

## 摘要

20 世纪 90 年代以来，我国劳动收入份额出现明显下降，与此同时，企业规模呈现快速扩张趋势。作为经济活动主要参与者与贡献者的企业，其提供的工作岗位是大多数劳动者获取收入的主要来源，企业的成长与衰退也势必会影响到劳动者的工资收入以及其在总收入中的份额。本文主要研究企业规模扩张的收入分配效应，并寻找提高劳动收入份额的途径。目前对企业规模影响劳动收入份额的研究主要从相对规模变化进行展开，即以行业集中度上升为前提进行分析，能够解释加权劳动收入份额的变化，但不能解释平均劳动收入份额所出现的下降。本文则注重对单个企业进行分析，从企业绝对规模变化这一微观视角出发研究对劳动收入份额的影响，具有较大理论价值与现实意义。

本文首先通过数理模型分析，发现企业规模与劳动收入份额存在负相关关系，并且行业竞争越激烈，企业规模扩张引起劳动收入份额下降幅度会更大。进一步通过机制分析发现，企业在规模扩张过程中，由于存在规模效应并且更有资金实力进行技术创新与升级，企业从而能够以更低的成本生产同样多的产品；同时，企业规模扩张也会使得企业垄断能力提升，使企业能够获得更多的垄断加价与超额利润。企业规模扩张所引起的企业生产效率与垄断能力的提升会提高企业利润率，从而使得企业内劳动收入份额下降。

本文主要使用 1998-2007 年中国工业企业数据库数据对本文的理论假设进行实证检验。研究结果显示：①企业规模扩张会使得劳动收入份额出现 U 型变化，但对于绝大多数企业来说，企业规模扩张会引起劳动收入份额的下降。通过稳健性检验分析表明，这一结论在改变解释变量与被解释变量的测算方法、样本期之后均成立，并且通过了内生性检验。②通过异质性分析发现，在不同所有制类型、劳动密集度、行业竞争程度、所处地区下，企业规模影响劳动收入份额的强度有所差异。③企业规模扩张既会通过效率机制也会通过垄断机制降低劳动收入份额，但效率机制占主导；利用动态 DOP 分解发现企业平均规模扩张引起的劳动收入份额下降更大程度是因为效率的提升，而企业相对规模扩张引起劳动收入份额下降，虽然也有效率的提升，但提升较少，更大程度是由于垄断等非效率因素。针对所得结论，本文有如下政策启示：一方面，需要不断提高市场竞争，促进高效率企业的成长，同时防止低效率垄断行为，使劳动收入份额的下降部分能为经济增长提质增效。另一方面，可以通过提高劳动者议价能力、鼓励企业建立员工分红制度、充分发挥政府的再分配功能，使劳动者能够分享企业利润。

关键词：劳动收入份额；企业规模；工业部门；DOP 分解方法

## Abstract

Since the 1990s, the labor share in China has decreased significantly, and at the same time, the scale of firms have show a trend of rapid expansion.As the main participants and contributors of economic activities, the firms provided a large number of jobs.These jobs are the main source of income for most workers. The growth and recession of firms are also bound to affect the wages of workers and their share in the total income.This paper mainly studies the income distribution effect of firm scale expansion, and seeks for ways to improve labor share.At present, the research on the impact of firm scale on labor share is mainly conducted from the perspective of relative scale change, that is, the analysis is conducted on the premise of the increase of industry concentration, which can explain the change of weighted labor share, but can not explain the decline of average labor share.This paper focuses on the analysis of a single firm, and from the micro perspective to studies the impact on the labor share of the absolute scale change of firms, which has great theoretical value and practical significance.

Through the analysis of mathematical model, we found that there is a negative correlation between firm scale and labor share, and the more fierce the industry competition, the greater the decline of labor share caused by the expansion of firm scale.The analysis of the impact mechanism shows that in the process of the expansion of firm scale, firms can produce more products due to economies of scale and more financial strength,the expansion of firm scale will also enhance the monopoly ability, enabling the firm to obtain more monopoly price increase and excess profits.The improvement of firm production efficiency and monopoly ability caused by the expansion of firm scale will improve the profit margin of firms, thus reducing the labor share in the firm.

This paper mainly uses the 1998-2007 China industrial firm database data measurement analysis.The research results are as follows. Firstly, the expansion of firm scale is an important factor causing the decline of labor share in China. Through the robustness test analysis, this conclusion is established after changing the calculation method of explanatory variables and explained variables, and changing the sample period, and has passed the endogenous test.Secondly,the intensity of firm scale affecting labor share varies under different types of ownership firms, labor intensity , industry competition degree and location. Thirdly,The expansion of firm scale will

reduce the labor share through both the efficiency mechanism and the monopoly mechanism, but the efficiency mechanism is dominant. Using the dynamic DOP decomposition, it is found that the decrease in the labor share caused by the average firm scale expansion is due to the improvement of efficiency. However, the relative scale expansion of firms will reduce the labor share through the improvement of efficiency, but less, more due to the efficiency factors such as monopoly. This paper has two policy suggestions: on the one hand, it is necessary to continuously improve market competition, promote the growth of efficient firms, and prevent low-efficiency monopoly behavior, so that the decline of labor share can increase the quality and efficiency of economic growth. On the other hand, we can enhance the bargaining power of workers, encourage firms to establish an employee dividend system, and give full play to the government's re-distributive role, so that workers can share the profits of firms.

**Key words:** Labor Share; Firm Size; Industrial Sector; DOP Decomposition Method

# 目录

第 1 章 绪论	1
1.1 研究背景与意义	1
1.2 文献综述	2
1.2.1 劳动收入份额的主要影响因素研究	2
1.2.2 企业规模对劳动收入份额影响研究	6
1.2.3 企业规模影响劳动收入份额的机制研究	7
1.2.4 文献评述	8
1.3 研究思路与主要内容	9
1.3.1 研究思路	9
1.3.2 主要内容	10
1.4 创新与不足	11
1.4.1 创新之处	11
1.4.2 不足之处	12
第 2 章 企业规模、劳动收入份额的现状分析	13
2.1 企业规模的衡量与现状分析	13
2.1.1 企业规模的衡量	13
2.1.2 企业规模的现状分析	14
2.2 劳动收入份额的核算与现状分析	15
2.2.1 劳动收入份额的核算	15
2.2.2 我国劳动收入份额的现状分析	17
第 3 章 理论分析与研究推论	20
3.1 企业规模对劳动收入份额的影响：数理推导	20
3.2 规模扩张下企业利润率与劳动收入份额的变动	22
3.2.1 劳动收入份额下降的表现形式	22
3.2.2 企业规模扩张与利润率的变动	23
3.3 企业规模影响劳动收入份额的机制解释：垄断与效率	24
3.3.1 效率机制	24
3.3.2 垄断机制	25
3.3.3 机制分析框架与研究假设	26
第 4 章 企业规模对劳动收入份额影响的实证检验	28
4.1 数据来源及描述	28

4.1.1 数据来源及处理 .....	28
4.1.2 变量及描述性统计 .....	29
4.2 计量模型与初步估计 .....	31
4.2.1 计量模型设计 .....	31
4.2.2 基准回归与分析说明 .....	32
4.3 异质性分析 .....	32
4.3.1 所有制异质性 .....	33
4.3.2 劳动密集度异质性 .....	34
4.3.3 行业异质性 .....	35
4.3.4 地区异质性 .....	36
4.4 稳健性检验与内生性处理 .....	37
4.5 机制检验与进一步说明 .....	39
<b>第 5 章 结论与启示 .....</b>	<b>46</b>
5.1 基本结论 .....	46
5.2 政策启示 .....	47
<b>参考文献 .....</b>	<b>48</b>
<b>致谢 .....</b>	<b>52</b>
<b>个人简历、在学校期间发表的学术论文与研究成果 .....</b>	<b>53</b>

# 第 1 章 绪论

## 1.1 研究背景与意义

劳动收入份额的下降已经成为中国收入分配的主要问题之一。自 20 世纪 90 年代以来，中国实际 GDP 增长速度实现了年均 9.5% 的高速增长，但作为劳动者主要收入来源的工资收入，其占国民收入的份额却在不断下降（白重恩和钱震杰，2009；孙文杰等，2012；文雁兵和陆雪琴，2018；董丰等，2020；等）。劳动收入份额的持续下降可能会引起社会消费降低、财富不平等程度增加、生产过剩等不良后果（Kuijs，2006；Piketty，2014）。党的十九大报告提出，坚持在经济增长的同时实现居民收入同步增长、在劳动生产率提高的同时实现劳动报酬同步提高。在此背景下，研究引起我国劳动收入份额下降的原因、寻找提高劳动收入份额的途径具有重要的现实意义与理论意义。

企业作为经济活动中的主要组成单元与重要参与者，提供了大量工作岗位，是大多数劳动者获得劳动报酬的途径，企业的成长与衰退也势必会影响到劳动者的工资收入。在劳动收入份额不断下降的同时，我国企业的规模随着经济增长也在不断扩大。作为经济活动主体之一的企业，其不仅为经济增长做出了重要贡献，同时也受益于投资与需求的高速增长而迅速成长。在“世界 500 强企业”中中国企业所占数量从 1998 年的 5 家增长到 2021 年的 133 家，在经济快速增长过程中，不仅各行业企业规模整体会不断扩张，行业中也出现了“马太效应”，即行业中少数企业所占市场份额也在不断上升，市场越来越集中。图 1-1 显示，在 1998-2007 年中国经济高速发展的阶段，中国工业企业规模持续增长，同时，劳动收入份额却在不断下降，特别是加权劳动收入份额<sup>①</sup>。企业在规模扩张过程中势必会根据利润最大化原则，不断调整要素投入比例，这也就影响到各要素的收入分配份额。对于企业规模扩张的收入分配效应是效率改进型还是缺乏效率型也还需要进一步探讨，企业既可以通过提高生产效率来获取竞争优势从而提高企业规模，也可以通过获得垄断地位实现“一家独大”。现有研究对企业规模影响劳动收入份额仅从相对规模入手，即认为垄断是造成劳动收入份额下降的原因，这只能解释图 1-1 中加权劳动收入份额下降的原因，无法解释平均劳动收入份额的下降，因此，需要进一步探索企业规模演变对劳动收入份额的影响机制。

