

## 贸易投资一体化与国际贸易理论创新

张二震,马野青

(南京大学 商学院国际经济贸易系, 江苏省南京市 210093)

**摘要:** 本文着重分析了经济全球化中的贸易投资一体化现象对传统国际贸易理论的挑战, 提出了今后国际贸易理论发展的一些设想, 主要内容包括: 国际贸易基础将由比较优势转变为以跨国公司数量和在国际范围内整合资源的能力为主的竞争优势; 国际贸易格局中目前的公司间产业内贸易将向巨型跨国公司内产业内贸易发展, 公司内贸易中高科技精密零部件的比重将不断增加; 国际贸易利益中的动态利益地位将日益突出, 一国开展国际贸易更强调贸易对就业、技术进步、税收、GDP等的促进作用; 保护贸易政策中的保护对象日益难以确定, 保护效果不确定性增加, 全球竞争政策更具优越性; 经济一体化组织的歧视性下降, 开放性增加。

**关键词:** 贸易投资一体化; 国际贸易; 理论创新

**中图分类号:** F740      **文献标识码:** A

20世纪90年代以来, 经济全球化、一体化成为世界经济发展的潮流。其主要特征是全球范围内各国各地区经济的日益融合和生产要素特别是资本在全球范围内的全面、自由流动, 如此各国各地区经济的发展与外部世界经济的变动日益相互影响和相互制约, 贸易与投资日益一体化。经济全球化的迅猛发展主要归因于90年代初东西方敌对的结束使市场经济制度基本上一统全球, 真正的全球市场得以形成, 而科技进步所带来的信息革命、通讯与交通的迅速发展、国际分工的深化, WTO的建立等等则为之推波助澜。经济全球化不仅极大地促进了世界经济和贸易的发展, 同时对传统的国际经济贸易理论也提出了诸多挑战, 给国际经济贸易理论创新带来了机遇。本文将对加以初步探讨, 以求抛砖引玉。

### 一、经济全球化条件下竞争优势将取代传统的比较优势而成为国际贸易分工的主要基础

在国际贸易理论体系中, 自由贸易理论一直占统治地位, 而比较成本理论又是自由贸易理论发展的主线。比较成本理论认为, 在国际贸易分工中, 只要各个国家发挥自己的比较优势, 生产成本相对低的产品参与国际分工, 就会获得比较利益, 不仅其自身而且整个世界都会从中受益。其后的要素禀赋理论只是从一般均衡的角度运用多因素分析方法进一步解释了比较成本差异产生的原因, 国际贸易“新理论”则是在分析中加入了规模经济、不完全竞争等现实的因素, 使国际贸易的分析更接近现实, 它们都没有超出比较成本的分析方法。这些理论有一个共同的特点, 即都从经济学角度认为, 只要各国遵循成本原则从事分工, 就都能获益, 各国不存在利益的冲突。1991年, 美国经济学家迈克尔·波特(严格说来是管理学家, 尽管他认为自己更是一个经济学家) 虽然在其出版的《国家竞争优势》一书中强调了国家之间、企业之间利益的冲突, 认为竞争优势是一国在国际竞争中获胜的关键, 并详细阐述了国家竞争优势的决定因素(波特, 1991)。但该理论主要是从管理学角度分析了一国如何在国际竞争中提高整体竞争力, 实质上属于宏观竞争战略的分析。因此, 如果要把国家竞争优势理论归入国际贸易理论的话, 它也只是进一步解释了国际贸易新理论中如何从宏观上培育产业与公司的竞争优势, 是对比较成本理论的进一步发展。

