

第一章

理论综述

LILUN ZONGSHU

第一节 经济一体化理论述评

一、经济一体化的概念和类型

贝拉·巴拉萨在《新帕尔格雷夫经济学大辞典》中，对经济一体化（Economic Integration）的解释如下：“在日常用语中，一体化被定义为把各个部分结合为一个整体。在经济文献中，‘经济一体化’这个术语却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。这里，经济一体化既被定义为一个过程，又被定义为事物的一种状态。作为一个过程，它包含着旨在消除不同国家经济单位之间的歧视；作为事物的一种状态，它表示各国经济之间不存在各种形式的歧视”。^①对经济一体化理论，陈同仇、薛荣久两位教授颇有总结性的研究。

经济一体化的涵义有广义和狭义之分，广义经济一体化，即世界经济一体化，指世界各国经济之间彼此相互开放，形成一个相互联系、相互依赖的有机体。狭义经济一体化，即地区经济一体化，指区域内两个或两个以上的国家或地区，在一个由政府授权组成的并具有超国家性的共同机构下，通过制定统一的对内对外经济政策、财政与金融政策，等等，消除国别之间阻碍经济贸易发展的障碍，实现区域内互利互惠、协调发展和资源优化配置，

^① 《新帕尔格雷夫经济学大辞典》，“经济一体化”词条 经济科学出版社 1996年版，第45页。

最终形成一个政治经济高度协调统一的有机体的这一过程。

按经济体制划分,经济一体化曾被分为市场型经济一体化和计划型经济一体化。从国际贸易的角度看,市场型经济一体化是指“只在整个参加国之间采取歧视性的减少或取消贸易壁垒的贸易政策”。^①所谓计划型经济一体化(社会主义经济一体化)是指“社会主义国家共同努力加强各国经济相互联系和相互补充的有计划的调整过程,其办法是从结构上相互适应,并考虑在社会主义国际分工和生产资源国际调配基础上实现生产合作化的可能性,目的是在整个大家庭内创造扩大再生产的良好条件”。^②

根据经济一体化措施的性质,丁伯根^③又区分出了消极一体化(Negative Integration)和积极一体化(Positive Integration),消极一体化仅涉及障碍的消除,即在成员国之间取消阻碍商品和生产要素自由流动的众多措施,对政策的要求是相对简单的,如减少规则、自由化等。消极一体化的措施可以被明确地定义,一旦通过谈判和在条约中确定,就对成员国的政府、公司和私人部门具有约束力,因此并不需要长期的政策制定机制,这些措施是否被遵守由法院进行核查。积极一体化涉及修改现有的规章制度或者制定新的规章制度,旨在为一体化经济中的各个组成部分创造平等运作的条件,对政策的要求较为复杂,例如协调、合作或者统一等更高的一体化形式。积极一体化要求公共机构有采取行动的责任,随着规模和时间变化而采取相应的政策,这就要求有相应的政策制定机制来适应一体化的动态发展。

^① D.Salvatore :《国际经济学》(International Economics)第2版,1987年纽约,第247页。

^② C.M.梅尼希克夫等主编:《当代国际经济关系》中译本,社会科学文献出版社1987年版,第188~189页。

^③ Tinbergen, J. International Economic Integration, Elsevier, Amsterdam, 1954.

二、经济一体化的目标和内容

经济一体化本身不是目标，而是为更高的目标服务。最直接的经济目标是增加所有参与合作的经济实体的繁荣，即通过一体化在相关的区域内实现新的资源最优配置，提高劳动生产率，增加经济福利。长远目标包括实现持久的和平，即在参与者之间减少武力冲突的危险，甚至建立统一的新政体。

经济一体化本质上是市场经济的一体化，从经济学角度上看，市场可以区分为商品和服务的市场与生产要素的市场。商品和服务的自由流动是经济一体化的基础内容，根据古典国际贸易理论，商品自由交换保证对所有参与者的经济繁荣有积极影响，如消费者选择低价格商品，来自规模经济的利益等。来自商品和服务市场自由化的明显福利收益是一体化的直接经济动因。

生产要素的自由流动是经济一体化的另一个基本内容。生产要素自由流动使得劳动力和资本可以实现最佳配置，同时扩大的生产要素市场有利于新的生产机会，从而促进对生产要素更为有效的利用。由于资本方面的一体化意味着放弃对相关的宏观经济措施的控制，政策方面的协调已经提上议事日程。

