



导 论

1.1 问题的提出

一、改革开放以来的经济发展

1978 年，经济体制改革在中国大地自下而上地展开了。从 1978 年安徽省凤阳县农民自发性的“分田到户”开始，到 1984 年，几乎所有的农村地区都完成了从“人民公社”向“家庭联产承包责任制”的变迁。^① 在城市，大规模的工业经济体制改革始于 1984 年，工业经济体制改革首先表现为“放权”和“让利”。通过经济意义上的“放权让利”，国有企业的产权结构发生了明

^① 张军：《中国经济改革的回顾与分析》，山西人民出版社 1998 年版，第 2 页。

显变化，企业拥有了生产自主权。为了进一步改善国有企业的激励机制，20 世纪 80 年代中期开始政府允许国有企业分享利润，企业利润的一部分可以由企业自己支配和使用。这一阶段，尽管中央计划仍然存在，但受计划控制的投入品和产出品的比重都逐年下降，“双轨制”的过渡安排逐步形成。进入 20 世纪 90 年代中期以后，又进一步推进了建立以股份制为主要内容的现代企业制度改革。

与此同时，中央和地方政府的责权关系在也进行了改革。第一，实行财政包干体制。1980 年开始的“财政包干”启动了中央与地方责权关系的改革，其主要内容是“划分收支、分级包干”，即按照隶属关系划分中央和地方的收支范围，按照划分的收支范围和确定的收支基数，地方上缴中央的比例（一些贫困省份是中央对地方的补助）确定后五年内不变，该办法后来经进一步调整和完善，对调动和发挥地方政府因地制宜发展地区经济的积极性、打破高度中央集权的格局产生了重要的影响。第二，下放投融资权限。扩大地方、部门和企业的投融资权力，包括简化基建项目审批手续，提高地方政府审批限额，扩大融资权限，扩大企业投资决策权等。第三，下放企业管理权限。除了极少数之外，中央将绝大多数企业的管理权限下放到各级地方政府，从而使地方政府拥有了对这些企业的剩余控制权和剩余索取权。随着时间的推移，这种改革在调动地方积极性、发展区域经济方面的作用发挥得淋漓尽致，也正是这一改革带来了地区利益的强化和区域之间的竞争。尽管“财政包干制”在 1994 年被“分税制”所取代，但在此基础上形成的地区利益格局没有本质的变化。

中国经济另一个明显的变化是对外开放，从建国初期的闭关锁国到 2001 年被接纳为世界贸易组织（WTO）的成员。中国的外贸依存度由 1978 年的 8.8% 上升到 2002 年的 50% 引进外资也迅速增加，2002 年外商直接投资合同金额 828 亿美元，实际

使用金额 527 亿美元,^① 已经超过了美国而成为世界上吸引外资最多的国家。

迄今为止,中国的改革开放已经持续了 20 多年并且仍将坚定地继续下去。中国改革开放的目标已经十分明确——从传统的高度集权的行政命令经济转向分散决策的社会主义市场经济,从传统的“关起门来搞建设”到“全面融入世界经济体系”。20 多年的市场化进程,使中国经济社会生活的各个方面发生了翻天覆地的变化,基本实现了持续、快速的经济增长和价格水平的相对稳定,经济增长率保持了连续 20 多年的世界领先水平, GDP 总量由改革初期的约 3624 亿元增长到 2002 年的 102 398 亿元,扣除物价因素增长约 7 倍;人均 GDP 从 1978 年的 376 元增加到 2002 年的 7971 元,扣除物价因素增长约 5 倍;经济体制由传统集中统一的计划经济逐步转向分散决策的社会主义市场经济,所有制结构由国有经济占绝对垄断地位发展到公有制为主导、多种经济成分共同发展。

然而,在中国经济蓬勃发展的同时,却隐含着诸多的问题。其中,区域经济发展差距日益明显,地区之间的竞争加剧,各地从自身利益出发,采取或明或暗措施封锁市场,保护本地企业,结果导致统一的国内大市场难以真正形成,区域间经济合作难以有效开展。具体表现在:

