

APEC 问题研究丛书

亚太区域贸易安排研究

孟夏 著

南开大学出版社
天津

目 录

第一章 区域经济一体化的全球发展	1
第一节 区域经济一体化发展的基本描述	1
第二节 自由贸易安排的全球发展	14
第三节 自由贸易安排的新特点	27
第二章 区域经济一体化与自由贸易安排的理论基础	41
第一节 区域经济一体化的理论框架	41
第二节 自由贸易安排理论观点的发展与评述	63
第三节 自由贸易安排的理论基础	83
第三章 多边贸易体制与区域贸易安排	104
第一节 多边贸易体制的区域贸易安排制度	104
第二节 区域贸易安排与多边贸易自由化的关系	110
第三节 区域贸易协定中的原产地规则	131
第四章 亚太地区的自由贸易安排	150
第一节 亚太地区的区域性贸易安排	150
第二节 APEC 主要成员的区域贸易安排政策	177
第三节 区域贸易安排与 APEC 贸易自由化	191

第五章 东盟自由贸易安排的构建与发展	212
第一节 东盟经济一体化的地区经济基础	212
第二节 东盟经济一体化的框架与发展	219
第三节 东盟自由贸易区的发展前景	234
第六章 中国—东盟自由贸易区的发展与前景	247
第一节 中国—东盟自由贸易区货物与服务贸易自由化	247
第二节 中国—东盟自由贸易区投资自由化	270
第三节 中国—东盟自由贸易区经济技术合作	286
第七章 美洲地区贸易自由化 :从 NAFTA 到 FTAA	292
第一节 北美自由贸易区的实践	292
第二节 美洲自由贸易区	308
附录一	319
附录二	325
附录三	331
附录四	337
附录五	344
附录六	345
参考文献	347
后 记	349

第一章 区域经济一体化的全球发展

20 世纪 50 年代以来 ,以生产、贸易、投资、金融活动为主的区域
经济一体化蓬勃发展 ,成为当今世界经济的重要特征。它不仅影响着经
济全球化进程和国际经济格局的变化 ,而且主宰着各国在多边化与区
域化之间的利益和政策选择。

第一节 区域经济一体化发展的基本描述

区域经济一体化是随着世界经济的发展而逐步演进的。在不同时
期 ,区域经济一体化都表现出显著的阶段特征。如果抛开各阶段的差
异性 ,我们会发现 ,区域经济一体化最显著的标志是成员国之间关税等
贸易障碍的消除 ,谋求最佳的国际生产分工是一体化的根本原则 ,而其
出发点则是使每一个成员国都能获取比单独一国时更大的经济利益。
以此为基础 ,二战以后 ,区域经济一体化经历了三次发展高潮。

一、区域经济一体化的发展阶段

(一)20 世纪 50 年代至 70 年代

50 年代初 ,瓦伊纳首先引入了现代关税同盟的理论 ,这一理论成
为当时国际经济一体化理论的核心。与这一理论几乎同步发展的是欧
洲经济一体化的实践。

1950 年 ,法国外长舒曼提出了联合经营法国、联邦德国等国家的
煤、钢工业 ,并拟将它们置于一个超国家机构管理之下的“舒曼计划”。

根据此项计划,法国、联邦德国、意大利、荷兰、比利时、卢森堡六国于1951年签订了有关条约。1954年煤钢共同体正式形成。1958年,欧洲经济共同体诞生,将欧洲六国经济融合的范围延伸到各个经济领域,由此开始了区域经济一体化的浪潮。

在欧洲,除了欧洲经济共同体以外,另一股力量——欧洲自由贸易联盟也相当重要。1960年1月,英国、丹麦、瑞典、瑞士、挪威、奥地利、葡萄牙签订了《建立欧洲自由贸易联盟公约》,决定组建欧洲自由贸易联盟,并于同年5月正式生效。随后,芬兰和列支敦士登成为该组织联系国,冰岛则于1970年入盟。1972年,欧洲自由贸易联盟与欧洲经济共同体决定共同建立“大自由贸易区”,其核心内容是自1973年开始,经过五年过渡,完全取消相互间关税。

在这一时期,发展中国家也积极投身到一体化的进程之中,亚洲、拉丁美洲、非洲的一些国家都先后建立了发展中国家内部的区域经济一体化组织,比如东南亚国家联盟、中美洲共同市场、安第斯条约组织、非洲中部关税及经济同盟、南部非洲关税同盟等。

1967年,印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡和泰国签署了《东南亚国家联盟宣言》,东盟在冷战中成立。其主要目的是加速本地区的政治与安全合作,经济合作虽然也被列为其宗旨之一,但在冷战结束以前始终没有重要进展。此种状况到90年代以后有了显著改变^①。

1960年,哥斯达黎加、萨尔瓦多、危地马拉、洪都拉斯和尼加拉瓜五国签署了《中美洲共同市场条约》,决定对90%的商品实行共同关税,对内实现自由贸易。尽管中美洲共同市场的目的是实现工业化,平衡地区发展,但是,五国之间的合作效果并不明显。为推进区域合作的实质性进展,1992年,五国又决定建立中美洲自由贸易区,通过削减关税达到促进贸易的目的。

拉丁美洲中另一个重要的区域经济一体化组织——安第斯条约组

^① 宫占奎等:《中国与东盟经济一体化:模式比较与政策选择》,中国对外经济贸易出版社2003年版。

织是于 1969 年成立的。它包括玻利维亚、哥伦比亚、智利、厄瓜多尔、秘鲁和委内瑞拉等国。该组织的宗旨是充分利用本地区的经济资源,促进成员国之间的平衡和协调发展,取消成员国之间的关税壁垒,组建共同市场。在成立后的二十余年中,由于多数成员国采取内向型经济发展战略,一体化进程始终比较缓慢。

从战后 50 年代兴起的区域化浪潮中可以发现,历史的或地域的观念,从一开始就决定了区域经济一体化组织的目标和运转。当然,地缘因素发挥的作用也取决于国际经济和政治环境的变化。比如冷战时期,区域政治、安全的利益至关重要,这导致战后初期兴起的一体化浪潮带有较大的封闭性,不同政治制度之间的一体化组织具有明显的相互抗衡的色彩。

(二)20 世纪 70 年代至 80 年代初

两次石油危机以后,全球贸易保护主义抬头,世界各国更多地将实现自由贸易的希望寄托于建立区域性贸易集团,由此引发了第二次区域经济一体化的高潮。这一时期,发达国家的区域经济一体化稳步发展。丹麦、爱尔兰、英国(1973 年)和希腊(1981 年)先后加入欧洲经济共同体,使其成员国增加到 10 个,而且区域内经济一体化进程发展顺利,效果显著。1983 年,两个大洋洲国家,澳大利亚和新西兰成立了自由贸易区,为双边贸易自由化奠定了基础。同期,发展中国家区域经济一体化的进展也较为显著,出现了许多新的较大规模的一体化组织。比如,海湾合作委员会(1981 年)、拉美自由贸易区(1973 年)、加勒比共同体(1973 年)、拉美一体化协会(1981 年)、西非经济共同体(1973 年)、南部非洲发展协调会议(1980 年)以及东部和南部非洲优惠贸易区等。^①

这一阶段,区域经济一体化虽然仍未摆脱冷战时期的政治与安全色彩,但是,经济利益的重要性已日渐突出。

^① 刘力、宋少华:《发展中国家经济一体化新论》,中国财政经济出版社,2002 年版。

(三)20 世纪 80 年代末至今

80 年代末以来,区域经济一体化呈现出快速发展的新趋势,不仅原有的经济一体化组织有更深入的进展,而且新成立的区域性组织层出不穷,尤其是建立区域性贸易安排,已经成为各国区域政策的重点内容。

这一时期,欧洲经济共同体由共同市场发展为经济货币联盟(1993 年),美国则分别于 1989 年和 1992 年与加拿大和墨西哥组建了自由贸易区,由其主导的美洲自由贸易区目前正在积极谈判之中。在发展中国家之间,区域性经济组织的数目和规模也日渐扩大,比如阿拉伯合作委员会(1989 年)、南方共同市场(1991 年)、中美洲自由贸易区(1993 年)、阿拉伯马格里布联盟(1989 年)等。同时,原有的一些发展中国家一体化组织,如东南亚国家联盟,确立了明确的贸易投资自由化目标,向实质性的合作方向迈进。这种形势不仅局限于发达国家和发展中国家本身,它们之间的区域合作在 80 年代后期也取得了突破性的进展,APEC、ASEM 的成立和取得的成果使更大范围的成员国受益,也进一步淡化了冷战后区域集团之间政治对立的色彩,转而寻求更具有实际经济利益的合作途径。

二、区域经济一体化的实践

(一)欧洲经济一体化

20 世纪 50 年代,西欧各国分化为两大集团。一个集团是 1951 年由联邦德国、法国、荷兰、比利时、卢森堡、意大利 6 个国家组建的欧洲煤钢共同体。到 1957 年,这 6 个国家共同签署了《罗马条约》,在条约基础上创立了欧洲经济共同体和欧洲原子能共同体,这三个经济组织于 1967 年合并为欧洲共同体。另一个集团是 1960 年由英国、奥地利、丹麦、挪威、葡萄牙、瑞典、瑞士 7 国构建的欧洲自由贸易联盟。从历史及现状来看,作为一个区域经济一体化组织,欧共体在各方面都优于欧洲自由贸易联盟,前者在欧洲一体化进程中发挥了倡导和推动的作用,而欧洲自由贸易联盟更多的是扮演响应和追随的角色。因此,在考察欧洲经济一体化时,通常以欧共体的发展为对象。

1. 欧洲经济一体化 :从商品自由贸易到统一货币

(1) 关税同盟

根据《罗马条约》中规定的商品、劳务、人员、资本流动的目标 ,欧洲经济共同体首先要解决商品在成员国间自由贸易的问题。自 1958 年成立之日起 ,欧共体分三个阶段着手建立关税同盟 ,降低成员国间的关税 ,削减非关税措施 ,同时对区外实行统一的关税政策。关税同盟的形成促使区内贸易迅速增长 ,1958 年 ,欧共体内部贸易占各国贸易总额的比重为 32.1% ,到 1967 年时 ,这一比重已上升到 48%。作为经济一体化的起点 ,共同对外关税和区内自由贸易不仅提高了欧共体国家的贸易地位和国际竞争力 ,而且为实现其他区域经济一体化目标打下了基础。

(2) 欧洲统一大市场

欧共体于 1968 年实现了关税同盟 ,比《罗马条约》规定的进程提前一年半 ,1970 年实行了统一的对外贸易政策。可以说 ,欧共体此时已基本实现了商品的自由贸易。

根据《罗马条约》,欧共体还须在劳务、人员和资本三方面实现自由流动。1985 年 6 月 ,欧共体通过了“关于完善内部市场的白皮书” ,同年底 ,又通过了《单一欧洲文件》,又称《欧洲一体化文件》。这两个文件以共同市场为目标 ,为实现欧洲大市场的各项具体工作提出了近三百条计划 ,不仅要求各国消除在贸易中残留的种种障碍 ,还在人员流动、劳务流通、公共工程开放和资本流通等方面通过了一系列的法令和决议。

通过上述众多政策和措施的实施 ,一个商品、劳务、人员、资本自由流动的欧洲统一大市场于 1993 年年初如期建成。

(3) 欧洲经济与货币联盟

随着欧共体各成员国经济依赖程度的加深 ,对货币合作的要求逐步提上议事日程。欧共体早在 1979 年就创立了欧洲货币体系 ,同时创设了欧洲货币单位 ,建立了欧洲货币基金。但是 ,欧洲货币体系在运行初期效果并不显著。

1989年,欧共体通过了关于欧洲经济与货币联盟的“德洛尔报告”,报告提出分三个阶段建立经济货币联盟,核心目标是建立欧洲中央银行,发行单一货币,协调各国经济政策。这个报告的实施使欧洲经济一体化进入了一个新的发展阶段。

在此基础上,欧共体各国于1991年12月签订了《马斯特里赫特条约》,就建立欧洲经济与政治联盟达成了协议。《马约》的中心内涵有三:第一,以单一货币为基础的经济货币联盟;第二,共同外交和安全政策;第三,共同的司法和内务政策。其中,单一货币是欧洲经济一体化走向更深层次的根本。1993年11月,《马约》正式生效,欧洲经济共同体改称为欧洲联盟。1994年,建立欧洲货币联盟的第二阶段计划如期启动,欧洲货币机构正式成立。1995年12月,欧洲联盟首脑在马德里召开会议,确定未来的单一欧洲货币为欧元。1999年1月1日,欧元如期启动。2002年1月,欧元正式进入流通,并启动建立统一的财税政策、货币政策的协调机制。迄今为止,欧元不仅在欧盟内部运转顺利,而且在国际使用方面步步为营,呈现出逐步扩展之势。尽管欧洲中央银行一再强调不推广欧元的国际使用,而是交由市场来决定,但实际上,从他们在这方面的政策和行动来看,还是比较支持的。目前,在国际债券市场、贸易结算方面,欧元所占比例明显上升。

2. 欧洲经济一体化:从欧盟到泛欧洲经济区

20世纪90年代以来,欧盟进一步加紧实现“三个同心圆”的泛欧洲经济区设想,即以欧盟为核心、以其毗邻的欧洲自由贸易联盟为中间层、以东欧国家为外围的“三个同心圆”,也即欧盟东扩的问题。欧盟东扩问题早在20世纪末就开始酝酿,虽然一直存在不同的看法,但为了加强地区国家的安全及推动统一市场的发展,欧盟大多数人还是赞成扩大的主张。

欧盟及其前身欧洲共同体从20世纪50年代的6个成员国到目前的15个成员国经历了4次扩大,即1973年英国、丹麦和爱尔兰加入其中,1981年希腊加入,1986年西班牙和葡萄牙加入,1995年奥地利、芬兰和瑞典加入。最近一次的“东扩”是欧盟的第五次扩大,也是有史以

来规模最大的一次。

1997年12月,欧盟15国与10个中东欧国家及塞浦路斯在卢森堡启动了欧盟扩大进程。欧盟在2000年的尼斯会议上正式决定实施“东扩”计划并确认了13个国家的候选国身份,它们分别是波兰、匈牙利、捷克、斯洛文尼亚、爱沙尼亚、塞浦路斯、斯洛伐克、罗马尼亚、保加利亚、拉脱维亚、立陶宛、马耳他和土耳其。2001年12月15日,欧盟首脑会议通过了题为“欧盟未来”的《拉肯宣言》,制定了欧盟从15个成员国发展到28个成员国的进程。在2002年12月13日的哥本哈根欧盟首脑会议上,欧盟轮值主席国丹麦首相拉斯穆森宣布,欧盟15国完成了与捷克、爱沙尼亚、塞浦路斯、拉脱维亚、立陶宛、匈牙利、马耳他、波兰、斯洛文尼亚和斯洛伐克等10个中东欧候选国的入盟谈判。在经过相关批准程序后,它们将于2004年5月1日起成为欧盟正式成员国。新成员将参加于2004年6月举行的欧洲议会选举,并参加制定欧洲未来宪法的欧盟政府间会议。2003年4月16日,欧盟各国首脑在希腊雅典与10个新成员国的国家首脑共同签署了一项入盟条约。

欧盟东扩是欧洲大陆实现繁荣、和平和民主的一次机遇,更是欧盟在冷战后为了增强其在变化了的世界政治经济格局中的地位,与美国争夺欧洲主导权,并在全球范围内建立伙伴关系,以求欧洲获得最大好处的战略利益的需要。随着第五次“扩容”的完成,欧盟由现在的15国扩大到25国,整个经济区域的面积将由原来的320万平方公里扩大为400万平方公里,总人口也将增加7500万而达到4.5亿,整体国内生产总值将增加5%,占世界总产值的1/3强,经济总量将达到9.3万亿美元,经济实力与美国不相上下。

(二)美洲地区经济一体化

在美洲地区经济一体化进程中,拉美国家一直是一股重要势力,却不是主导力量,这显然是受到了经济实力和影响力的制约。所以,尽管美国是区域化中的后来者,但是以其为核心成立的自由贸易区是美洲地区经济一体化的代表。

1994年1月,由美国、加拿大、墨西哥三国共同签署的北美自由贸

易协定正式生效,北美自由贸易区宣告诞生。自成立至今,美、加、墨三国已按计划逐步取消了相互间的关税和非关税壁垒,成效显著。

但是,美国并不满足于三国范围内的区域贸易安排。1994年12月,由美国总统克林顿发起召开的首届美洲国家首脑会议提出了在2005年1月1日以前建立一个从阿拉斯加到火地岛,包括除古巴以外所有美洲国家的自由贸易区的倡议,希望把北美自由贸易区向南扩大到中南美洲和加勒比海。一些拉美国家也想赶乘北美自由贸易区的快车,从中分享利益,便作出积极响应。自此,美洲34国就此问题举行了4次贸易部长会议和多次副部长会议,谈判也取得了一些进展。2001年4月,第三届美洲国家首脑会议将美洲自由贸易区的谈判列入议题,最终确定了在2005年12月正式启动美洲自由贸易区的时间表,会议通过《魁北克城宣言》和一项行动计划,为有关国家今后扩大和深化合作、进一步推动美洲自由贸易协定谈判奠定了良好的基础。

美洲自由贸易区的建立将由北美自由贸易区、中美洲共同市场、安第斯共同体、南方共同市场和加勒比共同体及共同市场等组织联合形成,涵盖除古巴之外的34个美洲国家,面积3444万平方公里,人口多达8亿,年国民生产总值达11.4万亿美元,占全球商品与服务贸易额的1/3。拟定建立的美洲自由贸易区把“美国后院”完全纳入美国的势力范围之内,因而也将成为世界上最大的南北区域贸易集团。

2003年,美洲自由贸易区谈判进入实质性阶段,有关国家就加入自由贸易区、开放本国市场的条件提出“承诺意向”,以便同其他成员国谈判。美国政府不久前率先公布了一揽子承诺意向,其主要内容是:美洲自由贸易区启动后,美国将免除拉美和加勒比地区成员国65%的工业品和56%的农产品的进口关税;同时,美国还承诺在5年内逐步取消纺织品和服装的进口关税,建议到2015年取消所有工业消费品的关税,并针对不同的国家分阶段逐步取消其他农产品的关税。在美国提出“承诺意向”后,南方共同市场也提出了自己的“承诺意向”,表示在建立美洲自由贸易区后,将对34%的工业品和38%的农产品免除进口关税。

2004年1月,哥斯达黎加和美国正式签署自由贸易协定,这标志着以萨尔瓦多、洪都拉斯、危地马拉、尼加拉瓜和哥斯达黎加五国为代表的中美洲与美国的自由贸易谈判全部结束。中美洲与美国的自由贸易区将是继北美自由贸易区之后的世界第二大自由贸易区。根据双方的预定计划,这一自由贸易协定将力争在2004年8月正式生效。如果协定顺利实施,实际上是将北美自由贸易区的界限推到了巴拿马边界,距南美大陆仅咫尺之遥,这使得美国向计划建立美洲自由贸易区的目标迈出了一大步。

(三)亚太地区经济一体化

与欧洲和北美相比较,亚太地区的区域经济一体化是相对滞后的。这一方面与本地区高速经济增长的实绩不相称,另一方面也影响了亚太国家在区域经济格局中的地位。尤其是后者潜在不利的因素,使本地区某些经济实力强大的国家感到了压力。它们意识到,从欧洲经济共同体到欧盟及其东扩的历程中始终渗透着“欧洲观念”;拉美的区域经济组织、北美自由贸易区以及美洲自由贸易区的酝酿,也反映出“美洲是美洲人的美洲”思想;而亚太地区虽然牵涉到诸多国家的地缘利益,却始终没有赖以依托的区域合作形式或组织。有鉴于此,亚太地区的经济一体化组织呼之欲出。

目前,亚太地区经济一体化虽然处于起步阶段,但是发展速度较快,特别是双边自由贸易谈判非常活跃。然而就其影响而言,APEC是最具代表性的。其原因在于,APEC的诞生和运转具有明显的区域间利益制衡的色彩,它涵盖了东亚、北美、拉美以及大洋洲不同发展水平、不同文化背景和社会制度的发达与发展中国家。尽管增加了区域内协调立场的难度,但是也提高了这一地区在全球格局中的影响力。同时,APEC本身也积极推进实质性的合作内容,通过贸易投资自由化、便利化与经济技术合作,不仅使本地区国家受益,而且为多边贸易自由化作出了贡献。

1989年,在澳大利亚的倡议下,APEC成立。自成立伊始,APEC就强调其奉行“开放的地区主义”原则和与WTO的一致性,表现出不同于

传统一体化组织的特殊性。因此,将 APEC 与其他区域经济一体化组织以及 WTO 相比较,我们会发现 APEC 在以下几个方面所独有的特点:

第一,APEC 的推进机制。APEC 是建立在灵活、渐进、协商、自愿的基础之上,以集体行动计划和单边行动计划非强制地推进贸易与投资自由化。APEC 的这一特征,一方面为其成员开展经贸合作提供了广阔的空间和机遇,另一方面也对合作方式的选择提出了较高的要求。从世界范围来看,绝大多数区域经济一体化组织在运作方式上都采取了制度性一体化方案,通过政府间签订贸易协定形成约束力量,使所有成员以相同的方式和速度推进自由化进程。制度性一体化有其存在的必要和好处,APEC 在发展过程中也曾有此考虑,但是最终没有得到广大成员,尤其是发展中成员的认可。因为 APEC 成员无论是在政治利益上,还是在经济发展水平、文化传统乃至地理位置上都存在很大差异,如果强求一致,只能引发不必要的矛盾和斗争。因此,在承认成员的多样性和兼顾共同利益的基础上,APEC 在推动亚太地区经济合作的道路上采取了一种独特的方式,即“APEC 方式”。

第二,APEC 的组织形式。APEC 为实现贸易投资自由化目标采取了特殊的组织模式,它以每年召开一次的最高领导人非正式会议和部长级会议为最高领导机构,下设每年召开 3~4 次高官会议,在高官会议下又设秘书处、工商咨询理事会、若干专门委员会以及工作小组负责日常及专项工作。APEC 活动的参与者可以是政府,也可以是企业或其他类型的组织。这种组织运行模式虽不如 EU 和 NAFTA 签署协议那样规范,但在国家和地区最高领导的直接推动下却行之有效,加速了 APEC 贸易投资自由化进程的发展。例如,1994 年第二次 APEC 领导人非正式会议确立了 APEC 各成员实现贸易和投资自由化的时间表,1995 年第三次会议使贸易投资自由化内容具体化,确定了 15 个领域的工作,1996 年第四次会议 APEC 各成员提交了各自为实现贸易投资自由化而制定的单边行动计划(IAP),并于 1997 年 1 月 1 日开始实施。

第三,APEC 的活动内容。考虑到 APEC 成员在经济、文化、历史、

管理体制、市场开放程度、经济政策诸方面的差异 ,APEC 贸易投资自由化体系有别于任何其他区域经济组织 ,当然也有别于 WTO。APEC 贸易投资自由化体系可概括为五个方面 : (1) 商品贸易自由化 ,逐步降低关税 ,逐步消除阻碍商品流动的非关税壁垒 ; (2) 服务贸易自由化 ,开放市场 ,促进服务贸易发展 ; (3) 投资市场准入 ,逐步开放各项投资领域 ,允许资本自由流动 ; (4) 便利化措施 ,为商品、服务、投资的流动提供便利 ; (5) 基础设施建设 ,其中主要是通讯、能源和交通部门的基础设施建设。应该说 ,在贸易投资自由化体系中强调便利化措施和基础设施建设是 APEC 有别于其他区域经济组织的创新之处 ,在很大程度上说明 APEC 发达成员和发展中成员在对自由化的认识方面达成了共识 ,即自由化不仅仅是政策的变动 ,同时也需要有相当的物质基础。

迄今为止 ,APEC 已走过了 15 年的历程 ,既取得了许多成果 ,也面临新的挑战。对此 ,亚太国家有着清醒的认识 ,APEC 改革呼声也因此而日渐高涨。

(四)亚欧经济一体化

由于地理上的原因 ,亚洲和欧洲之间的经济联系一直较为薄弱 ,跨地区的经济一体化几乎没有进展。1989 年 APEC 成立以后 ,欧盟更加意识到与亚洲国家密切区域经济合作关系的紧迫性 ,这不仅对于欧盟自身的经济利益 ,而且对其与美国在亚太地区的利益均势都有重要影响。同时 ,亚洲国家也希望与欧洲国家建立稳定的合作机制 ,双方的共同需要使亚欧经济一体化的进程开始启动。然而 ,基于亚欧区域间历史联系的基础和国家之间巨大的经济与社会文化差异 ,亚欧洲际间经济一体化的起点势必较低 ,除非采取双边自由贸易区的形式 ,否则 ,大范围的国家间一体化只能采取某种较为松散的形式作为起步的出发点。在这种背景下 ,亚欧会议应运而生。尽管根据一体化的标准 ,ASEM 尚不属于区域经济一体化的范畴 ,但是 ,鉴于 ASEM 联系两大洲的重要性 ,亚欧会议不仅有其存在的价值 ,而且还有进一步前进和改革的余地。

1. 亚欧会议的建立和成果

1996年,亚欧会议成立,其目标是建立亚欧新型伙伴关系。目前,亚欧会议共有25个成员国,即亚洲10国(东盟七国:文莱、印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡、泰国和越南;中国、日本、韩国),欧洲15国(奥地利、比利时、丹麦、芬兰、法国、德国、希腊、意大利、爱尔兰、卢森堡、荷兰、葡萄牙、西班牙、瑞典和英国),此外,欧盟委员会作为欧盟协调机构参加了亚欧会议所有后续活动。

自成立以来,亚欧会议遵循既定目标,在政治对话、经贸合作、文化与其他领域的合作交流等方面取得了一定成果。其中,经贸领域是亚欧合作的重点,双方的合作主要围绕贸易便利化和改善投资环境展开,致力于在两洲之间建立透明、可预测的商务环境,加强各成员的信息交流和共享。

在亚欧会议启动初期,制定并通过了“贸易便利行动计划”和“投资促进行动计划”。这两个行动计划是亚欧成员国开展经贸合作的重要框架文件。在“贸易便利行动计划”的框架下,亚欧国家主要在海关程序、标准一致化、政府采购、动植物检疫程序、知识产权、商务人员流动和分销业的市场准入等领域进行了大量的后续活动,为降低贸易成本,减少非关税壁垒,创造更多的贸易投资机会发挥了积极作用。而根据“投资促进行动计划”,亚欧会议建立了投资虚拟信息交流网站,不定期地召开大中企业决策者圆桌会议,并汇总了亚欧企业间的培训交流计划。这对改善亚欧会议成员国间的投资环境和促进亚欧两洲之间投资的双向流动创造了良好环境。

迄今为止,亚欧会议已建立了经济部长会议、贸易投资高官会议、投资工作组会议和亚欧工商论坛等定期磋商机制。在历次会议上,除了讨论贸易投资议题外,还就重大的全球和地区经济问题进行了对话,这些议题包括多边贸易体系、亚洲金融危机、全球化、区域经济合作、欧元启动及其影响、欧元和日元的国际化、数字鸿沟等。通过对话和交流,大大增进了亚欧会议成员在这些重大经贸问题上的相互了解,形成了携手处理具有重大影响的全球和地区经济问题的良好气氛。

2. 亚欧会议的改革方向

在认识到亚欧会议取得的成果的同时,我们还应该注意到在其发展过程中存在的问题。亚欧会议是一个松散的、非机构化的论坛模式,这也成为许多批评者攻击的目标。他们认为,ASEM后续活动任意繁衍、会议缺乏实质性成果,而且,亚欧国家之间在合作目标上时有分歧,行动缺乏约束机制,因此改革是大势所趋。虽然这些观点的背后可能隐含着不同的政治、经济利益取向,但是,如何保持亚欧会议的活力却是两大洲国家的共同希望。随着人们对亚欧会议预期的提高,亚欧会议的运作面临诸多挑战。一个现实问题是,亚欧会议是否需要制度化的约束,亚欧多国之间的区域经济合作能否突破传统的地缘利益,向一体化的目标迈进。

