

经济全球化与经济 区域化的发展趋势与特征研究

毛蕴诗 戴 勇

摘要:经济全球化作为一种明显的趋势,不仅体现为世界贸易保持高速增长并超过世界国内生产总值的增长,也表现在全球对外直接投资增长超过了贸易的增长成为世界的首要经济联系。更多的全球化行业和全球化公司正在形成,跨国公司本身已成为一个巨大的市场。经济区域化是当今世界经济的另一重要趋势,几大区域经济集团正在形成和推动之中。区域内贸易增长超过了区域间贸易增长,二者均超过了全球的贸易增长。区域内及区域间直接投资存量巨大,占各区域对外直接投资存量一半以上。但区域内投资存量并未明显超过区域间的投资存量。经济全球化和区域化趋势共同存在,并行不悖。区域内的投资和贸易体现在国别之间,是经济全球化的组成部分,其增长也必然带来全球投资、贸易的增长。经济技术发展水平和环境的制约使得全球化将是一个长期的过程。

关键词:经济全球化 经济区域化 发展趋势 特征

一、关于经济全球化与经济 区域化的不同观点述评

1985年,莱维(Theodore Levitt)最早使用“全球化”来说明此前20年国际经济发生的巨大变化,即商品、服务、资本和技术在世界生产、消费和投资领域的扩散。全球化的概念和内涵极为广泛,可以理解为“经济、政治、文化、技术等领域内同时进行的、复杂的相关过程”,“全球化既是政治的、文化的也是经济的”,但本文所阐释的则是专指其经济意义上的全球化。

国际货币基金组织(IMF)对经济全球化的定义是:“跨国商品与服务贸易及国际资本流动规模和形式的增加,以及技术的广泛迅速传播使世界各国经济的相互依赖性增强。”联合国贸易和发展会议(UNCTAD)认为:经济全球化是指生产者和投资者的行为日益国际化,世界经济似由一个单一市场和生产区组成,而不是由各国经济通过贸易和投资流动连接而成,区域或国家只是分支单位而已。里斯本小组(2000)对经济全球化做了如下解释:经济全球化涉及的是今天世界体系的众多国家和社会之间各种联系的多样性。它描述的是这样一个过程,在这个世界部分地区所发生的事件,所做出的决策和行动,可以对于遥远的世界其他地区的个人和团体

产生意义巨大的后果。

约翰·H·邓宁(1996)对经济全球化的趋势表现出信心。他指出,除非有天灾人祸,经济活动的全球化不可逆转。这是技术普及的结果,而技术进步的企业是不可逆转的。这种观点认为技术的不断发展将最终导致经济全球化的实现。波特(1997)认为,越来越多的行业在演化成为全球性行业。全球性行业要求其参与者在全世界范围内协调的基础上进行竞争。国内学者张蕴如(2002)也指出,当今的世界生产关系正经历从经济国际化到经济全球化的过渡。经济全球化在现阶段表现为四个特征:全球化的市场、全球化的信息技术、国际资本快速流动及生产体系的全球化。

然而,特别值得注意的是,国际企业管理学会(AIB)主席阿兰·鲁格曼(2001)却认为,“迄今为止,被人们近乎滥用的全球化概念并无实在意义。”作为全球化最基本构成要素的经济事实已经表明,不存在一种“纯粹的全球化”,人们所谓的经济全球化,不过是由目前最为强大的三极集团:即美、欧、日三大经济巨人主导下的超级跨国公司的全球化经营。而且,无论是这些公司的结构性规律及其扩张方式,还是它们的生产管理,抑或贸易经营,都表明它们的全球化运作根本上只是一种资本扩张式的区域性行为,而非人们所想象的无限制扩张的经济全球化。

他的一项对跨国公司的统计(1998年数据)表明,世界上最大的500家跨国公司的对外直接投资占全世界对外直接投资的80%。这“500强”中有441家来自欧、美、日三极集团,其中美国有185家,日本有100家,欧盟成员国共有156家。鲁格曼(Rugman, 2003, 2004, 2005)进一步从不同地区、不同行业的跨国公司投资、贸易数据及经营管理战略来证实“全球化的终结”。^{①②③}他鼓励所有跨国公司的经理“思维区域化,行动本土化,忘掉全球化”。

一些学者对鲁格曼的观点表示支持,日本学者池本清(2001)指出,“作为地区主义及其体现的以地区经济合作为基础的时代已经到来了”^④。斯蒂格利茨(2003)提醒我们要注意到全球化的另一面。他认为区域合作的增强,在相当程度上加剧了全球经济发展的不平衡性。从长远看,支离破碎的全球经济格局将意味着全球性经济福利的减少,并可能导致政治冲突。^⑤詹姆斯·彼得拉斯(1999)指出,当前的经济全球化浪潮是刚刚出现的,在拉美、欧洲和亚洲受到了顽强的抵制,没有可靠的社会支持。而且,现在的全球化过程,既可能因为遭到国家乃至孤立主义的反攻而陷入进退维谷的境地,也可能因波及全球的经济危机而受阻。^⑥世界大多数人口将拒绝接受全球化,精英们不大可能在这场冲突中取胜(奥斯特伦·默勒,1997)。^⑦薛誉华(2003)从区域化的动机、协调机制与效应等方面探讨了区域化理念的目的和可能出现的后果。他的结论是,区域化的真实意义在于与全球化进行抗衡,而不是人们通常所认为的推进全球化。区域化创造了新的贸易壁垒,已经成为全球化的阻力。^⑧

