

“一带一路”:跨境次区域合作理论 研究的新进路*

柳思思**

【内容提要】“次区域合作理论”被国外学者普遍视为当前国际合作研究中最为人瞩目的发展,但国内学者对该理论的跟进、评判乃至运用还十分欠缺。2013年中国政府提出“一带一路”以来,跨境次区域合作研究成为中国学者关注的重点,从政策研读与可行性视角分析的文章较多,而从理论层面解读的文章较少。与此前以国家为参与主体、宏观化、整体性的区域经济合作相较,以“一带一路”为代表的次区域合作有其自身的特点,以区位作为核心单位,更注重中观甚至微观领域,具有包容性,关注边界从屏蔽效应走向中介效应与跨境区位优势经济功能的建构。

【关键词】次区域合作 理论创新 丝绸之路经济带 经济走廊

20世纪90年代,地缘区位理论基于边境地区的区位特征与演化规律,提出了次区域合作的理论模型,并引发了学界关于“区域合作”与“次区域合作”的比较与争论。相关争论主要涉及“区域合作”和“次区域合作”的定义、边境区位优势转化的转化、机制化和准机制化、规范性和灵活性、新理论与实证研究、对新理论的评价等内容。但在我国学术界,相关新理论的观点尚未进入国内多数学者的视野。

“一带一路”实质上是跨越边境的次区域合作。近年来,受经济全球化和地区经济一体化的影响,这类次区域合作发展尤为迅速。“一带一路”是指“丝绸之路经济带”和“海上丝绸之路”,分别为中国国家主席习近平于2013

* 本文是教育部区域和国别研究培育基地北京第二外国语学院阿拉伯研究中心2014年项目(编号:ASC2014YB06)的阶段成果。

** 北京第二外国语学院国际问题研究中心讲师

年9月、10月提出。^①它与传统的区域合作形式相较,集中于跨境地区的合作,以点带面,从线到片,继承古丝绸之路开放传统,吸纳新地缘经济学的区位理论,秉持开放包容精神,将计划中的合作项目结合起来,汇聚成一揽子合作,争取获得“1加1大于2”的整合效应。^②李克强总理在《政府工作报告》中指出的孟中印缅经济走廊^③、中巴经济走廊、云南的桥头堡等都属于此类跨境次区域合作。

一、“一带一路”与跨境次区域合作的提出

“一带一路”与“跨国经济走廊”等上述案例无一例外是运用边境区位的独特性,把边境对经济发展与合作的屏蔽作用,通过政府支持、网络联系、过境需求、企业集聚等转化为中介作用,挖掘边境区位优势,并以此带动跨境经济合作,将边境区由一个国家内部的“边缘区”转化为具有发展潜力的“核心区”,增进其空间可达性与辐射力,达到双方或多方共赢的目标。亚洲地区的跨境次区域合作是20世纪90年代以来的一种新现象,在过去的研究中又被称为“自然经济领土”或“扩展性城市区域”。1993年,亚洲开发银行指出,“次区域合作是包括多个国家精心设计的地理毗邻的跨界经济区。”^④1994年,新加坡边境区、马来西亚柔佛州、印尼廖内群岛之间三角地带构建“跨境次区域合作”。从上述定义与实例来看,“跨境次区域合作”是不同国家地理相邻的边境区间展开的协作。

从学术概念来说,跨境次区域经济合作是指若干国家接壤地区之间跨国界的经济人^⑤或法人,基于平等互利的原则,通过各种生产要素的流动而实施的较长时期的经济协作活动。^⑥其本质是使生产要素在跨境次区域这一地域

^① 习近平:《在哈萨克斯坦纳扎尔巴耶夫大学发表重要演讲——弘扬人民友谊,共同建设丝绸之路经济带》,载《人民日报》,2013年9月8日;习近平:《中国愿同东盟国家共建21世纪海上丝绸之路》,载《人民日报》,2013年10月3日。

^② 《白通社发表驻白俄罗斯大使崔启明接受专访实录》,2014年4月15日,中国外交部网站。
http://www.fmprc.gov.cn/mfa_chn/wjdt_611265/zwbd_611281/t1144496.shtml