政策协调是经济一体化的下一个重要内容。在混合经济中，如果没有各个国家的政府的政策协调是不可能达到一体化的，而政策一体化是比市场一体化更为困难的事情。政治家往往最不愿意放弃他们的干预权力，在货币、财政、就业政策方面更是如此，这就是为什么货币一体化总是在经济一体化的最后阶段才被引入。此后一体化进程可能扩展到政治领域，如共同外交和防务政策，从而触及国家主权的核心。

三、经济一体化的形式

(一) 按照贸易壁垒撤除的程度划分

1. 优惠贸易安排 (Preferential Trade Arrangements)

优惠贸易安排是经济一体化较低级和松散的一种形式,是指在实行优惠贸易安排的成员国之间,通过协定或其他形式,对全部商品或部分商品规定特别的关税优惠。

2. 自由贸易区 (Free Trade Area, FTA)

自由贸易区通常是指签订有自由贸易协定的国家所组成的经济贸易集团,在成员国之间废除所有贸易壁垒,如关税和数量限额,使区域内部商品流通自由化,但各国仍然保留各自对第三国的关税壁垒。为了避免贸易扭曲,成员国之间要执行“原产地证明”制度。

3. 关税同盟 (Customs Union, CU)

关税同盟是指两个或两个以上的国家完全取消关税或其他壁垒,并对非同盟国家实行统一的关税税率而结成的同盟。其特点是在自由贸易区的基础上,建立起对非同盟成员国的统一的关税税率。因此,在内部边界不再执行原产地证明,商品无论从何处进入关税同盟,都可以自由流通。关税同盟使参加国的商品在统一关税区内的市场上处于有利的竞争地位,排除非同盟国家商品的竞争。

4. 共同市场 (Common Market, CM)

共同市场是指在两个或两个以上的国家完全取消关税与数量限制,建立起对非成员国的统一关税,在实现商品自由流动的同时,还实现生产要素(劳动力、资本)的自由流动。对第三国的关系可以有多种选择,可以是不同的国家规则,或者是共同规

则，也可以是共同规则和国家规则的结合。

5. 经济联盟 (Economic Union, EU)

实行经济联盟的国家不仅实现商品、生产要素的自由流动，建立共同对外的关税，并且制定和执行统一对外的某些共同的经济政策和社会政策，逐步废除政策方面的差异，使一体化的程度从商品交换扩展到生产、分配乃至整个国民经济，形成一个有机的经济实体。对第三国不仅执行共同贸易政策，而且也发展关于生产要素和经济部门的共同对外政策。

6. 货币联盟 (Monetary Union, MU)

货币联盟是建立在共同市场（资本自由流动）之上的合作形式，或者在成员国货币之间建立不可改变的固定汇率和完全兑换，或者在所有成员国中流通一种共同货币。这种联盟意味着在宏观经济政策和财政政策方面的高程度一体化。

7. 经济货币联盟 (Economic and Monetary Union)

经济货币联盟是将经济联盟和货币联盟的特征结合。从货币政策和宏观经济政策的密切交织状况来说，一体化在大多数情况下在这两个领域中同时演进。

8. 完全的经济联盟 (Full Economic Union, FEU)

完全的经济联盟意味着所涉及的经济实体的完全统一，在许多重要事务方面采取共同政策，这时联盟的经济整合已经与一国内部相同。由于已经在许多领域内实现了一体化，政治一体化（如某种形式的联盟）经常包含在内。

上述一体化形式的基本特征如表 1-1。其中，货币联盟和经济货币联盟可归到经济联盟中。

表 1-1 经济一体化形式特征一览表

合作特征	优惠贸易安排	自由贸易区	关税同盟	共同市场	经济联盟	完全的经济联盟
内部关税取消	是	是	是	是	是	是
设立共同壁垒	否	否	是	是	是	是
对生产要素的流动不限制	否	否	否	是	是	是
统一国家经济政策	否	否	否	否	是	是
统一国家政治政策	否	否	否	否	否	是

(二) 按经济一体化的范围划分

1. 部门一体化 (Sectoral Integration)

部门一体化是指区域内成员国间的一个或几个部门 (或商品) 加以一体化。

2. 全盘一体化 (Overall Integration)

全盘一体化是指区域内成员国间的所有经济部门加以一体化的形态。

(三) 按参加国的经济发展水平划分

1. 水平一体化 (Horizontal Integration)

水平一体化是指经济发展水平大致相同或接近的国家共同形成的经济一体化组织。

2. 垂直一体化 (Vertical Integration)