在此背景下，本文分析企业规模演变的收入分配效应，以及影响机制具有重要意义。一方面，本文分析企业规模演变的收入分配效应是从单个企业发展的角度出发，可以探究企业在发展过程中内在的分配效应，并通过机制分析探寻这一

<sup>①</sup> 以企业销售额占当年所有企业总销售额的比重作为加权系数，计算加权劳动收入份额。

分配效应是否具有效率，所得结论具有较高的政策参考价值；另一方面，企业规模扩张所带来回报的增加，如何在不影响企业效率的条件下使劳动者也能参与这其中的利益分享也值得进一步探讨，这也是提升我国劳动收入份额的关键。

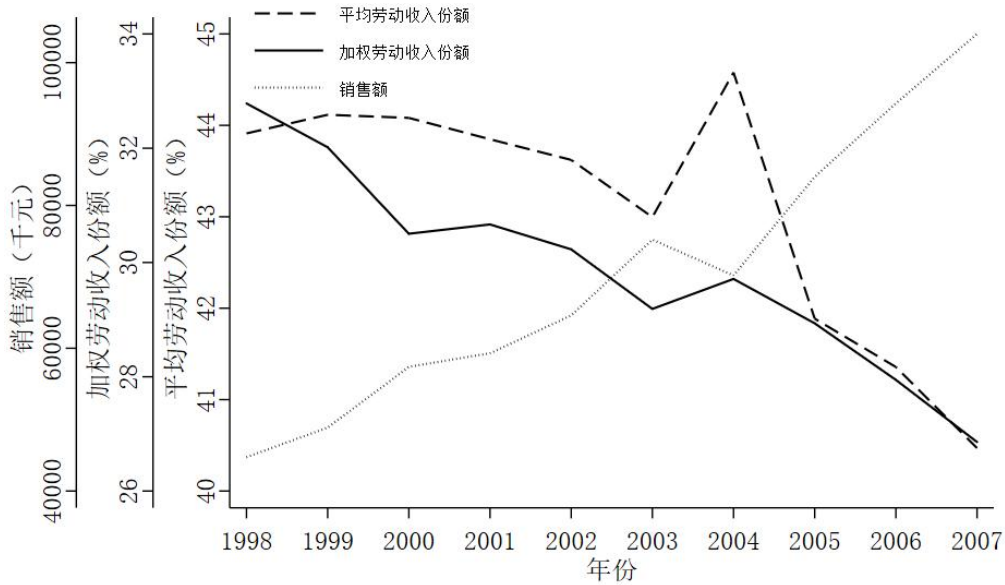


图 1-1 企业规模与劳动收入份额的关系图

## 1.2 文献综述

劳动收入份额在过去很长时间内被许多经济学家认为是不变的，即一个经济体在稳态经济增长过程中劳动收入份额恒为一个常数。但在 20 世纪 80 年代以来，这一结论受到挑战，学者们发现劳动收入份额并非是稳定不变的常数，Blanchard (1997) 通过研究发现 OECD 国家的劳动收入份额从 20 世纪 80 年代开始出现明显下降；Karabarbounis 和 Neiman (2014) 通过数据研究分析也发现，包括中国、美国在内的世界上大部分国家，劳动收入份额自 20 世纪 80 年代来均呈现持续降低的趋势。劳动收入份额的持续下降将会引起社会财富分布不平衡、社会消费水平降低等问题，因此，对劳动收入份额下降问题的讨论逐渐成为学者们的研究重点。本小节将全面梳理现有研究中对劳动收入份额问题讨论所形成的学术成果，并系统阐述与本文较为相关的现有学术成果，以厘清本文边际贡献并为本文研究内容提供部分理论支持。

### 1.2.1 劳动收入份额的主要影响因素研究

关于影响劳动收入份额下降的因素研究，现有研究大致可以分为宏观与微观两个层面，宏观层面有从产业结构变迁、偏向型技术进步、全球化等角度进行分析，而从微观层面进行讨论的影响因素更多，包括劳动者谈判能力、市场结构、

企业异质性、企业风险等。下面本文将对这些劳动收入份额的影响因素进行逐一梳理。

从产业结构变迁的角度来看。罗长远和张军（2009）利用宏观层面产业数据计算发现我国第一产业的劳动收入份额达到 80%以上，而第二、三产业只有 40%左右，在我国改革进程中，产业发展中心逐渐从第一转到第二、三产业时，势必会引起劳动收入份额的持续减低。事实也正如他们所想的那样，在 1996-2003 年，第一产业的比重出现较大幅度降低，这在一定程度上影响了劳动收入份额。白重恩和钱震杰（2009b）也获得相似结论。但同时他们也指出，在这一阶段，各产业也出现了劳动收入份额的下降，因此，仅从产业结构变迁的角度考虑，并不能解释劳动收入份额下降的全部，同时他们对于产业内部劳动收入份额的下降并未做出解释。陈斌开和林毅夫（2012）认为产业结构变迁是经济发展过程中的必然，它只是一个结果并不是劳动收入份额下降的真正原因，从产业结构变迁角度分析所得结论对政策指引也具有模糊性。

从偏向性技术进步的角度来看。Hicks（1932）最先指出技术进步有偏、非中性、内生。所以，当要素价格超出边际产品价值时，为降低生产成本同时保证产量，企业会倾向于创造能够节省这一生产要素投入的生产技术，即要素节约型技术进步，或者创造出提高价格相对较低生产要素生产能力的技术，即要素增强型技术进步。Solow（1958）进一步从要素投入比与有偏技术进步来论证劳动收入份额变化的原因。Acemoglu（2002）则表示，技术进步对投入要素收入作用的最终大小与方向，是由要素之间的替代弹性所决定的。当替代弹性小时，人们会倾向于发明能够使用更贵要素的技术以节约要素投入成本，此时价格影响具有决定性作用；当替代弹性大时，则会倾向于创造出能够利用更丰富要素的技术，以实现产量最大化，此时市场容量具有决定性作用。大量实证研究表明，资本与劳动替代弹性小于 1（Klump, 2007；张莉等，2012）。目前也有从人工智能技术的使用，来分析其收入分配效应，但是具体是起到正向作用还是反向作用，还需看要素替代弹性（郭凯明，2019）。Acemoglu 和 Restrepo（2018）表示人工智能技术多用于重复性劳动领域，并从事自动化生产，在更大程度上是对劳动力的替代，因此会降低劳动收入份额。

黄先海和徐圣（2009）基于有偏技术进步思想，通过把劳动收入份额的变动分为三个组成部分，分别为乘数效应、衡量人均资本增长率的资本深化速度、以劳动边际产量与产出增长率之差衡量的劳动节约型技术进步，发现劳动要素与资本要素密集这两类部门中，都出现了劳动节约型技术进步，这在一定程度上会减少劳动投入要素的使用，对劳动收入占总要素收入的变化有着负向效应影响。王林辉和袁礼（2018）考虑农业与非农业这两个部门，从单个产业内变动效应与不



同产业间结构变动效应来分析技术进步有偏性对劳动收入份额的影响,认为有偏技术进步引起劳动收入份额产业内的变动主要受要素替代弹性的影响,引起产业间结构的变动则主要受要素跨部门流动与要素的重新配置的影响。他们发现,在1996-2002年间,偏向型技术进步是通过产业间结构效应引起劳动要素收入份额的变动,而在2002-2012年间主要通过产业内效应引起劳动要素收入份额的变化。

从全球化的角度来看。这一方面的文献主要从国际贸易与外商直接投资来分析对劳动收入份额的影响。李嘉图(1817)提出了比较优势理论,为在任何产品生产下均具有绝对优势与绝对劣势的两种国家之间同样会进行贸易提供了解释。Heckscher(1919)和Ohlin(1939)继而表明国家之间要素丰富程度不同也会产生比较优势,两国会各自利用本国相对丰富的要素进行产品的生产并对外出口,以获得更高经济效益。这一理论在工业化国家得到了较好的证实(Harrison, 2005)。但我国是劳动要素较为丰富,在全球化过程中,我国劳动收入份额不仅没有上升而且还降低了。余淼杰和梁中华(2014)通过制造业工业企业数据,利用2002年加入WTO这一外生冲击,采用倍差法进行实证分析,发现贸易所造成的收入分配负效应是由于我国劳动力成本的不断上升、资本品与中间品价格的下降以及劳动替代技术的引进。罗长远和张军(2009)认为在全球化中地方政府为获取FDI而维持较低的劳动力价格,从而恶化了劳动收入分配。与此同时,也有较多学者发现,国际贸易与外商直接投资会引起劳动收入份额的上升(李磊等, 2011; 王雄元和黄玉菁, 2017)。

