

“985工程” 国家哲学社会科学区域经济创新基地资助项目



亚太区域经济 一体化问题研究

刘晨阳 于晓燕 主编



南开大学出版社

“985 工程”国家哲学社会科学区域经济创新基地资助项目

亚太区域经济一体化问题研究

主编 刘晨阳 于晓燕

南开大学出版社
天津

图书在版编目(CIP)数据

亚太区域经济一体化问题研究 / 刘晨阳, 于晓燕主编.
天津: 南开大学出版社, 2009. 4
ISBN 978-7-310-03123-8

I. 亚… II. ①刘…②于… III. 地区经济—经济一体化—
研究—亚太地区 IV. F114.46

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 046432 号

版权所有 侵权必究

南开大学出版社出版发行

出版人: 肖占鹏

地址: 天津市南开区卫津路 94 号 邮政编码: 300071

营销部电话: (022)23508339 23500755

营销部传真: (022)23508542 邮购部电话: (022)23502200

*

河北昌黎太阳红彩色印刷有限责任公司印刷

全国各地新华书店经销

*

2009 年 4 月第 1 版 2009 年 4 月第 1 次印刷

880×1230 毫米 32 开本 12.5 印张 357 千字

定价: 28.00 元

如遇图书印装质量问题, 请与本社营销部联系调换, 电话: (022)23507125

目 录

第一章 区域经济一体化:多视角的理论框架	(1)
第一节 区域经济一体化的概念界定与内涵	(1)
第二节 区域经济一体化的经济学传统理论	(7)
第三节 区域经济一体化的“新区域主义”和新制度 经济学观点	(26)
第四节 区域经济一体化的国际关系学分析	(32)
第二章 亚太区域经济一体化的政治经济分析	(40)
第一节 亚太区域经济一体化的总体特征	(40)
第二节 亚太区域经济一体化的政治经济背景	(53)
第三节 亚太区域经济一体化的主要动因	(57)
第四节 亚太地区主要成员的区域经济合作战略	(61)
第三章 东盟经济一体化进程	(71)
第一节 东盟经济一体化的动因和发展历程	(71)
第二节 东盟经济一体化现状	(78)
第三节 东盟经济一体化的效应分析	(87)
第四节 东盟经济一体化面临的挑战和未来发展方向	(112)
第四章 东亚区域经济一体化进程	(120)
第一节 三个“10+1”的经济合作	(120)
第二节 中日韩三国间的经济合作	(143)
第三节 东盟与中日韩三国的“10+3”合作	(159)
第四节 东亚共同体的构想	(169)

第一章 区域经济一体化:多视角的理论框架

区域经济一体化是当今世界经济的一大显著特征,世界大多数国家和地区都已参加了形式多样的区域经济一体化组织。近年来,中国也成为亚太区域经济一体化的积极倡导者和参与者。

传统的经济学理论从产品市场一体化和要素市场一体化的角度为国际区域经济一体化的发展提供了注解,但是,如果我们力求更加深入地探究这一趋势背后所蕴涵的经济、政治、社会、文化、外交和安全等更为广泛的内容,就需要从经济学、政治学和国际关系等不同学科的视角进行全面的理论分析。

第一节 区域经济一体化的概念界定与内涵

为了透彻理解区域经济一体化的相关理论,就必须首先对区域经济一体化的概念作出准确的界定。在此,我们按照一体化——经济一体化——区域经济一体化的逻辑顺序,层层深入地剖析区域经济一体化概念的丰富内涵。

一、一体化的概念界定与内涵

根据《牛津英语词典》记载,“一体化”最早是在 1620 年的出版物中

被赋予“将各部分结合成一个整体”涵义的。美国经济学家弗里茨·马克鲁普认为,英文“一体化”(integration)一词是由拉丁文“integratio”引申而来的,其涵义是“更新”、“修复”(renovation)。

