

政府采购、公平竞争与企业专业化分工

于小悦 于 苏 曹 伟 王竹泉

内容提要：企业专业化分工是推动经济增长、促进技术创新的重要动力，构成了畅通国内大循环的微观基础。本文通过将中国政府采购网中披露的政府采购订单信息与上市公司母、子公司相匹配，构建了较为全面的上市公司政府采购数据库，系统分析了政府采购对于企业专业化分工的影响。实证结果表明，政府采购通过刺激企业市场需求、降低外部交易成本促进企业专业化分工，且公开招标采购和异地采购的效应更突出。进一步研究发现，政府采购对企业专业化分工的促进作用在地区和供应链层面具有溢出效应，并最终引导企业创新发展。本文拓展了政府采购微观经济后果和企业专业化分工领域的相关学术研究。

关键词：政府采购 专业化分工 市场需求 交易成本 公平竞争

中图分类号：F810.45 **文献标识码：**A **文章编号：**1003-2878 (2025) 07-0050-0016
DOI:10.19477/j.cnki.11-1077/f.2025.07.006

一、引 言

当前市场贸易活动日趋便利，企业逐渐通过外部购买而非自行组织生产的方式获取非核心的中间品，从而使其逐渐专注于核心业务、突出专业优势，呈现出专业化分工的局面。专业化分工被认为是推动经济增长、促进产品技术创新的重要动力（Smith，1776），包括近年来我国各级政府倡导的“专精特新”企业的发展和培育均建立在专业化、精细化基础之上。同时，循环经济的发展有赖于高质量的分工体系，企业专业化分工构成了畅通国内大循环的微观基础，2022年《中共中央 国务院关于加快建设全国统一大市场的意见》强调发挥市场促进竞争、深化分工等优势。在当前我国加快构建新发展格局、推动经济高质量发展背景下，探讨如何以行之有效的方式引导企业向专业化、精细化方向发展，已经成为当前学术研究与社会实践共同关注的重要话题。

针对如何推动企业专业化分工，一类文献根据劳动分工理论关于市场规模与分工的分析框架，从刺激企业市场需求的角度出发检验了市场范围（郑辛迎等，2014）、贸易网络（孙浦阳和宋灿，2023）、区域一体化

作 者：于小悦，中国社会科学院数量经济与技术经济研究所，yxcass@163.com。

于 苏（通讯作者），天津财经大学会计学院，bubbleysu@126.com。

曹 伟，中国海洋大学管理学院、中国企业营运资金管理研究中心，caowei5269@163.com。

王竹泉，中国海洋大学管理学院、中国企业营运资金管理研究中心，zhuquanw@ouc.edu.cn。

基金项目：国家社科基金重大项目“后疫情时代‘一带一路’沿线国家企业债务问题研究”（21&ZD144）；国家社科基金一般项目“国企混改重塑民企要素配置机制的研究”（23BGL119）。

(郝闻汉等, 2021) 等因素的影响; 另一类文献根据交易成本理论关于交易成本与企业边界的分析框架, 从节约企业交易成本的角度出发检验了资产专用性 (Lyons, 1995)、基础设施建设 (李超等, 2021)、数字化转型 (袁淳等, 2021)、供应链关系 (于小悦等, 2023) 等因素的影响。作为联通政府公共需求与企业生产销售的市场化政策工具, 尚未有文献专门探究政府采购对企业专业化分工的作用: 一方面, 政府及公共部门作为国内最大的“消费者”, 政府采购为企业提供了稳定的订单和充分的市场激励 (Rothwell, 1984; Geroski, 1990), 符合劳动分工理论关于“需求引致分工”的理论逻辑; 另一方面, 得益于政府客户的稳定性、公益性和强监督特征, 政府采购在降低供应链运行风险 (Dhaliwal 等, 2016)、缓解市场主体间信息不对称 (Samuels, 2021) 等方面具有积极影响, 符合交易成本理论关于“降低交易成本促进分工”的理论逻辑。面对当前外需不稳、内需收缩的现实情况, 探讨政府采购对企业专业化分工的影响及内在机理不仅具有较好的学术贡献, 而且对于统筹市场与政府双重优势、加快推进新发展格局建设具有重要的政策价值。

鉴于此, 本文通过将中国政府采购网中披露的政府采购订单信息与上市公司母、子公司相匹配, 构建了较为全面的 2015—2023 年上市公司政府采购数据库, 系统分析了政府采购对于企业专业化分工的影响、内在机制、影响范围与经济后果。相较于已有研究, 本文可能具有如下三个方面的边际贡献: 第一, 基于政策工具视角, 拓展了企业专业化分工影响因素的相关文献。本文借助劳动分工理论和交易成本理论, 较为系统地检验了政府采购与企业专业化分工之间的影响与作用机制, 并依据政府采购的传导性特点分析了企业专业化分工在供应链和地区层面的联动特征, 是对相关文献有针对性的补充和完善。第二, 通过观察政府采购对于企业专业化分工的影响及内在机理, 发现政府采购刺激市场需求、降低外部交易成本的微观作用机制, 分析了我国情境下政府采购促进市场资源配置的作用机理, 并揭示了公平竞争对于发挥政府采购政策效果的重要意义。第三, 本文构建了“政府采购→专业化分工→企业创新发展”的分析框架, 丰富了政府采购驱动企业创新的相关文献, 为理解并推动高质量分工体系和新格局建设提供了新的视角和思路。

二、文献回顾与假说提出

(一) 文献回顾

1. 政府采购及其经济后果

在学术研究层面, 国内外学术界关于政府采购的经济后果形成了较为丰富的研究, 现有文献认为政府采购对企业成长可能存在正反两方面的影响: 一方面, 主流文献从供应链稳定性、公司治理与信息披露、企业技术创新等方面探讨了政府采购对于企业成长的积极作用: 第一, 政府采购与企业供应链稳定性。例如, Dhaliwal 等 (2016)、Cohen 和 Li (2020)、Goldman (2020) 等主流研究发现政府客户相对较为稳定, 能够有效降低供应商所面临的需求不确定性, 并对于缓解市场风险具有积极影响。第二, 政府采购与公司治理及信息披露。例如, 鉴于政府客户更高的信息披露要求和绿色环保要求, Samuels (2021)、Ma 和 Xu (2021) 等发现政府采购能够显著提升供应商信息透明度, 韩旭和武威 (2021) 则认为政府采购能够提升供应商社会责任水平。第三, 政府采购与企业技术创新。作为政府介入市场的重要方式, 政府采购被视为重要的产业发展和技术创新工具 (Rothwell, 1984; Geroski, 1990), 包括美国等西方发达国家大量采用政府采购、创新采购等方式提高企业技术水平和竞争力。另一方面, 部分文献指出由于现实中无法实现充分竞争, 政府采购订单配置扭曲将对企业产生不利影响 (胡凯等, 2013; 李明等, 2016; Brown 和 Huang, 2020)。

2. 企业专业化分工及其影响因素

学术界对于企业专业化分工的动因展开了较为丰富的探讨, 现有文献主要从市场规模和交易成本视

角展开分析：第一，市场规模视角。早在 1776 年，亚当·斯密在《国富论》中就提出了“需求引致分工”的思想，即企业分工需要有大规模的市场作为支撑，市场需求越大、越有利于形成专门化的生产厂商（Smith，1776）。基于我国制度背景和数据，郑辛迎等（2014）、郝闻汉等（2021）、孙浦阳和宋灿（2023）等发现市场范围越大、贸易网络中心度越高，企业越倾向于专业化分工。

