北京市社会科学理论著作出版基金资助出版

东亚地区的次区域经济合作

丁　斗　著

北京大学出版社
北　　京

需要全本请访问 www.ertongbook.com

内 容 简 介

东亚地区的次区域经济合作，是20世纪80年代末、90年代初冷战结束后在东亚地区出现的经济新现象，其主要案例有珠—港—澳地区、新—柔—廖成长三角、图们江地区和澜沧江　湄公河地区的次区域经济合作。本书在详细论述各主要案例的同时，也对次区域经济合作的经济新现象做了系统性的理论研究和思考。读者对象是研究国际经济和国际关系的学者和大中专生，以及关心东亚地区经济发展的政府官员和专业人士。

目　　录

第一章　东亚地区次区域经济合作的理论探讨……（1）

第一节　东亚地区次区域经济合作的概念界定……（1）

第二节　西方区域经济一体化理论的回顾……（5）

第三节　生产要素流动性与次区域经济合作……（16）

第四节　东亚地区次区域经济合作的一般性特征……（22）

第二章　东亚地区次区域经济合作的时代背景……（27）

第一节　充满活力的东亚经济是该地区经济合作的坚实基础……（27）

第二节　“雁行模式”的经验和危机……（30）

第三节　东亚地区面临的外来压力和内在压力……（35）

第四节　东亚地区的区域经济合作表现出了多种形式…（42）

第三章　珠—港—澳地区的次区域经济合作……（46）

第一节　珠—港—澳地区次区域经济合作的区位优势…（46）

第二节　珠—港—澳地区次区域经济合作的历史过程…（47）

第三节　珠—港—澳地区次区域经济合作的评价……（57）

第四章　新—柔—廖成长三角的次区域经济合作……（68）

第一节　新—柔—廖成长三角次区域经济合作的区位优势……（68）

第二节　新—柔—廖成长三角次区域经济合作的历史过程……（71）

第三节　新—柔—廖成长三角次区域经济合作的评价…（77）

第五章　图们江地区的次区域经济合作……（84）

第一节　图们江下游地区的区位优势……（84）

第二节　图们江地区次区域经济合作的历史过程……（86）

第三节　图们江地区次区域经济合作的评价……（97）

第六章　澜沧江—湄公河地区的次区域经济合作……（108）
第一节　澜沧江—湄公河地区的区位优势……（108）
第二节　澜沧江—湄公河地区次区域经济合作的历史过程……（110）
第三节　中、老、缅、泰“黄金四角”地区的小区域经济合作……（117）
第四节　澜沧江—湄公河地区次区域经济合作的评价……（122）
附　录　亚洲开发银行确定的澜沧江—湄公河次区域经济合作项目表……（132）
第七章　关于东亚地区次区域经济合作的一些经济学思考……（137）
第一节　从生产要素流动的角度看次区域经济合作……（137）
第二节　从制度创新的角度看次区域经济合作……（143）
第三节　从交易费用的角度看次区域经济合作……（150）
后记……（159）

第一章　东亚地区次区域经济合作的理论探讨

第一节　东亚地区次区域经济合作的概念界定

东亚地区的次区域经济合作（subregional economic co-operation），是20世纪80年代末、90年代初冷战结束后在东亚地区出现的新现象。

1989年12月，新加坡第一副总理吴作栋倡议，在新加坡、马来西亚的柔佛州、印度尼西亚的廖内群岛之间的三角地带建立经济开发区，并称其为“成长三角”（growth triangle）。这一倡议迅速得到了东亚各国和地区的注目和仿效。自此，东亚地区次区域经济合作的发展进入了快车道，出现了大大小小的成长三角。次区域经济合作的崛起被一些东亚学者认为是东亚地区“经济地壳的变动”。

研究东亚地区次区域经济合作对于中国的改革开放进程具有一定的现实意义，因为次区域经济合作是当前我国经济与世界经济接轨的一个重要环节。中共中央关于建立社会主义市场经济的决议，从理论上解决了在市场经济原则下实现中国经济与世界经济接轨的问题。首要的途径是更多的外资、外贸和对外经济技术合作；第二个途径是中国的整个地区加入国际多边经济体制，例如WTO和APEC等；第三个途径就是中国的部分地区参与灵活的次区域经济合作。

