中国世界经济学会会长奖论文集

中国世界经济学会编



2003年

人　民　出　版　社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

策划编辑：郑海燕
责任编辑：郑海燕
装 帧 设 计 ： 肖 辉

图书在版编目（CIP）数据

世界经济与中国2003年／中国世界经济学会编．
－北京：人民出版社，2004.2
ISBN 7-01-004161-X
Ⅰ．世… Ⅱ．中… Ⅲ．经济－世界－研究－文集－2003
Ⅳ．F11-53

中国版本图书馆CIP数据核字（2004）第120688号

世界经济与中国2003年
SHIJIE JINGJI YU ZHONGGUO 2003 NIAN

中国世界经济学会 编

人民出版社出版发行
（100706北京朝阳门内大街166号）

北京瑞古冠中印刷厂印刷 新华书店经销

2004年2月第1版 2004年2月北京第1次印刷
开本：850毫米×1168毫米1/32 印张：14.75
字数：350千字 印数：1-4,000册

ISBN 7-01-004161-X 定价：31.00元

邮购地址100706 北京朝阳门内大街166号
人民东方图书销售中心 电话(010)65250042 65289539

前　　言

2003年的世界经济形势仍然并不平静。自从2001年美国新经济泡沫崩溃之后，世界经济步入了低谷，尽管到2003年年底，来自美国商务部的数据显示2004年美国经济的形势将好于2003年，但是欧洲和日本的经济并没有实质性的好转，在一个相互依存的时代，这将反过来制约美国经济的复苏。2003年伊拉克战争的爆发和SARS的突然出现更是增加了世界经济复苏的不确定性。发达国家贸易保护主义抬头和2003年9月在墨西哥坎昆召开的WTO部长级会议以失败告终，全球贸易的发展和多边贸易体系的吸引力均受到极大的损害。2002年美元贬值之后，国际金融体系的波动性便开始增加。今年国际舆论纷纷指责人民币，鼓吹人民币升值，其实关键的问题并不在于中国，而是反映出了当前国际金融体系中的不对称性和不稳定性。

中国经济仍然保持了稳定快速的增长，但是围绕着宏观经济出现了各种争议，比如关于中国的宏观经济是否过热、未来中国将出现通货紧缩还是通货膨胀压力、人民币汇率水平和汇率制度是否需要调整等等。从这些年来围绕中国经济的各种争议来看，也反映出来两个问题，一是中国经济已经日益融入全球化之中，要判断中国的经济增长潜力，就不能不对中国在全球分工中的地位和作用有客观的评价；二是越来越多的外国政府和外国经济学家开始关注世界经济中的“中国因素”，中国经济如果能够保持稳定的经济增长，将对世界经济的繁荣做出越来越大的贡献。

在这样的背景之下，中国世界经济学界的研究出现了第二次的高潮。这主要是由于以下几个原因带来的：首先是现实的需要。中国的对外开放已经进入“深水区”，中国的宏观经济管理也已经从过去的封闭体系转变为开放体系，新的形势给中国的经济管理带来了巨大的挑战，在这种情况下，国家领导人和有关的政府部门都非常关注和重视世界经济问题，也给中国世界经济学界提出了很高的要求。企业界、金融机构也越来越多地亲身感受到全球竞争的压力和机遇。经济学是一门服务于现实的学问，中国对外开放的进一步深入，必然会带来世界经济研究的勃兴。其次，和国内经济学的其他学科相比，世界经济学科在重视现代经济学训练、倡导理论联系实际方面做得尤为突出。“工欲善其事，必先利其器”，这种扎实的训练和长期的准备使得世界经济学界在分析有关问题的时候能够比较深入，能够提出有价值的创见，同时也有利于中国的学者直接和国际学术界交流。再次，中国的世界经济学界一贯都有前辈不断提携后进的传统。年轻一代的学者不仅从他们的前辈那里学到了知识，而且在人格方面受到潜移默化的熏陶和教化，这形成了世界经济学界人才辈出的局面，也在我们的学术讨论中形成了坦诚、直率的风气。最后，值得提出的是，世界经济学界的几份主要的刊物如《世界经济》、《世界经济与政治》、《国际经济评论》等在近年均能够按照国际规范，引进匿名审稿制度，不断提高编辑质量，这为净化学术空气、确立研究规范起到了很好的作用。中国世界经济学会都要组织几次高水平的学术讨论会，方便了大家能够直接进行学术沟通和交流。