从理论上讲,制度化安排有利于在所有成员间进行宏观协调和优化资源配置,建立一定的利益补偿机制,平衡成员间的利益得失。当然,从松散的合作到制度安排需要一定的时间和条件,这也是亚欧会议成员在认识上相互接近并不断调整各方行动,实现相互融合的过程。鉴于亚欧会议自身的特点,在短时期内它不可能达到较高的制度化水平。但是,这并不意味着亚欧会议不需要加强自身制度化建设。对此,亚欧国家虽未形成统一认识,但是也在着手考虑合作的运行机制问题。欧盟方面认为,在不加深亚欧会议制度性性质的基础上,应该寻求一些改革的提议。设立亚欧会议秘书处是必要的,实现亚欧会议的升级从官方角度来看也很重要。东亚方面则同意设立秘书处,但强调亚欧会议不是一个协商或规则制定机构,应该保持作为非约束性对话论坛的性质。

虽然亚欧经济一体化还是一个遥远的目标,但是就目前情况来看,亚欧会议提高运行效率,完善集团或国家之间协调机制的想法却是完全可行的。目前,亚欧会议内有各种形式的次区域集团和双边协定,其中主要是欧盟和东盟自由贸易区。这两个制度性区域集团都有各自的一体化进程和合作目标。次区域集团之间、亚欧国家之间的协调发展对于亚欧会议的顺利推进意义重大。随着亚欧合作进程的深入推进,制度化的安排有可能逐渐引进,但是,其道路将是漫长的。

第二节 自由贸易安排的全球发展

近年来,国际经济一体化与区域经济合作迅速发展,尤其以区域性贸易安排(Regional Trade Arrangement, RTA)或自由贸易安排(Free Trade Arrangement, FTA)引人注目,其数量迅速增长,影响波及全球。

一、自由贸易安排的发展现状

自瓦伊纳(1950)试图解释关税同盟的福利效应以来,贸易一体化问题一直是经济学家们关注的重点。但是,即使是长期致力于区域性贸易安排研究的人们,也会惊诧于近年来各国对这种经济一体化形式的热衷和痴迷。自由贸易安排的数量激增,RTA已成为各国政策词典中使用频率最高的词汇之一。

历史上,自由贸易安排的第一次发展始于20世纪50年代。当时在西欧国家,以及随后在拉丁美洲和非洲发展起来的双边或区域贸易协定是这一时期的代表。尽管第一次浪潮中贸易协议的数量较少,但是作为初次尝试超国家权利在国际间联系中的作用却不容忽视。然而从效果来看,直到70年代早期,只有西欧国家取得了成功。

自由贸易安排的第二次浪潮始于20世纪80年代后半期。西欧国家于1986年组成了更高形式的联盟,再一次在区域贸易安排中成为领头羊。在1989年乌拉圭回合谈判陷入僵局后,美国和加拿大也作出了建立美加自由贸易区的决定。面对这些经济和政治力量的变化,发展中国家主要采用了GATT的授权条款组建自己的自由贸易联盟,但是影响依旧有限。

自由贸易安排的第三次快速发展始于20世纪90年代早期,其数量以前所未有的速度激增。根据WTO的最新统计,截止到2003年6月12日,已经有267个区域性贸易安排向GATT/WTO进行了通报。在这267个RTAs中,有222个是根据GATT第24条成立的,其中140个仍在生效中。另有19个和26个RTAs分别根据授权条款和GATs第5条通报了GATT/WTO。

图 1.1 说明了 1948 年至 2002 年间自由贸易安排的增长情况。从中我们可以看出,二战以来,自由贸易安排一直呈现不断发展的趋势,特别是 90 年代以后,RTAs 的数量显著增加。在 1948 年至 1994 年的 47 年间,GATT 接受的与货物贸易有关的自由贸易安排通报数目为 124 个,而自 1995 年 WTO 成立以来的 7 年中,就有超过 130 个货物或服务贸易协定生效。仅 2002 年一年,全球就达成了约 30 个自由贸易协议。据 WTO 估计,到 2007 年,还将有近 90 个自由贸易协定生效^①。截至 2003 年 10 月,在 WTO 的成员中,只有蒙古、中国台湾和中国澳门不是任何一个区域贸易协定的成员。除此以外,平均每个 WTO 成员参加了 5 个 RTAs。在位居全球 GDP 前 30 名的国家和地区中,有 27 个参与了自由贸易协定。有些国家在这方面则极为活跃,如墨西哥,已经与 32 个国家建立了自由贸易关系。

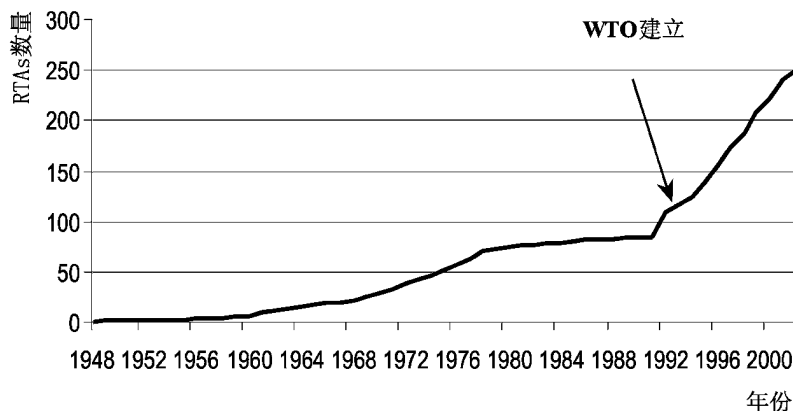


图 1.1 1948 年至 2002 年自由贸易安排的增长情况

二、自由贸易安排的全球分布

从自由贸易安排的地域分布来看,欧洲和地中海地区有着长期发

^① 根据生效时间划分的、向 WTO 通报并生效的区域贸易协定的详细情况参见附录一。

展区域贸易协定的历史,因此在生效的 RTAs 中占到 50% 以上,成为全球自由贸易安排最为集中的地区,而且在短期内,这种趋势还会延续下去。与欧洲地区相比,美洲国家发展自由贸易安排的历史虽然不长,但是目前正在谈判和新签署的 RTAs 的数量已经与欧洲地区大体相当。亚太地区在 20 世纪 90 年代后期对签署自由贸易协定的积极性与以往对待 RTAs 的态度形成了有趣的对比。因此,虽然目前这一地区自由贸易安排的数量尚无法与欧洲和美洲地区比肩,但是其所蕴藏的潜力是无人敢于忽视的。相比之下,非洲在区域贸易自由化浪潮中则处于被边缘化的态势,撒哈拉非洲国家是迄今为止唯一没有新的自由贸易协议谈判的地区。图 1.2 是目前正在谈判和已经生效的区域贸易安排的地域分布情况。

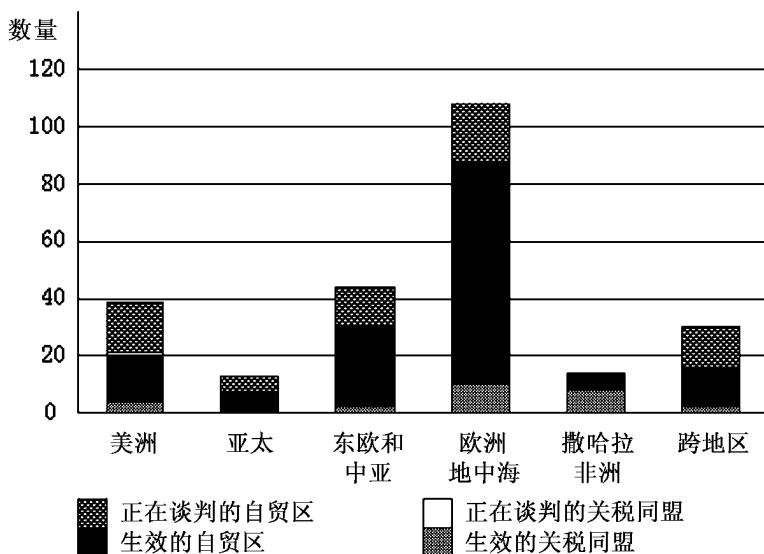


图 1.2 RTAs 的地域分布

1. 欧洲地区

具体来看,在自由贸易协定最为集中的欧洲地区,已经形成了

RTAs 的区域网络,其中的轴心是欧盟(EC)和欧洲自由贸易联盟(EFTA)。EC 与 EFTA 的成员国之间不仅存在双边自由贸易协议,而且分别与亚洲、非洲、拉美、中东欧等地区的国家也签署了为数众多的 FTAs(详见表 1.1)。据估计,到 2005 年,EFTA 的区域自由贸易网络将进一步扩展到马耳他、突尼斯、黎巴嫩、埃及、阿尔巴尼亚等国,EC 和 EFTA 分别与海湾合作委员会国家的 RTAs 也将于近期付诸实施。而到 2010 年,欧洲与地中海地区还将建成包括 40 个国家在内的自由贸易区。

表 1.1 EC 与 EFTA 签署的主要自由贸易协定

自由贸易协定	生效时间	自由贸易协定	生效时间
EC—南非	2000 年 1 月 1 日	EC—黎巴嫩	2003 年 3 月 1 日
EC—摩洛哥	2000 年 3 月 1 日	EC—克罗地亚	2002 年 3 月 1 日
EC—以色列	2000 年 6 月 1 日	EC—约旦	2002 年 5 月 1 日
EC—墨西哥	2000 年 7 月 1 日	EC—瑞士和列支敦士登	1973 年 1 月 1 日
EC—突尼斯	1998 年 3 月 1 日	EC—冰岛	1973 年 4 月 1 日
EC—巴勒斯坦	1997 年 7 月 1 日	EC—OCTs	1971 年 1 月 1 日
EC—法罗群岛	1997 年 7 月 1 日	EC—FRROM	2001 年 6 月 1 日
EC—斯洛文尼亚	1997 年 7 月 1 日	EFTA—拉脱维亚	1996 年 6 月 1 日
EC—捷克共和国	1992 年 3 月 1 日	EFTA—立陶宛	1996 年 8 月 1 日
EC—斯洛伐克共和国	1992 年 3 月 1 日	EFTA—斯洛文尼亚	1995 年 7 月 1 日
EC—立陶宛	1995 年 1 月 1 日	EFTA—匈牙利	1993 年 1 月 1 日
EC—爱沙尼亚	1995 年 1 月 1 日	EFTA—波兰	1993 年 11 月 15 日
EC—拉脱维亚	1995 年 1 月 1 日	EFTA—保加利亚	1993 年 7 月 1 日
EC—保加利亚	1993 年 12 月 31 日	EFTA—罗马尼亚	1993 年 5 月 1 日
EC—罗马尼亚	1993 年 5 月 1 日	EFTA—以色列	1993 年 1 月 1 日
EC—匈牙利	1992 年 5 月 1 日	EFTA—捷克共和国	1992 年 7 月 1 日
EC—波兰	1992 年 5 月 1 日	EFTA—斯洛伐克共和国	1992 年 7 月 1 日
EC—埃及	1977 年 7 月 1 日	EFTA—土耳其	1992 年 4 月 1 日
EC—叙利亚	1977 年 7 月 1 日	EFTA—新加坡	2003 年 1 月 1 日

续表

自由贸易协定	生效时间	自由贸易协定	生效时间
EC—阿尔及利亚	1976 年 7 月 1 日	EFTA—摩洛哥	1999 年 12 月 1 日
EC—安道尔	1991 年 7 月 1 日	EFTA—巴勒斯坦	1999 年 7 月 1 日
EC—土耳其	1996 年 1 月 1 日	EFTA—爱沙尼亚	1996 年 6 月 1 日
EC—塞浦路斯	1973 年 6 月 1 日	EFTA—约旦	2002 年 1 月 1 日
EC—马耳他	1971 年 4 月 1 日	EFTA—墨西哥	2001 年 7 月 1 日

另外,比如土耳其,也分别与拉脱维亚、前南斯拉夫马其顿共和国、波兰、保加利亚、捷克共和国、斯洛伐克共和国、爱沙尼亚、立陶宛、以色列、罗马尼亚、匈牙利、EFTA、EC 签署了十余个自由贸易协定。同样的进程也席卷了东南欧国家,这些国家之间与其他欧洲、亚洲国家的双边区域贸易协定目前已多达五十余个。

考虑到欧盟东扩的影响,预计到 2007 年,EC 将增加 12 个新成员^①,这将使整个欧洲地区自由贸易安排的格局有所改变:一方面由于新成员国加入,欧盟与这些国家原有的双边自由贸易协定将自动终止,被新的更大范围的经济一体化组织所取代,因此会使 EC 现有的、根据双边标准衡量的 FTAs 数量下降;另一方面,从整个地区而言,欧盟将更多国家纳入其区域贸易网络,实质上是提高了其在全球贸易格局中的影响力,欧盟与新成员国都会从中受益。

2. 北非和中东地区

从全球经济角度来看,北非和中东地区并不具备强大实力,但是,在区域贸易自由化的浪潮中,该地区的步伐并不落后。由于地缘经济利益以及政治、安全等原因,这一地区一直注重与欧洲国家之间的贸易关系。自 20 世纪 70 年代以来至今,阿尔及利亚、土耳其、摩洛哥、埃及、以色列、约旦、黎巴嫩、叙利亚等国已经分别与欧盟、EFTA 国家签订了双边自由贸易协定。2010 年,欧盟—地中海自由贸易区的建成将使

^① 新增加的 12 个成员国分别是保加利亚、塞浦路斯、捷克共和国、爱沙尼亚、匈牙利、拉脱维亚、立陶宛、马耳他、波兰、罗马尼亚、斯洛伐克共和国、斯洛文尼亚。

这些业已形成的关系更加稳固。与此同时,北非国家还在积极参与同其他非洲和中东国家之间的区域贸易自由化倡议,如最近由阿拉伯联盟发起的 2007 年建立阿拉伯自由贸易区的谈判。如果以北非和中东地区国家为核心,那么,这一地区的 RTAs 网络包括了三个次区域层次的诸边自由贸易协议:有 5 个成员国的阿拉伯马格里布联盟(AMU)、有 6 个成员国的海湾合作委员会(GCC)以及有 18 个成员国的阿拉伯自由贸易区(AFTA)^①。

3. 非洲地区

目前,在北非地区,有两个诸边区域贸易协议,即阿拉伯马格里布联盟和跨地区的阿拉伯自由贸易区,其中,后者包括了除阿尔及利亚以外的所有北非国家。另外,在北非国家中,埃及是唯一一个加入东南非共同市场(COMESA)的国家。在西非地区,存在三个诸边区域贸易协议,即有三个成员国的马努河同盟(Mano River Union, MRU)、有 8 个成员国的西非经济与货币联盟(WAEMU)、由 MRU 和 WAEMU 全部成员国以及佛得角、冈比亚、加纳、毛里塔尼亚、尼日利亚组成的西非国家经济共同体(ECOWAS)。在中非地区,有两个诸边集团,分别是由 6 个成员组成的中非经济与货币联盟(CEMAC)以及由 CEMAC 和其他 5 个非洲国家组成的中非国家经济共同体(ECCAS)。在南非地区,南非关税同盟(SACU)的 5 个成员国同时也是南非发展共同体(SADC)的组成部分。而在东非地区,东非合作组织(EAC)由三个成员国构成。尽管从数量上看,整个非洲地区的 RTAs 并不算少,但是,与其他地区的区域贸易安排有所不同的是,这些 RTAs 全部是在两个以上的国家之间形成的,而且各个 RTA 的成员国之间交叉重叠,RTAs 的目标模糊,甚至相互冲突。因此,就其效果而言,非洲地区的 RTAs 往往名不副实,在向 WTO 正式通报并生效的双边区域贸易协定中,除了南非、埃及、阿尔

^① 拟建立的阿拉伯自由贸易区(AFTA)将包括 6 个海湾合作委员会成员:巴林、科威特、阿曼、卡塔尔、沙特阿拉伯、阿拉伯联合酋长国以及约旦、突尼斯、埃及、苏丹、叙利亚、索马里、伊拉克、巴勒斯坦、黎巴嫩、利比亚、摩洛哥和也门。

及利亚以外,我们看不到其他非洲国家的踪影。

4. 东欧和中亚地区

20 世纪 90 年代以后,东欧和中亚地区形成了诸多主要由前苏联加盟共和国之间签署的双边自由贸易协定,同时,这些东欧和中亚地区国家也分别与欧盟、EFTA 等建立了自由贸易区。到 2003 年 10 月,这一地区向 WTO 通报并生效的 RTAs 数目已达到 95 个(详见表 1.2)。

表 1.2 东欧和中亚地区国家签署的自由贸易协定
(按通报 WTO 的时间排序)

自由贸易协定	时 间	自由贸易协定	时 间
EC—捷克共和国	01 - 03 - 92	捷克共和国—立陶宛	01 - 09 - 97
EC—斯洛伐克共和国	01 - 03 - 92	捷克共和国—以色列	01 - 12 - 97
EC—匈牙利	01 - 03 - 92	斯洛文尼亚—克罗地亚	01 - 01 - 98
EC—波兰	01 - 03 - 92	吉尔吉斯共和国—乌克兰	19 - 01 - 98
EFTA—土耳其	01 - 04 - 92	EC—立陶宛	01 - 02 - 98
EFTA—捷克共和国	01 - 07 - 92	EC—爱沙尼亚	01 - 02 - 98
EFTA—斯洛伐克共和国	01 - 07 - 92	罗马尼亚—土耳其	01 - 02 - 98
捷克共和国—斯洛伐克共和国	01 - 01 - 93	匈牙利—以色列	01 - 02 - 98
吉尔吉斯共和国—俄罗斯联邦	24 - 04 - 93	捷克共和国—爱沙尼亚	12 - 02 - 98
EC—罗马尼亚	01 - 05 - 93	斯洛伐克共和国—爱沙尼亚	12 - 02 - 98
EFTA—罗马尼亚	01 - 05 - 93	波兰—以色列	01 - 03 - 98
EFTA—保加利亚	01 - 07 - 93	立陶宛—土耳其	01 - 03 - 98
EFTA—匈牙利	01 - 10 - 93	吉尔吉斯共和国—乌兹别克斯坦	20 - 03 - 98
EFTA—波兰	15 - 11 - 93	匈牙利—土耳其	01 - 04 - 98
EC—保加利亚	31 - 12 - 93	爱沙尼亚—土耳其	01 - 06 - 98
EC—匈牙利	01 - 02 - 94	捷克共和国—土耳其	01 - 09 - 98
EC—波兰	01 - 02 - 94	斯洛伐克共和国—土耳其	01 - 09 - 98
格鲁吉亚—俄罗斯联邦	10 - 05 - 94	斯洛文尼亚—以色列	01 - 09 - 98
罗马尼亚—摩尔多瓦	01 - 01 - 95	格鲁吉亚—亚美尼亚	11 - 11 - 98
EC—立陶宛	01 - 01 - 95	爱沙尼亚—法罗群岛	01 - 12 - 98

续表

自由贸易协定	时 间	自由贸易协定	时 间
EC—爱沙尼亚	01 - 01 - 95	保加利亚—土耳其	01 - 01 - 99
EC—拉脱维亚	01 - 01 - 95	CEFTA 增加保加利亚	01 - 01 - 99
EC—保加利亚	01 - 02 - 95	EC—斯洛文尼亚	01 - 02 - 99
EC—捷克共和国	01 - 02 - 95	EC—拉脱维亚	01 - 02 - 99
EC—罗马尼亚	01 - 02 - 95	波兰—拉脱维亚	01 - 06 - 99
EC—斯洛伐克共和国	01 - 02 - 95	波兰—法罗群岛	01 - 06 - 99
EFTA—斯洛文尼亚	01 - 07 - 95	格鲁吉亚—哈萨克斯坦	16 - 07 - 99
吉尔吉斯共和国—亚美尼亚	27 - 10 - 95	格鲁吉亚—土库曼斯坦	01 - 01 - 00
吉尔吉斯共和国—哈萨克斯坦	11 - 11 - 95	保加利亚—前南联盟马其顿共和国	01 - 01 - 00
CEFTA 增加斯洛文尼亚	01 - 01 - 96	匈牙利—拉脱维亚	01 - 01 - 00
爱沙尼亚—乌克兰	14 - 03 - 96	匈牙利—立陶宛	01 - 03 - 00
EFTA—爱沙尼亚	01 - 06 - 96	波兰—土耳其	01 - 05 - 00
EFTA—拉脱维亚	01 - 06 - 96	土耳其—斯洛文尼亚	01 - 06 - 00
格鲁吉亚—乌克兰	04 - 06 - 96	拉脱维亚—土耳其	01 - 07 - 00
格鲁吉亚—阿塞拜疆	10 - 07 - 96	土耳其—前南联盟马其顿共和国	01 - 09 - 00
斯洛文尼亚—拉脱维亚	01 - 08 - 96	克罗地亚—波斯尼亚和黑塞哥维那	01 - 01 - 01
EFTA—立陶宛	01 - 08 - 96	EFTA—前南联盟马其顿共和国	01 - 01 - 01
斯洛文尼亚—前南联盟马其顿共和国	01 - 09 - 96	匈牙利—爱沙尼亚	01 - 03 - 01
吉尔吉斯共和国—摩尔多瓦	21 - 11 - 96	保加利亚—以色列	01 - 01 - 02
斯洛伐克共和国—以色列	01 - 01 - 97	保加利亚—爱沙尼亚	01 - 01 - 02
波兰—立陶宛	01 - 01 - 97	EFTA—克罗地亚	01 - 01 - 02
斯洛文尼亚—爱沙尼亚	01 - 01 - 97	斯洛文尼亚—波斯尼亚和黑塞哥维那	01 - 01 - 02
EC—斯洛文尼亚	01 - 01 - 97	保加利亚—立陶宛	01 - 03 - 02

续表

自由贸易协定	时 间	自由贸易协定	时 间
斯洛文尼亚—立陶宛	01 - 03 - 97	EC—克罗地亚	01 - 03 - 02
CEFTA 增加罗马尼亚	01 - 07 - 97	保加利亚—拉脱维亚	01 - 04 - 03
斯洛伐克共和国—拉脱 维亚	01 - 07 - 97	土耳其—波斯尼亚和黑 塞哥维那	01 - 07 - 03
斯洛伐克共和国—立陶宛	01 - 07 - 97	土耳其—克罗地亚	01 - 07 - 03
捷克共和国—拉脱维亚	01 - 07 - 97		

5. 亚太地区

目前,亚太地区正在经历着重要的变化,这一地区的许多国家逐步将长期贸易政策的重点由坚持以最惠国待遇为基础的多边贸易自由化转向更加现实的区域化选择,以“开放的地区主义”而著称的 APEC 非歧视贸易自由化也受到了这种变化的冲击。日本、新加坡、韩国正在就建立 RTAs 进行谈判或可行性研究,其范围既包括本地区国家,也涉及跨地区的拉美、欧洲等国。同样,澳大利亚、新西兰不仅在与本地区有关国家探讨签署自由贸易协定的可能性,而且对与西半球国家建立 RTAs 尤为关注。新加坡和新西兰已经完成了 RTA 的谈判,新西兰与中国香港建立更紧密的经济伙伴关系的问题正在讨论中。日本已经完成了与新加坡的双边贸易谈判,中国—东盟 10 国自由贸易区货物贸易自由化谈判则已接近尾声。在东亚和大洋洲各国积极致力于 RTAs 的同时,南亚国家也不甘落后。即使是素来敏感、复杂的印巴关系,在区域贸易自由化的浪潮中也让位于经济利益。由孟加拉国、不丹、印度、马尔代夫、尼泊尔、巴基斯坦以及斯里兰卡 7 国组成的自由贸易区已正式启动。其中,巴基斯坦和印度将于 2009 年履行南亚自由贸易协定,斯里兰卡将于 2010 年将关税降至 0~5%,孟加拉国、不丹、马尔代夫、尼泊尔实现自由贸易的期限则为 2013 年。另外,曼谷协定成员国印度、中国、韩国、孟加拉国、老挝、斯里兰卡关于削减关税的第三轮谈判也已开始。总体来看,在向 WTO 通报的区域贸易协定中,亚太地区所占数目尽管较少,但是预计在近期内,该地区的 RTAs 将快速增长。

6. 美洲地区

美洲地区现有的区域贸易协定,比如北美自由贸易区(NAFTA)、中美洲共同市场(CACM)、加勒比共同体(CARICOM)、安第斯共同体(MERCOSUR)等已经形成了较为广泛的区域贸易网络,基本涵盖了这一地区的主要国家(见表 1.3),加之已经达成和正在谈判的双边自由贸易协定、现有 FTAs 的扩展以及 FTA 与有关国家的贸易协定,预计到 2005 年,美洲地区自由贸易安排的数量将有较大增长,其影响力也会有更大提高。

表 1.3 美洲国家签署的自由贸易协定
(按通报 WTO 的时间排序)

自由贸易协定	通报 WTO 时间	协定类型
CACM	12 - 10 - 61	关税同盟
CARICOM	01 - 08 - 73	关税同盟
美国—以色列	19 - 08 - 85	自由贸易协定
MERCOSUR	29 - 11 - 91	关税同盟
NAFTA	01 - 01 - 94	自由贸易协定
加拿大—以色列	01 - 01 - 97	自由贸易协定
加拿大—智利	05 - 07 - 97	自由贸易协定
立陶宛—土耳其	01 - 03 - 98	自由贸易协定
智利—墨西哥	01 - 08 - 99	自由贸易协定
墨西哥—以色列	01 - 07 - 00	自由贸易协定
EC—墨西哥	01 - 07 - 00	自由贸易协定
EFTA—墨西哥	01 - 07 - 01	自由贸易协定
美国—约旦	17 - 12 - 01	自由贸易协定
智利—哥斯达黎加	15 - 02 - 02	自由贸易协定
加拿大—哥斯达黎加	01 - 11 - 02	自由贸易协定

三、自由贸易安排与全球贸易

据 WTO 不完全统计,目前,区域贸易协定所覆盖的世界贸易的比重约为 40%左右,而到 2005 年,这一比重预计将提高到 50%。区域内贸易壁垒的消除尽管可能会对区外成员造成不利影响,但是,内部市场

规模的扩大将刺激成员国之间的贸易活动,客观上对全球贸易产生积极作用。

表 1.4 和表 1.5 中的数据说明了全球以及主要的自由贸易安排的进出口情况。

表 1.4 全球与主要自由贸易安排的出口贸易

单位:百万美元

年份 类别	1980	1990	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
世界	2031219	3500278	5160678	5573577	5495532	5715760	6426893	6168792	6414058
欧洲									
EFTA	49093	99423	121836	122886	117127	123010	134271	138048	147147
EU(15 国)	746939	1509386	2089067	2145238	2237329	2237460	2315995	2315442	2449025
EU(25 国)	803709	1546748	2172363	2240687	2345246	2345521	2437483	2450146	2600875
美洲									
CACM	4768	4354	8284	10005	11455	11861	11907	10600	10604
CARICOM	11443	4752	5700	6175	5488	6426	7725	7842	7513
FTAA	393784	658196	998089	1179179	1169646	1231846	1408164	1328627	1286787
MERCOSUR	29522	46418	70499	83179	81366	74322	85027	87840	88479
NAFTA	311331	561932	856482	1013549	1013925	1076935	1224127	1149208	1106936
非洲									
COMESA	13553	17538	20384	22736	19291	20452	25659	24366	25059
ECOWAS	33348	22741	21884	25384	21186	25088	30917	27798	27571
MRU	1225	3016	1144	1202	1310	1142	1179	1375	1415
SADC	34242	38423	43914	50144	41943	43949	50493	49107	49653
CYEMAC	4668	5558	6039	7448	5811	6606	8272	8122	8300
亚洲	71912	144148	321395	352929	329654	359614	427105	385476	385675
ASEAN	46045	148739	312310	363802	359782	384646	476009	471116	548337
曼谷协定	161295	87565	104410	126560	96020	122805	183681	165336	161721
GCC									

资料来源:International Trade Statistics, WTO 2003.

表 1.5 全球与主要自由贸易安排的进口贸易

单位:百万美元

年份 类别	1980	1990	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
世界	2071346	3615684	5201265	5615134	5590247	5774382	6554168	6291699	6568843
欧洲									
EFTA	54267	98592	114884	113687	120054	116546	119468	119382	116219
EU(15 国)	857406	1558589	1992233	2029021	2153380	2187866	2330465	2269013	2345319
EU(25 国)	898254	1593308	2090310	2159803	2299736	2330015	2486605	2435861	2532388
美洲									
CACM	6001	6473	12817	15355	18029	18380	19618	20734	21886
CARICOM	13893	6891	9106	11723	11820	11526	12665	12800	12773
FTAA	430594	757012	1173201	1382125	1476676	1558150	1822926	1708029	1766445
MERCOSUR	37797	29295	79554	102272	98336	82349	89277	80804	60102
NAFTA	341672	683779	1007749	1176458	1270926	1381831	1628989	1518976	1598347
非洲									
COMESA	16750	32928	31107	35937	38766	37490	36395	36895	37209
ECOWAS	25624	13983	19270	20562	20950	21480	20311	23353	19386
MRU	1231	1057	1302	1112	901	917	1052	1073	1138
SADC	28798	33844	47312	52257	47662	45428	48788	47515	48650
CEMAC	3037	3440	3342	4194	4107	3848	3759	4627	4351
亚洲									
ASEAN	65638	162327	355298	372293	282194	301319	367733	337280	347671
曼谷协定	61846	153260	317044	341881	289930	346609	453169	449889	518211
GCC	52088	47328	68226	79302	76017	71471	77037	83029	88849

资料来源:International Trade Statistics, WTO 2003.