垂直一体化是指经济发展水平不同的国家所形成的一体化。

四、自由贸易区理论

在自由贸易区，成员之间相互消除关税，也会产生类似关税同盟的福利效应。但是成员国之间保持对非成员国的不同关税，易产生贸易偏斜。而且，如果允许中间产品参加贸易，还会发生生产和投资偏斜。

进口产品通过关税最低的成员国进入自由贸易区，就会发生贸易偏斜。不考虑运输费用，这种现象可能导致各成员国对每种商品都征收最低的关税。如果贸易条件不变，贸易偏斜通过限制贸易转移的程度去增加成员国福利。若贸易条件可变，贸易偏斜就会通过增加成员国（非成员国）的贸易条件收益（损失），影响成员国与非成员国之间的福利分配。

如果产品生产需要进口投入品，由于对投入品的关税的差异超过生产成本的差异，生产就会向进口投入品关税较低的国家转移，出现生产偏斜。关税差异削弱了比较优势对生产活动格局的作用，对资源配置和福利都会产生不利的影响。进而，生产的偏斜还影响到投资的格局。在其他条件相同时，投资者将在对进口投入品征收较低关税的国家建立工厂。投资因关税差异产生偏斜，必定引起不利的资源配置和福利效应。

为了避免贸易、生产和投资偏斜的可能，自由贸易区成员国实施原产地规则。但原产地规则的实行只能限制而不能完全消除自由贸易区内贸易、生产和投资的偏斜。如果其他条件不变，成员国的自身利益会促使其削减关税或实行共同关税。

五、关税同盟理论

系统提出关税同盟理论的是美国经济学家范纳（Jacob Vin-

er) 和李普西 (K.G.Lipsey)。按范纳的观点, 完全形态的关税同盟应具备以下三个条件: 完全取消各参加国之间的关税; 对来自非成员国或地区的进口设置统一的关税; 通过协商方式在成员国之间分配关税收入。因而, 关税同盟自身给始终存在两种矛盾的功能: 对内实行贸易自由化, 对外则是差别的待遇, 具体归结为对两种功能的经济效果的评价。他们的主要观点如下:

(一) 关税同盟的静态效果

关税同盟形成后具有以下静态效果:

1. 贸易创造效果 (Trade Creating Effect)

它由生产利得和消费利得构成。关税同盟以后, 在比较优势基础上使生产更加专门化, 这样, 关税同盟某个成员国的一些国内产品将被其他生产成本更低的产品的进口取代。其结果, 使资源使用效率提高, 扩大了生产利益。同时, 使本国该产品消费开支减少, 扩大了社会需求, 结果会使贸易量增加。贸易创造效果使关税同盟国的社会福利水平提高, 以图 1-1 进行说明。假定: 在 ABC 三国中, AB 两国成立关税同盟; ABC 三国的钢铁单位生产成本依次为 \$ 250、\$ 150、\$ 100; 成立关税同盟以前, A 国对钢铁征收 200% 的进口税(从价税), 见图 1-1。

从图 1-1 可知, 在关税同盟成立前, A 国将自行生产钢铁; 因为在 A 国国内的钢铁价格, 以 A 国产品的 \$ 250 最低, B 国为 \$ 450 (\$ 150 + 200% 关税), C 国为 \$ 300 (\$ 100 + 200% 关税)。AB 两国成立关税同盟后, 若其对外共同关税仍为 200%, 则 B 国产品价格就成为最低的 (A 国 \$ 250, B 国 \$ 150, C 国 \$ 300)。因此, A 国乃从 B 国进口钢铁, AB 两国产生新的贸易。结果, 钢铁生产乃从成本较高的 A 国, 移至成本较低的 B 国, 创造出新的国际分工(专业化), 这就是贸易创造效果。这时, A 国可以用较低的价格(以前 \$ 250 现为 \$ 150) 买到钢

铁，从而提高了福利。从 A、B 两国整体来看，由于生产从低成本转向了低成本，节省了资源，故能提高福利。对 C 国来说，因为它原来就不同 A、B 两国发生贸易关系，所以仍和新的贸易开始以前一样，没有什么福利。如果把关税同盟国家增加收入、增加进口的动态效果计算进去，C 国也会有利可得。因此，它对整个世界是有利的。