在经济学中,“一体化”最初是指企业之间的联合,即厂商通过协定(Agreement)、卡特尔(Cartel)、康采恩(Konzern)、托拉斯(Trust)、兼并(Merger)等方式联合而成的产业组织。具体而言,又可分为“水平一体化”(horizontal integration)和“垂直一体化”(vertical integration)两种形式,前者是指生产同类产品且有竞争关系的企业之间的合并,后者是指处在生产过程中上下游企业之间的结合。在国际政治学理论中,对“一体化”的概念也有不同的表述。德国学者贝娅特·科勒·科赫和她的合作者在《欧洲一体化与欧盟治理》一书中把“一体化”定义为:“不同的社会、国家及经济体跨越了现存的国家、宪政和经济边界,以和平和自愿的方式所形成的联合”。他们认为,由于研究对象的不同,对“一体化”的定义也有不同的表述。它有时用于描述一种实际的现象,有时又用于表达一种规范性的目标值,它既被当作一个过程,又被当作一种状态。美国国际关系学家詹姆斯·多尔蒂和小罗伯特·普法尔茨格拉夫把“一体化”定义为“导致政治共同体形成的过程”。厄恩斯特·哈斯将“一体化”定义为“说服来自不同国家的政治行为体将其忠诚、期望和政治活动转向一个新的中心的过程。这个中心的组织机构拥有或要求掌握对已经存在的各民族国家的管辖权”。而美国国际政治学家卡尔·多伊奇则认为:“一体化是一个过程,它使一部分人在某一领土内得到一种足够强烈的共同体感、制度感和实践感,从而使居民形成一种和平变革预期”。

从这些表述可以看出,不同的角度对“一体化”的定义有不同的涵义。但是,大多数理论家都认为,国际层次上的一体化进程得到了各参与方的同意,共同的规范、价值、利益或目标的形成为一体化进程奠定了基础。虽然出现一体化的国际体系的政治单位有可能是通过征服形成的,但超越民族国家的和平的一体化进程,其演化却有赖于参与各方所认识到的共同需要。换言之,世界秩序不可能建立在全球军事征服上,国际体系中的单位将逐渐接受合作性安排,以此作为地区性或全球

性政治共同体的基础。这样的共同体所拥有的价值不能由外界强加,而要源于共同体成员间的互动。在这样一个环境中,国家面临着许多靠单个国家无法解决的问题,包括特定功能领域中的问题,如贸易政策问题。因此,各国对实现合作产生了兴趣,希望通过合作为共同面临的问题找到大家都能接受的解决办法。从这个意义上说,一体化是一个多维的现象,涉及政治、社会、文化和经济等诸多领域。^①

二、经济一体化的概念界定与内涵

“经济一体化”的概念最先是由西欧和美国的专家学者在探索西欧国家走联合之路的现象中提出的。20世纪四五十年代,西欧国家酝酿建立欧洲煤钢共同体,并认为要达到欧洲统一的目的,必须以实现经济一体化为基础。一些经济学家在研究欧洲经济一体化的过程中赋予了一体化多种定义,其中趋同的认识是:各国经济之间的贸易融合到一个更大区域的过程。随着欧洲经济共同体的成立,“经济一体化”概念也得到丰富和发展。

约翰·平德参照《简明牛津辞典》的解释,为“经济一体化”下了如下定义:经济一体化是指两个或两个以上的国家,不仅允许商品在它们之间自由流动,而且还允许生产要素自由流动,为此须消除各国在这些方面存在的各种歧视,一定程度上实现政策协调。平德还在此基础上,对经济一体化定义作了划分,提出所谓“消极一体化”和“积极一体化”的概念。消极一体化只包括消除贸易歧视,而积极一体化除了实现消极一体化外,还包括为达到经济和福利目标而实施的政策协调甚至制定共同政策。贝拉·巴拉萨在1962的《经济一体化理论》一书中对经济一体化作了这样的解释:“一体化既是一种进程,又是一种状态……就是指产品和生产要素的流动不受政府的任何限制”。约翰·哈里·邓宁在1993年为经济一体化所下的定义是:“经济一体化是经济相互依存的

