

區域經濟整合之探討

胡文川

壹、前言
貳、區域經濟整合之形式與程度
參、區域經濟整合之經濟效果
肆、區域經濟整合之趨勢——一九九二年歐洲單一市場計畫
伍、結論與建議
註釋

壹、前言

古典派學者所強調的國際貿易模型，是在沒有人為干擾的情況下，各國之間的商品及勞務自由的交易，也就是所謂自由貿易。但不論自由貿易的理論多麼堅強，仍未能為各國當政者所接受，因此，古典的貿易模型實際上從未被任何國家所實行。不過，自由貿易之思想歷久不衰，而其在經濟理論方面，尤其表現了不同凡響的活力。雖然，世界各國為防衛自身而成立種種管制，但無論如何，總希望達成自由貿易的理想。

二次大戰期間，許多政治領袖都建議戰後應成立國際金融機構及貿易組織，俾促進戰後國際經濟合作及各國貿易與金融的自由化。一九四四年有所謂「布列敦森林體系」(Bretton Woods System)的出現，包括國際貨幣基金(International Monetary Fund, IMF)、國際復興暨發展銀行(International Bank for Reconstruction and Development, IBRD)，也就是所謂世界銀行)，以及關稅暨貿易總協定(General Agreements on Tariffs and Trade, GATT)，而以GATT最有成效。GATT在一九四九年由美國等二十二國所簽訂，其基本原則

有四：（註一）(1)把持無條件最惠國條約，在貿易上實行無差別待遇；(2)磋商減少關稅；(3)除了某些特例外，取消進口限額管制；(4)會商解決歧見。GATT是一項國際貿易法，也是國際經濟法的範圍，它具有條約的性質，且為實際上之國際組織，也可以稱為是一種國際經濟制度（International Economic Institution）。（註二）GATT四十年來運作的結果，大幅降低了工業產品的關稅，使全球貿易量急劇上升，而世界各國，不論南北國家間之經濟對立或東西國家間之意識抗衡，一律倚重貿易活動，形成國際經濟互相依賴之關係。因此，所謂國家主權、獨立、平等，都變成了理論上的擬制，任何一國很難單邊決定本國之利率、租稅政策或經貿計畫。

我們相信，任何國際貿易活動所衍生的問題，可以透過制度的建立，在各國群策群力下予以解決。依照GATT「最惠國」條款（the "most favored nation" clause）的規定，締約國給予任何第三國的關稅減讓，應無條件給予其他締約國，但是給予經濟聯盟會員的減讓，可不必給聯盟外的其他國家。（註三）但是，關稅並非國際貿易唯一的障礙，非關稅障礙影響尤其鉅大，此外，國際貿易的內容除了貨物的交易之外，還有貨幣、稅務、服務業、反托拉斯法規等問題，因此，國際貿易制度的建立與運作，為國際貿易順利進行的重要因素。在可預見的未來，採行全球性自由貿易的可能性仍然不大，而兩國以上之區域性自由貿易，則為較可行的辦法。然而，多邊貿易談判涉及各會員國之間經濟利益的妥協，加以國際經濟問題日趨複雜，談判費時，困難亦多，因此，雙邊談判漸有取代多邊談判之趨勢。

二次大戰結束後，由於歐洲人的政治觀念產生變化，國際性的泛歐洲主義（Pan Europeanism）逐漸勝過國家主義，各國皆體認，國際合作與共同利益之重要，渴望國際間工商業的逐步密切配合，俾能形成更迅速成長與發展的力量，這種超國家主義的原則，促使各國採取共同的抉擇，建立新的超國家機構，演變成區域性結合的蓬勃趨向。（註四）由於區域經濟整合漸受重視，尤其與區域計畫相結合的歐洲經濟共同體（European Economic Community, EEC）利益更為顯著，加以一九九二年歐洲單一市場計畫倍受世人矚目，本文之目的即在探討一般所謂區域經濟整合的理論及其效果，從而獲致啓示，以指出我國今後對參與國際經濟事

務應有之方向。

貳、區域經濟整合之形式與程度

所謂區域經濟整合，是指某一區域之內的數個國家採取一些措施以促進彼此之間的經濟合作，或再進而放棄自主權，結合成為一個更大的經濟體。（註五）經濟整合有各種不同的形式與程度。（註六）歷史上最原始的區域整合形式為關稅同盟，但實際上，目前所採行的經濟整合，各種形式都有，茲分述如下：

一、自由貿易區

自由貿易區（Free Trade Area）是經濟整合中結構最鬆弛，而且結合程度最低的一種形式，在自由貿易區內，各參與國之間商品與勞務移動的一切人為限制，均予以撤除，但各參與國仍維持與未參與國之間的關稅、限額及其他貿易限制措施，亦即仍維持對區域外其他國家貿易政策的自主權。

最著名的自由貿易區是歐洲自由貿易協會（European free Trade Association, EFTA），一九六〇年一月成立之初，會員國包括英國、挪威、瑞典、丹麥、瑞士、奧地利以及葡萄牙（芬蘭與冰島後來亦加入），一九七三年，英國與丹麥自協會中退出而加入歐洲共同市場（EEC）。

這種自由貿易區，已擴展至歐洲以外區域，例如，拉丁美洲自由貿易協會（Latin American Free Trade Association, LAFTA）於一九六〇年成立，預計十二年內逐步互相減免關稅，參與國有阿根廷、巴西、智利、巴拉圭、秘魯、烏拉圭以及墨西哥，由於各國貿易量均小，經濟上相輔的程度未有增強的趨向，及至一九八一年，此一組織演變成爲關稅同盟的型態。東南亞國家如印尼、馬來西亞、菲律賓、新加坡及泰國，一九六七年亦成立東南亞國家協會（Association of Southeast Asia Nations, ASEAN），^[註]是，由於缺乏有效的具體行動，東協始終停留在外交宣傳的姿態，及至一九七四年，越南、寮國、柬埔寨等國相繼淪陷，共產勢力的威脅