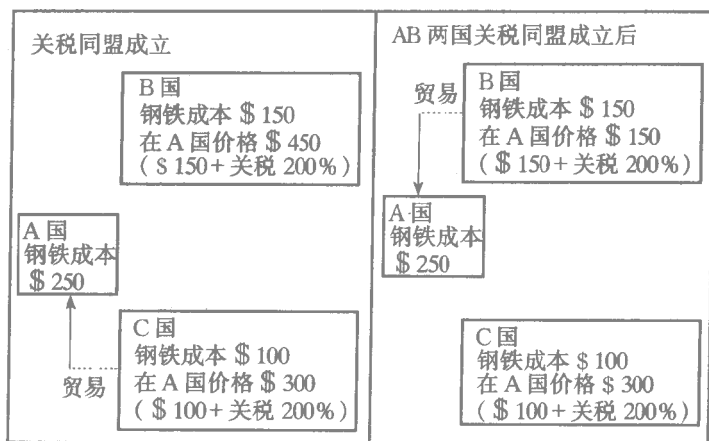


图 1-1 贸易创造效果

2. 贸易转移效果 (Trade Diverting Effect)

在关税同盟成立以前，关税同盟国从世界上生产效率最高、成本最低的国家进口产品；关税同盟成立以后，关税同盟国该产品转由同盟内生产效率最高的国家进口。但如果同盟内生产效率最高的国家不是世界上生产效率最高的国家，则进口成本较前增加，消费开支扩大，使同盟国的社会福利水平下降，这就是贸易转移的效果。再以上例说明。

假定成立关税同盟以前，A 国对钢铁课征 100% 的进口税（从价税）其他条件与前例相同。在此种假定下 关税同盟成立

前，A 国便从 C 国进口钢铁，因为 C 国钢铁在 A 国的价格为 \$200 ($\$100 + \text{关税 } 100\%$)，较 A 国的 \$250、B 国的 \$300 ($\$150 + \text{关税 } 100\%$) 为低。AB 两国关税同盟成立以后，若其对外共同关税仍为 100%，则 A 国将改向 B 国进口钢铁，因为 AB 两国的关税废除后，B 国产品在 A 国的价格 \$150 就变成为最低 (A 国产品 \$250，C 国产品 \$200)。结果，钢铁生产乃自成本较低的 C 国，转移至成本较高的 B 国。这就是所谓贸易转移效果。A 国和 C 国当然受到了损失，并且不能有效地分配资源而使整个世界 (包括 B 国在内) 福利降低，见图 1-2。

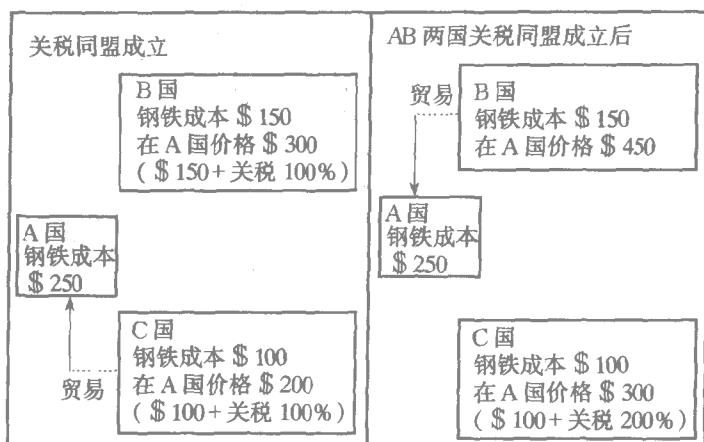


图 1-2 贸易转移效果

3. 贸易扩大效果 (Trade Expansion Effect)

如前两例，成立关税同盟后的 A 国国内钢铁价格，均比成立前要低 (在图 1-1 从 \$250 降低到 \$150，在图 1-2 由 \$200 降至 \$150)。因此，如果 A 国的钢铁需求弹性大于 1，则 A 国对钢铁的需求就会增加，这就是贸易扩大效果。贸易扩大效果是从需求方面形成的概念，而贸易创造效果和贸易转移效果则是从生