另一些观点认为,区域化是全球化的一个必经阶段,全球化随着经济和技术的不断发展迟早将会到来,只是需要一个漫长的过程。美国经济学家罗伯特·库特纳和理查德·N·库珀认为:“从长远看,地区主义可能是对世界的一种有利的发展,地区内实行自由贸易和地区间实行有管理的贸易,可能是通向世界自由贸易的漫长道路。从国别经济一下子跨一大步到世界经济,可能是步子太大了,难以跨越,有必要先采取一些较小的中间步骤,准贸易集团与有管理的贸易相结合,可能正是一种必要的中间步骤。”^⑨朴光姬(2000)认为,区域化是走向经济全球化的一个阶梯,使世界各国的经济变得更加难以分割,而且互相促进。^⑩笔者(毛蕴诗,1997)认为,在经济国际化程度进一步提高的同时,世界三大经济集团联盟已近形成,并将使跨国企业竞争更加激烈。经济国际化与经济全球化是存在区别的,主要区别在于地区间经济融合程度的不同,世界经济尚没有达到全球化的高度,经济全球化是一个相当长的过程。全球化涉及若干新的世界市场条件,如各区域市场的同质化,不断降低的运输与通讯成本,不断降

低的贸易壁垒和来自新竞争者的压力。^⑪

二、20世纪80年代以来经济全球化的发展趋势与特点

20世纪80年代以来,世界经济全球化的进程进一步加快,这一进程体现为下述若干趋势,这些趋势往往与经济全球化互为因果关系。它们一方面是经济全球化的结果,另一方面又反过来促进了世界经济的国际化进程。

(一)世界贸易尤其是服务贸易保持高速增长

各国经济联系加强首先表现在国际贸易的迅速发展上。1989年世界商品贸易额达2.5万亿美元,比1980年增长了53.6%。^⑫2004年,世界商品贸易额达18.6万亿美元,比1989年将近翻了3番。

波特(Poter, 1986)指出,50年代中期贸易增长超过世界国民生产总值(GNP)的增长,并一直持续到80年代。^⑬20世纪80年代以来这一趋势仍然存在。世界出口的增长自20世纪80年代中期以来仍然明显高于世界GNP的增长。世界贸易活动的迅速发展加大了世界经济全球化程度的提高,也为国际竞争环境带来了显著变化。从表1还可以看出,1995-2004年间,世界服务贸易出口虽然在总额上不及货物贸易的出口,但前者在不少年份的增长率超过了后者。

表1 1995-2004年世界贸易情况

	货物贸易出口		贸易量增长率(%)	货物贸易进口(10亿美元)	服务贸易出口		服务贸易进口(10亿美元)
	金额(10亿美元)	增长率(%)			金额(10亿美元)	增长率(%)	
1995	5 161	19.3	7.4	5 278	1 189	14.6	1 191
1996	5 391	4.5	5	5 535	1 275	7.2	1 262
1997	5 577	3.5	10.1	5 725	1 327	4.1	1 303
1998	5 496	- 1.5	4.7	5 664	1 341	1.1	1 327
1999	5 708	3.9	4.4	5 901	1 391	3.7	1 377
2000	6 445	12.9	11	6 697	1 476	6.1	1 461
2001	6 191	- 3.9	- 0.5	6 452	1 478	0.1	1 470
2002	6 455	4.3	3	6 693	1 570	6.2	1 546
2003	7 482	15.9	4.5	7 765	1 763	12.3	1 743
2004	9 124	21	9	9 458	2 100	19.1	2 080

资料来源:根据商务部网站(2005)国别数据统计整理。

(二)全球对外直接投资和跨国公司活动高速扩展

20世纪80年代中期以来,世界范围的对外直接投资以前所未有的速度增长,1985-1990年间年平均(名义)增长率为34%,大大超过了同期商品出口增长率(13%)和名义国内生产总值的增长率(12%)。与对外直接投资活动直接相关的跨国公司活动也有了高速扩展。尽管进入20世纪90年代以来对外直接投资出现明显波动,例如1991年、1992年均出现了负增长,分别为-21%和-18%,但进入1993年以后,对外直接投资又从连续两年的下降中逆转过来。20世纪90年代中期以来跨国公司与有关的对外直接投资又形成新一轮扩展高潮。从总

的趋势看,对外直接投资在波动中高速扩展。

对外直接投资在大多数国家经济中的重要性明显增加,这可以用对外直接投资在国内生产总值或资本总值中所占的份额增加来说明。对于发达国家,这一趋势是明显的。例如,荷兰的流入投资占国内生产总值的份额由1980年的11.1%上升到1997年的35.3%;在美国该份额由1980年的3.1%上升到1997年的8.4%。对发展中国家情况也是如此,对外直接投资在发展中国家的长期资本流量中所占份额已由1983-1992年的3.9%(年均)上升到1997年的10.3%。在中国,该份额由1987-1992年4.08%上升到1997年的14.3%。^④

(三) 国际贸易和国际投资之间的关系越来越紧密,并且投资的增长超过了贸易的增长成为各国经济的首要经济联系

国际贸易与对外直接投资的关系是较为复杂并不断变化的。对日本对外直接投资(FDI)的经验研究表明,1955-1988年间其在9个行业的对欧洲出口与直接投资之间呈明显的正相关关系。^⑤美国管理学家德鲁克认为,在跨国经济中,贸易愈益成为投资的必然结果。实际上贸易正在成为投资的函数。^⑥按过去的惯例,贸易处于各国经济联系的首位,投资次之。但自20世纪80年代后半期以来,对外直接投资增长比其他国际经济活动如贸易(出口)的增长迅速得多。