1. 地区利益得以强化,地方政府竞争加剧

分权的市场化改革导致了地方政府成为相对独立的利益主体,地方利益得到承认和强化。^② 地方政府作为一种利益集团和行为主体,具有一定的管辖权和参与经济活动的权利,因而也具

^① 根据国家统计局公布的《2002 年国民经济和社会发展统计公报》及历年《中国统计年鉴》的有关数据计算而得。

^② 冯兴元:《论我国经济过程中的辖区政府间制度竞争》。

有自身的利益目标。在长期的传统体制下,权力主要集中在中央(及中央有关部委),无论是地方政府还是企业,都没有自身独立的利益可言。通过行政性分权改革,出现了多元化的利益主体,初步形成了利益机制,确认并强化了地方政府自身的利益,从而也调动了各级政府当家理财、发展地区经济的积极性和主动性。但是由于各地区基础条件不同,改革开放以后享受到的发展政策也不相同,因而地区发展中的不平衡状况也很突出。东部、中部、西部三类区域的经济差距明显扩大。以人均 GDP 为例,最高的上海 2002 年达 40509 元,而最低的贵州仅 3075 元。^①

地方观念和地方利益得到加强的同时,地方政府从经济活动的管理者发展成为经济活动和经济利益的主体。各地区、各层次的地方政府之间为了追求其自身的特殊利益目标而展开的直接利益竞争,表现为地方政府利用所掌握的投资自主权而展开的投资竞争。地方利益强化也使得地方政府与中央政府之间的博弈关系变得强化和复杂起来,表现为地方“跑部进京”争计划内资源、争取尽可能少地上交中央财政的收入(或尽可能多地争取中央财政转移支付)、争取尽可能优惠的开发开放政策、尽可能多的项目和资金。

地区间竞争加剧也给中央按照区域分工原则进行生产力合理布局带来了负面的影响,除了容易导致权力“寻租”、滋生腐败之外,还埋下了兴建项目决策失误的隐患。地方利益之争导致急功近利,使各地忽视规模经济、基础产业的发展以及产业结构的转变,盲目建设使大量生产能力因市场限制而闲置,企业达不到最低规模经济要求。^② 地区自成体系的现象存在着加剧的迹象。

①根据国家统计局官方网站公布的各省市统计公报计算。

②洪远朋、陈波：《地方利益与中国经济发展》，载《财经论丛》2001 年第 4 期。

据胡荣涛等人研究,透过各地区主要产业同构系数、工业结构的相似系数、三次产业的相似系数、区位商等指标可以发现,地区之间产业结构趋同化严重。^①

2. 要素区际流动不畅,区域合作难以实现

20 世纪 80 年代中期以后,我国经济生活中曾出现过三次地区封锁高潮:1985~1988 年的“原料大战”、1989~1991 年前后的“商品大战”、1992 年以后的“优惠政策大战”。直至目前,各地方政府为了本地 GDP 增长目标的顺利实现,争夺企业和投资,限制生产要素流出,限制区域间资源共享,甚至保护假冒伪劣的现象也时有发生,社会主义市场经济所需要的正常市场秩序尚未真正建立。

改革开放以来,随着地方政府在区域经济活动中的作用加强,为了引导各地因地制宜发挥优势形成产业互补、区际联系密切的区域经济发展格局,中央出台了一系列政策,各地政府为开拓市场彼此也建立起了一些区域性的经济合作组织。但这些举措收效不大,区域合作难以实现。对于市场分割、地方保护、“诸侯经济”,中央政府采取了一系列应对措施,然而成效却并不明显。

二、亟待解决的问题

经济学假设每个行为主体都是有理性的“经济人”,他们在一定的信息条件下会自动地选择对自己最有利的方案。作为市场经济的行为主体,无论政府还是企业,其行为特征也遵循市场经济的“理性人”原则。也就是说,不论从地方政府的角度还是从企业的角度来分析,国内市场的一体化发展都有利于市场的扩大、产业的成长、规模经济的形成和交易费用的节约。