第二，交易成本视角。Coase（1937）首次提出“利用价格机制是有成本的”的观点，随后 Coase（1960）进一步将交易成本定义为获取市场信息所需要付出的费用以及谈判和经常性契约的费用。交易成本理论认为，市场与企业是两种互相替代的资源配置方式，由于企业科层结构的运行本身会产生决策、激励、管理等组织成本（或称管理成本），因此企业专业化分工或纵向一体化的关键在于外部交易成本与内部组织成本的权衡。现有研究从资产专用性（Lyons，1995）、基础设施建设（李超等，2021）、流转税（范子英和彭飞，2017）、供应链关系（于小悦等，2023）等方面出发，证实了外部交易成本的降低引致企业专业化分工；也有研究探讨了内部组织成本变化对企业边界的影响（曹春方等，2019）。

从上述文献中不难看出，第一，作为常用的政策工具，现有研究针对政府采购能否促进企业发展尚存争议，尤其在中国制度背景和政策情境下，其微观作用机制与经济后果有待进一步检验；第二，现有研究关于企业专业化分工的影响因素已形成较为成熟的分析框架，但尚未有研究从政府采购的角度出发探讨其对于企业专业化分工的影响。因此，本研究借助企业专业化分工相关文献中较为成熟的分析框架，从市场规模和交易成本角度出发，探讨中国情境下的政府采购对企业专业化分工的影响及其内在机理。

（二）理论分析与研究假说

1. 政府采购与企业专业化分工

第一，政府采购能够有效扩大市场容量并稳定市场运行，提升企业实施专业化战略的内生动力。劳动分工理论指出，市场需求的规模是分工深化的关键驱动力，即市场需求越大、交易频率越高，企业越倾向于专业化经营（Smith，1776）。政府采购通过刺激市场需求为企业专业化分工创造有利条件：一方面，积极建构市场。政府采购是市场培育与发展的重要引擎，能够为新产品、新技术创造初始需求，或将潜在的、隐性的需求显性化，从而有效“建构市场”并激励企业生产（Rothwell，1984；Geroski，1990）。不仅如此，政府采购通过其知识协调和信息扩散功能促进不同市场主体间的互动，从而在市场的发育、发展和固化的全过程建构中均能够发挥重要作用（Bleda 和 Chicot，2020）。另一方面，增强市场稳定性。相较于私人客户，政府客户通常财务状况更稳健，且其采购合同往往因政策要求而更具长期性，这有助于企业建立稳定的客户关系和保障市场份额（Dhaliwal 等，2016）。尤其在经济下行期，政府采购被证实能有效缓冲企业风险、稳定经营业绩（Goldman，2020）。例如，我国地方政府在疫情期间运用政府采购政策工具实现了“六稳”“六保”目标。综上，政府采购通过积极培育市场和有效稳定市场运行创造出更广阔、可预期的需求空间，直接强化了企业实施专业化分工的内在激励。

第二，政府采购能够有效降低企业面临的外部交易成本，创造更有利于专业化分工的交易环境。交易成本理论指出，企业经营边界决策取决于外部交易成本与内部管理成本之间的权衡，即外部交易成本越低，企业越倾向于采取专业化经营方式（Coase，1937）。政府采购通过降低企业外部交易成本为专业化分工创造有利条件：一方面，直接效应。政府客户不仅以满足自身需求为目标，其采购政策更包含增进社会福利、扶持企业发展等公共目标，且较少受纯粹利润最大化和市场竞争压力驱动，使其在交易中的机会主义倾向显著降低。例如，其高度公开透明的特征消除了客户隐藏真实需求的可能性，有助于弥补市场信息失灵（Edler 和 Georgiou，2007），且不会利用自身谈判力对供应商“敲竹杠”并损害其绩效（Cohen

和 Li, 2020), 因而直接减少了企业面临的交易摩擦。另一方面, 间接效应。出于财政安全和公共责任考量, 政府客户对供应商信息披露、社会责任履行等有更高要求, 因此既有研究证实企业在获得政府合同后, 其信息透明度 (Samuels, 2021)、负面信息隐藏概率 (Ma 和 Xu, 2021) 和 ESG 表现 (韩旭和武威, 2021) 均得到显著改善。上述效应能够帮助企业降低与市场间的信息不对称, 并争取更有利的合同条款 (Cohen 等, 2022), 进一步降低了与其他市场主体交易的成本。可见, 政府采购通过直接与间接效应降低了企业所面临的外部交易成本, 为企业实施专业化经营策略提供了较好的外部环境。

综上, 政府采购能够通过刺激市场需求提升企业专业化分工的内在动力, 并通过降低外部交易成本为企业专业化分工创造有利的外部环境。为此, 本文提出如下研究假说:

H1: 在其他条件相同的情况下, 政府采购有助于提升企业专业化分工水平。

2. 不同政府采购类型的异质性影响

前述内容分析了政府采购激励企业提升专业化分工水平的内在逻辑。专业化分工是市场激励的产物, 而政府以行政手段介入市场会扰乱市场资源配置功能, 反而诱导受益企业凭借超额资源优势向纵向一体化方向发展 (张婷婷等, 2021)。因此, 发挥政府采购对于企业专业化发展的激励作用, 关键在于构建一套竞争的资源配置机制, 避免各类非市场因素扰乱市场秩序。对于政府采购而言, 公平竞争是政府采购政策作用得以发挥的关键因素, 即政府采购只有在“鼓励竞争”的前提下才能发挥作用 (Geroski, 1990), 为此我国《政府采购法》明确提出“政府采购应当遵循公开透明原则、公平竞争原则、公正原则和诚实信用原则”, 公平竞争成为政府采购营商环境建设的重要目标。但在现实中, 政府采购易受到政治联系、社会关系等非市场因素的影响, 从而扭曲政府采购市场秩序并造成政策目标效率损失 (胡凯等, 2013; 李明等, 2016)。作为一项政策工具, 除了理论层面的作用机制外, 政府采购政策效果还受制于政策执行层面因素的影响, 因此本部分从公平竞争角度分析不同政府采购类型的影响, 具体如下:

第一, 政府采购方式差异。在实践中, 我国政府采购包含公开招标、邀请招标、竞争性谈判、单一来源采购、询价等方式, 其中公开招标被认为是最能够体现公平竞争原则的招标方式, 其参与投标人数最多、招标程序最严密, 能最大程度地保证项目的公开、公正、透明。就本文所关注的企业专业化分工而言, 充分的竞争将使得政府订单分配至生产积极性更高、更需要该订单的企业中, 有助于其对扩大市场容量、降低交易成本产生积极影响, 进而放大政府采购对于企业专业化分工的促进作用。因此, 本文预计采用公开招标方式进行政府采购能够充分发挥市场竞争的资源配置作用, 从而放大政府采购的政策效果。

