

区域一体化政策能促进企业垂直分工吗?*

——来自撤县设区的证据

郝闻汉 袁 淳 耿春晓

(中央财经大学会计学院,北京 100081)



内容提要:国民经济循环体系的畅通需要加强地区间的分工协作。在地区市场分割的现实情境下,区域一体化政策能否缓解市场分割,推动分工深化成为重要命题。现有研究多从宏观经济或人口角度考察区域一体化政策的经济后果,基于企业行为的研究相对较少。本文从微观企业入手,考察了撤县设区这一区域一体化政策对企业垂直分工的影响。研究发现,撤县设区后所在原县域公司的垂直分工水平显著提高。机制检验表明,撤县设区通过扩大企业可达的市场范围以及降低企业面临的交易成本起到对企业垂直分工的推动作用。进一步检验发现,撤县设区对企业垂直分工的促进效果在原县级政府对企业干预力度更强时更加显著。同时,撤县设区带来的企业垂直分工水平的提升进一步提高了企业的全要素生产率。结论表明,区域一体化政策能够推动分工深化进而提高经济效率。

关键词:区域一体化政策 垂直分工 撤县设区

中图分类号:F425 **文献标志码:**A **文章编号:**1002—5766(2021)06—0022—16

一、引言

新发展格局的构建以发展国内经济大循环为主体,而国内经济大循环的畅通与发展则需要深入推动国内地区间的分工协作^①。习近平总书记也强调要建设流通体系,推动分工深化,为构建新发展格局提供有力支撑^②。由此可见,不断推动分工深化是畅通国民经济循环的重中之重,探究分工深化的驱动因素因而也成为一个大现实命题。统一的国内市场无疑是推动地区间分工协作的必要前提。然而,改革开放以来的行政分权和以GDP为核心的地方官员晋升机制催生出地方保护主义问题,进而造成地区市场分割现象,致使商品和服务难以在地区间高效、自由地流通(白重恩等,2004)^[1],对地区间企业的分工协作造成了严重阻碍。

为了缓解行政壁垒造成的区域市场分割问题,实现区域间更高质量的协同发展,促进区域间形成更高水平的市场一体化,政府主导了一系列行政区划调整政策。其中,撤县设区是广泛应用且效

收稿日期:2021-02-27

* 基金项目:国家自然科学基金面上项目“区域文化差异与资本流动:基于异地投资的视角”(71872199);北京市社会科学基金项目“京津冀一体化与企业高质量发展”(20JJB015)。

作者简介:郝闻汉,男,博士研究生,研究领域是财务管理与公司治理,电子邮箱:haowenhan1991@126.com;袁淳,男,教授,博士生导师,研究领域是国家治理与企业行为,电子邮箱:yuanchun@vip.sina.com;耿春晓,女,博士研究生,研究领域是财务会计和宏观政策与微观主体行为,电子邮箱:chunxiao_spring@126.com。通讯作者:袁淳。

① 资料来源:刘元春.深入理解新发展格局的科学内涵[N].人民日报,2020-10-16(9)。

② 资料来源:http://www.xinhuanet.com/politics/leaders/2020-09/09/c_1126473726.htm。

果显著的代表性政策之一。撤县设区是指将原本地级市或直辖市下属的县级行政编制撤销,在原县域基础上改组为新的市辖区或者与该地级市或直辖市原本的市辖区合并成立新的市辖区。理论上讲,撤县设区削弱了原县级行政区的独立地位,将原县级行政区与市辖区之间的行政边界打破重组,能够缓解行政壁垒造成的市县间市场分割问题。然而,关于撤县设区能否真正实现市场整合并改善区域经济,现有研究却并未达成一致结论(王贤彬和谢小平,2012^[2];游士兵和祝培标,2017^[3];韩永辉等,2014^[4];邵朝对等,2018^[5])。同时,学者们大多从宏观经济或人口角度对撤县设区的经济后果展开探讨,从微观企业层面考察撤县设区的区域市场整合效果的研究则较为匮乏。

基于此,本文从微观企业视角切入,探究撤县设区能否促进地区间企业的分工协作,以考察撤县设区的区域一体化效果。具体,本文以注册地为县级行政区的A股上市公司(下称:县域公司)为研究对象,检验了撤县设区对原县域公司垂直分工水平的影响。实证研究发现,撤县设区之后,原县域公司的垂直分工水平显著提高。机制检验发现,撤县设区对企业垂直分工的促进效果是通过扩大企业可达的市场范围以及降低企业面临的交易成本所实现的。进一步研究发现,原县级政府对企业的干预力度更强时,撤县设区对企业垂直分工的促进作用更加显著。同时,撤县设区带来的企业垂直分工水平的提升进一步提高了企业的全要素生产率。本文结果整体表明,撤县设区能够深化地区间企业分工,且企业在分工深化过程中实现了经济效率的提高。这说明撤县设区对于推动区域市场融合,增强地区间产业协作进而促进经济增长具有积极意义。

本文可能的研究贡献主要有两方面:第一,补充了企业边界影响因素,尤其是制度因素对企业边界影响的相关研究。现有关于企业边界影响因素的研究,大多直接基于劳动分工理论(Smith, 1776)^[6]或交易成本理论(Coase, 1937^[7]; Williamson, 1979^[8]),检验市场范围(Grossman 和 Helpman, 2002^[9];郑辛迎等, 2014^[10])、资产专用性(Lyons, 1995^[11]; Fan 等, 2017^[12])、不确定性(Fan, 2000^[13];李青原和唐建新, 2010^[14])和交易频率(Mizutani 等, 2015)^[15]等因素对企业垂直分工或垂直整合的影响。近年来,学者们开始关注制度因素,如契约环境(Du 等, 2012)^[16]、市场环境(卢闯等, 2013)^[17]、制度质量(郑辛迎等, 2014)^[10]、政府质量(Fan 等, 2017)^[12]、政策不确定性(战相岑等, 2021)^[18]等对企业边界的影响。本文同样基于劳动分工理论和交易成本理论,通过检验撤县设区对企业垂直分工水平的影响,一定程度上验证了地方保护主义这一制度因素对企业边界的影响,补充了制度因素对企业边界影响的相关研究。第二,拓展了撤县设区政策效果的相关研究。现有研究多从宏观角度的地方财政收支(卢盛峰等, 2017^[19];张莉等, 2018^[20];吉黎和邹埴场, 2019^[21])、人口城市化(唐为和王媛, 2015^[22];张琛等, 2017^[23];聂伟等, 2019^[24])或地区经济增长(王贤彬和谢小平, 2012^[2];李郁和徐现祥, 2015^[25];游士兵和祝培标, 2017^[3];邵朝对等, 2018^[5])等角度考察撤县设区的经济后果,且关于撤县设区能否真正促进区域内部资源整合从而实现经济长效增长,抑或只是通过短期内要素扩张达成了不可持续增长,以往研究尚未形成一致结论。考虑到企业是市场的基础,是一切经济关系的载体,撤县设区对微观企业经济活动的影响必然是撤县设区政策效果的重要微观着力点。本文从微观企业入手,考察撤县设区对企业垂直分工的影响,为撤县设区的政策效果研究补充了微观证据。

二、文献回顾、制度背景与理论分析

1. 文献回顾

与本文密切相关的文献主要有两支:其一是企业边界影响因素的相关研究;其二是区域一体化政策效果尤其是撤县设区政策效果的相关研究。

(1)关于企业边界影响因素的研究。劳动分工理论和交易成本理论是解释企业边界最具影响力的理论。劳动分工理论认为,当产品需求达到一定规模后,才会出现专门提供此类产品的厂商。