^① 胡荣涛等:《产业结构与地区利益分析》,经济管理出版社 2001 年版,第 60~77 页。

这就带来了一系列疑问：从中央到地方，从政府到企业，都懂得开放市场、开展区际合作有利于发挥整体优势，但是，“建立国内统一市场、促进区域经济协调发展”，这些有利于经济发展的建议，为什么在实践中不能真正落实？是什么因素、什么机制在阻碍国内统一市场的形成？其实，这也正是盛洪曾经提出过的“为什么人们会选择对自己不利的制度安排”的问题。^①

本书拟在国内统一市场建设（或者说国内市场一体化进程）中的地方政府行为机制及影响方面进行探讨，对于解决上述问题应该有所帮助。

1.2 相关文献的回顾

一、转型期的市场分割

1. 转型期政府行为与市场分割

地方政府利用行政力量对外地厂商、产品进入本地市场或本地企业、资源等流向外地加以限制或歧视的行为可以称为地方市场分割。^② 市场分割是改革开放以后，我国经济由传统计划经济向市场经济转轨过程中出现的新问题。

现有文献对地方市场分割的表现进行了归纳，包括：产品的保护与封锁，最常见的办法是设法不让外地产品进入本地市场、强令消费本地产品、阻止本地资源流向外地、动用价格或补贴杠

^①盛洪：《为什么人们会选择对自己不利的制度安排》，载陈昕主编：《社会主义经济中的公共选择问题》，上海三联书店 1994 年版，第 1~11 页。

^②沈立人等学者称之为“诸侯经济”，而 Young 则将此现象概括为“零碎分割的内部市场和受地方政权控制的封地”。参见沈立人、戴园晨：《我国“诸侯经济”的形成及其弊端和根源》，载《经济研究》1990 年第 3 期；Young, A. . 2000, The Razor's Edge: Distortions and Incremental Reform in the People's Republic of China”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, No. 4, pp. 1091-1136.

杆降低外地产品的竞争力、以市场管理的名义用超经济强制手段控制外地产品流入、设置关卡路障阻碍流通；^① 对企业的保护与封锁，包括限制本地优势企业的对外扩张、对本地国有企业采取父爱式关怀、制造兼并陷阱将劣质企业包袱甩给外地企业、对生产假冒伪劣产品的本地企业听之任之；在资本市场方面的保护，损害投资者利益^② 执行政策时实行“上有政策下有对策”。

在改革开放的不同阶段，地方市场分割有不同的表现。在最初阶段，主要是地方政府直接利用行政权力分割市场，设置进入壁垒和资源流出限制，在改革开放的后期特别是 20 世纪 90 年代末这种情况有所减弱，但在一些特殊领域（如医药、汽车、电力等）和一些资源性产品加工领域，这种情况仍然比较突出。随着时间的推移，地方市场分割的形式也变得越来越隐蔽，手段越来越高明。

现有研究从不同角度揭示了形成地方市场分割的主要原因。地方政府集利益主体、经济主体、管理主体于一身，是导致地方市场分割的根本原因；地方拥有经济调控权是导致地方市场分割的体制原因；财税政策是导致地方市场分割的经济原因；投融资改革也加强了地方干预经济的实力；进入退出障碍与地方市场分割形成互为因果；政绩考核或寻租的需要；地方政府行为不规范最终导致了地方保护的形。③ 银温泉认为，地方市场分割主要是行政性分权体制形成、演进的结果，是体制转轨过程的必然产物，除此之外，传统体制形成的工业布局、经济发展不平衡对其

①王学庆：《当前我国市场秩序建设中若干重大问题研究》，国家计划委员会宏观经济研究院打印稿；陈甬军：《中国地区间市场封锁研究》，福建人民出版社 1994 年版。转引自臧跃茹：《关于打破地方市场分割问题的研究》，载《改革》2000 年第 6 期。