鉴于 FTAs 轴心—辐条体系中各部分的交叉和重叠,我们不能利用加总的方法将各个自由贸易协定的贸易额进行汇总,其中的重复计算无法准确反映实际贸易的真实情况。但是,相对独立的主要自由贸易集团,比如欧盟 15 国、NAFTA、ASEAN 在全球贸易中所占的比重都呈现出上升趋势。1980 年,欧盟 15 国、NAFTA、ASEAN 的出口额分别为 7469.39 亿美元、3113.31 亿美元、71.912 亿美元,占世界出口总额的

36.8%、15.3%和 3.5% 到 2002 年 这一比例提高到 38.1%、17.3%和 6.0%。

表 1.6 显示出近年来主要区域贸易集团内部出口贸易占其出口总额的比重。就内部贸易的依赖性而言,并非所有的自由贸易安排都会产生显著的贸易转移效应,这与理论分析的结论类似。所以,我们注意到,自由贸易安排各成员国之间的贸易在 FTA 形成前后的表现并没有统一的结论。欧盟成员国之间的内部贸易占其贸易总额的比重较高,各国从欧盟内部的进口部分在进口总额的比重达到 60%至 80%不等;NAFTA 也有相似的情况。而某些 FTAs,比如波罗的海国家之间的双边贸易协定、非洲的 FTAs 却没有明显依赖内部贸易的证据。一些同时是多个区域贸易协定成员国的国家,其区域内贸易的份额也并非与参与协定的多少成比例。事实上,从贸易效果来看,起决定作用的因素是组建 FTAs 国家之间的贸易关系,这不仅决定了 FTAs 参与方的利益分配,而且对全球贸易也有重要影响。

表 1.6 区域贸易集团内部出口贸易占其出口总额的比重

单位 :%

贸易集团	1980 年	1990 年	2001 年
欧洲			
波罗的海国家	...	...	12.0
EFTA	1.1	0.8	0.7
欧盟(15 国)	60.8	65.9	61.2
欧盟欧元区国家	51.4	55.1	50.1
欧盟(25 国)	61.8	67.9	67.8
美洲			
安第斯集团	3.8	4.1	9.4
中美洲共同市场	24.4	15.4	15.0
加勒比共同体	5.3	8.1	13.4
美洲自由贸易区	43.4	46.6	60.1
拉美一体化协会	13.9	11.6	14.5

续表

贸易集团	1980 年	1990 年	2001 年
南美洲共同市场	11.6	8.9	20.8
北美自由贸易区	33.6	41.4	54.8
非洲			
东南非共同市场	5.7	6.3	5.2
阿拉伯马格里布联盟	0.3	2.9	2.6
亚洲			
东盟	17.4	19.0	22.4
曼谷协定	1.7	1.6	8.7
海湾合作委员会	3.0	8.0	5.1

资料来源 :International Trade Statistics ,WTO 2003.

第三节 自由贸易安排的新特点

20 世纪 90 年代中期以后 ,自由贸易安排表现出与以往不同的新特点。新型 FTAs 不仅增长迅速 ,形式更为复杂 ,而且在贸易协定的内容、地域范围、全球体系以及影响等诸多方面都有独特之处。

一、自由贸易协定以前所未有的速度激增

1995 年 ,世界贸易组织(WTO)取代战后形成的关税与贸易总协定(GATT)成为全球多边贸易体系的组织与法律基础。WTO 成立以后 ,多边贸易自由化进展缓慢 ,与各国的期望相去甚远 ,而相比之下 ,缔结双边和诸边自由贸易协定之势却愈演愈烈。WTO 与 FTAs 的对比使人们自然而然地对 1995 年以后 FTAs 的增长更为关注。我们姑且忽略其中隐含的对多边贸易体系的失望或担忧等因素 ,事实是 ,FTAs 在 1995 年后以前所未有的速度激增 ,而且这种趋势还在继续。

图 1.3 显示出 1995 年至 2003 年各国向 WTO 通报并生效的自由贸易安排的数量。根据 WTO 的统计 ,1995 年以前 ,共有 62 个区域贸易协定生效 ,而 1995 年以后 ,FTAs 的新增数量为 125 个。1995 年后的 9 年间 ,各国签署的 FTAs 是 1958 年至 1994 年 37 年间的 2 倍。

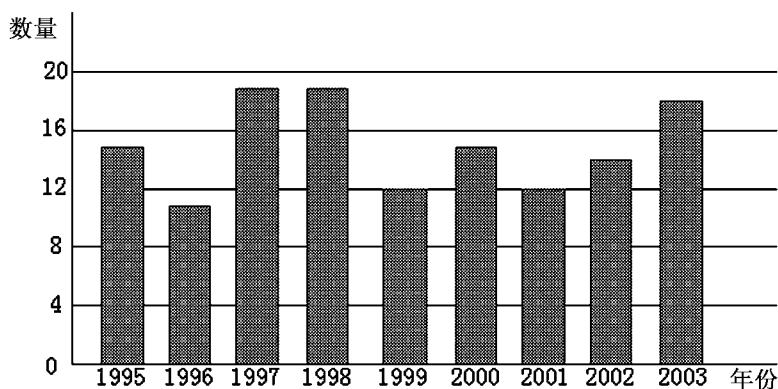


图 1.3 1995 年以后生效的 RTAs

表 1.7 是已经生效的自由贸易协定数量的对比情况。从表中可以看出,以 10 年为周期,1990 年至 1999 年生效的 FTAs 为 109 个,远远超出了 20 世纪 50 年代、60 年代、70 年代和 80 年代的总和。仅 1995 年至 1999 年,FTAs 的新增数量就为 76 个,是 1950 年至 1994 年 FTAs 数量的 1.2 倍。如果将 2000 年以后签署的 FTAs 也包括在内,其增长之势更甚。根据 1995 年以后的情况,可以预计,到 2005 年或 2010 年,FTAs 的数量将接近 300 个。

表 1.7 按年代划分的区域贸易协定数量

年 代	区域贸易协定数量(个)
1950 年至 1959 年	2
1960 年至 1969 年	3
1970 年至 1979 年	15
1980 年至 1989 年	9
1990 年至 1999 年	109
其中,1990 年至 1994 年	33
1995 年至 1999 年	76
2000 年至 2003 年	49

资料来源 根据 WTO 统计数据(2003 年)整理。

二、区域贸易安排以双边自由贸易区为主

目前,在已经生效或正在谈判的区域贸易安排中,自由贸易区是主要形式^①。据 WTO 统计,到 2003 年 10 月,已生效的自由贸易协定为 149 个,关税同盟为 14 个,优惠贸易安排为 18 个,其中,自由贸易协定占有所有区域贸易安排的 80% 以上。表 1.8 中的数据显示,20 世纪 90 年代以后,在区域贸易安排中,自由贸易协定的数量占绝对优势。1995 年至 2003 年,已生效的自由贸易协定为 110 个,占这一期间自由贸易安排总数的 95% 左右。

表 1.8 自由贸易安排的形式

年 份	自由贸易安排(个)		
	关税同盟	优惠贸易安排	自由贸易协定
1950 年至 1959 年	1	0	0
1960 年至 1969 年	1	1	1
1970 年至 1979 年	4	2	9
1980 年至 1989 年	2	4	3
1990 年至 1999 年	6	9	95
1990 年至 1994 年	3	7	26
1995 年至 1999 年	3	2	69
2000 年至 2003 年	0	2	41

资料来源 根据 WTO 统计数据(2003 年)整理。

就自由贸易区的构成情况来看,目前在已签署或正在谈判的 FTAs 中,双边协定居多。表 1.9 说明了建立 FTAs 的国家和地区的构成情况。

根据表 1.9 汇总的双边自由贸易协定的总体情况,在两个国家之间达成的自由贸易区占有所有自由贸易协定的约 60%;一方为 FTA,另一方为某个国家之间形成的自由贸易区则占自由贸易协定总数的约 36%。迄今为止,诸边自由贸易区,如 NAFTA,CEFTA 等数量较少,在

^① 根据协定类型划分的、向 WTO 通报并生效的区域贸易协定情况参见附录二。

全部自由贸易协定中只占约 5%。

表 1.9 双边自由贸易协定

时 间	自由贸易协定	时 间	自由贸易协定
01 - 01 - 89	CER	01 - 01 - 01	新西兰—新加坡
19 - 08 - 85	美国—以色列	01 - 03 - 01	匈牙利—爱沙尼亚
01 - 01 - 93	捷克共和国—斯洛伐克共和国	15 - 12 - 01	印度—斯里兰卡
24 - 04 - 93	吉尔吉斯共和国—俄罗斯联邦	17 - 12 - 01	美国—约旦
01 - 07 - 93	法罗群岛—挪威	01 - 01 - 02	保加利亚—以色列
01 - 07 - 93	法罗群岛—冰岛	01 - 01 - 02	保加利亚—爱沙尼亚
10 - 05 - 94	格鲁吉亚—俄罗斯联邦	01 - 01 - 02	斯洛文尼亚—波斯尼亚和黑塞哥维那
01 - 01 - 95	罗马尼亚—摩尔多瓦	15 - 02 - 02	智利—哥斯达黎加
01 - 03 - 95	法罗群岛—瑞士	01 - 03 - 02	保加利亚—立陶宛
27 - 10 - 95	吉尔吉斯共和国—亚美尼亚	01 - 11 - 02	加拿大—哥斯达黎加
11 - 11 - 95	吉尔吉斯共和国—哈萨克斯坦	30 - 11 - 02	日本—新加坡
14 - 03 - 96	爱沙尼亚—乌克兰	01 - 04 - 03	保加利亚—拉脱维亚
04 - 06 - 96	格鲁吉亚—乌克兰	01 - 07 - 03	土耳其—波斯尼亚和黑塞哥维那
10 - 07 - 96	格鲁吉亚—阿塞拜疆	01 - 07 - 03	土耳其—克罗地亚
01 - 08 - 96	斯洛文尼亚—拉脱维亚	28 - 07 - 03	新加坡—澳大利亚
01 - 09 - 96	斯洛文尼亚—前南联盟马其顿共和国	01 - 01 - 73	EC—瑞士和列支敦士登
21 - 11 - 96	吉尔吉斯共和国—摩尔多瓦	01 - 04 - 73	EC—冰岛
01 - 01 - 97	斯洛伐克共和国—以色列	01 - 07 - 76	EC—阿尔及利亚

续表

时 间	自由贸易协定	时 间	自由贸易协定
01 - 01 - 97	波兰—立陶宛	01 - 07 - 77	EC—埃及
01 - 01 - 97	斯洛文尼亚—爱沙尼亚	01 - 07 - 77	EC—叙利亚
01 - 01 - 97	加拿大—以色列	01 - 03 - 92	EC—捷克共和国
01 - 03 - 97	斯洛文尼亚—立陶宛	01 - 03 - 92	EC—斯洛伐克共和国
01 - 05 - 97	以色列—土耳其	01 - 03 - 92	EC—匈牙利
01 - 07 - 97	斯洛伐克共和国—拉脱维亚	01 - 03 - 92	EC—波兰
01 - 07 - 97	斯洛伐克共和国—立陶宛	01 - 04 - 92	EFTA—土耳其
01 - 07 - 97	斯洛伐克共和国—拉脱维亚	01 - 07 - 92	EFTA—捷克共和国
05 - 07 - 97	加拿大—智利	01 - 07 - 92	EFTA—斯洛伐克共和国
01 - 09 - 97	捷克共和国—立陶宛	01 - 01 - 93	EFTA—以色列
01 - 12 - 97	捷克共和国—以色列	01 - 05 - 93	EC—罗马尼亚
01 - 01 - 98	斯洛文尼亚—克罗地亚	01 - 05 - 93	EFTA—罗马尼亚
19 - 01 - 98	吉尔吉斯共和国—乌克兰	01 - 07 - 93	EFTA—保加利亚
01 - 02 - 98	罗马尼亚—土耳其	01 - 10 - 93	EFTA—匈牙利
01 - 02 - 98	匈牙利—以色列	15 - 11 - 93	EFTA—波兰
12 - 02 - 98	捷克共和国—爱沙尼亚	31 - 12 - 93	EC—保加利亚
12 - 02 - 98	斯洛伐克共和国—爱沙尼亚	01 - 02 - 94	EC—匈牙利
01 - 03 - 98	波兰—以色列	01 - 02 - 94	EC—波兰
01 - 03 - 98	立陶宛—土耳其	01 - 01 - 95	EC—立陶宛
20 - 03 - 98	吉尔吉斯共和国—乌兹别克斯坦	01 - 01 - 95	EC—爱沙尼亚
01 - 04 - 98	匈牙利—土耳其	01 - 01 - 95	EC—拉脱维亚
01 - 06 - 98	爱沙尼亚—土耳其	01 - 07 - 95	EFTA—斯洛文尼亚
01 - 09 - 98	捷克共和国—土耳其	01 - 06 - 96	EFTA—爱沙尼亚
01 - 09 - 98	斯洛伐克共和国—土耳其	01 - 06 - 96	EFTA—拉脱维亚

续表

时 间	自由贸易协定	时 间	自由贸易协定
01 - 09 - 98	斯洛文尼亚—以色列	01 - 08 - 96	EFTA—立陶宛
11 - 11 - 98	格鲁吉亚—亚美尼亚	01 - 01 - 97	EC—法罗群岛
01 - 12 - 98	爱沙尼亚—法罗群岛	01 - 01 - 97	EC—斯洛文尼亚
01 - 01 - 99	保加利亚—土耳其	01 - 07 - 97	EC—巴勒斯坦
01 - 06 - 99	波兰—拉脱维亚	01 - 03 - 98	EC—突尼斯
01 - 06 - 99	波兰—法罗群岛	01 - 07 - 99	EFTA—巴勒斯坦
16 - 07 - 99	格鲁吉亚—哈萨克斯坦	01 - 01 - 00	EC—南非
01 - 98 - 99	墨西哥—智利	01 - 03 - 00	EC—摩洛哥
01 - 01 - 00	格鲁吉亚—土库曼斯坦	01 - 06 - 00	EC—以色列
01 - 01 - 00	保加利亚—前南联盟马其顿共和国	01 - 07 - 00	EC—墨西哥
01 - 01 - 00	匈牙利—拉脱维亚	01 - 01 - 01	EFTA—前南联盟马其顿共和国
01 - 03 - 00	匈牙利—立陶宛	01 - 07 - 01	EFTA—墨西哥
01 - 05 - 00	波兰—土耳其	01 - 01 - 02	EFTA—约旦
01 - 06 - 00	土耳其—斯洛文尼亚	01 - 01 - 02	EFTA—克罗地亚
01 - 07 - 00	墨西哥—以色列	01 - 03 - 02	EC—克罗地亚
01 - 07 - 00	拉脱维亚—土耳其	01 - 05 - 02	EC—约旦
01 - 09 - 00	土耳其—前南联盟马其顿共和国	01 - 01 - 03	EFTA—新加坡
01 - 01 - 01	克罗地亚—波斯尼亚和黑塞哥维那	01 - 03 - 03	EC—黎巴嫩

注 表中双边自由贸易协定包括两种形式 :一是在两个国家之间达成的 FTA ,二是在 FTA 和一国之间形成的自由贸易区。

三、自由贸易安排地域范围扩大 ,洲际化趋势加强

截至 2003 年底 ,在生效的区域贸易协定中 ,尚未出现洲际自由贸易安排。但是 ,由业已形成的 RTAs 所推动的区域自由贸易谈判日渐增多 ,已经显示出自由贸易安排地域范围扩大的倾向。对此 ,WTO 曾经有过粗略估计。图 1.4 表明 ,至少作为其中一方 ,RTAs 所参与的正在谈判的区域贸易安排几乎达到近一半规模。

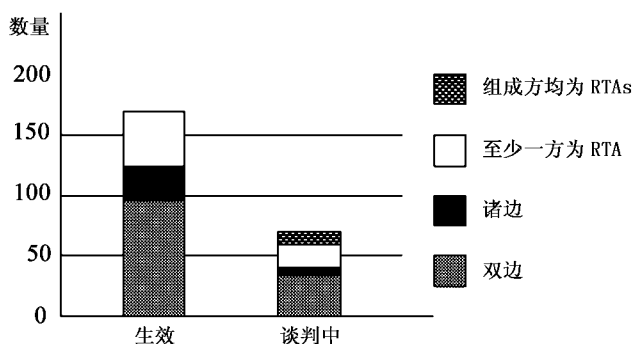


图 1.4 RTAs 的组成

RTAs 地域的扩大不可避免地会将其触角延伸到洲际范围。因此，近年来，区域贸易安排的“洲际化”趋势，尤其是居主导地位的大国或大国经济集团间着手设立洲际自由贸易区的进展较快。对其可能造成的更大范围的排他性影响，集团外国家都有些许不安。也正是基于这种担忧，现有的洲际自由贸易协定虽然尚在谈判中或酝酿中，但是彼此间的竞争已初见端倪。

到目前为止，在全球范围内，计划推出的洲际大自由贸易区主要有欧盟—拉美自由贸易区、欧盟—地中海自由贸易区、跨大西洋自由贸易区以及美洲自由贸易区等。

1. 欧盟—拉美自由贸易区

欧盟统一大市场已于 1993 年初正式启动，同年 11 月，《马斯特里赫特条约》开始生效。欧元启动后，欧盟外围国家中出现了申请加盟的热潮。在法国、西班牙和意大利等国的推动下，欧盟决定进一步扩大经贸合作范围，建立跨区域自由贸易区。

20 世纪 90 年代中期以后，欧盟与拉美的关系发生了积极的变化，经济关系不断深入。联合国拉美经济委员会的报告表明，从 1998 年起，欧洲对拉美的投资就已超过美国。目前在 25 个向拉美投资最大的

公司中,有 14 个来自欧洲,11 个来自美国。随着两个地区经贸关系的顺利发展,建立欧盟—拉美自由贸易区的构想也逐渐从提出进入实质性阶段。

1994 年 10 月,欧盟委员会首次提出组建“欧盟—南方共同市场地区联盟”的倡议,这一倡议很快得到南方共同市场的响应。同年 12 月,双方发表联合声明,确认了这一构想。1995 年 12 月,欧盟 15 国马德里首脑会议正式批准并与拉美南方共同市场成员国签署了《地区间合作框架协议》。按照这一协议,欧盟和南方共同市场成员巴西、阿根廷、乌拉圭和巴拉圭 4 国,将用 3 年时间就减少关税问题进行具体谈判,然后用 8 年时间作为逐步减免关税的过渡阶段,最终在 2008 年建立一个范围广阔的洲际自由贸易区。

1998 年 7 月,欧盟与墨西哥正式启动自由贸易谈判。经过三轮谈判,双方终于在 1999 年 11 月 24 日达成协议,并于 2000 年 3 月 23 日正式签署《欧盟—墨西哥自由贸易协定》。协议规定,欧盟与墨西哥的双边贸易在 2007 年前发展成为完全的自由贸易关系。该协定于 2000 年 7 月 1 日生效,这是欧盟与拉美国家达成的第一个自由贸易协定。

1999 年 6 月,首届欧盟—拉美国家首脑会议在巴西里约热内卢召开,欧盟 15 国和 32 个拉美国家的首脑与会,双方表达了在各个领域加强战略合作关系的强烈愿望。会上重点讨论了如何在各个领域进行合作、争取在 2005 年建立“欧盟—拉美自由贸易区”等问题。会议期间,欧盟与南方共同市场决定,两个地区间将根据世界贸易组织的基本原则,就逐步开放市场进行谈判。酝酿已久的“欧盟—拉美自由贸易区”建设开始进入实质性阶段。

2. 欧盟—地中海自由贸易区

冷战结束后,欧盟开始改变 20 世纪 70 年代单方面给予地中海国家贸易特惠待遇安排做法,向对等的自由贸易体制转变,试图建立一种更广泛的、互利合作的经济关系。“欧洲—地中海自由贸易区”计划由欧盟首次提出,并在 1995 年 11 月由欧盟 15 国和地中海 12 国巴塞罗那

召开的首届欧盟—地中海外长会议上正式确认。在会议发表的 27 国共同宣言(即《巴塞罗那宣言》)中,双方决定将在 2010 年建成“欧洲—地中海自由贸易区”。

从《巴塞罗那宣言》的有关内容看,这一自由贸易区将包括:按双方商定的时间表逐步消除工业品贸易的关税与非关税壁垒;以传统商品贸易为起点,在允许的农业政策范围内并尊重 GATT 谈判成果的情况下,通过相互的特惠安排逐步实现农产品贸易自由化;服务贸易也将依照 GATs 逐步实现自由化。该宣言还指出,与会方将通过下述措施为自由贸易区的逐步设立提供便利:采取适当的措施重视累积原产地规则、知识产权保护、竞争规则等。

“欧洲—地中海自由贸易区”计划将按“双边”和“单边”两个平行轨道同时展开。“双边轨道”又称“水平轨道”,是指欧盟分别与地中海 12 个伙伴国家签署包括自由贸易区在内的联系协定,实现双边贸易的自由化。“多边轨道”又称“垂直轨道”或“南南一体化”,是指地中海 12 个伙伴国家通过签署自由贸易协定或包括自由贸易内容在内的经济协定,实现该地区的贸易自由化^①。为保证这一进程顺利实施,双方共同设立了欧盟—地中海部长会议机制,主要包括外交部长会议、贸易和工业等部门部长会议。

到 2002 年底,欧盟—地中海联系协定签署的进程基本结束。截至 2002 年 6 月欧盟—黎巴嫩联系协定正式签署,欧盟已与地中海伙伴国家中的以色列(1995 年 1 月)、约旦(1997 年 11 月)、突尼斯(1998 年 3 月)、摩洛哥(2000 年 1 月)、埃及(2001 年 6 月)、阿尔及利亚(2002 年 5 月)签署了联系协定,与巴勒斯坦(1996 年 1 月)签署了临时协定,与土耳其(1995 年 12 月)缔结了关税同盟,塞浦路斯和马耳他作为欧盟新定候选国已被列入欧盟关税同盟计划,只有与叙利亚的联系协定仍在谈判之中。欧盟与上述国家签署的联系协定都明确规定将在 2010 年建立自由贸易机制,同时,地中海国家间经

^① 郑先武:《试论“欧洲—地中海自由贸易区”》,载于《世界经济研究》2003 年第 2 期。

济贸易协定也相继签署。

目前 欧盟—地中海贸易部长会议达成诸多共识。2001 年 5 月,首届欧盟—地中海贸易部长会议就累积原产地规则达成一致意见。2002 年 3 月,第二届欧盟—地中海贸易部长会议通过贸易与投资便利化行动计划,主要内容有:改进与贸易有关的报关程序;促进与贸易有关技术措施和商品估价的标准化;在知识产权方面保持一致。会议还通过了有力支持将自由贸易区向地中海其他国家拓展的动议。

3. 跨大西洋自由贸易区

近几年来,欧盟正与美国积极磋商,筹划建立由欧盟与北美自由贸易区组成的“大西洋共同体”,并将这一构想进一步扩大到南方共同市场,形成由这三大地区组织组成的世界上最大的“跨大西洋自由贸易区”。

冷战结束后,世界格局发生了重大变化,欧美关系面临新的调整,在此背景下美国凭借与英国的历史渊源提出了“新大西洋主义”。20 世纪 90 年代中期,建立跨大西洋自由贸易区的提议进入了加速阶段。1995 年,英美两国政府一再阐述建立“跨大西洋自由贸易区”的必要性,支持建立跨大西洋自由贸易区的构想。1995 年 12 月,在马德里会议上,美国总统克林顿、西班牙首相冈萨雷斯和欧盟委员会主席桑特签署了《跨大西洋新纲要》,同意加强两岸经贸联系,并就建立跨大西洋自由贸易区进行了讨论。1998 年 3 月 11 日,欧盟委员会通过了一项决议,准备就建立一个联结欧盟和美国的巨大的自由贸易区(TAFTA)的问题与美国开始谈判。

另一方面,北美自由贸易协定的其他成员国也都表示出要与欧洲伙伴共同推进贸易自由化的意向。1994 年,墨西哥与欧盟就共建自由贸易区的问题开始磋商。同年 12 月,加拿大总理克雷蒂安在访问巴黎时表示了他关于建立一个广义的欧洲—北美自由贸易协定的想法。1997 年 7 月,墨西哥和欧盟又签署了 3 项与正式谈判有关的基础文件。1998 年 7 月,欧盟与墨西哥正式启动自由贸易谈判,在 1999 年 11 月 24 日达成协议,并于 2000 年 3 月 23 日正式签署《欧盟—墨西哥自由贸易

协定》,该协定于 2000 年 7 月 1 日生效。《欧盟—墨西哥自由贸易协定》是迄今为止欧盟与欧洲之外国家达成的涵盖面最为广泛的自由贸易协定。

从总体上看,欧盟与北美各国就进行跨大西洋贸易与经济合作表现出很强的意向,但目前只是停留在构想阶段,还没有突破性的进展。

四、自由贸易安排内容更为广泛

自由贸易安排产生后,直到 20 世纪 70 年代,大多数传统的 FTA 作为经济政策的主要工具,其作用集中于货物贸易自由化方面。发展中国家之间以及一些发达国家与发展中国家之间根据授权条款组建的双边自由贸易区侧重于有限产品的优惠交换;发达国家之间签署的自由贸易协定也以缔约国之间的关税削减和数量限制为核心。然而,20 世纪 80 年代以后,新一代自由贸易安排覆盖的领域和内容更为广泛,除关税减让以外,它还可以包括与贸易有关的任何条款。

表 1.10 列举了自由贸易协定的传统领域以及新条款的主要内容。目前,无论是双边自由贸易协定或者是诸边、洲际自由贸易区,协议涉及的内容普遍包括货物贸易、服务贸易、投资、贸易便利化、知识产权、竞争政策等问题。此外,FTA 包括的领域也不仅仅与贸易直接相关,如 NAFTA 包含了劳动标准和环境保护方面的内容,欧盟与墨西哥的双边协定则包含了关于民主发展的条款。迄今为止,所有这些新领域在多边贸易体系中并没有充分体现,而区域贸易安排作为试验场不仅先行一步,且有将更多问题纳入 WTO 的趋势。对此,区域主义者认为,在一些新的、敏感领域达成的双边或区域自由贸易协定为多边贸易自由化提供了经验,有助于多边框架下新条款的谈判,这是 FTAs 的贡献。而多边主义者则持消极观点,认为在旷日持久的复杂谈判中纳入更多内容,无疑为已经困难重重的 WTO 设置了更多障碍,从维护多边贸易体系的角度来看,这是不利的。

表 1.10 自由贸易协定主要条款

自由贸易协定传统内容	自由贸易协定新条款
关税 农业 数量限制 其他非关税措施 反倾销 反补贴 卫生与动植物检疫检验 原产地规则 争端解决	安全措施 标准和一致化 技术性贸易壁垒 海关程序 政府采购 服务 劳动力流动 投资 竞争政策 知识产权 电子商务 交通与通讯 能源 环境问题 劳动标准 经济技术合作

五、自由贸易安排的轴心—辐条体系逐渐形成

GATT/WTO 成立后,一直被奉为全球贸易的唯一体系,支撑这一体系的基础是多边贸易自由化的目标,维持这一体系运转的是数轮削减关税和非关税措施的多边贸易谈判。直到 1995 年 WTO 成立之时,或许人们都没有预见到,被 GATT 第 24 条作为最惠国待遇例外而允许存在的自由贸易安排会形成复杂的区域网络。这种网络虽然没有统一的组织或法律基础,却正在以轴心—辐条的形式逐步构成错综交织的全球体系。以区域利益取代多边利益,以国家推动取代组织协调,以局部渗透取代整体参与,轴心—辐条体系与多边贸易体系并行,“殊途”是事实,“同归”却停留在理想阶段。