因此分工水平受市场范围影响。随着市场范围的扩大,企业分工程度得以深入(Smith,1776)^[6]。后续学者在不同角度和情境下证实了劳动分工理论(Young,1928^[26];Stigler,1951^[27];Grossman和Helpman,2002^[9];Hortacsu和Syverson,2007^[28];郑辛迎等,2014^[10])。交易成本理论认为,在已有的资源实现配置的情况下,企业和市场是可以相互替代的,前者通过价格的波动这一机制实现市场参与者自发的资源转移与重新配置,而后者则通过内部组织架构中存在的权威关系与计划统筹实现资源配置。交易成本是影响企业垂直整合或垂直分工的关键因素(Coase,1937)^[7],当企业面临较高的交易成本时,其有动机利用企业内部权威关系代替市场进行资源配置,从而规避外部市场中的交易成本。进一步,交易成本又可从资产专用性、不确定性和交易频率三方面加以度量(Williamson,1979)^[8],因此后续研究主要关注上述三因素对企业边界的影响。

资产专用性方面,大量研究发现资产专用性越高,企业垂直整合程度越高,垂直分工程度越低。具体而言,学者们考察了人力资本专用性(John和Weitz,1988^[29];Masten等,1991^[30];Acemoglu等,2010^[31])、地理位置专用性(Masten,1984^[32];Fan等,2017^[12])、实物资产专用性(Masten,1984^[32];Masten等,1991^[30];Lieberman,1991^[33];Lyons,1995^[11])以及广义资产专用性(Weiss,1992^[34];González-Díaz等,2000^[35];Nickerson和Silverman,2003^[36])对垂直整合的促进作用等。不确定性方面,以往研究普遍发现,不确定性越高,企业垂直分工程度越低,意即垂直整合程度越高。具体而言,学者们分别考察了需求不确定性和技术不确定性(Walker和Weber,1984^[37];Lieberman,1991^[33])、环境不确定性及交易对手行为不确定性(John和Weitz,1988)^[29]以及价格不确定性(Fan,2000^[13];李青原和唐建新,2010^[14])对企业垂直整合的促进作用等。由于度量困难,涉及交易频率与纵向一体化关系的研究相对较少,例如,Mizutani等(2015)^[15]以铁路行业为研究对象,发现铁路使用强度越高,垂直分工所涉及的协调成本就越高,因此企业更倾向于垂直整合。

除了对劳动分工理论和交易成本理论的直接检验,近年来部分学者开始关注制度因素对企业边界的影响,如Du等(2012)^[16]发现契约环境对企业垂直整合程度具有负向影响;卢闯等(2013)^[17]发现企业所处的市场环境越好,企业垂直分工水平越高;郑辛迎等(2014)^[10]则指出制度质量与垂直整合水平负相关;Fan等(2017)^[12]则进一步指出地方政府质量越高、法制环境越好,企业越倾向于垂直分工;战相岑等(2021)^[18]发现经济政策不确定性对企业垂直整合具有促进作用。本文以地方保护主义为研究背景,考察撤县设区这一行政区划调整政策对企业垂直分工的影响,补充了中国特色制度背景下企业边界影响因素的相关研究。

(2)关于区域一体化政策的研究。以往学者考察了区域一体化政策对基础设施建设、城市群和撤县设区等政策的影响。基础设施建设方面,已有研究的结论基本一致,即交通与网络基础设施的改善对区域一体化具有正面影响(刘生龙和胡鞍钢,2011^[38];方大春和孙明月,2015^[39];郝伟伟等,2019^[40];薛成等,2020^[41];李超等,2021^[42])。城市群方面,已有研究尚未对其经济效果达成一致结论。部分研究发现城市群能够促进城市间产业互动和产业集聚(刘胜等,2019)^[43],促进知识溢出,驱动城市群内生增长(殷德生等,2019^[44];谢露露,2019^[45]),提升地区金融发展质量(刘倩等,2020)^[46],提高地区劳动生产率(张学良等,2017)^[47],促进城市间人才流动,推动区域经济一体化(Zheng和Du,2020)^[48]等;另有学者发现,城市群内产业集聚与经济绩效之间具有倒U型关系(李佳洺等,2014^[49];张云飞,2014^[50];黄文和张羽瑶,2019^[51]),城市群内功能分工与地区间差距之间也存在类似关系(赵勇和魏后凯,2015)^[52]。

以往关于撤县设区政策效果的研究主要有三类。第一类是关于撤县设区对地方财政的影响。例如,韩永辉等(2014)^[4]发现撤县设区对原县级行政区的财政预算平衡能力具有负面影响;然而卢盛峰等(2017)^[19]却发现撤县设区基本能够增强县域财政能力,表现为增加人均财政收入以及增加人均财政支出;张莉等(2018)^[20]更加细致地考察了不同性质的财政支出,并发现撤县设区导致

的原县级政府竞争动机的下降致使原县级政府的生产性支出降低,民生支出占比则相应有所提升;吉黎和邹堃堃(2019)^[21]发现撤县设区降低了原县级政府的税收激励,并导致整个地级市层面的税收收入下降;类似地,钱金保和邱雪情(2019)^[53]也发现撤县设区后被撤并县域的财政收入和财政支出增速均有显著下降。关于撤县设区对地方政府财政收支的影响,虽然现有研究并未达成一致结论,但总体而言,学者们大多认为撤县设区导致的原县级政府竞争动机的削弱对地方财政收支具有负向影响。

第二类是关于撤县设区对辖区人口及城市化进程的影响。唐为和王媛(2015)^[22]发现,撤县设区加快了被撤并县域本地人口的城市化以及外省份人口向撤并城市的迁移,从而加快了地级市层面的人口城市化进程;张琛等(2017)^[23]发现撤县设区扩大了农村劳动力的本地就业,抑制了农村劳动力的外出转移;聂伟等(2019)^[24]发现撤县设区促进了本省份其他地区人口向被撤并县域的迁入;卢盛峰等(2017)^[19]则发现撤县设区后虽然农村户籍人口下降,但实际农村就业人口份额并未降低。由此可见,虽然撤县设区促进了人口集聚,但能否真正促进城市化进程依然有待考量。

第三类是关于撤县设区对地区经济增长的影响。部分研究认为撤县设区促进了区域市场融合,对地区发展具有积极意义。例如,王贤彬和谢小平(2012)^[2]发现撤县设区能够整合区域市场,促进地区经济增长;游士兵和祝培标(2017)^[3]也发现撤县设区对被撤并县域经济具有积极影响;李磊等(2019)^[54]发现撤县设区导致的要素流动促进了偏向于资本的技术进步;詹新宇和曾傅雯(2021)^[55]发现撤县设区能够扩大城市规模从而带来集聚效应,促进经济发展。但也有学者得出了不同结论,例如韩永辉等(2014)^[4]认为撤县设区降低了对被撤并县域的发展激励,从而未能对被撤并县域的经济增长起到积极作用;李郁和徐现祥(2015)^[25]也指出撤县(市)设区对区域经济只具有短期促进作用,缺乏长期发展激励;卢盛峰等(2017)^[19]发现撤县设区抑制了少数落后县域的经济发展;邵朝对等(2018)^[5]发现,撤县设区对被撤并县域经济的刺激是要素扩张所带来的短期粗放式增长,长期来看撤县设区对地区生产效率和资源配置具有不利影响。整体而言,关于撤县设区是否能够长效促进地区经济发展,抑或只是通过短期要素扩张而达成不可持续的增长,现有研究尚未达成一致结论。

除了对宏观层面的财政收支、人口城市化以及地区经济增长的考察外,少量研究关注撤县设区对微观企业的影响。例如唐为和王媛(2015)^[22]发现撤县设区促进了原县域工业企业生产率的提升;卢盛峰和陈思霞(2016)^[56]发现撤县设区后原县域企业的出口绩效降低,原因是撤县设区降低了原县级政府的竞争动机,导致原县级政府对辖区内企业的政策支持减少;彭洋等(2019)^[57]则发现撤县设区后原县级政府对辖区内企业政策支持的减少以及市场竞争的加剧使得被撤并县域的僵尸企业得到抑制。

经上分析,关于撤县设区的政策效果,现有研究主要从宏观层面的财政收支、人口城市化或地区经济发展等角度展开考察,且并未得出一致结论。为数不多讨论撤县设区对微观企业影响的研究中,也尚未有学者从企业分工的角度考察撤县设区的区域一体化效果。本文通过考察撤县设区对被撤并县域企业垂直分工的影响,为撤县设区的政策效果提供了来自微观视角的新证据。

