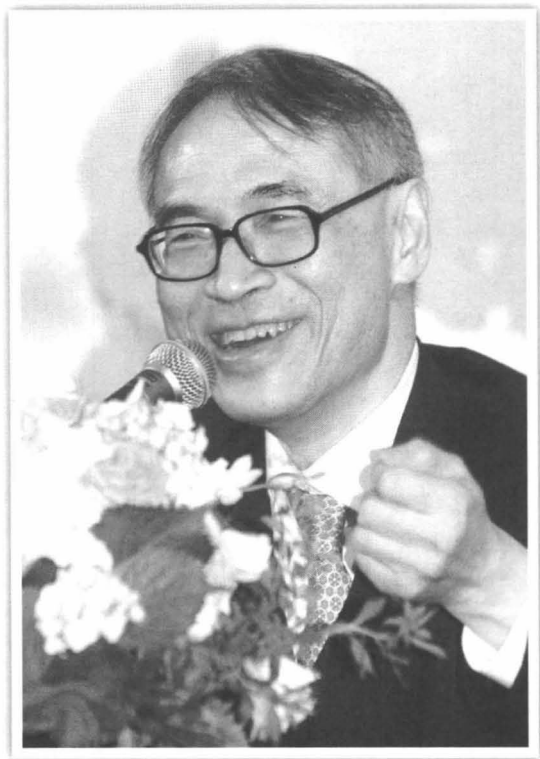




專題演講一

# 全球經貿發展 新趨勢的探討

劉遵義



### 劉遵義

美國加州大學柏克萊分校經濟學  
博士學位。現任香港中文大學校  
長。曾任美國史丹福大學李國鼎經  
濟發展講座教授、美國史丹福大  
學經濟政策研究所 (SIERP) 暨亞  
太研究中心主任。專業領域為經濟  
發展、經濟成長、東亞研究。代表  
著作有《美國對華直接投資》(與  
Kwok-Chiu Fung及Joseph S. Lee合著  
)、American Enterprise Institute,  
Washington, D.C., 2005。

開明  
自決  
民主  
理性  
求  
能  
學  
家

《演講人》

◎劉遵義／香港中文大學校長

## 全球經貿發展新趨勢的探討

兩位余董事長、蕭院長、敬老、各位嘉賓、各位女士先生，非常榮幸有機會在余老伯——余紀忠紀念論壇上發表論文。今天我的講題是，在全球經濟新趨勢下有什麼啟示及影響；我的演講分四部分，第一部分講的是全球經貿發展的新趨勢；第二部分講的是對於世界經濟的啟示；第三是，有什麼經濟合作的機會？最後就是講「共生」(symbiosis)，它是一個作為和平的基礎。

### 宏觀全球經貿

提到經濟的新趨勢，大家都了解，在這個資訊與通訊的技術革命之中，帶給全球經濟很大的衝擊。最主要的就是——資訊的成本、資訊的傳遞與分析、資訊的庫存再提出。一般的通訊在企業內與企業之間的協調、監控及交易的成本，都因為資訊與通訊技術的進步而

大大地降低。第二點的趨勢是——運輸的成本與通訊的成本。譬如說電信與通訊的成本、運貨的成本，還有物流技術的進步。另外還有英語，英語是目前商業上通用的一個語言，幾乎是全世界都通用的，這些都使其其他的成本大量地降低。第三點很重要就是，在最近一、二十年來，很多所謂新的 players (新的經濟體)，參加了全球市場。比如中國大陸、印度、俄羅斯、巴西，還有東歐五國。

這對全球經濟有非常大的影響，一方面這些新的國家增加了全球經濟的競爭，可以說它們是新的供應者，但是，另外一方面它們也提供了很大的市場，所以總的來講，對整個世界經濟是有利的。愈多經濟體來參與，後果是會愈來愈繁榮。尤其是最近十年，世界貿易的增長遠超過世界上國民所得的增長。證明了新的經濟體參加全球的市場對整個世界經濟是有很大的貢獻。就以中國來說，很多人說中國是世界的工廠，但實際上中國也是世界的市場，現在很多外國投資到中國去，主要的投資考量還是針對中國內部的市場，並不一定是爲了出口。十年前可能是利用中國大陸做爲一個出口的基地，到現在已經很多國家都覺得中國就是它們基本的市場，再也不是一個轉口的基地。其實大家看印度和俄羅斯，也都變成一個很重要的市場。