与多边贸易体系的单一性相比较,自由贸易安排轴心—辐条体系的复杂性与特殊性表现在几个方面:首先,轴心—辐条体系以大国或区域集团为主导。在多边贸易框架下,大国的作用会受制于所有成员国共同达成的一揽子协议而被削弱。某些条件下,经济实力较弱的国家

之间趋于联合,只要采取否定立场,大国意图就难以实现。然而,在双边或诸边自由贸易安排中,大国或区域集团可以就缔结协定的成员国作出自主选择,与符合其标准的国家组成利益集团,其既定的经济、政治、安全等各种目标均可得以顺利实现。不仅如此,由于自由贸易区原产地规则的限制,轴心国家虽然可以进入所有辐条国家的市场,但是辐条国家之间却无法相互进入。有此便利条件,轴心国主导地位的优势得以进一步巩固。其次,轴心—辐条体系由多层构造组成。图 1.5 显示的是目前自由贸易安排的多层次轴心—辐条体系。

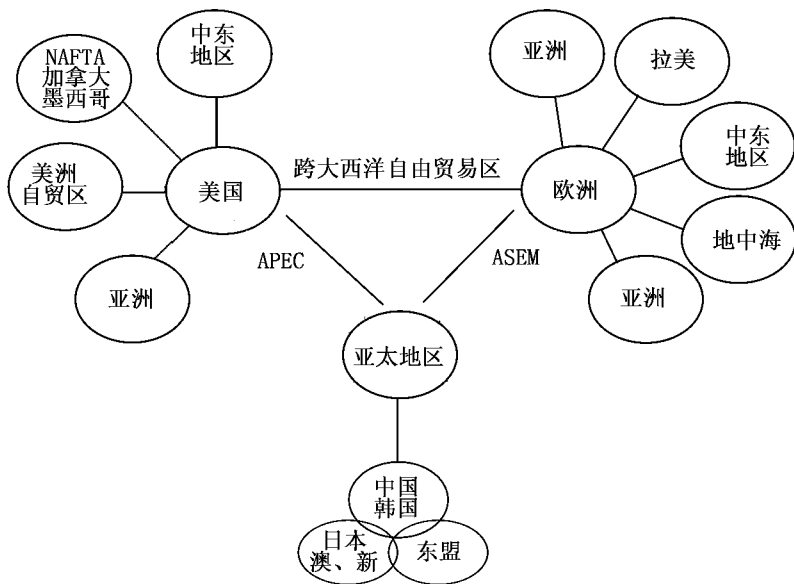


图 1.5

我们可以看到,在已经生效或正在谈判的自由贸易协定中,以欧盟、EFTA 代表的欧洲地区贸易集团和美国的主导地位是确定无疑的。以它们为中心,分别与亚洲、拉美、中东欧国家、地中海国家、非洲国家组建的 FTAs 约为六十个。除此以外,美洲、亚洲等地区的一部分国家或

区域集团,比如加拿大、墨西哥、智利、日本、韩国、新加坡、澳大利亚、新西兰、中国、ASEAN等在建立自由贸易区中的积极表现和潜力也使它们成为 FTAs 体系中的次级轴心。在区域贸易安排的竞争性自由化趋势中,预计今后轴心—辐条体系的层次会更为复杂,而且各个轴心—辐条系统的交叉会对各国在全球贸易利益格局中的地位带来重要影响。

第二章 区域经济一体化与自由贸易 安排的理论基础

区域合作是当今世界发展的一个重要趋势,特别是在 20 世纪 90 年代中期以后,地区性贸易安排的数量和规模迅速增长,成为各国在区域层次上建立或拓展对外关系的重要策略,引起了广泛关注。从内涵来看,区域合作包括了经济、社会、政治、文化、外交、安全等广泛的内容,因此,对这一领域的研究也包括了经济学、政治学、国际关系、军事安全与战略等不同学科及学科之间的交叉。当然,从区域合作发展的实践和各国的策略选择来看,经济问题仍然是关键领域,并因此决定了经济一体化理论在区域合作研究中所占据的主流地位。

第一节 区域经济一体化的理论框架

较之广义的区域经济合作,区域经济一体化属于狭义的范畴,通常是指两个或两个以上的国家或经济体通过达成某种协议所建立的经济合作组织。“一体化”(Integration)一词在经济意义上的最早运用是在有关产业组织的研究和讨论之中,通常指企业的合并,并从中衍生出垂直一体化与水平一体化两种企业归并的组合方式。将“一体化”视为国家之间经济融合的观点是在 20 世纪 50 年代才形成的。这时,“一体化”指的就是地区性的经济一体化。由于地缘利益是形成经济一体化的有利条件,因此,“一体化”大量地表现为区域形式。对区域经济一体化的

理论研究,自 50 年代以后逐步深入和发展,形成了包括国际经济一体化理论、“新区域主义”研究、一体化的政治经济分析以及一体化的实证与政策研究在内的理论框架。

一、国际经济一体化理论

(一)国际经济一体化的标准分类

对于国际经济一体化的类型,我们一直沿用巴拉萨(Balassa)的分类方法,即自由贸易区、关税同盟、共同市场、经济联盟和完全的经济一体化^①。其中,自由贸易区是两个或两个以上的国家或经济体之间通过达成协议,相互取消进口关税和与关税具有同等效力的其他措施而形成的经济一体化组织。关税同盟则是在自由贸易区的基础上,对非成员实行统一的对外进口关税或其他贸易政策。共同市场是指成员国之间不仅实现了自由贸易,建立了共同对外关税,而且还实现了服务、资本和劳动力的自由流动。经济联盟的成员国之间不但废除了贸易壁垒,统一对外贸易政策,实现生产要素的自由流动,而且在协调立场的基础上采取统一的经济政策。完全的经济一体化是在实现了经济联盟目标的基础上,进一步实现经济制度、政治制度、法律制度等方面协调和统一的最高程度经济一体化组织。

需要指出的是,对区域经济一体化类型的划分并非一定是现实中经济一体化的具体路径。在经济一体化的实践中,起点并不一定是自由贸易区,但是,通常情况下,一体化程度的提高是渐进性的。这种划分方法和现实路径为理论研究奠定了基础。

(二)国际经济一体化理论

将经济一体化作为区域合作的典型,运用国际经济学加以分析始终是国际经济一体化理论研究的主流。目前,学术界对国际经济一体化理论所做的研究工作主要集中于贸易一体化的效率与福利分析、一体化的对外直接投资理论、财政一体化理论和一体化的货币金融理论

^① 有的研究将优惠贸易安排(Preferential Trade Arrangement, PTA)作为区域经济一体化中最松散的初级形式,但是,普遍的理论分析一般对此种形式忽略不计。

等几个方面。

1. 贸易一体化的效率与福利分析

对贸易一体化的分析源于瓦伊纳(Viner, 1950)的开创性研究^①。1950年,在其著作《关税同盟问题》中,瓦伊纳考察了关税同盟的贸易创造和贸易转移效应,从静态角度探讨了贸易一体化的资源配置收益。其后,经由米德(Meade, 1953, 1955)、李普西(Lipsey, 1956)、兰开斯特(Lancaster, 1956)、丁伯根(Tinbergen, 1965)、库珀(Cooper, 1965)、马赛尔(Massell, 1965)等经济学家的完善和发展,形成了贸易一体化理论研究的基础。

古典的贸易一体化理论,是以完全竞争为前提的静态分析,着眼于一体化对各成员国产业间或部门间专业化的影响。通常假设商品和要素市场是完全竞争的,且只在各国内而并非国家之间自由流动。以关税同盟为例,其效果、收益和损失主要来自于它对资源配置和国际生产专业化、规模经济的开发利用以及贸易条件的影响,而对要素生产率、利润率、经济增长率和收入分配的效应分析,在古典框架中是被忽略的。

然而,经济一体化在贸易方面的现实效应表明,大量的利益产生于相同或类似产品之间的交换和由此形成的专业化分工,在一体化的先驱——欧盟的实践中,这种效应非常典型。对于区域贸易安排中某个国家既进口又出口同一产品的现象,古典关税同盟理论无法解释。20世纪80年代后,新贸易理论为重新阐释一体化中的产业内贸易提供了契机,在两个方面,一是规模经济和产品细分的相互作用(Krugman, 1979; Dixit and Norman, 1980);二是垄断竞争及其为厂商主动分割市场提供的激励(Brander and Krugman, 1983),一体化的贸易分析得到进一步拓展。

对贸易一体化新的理论研究,引入了规模收益递增和不完全竞争

^① Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue*, New York, Carnegie Endowment for International Peace.

的假设,它突破了比较优势的局限,着眼于存在产品差异和规模经济时由于竞争激化所引发的贸易利益。除传统的分工收益以外,在新框架中,贸易安排的潜在利益进一步扩大,特别是经济发展水平相似的国家之间,市场规模的扩大将导致贸易扩张,竞争中处于优势地位的生产者从多样化的产品生产与产业内分工中获得最大利润;消费者也会享受产品成本降低和进口商品增加所带来的福利。

一般而言,不完全竞争市场和产品差异意味着厂商对某一市场有不同的控制和影响力,减少关税和非关税壁垒的效应会通过国内外市场的渠道反映出来。在典型的模型分析中,价格—成本比与市场力量和份额直接相关。假设由于贸易壁垒的作用及偏好向国内产品倾斜,厂商占有大部分国内市场份额,但是在出口市场中所占的份额只有较少部分。在形成贸易一体化以前,厂商对国内销售的产品定价高于其出口产品。一体化以后,厂商在整合市场中的份额决定了其市场力量。由于集团内伙伴国供应商的贸易成本被降低,导致竞争激化,国内厂商的国内市场份额比以前降低,但是在伙伴国的市场份额比以前提高。厂商国内市场力量的下降将导致其国内价格—成本差的减少。同时,国内价格下降会使国内销售量增加。但是在伙伴国市场上,出口商会由于市场份额扩大而提高要价。因此,自由贸易安排的效应对消费者和生产者的结论要区别对待^①。对消费者而言,由于能够以更低的价格购买商品,消费者剩余增加。伙伴国生产者也将从贸易成本下降所带来的销售量增加中获益。然而,对于国内的生产者,在面临外部市场扩大的诱惑时还必须考虑其所失去的国内市场,因此,自由贸易安排对国内生产者产生的正效应有一定的不确定性,原本具有较强竞争优势的国内厂商面临的压力相对较小,竞争力较弱的厂商则可能承担负效应。这种结论不仅在理论上合乎逻辑,而且从建立贸易集团的谈判中各国对敏感部门的保护中也可以得到印证。

除了个体贸易安排的一体化效应分析以外,以新贸易理论为基础,

^① 彼得·罗布森:《国际一体化经济学》,上海译文出版社,2001年版。

有关学者还对贸易集团的数量和规模效应进行了研究。其中,克鲁格曼、邦德等的研究具有代表性。克鲁格曼(1991)的研究认为,贸易集团在规模上的扩张将使对外关税水平提高,世界福利减少,当全球存在三个贸易集团时,世界福利达到最低水平。邦德等(Bond and Syropoulos, 1996)的研究则进一步指出,当贸易集团存在非对称性扩张,即一体化引起的若干集团规模的相对变化非对称时,某一集团可以通过控制自身的大小使其福利水平超过全球自由贸易时的福利水平^①。

从20世纪50年代至今,对一体化的贸易效应研究始终是区域经济一体化理论体系中的基础,这一方面是因为贸易问题是各国参与经济一体化的核心利益;另一方面,80年代以后区域性贸易安排方兴未艾,特别是跨地区大规模贸易集团的出现,使人们对全球自由贸易的理想境界与区域贸易自由化之间的现实冲突不得不作出更理性的分析。

2. 一体化的对外直接投资理论

20世纪80年代以后,借助于贸易、一体化与产业组织新理论的发展,一体化的理论研究突破了只局限于贸易问题的传统,而将跨国公司商业一体化与区域经济一体化之间的内在联系纳入到分析视野中。主要理论,比如引入外国厂商的关税同盟理论、对外直接投资对区域一体化的战略反应等,为系统研究地区和公司一体化之间的相互作用,分析跨国公司对区域经济一体化的影响打下了基础。

事实上,以跨国生产为纽带的跨国商业一体化与区域经济一体化有着不可分割的本质联系,对此,邓宁等(Dunning and Robson, 1988)已有论述^②。理解跨国公司与经济一体化之间的双重关系,存在两种角度:其一,跨国公司的内部化对经济一体化效率的影响;其二,区域经济一体化对跨国公司投资决策的影响。

^① Bond, Eric. and Constantinos Syropoulos (1996), "The Size of Trading Blocs: Market Power and World Welfare Effects". *Journal of International Economics* 40, No. 3/4 (May).

^② Dunning, J. H. and Robson, P. (eds) (1988), *Multinational and the European Community*. Oxford: Blackwell.

首先,跨国公司的内部化对经济一体化效率的影响。所谓内部化,是由于外部市场机制造成中间产品交易的低效率,跨国公司通过其有效的组织手段,将外部市场内部化,以提高交易效率。内部化的市场超越国界后就成为跨国公司。这种情况多出现于生产流程长、中间产品多的企业和部门。因为如果大量中间产品只依赖外部市场,就会受到市场行情变化的影响,并且容易被竞争对手所控制。一个企业到国外建立子公司是由于国内市场存在垄断因素,即由市场的不完全性造成的。由于市场的非完全竞争性,企业通过市场交易进行经营难以实现利润最大化,于是有必要把公开市场上的交易转变为企业内部交易。从一体化的角度来看,跨国公司的重要特征是它的运作包含了公司内部贸易和建立了内部商品和要素市场。这种市场内部化的基础——转移价格,将对全球福利、经济一体化的集团福利以及集团内各成员国的福利产生影响。就其本质而言,跨国公司内部化的转移价格在经济一体化以前就已经接近于自由贸易中资源配置的价格水平,这是跨国生产追求最大化利润的理性选择。如果某个跨国公司在一种产品的市场上是完全垄断的,那么在一体化以后,取消了关税壁垒,跨国公司为避税而制定转移价格的利益驱动不复存在,一体化集团的整体价格水平趋同,进口国的消费者可以从价格下降中获益,而生产者在一体化以前采取转移价格获得的避税的额外利润在一体化以后消失,进口国的总净利不确定。如果跨国公司存在竞争对手,而且转移价格还包括向子公司提供补贴、筹措资金、削弱竞争对手等目的,那么一体化以后,跨国公司并不会仅仅因为关税的减让而取消内部定价,其内部化对一体化集团福利的影响就更为复杂,收益在消费者、生产者以及集团成员国之间的分配需视跨国生产的竞争格局以及一体化的程度等因素而决定。

其次,区域经济一体化对跨国公司投资决策的影响。跨国公司的投资决策取决于对市场变化所作的反应,而一体化对跨国公司投资选择的影响是以市场因素为纽带的。在这方面,部分经济学家借用了邓

宁(Dunning, 1989)国际生产折衷模型中的核心观点^①。邓宁认为,有三种要素,即与潜在的竞争者相比所拥有的所有权优势、在国外市场的区位优势以及市场失灵造成的内部化,导致企业在国内生产或跨国直接投资之间的决策倾向。以此为基础,当形成经济一体化对某种要素发生作用时,就会影响跨国的资金流动。通常情况下,与区域外的竞争对手相比,集团内的企业会由于一体化而享有更大的区位优势,在程度较高的一体化组织中,这一优势愈发明显,并导致直接投资的增长。另有部分经济学家认为,考察一体化与投资决策的关系,需要首先确定企业对外直接投资的动机,比如防御性进口替代投资、重组投资、理性投资和进攻性进口替代投资等等。这些动机决定企业的投资战略,而经济一体化的效应会被纳入到影响以上动机的诸多因素之中。一般来看,防御性进口替代投资是对一体化贸易转移效应的一种对策,它是企业为保持在集团内的市场份额,从以贸易为基础的战略向以投资为基础的战略的转变。重组投资是由于一体化贸易创造效应所产生的压力的结果。一体化以后,区域内贸易壁垒减少,生产成本下降,将促进企业的理性投资。一体化产生的新的市场机会也会激励进攻性进口替代投资的增加^②。无论是何种目的的投资行为,也无论是替代贸易或促进贸易,区域内企业对资金或其他生产要素的重新配置都在一定程度上反映出经济一体化所带来的竞争优势变化、市场规模扩大、贸易障碍减少、要素自由流动等一系列结果。

3. 财政一体化理论

在诸多关于区域经济一体化的文献中,有一部分研究侧重于多国框架下的公共职能问题,探讨财政政策在一体化制度安排中的作用、对共同财政预算的政治选择、财政协调及合作之间合理选择的因素等主要内容。鉴于财政开支是履行公共职能和执行政策的保障,因此,这些

^① Dunning J. H. (1989), "The Theory of International Production", in K. Fatemi (ed.) International Trade, London: Taylor & Francis.

^② 彼得·罗布森:《国际一体化经济学》,上海译文出版社,2001年版。

研究的基本出发点是财政一体化问题,尤其是将政策管辖权从成员国转向一体化组织的效率分析。

一般来看,国家预算或公共政策的主要目标是资源配置、收入再分配和社会稳定。这些职能或者是由各成员国政府自行实施,或者部分或全部交由一体化组织完成。在层次较低的一体化中,不存在政策权利转移的问题,而在经济共同体或更高形式的一体化中,这一问题必须解决。对此,Musgrave(1969)^①、Oates(1972,1977)^②、Forte(1977)等的研究认为,实现政策管辖权向一体化组织的转移并确保其效率,要满足跨国界的溢出效应、规模经济以及政治上的一致等多个或一个标准。以跨国界的溢出效应为例,如果公共政策转向一体化组织,就必须考虑对区域外集团的影响,否则,其结果对整个集团而言可能是次优的。

迄今为止,在财政一体化方面最具说服力的典型是欧盟,这是因为只有欧盟的权利机构能够被视为政府,而其他区域经济一体化集团的权利或组织机构不具备政府的职能,他们的活动依靠成员国的资助,但是无法通过独立的课税权实现单独的预算和达到相应的政策效果。正是因为如此,现有文献关于财政一体化的分析多是从欧盟的实例出发。就欧盟财政一体化的资源配置职能而言,理论研究表明,根据一体化的效率标准,温和的财政一体化是适宜的,并不需要巨大的公共开支或大规模的财政一体化,集团的公共开支在成员国国民收入中所占的比例保持在较低水平就可以使一体化正常运转。但是在收入再分配和社会稳定的职能方面,欧盟预算的能力较弱。由于预算规模和其他因素的限制,欧盟不能实行赤字操作,与成员国的财政政策相比,灵活性大打折扣。随着欧盟进程的不断深入,财政一体化的诸多相关问题,如长期预算、成员东扩引发的预算成本、稳定作用的发挥、财政政策的周期性

① Musgrave, R. A. (1969), *Fiscal System*, New Haven, Conn., and London: Yale University Press.

② Oates, W. (1972), *Fiscal Federalism*, New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Oates, W. (1977), "Fiscal Federalism in the Theory and Practice: Applications to the European Community", in CEC (1977), Vol. 2.

趋势等已经引起了经济学家的关注^①,尽管研究成果局限于欧盟范畴内,而且观点各异,但是对区域经济一体化的理论体系来说既是重要补充,也为进一步研究打下了基础。

尽管财政一体化与经济一体化的程度密切相关,但是并不意味着层次较低的一体化组织不存在财政方面的问题。从这一角度出发,与一体化有关的财政问题的研究可以被拓展到更广的范围,关于财政协调的研究就是其中的重要内容之一。所谓财政协调,是针对一体化成员国存在不同的公共政策目标,对公共产品有不同的偏好,成员国自主制定其经济政策的情况。在财政协调的内容中,税收协调是核心,分析的思路依旧以传统的一体化理论强调的资源配置效应作为标准,即尽量避免在一体化以后,由于税收所引致的资源配置的扭曲。现有理论根据税种的划分,着重从间接税和直接税两个方面探讨了与它们有关的一体化效率问题。

以 Keen(1993)^②、Genser(1995)^③等的研究为例,考虑组建关税同盟后两个国家、两种产品模型的情况。假设这两个成员国分别在国内实行统一的间接税,它们之间的间接税水平不同,两国分别在一种产品的生产上具有比较优势。如果根据目的地原则征税,要素价格给定,两个成员国出口的相对成本不变,国内产品和进口产品的相对价格也没有变化,因此,对贸易效应没有影响。如果根据产地原则征税,其他条件都不变,也会有同样的结果。只是在关税同盟建立的初期和经过一段时间以后有细微的差别。在关税同盟建立之初,间接税虽然对两个成员国出口商品的相对价格没有影响,但是其出口产品价格相对于外国

① 如 Goodhart & Smith(1993)、Eichengreen(1997)、CEC(1993)、Hagen & Harden(1994)、Santos(1993)、Baldwin(1997)等的研究。

② Keen, M. (1993), "The Welfare Economics of Tax Coordination in the European Community: A Survey", *Fiscal Studies*, Vol. 14, No. 2.

③ Gesner, B., Haufler, A. and Sorensen, P. B. (1995), "Indirect Taxation in an Integrated Market: Is There a Way of Avoiding Trade Distortions without Sacrificing National Autonomy?", *Journal of Economic Integration*, Vol. 10.

产品的价格会上升,这对出口不利,而其进口产品价格相对于国内产品会下降,这对进口有利。尽管如此,由于实行浮动汇率制度,成员国经过汇率调整以后会抵消相对价格变化的影响,最终成员国之间在贸易方面仍会保持原有状态。总体上,无论根据何种原则征税,也无论要素价格是否可变,在浮动汇率制度下,关税同盟的成员国分别在各自国内征收统一间接税不会影响一体化的资源配置目标。但是如果汇率固定,根据不同管辖区原则征收间接税就会对一体化的福利效应产生重要影响。^①

4. 一体化的货币金融理论

货币一体化是经济一体化更深层次的演进,对一体化货币金融分析的核心仍然是成本与收益的效应研究。关于货币一体化的成本,理论研究关注的是集团建立以后可能对成员国的一系列政策,如货币政策、财政政策以及汇率政策的决定和实施所产生的限制。对单个成员国而言,在放弃部分政策的控制权、实现经济内外部均衡的目标以及加入一体化组织的收益之间进行权衡的结果会决定其在现实中作出的政策选择。

在货币一体化的成本分析中,有两种主要方法。其中,在传统理论中,有一种观点认为,应保持汇率政策在一体化组织,比如关税同盟成员国国内实施的灵活性,以发挥汇率调节内外均衡的作用。斯万(1955)和约翰逊(1961)的研究指出,如果没有其他方式足以改变一个国家的竞争力水平,那么,汇率政策作为调节经济的手段是必需的。假设就业和国际收支由国内消费支出以及一国出口商品与国外相比的成本水平决定,在该国出口商品价格处于竞争优势的情况下,出口规模较大,则国内消费需求无需面临较大压力即可维持一定的就业水平。但是,如果该国出口商品与国外商品的相对成本之比处于劣势,为保证就

^① 根据目的地原则征税,是指对供国内消费的进口产品或国内产品征税,但是对供国外消费的国内产品免征间接税。根据产地原则征税,是指国内生产的产品无论是否出口都必须纳税,但是对进口产品免税。

业,就需要扩大国内消费。此时如果汇率能够自行调整,影响出口商品的国际比价,将有助于达到既稳定就业,又实现国际收支平衡的目的。如果成员国因为加入货币一体化而放弃汇率调整的灵活性、主动性,除非有强大的竞争优势作为基础,否则将会承受因此而造成的不能同时达到内外均衡的损失,这种成本毫无疑问是巨大的。另有一种传统观点,侧重于研究在各成员国经济政策目标互不相同的情况下货币联盟统一政策目标的成本^①。弗莱明(1971)和科登(1972)等的研究认为,如果政府在失业率和通货膨胀率之间进行选择,并将其中某种组合视为达到内部均衡的理想状态,那么,缺乏弹性的汇率制度和货币政策可能会对实现内部均衡造成影响。这是因为维持固定汇率或采用单一货币的国家之间不可能出现不同的通货膨胀率,要使国家之间的成本与物价的变化率趋同,其中一些国家将被迫偏离它们各自的理想状态。对于那些不得不承受额外失业的成员国而言,失业造成的损失是货币一体化的重要成本。

弗莱明和科登等研究的结果立足于静态的菲利普斯曲线,前提是货币工资及物价变化率与失业率呈反方向变动的关系。但是,在加入预期因素以后,费尔普斯(1967)和弗里德曼(1968)得出了相反的结论。根据他们的分析,在短期内,失业率和通货膨胀率存在反方向变动的关系,但是从长期来看,失业率必然会停留在某一给定水平上,即必须考虑出现自然失业率的情况。如果是这样,将不存在失业率和通货膨胀率的反方向变动关系。就政策内涵而言,降低失业率也就不再单纯依靠物价水平变动这一手段,更为复杂的结构性因素或宏观经济因素会发挥决定性作用。此时,一国为达到较低的失业率而调整汇率仅是一种短期行为,其对失业率的影响会被随后的通货膨胀所抵消,因而对就业来说只能发挥短暂的作用。与传统理论相比,这种引入预期因素的现代分析方法应用于货币一体化的研究中得出的结论是积极的:既然汇率政策的灵活性不再是政府实现内外均衡的关键因素,那么,成员国

^① 彼得·罗布森:《国际一体化经济学》,上海译文出版社,2001年版。

实施固定汇率制度或统一货币也就不会有任何失业增加的成本负担。

货币一体化的收益,来源于固定汇率制度下外汇风险的降低、直接或间接交易成本减少、一体化的运作效率提高等诸多方面。通常,货币一体化至少具备两个基本特征,一是一体化各成员国货币间保持固定汇率;二是区域内没有针对货币或资本交易的外汇管制,货币具有完全可兑换性。如果是完全的货币联盟,还会有统一货币的更高目标。就固定汇率来看,它对消除浮动汇率的不确定性,减少交易和投资的外汇风险损失是有益的。考虑到资本积累在经济增长中的作用,Baldwin (1990)的研究指出^①,固定汇率的稳定作用将促进投资增加,提高经济增长率。如果发行单一货币,区域内成员国会因为减少与货币兑换有关的直接和间接成本而节约大量资源。欧盟委员会关于发行欧元的测算结果表明,引入欧元节约的兑换成本相当于欧盟年GDP的0.25%以上。如果将成本节约对贸易和投资的刺激作用也估算在内,则收益更为可观。

在理论上,我们似乎可以得出这样的结论:只要货币一体化没有抵消其他宏观经济政策的效果,或者货币一体化的净收益是正的,一国政府就没有对它的影响过分高估。但是,事实并非如此简单,货币问题本身一直被视为宏观经济政策的重要组成部分,这在很大程度上加大了分析的难度和复杂性。仅就收益和成本效应的理论研究来看,观点和结论也有颇多差异。在货币一体化的实践中,尽管有欧盟的实例可供参考,但是个别成员对欧元的抵触也从一个侧面印证了一些国家对一体化在货币金融方面产生影响的担忧和重视。

二、“新区域主义”研究

(一)“新区域主义”由现象引发的理论变革

“新区域主义”或“新地区主义”(New Regionalism)是近年来为理论界所关注的重要研究内容。暂且抛开对“新区域主义”各种不同的解释

^① Baldwin, R. E. (1990), "On the Microeconomics of the European Monetary Union", *European Economy*, Special Edition 1.