当然，中国世界经济学的研究距离真正的高水平还有很大的差距。由于理论训练不够、研究深度不够，在面对复杂的现实问题的时候，学者经常会有捉襟见肘的尴尬和惭愧。尽管经济学者在研究方法和研究工具的掌握方面有了非常迅速的进步，但是真

正能够联系实际、解决实践中重大问题的研究并不是很多，学术界和现实的距离不是在缩短，反而在扩大。

在这种情况下，由中国世界经济学会评选的2003年优秀论文即将结集出版，这对于世界经济学界而言可算做一次盛事。通过这样的行动，能够让我们不断总结已经有的成绩，找出自己的差距，并不断追求新的进步。在评选出的21篇论文中，有很多上乘之作，充分显示了中国世界经济学界的研究实力和研究潜力。但是，也要看到，这些论文中也有很多的不足甚至是稚嫩之处，有些观点值得进一步商榷，我们感到，评奖并不是目的，它是为了加强学术交流和学术批判的手段，希望在今后通过优秀论文的评选，进一步活跃中国世界经济学界的研究气氛，让我们不断创作出更无愧于这个时代的作品。

余永定

2003年 12月 5日

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　　录

前言……（1）

全球化和区域化

新区域主义与大国战略……李向阳（1）

Impact of Globalization on EconomicDisparity:Comparisons between Southeast Asia and China

……Zhang Yunling,Shao Zhiqin,Sun Xuegong（19）

国 际 金 融

金融自由化、政策一致性和金融脆弱性：理论框架与经验证据……章　奇　何　帆　刘明兴（47）

实际汇率与经济增长：运用边限检验方法检验巴拉萨－萨缪尔森假说……高海红（74）

货币区的动态最优决策：兼谈东亚货币合作问题……万志宏　戴金平（102）

人民币汇率专题

消除人民币升值恐惧症，实现向经济平衡发展的过渡……余永定（119）

人民币均衡汇率：简约一般均衡下的单方程模型研究……张　斌（142）

贸易自由化、汇率政策与中国宏观经济内部
平衡……周　申（165）

国 际 贸 易

多边贸易自由化与区域贸易协定：一个博弈论分析
框架……谢建国（179）
模仿生产与低于成本倾销——兼论针对发展中国家
反倾销措施的公平问题……沈　瑶（202）

中国对外开放战略反思

对中国外贸战略与贸易政策的评论……郭克莎（214）
贸易开放度与经济增长：理论及中国的
经验研究……包　群　许和连　赖明勇（227）
中国利用外资的业绩与潜力评析……葛顺奇（248）

美 国 经 济

监管型市场与政府管制：美国政府管制制度演变
分析……宇　燕　席　涛（262）
围绕美国社会保障“私有化”的争论……郑秉文（316）
美国“新经济”正在重新崛起？
——论网络经济的衰退、复苏和高涨……萧　琛（337）

转 轨 经 济

俄罗斯经济的结构性症结……冯舜华　徐坡岭（353）
转轨国家的经济波动与社会发展……路爱国（371）

中 国 经 济

Reform of Labor Policy in China:A Perspective of Political Economy……Cai Fang (387)
开放中国的资本账户——排序理论的发展及对中国的启示……张志超 (408)
Sino-Japanese Economic Relations:A Chinese Perspective ……He Liping (442)
后记…… (456)