^③ 李克强:《政府工作报告》,载《人民日报》,2014年3月7日。

^④ *ADB Annual Report 1993*, Asian Development Bank. <http://www.adb.org/documents/adb-annual-report-1993>

^⑤ 孟捷:《经济人假设与马克思主义经济学》,《中国社会科学》,2007年第1期,第30页。

^⑥ 李铁立:《边界效应与跨境合作研究》,《东北师范大学学报》,2004年第1期,第20页。

范围内达到自由流通,从而带来生产资源的有效配置与生产效率的提升。这种合作的发展有天然优势:一是自然、人文领域的地缘优势。跨界区两侧山水相连,从地缘的视角来看往往是一个整体,具有地理上的延伸性。诸如以河流为界,则多占据河流的上游或下游;以山脊为界,各自为南侧或北侧,基本上具有类似的地貌特征,还有相同的气候植被。这种具有同类自然地理环境的特点,使其通常属于相近的自然地理单元,具有经济合作的便利条件,这无疑可以大大降低双方合作的可预见成本。

二是空间作用强度与梯度延展。地缘空间作用理论认为,区域作用的强度在空间距离上存在一定的规律性。^①在空间上,表现为伴随空间距离的扩大,相互作用的强度减小,距离越大,作用强度越小,即具有空间强度衰减规律。因此,跨境次区域由于在边界的两侧,具有空间上的邻近性,相互合作的强度往往较大,而随着空间范围的延展,其合作的影响力也就越小,所以次区域合作往往比区域合作的强度更大,更易取得成效。此外,地缘经济学认为,边境地区具有梯度延展势能,这是其独特优势。不同国家往往处于不同的经济发展梯度,占有不同的资源要素,而边境区则作为不同梯度之间的过渡层与联系纽带,使不同国家间经济上的互补性得以实现,生产要素的跨境流动成为可能。

三是核心城市区的过境需求。随着核心城市区的发展,对边境地区的过境需求比以往明显扩大,而过境需求的扩大为边境的经济发展带来极富活力的要素流动,将促进城市核心区与边境区的协同发展。边境地区通常是各国经济联系的重要渠道,跨国合作往往需要借助边境地区的地利优势,因此,在当前各国经济文化联系日益紧密的形势下,核心城市区过境需求的增长,也推动了跨境次区域合作的发展。

二、区域合作与次区域合作的理论比较

1648年《威斯特伐利亚和约》签署以后,国家领土主权受到国际法的保护,国家边界空间形态的演化受到国际法的限制。但是,人类本质上具有不断拓展经济行为空间的需求,在其领土空间控制的范围受到约束以后,这种经济空间的开拓行为就表现为经济交往空间范围的拓展,因此,区域合作与

^① 闫卫阳:《城市空间作用理论模型的演进与机理》,《地理科学进展》,2009年第4期,第511页。

次区域合作行为相应而生。

(一) 区域合作

区域合作的理论基础源于新古典贸易理论和一体化理论。以瑞典经济学家赫克歇尔(Heckscher)、俄林(Bertil Ohlin)为代表的新古典贸易理论对国际贸易的解释,是假定市场是完全竞争的。^①贸易结构是生产要素、资本占有、自然资源的相对供给决定的,因此,对于具有不同资源特点的国家进行合作,降低国家之间关卡对贸易的阻碍作用,是促进各国经济福利增长的关键。为适应二战以后广泛出现的区域经济集团现象,20世纪经济一体化理论开始出现并在欧美地区大行其道,此后传入亚洲。

林德特(Peter Lindert)指出,经济一体化是指“通过相同的产品市场,协同的生产要素市场,或两者的结合,获得生产要素价格的均等”。^②经济学家利普赛(Richard Lipsey)根据生产要素的流动程度将经济一体化划分为六种等级递增的状态:特惠关税区、自由贸易区(商品自由流动)、关税同盟(统一对外关税)、共同市场、经济同盟与完全经济一体化。^③这其中,又以关税同盟理论最受学者青睐,得到各国学界最为详实的阐述,之后运用于关贸总协定与世界贸易组织的构建运营。总之,新古典贸易理论从自由贸易的角度,主张区域合作有利于贸易参与国各自发挥其比较优势,获取经济福利与市场收益,经济一体化理论从促进不同国家生产要素流动的视角,主张各国参与区域合作有利于经济资源的跨国自由流通,提升有限资源配置效率和降低成本。