② 臧跃茹：《关于打破地方市场分割问题的研究》，载《改革》2000 年第 6 期。

③ 臧跃茹：《关于打破地方市场分割问题的研究》，载《改革》2000 年第 6 期。

形成也有很大的影响,还有一些则是由于地方政府的目标追求、干部评价与考核制度等方面的原因造成的。这些现实的和历史的制度因素,正式和非正式的制度安排,共同构成了地方市场分割的制度基础。^①

关于地方市场分割的影响,现有的文献对地方市场分割进行了大量的分析和解剖。多数学者认为地方市场分割严重阻碍了经济改革和发展的顺利进行。也有少数学者认为,虽然现阶段地方利益的存在有较多的负面影响,地方保护和市场分割还是有其存在的合理理由和积极意义,地方利益的存在在一定程度促进了地方经济发展,如果没有地方利益,则地方在市场经济中的活动就没有积极性;而且,地方的一些行为客观上加快了某些地区的市场化进程。^②

2. 中国国内市场分割状况的评价

就目前掌握的文献看,边界效应(Border Effect)方法是经常被用来研究市场分割的一种工具。边界效应方法的应用有两类:一类是用来衡量某一国家内部的市场分割,另一类是用来衡量一国与其贸易伙伴国的市场一体化。

McCallum, J. 1995 年发表在《美国经济评论》上的文章“National Borders Matter: Canada-US Regional Trade Patterns”可以说是边界效应文献的开山之作。在此文中, McCallum 运用重力模型(Gravity Model),^③对加拿大和美国之间跨境贸易进

①银温泉:《地方市场分割的制度基础》,南京大学“斯密论坛”2002年第7期。

②臧跃茹:《关于打破地方市场分割问题的研究》,载《改革》2000年第6期。

③重力模型是在20世纪40年代由天文学家 James Q. Stewart 发展起来的。他认为社会科学能够利用运用物理学的方法分析变量间的关系,模仿牛顿重力公式提出了人口计算的重力模型。后来,经过不断的修正和发展,现在重力模型在经济学领域已经有了广泛的应用。参见《新帕尔格雷夫经济学大辞典》。

行了研究，得到的结论是 1988 年加拿大的国内贸易量比该国与美国的跨境贸易量大 22 倍，确切地说，在限定了贸易量大小与距离的情况下，加拿大各省之间的贸易量是这些省与美国贸易量的 22 倍。^① 而 Helliwell, J. F. 在 1997 年运用同样的对加拿大 1989 年和 1990 年的情况进行了重新估计，证实了 McCallum 的研究结论。^② 1998 年，Helliwell 通过对 1996 年数据的研究，发现美国和加拿大之间尽管仍存在着显著的边界效应，但是，该效应已呈现明显下降。^③

加拿大的省际贸易数据比较齐全，所以 McCallum 和 Helliwell 的研究比较容易衡量美加之间、加拿大各省之间的边界效应。可是，另一些国家省际贸易的数据不全或难以获得，这种研究就比较困难。为此，Wei Shang-jin 于 1986 年提出了一种很特别的方法来估计国内贸易流量。这种方法是用一国的总产量减去其向其他国家出口总量来计算其“与自己”发生的贸易。这一差额衡量了国民经济中被“出口”给本国消费者的部分。边界效应则由一个引进到分析函数中的虚拟变量来衡量。Wei 将边界效应看做是贸易壁垒的综合指数，其中包括关税、非关税壁垒、其他导致国内贸易（假定为自由贸易）与国际贸易之间的差异因素，以及那些在回归中未能得到控制的因素。Helliwell 运用 Wei 发展起来的方法计算了加拿大各省之间的贸易量，得出加拿大省际边界效应为 2.1，其国际边界效应为 22，两者相加就是总的边界效应。这个总边界效应反映了在规模和距离给定了的情况下，在

① McCallum, John, 1995, "National Borders Matter: Canada-U. S. Regional Trade Patterns", *The American Economic Review*, Vol. 85, No. 3, pp. 615-623.