全球化和区域化

新区域主义与大国战略

李 向 阳

【内容提要】小国对大国的让步不仅体现在传统的关税与非关税壁垒减让领域，而且更主要体现为国内政治经济体制、法规、政策向大国靠拢。在北美自由贸易区协定中，加拿大和墨西哥在知识产权保护政策、能源定价政策、环境保护政策、竞争政策都适应美国的要求做了较大的调整。针对正在谈判中的美洲自由贸易区协定（FTAA），美国不仅要求南美洲国家对其经济体制和政策做出调整，而且还必须符合美国政治民主制度的要求。同样，东欧诸国为了加入欧盟也需要对其原有的政治经济体制做大幅调整。由于不同国家在体制调整方面的步伐存在差异，他们只能分批为欧盟所接纳。这种小国对大国做出的单方面让步现象被称之为新区域主义（New Regionalism）。一是缔结区域贸易协定是一种纯粹的国际商业行为，也就是说，参加者的目标函数是单一的经济因素。二是所有参加国的规模是相同的。在区域贸易协定的谈判过程中，所有参加国的谈判交易能力是等同的，不会出现一方利用自身的较高谈判交易能力做出损害另一方的

行为。三是谈判的结果是互惠的。成员国的收益或成本来自于贸易创造效应和贸易转移效应。当一国与多个国家分别缔结区域贸易协定时，该国就像一个“轮轴”，而与此缔结协定的国家就像“辐条”，因为它们之间没有相应的区域贸易协定。在区域经济合作中，处于“轮轴”地位的国家可以获得特殊的优惠。

一、新区域主义的发展

20世纪90年代以来，全球区域经济合作出现了一种新的趋势：在大国与小国缔结区域贸易协定（RTAs）过程中，小国会对大国做出更多的让步。这在美国与加拿大、墨西哥①缔结的北美自由贸易区协定（NAFTA）中，欧盟接纳东欧国家的协定中都表现得很清楚。小国对大国的让步不仅体现在传统的关税与非关税壁垒减让领域，而且更主要体现为国内政治经济体制。法规、政策向大国靠拢。在北美自由贸易区协定中，加拿大和墨西哥在知识产权保护政策、能源定价政策、环境保护政策、竞争政策都适应美国的要求做了较大的调整。针对正在谈判中的美洲自由贸易区协定（FTAA），美国不仅要求南美洲国家对其经济体制和政策做出调整，而且还必须符合美国政治民主制度的要求。同样，东欧诸国为了加入欧盟也需要对其原有的政治经济体制做大幅调整。由于不同国家在体制调整方面的步伐存在差异，他们只能分批为欧盟所接纳。这种小国对大国做出的单方面让步现象被称之为新区域主义（New Regionalism）（DeMelo,Panagariya,1993;Perroni,Whally,2000）。

① 这里所说的大国与小国之间的区分仅仅是一个相对概念，没有采纳联合国对小国的界定标准。例如，加拿大和墨西哥相对于美国而言都是小国。

传统的区域经济合作理论有一系列隐含的假定。一是缔结区域贸易协定是一种纯粹的国际商业行为。也就是说，参加者的目标函数是单一的经济因素。二是所有参加国的规模是相同的。在区域贸易协定的谈判过程中，所有参加国的谈判交易能力是等同的，不会出现一方利用自身的较高谈判交易能力做出损害另一方的行为。三是谈判的结果是互惠的。成员国的收益或成本来自于贸易创造效应和贸易转移效应（DeRosa,1998）。

事实上，在国际经济领域，大国经济与小国经济有很大的差异：市场规模、产业结构、发展战略、抵御外部冲击的能力、贸易战中的报复能力、参与双边与多边谈判交易能力等等。因此，新区域主义首先把经济规模的差异引入到区域经济合作理论中来。进而，改变了传统理论的上述假定，得出了一系列新的结论。

