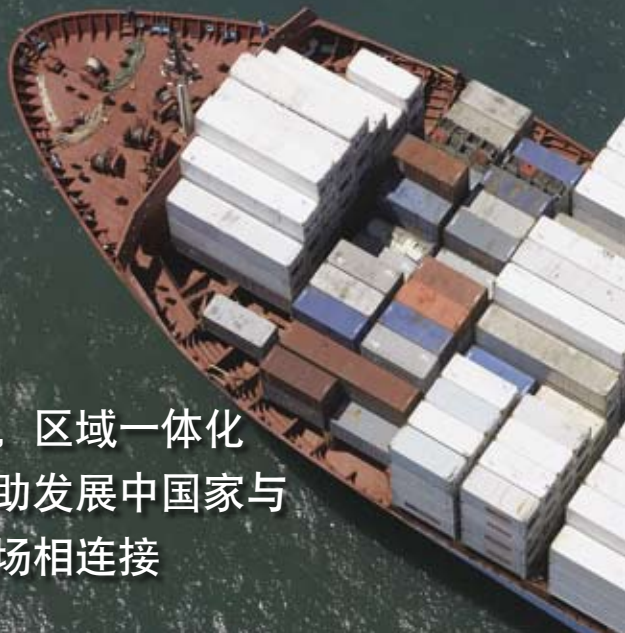


区域经济 一体化的 经济地理学

做得对，区域一体化
可以帮助发展中国家与
世界市场相连接



巴西海岸离港的集装箱运货船。

Uwe Deichmann 和 Indermit Gill

由于多哈回合的不确定性，双边和区域贸易协定的数量增加很快。这使得国际经济学中长期以来关于支持全球贸易协定与支持区域贸易协定的争论再一次被提起。但是从很多方面来说，这都是一个错误的争论，特别是对于世界上最小、最贫穷和地理上存在障碍最多的国家来说，比如那些非洲和中亚国家。

一个原因是贸易协定和更宽泛的一体化机制常常被误解了。区域一体化包括要采取很多步骤来增进参与国家竞争力，而不仅仅是获得贸易上的优惠。第二，这场争论往往暗含一个错误的在区域或是全球一体化之间的选择。两者都是必要的，因为它们支持了不同的目的。区域一体化帮助小的偏远国家在区域生产网络中增加生产能力。这反过来会有助于这些国家走向国际市场。

为了理解为什么这些区别对政策制定很重要，世界银行最近着手撰写的《世界发展报告（WDR）》，标题为“重塑经济地理学观念”，从经济地理学的角度分析了贸易发展（见专栏）。发展是与从农业部门向工业和服务业部门的转移相伴随的。《世界发展报告》主张发展中国家还必须同时从空间上进行转变——也就是允许经济行为在一国内部和国家之间按地理区域来分布。这些转变当中的重要组成部分是区域一体化。为了有效率，区域一体化战略需要根据世界任何一个部分的经济地理学进行调整——最重要的是规模、方位以及对主要市场相互开放。

20世纪货物运输成本意想不到的减少表明经济地理学在全球发展中的作用。在1910年，英国出口基本上平均分布于欧洲、亚洲和其他地区。但是到20世纪90年代，英国出

口的60%都集中到欧洲，只有11%到亚洲。标准经济理论会做出这样的预测，即随着运输成本的降低和运输质量的提高，向较远地区的贸易会增加。而于此相反，邻国间的贸易反而增加了。

从新经济地理学和国际贸易理论的角度（保罗·克鲁格曼因理论而获得2008年诺贝尔经济学奖），可以解释这个问题。在19世纪的第一次全球化浪潮增加了基于比较优势的贸易。国家之间交换本国不能生产的商品。所以欧洲出口机器设备到中美洲来换取香蕉，或者出口到中亚来换取香料。但是在20世纪，运输成

专栏1

地理学观念的转变

当一国促进经济地理学维度观念的转变时，它会发展得更好：随着城市的发展，城市密集度会加大，工人和商业活动向更稠密的地区迁移使得交通距离变短。当国家降低经济边界的束缚进入国际市场来享受规模和专业化的好处时，就减少了分割。《世界发展报告》的结论是这三个方面——密度、距离和分割——观念的转变是重要和应受到鼓励的。

