

第肆章 中國大陸對亞太地區的 FTA 經濟戰略

第一節 從地緣戰略看中國大陸在亞太地區的經濟戰略選擇

中國大陸若想要在亞太地區發展其經濟戰略的佈局，首先要考量到其國家自身的周邊地理環境，也就是地緣政治發展因素，其次要顧慮到冷戰後亞太地區的國際政治情勢演變，在判斷整個亞太地區的政經發展過程後，最重要的一個大問題，就是必須謹慎思索美、日兩國在亞太地區的發展利益。如何儘量避免與美、日的正面衝突，是影響中國大陸在亞太地區生存發展的最大關鍵，因此本章除了探討中國大陸在亞太地區的經濟戰略外，還試圖從美、日的觀點，分析其在亞太地區的發展戰略與其眼中的中國大陸在亞太地區所扮演的角色。

中國的崛起，特別是中國大陸的經濟崛起，使得中國在國際社會的角色愈來愈重要，使其在國際社會的發言權愈受到各國的重視，尤其是在亞太地區。自第二次世界大戰後民族國家成爲國際關係活動的主體，整個世界體系是依循這些國家的活動所確立的，這些國家爲了自身的經濟利益和國家安全考量，紛紛會選擇對自己有利的國家組成一股結盟力量，於是出現了「區域主義」。「區域主義」影響了這些區域國家的政治經濟發展變化，加深了國家對區域意識的認同與區域內更加緊密的政治經貿的往來與互動，在亞太地區當然也不例外。後冷戰時期因爲國際政經情勢的變化，在亞太地區出現了有趣的三股較勁的勢力。首先是以美國爲主導的「亞太主義」，其希望在配合全球經濟一體化的架構下，推動亞太一體化的秩序取代冷戰時期的對立結構。其次，是由東協十國所形成的「東協主義」，促使東協在亞太區域秩序上，扮演一個具有舉足輕重的角色。最後是中共與美國分別提出不同內涵的「東亞主義」，以作爲爭取區域政經霸權的有利依據（宋鎮照，2004：2）。

壹、美國在亞太地區的政經勢力演變與政策調整

美國在第二次世界大戰後，徹底取代了英國的世界地位，形成了世界霸權（world hegemony），同時也擔任了維持世界新政經秩序的責任。美國在擊敗日本

後，挾其政經勢力全面進駐亞太地區，其在亞洲具有舉足輕重的地位。美國目前在日本與南韓約有十萬兵力的駐軍，成爲美國在東亞地區維持軍事力量的基礎。美國在亞太地區政經勢力的發展，可以劃分成四個重要的階段：第一階段，是指第二次世界大戰後到 1975 年的越戰結束。第二階段，是從越戰後到 1990 年的冷戰（Cold War）結束。第三階段，是指從 1991 年的「後冷戰時期」（Post Cold War）到 2001 年的「九一一事件」。第四階段，是從「九一一事件」發生後至今。在這四個不同的階段時期，美國的亞太政策都有明顯的調整與轉變，而且美國在亞太地區所展現出的實力，一度有每下愈況的趨勢，但是自從九一一恐怖事件後，美國欲積極恢復其在亞太地區的軍事主導權，以配合其全球的反恐佈局，其希望主導亞洲國家對反恐的軍事合作與形成一致的反恐體制（宋鎮照，2004：319）。

在第一階段中，是美國在亞太政經發展的全盛時期，此時的亞洲有兩股互相對峙的勢力，分別是以美國爲首的資本主義民主陣營與以前蘇聯爲主的共產主義極權陣營。在第二階段中，美國在亞太的勢力出現式微與弱化的情形，主因是美軍在越戰的失利，其國內出現檢討與反省的聲浪，因此美國在亞太地區的外交政策，採取了與中國大陸建交的「聯中制俄」的思維。在第三階段時，由於蘇聯帝國的瓦解，美國急欲填補前蘇聯在亞太地區所留下的真空狀態，因此重振其在亞太地區的政經優勢，同時其亦必須面對中國大陸的趨勢崛起與東亞經濟對美國的重大利益性。在第四階段時期，因爲美國本土受到九一一事件的恐怖攻擊，給予美國自認爲在全球進行反恐戰爭的軍事行動合法性，此時美國的勢力深入了南亞與中亞，甚至不顧聯合國與歐盟主要國家的反對，強行出兵伊拉克，這也凸顯出美國亞太政策的強硬態度（宋鎮照，2004：320）。

整體而言，美國對亞太地區外交政策的改變，充分反應出亞太情勢的轉變與美國自身利益的調整，從第一階段的美、蘇「兩極」對立，到第二階段的美、中、蘇「三角」關係，再到第三階段的「多角」關係，如東協、日本、俄羅斯、甚至四小龍的「多極」（multi-polar）或「多超」的關係，到最後階段的美國強勢主導反恐主義所形成的「一超多極」現況（宋鎮照，2004：320），使得中國大陸必須面對，在美國介入下所發展出的新一波亞太情勢，而有所因應。中國大陸欲想發展其亞太霸權，就必須充分體認到，美國是世界霸權，同時也是世界唯一霸權的現

實。因此在面對強大的美國亞太政策下，中國大陸所選擇的亞太霸權經濟戰略，難免會有與美國的亞太政策有所衝突與違背，這是中國大陸所必須小心謹慎的。唯有處理好中、美兩國的政經關係，中國大陸的亞太霸權經濟戰略方有可行性與成功性。亦可從美國的亞太政策中，找到經濟發展與生存的利機。

隨著前蘇聯的瓦解，「中共牌」對美國的政治意義開始降低，因前蘇聯在亞太勢力的消失與弱化，而適逢中國大陸的經濟崛起，使得中國大陸在亞太地區的影響力大增，大有取而代之之勢，因此對美國而言，中國大陸也由一個欲聯合的朋友，轉變成一個近似且欲抗衡的新威脅勢力。同時，因亞太地區經濟的興起，美國所面臨的壓力，不僅是政治與軍事的競爭，也是其經濟的一大挑戰。而亞太各國因經濟發展所嘗到的甜頭，導致其國家政策，採取以經濟發展為主軸的現象，而其政治與軍事只是促進其經濟發展的手段而已。中國大陸經濟的崛起與廣大的市場商機，這對亞太各國而言是一大吸引力，中國的市場，是既美國市場外，令一個重大的選擇。美國雖是亞太地區的主宰國家，但亞太各國亦不敢低估中國的重要性與威脅性。因此美國在面對中國大陸可能對其亞太政策產生的威脅性時，開始採取拉攏東協、越南、日本、南韓、台灣等亞太各國，對中國大陸進行軟性抗衡其興起的政經勢力。就某種程度而言，美國就是聯合這些國家，進行對中國大陸與北韓的圍堵工作（宋鎮照，2004：322）。

美國在後冷戰時期，對亞太外交的策略，表現出以經貿的形式，來達成政治的實質目的，從美國積極參與亞太經合會（APEC）時，試圖以經濟實力獲取其在亞太政治享有主導的地位，便可看出美國的亞洲企圖。美國以經濟掛帥的亞太外交政策，積極角逐亞太市場，企圖重振以往的經濟優勢。美國經濟地位的頹喪，與第二次世界大戰後的情況不可同日而語，出現不敵亞太新興經濟強勢的競爭。亞太國家紛紛輸出大量的工業產品到美國市場，從紡織成衣、到電子電器、到汽車，而美國輸出亞太市場具有比較利益的產業，卻轉變成大麥、玉米、牛肉等農產品上，因為美國本土居高不下的工資，導致其製造業與高勞力密集的技術產品失去了國際市場的競爭力（宋鎮照，2004：323）。而且美國自 1986 開始，不僅從一個淨債權國變成一個淨債務國，同時也是世界上最大的債務國（中國時報，1994）。面對此弱勢，美國的外交政策也轉變成國內的政治議題，對外策略也直接