2. 制度背景与理论分析

改革开放以来,区域市场分割现象长期存在,地方保护主义是造成区域市场分割的主要制度性原因。地方保护主义由改革开放以来的行政分权和以GDP为核心的地方官员考核晋升机制所催生(林毅夫和刘培林,2004^[58];周黎安,2004^[59])。地方保护主义的存在导致地区间产业结构趋同,缺乏产业协作,无法充分发挥比较优势以形成地区特色产业体系(臧跃茹,2000)^[60]。区域内的企业组织结构则偏向一体化发展,垂直分工水平低下,难以获得规模经济和技术进步效益。

值得说明的是,市场分割不仅存在于省份或地级市层面,县级行政区与市辖区之间也存在市场

分割问题。一方面,县级行政区是宪法规定的省辖行政单位,具有相对独立的财政权和行政权,因而县级政府有动机对本地企业进行保护,以扩大财政收入,提高当地官员晋升概率;另一方面,市辖区作为都市化经济区,从行政层级上受到市政府直接管理,是市政府的施政重点(邵朝对等,2018)^[5]。由于行政边界的存在,县级政府和市辖区政府之间存在不同的利益诉求,市县之间在产业分工协作方面难以协调,甚至相互竞争(张艺烁,2016)^[61]。作为政府主导的行政区划调整政策,撤县设区直接打破了原县级行政区与市辖区之间的行政壁垒,缓解了行政边界导致的区域市场分割现状,对被撤并县域与市辖区之间的产业分工协作具有促进作用。具体地,撤县设区可能从如下两方面促进原县域公司的垂直分工水平。

第一,宏观层面,撤县设区扩大了企业可达的市场范围。劳动分工理论认为,企业垂直分工程度受到交换能力的限制,而交换能力随着市场范围的扩大而扩大。因此随着市场范围的扩大,垂直分工也将得以深入(Smith,1776)^[6]。在中国区域市场分割的现实情境下,地方政府追求地区内产业自成体系,导致企业的生产经营很大程度上被局限在当地,而在当地以外市场拓展较小、可达范围十分有限。具体到撤县设区情境中,撤县设区之前,原县级政府为了防止本地优质资源外流,采取行政手段甚至动用司法力量设置各种障碍关卡(臧跃茹,2000)^[60],以阻碍本地优势企业的异地发展,县域企业只能在当地范围内开展生产经营活动。市场范围局限性阻碍了县域公司开展分工,而是趋向垂直整合的组织结构发展。撤县设区后,一方面,原县级政府的财政权和行政权大部分被收归至市政府,原县级政府利用行政力量干预本地经济的能力相应减弱(唐为和王媛,2015^[22];邵朝对等,2018^[5]);另一方面,被划入市辖区后,原县级行政区不再是独立的省辖行政区划,这意味着原县级政府参与地方政府竞争的动机大幅减弱甚至消失(张莉等,2018^[20];吉黎和邹埴场,2019^[21])。换言之,撤县设区后原县级政府对本地经济进行封锁的动机与能力皆大幅减弱,被撤并县域与市辖区之间行政边界的消失扩大了县域公司可达的市场范围,进而为县域公司与市辖区公司之间的分工协作创造了前提条件。根据劳动分工理论,市场范围的扩大将促使县域公司提升垂直分工水平。

第二,微观层面,撤县设区降低了企业面临的交易成本。交易成本理论认为,市场是一种资源配置的方式,企业也具有同样的特性,这两者在一定程度上是二元替代性的关系,其中企业边界的确定受到交易成本的影响。当因各种因素影响导致市场中交易成本过高时,企业有动机以内部权威关系代替外部市场来对资源进行配置,从而实现对外部市场中交易成本的有效规避(Coase,1937^[7];Williamson,1979^[8]),体现为企业垂直整合程度提高,垂直分工程度降低。撤县设区之前,为了增加本地产值,稳定就业和扩大税收,县级政府采取各种方式为外地企业、产品和服务设置进入壁垒,具体形式包括通过设卡、收费、歧视性罚款等为外来商品设置流通障碍(臧跃茹,2000)^[60],甚至直接规定本地企业不准采购外地产品(王学庆,2000)^[62],或者通过制定地方性法规政策的合法化形式,对外来企业在税费政策、银行贷款等方面采取歧视性对待(臧跃茹,2000)^[60];同时对内扶持本地劣势企业和劣势产品,比如利用政府性的政策补贴降低本地产品价格,使之与外地产品在中竞争中更有优势(陈甬军,1994)^[63],或通过大幅度的税收减免政策支持本地企业发展,甚至以行政手段强制本地市场消化质次价高的当地产品等。县级政府对外地优质产品的封锁及本地劣质产品的庇护,使得企业难以与外地企业自由开展供应链合作。换言之,企业的交易对手很大程度上被限制在本地。在企业对本地交易对手的依赖程度很高的情形下,出于自利动机,本地交易对手对企业“敲竹杠”的概率大大提高(Du等,2012)^[16],比如恶意抬高原料价格或恶意压低产品价格,这导致企业面临的交易成本提高。为了规避外部交易对手投机行为造成的交易成本,企业将倾向于以企业内部权威关系代替外部市场进行资源配置,即降低垂直分工水平,开展垂直整合(Coase,1937^[7];Williamson,1979^[8])。如上所述,原县级政府实行地方保护的动机与能力在撤县设区后皆

显著下降(唐为和王媛,2015^[22];邵朝对等,2018^[5];张莉等,2018^[20];吉黎和邹堃堃,2019^[21]),原县域公司与市辖区公司开展合作的可能性增加,即企业的交易对手选择范围相较撤县设区之前显著扩大,企业对原本地交易对手的依赖程度随之降低,受到交易对手“敲竹杠”的概率也就下降,这意味着企业面临的交易成本有所下降。根据交易成本理论,交易成本的降低将促使原县域公司降低垂直整合水平,与外界交易对手进行供应链合作,开展垂直分工。因此,本文提出如下假设:

H₁:撤县设区后,原县域公司的垂直分工水平将显著提升。

如上所言,撤县设区后,市县之间的行政壁垒得以打破,原县级政府参与地方政府竞争的动机与能力皆相对减弱,因此原县级政府对当地经济进行“保护”的力度下降(唐为和王媛,2015^[22];邵朝对等,2018^[5];张莉等,2018^[20];吉黎和邹堃堃,2019^[21]),由此得以实现原县域公司垂直分工水平的提升。那么撤县设区前县域公司的经营受到原县级政府的干预程度越强,撤县设区所带来的地方保护主义的削弱幅度就有可能越高,原县域公司所获得的可达市场范围的扩大幅度与交易成本的降低幅度也就随之越高,最终导致原县域公司垂直分工水平的提升幅度更加显著。因此,本文提出如下假设:

H₂:政府对企业的干预力度越强,撤县设区后原县域公司垂直分工水平的提升越显著。

三、研究设计

1. 样本选择与数据来源

2000年以来,我国的城市发展不再仅仅关注城市数量的扩张,而是更加关注城市体量的增长。在这样的背景下,撤县设区的地位进一步凸显,其政策效果也更具研究价值(唐为和王媛,2015^[22];邵朝对等,2018^[5]),因此本文选取2000—2018年A股上市公司作为初始样本。撤县设区信息来源于民政部官网^①,其他公司财务数据均来自CSMAR数据库。本文对样本进行如下筛选:(1)剔除省直辖县;(2)剔除注册地址始终为市辖区的上市公司,只保留注册地址为县级行政区的上市公司;(3)当某市发生过撤县设区,且在首次撤县设区之前,市辖区无上市公司注册时,对该地级市全部样本进行剔除;(4)剔除金融业样本;(5)剔除ST、PT公司或资不抵债公司;(6)剔除其他变量缺失的样本。最终得到包含340家县域公司的3576个公司-年度观测。本文对所有连续变量在上下1%水平进行缩尾处理,同时回归分析中对标准差进行公司层面的聚类调整(Petersen,2009)^[64]。