迫在眉睫，五國終於進一步行動，於一九七六年二月簽署友好合作條約，包括政治、軍事、社會及文化各方面的合作，其中最具體而實際的是東協優惠貿易協定（Agreement on ASEAN Preferential Trading Arrangements），內容含有：(1)長期商品數量契約；(2)以優惠利率融通購買資金；(3)政府機關採購的優惠；(4)關稅優惠；及(5)放寬關稅以外限制貿易的措施。（註七）其中較有進展的是五國議定關稅減讓的產品項目與優惠稅率。不過東協五國除新加坡外，其餘均為農業國家，實施關稅優惠的經濟合作，對於該地區內貿易量的增加及經濟福利的提高都相當有限。至於一九八三年十二月的澳洲與紐西蘭自由貿易協定、一九八五年八月的美國與以色列自由貿易協定，以及一九八九年一月的美國與加拿大自由貿易協定，即顯現近來雙邊自由貿易協議盛行。

一、關稅同盟

關稅同盟（Customs Union）較自由貿易區的經濟整合程度更高一層，除了完全廢除參與國相互間之關稅與限額外，對於自其他各國輸入同盟國內之商品，則有共同對外關稅，同盟國之間，按照已協議的比例分配關稅收入。同盟國將調整他們的關稅結構，以達成共同關稅制度，如果各國原本關稅結構有很大差異，協議上就比較困難。

最有名的關稅同盟為 Benelux，即比利時、盧森堡與荷蘭三國英文國名的縮寫。比利時與盧森堡早在一九二一年就已成立關稅同盟，在第二次世界大戰時，他們同意荷蘭加入而擴大同盟。今日的 Benelux 為一擁有共同對外關稅與自由對內貿易的單一市場，實際上更與共同市場相似，因為在該三國之間，勞動與資本亦如同商品與勞務一樣，可以自由移動。

關稅同盟和自由貿易協會一樣，並不僅限於西歐，例如西印度群島正醞釀成立關稅同盟，而拉丁美洲自由貿易協會已於一九八一年三月演變為關稅同盟型態，稱為拉丁美洲統合聯盟（Latin American Integral Alliance, LAIA）。（註八）

二、共同市場

共同市場 (Common Market) 在經濟整合的程度上，較關稅同盟更邁前一步，除了：(1)廢除會員國之間的貿易阻礙，以及(2)成立共同對外關稅之外，共同市場還有更重要的整合措施，即(3)廢除參與國之間勞動與資本移動的國別限制，從而謀求生產要素市場的統合。不過，由於語言及習慣之不同而引起的障礙仍然存在。(註九)

目前，共同市場最典型的例子，乃是歐洲經濟共同體 (European Economic Community, EEC)，即一般所稱的歐洲共同市場 (European Common Market)。EEC最初只有西德、法國、義大利以及Benelux三國(荷蘭、比利時、盧森堡)，至今則有十二個會員國。共同市場的成立，顯然提高了會員國之間經濟的相互依賴程度，會員國為使各國經濟避免受到所有外在經濟發展的影響，乃廢除各項主要阻礙因素，如放棄關稅的運用、限額、付款限制、移民阻礙以及控制資本移動等政策。在歐洲共同市場背後有一股力量，其最終目的在謀求歐洲達到政治統一(有關歐市的成立背景及其發展趨勢，將在本文第肆部份作進一步探討)。

另外，中美洲的哥斯達黎加、瓜地馬拉、薩爾瓦多、宏都拉斯與尼加拉瓜五國，受到歐洲共同市場的影響，也於一九六三年底組織中美洲共同市場 (Central American Common Market)。然而，中美洲共同市場與歐洲共同市場有很大的差別，西歐六國是高度工業化國家，具有現代化的運輸系統，在經濟上彼此互相依賴，而中美洲五國在經濟上具有互相競爭的作用，缺少彼此的輔助，不易從經濟整合上取得利益。此外，國際間尚有太平洋經濟共同體、加勒比海共同體及阿拉伯國家間共同市場等構想，顯示區域性經濟整合確係目前國際經濟體系發展的主流。

四、經濟同盟

一旦共同市場完全建立，便達到了經濟整合的最終及最高階段邊緣，就是所謂經濟同盟 (Economic Union)

。不過欲達到完全的經濟同盟，所需採取的步驟還很多。

從共同市場進展到經濟同盟，最重要的方面在於貨幣與財政的統一。貨幣與財政的統一表示所有經濟關係都將受到中央機構的控制，一旦真正達到經濟統一，就等於是政治統一，因為，各國喪失了貨幣與財政的獨立權，自然難以維持國家政治的獨立自主。如果參與國採取統一的貨幣、財政及社會政策，設立超國家的機構，其所做決定對參與國有絕對約束力量，則此一型態可謂完全經濟整合（Complete Economic Integration）。（註一〇）

由於民族主義普遍存在於有悠久歷史的歐洲國家，要完全消除經濟同盟的障礙並不容易，因此，歐市國家宣稱，其追求的對象僅為貨幣的統一。除了政治因素以外，英國與共同市場的結合需要較長的時間，因此延遲了同盟計畫的實現；布列敦森林體系瓦解之後，各國浮動匯率的出現，也影響了計畫的進展，儘管如此，歐市會員國仍不斷為經濟同盟而努力。同盟計畫為一九七〇年盧森堡財政部長威納（Pierre Werner）所提出，原訂達成目標之日期為一九八〇年，（註一一）今又有一九九二年計畫，屆時是否可以順利達成，正是世界各國一致關切的問題。

參、區域經濟整合之經濟效果

歐洲共同市場，就經濟方面而言，其結合的生產力量與財富之大，僅次於美國；在政治與社會方面，則逐漸形成了東西兩大超強之外的第三勢力。就經濟整合的理想來看，區域的整合可對各國經濟變革提供實質的潛在力量，商品、人力、資本的自由移動，可視為一種手段，以進一步開發被各國人為障礙所束縛的龐大生產資源。但實際上並不一定如此樂觀，因為，區域經濟整合具有一項特性，即區域差別性，創立單一區域市場的過程，即在此一區域四週建立一道壁壘，使其與外界隔離，而隔離程度亦有所不同。因此，區域整合是否會導致經濟淨利益，必須視其對自由世界貿易造成障礙而產生之不利影響，與撤除該項障礙的有利影響