如何界定东亚地区的次区域经济合作呢？我们认为，东亚地区的次区域经济合作具有特定的概念内涵，它是指小范围的、被认可为一个单独经济区域的跨国界或跨境的多边经济合作。

本书中的东亚的次区域经济合作的主要事例，是指珠江三角洲—香港—澳门地区、图们江地区、澜沧江—湄公河地区、新—柔—廖

需要全本请访问 www.ertongbook.com

成长三角（又称东盟南部成长三角）、东盟北部成长三角和东盟东部成长三角。

在本书中，环渤海地区的区域经济合作不被认为是特定意义上的东亚次区域经济合作。它主要是指中国渤海湾地区以天津市为中心的包括山东省、辽宁省、河北省（在某种程度上还包括山西省）、北京市、天津市之间的经济合作和整合。从实质意义上看，渤海湾地区的经济合作首先是中国本国范围内的区域经济合作。在20世纪80年代，中国改革开放的重点是东南沿海地区，以点带面辐射内地。90年代以来，中国经济发展的高潮由南向北涌动。如果把珠江三角洲经济区称为改革开放后中国经济增长的第一个增长极，以浦东开放为龙头的长江三角洲经济区称为第二个增长极，那么环渤海湾地区的区域经济合作就可以被当做第三个增长极的重要意义来理解和认识。在1992年中国共产党十四大报告中，江泽民总书记明确提出要加速环渤海地区的开放和开发，力争经过20年的时间，使之成为中国基本实现社会主义现代化的地区。1993年，国家计委提出了《加快环渤海地区经济发展的初步报告》。次年，又结合“九五”规划制定了《2000年环渤海地区经济发展规模要点》。1996年，环渤海地区的经济发展又被列入《“九五”规划和2010年远景目标纲要》，其中特别提出：“发挥交通发达、大中城市密集、科技人才集中、煤炭石油等资源丰富的优势，以支柱产业发展、能源基地和运输通道建设为动力，依托沿海大中城市，形成以辽东半岛、山东半岛、京津冀为主的环渤海综合经济圈。”①

可见，为了促进中国环渤海湾地区的经济发展，必须实现中国环渤海湾地区的经济国际化。由于日本和韩国毗邻中国环渤海湾地区，有着先天优越的经济联系、文化沟通和历史纽带，因此，日本和韩国是中国环渤海湾地区最重要的投资和贸易伙伴。然而，它们在中国环渤海湾地区全方位对外开放中的分量并不是举足轻重，也就是说中国环渤海湾地区与日韩以外的国家和地区也有着非常重要的经济联系。以天津为例，天津市是中国北方最大的沿海开放城市，位于环渤海地区的中心地带。从利用外资情况看，截至1997年底，天津市累积协议投资总额突破100亿美元大关，其中与日本的协议投资总额为

7.8亿美元，与韩国的协议投资总额为5.2亿美元，这就意味着天津市88%的协议投资金额来自日韩以外的国家和地区。从对外贸易进出口情况看，1998年，天津对日本的出口额为近5亿美元，占全市出口总额的20%以上，对韩国的出口额为近2亿美元，韩国只是天津的第4大出口市场；1998年天津的外贸进口已达到9亿多美元，其中由日本进口3亿多美元，由韩国进口近1亿美元。

因此，尽管韩国和日本与中国环渤海湾地区有广泛的投资和贸易联系，尽管韩国前总统金泳三曾经提出旨在推动韩国西部地区开发的“环黄海经济共同体”的计划，尽管有很多学者提出关于“黄海经济圈”和“环渤海经济圈”的种种构想，但是，包括中日韩在内的广义地缘范围的环渤海地区的经济合作圈，迄今还没有出现一个政府间的机制性的框架或者甚至非机制性的默契，也没有得到国际学术界和企业界的广泛认可。它只是一种与实践进程有些关系的倡议和构想。中国渤海湾地区与韩国、日本的经济合作，可以被认为是中国与韩国、日本的双边经济合作的一部分。以上海浦东为中心的长江三角洲经济区，与环渤海湾地区一样，与日本、韩国有着深刻而广泛的贸易投资联系。可是，几乎没有人会把长江三角洲与日韩的经济协作看做是一个单独的经济合作区域。