反應出美國國內工商企業的需求與利益（中國時報，1994）。

美國亞太政策基調的轉變，從 2001 年的九一一事件後，有著明顯的調整。美國在國際低階政治（low politics）的亞太政策基本上呈現多層面（政治、經濟、軍事、外交）、多管道（APEC、WTO、ARF、IMF、WB）、多議題（人權、民主、貿易、軍售、反恐、金融）、和多元化（東南亞、東北亞、南亞、中亞、紐澳）的外交策略應用，而其在國際高階政治（high politics）的亞太戰略佈局傾向於從線形、到塊狀、再到全面的霸權主導發展低階政治的策略應用，用來成就高階政治的戰略目的。最重要的是，美國的亞太政策漸趨蒙上強硬與鷹派的色彩，其主要的政策目標有三：其一是針對反恐戰爭、其二是針對中國大陸的勢力擴張、其三是掌握亞太政經的主導權（宋鎮照，2004：324）。

貳、中國在亞太地區的戰略選擇

在解讀美國在亞太地區政經勢力演變與政策企圖後，中國若欲發展其亞太霸權的經濟戰略時，必須在某種程度得到美國的承認，至少是在其一定忍耐限度下的默認，因此中國發展其亞太霸權的經濟戰略前提是，要避免與美國發生正面或敵對的衝突。在美國所給予的大框架、大原則中，中國大陸則要設法利用其崛起的經濟優勢、龐大且廉價的高素質勞動力與廣大的中國市場，選擇其突破美國對其軟性封鎖的經濟發展與亞太霸權。因此中國大陸必須從自身所在的亞洲地理位置中，以「地緣戰略」的角度，來思考其亞太霸權的經濟戰略。首先中國大陸必須有效控制「第一島嶼鏈內的海域」，就是指「台灣海峽與南中國海」（布里辛斯基，2001：209）。這個海域對亞太地區的國家而言，具有重大的經濟與軍事戰略價值，中國大陸若有效控制這個海域，則已為其亞太霸權奠定必勝的基礎，但實際上要控制這個海域，有其非常高的難度，而且會引起亞太地區的緊張局勢。因為中國大陸若控制這個海域，就等於切斷了日本的原油運輸命脈，而日本未來的生存發展，則會受控於中國之手，這也是日本極不願見到兩岸統一的意見之一。

簡而言之，只要任何一個國家控制了台灣海峽與南中國海，就等於掐住了東北亞國家的咽喉，同樣的中國大陸也怕這個海域落入別國手中，這不但會影響其

自身的經濟發展，就連其國家安全也受到威脅。這就是台灣地理位置，在亞太戰略上的重要性，因為台灣問題不僅影響中國大陸成就亞太霸權之路，也影響東北亞國家的生存命脈。中國大陸若失去了台灣，其非但不能完成祖國統一之路，同時對其東南沿海的經濟特區產生重大的經濟與軍事威脅，因為這等於其東南國防開個大洞，其必須把重兵佈署在東南沿岸，這不僅會降低外商的投資信心，同時其商業重鎮—上海，亦會完全曝露在軍事威脅的陰影中。因此台灣海峽與南中國海就成為兵家必爭之地，不只中國大陸有欲控制的野心，美、日等國更不會坐視這個海域完全淪為中國之手。

因此中國大陸對台統戰，成為其汲汲營營的目標，但兩岸之間的問題，有其複雜面，其不僅是政治問題、歷史問題、經濟問題，同時也是國家主權、外國介入與民族主義的問題。所以台灣的問題就成為中國大陸不得不解決的燙手山芋，但是就因它是燙手山芋，因此在處理上不得不特別謹慎小心，這絕非是單單以武力就能解決的單純無知處理方式，也非短期間能妥善處理的，台灣的問題有賴兩岸領導人的智慧與全民的努力。中國大陸一向對台的文攻武嚇政策，經過這麼多年一直沒有收到實質的成效，因此，近幾年來開始改弦易轍，採取「以商逼政」的手段，其目的就是把台灣的經濟進一步融入中國大陸的經濟體系，使台灣的生存與經濟發展離不開中國大陸，然後再追求其欲想達成的政治目的，（有關兩岸經貿所產生的政經問題與中國對台的經濟戰略，本論文另有專章論之）而 CEPA 與 FTA 就是中國大陸可以充分運用的經濟戰略。

從地緣戰略考量，中國大陸第一步的經濟戰略佈局，就是整合好港、澳、台的經濟，進一步擴大「大中華經濟圈」的經濟實力，第二步則是進一步整合東南亞的經濟體，也就是東協。在穩住東南亞後，則是要向東北亞進行經濟整合，逼使日本不得不納入其整合的經濟範圍內，因為在中國大陸經濟戰略下，不進行經濟整合的國家，其經濟可能會發生「邊緣化」的危機。至於中國大陸為什麼經濟整合策略要先東南亞後東北亞，其最大的考量是；其一，若不先向東南亞進行經濟整合，而貿然往東北亞發展時，會遇到整體經濟體質與經濟實力大於中國的日本挑戰，而東北亞的南韓，其經濟實力亦不弱。其二，東南亞的各國在中國大陸的眼中是所謂的「第三世界國家」，而中國共產黨一貫的立場，就是要與第三世界

國家爲伍，並成爲第三世界國家中的領導國。其與中國大陸一樣，曾受到包括日本在內的西方強國侵略與殖民，有著共同不堪的悲慘歷史教訓。在地緣戰略上，中國大陸的領土與多個東南亞國家交界，但是其對中國大陸而言，並無立即性的軍事武力威脅，且其經濟實力遠遜於中國，中國大陸的經濟市場開放也提供了東南亞國家經濟發展的機會，同時雙邊貿易漸趨頻繁熱絡，其對中國市場依賴加深，且雙邊在國際政治上並無重大衝突，因此東南亞國家或是東協，是中國大陸可以首先拉攏與使力的地區。

以上是中國大陸成就亞太霸權經濟戰略的選擇，雖然可以大致判斷出，其經濟戰略選擇對象的先後次序，但這並非絕對，而是指相對層面而言，中國大陸對外發展經濟的對象，是全面性的開展，也是同時進行。本文的論述，只是從其地緣戰略考量，其亞太經濟戰略意圖的佈局，以政治現況與經濟實力，來解讀中國大陸成就亞太霸權的經濟戰略選擇。但是若加上中國大陸整體的軍事國防安全等非純經濟的考量下，其優先的戰略部署爲，先拉攏曼谷協定中的五個成員國（印度、孟加拉、斯里蘭卡、寮國與南韓），其次爲東協，除了可以牽制美國戰略延伸的日本外，還可以達到政治上孤立台灣與經濟上邊緣、窒息台灣的戰略目標。如前所述，中國大陸一定要在軍事安全無虞的狀態下，方能專注發展經濟，而南亞的軍事和緩，有利於其東南亞的經濟佈局，拉南韓的目的，則是可以有效牽制美日安保條約的軍事合作，使其避免若加上台灣所形成的軍事封鎖，可以突破美國在亞太地區的獨霸地位。