第二, 供应商区位差异。从供应商地理位置来看, 可以将政府采购划分为本地政府采购和异地政府采购, 即企业获得本地区政府采购订单为本地采购、获得外地政府采购订单为异地采购。一般来说, 本地采购更容易受到非市场因素影响: 一方面, 企业热衷于与本地政府官员建立政治联系, 而现有文献证实政治关联能够帮助企业获得政府订单 (Brown 和 Huang, 2020), 因此本地采购订单分配受到政治因素影响更大; 另一方面, 出于地方保护主义、市场分割等因素的影响, 我国政府采购存在本地保护现象, 即地方政府优先将政府订单向本地企业分配 (武威和刘玉廷, 2020), 反而将优质的外地企业“挤出”本地政府采购市场。上述非市场因素干扰了市场的资源配置功能, 不利于政府采购政策效果发挥。相反, 企业在异地政治联系较弱, 竞标活动受到政治因素影响较小, 此时只有真正有实力的企业才能够获取政府订单, 从而放大了政府采购的政策效果 (武威和刘玉廷, 2020)。综上, 本文提出如下研究假说:

H2: 相较于其他政府采购方式, 公开招标采购对企业专业化分工的影响更明显。

H3: 相较于本地政府采购, 异地政府采购对企业专业化分工的影响更明显。

三、研究设计

（一）样本选择和数据来源

由于政府采购合同自 2015 年 3 月起在中国政府采购网上有较为详细的披露，因此，本文选取 2015—2023 年 A 股上市公司作为初始研究样本。随后按以下步骤进行进一步剔除：①剔除金融、保险类上市公司样本，②剔除 ST、ST* 类上市公司样本，③剔除相关数据缺失的样本，最终得到 22825 个“公司—年度”样本观测值。为避免极端异常值对本文结论产生的影响，将文中所涉及的连续变量在上下 1% 分位进行缩尾处理。

数据来源方面，政府采购数据来源于中国政府采购网，计算地区名义市场潜能所需数据来源于《中国城市统计年鉴》，市场化程度数据来源于《中国分省份市场化指数报告（2021）》，其他企业层面财务与公司治理数据来源于国泰安数据库。

（二）变量定义

1. 解释变量：政府采购

在中国情境下，基于企业层面研究政府采购的实证研究文献主要采用世界银行第三方调查问卷数据（徐建斌和李春根，2020；张国胜等，2018）、上市公司披露的供应链信息数据（张沁琳和沈洪涛，2020）和“中国政府采购网”所披露的政府采购合同信息（孙薇和叶初升，2023；于小悦等，2024）开展研究。由于前两种方法数据缺失严重，面临着较为严重的样本选择偏误问题。为此，本文采取第三种方法，将“中国政府采购网”所披露的政府订单信息与上市公司母子公司同时匹配，在母公司层面汇总后构造“政府采购—上市公司—年度”数据库。本文分别采用政府采购订单金额加 1 取自然对数衡量企业获得的政府采购订单金额（*Gpsale*）、政府采购订单数量加 1 取自然对数衡量企业获得的政府采购订单数量（*Gpnum*），作为主回归的解释变量。在稳健性检验中，采用企业是否获得政府采购订单（*Gpdum*）作为替代指标。

2. 被解释变量：企业专业化分工

一般来说，企业专业化分工（*Vsi*）和纵向一体化（*Vas*）是反向指标，二者关系可表述为：

$$Vsi = 1 - Vas \quad (1)$$

对于企业纵向一体化水平的度量，本文借鉴范子英和彭飞（2017）、袁淳等（2021）的研究，采用修正的价值增加法（*Vas_{adj}*）加以衡量。具体地：

$$\begin{aligned} Vas_{adj} &= \frac{\text{增加值} - \text{净利润} + \text{正常利润}}{\text{主营业务收入} - \text{净利润} + \text{正常利润}} \\ &= \frac{\text{增加值} - \text{净利润} + \text{净资产} \times \text{平均净资产收益率}}{\text{主营业务收入} - \text{净利润} + \text{净资产} \times \text{平均净资产收益率}} \quad (2) \end{aligned}$$

其中，增加值为企业销售额与采购额的差值，参考范子英和彭飞（2017）、张婷婷等（2021）的做法，销售额采用企业主营业务收入替代，采购额计算方式如公式（3）所示。平均净资产收益率采用企业所在行业近三年的均值衡量^①。

^① 净资产 = 总资产 - 总负债，稳健性检验中考虑了少数股东权益的影响，用总资产减去总负债和少数股东权益衡量。净资产收益率采用扣除非经常性损益的净利润与期末净资产的比值衡量。

$$\begin{aligned} & \text{（购买商品、接受劳务支付的现金+期初预付款-期末预付款+期末应付款} \\ & \text{-期初应付款+期末应付票据-期初应付票据）} \\ \text{采购额} = & \frac{\text{（1+ 采购商品的增值税税率}^{\text{①}}\text{）}}{\text{+ 期初存货}} \\ & \text{- 期末存货} \end{aligned} \tag{3}$$

Vas_{adj} 越大表示企业纵向一体化程度越高。相应地，作为纵向一体化的反向指标， Vsi 越大，代表企业专业化分工程度越高。借鉴范子英和彭飞（2017）、袁淳等（2021）等做法，为确保企业专业化分工程度度量指标处于合理区间内，本文对 Vsi 大于 1 和小于 0 的样本予以剔除。

3. 控制变量

参考既往相关研究，本文控制了一系列可能影响企业专业化分工的变量。公司层面控制变量包括企业规模（*Size*）、资本结构（*Lev*）、盈利能力（*Roa*）、企业成长性（*Growth*）、企业现金流（*Cash*）、资本密集度（*Capital*）、企业年龄（*Age*）、第一大股东持股比例（*Top1*）、产权性质（*Soe*），地区层面控制变量包括地区经济发展水平（*Gdp*），行业层面控制变量包括行业竞争程度（*Hhi*）。此外，本文还对年度（*Year*）、省份（*Pro*）和公司固定效应（*Firm*）加以控制。具体变量定义如表 1 所示。

表 1 变量定义与描述性统计

Panel A 变量定义与描述性统计								
变量名称	变量符号	变量定义	样本量	平均值	最小值	中位数	最大值	标准差
专业化分工	<i>Vsi</i>	如前文所述	22825	0.501	0.048	0.512	0.925	0.201
政府采购	<i>Gpsale</i>	企业获得的政府采购订单金额取自然对数	22825	1.431	0.000	0.000	13.575	3.087
	<i>Gpnum</i>	企业获得的政府采购订单数量取自然对数	22825	0.343	0.000	0.000	7.747	0.839
企业规模	<i>Size</i>	企业总资产取自然对数	22825	22.155	19.963	21.975	26.298	1.226
资本结构	<i>Lev</i>	企业总负债与总资产之比	22825	0.395	0.057	0.384	0.884	0.192
盈利能力	<i>Roa</i>	企业净利润与总资产之比	22825	0.034	-0.299	0.038	0.197	0.070
企业成长性	<i>Growth</i>	企业营业收入增长率	22825	0.148	-0.514	0.099	1.830	0.342
企业现金流	<i>Cash</i>	企业经营活动产生的净现金流量与总资产之比	22825	0.051	-0.138	0.049	0.241	0.065
资本密集度	<i>Capital</i>	企业固定资产除以员工人数，并取自然对数	22825	12.586	9.113	12.633	15.414	1.109
企业年龄	<i>Age</i>	企业上市年限取自然对数	22825	1.903	0.000	1.946	3.135	0.742
大股东占比	<i>Top1</i>	企业第一大股东持股比例	22825	0.325	0.081	0.303	0.716	0.143
产权性质	<i>Soe</i>	国企取值 1，非国企取值 0	22825	0.205	0.000	0.000	1.000	0.404
地区经济发展水平	<i>Gdp</i>	企业所在省份当年生产总值取自然对数	22825	6.465	0.103	5.620	13.567	3.589
行业竞争程度	<i>Hhi</i>	企业所属行业赫芬达尔指数	22825	0.065	0.013	0.044	0.419	0.065
Panel B 分样本均值 T 检验								
变量符号		(1) <i>Gpdum</i> =0	(2) <i>Gpdum</i> =1	(1) - (2)				
<i>Vsi</i>		0.500	0.507	-0.007**				

