

试析台湾海外经济关系的转变

邓利娟*

[内容摘要] 本文在阐述 20 世纪 80 年代下半期以来亚太经济格局变动趋势以及台湾当局应对措施的基础上, 分析台湾在国际经济分工体系中角色与地位的转变, 及由此产生的海外经济关系发展若干新特点。最后指出现阶段台湾海外经济关系面临的主要问题。

[关键词] 亚太经济 台湾海外经济关系 两岸经贸关系 新特点

[中图分类号] F127 [文献标识码] A [文章编号] 1000-6052(2004) 01-0075-05

海外经济关系一向是台湾海岛型经济的命脉, 战后几十年台湾经济能够较顺利地发展, 在相当程度上可以说是其海外经济关系较顺利发展的结果。但自 20 世纪 80 年代下半期以来, 伴随着世界经济全球化与区域化的加速发展, 全球经济, 特别是亚太经济格局发生了巨变, 与此同时, 台湾岛内经济结构也在加速调整过程中, 台湾在国际经济分工体系的地位相应调整转变, 其海外经济关系因而形成新的格局。这一新格局反过来又对岛内经济发展产生深刻的影响。

一、亚太经济格局的变动

20 世纪 30 年代日本经济学家赤松要教授提出“雁行模式理论”, 认为各国经济增长过程中实际上存在着一个一个的国际产品周期, 而在这种产品周期中, 随着资本的深化、技术能力的提高以及工人技能和工资水平的改进, 领先国将其生产模式传递给追随国。战后东亚国家及地区实际的经济的发展情况大致与“雁行模式理论”的阐述相吻合。各经济体先后经历了多次产业结构调整与转移, 产业发展依次由农业、轻工业、重化工业及高技术工业演进。其中, 最近也是规模最大的一次产业结构调整与传递是从 80 年代中期后开始。1985 年五国财长签署了“广场饭店协议”后, 日元、亚洲新兴工业化经济体相继货币大幅度升值, 相关国家及地区劳动成本迅速上升, 东亚地区普遍进行新的一次大调整。日本与亚洲“四小龙”纷纷向海外进行产业转移。日本一方面向“四小龙”及亚洲其他国家转移其不具竞争力的产业; 另一方面在国内大力发展技术密集型产品的生产和出口。

而“四小龙”一方面接受日本转移的资金与技术, 加强其重化工业的发展, 并积极培育高新技术产业; 另一方面则将其不具竞争力的劳力密集型产业转移到东南亚、大陆。至于东南亚各国的总体趋势是, 着重促进出口导向型劳力密集工业的扩张, 同时着手资本密集型工业的进口替代。由此可见, 东亚国家及地区在产业结构调整与转移的过程中形成了日本作为“领头雁”、东亚各国及地区产业呈明显阶梯型分工的模式, 即日本(最高阶梯) — 新兴工业化国家及地区(中间阶梯) — 东盟等(低级阶梯)。不过, 东亚这种动态的阶梯型分工模式之所以能够顺利运行, 进而促进东亚经济的繁荣, 还离不开美国所起的作用。战后美国出于自身全球战略和国际经济地位的考虑, 采取了有利于东亚经济发展的政策。一方面, 美国向东亚, 特别是日本转移了大量技术, 有资料表明, 70 年代中期以前日本所引进的大量外国先进技术, 超过 60% 来自美国。这为日本其后向东亚其他国家及地区扩散技术及转移产业提供了重要基础。另一方面, 美国成为容纳东亚国家及地区出口产品的庞大市场, 使东亚出口导向战略能较顺利实施。

然而, 进入 90 年代后, 由于内外条件的改变, 东亚地区原有的阶梯型分工模式发生了重大变化, 各国及地区之间的经济联系及分工体系出现新的格局。

其一, 多层网络型分工模式取代了阶梯型分工模式。东亚原来阶梯型分工体系的形成是建立在各个经济体之间技术水平与产业结构差异较大的基础上的。但自 90 年代以来, 由于两方面的原因使这个基础发生了变化。一是, 日本以往依靠“模仿性技术创新”模式使其技术水