产方面形成的概念。关税同盟无论是在贸易创造效果还是在贸易转移效果上，都能产生贸易扩大的效果。在这个意义上，关税同盟可以促进贸易的扩大，增加经济福利。

4. 关税同盟后，可以减少行政支出

关税同盟建立以后，彼此之间废除关税，故可以减少征收关税的行政支出。

5. 关税同盟后，可以减少走私

关税同盟成立后，商品可以在关税同盟国间自由流动，消除了商品走私的根源。它不仅可以减少查禁走私的费用支出，还有助于提高社会的道德水准。

6. 关税同盟后，可以加强集体谈判力量

关税同盟建立以后，经济力量增强，统一对外进行关税减让谈判，这有利于关税同盟贸易地位的提高和贸易条件的改善。

在评估关税同盟的静态效果时，以贸易创造及贸易转移效果最为重要。范纳在分析这两个效果时，是基于以下的假设：

第一，关税同盟形成前和建立后，所有的关税同盟国均为充分就业。根据这一假设，分析的重点在于资源重新分配的福利效果。在充分就业下，成立关税同盟以后，可能出现以下两种情况：关税同盟成员国均未生产某种产品，故关税同盟形成以后，仍由同盟外的国家进口，不会出现贸易转移的问题；关税同盟成员国之一或所有成员国均生产某种产品，但效率不高。故在关税同盟形成后，该项产品的进口从世界上生产效率最高、成本最低的国家转向同盟内生产效率不高、成本较高的国家。故出现贸易转移的问题。

第二，所有产品的需求均完全缺乏弹性，就是没有消费替代的可能、产品的消费比例固定，供给完全弹性，就是规模报酬不变，生产成本固定。在产品消费比例不变与生产成本不变的假设下，关税同盟形成以后，就出现贸易创造与贸易转移的问题。

发生贸易转移，在消费比例固定的情况下，必然导致福利水准的下降。

事实上，关税同盟成立以后，同盟国之间彼此废除关税，不仅要导致国与国之间替代的进口转移，而且因其使国内产品的相对价格发生改变，从而导致国内产品之间的消费替代，而不是如范纳所假设的产品消费比例不变。所以，在关税同盟成立以后，由于同盟国之间彼此废除关税而产生的替代效果有两点：

(1) 关税同盟国之间废除关税后，会发生国与国之间替代 (Inter - Country Substitution) 的进口转移。它对关税同盟成员国福利水平的影响，依贸易创造与贸易转移效果两者谁大而定。

(2) 关税同盟成员国之间废除关税，发生国与国之间的进口转移之后，成员国国内的产品交换比率发生改变，即进口产品价格变得相对便宜，故发生产品之间替代 (Inter - Commodity Substitution) 的消费变化，而使福利水平提高。

范纳分析在关税同盟形成后，贸易条件恶化，贸易转移使社会福利水平下降，是基于假设同盟国国内产品消费比例而定，只考虑产品在国与国之间替代进口所产生的贸易转移效果。若考虑在关税同盟建立以后，关税同盟成员国国内交换比率改变，国内产品之间发生消费替代，则贸易转移不一定使社会福利下降，可能反而提高。

关税同盟静态福利效果的大小，受制于以下的因素 (如图 1-3)：

(1) 同盟前关税水平越高，同盟后贸易创造效果越大。以图 1-3 说明。 D_m 及 S_m 代表关税同盟前成员国某一产品国内的需求与供给。若对这种产品的进口征收 $EPFG$ 的关税税率，而关税完全由本国居民负担，则该产品的国内供给曲线上移至 S'_m 市场均衡点为 E 点。在 E 点，消费者愿意支付 EG 的需求价格， EG 代表社会受益；生产者要求 FG 的供给价格， FG

代表社会成本，社会受益（ EG ）大于社会成本（ FG ），故 $EF = EG - FG$ 代表社会消费此一单位产品所净增加的社会利得。如果征收 $HJIJ$ 的税率，而 $HIIJ > EFG$ ，则社会受益为 HJ ，社会成本为 IJ ，净增加的社会利得为 HI ， $HI > EF$ 。可知，同盟前关税水平愈高，同盟后的社会利得愈大。

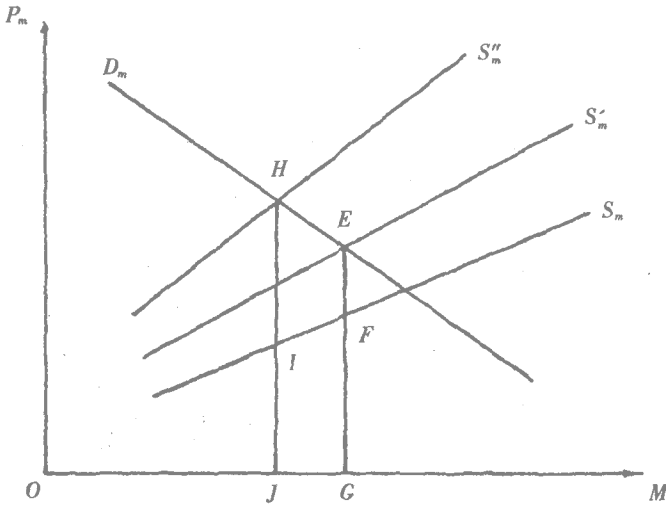


图 1-3 关税同盟静态福利效果

(2) 关税同盟成员国的供给与需求弹性越大，贸易创造效果越大。因为同盟后，进口产品的国内价格下跌，如果供给与需求的弹性越大，则生产减少愈多，消费增加愈多，贸易创造效果也就愈大。