（三）描述性统计

表 1 报告了主要变量描述性统计。Panel A 为全样本描述性统计。在被解释变量方面， Vsi 的均值（中位数）为 0.501（0.512），最小值为 0.048，最大值为 0.925，标准差为 0.201，说明企业专业化分工程度存在较大差异。在解释变量方面， $Gpsale$ 的均值为 1.431，中位数为 0， $Gpnum$ 的均值为 0.343，中位数为 0，说明少部分企业获

① 增值税税率采用 17% 近似替代。为避免高估企业增值税税率，在稳健性检验中，分别采用 13% 和 0 的增值税税率计算企业专业化程度替代指标（范子英和彭飞，2017；袁淳等，2021）。

得政府采购订单。其他变量统计结果均在合理范围内。此外，本文按照企业是否获得政府采购订单对样本进行分组，并对企业专业化分工水平 Vsi 进行均值 T 检验。从 Panel B 可以看出，获得政府采购订单的企业与未获得政府采购订单的企业在专业化分工水平方面存在显著差异。平均而言，获得政府采购订单的企业比未获得政府采购订单的企业专业化分工水平高出 0.007 个单位，该结果初步证实了前文研究假说，下文将对此展开更为详尽的检验。

（四）模型设计

为检验政府采购对企业专业化分工的影响，本文构建如下模型（4）：

$$Vsi_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 Gpsale_{it}(Gpnum_{it}) + \alpha_k Controls_{it} + YearFE + ProFE + FirmFE + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

其中， $Gpsale_{it}$ 表示企业 i 在 t 年获得的政府采购订单金额， $Gpnum_{it}$ 表示企业 i 在 t 年获得的政府采购订单数量。 Vsi_{it} 表示企业 i 在 t 年的专业化分工程度。 $Controls_{it}$ 表示一系列控制变量。 $YearFE$ 表示年度固定效应， $ProFE$ 表示省份固定效应， $FirmFE$ 表示公司固定效应， ε_{it} 表示随机扰动项。若政府采购能显著提升企业专业化分工水平，则 α_1 应显著大于 0。

为检验 H2 和 H3，本文参考孙薇和叶初升（2023）的研究，构建如下模型（5）：

$$Vsi_{it} = \beta_0 + \beta_1 Pgp_{it}(Locgp_{it}) + \beta_2 NPgp_{it}(NLocgp_{it}) + \beta_k Controls + YearFE + ProFE + FirmFE + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

其中， $Pgp_{j,t}$ 和 $NPgp_{j,t}$ 表示公开招标采购和非公开招标采购，分别采用公开招标采购金额和非公开招标采购金额加 1 取自然对数衡量。 $Locgp_{i,t}$ 和 $NLocgp_{i,t}$ 表示本地采购和异地采购，分别采用本地政府采购金额和异地政府采购金额加 1 取自然对数衡量。其他变量同模型（4）。若 H2 成立，则 β_1 应显著大于 β_2 。若 H3 成立，则 β_2 应显著大于 β_1 。

四、实证结果与分析

（一）基准回归

为检验政府采购对企业专业化分工的影响，本文将全样本按照模型（4）进行回归，回归结果如表 2 所示。第（1）列和第（2）列为未加入控制变量仅控制年度、省份和公司固定效应的回归结果，第（3）列和第（4）列为加入全部控制变量且控制年度、省份和公司固定效应的回归结果。结果显示，解释变量 $Gpsale$ 和 $Gpnum$ 的系数均在 1% 的水平上显著为正。以上结果表明，企业获得政府采购订单能够显著提高专业化分工水平，从而验证了本文的假说 H1。

表 2 政府采购与企业专业化分工：主检验结果

变量	(1)	(2)	(3)	(4)
	Vsi	Vsi	Vsi	Vsi
$Gpsale$	0.001*** (3.120)		0.001*** (3.238)	
$Gpnum$		0.007*** (3.753)		0.007*** (4.232)
Controls	No	No	Yes	Yes
常数项	0.540*** (14.099)	0.541*** (14.087)	0.486*** (5.131)	0.487*** (5.150)
Year/Pro/Firm FE	Yes	Yes	Yes	Yes
N	22825	22825	22825	22825
Adj.R ²	0.729	0.729	0.738	0.738

注：***、**、* 分别表示在 1%、5%、10% 的水平上显著，括号内为稳健 T 统计量。下同。

进一步地，为检验 H2 和 H3，即政府采购类型对企业专业化分工产生的异质性影响，本文将全样本按照模型（5）进行回归，回归结果如表 3 所示。在第（1）列中，公开招标采购（*Pgp*）的回归系数为 0.002，且在 1% 的水平上显著；而非公开招标采购（*NPgp*）的回归系数为 0.001，且在 10% 的水平上显著。这一结果说明，相较于非公开招标采购方式，公开招标采购能够更为显著地促进企业专业化分工，从而验证了假说 H2。在第（2）列中，本地采购（*Locgp*）的回归系数为 0.001，且在 10% 的水平上显著；而异地采购（*NLocgp*）的回归系数为 0.002，且在 1% 的水平上显著。这一结果说明，相较于本地采购，异地采购更能够促进企业专业化分工，从而验证了假说 H3。

（二）稳健性与内生性检验

前文验证了政府采购能够显著提升企业的专业化分工水平，但这一结论可能受到反向因果、样本选择偏误、遗漏变量等所产生的内生性问题的干扰。首先，作为各级政府在实践中常用的政策工具，政府采购的订单分配可能具有某种偏向性，或许存在着“企业专业化分工水平越高，其产品在市场上越有竞争力，从而越有可能获得政府采购订单”的现象；其次，由于不同地区政府信息化建设存在差异，对于政府订单披露执行力度不一，同时受制于爬虫和匹配技术固有的局限，可能造成潜在的样本选择偏误；此外，尽管本文对一系列可能影响企业专业化分工的公司层面、行业层面以及地区层面的变量加以控制，并控制年度和公司固定效应，但仍然存在一些无法观测且能够影响专业化分工的因素。为解决上述问题，本文拟采用工具变量法、构建 DID 政策冲击模型、倾向得分匹配、增加固定效应等方式进行内生性检验，同时采用替换解释变量和被解释变量、改变模型、改变样本结构等方式进行稳健性检验。^①

表 3 政府采购与企业专业化分工：政府采购类型差异的影响

变量	(1)	(2)
	<i>Vsi</i>	<i>Vsi</i>
<i>Pgp</i>	0.002*** (3.468)	
<i>NPgp</i>	0.001* (1.901)	
<i>Locgp</i>		0.001* (1.956)
<i>NLocgp</i>		0.002*** (3.438)
Controls	Yes	Yes
常数项	0.487*** (5.139)	0.485*** (5.127)
Year/Pro/Firm FE	Yes	Yes
N	22825	22825
Adj.R ²	0.738	0.738