和观点,至少在“新区域主义”研究兴起的原因方面,人们的认识是一致的。区域主义之所以产生了“新”、“旧”之分,是因为不可否认的事实基础。20世纪80年代中期,尤其是90年代初以来出现的新一轮区域合作浪潮,为区域主义研究的进一步发展注入了动力。

从二战结束到70年代,区域化尽管散布颇广,但是影响有限。80年代中期以后,欧洲率先发起新一轮区域主义革命,将其一体化进程推向更深层次,此后的步伐一发而不可收。无论是成员国规模的扩大,还是一体化在货币领域取得成就以及向政治、安全等领域的推进都对全球产生了重要影响。美国在沉寂多年后,于此时意识到不能丧失在全球区域化中的主导地位,并将这种认识迅速付诸于行动。在北美站稳脚跟以后,美国进一步将其区域主义政策推向美洲及亚太地区。受到美国、欧盟的影响,同时也考虑到本国在区域利益格局中的地位和自身的战略需要,拉美、大洋洲、东亚等地区的国家也积极参与到区域化的浪潮中,而且成效显著。新一轮区域化的迅速发展使它在很多方面,比如区域化的动机、形式、内容、范围、利益及影响等与“旧区域主义”相比存在明显差异,同时推动了理论研究的新发展。

(二)“新区域主义”研究的主要观点

对于“新区域主义”所表现出的内容纷繁复杂、形式多样化以及多重利益格局冲突与协调等特点,以往的国际经济一体化理论在分析方法和思路上都已不能完全适用。即使仍然是研究严格意义上的经济一体化,比如自由贸易区,传统理论也有待突破。正是由于区域化新发展的多样性和复杂性,“新区域主义”不再局限于经济一体化的福利效应分析,而是将研究领域进一步扩展,从五种由低到高的一体化形式发展到多样化的区域合作;从区域合作的国家利益发展到地区利益;从一体化的传统经济收益发展到政治、安全、全球战略格局等非传统收益;从对称性分析发展到非对称性分析。

迄今为止,“新区域主义”研究正处于蓬勃兴起阶段,它涵盖了不同学科和分析方法,各种观点层出不穷,甚至对于“新区域主义”的界定,仍然没有统一的标准。因此,与国际经济一体化理论相比,对“新区域

主义”理论的归纳和总结要困难得多。在此,我们选择了一些有代表性的观点,根据研究内容的不同进行简要梳理。

1. “新区域主义”:从狭义一体化到广义合作

从经济分析的角度来看,在“旧区域主义”研究中,“区域化”基本上等同于国际经济一体化,它以各自独立的经济体在体制上组成更大规模的经济集团作为代表。而“新区域主义”理论已不再过分强调“狭义的经济一体化”,根据当今区域化中出现的新的组织形式,“新区域主义”的内涵已经拓展到“广义的经济合作”范畴。

“新区域主义”研究之所以突破了国际经济一体化的局限性,根本原因在于自20世纪80年代末以后出现的新的区域经济组织,其中,亚太经济合作组织(APEC)和亚欧会议(ASEM)最具代表性。如果参照巴拉萨的分类标准,APEC和ASEM并不属于任何一种形式的一体化经济组织,但是在实践中,APEC和ASEM,尤其是前者却颇具影响力,存在实质性的活动内容。

“新区域主义”理论注意到了这类“准”一体化组织的合作形式,已有不少文献对此进行了系统分析。与狭义的经济一体化理论相比,“新区域主义”研究在这方面的发展主要表现在:

(1)“新区域化主义”的内容更为综合、全面。一般形式的区域经济一体化组织多从货物贸易自由化起步,以关税减让和削减非关税措施为主。而在广义的区域经济合作中,内容却更为全面。以APEC为例,其自由化包括货物贸易、服务贸易以及投资领域,实现区域经济利益的来源包括自由化和便利化,合作领域既注重减少交易和管理成本,也提出通过经济技术合作缩小成员之间的经济发展差距。如果将安全、文化、政治、社会等领域的对话与合作也包括在内,“新区域主义”的内容更是综合的、多层次的。

(2)“新区域主义”强调与全球化和自由化的协调,尤其注重对多边贸易体制的推动。在这方面,APEC提供了例证。从成立至今,APEC自身的进程不仅卓有成效,而且对其他经济一体化组织和全球多边贸易体制也产生了积极影响。以贸易便利化为例,APEC是较早将贸易便

利化问题纳入其行动议程的区域经济组织。近年来,以集体行动计划为主,APEC贸易便利化取得了一定进展,对减少本地区的贸易障碍发挥了积极作用。为实现《上海共识》在2006年前将交易成本降低5%的承诺,2003年6月,APEC各成员提交了“贸易便利化行动措施清单”。APEC如果能够如期实现贸易便利化的既定目标,则不仅可以使整个亚太地区和各成员普遍受益,而且也会为多边贸易体制提供有益借鉴。

(3)“新区域主义”的组织机制更为灵活。以狭义经济一体化为核心的“旧区域主义”对建立区域集团的制度要求较高,一般需要约束性的组织机制作为成员国之间谈判和执行一体化政策的基本保障。通常情况下,只要是需要协调多个国家的立场,在已经有各自规则约束的领域重新分配和平衡利益,首先就会是由各国的不同利益集团间的竞争决定政府的政策偏好;其次是政府间的讨价还价决定均衡。很多人认为,特别是在贸易、投资这样的领域,谈判虽然不是最好的方式,却是行之有效的。因为这里面的基本哲学是“互惠”,它以互相让步为前提,自主自愿则是一种理想化模式。但是在“新区域主义”的实践中,APEC、ASEM却恰恰采纳了一种论坛性质的、松散的、灵活的合作模式。各成员通过协调立场,而不是谈判,确定行动目标,并采取自主行动。有学者将这种模式称为“软地区主义”,认为它是对应于功能性地区经济一体化阶段的产物^①。

2. “新区域主义”:从传统利益到非传统利益

“旧区域主义”以传统经济利益为核心。对此,我们从国际经济一体化理论对贸易、投资、财政以及货币金融的效应分析中就可以深刻体会到其中的基本思想。然而,“新区域主义”不再局限于单一经济目标,它的价值取向渗透到非传统领域,在经济以及经济以外的许多方面均有所体现。

经济方面,“新区域主义”一方面继续固守“旧区域主义”的贸易自由化情结,另一方面也将许多新的议题包括进来。近年来,在已经建成

^① 王庭东:《论东亚新地区主义》,载于《当代亚太》2003年第1期。

或正在谈判的自由贸易区中,就包括了货物贸易、服务贸易、投资、劳动力流动、环境、便利化、政府采购、透明度、能力建设等诸多内容,反映了不同发展水平国家广泛的利益需求。值得注意的是,发达国家尤其希望在一些新领域中扮演规则制定者的角色,不仅获取更多的利益,而且始终保持在世界经济格局中的主导地位。

非经济方面,“新区域主义”的利益体现在文化、政治、安全、外交等多个领域。以安全问题为例,有的研究认为,区域化的一个重要收益是有助于改善成员国的安全。首先,它有助于改善国内安全。例如,埃及政府一直担心原教旨主义的蔓延,摩洛哥和突尼斯也担心邻国阿尔及利亚的原教旨主义运动。消除这种担心是地中海国家与欧盟签订自由贸易协定的一个重要动机。其次,通过区域一体化对抗来自第三国的威胁。南非发展共同体的建立、东欧国家加入欧盟以及一些发展中国家之间建立的组织都有此目的。另外,安全威胁也促使相邻的国家建立一体化组织,南方共同市场中的巴西和阿根廷就是例证^①。除安全问题以外,在全球确立优势地位并互相抗衡也是主要发达国家“区域化”触角遍及世界的重要利益考虑。美国在美洲地区对自由贸易区的推动、对 APEC 的参与和主导,欧盟通过 ASEM 机制与东亚开展的对话,清楚地反映出二者的战略利益之争。

3. “新区域主义”:从对称利益到非对称利益

在“新区域主义”研究中,有一种观点将 20 世纪 90 年代以来出现的、在区域合作中小国对大国作出单方面让步的现象称之为“新区域主义”(Demelo, Panagariya, 1993; Perroni, Whally, 2000)。对此,我国学者总结出几个特点:(1)“新区域主义”改变了“旧区域主义”理论的传统假设。在“旧区域主义”研究隐含的前提中,进行区域合作或建立一体化组织的动机纯粹处于商业目的,即参加者的目标函数是单一的经济因素,所有参加国的规模是相同的,这就代表了各方具有同等的谈判博弈能力,谈判的结果也是互惠的。“新区域主义”则认为,在现实的国际经

^① 李向阳:《全球化时代的区域经济合作》,载于《世界经济》2002 年第 5 期。

济活动中,大国经济与小国经济之间存在巨大差异,它体现在市场规模、产业结构、消费水平与偏好、宏观经济政策等多个方面。因此,“新区域主义”所作的修定是引入了经济规模差异和非经济目标的假设,并在此基础上得出了一系列新的结论。(2)“新区域主义”指出,大国参与区域经济合作的动机是多重的。除了传统的贸易利益,大国在非传统利益方面的考虑越来越多。在“新区域主义”模型中(Perroni, Whally, 2000),由于大国和小国参与区域经济合作的比较优势及目标函数存在差异,他们的成本和收益体现在不同领域。以90年代中期后由大国推动的诸多区域性贸易安排为例,大国在向小国开放市场的同时,也放弃了对小国实施贸易报复的权利。为了补偿大国损失,小国必须向大国提供单方支付(Side-payment)。在大国的目标函数中,除单方支付以外,还包括了提高贸易报复与谈判能力、主导多边贸易谈判和影响国际经济规则制定等因素。(3)“新区域主义”中大国的政治目标。根据“新区域主义”的观点,冷战结束以后,以美国为首的西方大国将推广西方民主制度作为其新时期国际战略的一个重要基石。一方面,西方大国利用对国际组织的控制向发展中国家施加压力;另一方面,主要国家利用区域经济一体化,特别是签署自由贸易协定实现其政治目标的趋势越发明显。这在形成区域贸易安排的前提条件与动机、区域贸易协定中出现的政治条款等方面都有所表现。(4)在“新区域主义”中,处于弱势地位的小国也可以获益。尽管“新区域主义”强调大国战略,但是它同时也指出,在非对称地位中,小国并非无利可图。比如,小国通过与大国签署自由贸易协定,实际上是利用单方支付购买了获得进入大国市场的机会。有些小国还因为成为“轴心—辐条”体系中的次一级中心而提高了在国际经济或国际战略格局中的地位。^①

4. “新区域主义”:从封闭的地区主义到开放的地区主义

在“旧区域主义”中,不同层次的区域经济一体化组织尽管对内开放,但对外却是排他性的。而在“新区域主义”浪潮中,由于区域主义形

^① 李向阳:《新区域主义与大国战略》,载于《国际经济评论》2003年第7~8期。

式的拓展,一些区域经济组织不仅致力于成员国之间的货物、服务、人员、资本的自由流动,而且强调这些自由化成果在地区之间以及全球范围内的非排他性。虽然开放的地区主义并不是新一轮区域化的主流,但是它产生的影响是重要的。对此,国内外学术界以 APEC 为对象进行了深入的分析。

从 APEC 的实践来看,开放的地区主义具备几个特征:第一,成员国之间多样化的经济、文化和社会差异并未成为制约区域合作的障碍。第二,以经济活动为中心,合作领域注重平衡利益。APEC 是以亚太地区密切的经济联系为基础,以市场开放为导向形成的开放性区域经济组织,这与依赖于协定或条约建立的、具有组织和法律基础的国家间经济一体化有本质差异。基于亚太地区的特殊性,APEC 自成立伊始就是以全球化为出发点处理区域经济关系,并因此超越了理论研究中由自由贸易区而逐渐深入的区域经济合作模式,而将目标集中在贸易投资自由化、便利化和经济技术合作等广泛领域,使成员通过参与获得经济增长和社会发展的利益。第三,贸易投资自由化的非歧视性。为说明 APEC 坚持开放的地区主义的积极结果,曾经有学者对 APEC 自由化的方案进行了比较分析。研究结果显示,采取特惠方式的贸易自由化,APEC 本身和世界实际收入的变动率都是最小的,分别为 0.33% 和 0.31%;其次为以无条件最惠国待遇为基础的贸易自由化,收入变动率分别为 0.39% 和 0.40%;全球贸易自由化的利得最大,APEC 与世界实际收入分别增长 670 亿美元和 1680 亿美元。这一结果不仅反映出在贸易、GDP 和产出方面 APEC 各成员自身受到的影响,而且证实了 APEC“开放的地区主义”的现实价值^①。第四,在实现区域利益的同时支持多边自由化进程。实现多边自由贸易化的理想是 APEC 成立之初的主要考虑之一,乌拉圭回合结束后,APEC 又努力加快实现作出的承诺,并着手加深和扩大乌拉圭回合谈判的成果。因此,在非歧视性原则

^① 宫占奎、刘晨阳、孟夏:《APEC 贸易投资制度框架与政策比较》,中国对外经济贸易出版社,2001 年版。

下 ,APEC 区域贸易自由化的具体行动及其为保持多边贸易体制顺利运转所作的努力 ,都是对推动全球贸易自由化的切实贡献。

5. “新区域主义” :从主权原则的堡垒到更多介入性的干预

在对“新区域主义”的研究中 ,国际关系理论的分析视角不同于我们熟悉的经济学分析。从国际关系角度研究得出的一些观点值得我们注意 ,因为它从主权或更广泛的国家利益出发 ,探讨了“新区域主义”的内涵。

根据 Amitav Acharya 的解释 ,“新区域主义”正在使地区主义变得更富于干预性和更少受主权约束 ,即显示出明显的介入性^①。在二战结束后最初的一段时间 ,地区主义的作用被描述为维护国家主权原则的堡垒。国际社会 ,特别是在第三世界 ,很少有人认为地区主义会威胁甚至削弱国家行为体的主权和自治权。例如 ,一些早期关于国际关系中地区主义的观点认为 ,地缘战略集团体系是世界主导性大国的势力范围 ,它的存在导致了全球均势的形成。如沃特·李普曼的分析指出 ,存在四种可能的地区性体系 ,它们是英美控制下的大西洋体系、俄罗斯体系、中国体系和最终的印度体系。在这种存在霸权的体系中 ,“大国的优势得到承认 ,每个小国接受它所在地区大国的保护 ,而且被禁止与地区外的大国结盟”^②。国际体系中的新兴国家同时发现 ,地区主义是一个重要的外交政策工具 ,使其能够避免遭受大国对主权和自主权的干预 ,而且也被第三世界国家当作实现共同经济和政治互信的方法。但是 ,在冷战时期 ,地区主义在处理冲突中的作用所受到的制约变得日益明显 ,这种限制主要源于不干涉主义^③。

经过五十多年的发展 ,地区主义已经偏离了最初的亲主权倾向 ,这一变迁可以被描述成为走向“介入性地区主义”的过程。过去 ,地区主

① Amitav Acharya :《地区主义和即将出现的世界秩序 :主权、自治权、地区特性》,载于《世界经济与政治》2000年第2期。

② Hedley Bull, *The Anarchy Society*, London: Macmillan, 1977.

③ Amitav Acharya :《地区主义和即将出现的世界秩序 :主权、自治权、地区特性》,载于《世界经济与政治》2000年第2期。

义是国家主权的维护者,特别是在第三世界。今天,全球化和变化着的涉及人道主义干预的国际规范,正在把地区主义从主权的保护者变成干预性世界秩序的建构者。从全球来看,介入性地区主义正在以各种形式实践着。在经济领域,宏观经济监督和金融监督已经融入了传统的贸易自由化进程和市场导向的地区投资合作。在政治领域,介入性地区主义的机制包括了反对人权迫害和民主衰败的共同规则及其发展、地区主义人权机构的发展和人道主义军事干预机制。

就其影响而言,介入性显著加强的新区域主义在促进共同安全、加强民主等方面有一定的积极作用。但是,它的危险性和局限性也是显而易见的。介入性地区主义所体现的西方价值观,以及西方大国以此为主导实施的全球和地区经济、安全、政治战略仍旧带有强烈国际经济和国际政治旧秩序的烙印。特别是以经济合作或一体化为纽带,大国对小国的政治、安全等潜在的干预披上了诱人的经济面纱。小国纷纷与大国缔结贸易协定,但是对由此在政治、安全等方面产生的负面影响只能淡化或无能为力。从这种意义上看,国际关系学对“新区域主义”内涵的诠释比经济学的价值分析具有更深的意味。

三、一体化的政治经济分析

长期以来,传统经济学一直缺乏一种独立的政治决策理论,政府在制定和执行公共政策时表现为“外生的”行动者。而在现实中,政府并不是抽象的机构和组织,它往往通过采用经济政策来追求其政治利益。20世纪60年代发展起来的“公共选择”理论,为公共政策的决策和分析提供了独特的视角。根据它的观点,政治决策者成为政治体系中的内生行动者,他们将根据自己的利益和目标而行动,并使公共政策最终成为社会中各种利益在博弈规则下达成的自愿协议制度。以此为基础,新政治经济学在研究领域中日益增强了对利益集团的重视,特别是关于它们的行为特征、组织特征和操纵政策的影响。当封闭体系的假设放松为开放体系时,国际经济中会存在更显著的政治与经济之间的

相互影响^①。因此,利用政治经济学方法,一体化的政治经济分析将政治学的范式引入经济理论,从国家非经济效率的目标或社会收益分配及冲突的角度去探寻政策产生和变化的政治过程,从而比纯经济理论更好地解释了现实中扭曲政策的存在、形式和演变,在解释和描述区域经济一体化政策制定的意图、过程、机制和结果时更具有说服力。在这方面的研究中,格鲁斯曼和赫尔普曼(1995)的研究具有代表性。他们对贸易一体化的公共选择博弈分析,有针对性地探讨了一体化过程中国内利益集团和国家之间的博弈与均衡^②。

格鲁斯曼和赫尔普曼的研究,从贸易一体化政府间博弈的模型中得出了一个贸易一体化协定作为两个从政治出发的政府间均衡的条件。在国内层次上,政府在形成贸易一体化协定时,不但要反映产业特殊利益集团的政治压力,而且要照顾平均选民的情况。要使成员国之间的贸易完全自由化,政府会在两种情况下签署协定。第一种情况是贸易一体化协定将给平民选民带来巨大福利,而对力图阻止协定的利益集团间的协调有不利影响。第二种情况是协定为实际或潜在的出口商创造的利润收益,大于进口竞争部门遭受的损失与平均选民福利损失的和。在国际层次上,一个贸易一体化协定要由两国政府同意,只有当成员国间的潜在贸易存在相对平衡,以及协定使得大多数部门是减少保护而不是增加保护时,协定的解才可能存在^③。另外,如果一些产业被从一体化协定中排除,对于签署协定的前景而言是有利的。因为,从实践上看,政府选择的敏感部门往往是政治成本最大的部门,通过排除这些部门,一国政府能够减轻反对贸易协定的压力。

事实上,在20世纪90年代中期后兴起的区域贸易安排浪潮中,各国所体现出的对签订双边贸易协定的积极性和对多边贸易体制难以统

① 盛斌:《中国对外贸易政策的政治经济分析》,上海三联书店、上海人民出版社,2002年版。

② Grossman, Gene and Elhanan, Helpman (1995), "The Politics of Free Trade Agreements", *American Economic Review* 85, No. 4 (September).

③ 陈岩:《国际一体化经济学》,商务印书馆,2001年版。

一的立场,已经从一个侧面反映出一体化政治经济博弈过程的重要性和复杂性。因此,与国际经济一体化理论传统的利益研究相比,一体化的政治经济分析从新的角度揭示了区域化背后隐含的利益冲突与协调机制,对各国政府的决策行为也能作出更合理的解释。

四、经济一体化的实证分析与政策研究

区域经济一体化的实证研究重点在于福利效应分析,特别是对区域性贸易安排的静态贸易效应、动态经济增长和就业效应、部门产出效应以及贸易集团的数量、规模和优惠安排对区域外部的影响等。研究方法以引力模型或 CGE 模型为主,但是各具特点。

其中,“引力模型”是用双边贸易的横截面数据估计标准形式的贸易模型。只要能够从模型的离差中找出一定的规律,那么模型就会对区域贸易安排的研究提供有用信息。因为要求对已存在数据应用统计学方法,引力模型通常被用于追溯目前已生效协议的贸易创造和贸易转移。Frankle(1997)对这种方法进行了全面的研究。一般地,引力模型假定双边贸易流量与两个经济体之间的规模成比例,与经济体之间的距离负相关。该模型与许多基本理论模型一致,因此很容易进行经验证明。根据模型的基本形式,估计双边贸易流量是双方 GDP 与距离的函数。由此,可以有:

$$\ln(T_{ij}) = \alpha + \beta_1 + \ln(GDP_i GDP_j) + \beta_2 \ln(DIST_{ij}) + \forall i < j \quad (2.1)$$

在式(2.1)中, i, j 代表模型中的经济体, T_{ij} 代表*i*与*j*经济体之间的贸易总量, $DIST_{ij}$ 代表距离。大多数基本模型的扩展中,应用模型会进一步的提供解释变量。

另一种分析方法,即 CGE 模型,实质上是基于一般均衡理论的数学模型,以计算机程序形式运行。它反映多区域内多部门的情况,经济体的行为是建立在效用最大化和利润最大化假设上的明确行为。模型通常采用标准的 GTAP(Global Trade Analysis Project)模型,是 Hertel(1997)论文中一个普遍接受的基本结构。模型与标准贸易理论的主要差异在于假设产出不同,并由一系列 Armington(1969)替代弹性所控制。

这有利于两个目的,一是允许每种产品的双向贸易,二是避免了极端产出和贸易反应。因为 CGE 模型要获得真实世界经济的特征,就要考虑将产出和贸易数据也结合起来。最近的数据来源于 GTAP5 数据库,是以 1997 为基准的全球一般均衡数据集,为实证研究广泛采用。

客观地看,对区域经济一体化,尤其是各种自由贸易安排的经验估计并非易事。即使是针对同样的研究对象,也会因为方法、数据处理、参数设计等方面的差异而得出大相径庭的结论,有时甚至与预期截然相反。但是,综观现有的研究,就两种方法的结论比较而言,CGE 模型对模拟贸易集团建立前的效果较为准确,引力模型对分析已经存在的区域贸易安排的影响则更具说服力。

在理论和实证研究的基础上,学术界也注重提出各国参与区域经济合作的战略和政策,并综合考虑了各国在多边、区域和双边层次上的多重因素,使政策研究的结论更为实际。自 20 世纪 80 年代末我国参与亚太区域合作以来,合作领域不断拓宽,合作形式也日益多样化。对此,我国学者也给予了密切关注。因此,从 80 年代末至今,我国在 APEC、亚欧会议、东亚地区合作与自由贸易区的研究方面也取得了诸多成果。

第二节 自由贸易安排理论观点的发展与评述

20 世纪 90 年代以来,已经签署和正在谈判的双边或区域性自由贸易安排(Free Trade Arrangement, FTA)数量激增,而且日益成为各国政府对外经济和政治战略中的重要选择。尽管在各种经济一体化组织中,自由贸易安排只是初级形态,但是,在实践中它的经验最为丰富,对它的理论研究也融汇了各种观点。

一、问题的提出

(一)自由贸易安排 支持或反对的立场

新古典经济学理论认为,全球贸易自由化可以使国家和世界同时实现利益最大化和成本最小化。如果据此采取行动以实现福利最大化

的目标,各国只需要单方面降低关税和削减其他贸易壁垒,并没必要推动多边贸易自由化进程或者建立 FTA。然而,出于政治经济利益的选择,一国不仅要追求自身的经济福利,同时也要达到其他方面的政治战略目的。因此,在现实中,即使是在个别国家的水平上,距离完全贸易自由化的理想也相去甚远。

在这种情况下,战后的 GATT 体系始终致力于在更大范围内实现贸易自由化。同时,多边贸易体系也允许在符合 GATT 24 条的前提下,建立包括自由贸易区、关税同盟在内的双边或区域性自由贸易安排。

FTA 的支持者通常认为,贸易自由化如同骑车:你不蹬,车子就会摔倒。因此,即使只是通过自由贸易区来保持自由化也要优于不采取任何措施的情况。另外,几乎所有想签署 FTA 的国家都认为,FTA 符合 GATT/WTO 规则,它不会在 WTO 框架下阻碍贸易自由化的进程,相反,自由贸易区在推动和实现多边贸易自由化过程中可以发挥独特的作用。因此,虽然 WTO 不再是贸易互惠的唯一舞台,但是通过双边和区域性贸易安排,实现多边和非歧视性的贸易自由化,达到资源配置的最优效果仍然是可行的。

然而,在反对者看来,FTA 却并非值得如此称颂。首先,FTA 并不能保证形成自由贸易安排的国家一定都会为多边贸易自由化作出努力。Panagariya(1999)的分析就曾经指出,有相当数量的经验数据表明,出于各种原因,加入 FTA 的国家提高了对非区域内国家的关税水平。Findly(2002)认为,FTA 不可避免地会产生既得利益。尽管从理论上看,若是在贸易保护和自由贸易之间作出选择,出口商偏向后者是明智之举,但是,如果 FTA 已经形成,出口商由于贸易转向而获得了利益,那么他们就不会再寻求可能会使其既得利益受到影响的进一步的贸易自由化。相反,他们将成为贸易自由化的反对派。因此,从逻辑上推断,认为 FTA 会推动多边贸易自由化的观点就会缺乏说服力。其次,尽管自由贸易安排取消了成员国之间的贸易障碍,但是,它本身也存在局限性。近年来,日益增多的 FTA 已经织就了一张复杂的网,形成了相互交叉的多层次“轴心—辐条”(Hub-and-Spoke)体系。Snape(1996)的

研究指出,“轴心—辐条”体系在本质上是抵制多边贸易自由化的。他认为,每个从中心国“买”到差别待遇的辐条国家都可能会反对中心国向世界其他国家降低关税,尤其当涉及敏感产品时更是如此。因此,那些认为 FTA 是“自由中的竞争”(Competition in Liberalization)和“有竞争的自由”(Competitive Liberalization),从而会激励多边贸易自由化的观点事实上已经面对着使世界经济分裂为“区域间竞争”的挑战,这是危险的趋势。不仅如此,FTA“轴心—辐条”体系还会造成同一产品的关税率和适用准则不同。由于自由贸易安排的差别待遇和操作的复杂性造成交易和管理成本增加,最终会加重企业负担,影响区域内成员国经济的平稳增长。

无论持有何种立场,多边贸易自由化和自由贸易安排是否能在实践中相互协调,从而实现一国乃至全球经济的持续增长始终是一个需要正视的重要问题。客观上,每个参与国都希望实现政治上的战略目标并从各自的 FTA 中获得经济利益,自由贸易安排似乎不会使其存在变得毫无价值。因此,对于推动和补充多边贸易自由化进程的 FTA 而言,逐步形成某些机制,以实现多边化显得更为切实可行。

(二)自由贸易安排理论观点的基本划分

在对自由贸易安排的一系列研究中,通常可以根据研究者所进行的效应分析进行分类。其中,一种是静态效应,即收益转移效应;另一种是动态效应,包括非收益的转移效应,诸如技术扩散效应、资本流动的方向、生产率的进步以及制度的变革等(Balassa,1961;Baldwin,1989)。

或者,我们将分析方法分为静态方法和动态方法(METI,2001)。根据 Gilpin(2001)的研究,(比较)静态方法是一种对变化后均衡结果同初始均衡进行比较分析的研究方法。Bhagwati、Greenaway 和 Panagariya(1998)等则认为,动态方法可以作如下定义:与研究优惠贸易协定(Preferential Trade Agreement,PTA)的即时(静态)效果是否有利的问题相比较,我们将探讨 PTA 的动态效果是加速还是减缓了全球性贸易壁

垒的持续减少^①。简而言之,我们可以说静态方法是在模型中用参数来替代数值,观察结果。而在动态方法中,很明显时间被看成是一个变量。

根据自变量和分析方法的不同进行分类,我们可以用如下矩阵总结现有的研究成果:

表 2.1 自变量和分析方法(研究分类)

方 法 自变量	静态方法	动态方法
静态效应	A 区 Kemp, Wan(1976) Krugman(1993)	C 区 Riezman(1985) Freund(1998) Yi(1996)
动态效应	B 区 Balassa(1961) Baldwin(1989)	D 区 Ethier(1998) Baldwin(1995)

表中四个不同的区域中,根据【方法(分析)效应(变量)】的不同组合,我们可以将关于自由贸易安排研究的观点进行梳理^②。其中,A区所代表的静态分析方法和静态效应研究,自20世纪40年代以来已经持续至今,它们为探讨多边主义和区域主义提出了一系列基本概念。B区静态方法和动态效应的结合考虑到了FTA动态效应的重要性,不过这个研究领域的大多数学者直到最近才开始重视这个问题。C区和D区采用动态方法进行的研究较之静态方法的难度更大,但是,它们对区域自由化和多边自由化的认识是渐进性的,为我们从新的角度研究自由贸易安排的存在价值或影响提供了许多有益的观点。

^① Bhagwati, Jagdish, David Greenaway, and Arvind Panagariya (1998), "Trading Preferentially: Theory and Policy", The Economic Journal, No. 108, July.

^② Jiro Okamoto (2003), Whither Free Trade Agreements? Proliferation, Evaluation and Multilateralization, Institute of Developing Economies, JETRO.