* 邓利娟: 厦门大学台湾研究中心教授, 厦门大学台湾研究所经济研究室主任

平居于世界领先地位,但在信息技术革命全面深入展开的90年代,这一模式的有效性受到了极大限制。美国以其自主创新科研体系的优势,在信息技术开发与应用方面把日本远远地抛到后面,这使日本在东亚产业技术转移链条中的功能大为削弱。同时,日本自1991年“泡沫经济”破灭以后,经济一直萧条不振,产业升级缓慢,日本作为东亚地区经济发展的“领头雁”地位面临严峻挑战。二是,由于信息技术产业的特性,使“四小龙”、东盟及大陆等各级阶梯上的经济体,有可能跨越某些技术阶段而攀上更高的产业技术阶梯。随着信息技术革命迅速发展,新技术商品化、标准化以及扩散速度均大幅提高,这使新技术和新产品可以从创新地美国跨越日本到达“四小龙”,甚至可以直接进入东盟及大陆这些相对落后的国家。这些国家及地区的技术水平及生产能力因而明显提高。由于东亚各个经济体之间技术水平与产业结构差异相对缩小,甚至趋同,原有以日本为最高阶梯、以线型单向垂直分工为特征的梯级雁行分工模式逐步模糊化,取而代之的是,多向、垂直分工与水平分工交织的多层网络型分工体系,在这个新的分工体系中,各经济体所扮演的角色相应发生很大的改变。

其二,区域内市场迅速扩大,改变过去以美国市场为导向的格局。在以往的东亚经济格局下,美国是东亚国家及地区的最主要出口市场。然而,随着东亚对美国贸易顺差的不断累积扩大,美国开始无法容忍,贸易保护主义倾向逐渐强化,美国与东亚国家及地区的经济贸易摩擦因此日益增多。为此,美国一方面通过持续的贸易谈判,迫使东亚国家及地区开放内部市场,以增加美国对东亚地区的出口;另一方面则是在80年代中期通过西方五国财长会议迫使日元大幅度升值,随后又迫使“四小龙”货币升值,1989年1月开始取消对“四小龙”享有的特惠关税制度,通过这些措施来减缓美国自东亚的进口。在此背景下,东亚国家及地区对美出口增长放慢,对美出口比重相应下降。1985-1998年,日本对美出口占其出口总额的比重由37.6%降到30.3%;同期,“四小龙”对美出口的比重也由34.8%减至21.5%。^②与此同时,伴随着汇率的大幅上升、日本及“四小龙”对东亚地区产业转移与投资激增,大大促进了东亚区域内贸易的增长。这是因为各类产业转移过程中,所需的机器设备、零配件及原材料等仍然主要由原投资国家及地区提供,即所谓投资拉动贸易的效应。1985-1998年,日本对“四小龙”的出口占其出口总额的比重由13.1%上升到20.5%;对东盟四国的出口比重由4.2%升到8.3%。同期,“四小龙”相互间的出口比重由8.5%增至13.0%;

“四小龙”对东盟四国及中国大陆的出口比重则分别从7.6%与7.2%,上升到10.3%及15.0%。而东盟四国同期对“四小龙”的出口比重也由20.5%升为23.5%。由此可见,东亚区域内经贸联系明显加强,而东亚地区对美国市场的依赖性则趋于下降。

其三,中国大陆经济迅速崛起,成为东亚国际分工体系中重要的组成部分。中国大陆自改革开放以来,特别是90年代以来,随着东亚国家及地区投资的大量涌入,大陆与东亚地区的经贸关系日趋密切,大陆已成为东亚国际分工体系中十分重要的组成部分。大陆的发展与产业结构在受到周边国家及地区重大影响的同时,也对东亚国际分工体系的演变产生深刻影响。主要体现在三方面:(1)大陆经济持续的高速增长,特别是在1997年亚洲金融风暴对东亚经济产生重创之后,仍能保持快速增长局面,这使大陆成为带动东亚地区的经济复苏与经济增长的重要动力,同时,也为东亚各国及地区的经济转型与东亚地区经济的进一步整合提供了极好的机会。(2)大陆作为一个特殊的后起发展中大国,由于其生产力发展的不平衡性决定了其产业结构具有多层次的特点,即拥有劳力密集型产业、资本密集型产业及技术密集型产业所谓“全套产业结构”。这样,大陆就大致可以同时接受美国、日本及“四小龙”的产业技术转移,在参与东亚国际分工中,既可以发展垂直分工关系,也可以发展水平分工关系,促进东亚原有梯级雁行分工模式向多层网络型分工模式转变。(3)大陆是个人口众多的大国,随着多年经济持续高速增长及人均收入的明显提高,国内巨大市场的潜力日益显现,中国市场对东亚地区整体发展的重要性越来越突出。90年代以来,大陆已成为世界贸易大国,而大陆对外贸易的60%是与东亚国家及地区进行的。