2. 模型构建与变量定义

(1)垂直分工水平的度量。针对企业边界问题,垂直分工与垂直整合是相对应的概念,企业垂直整合程度越高,垂直分工程度越低,反之,则垂直分工程度越高。价值增值法(value added to sales,VAS)是度量企业垂直整合水平的重要方法,其原理为利用会计指标计算增加值占销售收入的比重,增加值占销售收入比重越高,则垂直整合水平越高,垂直分工水平越低。该方法由Adelman(1985)^[65]提出随之得到广泛应用。本文以Adelman(1985)^[65]提出的原始VAS为基础,结合Buzzell(1983)^[66]、范子英和彭飞(2017)^[67]对原始VAS的调整,按照公式(1)度量修正VAS:

$$\text{修正VAS} = (\text{增加值} - \text{税后净利润} + \text{正常利润}) / (\text{主营业务收入} - \text{税后净利润} + \text{正常利润}) \quad (1)$$

其中,正常利润为企业净资产与同行业企业过去5年净资产收益率均值的乘积。增加值为企业主营业务收入与采购额的差值,采购额的计算公式为:

$$\begin{aligned} \text{采购额} = & (\text{购买商品、接受劳务支付的现金} + \text{期初预付账款} - \text{期末预付账款} + \\ & \text{期末应付账款} - \text{期初应付账款} + \text{期末应付票据} - \text{期初应付票据}) / \\ & (1 + \text{采购商品增值税率}) + \text{期初存货} - \text{期末存货} \end{aligned} \quad (2)$$

① 中华人民共和国民政部官方网站:<http://www.mca.gov.cn/>。

修正 VAS 度量了企业增加值占销售收入的比重,修正 VAS 越大,表明企业垂直整合水平越高。参考 Zhang(2004)^[68],定义企业垂直分工水平(VDL)为:

$$VDL = 1 - \text{修正 VAS} \quad (3)$$

其中,VDL 越高,表明企业垂直分工水平越高。为保证指标度量有效性,参考范子英和鹏飞(2017)^[68],将 VDL 偏离合理值域[0,1]的观测剔除。

(2)模型构建。参考唐为和王媛(2015)^[22],构建多元回归模型(4),检验撤县设区对企业垂直分工的影响:

$$VDL_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 Tcud + \Sigma Controls + \Sigma Firm + \Sigma Year + \varepsilon_{i,t} \quad (4)$$

模型(4)中被解释变量 VDL 为县域公司 *i* 在 *t* 年的垂直分工水平,*Tcud* 为哑变量,衡量撤县设区政策的实施与否。具体地,若县域公司 *i* 所属县级行政区在 *t* 年实施了撤县设区政策,则对于公司 *i* 而言,*t* 年及以后年份中 *Tcud* 取 1,*t* 年以前年份 *Tcud* 取 0;若县域公司 *i* 所属县级行政区在样本期间内始终未实施撤县设区政策,则该公司样本期间内的 *Tcud* 皆取 0。其他变量定义如表 1 所示。此外,本文在模型中控制了公司(*Firm*)和年度(*Year*)固定效应。根据假设 H₁,预期 *Tcud* 系数 α_1 显著为正,即撤县设区后,原县域公司的垂直分工水平提高。

表 1 变量定义

变量符号	变量名称	变量含义
VDL	企业垂直分工水平	经修正价值增值法计算的企业垂直分工水平
Tcud	是否撤县设区	哑变量。若县域公司 <i>i</i> 所属县级行政区在 <i>t</i> 年实施了撤县设区政策,则对于公司 <i>i</i> 而言, <i>t</i> 年及以后年份中 <i>Tcud</i> 取 1, <i>t</i> 年以前年份 <i>Tcud</i> 取 0;若县域公司 <i>i</i> 所属县级行政区在样本期间内始终未实施撤县设区政策,则该公司样本期间内的 <i>Tcud</i> 皆取 0
Size	企业规模	总资产的自然对数
Lev	资产负债率	总负债/总资产
SOE	产权性质	若为国有企业则取 1,否则取 0
MTB	市值账面比	公司总市值/所有者权益
Top	股权集中度	公司前十大股东持股比例总和
Quick	速动比率	速动资产/流动负债
CapOut	资本产出比	固定资产净额/销售收入
CapInt	资本集中度	固定资产净额/总资产
Inventory	存货集中度	存货净额/总资产
Growth	销售收入增长率	销售收入增长率
GPM	毛利率	营业利润/营业收入
Sub	子公司数量	公司年末子公司数量加 1 取自然对数
AQ	公司透明度	可操纵应计绝对值
GDP	地区经济发展水平	公司所在县级行政区的人均国民生产总值取对数

资料来源:作者整理

四、实证结果与分析

1. 描述性统计

表 2 列示了本文所有变量的描述性统计。由表 2 可见,VDL 的均值(中位数)为 0.582(0.604),

标准差为 0.202,说明样本县域公司存在普遍的垂直整合现象,同时垂直分工水平存在一定程度的变异, $Tcud$ 的均值为 0.184,说明样本中约有 18.4% 的观测经历了撤县设区,这为本文研究提供了数据基础。其他变量从均值、中位数及标准差来看,其分布与以往文献基本类似,在此不再赘述。

表 2 描述性统计

变量	均值	标准差	25%	中位数	75%
VDL	0.582	0.202	0.446	0.604	0.735
$Tcud$	0.184	0.387	0.000	0.000	0.000
$Size$	21.73	1.007	20.997	21.668	22.311
Lev	0.438	0.200	0.288	0.428	0.585
SOE	0.288	0.453	0.000	0.000	1.000
MTB	3.552	2.992	1.765	2.669	4.293
Top	0.569	0.142	0.464	0.579	0.678
$Quick$	1.206	1.248	0.513	0.833	1.368
$CapOut$	0.549	0.514	0.231	0.412	0.698
$Capint$	0.267	0.152	0.154	0.246	0.358
$Inventory$	0.161	0.125	0.0830	0.132	0.194
$Growth$	0.203	0.478	-0.007	0.127	0.296
GPM	0.252	0.145	0.153	0.228	0.321
Sub	2.167	0.990	1.609	2.197	2.773
AQ	0.089	0.107	0.023	0.056	0.113
GDP	11.113	1.961	10.215	10.947	11.582

资料来源:作者整理

2. 主要回归结果

表 3 列示了撤县设区对企业垂直分工水平影响的回归结果。其中,第(1)列未控制固定效应,第(2)列则控制了公司和年度固定效应。结果显示, $Tcud$ 的系数在 1% 和 5% 水平下显著为正(对应的 t 值分别为 2.74 和 2.39),表明在实施撤县设区之后,县域公司的垂直分工水平显著上升。从经济意义上看,以第(2)列结果为例,撤县设区后,原县域公司的平均垂直分工水平提升了 0.21 (0.042/0.202) 个标准差。总体而言,表 3 结果表明,撤县设区后县域公司的垂直分工水平显著提升,意味着撤县设区的实施推动了市县公司间的分工协作,支持了假设 H_1 。

表 3 撤县设区对企业垂直分工的影响

因变量: VDL	(1)	(2)
$Tcud$	0.021*** (2.74)	0.042** (2.39)
常数项	0.887*** (10.94)	0.450* (1.95)
控制变量	Yes	Yes
公司/年份固定效应	No	Yes
R^2	0.331	0.190
N	3576	3576

注:括号内为经公司层面聚类调整后的 t 统计量;*、**、*** 分别表示在 10%、5% 和 1% 的水平显著;限于篇幅,表中未列示控制变量的系数,备索,下同

资料来源:作者整理

3. 机制检验

主检验已经证明,撤县设区后原县域企业的垂直分工水平显著提升。为了进一步识别因果关系,本文将探索上述效应的影响机制。如理论分析所言,撤县设区对企业垂直分工水平可能的影响机制有二,分别是宏观层面扩大企业可达的市场范围以及微观层面降低企业面临的交易成本。相应地,本文接下来将从宏微观两个层面对撤县设区影响企业垂直分工的机制加以验证。