二、自由贸易安排理论发展与评述之一 静态方法

(一)自由贸易理论

1. 李嘉图:比较优势

那些对自由贸易持肯定态度的“多边主义者”或“全球主义者”最初所依据的理论基础是李嘉图的比较优势理论。李嘉图和其他许多古典经济学家的分析前提相同。他假设一切经济价值均由劳动所创造(劳动价值理论),认为三种主要的生产要素(土地、劳动、资本)不能跨国移动。不过,在那个时期,李嘉图和其他经济学家所关心的是国民收入在要素之间的分配的法则,以及国际贸易模式的决定因素。

在利用基本的数学技巧和模型来寻找这些问题的答案时,李嘉图用收益递减理论来解释国民收入的分配,用比较优势理论来解释贸易模型。按照李嘉图的解释,任何商品的国内价值都取决于其劳动成本。在国际贸易中,生产成本是用两个国家或是更多国家相对的商品劳动成本来代替其绝对值,它决定了交换的价值。

李嘉图的相对成本理论可作如下陈述: a_1 和 b_1 分别为国家 1 生产商品 A 和 B 的单位劳动成本, a_2 和 b_2 分别为国家 2 生产商品 A 和 B 的单位劳动成本。如果 $a_1/b_1 < a_2/b_2$, 国家 1 将出口商品 A, 进口商品 B。在贸易以前,国家 1 相对于国家 2 来说,商品 A 相对较便宜,商品 B 相对较昂贵。这样就会使一个国家把本国生产成本较高的产品转给生产成本较低的贸易伙伴来生产,形成专业化。通过使用差异的生产函数这一简单概念,李嘉图说明了国际贸易既可以提高本国的福利水平,也可以改善国际福利。

尽管该模型对于贸易可以获益这个观点的证明比以前的解释更加令人信服,但是它仍然遭到了各种各样的批评。一种典型的批评认为,该模型没有考虑真实的国际利率和国际价格。也就是说,李嘉图仅仅研究了国际贸易中的供给和成本而忽略了需求方面的因素。也有许多经济学家批评李嘉图的理论,因为李嘉图的理论认为自由贸易会使全球福利最大化,把所有的生产技术(生产函数)看作是给定的。为了回应这些批评,经济学家在以后的一百多年中一直对其进行修正或拓展。

无论如何,李嘉图的基础理论为后来的研究指引着方向。

2. 赫克歇尔—俄林:要素禀赋

李嘉图的理论假定产品仅由一种要素生产,在商品生产中劳动生产率恒定。这种简化可以得出一些理论预期,例如机会成本不变,在贸易中可能出现完全的专业化生产。而事实上,我们在贸易中很少能见到这种结果。

在李嘉图之后的两位瑞典经济学家 赫克歇尔和俄林,对该模型作出了两个重要的发展:第一,他们假定存在两种要素,即加入了资本,使生产函数更加专业化;第二,与假定技术水平存在差异有所不同,H-O模型认为两国的生产函数是一致的,这个假定剔除了由于国际上技术的不同所产生的贸易,认为贸易仅仅与资本和劳动的供给有关。

因此,在H-O模型中,比较优势和贸易由国家之间要素禀赋的差异决定。例如,像澳大利亚这种农田丰富的国家,应该是谷物和食品的净出口国。另一方面,像中国这样的发展中国家,低技术含量的劳动力资源丰富,应该出口像布匹和消费电器这样的劳动密集型产品。在现实中,尽管存在技术差异,大多数经济学家仍然认为要素禀赋理论为解释国际贸易模式提供了重要的思路。

(二)关于自由贸易区和关税同盟的静态理论

1. 静态效应

(1)瓦伊纳:贸易创造和贸易转移

在瓦伊纳之前,以李嘉图理论为基础的传统观点认为:区域贸易协定和全球贸易自由化一样,其成员国和非成员国都会获益。但是,瓦伊纳对这种乐观的观点提出了挑战。

瓦伊纳在其经典著作《关税同盟问题》中指出,共同对外关税在产生贸易创造的同时也具有贸易转移效果,这就意味着它对福利具有有利和不利的双重影响。换句话说,这些效果对于完全贸易自由化既有推动作用也有阻碍作用。一方面,在成员国之间,协定可以消除贸易壁垒,创造贸易并通过专业化生产来提高成员国的生产效率。另一方面,由于对于成员国的市场准入提供了优惠,造成贸易转移,这就使成员国

生产的低效率产品增加而使非成员国更高效率的产品减少。

作为整体,关税同盟可以比其单个成员更为有效地施加关税的影响效果。在其他条件不变的情况下,关税征收单位的经济区域越大,贸易集团签署协定条款所造成的关税效果对于外部的影响就越大(Corden, 1972)。至于自由贸易区,其对于贸易的影响则是不确定的(Ethier and Horn, 1984; Robson, 1987)。

(2) Kemp 和 Wan: 关税同盟和自由贸易协定的福利增长

关税同盟和自由贸易协定可能使福利增长的观点最初由 Ohyama (1972)、Kemp 和 Wan (1976) 提出,即著名的 Kemp-Wan-Ohyama 理论^①。该理论的逻辑是,所有的国家处于一个团体中,可以生产和交换任何产品,每个国家都可以自由制定关税、国内税和其他政策。现在假设这些国家组成一个次集团 S,形成关税同盟。假定组成次集团 S 后其资源等于单个成员国资源的总和。

进一步假设单个的国家现在面临同组成集团以前相比相对超额的供给与需求。现在的问题是,这种新的经济组织对于个体消费者来说是否比成立集团之前要好。除非最初的情况恰好是最佳状态,否则答案是肯定的。原因在于,由于国外存在相同的超额供给和需求,而且最初状态包含着扭曲,所以一定存在更好的均衡。需要说明的是,由于新集团创造了超额供给和需求,可以采用外部关税、补贴等方法来达到和最初相同的贸易条件。同时,在 Kemp 和 Wan 的模型中,由 S 形成的关税同盟将会逐渐扩大,直到涵盖整个世界。这种推断是以在外来者加入时,集团的每个成员都能确保其情况不会变坏为前提的。但是,在实际的贸易集团规模扩大中,这一假设只是理想状态。

(3) 克鲁格曼: 区域集团和世界福利

克鲁格曼(1993)在分析贸易条件时,从贸易集团数量和规模的角度对其形成提出了批评。根据克鲁格曼的理论,假设所有的国家都是相同

^① Kemp, Murray, and Henry Wan (1976), "An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions", *Journal of International Economics*, Vol. 6, No. 1.

的,将这些国家分成两个或是更多的相同集团,集团由许多小的、相同的单位组成,称为“大区”(Provinces)。每个“大区”专业化生产不同的商品。所有“大区”产品的效用函数相同,每组产品的替代弹性不变。

假定世界被分成 B 个相同的集团, B 是外生变量。贸易集团内部没有壁垒,贸易集团外部实行共同的对外关税。由于是完全对称的,每个集团的对外关税相同。由此,我们可以推断,问题的关键是集团数目的变化,因为每个集团的规模并不影响贸易条件。

根据克鲁格曼的观点,如果只有一个贸易集团(即实现了世界范围内的贸易自由化),则每个“大区”和全世界的福利都达到最高水平。如果世界被分割成两个贸易集团,此时由于贸易转移效应,世界福利水平一定下降。如果世界被分成三个贸易集团,贸易转移的效果会最突出,世界福利水平降至最低点。但是此后,随着集团数目的增多,贸易创造的效果加强,抵消了贸易转移的影响。综合克鲁格曼的研究,我们会发现,在众多的贸易集团中,有代表性的是小集团,这种小集团的大多数贸易是同其成员以外的国家进行的。因此,当另一个集团形成时,小集团的成员国与这些集团外部“大区”贸易的出现扩张,并因此使集团内部有可能受到贸易收缩影响的成员与其他区外国家组成新的贸易集团,这一过程是重复的。由此可以证明,福利水平是一条 U 形曲线。

克鲁格曼对贸易集团数量和世界福利的研究受到了广泛关注。部分原因在于,在多边贸易自由化进展缓慢的情况下,自由贸易区或优惠贸易协定数量的急剧增加已成为不可逆转的趋势。当 FTAs 的“轴心—辐条”体系日益庞大和错综复杂时,它会将全球贸易引向何方?如果能够证实区域性贸易集团的规模和数量与世界福利水平直接相关,就会使人们对它的趋势施加影响或控制。但是,克鲁格曼得出的贸易集团数量与世界福利之间的关系还有待进一步探讨,毕竟小规模贸易集团也会有对内保护、对外排他的歧视效应。贸易集团规模再小,也不能等同于没有。将注意力从推动多边贸易自由化转向贸易集团数量的增加和规模的缩小,最终实现全球福利水平的最大化,这只是一条理论路径。

2. 动态效应

大多数在动态方法下研究福利水平与贸易集团关系的学者对于 FTA 的多边化进程持悲观态度。同这些主流的观点相比,一些研究表明,从区域集团化到全球自由化的进程是可行的。

(1) 巴拉萨:规模经济

除了静态效应之外,自由贸易区或是关税同盟的建立也会产生动态效应。巴拉萨(1961)的研究将这些动态效应看作是促进成员国经济增长率的途径之一。通过实现规模经济,可以影响经济增长率、提高竞争水平、鼓励投资、激励技术变革。另外,根据 Corden(1972)的观点,动态效应产生的源泉是规模经济。通过模型分析,Corden 认为,成本减少的效应可能会超过区域贸易安排的贸易抑制效应,因此,通过建立关税同盟或自由贸易区产生规模经济从而获得净利益是完全可行的。但是在现实中,由于这些效应是动态的,我们很难系统、确切地进行衡量,最多只能作出经验估计或观察。

(2) 鲍得温:长期经济增长

鲍得温(1989)对 1992 年欧盟形成统一大市场后所作的动态效应研究有一定代表性^①。根据他的观点,在消除贸易壁垒的同时,不能忽略由此产生的规模收益所带来的长期经济增长效应。这种效应来源于几个方面:

第一,生产的专业化以及劳动生产率的提高。理论研究表明,生产组织方式的任一重要进步,都会改变产业活动的条件,诱发不同侧面的一系列效果:进入市场的产品种类增加,市场一体化程度提高,新企业的出现,劳动生产率提高,市场规模扩大,收入增加等等。归根结底,生产组织方式是决定性的,而且其演进过程是内生的均衡移动,是能够产生使生产率提高、收入增加,从而进一步扩大市场规模的良性循环机制,以积累的方式完成分工的自我繁殖。

在现实经济中,收益递增在很大程度上取决于生产的专业化和分工的演进。随着产业间分工的扩大,有代表性的企业与其相应的产业

^① Baldwin, Richard (1989), "The Growth Effect of 1992", *Economic Policy*, October.

一样,会逐步丧失其身份和地位,它的内部经济被后续者分解为更高专业化企业的内部经济和外部经济,并且由新的经济所补充。这种分解是对产业最终产品市场增长所创造的新形势的调整,由此,产业间的劳动分工就形成了一种收益递增机制。长期经济增长的可能性就孕育在这些变化中。

第二,技术变革和技术外溢。受到技术机会和市场需求的驱动,企业在自身发展利益的激励下,利用已有的知识存量和技术基础进行有效的技术开发活动。这种技术开发活动,无论是技术创新还是技术模仿,都能够达到增加利润的目的。同时,在经济外部性的条件下,每个生产厂商的知识增长使整个社会普遍受益,并且这种收益大大超过企业内部得到的利益。正是这种源于经济系统内部的知识积累及其外溢作用,资本的私人边际产品才会持久地高于贴现率,使生产出现递增收益,经济增长得以持续。在形成较高层次的经济一体化以后,外部条件的变化和市场规模的驱动对具有竞争力的企业来说会产生积极的影响。

第三,资本积累。有许多经济增长模型可以用来理解鲍得温关于资本积累的作用,在此我们不作过多阐述。但是,在对经济一体化的研究中,一般忽略了由于市场规模扩张和竞争加剧所引发的资本积累效果。对此,鲍得温指出,欧盟自1992年形成统一大市场以后,资本积累的动态经济效应是积极的,然而在现实中,人们往往低估了它。尽管鲍得温的观点既有理论支持,同时也能够找到现实依据,但是,在一般的一体化动态效应分析中都不会将其具体化。

三、自由贸易安排理论发展与评述之二 动态方法

(一)动态方法中的多边主义

1. Riezman: 多边主义者的基本逻辑

Riezman(1985)的模型假定不可能出现集团的扩张,关税同盟的形成是两阶段博弈的结果^①。在基本模型中,假设有三个国家、三种商

^① Riezman, Raymond (1985), "Customs Unions and the Core", *Journal of International Economics*, Vol. 19.

品。在第一阶段,按照核心理论进行联合选择。在第二阶段,决定最佳税率。如果国家 1 和国家 2 组成一个集团,那么这两国都应该选择联合税率。在这个有三个国家参与的模型中,他们的偏好为柯布—道格拉斯类型,即每个国家都相同且均衡地消费三种商品。每个国家仅仅是商品的禀赋不同。

根据该模型,Riezman 列举了一些关于数字计算的例子来研究均衡条件。在这些均衡中,许多例子反映了社会理性和个人理性的冲突。这种禀赋结构由矩阵 Y 给出,纵轴代表国家,横轴代表部门。例如:

$$Y = \begin{pmatrix} 1.1 & 0.1 & 0.1 \\ 0.1 & 1.1 & 0.1 \\ 0.1 & 0.1 & 1.1 \end{pmatrix}$$

例 1

在例 1 中,每个国家都有一种优势产品(部门)。相应地,均衡应该是进行全球自由贸易($\{1, 2, 3\}$)。这种全球自由贸易的理想状态正如 Ricardo 所描述的那样。不过,如果偏离了这种理想的结构,每个国家将变得不理性。

$$Y = \begin{pmatrix} 1.3 & 0.1 & 0.1 \\ 0.1 & 0.3 & 0.1 \\ 0.1 & 0.1 & 0.3 \end{pmatrix}$$

例 2

在例 2 中, $\{2, 3\}$ 阻碍了 $\{1, 2, 3\}$ 和 $\{1\}$ 、 $\{2\}$ 、 $\{3\}$ 。不过,其他的部分并没有受到妨碍。在这个例子中,任意一种合作策略获得的贸易条件利益都会超过由于关税所导致的损失,原因是分配不再均衡。

$$Y = \begin{pmatrix} 1.1 & 0.1 & 0.1 \\ 0.1 & 1.1 & 0.1 \\ 0.1 & 0.1 & 1.1 \end{pmatrix}$$

例 3

在例 3 中,国家 2 和 3 具有对称性,国家 1 在一种商品的资源禀赋上具有很大优势。在这种情况下, $\{2, 3\}$ 或者是 $\{3, 2\}$ 成为均衡选择。

国家 2 和国家 3 组成关税同盟要好于不合作时的单独最佳关税,由自由贸易所带来的总体利益或社会福利提高。在这一均衡中, $\{1, 2, 3\}$ 受到了 $\{1\}$ 、 $\{1, 2\}$ 、 $\{1, 3\}$ 、 $\{2, 1\}$ 和 $\{3, 1\}$ 的妨碍。另一方面,无论国家 2 和国家 3 是否组成关税同盟,国家 1 征税都会更为有利。

根据这些研究,作为模型的一种均衡状态, Kennan 和 Riezman (1988)^①描述了一种两难的困境,此时个人理性高于社会理性:如果组成关税同盟的两个国家经济规模足够大,他们就会发现该关税同盟会使世界上其他的国家面临高关税。对组成关税同盟的国家而言,尽管多边自由化在理论上可以使世界福利最大化,但是,在现实的策略中,这些国家仍然认为,建立贸易集团,提高关税的选择是理智的。

2. Levy 和 Krishna :多边贸易自由化的可行性问题

根据 Riezman 在 20 世纪 80 年代晚期的研究成果,个人理性同社会理性的冲突在 90 年代里被许多模型所表述。其中,有代表性的研究是 Levy(1997)提出的中间选民模型^②。在模型中,Levy 研究了两个主要问题:一是组成贸易集团的选择是否使以前不可行的多边自由化变得可行?二是这种选择是否使以前可行的多边自由化成为不可行?

对于第一个问题,答案是简单的“不”。最初多边自由化的不可行表明,中间选民在自给自足经济下的效用要大于进行自由贸易。只有当新的选择效用更大时他们才会同意组成贸易集团。但是,这样做的效果是提高了选民的保留效用,所以其一定不愿意接受贸易自由化。

第二个问题的答案可以用两个模型来表述。其中,一个模型是包括两个部门、两种生产要素和多个国家的 H-O 模型;另一个模型的变化是其中一个部门生产差异的垄断竞争商品。在第一个模型中,关于组成贸易集团是否会阻碍以前可行的多边自由化的答案是不确定的。

① Kennan John and Raymond Riezman (1988), "Do Big Countries Win Tariff War?", *International Economic Review*, Vol. 29.

② Levy, Philip (1997), "A Political - Economic Analysis of Free Trade Agreement", *The American Economic Review*, Vol. 87.

不过在第二个模型中,答案是肯定的。换句话说,在标准的 H-O 模型中,区域主义既没有帮助也没有妨碍多边主义。然而,如果一种商品是有差异的,贸易集团则会妨碍多边自由化。目前,贸易利益的一个重要来源是从差异产品的贸易中获利。一个国家的效用函数不仅取决于相对的要素禀赋,也取决于产品的差异性以及由此产生的垄断利润。由于多边自由贸易比贸易集团的差异更多,这可能使效用曲线更向上移动。不过,如果这种多边贸易同时降低了国家的资源禀赋率,中间选民的效用会比组成贸易集团的时候还要低。因此,即使中间选民在没有贸易集团的时候接受了多边主义,他们以后也会抵制。

关于多边化可行性研究的另一个理论是古诺寡头模型,即由生产者利益来作出决定。Krishna(1998)模型讨论了关于形成 FTA 的决策问题^①。通过这个模型,Krishna 进一步探讨了由 Levy 提出的问题:当三个国家中的两个形成了贸易集团以后,原来可行的多边自由化是否仍然有必要实行?对此,Krishna 从反面给出了回答:即从 FTA 的贸易转移中获益越多,越可能形成壁垒。尽管通过多边贸易自由化,FTA 的成员可以自由进入第三国市场,并依据对等条件开放自己的市场,但是,由于 FTA 具有巨大的贸易转移利益,对于一国政府的目标函数来说,通过 FTA 得到的收益小于遭受的损失,多边自由化与区域自由化相比就不是最佳选择。如果不存在 FTA 的贸易转移效应,政府在签署自由贸易协定的策略选择中所面临的则可能是一种零和博弈。

3. Freund: 多边化与优惠贸易协定

为了分析 FTAs 是否可以适应目前区域主义具有开放性特征的情况,Freund(1998)建立了一个对称的、包括三个国家的重复博弈模型^②。最初,每个国家对其他两个国家征收相同的多边关税。这就是说,在这

① Krishna, Pravin (1998), "Regionalism and Multilateralism: A Political - Economy Approach", Quarterly Journal of Economics, Vol. 113, No. 1.

② Freund, Caroline (1998), "Multilateralism and Endogenous Formation of PTAs", International Finance Discussion Paper, No. 614. The Federal Reserve Board.

种机制下,当多边关税的水平较低时,建立 FTAs 的福利效应要高于自由贸易所获得的利益。当关税水平较高时,情况恰恰相反。该模型同时说明,当多边关税水平较低时,FTAs 更为可行。因此,作为多边贸易自由化的一种结果,FTAs 可以继续存在并且逐步扩散。

(二)动态方法中的区域主义

1. Yi 静态效应与开放的区域主义

在目前的区域理论中,Yi(1996)的研究颇具价值^①。以比较制度分析框架下的静态效应分析为基础,Yi 认为,在开放的区域主义原则下,区域关税同盟有利于全球自由贸易。然而,封闭的区域主义会阻碍全球贸易自由化进程。

Yi 的研究可以归纳为三个阶段:第一,关税同盟的建立、扩张和合并的福利效应;第二,关税同盟与福利效应关系的研究;第三,在非合作理论框架下对两种关税同盟形成规则的比较分析。

在模型中,假设有 N 个国家,每个国家生产一种产品,边际成本不变。每个国家的商品禀赋相同,并且可以保证充足的消费。一个国家的效用函数由四部分组成:国内消费者剩余、国内企业在本国市场的利润、关税收益和国内企业的出口收益。

通过分析,Yi 得出了一系列结论:

(1)关税同盟的最佳关税水平和关税同盟规模之间的关系是不确定的。如果一些国家组成关税同盟,他们将废除单独的关税而选择共同的对外关税,实现成员国总体福利水平最大化。假设成员国之间不存在单方支付,在这种机制下,关税同盟的最佳关税水平和关税同盟规模之间的关系是不确定的。出现这种结果的原因在于,消费者效用函数是拟线形的。

(2)假设 $0 < \gamma \leq 1$,某个非成员国对于一个关税同盟的出口数量和出口收益是该关税同盟规模的递减函数,关税同盟的形成和扩张最终

^① Yi, Sang-Seung (1996), "Endogenous Formation of Customs Union under Imperfect Competition: Open Regionalism is Good", *Journal of International Economics*, Vol. 41.

会降低非关税同盟成员国的福利水平。其中需要说明的是, γ 是替代指数, 其变动范围变动从 0 (完全不同的商品) 到 1 (同质商品)。

(3) 关税同盟的形成和扩张提高了成员国的福利水平。

(4) 关税同盟的形成或扩张对世界福利的影响是不确定的。如果将结论 2 和结论 3 综合起来, 我们可以看出, 关税同盟的形成、扩张和合并对世界整体福利水平的影响是不确定的。原因在于, 成员国的福利水平提高, 而非成员国的情况恶化。除非是建立一个大的关税同盟, 即在实现全球自由贸易的情况下, 我们能够确定世界福利水平的提高。

为了研究关税同盟结构变化对福利水平的影响, Y_i 对其作了如下表述: 用 p 代表一组国家, $p = \{p_1, p_2, \dots, p_n\}$; 关税同盟结构 $C = \{n_1, n_2, \dots, n_m\}$ 是一组国家的不同组合。由于给定的关税同盟中的所有成员国福利相同, Y_i 用 $W(k; C)$, $k = n_1, n_2, \dots, n_m$ 表示一个处于关税同盟规模为 k 结构为 C 的国家的福利。在此基础上, 得出:

(5) $W(n_i; C) < W(n_i; C')$: 如果 $n_i \in C, C'$ 并且 $C - \{n_i\}$ 可以由 $C - \{n_i\}$ 与 $C - \{n_i\}$ 合并而得, 如果关税同盟合并后形成一个更大的关税同盟, 外部国家的境况会变得更糟。

(6) $W(n_i; C) > W(n_i; C')$: 如果 $n_i > n_j$, 对于任何的关税同盟结构, 较大关税同盟中国家的福利水平高于较小关税同盟国家的福利水平。

(7) $W(k; C) > W(k_p; C')$, $k = \sum k_i$, $\{k_1, k_2, \dots, k_p\} \subset C$, $k_p \leq k_i$, $C = C - \{k_1, k_2, \dots, k_p\} \cup \{k\}$: 如果关税同盟进行合并, 合并后较小关税同盟成员国的境况得到改善。

值得强调的是, 结论 7 并不表明合并对于较大关税同盟的成员国一定有利。有可能出现的情况是, 当两个关税同盟合并后, 较大的关税同盟成员国的福利水平下降。

(8) $W(n_i; C) < W(n_i + 1; C')$, 这里 $n_i \geq n_j$, $C' = C - \{n_i, n_j\} \cup \{n_i + 1, n_j - 1\}$: 某一成员国离开原关税同盟加入另一个同等或者是规模更大的关税同盟以后, 情况会变得更好。

但是, 结论 8 并没有说明当较小关税同盟的成员国加入一个较大

的关税同盟后,较大关税同盟中原有的成员国的境况是否一定变好。

(9)在开放的区域主义条件下,形成大的关税同盟是子博弈完美均衡的结果,但是在封闭区域主义情况下,结果并非如此。通过以上分析和结论,可以很清楚地看出,如果关税同盟的成员国对于非成员国采取开放政策,区域关税同盟将有利于全球自由贸易,如果采用排外政策,将会阻碍全球自由贸易的发展。

2. 动态效应

(1) 鲍得温:多米诺理论

在有关动态理论的研究中,鲍得温(1995)的集团扩张理论,也称为多米诺理论是比较著名的。鲍得温是著名的集团扩张主义者,因此,该理论也受到不少多边主义者的批评。

鲍得温的研究探讨了外部国家进入贸易集团的动机。他假定潜在的进入者面临为获得加入集团许可所需的非经济成本,并且加入的成本会越来越高。也就是说,后续加入的国家必需有更大的经济刺激才会有加入贸易集团的动机和愿望,集团内部的保护市场会越来越大,而外部市场将逐步缩小。

根据鲍得温的观点,贸易壁垒以运输成本的形式体现出来,进入一个现存的贸易集团被认为是运输成本的减少。在最初的均衡下,最后一个加入的成员国的经济利益等于非经济成本。鲍得温引入外生冲击打破了这种均衡,并称之为“特殊事件”,例如1992年形成的欧洲统一大市场。这种冲击提高了集团内部的相对收益率,因而外部国家的企业会更加努力地游说其政府加入。当外部一个国家进入集团后,下一个国家进入集团的潜在经济收益增加,这可以抵消其所面临的上升的非经济成本。因此,集团扩张产生了多米诺效应。根据开放进入的假设,除非非经济成本的增加远远高于进入集团所获得的收益,否则,集团将会扩张为整个世界,即实现全球自由贸易。

(2) Wei 和 Frankel:国内政治经济分析

Wei 和 Frankel(1996)的研究认为,即使最初不同意实现自由化,但是作为过渡步骤,区域贸易集团的存在也可以改变一国反对派的观点,

从而使贸易自由化成为可能。根据他们的观点,国内政策的博弈分为两个阶段。假设国家 A 和 B 是两个开放的小国,世界其他国家被视为国家 C,有三种商品 X、Y、Z,国家 A 和 B 的劳动力在部门之间呈对称性分布,国家 C 的劳动力主要集中在部门 Z,国家 C 在部门 Z 产品的生产上具有国际竞争力,因此总是尽可能地寻求全球自由贸易。

在这种情况下,每个国家都可能是一个不确定的赢家(例如,国家 A 的部门 X 或者是国家 B 的部门 Y)。假定情况确实如此,在国家 A 和 B 效率较低的部门将根据价格比率受到关税保护。于是,从国家 A 的角度来看,实现全球自由贸易意味着免除了商品 Y 和 Z 的关税,这必然使工资率下降。如果转换工作的成本很高,劳动者可能留在最初效率较低的部门,也可能转换到效率较高的部门。如果劳动者打算转换工作,这种变化将发生在第一个阶段。劳动者可以有两种选择:或者在两个阶段都留在最初的部门,或者是转换到部门 X 并在第二个阶段仍然不变。

据此,Wei 和 Frankel 对于国家 A 和 B 形成 FTA 提出了建议。作为免除关税的一种结果,国家 A 的商品 Y 和国家 B 的商品 X 价格都会下降。此外,部门 X(和 Z)的人们将获益,所以将支持同国家 B 组成区域集团。也就是说,他们将根据该阶段的效用来作出决定,即根据国家 A 的大多数人的意见作出决定。

下一个阶段则是考虑实行全球贸易自由化的可能性。对于 A 国仍然留在部门 Y 的人们来说,虽然加入区域贸易集团使他们的真实收入遭受损失,但是进一步的自由化(全球自由贸易)不会使他们的工资进一步下降,并且可以使商品 Z 的价格下降。因此,部门 Y 和部门 X 的劳动者都会支持全球自由贸易。

Wei 和 Frankel 进一步分析了这个结果是否属于动态博弈框架下的纳什均衡。假定政府确立了一个日程并且可以实施。这个日程是一个简单的两阶段计划:在第一阶段,政府采用公民表决的形式来决定是否与国家 B 组成自由贸易集团;在第二阶段,不管第一阶段的表决结果如何,政府都将再次进行公民表决来决定是否与国家 C 组成自由贸

易集团。

用 t 表示阶段。假定 $t=2$ 部门 Y 和 X 的劳动者都会进一步推动贸易自由化。因此,为了防止只会让部门 Z 获益的区域贸易安排,部门 Y 的劳动者会答应部门 Z 的劳动者,即他们不会在 $t=2$ 的时候同国家 C 实行自由贸易。但是这种承诺不具备时间上的延续性。这就是说,在 $t=2$ 时,部门 Y 的最优策略是赞成与国家 C 进行自由贸易。由于同国家 C 的自由贸易可能是 $t=2$ 情况下的一个结果,在 $t=1$ 情况下,部门 Z 劳动者的最优策略是赞成与国家 B 进行自由贸易。这样,他们至少可以获得 Y 商品的更低价格所带来的收益。因此,政府可以利用区域贸易集团作为媒介,寻求全球贸易的自由化。

(3) Ethier FDI 和政治改革效应

近年来,沿着南北线形成了诸多 FTAs。“北”指发达国家,“南”指发展中国家。为了研究这些 FTAs 形成的动态效应, Ethier (1998) 建立了一个基本模型,其核心是发展中国家的优惠贸易安排是发达国家推行贸易自由化并且顺应发展中国家要求的结果^①。

Ethier 的研究认为,世界可以被划分成两个区域,分别称为“北方”和“南方”。每个区域由若干个国家组成。北方国家是对称的,每个北方国家投入熟练的和非熟练劳动力,生产一种非贸易品,投入人力资本和中间商品生产一种可贸易的差异性产品。只有北方国家拥有人力资本,因此只能由该区域生产差异性产品。中间产品的投入要素是熟练劳动力,可以在任何地方生产。南方国家拥有熟练的劳动力可以生产中间产品,该中间产品只用于同北方差异性产品之间的贸易,但是他们面临对于开放的抵制。最初,这种抵制足够强烈,每个国家都实行自给自足。每个南方国家生产和消费基本商品,作为对北方差异性产品的替代。北方国家最初有贸易活动,但是按照纳什最佳关税对从别国进口的差异性产品征税。由于北方国家的对称性,对他们而言,关税水平

^① Ethier, Wilfred (1998), "Regionalism in a Multilateral World", *Journal of Political Economy*, Vol. 106, No. 6.