但在经济全球化条件下,比较成本已经不能再成为决定国际贸易分工的主要基础(洪银兴,1997)。这事因为比较成本理论和要素禀赋理论有一个至关重要的假设前提即要素在国家间的不可流动性。正是由于要素的不可流动性才造成了各国比较成本的差异,而且其带来的某一方面的比较优势是一国所独有的,其他国家无法加以利用,国家之间的分工和贸易就成为平衡这种差异的惟一途径。但在经济全球化、要素特别是资本要素的流动性日益增强的情况下,比较成本优势以不再为一国所独享,如某一国家劳动力比较丰富和便宜,外国企业可以借助资本流动到该国投资设厂加以利用、获取利润并汇回母国。在此情况下,某一国的比较优势实际上成为本国及外国都可以利用的区位优势。谁可以利用?是本国企业,还是外国企业呢?这就要看哪个国家有国际竞争力强的企业。一个国家资本实力雄厚或者技术、管理上有竞争优势的企业越多,其利用国外比较优势获利的能力就越强。因此,所谓经济全球化、贸易投资一体化实质是跨国企业依靠竞争优势,借助投资活动在全球范围内对资源的整合。竞争优势成为国际贸易分工的主要基础。一国具备国际竞争优势的企业越多,就越可以在国际分工中更多地整合别国的资源,并减少本国资源被别国企业整合。这种竞争优势表现在:依靠资本力量从事大规模生产所获得的成本优势;依靠 R&D 获取技术优势、生产差别化产品的能力;依靠独特的管理方法降低交易成本的能力,等等。可见,竞争优势主要表现在企业的市场力量,规模大小、成本高低不是竞争优势的惟一决定因素。

## 二、经济全球化条件下国际贸易的格局将由产业间贸易转向产业内贸易、公司内贸易为主,中间产品、零部件贸易比重增加

在以比较成本为基础的国际贸易中,国际贸易格局以产业间贸易为主,国际交换的对象属于不同的产业部门。这是因为在传统贸易理论认为比较成本、要素禀赋的差异是国际贸易基础的情况下,各国必然分工生产要素密集度不同的商品以供交换。它主要发生在经济发展水平不同的发达国家与发展中国家之间,或者经济发展水平相近但要素禀赋差异较大的国家之间<sup>[1]</sup>,产品的流动是单向的,产品的用途也存在很大差别。

20世纪70年代以来随着科技发展、国际分工的深化,发达国家的产业内分工、产业内贸易比重逐渐增加。它主要发生在同一产业部门内部,产品的投入要素比例、最终用途基本相近。根据国际贸易新理论,它主要是发达国家的企业在产品差别的基础上为了追求规模经济效益而造成的,有的甚至通过协议性国际分工来达到。据此,产业内分工、贸易的商品应以同一产业内的最终产品为主,如美国出口豪华轿车、进口经济型轿车,日本出口经济型轿车、进口豪华型轿车。

但伴随着经济全球化过程中的贸易与投资一体化,国际贸易格局又进一步发生了变化:虽然产业内贸易继续发展,但其贸易的对象、贸易的主体已与以前大不相同,跨国公司公司内贸易迅速增加,一些原来在跨国公司之间进行的产业内贸易也将有一部分转为在跨国公司内部进行。这是因为透过经济全球化的表象可以发现,其实质是跨国公司所“经营”的贸易与投资活动的一体化,跨国公司不仅是经济全球化的载体,更是主宰。根据联合国贸发会议《2001世界投资报告》,2000年全球外国直接投资达到1.3万亿美元,其中跨国公司占90%。目前全球共有6万多家跨国公司,在全世界拥有80万家海外分公司,它们掌管着全球1/3的生产、2/3的国际贸易、70%以上技术转让。为了在日趋激烈的全球竞争中获胜,跨国公司自20世纪90年代以来的国际直接投资中采用了不同以往的战略:

为了壮大自身规模、减少竞争对手、降低经营风险,随着自身资金实力的增强、国际借贷的便捷,它们往往采用横向购并,在某一产业内开展多元化经营、系列化生产。这在近六七年来国际汽车、石化、信息等领域表现得非常明显。据联合国贸发会议的资料,1987年全球跨国并购的价值仅为1000亿美元,1999年达到7200亿美元,2000年外国直接投资以跨国并购方式实现的金额约为11000亿美元,比上年度增长1/3。在过去的十年中,国

际生产的增长主要是通过跨国并购而不是通过新建企业投资实现的。发达国家占世界并购额的90%，跨国公司占并购总额的90%。横向购并使原来生产同类产品（不同型号）的跨国公司之间可以通过产业内分工而进行的产业内贸易转变为跨国公司内部分支机构之间的公司内贸易。如在奔驰与克莱斯勒合并以前美国与德国之间这两个公司生产的汽车之间的贸易属于公司间的产业内贸易，而两公司合并后的贸易变为公司内的产业内贸易。这种特大型“全能”跨国公司的出现，就对原先市场结构理论中认为是企业出于规模经济效益只生产有限系列产品从而导致产业内贸易的解释提出挑战，而且根据原有理论，产业内贸易也应主要发生在公司间。