(1)宏观层面。如果撤县设区通过打破市县之间的行政壁垒,进而扩大原县域公司可达的市场范围,最终推动市县企业分工这一机制确实存在,那么市县行政壁垒破除带来的原县域公司市场范围的扩大程度越明显,撤县设区对原县域公司垂直分工的促进效果应当越显著。为了验证上述推测,本文以市辖区经济发展水平刻画市辖区市场范围,即撤县设区带来的原县域公司市场范围的扩大程度,并考察其对主结果的调节作用。具体地,构造哑变量 H_GDP ,当县级行政区所对应的市辖区人均GDP高于样本中位数时, H_GDP 取1,否则取0。进一步构造 H_GDP 与 $Tcud$ 的交互项,并纳入模型(4)中,重新对模型(4)进行估计,结果列示于表4第(1)列。由表4第(1)列可见, H_GDP 与 $Tcud$ 的交互项系数在10%水平下显著为正,说明当被撤并县域所纳入的市辖区市场范围较大时,撤县设区对原县域公司的垂直分工的提高效果越显著。这在一定程度上表明,撤县设区通过扩大原县域公司可达的市场范围从而促进企业垂直分工,加强了主结论。

(2)微观层面。撤县设区之前,原县级政府对外地优质产品的封锁及本地劣质产品的庇护导致企业的交易对手很大程度上被限制在本地,从而致使企业受到本地交易对手“敲竹杠”的概率大大提高,面临的交易成本随之提高。如果撤县设区确实能够通过降低企业面临的交易成本而促进企业垂直分工,那么撤县设区前企业面临的交易成本越高,撤县设区后企业垂直分工的提升就越显著。为了验证上述推测,本文使用资产专用性刻画企业面临的交易成本。资产专用性越高,企业面临的被“套牢”风险越高,受到外部交易对手恶意“敲竹杠”的概率就越高(Williamson,1979)^[8]。具体地,本文参考 Berger 等(1996)^[69]构建的退出价值方程度量资产专用性^①,并构造哑变量 H_SP ,当原县域公司的资产退出价值低于样本中位数时, H_SP 取1,否则取0。进一步构造 H_SP 与 $Tcud$ 的交互项,并纳入模型(4)中,重新对模型(4)进行估计,结果列示于表4第(2)列。由表4第(2)列可见, H_SP 与 $Tcud$ 的交互项系数在5%水平下显著为正,说明原县域公司的资产专用性越高,撤县设区对企业垂直分工的提高效果越显著。这在一定程度上表明,撤县设区通过降低原县域公司的交易成本从而促进企业垂直分工,加强了主结论。

表4 机制检验

因变量:VDL	(1)	(2)
$Tcud$	0.013(0.59)	0.023(1.16)
$Tcud * H_GDP$	0.040*(1.65)	
H_GDP	-0.013(-1.38)	
$Tcud * H_SP$		0.037**(2.24)
H_SP		-0.015**(-2.23)
常数项	0.346(1.36)	0.457**(1.99)
控制变量	Yes	Yes
公司/年份固定效应	Yes	Yes
R^2	0.175	0.192
N	3576	3576

资料来源:作者整理

① 退出价值方程: $Exit = 1.0 Cashq + 0.715 Rec + 0.547 Inv + 0.535PPE$ 。其中, $Exit$ 为资产的退出价值, $Cashq$ 为现金和有价证券, Rec 为应收账款, Inv 为存货, PPE 为固定资产。

4. 稳健性检验

(1)平行趋势检验。本文以撤县设区政策实施前第7年作为基准组,将核心解释变量 $Tcud$ 划分为若干以撤县设区实施当年为参照系的时序哑变量: $Tcud^{-5-6}$ 、 $Tcud^{-3-4}$ 、 $Tcud^{-1-2}$ 、 $Tcud^0$ 、 $Tcud^{+1+2}$ 、 $Tcud^{+3+4}$ 、 $Tcud^{+5}$,分别表示撤县设区政策实施前第6到5年,实施前第4到3年,实施前第2到1年,实施当年,实施后第1到2年,实施后第3到4年,实施后第5年及以后年份。将以上7个哑变量纳入到模型(4)中代替 $Tcud$,其他控制变量保持不变,结果如表5所示。由表5可知,在撤县设区实施前的年份,被撤并县域公司的垂直分工水平没有显著变动,同时,在撤县设区实施后,被撤并县域公司的垂直分工水平显著上升,说明平行趋势假设成立,进一步支持了研究结论。

表5 平行趋势检验

因变量: VDL	系数	t 值
$Tcud^{-5-6}$	-0.017	(-0.67)
$Tcud^{-3-4}$	0.020	(0.72)
$Tcud^{-1-2}$	0.043	(1.38)
$Tcud^0$	0.056*	(1.75)
$Tcud^{+1+2}$	0.062*	(1.78)
$Tcud^{+3+4}$	0.062*	(1.72)
$Tcud^{+5}$	0.072*	(1.81)
常数项	0.444*	(1.94)
控制变量	Yes	
公司/年份固定效应	Yes	
R^2	0.191	
N	3576	

资料来源:作者整理

(2)调整垂直分工的度量方法。首先,主检验中在计算企业垂直分工水平(VDL)时,增值税率指标采用了17%税率进行度量。由于样本中的上市公司来自于不同地区和不同行业,对于所有的样本公司都采用相同的增值税税率会导致增加值比重可能比实际情况更高,进而低估企业专业化水平。因此参考范子英和彭飞(2017)^[67],替换增值税税率对企业垂直分工水平进行替代性度量,具体分别采用0%和13%的增值税税率进行检验,结果列示于表6第(1)列和第(2)列。其次,主检验中使用企业净资产与同行业所有企业过去5年净资产收益率均值的乘积作为对正常利润的度量,稳健性检验使用企业过去3年净利润的均值作为正常利润的替代性度量,结果列示于表6第(3)列。不难发现,在对企业垂直分工水平进行了一系列替代性度量后,研究结论依然稳健。

表6 调整垂直分工的度量方法

因变量: VDL	(1)	(2)	(3)
$Tcud$	0.045**(2.09)	0.042**(2.19)	0.036**(2.06)
常数项	0.566**(2.20)	0.441*(1.84)	0.470**(2.10)
控制变量	Yes		
公司/年份固定效应	Yes		
R^2	0.170	0.166	0.200
N	3190	3453	3592

资料来源:作者整理

五、进一步分析

1. 异质性分析:政府对企业干预力度的影响

对假设 H_1 的检验已经发现,撤县设区对原县域公司垂直分工具具有显著的促进作用。根据前文假设 H_2 ,如果上述效应源于市县之间行政壁垒的打破导致的县级政府地方保护主义的削弱,那么应该观察到,撤县设区前企业经营受到原县级政府的干预和“保护”越强,撤县设区带来的市场范围的扩大效果及交易成本的降低效果就越明显,企业垂直分工水平的提升也就越显著。因此,为了进一步强化撤县设区与企业垂直分工水平提升之间的因果关系,本文接下来分别从地区层面和企业层面刻画政府对企业的“保护”强度,并考察其对主结果的调节作用。

关于地区层面政府对企业“保护”强度的刻画,本文选取市场化指数中“政府与市场关系”这一指标,能够较为理想地刻画地方政府对企业的干预与“保护”力度(王小鲁等,2018)^[70]。虽然市场化指数是省级层面指标,但考虑到省级层面指标是由省份内各地区数据综合决定的,省级“政府与市场关系”指标能够一定程度上反映各县级政府对县域内经济的干预强度,因此本文尝试使用省份层面的“政府与市场关系”指标对县级政府对当地企业的干预强度进行度量,并预期当被撤并县域所在省份的“政府与市场关系”得分较低时,撤县设区对原县域公司垂直分工的促进效果就越明显。为了验证上述推测,本文首先将各省份的“政府与市场关系”指标根据中位数划分为高低两组,并构建哑变量 L_GM ,当该指标位于样本较低组时, L_GM 取 1,否则取 0。进一步构造 L_GM 与 $Tcud$ 的交互项,并纳入模型(4)中,重新进行对模型(4)进行估计,结果列示于表 7 第(1)列^①。由表 7 第(1)列可见, L_GM 与 $Tcud$ 的交互项系数在 5% 水平下显著为正,说明当被撤并县域的“政府与市场关系”得分较低时,撤县设区后原县域公司的垂直分工的提高越显著。