二、台湾应对亚太经济新格局的政策措施

(一) 对外投资政策改为“指导为主,管理为辅”

台湾在1962年公布“对外投资办法”,规定对外投资政策的方针是“管理为主,指导为辅”,这是因为当时台湾的资本、外汇不多,有关投资的基本政策是引进外资而不是鼓励岛内资本向海外投资。这种政策精神基本上一直延续到80年代中期。1985年修正公布“对外投资与技术合作审查处理办法”,将对外投资企业的资本额由新台币5000万元降为2000万元,并以免税政策鼓励企业在海外投资天然资源开发有关领域。1989年2月再次修订“对外投资与技术合作审查处理办法”,进一步将对外投资政策的方针改成“指导为主,管理为辅”。在外汇

政策方面,1987年7月修订“管理外汇条例”,废除经常帐外汇管制,并允许居民可以自由持有及运用外汇。90年代以来则逐步放宽资本帐户交易的管制。自1992年起个人每年汇入与汇出的最高限额由300万美元提高为500万美元;而公司、行号每年汇入与汇出的最高限额则自1994年1月起由500万美元提高至1000万美元,随后再提高至5000万美元。这些资金的进出均不需事前审核,也不限制用途。此外,直接投资案件若经有关主管机关批准,其汇出及汇入就不受上述额度的限制。台湾当局对外投资政策与外汇政策的大幅调整放宽,为台湾企业产业转移及对外投资的进行提供了政策上的支持。

(二) 对外贸易政策基本实现自由化

对外贸易是台湾参与亚太区域产业循环的重要途径。80年代中期后台湾当局推行贸易自由化政策对台湾的产业向外发展及对外经济关系格局的变动产生了很大影响。其主要措施一是,大幅解除进口管制及限制。从1986年起逐年放宽进口货品项目,推动免除输入许可证进口制度。1989年修正对社会主义国家贸易政策,除前苏联、阿尔巴尼亚、古巴、朝鲜及大陆外,放宽为直接贸易。1993年正式通过《贸易法》,将进口行政管理改为“原则自由,例外限制”,进口项目改成“负面表列”方式。二是,持续大幅降低进口关税税率。据统计,1982-1996年间,台湾共进行9次海关进口税则修正,合计修正为免税者有7062项,而降低税率者13996项次。平均名目关税税率由1982年的31.04%,逐年降至1998年8.25%,降幅达22.79个百分点。至2001年台湾平均名目关税税率进一步降为8.20%。

(三) 逐步放宽对大陆经贸政策的限制

自1987年起迫于形势发展的需要,台湾当局逐步放宽两岸人民往来、文教及经贸交流等方面的限制。对大陆经贸政策调整放宽较重要的有:贸易方面:1988年4月台湾当局规定两岸间接贸易只要符合“三不原则”,即“不直接由大陆通商口岸出航、不直接与大陆进行通汇、不直接由台湾公司进行接触”,即属允许与“合法”范畴。1988年8月与1990年9月分别制定了《大陆地区产品间接输入处理原则》与《对大陆地区间接输出货物管理办法》。1993年4月进一步公布实施《台湾地区与大陆地区贸易许可办法》,将自大陆输入与向大陆输出合并管理。1996年7月将实行多年的进口大陆工业物品的“正面表列”管理方式,改为较宽松的“负面表列”。投资方面:1990年10月公布实施《对大陆地区从事间接投资与技术合作管理办法》,并同时公布了3353个可以赴大陆投资的产品项目。这个办法是台湾当局对台商赴大陆投

资的首次政策性开放,同时也使台商已先行赴大陆投资“化暗为明”。1993年2月再出台新的《在大陆地区从事投资或技术合作许可办法》,进一步规定管理台商对大陆投资的相关事宜。此后,对大陆间接投资的产品项目逐渐增加。除了贸易与投资相关经贸法规外,对两岸往来影响较大的是1992年9月台湾公布实施《台湾地区与大陆地区人民关系条例》,对两岸经贸活动的管理从此有了“法源”依据。不过,台湾当局逐步放宽对大陆经贸政策限制的发展趋势,在1996年9月季登辉提出所谓“戒急用忍”政策后,发生了转折性的变化,台湾对大陆经贸政策进入调整紧缩阶段。