至於資訊與通訊革命的出現帶動了些什麼趨勢呢？第一，我稱之爲「非垂直性和

生產的分裂化」，其實就是說有更細的專門化跟專業化，大家專做一個相當窄的行業或者一種服務，但是它是每個企業的核心能力。舉一個例子來說，比如大家都知道台積電（TSMC）的核心能力就是半導體如何從一個wafer做出來，做成之後，自己也不做試驗，包裝都是分出去做，它只是在做中間生產半導體的一個步驟。但是它做得很成功。所以這個就是我們所謂的如何去找到一個Core Competence（核心的能力）。

第二，講到全球化，所謂的全球一體化。一體化有很多原動力，因為原動力就是希望能夠利用規模報酬，也就是說市場愈大，成本就愈可以降低，也就是所謂的規模報酬（Economic Scale）。另外一點就是一創新和無形的資本。譬如要發明一個新的產品或者一個新的生產過程，但是發明成本是固定的，是一個fixed cost，但是假如市場夠大的話，就可以把成本攤成一個很大的市場，這就是為什麼有原動力；譬如說McDonald，它其實基本上的經營模式已經固定了，所以它在美國能夠賺錢，能夠推廣到歐洲去，賺的錢就更多；能夠推廣到中國去，賺進人民幣，因為它的邊際成本已經是很低的，基本上它強調的是經營模式，成本老早就已經賺回來了。

全球化可能在一個企業內部，也可能是企業之間，它能夠有分工（division labor），也有再分工。所以我們講供應鏈，有時候一個產品從開始到完成，可能要走

五、六個國家，要經過好多個程序，分工再分工。但是這些過程可能是在企業之內，也有很多是在不同的企業之間，那麼爲什麼能夠做到呢？我認爲這和資訊通訊進步非常有關係。因爲生產過程中從一手交到第二手，中間要沒有問題的話，就需要資訊方面很緊密的保證，尤其是品質的保證，才能真正地結合起來，沒有資訊通訊成功的話，是無法做成的，無法做到分工分得那樣的細。現在的分工是非常地細。

另一個例子，比如說在美國買一台 Dell 的電腦，在網上就可以選擇要什麼樣子，即使 Dell 沒有生產你要訂的項目，你一旦下訂，廣達馬上就會知道，它馬上就把資訊送到位於杭州的工廠，馬上就可以生產。如果沒有這種資訊的進步，這是絕對做不到！所以這就是一個全球化的原動力。但另一方面而言，全球化對企業也有一點不利，也就是競爭會變得非常激烈，全球的人都可以跟你競爭，所以一定要找到自己的核心能力，因爲你能做的，基本上別人也能夠做，除非你有特別的比較優勢。

第三點我想說的就是，資訊進步能夠創造新的市場、新的需求。你可以去創造出新的、以前所沒有的。新的創造有很多面向，有時候是利用新的技術。譬如在中國大陸有個很大的市場是以前沒有的——「簡訊」(Short Message Service)。在大陸創造很大的商機，有手機的人都會有簡訊，簡訊不是電話，就是用一個很短的訊息就可以把它打給人

家。在中國大陸每一次過節就有上億、幾十億的簡訊傳來傳去，這是一個以前沒有的新服務。所謂新的市場就是一個市場的segmentation，就是怎麼把它分出來。譬如說以前一個賣酒的商店就是賣酒，現在你能夠把它分化出去賣紅酒、賣白酒，當然賣法國紅酒也可以，就是利用這個機會可以分得很細。

另外，還有Globalization，就是如何組合一個新的市場，舉個新的例子，就是說我們其實在外國可以買到左撇子專用的工具。就是不一樣，因為左右手用起來是不一樣的，在美國買得到，是因為他們有十分之一的人是用左手的，但是在亞洲用左手的人往往小的時候就被家長威逼利誘，總要轉回去用右手，真正用左手的人並不多。我想在台灣沒有，在中國大陸也沒有專門為用左手的人做的工具，因為市場實在太小。但是如果能夠在網路上做，利用網路來聚合這些人，就自然會創造出一個新的市場。