^① 詹姆斯·多尔蒂等著,阎学通等译:《争论中的国际关系理论》,世界知识出版社,2003年,第552页。

一种形式,其特征是所有成员国之间达成一种协议。对各成员国而言,该协议意味着放弃其部分国家主权,以建立跨国市场(这使得各成员国的成本与价格趋于一致),或者建立一个代表所有成员国的超国家的权威机构”。

上述不同的解释,实际是对不同程度的经济一体化状态所下的定义。《新帕尔格雷夫经济学大辞典》对经济一体化的归纳具有一定的代表性和权威性。这是贝拉·巴拉萨于1983~1986年间为该辞典撰写的经济一体化词条中提出的:“在日常生活中,一体化被定义为把各个部分结成为一个整体。在经济文献里,‘经济一体化’这个术语都没有这样明确的含义。一方面,两个独立的国民经济之间,如果存在贸易关系就可以认为是经济一体化;另一方面,经济一体化又指各国经济之间的完全联合。”

总之,尽管学术界对经济一体化有着不同的解释和分类,但公认的观点是:通过一体化,不仅可以在参与国间消除各种贸易壁垒和歧视性政策,还可以在某些共同感兴趣的领域促进合作和政策协调。从本质上讲,在一体化的过程中,这样做必然会使参与国将某些领域(如对外贸易、财政金融等)的国家主权部分地或全部地让渡给共同建立起来的超国家机构。

三、区域经济一体化的概念界定与内涵

第二次世界大战后,随着国际生产分工的细化和社会化程度的提高以及跨国公司的迅速发展,国家间、地区间的经济联系和相互依赖关系日益加强,竞争与合作这对矛盾的统一体也日趋激烈,从而使相邻或相近的国家之间的经济联合成为可能,其表现形式就是区域经济集团的出现,即区域经济一体化的形成与发展。

关于区域经济一体化的概念,学术界比较广泛地接受贝拉·巴拉萨的过程与状态的定义以及五个阶段的划分,即自由贸易区、关税同盟、共同市场、经济联盟和完全的经济一体化。还有一种观点认为区域经济一体化是伙伴国家之间市场一体化的过程,从产品市场、生产要素

市场向经济政策的统一逐步深化,具体的定义是:“有一定地缘关系的两个或两个以上的国家和地区,为了共同的经济和政治利益,通过签订某种政府间条约或协定,拟订共同的行动准则和协调一致的政策,甚至通过建立起各国政府一定授权的共同机构,实行长期而稳定的超国家的经济调节,达成经济乃至政治上的联盟”^①。

区域经济一体化的概念有着深刻的内涵。如上文所述,区域经济一体化是国家和地区之间通过一定的制度安排来实行的经济联合。由于制度安排和组织形式不同,成员国实行经济合作的领域和程度也随之不同。区域经济一体化的目的和动力是最大程度地维护成员国的共同利益,即提高成员国在国际竞争中的整体竞争力,实现比较利益和规模经济利益。区域经济一体化组织具有特定的区域性、集团性、排他性甚至超国家性,并且具有鲜明的区域或地区特点。一般来说,它由地处某个或大或小的区域内的成员国联合而成,自然也存在少数地区跨度较大的有些国家组成的一体化组织。而集团性则指某些一体化组织内成员国联合的形式和程度使其区别于一般一体化组织而成为紧密群体,如我们通常称之的欧盟就是这样的—个区域经济一体化组织。区域经济一体化组织还具有排他性,这是为了维护一体化组织内成员国的共同利益的需要。区域经济一体化组织的超国家性是指一体化组织各成员国在某些经济领域实行区域或跨区域层次上的协调干预和合作,各成员国对这些领域的宏观管理则服从于这种集体的协调干预和合作。