三、台湾海外经济关系的新格局

随着亚太经济格局的演进及台湾当局相关政策的调整转变,自80年代下半期起,台湾的海外经济关系相应发生很大变化,呈现出若干新的特征。

(一) 海外投资成为海外经济关系的主要内容

20世纪80年代中期以前,台湾实行出口导向战略,积极吸引外资,大力扩张出口是其主要的海外经济活动。而自80年代下半期起,台湾海外经济关系的主要内容便逐渐转变为对海外投资的扩张。

20世纪80年代中期以前,台湾只有零星的对海外投资活动,台湾一直是个资本净输入地区。1952-1986年35年间,台湾对外投资总额仅2.72亿美元,而同期侨外资本对台投资总额则达59.31亿美元,台湾资本净流入56.59亿美元。以1987年为转折点,台湾对海外投资呈迅速扩张之势。1987年1月台湾当局核准的对海外投资金额即达1.03亿美元,此后每年对海外投资额均呈倍数增长。1990年达15.52亿美元。20世纪90年代后随着对大陆间接投资的“合法化”,台湾对海外投资更呈加速增长势头,并一举成为资本净输出地区。1991年台湾对海外投资金额达18.3亿美元,超过侨外资本对台投资额0.52亿美元。至2002年,对海外投资金额高达72.39亿美元,资本净输出额达39.69美元。

随着台湾对海外投资的迅速扩张与产业加速向外转移,台湾在亚太国际分工体系中的地位与角色相应发生明显的改变。在20世纪80年代中期以前,台湾在亚太经济体系中,台湾基本上是与美国、日本构成一种三角分工关系,即台湾从日本进口机器设备与工业原料,生产加工劳力密集型的制成品,出口到美国市场。在此分工体系中,台湾作为产品的最终加工生产基地,处于产业分工链条的末端。台湾仅能从中赚取微薄的“加工费”。20世纪80年代中期后,伴随着对海外投资活动的

迅速扩张,台湾失去比较利益的传统劳力密集型产业大量转移到东南亚地区与祖国大陆,台湾在亚太经济分工体系中的角色随之转换,所占地位逐渐提高。一方面,台湾获取岛外产品订单后,负责产品设计等工作,然后交由海外工厂加工生产,再出口至美日等国家,台湾在梯级雁行分工体系的地位上升为“中介者”。另一方面,随着台湾产业结构的调整升级,台湾由劳力密集型产品加工出口基地转换为技术密集型产品加工出口基地,台湾对美、日又形成了新的、层次相对高的三角分工关系,台湾引进日本的技术、设备及关键零部件,在岛内生产加工技术密集型的成品或半成品,再出口到美欧市场。20世纪90年代中期后,随着台湾以电子信息产业为主的高科技产业逐渐成熟,并日益成为对外投资的主流,台湾在高科技产业分工链条中的位置亦逐渐上升至“中介者”。

(二) 海外经济关系地区构成上转向以亚洲为主

整个亚太经济分工的深化发展与台湾当局政策措施的调整放宽,在推动台湾对外投资与产业外移加速发展的同时,也促进了台湾海外经济关系的地区结构极大变化,台湾与亚洲地区的国家及地区的经贸关系日趋紧密。自80年代下半期起,台湾对海外经济关系逐渐改变了以往严重依赖美国的格局,不论是投资地区,还是贸易伙伴,都逐步转向以亚洲国家及地区为主。据台湾“经济部投审会”的统计数据,1959—1985年,台湾对美国的投资占其对海外投资总额的比重为52.9%,对东南亚投资所占的比重是29.5%。但是1986—1991年,台湾对美国投资所占的比重下降至31.9%,而对东南亚投资的比重大幅上升至52.8%,对大陆投资的比重为6.1%。20世纪90年代后随着台湾对大陆投资的加速发展,台湾海外投资的地区分布上,亚洲持续占压倒性的优势。在1996—2001年台湾累计海外投资金额中,投资于亚洲地区的占53.2%,投资于美洲地区的占44.3%,而对美洲的投资则主要集中于对“租税天堂”英属中美洲地区的投资,占25.5%,其中相当部分又转投资大陆,投资美国所占的比重仅有10.8%。在台湾外贸地区结构方面,也相应出现同样趋势。台湾对美国的出口占其总出口的比重由1984年的最高峰48.8%,逐年下滑1990年的32.4%,1995年的23.7%及2002年的20.5%。而亚洲市场则自80年代下半期起日趋成为台湾外贸的重心。1986年台湾对亚洲市场的出口占其出口总额的比重为25.9%,至1990年上升为38.2%,1995年更升至52.6%,2002年达56.9%。^①亚洲地区无疑已成为台湾最大的出口地区。不过,20世纪90年代,美国作为台湾重要出口市场与技术供应地,仍是台