五、进一步研究

（一）机制检验

前文实证检验了政府采购能够提高企业专业化分工水平。理论分析部分表明，政府采购的专业化分工效应主要通过刺激企业市场需求和降低外部交易成本来实现。接下来，本部分进一步检验政府采购影响企业专业化分工的两个可能的作用机制。

1. 刺激企业市场需求

作为着眼于企业需求端的政策工具，政府采购不仅能够直接扩大企业的市场需求，同时获得政府订单这一行为本身也能够向市场释放出企业产品优质的积极信号，从而引导其他消费者采购企业产品，最终通过刺激企业市场需求产生专业化分工效应。为验证此机制，本文分别从企业层面和地区层面刻画市

① 篇幅所限，检验结果留存备索。

场规模，以检验市场规模在政府采购与专业化分工之间的作用。

首先，在企业层面，本文采用市场份额（*Mshare*）衡量企业市场规模，具体通过企业当年营业收入的行业占比计算得到。企业占有的市场份额越大，市场规模也越大。若上述作用机制成立，则政府采购应显著提升企业的市场份额。基于此，本文构建如下模型（6）进行检验，*Mshare* 为企业市场规模，其他变量同模型（4）。若政府采购能够显著提升企业市场份额，则 *Gpsale* 和 *Gpnum* 的系数应显著大于 0。回归结果如表 4 第（1）列和第（2）列所示，*Gpsale* 和 *Gpnum* 的系数均在 10% 的水平上显著为正，说明政府采购显著刺激企业市场需求，进而促进专业化分工。

$$Mshare_{i,t} = \delta_0 + \delta_1 Gpsale_{i,t} + \delta_2 Gpnum_{i,t} + \delta_k Controls_{i,t} + YearFE + ProFE + FirmFE + \varepsilon_{i,t} \quad (6)$$

其次，在地区层面，本文采用 Harris（1954）构建的“市场潜能函数”计算各地级市的名义市场潜能（*MP*）衡量市场规模，具体计算公式如（7）。其中， $Y_{j,t}$ 为地级市 j 在 t 年的城市总收入，参考韩峰和柯善咨（2012）的研究，本文以地级市市辖区社会消费品零售总额（万元）近似替代。 d_{ij} 为地级市 i 和 j 的地理距离。当 $i=j$ 时，令 $d_{ii} = (2/3) R_{ii}$ ，其中， R_{ii} 为城市半径，根据市辖区建成区面积（ S_{ii} ，计算公式为 $S_{ii} = \pi R_{ii}^2$ ）求得城市半径 R_{ii} 。 γ 为衰变参数，设定为 2。*MP* 越大，企业所在地级市的市场潜能越大。根据理论分析，若政府采购能够发挥扩大市场容量、平稳市场运行的作用，则政府采购对企业专业化分工的促进作用应该在市场潜力较小的地区更明显。为此，根据 *MP* 的样本中位数进行分组并构建虚拟变量 *MP_high*，高于中位数的一组，*MP_high* 取值为 1，否则取值为 0。将 *MP_high*、*Gpsale* 和 *MP_high* 的交乘项（*Gpsale*×*MP_high*）以及 *MP_high*、*Gpnum* 和 *MP_high* 的交乘项（*Gpnum*×*MP_high*）分别代入到模型（4）中进行回归，回归结果在表 4 第（3）列和第（4）列中展示，交乘项 *Gpsale*×*MP_high*、*Gpnum*×*MP_high* 的回归系数分别在 10% 和 5% 的水平上显著为负，说明当企业所在地区市场潜能较差时，政府采购对企业专业化分工水平提升作用越大。

$$MP_{i,t} = \sum_j \frac{Y_{j,t}}{d_{i,j}^\gamma} \quad (7)$$

综上，政府采购能够显著提高企业市场份额，并且当地区市场潜能较小时，政府采购产生的专业化分工效应越强。由此说明，刺激企业市场需求是政府采购促进企业专业化分工的一个重要的作用机制。

表 4 机制检验：刺激企业市场需求

变量	(1)	(2)	(3)	(4)
	<i>Mshare</i>	<i>Mshare</i>	<i>Vsi</i>	<i>Vsi</i>
<i>Gpsale</i>	0.003* (1.944)		0.002*** (3.971)	0.003* (1.944)
<i>Gpnum</i>		0.014* (1.816)		0.010*** (4.859)
<i>Gpsale</i> × <i>MP_high</i>			-0.001* (-1.943)	
<i>Gpnum</i> × <i>MP_high</i>				-0.004** (-2.180)
<i>MP_high</i>			0.009*** (2.917)	0.009*** (2.894)

续表

变量	(1)	(2)	(3)	(4)
	<i>Mshare</i>	<i>Mshare</i>	<i>Vsi</i>	<i>Vsi</i>
Controls	Yes	Yes	Yes	Yes
常数项	-3.722*** (-11.333)	-3.725*** (-11.380)	0.530*** (5.193)	0.532*** (5.205)
Year/Pro/Firm FE	Yes	Yes	Yes	Yes
N	22825	22825	20325	20325
Adj.R ²	0.897	0.897	0.741	0.741

2. 降低外部交易成本

当外部交易成本过高时,企业倾向于采用纵向一体化的方式有效规避高昂的外部交易成本,从而不利于企业实现专业化分工。如理论分析中所提到的,一方面,相比于普通的私人客户,政府客户风险较低且需求较为稳定(Cohen 和 Li, 2020),企业在与政府交易过程中鲜少面临“讨价还价”、“敲竹杠”等机会主义行为;另一方面,企业获得政府采购订单能够帮助企业提高声誉和社会地位(韩旭和武威, 2021),从而改善契约实施环境,降低与其他市场主体之间的交易成本。由此可以推断,若上述作用机制成立,那么在企业外部交易成本较高的情境下,政府采购所发挥的专业化分工效应较强。为验证此机制,本文分别从企业层面和地区层面刻画企业的外部交易成本,考察企业面临的外部交易成本在政府采购与专业化分工之间所发挥的作用。

在企业层面,选取资产专用性(*AS*)衡量企业面临的交易成本。资产专用性越高,企业越容易被客户“敲竹杠”,即面临较高的外部交易成本。本文借鉴郝闻汉等(2021)、袁淳等(2021)的研究,利用 Berger 等(1996)构建的退出价值方程^①衡量资产专用性(*AS*),其值越大,企业的退出价值越高,说明资产专用性越低。根据 *AS* 的样本中位数进行分组并构建虚拟变量 *AS_high*,高于中位数的一组, *AS_high* 取值为 1, 否则取值为 0。将 *AS_high*、*Gpsale* 和 *AS_high* 的交乘项(*Gpsale*×*AS_high*)以及 *AS_high*、*Gpnum* 和 *AS_high* 的交乘项(*Gpnum*×*AS_high*)分别代入到模型(4)中进行回归,回归结果在表 5 第(1)列和第(2)列中展示,交乘项 *Gpsale*×*AS_high*、*Gpnum*×*AS_high* 的回归系数均在 1% 的水平上显著为负,说明在企业资产专用性较高的一组中,政府采购对企业专业化分工的提升作用较为明显。