第二節 中國大陸對港、澳的 CEPA 模式

中國大陸若欲發展其亞太霸權的地位，其最好的選擇，就是充分利用 FTA 的制度，做為其亞太地區經濟戰略的佈局。FTA 對中國大陸的對外經濟發展而言，是既參加 WTO 後的又一經濟戰略行爲，其對包括日本在內的亞洲經濟產生重大的影響。中國大陸在 2001 年 11 月，正式加入 WTO 後，使世界經濟權力版圖，產生重大變化，中國大陸成爲全球不可忽視的重大市場，除了是全球經濟可持續發展的動力之一外，也是世界第六大貿易國。其對外貿易的增長速度，相當驚人，根據中國大陸國家統計局的資料顯示，在 1999 年的外貿進出口總值約是三千六百零六億美金、2000 年約是四千七百四十二億美金、2001 年約是五千零九十六億美金、入世後第一年，即 2002 年達到六千兩百零七點七億美金、2003 年更是暴增，達到八千五百零九點九億美金。其中進口總額爲四千一百二十七點六億美金，出口總額爲四千三百八十二點三億美金（中華人民共和國國家統計局編，2004：713）。短短的五年內，中國大陸的外貿進出口總額增加了四千九百億美金，由此可見其對外貿易之驚人成長。

然而在 2004 年更有爆炸性的增長。根據中國海關的統計，2004 年對外貿易總額突破一萬億美金大關，一舉躍升爲世界第三大貿易國（新華網，2005），達到一萬一千五百四十七點四億美金，比去年約增長百分之三十五點七，淨增約三千零三十七億美金，相當於入世前 2001 年全年貿易規模的兩倍多，同時進、出口貿易均突破五千億美金關卡，而貿易順差達到三百一十九點八億美金。這已充分顯示出，中國大陸參加 WTO 後，不僅反應出其對外貿易總額快速的增長，亦代表著其在國際經濟的實力大幅度提高。除此之外，中國大陸與香港、東協的雙邊貿易總額，也首度突破千億美元大關，由此可充分看出中國大陸對香港的 CEPA 已收到初步的成效，並且對東協的 FTA 經濟戰略奠定未來的基礎。而中國大陸與南韓的雙邊貿易發展增速高於其他的貿易夥伴，在 2004 年超過百分之四十（中新網，2005）。可見中韓貿易加深，南韓對中國大陸的貿易依賴漸增，這有利於中國拉攏南韓牽制日本的戰略構想，亦是其經濟戰略的佈局之一。

壹、自由貿易區

自由貿易區在國際貿易占有重要地位，在這裡，鄰近國家同意一舉清除彼此間全部或大部份的貿易壁壘。他們和自由貿易區以外國家的關係則是透過雙邊協定或 WTO 加以規範。自由貿易區的概念與共同市場或關稅同盟非常接近，透過自由貿易區的合作機制，當事國無須等待其他國家配合便可創造可觀財富。事實上，就經濟民族主義角度而言，自由貿易區可以加強該地區的經貿實力，增加該地區國家的地域認同與加深經貿往來的熱絡度，但是其他地區的國家難免會有瞠乎其後的感慨（歐信宏、胡祖慶譯，2003：351）。近年來，經濟全球化的趨勢，把區域性經濟一體化推到了前所未見的地位，但至目前為止，最具規模成效的，是歐盟（EU）與北美自由貿易區（NAFTA）。早在 1969 年所建立的關稅同盟，是歐盟的前身架構，而 1999 年，歐盟有了統一的貨幣「歐元」，這象徵了歐洲的經濟地位，夠格與美國並駕齊驅，同時擴大了歐洲的市場與壯大歐洲的經濟規模。北美自由貿易區在 1987 年成立，而在 1994 年實現了區內貿易自由化。

貳、CEPA 的政治性

中國大陸商務部在 2003 年 6 月 29 日，與香港簽訂了「內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排」（Closer Economic Partnership Arrange，CEPA）的主要二十三條條文後，香港財政司司長又於 2003 年 9 月 29 日與中國大陸完成有關 CEPA 六項附件的簽署。根據 CEPA 的規定，自 2004 年 1 月 1 日起，香港對中國大陸出口貨品的百分之九十，將可享受零關稅的待遇。同時，中國大陸亦將對香港開放管理諮詢、會議服務、廣告、會計、建築、房地產、醫療、分銷（批發零售）服務、物流、貨運代理、倉儲服務、海陸服務、旅遊服務、法律、銀行、證券及保險業十八項服務業。CEPA 對於服務業占國內生產毛額 GDP 百分之八十七的香港而言，其經濟發展的影響與衝擊的程度，將會非常劇烈（廖舜右、劉玉哲，2003）。

嚴格而言，雖然 CEPA 在正式的中文正本所使用的「內地」、「香港」以及「安排」的字眼，來刻意凸顯中國的主權位階，並企圖劃分 CEPA 與 FTA 的界線，但 CEPA 在本質上仍應屬於中國大陸與香港之間，根據 WTO 的架構下 GATT 第二十

四條與 GATS 第五條所簽訂的 FTA。CEPA 在消除中國與香港間大部分貿易與投資障礙之時，並未增加其他國家對此二地的貿易與投資障礙。而這就是 WTO 第二十四條對於 FTA 的主要規範。另外，在 CEPA 的中文正本的第二條也明確指出 CEPA 的達成、實施以及修正應符合 WTO 的規則。其次是在 1990 年代以後的 FTA 在本質上與過去 FTA 差異甚大，因為以往傳統的 FTA 是以調降關稅為主，而現行的 FTA 趨勢則是朝向區域經濟發展的深化與廣化之內容發展。目前 FTA 包含的議題是所謂「WTO-PLUS」，主要以「貿易、投資自由化與便捷化」與「貿易合作」方式發展，具體的涵蓋範圍有投資、原產地規定、產品標準及進出口檢驗與檢疫措施、智慧財產權保護、相互認證、自然人移動、競爭政策、關務合作及通關程序簡化、金融合作、電子商務、政府採購、環境保護、勞工待遇、人力資源、中小企業、廣播、教育、旅遊等（廖舜右、劉玉哲，2003）。

因此，這兩者之間，有所差別的只是名稱的不同，其有最大的差異是 CEPA 的 A 指的是 arrangement，而 FTA 的 A 指的是 agreement。一般在外交與國際條約慣例中，所使用的 agreement 是指具有「合約」的性質，大都用於國與國或國與國際之間，而 arrangement 則是不涉及國與國或政治實體對政治實體之間的「協定」。而中國大陸在港、澳的 CEPA 使用 arrangement，則是要刻意強調香港與澳門不是主權獨立的國家，其是中國大陸所管轄下的特別行政區，因此中國大陸在給予台灣更多的經濟開放與優惠的同時，亦希望台灣與其簽訂 CEPA，則可以進一步整合成「大中華經濟圈」。不過行政院陸委會認為 CEPA 是一國兩制下的產物，不適用於兩岸的經濟關係，因此使兩岸的經濟整合蒙上一股政治陰影，不然若依 CEPA 的實質內容而言，其實與 FTA 無異。台灣與中國大陸是否要簽訂 FTA 或 CEPA，不僅是經濟問題，同時也是政治問題，國內支持與反對的學者，其意見南轅北轍毫無交集，至今仍無共識，這將考驗台灣智慧，也考驗中國大陸所釋出的善意（廖舜右、劉玉哲，2003）。