(二) 跨境次区域合作

跨境次区域合作的研究始于20世纪八九十年代,其理论的直接来源是地缘区位理论。美国区域经济学家埃德加·马隆·胡佛(Edgar Malone Hoover)指出,区位的特殊性在于:(1)生产要素流通的不完全性;(2)经济活动的不完全可分性;(3)距离成本的重要性。^④生产要素中的土地、能源和水资源等是不完全流通的,资金和劳动力等是可以流通的,而可以流通的生产要素,

^① Benny Carlson, “Knut Wicksell, Gustav Cassel, Eli Heckscher, Bertil Ohlin and Gunnar Myrdal on the Role of the Economist in Public Debate,” *Econ Journal Watch*, Vol. 3, No. 3, 2006, pp. 512 - 514.

^② Peter H. Lindert, “Unequal English Wealth since 1670,” *The Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 6, 1986, pp. 1127 - 1129.

^③ Richard G. Lipsey, “An Economic Theory of Central Places,” *The Economic Journal*, Vol. 92, No. 365, 1982, pp. 56 - 59.

^④ E. M. Hoover, *Introduction to Regional Economics* (New York: Alfred A. Knopf, Inc., 1984), p. 11.

其流通的过程也要受到监管制度、利益主体、发展程度等多方面因素的制约。经济活动的分布则表现出有序的集聚态势,并非杂乱无章地任意分配。经济活动受到距离的制约,空间位置因素需要考虑距离成本支出。正是以上三类要素使每一个区位表现出其不同于其他区位的特殊性。边境区由于紧靠边界,其最突出的特征就是强烈地受到边界的影响,使之表现出独有的区位特性,因此带来其独特的区域空间系统和经济结构。由于理论提出的时代背景不同以及对边界认知与重视程度的差异,传统地缘区位理论和新地缘区位学对边境区位的理解也就不同。

在传统区位学中,尽管没有关于边境区位的系统阐释,但对于跨境次区域的研究仍散见于克里斯塔勒(Walter Christaller)的“中心地理学”和廖什(August Lösch)的“市场区位论”的论述中。^①以克鲁格曼(Paul Krugman)为代表的新地缘区位理论形成于20世纪80~90年代。^②由于贸易成本的降低和生产要素的互动,尤其是资本、人力的国际移动能够改变区域资源要素禀赋状况,使经济活动的区位条件得到重新建构。克鲁格曼、李维斯(Livas)和福吉塔(Fujita)认为国家内部区位需要重新调整。^③在以往保守的行为体中,经济活动区位导向是内向的,但在开放的行为体中,经济活动的区位导向是外向的。在这种形势下,边境区的经济功能地位提升,原有的国内核心城市区位对企业和人口的吸引作用相对下降,引发外资、人力、企业从原来的国内

^① Richard E. Preston, “Walter Christaller’s Research on Regional and Rural Development Planning during World War II,” *Metar*, Vol. 52, No. 1, 2009, pp. 4-5; Michael Sonis, “Central Place Theory after Christaller and Further Explorations – in Memory of August Lösch,” *ERSA conference papers*, Vol. 8, No. 1, 2005, pp. 1-2.

^② Paul Krugman, *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade* (Cambridge: MIT Press, 1999), pp. 1-2; Paul Krugman, “What Do We Need to Know about the International Monetary System,” *Essays in International Finance*, 1993, Vol. 1, No. 19, pp. 1-2; Paul Krugman, “The Increasing Returns Revolution in Trade and Geography,” *The American Economic Review*, 2009, Vol. 1, No. 1, pp. 61-67; Paul Krugman, “Debt, Deleveraging, and the Liquidity Trap: A Fisher – Minsky – Koo Approach,” *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 12, No. 3, 2012, pp. 1469-1470.