为了在全球竞争中保持核心竞争力，跨国公司在国际投资中同时采用垂直一体化战略，其形式既有独资、控股、参股的直接股权控制，也有借助品牌进行的非股权控制的虚拟一体化方式。在直接的股权控制模式中，跨国公司往往自己投资从事研究与开发或者关键零部件的生产，以确保技术领先的优势。对于普通、标准零部件则采用全球采购的虚拟一体化模式，以降低成本。这种战略导致国际贸易形式的变化：对应于前者，精密零部件在公司内贸易中的比重不断上升；对应于后者，加工贸易在整个国际贸易中的比重持续提高，并有可能成为未来国际贸易的主要形式（张二震，1999）。

值得一提的是，为了在激烈的全球竞争中赢得先机、抢占市场份额，跨国公司的研发已经不再一味地局限于母国，当地研发、当地生产、当地销售甚至面向全球销售发展迅速，有的还在发展中国家设立研发中心。这就使许多新产品不再像20世纪50—60年代一样有一个生命周期，用来解释国际贸易分工中产业梯度转移的费农的产品生命周期理论和小岛清的边际产业转移理论遇到挑战，并且它给发展中国家如何发挥后发优势、实行技术赶超提出了新的课题。

### 三、经济全球化使国际贸易利益的衡量标准发生变化，国际贸易的动态利益将取代静态利益而居于主要地位

以比较成本理论和要素禀赋理论为代表的传统自由贸易理论运用静态分析方法，阐述了每个国家只要发挥自己的比较优势参与国际分工和贸易，就会带来整个世界产量的增加、消费水平的提高和要素使用的节约。如通过出口，一国的出口商可以获得更高的出口收入，国家可以得到更多的外汇收入。它们强调的主要是国际贸易的静态利益。但国际贸易还有对一国经济社会发展更为重要的动态利益。通过国际贸易可以促进竞争，加快技术进步，促进资金积累，优化和提升产业结构，引进先进的观念、制度等等。应该说，国际贸易的动态利益一直是国际贸易主要利益之所在。在经济全球化条件下，动态利益的地位还将上升，它应成为各国特别是发展中国家参与国际分工和贸易的主要着眼点。这是因为以下几方面的原因：

#### 1. 经济全球化下就国际经济活动的直接利益而言，国际投资的收益将逐步超过贸易的收益而居于主要方面。

传统的国际贸易理论认为，国际投资与国际贸易之间既相互替代，又相互促进，总体上国际投资是促进国际贸易规模扩大的，因为对投资国而言，虽然对外投资替代了原先的对外出口，但也因此带动了相关设备、关键零部件和原材料的出口，对受资国而言可弥补资本的短缺，使潜在的比较优势得以发挥，增强生产和出口能力。这种分析方法显然是传统的比较成本的分析方法，在国际投资活动中各国发挥的是自己的比较优势，投资的收益最终仍通过贸易活动得以体现。而且在这种投资收益以国家为单位的分析方法中，跨国公司的利益跟国家的利益是一致的，通过跨国公司的对外投资活动，资本输出国的利益会增加。这在麦克杜格尔模型中表现的最为明显。

但在经济全球化条件下，虽然不排除国际投资与国际贸易之间存在相互促进的关系，因

为国际投资优化了全球范围内的资源配置,扩大了中间产品、零部件的贸易,但另一方面,对资本输出国而言国际投资的收益不能够再通过国际贸易的利益加以体现。这是因为经济全球化下的国际投资活动是跨国公司借助资本这一纽带所进行的全球范围的资源整合,为了利用某一东道国的要素优势(比如廉价的劳动力),它可能到该国投资设厂,但中间零部件、机器设备则可能来自他国而非母国,生产的产品可以就地销售,或向其他国家出口,出口收益则记在东道国的贸易收支上,跨国公司得到的是投资的收益——利润。如果跨国公司利润汇回母国,则资本输出国得到了投资收益。相反,如果母国所得税率相对国外较高,跨国公司从自身总体利益出发有可能将利润留在国外,母国将一无所获。因此,在经济全球化条件下,跨国公司的利益与母国的利益并不总是一致的,只有投资收益才能准确反映资本输出国所获得的直接利益。全球化因此也给资本输出国和输入国政府各提出了一个问题:资本输出国在积极培育跨国公司以提高国际竞争力的同时,又如何使之服务于国内的经济活动,增进国内的福利;资本输入国政府在积极吸引国际投资的同时,如何使跨国公司融入本国经济活动中,服务于东道国的经济发展。