② Helliwell, J. F., 1997, "National Borders, Trade and Migration", *Pacific Economic Review*, Vol. 2, No. 3, pp. 165-185.

③ Helliwell, J. F., 1998, *How Much Do National Borders Matter?* Washington, D. C.: The Brookings Institution.

加拿大一个省的居民的总消费中,地方产品超出美国各州产品的程度。^①

在现检索到的文献中,Kumar, A. 是对中国国内市场的分割问题研究比较早的国外学者之一。1994 年,他在主持起草的世界银行工作报告中,使用国家统计局提供的数据,分析了中国省间的零售购买趋势,得出了省际贸易强度下降的结论。^②

Young, A. 的研究也比较早。1996 年,他就写成了他那篇研究中国国内市场分割问题的著名论文“*The Razor's Edge: Distortions and Incremental Reform in the People's Republic of China*”。他指出了 Kumar 所使用数据的问题,从而得出的结论存在问题。^③ Young 认为,过去 20 多年的中国经济改革导致了“零碎分割的内部市场和受地方政权控制的封地”(a fragmented internal market with fiefdoms controlled by local officials),中国在资源分配充满扭曲的情况下推进渐进的改革,下放财权制造了既得利益者,地方政府为了保护既得利益,便会制造更多的资源扭曲。Young 视此为渐进改革的一个陷阱。^④

Naughton, B. (1999) 则对此持怀疑态度。他认为 Young

① 对 McCallum, Helliwell 和 Wei 的研究成果, Poncet, S. 在其论文中有较多的述评,参见 Poncet, S.: 《中国正在走向“非一体化”吗?——中国国内和国际市场一体化程度的比较分析》,载《世界经济文汇》2002 年第 1 期。

② Kumar, Anjali, 1994, *China: Internal Market Development and Regulation*, Washington, DC, World Bank. 转引自 Poncet, S.: 《中国正在走向“非一体化”吗?——中国国内和国际市场一体化程度的比较分析》,载《世界经济文汇》2002 年第 1 期。

③ Young 指出,世界银行工作组并不知道,在国家统计局提供给他们的数据中,省际非国有商业部门的贸易被划入了省内贸易,所以他们得出了省际贸易强度下降的结论。

④ Young, A. . 2000, “The Razor's Edge: Distortions and Incremental Reform in the People's Republic of China”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, No. 4, pp. 1091-1136.

所使用的数据及其对结果的解释都有较大的问题。因为 Young 等人的文章中除了省际贸易摩擦的一些故事以外，他们对中国国内市场一体化的研究主要依赖于价格和各省经济结构的数据，由于这是一种间接的分析，其结果当然就值得商榷了。Naughton 直接研究了省际贸易流，他得到的结果表明，中国省际贸易流量不仅很大，而且制造业内部各部门间的贸易占主导地位，这种趋势与全国经济一体化是相协调的。^①但是，Naughton 的研究仅限于 1987~1992 年，难以用来分析中国国内贸易障碍在不断深入的改革进程中的演化。

Poncet, S. (2002) 运用边界效应的方法，直接研究中国各省在 1987 年、1992 年和 1997 年三个时点上的国内和国际市场一体化程度问题。其研究结果证实：在其他条件都相同的条件下，中国各省正越来越融入国际市场，平均国际边界效应在 1987 年到 1997 年之间（尤其使 1992 年以后）大幅度下降；相反，作为省际贸易壁垒综合指标的省际边界效应在同期则有增无减，几乎翻了一番；在中国各省并存着两种趋势——国际市场一体化和国内市场非一体化；中国政府在推进国内市场的开放和打破因省际互相封锁而造成的经济结构零碎性等方面做得不是很成功，中国国内市场有被分割为众多子市场的趋势；如果按这样的速率发展下去，大约 50 年后，中国国内一体化和国际一体化程度会能达到一个相同的水平。另外，国内省际贸易强度减弱同时表明了中国沿海和内陆的差距在扩大，这种状况是很令人担忧的。^②

Tang Kam-Ki (1998) 研究这个问题时则另辟蹊径。他认为

① Naughton B., 1999, *How Much Can Regional Integration Do to Unify China's Markets?* Memo. University of California, San Diego, pp. 1-33.