尽管国际投资存在着较大的波动,但统计资料表明,20世纪90年代以来总的趋势是国际直接投资增长速度仍然明显高于世界贸易的增长速度。表2的数据表明,大部分年份中,对外直接投资的增长速度均在相应时期的商品和非要素出口增长率1倍至数倍之间。

表2 对外直接投资与出口增长的比较

项目 年份	FDI流入量		FDI流出量		商品与非要素劳务出口	
	总量 (10亿美元)	年均 增长率 (%)	总量 (10亿美元)	年均 增长率 (%)	总量 (10亿美元)	增长率 (%)
1986-1990年	-	24.3	-	27.3	-	15.0
1991-1995年	-	19.6	-	15.9	-	9.3
1996年	366	9.1	380	5.9	6 669	5.7
1997年	474	29.4	447	25.1	6 863	2.9
1998年	687	44.9	683	52.8	6 760	-1.5
1999年	1 080	57.3	1 097	60.5	6 983	3.3
2000年	1 394	29.1	1 201	9.5	7 779	11.4
2001年	824	-40.9	711	-40.8	7 522	-3.3
2002年	651	-21.0	647	-9.0	7 838	4.2
2003年	560	-17.6	612	-5.4	-	-

资料来源:(1)毛蕴诗:《跨国公司战略竞争与国际直接投资》,14页,广州,中山大学出版社,2001。

(2)根据联合国贸易发展委员会:《世界投资报告》(2000-2004)整理。

(四) 超大规模的跨国并购加速了全球经济融合的进程

20世纪90年代经济全球化浪潮中表现出来的一个突出趋势是国际直接投资流动中的跨国并购迅猛增长。90年代以来,跨国并购的增长速度(30.2%)超过了全球国际直接投资的增长速度(15.1%)。联合国贸发会议《2000年世界投资报告:跨界兼并和收购与发展》指出,对许多公司来说,在全球市场谋求生存和繁荣成了跨国兼并和收购加速高潮中的首要战略动力。跨国并购特别是涉及到的跨国公司、巨额资金和公司活动重大改组的兼并和收购是全球化最明显的特点。从表3可以看出,1993-2000年,全球价值超过10亿美元的跨国并购项目呈迅速增长态势,在2000年达到高峰,仅占并购交易数2.2%的超10亿美元的并购金额却占到了总金额的75.7%。2000年后,跨国并购的趋势有所减缓,2004年又开始回升。

表3 1993-2004年价值超过10亿美元的跨国并购

	交易数	占总百分数	价值(10亿美元)	占总百分数
1993	14	0.5	23.5	28.3
1994	24	0.7	50.9	40.1
1995	36	0.8	80.4	43.1
1996	43	0.9	94.0	41.4
1997	64	1.3	129.2	42.4
1998	86	1.5	329.7	62.0
1999	114	1.6	522.0	68.1
2000	175	2.2	866.2	75.7
2001	113	1.9	378.1	63.7
2002	81	1.8	213.9	57.8
2003	56	1.2	141.1	47.5
2004	75	1.5	199.8	52.5

资料来源:UNCTAD,Cross-border M&A Database,2005.

20世纪90年代后期跨国直接投资的飞跃式发展是由跨国并购剧增带来的。《2003年世界投资报告》的数据显示,全球跨国并购1996年为2270亿美元,占当年跨国直接投资额3861亿美元的59%;2000年突破1万亿美元,为11438亿美元,占当年跨国直接投资额13930亿美元的82%。受世界经济不景气影响,近两年来跨国并购持续下降。世界跨国并购额2001年为5940亿美元,比上年下降48%;2002年为3698亿美元,同比下降38%,均超过了当年全球跨国直接投资总额的下降幅度。表4是1997-2004年全球跨国并购总额与FDI总额的比较。

表4 1997-2004年全球跨国并购总额与FDI总额的比较

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
全球并购总额 (亿美元)	3 420	4 110	7 200	11 000	5 939	3 697	2 971	3 806
FDI总额 (亿美元)	4 680	6 439	8 650	13 000	8 238	6 511	5 600	6 480
比例(%)	73.1	63.8	83.2	84.6	72.1	56.8	53.1	58.7

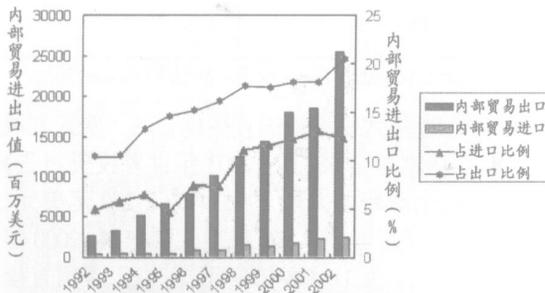
资料来源:(1)UNCTAD,World Investment Report(2003),p.249.

(2)UNCTAD,Cross-border M&A Database,2005.

(五) 跨国公司本身已成为一个巨大的市场, 内部贸易加速了商品和要素的跨国流动

经济全球化的重要趋势之一是作为对外直接投资资产的跨国公司本身已成为一个巨大的市场。该市场可以用跨国公司的内部交易 (Internal Transactions) 来衡量。从总体上看, 跨国公司的内部贸易, 特别是其中的技术交易发展越来越快。例如, 90 年代初仅是跨国公司的内部贸易就约占世界贸易总额的 25%, 内部的各种技术交易费 (包括商标使用、加工、技术、仿造和专利) 占整个技术交易费的 80%。^⑦ 20 世纪 90 年代中期以来, 美国母公司向其海外公司的销售就约占美国总出口的 1/4, 1996 年该数额上升到 40%, 1997 年上升到 50%。技术迅速变化使交易成本越来越高, 使得高技术企业更多地采用公司内部贸易。例如, 医药行业的研究与开发费用占到其生产成本的 12%, 该行业的国际贸易有 95% 是通过公司内部网络进行的。^⑧