## 2. 经济全球化条件下,传统的以国家为单位通过进出口额来计算国际贸易收支的统计方法已经不能准确反映一国的贸易利益,以外汇增加额<sup>[2]</sup>、原产国计算(薛荣久等,1998)或许更为精确。

进出口额的统计方法在没有要素国际流动的情况下能够准确反映一国的进出口状况,因为在此条件下一国的出口产品全部是用本国要素生产的,进口产品也全部是用贸易对象国的要素生产的,出口表现为外汇收入的净增加,进口表现为外汇对贸易对象国的净支付,两个国家间的贸易差额因而也能够准确反映双方的贸易关系。

但在经济全球化条件下,由于跨国公司的作用及资源的全球流动,一国的出口产品可能不是“本国企业”生产的,而是外国甚至进口国跨国公司的分支机构生产的;出口产品不仅使用了进口原材料和中间产品,甚至大部分来自进口、来自最终产品进口国的进口。这在加工贸易中表现的尤为突出:一些加工出口产品往往大部分原材料、零部件来自国外,加工出口国只获得了极为有限的加工费。根据传统的统计方法,加工贸易出口额都记为加工贸易出口国的出口很显然是不公平的。它不仅片面夸大了出口国的出口规模,更容易导致国际贸易关系的紧张,掩盖了国际贸易中实际的利益关系。例如在中国出口美国的芭比娃娃中,出口价格为2美元,但进口原材料为1美元,运输、管理费为65美分,中国获得的加工费(工缴费)只有35美分,其在美国国内的售价为9.9美元。美国厂商获得了主要的利益,中国的收益只有35美分,但2美元的出口额却记在中国的头上。正是这种传统的贸易统计方法,在加工贸易成为中国主要贸易方式的情况下,不切实际地夸大了中国的出口贸易规模,使得中国与美国、日本等国的贸易关系日趋紧张。如果采用原产国标准,计算出口国出口产品的增值率、外汇增加额,则能够比较准确地衡量一国的出口收益、出口创汇状况。所以,经济全球化给国际贸易统计体系提出了变革的要求。

## 3. 经济全球化下,国际贸易的动态利益应成为开展国际贸易的主要追求,对相对落后的发展中国家更是如此。

这是因为,经济全球化意味着各国都被强行纳入国际分工体系,各国市场都成为国际市场的一部分<sup>[3]</sup>。在一国市场上从事生产和出口的企业不仅有“纯粹”本国的企业,还有外国的企业、合资企业,出口收入因此并不为出口国所独享,外国企业可以将出口利润汇出国外。特别是当发达国家的跨国公司在发展中国家开展国际化经营时,它们还不可避免的会使用转移价格的手段转移利润,发展中国家所获得的直接贸易利益更是大打折扣。在此情况下,国际贸易的动态利益应成为发展中国家开展国际贸易、吸引外国投资的主要目标。一国有否从国际贸易与国际投资中获益,主要看它对本国就业、税收、产业结构升级、国民收入、社会

