

战后区域经济一体化的历史经验与教训

田 春 华

如按成员国的经济发展水平划分,战后的区域经济一体化可分为发达国家区域经济一体化和发展中国家区域经济一体化。就一体化的成果而言,无论从预定目标的实现程

度、实施步骤和进展,还是从一体化所达到的层次,发达国家区域经济一体化明显好于发展中国家。其中有颇多经验和教训值得总结。

一、发达国家区域经济一体化的历史经验

1. 发达国家区域经济一体化所取得的成果

(1) 区域经济一体化所设定的目标按计划或提前完成

欧共体在1968年7月正式消除了内部关税和数量限制,实现了共同对外关税,比预定时间提前了一年半。后加入欧共体的国家,如1973年的丹麦、爱尔兰、英国,1981年的希腊,1986年的葡萄牙和西班牙,也按预定的时间消除关税和数量限制,实

现共同对外关税。澳新紧密关系协议规定的有关关税、数量限制和商品出口补贴的取消于1990年7月完成,比预定的最后期限提前五年。美国和加拿大在谈判建立自由贸易区时,两国曾出现两次关税加速减让。

(2) 一体化的内容广泛,程度较高,并不断提高合作层次

欧共体的建设最为典型,从关税同盟逐步演进为共同市场和经济联盟,其一体化的深度和广度始终位居世界前列。美加墨自由贸易区和澳新自由贸易区,

(3) 成本要素。企业由于承担环境责任和社会责任,因而会使生产成本发生变化。引起成本变化的要素在前面已作了阐述。在一般情况下,企业定价应以生产成本为主要依据之一,使所定价格能达到补偿成本和使生产连续进行的效果。

(4) 竞争者的定价。绿色产品的价格超过竞争者价格过多时,则产品的销售也会受到影响,因此,当由于环境成本过高而使绿色产品成本较多地高于竞争者的成本时,企业在作定价决策时应参考竞争者的定价而适当制定其绿色产品的定价。

(5) 企业整体营销策略。绿色定价策略只是企业整体营销策略的一个组成部分,绿色产品价格的制定还必须符合企业整体营销策略的要求,一般不应背离企业的整体营销策略。例如,当企业的整体营销策略以扩大企业的市场占有率为基调时,营销人员就应据此而施行低利润率的定价策略。

总之,企业在定价时应综合考虑上述因素,才能制定出恰当的行之有效的绿色价格。

虽冠之以自由贸易区,但其一体化的实质内容已超越一般的自由贸易区,不仅实现商品的自由流动,还在服务贸易、投资、知识产权和竞争政策等方面提出相应的规定。

(3) 一体化内部贸易发展十分迅速,成员国贸易紧密联系程度日益加强 1960年欧共体和欧自联的区内贸易占地区GDP的比重分别为10%和8%,到1990年分别达到28%和12%。澳新紧密经济关系协议的签订有力地促进了两国的贸易,双边贸易以年均15%的速度递增,远远超过与其他国家的贸易增长率,到1989~1990年度,澳大利亚已成为新西兰最大的出口市场。

2. 发达国家区域经济一体化取得成功的原因

(1) 发达国家的工业发展水平高,互相之间形成广泛的产业内部专业化分工 根据区域经济一体化的有关理论,几个国家组成区域经济一体化,其贸易创造效应要大于贸易转移效应取决于产品进口需求弹性的大小,进口需求弹性大,利益就越大。由于发达国家之间产业内贸易专业化分工发达,其相互间的贸易又以制成品贸易为特征,而制成品的需求弹性大,发达国家组成区域一体化组织,通过内部贸易壁垒的消除,降低了制成品价格,从而刺激相互间制成品的需求,这会给成员国带来巨大的贸易利益。况且,发达国家制成品的技术水平较高,生产能力较强,其生产成本往往处于世界最低水平,组成区域经济一体化之后区内成员国的生产成本与区外最低生产成本之间的差异较小,所产生的贸易转移也较少。因此在发达国家之间组成区域经济一体化组织较易产生贸易创造效应,降低贸易转移的负面影响。