湾对外经济关系十分重要的伙伴。

(三) 两岸经贸关系日益成为台湾海外经济关系最主要的内容

在台湾加强与亚洲国家及地区的经贸关系过程中,加速发展与祖国大陆的经贸关系最引人注目,海峡两岸在相互隔离了30、40年之后迅速发展成为密不可分的经贸伙伴成为战后台湾海外经济关系发展新的、也是最重要的特征。目前,大陆不仅是台湾最大的投资地区,还是台湾的最大出口市场。据台湾“经济部国贸局”的统计数据,1991年,台湾对祖国大陆出口额为69.27亿美元,占其出口贸易总额的比重为9.09%;1995年台湾对祖国大陆出口额增加为178.98亿美元,所占比重上升至16.0%;2000年台湾对祖国大陆出口额达261.44亿美元,所占比重为17.6%;2002年台湾对祖国大陆出口额进一步增至294.46亿美元,比重提高到22.5%。至此,祖国大陆首次取代美国成为台湾最大的出口市场。

海峡两岸经济联系的日趋紧密可以说是90年代以来东亚经济发展格局的最新内容,两岸经济在频繁的互动中所形成、并不断深化的产业分工关系有力地促进了整个亚太国际分工体系的深化发展,对东亚区域经济的发展发挥十分重要的作用。而对于海岛型经济的台湾而言,迅速发展的两岸经贸关系具有更重大的意义。一方面,在台湾产业结构调整的过程中,大陆先是成为台湾转移劳力密集产业的最主要基地,90年代中后期大陆又开始承接台湾较为成熟的电脑及半导体等产业。台湾产业转型因此得以较为顺利进行。另一方面,大陆市场已成为支持台湾经济增长的主要来源。2002年台湾经济增长3.5%,就其增长动力在来源而言,外部净需求对经济增长贡献2.33个百分点,对经济增长贡献所占比重达65.8%,而外部需求则主要依赖于对大陆出口大幅增长22.4%,同期台湾对其他主要贸易伙伴美国、日本及欧洲的出口均是衰退的局面。

四、台湾海外经济关系面临的问题

近10多年来,台湾在亚太经济变动的格局中,逐步转换自身的角色与地位,其海外经济关系相应形成了新局面,这在相当程度上支持了台湾经济较顺利地持续发展。但在此过程中,台湾的海外经济关系的发展也明显存在困难与阻力。进入21世纪后,面对国际经济环境与两岸关系的新变动,这种挑战愈加突显出来。

(一) 两岸经贸关系迟迟没有正常化

如上所述,90年代以来两岸经贸关系已日益成为台湾海外经济关系最主要的内容。尽管如此,两岸经贸往

来在总体上仍一直是在不正常状况下运行,迄今为止两岸经贸关系仍基本呈“间接、单向、民间”畸形发展。具体表现如下:

1、经贸交往限于间接方式。近年来,两岸间通商与通邮已事实上实现,但通航却迟迟没有解决。两岸商品运输及人员往来仍须假道第三地,而不能全面直接通航。这种经贸活动间接往来方式,不仅徒增成本费用,加大商业风险,而且常常导致商机延误。

2、经贸关系结构呈单向、不平衡性。迄今为止两岸在经贸交往的内容上没有体现对等与公平原则。投资关系方面,基本上是台湾方面的人、物、资金等生产要素单向流入大陆,而大陆方面则不能入岛投资设厂。两岸贸易关系尽管已实现一定程度的双向交流,但却长期存在严重的不平衡性。据中国外贸部的统计,2000-2002年,两岸贸易往来,大陆方面每年逆差额均高达200亿美元以上。两岸贸易的严重失衡,固然与两岸经济发展水平及产业结构的差异有关,但更重要的直接原因是台湾当局不仅禁止两岸直接贸易,而且至今仍对大陆产品输入台湾实行严格限制。