但是这些转变会造成发展的不平衡。有10亿人口现在还生活在贫民窟，但是人口向城市的涌入还在继续。有10亿人口还生活在发展中国家落后的地区，远远没有分享到全球化的好处。贫穷和高死亡率在处于世界最底部的10亿人中持续，在其他国家走向繁荣，人口寿命也在延长时，他们却因各种阻碍而不能进入世界市场。对这三个相互关联的处于最底部的十亿的关切突出了从空间维度对经济增长加以平衡的需要。

但是我们发现即使发展会是不平衡的，但它可以是包容性的。即使那些开始生活在远离经济活动密集地区的人们，也能从财富积累中分享到好处。为了使经济增长更快，成果共享，政府必须使用合适的工具组合，促进区域经济在所有地理层面上的一体化——空间分布上稠密的机构，空间上相互连接的基础设施，空间上有针对性的激励。

本下降非常快以至于即使贸易相似产品或者零部件以及中间产品都可以产生经济意义。所以各国交换不同种类的啤酒或者汽车和电脑的零部件。这有利于禀赋相似地理上接近的国家的贸易。这种运输成本降低和贸易性质的变化之间的相互作用带来了世界主要市场中的经济聚集。成功发展的国家可以为现在的发展中国家提供经验。

搭便车之外的因素

自从第二次世界大战末期以来，运输成本的确降低了很多。据估计到1970年，这项成本降了一半。同时运输摩擦——货物装运总价值中运输成本所占的比重——因贸易的价值与重量比的提高而降低得更多。由于运输方式随着运输成本和摩擦的降低，质量和速度在很大程度上已经得到了提高。比如，集装箱的使用节省了再装卸的时间，减少了成本，并且现在越来越多的货物采用了空运的方式。

但是这些成本并不是在所有地方都同等程度下降了。运输的规模经济意味着更低的成本会增加贸易，这又进一步促进成本的减少，比如在东北亚和北美之

间这条获利很多的航线就有巨型集装箱船。这一逐渐积累的良性循环过程带来很多收益，但很多发展中国家却被排除在外，因为它们缺少生产能力和基础设施来吸引更便宜的运输服务。

在运输成本下降的地方，企业提高了生产规模和专业程度。对核心的驱动力以及经济增长的主要决定因素是发展地区产业内贸易，主要是零部件。这种贸易方式比初级产品和最终产品对运输成本更加敏感。在全球最大的市场——北美、西欧和东亚——产业内贸易在总贸易中占比重很高并且越来越大（见图1）。在世界主要地区买方与卖方关系网络日益复杂已经成为全球化的主要特征。最终产品的消费者可以在任何地方，但是投入品的供应者趋向于在临近地区。日益提高的专业化产生了大量贸易，这为即使是很小的国家都提供了机会。比如，柬埔寨可能没有能力生产电脑或汽车，但是它可以生产电缆或者轮胎，而这些会被用到中国的生产组装线上。通过这种对生产的“垂直分解”——由于运输成本的降低而得以实现——发展中国家和地区实现了经济增长和繁荣。

近来东亚的经验可以用随着运输成本降低带来的专业化生产来解释，但是同样的事情并没有发生在世界其他地方。特别是在非洲，单个国家都太小以至于没有足够的规模和生产能力将投资吸引到劳动密集型的制造业——而这一过程仍然是成为中等发达国家的重要途径。非洲国家之间依旧明显地相互分割。非洲国家之间的边境渗透比起西欧国家要低得多。这种分割阻碍了有益的相互交往和资源相互流入，而这可以促进区域发展中心的出现，比如在临海的地区。结果，增长的溢出效应就不能在非洲这样的地区体现，而这恰恰是世界主要经济体发展的动力。如果瑞士忽略了邻国的溢出效应，就像中非共和国1970年至2000年那样，那么它那一阶段的GDP则会损失3340亿美元。如果柬埔寨位于东非而不是东亚，则它的经济增长会缓慢很多。