从劳动者谈判能力的角度来看。劳动者谈判能力源于西方工会理论,一般以工会力量来进行衡量,对于劳动谈判能力对劳动收入份额的影响有三种不同的观点。第一类认为工会具有一定的垄断能力,能够通过影响劳动力供给,例如罢工等手段,来获取谈判筹码,从而能够为工人争取到较高工资(Kalleberg等, 1984; Fichtenbaum, 2009; 2011; 柏培文和杨志才, 2019)。第二类认为工会力量会提高劳动要素成本,迫使企业减少劳动要素的投入增加资本要素的投入,从而造成劳动收入份额的下降,同时,由于非工会成员的谈判力不强,会加大工会成员与非工会成员的工资差距,并且工会成员的高要价所提高的成本很有可能会转移到非工会成员中去(Ahlseen, 1990; McConnell等, 2005)。第三类认为工会不仅会通过提高谈判能力而获得更高的工资率,还会促使雇佣者设法提高劳动的生产效率,工会对劳动收入份额的最终影响方向就决定于谈判所提高的工资率与企业所提高的劳动生产效率的相对变动多少,劳动者工资率的变动大于劳动生产效率的变动,则会引起劳动收入份额提高;反之则会引起劳动收入份额的降低(Zavodny, 1999; Fichtenbaum, 2011; 魏下海等, 2013)。

从市场结构的角度来看。市场竞争的不完全性也会引起劳动收入份额的变动

的因素。白重恩等（2008）运用 Dixit-Stiglitz 垄断竞争模型进行分析，探讨影响资本要素收入份额的因素，发现产品市场垄断程度的增加会明显提高劳动收入份额。伍山林（2011）构建包含企业与劳动异质性的模型，发现在劳动者不参与利润分成的条件下，垄断会造成劳动收入份额的降低。申广军等（2018）则以市场势力衡量企业垄断能力，认为具有较高市场势力的企业可以获得更高价格加成，从而获取更高的利润，造成劳动收入份额的下降。Barkai（2020）发现利润的上升造成劳动收入份额与资本要素收入份额都出现降低，而使利润上升的原因正是市场竞争减弱导致的。但也有学者发现市场竞争也会导致劳动收入份额的下降。贾坤和申广军（2016）用 HHI 指数衡量市场垄断程度，并运用 1998-2007 年工业企业数据发现，具有较高垄断能力的企业具有较高的劳动收入份额，即垄断能力与劳动收入份额成正比。

从企业异质性的角度来看。由于企业之间是存在差异的，因此对于不同企业来说其具有劳动收入份额也会有差异，当市场的选择、制度的变更或其他外部冲击更倾向于促进哪一类型企业发展时，劳动收入份额也会随之变化。白重恩等（2008）认为所有制存在差异的企业会具有不同劳动收入份额，国有企业的资本收入份额通常偏低，通过国有企业改制会使得这些企业的生产效率上升，从而会降低劳动收入份额。周明海等（2010）也得出相似结论，我国通过国有企业改制、民营化发展与引入外资改变了企业所有制结构，从而提升了要素配置与经营效率，使得劳动收入份额下降。庄子银和肖欢（2012）则从企业个体层面进行讨论，表明各种所有制内部的企业也会有差别，当生产效率较高的企业所占比例越来越大时，劳动收入份额会呈现出 U 型变化规律。

除此之外，还有文献从融资约束、企业风险、企业负债等角度对劳动收入份额的变动进行解释。汪伟等（2013）在我国中小企业日益占据越来越重要位置的背景下，将企业分为国有企业与中小（民营）企业，并以此构建在中小企业受到借贷约束和投资扭曲环境下的一般均衡模型，发现由于金融环境的变化，降低了中小企业可获贷款的能力，迫使中小企业不得不通过利润留存来进行投资以扩大再生产，从造成劳动者对利润的分配变少，致使劳动收入份额的下降。贾坤和申广军（2016）认为在 1998-2007 年间，我国大部分工业企业处于平稳快速发展阶段，在较为稳定的发展环境中，企业的风险会较低，这会提高劳动者的努力程度，从而促使企业产出与劳动收入均出现增长，但由于前者比后者增长更快，使得最终劳动收入份额出现下降。董丰等（2020）认为企业经营的高负债模式是降低劳动收入份额的主要原因，这是由于企业的高负债发展会导致企业拥有极低的现金留存，并且还需不断为偿还债务而支付大量企业资金，使企业被迫压低成本，从而降低了劳动者议价的筹码，最终降低劳动收入份额。

## 1.2.2 企业规模对劳动收入份额影响研究

企业规模可以衡量一个企业的市场地位，规模越大的企业通常越能占据垄断地位。现有研究已从市场结构角度分析企业垄断能力如何影响劳动与资本的收入分配份额。白重恩等（2008）分别以赫芬达尔指数、行业集中度、企业价格加成比来衡量垄断程度，发现企业垄断程度与资本收入份额成正比。申广军等（2018）以市场力量（markup）衡量企业垄断程度，发现垄断能力更强的企业会有更低的劳动收入份额。Barkai（2020）发现利润的上升造成资本与劳动份额均出现下降，而这很大程度上是源于市场集中度的上升。然而，不管是以行业内少数几个企业的销售额占整个行业总的销售额计算的行业集中度还是以赫芬达尔指数衡量的垄断程度，本质上就是看一个企业在它所处行业的市场份额，也就是企业规模越大其市场份额也会越高，而以价格加成比则是计算企业的价格加成能力，这一指标也与企业规模大小相关（Autor 等，2020）。

现有研究分析企业规模与劳动收入份额多从行业层面进行分析，以行业集中度的上升为研究前提。Autor 等（2020）提出“Superstar Firm”模型，即认为行业越来越以“赢家通吃”为特征，行业内少数公司占据越来越高的市场份额，从而使得行业越来越集中，而这些大规模公司通常可以利用其在市场上的地位，即市场势力从而攫取高额利润，因此会有较低的劳动收入份额，同时，Autor 也指出由于在公司经营过程中会投入一定数量的固定劳动与资本，当企业的规模在逐步扩张时，这一部分固定投入所占的比例也会越来越小，因此也会引起劳动收入份额的下降。所以，随着这些具有较小劳动收入份额的大企业的崛起，行业整体的劳动收入份额也必然会不断降低，并且集中程度上升越大的行业的劳动收入份额下降的会更多。陆雪琴和田磊（2020）将企业规模变化的分配效应分为两个部分，一个部分是由于行业内市场结构的变化引起的，即具有较低劳动要素收入份额的大公司的规模扩张到更大，而具有较高劳动要素收入份额的中小公司的规模收缩到更小而产生的规模分化效应，另一个部分是从企业自身来看，即企业本身劳动要素收入份额的变化而产生的企业内效应。在不同时期两种效应的大小的变化就引起了劳动收入份额的变化。陆雪琴和田磊先通过描述性统计分析了中国企业在 1998-2007 年与 2011-2013 年这两个阶段市场结构的变化，在前一个阶段市场出现了明显了企业规模分化，而在后一个阶段并未出现，结合实证分析认为我国劳动收入份额呈现 U 型变化的原因在于 2010 年前负的规模分化效应占支配地位，而在 2010 年后正的企业内效应占支配地位，这主要是由于人口红利消退以及劳动投入成本提高导致的。对于为什么规模较大的公司拥有更低的劳动收入份额，陆雪琴和田磊（2020）同 Autor（2020）的观点较为一致，认为主要是由于大企业会有更高的成本加成定价以及超额利润，同时大企业能够享受到更多优惠

政策。盛斌和郝碧榕（2021）则从企业相对规模变化与市场集中度的提高分析劳动收入份额变化的原因。认为相对规模的扩张会增加企业的加价能力，这一扩张又会带来市场的集中，而市场集中会削弱劳动者的议价能力，在这两种力量的作用下企业就能获得更高利润从而降低了劳动收入份额。作者将大规模企业的应有与实际规模进行比较，发现存在由于差别化政策而导致资源配置不当，致使劳动收入份额的不合理下降。

### 1.2.3 企业规模影响劳动收入份额的机制研究

现有文献研究企业规模的收入分配影响机制均从企业市场势力展开，并以成本加成率来衡量企业市场势力（Autor, 2020；陆雪琴和田磊，2020；盛斌和郝碧榕，2021），本质上还是从市场结构角度进行研究。而我国企业的规模扩张不仅体现在市场结构的变动上，也体现在单个企业的成长上，仅销售额在 500 万元以上的工业企业就从 1998 年的 2 万家增长到 2007 年的 10 万家。企业自身规模的变动引起劳动收入份额的变动不能仅从市场势力角度进行解释，企业规模的扩张也不仅仅体现在市场集中度的上升。但企业规模扩张引起利润率的上升，确实是劳动收入份额下降的重要原因，这与现有文献利用成本加成率来衡量企业市场势力所得结论是一致的，不同点在于成本加成率侧重于衡量企业因其垄断势力而获得的价格加成，利润的上升则是多方面因素导致的，既有效率因素也有垄断因素，企业生产效率的提升可以通过降低平均成本提高利润率，企业垄断能力的提升则通过提高价格加成提高利润率（张杰等，2011）。

企业规模扩张引起劳动收入份额下降的效率机制可从两个方面进行理解。一方面，企业规模的扩张可以产生规模效应从而使平均生产成本下降。Adam Smith（1976）最先提出的劳动分工理论，为企业规模扩大所产生的规模经济作出了解释，与小企业相比，大规模企业更易于利用劳动分工形成专业化生产，从而降低平均生产成本。Marshall（1938）认为由于存在不可分割的固定投入，企业规模扩张可以使单位产品的固定成本减少，从而降低平均生产成本。Coase（1937）则认为由于市场交易成本的存在，企业可以通过优化组织管理使交易成本下降，同时，企业会在组织管理成本低于市场交易成本时进行规模扩张，从而形成规模经济，降低平均生产成本。另一方面，企业规模扩张有利于企业创新从而提高生产效率。Schumpeter（1942）认为相对于小企业来说，大企业更具有资源上的优势与垄断能力，是技术创新最主要的来源。Galbraith（1952）认为技术创新需要庞大的资金支持，只有大规模才有充足的资金实力，能承担研发风险，因此，企业规模越大越有能力进行技术创新。Arrow（1962）则从企业保护创新成果的能力角度出发，认为大企业更能保护创新成果不被抄袭，从而独享收益。所以，规