參、香港對 CEPA 的期待

CEPA 最主要的內容集中在「商品貿易的自由化」、「服務貿易的自由化」、「簡化貿易投資的手續」的三大領域，其中最重要的措施是「取消關稅」和「給

予企業國民待遇」這兩大重點。因此，香港產品可以零關稅進入中國大陸的內地市場，同時在中國大陸市場對其他外資開放之前，香港的企業；特別是「服務業」可以提前進入中國大陸內地市場，進行卡位與經濟發展佈局。這對香港經濟發展與復甦，是一大利多。如前所述，CEPA 對於服務業占國內生產毛額 GDP 百分之八十七的香港而言，是深具吸引力，因此香港對 CEPA 的態度相當積極，其考量的是經濟發展的利益，但對中國大陸而言，則是政治因素大於經濟因素。香港對 CEPA 的期待，是爲了擺脫當時的經濟不景氣，香港的經濟在金融危機時，受創很深，使其經濟情勢一直未能好轉。自從中國大陸加入 WTO 後，其經濟市場大幅對外開放，如此一來，使香港漸漸失去成爲中外溝通經濟橋樑的地位，而在面對中國大陸龐大的廉價勞力衝擊之下，使香港需要大量勞力的製造業等，幾乎難以生存。因此，香港爲了振興經濟，必須找一條適合生存的道路和方法，而最佳的解決之道，就是進一步加強與中國大陸的經濟關係，加快整合經濟的速度，以發揮香港成爲「金融中心」、「貿易中心」與「物流中心」的經濟優勢（朱炎，2004：246-247）。

香港可以從 CEPA 所獲得的經濟發展利益，可從四個觀點論之。

第一，取消貨物貿易的關稅和非關稅壁壘可大大增加香港產品對中國大陸內地出口的競爭力，因而大幅度擴大出口。根據香港總商會的預估，取消關稅的節稅效果最多可達四十三億港幣（約五點五億美金），而擴大出口可增加四千五百人到九千人的就業機會。部分行業的生產工廠回流香港至少可創造一萬至兩萬人的就業機會。但是，在製造業的比重已經相對很低的香港而言，本地產品出口擴大而帶動製造業的振興給香港整體經濟帶來的作用有限，然而重點的是對於外資而言，香港的經濟魅力可能會因 CEPA 而大幅度增加（朱炎，2004：247）。

第二，促進服務業的發展。中國向外資開放服務業市場是參加 WTO 的條件之一，並公開承諾了開放的項目與時期。CEPA 一旦實施，香港的服務業對中國大陸投資即可獲准，早於其他外資一年至五年進入龐大的中國內地市場，可占盡先機，因此 CEPA 具有「優先世貿、先於東協」的特殊重大意義。香港服務業的優勢主要在於各種的商業服務（如法律、會計、建築、金融等服務），以及物流（港口、交通、批發零售、進出口等）。而對中國大陸內地市場而言，這些服務業領域都是

有待發展，這給香港服務業帶來一個投資和發展的巨大機會。對產業架構以服務業為主的香港而言，服務業的發展對經濟的促進效果非常之大。而且，被認定為「香港企業」的外資服務業也可利用「提前進入」中國內地市場這一特別優惠措施。這樣，當然會增加香港對外資的吸引力（朱炎，2004：248）。

第三，CEPA 生效後，從內地流入香港的人、財、物都會大幅度增加。這些人、財、物只要一流經香港，就能帶給香港巨大的經濟利益，並有助於刺激經濟發展（朱炎，2004：248）。根據中央社報導，自去年中國大陸放寬多個城市的民眾，到香港旅遊後，總計有四百二十六萬人次的中國大陸遊客以「個人遊」的名義，到香港旅遊消費，而帶給香港高達六十五億港元的額外收入。這一筆龐大的消費額，不但有效的振興香港的經濟，同時也加深了對中國大陸經濟的依賴。至去年底（2004）為止，共有六十八家中國大陸的企業，獲准投資香港，占去年有關總數的百分之四十二點五。而涉及投資的金額高達四點七億美金，占全年有關總額的百分之四十八點九（雅虎新聞，2005）。

第四，香港與中國大陸內地締結 CEPA 會大大加強香港，作為外資對中國商務連接點這一個功能。外資可利用香港作為其對中國大陸投資與貿易的橋樑，以及向中國提供各種商務服務的跳板，如因此能享受到各種便利的措施與服務，則會有更多的外資到香港投資。而這些從外國所流入香港的人、財、物都會增加，使香港的經濟更能有效獲利（朱炎，2004：248）。

肆、中國大陸對 CEPA 的政經意圖

中國大陸對 CEPA 的政策，是有其戰略性考量，其中有政治性，也有經濟性因素，但其最主要的目的，仍不脫離以經濟優惠的手段，來促成其政治意圖的實現。就以政策面而言，支援香港的經濟發展與維持香港的社會穩定，就是支持「一國兩制」的政治體制，也是創造「一國兩制」的最好文宣，更是中國大陸必須把握的良機。金融危機後，如果香港再次發生經濟停滯、失業率惡化、人民所得降低與社會不穩定等，不管是什麼原因造成的，都意味著香港回歸沒有成功，在政治上對「一國兩制」亦會帶來負面評價。支撐香港經濟，使其持續發展，這對中

國大陸而言，是具有高度的政治利益與宣傳效果。因此，只要對香港的經濟發展有利，任何的方法和政策措施都有必要檢討實施（朱炎，2004：248）。

台灣與中國大陸的經濟關係密切程度僅次於香港，從表 4-1 可以看出。

表 4-1 中國大陸對港、澳、台 海關進出口總額 單位：一萬美金

	2002 年			2003 年		
	出口總額	進口總額	進出口總額	出口總額	進口總額	進出口總額
中國香港	5846315	1072624	6918939	7627437	1111866	8739303
台灣	658572	3806139	4464711	900409	4936038	5836447
中國澳門	87612	14227	101839	128009	18554	146563

資料來源：（中華人民共和國國家統計局編，2004：719）。*圖表為個人自繪

香港若能從 CEPA 獲得巨大的經濟利益，當然對台灣的經濟發展也會有所啓發。台灣如果考慮經濟發展與經濟利益而參加中國大陸與香港的 CEPA 模式，或者對與中國大陸建立類似 CEPA 的自由貿易關係的態度轉趨積極的話，這對把國家統一作為崇高目標的中國大陸而言，是一大鼓舞，因其無疑是向統一邁出了前進的一步。若單從經濟方面考慮，CEPA 帶給中國大陸的好處是遠少於香港。香港本來就是個自由經濟體，其基本上不徵收關稅，對企業投資並無限制。所以，締結 CEPA 並不會使中國大陸對香港的出口和投資大幅度增加。但相反的，中國大陸本身必須對香港開放商品市場和服務業。因此中國大陸與香港從 CEPA 中所獲得的經濟利益並不對等，CEPA 無疑對香港長遠的經濟發展是有利（朱炎，2004：249），而中國大陸的主要目的之一，是從 CEPA 中達成其所欲之政治目的，其次是從 CEPA 中催生了「泛珠江三角洲」與其周邊省份的經濟擴張，完成其對內的經濟戰略目標，若加上 CEPA 與 CAFTA 能成功的完成經濟整合，則其經濟威力是相當驚人的（本文另有專節論之）。

不過，中國大陸對 CEPA 也存有若干的疑慮。其一，給予香港過度的特別優惠措施會增大香港經濟對中國內地市場的倚賴程度，不利於香港維持獨立的地

位，這會傷害「一國兩制」的精神，會形成台灣拒絕「一國兩制」的藉口，或造成錯誤的示範。其二，因中國大陸的服務業市場提前開放，會引起中國大陸內地企業的不滿。其三，只給香港企業優遇亦會招致其他外資的不滿，其認為會形成不公平的競爭。其四，商品在判斷原產地標準時，其若與香港企業所認定的標準過嚴，會引來在香港外資的不滿，但若認定的標準過寬，會使中國大陸的內地市場受到相當程度的衝擊，而使當初的美意，產生不良的後果，這真是一個兩難的政策選擇（朱炎，2004：249）。