关于公司层面政府对企业“保护”强度的刻画,由于难以捕捉政府具体的地方保护主义行为,因此本文关注政府能够从地方保护主义行为中获得的利益多少,从而推定哪些企业受到地方政府的干预和“保护”力度更强(白重恩等,2004)^[1]。如上文所述,扩大地方财政收入是政府实施地方保护主义的重要动机,因此本文通过税收征管权属对企业受地方政府干预的强度进行刻画。所得税分享体制改革意味着在 2002 年之后,2002 年之前成立企业的所得税构成了地方政府税收收入中的所得税部分,且地方政府对此类企业的税收征管具有充分的自由度和裁量空间(范子英和田彬彬,2013)^[71]。换言之,地方政府对此类企业进行干预的动机和能力皆更强。因此本文推断县级政府对成立于 2002 年之前的企业干预强度更高,并预期撤县设区对县域公司垂直分工水平的提升效果在该类企业中更加显著。为了验证上述推测,本文首先根据企业成立时间构建哑变量 $LocalTax$,若某公司成立于 2002 年之前,则 $LocalTax$ 取 1,否则取 0。进一步构造 $LocalTax$ 与 $Tcud$ 的交互项,并纳入到模型(4)中,利用 2002 年所得税分享改革后的非央企样本重新进行检验,结果列示于表 7 第(2)列。不难发现, $LocalTax$ 与 $Tcud$ 的交互项在 5% 水平下显著为正,说明当企业成立于 2002 年之前即企业所得税全部归由地方财政时,撤县设区后原县域公司的垂直分工水平提升程度更加显著。

整体而言,表 7 结果说明当县级政府对本地企业干预力度更强(“政府与市场关系”得分更低、企业所得税全部纳入地方财政且由地税局负责征管)时,撤县设区导致的原县级政府地方保护主义的削弱更加明显,从而原县域公司垂直分工水平的提升更加显著,假设 H_2 得以验证。

^① 由于市场化指数更新至 2016 年,因此该部分检验的样本区间为 2000—2016 年,与主检验相比,样本量有所减少。

表 7 政府对企业干预程度的影响

因变量:VDL	(1)	(2)
<i>Tcud</i>	0.005(0.22)	-0.018(-0.62)
<i>Tcud * L_GM</i>	0.048**(2.09)	
<i>L_GM</i>	-0.023**(-1.97)	
<i>Tcud * LocalTax</i>		0.069**(2.07)
<i>LocalTax</i>		-0.040(-1.48)
常数项	0.394(1.56)	0.559**(2.24)
控制变量	Yes	Yes
公司/年份固定效应	Yes	Yes
R ²	0.133	0.186
N	2603	3117

资料来源:作者整理

2. 经济后果检验:撤县设区对企业全要素生产率的影响

劳动分工理论认为,劳动生产效率受到企业垂直分工程度的影响,若企业能提升其垂直分工水平,则劳动生产率也会相应提升,进而促进经济增长(Smith,1776)^[6]。因此,在发现撤县设区能够提升企业垂直分工水平后,本文将进一步检验这种分工水平的提升是否最终带来企业全要素生产率的提高。本文采用逐步回归法对撤县设区可否通过促进企业垂直分工来提升企业全要素生产率进行中介效应检验:

$$TFP_{i,t} = \theta_0 + \theta_1 Tcud + \Sigma Controls + \Sigma Firm + \Sigma Year + \varepsilon_{i,t} \tag{5}$$

$$VDL_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 Tcud + \Sigma Controls + \Sigma Firm + \Sigma Year + \varepsilon_{i,t} \tag{6}$$

$$TFP_{i,t} = \gamma_0 + \gamma_1 Tcud + \gamma_2 VDL + \Sigma Controls + \Sigma Firm + \Sigma Year + \varepsilon_{i,t} \tag{7}$$

模型(5)中的被解释变量 *TFP* 表示企业全要素生产率,参考 Giannetti 等(2015)^[72]进行计算。模型(6)与基准模型(4)保持一致,模型(7)是在模型(5)的基础上加入中介变量 *VDL*,其他变量定义同前文。本文重点关注系数 γ_1 和 γ_2 以判断中介效应是否存在。表 8 的第(1)~(3)列分别列示了模型(5)~模型(7)的检验结果。第(1)列显示,*Tcud* 的系数在 1% 水平下显著为正,表明撤县设区显著提升了企业全要素生产率。第(2)列显示,*Tcud* 的系数显著为正,表明撤县设区显著提升了企业垂直分工水平,与前文主检验结果一致。第(3)列显示,*VDL* 系数显著为正,而 *Tcud* 系数大小有一定程度的下降,对应的 t 值也有所降低。此外,中介效应 Sobel 检验显示,对应的 Z 统计量为 2.674,在 1% 水平下显著,中介效应占比为 17%,说明垂直分工水平的提升在撤县设区提高企业全要素生产率的过程中发挥了部分中介效应。以上结果表明,撤县设区带来的垂直分工水平的提升进一步提高了企业的经济效率,假设 H₂ 得到支持。

表 8 撤县设区对企业全要素生产率的影响

因变量	<i>TFP</i> (1)	<i>VDL</i> (2)	<i>TFP</i> (3)
<i>VDL</i>			0.159*** (6.54)
<i>Tcud</i>	0.036*** (2.64)	0.044** (2.52)	0.029** (2.11)
常数项	-0.663*** (-3.69)	0.437* (1.88)	-0.733*** (-4.04)
控制变量	Yes	Yes	Yes
公司/年份固定效应	Yes	Yes	Yes

续表 8

因变量	<i>TFP</i> (1)	<i>VDL</i> (2)	<i>TFP</i> (3)
R^2	0.435	0.191	0.458
N	3569	3569	3569

资料来源:作者整理

六、结 论

如何促进地区间产业分工协作,发挥企业垂直分工优势是社会经济发展中的重要命题。本文从微观企业入手,检验了撤县设区对企业垂直分工的影响。研究发现,撤县设区之后,原县域公司的垂直分工水平显著提高。机制检验表明,撤县设区对企业垂直分工的提升作用是通过扩大原县域公司可达的市场范围以及降低企业面临的交易成本所实现的。进一步研究发现,当原县级政府对企业的干预力度更强时,撤县设区对县域公司垂直分工的提升作用更加显著。同时,撤县设区带来的企业垂直分工水平的提升进一步提高了县域公司全要素生产率。本文结果表明,撤县设区能够促进企业间的分工协作,且企业从垂直分工中实现了经济效率的提高,这说明撤县设区对于推动区域市场融合,增强地区间产业协作,进而促进经济增长具有积极影响。

本文研究结论可能具有如下政策启示:第一,揭示了完善政府治理体系以更好发挥政府作用的重要性。历史经验证明,中央与地方政府之间的行政分权体制在调动地方发展积极性的同时,也造成了不可忽视的市场分割问题,阻碍经济长足发展。而同样由政府主导的行政区划调整政策则有效缓解了市场分割,促进了区域一体化与企业间垂直分工。由此可见,政府治理体系对于是否能够充分发挥市场作用具有重要影响。第二,打破区域市场藩篱、建立全国统一市场既需要坚实的制度基础,也需要良好的市场氛围。在行政区划调整政策这一制度基础的支持之上,政府还应积极引导市场,塑造优良营商环境,为产业分工协作搭建有利平台,以充分发挥政策效用。第三,市场分割问题在各级行政区划层面都广泛存在,而撤县设区的政策效果主要体现为缓解城市内部县级行政区和市辖区之间的市场分割问题。政府应积极探索推动城市间和省份间市场融合的政策措施(如城市群政策等),已有措施的实施效果也值得未来进一步研究。