的现代化等方面的贡献。

#### 四、经济全球化使国际贸易政策中的“双边、诸边<sup>[4]</sup>、多边”成份增加，各国对外贸易政策的自主性减少，保护贸易政策的效果下降。

我们知道，国际贸易政策是跟国际贸易有关的经济贸易政策，依据其实施的范围可分为三个层次：对外贸易政策，双边和诸边贸易政策，多边贸易政策。根据传统的贸易理论，对外贸易政策是一国政府制定的与对外贸易有关的经济贸易政策，它是一国经济政策的组成部分，服务于国民经济发展的总体战略。其制定受到经济发展水平、经济发展战略、产业竞争力、对外政治经济关系等诸多因素的影响，例如倘若经济发展水平低、产业竞争力弱，就实行相对保护的贸易政策，相反就采取相对自由的贸易政策。很显然，在这种对外贸易政策的制定和实施中，一国政府的自主性比较强，外贸政策成为国内经济发展的工具。以李斯特的保护贸易理论为例，他将一国经济的发展分为5个阶段：原始未开化期、畜牧业时期、农业时期、农工时期和农工商时期。在不同的时期适应生产力发展的需要，一国政府应在自由贸易和保护贸易间进行选择。但这种贸易政策必须满足一个前提：整个世界生产力发展水平还很有限、各国经济联系还不是很强。在这样的前提下，一国市场特别是落后国家的市场对其他国家不是很重要，因而一国政府能够根据自己经济发展的需要确定保护的對象，且不会引起别国太多的关注。

但在经济全球化条件下，由于国际分工网络的形成、各国国内市场的国际化，一国保护贸易政策实施的环境发生了很大变化，单纯考虑本国利益的自主贸易保护政策难有生存的余地（陈飞翔，1997）。这是因为：

##### 1. 单边的自主保护妨碍外国跨国公司的资源整合，将遭到别国厂商和政府的反对。

前面已经指出，经济全球化的实质是跨国公司在全世界范围内的资源整合。要使这种整合能够实现，就必然要求各国市场的相互开放，要求各国对国外企业给予与本国企业相同的国民待遇，允许要素和商品的自由流动，否则经济全球化的链条将在此中断，外国企业将因为在受保护的市場无法自由整合资源而利益受损，实施保护的國家必将招致别国的报复。经济全球化条件下贸易政策的制定必须考虑贸易对方国的利益，遵循国际惯例，双边、诸边和多边因素对一国外贸政策的制约作用越来越大。

##### 2. 保护的對象难以确定。

经济全球化形成了全球性的生产网络，各国都已成为国际生产的一个环节。在资本流动的条件下，一国国内市場上往往是“民族企业”与外资企业群雄纷争，两者的界限很难明确划分。比如，基于高科技战略性产业对国民经济发展的重要性，它往往成为一国政府保护、扶植的對象，但在全球化条件下，政府保护的可能是本国的“民族企业”，而是进入该产业的外资企业。这种保护限制了竞争，使得外资企业能够在东道国市場以过时的技术生存，甚至获得高额垄断利润。例如中国的轿车业，目前市場上有竞争力的企业基本上都是合资企业。在高度保护的时期，严格的进入许可，使少数外国厂商由于缺乏国外同行的激烈竞争，不需要向中国转移先进技术，而只要转移过时的技术与车型，就能赢得市場并高度盈利。显然，这种保护在保护了我国一些汽车厂商的同时却使外国公司免受国外同行的竞争，中国轿车制造业的发展因此受损。相反，在中国放宽了外资的进入许可后，国内市場上形成了美国通用、日本本田、德国大众、法国雪铁龙等外国企业竞争的局面，为了赢得市場，它们竞相向中国转让先进的技术 with 车型，有的甚至与发达国家同步，从而促进了我国轿车业近五、六年来的迅速发展。<sup>[5]</sup>

再从相反的角度考虑。经济全球化下的国际投资是双向的，不仅仅是外国企业在本国市場整合资源，本国企业也在外国市場进行着资源整合。一国在存在对外投资的情况

下,如果政府出于所谓民族利益,限制外国企业进入或限制外国产品的进口,最终也可能限制了甚至主要限制的是本国的海外企业,使民族利益进一步受到损害。例如2001年4月份日本对华大葱、香菇和藜草的进口紧急限制,实际上限制的是许多在华投资的日资企业。由于中国的纺织品占领了日本市场90%以上的份额,日本纺织业协会本来也积极推动政府对华纺织品进口实行紧急限制,但调查后却发现大多数日本纺织企业都在中国有投资,限制进口遭到本国70%以上厂商的反对,最后只得作罢。

### 3. 保护效果具有不确定性

实施贸易保护最有力的借口是保护本国的幼稚产业。虽然经济学家们对幼稚产业作了各种各样的解释,但可操作性不强,保护的效果难如人意。这是因为:幼稚产业的发展具有不可预见性。即使有他国的经验可供借鉴,但各国的国情不同。其他国家的某个产业经过一定时期的保护可能成长起来,但本国由于不具备必要的产业基础、特殊的机遇等等,保护不一定能达到同样的效果;幼稚产业同时又是一个动态的概念。科学技术的迅速发展使国际产业结构的升级非常迅速,今天保护的幼稚产业经过一定时期的保护很可能变成夕阳产业了,保护只能给以后的结构调整增加困难;另外,实践证明,保护只能造成低效率。隔绝了外部竞争的保护使本国企业感受不到竞争的压力,这有可能使某一幼稚产业永远幼稚下去。