由于东亚地区的次区域经济合作是20世纪80年代末、90年代初才出现的新现象，尚处于发展阶段，国际上并没有权威的机构给予公认的定义。亚洲开发银行从扶贫减困的角度理解和扶植次区域经济合作，把次区域经济合作当作是帮助落后脱贫的一种重要手段，因而给予了很大的理论探讨、舆论造势和资金支持。它把次区域经济合作定名为“成长三角”。1993年2月，亚洲开发银行和日本国际大学在亚行总部——菲律宾首都马尼拉召开了名为“亚洲的成长三角”的国际研讨会。这是第一次就次区域经济合作问题进行探讨的重要的国际性会议。

在这次会议上，亚洲开发银行的经济学家对成长三角的定义是：“成长三角又被称为‘次区域经济合作’、‘自然的经济领土’或者‘扩大的都市地区’。成长三角是包括三个或三个以上国家的、精心界定的、地理毗邻的跨国经济区，通过利用成员国之间生产要素禀赋的不

同来促进外向型的贸易和投资。”②

亚洲开发银行的经济学家还认为，只是在1989年12月新加坡副总理吴作栋提出“成长三角”的词汇之后，“成长三角”的概念才被广泛接受，并具体指称珠—港—澳地区、图们江地区、澜沧江—湄公河地区、东盟北部地区、东盟东部地区的区域经济合作行为③。可见，80年代出现的勃勃生机的珠江三角洲—香港—澳门之间的经济合作，到了90年代才被看做是具有新的经济意义的“成长三角”或者“次区域经济合作”。

东亚地区的次区域经济合作具有特定的经济内涵和地理内涵。从纯粹的词汇意义上看，“次区域”和“区域”所界定的地理范围的“大”与“小”，总是相对性的概念。相对于亚太经济合作组织APEC而言，东盟自由贸易区是一个“次区域”，而相对于WTO多边贸易体制而言，APEC似乎又是“次区域”了。但很少有人会把APEC、东盟自由贸易区列为东亚地区次区域经济合作的范畴，尽管它们之间也具有经济联系松散等相似的特征。

在本节的最后，有必要简短地回顾一下国际上关于次区域经济合作的解释。这些解释本身就包含了对次区域经济合作概念的某种界定。

也许次区域经济合作是一个正在出现的新现象，很多问题还需要进一步观察。目前有两种较为有名的关于次区域经济合作的经济学解释。因为它们在理论上并不成熟，只能被称为解释。

1．罗伯特·斯卡拉皮诺（Robert Scalapino）的“自然的经济区域”解释。

1992年，斯卡拉皮诺在美国《外交事务》上撰文，提出了“自然的经济领土”（natural economic territories）这一概念，英文简写为NETs。斯卡拉皮诺列举了珠江三角洲—香港之间的经济合作、新—柔—廖成长三角等事例，认为，“自然的经济区域”就是指跨越政治疆界的自然的经济互补性；这里的“自然”并不意味着政府不卷入，而是可以涵括清除障碍以实现本来就已存在的经济互补性的政府行动④。由于斯卡拉皮诺是美国久负盛名的国际问题专家，所以这一概念引起了很大的反响。一些学者对“自然的经济区域”做了进一步的

廓清：政府行动或者政治意愿独自不能够创造或者停止边境地区的相互行为，它只能推进本已扎根于自然互补性的市场条件⑤。

我们认为，该种解释的意义就在于它敏锐地抓住了冷战结束后的国际经济新趋势，并提出一个概念加以概括。

2．T．G．麦克吉（T.G.MaGee）等人的“扩大的都市地区”解释

T．G．麦克吉擅长于从社会学的角度理解经济问题。1992年，他与Scott Macleod通过对新—柔—廖成长三角案例的研究，撰文提出了“Extended Metropolitan Regions”的概念，并认为，新加坡的周边地区——马来西亚的柔佛州和印度尼西亚的廖内群岛，可以通过与新加坡的经济合作而成为都市新加坡的扩大部分⑥。

我们认为，这种解释的意义在于，它从“经济中心—经济边缘”（core-periphery）的角度认识到了正在出现的次区域经济合作现象。

第二节　西方区域经济一体化理论的回顾

次区域经济合作（经济成长三角）是东亚地区在实践中产生的一种适合于亚洲经济发展的方式。从经济学观点看，其实质就是生产要素在“次区域”这个地缘范围内的趋向自由化的流动，从而带来生产资源的有效配置和生产效率的相应提高，主要表现为在这个地缘范围内的贸易和投资自由化。因而，在经济学范畴上，它属于区域经济一体化的范畴。