另外一個例子是，在美國的華人分得很散，大家都想買一些中國食品，很多事情也是經過資訊的傳遞，都在網上可以買得到。所謂的Customization就是說，能夠根據你的需要來生產，很多東西都可以MAKE TO ORDER。我們買電腦基本上是MAKE TO ORDER，要選多少記憶體，多少速度都可以自己選，這些都是新的Market（市場）。但是同時來說，新的市場產生也就會有舊的市場的破壞，這就是Schumpeter說的Creative Destruction

(創造性破壞)。比如說，傳統的書店在美國基本上是消失了，因為大家都去網上的AMAZON.COM買，基本傳統的小書店幾乎是都沒有了。所以傳統書店必須用其他的方式生存，比方在台北的誠品書店，你不光是去買書，而是去享受那種氣氛，買書可以上網去買。在外國也開起這種不單是賣書也賣一種情調、一種文化的書店。其實很多 techniques 都沒有了，現在郵局的生意也愈來愈少，一般人可以透過電話、簡訊或用 E-MAIL，真正拿起筆寫信，經過郵局寄信的人已經很少了，這就是所謂的「創造性破壞」。

談到現在很多新的經濟體、新的 PLAYER (參與者) 進到全球經濟裡面，參與的結果就是比較利益會重整。因為貿易不是基於絕對的優勢，而是相對的優勢 (comparative advantages)。有新的人進來，就可以改變相對的優勢。現在是中國，其實以後印度也一樣，大量的勞工是沒有技能的勞工 (低技能的勞工)，利用低技能勞工生產工業產品的很多經濟體，基本上已經是沒有競爭力的了。台灣也很明顯，台灣十多年前做鞋，是全世界最大產鞋的國家，現在幾乎已經沒有了；義大利以前也很出名，現在也幾乎沒有了，現在大部分的鞋子都在大陸或在東南亞或印尼做，其他的地方就不能做。這就是說，有新的經濟體加入的話，就會有新的比較優勢的轉變。至於這樣會對世界經濟造成什麼影響呢？



## 新經濟體加入對世界經濟的影響

第一就是「全球的互相依賴性 (economic interdependences)」會增加。彼此的依賴性體現在，(一) 經濟循環的同步性增加。因為供應鏈經過好多個國家，結果生意好的時候就大家都會有好處，生意不好的時候，大家都同時受到影響，最近的一個例子是在東亞的貨幣危機。在九七、九八年的時候，所有東亞的經濟都一齊走下坡，但是過了之後，大家又一齊都上來，就是因為同步性是愈來愈強。這跟以前不一樣，以前是大家關係比較深的時候，比較具有獨立性，就是可以一個經濟好，一個經濟不好，但是現在幾乎是愈來愈不可能，但也不是完全同步，只是同步性增加了很多。經濟成長率與通貨膨脹率其實在經濟跟經濟之間的 correlation (相互關聯性) 是呈現相當程度的增加。

第二就是因為有經濟的相互依賴性，經濟體之間的要求就是希望要多合作、多協調但不是純粹的競爭。一方面是大家的互相依賴性很大，所以就變成是一種分工，分工自然就不是競爭，而是如何合作、協調。第三點，就是因為有這種互相依賴性，所以要追求雙贏的策略 (解決問題的辦法)，這樣才能持續、長期的達到互利的情况。

在貿易制度上的啓示，第一，就是因為有這種全球性的分工，同時也開始分得愈來愈

細，世界貿易組織的角色才會愈來愈重要，現在中國大陸已經加入了，以後俄羅斯也準備想加入，所以大家都想納入世界經濟貿易的體制。第二，最近十年世界貿易增長的速度遠遠大於國民所得的增長速度，很大的程度是由於國際分工，雖然中國的貿易是出口增長得很快，去年從三〇%到四〇%左右，是非常大的；同時，它的進口也成長得非常快，但實際上在中國大陸本身所貢獻的增加值 (value-added) 是很低的，因為很多都是其他東亞國家的半製成品運到中國大陸去，變成最終產品再運出去的，所以實際上中國的增加值是相當低，根據我們的統計，對中國出口一塊錢，它本身的增加值平均大概是三毛錢，大約一五%左右，所以雖然貿易增長得很快，GDP增長的卻很慢，因為它的value-added增長得相當慢。