模扩张可以通过规模效应与技术创新提升企业生产率（孙晓华和王昀，2014），从而提高企业利润率（张杰等，2011），降低劳动收入份额。

企业规模扩张引起劳动收入份额下降的垄断机制则可从市场结构角度进行理解。当企业规模扩张到一定程度，占据了大部分市场份额，市场集中度也随之上升，大企业在市场中谈判能力增强，使市场偏离完全竞争（Rosenberg, 1976），大企业可以获得更大的市场势力与定价能力，因而能够通过高额成本加成定价获取垄断租金（Autor, 2020；盛斌和郝碧榕，2021），由于在劳动力市场上劳动者的议价能力低于厂商，垄断租金大部分转化成企业利润（简泽等，2016）。那么，企业规模扩张就可通过垄断能力的提升获取垄断利润，提高企业利润率，降低了劳动收入份额。

#### 1.2.4 文献评述

目前国内关于劳动收入份额的研究不计其数，虽能解释部分劳动收入份额的下降，但大都存在一定的局限性。就宏观层面因素来说，产业结构变迁只能解释由于第一、二、三产业所占权重的改变而导致的加权劳动收入份额的变动，对于各产业内部也出现了劳动收入份额的下降并未做出解释。偏向型技术进步和全球化则不能解释为何行业内不同企业劳动收入份额会存在差异。目前有较多从微观层面对劳动收入份额的降低进行解释，如劳动者谈判能力、市场结构、企业异质性、企业风险等，弥补了从宏观层面解释劳动收入份额下降的局限性。本文则重点考察企业规模这一微观视角，在上小节中也分析了研究企业规模对劳动收入份额影响的研究现状，本文认为分析企业规模的收入分配效应这一研究方向还可以进一步完善。

现有文献大多从企业规模相对扩张的角度研究了中国劳动收入份额下降的原因，但却忽视了在我国经济高速增长阶段，企业规模的绝对扩张也会影响要素收入分配，图 1-1 显示不管是未加权的年平均劳动收入份额还是以企业销售额加权后的劳动收入份额均出现了较大幅度地降低，这就说明劳动收入份额的下降既由企业自身规模的成长带来，也由市场份额转移至具有更低劳动收入份额的企业，并且以规模进行加权的劳动收入份额始终要小于平均劳动收入份额，也在一定程度上说明大规模企业会有更低的劳动收入份额。现有文献主要从市场集中度角度来分析企业规模对要素劳动收入份额的影响，即认为行业中出现的“马太效应”是劳动收入份额降低的原因，但这只能解释以企业销售额所加权的劳动收入份额的降低，并不能解释平均劳动收入份额的降低。因此，本文更多关注企业规模演变对劳动收入份额的影响，而不仅仅局限于相对规模变化所带来的影响。

企业规模扩张引起劳动收入份额下降的机制也需要进一步研究。现有文献认

为头部企业拥有更大的市场势力（加成定价能力），从而能获得更高的利润，因此这些头部企业占据越来越高的市场份额时，就会导致劳动收入份额的下降。对于是何种原因引起企业规模，只考虑大企业拥有较高市场势力这一因素，并不能揭示企业规模影响劳动收入份额的具体机制，本文引入效率—垄断机制，进一步探究了企业规模对劳动收入份额影响的具体机制，并作出更符合我国国情、具有针对性的政策建议。

## 1.3 研究思路与主要内容

### 1.3.1 研究思路

本文旨在分析企业规模对劳动收入份额的影响，通过文献梳理和数理与理论推导进行理论分析与研究并提出假设，在此基础上以 1998-2007 年工业企业数据库这一微观数据为基础进行理论与机制检验，并以文章结论提出有关政策建议。研究框架如图 1-2 所示：

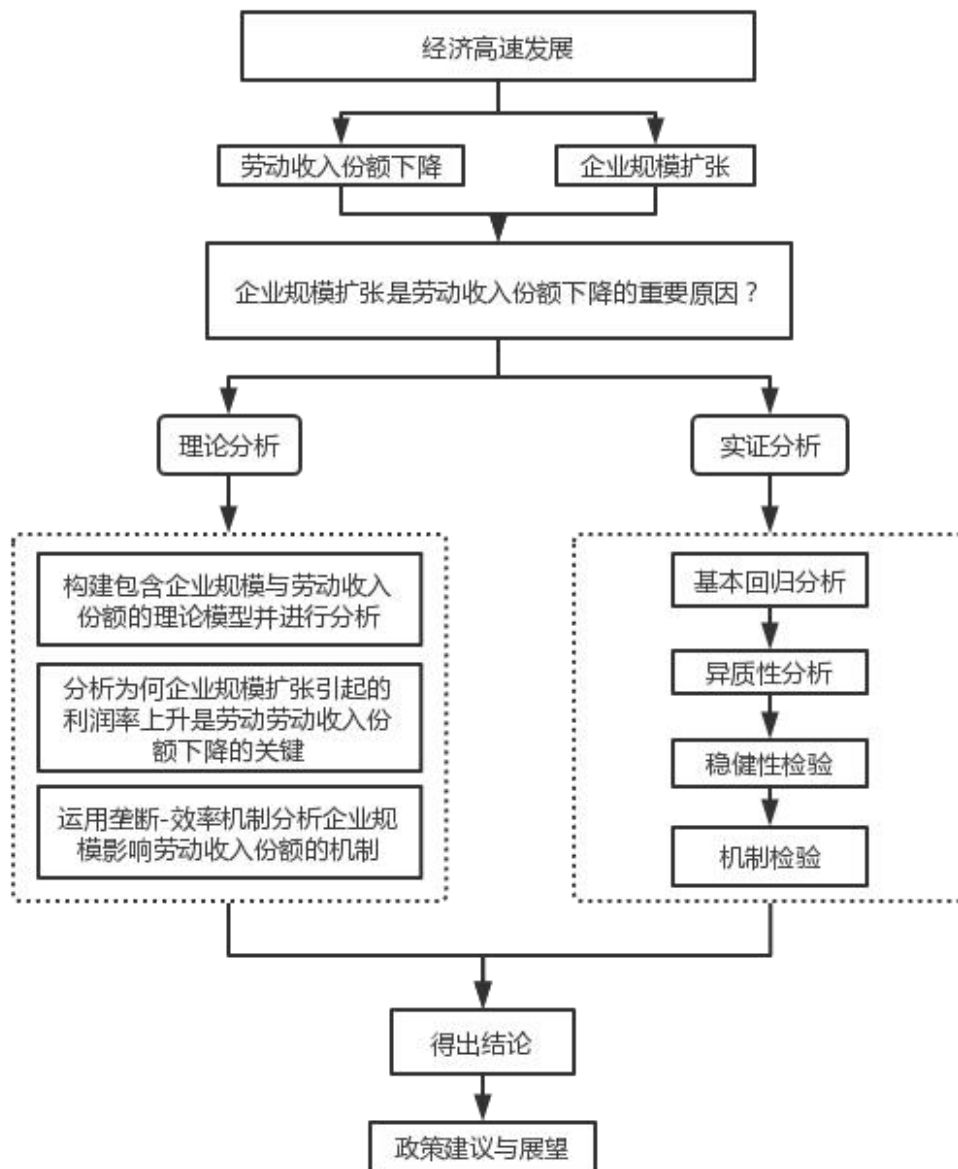


图 1-2 研究框架

### 1.3.2 主要内容

全文共分为 5 章，各章的主要内容为：

第一章，本章首先表明了选题背景与意义，其次论述了相关研究成果，主要是从企业规模演变与劳动收入份额的关系以及企业规模演变的收入分配影响机制两方面进行，最后说明了本文所研究的重点与研究的思路，以及本文的可能边际贡献与存在的不足之处。

第二章，本章对本文的关键变量企业规模以及劳动收入份额的具体衡量与计

算进行了阐述,并利用宏观数据与微观数据对这两个主要变量的变动趋势进行了分析。

第三章,本章首先通过数理推导证明企业规模扩张对劳动收入份额具有负向影响,但随着企业规模的持续扩大,这一影响会变为正向影响,从而呈现出正 U 型变化。然后,本文对企业规模影响劳动收入份额的机制进行了分析,认为企业规模扩张可以通过提高企业效率与垄断能力来获得更高利润从而挤占了劳动收入份额。在理论分析的基础上提出了本文所需验证的研究假设。

第四章,本章主要以中国 1998-2007 年工业企业数据库这一微观数据为基础进行实证分析,首先对原始数据的处理过程、相关变量的衡量进行了阐述,并对关键变量作回归分析。此外,本文分别从所有制、劳动密集度、行业、地区四个方面对企业规模对劳动收入份额的影响进行了异质性分析,并对模型做了进一步的稳健性分析与机制检验。

第五章,本章根据理论与实证所得结论,提出了对应的政策建议。

## 1.4 创新与不足

### 1.4.1 创新之处

本文通过研究企业规模对劳动收入份额的影响,为从企业自身发展这一微观角度探寻劳动收入份额的变化具有一定的贡献,与现有文献中这一研究方向所分析的角度也有所不同,本文可能存在的边际贡献有:

第一,本文研究发现企业规模的扩张会引起劳动收入份额的下降,并且从绝对规模扩张角度分析,既可以解释平均劳动收入份额的下降,也可以解释加权劳动收入份额的下降。本文认为企业在规模扩张过程中,会出现规模效应与生产效率的提高,即企业产出会增加,在相同比例要素投入的情况下,若各企业所获要素的价格相同,则会使得规模扩张企业的利润率增加,从而致使劳动收入份额下降,同时,规模越大的企业越具有垄断加价能力,同样也会提高企业利润率,使得劳动收入份额下降,因此,本文认为企业规模扩张会对劳动要素收入的份额存在负向效应。在理论数理推导过程中我们发现企业规模对劳动收入份额的影响并不是简单的线性关系,而是具有呈现出正 U 型变化,但通过实证分析发现在 1998-2007 年间我国大部分企业规模扩张对劳动收入份额的影响还处于负向影响阶段。本文从理论与实证研究上系统地考察了企业规模扩张对劳动收入份额的影响,对现有文献仅从规模分布变化研究其对劳动收入份额变化的影响进行了重要补充。