相比較而定。另外一項問題，即誰將獲得經濟淨利益，是區域內的會員國？或外界？抑或整個世界？自由派經濟學者所支持的經濟整合，主張應包括整個世界。不過，這種看法並不表示需要一種與區域整合相反的經濟情況，而只是意味著應抱持謹慎的態度，並且不可忽視預期的正負效果。在這方面，應用一般理論則很危險，因為，一般理論對某種情況可能適用，而對另一情況則可能不適用。換言之，區域經濟整合的成敗端視不同的情況與政策而定。以下就區域整合之主要經濟效果，作個別的探討：

一、對區域內之影響

(一)貿易之創造與貿易之轉向

經濟整合主要經濟利益之一，即某一物品的供給，由生產成本較低的外國產品，取代成本較高的本國產品。此種利益的來源，恰與廢除保護關稅後的利益一樣。（註一二）例如：在經濟整合之前義大利與法國均生產機車，而義大利有顯著的比較優勢，法國的國內生產反而必須靠高度保護關稅。但是，區域經濟整合之後，法國的關稅取消，也不再生產機車，資源由機車產業中移出，轉移到更有效率的領域去，法國所需的機車，則從義大利於無關稅的狀況下輸入，消費者獲得了較低價格的利益。經濟整合可促使成本較低的國外生產代替成本較高的國內生產而獲得經濟淨利益，此種利益即稱為「貿易之創造」（Trade Creation）。（註一三）

然而，經濟整合也可能因為共同對外關稅的壁壘，而產生所謂「貿易的轉向」（trade diversion），此一情形是由於以較高成本的供給來源代替較低成本來源。例如：假設義大利與法國相比，義大利在機車製造上較具成本優勢，但美國卻具有更大的比較成本優勢。在義大利與法國成為經濟整合會員國之前，法國課於機車的關稅低，或甚至不課稅，因此，法國可從美國輸入機車，而義大利則在關稅保護下自行生產機車。當法國與義大利都加入經濟聯盟之後，對機車課以共同關稅，這項關稅高到使美國機車上稅後，在法國的價格比不課稅的義大利機車還貴，結果，法國的機車供給來源，就從成本較低的美國轉向成本較高的義大利，於是產生了經

濟上的淨損失，這就是所謂貿易的轉向。

除了以上兩種狀況外，仍會有其他狀況出現，也可能無任何影響，例如，任何一個會員國，不論在結盟前或整合後，均未曾在關稅保護下生產商品的情形即是。通常貿易的創造與貿易的轉向均會發生，在理論上而言，如果由於貿易創造而產生的成本節省數，超過因貿易轉向而產生的成本增加數，就有淨利益；反之，則有虧損。但是，某一種經濟整合究竟為淨利益或淨損失，則很難預測。假設在成本固定不變的情況下，貿易創造的利益與貿易轉向的損失，可以下列兩個方程式予以估計：（註一四）

貿易創造的利益Ⅱ（新舊供給來源的單位成本差額）×（貿易創造的數量）

貿易轉向的損失Ⅱ（新舊供給來源的單位成本差額）×（貿易轉向的數量）

是否能獲得淨利益，最重要的決定因素之一，為經濟整合體最後所定的關稅稅率。共同關稅壁壘愈低，則由區域外的低成本供給來源轉向區域內的高成本供給來源之情形愈少，即貿易轉向愈小。此種情形主要又視其他國家貿易政策而定，如果，其他國家以保護主義的方式來對抗，則貿易轉向的損失必大；但是，如果其他國家能採合作方式，互相協調減低關稅，則產生貿易創造的機會增加。

（二）生產因素自由移動之影響

生產因素自由移動所產生的經濟效果，並不適用於自由貿易區與關稅同盟的整合形式，而僅顯現於共同市場與經濟同盟之中，因為，共同市場及經濟同盟不僅達到自由貿易，對於勞力、資本、企業人才等生產因素均可自由移動。

假定生產因素脫離人為阻礙而自由移動，自可促進整個經濟共同體的利益。就理論基礎而言，當勞力與資本自邊際生產力較低地區移往邊際生產力較高地區時，對整個區域經濟來說，是以同量的投入因素而使總生產量增加；同樣的，如果企業人才能夠自相對多的地方，自由移轉到相對稀少的地區，則總生產量也會增加。這可說是廣義的充分就業，因為，區域內的經濟資源，將因此得到最好的配置。這種經濟效果一直要到所有地區生產因素的邊際生產力相等時才會停止。

經濟整合會使生產因素移動發生不利效果的機會很小。就理論上說，第三國生產因素移動的轉向現象，可能產生不利影響，但是，實際上這種情形並不明顯，尤其是勞力的移動。因為，各國對移民都嚴加管制，國際間勞力的移動，很少因區域整合而發生轉向；至於國際間資本移動的限制雖然較不嚴格，但資本的大轉向並不容易發生。

除了從各國降低資源邊際生產力的差距而獲得淨利益之潛力外，在區域整合中因生產因素自由移動而可能發生一項非常重要的利益，此一利益是由於區域內人民之間有了更密切的溝通與接觸，同時，各國政府的政策與態度亦趨於一致，於是新思想、新技術因互相切磋而愈為增進。（註一五）

生產因素自由移動能導致顯著利益之潛力，固然不能否認，但仍產生一項困難問題。我們已確認的利益，是屬於整個結合的區域，然而，美中不足的是無法確保此項利益能夠平均分攤到每個會員國，甚至有些會員國或生產部門反而遭受損失。這種情形與一國進行自由貿易所產生的國內分配問題相似，其最合理的解決辦法，就是加強資本移動，而非強調勞力移動，並重視區域組織內的再分配措施。