### 4. 保护手段难以奏效。

即使一国政府确定了保护的對象(哪怕是科学的),但具体的保护手段能否奏效还需要一系列严格的限制条件,一旦这些条件得不到满足,保护的初衷也难以达到。以保护高科技产业的战略性贸易政策为例,其效果即受制于诸多条件:它要求政府和厂商之间的默契,政府的政策意图必须得到国内厂商的配合,但在全球化条件下,一国政府的贸易限制政策可能因损害外资企业特别是跨国企业的利益而容易遭到抵制;为了使战略性贸易政策实施所带来的扭曲通过被保护产业发展起来后在国内外市场上所获得的规模经济效应加以弥补,该政策要求该产业具有足够的规模进入壁垒,但实力强大的跨国公司为了达到进入某一市场的战略目的,往往不惜短期亏损,从而使东道国被保护产业内的企业难以得到必要的市场份额。

综上所述,经济全球化条件下一国制定对外贸易政策时,不仅要考虑贸易伙伴的利益,而且制定政策的立足点也不能一味地侧重于保护本国产业,这既不可行,也难奏效。适应全球化的需要,制定和完善鼓励竞争的贸易政策,在国内市场上为国内外厂商创造一个公平的竞争环境,鼓励本国厂商在国际竞争中成长、提高效率,并借助诸边、多边力量在国际生产上为本国厂商争取有利的国际竞争环境,应该是最为可行的贸易政策(张二震等,1999)。在这方面,美国经济学家格雷厄姆和理查森提出的全球竞争政策是一个有益的尝试(格雷厄姆,理查森,1997)。全球化下的国际贸易政策不仅要立足于鼓励竞争,促进资源的有效配置,而且基于各国利益的相互交叉,还应该强调贸易政策的国际协调,以便为国际贸易的发展提供一个稳定、有序的环境。这些都是经济全球化下贸易政策制定所面临的新课题。

## 五、经济全球化使经济一体化组织的模式不断突破传统的限制,对外歧视性、对抗性降低,开放性、包容性增强。

经济一体化又称贸易集团化,它最早发源于二战以后实行经济重建的西欧。其背景是西欧国家由于国土狭小,加之战争的破坏,战后很难在经济上与美国相抗争,因此法、德、意、比、荷、卢等6个欧洲国家组成贸易集团,试图依靠集体的力量提高在国际竞争中的地位。20世纪90年代之前在中南美洲、亚洲、非洲国家成立的一些一体化组织

也都具有类似的目的,它们大多是发展中国家实行经济自卫的工具。因此,传统的一体化组织大多在经济发展水平相近、政治制度与文化传统相似、地理位置邻近的国家和地区间组成。其封闭性相对较强,对内贸易自由化的同时,对外保持较高的贸易壁垒、实行贸易歧视是其基本特征。与之相对应,当时具有代表性的关税同盟理论也从这一角度着重分析了关税同盟的贸易创造效应和贸易转移效应。

但20世纪80年代末、90年代初以来,在经济日益全球化、要素流动性不断增强、各国经济相互依赖性增强的情况下,贸易自由化程度直接影响到要素配置的效益,于是,在与五六十年代完全不同的背景下,世界经济中出现了新一轮一体化浪潮,表现出不同以往的一系列新特点,使传统的一体化理论无法解释。

### 1. 出现了南北合作型的经济一体化组织。

20世纪90年代以前,由于发达国家和发展中国家之间差距较大,与发达国家之间实行一体化,对发展中国家来说是不可想象的,与发达国家之间的贸易自由化从理论角度看也会使得发展中国家的进口竞争工业(资本、技术密集型产业)受到冲击,因此这一时期的一体化基本上存在于经济发展水平相近的国家之间,如发达国家间的欧共体、欧洲自由贸易区,发展中国家间的加勒比共同体、中美洲自由贸易区、南锥体等等。