对大国来说，由于其市场规模较大，对外部世界的依存度较低①，抵御外部冲击的能力和参与国际经济事务的谈判交易能力较强，所以源于贸易创造和贸易转移的影响不大。以NAFTA为例，在它成立之前，墨西哥对来自美国出口产品所征关税税率大约为10%，而美国对来自墨西哥的产品所征的关税税率低于10%。据估计，NAFTA对美国宏观经济的影响很小，只相当于国内生产总值的1%（甚至小于季度国民收入账户的统计误差），劳动力就业的影响也就是几万人（Fernandez,Portes,1998）。大国参与区域经济合作的主要动力来自于传统经济收益之外的非经济收益。

相反，对小国来说，较小的市场规模、对外部世界的较高依存度、较弱的抵御外部冲击的能力和参与国际经济事务的谈判交

① 统计显示，小国的贸易依存度普遍要高于大国。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

易能力决定了，他们参与区域经济合作的主要动力来自于以获得市场准入机会为代表的经济收益。当然，这里所说的是小国与大国之间的区域经济合作。如果在小国之间开展区域经济合作，非经济收益同样会成为影响成员国（是否参加区域贸易协定或接纳新成员）决策的一项重要因素。在Andriamananjara与Schiff（1998）所做的小国合作模型中，传统的贸易一体化收益并不是最重要的决定因素。小国之间所达成的区域贸易协定是克服他们较低讨价还价能力和较高谈判成本的有效途径。

在新区域主义模型中（Perroni,Whally,2000），由于大小国家参与区域经济合作的优劣势及目标函数存在差异，他们的成本与收益体现在不同的领域。以自由贸易区协定为例，大国在向小国开放市场的同时，也放弃了对小国实施贸易报复的权利。为了补偿大国的损失，小国必须向大国提供单方支付（side-payments）。如果没有这种单方支付，大国与小国之间就难以达成自由贸易区协定。因而，在均衡状态下，小国从自由贸易区协定获得收益的同时，也必须提供单方支付。换句话说，小国与大国签署自由贸易区协定实际上是利用单方支付购买了进入大国市场的“保险”。

当然，大国的目标函数并非仅仅是获得单方支付，除了传统的贸易利益之外，它还要力争扩大自身的贸易报复能力或国际谈判交易能力，以便与其他大国进行竞争。为此，区域贸易协定的形式会影响大国对单方支付的要求。在自由贸易区协定下，成员国之间没有统一的关税与贸易政策，大国难以利用此种方式提高其贸易报复能力。而在关税同盟条件下，成员国之间不仅取消了区域内贸易壁垒，而且存在统一的关税与贸易政策，大国（及整个区域）的贸易报复能力将因此而提高。此时，大国对小国的单方支付要求会相应地降低。另外，当大国之间的贸易战风险加剧

时，大国会提高对单方支付的要求。

与传统的区域主义理论相比，新区域主义理论对大国与小国之间的合作做出了更符合现实的假定和描述。其中包括：（1）民族国家参与区域经济合作的目标函数是多元的；（2）不同规模国家参与国际经济活动（不仅仅是贸易活动）的比较优势存在差异；（3）小国需要对大国提供单方支付；（4）区域贸易协定的形式会影响参加国的成本与收益，等等。

但是，我们认为无论是新区域主义的假定还是它的推论都存在进一步拓展的空间。本文试图以新区域主义理论模型为基础，通过修正和加入新的变量，对区域经济合作中大国战略做出更全面的解释。具体分析将集中于以下三个领域：政治因素在大国目标函数中的地位；自由贸易区协定与大国国际谈判交易能力的关系；全球范围内大国之间的竞争对小国参与区域贸易协定的影响。最后，对全球区域经济合作的发展趋势做出简要的评估。

二、政治因素在大国参与区域经济合作决策中的地位

新区域主义理论提出大国参与区域经济合作的动机是多重的，除了传统的贸易利益，还追求以提高贸易报复能力及整体国际谈判交易能力为主的非传统贸易利益。在多边贸易体制占主导地位的全球化时代，我们可以把这些非传统贸易利益归结为影响国际经济规则的能力。因此，目标函数的多元化决定了全球区域经济合作的空间扩大了。许多区域贸易协定的签署并不完全依赖于贸易创造效应和贸易转移效应。即使纯粹的贸易利益并不明显，区域经济合作也可能会发生。例如，传统上，区域贸易协定是以地理上的毗邻为前提的，但近年来跨地区的区域贸易协定开始增多。按照WTO（2000）的统计，跨地区