^③ Raul Alejandro – Livas Elizondo, “Essays on Regional Economics and Political Risk in Mexico,” 1993, pp. 7-8, <http://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/12702/28732600.pdf?sequence=1>; Masahisa Fujita and Jacques – Francois Thisse, *Economics of Agglomeration, Cities, Industrial Location, and Regional Growth* (Cambridge: Cambridge University Press, 2002), pp. 1-3; Wind Science and Engineering Research Center, *Recommendation for an Enhanced Fujita Scale* (Texas: Texas Tech University Press, 2004), pp. 1-3; Charles A. Doswe, “On the Implementation of the Enhanced Fujita Scale in the USA,” *Atmospheric Research*, Vol. 1, No. 1, 2009, pp. 554-556.

核心城市区位转移到边境区位,使整体区位的经济活力对比格局重新变化,跨境次区域合作得以实现。

根据新地缘区位理论的市场潜力模型,可以推导出这样的结论:在以往的认知中,边境区位是不被重视的市场区,产业规模小,人口少,它通常属于经济活动相对较少的边缘区,但在新时代的经济背景中,边界战争冲突的可能性降低,边境地区的经济区位功能凸显,即经济发展有将边境区从国内的边缘区转化为区域共同市场中心区的趋势。在此基础上,汉森(Niles Hansen)提出了“中心边境区”(Central Border Region)的理念,即通过有效的地方支持与企业的活跃作用,边界两侧市场展开协作,跨境次区域的市场潜力被激活,各国间跨边界贸易额增长,吸引众多的企业和人力到临近国外市场的边境区集聚,“边境区”发展为“中心区”。^① 维纳布尔斯(A. J. Venables)通过对产业间互动的空间均衡研究指出,垂直联系的跨国公司向边境区位转移的可能性更大,其中,大型跨国公司可能成为跨境次区域合作的主要力量,与跨边境的互动联络有关的经济活动有在空间集合的动力,边境区成为集聚力量的作用地区之一。^②

通过对相关理论的阐述可知,地缘区位理论将边境区位作为研究重点,关注跨境次区域合作。传统地缘区位理论作为一种静态理论,忽略了边境地区在世界环境发生改变后,次区域合作最新的动态发展过程,在这一点上,新地缘区位理论做出了补充。这里的世界环境的变化主要是指国际形势和经济发展的宏观背景,相邻国家经济、社会和人员的紧密联系对边境区位经济功能的激活机制。新地缘区位理论特别强调边境区位的比较优势,认为边境区可能成为次区域合作的中心区。新地缘区位理论学者也分析了跨边境的次区域合作对原本城市中心区的积极作用,如克里斯塔勒认为,稳定的边境区能够为中心区商品服务范围扩大到邻国提供条件;^③廖什通过研究边境区发现,边境区位将在跨边界投资中使政府和企业双赢。^④

^① Niles Hansen, "Border Regions: A Critique of Spatial Theory and a European Case Study," *The Annals of Regional Science*, Vol. 11, No. 1, 2007, pp. 3-4; Annemarie Strihan, *Rethinking Border Representations* (Melbourne: Aesop Press, 2005), pp. 1-2.

^② A. J. Venables, "Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries," *International Economic Review*, Vol. 37, No. 2, 1996, pp. 341-342.

^③ Richard E. Preston, "Walter Christaller's Research on Regional and Rural Development Planning during World War II," pp. 9-10.

^④ Michael Sonis, "Central Place Theory after Christaller and Further Explorations - in Memory of August Lösch," pp. 9-10.

(三) 区域合作与次区域合作比较

表1 区域合作与次区域合作比较

	跨国区域合作	跨境次区域合作
研究视角	宏观	中观和微观
研究重点	核心国家辐射边缘国家	边境区位影响核心城市区位
动力机制	国家	国家、边境省份的地方政府、企业
合作性质	一定程度的排他性	非排他性
合作要求	机制化	准机制化
合作特点	规范性	灵活性