但80年代中后期以来,随着经济全球化以及知识经济的发展,发达国家为了保持国际竞争力开始了新一轮的产业结构升级,并导致战后又一轮产业的全球转移,其转移的地点当然是互补性较强的新兴工业化国家和具备一定工业基础、市场容量较大的发展中国家。而对发展中国家而言,为了促进经济发展,也纷纷抛弃了以前实行得并不成功的进口替代战略,扩大对外开放,大力发展外向型经济,吸引外资特别是发达国家的资金成为重要的选择。在此情况下,出于互利的需要,发达国家和发展中国家之间基于各自比较优势的合作愿望加强,南北合作型的一体化组织形成并不断发展。如北美自由贸易区,在80年代美国一开始就想与加拿大和墨西哥组成自由贸易区,但由于当时美、墨之间经济发展水平差距大,墨西哥心存戒备,美国没有如愿,遂与加拿大先成立了美加自由贸易区。只是到了90年代,美、墨出于客观的经济联系才最终联合加拿大于1994年正式成立了北美自由贸易区。目前,这一组织还有不断向南美扩展的趋势,并计划于2005年建成美洲经贸集团。

### 2. 经济一体化组织的地域限制不断被打破。

传统的一体化组织都是在地理位置邻近的国家之间组成的,但90年代中期以后,地理位置相距遥远的国家之间也不断地探讨组建贸易集团的可能:美国与新加坡在谈判建立美新自由贸易区;北美自由贸易区欲与欧盟组成跨大西洋自由贸易区;亚太经合组织不断扩充,成员分布的地域范围日益分散;亚欧领导人也开始定期会晤,讨论彼此间的经济、政治合作,等等。原因在于经济全球化使得这些国家之间虽然地理位置相隔遥远,但经济联系、市场交换关系不断深化,科技发展导致的要素流动性增强特别是资本的快捷流动使它们之间的经济技术合作成为可能。

进一步分析可以发现,欧洲、美国、亚洲国家与中南部非洲国家之间则基本没有商讨建立一体化组织的迹象,原因在于后者与前三者之间经济联系还不太密切,市场容量也较有限。这进一步验证了90年代以来的经济一体化是世界经济发展的内在要求。

### 3. 经济一体化的歧视性有所降低,开放性增强。

考察经济一体化的发展历史可以发现,关税同盟曾经是比较普遍的一体化形式,这是因为20世纪80年代以前关税仍然是一种比较有效的贸易保护措施,通过关税同盟各成员国

实施统一的关税政策,便于成员国的自我保护(周八骏,1999)。在关税同盟及其后更高级的一体化组织内,成员国借助严格的制度整合,在对内实行自由贸易的同时,对外筑起有效的关税和非关税壁垒,一体化表现出高度的对外歧视和封闭性。这在欧共体的相关贸易政策中表现得比较明显。

20世纪80年代下半期以来,贸易投资一体化的推动使贸易的自由化程度有所提高,一方面关税水平的下降、关税保护作用的降低,使得用关税同盟形式来组织经济一体化的重要性和合理性大大降低;另一方面,资本流动、跨国公司全球化生产在所要求的全球自由贸易不可能一蹴而就的情况下,需要采用相对较简单、保护程度较低的一体化形式来推动区域经济的一体化,因此我们看到,20世纪90年代以来,自由贸易区成为经济一体化主要的目标起点,如北美自由贸易区以及即将建立的美洲自由贸易区、东盟自由贸易区、南部非洲自由贸易区等等。另外,出于地区分工深化、经济联系加强而成立的亚太经合组织则采取了更松散、更开放的论坛的形式,来协调成员方之间的经济贸易政策。这就使现有的经济一体化理论面临以后如何发展的问题:由于自由贸易区和亚太经合组织这一类论坛中各成员对外关税等贸易政策是独立的,其效应因而不确定,自由贸易区对全球贸易自由化的影响要进一步研究(徐松,2000);关税同盟理论还有没有发展的前途,在关税同盟作用降低的情况下,未来的经济一体化的发展轨迹是否会发生变化等等<sup>[6]</sup>。这些都需要人们对当代的经济一体化作出理论上的探讨。