我說過很多這種貿易是在一個企業內的貿易，就是一個企業會有很多分支機構，它們存在於企業裡面，屬於內部的貿易，當然也有一些是企業間的貿易，但是也有很多是在同一個部門裡面的貿易。比如說一個半導體很多是從美國開始運到台灣，從台灣運到中國大陸，之後再運回美國，這中間都是在同一個行業裡遊走的，就是intra-industry的貿易（部門內的貿易）。另外一個是在二十年前想不到會是貿易的，現在都已經變成貿易了，舉個例子—Call Center（聽電話的服務中心），現在到美國我發現打電話去查電話

的話，接電話的人可能是一個在印度的人，而不是在美國的人，因為印度的工資便宜，所以很多Call Center都把辦公室搬過去了。另外還有back office，就是不需要在前台，在後台作業的工作，尤其是在香港，很多已經都搬到大陸去了，就是因為那邊人工便宜，也不需要在前台工作，所以這些服務業以前是想不到能夠貿易的，現在都變成貿易。

另外大家都知道印度現在是全世界原件出口最大的國家，在Bangalore完全都是無形的輸出，也是做一種服務業。也有一些是新的市場，有一些是舊的市場的組合，有些是能夠分開層次的市場。大的市場有什麼好處呢？就是有規模報酬。另外假如你有一些特殊的智慧財產能夠擴張市場的話，那麼利潤就會很大，因為邊際成本就會變成很低。此外現在自由貿易區也非常的多，世界各地大家都在搞自由貿易區域，有些是雙邊的、有些是多邊的。當然自由貿易區有幾個意義，一個是關稅的減免，就是能夠促進自由貿易區裡面的貿易量增加，它沒有關稅的保護。不過，另外一點也很重要的就是說，由於自由貿易區的關稅降低，就會更容易吸引外國直接投資，因為能夠加入的話，它在自由貿易區裡的市場就大了很多。例如一個汽車公司去東南亞投資，比方說在泰國是一個工廠但是只能在泰國賣的話，市場就很窄，但假如ASEAN（東協）市場能夠真正落實的話，那個市場就會變成很大，在泰國設的汽車廠就可以賣到馬來西亞、印尼、菲律賓，如果這些地區都不用關稅

的話，自然投資者就會覺得吸引力大了很多，所以自由貿易區最大的意義就是因為可以免關稅，就變成對外國投資者更具吸引力。爲什麼中國大陸能夠吸引那麼多的外國投資者，就是因爲它的內部市場夠大。所以如果要跟大陸競爭外國投資的話，要提供一個相當大的市場，所以自由貿易區是其中一個很重要的工具。

### 創造比較利益，保持競爭優勢

還有一點我想講的就是，比較利益是可以創造的，創造比較利益跟保持這個創造利益是非常重要的。我再強調一點就是，歷史也很重要，我們有時講First Mover Advantage，頭一年去做的話就會有一定的優勢。舉個例子，大家看台積電，他不是第一家半導體的工廠，但是它是第一家純粹是代工的industry，它因爲開始的早，但當時它在什麼地方開始呢？我常常也問過，爲何當時不在加州開始，爲何在台灣的台北開始？這當然有種種的原因，它其實很可能在其他地方開始，不一定在台灣開始。但是它在台灣開始了之後，它就繼續一直有進步，變成一個有比較的優勢，因爲開始在先，所以能夠一直保持它的比較優勢，當然後來也有很多的投入，但是能夠開始得早並且保持比較優勢，如何好好地利用歷史給我們的優勢是非常重要的。我曾經跟幾個朋友討論，假如NEW HAVEN沒有耶魯大