伍、CEPA 的經濟效果和經濟一體化

CEPA 實施後，中國大陸與香港之間的貿易往來與投資以及其他經濟關係會更加密切。再加上中國大陸大力支持香港經濟所採取的各種措施，與 CEPA 的實施相配合，都會加速經濟上的一體化。在投資領域，中國大陸和香港互為最大的投資者，據中國大陸統計，截至 2002 年，香港對中國大陸內地投資累計達到二十一萬個項目，合約投資額為三千七百三十七億美金，實際投資額為兩千零五十億美金，在接受外來直接投資中各占 49.7%、45.1%、45.8%。也就是說，中國大陸內地引進的外資中有一半是來自香港。而根據香港方面統計，香港的對外投資和接受外來投資中，中國大陸都占了約三成以上的比重。若考慮到中國大陸與香港之間的投資中有很大部分的比例是經由維京群島等避稅地進行投資，若把經由避稅地投資，也考慮進去的話，香港的對外投資和接受外來投資中與中國大陸有關的部分至少超過一半（朱炎，2004：249-250）。

表 4-2 香港對下列各國（地區）貿易統計

單位：百萬美元；%

年份	2002 年 01-12 月		2003 年 01-12 月		2004 年 01-12 月	
	貿易總額	貿易總額	貿易總額	貿易總額	貿易總額	貿易總額
	金額	比重	金額	比重	金額	比重
中國大陸	170,553	41.8	195,919	43.1	231,643	43.7
美國	54,414	13.3	54,224	11.9	58,153	11
日本	34,139	8.4	39,487	8.7	46,626	8.8

表 4-2 香港對下列各國（地區）貿易統計「(續)」

單位：百萬美元；%

台灣	19,293	4.7	21,471	4.7	26,016	4.9
新加坡	13,760	3.4	16,189	3.6	19,816	3.7
韓國	13,635	3.3	15,752	3.5	18,530	3.5
APEC 總額	338,879	83.1	378,580	83.2	441,244	83.3

資料來源：國際貿易局 經貿資訊網

※圖表自繪與整理

香港特區政府統計處 遠東貿易服務中心香港辦事處彙整

從表 4-2 可以看出中國大陸在香港對外貿易中所占的比重，幾乎快達五成，可見香港對中國大陸貿易依賴之深，此外亦可從香港與 APEC 的貿易往來中發現，其貿易總額所占的比重，高達八成以上，足見香港的貿易往來，大都集中在亞太地區，若扣除了中國大陸、美國、日本、台灣、韓國等主要經貿往來的國家後，會發現，其實香港與東協的經貿互動並不多，而且大都集中在新加坡。

香港對中國大陸內地的投資中，製造業的比重只有兩成，並且逐年下降。各種服務業的投資近年來確增加快速，比重已高達八成。CEPA 實施後，香港較強的通訊、批發零售、交通運輸、建築等產業，對中國大陸內地的投資必將大大增加。而且，香港對中國大陸投資主要集中於與之接壤的廣東省，個人認為除了地緣因素外，亦包括了語言的誘因。隨著與廣東省的經濟一體化的進展，來自香港的投資更會增加。關於貿易，雙方的相互倚賴程度已經相當高。從香港方面看，對中國內地貿易占其貿易總額的三至四成，轉口貿易中中國內地產品所占比重超過六成。而且，香港對中國內地貿易中，加工貿易所占的比率特別高。CEPA 生效後，相互間的貿易關係將更為緊密（朱炎，2004：250）。

第三節 中國大陸對東協的 FTA 經濟戰略

「經濟戰略」是國際戰略的一項重要內容，其運用由來已久，只是在冷戰時期的國際戰略中並未佔據主導地位。冷戰結束後，其在各國國際戰略中的地位大幅提升，甚至上升到主導的地位。經濟戰略的定義是指，「國家為使自身在未來的國際經濟競爭中，處於有利的地位，因而對本國經濟的發展目標，遵循的基本原則與實現經濟發展目標所運用的手段、方式而進行之整體性、全面性的謀劃」。經濟戰略制定的主要依據是，國家的經濟利益、經濟實力和在國際經濟體系中的地位。如何調整與開發世界資源，而為本國的經濟利益發展與服務，是國際經濟戰略的核心任務。國際經濟戰略主要由「國際貿易」和「對外援助」兩部分所組成，在廣泛的意義上，亦包括了為因應對國際經濟競爭的挑戰而對國內經濟發展所規劃的戰略性安排。「對外援助」當然是國際經濟戰略中的一大重點，但通常會實現現在，有對外援助政策的國家，因其大都有某種程度以上的經濟實力，通常是具有世界性地位的強國，其為了展現國力與欲拉攏具有戰略價值的對象，所做的對外政策。實現經濟戰略的具體手段，可分為四個層次：其一是「單邊層次」，如國內單方面，所制定之較具特殊性的產業政策，因其需直接面對國際競爭，或一國針對他國，單方面的對某個國家提出經濟制裁，或威脅以經濟制裁的方式來恐嚇他國，使其消除本國產品進入他國市場的經濟障礙；其二是「雙邊層次」，如透過雙邊談判，使貿易伙伴互相開放其經濟市場，以獲取與利用國外的自然資源；其三是「區域層次」，如積極建立有效維護與擴展自身經濟利益的區域經濟架構；其四是「多邊層次」，如爭取與控制國際多邊合作的遊戲規則，或與其相關的制定權，建立符合本國利益的國際經濟秩序（李景治、羅天虹等，2003：274）。

壹、國際貿易的區域化發展

相對於國際貿易的「全球主義」發展，國際貿易也出現矛盾的「區域主義」（regionalism）之發展，區域貿易集團組織相繼成立，以區域聯合方式，達到區域的合作、安全與經濟發展。基本上，「區域經濟主義是自由貿易與保護主義的結合，屬於一種具有歧視性的優惠貿易協定，其不僅有排他性，同時也包含著區域政治

性」(宋鎮照, 2003: 111)。區域性的貿易關係, 起源於歐洲共同體 (EC), 發展最久也最成熟, 現已成功整合, 而演變成歐盟 (EU); 除此之外, 拉丁美洲自由貿易協會 (LAFTA) 亦屬於此類, 或是由美國、加拿大、墨西哥三國爲了抗拒歐洲經濟成功整合後的勢力, 於 1994 年成立的「北美自由貿易區」(NAFTA), 而在亞太地區經濟整合的區域經濟發展, 則首推「東南亞國家協會」(ASEAN, 東協), 其預期於 2008 年成立「東協自由貿易區」(AFTA), 以及「亞洲太平洋經濟合作會議」(APEC) 的發展, 甚至對形成「大中華經濟圈」的重視, 也順應區域經濟發展潮流而起, 足見區域經濟快速擴張的情勢。因此, 在自由貿易開放的呼籲下, 以及全球貿易公平原則的重視, 未來全球的經貿體系的發展, 勢必受到全球主義與區域主義兩股力量的影響 (宋鎮照, 2003: 111)。