在地区层面,利用地区制度环境(*Mar*)对企业的外部交易成本进行刻画。地区制度环境越差,交易行为受法律保护力度越弱,此时企业面临的外部交易成本越高。因此,参考于小悦等(2023)的研究,采用王小鲁等(2021)中国分省份市场化指数度量地区制度环境(*Mar*)^②,其值越大表示地区制度环境越好,企业面临的外部交易成本越低。根据 *Mar* 的样本中位数进行分组并构建虚拟变量 *Mar_high*,高于中位数的一组, *Mar_high* 取值为 1, 否则取值为 0。将 *Mar_high*、*Gpsale* 和 *Mar_high* 的交乘项(*Gpsale*×*Mar_high*)以及 *Mar_high*、*Gpnum* 和 *Mar_high* 的交乘项(*Gpnum*×*Mar_high*)分别代入到模型(4)中进行回归,回归结果在表 5 第(3)列和第(4)列中展示,交乘项 *Gpsale*×*Mar_high*、*Gpnum*×*Mar_high* 的回归系数均在 5% 水平以上显著为负,说明当地区制度环境较差时,政府采购对企业专业化分工的促进作用越强。

① 退出价值方程: $Ex_{it}=1.0Cash+0.715Rec+0.547Inv+0.535PPE$ 。其中, Ex_{it} 为资产退出价值, $Cash$ 为现金和有价值证券, Rec 为应收账款, Inv 为存货, PPE 为固定资产投资。

② 2020—2023 年各省份市场化指数采用 2019 年数据近似替代。

综上，当企业面临的外部交易成本较高（企业的资产专用性较高、所在地区制度环境较差）时，政府采购产生的专业化分工效应越强。由此说明，降低外部交易成本是政府采购促进企业专业化分工的一个重要的作用机制。

表 5 机制检验：降低外部交易成本

变量	(1)	(2)	(3)	(4)
	<i>Vsi</i>	<i>Vsi</i>	<i>Vsi</i>	<i>Vsi</i>
<i>Gpsale</i> × <i>AS_high</i>	-0.002*** (-2.720)			
<i>Gpnum</i> × <i>AS_high</i>		-0.007*** (-2.680)		
<i>Gpsale</i> × <i>Mar_high</i>			-0.001** (-2.404)	
<i>Gpnum</i> × <i>Mar_high</i>				-0.007*** (-3.525)
<i>Gpsale</i>	0.003*** (4.064)		0.002*** (3.907)	
<i>Gpnum</i>		0.012*** (4.605)		0.012*** (5.387)
<i>AS_high</i> / <i>Mar_high</i>	-0.004 (-1.490)	-0.005 (-1.641)	0.008*** (2.701)	0.009*** (2.932)
Controls	Yes	Yes	Yes	Yes
常数项	0.431*** (4.420)	0.431*** (4.414)	0.483*** (5.110)	0.488*** (5.165)
Year/Pro/Firm FE	Yes	Yes	Yes	Yes
N	22825	22825	22825	22825
Adj.R ²	0.738	0.738	0.738	0.738

（二）拓展性分析

1. 重点行业影响差异

本部分进一步分析政府采购对企业专业化分工的影响在重点或非重点行业的作用差异。在我国，各级政府对符合产业发展导向的重点行业给予大量的财税优惠、金融扶持，从而引导资本向特定行业集聚，因此相较于非重点行业，重点行业企业更倾向于专业化经营（杨兴全等，2018）。由于非重点行业的支持力度相对较弱，此时政府采购对于吸引资本留在本行业的边际效果更好，因此本文预计政府采购对于非重点行业企业的专业化分工促进作用更强。为此，本文根据我国“十三五”“十四五”“十五五”规划，识别了样本企业是否属于重点行业，采用分组回归的方式进行检验。表 6 报告了检验结果，可以发现政府采购变量系数仅在非重点行业组显著、重点行业组则不显著，且通过了组间差异检验。上述结果符合理论预期，即对于专业化分工而言，政府采购在非重点行业的边际效应更强。

表 6 区分重点行业和非重点行业采购

变量	(1)	(2)	(3)	(4)
	非重点行业	重点行业	非重点行业	重点行业
<i>Gpsale</i>	0.002*** (3.056)	-0.000 (-0.221)		
<i>Gpnum</i>			0.008*** (3.833)	0.001 (0.247)
Controls	Yes	Yes	Yes	Yes
常数项	0.594*** (4.563)	0.040 (0.137)	0.597*** (4.582)	0.043 (0.147)
Year/Pro/Firm FE	Yes	Yes	Yes	Yes
N	16167	6658	16167	6658
Adj.R ²	0.744	0.814	0.744	0.814
组间差异 P 值		0.064*		0.048**

2. 政府采购的溢出效应

现有文献指出，由于政府采购较好的政策效果和信号作用，政府采购的经济稳定作用存在溢出效应（Goldman，2020）。那么，政府采购的专业化分工效应是否依然存在溢出效应？接下来，本文从地区视角和供应链视角逐一进行讨论。

第一，地区溢出效应。同地区的企业由于处于相似的宏观环境中，如地区市场化水平、金融发展程度等，在竞争压力的驱动下，同地区未获得政府采购订单的其他企业会更加注重自身核心业务，提高市场竞争力，从而产生专业化分工效应。基于此，本文进一步验证政府采购对同地区其他企业能否产生显著的溢

出效应。为此，本文分年度计算样本企业所在城市获得的政府采购订单金额（*Gpsale_cy*）和政府采购订单数量（*Gpnum_cy*）以表征该地区获得的政府采购订单规模。将 *Gpsale_cy* 和 *Gpnum_cy* 分别代入模型（4）中进行回归，并在回归中将该城市当年获得政府采购订单的企业样本进行剔除。回归结果如表 7 所示，不难发现，*Gpsale_cy* 和 *Gpnum_cy* 的系数分别在 5% 和 1% 的水平上显著为正。上述结果表明，政府采购产生的专业化分工效应能够对同地区其他企业产生正向溢出。

第二，供应链溢出效应。不同于传统上下游短期、临时性的交易关系，现代供应链组织更加强调企业间采购、研发、生产、销售等环节的协同，供应链上企业间“一荣俱荣、一损俱损”，呈现出唇亡齿寒的相互依赖关系（于小悦等，2023）。那么，基于供应链企业间的互动关系，链上企业间通过不断地相互学习和交流，政府采购的专业化分工效应也可能存在供应链溢出效应。基于上述分析，本文根据沪深 A 股上市公司披露的前五大供应商和客户数据，筛选出前五大供应商和客户为沪深 A 股非 ST、非金融类上市公司的样本，进一步构建企业－供应商（客户）－年度数据集。通过如下模型（8）验证政府采购对上下游专业化分工的影响：

$$Vsi_sc_{j,t} = \epsilon_0 + \epsilon_1 Gpsale_{i,t}(Gpnum_{i,t}) + \epsilon_i Controls_sc_{j,t} + YearFE + ProFE + FirmFE + \epsilon_{i,t} \quad (8)$$

表 7 政府采购与企业专业化分工：地区溢出效应

变量	(1)	(2)
	<i>Vsi</i>	<i>Vsi</i>
<i>Gpsale_cy</i>	0.001** (2.062)	
<i>Gpnum_cy</i>		0.005*** (2.834)
Controls	Yes	Yes
常数项	0.480*** (4.194)	0.468*** (4.090)
Year/Pro/Firm FE	Yes	Yes
N	18211	18211
Adj.R ²	0.729	0.729