然而，从西方几十年区域经济一体化的实践中产生的区域经济一体化理论是否适合于东亚地区的次区域经济合作呢？

在这里，我们先用较大的篇幅回顾西方的区域经济一体化理论。

1．有关“经济一体化”的定义论述

“一体化”一词，英文为“Integration”，起初来源于企业之间的联合。厂商通过协定（Agreement）、卡特尔（Cartel）、托拉斯（Trust）以及其他兼并方式联合而成的产业组织，可分为“水平一体化”（horizontalintegration）和“垂直一体化”（verticalintegration）两种形式。前者指竞争性厂商之间的合并，后者则指互补性厂商之间的结合。据考证，“国际经济一体化”这一专有名词在西方经济学文献中的

出现，不早于1942年，开始时它几乎包括了国际经济关系的所有方面，从贸易关系到资本、劳动力的跨国流动等。直到1950年，它才由国际贸易领域的经济学家给出一个特定的定义。

“经济一体化”的现象最早出现于西欧，因而关于“经济一体化”的理论探讨也最早出现在西欧。第二次世界大战结束后，欧洲统一运动十分盛行，主张通过欧洲统一来维护欧洲和平、消除战争祸根。为达到欧洲统一的目标，必须先行实现经济一体化来建立扎实的物质基础。因而，一些经济学家开始从事经济一体化的理论研究。对此，国际经济学家艾尔·阿格拉（Ali M.El-Agraa）有过这样的描述：“到了1950年，专门研究国际贸易的经济学家们赋予这一名词（国际经济一体化，international economic integration）一项明确定义，特别指将不同经济实体结合成较大经济区的一种事务状态或者一种过程。今天这个名词的用法也仅限于此一含义。更具体地说，国际经济整合能消除参与国之间的所有贸易障碍，并建立一定的合作和协调的机制。后者完全依赖于一体化采取的具体形式。”⑦

1952年，欧洲煤钢共同体正式成立。1958年1月1日，《罗马条约》生效，标志着欧洲经济共同体正式成立。从此，经济一体化不是一纸概念，而是丰富的活生生的现实实践，从而引起了经济学家们的极大兴趣。

对于经济一体化的定义，美国经济学家贝拉·巴拉萨（Bela Balassa）在其名著《经济一体化的理论》一书中做过一个相当宽泛的定义：“我们建议将经济一体化定义为既是一个过程（a process），又是一种状态（a state of affairs）。就过程而言，它包括采取种种措施消除各国经济单位之间的歧视；就状态而言，则表现为各国间各种形式的差别的消失。”⑧

巴拉萨的这一定义在西方经济学中具有经典性意义。以后许多经济学家关于经济一体化的解释，基本上围绕着“过程”和“状态”而展开。例如，经济学家维多利亚·柯森（Victoria Curson）在1974年从生产要素配置的角度解释了经济一体化，他把一体化“过程”理解为趋向全面一体化的成员国之间的生产要素的再配置，把一体化“状态”理解为业已一体化的成员国的生产要素的最佳配置⑨。经济学家

彼得·林德特给经济一体化下的定义是：“通过共同的商品市场、共同的生产要素市场，或两者的结合，达到生产要素价格的均等”，“可以是指宏观经济政策的一体化和生产要素的自由移动以及成员国之间的自由贸易”⑩。经济学家彼得·罗伯逊（Peter Robson）则强调：“国际经济一体化是一种手段，而不是目的，并认为国际经济一体化的安排应该体现三个方面的特征：在某种条件下，成员国之间歧视的消失；维持对非成员国的歧视；成员国之间在企图拥有持久的共同特性和限制经济政策工具的单边使用上有一致的结论”(11)。

从以上的描述中，我们可以看出，经济一体化的实质就是生产要素不断趋向自由流动的一个动态化的过程，在过程的每一个阶段，则表现为具体的生产要素流动程度的一种状态。经济学家理查德·利普塞（Richard Lipsey）根据生产要素的流动程度级别，经典性地将经济一体化分为六种等级递增的状态：特惠关税区、自由贸易区（商品自由流动）、关税同盟（统一对外关税）、共同市场、经济同盟和完全经济一体化(12)。