第二,本文引入效率—垄断机制,丰富了现有研究仅从市场势力这一角度分



析企业规模对劳动收入份额的影响机制,能对企业规模扩张引起劳动收入份额变动的企业内效应与市场结构效应作出解释。本文通过回归分析发现企业规模扩张降低劳动收入份额即会通过效率机制也会通过垄断机制,但效率机制占主导地位,利用动态 DOP 分解发现企业平均规模的扩张引起的劳动收入份额下降更大程度是效率的提升,而企业相对规模扩张,即市场集中度的上升引起劳动收入份额的降低,虽然也有效率的提升,但更大程度是由于垄断等非效率因素。

#### 1.4.2 不足之处

本文实证中所运用的数据,即工业企业数据库,其原始数据包含了 1998-2013 年企业的相关财务数据,但由于该数据中 2009 年与 2010 年数据存在严重指标确实问题,真实性也存疑,因此不适合用于实证分析,而在 2011 年又变更了“规模以上”的衡量方法,而本文正是研究企业规模对劳动收入份额的影响,如果将 1998-2007 年与 2011-2013 年数据混合使用会使实证结果缺乏可信度,若将两段数据的规模以上衡量指标统一到一个水平上,则会损失较多信息。因此本文在后续基准分析与机制分析时只使用了 1998-2007 年这一时间段的数据,这使得本文所使用的数据不够新。此外,从理论分析我们也知道企业规模对劳动收入份额的影响呈现正 U 型变化,但在实证分析中发现处于正向影响阶段的样本较少,企业规模扩张引起的收入分配还是以负向效应为主,这极有可能是由于在样本期内企业规模的大小还未达使劳动收入份额进入上升阶段,因此,在进行机制分析时,只能针对企业规模对劳动收入份额的负向影响机制进行检验,但对近些年来劳动收入份额会出现回升,无法从企业规模扩张角度进行有力的分析。

## 第2章 企业规模、劳动收入份额的现状分析

本章将详细分析企业规模与劳动收入份额的现状,通过对企业规模与劳动收入份额衡量与测算方法进行说明,为后续实证部分提供基础。同时,以1998-2013年工业企业数据库数据为基础,分析我国企业规模与劳动收入份额在这几年间的演变过程与特点,更直观展示企业规模扩张与劳动收入份额变动的相关性。

### 2.1 企业规模的衡量与现状分析

#### 2.1.1 企业规模的衡量

对如何衡量企业规模主要有三个视角。第一种是以企业投入视角,将企业规模界定为能够使劳动力、资本等生产要素和最终产品在企业内集中的程度,衡量了企业生产与经营的范围。企业可以在已知劳动生产效率、外部环境约束、市场需求等条件下,在生产过程中以现有技术为前提进行生产要素的配置,以达到成本最小化的目的。第二种是以企业产出角度,将企业规模界定为企业从事经济活动的空间与广度。第三种是从企业投入与生产的综合视角,将企业规模界定为生产要素在企业内的集中程度与企业综合生产能力的统一。一般来说,一个企业能够集中的生产要素越多,企业的生产能力越强,这个企业的规模就会越大。正因如此,在现有研究中大多使用雇佣人数、总资产或销售额对企业规模进行衡量。《统计上大中小微型企业划分办法(2017)》中对企业规模进行划分时,也是使用“从业人员”、“资产总额”、“营业收入”这三个指标。

“从业人员数”、“资产总额”、“营业收入”这三个指标各有其优势和局限性。“从业人员数”由于其整数性并作为实际变量,用于衡量企业规模具有简单、明了的特点,而且还能够与其他国家进行直接对比,有较强的可比较性。但用从业人数衡量企业规模会存在一个问题:由于所使用的劳动与资本生产要素比例与偏重不同,企业可分为资本与劳动密集性,这两种企业对劳动要素投入有较大的区别,使用从业人数来衡量企业规模会使得这一变量与企业的资本密集度有较大联系,在不同要素密集度的行业之间不具可比性,在研究中使用这一变量衡量企业规模容易产生内生性问题。“资产总额”指标可以反映企业目前拥有或控制资源的总量,但这一指标与“从业人员数”存在同样的问题,资本密集型企业与劳动密集型企业在资本与劳动要素投入方面也有较大的不同,因此在不同行业之间也不具可比性。而“营业收入”指标能够反映企业生产经营规模,在一定程度上体现了企业在市场上的竞争能力,由于营业收入是企业经营过程的重要会计指标,对该指标数据的记录也比较完整,具有很好的数据可得性,因此,在研

究中有较多文献用这一指标来衡量企业规模。虽然企业的营业收入容易受到需求与价格波动的影响而起伏较大,但由市场冲击所造成的影响一般对全行业的企业都有影响,因此这一指标还是能较为客观反映企业的规模大小与市场竞争能力。

上述衡量企业规模的指标各有优劣,但由于本文不仅关注企业的绝对规模还关注企业在市场中的地位,因此,通过比较,本文更倾向于选用企业营业收入(销售额)作为衡量企业规模的指标。

### 2.1.2 企业规模的现状分析

本小节以1998-2013年规模以上工业企业数据库作为研究对象对企业规模的现状进行分析。首先,我们先了解工业企业数据库数据指标记录的有关情况。规模以上工业企业数据库对于“规模以上”企业的界定在2008年与2011年发生了突变。其次,有学者发现2010年数据有明显的编造痕迹。因此,本文选用企业销售额作为衡量企业规模的主要指标,并主要看企业销售额在1998-2013年间(剔除2010年数据)的变化。

图2-1中展示了1998-2013年销售额变化,企业平均销售额从1998年的3863万元增长到2007年的11893万元,增长了近3倍;与2013年的34541万元相比,1998-2013年间销售额增长了近9倍。由于2011年后工业企业数据库仅报告主营业务收入为2000万元,我们将样本口径进行统一,图2-2是剔除了主营业务收入在2000万以下的样本后年均企业销售额变化,企业平均销售额从1998年的11599万元增长到2007年的19890万元,增长了不到两倍;而与2013年的34570万元相比,1998-2013年间销售额增长了近3倍。由此可以看出,主营业务收入在2000万元以上企业的规模增长会慢于主营业务收入在2000万元以下的企业。为更细致地看到不同规模水平下企业规模地变化趋势,我们在图2-3展示了不同分位数上企业规模的变化<sup>①</sup>，“5%分位数”表示将每年企业的销售额从小到大排序后位于第5个百分位企业的销售额的变化曲线。从图2-3中可以看出,5%分位数上企业的销售额从1998年的83万增长到了2007年的557万,增长了6.7倍;10%分位数上企业的销售额从1998年的232万增长到了2007年的690万,增长了近3倍;50%分位数上企业的销售额从1998年的1145万增长到了2007年的2628万,增长了2.3倍;90%分位数上企业的销售额从1998年的7064万增长到了2007年的16631万,增长了2.35倍;95%分位数上企业的销售额从1998年的13002万增长到了2007年的32015万,增长了2.46倍。可以看出,位于50%分位数以下企业规模的增长会快于位于50%分位数以上的企业,说明小规模企业增长较快;但对于位于50%分位数以上的企业,规模越大增长越快,这说明存在

<sup>①</sup> 由于1998-2010与2011-2013年“规模以上”统计口径不一致,不便于将两个时间段样本合并进行分位数分析。同时,为对本研究更具参考性,我们只采用1998-2007年的样本进行企业规模的分位数分析。