综上所述,对于区域经济一体化的概念与内涵,从不同学科、不同角度出发会有不同的理解,但它们都是随着实践,以及人们对其认识的不断加深而不断演进和完善的。

四、区域经济一体化与世界经济一体化的关系

随着国际分工的深入和世界市场的发展,各国各地区经济相互作用、相互依存程度日益加深,形成了全球化和区域一体化并行发展的现

^① 王志明、乔桂明:《国际经济学》,复旦大学出版社,2000年,第23页。

实。这二者之间既有区别,又有着密切的内在联系。

作为世界经济一体化组成部分的区域经济一体化,意味着国家主权的某种让渡,一种超国家经济组织或规则在一定区域内的存在。而世界经济一体化作为世界范围的整体,在部分让渡国家主权方面还不如区域经济一体化,它更多地表现在非让渡主权的形式上,如更深刻的国际分工、更广泛的国际交换、更具体的经济形式、更密切的相互依存、更成熟的运行机制等等。所以,区域经济一体化与世界经济一体化的区别在于:在组织化程度上,区域经济一体化强于世界经济一体化;在内容上,世界经济一体化更具有机制上的联合意义。世界经济一体化是一种趋势,是一种动态的过程;而区域经济一体化既是一种动态的发展趋势,又是一种组织化的实体。

区域经济一体化的结果是世界经济的区域化,遍布于世界各地的区域或者次区域合作,构成了全球范围内的区域经济一体化。从表面上看,它似乎导致了世界“分裂”,而不是“整合”。也就是说,区域经济一体化似乎是与世界经济一体化背道而驰的。但事实上,区域经济一体化是世界经济走向全球一体化的必要阶段。在当今世界各国各地区经济差距悬殊的情况下,世界经济一体化是难以一步到位的,而区域经济一体化将推进区域经济的发展,从而可能在区域内部采取较小差距的合作形式。同时,区域经济一体化一旦形成,又可能不断吸收新的成员国来扩大它的规模和范围。由此可见,区域经济一体化组织的成立和运作可以有效增强各成员国的利益纽带,促进区域经济的整体发展,从而对世界经济一体化起到积极的促进作用。

需要指出的是,区域经济一体化会产生贸易转移效应,但并不等于是一种贸易保护措施。正因为它实行对外更自由的商品与生产要素的流动,而更优惠待遇属于一般最惠国待遇之外。所以,不能把区域经济一体化看作是世界经济一体化的阻力,或者说是取代了世界经济一体化。恰恰相反,由于区域经济一体化有国际性的制度安排在约束和规范成员国的行为,确保了区域经济一体化本身的发展规模、程度和方向,从而可以促进世界经济一体化的发展,并在一定程度上决定世界经济一体化的发展方向。当然,如果区域经济一体化协议中本身包含高关税

同盟等排他性内容,那么就会对世界经济一体化产生消极作用。

第二节 区域经济一体化的经济学传统理论

区域经济一体化的经济学传统理论主要包括关税同盟理论、自由贸易区理论、共同市场理论和完全的经济一体化理论。上述理论分别从产品市场、要素市场和政治制度的角度出发,对区域经济一体化衍生和发展的动因进行了剖析。

一、关税同盟理论

关税同盟是区域经济一体化的典型形式,除自由贸易区外,其他形式的区域经济一体化都是以关税同盟为基础逐步扩大其领域或内涵而成。所以,在理论上,关于区域经济一体化经济影响效果的分析,大都以关税同盟为研究对象。

关税同盟这一国际区域经济合作形式最早可以追溯到几百年以前,但是1947年成立的欧共体才是真正具有代表意义的关税同盟。关税同盟取消成员国之间的进口关税,对成员国以外的国家实行统一对外关税,按照协议将关税收入在成员国之间按一定比例分配。关税同盟理论主要研究资源再分配引起的效应变化以及对成员国的影响。

(一)瓦伊纳的传统关税同盟理论

根据传统的关税同盟理论,以比较利益原则为基础的自由贸易可以扩大各国的经济利益,带来生产和消费的有益变化。关税同盟在区域内实行关税减免,从而趋向自由贸易,这必然导致成员国福利的增加。

凯姆普和万认为,在对成员国一次性总付补偿没有限制,以及经济合作组织可以适当地选择统一对外关税水平时,关税同盟可以增加成员国的福利。此外,凯姆普和万考虑了现存关税同盟进一步扩充成员的