其中, $Vsi_sc_{j,t}$ 表示企业对应的上下游的专业化分工水平, $Controls_sc_{j,t}$ 代表影响上下游企业 j 的控制变量, 其他变量同模型 (4)。回归结果如表 8 第 (1) 列、第 (2) 列所示, $Gpsale$ ($Gpnum$) 的回归系数为正, 且在 1% (10%) 的水平上显著。这表明, 政府采购的专业化分工效应存在显著的供应链正向溢出。

3. 政府采购的专业化分工效应与企业创新

理论上来说, 企业专业化分工水平的提高会使得企业更加专注于发展核心业务, 并持续进行研发创新以巩固自身核心竞争优势, 即分工引致技术创新 (Smith, 1776)。因此, 本文在前文基础上进一步探讨政府采购的专业化分工效应能否进一步提升企业创新水平。具体地, 本文通过构建如下交互作用模型 (9) 对政府采购能否进一步提升企业创新水平进行实证检验:

$$RD = \theta_0 + \theta_1 Gpsale_{i,t} (Gpnum_{i,t}) + \theta_2 Vsi_{i,t} + \theta_3 Gpsale_{i,t} (Gpnum_{i,t}) \times Vsi_{i,t} + \theta_k Controls_{i,t} + YearFE + ProFE + FirmFE + \varepsilon_{i,t} \quad (9)$$

其中, RD 为企业的创新水平, 采用研发投入与营业收入的比值衡量, 本文使用当期、未来一期、未来二期的值作为被解释变量分别进行回归。其他变量同模型 (4)。本文主要关注交乘项 $Gpsale \times Vsi$ 和 $Gpnum \times Vsi$ 的系数 θ_3 , 若政府采购能够进一步提高企业创新水平, 那么 θ_3 应显著大于 0。表 9 报告了模型 (9) 的回归结果。可以看出, 交乘项 $Gpsale \times Vsi$ 、 $Gpnum \times Vsi$ 的系数均至少在 5% 的水平上显著为正, 这表明政府采购的专业化分工效应还能够进一步提高企业创新水平。

表 9 政府采购的专业化分工效应与企业创新

变量	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	RD	RD	RD_{t+1}	RD_{t+1}	RD_{t+2}	RD_{t+2}
$Gpsale$	-0.001** (-2.520)		-0.001*** (-3.248)		-0.001** (-2.233)	
$Gpnum$		-0.009*** (-4.349)		-0.008*** (-3.478)		-0.008*** (-3.357)
Vsi	-0.019*** (-5.375)	-0.019*** (-5.643)	0.000 (0.051)	0.000 (0.079)	-0.001 (-0.287)	-0.002 (-0.414)
$Gpsale \times Vsi$	0.002** (2.230)		0.002*** (3.029)		0.002** (2.528)	
$Gpnum \times Vsi$		0.011*** (3.520)		0.010*** (3.051)		0.013*** (3.435)
Controls	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
常数项	1.478*** (36.331)	1.474*** (36.262)	0.950*** (18.646)	0.947*** (18.590)	0.493*** (9.843)	0.490*** (9.780)
Year/Pro/Firm FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
N	22825	22825	18119	18119	14488	14488
Adj.R ²	0.848	0.848	0.840	0.840	0.830	0.830

表 8 政府采购与企业专业化分工: 供应链溢出效应

变量	(1)	(2)
	Vsi_sc	Vsi_sc
$Gpsale$	0.001*** (2.872)	
$Gpnum$		0.003* (1.823)
Controls	Yes	Yes
常数项	0.136 (0.669)	0.143 (0.704)
Year/Pro/Firm FE	Yes	Yes
N	3425	3425
Adj.R ²	0.878	0.878

六、结论与启示

在当前加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局背景下，企业专业化分工作为循环经济的微观基础、推动经济创新发展的重要动力，受到了学术界和政府部门的广泛关注。本文构建了“政府采购→专业化分工→企业创新发展”的分析框架，并利用我国政府采购合同信息和上市公司数据，检验了政府采购对企业专业化分工的影响。研究发现：第一，在控制其他因素基础上，我国政府采购能够促进企业专业化分工，上述结果在经过一系列稳健性与内生性检验后依旧成立；第二，在公开招标采购、异地采购时，政府采购对于企业专业化分工的促进作用更突出，体现了公平竞争的积极影响；第三，机制研究表明，政府采购主要通过刺激企业市场需求、降低外部交易成本促进企业专业化分工；第四，政府采购对企业专业化分工的促进作用在非重点行业更突出，且在城市和供应链层面具有溢出效应，并最终引导企业创新发展。本文的研究结论丰富了政府采购和企业专业化分工领域的学术文献，并具有如下政策启示：

第一，各级政府部门要根据自身财政状况和业务实际需求，积极运用政府采购政策工具扶持企业发展。本文研究结论表明，政府采购不仅能够刺激市场需求，且能够有效降低企业外部交易成本，是促进企业向专业化、精细化方向发展的有效政策工具。在具体实践中，一是建议各地政府尊重市场经济运行的客观规律，重视竞争在公共资源市场化配置中的基础性作用，注重以信息化、智能化方式提升政府采购业务的透明度和交易效率，大力提倡公开招标的政府采购方式；二是针对本文所发现的政府采购在地区层面和供应链层面具有较好的溢出效应，建议在区域层面和行业层面统筹设计政府采购政策，针对大型城市、龙头企业制定特殊的采购策略，从而放大政府采购的辐射带动作用；建议有关部门牵头成立跨区域政府采购协同机制，鼓励异地竞标，避免地方保护主义和“政府采购市场分割”；三是确保经济政策的稳定性与长期性，降低政策波动对市场预期和企业家投资信心的负面影响，提高企业参与政府采购活动的积极性。

第二，企业要针对自身市场环境和发展需要，积极主动地参与政府采购投标、竞标活动，充分把握政策红利促进企业高质量发展。针对当前国内经济“三期叠加”、国际贸易冲突加剧的不利局面，尤其对于贫困地区和规模较小的企业，建议探索通过拓展政府订单业务消化产能、减缓市场风险。在具体实践中，一是要充分利用公共资源交易中心、政府采购中心所构建的线上交易平台，及时掌握地区政府采购交易量、交易类型和交易价格等数据，及时作出政府订单投资决策；二是鼓励企业家针对政府采购的业务流程、政策导向建言献策，充分发挥行业协会、异地商会等社会组织的信息传递作用，从“乙方”视角提出完善政府采购政策的针对意见，促进地区政府采购市场健康发展。

第三，注重挖掘公共采购需求的市场引导和牵引作用，以有效市场和有为政府相结合的方式促进高质量分工体系构建。在当前加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局背景下，各级政府既要通过完善基础设施、破除市场分割等方式促进市场流通，但尤其是考虑到当前经济增速放缓、居民消费意愿不高的前提下，也要探索进一步挖掘公共部门采购需求活跃市场交易，从而进一步激发国内市场潜能。在执行过程中要坚持量入为出、因地制宜，根据地区财政收支状况科学建立政府采购计划，避免因财政吃紧出现拖欠企业货款现象，坚决杜绝扩大地区财政压力和财政风险隐患。