成为亲密的伙伴

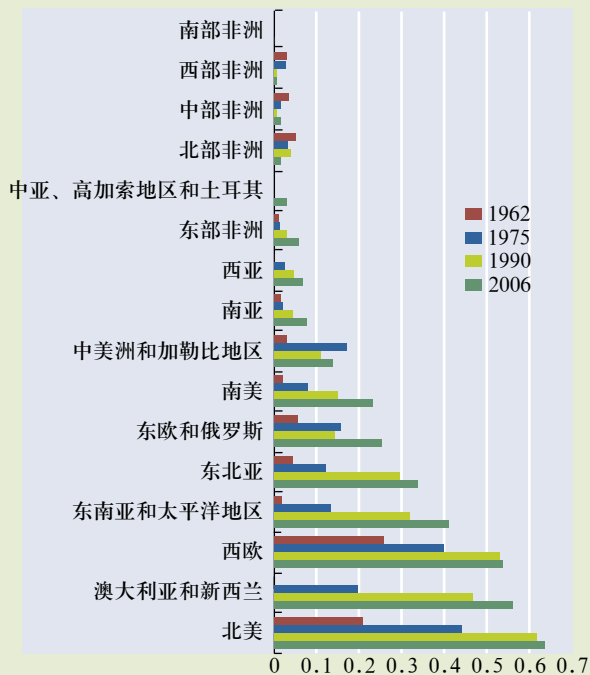
那些贫穷的、小的、偏远的国家如何从东亚那样的改革的力量中获得好处呢？从个体的角度来讲，滞后的国家没有足够数量的技术工人，地方财政能力不足或者不具备保持供应商和互补服务的集群能力。克服这些困难的关键是区域合作。目标是通过区域性公共产品和享受专业化的好处，刺激区域内国家的供给能力。

区域一体化意味着能够比邻国之间能享受互惠的贸易带来更多的好处。走向全球一体化包含几个步骤，从区域基础设施投资到区域劳动力市场的自由

贸易集中度

产业内贸易在发达国家比重最大，但是在非洲和中亚、高加索和土耳其几乎为零。

（谷洛贝尔·洛伊德区域内贸易指数）



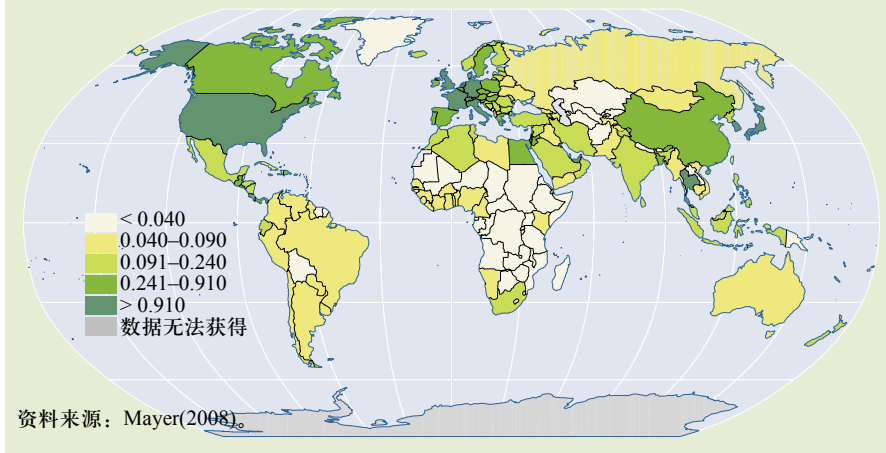
资料来源：Brühlhart (2008)。

注：谷洛贝尔·洛伊德产业内贸易指数是总贸易中可以被产业内贸易解释的比例。南非、中亚、高加索地区和土耳其、澳大利亚和新西兰数据不完整或者不可得。

国家俱乐部

与繁荣地区距离接近可以改变发展的前景

(与美国相关的实际市场准入, 2003年指数)