经济学家丁伯根（J.Tinbergen）从生产要素流动性与政府机构之间的关系对经济一体化做了进一步的阐述。他把经济一体化分为“消极一体化”（negative integration）和“积极一体化”（positive integration）。前者指“取消各种规章制度”，即消除成员国之间资本、人力和商品等生产要素流动的障碍；后者指建立新的规章制度去纠正自由市场的错误信号，强化自由市场的正确信号，从而加强自由市场的经济一体化力量(13)。丁伯根这种阐述的意义，就在于它强调了政府在经济一体化过程中的作用以及如何发挥作用。

2．区域经济一体化的静态效应：贸易创造和贸易转移

经济一体化理论中，迄今惟有关税同盟理论得到较为严密的阐述和发展，因而，一般认为，关税同盟理论是区域经济一体化理论的奠基石。

1950年，美国经济学家雅各布·维纳（Jacob Viner，又译为瓦伊纳）出版了《关税同盟问题》一书，标志了关税同盟理论的形成。在此之前，西方经济学家一般认为，自由贸易区和关税同盟理应受到提倡，其理论根据是：自由贸易可以使得全世界的经济福利得到净增

需要全本请访问 www.ertongbook.com

加，从而实现稀缺资源的最有效率的配置，而关税同盟和自由贸易区取消了伙伴国之间的贸易限制，在区域内实现自由贸易，因而建立自由贸易区和关税同盟，便意味着世界福利的净增加。相对于全世界范围内实现自由贸易的“最优化”情况而言（在全球范围内实现自由贸易，正是WTO等多边贸易体制的宗旨和目标），一定区域内的自由贸易是一种“次优”的选择。

但是，维纳的关税同盟理论对这种主张提出了挑战。他在《关税同盟问题》一书中认为，关税同盟可以在成员国之间实现自由贸易，但同时又对非成员国实行差别待遇的保护贸易，因此它的建立并不意味着世界福利的净增加。

维纳提出了贸易创造（trade creation）和贸易转移（trade diversion）⑭两个重要概念，以指代关税同盟所产生的两种效应。后来，许多经济学家对区域经济一体化的分析，都借用了这两个重要的概念来作为分析和判断问题的基本标准。

所谓“贸易创造”，就是指在关税同盟内部实行自由贸易后，由于成员国之间取消了关税，关税同盟内原来国内成本较高的产品，会被成本较低的其他成员国的产品所取代，也就是关税同盟内某一成员国的需求从本国转移到生产成本较低的其他成员国，此时，成员国之间的相互贸易便能增加，某些商品的供给来源从国内向同盟成员国转移，新的贸易因而被“创造”出来。由于从成员国进口的成本低的产品取代了原来本国成本高的产品，该国就可以把原来的生产成本较高产品的资源转向到生产其他成本较低的产品，因而就获得了利益的增进，改善了资源配置，增加了世界净福利。

所谓“贸易转移”，就是指由于关税同盟成员国的商品受到了同盟统一对外关税的保护，而关税同盟以外的国家生产的同一种商品，则受到了同盟统一对外关税的歧视，于是，同盟成员国之间的关税优先权使其某些商品的需求从非同盟国转向到生产成本较高的同盟成员国，某些商品的供给来源从非成员国向同盟成员国转移，结果此时便产生了“贸易转移”。由于从原来的第三国进口成本较低的产品改为从成员国进口成本较高的产品，因而就造成了利益的损失，降低了资源配置，减少了世界净福利。