學的話，我們重新要在NEW HAVEN建立一個好的大學，基本上是不可能的。由於YALE已經在那邊有一個底子，它一直是好的大學，招收好的人進去，所以它能繼續下去。我的意思是，比較優勢是可以創造的，創造了之後要想辦法怎麼把它保存下來，這是需要一種延續的投資。

至於國際資本的流通。在過去十年、二十年我們看見外國直接投資全世界一直在增加，這個是好事，我常常覺得外國直接投資無論到哪個國家去，一定是有點本事才敢去，因為到別人的國家投資，地利就已經沒有了，人和也不太有，一定要靠技術上的優勢、市場上的優勢或者特殊的商業模式，所以基本上外國的直接投資假如沒有優惠的話，總是對地主國會有很大的貢獻，不然它不會去。我對於外國直接投資倒是非常肯定的，所以說世界全球化加速了外國直接投資，尤其很多企業內貿易的上游或者下游在其他國家投資，變成一個企業內INTRA-FIRM TRADE，很多就是這種直接投資，每一個國家應當儘量讓長期資本的流動方便，尤其是應當讓所謂外國的投資有國民待遇，在WTO之下很多外國投資普遍都有這種國民待遇的要求。如何加強保護有形和無形的財產權，如果要鼓勵外國直接投資，沒有適當保護的話，也無法吸引外資的加入。

另外我要強調的一點就是，需要想辦法去控制或監控短期資本的流動。在這方面我倒

是相當保守的，世界經濟一體化我非常地支持，我覺得貿易自由化基本上一定是對兩邊都有好處，出口、進口都有好處，要不生意是做不成功的，因此我覺得外國直接投資也是為人肯定的，就是有人願意投，他們願意收，不論有沒有特殊的優惠，它應當也是有貢獻，就是投資者對地主國有貢獻，雖然目的是爲了賺錢，結果是兩邊都有好處。

不過如果是短期的資本，熱錢流來流去的話，其實是看不出有什麼長遠的好處，因爲短期的資本會引起很大的匯率波動性，所以長遠來講，對於一個國家的經濟到底有沒有幫助，我想其實也沒有一定的定論，這只是一種猜測，也可以說對某些經濟學家而言，這可能是一種宗教 (religion)，也就是說，他相信它是短期資本量，它自由流動是最好的，我覺得這是沒有太大的根據，尤其是對發展中的國家，應當最少要把短期資本的流動做一點監管。諾貝爾經濟獎的得主 James Tobin (托賓)，他提出過一個 Tobin Tax，意思就是他覺得這種波動性會對經濟影響很大，於是提倡所有的跨國流動都應當有一個 Tax，加一個稅，但我不會走到那一步，這種分析也不單是我一個人想講出來的，就是短期資本的流動究竟有沒有什麼太大的好處？是可以再繼續去研究的。

至於全球化帶來資訊發展和對匯率的機制跟清算制度的影響，簡單的來說，就是因爲全世界的貿易量一直在增加中，增加得非常快，表示世界上交易的餘額 (Transaction

Balance) 就會大，就好像在一個國家中，假如它的Transaction Balance增加，自然需要的貨幣量就會增加。貨幣量其實是跟交易成比例的，不一定是對國民收入成比例的，假如貨幣量加的話，就會很需要交易的媒介。那麼現在在世界上交易的媒介就是那些可以兌換的貨幣，主要就是美元、歐元跟日圓，大部分是美元。所以實際上現在許多國家都有中央銀行，都持有大量的美元，因為美元其實主要是做為一個交易的媒介。所以美國是占了很大的便宜，因為它發行美元成本並不高，基本上是可以印出來，可以印無限地多，只要有人肯拿的話，但是它也提供一個對世界的服務，沒有美元的話，很多交易做不成功，所以它也能夠無償的給你一張紙，就可以實際將貨物換回來。