② Poncet, Sandra: 《中国市场正在走向“非一体化”？——中国国内和国际市场一体化程度的比较分析》载《世界经济文汇》2002 年第 1 期。

许多研究中国国内市场分割的文献都是从微观的角度去研究在分权条件下制度安排是如何导致经济分割的，这种方法有不少问题：一是制度和政策因素难以量化；二是可以量化的项目也许不能直接比较，其中适当的权重几乎完全不知道；三是分析结果难以刻画中国经济中市场分割的全貌；四是微观层面的研究还有一个重要的问题不能回答，即如果中国经济不是一个统一的实体，那么国内是否有地区经济联合体？他试图从宏观角度研究中国功能市场分割的问题，运用经济周期的方法，借助结构向量自回归模型（Structural Vector Auto-regression Model），考察 1992～1995 年间各省份之间经济周期的相关性，认为相关性越强经济一体化程度就越高。其得出的结论是：如果把中国看成一个统一的经济体，在微观层面和宏观层面可能都是误导；从经济一体化考察，单一的全国经济还没有形成；在这一过程中，既有各省经济结构差异问题，也有隐藏在背后的某些制度障碍。^①

Xu Xinpeng (2002) 则运用误差成分模型（Error-components Model）处理了 1991～1998 年期间的数据，得出了长期和短期不同的结论：在长期中，省际产出增长具有显著的互动性（Complement）；而在短期，实际产出增长的 $1/3$ 是由各省具体因素决定的。Xu 的研究结果还显示，尽管随着改革的深入中国省际经济一体化获得了进展，但进展还很不充分。^②

郑毓盛和李崇高（2003）则研究了中国地方市场分割的效率损失问题。他们的研究是沿着以下的思路进行的：先建立计量经济模型，测算中国的整体技术效率（Technical Efficiency）；再

^① Tang, Kam-ki, 1998, "Economic Integration of the Chinese Provinces: a Business Cycle Approach", *Journal of Economic Integration*, 13, pp. 549-570.

^② Xu, Xinpeng, 2002, "Have the Chinese Provinces Become Integrated under Reform?", *China Economic Review*, Vol. 13, Issue: 2-3, pp. 116-133.

将之分解，检视其中究竟有多少是因为省内技术效率不理想所造成的，有多少是由于地区分割引起的要素不合理配置和产出结构不合理所造成的。他们的研究发现，中国改革初期主要的问题是省内技术效率不高，但是随着时间的推移，问题越来越集中在产出结构和省际要素配置不合理上，这个问题早在 20 世纪 80 年代中期已经恶化，其中省际产出结构不合理所导致的低效率在 80 年代已有所上升，90 年代一直未见改善；省际要素配置的低效率，仅在 1985 年以前出现过下降，1989 年以后在较高的水平波动。中央政府在改革的过程中逐步开放要素和产品市场，资源配置应该越来越有效率，现实中出现的扭曲必然是地方市场分割造成的后果。^①

二、区域经济一体化理论与实践

从全球范围看，区域经济一体化是世界区域经济发展的大趋势。区域经济一体化是指有着一定地缘关系的一组国家（或地区）之间，为了生产、消费、贸易等利益的获取，形成市场一体化的过程，包括从产品市场、生产要素（劳动力、资本、技术、信息等）市场、服务市场到经济政策及管理的统一逐步演化。区域经济一体化作为空间过程，其基本特征是各种生产要素的空间流动，作为空间状态是生产要素流动所形成的经济集聚核心和经济扩散点。^②