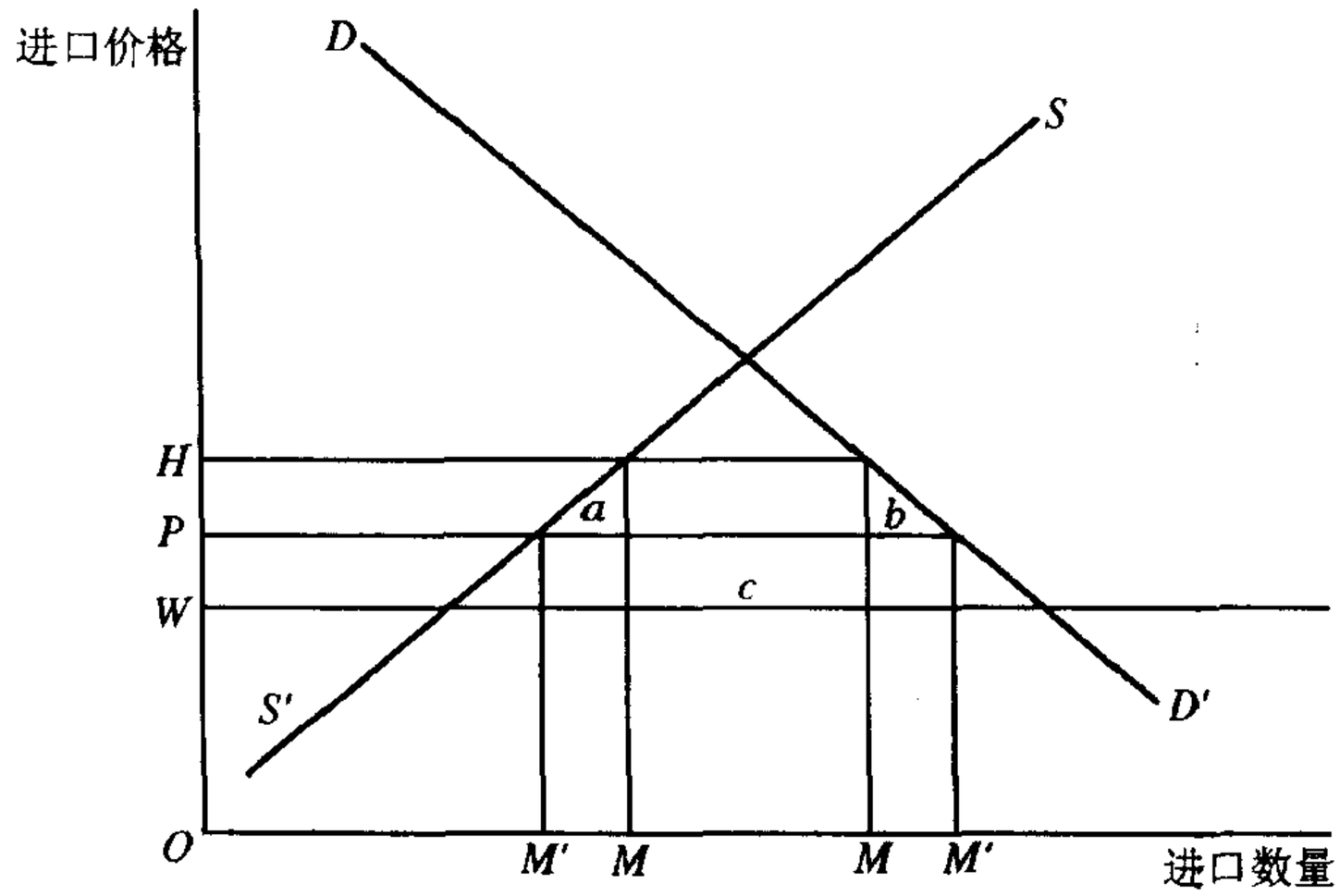
根据这一思想，维纳得出结论，关税同盟的效应就是“贸易创造”的收益减去“贸易转移”的损失所取得的实际利益。若本国有关商品的需求或供给弹性愈大、或者本国与成员国的有关商品的成本差别愈大，或者成员国与非成员国的有关商品的成本差别愈小，则关税同盟的“贸易创造”效应越大；反之，若本国有关商品的需求或供给弹性愈小、或者本国与成员国的有关商品的成本差别愈小，或者成员国与非成员国的有关商品的成本差别愈大，则关税同盟的“贸易转移”效应越大。

如果“贸易创造”效应与“贸易转移”效应相比，“贸易创造”的收益大于“贸易转移”的损失，那就意味着用一定量的资源生产出了更多的产品，从而提高了世界净福利；反之，则减少了世界净福利。维纳的这一结论，在西方经济学中具有深刻的哲学意义。它指出：在一个并非最优化的世界中，任何似乎趋向最优化形势的变化，并不一定就是优化；而以次优原则为依据而制订的经济政策，其结果也令人遗憾地具有很大程度的不稳定性。