情况。此时,同盟以外的国家的出口仍保持在新成员加入关税同盟以前的水平,所以帕累托改进表现为关税同盟扩充成员的结果。因此,关税同盟的扩充可被视为趋向世界自由贸易的福利增进的途径。

瓦伊纳提出关税同盟的两种效果:贸易创造和贸易转移。区域内关税的削减导致了贸易创造,促进了资源的优化配置;另一方面,区域内削减关税而对区域外保持关税,导致了贸易转移。瓦伊纳认为关税同盟的净福利效果取决于贸易创造效应和贸易转移效应的对比:如果贸易创造效应大于贸易转移效应,关税同盟的建立可以提高经济效率,增加世界福利水平;反之,福利下降。

假设:有本国、伙伴国和非成员国三个国家,分别用 H、P 和 W 表示,生产两种商品:商品 1 和商品 2;非成员国生产商品 1 的效率最高,伙伴国次之,本国最差,本国对从非成员国进口的商品 1 征收特别关税 t_h ;本国是生产商品 2 效率最高的国家,非成员国次之,伙伴国最差,非成员国对从本国商品 2 的进口征收特别关税 t_p ;在本国和伙伴国组成关税同盟或自由贸易区的情况下,本国把从伙伴国进口商品 1 的关税降为零;市场是完全竞争市场;要素在国内可以自由流动,不能在国际间自由流动;贸易壁垒只能采取关税形式等。

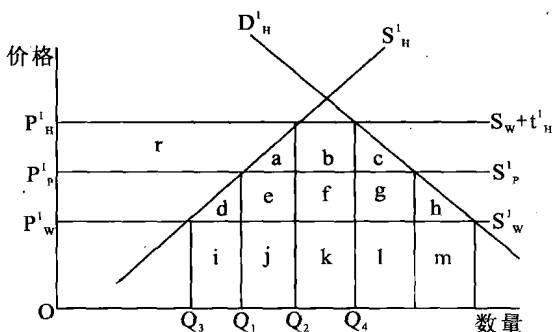


图 1-1(a)

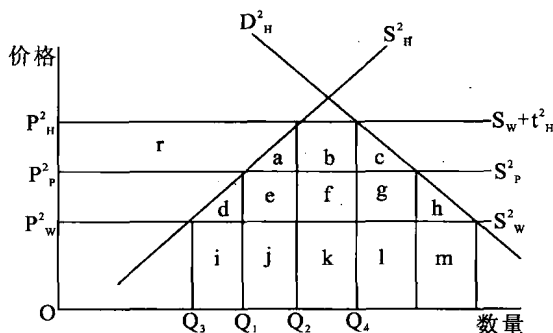


图 1-1(b)

瓦伊纳的贸易创造是指在关税同盟等贸易或经济合作组织内部实行自由贸易后,原来国内生产的成本高的产品被从伙伴国进口的成本低的产品所替代。对本国(进口国)来说,贸易创造所带来的收益可以进一步从生产和消费两个方面加以分析:从生产的角度讲,国内生产成本高的产品被伙伴国成本低的产品所替代,资源使用效率得到提高;从消费角度讲,本国该项产品的消费支出减少。两项所得使进口国整体的福利水平得到提高。在图 1-1(a)中,贸易创造新增加的贸易流量相当于图 1-1(a)中 $Q_2 - Q_1$ 提高到 $Q_4 - Q_3$ 的商品 1 进口量。面积 $(a + e + j)$ 表示本国商品 1 的生产从 Q_1 减少到 Q_3 所释放出来的生产资源;面积 $(c + g + l)$ 表示商品 1 的进口从 Q_2 扩大到 Q_4 本国消费者消费福利的提高。贸易创造为进口国所带来的净福利相当于图中 $(a + c)$ 的面积。这里 a 为没有这种进口时的生产扭曲损失, c 为同样情况下的消费扭曲损失。现在由于进口,这两种损失得以避免。