貳、區域經濟整合的形成模式

區域經濟整合關係的發展, 有五種不同的類型, 而這些類型正代表著其發展的整合程度與過程。一般而言, 區域經濟整合的形成計有: 第一類型、「自由貿易區」(free trade area) 的建立, 其實施區域內無關稅障礙, 而區域外維持原有之貿易障礙, NAFTA 與 AFTA 正處於此階段的發展。其次再發展成第二種類型、「關稅同盟」(custom union) 階段, 對區域內無貿易障礙, 但對區域外採取一致的關稅與貿易障礙, 例如荷比盧同盟 (Benelux) 或東非經濟市場。爾後則進一步發展成第三種類型、「共同市場」(common market), 其指區域內之生產要素 (如勞力、黃金、資本財等) 完全自由移動, 例如歐洲經濟共同體 (EEC), 即一般所謂的歐洲共同市場 (ECM)。再發展到第四種類型、「經濟同盟」(economic union) 關係, 各會員國可免除因彼此政策不同所造成的貿易障礙, 也就是所謂的單一市場經濟, 歐洲單一市場的發展便是一個典型的例子。最後則是發展成第五種類型、也就是「完全經濟與政治之整合」(complete economic and political integration) 的階段, 基本上各會員國, 在原則上已整合成一個國家, 並設立一個超國家組織, 採取統一的貨幣、財政與社會政策, 形式上就是一種「邦聯」的國家型態 (如現在的蘇俄邦聯模式), 從提高邦聯整合的程度後, 又可發展成「聯邦」的國家型態 (如美國聯邦型態) (宋鎮照, 2003: 111)。

這種區域經濟的發展型態，或許可提供中國大陸、台灣、香港、甚至新加坡發展經濟整合的借鏡，從「大中華經濟圈」的建立開始到邦聯的形成，不失是一種可選擇的途徑，現已有不少學者在大聲疾呼，但兩岸政府間，彼此仍無共識，其主要的的原因，在於兩岸之間存有高度的政治歧見，因此中國大陸呈現出較積極的態度，而台灣則顯示出，完全抗拒的心態。因為這是中國大陸 FTA 經濟戰略，所欲追求與達成的最高目標，而台灣方面則解讀成一國兩制下的統戰模式。由經貿關係的整合，漸漸提高到政治外交的整合正是目前國際政經發展的主要型態。其有別於傳統上以政治外交出為出發點，來推動經貿關係的改善與整合，不管孰先孰後，政治與經濟關係的互動總是互相糾纏與彼此影響，這也正充分突顯出政經研究的重要性與必要性（宋鎮照，2003：111）。

表 4-3 中國大陸對東協十國海關進出口總額 單位：一萬美金

	2002			2003		
	出口總額	進口總額	進出口總額	出口總額	進口總額	進出口總額
馬來西亞	497421	929630	1427051	614089	1398641	2012730
新加坡	698422	704656	1403078	886377	1048485	1934862
泰國	295735	559960	855695	382791	882684	1265475
印尼	342645	450835	793480	448189	574697	1022886
菲律賓	204224	321716	525940	309269	630683	939952
越南	214838	111589	326427	318274	145671	463945
緬甸	72475	13689	86164	91022	16952	107974
汶萊	2102	24181	26283	3389	31237	34626
柬埔寨	25156	2455	27611	29465	2600	32065
老撾	5431	965	6396	9824	1120	10944

資料來源：（中華人民共和國國家統計局編，2004：719）。

* 圖表為個人自繪 老撾：台灣稱為寮國

表 4-3 是中國大陸對東協十國海關進出口總額的統計數據，其中已依照各國與中國大陸對外貿易總額的大小順序排列，顯示出中國大陸與這東協十國間的經

濟往來密切度。其中可發現出一件有趣的事，與中國大陸對外貿易總額前五大的東協國家中，只有泰國與中國大陸有直接的領土相鄰關係，這是否意味著地緣關係，並未能多促進兩國的經濟貿易。個人淺見以為，因是地勢發展阻礙貿易往來和其與中國大陸相鄰國家中所存在的政治因素，例如越南。其與中國大陸長久存在政治路線與領土糾紛的問題，在 1975 年越南全國統一後，中越緊張關係提高，於 1979 年 2 月，兩國發生嚴重的邊境衝突，並導致兩國斷裂，直到 1991 年，中越關係才恢復正常化（王勤等，2003：267）。

表 4-4 1993-2002 年 近年來中國與東協進出口貿易總額

單位：一萬美金

	馬來西亞	新加坡	泰國	印尼	菲律賓	越南
1993	178801	489085	135192	216028	49333	39728
1994	274032	504044	248202	264007	74809	53282
1995	334609	689862	336251	349016	130591	105219
1996	361413	735051	314525	370843	138731	115063
1997	441531	878356	351476	451419	166618	143564
1998	426432	815433	356087	362792	201311	124579
1999	527940	856334	421618	482983	228692	131815
2000	804503	1082097	662422	746385	314173	246643
2001	942546	1093440	705030	672461	356554	281520
2002	1427053	1401809	856067	792832	525952	326415

資料來源：(王勤等，2003：311-320)。

* 圖表為個人自繪整理

表 4-4 說明了，東協與中國大陸前六大貿易國的進出口貿易總額，其中各國與中國大陸的貿易規模，呈現逐年遞增的趨勢，且均有大幅度的成長，亦顯示出東協對中國大陸的貿易依存度漸增。因鑑於中國大陸與東協逐漸擴大與加深的對外經貿往來關係，於是雙方開使進行中國大陸與東協的 FTA 談判。

參、中國大陸與東協簽訂自由貿易協定的締結過程與內容

中國大陸在 2000 年 11 月在新加坡召開的東協與中日韓非正式首腦會議(十加

三) 時。提出了與東協締結自由貿易協定的建議。中國大陸考量到東協的經濟發展狀況，提出了東協可以接受的三個條件。這也是東協接受中國提案的原因之一。第一、在對東協有利的農業領域，提出提前實行貿易自由化的「早期斬獲」的方案。第二、對東協中較落後的國家（越南、寮國、柬埔寨、緬甸等四國），貿易自由化的完成時期延遲五年。第三、中國大陸對其中的非 WTO 成員國提供最惠國待遇。在 2002 年 11 月舉行的首腦會議上，中國大陸和東協簽署了「經濟合作框架協議」(Framework Agreement on ASEAN—China Economic Cooperation)，決定從 2003 年正式開始有關 FTA 的協商。這一框架協議涵蓋貿易、服務貿易、投資和相關領域等範圍的經濟合作關係。而有關早期收穫 (Early Harvest) 方案，則決定從 2003 年起對肉類、魚類、蔬菜等八類產品提前實行自由化，三年內取消關稅。對其餘的產品從 2005 年開始分階段削減和取消關稅。中國與東協其中的六國，從 2010 年開始正式實行零關稅，2015 年擴大到所有的東協國家。因此，中國與東協的 FTA，即 CAFTA 正式啓動 (朱炎，2004：234-235)。

肆、中國—東協 FTA 的經濟效果 (CAFTA) 與經濟威力

中國大陸與東協的 FTA 會帶給給雙方巨大的經濟發展與貿易利益，並可促進雙方的經濟成長。自由貿易關係一旦形成，這擁有十七億人口，兩萬億美金的 GDP，與高達一點二萬億美金的貿易額，若能成功的完成經濟整合，即宣告了世界最大的經濟範圍即將形成。根據估計，CAFTA 如果締結實施，與 2000 年的經濟數字相比，則中國大陸對東協的出口貿易，預計將會增加一百零六億美金 (增幅為 55.1%)，而東協對中國的出口貿易，預計亦將會增加一百三十億美金 (增幅為 48%)。因此，中國的 GDP 增長率將會因此增加零點三個百分點，而東協的 GDP 則將會增加零點九個百分點 (朱炎，2004：241)。