参考文献

- [1]白重恩,杜颖娟,陶志刚,全月婷.地方保护主义及产业地区集中度的决定因素和变动趋势[J].北京:经济研究,2004,(4):29-40.
- [2]王贤彬,谢小平.区域市场的行政整合与经济增长[J].广州:南方经济,2012,(3):23-36.
- [3]游士兵,祝培标.行政区划改革对地区经济发展影响的实证分析[J].武汉:统计与决策,2017,(2):79-83.
- [4]韩永辉,黄亮雄,舒元.县域行政区划改革的绩效分析——以“撤市设区”为切入点[J].北京:经济学报,2014,(4):49-67.
- [5]邵朝对,苏丹妮,包群.中国式分权下撤县设区的增长绩效评估[J].北京:世界经济,2018,(10):101-125.
- [6]Smith,A. The Wealth of Nations (reprinted)[M]. University of Chicago Press,1776.
- [7]Coase,R. The Nature of the Firm[J]. *Economica*,1937,4,(16):386-405.
- [8]Williamson,O. E. Transaction Cost Economics;The Governance of Contractual Relations[J]. *Journal of Law and Economics*,1979,22,(2):233-261.
- [9]Grossman,G. M., and E. Helpman. Integration Versus Outsourcing in Industry Equilibrium[J]. *Quarterly Journal of Economy*,2002,117,(1):85-120.
- [10]郑辛迎,方明月,聂辉华.市场范围、制度质量和企业一体化:来自中国制造业的证据[J].天津:南开经济研究,2014,(1):118-133.
- [11]Lyons,B. R. Specific Investment, Economies of Scale, and the Make-or-Buy Decision: A Test of Transaction Cost Theory[J].

Journal of Economic Behavior & Organization,1995,26,(3):431-443.

[12] Fan, J. P. H., J. Huang, R. Morck, and B. Yeung. Institutional Determinants of Vertical Integration in China [J]. Journal of Corporate Finance, 2017, (44): 524-539.

[13] Fan, J. P. H. Price Uncertainty and Vertical Integration: An Examination of Petrochemical Firms [J]. Journal of Corporate Finance, 2000, 6, (4): 345-376.

[14] 李青原, 唐建新. 企业纵向一体化的决定因素与生产效率——来自我国制造业企业的经验证据 [J]. 天津: 南开管理评论, 2010, (3): 60-69.

[15] Mizutani, F., A. Smith, C. Nash, and S. Uranishi. Comparing the Costs of Vertical Separation, Integration, and Intermediate Organizational Structures in European and East Asian Railways [J]. Journal of Transport Economics and Policy, 2015, 49, (3): 496-515.

[16] Du, J., Y. Lu, and Z. Tao. Contracting Institutions and Vertical Integration: Evidence from China's Manufacturing Firms [J]. Journal of Comparative Economics, 2012, 40, (1): 89-107.

[17] 卢闯, 张伟华, 崔程皓. 市场环境、产权性质与企业纵向一体化程度 [J]. 北京: 会计研究, 2013, (7): 50-55, 97.

[18] 战相岑, 荣立达, 张峰. 经济政策不确定性与垂直整合——基于供应链视角的传导机制解释 [J]. 上海: 财经研究, 2021, (2): 49-63.

[19] 卢盛峰, 陈思霞, 张东杰. 政府推动型城市化促进了县域经济发展吗 [J]. 北京: 统计研究, 2017, (5): 59-68.

[20] 张莉, 皮嘉勇, 宋光祥. 地方政府竞争与生产性支出偏向——撤县设区的政治经济学分析 [J]. 北京: 财贸经济, 2018, (3): 65-78.

[21] 吉黎, 邹埴场. 撤县设区后地方财力增强了吗? [J]. 北京: 财政研究, 2019, (12): 61-74, 86.

[22] 唐为, 王媛. 行政区划调整与人口城市化: 来自撤县设区的经验证据 [J]. 北京: 经济研究, 2015, (9): 72-85.

[23] 张琛, 周振, 孔祥智. 撤县(市)设区与农村劳动力转移——来自江苏省的经验证据 [J]. 北京: 农业技术经济, 2017, (7): 18-30.

[24] 聂伟, 陆军, 周文通. 撤县设区改革影响撤并县域人口城镇化的机制研究——基于中心-外围城区资源配置视角 [J]. 北京: 人口与发展, 2019, (3): 2-13.

[25] 李郇, 徐现祥. 中国撤县(市)设区对城市经济增长的影响分析 [J]. 北京: 地理学报, 2015, (8): 1202-1214.

[26] Young, A. Increasing Returns and Economic Progress [J]. Economic Journal, 1928, (38): 527-542.

[27] Stigler, G. J. The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market [J]. Journal of Political Economy, 1951, (59): 185-193.

[28] Hortacsu, A., and C. Syverson. Cementing Relationships: Vertical Integration, Foreclosure, Productivity, and Prices [J]. Journal of Political Economy, 2007, 115, (2): 250-301.

[29] John, G., and B. A. Weitz. Forward Integration into Distribution: An Empirical Test of Transaction Cost Analysis [J]. Journal of Law, Economics & Organization, 1988, 4, (2): 337-355.

[30] Masten, S. E., J. W. Meehan, and E. A. Snyder. The Costs of Organization [J]. Journal of Law, Economics & Organization, 1991, 7, (1): 1-25.

[31] Acemoglu, D., R. Griffith, P. Aghion, and F. Zilibotti. Vertical Integration and Technology: Theory and Evidence [J]. Journal of the European Economic Association, 2010, 8, (5): 989-1033.

[32] Masten, S. E. The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry [J]. Journal of Law & Economics, 1984, 27, (2): 403-417.

[33] Lieberman, M. B. Determinants of Vertical Integration: An Empirical Test [J]. Journal of Industrial Economics, 1991, 39, (5): 451-466.

[34] Weiss, A. The Role of Firm-Specific Capital in Vertical Contracts [J]. Journal of Law and Economics, 1992, 35, (1): 71-88.

[35] González-Díaz, M., B. Arruñada, and A. Fernández. Causes of Subcontracting: Evidence from Panel Data on Construction Firms [J]. Journal of Economic Behavior & Organization, 2000, 42, (2): 167-187.

[36] Nickerson, J. A., and B. S. Silverman. Why aren't All Truck Drivers Owner-operators? Asset Ownership and the Employment Relation in Interstate for-hire Trucking [J]. Journal of Economics & Management Strategy, 2003, 12, (1): 91-118.

[37] Walker, G., and D. Weber. A Transaction Cost Approach to Make-or-Buy Decisions [J]. Administrative Science Quarterly, 1984, 29, (3): 373-391.

[38] 刘生龙, 胡鞍钢. 交通基础设施与中国区域经济一体化 [J]. 北京: 经济研究, 2011, (3): 72-82.

[39] 方大春, 孙明月. 高铁时代下长三角城市群空间结构重构——基于社会网络分析 [J]. 长沙: 经济地理, 2015, (10): 50-56.

[40] 郝伟伟, 高红岩, 刘宗庆. 城际轨道交通对城市群紧凑发展及其经济效率的影响研究——基于中国十大城市群面板数据的实证分析 [J]. 北京: 宏观经济研究, 2019, (10): 144-156.