以我国与美国的公司内部贸易为例。与 1992 年相比, 2002 年我国从美国进口增加了 3.58 倍, 而内部贸易进口增加了 5.95 倍, 我国对美国出口增长了 3.87 倍, 而同期内部贸易出口增长了 8.50 倍。内部贸易占国家总贸易额的比重也越来越大, 1992 年跨国公司内部贸易进口占我国从美国进口的 4.9%, 跨国公司内部贸易出口占我国出口到美国的 10.5%, 而在 2002 年这两个指标分别上升到 12.3% 和 20.5%, 如图 1 所示。



数据来源:《美国商业部消息》(1995-2003)。

图 1 中美之间跨国公司内
部贸易动态发展变化图

(六) 更多的全球性行业、全球性公司正在形成

经济全球化趋势的另一重要标志是, 随着世界经济格局的变化, 企业活动的范围越来越大, 越来越多的行业正在演化为全球性行业。其主要特点是: 市场全球化和“全球性工厂”、“全球性公司”不断涌现, 越来越多的产品成为“全球性产品”, 生产和销售产品的国界显得越来越不重要。虽然各国的经济、技术水平、文化偏好、民族兴趣等差别仍然存在, 但它们并不影响市场全球化、产品全球化趋势的发展 (毛蕴诗, 1997)。按照波特的论述, 20 世纪 70 年代以来, 已经成为和正在成为全球性行业的数目日益增加, 这些行业包括飞机、汽车、摩托车、钢铁、有色

金属、电子计算机、半导体、机床、家用电器、办公自动化设备、饮料和快餐行业等。在国内市场日趋饱和的压力下, 世界各主要国家大型零售企业已把希望寄托在国外市场, 并陆续采取全球化的经营策略。

对于“全球性公司”可以用跨国度指数 (Index of Transnationality) 加以衡量, 联合国贸易发展委员会 (UNCTAD) 于 1990 年起采用了跨国度指数来衡量公司国外活动的卷入程度。该指数由三个指数组成: (1) 海外资产/总资产; (2) 境外销售/总销售额; (3) 境外雇员数/总雇员数。数据显示, 排名在前的的大型跨国公司有很高的跨国度。表 5 中列出了 1997 年按跨国度排名的前 10 位跨国公司, 它们都是按资产排名处于世界前 82 家的大公司, 这 10 家跨国公司的平均跨国度指数达到了 90% 左右。

表 5 世界跨国度最高的 10 家跨国公司 (1997)

排序	公司		国别	行业	跨国度指数 (%)
	跨国度指数	海外资产			
1	23	Seagram Company	加拿大	啤酒	97.6
2	14	Asea Brown Boveri (ABB)	瑞士	电气	95.7
3	52	Thomson corporation	加拿大	印刷	95.1
4	9	Nesti éSA	瑞士	食品	93.2
5	18	Unilever N. V.	荷兰	食品	92.4
6	82	Solvay SA	比利时	化学	92.3
7	75	Electrolux AB	瑞典	电器	89.4
8	27	Philips Electronics	荷兰	电子	86.4
9	15	Bayer AG	德国	化学	82.7
10	20	Roche Holding AG	瑞士	医药	82.2

资料来源: UNCTAD/ Erasmus University Database.

表 6 为 2002 年、2003 年世界最大 100 家跨国公司的资产、销售和雇员情况。从该表可以看出, 到 2003 年, 这些公司的国外资产已占到总资产的将近一半, 而国外销售额已达到总销售额的 54%, 海外的雇员也占到总雇员的 50% 左右。

表 6 2002 年、2003 年世界最大 100 家
跨国公司的资产、销售和雇员情况

变量	年份 变化		
	2002	2003	变化 (%)
国外资产 (10 亿美元)	3 317	3 993	20.4
总资产 (10 亿美元)	6 891	8 023	16.4
国外资产比例 (%)	48.1	49.8	1.7
国外销售额 (10 亿美元)	2 446	3 003	22.8
总销售额 (10 亿美元)	4 749	5 551	16.9
国外销售额比例 (%)	51.5	54.1	2.6
国外雇员 (千人)	7 036	7 242	2.9
雇员总数 (千人)	14 332	14 626	2.1
国外雇员比例 (%)	49.1	49.5	0.4

资料来源: UNCTAD/ Erasmus University Database.

三、关于经济区域化的特点与证据

当今世界经济存在的另一个重要的趋势是经济区域化, 主要表现为几大区域经济集团的逐渐形成及区域内的投资、贸易增长速度超过了全球的投资

和贸易的增长。联合国《1991年世界投资报告》首次采用了由美国、欧共体、日本三极及其所支配的群体模式来描述世界对外直接投资的格局。郭吴新(1990)指出,所谓“极”,就是在不同程度上具有世界意义和影响的中心,每个极应拥有较强大的经济实力,可以同其他极或经济中心相抗衡,并对所在地区和周围相当数量的国家甚至对世界范围的多数国家,在经济交往上具有较大的吸引力及辐射力。^③毛蕴诗(1993)进一步将其称之为对外直接投资的三极及其群终端结构。这种三极及其群终端结构形象地表述了区域化经济的存在。