维纳运用了局部均衡分析方法来解释他的这一思想。后来的经济学家金德尔伯格和林德特在他们的《国际经济学》一书给出了下述简单的模型：

“DD′和SS′是按关税WH进口数量为MM的某种产品的某个国家‘本国’的供求曲线。假设世界价格OW代表一条有无穷大弹性的供给曲线。简言之，不管发生了什么情况，世界价格都是固定不变的。还假设伙伴国的供给在价格为OP时有无穷大弹性。在组成关税同盟以前，这个未来的伙伴国面临着需缴纳与世界其余国家相同的关税而失去了市场，因为它的课税前价格高于外部世界的价格。组成关税同盟以后，由于对伙伴国不再征收关税，但关税WH仍适用于来自世界其余国家的进口商品，因此，所有的商品都来自伙伴国而不再来自世界其余国家。”

“组成关税同盟以两种相反的方式影响贸易和福利。首先，由于把进口总量从MM增加到M′M′，它导致了贸易创造。与这一贸易创造相关联的世界福利收益等于三角形面积a及b……。其次，它把数量MM的进口商品从低成本的外国供应者进口转移到从高成本的



资料来源：Charles P.Kindleberger and Peter H.Lindert,International Economics,1978,6th edition,Richard D.Irwin,Inc.,p.173.

图 1-1

伙伴国进口，这一贸易转移带来了净损失c。这一损失是以伙伴国生产数量MM的产品所增加的成本计量的。”

金氏和林氏的结论是：“在这种固定的世界价格和固定的伙伴国价格的简单例子中，本国的净福利效应——面积a加面积b减面积c，恰好也是世界静态的净福利效应。如果放宽目前的简化假设，福利结果就更为复杂，但其规则仍然是：世界的收益与贸易创造相联系，而其损失则与贸易转移相联系。”(15)

维纳的“贸易创造”和“贸易转移”概念及其关税同盟理论，可以被视为对产品生产要素在一定区域内自由流动进行考察的一个例子。

维纳的关税同盟理论在实践中得到了较好的运用。1958年生效的欧洲经济共同体条约（又称“罗马条约”）第九条明文规定：“共同体应以关税同盟为基础……”(16)。这样，区域经济一体化理论就走进了西欧经济合作的实践。

对于组成区域经济一体化的国家而言，它们很担心哪些产业部门较容易地产生贸易转移效应。从目前的实践看，区域经济一体化集

团的贸易转移效应具有较明显的产业部门特征，主要发生在两个领域：一是受政府重点扶持的行业，例如农业，欧共体的共同农业政策就导致了其农产品行业的贸易转移效应；二是持续保持较高关税的行业，例如成衣、鞋类等。

3．区域经济一体化的动态效应分析

任何理论都是有缺陷的。关税同盟理论的最大缺陷，就是忽视了关税同盟形成后所产生的动态效应，例如关税同盟导致成员国之间的商品市场的统一，那么它就必然带来规模经济的效益和更激烈的行业竞争，因而也就必然带来成员国利益或福利水平的变化。

经济学家金德尔伯格和林德特在《国际经济学》一书中认为，关税同盟动态效应主要有：规模经济效应、竞争刺激效应和投资刺激效应。

（1）规模经济效应

在现代化大生产中，许多产品的生产具有规模经济的特点，即扩大生产规模，每单位生产要素的投入会有更多的产出。企业生产规模的变动，一般会引起产品平均收益的变动。而企业生产规模的扩大，是以市场规模的扩大为前提。多个成员国组成关税同盟后，把若干个小市场合并为一个统一的大市场，因而企业产品的市场规模相应扩大，在比较优势原则的作用下，成员国之间很有可能通过产品专业化的分工，而实现专业化产品生产的规模经济，从而提高了资源配置效率。

（2）竞争刺激效应

关税同盟取消了成员国之间的内部关税，因此成员国企业失去了原先的关税保护，产品可以在成员国之间自由流动。一个较大的统一大市场的形成，就必然使得成员国企业面临着其他成员国企业的激烈竞争。只有不断提高技术、降低成本、提高经营管理，才能在激烈的市场竞争中站住阵脚、乃至占领其他成员国市场。这种竞争必然鼓励了成员国产业结构的调整。欧洲经济共同体立法保护这种竞争，《罗马条约》第85条第1款写道：“ 凡足以影响各成员国之间的贸易和以阻止、限制或破坏共同市场内部竞争为目的或产生此项后果的一切企业间的协定，一切企业联合组织的决定和一切联合行动，均应

被认为是与共同市场（作者注：这里“共同市场”就是指“经济共同体”）相抵触的，并应予以禁止。”