是相同的。

现在假定多边合作使北方国家的关税水平降低,这就导致每个国家的中间产品投入和差异性产品生产都发生扩张。由于国际经济的外部性,中间投入品的生产转移到南方国家,这种开放为南北区域贸易安排创造了机会。北方国家对于南方生产中间产品的国家给予优惠的关税待遇,同时,北方国家生产的差异性产品也进入了南方伙伴国的市场。

利用模型分析,Ethier 对战后许多奉行多边主义国家的外国直接投资和政治改革的作用作出了评估。根据他的观点,第一,在区域安排中,小的参与国的改革趋向于促进国际贸易;第二,20 世纪 80 年代以来 FDI 发展迅速,许多改革国家都希望通过加入多边贸易体系来吸引国际直接投资;第三,参与区域安排的小国相对于其他小国的边际收益提高,这是因为 FDI 的进入可以使其具有更大的市场潜力;第四,区域安排实际上使外部交易内部化,并且通过多边贸易体系提高参加国的地位,因此,对多边主义应当持支持而不是反对的立场。

四、关于理论发展和争论的总结

(一)理论发展阶段性演进

第一阶段(20 世纪 40 年代至 80 年代),在静态比较框架下分析自由贸易区和关税同盟。该时期的多边主义者明确意识到,自由贸易区和关税同盟可以提高国际经济的福利水平。同时,他们认为,这是国际经济福利的最好结果。这里需要强调的是,此时多边主义者并没有认真考虑自由贸易区或是关税同盟是否可以在未来被多边化。在此意义上,他们已经将多边主义意识化了。

在第二个阶段(20 世纪 90 年代至今),理论争论的焦点集中在时间路径的问题上。不少经济学家讨论了自由贸易区或是关税同盟究竟是加速了还是减缓了全球自由贸易中贸易壁垒的减少。在这个问题上,大多数动态分析认为,FTAs 的形成可能会形成壁垒。原因主要在于,如果由两个国家组成的区域集团的经济规模足够大,他们就会抵制非成员的加入,对世界其他国家征收高关税(Riezman,1985;Kennan and

Riezman, 1988 ;Krishna, 1998)。换句话说,从 FTA 的贸易转移中获得的利益越大,就越可能阻碍全球贸易化(Grossman and Helpman, Freund, 1998)。

在引入了动态方法以后,大多数经济学家仍然认同多边主义观点。另一方面,从 20 世纪 90 年代中期起,出现了一种新型的区域主义,并且吸引了学者们的注意。该理论的特征是在模型中引入了国际制度对于国家选择自由化的限制(Yi, 1996),考虑政府在国内政策上的策略和博弈(Wei and Frankel, 1996 ;Ethier, 1998),或者是把对动态效应的研究集中在 FDI(Ethier, 1998)或是非贸易因素上(Baldwin, 1995)。即使这些动态效应与已有研究(Balassa, 1961 ;Baldwin, 1989)得出的动态效应不同,经济学家仍然认为加入大的关税同盟(全球自由贸易)是理性国家所作出的均衡选择。总之,在第一阶段,学者们注重通过贸易创造和贸易转移探讨区域化与世界福利。而在第二阶段,通过引入许多外生因素,一些学者试图解决区域化与多边化的两难困境问题。而且,他们更加关注国家策略和贸易效果的关系,更加注重一国在贸易自由化中的政治经济分析。自此以后,关于 FTAs 与全球自由贸易的争论并未停息,它们以新的方式和思路继续着。

(二)区域贸易安排或多边主义的争论

纵观现有的研究,大多数理论模型的假设都不相同。有些分析为两个部门、两种要素、多个国家的模型;有的则是单一部门、三个国家的模型。由于理论的多样性,很难对其作出比较并且得出明确结论。不过,尽管理论模型存在差异,我们仍然能够从中发现某些相同的结论,比如,如果由单个国家作出理性选择,那么区域贸易安排可能会对多边贸易自由化造成负面影响。

按照多边主义者的逻辑,签署自由贸易协定的国家总是希望获得额外的贸易利益,而现存的国际政治、经济和法律制度特征又为形成 FTA 创造了条件。当贸易集团形成以后,并不能确定它在推动多边化进程中的明确发展方向。存在一种可能,比如 Kemp 和 Wan 所认为的,贸易集团最终会扩张成一个世界性的组织。但是,也有另一种可能,比

如关税同盟的扩张,最初会使成员国利益增加,达到最大化以后反而下降。而且,当集团扩张时,会在把其他集团的所有成员都吸收进来之前使其成员国的福利达到最高点,这对多边化是不利的。

有些区域主义者,特别是“新区域主义”的奉行者则认为,存在 FTA 多边化的可能性。比如 Wei、Frankel 和 Ethier 等通过动态效应的分析认为,FTA 和多边化只有一步之遥。Wei 和 Frankel(1996)则根据李嘉图的理论分析部门动态专业化的过程,解释了区域集团可以作为一个中介,最终实现多边自由化的可能性。

第三节 自由贸易安排的理论基础

目前,在向 WTO 通报的区域性自由贸易安排中,包括自由贸易区(Free Trade Area, FTA)、关税同盟(Customs Union, CU)和特惠贸易安排(Preferential Trade Arrangement, PTA)三种主要形式,其共同之处在于,经济一体化的核心内容集中于关税和非关税领域。由于特惠贸易安排影响有限,因此,有关自由贸易安排的理论研究主要是针对关税同盟和自由贸易区进行的。我们将以罗布森(2001)的研究为基础^①,对关税同盟和自由贸易区作出全面的理论分析。

一、关税同盟的局部均衡分析

对从成员国的进口商品免征关税、对区域外国家实行共同对外关税以及依据一致性原则分配关税收入是关税同盟的主要特征。关税同盟建立以后,将普遍地改变成员国国内市场商品的相对价格,并对资源配置和国际生产的专业化、规模经济的开发利用、贸易条件、要素生产率、利润率、经济增长和收入分配产生影响。在这些影响中,对关税同盟资源配置的福利分析是理论研究的中心问题。

(一)贸易创造和贸易转移

关税同盟要具有资源配置效应,必然至少在某些产品上,预期参加

^① 彼得·罗布森:《国际一体化经济学》,商务印书馆 2001 年版。

国的关税税率存在差异。关税的协调一致,产生了关税同盟的资源配置效应。协调关税可以采取平均化的形式,也可以采用最高税率和最低税率间的其他某种中间水平。

传统的关税同盟理论对资源配置的福利分析是基于贸易创造(Trade Creation)和贸易转移(Trade Diversion)两种影响。其中,贸易创造是指由于成员国之间相互取消关税和非关税壁垒所带来的贸易规模的扩大。它来源于两个方面,一是减少或取消与国外同类的国内商品生产,转而从成员国进口此类商品;二是增加消费伙伴国的产品以替代成本较高的国内产品。前者会产生“生产效应”,即节约原来在国内生产商品所耗费的实际成本;后者会产生“消费效应”,即以低成本商品取代高成本商品满足需求,增加消费者剩余。对全球贸易而言,贸易创造是关税同盟的自由贸易效应。

贸易转移是指建立关税同盟以后,成员国之间的相互贸易替代了成员国与非成员国之间的贸易,从而造成贸易方向的改变。它来源于两个方面:一是由于进口商品由非成员国转向成员国所造成的成本增加;二是高成本商品取代低成本商品所造成的消费者剩余的减少。相对于全球贸易,关税同盟的贸易转移是保护主义的结果。

对关税同盟的评价,总是以贸易创造和贸易转移的相对规模作为基本标准。贸易创造大于贸易转移被认为福利水平提高,而贸易转移多于贸易创造则被认为是不利的。需要强调的是,贸易创造和贸易转移的规模,不仅取决于关税同盟引致的来自不同渠道贸易量的变化,而且取决于相关价格和成本的变化。

(二)局部均衡分析

关税同盟对资源配置福利影响的单一产品局部均衡分析,与一般贸易理论采用的两国模型不同。它假设有三个国家,其中两个将组建关税同盟,而代表世界其余地区的第三国被排斥在外。国家内部市场是完全竞争的,并且对外部世界贸易的供给价格具有完全弹性,关税同盟的规模收益递增和贸易条件效应不予考虑。

图 2.1 描述了某种产品在本国市场的供给和需求状况。其中, H 代表本国, P 代表伙伴国。 D_H 、 S_H 分别为本国产品的需求和供给曲线, $(S_H + M_p)$ 是关税同盟建立后本国的供给曲线, 它由本国原供给曲线与从伙伴国进口产品的供给曲线合并而成。 H 国对从伙伴国进口的商品免征关税。 P_w 表示世界其他地区产品对本国和伙伴国的供给价格, 假设这一价格保持不变。图 2.2 表示伙伴国的市场状况。其中 D_p 、 S_p 分别为伙伴国的需求和供给曲线, H 、 P 两国的市场条件允许它们协调关税, 统一关税水平。根据关税同盟成立前后假设条件的不同, 我们分三种情况进行分析。

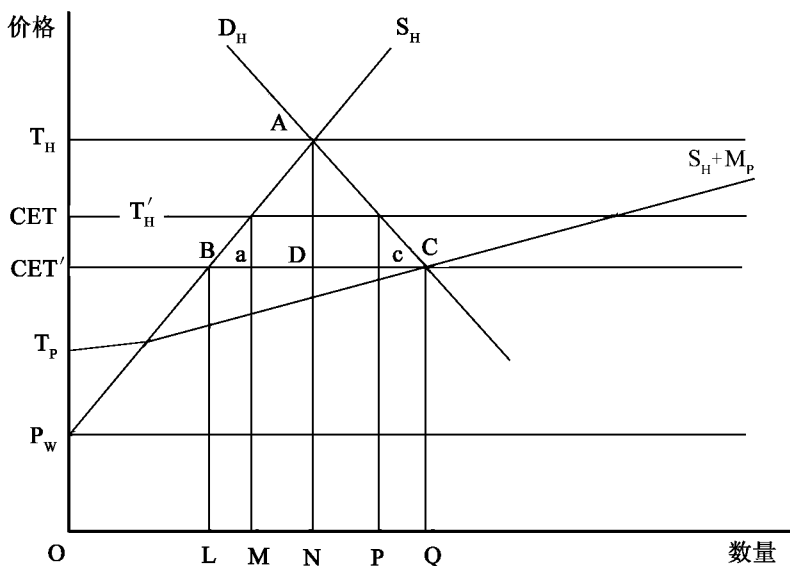


图 2.1

1. 在关税同盟成立以前, 本国 H 的关税水平为 $P_w T_H$, 伙伴国 P 的关税水平为 $P_w T_P$ 。在此情况下, 两国国内需求完全由其国内生产满足。如果关税同盟的建立基于关税平均化, 即 $CET = 1/2(T_H + T_P)$, 共

同对外关税将为 P_wCET ,但是这一关税是无效或过高的 ,因为当价格为 CET 时 ,关税同盟的供给将大于需求。因此 ,价格应设定为 CET ,此时供给等于需求。H 国国内消费将增加到 Q ,而国内生产将从 N 下降到 L。P 国则将生产数量为 T 的商品 ,消费为 R ,并向 H 国出口 LQ , $LQ = RT$ 。

这种情况对 H 国来说是一种贸易创造。H 国内被进口替代的国内生产 ,其成本节约以三角形 ABD 表示 ;由进口替代而产生的消费者剩余为 ADC ,贸易创造的净收益为两区域之和 ,大约等于进口变化 LQ 与价格下降幅度乘积的一半。在 S_H 以上 ,被 T_H 线和 CET 线隔开的部分 ,表示国内生产者剩余转化为消费者剩余 ,它并不影响 H 国的整体福利。

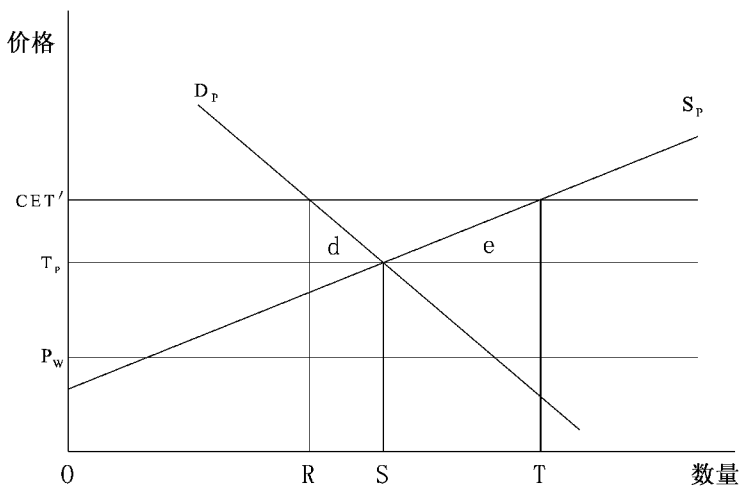


图 2.2

就 P 国的情况而言 ,起初也是自给自足的 ,关税同盟的建立将使其价格提高。消费者将承受相当于区域 d 的消费损失。此时也存在生产效应 ,以区域 e 来表示 ,增加的资源使生产的产品数量增加 ST ,但是增

加的成本将被向 H 国出口增加额外获得的收入所抵消,且有盈余。很显然,在这种情况下,P 国也将收益。

对世界其余地区来说,它与关税同盟成员国之间的贸易不受同盟建立的影响,因为在关税同盟建立前后都为 0。在此情况下,对关税同盟福利效应的分析仅限于同盟参加国。关税同盟的建立,将促进资源配置的进一步优化,每个成员国比起它们加入关税同盟之前的福利水平都有所提高。

2. 在关税同盟成立以前,伙伴国 P 的关税水平仍为 $P_W T_P$,而本国 H 的关税水平相对较低,为 $P_W T_H'$, $P_W T_H' = P_W CET$ 。此时,建立关税同盟之前 P 国的情况与第一种情况相同。H 国在同盟建立前的价格水平 T_H' 上的国内需求由国内生产和进口共同满足。消费数量为 P,国内生产为 M,从世界其余地区的进口为 MP。关税收入总额为 $MP \times P_W T_H'$ 。

如果在这种情况下建立关税平均化的关税同盟,其共同对外关税为 $P_W CET$,则对 H 国的影响为:国内需求将增加到 Q,国内生产将下降到 L。国内生产减少所带来的生产成本节约以三角形 a 表示,消费者剩余增加以三角形 c 表示。a 和 c 的区域部分相加,是关税同盟的贸易创造效应。然而,原来从世界其余地区的进口将转向从成本较高的 P 国进口,对起初数额为 $MP \times P_W CET$ 的进口来说,费用增加。这一部分即为贸易转移。为了判断关税同盟对 H 国的影响,需要比较贸易转移和贸易创造的规模与大小。在我们分析的这种情况中,显然是存在损失的。

对于 P 国来说,在这种情况下,关税同盟成立对其影响与第一种情况相同,也是有益的。对世界其余地区而言,它与关税同盟的贸易是减少的。但是,由于世界供给曲线是完全弹性的,世界其余地区福利减少的影响可以忽略不计。然而,表现在贸易平衡上,从世界其余地区进口的减少,表明关税同盟总体上是贸易转移的。

3. 在关税同盟成立以前,H 国的关税水平为 $P_W CET$,包括关税在内的价格为 CET,P 国的关税仍为 $P_W T_P$,包括关税在内的价格为 T_P 。

假设同盟不以关税平均化的方式建立共同对外关税,而是将 P 国关税水平与 H 国关税水平保持一致,那么,在此基础上建立关税同盟以后,H 国的产品生产和消费不会发生变化。关税同盟成立对 H 国唯一的影响是它从世界其余地区的进口被等量地由从 P 国的进口所替代。从 H 国的角度看,这是单纯的贸易转移,其损失由关税收入的损失来表示。

对于 P 国而言,关税同盟对其向 H 国的出口数量以及 P 国收益的有利影响,与前面讨论的两种情况相同。但是对 H、P 两同盟国的总体影响上,这种情况是三种不同条件下最为不利的一种状况。对世界其余地区来说,因为其出口供给曲线具有完全弹性,所以出口减少的净福利效应也可以忽略不计。在资源配置效应方面,此种情况是三种条件下所获收益最小的一种,这是因为完全没有贸易创造的缘故。这种情况下的关税同盟将使全球资源配置状况恶化,同时伴随收入从 H 国向 P 国的再分配。

(三)局部均衡分析的拓展

对关税同盟单一产品的局部均衡分析,能够基本说明在同盟建立前后成员国和区域外国家福利水平的变化。但是,在这种分析中,存在着贸易格局的不对称现象,它以关税同盟中的一个成员国没有与同盟外国家进行贸易为条件,简化了复杂的贸易格局。而在现实的贸易活动中,全面考察同盟成员国对区域外国家的贸易才能使对关税同盟福利影响的分析更为准确。对此,我们有必要作出进一步拓展,以米德(Meade, 1955)的研究结果为基础,讨论在一个 3×3 模型中关税同盟的福利效应^①。

假设 A、B 两国组建关税同盟,且两个国家在国际市场上是小国,国家之间不存在一次性总转移支付。E 国为外部世界。A、B、E 国分别只生产 x 、 y 和 z 一种产品,并从其他国家进口另外两种产品。贸易格局是对称的,每一成员国从另一成员国进口一种产品,从外部世界 E

^① 陈岩:《国际一体化经济学》,商务印书馆,2001年版。

国进口 z 产品。因此,关税同盟建立的福利影响对两个成员国来说是相同的。我们选择 A 国为代表进行分析。

图 2.3 和图 2.4 分别表示 A 国对 y 、 z 两种商品的需求。在关税同盟建立以前,A 国对两种进口商品征收相同关税, y 、 z 两种商品的本国价格分别为 P_y^A 和 P_z^A ,进口量分别为 M_{y1} 和 M_{z1} , P_y^* 和 P_z^* 为世界价格。A、B 两国成立关税同盟以后,相互间取消关税,但是对 E 国 z 产品征收统一关税。在 A 国, y 产品的价格降至 P_y^* ,而 z 产品价格为 P_z^A 。如果 y 、 z 是可替代产品,则 y 产品价格的下降将使 A 国对 z 产品的需求曲线左移至 D_z^A ,A 国对 y 、 z 产品的进口分别为 M_{y2} 和 M_{z2} 。

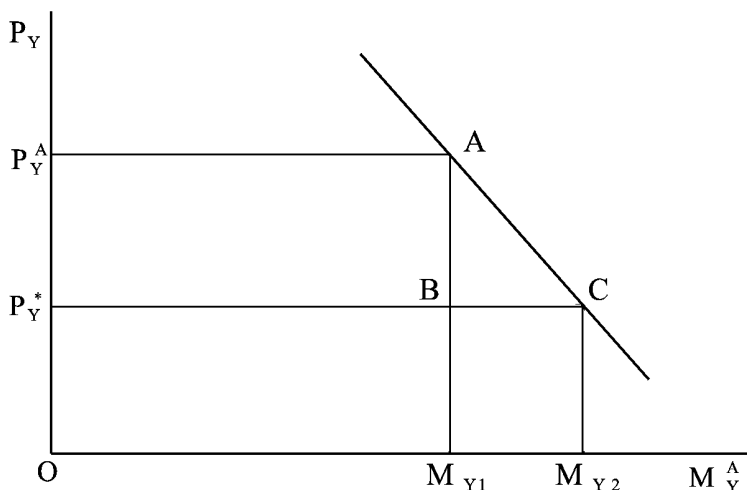


图 2.3

图中,由 y 价格下降带来的消费者剩余净增加部分为三角形 ABC,此为关税同盟对 A 国的贸易创造效应。EFGH 部分为 y 、 z 两种商品相互替代所产生的贸易转移效应。A、B 两国间建立关税同盟后,对 A 国的净福利效应取决于 ABC 和 EFGH 两部分面积大小的对比。在我们

分析的这种情况中 ,A 国的贸易转移效应大于贸易创造 ,其福利影响为净损失。仅从 A 国的影响来看 ,B 国的福利增加 ,E 国的福利减少。

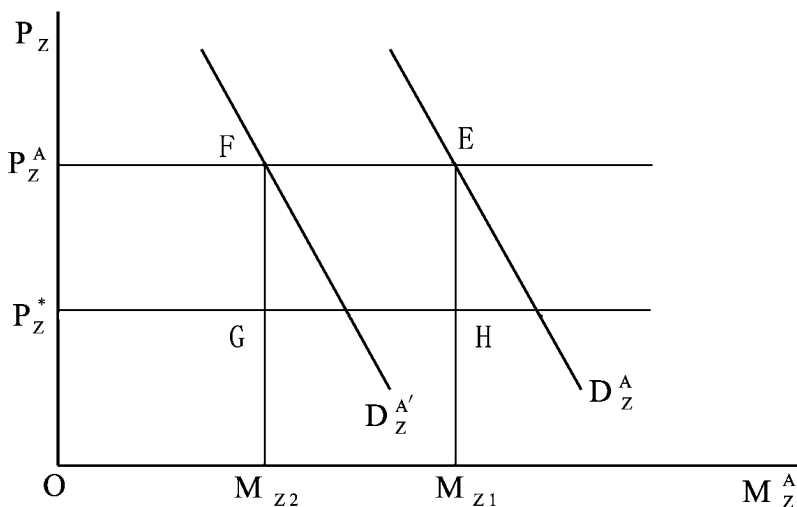


图 2.4

(四)贸易创造型关税同盟的条件

从关税同盟的福利分析中 ,我们可以得出贸易创造型关税同盟的基本条件 :

第一 ,关税同盟的经济区域越大 ,而且成员国数量越多 ,则相对于贸易转移来说 ,贸易创造的规模越大。

第二 ,关税同盟的福利效应与同盟建立前后的平均关税水平有关。如果建立关税同盟后的平均关税水平下降 ,则同盟可能更趋向于贸易创造 ;如果建立关税同盟后的平均关税水平提高 ,则同盟更趋向于贸易转移。

第三 ,关税同盟成员国之间的经济越是竞争的 ,贸易创造的可能性就越大。反之 ,则可能性越小。

第四 ,关税同盟成员国之间进行产品贸易的比例越小 ,贸易创造的

可能性越大,比例越大,则从同盟以外的外部世界向同盟内进行贸易转移的可能性越大。

第五,就各成员国都有的某一产业而论,关税同盟内不同地区受保护的同类企业的单位生产成本差异越大,则贸易创造效应越可能占上风。

二、自由贸易区经济学

尽管多数市场一体化的理论基础都是以关税同盟作为理论框架,但是对于自由贸易区,也完全可以采纳类似的分析方法。与关税同盟的情况一样,自由贸易区的建立也可能存在贸易创造和贸易转移效应。当然,自由贸易区与关税同盟有两个根本区别需要明确:第一,自由贸易区的成员国分别保持不同的对外关税水平;第二,自由贸易区采用原产地规则,其目的旨在限制利用成员国之间的关税差异,从最低关税国进口后再在区域内成员国销售所发生的“贸易偏转”(Trade Deflection)。

(一)自由贸易区:单一国家的影响

假设有两个国家 H 和 P,各自在国内生产一种商品 X。这种商品在 H 国的关税较高,为 $P_w T_H$;在 P 国的关税较低,为 $P_w T_P$ 。 OP_w 为世界的供给价格(如图 2.5 所示)。

假设在成立自由贸易区以前,H 国的关税是禁止性的,排除任何进口。此时,H 国的供给量为 OL,P 国的供给曲线为 S_{H+P} 。

形成自由贸易区以后,只要其在总体上是一个净进口者,根据原产地规则,自由贸易区内原产品在国家 H 的价格就会介于 OP_P 和 OT_H 之间,不会低于 OT_P ,不会高于 OT_H 。此时,从国家 H 的角度来看,其产品有效供给曲线为 $T_P BFGK$ 。

在自由贸易区中,国家 P 的供给量取决于商品价格,这要受到国家 H 需求水平的限制。我们区分两种情况:

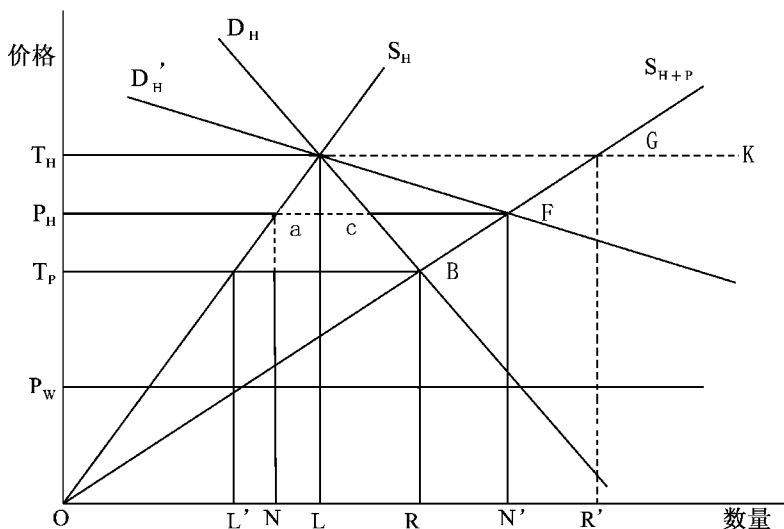


图 2.5

第一,国家 H 的需求曲线为 D_H ,此时,国家 H 的国内供给为 OL' ,国家 P 供给的商品量为 $L'R$,三角形 a 为贸易创造, c 为 X 商品价格下降所形成的消费效应。

第二,国家 H 的需求曲线为 D'_H ,此时, H 国的价格 P_H 更接近于价格上限 OT_H 。在这种价格水平下,国家 H 自己的供给量为 ON ,P 国的供给量为 NN' 。贸易创造则由在 D'_H 和 S_H 下方,水平线 P_H 上方的三角形区域表示。

由此,我们可以看出,在自由贸易区内,价格水平越低,贸易创造的效应就越大。

我们还要考虑一种情况,即在自由贸易区中,X 商品由国家 P 供给给国家 H,直至达到其供给总量。如果有超出的部分,则还要依靠从外部世界的进口来补充。此时,国家 P 的价格就会下降到 OT_P 以下。这种贸易流动的变化我们称之为“间接贸易偏转”,它是由于自由贸易区内生产能力限制所发生的区域外产品对区域内产品的替代,不受原产

地规则的约束。

(二)自由贸易区 两国模型

假设有两个国家 H 和 P,各自在国内生产一种给定商品, OP_w 为世界的供给价格。在形成经济一体化以前,P 国关税水平相对较低,为 $P_w T_p$,包括关税在内的价格为 OT_p 。图 2.6 和图 2.7 描绘了 H 国和 P 国的国内供求情况。图中,三角形 a 代表贸易创造,矩形 b 表示以伙伴国产品替代原有进口即由于贸易转移所构成的额外费用;三角形 c 是 H 国的消费效应,为正;三角形 d 是 P 国的消费效应,为负;三角形 e 为 P 国的生产效应,可能为零,也可能为负,并且主要是针对关税同盟而言。对于自由贸易区两国模型的福利分析,我们将区分两种情况,并将与关税平均化的关税同盟进行比较。