如表1所示,区域合作与次区域合作具有如下不同点。

第一,两者的研究视角、合作性质不同。区域合作要求一定程度的主权让渡,如欧盟区域合作、北美经贸合作等,这意味着参与国在某些领域将囿于超国家机构的主控,对于亚洲大多数国家和地区来说,这样做的政治成本、经济风险较大,也不符合亚洲国家主张不干涉内政的传统理念,所以大规模、高层次、机制化的区域合作尽管初衷良好,但近年来成效不大。但跨境次区域合作相较而言,对参与方要求主权成本低,容易被参与方接受,对参与方的制度硬性要求和超国家机构管理依赖并不强烈,因此,无须实施统一的制度、法律和规范,就可以轻松跨入次区域合作的门槛。另外,全国范围参与一体化也无益于对国家主体民族工业的维护,跨境次区域经济协作就不需要全国范围的行政和体制变动,因此就降低了参与方的政治和经济成本,降低了双方、多方的合作门槛,而且一旦某个区域内部的次区域经济合作取得成功,它的经验与收获就会很快外溢到其他地区。

第二,两者的参与主体与关注重点不同。跨国区域合作研究关注核心成员国,而跨境次区域合作关注边境省份的经济效应。^①次区域经济合作不论是边境区间经济行为体的互通有无,还是邻国企业集团在东道国边境地区的投资与商贸行为,边界两侧地区都成为经济事务开展的空间。跨境次区域经贸合作不歧视非成员方,具有一定程度的开放性,鼓励其他国家或地区参与合作之中。因为边境地区往往是一国内的经济边缘区、欠发达区,经济发展基于内部本身的人才、资金和技术,不足以提高其区位竞争力,还必须借

^① Asian Development Bank, *Greater Mekong Subregion, Economic Cooperation Program* (Manila: Philippines Press, 2012), pp. 7-8.

助外部资源资本的引进,特别是相邻国家和地区资金的投入,调动地区经济活力,形成边境地区企业集聚。此外,从持续发展的角度,边境省份需要开辟域外市场,边境区位优势之一就是其能够充当开拓国外市场的桥头堡,如云南。因此,相较于传统区域经济集团对成员国互惠而歧视非成员国,跨境次区域经济合作不歧视非成员方,具有鲜明的包容性。

第三,两者的动力机制不同。跨境次区域合作中以地方政府、企业为主导的功能性一体化作用鲜明。地方政府是推动跨境次区域经贸合作的重要力量,能够对次区域合作起到扶持和协调作用。次区域经济合作的内容涉及多个方面,比如跨境双方、多方不同部门的合作或生产要素领域的流通,这些合作需要政府不同部门的相互协调。当然,次区域合作的发展与区域合作一样,都离不开国家的支持,比如交通线路的建成,交通设施的建设必须与配套项目接轨,这种大型合作涉及与交通相关的各种服务网点,建筑规划路线以及管理审批程序等,如“一带一路”、跨境经济走廊等,最终决定权仍然取决于国家的态度。

第四,两者的合作要求各有特色。传统区域合作理论强调规范性和机制化,如欧盟,而跨境次区域合作注重灵活性,不规定统一的制度形式。依据边界两侧政治制度、经济构成和社会文化差异程度来看,次区域合作也可以分为“同质次区域合作”与“异质次区域合作”。^①从涉及边界数量的数量来看,不同数量的政治实体在地理空间上交汇,具有不同结构特色的次区域合作随之产生。根据空间结构上的不同,可以将次区域合作分为双边、三边和多边等类型。如中国—巴基斯坦次区域合作属于双边,图们江次区域合作属于三边(中、俄、朝),孟中印缅次区域合作属于四边。

第五,跨境次区域合作发挥的作用主要体现在促进沟通、辐射外溢和凝聚区间共识三个方面。其一,有利于跨越边界的流通。随着中国经济的持续快速发展,经济竞争已经由以比拼核心城市,逐渐过渡到探求经济增长带的新阶段,有效利用边境省份创建新的价值成为国家获得比较优势的新力量。跨境次区域合作促进了边界双方、多方彼此信息的互动、人员的交流和生产要素的合理配置,降低了跨越边界的交易费用。当前中国与周边的边境省份日益成为重要的经贸口岸和人员交通要道。其二,激活了边境省份的发展活力,并以点成面,由线到片,带动整个区域发展。^②边境省份日益成为双方、多方扩大经济、人