国家形成更大更复杂的市场。

与大型经济体远离的区域。在地理上远离大的世界市场但是有较大大国内市场的国家——比如中国、印度、南非和巴西——对各地投资者都有很大吸引力。好的制度和区域基础设施可以帮助他们进入这些大市场。这种国家的例子有东亚, 另外南亚也在向这个方向发展。而南非和南美通过扩大国内市场并且使其区域的制

度有三个关键原则应予以澄清。

从小处着手。区域一体化可以最先涉及较窄的合作领域, 这样收益和成本都可以清晰地界定。今天的欧盟也是从6个国家的煤炭和钢铁协议开始的。

全球思维。区域一体化不应该各自为政。它应该帮助自身没有能力的国家进入世界市场。比较大的国家可以在单方面进入全球一体化和区域一体化之间进行选择。但是小的贫穷的国家或者是内陆国家则需要通过区域化实现全球化。比如, 通过共用区域基础设施枢纽——例如运输走廊——让那些之前没有能力的国家与世界市场联通起来。

对最不幸的给予补偿。当在少数地方的企业实现专业化生产和扩大生产规模时, 这种经济行为的集中会带来区域一体化, 这是不可避免而又的确是可取的发展过程。但是, 这意味着一些地区得到的好处要高于另一些地区——至少开始是这样。随着人们迁移到大的地区, 他们将好处通过汇款汇回本国。但是, 进一步说, 明确的补偿计划要求保证落后地区社会服务和基本的基础设施。外部帮助对于补偿落后地区十分重要, 但是也必须要靠其自身的努力。西非经济和货币联盟在2000年采取一致的对外关税, 并且分享收入。最富裕的两个国家科特迪瓦和塞内加尔的关税收入占整个联盟的60%, 但是留存收益仅为12%左右。

不受疆界束缚的赢家

有效的区域一体化战略在世界各国不是完全一致的。地理观念发展的前景起决定性影响, 并且规定了所需要的手段类型。普遍的问题是分割问题——厚实经济边界。区别在于区域内的经济密度和与大的世界市场的距离(见地图)。

与世界主要市场距离近的区域。那些与世界市场接近的国家——比如中美洲和加勒比地区、北非和中欧——实现一体化较为容易。共同的惯例可以帮助这些

度和基础设施更专业化, 也可以推进与世界经济一体化的进程。对于最小的国家, 区域基础设施对于减少它们与大的邻国的距离尤其重要, 而这些邻国更是通向世界市场的通道。

由很小的国家组成的远离世界市场的区域。世界经济一体化对于那些被分隔的偏远的和当地缺乏经济密度的国家是最困难的。这些国家被Collier (2007)称为“处于最底部的10亿人”——东部、中部和西部非洲; 中亚以及太平洋岛国。对于这些区域, 所有三种手段都是需要的——有利于使边境变窄的区域制度, 将各国联系起来的区域基础设施以及激励——比如随着放开原产地规则使它们能以优惠的条件进入市场, 对落后国家社会服务的提供给予更多的援助以创造更便捷的技术, 对沿海国家提供更多基础设施方面的支持以改善其市场准入。激励措施应能保证所有国家都努力加强区域合作。

更好地理解经济地理学观念的发展可以帮助我们更好地应对全球一体化的挑战。

Uwe Deichmann, 世界银行发展研究小组空间分析团队的负责人; Indermit Gill, 世界银行欧洲和中亚地区首席经济学家, 他带领的团队负责撰写《2009年世界发展报告》。

参考文献:

Brühlhart, Marius, 2008, “An Account of Global Intra-Industry Trade, 1962–2006,” background paper for WDR 2009; see <http://econ.worldbank.org/wdr>

Collier, Paul, 2007, *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About It* (New York: Oxford University Press).

Krugman, Paul, 2007, “The ‘New’ Economic Geography: Where Are We?” in *Regional Integration in East Asia*, ed. by Masahisa Fujita (New York: Palgrave Macmillan).

Mayer, Thierry, 2008, “Market Potential and Development,” background paper for WDR 2009; see <http://econ.worldbank.org/wdr>

World Bank, 2008, *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography* (Washington).