(三) 整合之動態效果

區域整合之經濟效果，是基於假定生產因素之供給、技術狀況與經濟結構為一定且不變的情形。然而，從區域整合中可能獲得之最大利益，是來自整合所產生的動態力量，尤其重要的是經濟整合能激發經濟加速成長。在談論動態效果之前，我們必須配合前面所述，就整合的靜態效果加以強調，以凸顯並區分兩類效果。

整合的靜態效果包括資源的分派、消費型態及貿易條件三項：貿易的創造與貿易的轉向即影響資源的分派；而共同關稅扭曲了相對價格結構，於是也就影響了消費型態；由於貿易的轉向，減少了對非會員國貨物的需求，通常有利於會員國的貿易條件，設若共同關稅超越了結盟前的適度水準，則貿易條件的有利變化，反而壓低了會員國的經濟福利水準。這三種靜態效果，或增進經濟福利，或壓抑經濟福利，實為錯綜複雜，然而經濟整合能獲致利得的條件，重要的有下列六項：（註一六）(1) 整合組織包含的幅員愈遼闊，貿易創造的數量相

對的愈能大於貿易轉向；(2)整合組織建立以前，會員國間的關稅水準愈高，即各會員國愈接近自己自足的境地，受保護的產業愈多，則獲得貿易創造的機會與程度愈大；(3)各會員國歸於貿易創造的商品，愈離開單位成本的考慮，則每單位的利得愈大；(4)整合前及整合後的對外關稅水準愈低，歸屬於貿易轉向的商品數量將愈少；(5)會員國與非會員國任何歸屬貿易轉向商品的單位成本愈接近，則因貿易轉向而招致的每單位損失將愈輕微；(6)世界其他國家的一般關稅水準愈低，則對於會員國及非會員國在整合區內或外界市場上相對價格遭受扭曲的後果將愈趨微弱。

學者們試圖以圖形工具或數量方法來說明經濟整合的福利效果，但均未令人滿意，有些學者遂拋棄靜態的觀點，轉移目標到動態的論據，而考慮的要點包括規模經濟、市場結構以及經濟成長的效果。

(1) 擴張市場規模

在整合之前，任何一個會員國某項產業的國內外市場若不夠大，尚不足以完全獲致規模經濟利益，那麼在整合之後，由於市場擴張，將可享有更大的規模經濟利益，同時降低實質的單位生產成本，有助於生活水準的提升。

規模經濟向為經濟學者爭論不休的主題。規模經濟有內在規模經濟與外在規模經濟之分，內在規模經濟即一個別廠商擴大其經營規模後所獲得的經濟效果，而個別廠商所獲得之外在規模經濟，並非廠商本身行動所致，而是整個產業或整個經濟擴張的結果。有些經濟學者懷疑這兩種規模經濟的廣泛性及重要性，尤其是外在規模經濟。然而有幾項實證研究顯示，即使不是所有產業，但在某些產業中，當廠商規模擴大時，可獲得顯著內在規模經濟。(註一七)

在一個產業出現巨額內在規模經濟時，是否能充分加以利用，則視市場大小而定，如果產品的需要量不足以吸收此一產業中全體廠商在最適規模經營所生產的數量，就無法利用大規模生產之經濟，在某些情況下，市場的需要量甚至不及僅只一個廠商在最適規模經營下的生產量。

在某些產業中，欲利用巨額規模經濟時，則需總生產量超過全國的消費容量，因此，幾個國家的經濟整

合，顯然可降低生產成本。（註一八）歐洲共同市場的原子能、鋼鐵、銅、鋅、錫及鉛等煉製業，金屬機械、電氣機械、汽車、合成纖維、紙及紙製品、磁器與玻璃、傢俱、皮革以及皮鞋等各業，就是屬於這類產業。

如前所述，有些經濟學者懷疑外在規模經濟的真實性，但有的經濟學者則認為外在經濟不但存在，而且可能更為重要，不論理論上或實證上均已證明其重要性。（註一九）以下將就外在經濟的一些可能來源，加以簡單的說明。

一般而言，外在經濟的來源，是由經濟體系內各部門交互作用而產生，即每一部門的發展皆有利於其他部門的成長。某一產業的擴張，可能導致勞工技能、管理技術、技術發展等方面的創新，而這種創新構成整個經濟體系的資源，而供其他產業使用。例如，供應甲產業之中間生產品的乙產業，其技術改進後，使甲產業的成本降低；供應丙產業之中間生產品的乙產業，在有所創新之後，可能使丙產業的生產量增加，而獲得規模經濟的利益。此外，可能亦有「回輸」（feedback）效果，例如，煤產量增加，可能使鋼的生產成本降低；而鋼的成本降低又促使煤礦設備的成本以及煤的生產成本降低。

區域整合導致市場之擴大，將增加部門發展交互作用所產生之利益，而且市場愈大，則透過專業化而獲致規模經濟的機會亦愈大。例如，美國汽車零組件是由許多獨立廠商所生產，而某些國家由於個別汽車廠商生產的汽車有限，汽車製造業者必須自行生產汽車零組件，致生產成本較高。

(2) 提高競爭程度

促進市場結構效率的提高為經濟整合的利益之一，依據經濟學的理论，在其他條件不變的情況下，市場競爭程度愈高，則愈有效率。區域整合可導致市場結構競爭程度的提高，但並非必然的現象。有些學者認為區域整合會導致會員國各廠商之間組織卡泰爾（Cartel）以及其他形式的獨佔組織，因而降低經濟效率；有些學者則預期區域整合可提高競爭的程度。而「提高競爭的程度」一詞，並非指經濟理論中所稱之完全競爭的理論模型，實際上乃指每一個廠商的影響力減少，而降低了寡佔不確定性之程度及範圍。例如，假定幾個國家中，在