(一) 几大区域经济集团已近形成,并呈扩张的趋势

随着地区经济集团化的发展,发达国家为划分经济影响范围,正筹划建立区域性经济集团联盟,经济落后的发展中国家也将不可避免地卷入这一潮流之中。到2004年,最大的区域经济集团——欧盟已经拥有25个成员国,版图已涵盖4.5亿人口,所有成员国国内生产总值总和超过10万亿美元,占世界生产总值的30%;1994年正式成立的北美自由贸易区(NAFTA)是世界上第一个由发达国家和发展中国家共同组成的区域经济集团,成员包括美国、加拿大和墨西哥,2003年上述三国拥有由4亿多消费者所组成的庞大市场,区内贸易额已由1993年的3060亿美元增加到2003年的6210亿美元,目前美洲国家还在筹划成立纵贯南美洲和北美洲的经济集团联盟;中国、日本和其他国家也在积极推动包括东亚、南亚和澳大利亚在内的亚太经济集团联盟。虽然已有若干设想和步骤,但亚太经济区的建立仍处于酝酿过程之中。与其他两个经济区相比,亚太经济区所涉及的各国历史与经济状况、现有的经济联系、社会文化背景和语言等方面存在较大差异,体现在对该区域的范围、不同国家所起作用上存在分歧。除此之外,其他以消除关税和非关税壁垒、实现贸易自由化为目的的区域组织(FTA)也在不断的扩张中,如表7所示。

表7 世界各地FTA(Free Trade Area)生效件数的推移
单位:件

时间	地区	西欧、中东、地中海	中东欧、俄罗斯	美洲	亚洲、大洋洲	非洲	跨地区	合计
1955 - 1959年		1	-	-	-	-	-	1
1960 - 1969年		1	-	1	-	-	1	3
1970 - 1979年		8	-	1	2	-	2	13
1980 - 1989年		1	-	2	2	-	2	7
1990 - 1994年		18	7	2	3	1	-	31
1995 - 1999年		30	25	2	1	1	1	60
2000年以后		17	10	2	4	2	5	40
合计		76	42	10	12	4	11	155

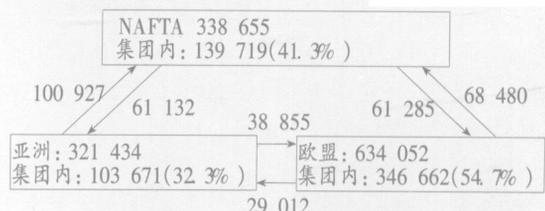
注:EU、EFTA等与中东欧、独联体国家和非洲缔结的FTA统计在西欧、中东、地中海之内。

资料来源:日本贸易振兴会根据2003年10月13日

www.wto.org公布的通报数统计。

(二) 区域内贸易在20世纪80年代后大幅增长,且超过了世界贸易的增长率

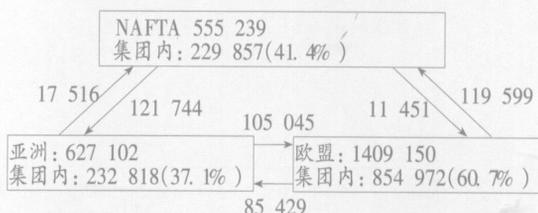
根据Rugman(2001)的研究,世界贸易在北美、欧盟和亚洲三个地区内大部分是内部贸易,世界贸易的余下来的大部分也是在这三个地区之间进行的。^④笔者对此三个地区的出口贸易进行了整理,图2、图3、图4、图5分别是1984年、1990年、1994年和2000年的出口贸易的三极与群终端模型的演变图。



注:每个框内的数据分别表示该区域集团对全球的出口贸易和集团内的出口贸易,以下同。

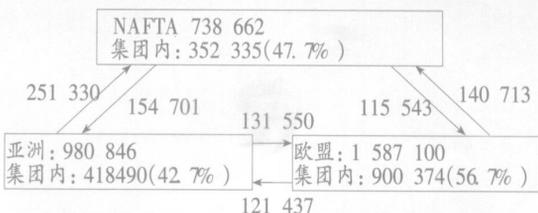
资料来源:根据International Trade Statistics Yearbook 1985年度资料整理。

图2 1984年三大区域经济集团的贸易比较(百万美元)



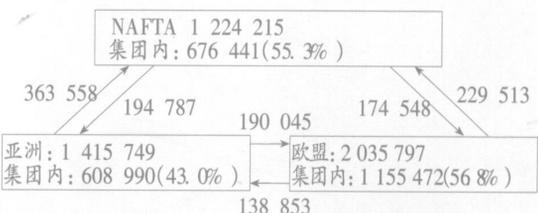
资料来源:根据International Trade Statistics Yearbook 1991年度资料整理。

图3 1990年三大区域经济集团的贸易比较(百万美元)



资料来源:根据International Trade Statistics Yearbook 1995年度资料整理。

图4 1994年三大区域经济集团的贸易比较(百万美元)



资料来源:根据International Trade Statistics Yearbook 2001年度资料整理。

图5 2000年三大区域经济集团的贸易比较(百万美元)

我们将四个年度三个区域内部和相互贸易关系用表 8 列示出来,并求出这 16 年间区域内和区域间贸易的年均增长率。从表 8 中的数据可以看出:

其一,三大区域集团内部贸易流量明显高于区域间贸易流量。其中欧盟内部贸易出口额 2000 年达到其对亚太地区出口额的 8 倍,北美内部贸易额是北美对欧盟出口额的 4 倍。其二,区域内贸易增长率超过区域间贸易增长率。16 年间除了欧盟内部贸易出口的年均增长率(7.9%)略低于欧盟对亚太地区的出口年均增长率(10.2%)外,其他区域内贸易出口总额的年均增长率全部超过了区域间贸易的增长率。而欧盟对亚太出口增长率相对较高的一