(2) 发达国家在组成区域经济一体化时往往对暂时难以协调的特殊产业或产品建立缓冲过渡办法,或采用分步减让,或采用补偿调整政策,以避免在个别领域矛盾丛生而影

响整个一体化的进程 发达国家除建立有较强竞争力的工业产品生产能力外,还存在一些所谓的敏感性产业,如农业、纺织品和服装、皮革产品、钢铁等,其竞争力不强,在一体化过程中往往成为难题。为此,发达国家对这些产品作了特殊安排。采取的方法主要有:在对敏感性产品消除关税壁垒的同时,保留其数量限制等非关税措施,对个别产品采取差别待遇。例如,欧自联没有把农产品和渔产品包含在自由贸易范围内,而作出特殊规定;对农产品中包含的农业原料的价值部分,各成员国可以根据本国情况提供关税和数量限额等保护措施;对农产品中工业加工的价值部分,则必须取消关税和非关税壁垒;对渔业产品也作了相似规定。在欧共体内部,对农产品则采取共同农业政策,来保护本地区农民的利益。

(3) 发达国家区域一体化的成员在一体化建立之前已经形成较为紧密的经济贸易联系,互为重要的贸易伙伴 在欧共体刚刚实施关税减让的1960年,六个成员国的互相出口已占总出口的34.5%,同年,欧自联的内部出口占其总出口的比重为21.1%。美加墨三国贸易联系原本就十分密切,三国互相之间的商品贸易总额每年超过2250亿美元。加拿大和墨西哥分别是美国第一大和第三大贸易伙伴,美国则同是加拿大和墨西哥的第三大贸易伙伴。贸易联系紧密的国家不仅会产生组成区域经济一体化的内在需求,而且互相之间合作的基础较扎实,所进行的实质性减让也较充分。

(4) 发达国家区域一体化的运行机制比较完善,一体化建设具有制度保证 其表现是:一体化目标明确而不脱离各国国情。欧共体从关税同盟起步逐步走向经济联盟,来源于循序渐进和不同阶段目标的充分实现和联结。欧自联国家地缘联系较分散,实行自由贸易区就较为实际。澳大利亚和新西兰两国与外部世界联系紧密,内部市场狭小,

因此始终没有把关税同盟乃至更高级的一体化组织形式作为奋斗目标。在目标确定之后,则制定相应的工作进程和计划,分阶段分步骤地实现既定目标。

(5) 发达国家区域经济一体化成员国之间政治外交关系良好 边界争端和冲突较

少,并没产生严重的军事冲突和对抗,因而在一体化建设过程中较少存在非经济因素的干扰和阻碍。应该说良好的国际关系为发达国家区域经济一体化的发展创造了良好的外部环境。

二、发展中国家区域经济一体化的教训

发展中国家区域经济一体化的实践探索起步较早,涉及的国家较多。从其 90 年代之前的建设经验看,虽在教育和培训、研究和开发及投资刺激等方面取得了一定的成绩,但整体成果不如发达国家的区域经济一体化组织。其主要表现为:

1. 区内贸易发展并不迅速,紧密的贸易联系关系并未真正建立

1990 年,安第斯条约组织、东盟、中美洲共同市场和拉美一体化协会的区内出口占地区总出口的比重分别为 4.6%、18.6%、14.8%和 10.5%,其他一体化组织的比重更低。这些数字远远低于发达国家的水平。

2. 区域经济一体化目标的实现率不高,内部一体化程度较低

发展中国家区域经济一体化的主要目标有两类,其一是削减内部贸易壁垒,其二是建立共同对外关税。从其实施情况看,不按预定时间实现目标的情况较普遍。内部贸易壁垒的削减更偏重于产品对产品方式,或集中于某些产品领域,而不象发达国家区域经济一体化组织采取一揽子的削减计划。关税同盟实施的效果也不明显,很少真正建立关税同盟的区域经济一体化组织,实施相对较好的中美洲共同市场,其共同对外关税因一些成员国必须对从区外市场进口的商品实行例外而大打折扣。发展中国家区域经济一体化计划以非市场方式在成员国配置新制造业,实

施效果也不佳。例如,安第斯条约组织计划对涉及 1/3 税目号的产品建立工业发展的部门计划,但只有 4 个计划得到实施;东盟预计建立 5 个工业项目和 32 个产业互助项目,真正实施的只有 2 个和 1 个。