瓦伊纳的贸易转移是指由于关税同盟对外实行统一的关税税率,对非成员国的歧视,导致某一进口国本来从区外的进口为从伙伴国的进口所替代这种贸易流向发生转移的情况。由于伙伴国并不是生产该进口商品效率最高的国家,本国从非成员国进口的成本较低的产品被伙伴国成本较高的产品所替代,说明了这种贸易转移并不是一种理性的经济决策,只不过是关税同盟成员国之间的一种对外歧视性的决策。这种决策也会给进口国带来税收损失。在图 1-1(a)中, $Q_2 - Q_1$ 的进口

从非成员国转移到伙伴国,进口国关税损失为 $(b+f)$ 。

瓦伊纳认为,关税同盟的静态效应就是由贸易创造带来的收益减去贸易转移造成的损失最终取得的实际利益。组成关税同盟后,图 1-1(a)中的面积 $(r+a+b+c)$ 为消费者剩余增加的部分;面积 r 为生产者剩余减少的部分;面积 $(b+f)$ 代表着由于放弃从非成员国进口而遭受的关税损失。换句话说,关税同盟对本国的净福利影响取决于面积 $(r+a+b+c)-r$ 与 $b+f$ 之差,即 $a+c$ 与 f 之差。

关税同盟的福利效应会受到以下几种因素的影响:(1)本国的供求弹性越大,即供求曲线越平坦, $(a+c)$ 面积越大,关税同盟的贸易创造效应越大;(2)成立关税同盟前,本国的关税水平越高,成立关税同盟后的福利效应越大;(3)从 P_H 、 P_P 、 P_W 三者之间的价格差来看, P_H 与 P_P 的差距越大, $(a+c)$ 的面积就越大,关税同盟的贸易创造效应也就越大;而 P_P 与 P_W 的差距越大, f 的面积也越大,关税同盟的贸易转移效应就越大。反之亦然。但从总体上来看,关税同盟给本国带来的净福利效应 $(a+c)-f$ 是不确定的,在 $f > (a+c)$ 的情况下,就会是负福利,即净损失。

在图 1-1(b)中,关税同盟对伙伴国的贸易效应是完全不同的。由于本国生产商品 2 的成本最低,伙伴国的生产成本最高,伙伴国消除对本国商品 2 的进口关税只会产生贸易创造,不会发生贸易转移。贸易创造来自伙伴国商品 2 的进口从 Q_2-Q_1 到 Q_4-Q_3 的增加。这种增加,使伙伴国避免了生产扭曲损失 $(a+d+e)$ 和消费扭曲损失 $(c+g+h)$,贸易创造为伙伴国带来的净福利提高就是 $(a+d+e)+(c+g+h)$ 。

由于本国生产商品 2 的成本最低,伙伴国的生产成本最高,关税同盟给伙伴国带来了上述净贸易创造效应。而由于伙伴国商品 1 的生产成本高于非成员国,本国的福利变化并不确定。因此,在基本的瓦伊纳模型中,如图 1-1(b)所示,在由大多数为出口产品生产效率最高的国家组成关税同盟,即关税同盟内出口商品具有国际竞争优势的情况下,整个区域和单个成员国在多数情况下的关税同盟效应是净贸易创造与福利的改善。如果有一国或更多的成员国出口商品的生产效率不是最低而是较低,如图 1-1(a)所示,关税同盟就会给其他成员国带来明显

的贸易转移效果。这时候,与成员国相比生产效率低的国家会获益;与成员国相比生产效率高的国家,因贸易创造带来的收益也许不足以抵消贸易转移的损失,其福利损益不能确定,这时整个区域的福利所得也就不能确定。

(二)米德的关税同盟理论

瓦伊纳关税同盟理论假定,每个国家只能出口一种产品同时进口一种产品,这就意味着贸易格局是不对称的,一个国家不能和同盟外的国家进行贸易,而关税同盟对成员国的福利影响取决于是否与同盟外的国家进行贸易。米德的 3×3 模型解决了瓦伊纳 3×2 模型的不对称性。