市场集中度上升的问题。

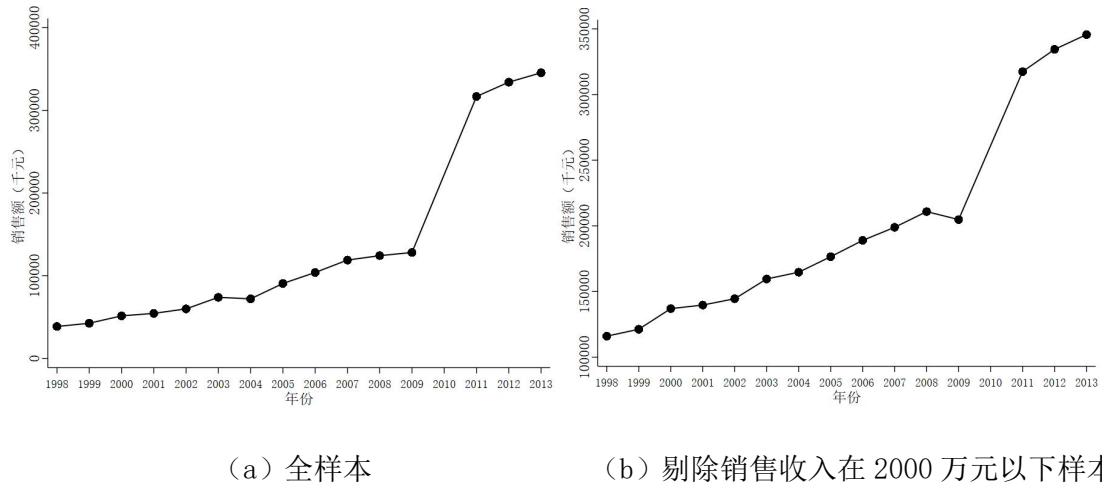


图 2-1 规模以上工业企业销售额

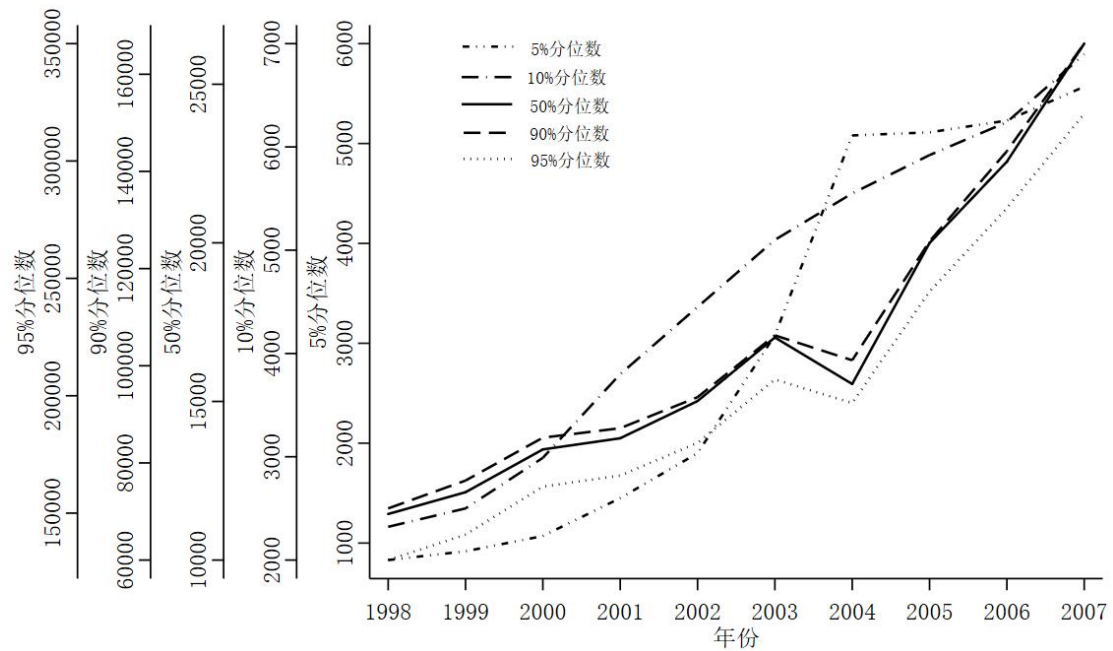


图 2-2 不同分位数上企业销售额变化

## 2.2 劳动收入份额的核算与现状分析

### 2.2.1 劳动收入份额的核算

劳动收入即劳动要素在社会生产过程中所获得的报酬，而劳动收入份额则衡量了劳动这一要素的收入在企业投入的各种生产要素所获报酬总额中的比例。从企业投入的生产要素来说，一般有劳动、资本、土地和企业家才能，劳动者提供劳动力所得回报则为企业发放给劳动者的工资，资本所得回报就是为利息，土地

的回报则为地租，企业家才能所得回报就是企业的利润。一般而言，企业投入的生产要素都可以用上述四种进行概括，劳动收入占比即劳动者工资在这四种投入要素所获总报酬中的比例，但这只是两部门模型，即只包括居民与企业，但由于现实中政府的存在，各要素所获实际报酬并不能直接用统计数据中的工资、利息、租金与利润进行衡量。在实际情况中，劳动者的报酬应该包括工资、津贴、福利费、所得税以及社会保险费，由于资本与企业家才能都是为企业家所有，企业所得利润也不单列计入企业家才能这一投入要素，而是和利息一起计入资本的收入中，企业的利润是指税前利润，因此还包含企业所得税、企业保险税等，土地的报酬还是归为租金。

劳动收入份额的核算不仅具有统计意义，还具有经济分析与政策指导意义。社会经济的发展不仅依靠生产水平的提高，还需要消费水平的同步增长，否则就会造成生产的过剩，如若不能消耗掉这一部分过剩产能，会拉长企业回收其生产投资的周期，从而影响今后的投资，投资减少会造成劳动收入的减少从而进一步减少消费，这就会形成一个恶性循环，而脱离这一恶性循环的关键就在于提高消费，消费提高的关键在于居民消费的提高，这就需要增加居民的收入，而居民收入恰恰大部分是源于工资收入，因此从劳动收入份额的核算结果可以反映出社会的消费能力，为制定宏观政策也提供了依据。

现有研究中对于劳动收入份额核算的分歧主要源于统计口径与数据来源的不同。学者们有从宏观与微观这两个角度研究劳动收入份额变动的原因，对于劳动收入份额的核算也有宏观与微观两个维度。从宏观维度核算劳动收入份额使用的是宏观层面的数据，在现有文献中大多以劳动要素收入占省级层面汇总的收入法 GDP 的比例来计算劳动收入份额。我国国家统计局将收入法 GDP 分为四个部分，其中一项归属于劳动收入，即劳动者报酬，包括工资、津贴、福利费、所得税以及社会保险费，有两项归属于资本，即固定资本折旧与营业盈余，还有一项既不算入劳动也不算入资本，即生产税净额。这就引出了一个问题，劳动收入份额是衡量的劳动要素所得收入占有所有投入要素所获总收入的比重，生产税净额不能计入劳动收入中也不能计入资本收入中，在核算劳动收入份额时应如何处理。现有文献中有的学者认为应该将不属于要素收入部分的生产税净额进行剔除，而有的学者则认为生产税净额虽然被政府获得，其仍然是生产过程中产生的，并且政府可以通过转移支付流入到劳动者手中，因此不必剔除生产税净额。对于这一争议，本文在下文中分别计算了不剔除生产税金额与剔除生产税净额劳动收入份额，以期以不同测算方法的结果来看出劳动收入份额的变动趋势。

社会生产过程中的自雇佣问题也成为计算劳动收入份额的难点。由于个体经济的存在，劳动者与资本所有者同为一个人，如何区分个体经济中的劳动收入与

资本收入引起了学者们的探讨。Johnson（1954）以美国等发达国家现实中的劳动收入份额为标准，认为可以将个体经济中所获收入的三分之二算进劳动收入中，其他的则算进资本收入，但这一划分方法显然不符合我国的实际情况。Gollin（2002）认为个体经济大多属于劳动密集型行业，比如家庭餐馆、理发店等，因此可以将个体经济所得收入全部计入劳动收入，但这会出现高估劳动要素收入份额的问题。Gomme 和 Rupert（2004）则认为可以通过先计算非个体经济部门的劳动要素收入所占比例，然后使得个体经济部门与这一比例数值等同，从而得到个体经济部门的劳动收入，但由于个体经济部门通常为劳动密集型部门，这一核算方法很可能会低估劳动收入收入，不过相较于前两种方法，现有文献更偏向于这一种方法来核算个体经济部门的劳动收入，本文也将采取这一方法进行核算。

从微观层面计算劳动要素收入份额可以利用企业财务报表的数据，这就包括上市公司数据与工企数据。现有文献研究中大多使用工企数据中的样本企业来进行核算。该数据库的各项财务指标较为齐全，样本量也大，但是存在较为严重的数据缺失等问题，因此，在存在数据指标限制的情况下，现有研究中我们通常用工资与福利之和获得劳动要素的收入，这一计算方法显然会存在低估的可能，但现有研究主要关注趋势变化，只要保证统计口径的一致，这对研究的结论无太大影响。企业增加值的计算也有不同方法，因此，劳动要素收入份额的核算也因增加值核算方法的不同而有所差别。以收入法核算的增加值计算所得劳动收入份额，计算公式可表述为：

$$\text{劳动收入份额} = \frac{\text{本年应付工资总额} + \text{本年应付福利费总额}}{\text{本年应付工资总额} + \text{本年应付福利费总额} + \text{营业利润} + \text{本年折旧} + \text{利息支出} + \text{主营业务费用及附加} + \text{管理费用中的税金} + \text{本年应交增值税}}$$

以支出法核算的增加值计算所得劳动收入份额，计算公式可表述为：

$$\text{劳动收入份额} = \frac{\text{本年应付工资总额} + \text{本年应付福利费总额}}{(\text{工业总产值} - \text{中间投入合计} + \text{本年应交增值税})}$$

### 2.2.2 我国劳动收入份额的现状分析

首先，我们从宏观层面来看我国劳动收入份额的变化。本文利用《中国国内生产总值核算历史资料 1952-2004》中所记录的收入法 GDP 数据计算得到劳动收入份额，并以国家统计局所报告的 1992-2017 年收入法 GDP 数据进行补充，获得了 1978-2017 年我国劳动收入份额的变动状况，即图 2-3 中口径调整前 LS 所描述的劳动收入份额的变动。从图 2-3 中可以看到，口径调整前 LS 在 2003-2004 年间有一个较大的落差，这是由于在 2004 年以前个体经济所获得的收入是算在了劳动要素收入内，而在 2004 年过后是算在了资本要素收入内。由于存在个体

经济的问题，本文采取与 Gomme 和 Rpert（2004）相同的思路，首先计算获得非个体经济部门的劳动要素收入份额，然后使得个体经济部门与之相一致计算出个体经济部门的劳动收入，个体和非个体经济两个部门的劳动要素收入占总收入的比例即为整体的劳动收入份额，即图 2-3 中口径调整后 LS 所描述的劳动收入份额，可以明显看到 2003-2004 年间劳动收入份额的下降幅度缩小。