参考文献

- [1] 曹春方, 夏常源, 钱先航. 地区间信任与集团异地发展——基于企业边界理论的实证检验[J]. 管理世界, 2019, 35(1): 179-191.
- [2] 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]. 经济研究, 2017, 52(2): 82-95.
- [3] 韩峰, 柯善咨. 追踪我国制造业集聚的空间来源: 基于马歇尔外部性与新经济地理的综合视角[J]. 管理世界, 2012(10): 55-70.
- [4] 韩旭, 武威. 政府采购能够促进企业履行社会责任吗——基于精准扶贫视角[J]. 会计研究, 2021(6): 129-143.
- [5] 郝闻汉, 袁淳, 耿春晓. 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[J]. 经济管理, 2021, 43(6): 22-37.
- [6] 胡凯, 蔡红英, 吴清. 中国的政府采购促进了技术创新吗?[J]. 财经研究, 2013, 39(9): 134-144.
- [7] 李超, 李涵, 唐丽森. 高速铁路、运输效率与垂直专业化分工[J]. 经济学(季刊), 2021, 21(1): 51-70.
- [8] 李明, 冯强, 王明喜. 财政资金误配与企业生产效率——兼论财政支出的有效性[J]. 管理世界, 2016(5): 32-45+187.
- [9] 孙浦阳, 宋灿. 贸易网络、市场可达性与企业生产率提升[J]. 世界经济, 2023, 46(3): 125-153.
- [10] 孙薇, 叶初升. 政府采购何以牵动企业创新——兼论需求侧政策“拉力”与供给侧政策“推力”的协同[J]. 中国工业经济, 2023(1): 95-113.
- [11] 王小鲁, 胡李鹏, 樊纲. 中国分省份市场化指数报告(2021)[M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2021.
- [12] 王竹泉, 于小悦, 马新啸. 中国式现代化、公共资源市场化配置与创新驱动发展——来自城市公共资源交易中心设立的经验证据[J]. 管理世界, 2023, 39(2): 100-121.
- [13] 武威, 刘玉廷. 政府采购与企业创新: 保护效应和溢出效应[J]. 财经研究, 2020, 46(5): 17-36.
- [14] 徐建斌, 李春根. 政府采购促进企业技术创新了吗——基于分行业的比较分析[J]. 当代财经, 2020(9): 28-38.
- [15] 杨兴全, 尹兴强, 孟庆玺. 谁更趋多元化经营: 产业政策扶持企业抑或非扶持企业?[J]. 经济研究, 2018, 53(9): 133-150.
- [16] 于小悦, 于苏, 曹伟, 等. 供应链金融与企业专业化分工[J]. 财经研究, 2023, 49(10): 94-108.
- [17] 于小悦, 马新啸, 王竹泉, 等. 政府采购对企业债务风险的影响研究[J]. 财政研究, 2024(3): 111-129.
- [18] 袁淳, 肖土盛, 耿春晓, 等. 数字化转型与企业分工: 专业化还是纵向一体化[J]. 中国工业经济, 2021(9): 137-155.
- [19] 张国胜, 匡慧姝, 刘政. 政府采购如何影响产能利用率?——来自中国制造企业的经验发现[J]. 经济管理, 2018, 40(9): 41-58.
- [20] 张沁琳, 沈洪涛. 政府大客户能提高企业全要素生产率吗?[J]. 财经研究, 2020, 46(11): 34-48.
- [21] 张婷婷, 宋冰洁, 荣幸, 等. 市场分割与企业纵向一体化[J]. 财贸经济, 2021, 42(6): 150-164.
- [22] 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]. 南开经济研究, 2014(1): 118-133.
- [23] Berger, P. G., Ofek, E., & Swary, I. Investor Valuation of the Abandonment Option. *Journal of Financial Economics*, 1996, 42(2): 257-287.
- [24] Bleda, M., & Chicot, J. The Role of Public Procurement in the Formation of Markets for Innovation. *Journal of Business Research*, 2020, 107: 186-196.
- [25] Brown, J. R., & Huang, J. All the President's Friends: Political Access and Firm Value. *Journal of Financial Economics*, 2020(138): 415-431.
- [26] Coase, R. H. The Nature of the Firm. *Economica*, 1937, 4(16): 386-405.
- [27] Coase, R. H. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 1960, 3(10): 1-44.
- [28] Cohen, D. A., & Li, B. Customer-Base Concentration, Investment, and Profitability: The U.S. Government as a Major Customer. *The Accounting Review*, 2020, 95(1): 101-131.
- [29] Cohen, D., Li, B., Li, N., et al. Major Government Customers and Loan Contract Terms. *Review of Accounting Studies*, 2022, 27(1): 275-312.

- [30] Dhaliwal, D., Judd, J. S., Serfling, M., et al.. Customer Concentration Risk and the Cost of Equity Capital. *Journal of Accounting and Economics*, 2016, 61 (1) : 23-48.
- [31] Edler, J., & Georghiou, L.. Public Procurement and Innovation? Resurrecting the Demand Side. *Research Policy*, 2007, 36 (7) : 949-963.
- [32] Geroski, P. A.. Procurement Policy as a Tool of Industrial Policy. *International Review of Applied Economics*, 1990, 4 (2) : 182-198.
- [33] Goldman, J.. Government as Customer of Last Resort: The Stabilizing Effects of Government Purchases on Firms. *The Review of Financial Studies*, 2020, 33 (2) : 610-643.
- [34] Harris, C. D.. The Market as a Factor in the Localization of Industry in the United States. *Annals of the Association of American Geographers*, 1954, 44 (4) : 315-348.
- [35] Lyons, B. R.. Specific Investment, Economies of Scale, and the Make-or-Buy Decision: A Test of Transaction Cost Theory. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1995, 26 (3) : 431-443.
- [36] Ma, Y., & Xu, L.. Major Government Customers and Stock Price Crash Risk. *Journal of Accounting and Public Policy*, 2021 (6) : 106900.
- [37] Rothwell, R.. Technology-Based Small Firms and Regional Innovation Potential: The Role of Public Procurement. *Public Policy*, 1984, 4 (4) : 307-332.
- [38] Samuels, D.. Government Procurement and Changes in Firm Transparency. *The Accounting Review*, 2021, 96 (1) : 401-430.
- [39] Smith, A.. *The Wealth of Nations* (reprinted) . University of Chicago Press, 1776.

Government Procurement, Competition and Vertical Specialization

Yu Xiaoyue Yu Su Cao Wei Wang Zhuquan

Abstract: Vertical specialization serves as a critical driver for economic growth and technological innovation, forming the micro-foundation for a seamless domestic economic cycle. By matching government procurement orders disclosed on the China Government Procurement Network with the parent and subsidiary companies of listed firms, this paper constructed a comprehensive government procurement database of listed companies and systematically analyzed the impact of government procurement on enterprise vertical specialization. The empirical results indicate that government procurement promotes vertical specialization by stimulating market demand and reducing transaction costs, with open bidding and non-local procurement exhibiting more pronounced effects. Further research reveals spillover effects of government procurement on vertical specialization at regional and supply-chain levels, ultimately guiding enterprises toward innovation-driven development. This study extends academic research on the microeconomic consequences of government procurement and the determinants of vertical specialization.

Keywords: Government Procurement; Vertical Specialization; Market Demand; Transaction Costs; Fair Competition

(责任编辑 : 郭晓辉)