个重要原因是因为欧盟对亚太出口的基数远远低于欧盟的内部贸易。其三,区域内贸易在各个区域集团的出口总贸易中重要性增加。其表现在:区域内贸易占区域对外总贸易的比重较高,并呈进一步的上升趋势。到 2000 年,欧盟和北美两大区域集团内部贸易已分别超过该区域总贸易的 50% 以上。从纵向来看,16 年间区域内贸易占区域总出口贸易的比重也呈上升趋势,与此同时,区域间贸易占区域总出口贸易的比重则有所下降。其四,三大区域集团内部贸易和区域间贸易的年均增长率都超过了同期的全球贸易增长率(90 年代全球贸易年增长率约为 6%)。

表 8 三个地区若干年度贸易关系及增长态势

出口地区	进口地区	1984 年		1990 年		1994 年		2000 年		16 年平均增长率(%)
		贸易额(百万美元)	比率(%)	贸易额(百万美元)	比率(%)	贸易额(百万美元)	比率(%)	贸易额(百万美元)	比率(%)	
北美	北美	139 719	41.3 %	229 857	41.4 %	352 335	47.7 %	676 441	55.3 %	10.4
亚太	亚太	103 671	32.3 %	232 818	37.1 %	418 490	42.7 %	608 990	43.0 %	11.7
欧盟	欧盟	346 662	54.7 %	854 972	60.7 %	900 374	56.7 %	1 155 472	56.8 %	7.9
北美	亚太	61 132	18.1 %	121 744	21.9 %	154 701	20.9 %	194 787	15.9 %	7.5
北美	欧盟	61 285	18.1 %	114 514	20.6 %	115 543	15.6 %	174 548	14.3 %	6.8
亚太	北美	100 927	31.4 %	175 167	27.9 %	251 330	25.6 %	363 658	25.7 %	8.3
亚太	欧盟	38 855	12.1 %	105 045	16.8 %	131 550	13.4 %	190 045	13.4 %	10.4
欧盟	北美	68 480	10.8 %	119 599	8.49 %	140 713	8.9 %	229 513	11.3 %	7.8
欧盟	亚太	29 012	4.6 %	85 429	6.06 %	121 437	7.65 %	138 853	6.8 %	10.2

资料来源:根据 International Trade Statistics Yearbook 若干年度资料整理。

到 2004 年,各区域集团内部贸易所占比例又上升到一个新的水平。由于无法获取亚太地区的数据,这里仅列出欧盟、北美、东盟三个区域集团 2004 年的进出口地区分布及增长率数据,如表 9 所示。其中的数据再次验证了上述观点。尽管受世界经济大环境等影响,区域经济集团在 21 世纪初的贸易流量增速有所下降,但区域集团内部的贸易额占区域对外总出口的比例仍然呈上升趋势,2004 年欧盟内出口占到其对外总出口的 67.6%。

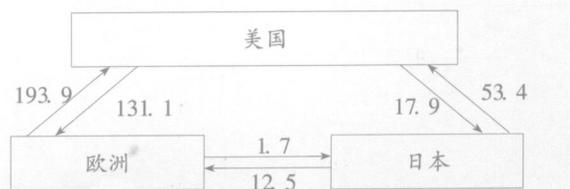
表 9 欧盟、北美、东盟三个区域集团的出口地区分布及增长率

地区	金额(10 亿美元)	在总出口/进口中所占份额(%)	贸易额年增长率(%)		
	2004 年	2004 年	2000 - 2004 年	2003 年	2004 年
欧盟(25)总出口	3 714	100	11	19	19
区内出口	2 510	67.6	11	20	18
区外出口	1 204	32.4	11	17	21
NAFTA(3)总出口	1 324	100	2	5	14
区内出口	740	55.9	2	4	14
区外出口	584	44.1	2	6	14
东盟(10)总出口	552	100	6	13	20
区内出口	128	23.1	5	10	22
区外出口	424	76.9	7	13	19

数据来源:WTO, International Trade Statistics, 2005.

(三) 区域内和区域间的对外直接投资特点和趋势

除了贸易之外,直接投资也能反映三个地区市场区域化的趋势。UNCTAD 的统计数据显示,20 世纪 80 年代末 90 年代初仅美、日、德、法、英五国就占有世界对外直接投资的 70% 左右。发达国家的投资存量,在世界对外直接投资中始终保持在 97% 左右。从图 6 中可以看出,欧共体和日本向美国投资的增长速度远远大于美国向欧共体和日本的投资增长速度。另外,由美国、欧共体和日本构成的三极,对世界直接投资的输出起着主导作用,这三极所附属的终端国家或地区,其直接投资大部分直接来源于与其地缘关系较为密切的三极之一。

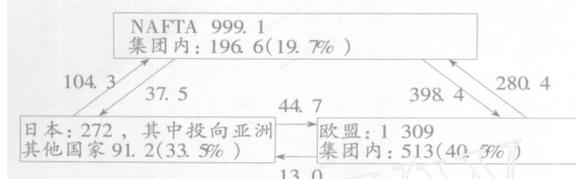


资料来源:毛蕴诗:《跨国公司战略竞争与国际直接投资》,24 页,广州,中山大学出版社,2001。

图 6 20 世纪 80 年代三极^③的 FDI 格局(10 亿美元)

图 7 是 20 世纪 90 年代后期三极对外直接投资的总存量情况。从图 7 可以看出,90 年代后期三极内部的外国直接投资数量巨大,欧盟内部的外国直接投资存量就有 5 130 亿美元,占总对外直接投资