從中國大陸與東協各國之間的貿易結構來看，儘管雙方的產業結構相近，特別是加工產業領域中的類似商品較多，易形成貿易互相競爭的隱憂，但是從各種貿易商品類別的比重來看，反映各產業的競爭力和優勢各不相同。中國大陸在工業製成品方面略有優勢，因製造業是其強項，中國大陸對東協各國出口的主要產品是紡織、機械、電機和電子零件。在這些領域，中國和東協各國在產業結構上

有部份重覆，但價格相對便宜的中國產品，其市場的競爭力較強，中國大陸對東協各國出口，今後有大幅增加的可能性。兩者相比之下，東協各國在石油、塑料和橡膠、木材和紙類等，與自然資源有關的產業領域，其競爭力較強。東協各國有競爭力的出口產品主要是農業品中的熱帶植物、橡膠、膠合板、紙和紙漿、石油天然氣等與自然資源有關的產品（朱炎，2004：241）。

表 4-5 1997-2001 年 中國對東協出口商品分類金額表

單位：一萬美金

商品類別	1997 年	1998 年	1999 年	2000 年	2001 年
電機、電氣、音像設備及其 零附件	187288	190980	270885	414974	471921
核反應堆、機械器具及零件	161704	181153	184629	258961	316204
礦物燃料、礦物油及其產 品；瀝青等	68803	46478	61796	136035	138632
車輛及其零組件，但鐵道車 輛除外	16604	7666	17523	85165	81998
無機化學品；貴金屬等的化 合物	32111	25971	31442	35815	42149
鋼鐵製品	38726	29334	26700	32348	36010
鋼鐵	75225	27306	27605	51020	35691
針織或鉤編的服裝及其衣著 附件	21826	27051	31684	32260	35460
化學纖維短纖	37062	30399	31249	37412	34758
光學、照相、醫療等設備及 零附件	18228	14361	18760	28759	34523

資料來源：(王勤等，2003：321)。

* 圖表為個人自繪整理

表 4-6 1997-2001 年 中國大陸對東協進口商品分類金額表

單位：一萬美金

商品類別	1997 年	1998 年	1999 年	2000 年	2001 年
電機、電氣、音像設備及其 零附件	132452	185557	304725	547003	654535
核回應堆、機械器具及零件	182200	255103	240885	352886	379268
礦物燃料、礦物油及其產 品；瀝青等	339041	174962	196581	352181	316280
塑料及其制品	76613	112205	117106	165105	184267
木及木制品；木炭	106627	112653	139909	160500	134654
有機化學品	21504	21285	43273	63411	87727
橡膠及其製品	49653	63207	39819	68008	68958
動、植物油、脂、蠟；精製 食用油脂	67744	67480	68425	63133	58371
木漿等纖維狀纖維纖維素 漿；廢紙及紙板	15004	27310	29645	60382	46193
紙及紙板；紙漿、紙或紙板 製品	33552	50621	66010	57376	44862

資料來源：(王勤等，2003：322)。

* 圖表為個人自繪整理

表 4-5 與表 4-6，是 1997 年到 2001 年，中國大陸對東協進口商品分類金額表，個人從中選取前十大的進出口商品類別。從中可以發現中國大陸與東協的雙方貿易互補性，並不是很強，其中有些商品甚至是重疊，但是有利的是，其貿易的規模，呈現逐年擴大的趨勢，這一點是可適時緩和，其出現強烈的貿易競爭。隨著中國大陸經濟不斷的快速發展，對這些產品的需求量也會不斷提高，特別是對能源的需求，其是悠關中國大陸經濟安全與維持經濟高速增長，所不可或缺的生存命脈，因此從東協各國的進口貿易額也會相應增加。例如，在 2002 年 9 月，中國大陸向印尼購入液化天然氣並與印尼簽訂了長期的契約。這項涉及九十億美金的契約，規定印尼今後每年向中國大陸供應兩百五十萬噸液化天然氣。中國大陸和

東協各國在相互間貿易領域各自保持優勢，就能擴大這種互補性的相互貿易，並避免雙方因貿易競爭而產生的經貿磨擦（朱炎，2004：241）。

伍、中國大陸加入 WTO 與 CAFTA 後的雙邊經濟發展關係

在中國大陸積極加入 WTO 後，中國大陸與東協間的經濟關係將迅速發展。從經濟總體數字看，中國大陸加入 WTO 與 CAFTA 後，對雙邊經濟關係的發展是利大於弊，至少可表現在經濟成長與擴大經濟規模後的影響力上。作為中國大陸的近鄰，東協將最能享受到，中國經濟增長和市場開放，所帶來的巨大商機與龐大的經濟市場。不過，隨著雙方的經濟條件不同、產業結構不同，以及比較優勢的演進，雙邊經濟關係發展中的互補與競爭格局將出現一系列變化，未來中國大陸與東協經濟關係的發展將呈現新的特點，這是值得觀察的經濟趨勢。中國大陸經濟增長與市場開放將會帶動雙邊經貿關係的迅速發展，中國大陸參加 WTO 後，其將繼續階段性的調降其關稅，到 2005 年，其關稅稅率將會按照承諾降到發展中國家的平均水準以下。到 2004 年，中國大陸農產品的進口平均關稅將降至百分之十七左右。而其工業產品的進口平均關稅，其稅率將降至百分之十左右，並全部取消四百種的進口配額。關稅的降低與非關稅措施的減少，將大大促進中國大陸與東協的雙邊貿易發展。在參加 WTO 後，中國大陸經濟加速發展，其能源與原料的需求擴大，而東協的石油與天然氣、礦產、農產品、熱帶作物、木材、天然橡膠等，將可適時滿足中國大陸的需求，這將會大幅增加其對中國大陸的出口貿易。同時，雙邊經過持續區域貿易後，新一波的產業分工將繼續發展與深化（王勤等，2003：72-73）。

因此，承上所言，中國大陸與東協的區域產業分工的形勢，可分成兩點來討論。第一，由於在亞洲金融危機後，區域各經濟體實力的消長，長達三十多年，用來支撐區域經濟高速增長的「雁行模式」（flying geese model）已經發生巨大變化。亞洲金融危機後，日本、亞洲「四小龍」和東協的經濟均受到強烈或某種程度的衝擊。日本經濟長期停滯不前與積弱不振（有學者稱為日本失去的十年），其吸納區域產品的能力大幅下降，對外產業轉移的腳步放緩，而亞洲「四小龍」其經濟深陷困境，產業升級舉步維艱，對外投資規模銳減。因此，由日本所一手主

導的產業轉移過程，其決定的「區域國際分工」格局出現弱化。此時，隨著中國大陸與東協工業化腳步的加速，其產業結構逐步升級，區域產業內分工漸成雛型（王勤等，2003：75）。

第二，跨國公司的投資策略，亦會推動與導致，新一波的區域產業分工的不斷深化。近年來，跨國公司在中國大陸和東協的投資規模迅速發展，跨國公司在區域的產業內分工急速擴展。在區域內，跨國母公司依據各自的投資戰略展開其產業內分工，其將零組件的生產，分布到區域內的不同國家子公司，進行專業化生產，以充分發揮其規模經濟效應。跨國公司區域產業內分工的發展，亦帶動了跨國公司在中國大陸與東協之間所進行的公司內貿易，而在公司內貿易中，有相當部分是屬於產業內貿易。例如，在中國大家與東協的機電產品貿易中，有相當部分為跨國公司內部零組件的貿易。因此，中國大陸與東協的產業內分工，其形成與發展，有一部分是，主要來自區域內各跨國公司產業內分工的不斷深化（王勤等，2003：76）。