每一個國家之內只有少數幾個廠商從事經營某一產業，每一國家內的廠商都受到關稅保護而免受其他國家內同一產業的競爭。每一國家內該產業之廠商，很可能暗地或表面上均了解不必採取價格競爭來互相殘殺，若協議共同分攤市場銷售量，則生產效率低的廠商，很可能不會遭受效率高之廠商的競爭而被驅逐。現在假定因各國之結盟，而撤除了貿易與投資的障礙，則一產業中每一廠商受其他廠商的影響程度降低，因為每一廠商在較大之區域市場的分配率，較之其在本國小市場中的分配率為小，因此，寡佔廠商的依存關係降低，而廠商之間的有效勾結可能性亦減少，缺乏效率的廠商由於沒有國界阻礙，因而喪失了免受外國生產者競爭的保障。

此外，區域經濟整合促使市場擴大，可以容納許多最適生產規模的廠商加入某些產業。如前所述，內在規模經濟的產生，是由於生產集中於少數寡佔廠商手中，因而區域經濟整合可減少障礙，而使較多的廠商加入此一行業，並提高有效競爭的程度。然而，這項優點是否存在，主要視參與整合之各國所採取的政策而定，例如，禁止獨佔性組織及任意控制市場的行為。

一一、對區域外之影響

以上討論了區域經濟整合對參與國的影響，其次要探討區域經濟整合對整個世界，特別是對於未參與國的影響。

一般就基本精神而言，區域經濟整合的任何影響，不但有利於參與國，同時亦有利於整個世界，而其不利之影響，亦同樣對整個世界有害。例如，區域整合產生貿易的創造，則會員國受益，其他國家也不會受到損害；如果產生貿易轉向，則會員國與其他國的外銷市場都將受到損失。然而，事實上區域經濟整合固可使會員國受益，但卻會使第三國遭受損失，這種現象的發生，主要是因為區域整合對貿易條件的影響。如果區域經濟整合的國家其貿易條件獲得改善，則其與區域外國家進行貿易所獲得利益的比例將增加，而區域外國家所獲利益的比例則降低。

區域經濟整合後，區域內的貿易條件較之整合前更為有利，這至少有兩項原因：（註二〇）(1)當發生貿

易轉向時，第三國輸出品之需要減少，因而使其輸出品價格降低；(2)區域集團在與其他國家談判關稅時的力
量，較之參與國個別與其他國家談判時的力量為大。但這對於不牽涉共同對外關稅的整合形式，如自由貿易
區，並不適用。

至於區域性的經濟整合對區域外的影響，至少可以歸納為以下三點：（註二一）(1)整合後，由於區域內朝
自給自足方向發展，降低對區域外貿易之依存度，使區域外國家之貿易發展遭受不利影響；(2)由於區域內貿易
障礙的解除，區域內廠商將因市場擴大而易於達到生產之規模經濟，提高生產效率，降低生產成本，因而影響
區域外國家之競爭能力；(3)區域內國家經由整合而壯大經濟實力，故能增加其談判交易之籌碼，而使區域外國
家處於不利地位。

總之，區域經濟擴展愈廣，對區域外不平等待遇的貿易量愈大，同時，由於對區域外國家的依存度小，不
但增加了內部的自主性，也提高了該區域與其他國家或集團貿易戰的可能性。要避免此種情況的發生，只有極
力強調自由貿易的實質利益，並在關稅暨貿易總協定之下，促進國際合作。

肆、區域經濟整合之趨勢——一九九二年歐洲單一市場計畫

一九九二年的歐洲，是世人矚目的焦點，單一市場計畫完成後，歐洲由於一連串的立法，以及市場規模的
擴大，共同體十二國之間的人、財、貨可以自由流通。換句話說，一九九二年之後的歐洲，我們可以勾勒出一
個畫面，那就是「外國人只要持有一個共同簽證就可走遍十二國；輸入歐洲的貨品只要在一國通關後就在歐洲
暢行無阻；保險公司、銀行可在任何一國開分行，僅有的外匯管制將撤銷；公共工程得公開招標」。〔註二
二〕總之，這將是歷史上最大的自由化，也是區域經濟整合的大行動、大趨勢。

一、發展背景

工業革命之後的歐洲，貿易與外交政策的結合是很普遍的現象。私人利益與國家利益結合、政治與經濟互補，是政府與人民認同的目標，也是各國在國際社會的共同行為典範。特別是在歐洲各國工業生產力提升之後，社會內部產生自發性的力量，要求政府修改法律，放寬限制，以利貿易進行，同時和其他國家商談有關關稅的稅率、課稅項目和減免問題。（註二三）以英國為例，一七五〇至一八一五年之間，曾與歐洲國家談判市場的開放問題，在歷次的談判中，英國以開放本國市場為條件，勸說其他國家減少關稅障礙，對於不同的國家採取不同的優惠作法，以期建立歐洲的開放貿易體系。

事實上，自羅馬時代以來，歐洲的整合一直為許多思想家及政治家所憧憬，拿破崙、希特勒更拿出實際行動，企圖以武力實現它。二次戰後，西歐國家察覺到他們在世界舞台扮演的角色，已從主角淪為配角，歐洲整合運動，就在這樣一個意識覺醒下積極的展開，歐洲人民期冀一個整合的歐洲實體，以確保歐洲和平及人類福祉。（註二四）

在「馬歇爾計畫」（Marshall Plan）的引導下，西歐迅速的在戰火灰燼中重新站起。一九五七年三月，由西德、法國、義大利、荷蘭、比利時、盧森堡六國共同簽署「羅馬條約」，成立了「歐洲經濟共同體」，於一九五八年一月生效，準備以經濟整合漸次邁向全面性政治整合。一九六八年，歐洲經濟共同體由單純的自由貿易區演變成為對外關稅一致的關稅同盟，各國關係更形緊密。

