。CROZET et al.、ABEL-KOCH 和 AKERMAN 均发现出口新产品的企业往往更倾向于通过贸易中介出口^[3,5,19]。蒋晟等发现贸易中介能促进企业出口产品多样化^[29]。

三是在企业出口目的地层面的促进作用。AHN et al. 和 AKERMAN 发现贸易中介能帮助企业进入市场规模较小、距离较远和贸易成本较高的市场^[2,19]。

四是在国家层面的福利效应。ANTRÀS et al. 在标准的李嘉图模型基础上构建了一个两国(南方和北方岛国)、两产品和两部门(农民和贸易商)的贸易中介模型,发现搜寻摩擦、中介成本以及贸易方的议价能力均会对双方的贸易福利产生影响^[15,30]。

五是贸易中介的空间集聚作用。已有文献主要关注贸易中介的平面影响,但是贸易中介可能集聚在部分经济地域空间,促进出口相关的信息在生产企业、贸易中介和政府之间更快的交流与扩散^[31]。郑小碧发现中国的贸易中介空间集聚通过出口信息外溢降低了出口企业生产率门槛值下限,提高了高生产率的企业选择间接出口的概率,显著促进出口边际扩张;不同行业贸易中介的多样化集聚主要影响企业出口产品种类的扩张,而同行业专

业化集聚主要促进企业出口规模的扩大^[32]。但研究贸易中介空间集聚的文献仍相当有限,少有学者关注贸易中介空间集聚的地区异质性以及对国家经济发展的影响,后续文献可以进一步从空间视角探究贸易中介的影响。

(二) 进口贸易中介的影响

目前探究进口贸易中介影响的文献相对匮乏。较重要的一篇是 DEFEVER et al. 基于中国数据,首次说明了在中间品贸易自由化进程中,进口贸易中介对企业生产率的作用^[17]。由于无法直接观察到从贸易中介购买进口中间品的厂商,所以该论文还构建了行业层面通过贸易中介进口的中间投入品占行业投入品总进口份额,以此衡量间接进口程度;研究发现,行业内贸易中介进口占比对直接进口企业的生产率没有显著的影响;但非直接进口企业生产率的提高是因为通过贸易中介间接进口了国外投入品。

参照 DEFEVER et al.^[17],IMBRUNO 也构造了行业层面贸易中介进口份额,探究贸易自由化对企业出口的影响^[33]。该论文发现对直接出口行业,投入品关税的下降会降低出口总收入,这是因为进口的固定成本较高,只有最有效的现有出口产品种类能够使用外国中间投入,享受到投入关税降低带来的效率收益,效率最低的出口产品种类将退出国际市场;相反,对进口中间投入品通常依赖贸易中介的企业,投入品关税下降会对出口收入产生积极的影响,因为进口贸易中介的存在有助于大多数国内产品种类获得国外中间投入品,现有的出口品种因投入品关税降低获得效率收益,效率较低的新品种可能进入出口市场。

四、企业选择贸易中介的影响因素

除了上述贸易中介对企业和国家影响的研究外,很多文献专门探究有哪些因素影响生产企业对贸易中介的选择。

第一,企业的异质性可能导致企业选择不同的出口模式。贸易中介具有出口专业化、信息优势和成本优势,往往吸引那些没有能力直接出口或者寻求更低出口成本的企业。正如 AHN et al. 和 AKERMAN 等学者提到的生产率排序现象,生产率会影响企业是否选择贸易中介进行出口^[2,19]。ABEL-KOCH 和 BLUM et al. 认为规模较小的企业越会选择贸易中介^[5,14]。从出口企业面临的融资约束来看,綦建红等、CHAN 发现融资约束越严重的出口企业越有可能选择贸易中介^[34-35]。而 ABEL-KOCH 基于土耳其的企业数据发现融资约束与企业出口模式没有关系^[5]。

第二,在产品方面,MCCANN 认为企业产品种类越多,越会使用贸易中介^[25]。BERNARD et al. 和 FELBERMAYR et al. 均认为贸易中介数量会随着产品异质性程度的降低而增加^[6,22]。CROZET et al. 和 ABEL-KOCH 发现产品质量更低的出口企业更可能借助贸易中介出口^[3,5]。

第三,国家特征也会影响企业是否选择贸易中介。ANTRAS et al. 发现贸易中介出口份额与目标市场的固定进入成本正相关^[15]。CROZET et al. 认为目标市场进入壁垒和相关市场服务设施对企业出口方式选择具有重要的影响^[3]。AHN et al. 指出,目的国市场规模越小,越可能借助贸易中介;并且当出口的固定成本和可变成本越高,也即贸易保护越多、地理距离和文化距离越远的目的国市场,贸易中介出口份额占比越高^[2]。BERNARD et al. 使用意大利的数据也发现,贸易中介的出口份额与贸易距离和关税等可变贸易成本呈正比^[6]。CHAN 通过跨国数据发现,金融欠发达国家更可能依赖贸易中介^[35]。