從另一方看，現在為什麼外面美元這樣多，但是很多人不願意持有？主要是要利用美元做為世界貿易的媒介。比如說，台灣跟中國大陸的交易現在也都是用美元來結算，所以在大陸要看台灣進口的話，它也要準備一些美元付給台灣。台灣要出口的時候也是美元，所以對美元的需求還是會很大，如果真的要把它世界上的儲備美元降下來的話，一個先決條件就是有沒有可以替代的制度。沒有代用清算制度的話，就只能靠它。譬如在一九三〇年的時候，是用黃金清算的，也就是說跟任何一個國家交易，就是用黃金來清算。後來為什麼變成用美元、用貨幣，一個不是唯一但是重要的原因是黃金的供應量不夠，不足以來支

持世界貿易的成長，所以才變成用美元。第二點我覺得需要一個穩定的、相對的、實質的Parity（比價），就是說，假如你現在供應鏈經過好幾個國家，但是假如每個國家之間的匯率波動性很大的話，就變得很不穩定，這個說起來容易，但是做起來並不容易，不過這是發展最終的目標。在歐洲的話就變成EURO，EURO本身就是把相對的比價穩定下來，當然歐洲不同國家間的通貨膨脹率會不一樣，所以還會有一點分別，但是基本上大多沒有匯率上的風險，但如果波動太大的話，國際分工就會發生很大的困擾，譬如說台幣跟人民幣（不是直接換算，是經過美元換算）波動性很大的話，就會影響雙方面的貿易，同時也會影響雙方面的投資，這是必然的事。

第三點，我想提出一個考慮。有一位經濟學家Barry Eichengreen曾提出一個論調——ORIGINAL SIN（原罪），就是說很多發展中國家是不能夠用本國的貨幣來發行債券，這個是對的，但我想主要的核心可能是因為發展中國家，尤其是在拉丁美洲的國家沒有把債券指數化。拉丁美洲國家的通貨膨脹率太高，大家不敢持有它的長期債券，但是假如能夠真正把它指數化的話，就像美國財政部發行它的TIPS，就是根據通貨膨脹率指數化，因而能夠避免通貨膨脹的債券。假如我能夠知道我買的債券，到最後能夠買到的實質貨物是有保障的那也無所謂，就是貸款買印尼的債券，今天可以買兩桶石油，十年之後它可能通貨膨



脹很厲害，到時候能夠買到三桶石油也就很高興了，我想每一個國家的經濟體開始時，就應該能夠用本國的貨幣發行公債。

### 全球化下的經濟合作

資訊革命帶動整個全球化和種種的貿易。最後我想提一下有什麼方式能夠共同合作，分幾個部分來說，（一）世界貿易制度的改進，（二）國際資本流通的改進，（三）匯率跟清算系統的改進。如果世界貿易系統改進的話，當然可以促使大家的交易成本更低，但是要如何做成一個標準化，有一個共通的標準，我建議要有一個Homonization Standard，共通標準很多，有些是貨物的標準，有些是像現在的電話，Cell Phone已經不是一個標準了，最新型的是QUAD BAND，就是有四個標準，但是也有很多地方還是不能用，像一般的手機在日本、在韓國都不能用，所以要再把資本的標準化普遍，當然品質的保證是很重要的。

有一點我想提出來的就是RULES OF ORIGIN，是一個非常複雜的題目，但是我覺得在現在的時代用RULES OF ORIGIN也很不對，因為供應鏈已經開始全球走，實際上也算不出來產品是在什麼地方產的，可能最後是在中國大陸裝箱，但是它實際上是不是真正

MADE IN CHINA。舉個例子來說，比如筆記型電腦，假如把它拆開來，很難說究竟哪一個國家的增加值最多，我的感覺可能美國的增加值還是最多，因為拿一台筆記型電腦的話，微處理機一定是INTEL或AMD，大概二〇〇塊錢，運作系統（OPERATING SYSTEM）一定是MICROSOFT WINDOWS，大概是一〇〇塊錢，所以美國就占了三〇〇塊錢。螢幕不是台灣、日本就是南韓的，大概也是一〇〇塊錢左右，所以把這個都加起來的話，我相信在中國把組件合起來的增加值不超過五〇塊美元，台灣其實也是相當大的增加值，很多的配件都是在台灣做的，所以究竟筆記型電腦應當算是中國出產的，還是應當算是台灣生產的，算起來這個應該是什麼地方的產品？所以從這個角度來看RULES OF ORIGIN的話，就有點是很Arbitrary，也不是很合理，所以我覺得需要一個全盤的研究，思索如何改進一下。