由於歐洲經濟共同體成效良好，吸引了其他歐洲國家的熱烈參與，除了前述六國之外，英國、丹麥、愛爾蘭、希臘、西班牙、葡萄牙相繼加入。但由於一九七三年的石油危機，自由貿易風氣遭受挫折，保護主義抬頭，歐洲各國由於經濟發展程度不同，產業結構、稅制、技術的規格標準原本就有相當大的差異，再加上紛紛築起的非關稅貿易壁壘，使得會員國之間貿易成長停滯，共同體對共同政策的推動與制定更形困難。（註二五）這種情形令熱衷歐洲整合運動的人士頗為憂心，尤以一九七九年以後改為直接民選的歐洲議員們

最爲積極，一九八一年七月，歐洲議會通過成立「制度委員會」，次年提出「修改羅馬條約、建立歐洲聯盟」方案。一九八三年六月，會員國高峰會議中，各國領袖聯合宣示支持建立歐洲聯盟，使共同體的改革計畫步入行動階段。

一九七九年歐洲在擁有共同貿易利益後，又成立了「歐洲貨幣體系」，進一步著手經濟及貨幣政策的整合。法國原財政部長戴洛斯（Jacques Delors）就任歐市執行委員會主席時，即倡議歐市應向增強競爭力、提高經濟成長率及增加就業機會等內部市場整合方向努力，並遊走各會員國宣傳其就任後四大理想目標：國防上密切合作、加強歐市組織之行政機能、貨幣金融合作及單一市場。（註二六）其中以單一市場之理想最受人重視並引起了共鳴。

一九八五年六月，歐市執行委員會提出「完成內部市場白皮書」，作爲規劃以一九九二年爲單一市場預定期限之藍圖。一九八七年六月，十二國議會或公民複決通過了「單一歐洲法案」（Single European Act），法案中揭櫫的目標：市場單一化、經濟及貨幣聯盟、社會政策合作、外交政策整合等，已將歐市推向一個準國家型態了。

最近的德國統一，又給歐市整合帶來新的動力，西歐人在經濟利益之後，也考慮到安全利益問題。與其眼看鄰邦德國統一壯大，不如彼此合爲一家，共同議事。一九九〇年四月底，歐市臨時高峰會議中，法國與西德提出了「政治聯盟」之議，六月高峰會時再決定於年底正式展開推動工作。（註二七）政治聯盟的具體實現，可讓西歐結爲一個鬆散的邦聯，也可能就此建立一個四十多年前邱吉爾呼籲的「歐羅巴合衆國」。現在的西歐已走在有史以來最接近統一的里程碑。

一一、計畫之主要內容及目標

歐洲單一市場計畫主要包括三大目標：(1)落實共同市場理想；(2)建立內部市場架構；(3)推展貨幣同盟計畫。（註二八）茲分述如下：

(一) 落實共同市場理想

羅馬條約建立了歐洲共同市場，其主要立法原則及政策目標是：(1)廢除會員國間關稅障礙；(2)廢除數量限制措施；(3)建立共同對外關稅；(4)排除會員國間人員、勞務及資本流通障礙；(5)排除非關稅貿易障礙；(6)建立共同農業政策；(7)採取自由競爭政策；(8)成立歐洲社會基金及歐洲開發銀行；(9)調和會員國經濟及金融政策。

(二) 建立內部市場架構

一九八五年的「完成內部市場白皮書」以及一九八七年的「單一歐洲法」，是歐洲單一市場的法律基礎。依據這兩項法律基礎，歐市將積極採取有效措施，於一九九二年底前建立一內部無疆界的單一市場，以確保區域內貨品、人員、勞務及資本的自由流通。

依照歐市執行委員會一九八五年的白皮書，計劃提案二七九項，其主要目標在於排除下列三大類障礙：(註二九)(1)實體性障礙：影響人員及貨品流通的行政手續或技術上的障礙，例如海關檢查、通關手續、衛生及檢疫標準與衛生法令等。(2)技術性障礙：一般係由各國有關貿易法令規章及實務運作程序之差異性而引起，其範圍包括貨品規格及標準、檢驗標準、政府採購限制、文憑承認、勞工就業條件、資本流通限制、服務業市場之開放及影響投資經營環境之法令，例如，公司法、清算法、競爭法及智慧財產權法等。(3)財稅性障礙：是由各國加值型營業稅(VAT)稅率差距、徵收方式，以及將來稅收分配等問題所引起。

此外，單一市場之其他目標尚包括建立共同社會政策、共同環保政策，以及共同經濟政策等。

(三) 推展貨幣同盟計畫

一九七〇年韋納報告(Werner Report)建議歐市成立貨幣同盟，希望藉此實現歐洲聯邦的理想。一九七三年歐市同意透過部分措施以達到貨幣同盟的第一階段目標；至於歐市貨幣同盟第二階段目標，乃在建立歐洲貨幣制度(European Monetary System, EMS)，採行共同貨幣政策及使用共同通貨。一九七九年三月，歐市建立了歐洲貨幣制度，除了英國而外，所有歐市會員國均參與此一制度。

歐洲貨幣制度之特色有下列三項：（註三〇）(1)創設歐洲通貨單位（E C U）：E C U為一記帳單位，其價值為歐市會員國通貨的加權平均值，其主要目的是在作為匯率偏離指標（Divergence Indicator）計算基礎，衡量會員國中央銀行干預外匯市場、會員國彼此間信用安排計算單位，及計劃將來成為歐洲貨幣制度會員國間之清算工具。(2)建立中心匯率：會員國通貨均以歐洲通貨單位E C U表示其平價或中心匯率，再依據平價決定任何兩國間的雙邊中心匯率。各國匯率被允許在中心匯率上下各二·五%範圍內波動，此稱為「管內的蛇」（the snake in the tunnel）（註三一），亦即俗稱之「蛇形匯率」。(3)成立歐洲貨幣基金（European Monetary Fund, EMF）：歐洲貨幣制度短期目標是固定會員國間匯率及創設E C U；中期目標是成立E M F；長期目標是使E M S或E M F成為歐市中央銀行，而E C U成為歐市共同貨幣。