(3) 关税同盟成员国与非成员国产品成本差异愈小，贸易转移的损失愈小。

(4) 关税同盟成员国的生产效率愈高，贸易创造效果愈大，关税同盟后社会福利水平越有可能提高。

(5) 关税同盟成员国对非成员国出口品的进口需求弹性愈低，非成员国对关税同盟成员国进口品的出口供给弹性愈低，则贸易转移的可能性愈小；非关税同盟成员国对成员国出口产品的进口需求弹性愈低，对成员国进口产品的出口供给弹性愈低，关税同盟成员国对非成员国的贸易条件改善可能性愈大。

(6) 关税同盟成员国对外关税愈低，贸易转移的可能性愈小。

(7) 参加关税同盟的国家愈多，贸易转移的可能性愈大，资源重新配置的利益愈大。

(8) 关税同盟前成员国彼此之间的贸易量越大，或与非成员国之间的贸易量愈小，关税同盟后贸易转移的可能性愈小，经济福利愈可能提高。

(9) 一国国内贸易比重越大，对外贸易比重愈小，则参与关税同盟获利的可能性愈大，福利水平愈有可能提高。这是因为在关税同盟成立后，成员国形成一体，竞争力提高，可以促进国内形成关税合理的价格关系并提高生产率；但对外部门的价格关系却因为参加关税同盟而受到扭曲，贸易创造效果越大。

(10) 关税同盟成员国的经济结构的竞争性愈大，互补性愈小，关税同盟成立后福利水平愈有可能提高。关税同盟成立前，成员国的经济结构重叠，相同的部门愈多，就是所生产的产品范围与种类愈相近，成员国之间的竞争性愈大，互补性愈小，受关税保护的产品愈多，则在关税同盟成立后，关税废除，产生的贸易创造效果愈大；反之，成员国经济结构有差异，相同的部分愈小，即生产的产品范围与种类愈不相同，相互之间竞争性愈小，互补性愈大，受关税保护的产品愈少，则关税同盟成立后，可能产生的贸易创造效果愈小。换言之，经济发展相似的工业国之间成立关税同盟贸易创造效果大，而经济发展相差很大，即初级产品的出口国与初级产品的进口国之间不宜结成关税同盟。

当然，这只是就生产要素的有效配置分析关税同盟的利得，要想全面衡量关税同盟的利益，分析关税同盟产生和发展的原因，还要进一步分析关税同盟的动态效果。

（二）关税同盟的动态效果

关税同盟的动态效果主要是分析、考虑关税同盟对成员国就业、产出、国民收入、国际收支和物价水平的影响，又称之为次级效果（*Secondary Effect*）。

1. 关税同盟使成员国之间的竞争加强，专业化程度加深，资源使用效率提高

西托斯基（*T.Scitovsky*）认为关税同盟建立后，促进商品流通，可以加强竞争，打破独占，经济福利因此可以提高。但是，有人持相反的看法，认为消除贸易壁垒，市场扩大，容易获取生产的规模经济，反而容易产生独占，而使经济福利下降。

2. 获取规模经济

关税同盟成立以后，成员国成为一体，自由市场可以扩大，因而可以获取专业与规模经济的利益。巴拉萨（*B.Balasa*）认为形成关税同盟可以使生产厂商获得重大的内部与外部规模经济之利。但是，金德伯格（*C.P.Kindleberger*）认为欧洲联盟原成员国厂商的原有生产规模已经很大，关税同盟后生产规模再扩大不一定更为有利，因为生产规模太大，效率反而会下降。

3. 刺激投资

关税同盟以后，随着市场的扩大，风险与不稳定性降低，会吸引成员国新的厂商增加投资。关税同盟以后，商品的自由流通会使竞争程度加强。为提高竞争能力，将促使关税同盟成员国原有的厂商增加投资，以改进产品品质、降低生产成本。关税同盟成立后，成员国之间关税完全免除，对外统一关税，其结果会吸引关税同盟以外的国家到同盟内设立避免关税之工厂（*Tariff*