3、两岸经贸交流缺乏正常的仲裁渠道与法规依据。受制于政治因素,目前两岸经贸交往主要是基于经济上的比较利益而自发性的合作,两岸经贸关系仍停留在民间性质层次。对于经贸往来,海峡两岸只是根据各自的立场和需要进行规范、推动或限制,并未共同建立起正常有效的协调与仲裁渠道,也没有制定双方共同遵守的规范性条例。因此,对于两岸经贸往来中所出现的越来越多的经济纠纷、税收问题等一系列问题均难以及时、有效与合理地解决,严重影响了两岸经贸关系的健康发展。

(二) 侨外对台投资出现明显下降趋势

如果说,对外投资代表一国或一地区掌握海外资源与市场的程度的话,那么,海外资金的流入则反映投资国或地区从全球投资中所得到的资金,也反映该国及地区融入世界经济及区域经济的程度。进入21世纪以来,与台湾对海外投资、特别是对大陆投资持续扩张相比,侨外对台投资出现明显下降趋势显得十分鲜明。据台湾资料,侨外对台投资在2000年达到76.07亿美元高峰后,2001年下降至51.29亿美元,降幅达32.6%;2002年持续减少为32.71亿美元,再衰退36.2%。台湾在全球投资布局中作为被投资者的地位由此趋于弱化。据联合国贸易和发展会议2003年9月5日发表的“2003年世界投资报告”,2002年亚洲经济体系吸收外来直接投资排名中,大陆排名首位,第2位是香港,第3至6位依序是日本、

新加坡、马来西亚及南韩,台湾排名为第7位。台湾不仅位居亚洲“四小”之末,还落后于马来西亚。

台湾吸引外来投资的明显减少,固然受到21世纪以来全球直接投资在全球经济景气衰退下大幅滑落的影响,但岛内投资环境恶化加剧显然是更重要的原因。2000年台湾政局变动后,岛内政局持续动荡不安,两岸关系紧张僵持,当局财经政策严重摇摆不定,这一系列变数严重打击了岛内外资本的投资信心。特别是随着大陆经济的迅速崛起,外商最为关注的两岸直接“三通”、两岸经贸往来正常化迟迟无法达成,台湾吸引外资的诱因明显缩小。正如台北美国商会会长Richard Henson指出的,“台湾目前面临的最大风险,是作为外商前进中国大陆市场门户的地位与机会正在快速消失”。

(三) 在东亚区域经济合作中面临被“边缘化”的危机

在20世纪90年代东亚区域经济重新整合与发展过程中,日益密切的海峡两岸经贸关系成为支撑台湾经济持续发展的新的、十分重要的动力来源。但是,如上所述,由于政治因素的影响,两岸经贸往来一直无法摆脱“民间、间接、单向”这种较低层次的格局,从而大大限制了两岸经济分工合作进一步有效深入地发展。新世纪以来,东亚区域经济合作呈现加强发展的新势头,由于台湾当局坚持“台独”立场导致两岸关系紧张加剧,台湾游离于东亚区域经济合作发展潮流的趋势愈加明显。

进入21世纪以来,全球经济普遍陷于不景气之中,而中国大陆经济则持续快速增长,成为带动东亚乃至整个亚太地区经济复苏与发展的重要动力。与此同时,大陆加入了WTO,积极加强与东亚各国经济联系,推进东亚经济区域化的进程。除了中、日、韩与东盟10国的合作框架机制(10+3机制)持续运作外,自2001年启动中国与东盟10国10年内组成自由贸易区的协议(10+1合作)。2003年大陆又与香港签署了《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》。面对区域经济一体化强劲发展态势,大多数国家及地区均采取了积极主动参与区域经济合作的立场,以便从本区域经济增长中分享更多的利益。台湾当局却逆流而动,基于政治立场,继续实行限制性的两岸经贸政策,拖延两岸全面直接“三通”,阻碍两岸经贸关系的正常化。其结果势将导致台湾在新的东亚政经秩序中被“边缘化”,影响台湾经济的长远发展。□

(责任编辑 世渊)

参考文献(略)