区域经济一体化具有特定的经济内涵和政治内涵。经济内涵：区域之间取消各种歧视性政策障碍，协调有关经济政策，核心内容是建立一个商品、劳动力和资本可以自由移动的共同市场。政治内涵：即为了实现区域经济一体化，必须建立能协调区

^① 郑毓盛、李崇高：《中国地方分割的效率损失》，载《中国社会科学》2003 年第 1 期。

^② 安筱鹏：《制度变迁与区域经济一体化》，载《当代财经》2003 年第 6 期。

域内各种经济关系的权力机构，成员国（或区域主体）必须把有关权力移交给经济一体化组织，由其负责一体化范围内的事务。经济一体化是建立在区域分工与协作基础上，通过生产要素的区域流动，推动区域经济整体协调发展的过程。

事实上，经济一体化具有三个层次：一是一国范围内的各个经济部分结合为一个整体，形成统一的全国市场，允许商品、资本、劳动力在全国范围内自由流动的一体化经济；二是将两个或两个以上的经济部分结合为一体的国际经济一体化，即将各个分立的国民经济结合成更大范围的经济区；三是在全球范围内将世界所有分立的国民经济结合成一个整体的世界经济一体化。^①由于发达国家的市场经济体制比较成熟，其国内市场很少存在人为的分割问题，因此，目前经济学界研究经济一体化的理论时，将注意力集中在国际经济一体化和全球经济一体化问题上。

国际经济一体化要求在一定地区范围内各成员国之间实行合作，消除贸易、投资等产品和要素流动的种种障碍，而对成员国以外则实行贸易保护主义。国际经济一体化的主要目的是为了增加成员国的经济实力和国际市场竞争力，提高规模效益，从而增进成员国的福利。为了追求规模经济，在区内展开国际分工，而使一切区内的因素为其短期或长期利益服务，这种超巨型社会规模的经济实力表现在企业规模、技术水平、劳动生产率、固定资产以及更重要的是在地区内乃至在全球范围内扩散技术及生产的营销布局。因此，它带来国际新的分工、产业调整和资本、技术、劳动力等生产要素流动，会进一步促使区域经济一体化向纵深发展，并在动态发展中增扩成员国。

从 1950 年以来，有关经济一体化的理论文献可以说汗牛充栋。归纳起来，一体化理论主要包括：贸易创造和贸易转移

^① 湛柏明：《再探世界经济一体化理论》，载《世界经济研究》1999年第4期。

的福利分析，主要代表人物有维纳（Viner, J.）、米德（Mead, J., 1955）、利普塞（Lipsey, R., 1960）等；规模经济效益分析，主要代表人物为高登（Gorden, W.M., 1972）；竞争效应分析，主要代表人物有巴拉萨（Balassa, B., 1961）等。^① 维纳的最初研究主要集中于在完全竞争假定条件下贸易创造的生产效应，^② 维纳通过建立一种静态分析模型，分析了关税同盟所带来的贸易创造效应和贸易转移效应。高登在维纳的框架下分析了一体化经济中规模经济所带来的动态影响，认为在组成关税同盟后，成员国的内部市场就扩大了，对于规模报酬递增的产业，随着规模的扩大，平均成本下降，效率提高。此外，理论研究证明，除了规模经济之外，一体化的另两个动态利益就是促进竞争和投资刺激。一般认为，高关税会有助于导致垄断，当国内市场比较狭小时这种作用就更加明显。成员国组成关税同盟后，成员之间降低或取消关税、扩大市场，会导致同盟内部竞争加强，专业化分工程度加深，从而提高生产效率和经济效益；同时，随着市场的扩大，风险和不确定性降低，会吸引成员国内部和外部的厂商增加投资，也会使厂商更加愿意追加研究与开发的投资，从而导致技术的不断革新。^③ 金德尔伯格（Kindleberger）强调跨国公司在一体化中的重要作用，提出跨国公司对区域经济一体化作出反应的投资创造和投资转向的概念；联合国《世界投资报告》（1993）则对区域一体化的外国直接投资效应和国际生产一体化的产生作了分析。^④

这些研究成果从不同的角度探讨了国际区域经济一体化的效

①陈岩：《国际一体化经济学》，商务印书馆 2001 年版，第 12 页。

② Viner, J., 1950, *The Customs Union Issue*, New York: Carnegie Endowment for International Peace.