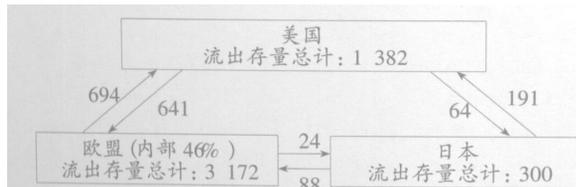
的40%左右。北美自由贸易协定内部的外国直接投资存量占总量的20%，亚洲占33.5%；三极之间的外国直接投资数量巨大，特别是在欧盟和美国之间。欧盟对北美和日本的区域间投资为2934亿美元，低于同期欧盟内部的直接投资额。但北美对欧盟和日本的区域间直接投资(4359亿美元)则超过了北美的区域内投资(1966亿美元)；同期，全球FDI总存量为3.5万亿美元。也就是说，三极对外投资存量占到了全球FDI总存量的73.74%，三极内部的投资存量占到了全球FDI总存量的22.86%。



资料来源:阿兰·鲁格曼:《全球化的终结》,中文版,149页,北京,三联书店,2001。

图7 1997年三极对外FDI总存量(10亿美元)

21世纪初,特别是2001年到2003年间,世界对外直接投资速度出现减缓和下降的趋势,但仍然保持了三极支配的格局。如图8所示,2001年欧盟内部交叉直接投资占到总流出存量的46%,超过了以往的任何时期。而三极之间的相互直接投资也占到了相当大的比例,美国对欧盟的外国直接投资占到了其总流出存量的一半左右,日本对美国的流出存量占其总流出存量的63.67%。同期全球FDI总存量为6.67万亿美元,三极的对外直接投资存量占到了全球的72.77%。



资料来源:(1)UNCTAD, World Investment Report (2000), www.unctad.org/fdistatistics. (2) Te Velde, Page and Morrissey, 2004; IMEAD.

图8 2001年三极对外FDI总存量(10亿美元)

由以上数据可以得出的结论是,世界对外直接投资存在区域化趋势。其表现在:三极之间和三极内部的对外FDI存量占三极对外直接投资存量的比重较大;三极对外FDI总存量占全球同期对外FDI总存量的比重较大,占到70%以上;三极区域内的FDI存量并没有明显超过区域间的FDI存量。

再以日本为例,对日本对外直接投资分地区统计的情况表明,2001年到2004年间,欧洲一直是日本最大的投资地区,2004年日本对欧洲的FDI达到1.4万亿日元,超过了日本对亚洲的对外直接投资,也超过了对北美和拉丁美洲投资的总和。2004年前,日本对北美地区的FDI数额一直保持在第2位,超过了日本对亚洲区内的FDI投资。2004年,日本

对北美地区直接投资数额大幅下降,与此同时,日本对亚洲区域内国家的投资额则迅速上升,远超过其对北美地区的投资额,如表10所示。

表10 2001-2004年日本对外直接投资分地区统计

年度	2001年		2002年		2003年		2004年	
	项目数	数额	项目数	数额	项目数	数额	项目数	数额
总额	1786	40413	2164	44930	2411	40795	2733	38210
北美	209	8196	233	10299	206	12072	197	5198
拉丁美洲	158	9654	187	7005	179	5948	233	6849
亚洲	511	8307	538	6910	607	7233	662	10091
欧洲	861	13263	1167	18807	1370	14268	1605	13934
非洲	16	273	13	237	7	119	13	124
大洋州	28	694	23	1628	40	1137	30	2009

资料来源: <http://web-japan.org>, 2006。

四、总结与讨论

其一,经济全球化作为一种明显的趋势,不仅体现为世界货物贸易和服务贸易保持高速增长并超过世界国内生产总值的增长,与此同时,以跨国公司为主体的世界对外直接投资增长超过了贸易的增长成为世界的首要经济联系。而以更快速度发展的跨国并购作为对外直接投资的一种重要形式,进一步加速了全球经济融合的进程。跨国公司本身成为一个巨大的市场,内部贸易使得要素和商品的跨国流动更加频繁,推动着更多的全球化行业和全球化公司的形成。

其二,经济区域化是当今世界经济的另一重要趋势。几大区域经济集团正在形成和推动之中。区域内的贸易额和增长率超过了区域间的贸易额与增长率,区域内贸易额占区域对外总贸易额一半以上,区域内贸易和区域间贸易的年均增长率均超过了同期的全球贸易增长率。三大区域经济集团的区域内及区域间直接投资存量巨大,占各区域对外直接投资存量的比重超过了50%,但区域内投资存量并没有明显超过区域间的投资存量。三大区域集团对外直接投资总存量占全球对外直接投资总存量的比重达70%以上。

其三,经济全球化趋势和区域化趋势共同存在,并行不悖。经济全球化和区域化趋势并不像鲁格曼和其他一些学者所说那样,是完全对立、非此即彼的。区域内的投资和贸易体现在国别之间,是经济全球化的组成部分,其增长也必然会带来全球投资、贸易的增长。经济技术发展水平和环境的制约使得全球化将是一个长期的过程。

注释:

[英]约翰·汤姆林森:《全球化与文化》,中文版,15页,南京,南京大学出版社,2002。

[英]威·赫顿、安·吉登斯:《在边缘:全球资本主义生

活》,中文版,2~8页,上海,上海三联书店,2003。

IMF,1996. IMF Survey. Washington, D. C. : International Monetary Fund, p. 214.

UNCTAD,1991. Informational Encounter on International Governance: Trade in a Globalization World Economy. Jakarta, Indonesia, pp. 19 - 20.