中國大陸在加入 WTO 與 CAFTA 後所帶來的龐大市場開放，將推動其與東協間相互投資的擴大。因為中國大陸經濟市場開放的速度加快，與投資環境不斷改善，東協對中國大陸的投資將繼續呈現增長態勢，這也促使東協的經濟逐漸復甦和產品結構的重組。一般而言，東協對中國大陸的投資大多集中在東南沿海地區。隨著中國大陸有計畫的發展其國內經濟，尤其是西部大開發戰略口號的提出，其逐步實施與鼓勵外商到西部投資等一系列政策的落實，東協對中國大陸，特別是西部地區的投資將不斷擴大。中國大陸加入 WTO 後的第一年，東協對中國大陸的直接投資呈繼續上升趨勢，其對中國大陸的投資項目總計為一千七百五十九個，其增長的速度約為百分之四十二點二，合同（契約）外資額為四十六點一八億美金，增長了百分之三十六點九，而實際投資額為三十二點五六億美金，增長到百分之九點一（王勤等，2003：77）。

東協是中國大陸企業口號，「走出去」的重點地區之一，近些年中國大陸在東協的投資不斷增加。東協已是中國大陸，其海外市場直接投資的第三大目的地。中國大陸在加入 WTO 後，尤其是 CAFTA 進程的加速，營造了拓展東協市場的政

策環境，中國大陸企業到東協的投資將會不斷擴大。至 2002 年止，中國大陸企業總共在東協的投資項目總計有五十二項，協議投資為六千一百八十萬美金，而中國大陸實際投資額為六千五百五十萬美元（王勤等，2003：77）。不過憑心而論，中國大陸目前海外投資的能力偏低，相對地東協投資中國大陸的能力，更顯薄弱，到目前為止，中國大陸與東協雙方，都急需外資不斷地流入，達到其利用外資發展國家經濟的目的。

儘管中國大陸與東協之間的雙向投資，會持續增長，但是這種雙向投資，短期內會存在一定程度的非對稱性。中國加入 WTO 後，由於外資進入國內市場的條件放寬，投資障礙逐漸消除，且投資環境不斷改善，其服務業亦將逐步開放，使中國大陸吸引外資的能力大大提高，外商投資的領域也將逐步擴大。但是相對的中國大陸吸引外資能力增強，將會不同程度地影響外資對東協市場的投資，其中有部分外商會從這些東協國家撤資，進而轉向中國投資設廠。當然，中國與東協在雙向投資與吸引外資方面的非對稱性，主要取決於各自投資環境的優劣，而明顯地中國大陸擁有比東協更為優良的投資環境，其在 2002 年時，是世界最大的外資投入國。外資的大量流入，使中國大陸更有餘力改善其投資環境。而亞洲金融危機後，東協經濟急遽波動，使其投資環境仍未起色，這將會直接影響對外資的吸引力。不過，隨著東協的經濟復甦與投資環境逐漸改善，東協所吸引的外資將會日益增多，而中國大陸對東協的投資也會不斷擴大（王勤等，2003：78）。

然而中國大陸與東協部分產品的出口貿易競爭，難免會有經貿磨擦的產生。因中國大陸在加入 WTO 之後，中國與東協中原有的六個成員國一樣，均為 WTO 會員國。在 WTO 的遊戲規則下，各成員國之間將享有最惠國貿易的待遇，這就為雙方的商品提供更好的出口市場條件。由於中國大陸和東協的出口產品與其銷售市場相似，部分產品在對方國內市場和第三國市場上的競爭將會趨於激烈。東協擔心中國大陸參加 WTO 後，中國大陸挾其龐大的勞動力優勢，使其勞動密集產業的商品將大量湧入當地，如紡織服裝業、部分電子產品與零組件等製造業。其次是中國大陸與東協的出口貿易是以美、歐、日為主要的出口市場，雙方的一些出口產業與商品在這些國家的經濟市場，均出現重疊的現象。在 1999 年，東協中較具經濟競爭力中的六國（其已參加 WTO），對美、歐、日的出口貿易，分別占其

出口總額的百分之二十點五、百分之十六點三和百分之十一，中國大陸對美、歐、日的出口貿易，也分別占其出口貿易總額的百分之二十一點五、百分之十五點五和百分之十六點六。中國大陸和東協對美、歐、日的出口產品以「勞動密集型」和「部分資本技術密集型」產品為主，雙方產品在這些市場上存在一定的競爭（王勤等，2003：78-79）。因此，唯有雙方加快產業分工的腳步與不斷利用其規模經濟，才能使競爭和緩。

第四節 小結

本章主要的內容是在探討中國大陸對亞太地區的 FTA 經濟戰略，立論的重點則是從地緣戰略看中國大陸在亞太地區的經濟戰略選擇，中國大陸在亞太地區的經濟戰略順序為——「先經濟整合東南亞，而後往東北亞發展」，其中優先利用 CEPA 的經濟效應來整合香港與澳門，唯有使國內的經濟整合出現成效，方有說服力使東南亞的東協各國願意與中國大陸簽署 FTA。CAFTA 若能發揮中國大陸取得在東南亞的政治與經濟優勢時，其才有足夠的本錢與經濟實力揮軍北上，一方面利用其經濟吸引力與東北亞各國簽署 FTA，令一方面挑戰日本在東亞的經濟領先地位。上述中國大陸在亞太地區的經濟戰略對象與順序，是其成為亞太霸權的主要架構。

中國大陸在亞太地區的經濟戰略，還有一個非常重要的對象，就是台灣（因限於篇幅，將令有專章討論兩岸的經貿問題與演變）。兩岸之間經貿往來頻繁，經濟互動相當熱絡，但充滿著許多歷史情感的糾結與政治不確定性。兩岸經貿互補性非常高，更重要的是兩岸經貿的互動與成敗，在在影響了中國亞太霸權經濟戰略的佈局與成敗。其實兩岸經濟整合若能達到「共同市場」的程度，方是中國大陸經濟戰略最重要的一環與其成為亞太霸權最重要的基礎。兩岸經貿若能充分整合，那麼中國大陸對港、澳 CEPA 的目的及其與東協簽署 FTA 的經濟戰略佈局，都只是其次的話題。

目前中國大陸已與香港、澳門簽訂 CEPA，同時亦即將著手進行與東協簽署 FTA，而本章並未詳談中國大陸與日、韓（東北亞）簽署 FTA 的原因，是因「東協十加三」中，已納入日、韓，而且中國大陸已確立了其經濟戰略對象的順序，中國大陸與日、韓簽署 FTA，已是早晚的事，故本章並未多言。中國大陸對亞太地區的 FTA 經濟戰略目的，不但是要擴張其在亞太地區的政治與經濟影響力外，而且其可利用與亞太各國簽署 FTA 的同時，發展其國內的經濟，如與日、韓簽署 FTA 可順便帶動其東北的外資投入與振興經濟成長、與東協簽署 FTA 可穩定其後方相連各省的經濟成長，此外從港、澳 CEPA 中，催生了「泛珠江三角洲」經濟

區與其周邊省份的經濟擴張，完成其對內的經濟戰略目標。中國大陸與台灣的經濟整合不論是簽訂 FTA 還是 CEPA，甚至是形成兩岸共同市場，都可大幅帶動其「海峽西岸經濟特區」的經濟成長與繁榮。海峽西岸經濟特區大體是從溫州到汕頭的東南沿海，再逐步藉由產業的連帶向福建內陸、粵東、贛南與浙南延伸（蕭萬長，2005：169）。上述之言，可知中國大陸藉由 FTA 的經濟戰略成爲其稱霸亞太的骨幹，更順勢把亞太地區的區域經濟整合入其國內經濟中。