另外一點就是，譬如說一般比較普遍的貿易紛爭，有沒有Import Research，進口增加的是不是很快。很多報紙說中國對美國、對歐洲輸出的紡織品增長的很快，這個其實是對的，中國頭幾個月增長的很快，但是如果看美國紡織品總的進口，不要看從中國的進口，紡織品其實增加的並不多，頭一季，美國從全球進口的紡織品與去年同期比的成長率是七%，所以事實上並不是很大的增長，因為美國的GDP也在增長四%，所以是不是因為中國的技术很低，所以要禁止它，應當是要看總量，因為總量的變動是進口的多，只要

它是從其他進口的國家的代替，因為這對美國的消費者也有好處。所以問題在於要如何把技術加以改良。不只是中國，譬如說印度，印度現在不是很大的出口國，但我想不久的將來，印度應當可以成爲一個很大的紡織品出口國，剛開始的時候是零，當然增加率很快，所以應當是看總數，以上種種都可以有很多的進步，就是怎麼樣讓成本、讓世界貿易的機制能夠比較圓滑地運作。

另外，在國際資本上也可以把直接投資的政策稍微協調一下。因爲每一個國家都想吸引外國投資，於是會去爭種種優惠條件，但是不是能夠像貿易一樣訂出一些標準？大家互相競爭的結果變成得意了外國投資者，因此要如何訂出大家都能夠遵守的一套規則實有必要。至於提到關於匯率跟清算系統的考量，爲什麼我認爲需要有些協調，如何能夠維持國與國間匯率的平穩性、穩定性，也就是相對的比價能夠維持相當的穩定。其中的一個道理，就是假如要調的話，就變成大家一起上調、下調。一個很簡單的考慮是，譬如說有一個東南亞出口國家，其他的國家跟它都是競爭的對手，假如它升值的話，所有跟它競爭的國家都不會升的話，自然其他國家的出口就有利，因此其他國家是不會升，也沒有人會跟升的；但是它貶值的話，所有的國家會跟著它貶值，因爲它貶值是占其他國家的便宜，大家都不願意吃虧所以大家都跟著它貶值。

所以基本上的考量就是，假如沒有協調的話，大家最可能的就是不動。如果有一個協調機制的話，大家一起升也一起降，大家不吃虧也不占便宜，從這個方法就看得出來，爲什麼歐洲當年貨幣系統做出一個SNAKE、European MARK SNAKE，就是說每一個國家當時都是釘住馬克，跟著它上下，這樣的話在歐洲本身的相對匯率沒有改，只是對美元會改，就是馬克跟法郎的關係長期是差不多一致，所以就變成後來EURO的基礎。

再回想東亞一九九七年的貨幣危機時，當時除了中國跟印尼，特別是中國沒有動很多之外，其他國家的降幅差不多是一樣，後來升起來也差不多一樣，也就是大家基本上相對的比價差不多一樣。最後必須一提的就是經濟上的共生可能是和平的基礎，蕭萬長院長曾經提出一個兩岸共同市場，中國跟東協也在談一個自由貿易區，日本也跟東協在談，其實東協加三，就中國、韓國、日本三個。另外一個很有趣的就是南亞洲的自由貿易區，就是巴基斯坦跟印度的Bangladesh跟Sri Lanka。他們假如合作不是競爭，假如彼此之間的經濟倚賴性增加的話，基本上就不可能有戰爭的發生。現在歐洲就是一個很好的例子，法國跟德國從一八七〇年至一九四五年打了三場仗也打不出什麼結果來，但是二次世界大戰後，法國、德國的一些有識之士就覺得要用經濟把這幾個國家結合起來，慢慢經濟上的合作就變成不是競爭對手而是合作夥伴，自然就把衝突的機會降低了，到了今天，沒有人會

說德國和法國會再打一場仗，基本上是不可能。那是因為經濟上的合作能夠加強彼此的倚賴性，對和平是會非常有幫助的。