对于生产税净额的处理也会影响最终劳动收入份额的核算值。由于生产税净额不能算入资本与劳动收入中，因此，本文也利用劳动要素收入占除去了生产税净额后的收入法国内生产总值来对劳动收入份额进行计算，图 2-3 中去除生产税净额后 LS 描述了这一计算方法下劳动收入份额的变化趋势。从这三种计量口径不同的劳动要素收入份额的变动中可以看出，虽然存在水平值的差异，但是变化趋势是类似的，从整体来看，我国劳动收入份额呈现 U 型变化形态；分阶段来看，在 1978-1982 年间，即改革开放后五年间我国劳动收入份额有一个较为明显的上升，在 1993-1998 年间，我国劳动收入份额在一个较小的区间内进行波动，而在 1998-2007 年间我国劳动收入份额出现了较为明显的下降趋势，在 2008-2010 年间我国劳动收入份额迅猛上升，基本收复前期跌幅，在 2011-2017 年间我国劳动收入份额继续在小范围内进行波动。

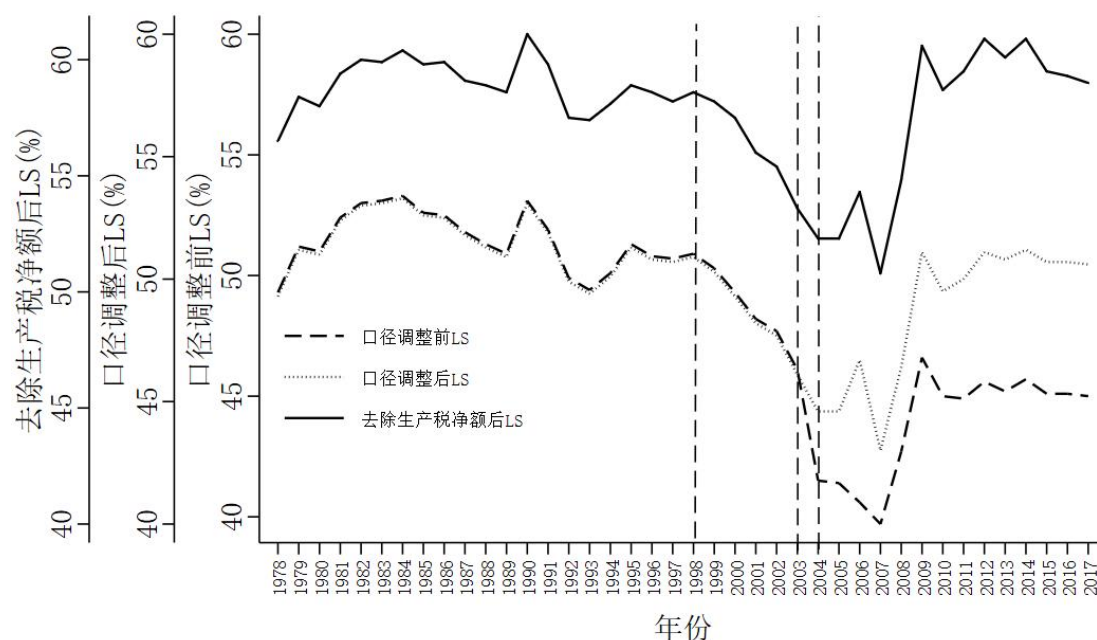


图 2-3 运用不同计算口径所得的 1978-2017 年中国劳动收入份额的演变趋势

数据来源：《中国国内生产总值核算历史资料 1952-2004》与中国国家统计局

从微观层面来看我国劳动收入份额的变化。本文以 1998-2013 年规模以上中国工业企业数据为基础来进一步从微观层面来看我国劳动收入份额的变化。由于

工业企业数据库在 2008 至 2010 年数据缺乏本年应付工资总额、本年折旧等计算劳动收入份额关键数据，因此，在计算劳动收入份额时，只能计算 1998-2007 年与 2011-2013 年这两个时间段的劳动收入份额，且 2011-2013 年缺乏本年应付福利总额这一指标的数据，在计算劳动收入时就只能用本年应付工资总额代替。

图 2-4 (a) 是用收入法增加值所计算的劳动收入份额的变化趋势，LS1 是以应付工资总额衡量劳动者工资所得劳动收入份额，劳动收入份额从 1998 年度 35.49%降低到了 2007 年度的 33.31%，降低了 2.2 个百分点，这仅仅是工资收入的下降幅度，LS2 是以应付工资总额与应付福利总额之和衡量劳动者工资所得劳动收入份额，劳动收入份额从 1998 年度的 43.91%降低到了 2007 年度的 40.47%，降低了近 3.5 个百分点。图 2-4 (b) 是用生产法增加值所计算的劳动收入份额的变化趋势，劳动收入份额从 1998 年的 32.98%降低到了 2007 年的 28.71%，下降幅度已超过 4 个百分点。从图 2-4 中可以看出，劳动收入份额计算方式的变化所得结果在数值上确实存在差异，但变化趋势是一致的，即从 1998 年至 2007 年都呈现出下降的趋势，这与宏观层面计算的劳动收入份额的变化趋势一致。

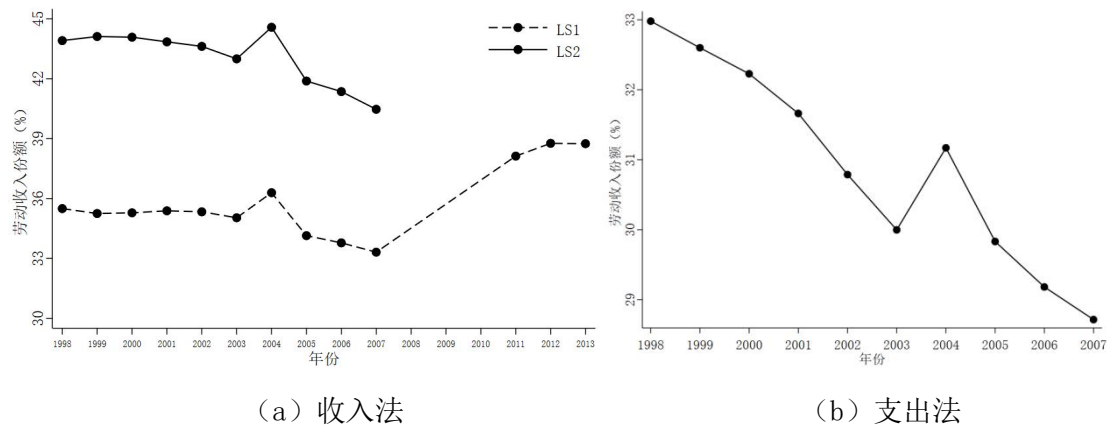


图 2-4 规模以上工业企业 1998-2007 年平均劳动收入份额

## 本章小结

本章对企业规模与劳动收入份额的衡量与测算方法进行了总结，基于对本文研究对象的考量，本文主要以销售额来衡量企业规模，劳动收入份额选用劳动收入占收入法增加值进行计算。同时，本文结合宏观与微观数据，发现我国企业规模自 20 世纪 90 年代有较快增长，而劳动收入份额在同期内出现明显下跌，从描述性统计上来看，企业规模与劳动收入份额存在明显的负向相关关系。



## 第 3 章 理论分析与研究推论

本章将利用三个小节对理论部分进行阐述，第一节采用数理模型推导的形式分析企业规模对劳动收入份额的影响与作用方向，并作出研究推论；第二节分析劳动收入份额下降的四种表现形式，并阐明企业规模扩张是提高了企业的利润率，从而引起了劳动收入份额下降；第三节从企业规模扩张角度引出垄断与效率两条机制，分析企业规模是如何通过这两条机制引起利润率上升而造成劳动收入份额下降。

### 3.1 企业规模对劳动收入份额的影响：数理推导

本文参考 Autor (2017) 的模型设定<sup>①</sup>，假设企业在生产的过程中仅投入资本要素  $K$  与劳动要素  $L$ ，其中劳动由固定劳动  $F$  和可变劳动  $V$  构成<sup>②</sup>。为了保证不同企业在相同要素投入情况下，要素成本相同，假设企业所面临的要素市场为完全竞争市场。同时，由于各企业之间存在差异，在市场中的竞争地位不同，因此假设企业所面对的产品市场为非完全竞争市场，即企业竞争不完全。考虑到企业存在异质性，假设不同企业具有不同全要素生产率  $A_i$ 。基于上述假设，本文通过柯布道格拉斯生产函数来构建企业的生产函数：

$$Y_i = A_i V_i^{\gamma-\alpha} K_i^\alpha = A_i (L_i - F)^{\gamma-\alpha} K_i^\alpha, \quad 0 < \alpha < \gamma \quad \text{式 (3-1)}$$

其中， $Y_i$  为企业  $i$  的增加值， $\gamma > 0$ 。

假设企业  $i$  面临的价格为  $P_i = \left(\frac{b}{Y_i}\right)^{\frac{1}{\rho}}$ ，其中， $\rho$  为产品需求价格弹性 ( $\rho > 1$ <sup>③</sup>)， $b$  为常数，根据企业利润最大化条件，可以得出企业  $i$  的资本使用量为：

$$K_i = A_i^{\frac{\rho-1}{\rho-(\rho-1)\gamma}} \Omega(\omega, r)^{\frac{1}{\rho}} \quad \text{式 (3-2)}$$

可变劳动的使用量为：

$$V_i = A_i^{\frac{\rho-1}{\rho-(\rho-1)\gamma}} \frac{(\gamma-\alpha)r}{\omega\alpha} \Omega(\omega, r) \quad \text{式 (3-3)}$$

对于企业  $i$ ，其劳动收入份额  $S_i$  为  $\frac{\omega L_i}{P_i Y_i}$ ，利用 (2) (3) 可得：

① 本文旨在考究企业规模与劳动收入份额的关系，而 Autor (2017) 旨在研究市场份额分布的变化对收入份额的影响，虽基本模型相似，但在后续的延展中所讨论的问题不同。  
 ② 此处同时假设资本包括固定资本与可变资本并不会改变本文的结论，因此，为简化模型，本文只采用固定劳动。  
 ③ 由于  $\frac{\Delta R}{\Delta Y} = P(Y)[1 - \frac{1}{\rho(Y)}]$ ，在不完全竞争市场中，产商为实现利润最大化，只会在需求价格弹性大于 1 的区域进行生产。