五、结语

本文回顾了贸易中介的相关文献,归纳和梳理了贸易中介的识别、作用机制和实证结果,以及企业选择贸易中介的影响因素。贸易中介的作用机制包括促进买卖方的匹配、降低贸易成本和验证产

品质量。其在一国贸易中发挥着不可忽视的促进作用,为企业提供新的出口模式(间接出口),帮助企业进入市场规模较小、距离较远、贸易成本较高的目的国,总体上对企业的出口产生积极的影响;贸易中介为企业进口国外投入品也对企业的出口和生产率等产生影响。而企业、产品和国家特征均可能对企业选择贸易中介的决策产生影响,综合来看,规模较小、出口产品种类越多的企业面对越难以进入的市场,越可能通过贸易中介出口。虽然学术界对贸易中介的研究已经形成初步的理论体系,但是仍有很多空间需要进一步深入挖掘。

第一,外生冲击对贸易中介的影响需要进一步的拓展。虽然 BERNARD et al.^[6] 和綦建红等^[36] 探究了贸易中介面对汇率变动时的反应,但仍缺乏文献深入探究面对外生冲击比如汇率波动、自由贸易协定签订带来关税和非关税壁垒变化时,贸易中介是否还能发挥原先的作用。在当前新冠肺炎疫情全球流行以及贸易保护主义思潮愈演愈烈的背景下,贸易中介能否有效应对国内外政治和经济不确定性对进出口的冲击,也有待未来研究探索。

第二,未来贸易中介的发展仍有待进一步的探索。綦建红等发现,在中国对外贸易发展过程中,贸易中介的出口金额占比不断下滑,“出口脱媒”现象日益凸显^[36]。而在互联网和电子商务蓬勃发展的时代背景下,学术界与业界都出现了贸易“去中介化”的争论^[37]。虽然电子技术的应用使部分传统的贸易中介逐渐消失,但同时也催生了新型贸易中介。随着数字经济的发展,以 B2B、B2C、C2C 电商平台为代表的跨境贸易中介也发挥越来越大的作用。目前跨境电商与传统贸易中介的关系研究并不多,且主要为理论层面的探讨。今后的研究可以基于此进一步展开。

第三,进口贸易中介和混合出口企业的关注较少。贸易中介除了降低企业出口门槛,还能帮助企业进口国外投入品,但现有文献对贸易中介间接进口的影响却缺乏完整和深入的探究。此外,在出口企业中,还存在一类企业既直接出口,又通过贸易中介出口,定义为混合出口企业。混合出口企业可

能需要支付较高的出口成本,如何实现贸易中介出口和直接出口的优势互补,探究企业选择混合出口模式的原因和影响,也是未来的研究方向。

参考文献:

- [1] BERNARD A B, JENSEN J B, REDDING S J, et al. Wholesalers and retailers in US trade[J]. The American economic review, 2010, 100(2): 408-413.
- [2] AHN J, KHANDELWAL A K, WEI S-J. The role of intermediaries in facilitating trade[J]. Journal of international economics, 2011, 84(1): 73-85.
- [3] CROZET M, LALANNE G, PONCET S. Wholesalers in international trade [J]. European economic review, 2013, 58: 1-17.
- [4] 铁瑛,刘逸群. 贸易中介、信息不对称与不稳定出口关系[J]. 中国工业经济, 2021(12): 107-126.
- [5] ABEL-KOCH J. Evidence from firm-level survey data: who uses intermediaries in international trade? [J]. The world economy, 2013, 36(8): 1041-1064.
- [6] BERNARD A B, GRAZZI M, TOMASI C. Intermediaries in international trade; direct versus indirect modes of export[EB/OL]. (2010-11-19) [2022-08-01]. <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.300.1982&rep=rep1&type=pdf>.
- [7] SPULBER D F. Market microstructure and intermediation[J]. Journal of economic perspectives, 1996, 10(3): 135-152.
- [8] BERNARD A B, GRAZZI M, TOMASI C. Intermediaries in international trade: products and destinations [J]. The review of economics and statistics, 2015, 97(4): 916-920.
- [9] PONCET S, XU M. Quality screening and trade intermediaries; evidence from China[J]. Review of international economics, 2018, 26(1): 223-256.
- [10] BAI X, KRISHNA K, MA H. How you export matters: export mode, learning and productivity in China [J]. Journal of international economics, 2017, 104: 122-137.
- [11] ANDERSON J E, VAN WINCOOP E. Trade costs[J]. Journal of economic literature, 2004, 42(3): 691-751.
- [12] RAUCH J E, WATSON J. Network intermediaries in international trade[J]. Journal of economics management