^① 吴殿迁:《区域经济学》,北京,科学出版社,2003年版,第111页。

^② 卢光盛等:《中国对缅甸的投资与援助:基于问卷调查结果的分析》,《南亚研究》,2014年第1期,第26~27页。

文、社会互动的重要平台。边界问题曾经被视为动荡之源,随着中国与邻国关系的发展,边境省份反而日益成为促进经贸合作与维护共同安全的新亮点。其三,促进跨越边境区间的战略互信,形成跨边境的区间共同发展的意识。中国与周边国家从对峙到互通,从互通到建立战略协作关系,从战略协作关系到建立战略伙伴关系,合作不断升级。在跨境次区域合作中,成员之间的非层级关系使成员心理需求得以补充,对成员参与跨境交往积极性的提高具有重要作用,从而对合作目标的实现、合作效率的提升发挥重要影响。

三、跨境次区域理论背景下“一带一路”的动力机制

“一带一路”是典型的跨境次区域合作。“一带一路”不是一国的事,而是相邻各国共同的事业;不是某个区域的利益独享地带,而是跨国界的利益共享地带,旨在将安全互信、地理毗邻、经济互补的优势转化为切实合作和共同发展。边界在传统意义上称为封闭型边界,地缘政治、军事属性居主导地位,随着国际政治冲突的整体缓和,边界双方为了边境居民生活的需要,在边界开始设置开放口岸,边界由屏蔽效应向中介效应转变,边界的经济功能得到激活。国家为促进跨境共同发展,给予次区域合作以空前的重视,地方政府出于刺激地方经济发展的考量,主动推进跨边境的合作,企业的跨境互动也日趋频繁。经济合作不仅体现在自由贸易上,生产要素的流通也趋于动态化,资源配置效率提升,跨边境投资、跨境技术合作活跃,作为国家间领土划分依据的边界由“政治封闭线”向“经济接触带”演化,在此过程中,国家、地方和企业三者成为跨境次区域合作的重要推动力量。

其一,国家是跨境次区域合作的引导力量。习近平主席、李克强总理推动的“一带一路”、经济走廊,就是次区域合作的代表。跨境次区域合作将为传统边境地区带来包括人口职业的变化、发展模式的调整与产业结构的优化,这其中包括资源、资本和产业的扩散,使其经济发展战略从内向(Inward-looking)变为外向(Outward-looking),从封闭转为开放,从依赖进口的保守型转向出口导向型。在当前经济全球化形势下,边界对生产要素和贸易互动的阻碍作用日渐减弱,成为不同国家物质、信息交流的中介面。事实上,完全开放和完全封闭的边界均是不存在的。边界被视为国家间交往的中介,就表现出一定的“过滤功能”,即边界对于有利于国家经济和社会发展的产品、

资本、信息的流动是开放的,而对于损害其发展大局的流动则是过滤掉的,这就是边界的中介效应。^①

其二,地区政府是跨境次区域合作的推动力量。长期以来,除了少数沿海边境省份之外,陆上边境地区往往是一个国家经济发展的较落后地区。由于受传统地缘政治的影响,各国从军事战略、政治安全的角度考虑,对边境地区的经济发展持犹疑态度,加之远离本国的商业中心,往往不能有效地接受核心城市区的经济扩散。在此形势下,边境地区政府借助跨境合作,可以扩大市场规模,有利于边境区位企业的发展,同时,使其成为内陆企业拓展国外市场的前沿地带。正如前文所述,在中国与南亚的次区域合作中,云南省就在积极发挥这样一个桥头堡的作用。

其三,企业是跨境次区域合作的活跃力量。企业通过与客户、供应商以及与其他组织的联系,激活跨境次区域合作。从当前各国已经形成产业集聚的区位来看,能够促使企业集聚的经济区位,称之为优势区位;反之,难以吸引企业集聚的经济区位,则成为劣势区位。^② 因此,能否成功吸引企业集聚就成为界定某个特定区位优劣的标准之一。在跨境次区域合作中,一方面跨境合作必须依赖于企业参与才具有活力,另一方面,跨境合作的建设又能促进企业的发展与规模化,两者是互相依赖、互相影响的关系。企业通过引进与外销、竞争与合作、探讨与学习,进行技术转移与创新活动,积极构建跨境次区域合作的互动平台。边境区两侧的企业得到发展,次区域合作平台的建设也空前活跃,为国家之间建立经济联系奠定了基础。