里斯本小组:《竞争的极限:经济全球化与人类未来》,中文版,50~51页,北京,中央编译出版社,2000。

[英]约翰·H.邓宁:《全球化若干反论之调和》,载《国际贸易问题》,1996(3)。

⑲毛蕴诗:《跨国公司战略竞争与国际直接投资》,125、119页,广州,中山大学出版社,2001。

张蕴如:《经济全球化背景下的跨国公司战略联盟》,载《统计与预测》,2002(2)。

[美]阿兰·鲁格曼:《全球化的终结》,中文版,6~22页,北京,生活·读书·新知三联书店,2001。

Rugman, A. and Grodz, S., 2003. "Retail Multinationals and Globalization: The Evidence is Regional." European Management Journal. 21(1), p. 24.

⑳Rugman, A., 2003. "The Regional Solution: Triad Strategies for Multinationals." Business Horizons, 46(6), p. 3.

㉑Rugman, A. and Brain, C., 2004. "The Regional Nature of the World's Banking Sector." Multinational Business Review, 12(3), pp. 5 - 23.

㉒Rugman, A. and Verbeke, A., 2005. "Towards a Theory of Regional Multinationals: A Transaction Cost Economics Approach." Management International Review, 45(1), pp. 5 - 18.

㉓[日]池本清:《论地区主义和新世纪世界经济体制》,载《世界经济评论》,2001(1)。

㉔约瑟夫·斯蒂格利茨:《全球化的另一面》,载《国际金融研究》,2002(5)。

㉕阿尔文·托夫勒:《全球化神话的陷阱》,载《读卖新闻》,1998-06-12。

㉖Held, D.; McGrew, A. G.; Goldblatt, D. and Perraton, J., 1997. Global Transformations Politics, Economics and Culture. London: Polity Press, pp. 197 - 235.

㉗薛誉华:《区域化:全球化的阻力》,载《世界经济》,2003(2)。

㉘[美]莱斯特·瑟罗:《二十一世纪的角逐》,中文版,64页,北京,社会科学文献出版社,1992。

㉙朴光姬:《经济全球化与区域化的关系》,载《首都经贸大学学报》,2000(4)。

㉚⑲⑳毛蕴诗:《跨国公司在华投资策略》,101~9页,北京,中国财政经济出版社,2005。

㉛官占奎:《国际贸易发展趋势与中国政策选择》,4页,天津,南开大学出版社,1998。

㉜Poter, M. E., 1986. "Changing Patterns of International Competition." California Management Review, 28(2), pp. 9 - 40.

㉝联合国贸发会议:《1999年世界投资报告——外国直接投资和发展的挑战》,中文版,524~549页,北京,中国财政经济出版社,2000。

㉞[美]彼得·德鲁克:《跨国经济特点》,载《世界经济译丛》,1990(3)。

㉟该指数并不一定能反映跨国公司地域多元化的程度,

网络扩展指数(Network - spread Index)可用于衡量地域多元化的程度。

㊱郭吴新:《世界经济发展中的多极化趋势》,载《武汉大学学报》(社会科学版),1990(1)。

㊲这里是指向WTO通报的FTA件数。

㊳Rugman, A. and Hodgetts, R., 2001. "The End of Global Strategy." European Management Journal, 19(4), pp. 333 - 343.

㊴这里的三极与下段的三极略有不同。由于数据获取的原因,这里的三极指美国、日本和欧盟。

参考文献:

1. [美]阿兰·鲁格曼:《全球化的终结》,中文版,北京,生活·读书·新知三联书店,2001。

2. [英]威·赫顿、安·吉登斯:《在边缘:全球资本主义生活》,中文版,上海,上海三联书店,2003。

3. 魏尚进:《经济全球化:金融、贸易和政策改革》,北京,北京大学出版社,2000。

4. [英]约翰·H.邓宁:《全球化若干反论之调和》,载《国际贸易问题》,1996(3)。

5. 约瑟夫·斯蒂格利茨:《全球化的另一面》,载《国际金融研究》,2002(5)。

6. [美]丹尼·罗德瑞克:《全球化走得太远了吗?》,中文版,北京,北京出版社,2000。

7. 薛誉华:《区域化:全球化的阻力》,载《世界经济》,2003(2)。

8. 郭吴新:《世界经济发展中的多极化趋势》,载《武汉大学学报》(社会科学版),1990(1)。

9. 毛蕴诗:《跨国公司在华投资策略》,北京,中国财政经济出版社,2005。

10. 朴光姬:《经济全球化与区域化的关系》,载《首都经贸大学学报》,2000(4)。

11. Rugman, A. and Collinson, S., 2005. "Multinational Enterprises in the New Europe: Are They Real Global?" Organizational Dynamics, 34(3), p. 25.

12. Rugman, A. and Verbeke, A., 2005. "Towards a Theory of Regional Multinationals: A Transaction Cost Economics Approach." Management International Review, 45(1), pp. 5 - 18.

13. Rugman, A. and Collinson, S., 2004. "The Regional Nature of the World's Automotive Sector." European Management Journal, 22(5), p. 471.

14. Rugman, A. and Grodz, S., 2003. "Retail Multinationals and Globalization: The Evidence is Regional." European Management Journal, 21(1), p. 24.

15. Rugman, A., 2003. "The Regional Solution: Triad Strategies for Multinationals." Business Horizons, 46(6), p. 3.

16. Rugman, A. and Hodgetts, R., 2001. "The End of Global Strategy." European Management Journal, 19(4), pp. 333 - 343.

17. Rugman, A. and Brain, C., 2004. "The Regional Nature of the World's Banking Sector." Multinational Business Review, 12(3), pp. 5 - 23.

(作者单位:中山大学管理学院 广州 510275)

(责任编辑:K)