- strategy, 2004, 13(1): 69-93.
- [13] PETROPOULOU D. Information costs, networks and intermediation in international trade[EB/OL]. (2010-12-01) [2022-08-01]. <http://eprints.lse.ac.uk/19640>.
- [14] BLUM B S, CLARO S, HORSTMANN I. Facts and figures on intermediated trade[J]. American economic review, 2010, 100(2): 419-423.
- [15] ANTRÀS P, COSTINOT A. Intermediation and economic integration[J]. The American economic review, 2010, 100(2): 424-428.
- [16] DASGUPTA K, MONDRIA J. Quality uncertainty and intermediation in international trade[J]. European economic review, 2018, 104: 68-91.
- [17] DEFEVER F, IMBRUNO M, KNELLER R. Trade liberalization, input intermediaries and firm productivity: evidence from China[J]. Journal of international economics, 2020, 126: 103329.
- [18] MELITZ M J. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity[J]. Econometrica, 2003, 71(6): 1695-1725.
- [19] AKERMAN A. A theory on the role of wholesalers in international trade based on economies of scope[J]. Canadian journal of economics, 2018, 51(1): 156-185.
- [20] ELLIS P D. International trade intermediaries and the transfer of marketing knowledge in transition economies [J]. International business review, 2010, 19(1): 16-33.
- [21] SCHRODER P J H, TRABOLD H, TRUBSWETTER P. Intermediation in foreign trade: when do exporters rely on intermediaries? [J]. Applied economics quarterly, 2015, 51(3): 267-288.
- [22] FELBERMAYR G, JUNG B. Trade intermediation and the organization of exporters[J]. Review of international economics, 2011, 19(4): 634-648.
- [23] HELPMAN E, MELITZ M J, YEAPLE S R. Export versus FDI with heterogeneous firms [J]. American economic review, 2004, 94(1): 300-316.
- [24] LU J, LU Y, SUN Y, et al. Intermediaries, firm heterogeneity and exporting behaviour[J]. The world economy, 2017, 40(7): 1381-1404.
- [25] MCCANN F. Indirect exporters[J]. Journal of industry, competition and trade, 2013, 13(4): 519-535.

- [26] BIGLAISER G, FRIEDMAN J W. Middlemen as guarantors of quality[J]. International journal of industrial organization, 1994, 12(4):509-531.
- [27] FEENSTRA R C, HANSON G H. Intermediaries in entrepot trade: Hong Kong re-exports of Chinese goods[J]. Journal of economics management strategy, 2004, 13(1):3-35.
- [28] TANG H, ZHANG Y. Quality differentiation and trade intermediation[EB/OL]. (2012-11-01) [2022-08-01]. https://www.dagliano.unimi.it//media/WP2012_340.pdf.
- [29] 蒋晟, 贺灿飞. 贸易中介对于企业出口产品多样化的影响[J]. 经济地理, 2022, 42(6):92-102.
- [30] ANTRÀS P, COSTINOT A. Intermediated trade[J]. Quarterly journal of economics, 2011, 126(3):1319-1374.
- [31] 杜群阳, 郑小碧. 职业中间商空间嵌入与国际贸易模式演进[J]. 中国工业经济, 2015(1):65-77.
- [32] 郑小碧. 贸易中介空间集聚如何提升出口边际: 沟通外溢性视角[J]. 世界经济研究, 2019(9):46-66.
- [33] IMBRUNO M. Export adjustment to input trade liberalization; the role of import wholesaling services[J]. Review of international economics, 2022, 30(3):764-795.
- [34] 綦建红, 李丽丽. 信贷约束严重的出口企业会更加依赖贸易中介吗——来自中国工业企业的证据[J]. 国际贸易问题, 2018(5):145-159.
- [35] CHAN J M L. Financial frictions and trade intermediation: theory and evidence[J]. European economic review, 2019, 119:567-593.
- [36] 綦建红, 刘慧. 对我国“出口脱媒”现象的另一种解释——基于贸易中介应对汇率水平变动的视角[J]. 金融研究, 2017(9):35-50.
- [37] ANDERSON P, ANDERSON E. The new e-commerce intermediaries[EB/OL]. (2002-07-15) [2022-08-01]. <https://sloanreview.mit.edu/article/the-new-e-commerce-intermediaries>.

(责任编辑:杨海挺)