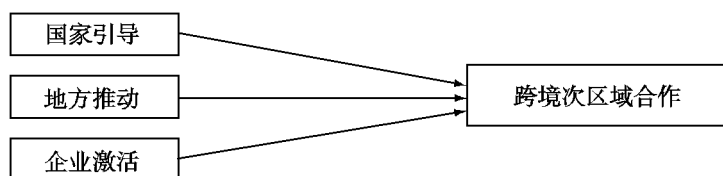


图1 跨境次区域合作的动力机制

“一带一路”与其他跨境次区域合作一样,其合作的长期推进还需要考虑成本。成本来自于生产要素成本、空间联系成本和市场交易成本。第一,生产要素成本优化。建立工业园区能够为准备投身于“一带一路”的企业提供

^① 李铁立、姜怀宇:《边境区位、边境区经济合作的理论与实践》,《人文地理》,2004年第6期,第3页。

^② 刘蕊萍:《中国参与次区域合作研究》,《西南财经大学学报》,2007年第1期,第35页。

良好的公共物品,使企业可以利用邻近的金融服务业和制造业技术,还可以方便地使用其他地区的人力资源。第二,空间联系成本优化。企业存在的联系成本主要体现在时空跨度上,因为产品的运输需要费用,重要信息的传递还可能需要面谈的形式,时间成本和空间成本就更要考虑在内,因此,在“一带一路”战略规划中,政府需要考虑建立经济走廊与交通要道,缩短多方之间的时空距离,以保障跨境次区域合作的发展。第三,市场交易成本优化。一方面,我们需要鼓励投身于“一带一路”的企业,给予税费适当减免等优待;另一方面,我们需要完善边境区的交易制度,激发其经济功能,提升其经济地位,为企业跨境合作提供便利,以达到跨边界优势互补、共同发展。

根据跨境次区域合作理论的规划,“一带一路”合作的发展随着时间的推移表现出不同特色。在“一带一路”规划的早期,由于邻国边境区或是在社会、文化、习俗等方面与中国具有相似性,或是边境区间在历史上就有长期交往互动的传统,如“丝绸之路”,因此,这些类似点与亲近感是“一带一路”的推动力量。当“一带一路”发展到一定规模之后,信息采集成本和交易成本均可降低,众多大型企业、中小企业、区外企业和邻国企业形成复杂的产业内和产业间集聚群,集中了市场信息,降低了供求双方的选择费用,同时,集聚群还有助于降低企业间协议谈判、制定、实施以及仲裁争议等契约成本。

总之,以“一带一路”为代表的跨境次区域合作,与以往的合作形式相较,有其自身的特色,它的理论支撑是新地缘区位研究,关注跨境区位的变化与经济发展潜力,合作形式具有多样性,对区外参与方具有包容力,能带动其他区位共同发展。次区域合作的整体发展前景是光明的,但不是所有的跨境次区域合作都能获得成功,如何考察次区域合作的预计成效,除了上述动力机制之外,还有如下两项干预变量需要考虑:一是地缘政治环境的恶化,这是阻碍跨境次区域合作达成的关键变量。一般情况下,一个和平、稳定的地缘政治环境,有利于跨境市场拓展与利用邻国资源,使跨境区成为投资区位的优先选项。因此,如果要推进跨境次区域合作,我们需要尤为关注跨境区的地缘政治环境与世界地缘政治格局的变化态势。二是空间可达性配套难以到位,这是阻碍跨境次区域合作能够长期运营的重要变量。空间可达性包括地理空间可达性和制度空间可达性两个领域。前者是指跨境地区与国内核心城市的交通、通讯等联系的便捷尺度,后者是指由制度因素决定的跨境区对外经贸、文化交往的容易程度。

(编辑 毛悦)