④  $\Omega(\omega, r) = \left\{ b \left(\frac{\rho-1}{\rho}\right)^\rho \left[\frac{(\gamma-\alpha)r}{\alpha}\right]^{(\rho-1)(\gamma-\alpha)} \left(\frac{\alpha}{\gamma}\right)^{-\rho} \omega^{-(\rho-1)(\gamma-\alpha)} \right\}^{\frac{1}{\rho-(\rho-1)\gamma}}$

$$S_i \equiv \frac{\omega L_i}{P_i Y_i} = \frac{\omega(F+V_i)}{P_i Y_i} = \frac{\omega F}{\frac{1}{b^\rho Y_i^\rho}} + \omega b \frac{1}{\rho} \left[ \frac{(Y-\alpha)r}{\omega \alpha} \right]^{\frac{(1-\rho)(Y-\alpha)}{\rho}} \Omega^{\frac{\rho-(\rho-1)Y}{\rho}} \quad \text{式 (3-4)}$$

为获得企业规模对劳动收入份额的影响，我们用式（3-4）两边同时对 $Y_i$ 进行求导，可得：

$$\frac{\partial S_i}{\partial Y_i} = \frac{1-\rho}{\rho} \omega \cdot F \cdot b \frac{1}{\rho Y_i^{\frac{1-2\rho}{\rho}}} < 0 \quad \text{式 (3-5)}$$

可得，推论 1：规模越大的企业，其劳动收入占比会越低。

则从（3-5）式中我们可以看出，企业规模对劳动收入份额影响的具体大小还取决于两个因素：（1）企业  $i$  现在所处规模水平 $Y_i$ ；（2）产品需求弹性 $\rho$ 。下面，本文将分别考量这两个因素如何影响企业规模对劳动收入份额影响的大小，这也为本文实证部分异质性分析提供了思路。

在上述的推导中，我们得出企业规模越大，劳动收入份额会越小，这可能是由于大规模企业会更有规模生产优势与研发能力，从而会有更高的生产效率，但事实上，企业规模扩张到一定程度也可能会导致规模的不经济，并且由于规模过大还容易造成经营管理上的不完善与不充足，使得企业内部协调成本提高，从而使企业规模与生产效率呈现反向波动（Fernandes, 2007）。所以相对于中小型企业来说，大型企业规模扩张引起劳动收入份额下降的幅度会较小，甚至会引起劳动收入份额的上升。通过 $S_i$ 对 $Y_i$ 求二阶导可得：

$$\frac{\partial^2 S_i}{\partial Y_i^2} = \frac{(1-\rho)(1-2\rho)}{\rho^2} \omega \cdot F \cdot b \frac{1}{\rho Y_i^{\frac{1-3\rho}{\rho}}} > 0$$

意味着随着企业规模的增大，劳动收入份额会先下降后上升，即呈正 U 型变化。

可得，推论 2：随着企业规模的增大，劳动收入份额会呈正 U 型变化。

企业所面临的产品需求弹性也会影响企业规模对劳动收入份额影响的大小，通常行业竞争越大，意味着产品需求弹性也越大。对此，我们有：

$$\frac{\partial^2 S_i}{\partial Y_i \partial \rho} = -\frac{1}{\rho^2} + \frac{1-\rho}{\rho^2} \ln(P) < 0$$

意味着企业所处行业竞争状况越激烈，即对该行业生产产品的需求价格弹性越高，企业规模的变化引起劳动收入份额变化的幅度越大。

可得，推论 3：竞争越大的行业，企业规模的变化对劳动收入占比的影响会更大。

## 3.2 规模扩张下企业利润率与劳动收入份额的变动

### 3.2.1 劳动收入份额下降的表现形式

现有研究从微观角度解释劳动收入份额的下降，大多从分析某个因素降低了劳动收入或者劳动力的使用这一角度来探讨，例如劳动节约型技术进步、劳动力成本的上升、劳动者的议价能力、融资约束、企业负债、机械化、人工智能等等。而劳动收入份额是一个比例的问题，我们不能仅仅关注劳动收入这一分子的变化，还要考虑作为分母的国内生产总值（GDP）或增加值中各组成部分的变化。在增加值总量不变的情况下，劳动收入下降会导致劳动收入份额的下降，但是若劳动收入的增长率低于增加值的增长率也会导致劳动收入份额的下降。所以根据劳动收入份额的计算公式，其变动的表现形式可以分为四类。

1.劳动收入的变动。现有文献中对于纯劳动收入的变动引起劳动收入占比的变动的因素分析，一般都从劳动者的谈判能力进行展开，谈判能力强则劳动收入上升，谈判能力弱则劳动收入低，而前者考虑的就是工会因素，后者一般看的就是企业对劳动者的剥削程度，即企业是否会给劳动者以边际生产力衡量的工资。

2.资本收入的变动。资本收入在现有研究中一般看成劳动收入的对立面，但若将资本仅看成众多投入要素中的一种，那么按照宏观经济学中的分类来说，资本的收入就是利息。而现有文献之所以将两者看成硬币的两面，主要还是由于这两者之间存在替代关系，所以单独研究资本收入利息的变动的几乎没有，一般都从替代角度分析劳动收入与资本收入的此消彼长。这就有劳动节约型技术进步、劳动力成本的上升、机械化与人工智能等因素的研究。

3.税收的变动。税收作为政府的收入，也是企业增加值的一部分，但在宏观层面计算劳动收入份额时有学者提出应把这一部分排除在外，本文认为这会做法对研究劳动收入份额的变动来说无疑会损失掉一部分信息。现有文献研究税收对劳动收入份额的影响，基本从两个方面进行分析，一是税收参与企业分配过程对劳动收入份额的直接影响，二是税收征管权的配置差异引起实际税率的不同，导致企业要素投入结构的变化，从而对劳动收入份额的间接影响（范子英、田彬彬，2013；杜鹏程等，2021）。

4.利润的变动<sup>①</sup>。利润一般被计入资本收入中而常常被忽略，但将其与以资本要素投入增加而引起的资本收入上升混为一谈显然是不合理的，两种情况的结果虽然一致，但原因天差地别。从利润的角度分析劳动收入占比的变动主要就从非完全竞争市场展开，即垄断。在完全竞争市场假设下，企业获得的利润为零，企业收入就可以分为劳动收入与资本收入两部分，劳动收入的下降/上升意味着

<sup>①</sup> 本文是在以增加值的其他项不变的前提下进行分析，因此，实际上是表现为“利润率的变动”，下文分析中所说的利润增长实际上均是指利润率的增长。

劳动收入份额的下降/上升，但在非完全竞争市场下，企业可以获得非零利润，劳动与资本要素收入的占比相加并不等于一。这意味着在相同单位劳动与资本投入情况下，由于企业收入由劳动收入、资本收入与利润构成，在非完全竞争市场获得正超额利润企业的劳动收入份额要低于在完全竞争市场只有正常利润企业的劳动收入份额，同时，在非完全竞争市场能获取更高超额利润企业的劳动收入份额要低于获取更低利润企业的劳动收入份额。当然，这一结论是基于这样一个前提：企业的利润全部归资本家所有，工人分配不到利润部分<sup>①</sup>。由于工人工资是事前就已经确定的，这一前提具有一定的合理性，但实际上，工人也具有一定的议价能力，当工人议价能力较强时，能获得高利润企业的劳动收入份额并不一定会更低。对于这一问题只能通过实证去进行考量，在回归分析中，需控制工会相关变量，进而判断利润的分配对劳动收入份额的影响，但在现有文献中，一般认为工人对利润的分配较少，只能分得其中的一小部分（申广军等，2018；Barkai和 Simcha，2020；盛斌和郝碧榕，2021）。

### 3.2.2 企业规模扩张与利润率的变动

根据上述分析可知，利润增长是劳动收入份额下降的一种表现形式，但利润增长只是一种结果，利润并不会自行增长，而是由于其他因素的变化所引起的。引起利润变化的因素有很多，内部因素包括企业的全要素生产率、市场势力、企业规模等，外部因素包括市场集中度、税率、进出口等（张杰等，2011）。本小节即来探讨企业规模与利润的关系。

对于企业规模与企业利润的关系，现有研究中通过使用不同数据、模型、方法进行实证分析所得的结论有较大差异，有的文献认为企业规模与其利润具有正向关系（Ravenscraft和 Scherer，1988；Wing和 Fung，1997），持这一结论的学者主要认为有以下几个原因：①企业规模的扩大会存在规模效应，从而产出增加多于投入增加，最终利润增加；②规模越大的企业，越有资本进行技术创新与技术升级，从而更能提高产品的质量，获得竞争优势并占领市场份额，同时，还可降低生产的成本，进而使得利润增加；③企业规模越大，在市场上越容易占据垄断地位，获得垄断价格定价优势，因而能够获得更高利润。与上述结论相反，有的文献研究得出企业规模与企业利润存在负相关关系的结论（Dhawan，2001；Ammaret等，2003；李春琦，2005），他们主要认为企业规模越大，企业的管理成本会提高、管理效率会降低，从而造成规模不经济，进而影响企业利润。同时，也有文献发现企业规模在一定规模范围内与企业利润成正比，但超过这一范围，

<sup>①</sup> 企业利润一般是在扣除各项成本之后得来的，若劳动者获得企业利润的形式为分红，那么增加的是劳动者的可支配收入，劳动收入份额还是会随着利润的增长而下降。但考虑到劳动者的谈判能力的高低会直接影响工资的高低，从而影响到企业的成本，进而影响到利润的大小，所以本文还是考虑了劳动者对利润的获取能力。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/347163105010006031>