雖然，成立歐洲貨幣同盟對歐市整體利益而言，有潛在的正面效果，但是由於各國利益不一致而影響到合作態度。各國並不輕易放棄其經濟主權及不輕易改變其經濟結構，這是歐洲貨幣同盟，以至歐洲聯邦發展過程的最大難題。（註三二）一般認為，一九九二年是否能完成歐洲單一市場計畫，仍有待觀察，畢竟這是人類經濟史上一次重大試驗。

三、對區域內外之政經影響

就個體經濟分析，歐洲單一市場完成後，因為非關稅貿易障礙的排除，可以加速貨品自由流通。對於企業而言，擴大了市場規模及市場機會，以至致增加了生產；對於個人及家庭消費單位而言，由於市場規模擴大，生產增加而提高了產品的競爭力，因此，價格下降，品質改良，消費者剩餘及選擇機會增加。另外，由於政府採購市場的開放，競標趨於合理，可以節省公帑；勞工及資本等生產要素之自由流通，亦增加資源的有效使用率。由於生產者及消費者都有利得，經濟福利水準必將提高。

就總體經濟分析，歐洲單一市場完成後，生產成本及貨品價格下降，改善產品在區域內及區域外之競爭能力，進而改善歐市貿易赤字、預算赤字、通貨膨脹及失業問題等經濟困境。如果再進一步配合其他經濟政策，

將促進經濟成長，使單一市場的靜態及動態正面經濟效果更加彰顯。

總之，歐市統合後，將可為區域內帶來極大的利益，依據歐市執委會之報告，內部市場完成後，歐市各會員國將增加二〇〇〇億歐元（ECU）之貿易額，相當於歐市GDP之百分之五，在整合中期將增加一百八十餘萬個工作機會，同時由於市場擴大及各項障礙之逐步撤除，產銷成本下降，故預期物價將下降六%，公共預算與貿易赤字也將獲得改善。當單一市場目標達成後，各會員國的GDP成長率將可提高為七%，並增加五百萬個以上之就業機會。（註三三）

就對外部之影響而言，歐市執委會雖強調，未來單一市場的對外事宜，將尊重「關稅暨貿易總協定」或「國際經濟合作發展組織」等國際規範，但是，值得關心的是，歐洲畢竟是歐洲人的歐洲，歐洲內部障礙的消除，是否意味著外部障礙將會增加？這是場零和遊戲（歐洲強了，其他國家弱了），還是你贏我贏的遊戲？（註三四）歐洲以外國家認為，歐市勢必傾向保護主義，形成歐洲壁壘。一般而言，一國在貿易方面究竟採取開放或保護的作法，完全基於本國利益的考慮，開放與保護兩者沒有絕對的標準，只能根據現有資料來說明某時期的貿易比較公開或自由。（註三五）縱使歐市聲稱沒有保護意圖，但他們通過的法律也會對他國造成傷害，例如，歐市最近通過的銀行法，規定凡一家銀行在十二國之一取得執照，就可以到另十一國開設分行，基於互惠原則，非歐市國家也得讓所有歐市國家在他國內開銀行，這種一國對十二國的情況豈能消受？不過，歐洲單一市場對區域外之影響，仍須視區域內之貿易政策與對外態度而定。

四、各國因應之道

為預防歐洲單一市場形成保護的壁壘，其他歐洲國家深恐日後遭到排斥，無不設法加強與歐市之關係，甚或表示有意投入歐市陣容。至於蘇聯及東歐社會主義國家已有了相當的改革，蘇聯領袖戈巴契夫曾主動提出「歐洲一家」的觀念，一九八九年四月初，他在西歐訪問時更指出：欲建立無疆界的歐洲，非將東歐集團納入不可。（註三六）東歐正從事民主化運動，政治民主與經濟自由實互為因果，預期未來東、西歐之政經體制將日益接近，經貿交流將趨於頻繁。

美國企業進出歐洲歷史悠久，已形成不可動搖的力量，並與當地企業及政府建立了深厚的關係。爲了因應一九九二年的到來，美國企業已積極介入當地之購併活動，同時，美國政府加速與加拿大簽訂了自由貿易協定，並推動與墨西哥簽類似協定，企圖形成另一個資源豐富、人口衆多的共同市場，俾與歐市相抗衡。

日本則是歐市外部國家中對歐市享有最大貿易順差者，但歐市潛在有強烈的反日情緒，日本意圖以英國爲跳板進入歐市。爲迎接一九九二年，亞洲國家認爲必須發展成亞太集團，以便有足夠份量與歐美交涉，日本顯然已成爲此一思想的領導中心。日本積極前往歐洲設立產銷據點，以便在未來競爭中佔得優勢，立於不敗之地。其生產項目自家電、電子零件以至汽車，無所不包，並大量投資於歐洲之證券金融業。一般認爲，美、日在單一市場的競爭中獲利，將遠超過歐洲其他國家。

在美國頻頻施壓的情況下，我國分散貿易市場是當務之急，展望現今世界，歐洲算是最好的選擇。以一九八八年爲例，我對歐洲出口（含蘇聯及東歐）佔我國出口總值的一六·三%，自歐洲進口佔我國進口總值的一六·一%，歐洲地區是我國第二大出口對象（僅次於美國）及第三大進口來源（次於日本、美國），而歐市佔我對歐貿易的八五%。但我國在歐市沒有任何正式地位，不但沒有特惠國或發展中國家的優惠，還往往不經任何公開程序就遭受對某些產品設限或禁止進口，我國既非GATT會員，又和各國沒有正式外交關係。爲了把握既有市場佔有率，亦爲了達成分散市場及國際化的政策目標，在一九九二年歐洲單一市場即將實現的今天，我政府確應就此澈底檢討過去以策劃未來。