假设:H国和P国建立关税同盟,W为同盟以外的其他国家;H国和P国进行专业化分工,生产一种产品,进口另外两种产品;H国生产产品1,从P国进口产品2,从W进口产品3;P国生产产品2,从H国进口产品1,从W进口产品3。下面以H国的情况为例,分析关税同盟对成员国福利的影响。

图1-2表明H国对产品2和产品3的需求。在H国对两种产品都征收关税的情况下,产品2和产品3的国内价格分别为 P_2^H 和 P_3^H ,世界市场价格分别为 P_2^W 和 P_3^W ,进口量分别为 M_{2D} 和 M_{3D} 。H国和P国建立关税同盟后相互取消了关税而对产品3征收关税。那么,在H国,产品2价格降至 P_2^W ,产品3价格仍为 P_3^H 。如果产品1和产品2是可替代的,那么产品2价格的下降使H国对产品3的需求曲线由 D_3^H 向左移动到 D_3^A 。H国对产品2和产品3的进口变为 M_{2D} 和 M_{3U} 。此时,H国能否获得收益取决于因 P_2 的下降带来的消费者剩余的净增加(图中三角形ABC部分)与减少产品3的进口而导致的成本增加部分(图中四边形EFGH部分)之间的大小关系,即取决于建立关税同盟前对产品2和产品3关税水平以及这两个市场的替代和互补水平。

此时,在三种产品的假设条件下,三角形ABC代表贸易创造效应(由于H国产品价格下降以及H国从P国增加进口的收益),而四边形EFGH表示贸易转移效应。(当产品2和产品3可以相互替代时)

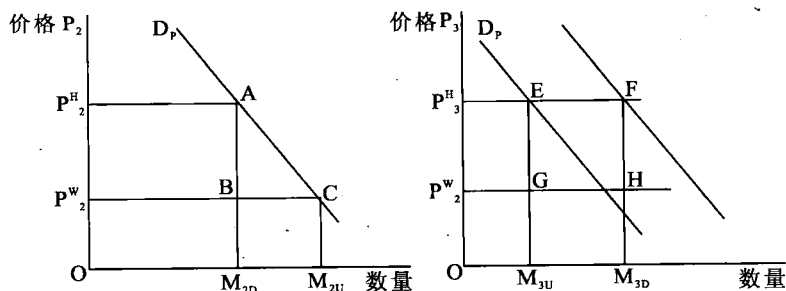


图 1-2

(三) 关税同盟的非合作博弈理论

随着产业组织理论与“新国际贸易理论”的发展与成熟,经济合作理论也有了长足的进展。1991年,盖兹斯和卡普提出了关税同盟的非合作博弈模型。该模型假设存在一个包括两个国家 A 和 B 的关税同盟,对外关税的制定可以授权给任一成员国,政策制定者在制定共同对外关税时把世界其他国家的反应考虑进去,即政策制定者的行为是策略性的。设同盟和世界其他国家的关税分别为 t 和 t^* ,同盟成员国的福利函数为 $W_i(t, t^*)$ ($i=A, B$),世界其他国家的福利函数为 $W^*(t, t^*)$ 。

如果成员 i 是同盟政策的制定者,那么它在制定共同对外关税时对应于某一给定的 t^* ,会选择一个使其福利最大化的共同对外关税,该关税是世界其他国家关税 t^* 的函数,可表示为 $t_i(t^*)$,称其为反应函数。如果两个成员国相似,但不完全相同,那么,它们的反应函数比较接近但不会相同。世界其他国家的反应函数表示为 $t^*(t)$ 。如图 1-3 所示, A 和 B 是两个均衡点, A 是当 A 国为政策制定者时的均衡点, B 是当 B 国为政策制定者时的均衡点。曲线 W_1^0 表示通过 A 点,福利水平为 W_1^0 的 A 国的等福利线(曲线与横轴越接近,所代表的福利水平越高)。 t_1, t_2 与 t_1^*, t_2^* 是最佳关税水平。