（3）投资刺激效应

由于关税同盟改变了投资回报率的相对价格信号，因而也就动态地刺激了投资。它可分为刺激同盟内投资效应和吸引同盟外投资效应两种形式。例如，由于本国有关企业的产品成本比某成员国高，因而本国有关企业就把工厂转移到某成员国，以寻求较低的生产成本；非成员国由于惧怕关税同盟贸易转移作用所带来的非成员国产品的被歧视，因而就纷纷到关税同盟成员国内开办投资设厂，以规避关税同盟的统一对外关税。投资刺激效应的结果，必然加深了成员国之间的分工和专业化程度。

当然还有其他方面的动态效应。在所有的这些动态效应中，规模经济效应是关键。经济学家艾尔·阿格拉说：如果离开了规模经济，则（关税同盟成员国）长期受益便是为期十分漫长的事情，而且不能用传统的经济学概念来理解。(17)

西方经济学家提出的实际贸易量分析法，较为全面地考虑了关税同盟的动态效应，它以实际发生的贸易量来作为评估关税同盟效应的根据。

1964年美国经济学家肯普首先提出了实际贸易量分析法，沃纳克等人相继做了补充和发展。西方经济学界就常常把实际贸易量分析法称为“肯普—沃纳克定理”（Kemp-Vanek Theorem）。它是基于区域集团形成后，是否在促进了区域内贸易增长的同时、又不致于对非成员国实际贸易量造成下降的基本假定，来对区域经济一体化效应作出评估。

实际贸易量分析法的研究对象是关税同盟和自由贸易区，其主要内容有：

①任意一组国家组成的区域经济集团（如关税同盟和自由贸易区），其在促进区域内贸易增长和福利增加的情况下，不会对第三国造成任何危害（实际贸易量保持不变）的可能性总是存在的。

②造成区域内贸易量增加而又不危害第三国的原因是，区域经济集团形成后，对内消除贸易壁垒，导致更大规模的经济和更激烈的

行业内竞争，经济增长加速，社会福利增加，进而扩大对第三国的出口；关税同盟对外形成共同关税和贸易政策，有的产品关税下降，有的产品关税上升，最终达到某种程度的平衡，从而不影响对第三国的贸易量；自由贸易区虽然没有统一对外共同关税和贸易政策，但是各成员可以对每一产品的关税作出相应的调整，以维持与第三国的贸易量。

③区域经济集团成立对第三国贸易量的影响，有时取决于个别情况，例如进出口商品结构、产品的可替代性等。

④如果一个区域经济集团属于区域内贸易量增加而又不危害第三国，那么该区域经济集团的成员扩大有助于世界自由贸易的发展(18)。

实际贸易量分析法在区域经济一体化的实践中有其现实意义。一个经常被引用的例子是美欧贸易争端。1973年，英国、爱尔兰和丹麦三国申请加入欧共体，由于欧共体实行统一的对外关税，这就意味着三国的工业品关税下降、农产品关税因欧共体的共同农业政策而上升。因而美国农产品对这三国的出口面临着下降的可能性。在美欧长期的贸易谈判中，欧共体认为，关税同盟产生的农产品进口的下降，可以由工业品进口的增加而得到补偿。最后欧共体作了妥协，同意可以改善一揽子产品进口的市场准入条件，但拒绝单独把农产品列出来。1986年，西班牙和葡萄牙申请加入欧共体。美国认为，这将致使这两国少从美国进口粮食4亿美元（即这两国加入欧共体所导致的粮食贸易转移），因而提出申诉。美国的依据是，关贸总协定第24条“关税总体上不得高于……”的条款适用于具体产品贸易而非总体贸易。欧共体坚持认为，西班牙和葡萄牙两国的对美农产品进口下降可以由对美工业品进口增加而得以补偿。双方互相威胁，各自声称将提高对方的农产品关税。经过一年的艰苦谈判，美欧双方达成协议，欧共体作了让步，允许美国在4年之内向西班牙和葡萄牙出口每年价值3亿美元的粮食。

美欧贸易争端的关键问题是衡量贸易量的标准是什么，亦即总贸易量还是具体产品的贸易量。欧共体的衡量标准是总贸易量，只要贸易总量在区域经济集团扩大时没有发生显著变化，那就应该是公

需要全本请访问 www.ertongbook.com