影响发展中国家区域经济一体化建设成功的因素是多方面的。

1. 60、70 年代发展中国家普遍实施内向型的进口替代战略,贸易保护主义程度较高,国内市场体系不完善,制约了区域经济一体化积极效应的发挥

发展中国家尤其是拉美国家是在进口替代战略的框架内设计区域经济一体化的,其中心目标是通过建立较广阔的地区市场来弥补国内市场的不足,以解决各国实施进口替代战略所面临的国内市场狭小的困难。但实践证明,采用内向型发展模式来发展区域经济一体化将受到诸多因素的制约。其一,长期受到保护的进口替代核心产业不会因一体化建立而撤除保护,却在更大的贸易保护范围内得以生存,产业国际竞争力难以真正建立。其二,进口替代政策造就了一批既得利益集团,区内成员国的贸易壁垒消除困难重重。其三,进口替代战略一定程度上排斥了市场机制对企业的调节作用,区内较难形成以比较利益原则配置经济资源的局面,因而资源配置效率低下。最后,进口替代政策下政府干预的因素扩大,如为鼓励原材料和设备进口,实行币值高估,由于外汇瓶颈严重而实施严格

的外汇管制,政府宏观经济调控能力反而减弱。

2. 区域经济一体化的设计不周全

往往超越各成员国实际经济能力而确定目标,导致区域经济一体化的目标难以实现,一体化进程受阻。其具体表现是重协议签订轻协议落实,计划庞大而实施步骤不全;缺乏强有力的运行机制和有效的争端解决程序,成员国的矛盾较难合理解决;缺乏公正的利益分配机制,影响成员国实现一体化计划的积极性。

3. 发展中国家组成区域经济一体化的国内条件并不充分,一体化实施的难度加大

第一,发展中国家之间要素禀赋状况相似,经济结构和产业结构低层次雷同,影响了各成员国按比较利益原则充分展开产业间的分工,同时,由于经济技术水平较低而基本不存在产业内部分工,贸易创造效应较难发挥。第二,发展中国家在建立一体化之前互相间的贸易联系并不紧密。由于很多发展中国家

历史上是某个发达国家的殖民地,与原宗主国的经济贸易联系极为紧密,而与相邻的国家并不构成互为重要贸易伙伴的关系,组成一体化之前各成员国贸易联系的松散化,影响了区内国家贸易的深入和拓展。最后,发展中国家不发达的资本市场以及对资本要素国际移动的诸多国内壁垒和限制政策,大大影响了发展中国家区域经济一体化内部互相投资的扩大,资源有效配置和合理化生产格局难以形成。

4. 发展中国家区域经济一体化建设还时常受到非经济因素的困扰

这些困扰来自于发展中国家内部政局不稳,政府经常更迭和军事政变频繁,也来源于成员国间的政治分歧和边界冲突。由于发展中国家与发达国家的经济联系紧密,发达国家经济状况的变化也会影响发展中国家区域经济一体化的建设。例如,70年代中期以来,发达国家进入滞胀,贸易保护主义加强,发展中国家的经济发展受到阻碍,国内经济的滑坡必然带来区域经济一体化建设的举步不前。

(上接第20页)

律和规则,限制了伦敦作为国际金融中心地位的业务的开展,警告如伦敦由于这原因而业务上受到打击,那对整个欧洲也是灾难,并呼吁欧盟的立法者应注意反映各国情况的不同,以此适应国际化的发展。同样,欧盟其他一些国家也认为统一立法破坏了其传统立法。从欧盟立法的状况,我们对国际性的统一立法就可略见一斑。各成员国国情的极其复杂性,使证券法制的统一化绝对困难。

最后,各国法律传统的不同和经济发展水平的悬殊,使得证券法制的国际协调较为困难。

不仅英美法系和大陆法系的法律存在传统的差别,就是属于同一法律传统的国家其

证券法制也各异。如何让其改变传统的制度去适应新的制度,绝不是一朝一夕所能完成的。加上各国证券市场发展水平的悬殊,更不能找到一个令各方满意的协调制度。以衍生商品市场的法律管制为例,美国的一些信息披露,要求和风险管理制度并不能让其他方接受,美国也警告如搞成统一的国际市场,风险将会更大。

由此看来,很难协调各国利益是证券法制国际化的主要障碍。在激烈的国际竞争中,势必会加剧各国利益的冲突,从而阻碍国际化进程。但另一方面,冲突的结果往往是相互协调,证券法制在相互协调过程中走向国际化。