伍、結論與建議

一、歐洲經濟整合之啓示

前已述及，歐市在經濟上顯露出一個僅次於美國的世界最大生產力與財富的集團，在社會與政治上，它已

然發展成爲東西兩大勢力間的第三勢力。一九九二年之後，在經濟整合的基礎上，一個新的政治整合之超級強權可能形成，歐洲將重新取得世界的中心地位。

歐洲之強力整合，可說是世界最艱鉅的社會工程。歸納歐市十二國能夠積極整合的關鍵，在於領導人能夠做到以下幾點：(1)有理想；(2)有效溝通；(3)有遠見；(4)定出時限和目標；(5)整體規劃；(6)信任專家；(7)充分協調；(8)照顧各方利益；(9)有耐心；(10)教育民衆達成共識。(註三七)此一模式，應可用之於國內。

一九九二年歐洲單一市場的成立，是「未來不是夢」的最佳例證，證明了只要人民有共識、有意願，領導階層有遠見、有魄力、有方法，任何看似不可能的事，都將成爲可能。

一、我國今後對參與國際經濟事務應有之方向

在經濟上，台灣地區與國際社會產生了十分密切的互動關係，爲了消弭國際貿易之摩擦，以及減輕貿易保護主義的壓力，我國應積極參與國際經濟事務，以提升國際地位，獲取公平合理的待遇。尤其是重新加入GATT，可以享受最惠國待遇，獲得國際經貿資訊，藉著多邊談判緩和國外壓力，並可加速國內經濟結構調整的步伐。目前我國已採取了重要步驟，突破政治困難，以台澎金馬關稅領域之名義申請加入GATT，至於是否得以順利入會，尚待我國積極努力。

此外，我國由於經濟發展良好，人民生活水準顯著提高，已有足夠能力協助其他國家發展經濟，而且受到多數國家的信賴，因此，在形成太平洋經濟共同體的過程中，應扮演重要的角色。此一共同體的形成，對我國的貿易，乃至整個經濟的盛衰有直接的關係，當前我們應朝以下目標全力以赴：(1)建立太平洋盆地經濟資料及技術服務中心，爲本地區國家提供最新資訊及經濟發展技術服務；(2)推動國外投資計畫，協助開發中國家獲得必要資金，例如，七十七年已成立了「海外合作發展基金」；(3)積極參與太平洋地區各種國際活動，以加深各國對我國的認識，進一步開拓合作關係。畢竟，我國要想在國際舞台上不被輕視，一方面要靠政治與經濟發展的傑出表現，另一方面則必須視是否能夠在各種國際活動中，作出積極的參與和貢獻。

註釋

- 註一：Milton H. Spencer，徐毅譯，當代經濟學（台北：教授書局，六十四年初版），第二九五頁。
- 註二：蕭富山，「國際經濟關係、國際貿易法及我國對外貿易」，台北市銀月刊，第二十一卷第二期，七十九年二月二十五日出版，第十四頁。
- 註三：A. Myrick Freeman III，陳上程譯，國際貿易（台北：台灣銀行經濟研究室，七十三年版），第一八七頁。
- 註四：于宗先主編，經濟學百科全書，第五冊，貨幣與金融·國際經濟學（台北：聯經出版公司，七十五年版），第四三三頁。
- 註五：白俊男，國際經濟學（台北：三民書局，六十八年五月初版），第二三五頁。
- 註六：Bela Balassa, *The Theory of Economic Integration* (Homewood Illinois, 1961), Ch. 2. & 3.
- 註七：同註四，第四三九頁。
- 註八：資料來源為世界經濟評論，一九八八年六月號；載於「國際經濟情勢週報」，第七六〇期。
- 註九：Herbert G. Grubel，賴榮仁、白蓮合譯，國際經濟學上册（台北：台灣銀行經濟研究室，七十六年十月出版），第一八八頁。
- 註一〇：同註五，第二三六頁。
- 註一一：EEC Bulletin No. 11, 1972, P.27。
- 註一二：Delbert A. Snider，陳文龍譯，國際貿易原理（譯者自印，六十一年九月版），第二四六頁。

- 註一三：Jacob Viner, *The Customs Union Issue* (New York, 1950) P.41.
- 註一四：同註五，第二三八頁。
- 註一五：同註一二，第二四九頁。
- 註一六：同註四，第四四二頁。
- 註一七：Joe S. Bain, *Barriers to New Competition* (Harvard University Press, 1956), Ch. 3.
- 註一八：同註六，第一三五頁。
- 註一九：同註六，第一四四頁。
- 註二〇：同註一二，第二五五頁。
- 註二一：行政院經濟建設委員會，*中華民國七十七年經濟年報*（台北：經建會，七十八年六月出版），第六十五頁。
- 註二二：楊艾俐，「一九九二之後」，*天下雜誌*（一九八九年十二月十五日），第二十六頁。
- 註二三：Timothy J. McKeown, "Hegemonic Stability Theory and 19th Century Tariffs Levels in Europe", *International Organization*, Vol. 37, no.1 (Winter 1983), PP.73--91.
- 註二四：林明義，「現階段歐洲統合評估」，*歐洲研究*（台北：淡江大學，一九八五），第一七〇頁。
- 註二五：同註二一，第一四三至一四五頁。
- 註二六：同前註，第一四五頁。
- 註二七：聯合晚報，當代十五版，七十九年七月十九日。
- 註二八：見UNTS, Vol. 298, P.11, EEC條約。
- 註二九：Clifford Chance, *The CCH Guide to 1993 changes in EEC Law* (Oxford-shire, CCH Editions Limited,

1989), pp.3-10.

註三〇：同註五，第五八三至五八六頁。

註三一：同註五，第五七二頁。

註三二：林文琇譯，「歐洲金融市場邁向一九九二年」，國際金融參考資料二十七（台北：中央銀行經濟研究處，七十八年五月出版），第四十二至四十四頁。

註三三：經濟部國際貿易局，加強研究歐市單一市場計畫專案小組研究報告（台北：經濟部國貿易局，七十九年三月），第一頁。

註三四：同註二二，第二十八頁。

註三五：林碧炤，國際政治與外交政策（台北：五南出版公司，七十九年三月初版），第三五八頁。

註三六：同註二一，第一五四頁。

註三七：楊艾俐，「看歐洲，想台灣」，天下雜誌（一九八九年十二月十五日）。