的区域贸易协定占总数的12%，①它们大多是近年签署的或正在谈判之中的。

现实中，大国的许多决策并不能完全用经济因素来解释，政治因素有时同样发挥重要的作用。尤其是对霸主国来说，政治考虑显得更为明显。这里所说的政治因素并不等同于意识形态。在某种程度上可以看成是非经济因素的代名词。

在全球化时代，经济因素与非经济因素越来越多地交织在一起，全球性或区域性问题越来越多：从环境保护到贸易中的环境条款，从劳工权利到贸易中的劳工条款，从知识产权保护到WTO的“与贸易相关的知识产权协定”，从艾滋病等传染病预防到新一轮多边贸易谈判中的“知识产权与公众健康”，从反毒品到国际开发援助，从非法移民到劳动力国际自由流动。诸如此类的问题既超越了纯粹的贸易领域，也超越了整个经济领域。每个国家（即使是最封闭的国家）都程度不同地面对全球性问题的冲击。其中，大国对这类问题的关注程度更为强烈。

全球性问题的性质决定了单个国家政府应对策略的局限性。多数情况下，处理全球性问题是由国际多边机构完成的，如联合国、世界银行、国际货币基金组织、世界贸易组织、国际劳工组织等。这些机构的推动者通常也是由大国所组成的。但如果大国之间或大国与小国之间的立场存在差异时，某些大国会寻求双边协定或区域协定。

冷战结束之后，东西方意识形态的全面对抗结束。以美国为首的西方大国把推广西方式民主制度作为其新时期国际战略的一个重要基石。一方面，西方大国利用对国际组织的控制向众多发

① 该项统计把全球划分为五个地区：美洲、亚太、东欧与中亚、欧洲与地中海、撒哈拉以南非洲。在这五个地区之间的国家所签署的区域贸易协定归入此类。

展中国家施加压力，以改变它们国内政治经济体制。像国际货币基金组织、世界银行在20世纪90年代都曾试图利用某些发展中国家发生的金融危机完成此类使命。另一方面，西方大国运用区域贸易协定实现其政治目标的情况越来越多。因此，大国把政治因素作为参与（或组建）区域贸易协定的一个目标既是全球化发展的客观要求，也是后冷战时代西方国家主导国际格局的反映。它们具体表现在以下几个方面。

首先，政治考虑常常是区域贸易协定的前提条件。在美洲自由贸易区的建设过程中，美国国内有争议的一个领域就是南美洲国家的民主化程度存在差异（Balze,Felipe,2001）。安第斯条约组织的五个成员国（玻利维亚、哥伦比亚、厄瓜多尔、秘鲁、委内瑞拉）在民主制度、打击恐怖主义、缉毒领域存在诸多问题，这是与美国要把美洲自由贸易区作为稳定“后院”战略格格不入的。因此，许多人建议美洲自由贸易区的建设应该采取“双轨道”战略，即先与民主制度较为成熟的国家（如巴西、阿根廷、乌拉圭、智利等）组建一个“超级NAFTA”（a super NAFTA），然后再逐渐扩展到其他国家。至于古巴则根本不考虑接纳。同样，欧盟在接纳东欧国家过程中也把申请国的民主化程度作为一个先决条件。

其次，区域贸易协定中开始出现越来越多的政治条款。区域经济一体化理论按照一体化程度的高低把区域贸易协定划分为五种形式：自由贸易区、关税同盟、共同市场、经济一体化和政治经济一体化。其中，自由贸易区仅仅要求成员国之间相互取消贸易壁垒。但是，近年来美国签署的和准备签署的自由贸易区协定（如北美自由贸易区协定，美国与约旦、以色列、新加坡的自由贸易区协定，以及未来的美洲自由贸易区协定）都有许多非贸易条款。欧盟本身已经进入经济一体化阶段，并向政治经济一体化