③ 尹翔硕：《国际贸易教程》，复旦大学出版社 1996 年版，第 381 页。

④陈岩：《国际一体化经济学》，商务印书馆 2001 年版，第 67 页。

应，并一致认为，国际区域经济一体化的目的就是建立区域统一市场，利用市场机制推动区域经济发展。欧盟、亚太经合组织、北美自由贸易区等都是区域经济一体化的实践形式。

从发展的角度看，区域经济一体化是全球范围内市场经济发展到一定阶段的结果。区域经济一体化之所以能够迅速发展，是由于一体化具有能为经济主体带来利益的动力机制。这种动力机制归纳起来包括：互补性与竞争性、规模经济、交易成本机制。^①

1. 互补性与竞争性

如果区域经济之间存在互补性，形成区域经济一体化，区域之间发生大量的产品贸易，通过一体化产生了贸易效应；同时，由于贸易量的增加，导致与相应产品生产相关的生产要素的区域流动，形成了一体化内部的生产要素的集聚，通过生产要素的集聚与扩散，充分发挥了要素的经济效益，这样一体化又产生了生产效应。生产效应和贸易效应相互之间形成正反馈环，这种正反馈作用强化了区域内部的产业竞争优势，有利于培植一体化的区域与外部竞争的优势。由于生产效应和贸易效应使得一体化内部的消费者能够得到更多的多样化和个性化的产品，而且由于关税等条件的放宽，消费价格更加合理；反过来，由于消费者多样化和个性化的增加，又刺激生产与贸易的发展，这就是一体化的消费效应。消费效应成为生产效应与贸易效应正反馈的加速器和调节器，使得一体化贸易效应、生产效应一经产生便不断进行自我积累与自我加速，效应逐步放大，促进经济一体化程度的深化。

如果区域经济之间存在竞争性，一体化就会诱发替代性产品贸易（即替代性贸易效应），初期可能是相互之间相似商品的大

^① 孟庆云：《区域经济一体化的概念与机制》载《开发研究》2001年第2期。

量流通,很快使得质优价廉的产品贸易效应得到加强,由此引发了空间经济主体之间产业结构的优化调整,同时也导致了一体化内部生产要素新的集聚与扩散,也会使一些与被替代产品相关的生产要素重新开发新的产品,使资源配置更佳,这种一体化内部替代性贸易效应导致的产业结构优化,不仅有利于内部效益的扩大,而且有利于强化区域竞争优势,提高一体化区域对外的竞争力。

2. 规模经济

经济一体化的规模经济有两层含义:一体化区域规模的大小和生产要素的规模经济。一个较大的区域规模一般拥有较多的生产要素,通过实施经济一体化,诱发了生产要素的集聚与扩散,资源获得重新配置,容易产生生产要素的规模效应(如突破瓶颈要素限制、创建新产业、开发新技术、开拓新市场等),提高要素之间的替代强度,降低产品的边际成本。关于区域规模大小,巴拉萨(Balassa, B.)在研究关税同盟中曾经做过相关的阐述:假定其他条件不变,则关税同盟越大,其对世界总体潜在利益越大,关税同盟国间市场越扩大,带给这些国家和世界的利益越增大。^①

3. 交易成本

经济一体化也是市场一体化的过程,包括从产品市场、生产要素市场到经济政策统一的逐步演化,推动交易成本的降低,达到产品和生产要素的自由流动,因而,一体化具有特有的交易成本机制(包括关税降低、可接近性和行政经济)。交易成本的降低,诱致了贸易效应和消费效应,也带来了与互补和竞争性类似的生产效应。

^① Balassa, B., 1962, *The Theory of Economic Integration*, London: Allen & Unwin, pp. 38.