- [41]薛成,孟庆玺,何贤杰.网络基础设施建设与企业技术知识扩散——来自“宽带中国”战略的准自然实验[J].上海:财经研究,2020,(4):48-62.
- [42]李超,李涵,唐丽森.高速铁路、运输效率与垂直专业化分工[J].北京:经济学(季刊),2021,(1):51-70.
- [43]刘胜,顾乃华,李文秀,陈秀英.城市群空间功能分工与制造业企业成长——兼议城市群高质量发展的政策红利[J].南京:产业经济研究,2019,(3):52-62.
- [44]殷德生,吴虹仪,金桩.创新网络、知识溢出与高质量一体化发展——来自长江三角洲城市群的证据[J].上海经济研究,2019,(11):30-45.
- [45]谢露露.产业集聚和创新激励提升了区域创新效率吗——来自长三角城市群的经验研究[J].成都:经济学家,2019,(8):102-112.
- [46]刘倩,朱书尚,吴非.城市群政策能否促进区域金融协调发展?——基于方言视角下的实证检验[J].北京:金融研究,2020,(3):39-57.
- [47]张学良,李培鑫,李丽霞.政府合作、市场整合与城市群经济绩效——基于长三角城市经济协调会的实证检验[J].北京:经济学(季刊),2017,(4):1563-1582.
- [48]Zheng,S.,and R. Du. How does Urban Agglomeration Integration Promote Entrepreneurship in China? Evidence from Regional Human Capital Spillovers and Market Integration[J]. Cities,2020,(97):102529.
- [49]李佳滔,张文忠,孙铁山,张爱平.中国城市群集聚特征与经济绩效[J].北京:地理学报,2014,(4):474-484.
- [50]张云飞.城市群内产业集聚与经济增长关系的实证研究——基于面板数据的分析[J].长沙:经济地理,2014,(1):108-113.
- [51]黄文,张羽瑶.区域一体化战略影响了中国城市经济高质量发展吗?——基于长江经济带城市群的实证考察[J].南京:产业经济研究,2019,(6):14-26.
- [52]赵勇,魏后凯.政府干预、城市群空间功能分工与地区差距——兼论中国区域政策的有效性[J].北京:管理世界,2015,(8):14-29,187.
- [53]钱金保,邱雪情.“撤县设区”如何影响财政收支?——基于激励视角的再研究[J].广州:南方经济,2019,(8):72-84.
- [54]李磊,徐长生,刘常青.要素结构与技术进步方向——来自中国城市“撤县设区”的证据[J].北京:经济理论与经济管理,2019,(4):52-61.
- [55]詹新宇,曾傅雯.行政区划调整提升经济发展质量了吗?——来自“撤县设区”的经验证据[J].蚌埠:财贸研究,2021,(4):70-82.
- [56]卢盛峰,陈思霞.政策偏袒的经济收益:来自中国工业企业出口的证据[J].北京:金融研究,2016,(7):33-47.
- [57]彭洋,许明,卢娟.区域一体化对僵尸企业的影响——以撤县设区为例[J].北京:经济科学,2019,(6):80-91.
- [58]林毅夫,刘培林.地方保护和市场分割:从发展战略的角度考察[R].北京大学中国经济研究中心,2004.
- [59]周黎安.晋升博弈中政府官员的激励与合作——兼论我国地方保护主义和重复建设问题长期存在的原因[J].北京:经济研究,2004,(6):33-40.
- [60]臧跃茹.关于打破地方市场分割问题的研究[J].重庆:改革,2000,(6):5-15.
- [61]张艺烁.撤县设区的历史和现状分析[J].昆明:法制与社会,2016,(24):216-218.
- [62]王学庆.当前我国市场秩序建设中若干重大问题研究[R].北京:国家计委宏观经济研究院,2000.
- [63]陈甬军.中国地区间市场封锁问题研究[M].福州:福建人民出版社,1994.
- [64]Petersen,M. A. Estimating Standard Errors in Finance Panel Data Sets: Comparing Approaches [J]. The Review of Financial Studies,2009,22,(1):435-480.
- [65]Adelman,M. A. Concept and Statistical Measurement of Vertical Integration [A]. In: George, J. Stigler. (Ed.). Business Concentration and Price Policy [C]. Princeton University Press,1955.
- [66]Buzzell,R. D. Is Vertical Integration Profitable? [J]. Harvard Business Review,1983,61,(1):92-102.
- [67]范子英,彭飞.“营改增”的减税效应和分工效应:基于产业互联的视角[J].北京:经济研究,2017,(2):82-95.
- [68]Zhang,Y. Vertical Specialization of Firms: Evidence from China's Manufacturing Sector [R]. CCER Series Paper,2004.
- [69]Berger,P. G.,E. Ofek, and I. Swary. Investor Valuation of the Abandonment Option [J]. Journal of Financial Economics,1996,42,(2):257-287.
- [70]王小鲁,樊纲,胡李鹏.中国分省份市场化指数报告(2018) [M].北京:社会科学文献出版社,2018.
- [71]范子英,田彬彬.税收竞争、税收执法与企业避税[J].北京:经济研究,2013,(9):99-111.
- [72]Giannetti,M.,G. Liao, and X. Yu. The Brain Gain of Corporate Boards: Evidence from China [J]. Journal of Finance,2015,70,(4):1629-1682.

Can Regional Integration Policy Promote Vertical Specialization? Evidence from the City-County-Merge

HAO Wen-han, YUAN Chun, GENG Chun-xiao

(School of Accountancy, Central University of Finance and Economics, Beijing, 100081, China)

Abstract: At the macro level, the improvement of firm specialization is important to building a smooth domestic circulation, so as to guide the efficient growth of the national economy. At the micro level, the improvement of firm specialization is important to the development of firms. However, the phenomenon of regional market segmentation caused by local protectionism since the reform and opening up has blocked the development of regional division of labor and cooperation, thus hindering the structure of domestic circulation. Therefore, how to promote the regional industrial division and cooperation, and give play to the advantages of corporate specialization is an important proposition in social and economic development.

Under the perspective of firm behavior, this paper investigates the influence of one of Chinese regional integration policy City-County-Merge. At the macro level, the City-County-Merge expands the market scope of the firms in the merged county. At the micro level, the City-County Merge reduces the transaction costs that firms in county suffer. According to the division of labor theory and the transaction cost economics, the changing of the administrative boundary effectively integrates the new district market and the original municipal district market, hence expanding the market scope. At the meanwhile, the transaction costs suffered by firms in the merged county also decreasing with the breaking and restructuring of the administrative boundary. Finally, the specialized division among firms will be promoted.

The study found that, after City-County-Merge, the specialization level of the companies from treated counties increased markedly. This effect mentioned above is more significant when the governments of treated counties intervene the local market more strongly. Further, the plausible economic mechanisms through which the City-County-Merge promotes corporate vertical specialization would be the expanding of market scale and the reduction of transaction costs. Finally, the total factor productivity (TFP) of corporates from treated counties increased markedly due to the enhancement of corporate vertical specialization. In conclusion, regional integration policy has positive effects on the division among corporates. And corporates could derive the improvement of economic efficiency from the specialization. This paper shows that regional integration policy has positive effects on boosting the economic development through facilitating the division of labor.

There are two possible contributions of this paper. Firstly, this paper adds to the related research on the influencing factors of corporate boundary. Based on the Chinese background of local protectionism, this paper verifies the impact of regional market segmentation on the level of corporate specialization, and supplements the relevant research on the influencing factors of corporate boundary under the background of system with Chinese institutional characteristics. Secondly, this paper contributes to the relevant studies on the effect of the policy of the City-County-Merge by providing micro level mechanism evidence for previous macro level research. Additionally, the conclusion of this paper may have some policy implications. Firstly, this paper reveals the regional integration effect of administrative division adjustment policy. Breaking the barriers of regional market and establishing national unified market need not only a solid institutional foundation, but also a good market environment. On the basis of administrative division adjustment policy, the government should also actively guide the market, create a good business environment, and builds a favorable platform for industrial division and cooperation, so as to give full play to the policy effectiveness. Second, the market segmentation problem is widespread at all levels of administrative divisions, and the policy effect of City-County-Merge is mainly reflected in alleviating the market segmentation problem between county level administrative regions and municipal districts within the city. The government should actively explore policies and measures to promote market integration between cities and between provinces. And the implementation effect of exiting measures is worth further study in the future.

Key Words: regional integration; vertical specialization; city-county-merge

JEL Classification: L22, D23, R58

DOI:10.19616/j.cnki.bmj.2021.06.002

(责任编辑:舟山)