阶段迈进，任何新成员的加入都需要全面接受欧盟现有的各项制度安排。

最后，政治考虑有时会成为某些区域贸易协定的主要动机。虽然区域贸易协定的基础是成员国之间的经济利益，但在特定时期，政治利益也会成为大国参与区域贸易协定的首要考虑。“9·11”事件之后，美国把反恐怖作为其国际战略的一项核心内容。2003年5月伊拉克战争结束之后，美国主动提出与中东地区国家在2013年之前建立自由贸易区的倡议。显然这种行为很难用维纳定理来解释。多数评论认为，美国此举的真正目的是要通过自由贸易区方式在该地区推行美国式民主制度，从制度上消除恐怖主义产生的根源。此外，美国早期与以色列、约旦签署的自由贸易区协定在很大程度上也是基于非经济考虑。

与传统理论只关注纯贸易目标相比，把政治或非经济目标纳入到大国的决策函数之内使得人们对区域贸易协定的影响更加难以评估，①因为政治收益和非传统贸易收益通常是无法量化的，甚至难以成为协定的明确条款。

三、自由贸易区协定与大国对国际经济规则的影响力

新区域主义认为，和关税同盟（及其他更高级别的区域贸易协定）不同，自由贸易区协定使大国部分失去了贸易报复的能力，因此小国才需要提供更多的单边支付。但如果我们把贸易报复能力进一步扩展为对国际经济规则的影响力，那么自由贸易区协定与关税同盟协定将会有相似的功能。否则我们将无法解释区域经济合作中的两个重要事实：一是为什么自由贸易区协定是最

① 与国际经济学中的多数问题不同的是，即使只考虑成员国的经济动机，经济学家对区域经济一体化的研究通常也没有明确的结论（DeRosa,1998）。

流行的区域贸易协定，并且广泛地被大国所接受？二是在自由贸易区之内，为什么大国之间要争夺区域内的主导权？

WTO（2002）统计，截至2002年3月全球已经生效的区域贸易协定共计253项。其中，自由贸易区协定占72%（175项），局部的自由贸易协定（Partial scope agreements）①占19%（46项），关税同盟占9%（22项）。近年来，在大国（如美国、日本、欧盟）与小国之间的区域贸易协定中，自由贸易区协定占绝对优势地位。以美国和日本为例，业已签署的和正在谈判之中的所有区域贸易协定都属于自由贸易区协定。况且，这些自由贸易区协定并没有进一步升级为关税同盟的打算。欧盟的情况比较特殊，一方面与东欧和东南欧国家、地中海国家、非洲国家以及拉美国家签署了多项自由贸易区协定；另一方面通过接纳新成员国把原有的自由贸易区协定升级。相反，组建关税同盟或计划升级为关税同盟主要发生在非洲和南美洲的发展中国家。②

大国不仅广泛接受自由贸易区协定这种形式，而且致力于获得自由贸易区内部的主导权。所谓区域内部主导权是指决定区域内规则的能力。和全球多边贸易合作一样，每个国家都希望通过影响国际经济规则的制定而获益。对规则制定权的争夺主要是在大国之间发生的，单个小国对此不可能有所作为，除非它们能够联合起来采取一致的行动。在美洲自由贸易区的谈判中，对美国的主导地位提出挑战的是巴西。巴西的经济规模

① 这类协定也可归入自由贸易区协定，只是它们所覆盖的领域有限，主要发生在发展中国家之间。

② 如果用自由贸易区／关税同盟（FTAs/Cus）比率来衡量，截止到1998年，南—北型区域贸易协定的这一比率是南—南型区域贸易协定这一比率的11～25倍（具体取决于如何界定南—北型与南—南型协定）（Schiff,2000）。

需要全本请访问 www.ertongbook.com