总之,我们认为,20世纪90年代以来的贸易投资一体化虽然对现有的国际贸易理论提出了诸多挑战,但更提供了贸易理论发展的机遇。实践的要求、研究方法的多样化使未来国际贸易理论可能取得较大的突破。

#### 参考文献

- [1] 洪兴银, 1997: <<从比较优势到竞争优势>>, <<经济研究>>第6期。
- [2] 陈飞翔, 1997: <<论适度保护>>, <<财贸经济>>第5期。
- [3] 薛荣久等, 1998: <<经济全球化与原产地统计问题>>, <<国际贸易问题>>第7期。
- [4] 吴先明, 1999: <<国际贸易理论与国际直接投资理论的融合发展趋势>>, <<国际贸易问题>>第7期。
- [5] 周八骏, 1999: <<迈向新世纪的国际经济一体化>>, 上海人民出版社。
- [6] 张二震, 1999: <<开拓外资企业中间投入品市场>>, <<中国工业经济>>第5期。
- [7] 张二震等, 1999: <<从战略性贸易政策到全球竞争政策>>, <<经济学动态>>第7期。
- [8] 徐松, 2000: <<评自由贸易区对全球贸易体系的影响>>, <<国际贸易问题>>第12期。
- [9] 联合国贸发会议, 2001: <<2001世界投资报告>>。
- [10] 白树强, 2000: <<全球竞争论>>, 中国社会科学出版社。
- [11] Micheal E. Porter, 1991, *Competitive Advantage of Nations*, New York.
- [12] Edward M. Graham, David Richardson, 1997, *Global Competition Policy*, Institute for International Economics.

---

## international trade

ZHANG Er-zhen, MA Ye-qing

(Dept. of International Trade, School of Business, Nanjing Univ., 210093, China)

**Abstract:** This paper puts emphasis on the challenges that the integration of trade and investment in economic globalization poses to the traditional international trade theories and offers some pictures of the future development of international trade theories. The detailed pictures are mainly described as follows. Firstly, the basis for international trade will switch from comparative advantage to competitive advantage, which is characterized by the number of multinational corporations and the ability to integrate resources in the international realm. Secondly, the present intra-corporation trade in international trade will move towards the intra-industry trade in giant multinational corporations and the hi-tech and fine parts will have an increasing importance in intra-corporation trade. Thirdly, the dynamic interest will play a more important role in international trade interest and the country will put more emphasis on the promotion of trade to employment, technological advancement, taxation, GDP growth, etc. Fourthly, it's becoming more difficult to figure out the targets in trade protectionist policies and the possible outcome of protectionism. Therefore, global competition policies may acquire more advantages. Last but not the least, there is an increasing openness and decreasing discrimination within the economic integration organizations.

**Keywords:** trade and investment integration; international trade; theoretical innovation

收稿日期: 2002-09-11

---

[1] 如加拿大由于森林、矿产等自然资源产品比较丰富，它就向美国大量出口这些产品，从美国进口制成品。

[2] 外汇增加额=出口收汇 - 进口原材料用汇，它就每一笔出口业务而言。对一个国家而言，将每一笔出口业务的外汇增加额相加，就得到各国通过出口获得的净外汇，它应该可以剔除因加工贸易而造成的外贸顺差虚增的现象。

[3] 这里我们要注意，经济全球化与经济国际化是两个不同的概念。经济国际化指一国从内部使自己的经济活动走出国门，融入国际经济活动中，该国家处于主动的地位。经济全球化意味着科技、经济的发展客观上（或强行）从外部将一国的经济纳入国际分工、市场体系，个别国家处于被动的地位、没有选择的余地。

[4] 诸边指包含两个以上成员的贸易集团。

[5] 这同时说明了在经济全球化条件下，民族企业、民族工业的概念已显得狭隘，对其应本着开放的观念加以扬弃。外资企业与民族企业一样，只要对其竞争加以规范、避免国内市场被其垄断，它同样能促进东道国的经济发展、技术进步、就业增加、福利改善，增进东道国的民族利益。

**[6]** 现有的一体化理论认为经济一体化的发展遵循特惠贸易协定—自由贸易区—关税同盟—共同市场—经济联盟—完全经济一体化的发展轨迹，未来在服务贸易迅速发展、关税作用降低的情况下也许会直接从自由贸易区过渡到共同市场。