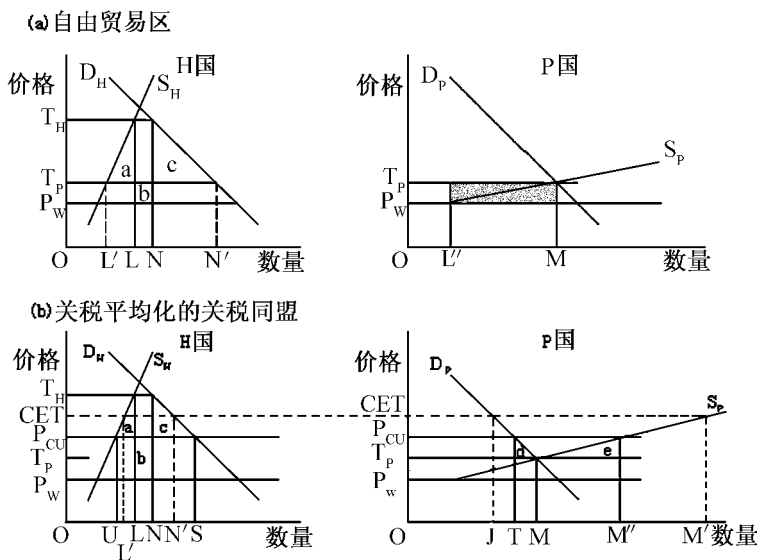


图 2.6

1. 假设 H 国和 P 国需求情况相似,但是 H 国生产效率相对低下,

而 P 国供给曲线具有相对弹性和竞争力,进而超过 OL' 的产出的价格是高于世界市场价格 OP_W 的。

在建立自由贸易区以前,国家 P 生产和消费的产品数量为 OM,对应的价格为 OT_P 。P 国关税排除所有进口。国家 H 的生产水平为 OL,消费为 ON,其供需差额 LN 部分则以价格 OP_W 从成本最低的来源进口,即从世界其余地区进口,海关收入为 $LN \times P_W T_H$ 。

如果 H 国和 P 国组成自由贸易区(图 2.6a),价格为 OT_P 时的区内供给($OM + OL'$)显然小于该价格水平下的区内需求($OM + ON'$),但是其差额 $L'N'$ 却小于该价格水平下 P 国的供给能力。在排除了成本最低的供给来源的自由贸易区中,国家 P 将以价格 T_P 供给 H 国市场 $L'N'$ ($= L'M$)数量的产品,剩下相当于 OL' 数量的产品供给国内市场, P 国的过剩需求 $L'M$ 将以价格 OP_W 从世界其余地区进口。此时,一体化以后的自由贸易区中将存在一个单一的均衡价格,这一价格水平等于建立自由贸易区以前两个成员国价格中较低的那一个。

可以看出,贸易创造为国家 H 的生产效应 a 加上消费效应 c,它大于贸易转移部分的成本。贸易转移成本与原关税收入之间的差额表示从国库向消费者的内部转移,但并不是自由贸易区整体的实际收入损失。国家 P 将以同自由贸易区成立之前同样的数量进行生产和消费,价格水平也不变,但是政府收入将增加(图中阴影部分的矩形面积)。它表明 P 国国民收入的增加。就世界其余地区而言,其出口明显比以前增加,即 $L'M > LN$,这是由于国家 P 的供给转向满足国家 H 的需求。自由贸易区显示,两个国家,而且很可能世界其余地区国家的福利状况都会有所改善。

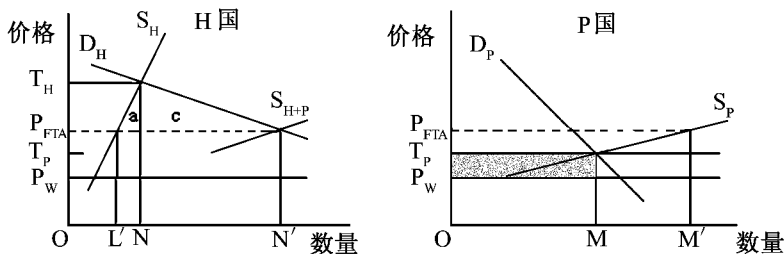
这种结果可以与 H 国和 P 国组建关税平均化的关税同盟的情况进行比较(图 2.6b)。此例可见,价格为 CET 时,同盟的供给将大于需求,因此,共同外部关税将只是所设定的价格上限。均衡价格将是供求相等时($TM' = US$)的 OP_{CU} 。尽管其贸易创造效应小于自由贸易区的情况,但是,更多的贸易创造,即生产效应 a 与消费效应 c 明显超过贸易

转移 b 部分。

自由贸易区和关税同盟差异主要是针对国家 P 而言的。在关税同盟的情况下, P 国消费者将承受以 d 表示的消费损失。尽管其生产者会得到净收益,但是仍将出现以 e 表示的负生产效应。在自由贸易区的情况下,该国不存在任何生产和消费效应的损失,但是将存在政府收益,这一收益比关税同盟使国家 P 增加的净收益要大。另外,建立关税同盟以后,成员国与外部世界的贸易消失,然而,自由贸易区却使之增加。

综合考虑各种因素,如果单纯着眼于静态效率分析,可以说,关税同盟与自由贸易区相比是一种次优方案。两种选择之间的区别主要在于自由贸易区中原产地规则无法防止间接贸易偏转的发生。如果将运输成本的因素包括在内,则自由贸易区成员国的地理位置越分散,间接贸易偏转的可能性就越小。

(a) 自由贸易区



(b) 关税平均化的关税同盟

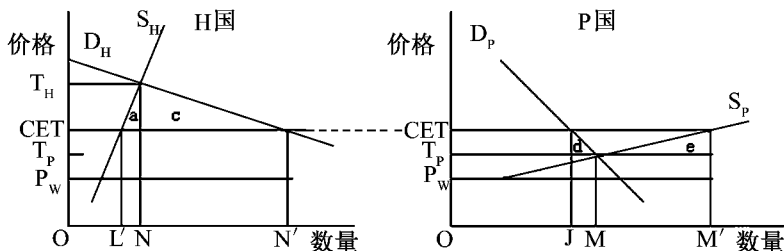


图 2.7

2. 在自由贸易区中,产品存在价格差异。在这种情况下,仍然假设国家 P 的供给具有相对弹性和竞争力,但是 P 国无力满足 H 国增加的需求。

假设在自由贸易区建立以前,两国都实施排他性关税,P 国的生产和消费为 OM,H 国的生产和消费为 ON。如果建立自由贸易区(图 2.7a),P 国无力在价格水平 OT_p 上满足来自 H 国的额外需求,因此,自由贸易区内 H 国的均衡价格将为 OP_{FTA} , $L'N' = OM$ 。同时,P 国的价格不可能超过从世界其余地区进口商品的价格水平 OT_p ,导致在自由贸易区内存在两个均衡价格。在这种情况下,国家 H 将仅有贸易创造效应(a+c),国家 P 将没有增加的消费和生产成本,但是该国会得到政府收益的增加(图中阴影部分),这表示其国民收入的增加。

如果 H 国和 P 国组成关税同盟(图 2.7b),共同对外关税将发挥作用。在这一关税水平上,供给和需求接近于平衡,同盟内价格将比自由贸易区的情况略高。H 国存在贸易创造。P 国则因以较高价格向 H 国出口而收益,但是这以用 d 和 e 表示的生产和消费负效应为代价。

与第一种情况的结论相似,在第二种情况下,关税同盟与自由贸易区相比也是次优的选择。如果我们不考虑特定的市场条件,这一结论广泛适用于关税平均化的关税同盟与自由贸易区相比较的情况。

这些关于自由贸易区和关税同盟的比较,是针对最终产品的贸易和关税进行的。正如自由贸易区所可能出现的情况那样,如果中间产品存在关税悬殊的现象,则这些差异将导致区内生产模式的扭曲。如果各国加工成本相同,那么,自由贸易区内的生产将倾向于集中在投入品关税最低的国家。然而,总的来说不能断言此类关税差异将促使中间投入品的生产集中在效率更高的成员国还是效率较低的成员国。在自由贸易区和关税同盟相对优势的比较中,显然必须考虑未协调的中间投入品的关税差异所产生的生产扭曲效应,它可能会削弱自由贸易区相对于关税同盟的比较优势^①。

^① 彼得·罗布森:《国际一体化经济学》,上海译文出版社,2001 年版。

三、关税同盟和自由贸易区的贸易条件效应

为进一步说明自由贸易安排的影响,我们有必要考虑存在贸易条件效应的情况。对此,Mundell(1964)等经济学家曾经作出过启发性的分析,罗布森(2001)进行了全面归纳和总结。

罗布森的分析指出,如果关税同盟的建立不影响对世界其余地区的进口需求,同盟的贸易条件将不受影响,即使世界其余地区的供给并不是完全弹性的,情况也将如此。否则,将出现关税同盟与世界其余地区贸易条件改变的趋势。这种贸易条件效应将发挥作用,以减少贸易转移所带来的任何损失,而且如果进口商品的价格下降到足够程度,贸易条件效应将足以完全消除这种损失。

关税同盟和世界其余地区的贸易条件,不仅受同盟共同对外关税的影响,而且也受其他国家关税水平的影响。一般来说,其他国家对关税同盟出口产品征收的关税水平越高,则同盟与世界其余地区的贸易条件就越不利。由于关税协商可以在一定程度上改变国外的关税水平,因此,也应该考虑这一因素。从这一角度来看,关税同盟的规模越大,其在协商中讨价还价的能力就越强,无论是就同盟内单个成员国的利益而言,还是从全球范围出发,由此产生的负面影响可能会更小。

至于自由贸易区,贸易条件效应的结果不甚明确。与此对应的是,关税同盟建立以后,除非平均关税水平下降,否则不会出现同盟成员国与第三国贸易增加的情况。但是在自由贸易区中,由于可能出现的间接贸易偏转,进口却不会下降到伙伴国加入自由贸易区以前的需求水平之下,甚至还会高于该水平。因此,自由贸易区内贸易条件改进的程度将低于关税同盟的情况。事实上,如果间接贸易偏转很大,自由贸易区内的贸易条件很可能将会恶化,但这也并非是必然的结果。然而,一旦出现贸易条件效应,与关税平均化的关税同盟相比,自由贸易区将使第三国承受较小的损失。

四、关税同盟中的规模经济

对关税同盟中规模经济的研究,我们仍然引用罗布森的分析,采用静态方法(Corden, 1972),且规模经济来源于厂商内部,其结果是单位产

品成本随产出增加而降低。

考察完全竞争市场上单一同质产品的情况。该产品由世界其余地区生产,并且以相同价格向 H 国和 P 国出口,在平均成本下降时,该产品能够在 H 国和 P 国进行生产。假设 H 国和 P 国对该产品的成本曲线是同一的,并且比进口平价高出一定幅度。因此,在建立关税同盟以前,两国中的任何一国都不向另一国出口该产品,其国内市场价格由从世界其余地区的进口成本加关税所决定。同时,假设建立关税同盟前关税税率固定,包括关税的进口价格恰好等于平均成本,其中包括正常利润,因此可以避免生产者的超额利润。

图 2.8 中, H 和 P 分别代表本国与伙伴国; D_H 是本国的需求曲线; AC_H 是平均成本曲线; D_P 和 AC_P 为伙伴国的需求与成本曲线; D_{H+P} 为关税同盟的总需求曲线; P_W 表示产品从世界其余地区进口的固定价格。分别考虑三种情况。

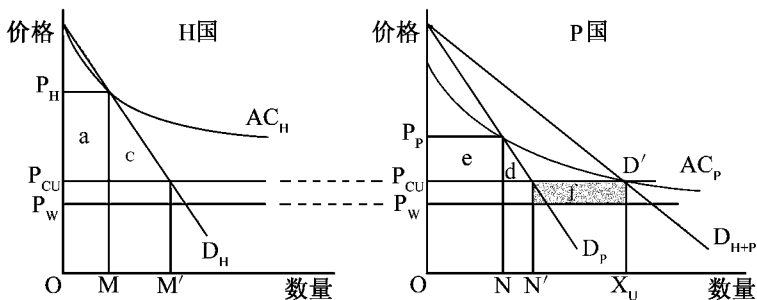


图 2.8

1. 建立关税同盟以前,两国同时生产该产品。同盟成立前,H 国生产并消费数量为 OM 的商品,并以价格 OP_H 在国内市场出售,当关税水平为 $P_W P_H$ 时,可以保护本国生产。伙伴国 P 的生产效率相对较高,生产和消费数量为 ON ,价格为 OP_P ,关税水平较低,为 $P_W P_P$ 。

如果两国组建关税同盟,并且生产完全由具有更大成本优势的 P 国进行,则 P 国生产者将供给整个同盟市场,其平均成本也将低于仅供

给本国市场时的成本水平。结果,共同对外关税低于最初的关税水平, H 国和 P 国的消费者都将从关税同盟的建立中获益。此时,市场总需求 X_U 将由伙伴国以 P_{CU} 的价格供给。本国消费增加至 M ,伙伴国消费增加至 N' 。

对 H 国而言,建立关税同盟的效应体现在成本较高的国内生产被从成本较低的 P 国进口所取代,因此,价格较低的资源以自由贸易的方式在成员国之间流动,并使 H 国获得传统的贸易创造收益。这种贸易创造由两部分组成:一是来自于以 P 国较低价格进口取代国内较高成本供给的生产效应 a ;二是由较低价格所引致的消费增加而带来的消费效应 c 。

对 P 国而言,建立关税同盟的效应体现在以较低的生产成本供给国内市场,即成本降低效应。尽管成本降低效应是与 H 国贸易创造的结果,但是,它并非传统的贸易创造效应。原因在于,这一效应不仅来自于低价资源从其他地区流入,而且得益于国内现有资源供给价格的下降。成本降低效应将增加 P 国消费者的收益,它包括以更低成本生产的生产效应 e 和以较低价格购买商品的消费效应 d 。另外, P 国还将以高于世界市场的价格向 H 国出口,并从中获取以区域 f 所表示的收益。

2. 建立关税同盟以前,只有一国进行生产。如果生产是在两国中更有效率的 P 国进行,则最有可能的结果是它将占领整个同盟市场。在这种情况下,假设 H 国在组建关税同盟前关税为零,如果 P 国试图占领 H 国市场,那么只能通过 H 国征税的方式得以实现,此时,自由贸易不再是有效的方式。

通过组建关税同盟, H 国和 P 国建立了共同对外关税,以提高保护水平。对 H 国而言,它以从 P 国的进口替代从世界其余地区的进口,因为 P 国的生产成本高于世界平均水平, H 国因此会承担贸易转移的代价。其损失可以被区分为生产和消费两部分。但是对 P 国而言,它以较低成本生产产品,因此存在成本下降效应,而且 P 国还可以以高于世界市场水平的价格向 H 国出口,从中获利。

我们还需要考虑另一种情况,即组建关税同盟以前生产在成本较高的 H 国进行。最有可能的结果是,现存的生产者被逐出市场,继而出现生产逆转。此时,必须认识到仍然存在进一步的影响。H 国将获得贸易创造收益,因为它可以获得较低廉的供货来源,而 P 国却将遭受以国内生产成本相对较高的生产取代从世界其余地区低价进口所造成的损失。P 国新厂商供给整个同盟市场的成本,必然高于从世界其余地区的进口成本。其原因在于,若非如此,组建关税同盟以前 P 国厂商就必然已经确立了其市场地位。此例中,从世界其余地区的进口被国内生产取代,这种效应被瓦伊纳称为贸易抑制效应(Trade Suppression Effect)。从以较昂贵的资源代替价格低廉的资源的角度来看,贸易抑制效应类似于贸易转移效应,但是,二者之间也存在区别。在贸易抑制效应中,成本较高的资源并非来自于伙伴国,而是源自国内厂商。

3. 建立关税同盟以前,两国都不生产该产品。建立关税同盟以后,生产开始在一国进行。如果是由 P 国厂商供应产品,则因为其生产成本高于从世界其余地区进口的成本,P 国会产生贸易抑制效应,H 国会产生贸易转移效应。

尽管我们设想了各种不同情况,并得出了一些基本结论。但是,在规模经济条件下,不可能基于比较静态分析而预测出关税同盟将达到哪些可能的均衡状态。例如,假如起初一种存在规模经济的产品生产在两国同时以同样的成本条件进行,并且产品是同质的,那么可以预计,关税同盟建立以后,某一厂商将占领整个市场。然而,这里的分析并不能指出这家厂商究竟是谁。其结果还将取决于某些动态因素,比如厂商的数目,市场竞争的性质等。

五、关税同盟与单边关税削减

对关税同盟劣于单边关税削减问题的考察始于 20 世纪 60 年代中期,其后引起了理论界的广泛关注,而且为支持或反对区域贸易安排的政策制定者提供了讨论的理由。

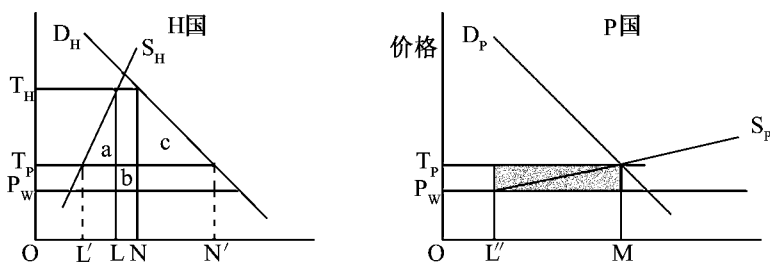


图 2.10

图 2.10 中,如果 H 国将关税单方面削减至 $P_W T_P$,国内生产和消费的变化与自由贸易区的情况相同,但是,H 国的进口需求将由世界其余地区的供给满足。与选择自由贸易区相比,H 国的额外收益等于进口关税收入,其数额也等于自由贸易区情况下 P 国的进口收入。此例中,问题已经被简化了,采取自由贸易区的次优选择将仅仅导致进口收益从 H 国向 P 国再分配的改变,而在实际情况中,收益的增加或减少并非如此简单。

即使考虑到规模经济的影响,区域性贸易安排与单边削减关税的比较结论也不会改变。从图 2.8 对关税同盟规模经济的分析中可以看出,H 国单方面削减关税至 P_{CU} ,或者与 P 国建立一个有共同对外关税的关税同盟,这两种选择所得到的福利是相同的。但是,P 国的情况并非如此。与单边削减关税相比,P 国从关税同盟建立中获得的额外收益完全来自于 H 国的损失,而后者如果从自身角度考虑同时完全取消关税,则其本身也同样得利。由此可见,形成区域性贸易安排后,某个伙伴国的任何收益将由另一伙伴国更大的损失加以补偿且有盈余。与单边非歧视性关税削减相比,区域性贸易安排并不会带来任何单个成员国独立运作时得不到的共同收益,因此,它是次优的。

对自由贸易安排和单边关税削减的福利分析看起来有冲突之处,但是应用于现实中,这些结论似乎为区域主义者提供了积极的支持。尽管单边关税削减是最优的,然而区域性贸易安排也是有益的。如果

设置合理的共同对外关税,而且成员国之间的大量补偿性转移支付是可能的,那么,在世界其余地区福利不变的情况下,同时增加关税同盟每个成员国的福利也总是可能的。同时,无论自由贸易区或关税同盟,区域性净贸易创造效应不仅对成员国有利,而且也为更大范围的自由贸易提供了动力,这也使得寄希望于区域贸易安排多边化的观点找到了存在的价值。

第三章 多边贸易体制与区域贸易安排

区域贸易安排之所以引人关注,除了自身发展的原因以外,还有一个问题是非常重要的,即多边贸易体制与区域贸易安排的关系。对于多边主义者而言,尽管 FTAs 有存在的合法依据,但是其实际效应与潜在的对多边进程的干扰尤其令人担忧。区域主义者则积极地为自由贸易安排寻求多边化的机制,试图说明 FTAs 的局部结果可以适用于更广阔的范围,为多边贸易自由化提供试验的基础。

第一节 多边贸易体制的区域贸易安排制度

虽然多边贸易体制的基石是各成员方在实行贸易政策时应采取非歧视性原则,但是,GATT 和 GATs 都明确允许一部分成员方中存在互惠性质的贸易协定。为避免这一规则可能被滥用,GATT 和 GATs 都规定了允许这样一种协定存在所必须达到的条件,并且为 WTO 成员提供了对区域一体化体制进行审察的机制^①。目前,向 WTO 通报并生效的区域自由贸易协定主要是根据 GATT 第 24 条、GATs 第 5 条以及授权条款建立的^②。

① 伯纳德·霍克曼等:《世界贸易体制的政治经济学:从关贸总协定到世界贸易组织》,法律出版社,1999 年版。

② 根据 GATT/WTO 相关条款划分向其通报并生效的区域贸易协定参见附录三。

一、区域贸易安排的存在条件

(一) GATT 第 24 条

20 世纪 50 年代以后,区域贸易安排逐渐增加,其内部相互之间的贸易自由化卓有成效。《关税与贸易总协定》第 24 条承认,通过更自由的贸易使各国经济更趋一体化有其一定价值。因此,只要满足一定的严格标准,就允许这类国家集团例外地偏离最惠国待遇原则。这些规则的目的在于保证此类安排能够便于集团内国家的贸易,而又不提高对外部世界的贸易壁垒。据此,区域贸易安排应当是多边贸易体制的补充而不应对其构成威胁。

根据 GATT 第 24 条,自由贸易区或关税同盟可以在满足下列条件的情况下存在:第一,贸易壁垒在一体化以后大体上不增加。第 24 条第 5 款对此明确规定,不得阻止缔约各国在其领土之间建立关税同盟或自由贸易区,或为建立关税同盟或自由贸易区的需要采用某种临时协定。但是,“对关税同盟或过渡到关税同盟的临时协定来说,建立起来的这种联盟或临时协定对于未参加联盟或临时协定的缔约各国的贸易所实施的关税或其他贸易规章,大体上不得高于或严于未建立联盟或临时协定时各组成领土所实施的关税和贸易规章的一般限制水平”^①。同样的要求也适用于自由贸易区。第二,同意在一段合理的时期内消除实质上全部的区内货物交换的所有关税和其他贸易限制(在必要时,根据总协定第 11 条、第 12 条、第 13 条、第 14 条、第 15 条和第 20 条规定准许的,可以除外)。第三,以上措施将向 GATT 通报,GATT 会决定设立一个工作组来确定以上条件是否得到满足。对于不完全符合这些要求和第 24 条其他有关条款规定的条件,但系为了建立关税同盟或自由贸易区的建议,需获得缔约国 2/3 成员的多数同意。

GATT 第 24 条对于达成自由贸易协定前后贸易壁垒水平的一般原则看起来简单明了,因为如果对从集团以外国家进口的限制不比以前更加严格,那么很显然从非成员国进口减少的程度就是有限的。对于

^① 商务部主编:《关税与贸易总协定业务手册》,经济管理出版社,1992 年版。

多边贸易框架中的各缔约方而言,这一要求会抵消部分无法享受最惠国待遇的负面效应,特别是贸易转移所产生的损失。在区域贸易安排的实践中,履行这一原则可能会面临不同情况。自由贸易区的成员国仅在其内部取消关税或者与关税具有同等效力的非关税措施,对外实施独立的贸易政策,因此对其不得提高限制水平的要求相对易于实施。而关税同盟的情况则复杂得多,一个现实的问题是关税同盟的形成关系到当成员国采取共同对外关税时各国外部关税的变化。因此,适用于关税同盟的规则是其建立以后的关税和其他壁垒从整体上说不得高于或严于同盟建立前的水平,对此的解释成为 GATT 各缔约方争论不休的根源。

有一种观点认为,GATT 关于 FTAs 存在的第二个条件不甚直观,因为最大限度优惠的区域贸易自由化本身可能会比部分自由化更加对集团外的非成员国造成损害。不过,提出这一条件可以确保限制这些国家有选择地违背最惠国待遇原则的能力^①。这其中蕴涵的道理是一个有关公共选择的问题:即它会保证那些 FTAs 的参与者们不断实现更自由的贸易。由于贸易谈判背后的政治推动力,那些能够寻求部分优惠做法的谈判者将倾向于削减那些以前从非成员国进口的、具有较高贸易转移风险的商品。这种情况出现的可能性很大。

事实上,GATT 检验关税同盟和自由贸易区是否符合第 24 条规定的状况并不乐观。规则的各个方面及其应用,包括缔约方在区域协定生效以前对它们的批准均难以令人满意。自 1957 年对《罗马条约》进行审议以后,几乎没有一次对按照第 24 条通知的 FTAs 的审议得出过一致的结论或具体的认可,从而表明 GATT 所有的条件均已得到满足。这其中的原因颇为复杂,经济的或政治的因素都有可能左右区域贸易安排的动机与 GATT 第 24 条要求的统一。

《1994 年 GATT 关于第 24 条解释的谅解》重申了区域贸易协定应

^① 伯纳德·霍克曼等:《世界贸易体制的政治经济学:从关贸总协定到世界贸易组织》,法律出版社,1999 年版。

当便利成员国之间的贸易,并且不能对非成员国增加贸易壁垒。当区域贸易安排达成或扩大时,有关各方应当尽最大可能避免对其他成员造成不利影响。同时,有必要进一步明确货物贸易理事会的作用,加强对根据 GATT 第 24 条向 WTO 通报的区域贸易协定的审查。关于贸易集团对外部世界的影响,《谅解》规定,评估关税同盟形成前后所适用的有关关税或费用的总体影响应当以加权平均的关税税率和海关实收关税的总体评估为基础。这一估价是基于以前某一代表时期、以税号为基础、并按照 WTO 成员国原产地分类的进口统计进行的。WTO 依据乌拉圭回合多边贸易谈判关税减让评估所采用的方法计算加权平均税率以及所征收的关税。对于关税以外其他贸易规则影响的估算则相对较为困难,GATT 第 24 条要求可以对具体的措施、规定、涵盖的产品和受影响的贸易量进行审查。但是,关于审查方式并没有具体规定。

(二)GATs 第 5 条

与 GATT 相类似,WTO 服务贸易总协定(GATs)同样允许区域经济一体化协议在符合一定条件的前提下存在。但是,两者有所不同的是,较之 GATT,GATs 对例外于最惠国待遇的区域集团有更为宽泛的认定,除自由贸易区和关税同盟以外,它还包括更多内容,这与服务贸易的无形特征和商业存在的提供方式有关。

根据 GATs 第 5 条的规定,经济一体化协定需符合三个条件。首先,服务贸易领域的区域一体化要涵盖众多服务部门,即“包括大量部门”,而且应从部门数量、相关的贸易量以及供应模式等方面理解这一要求。依据 GATs 的定义,国际服务贸易的提供方式共有四种,包括:从一国境内向另一国境内提供服务的跨境交付;一国的消费者或企业在另一国境内使用服务的境外消费;外国企业通过在另一国境内设立附属企业或分支机构而在该国提供服务的商业存在;服务提供者个人从本国旅行到另一国境内提供服务的自然人流动。区域经济一体化协定不能先行排除以上任何一种供应模式。其次,在服务贸易区域一体化协定生效或一段合理的时间内,协议各方在多边承诺的部门内,也就是已经作出具体承诺的部门内,将不存在或者消除实质上所有的歧视

性措施。这一条件对区域一体化协定的要求在于,FTAs 不应有违国民待遇的精神。原则上,区域协定所涵盖的部门,在协定的成员国之间应通过取消与国民待遇不一致的现有歧视性措施和/或禁止新的或更多的与国民待遇不一致的歧视性措施,实现自由贸易。第三,区域经济一体化协定将不对第三国构成更高的贸易和投资壁垒。

服务贸易的区域一体化安排可能会影响参加方在 GATs 项下所作出的承诺。对此,GATs 第 5 条规定,意欲对 WTO 项下服务承诺进行撤销或修改的成员应当至少提前 90 天通知,并且适用 GATs 第 21 条所规定的减让表修改程序,即提出修改的成员在受影响的成员请求下应与之进行谈判,以期就任何必要的补偿性调整达成协议。如果成员之间未能在规定的谈判期限内达成协议,则受影响的成员可以将该事项提交仲裁。

(三)授权条款

在 1947 年订立 GATT 的 23 个原始缔约方中,发展中缔约方虽占半数,但是在 GATT 中只是起着陪衬作用,它们的利益也没有得到普遍关注。事实上,在总协定原始文本中,甚至没有“发展中国家”的概念,只是在第 18 条中有“那些只能维持低生活水平和处于发展初期阶段的缔约方”的提法。这种对发展中国家利益忽视的现象在 GATT 成立后的十余年中一直没有得到根本改观。直到 20 世纪 50 年代末、60 年代初情况才有所改变。1964 年,GATT 缔约方起草了题为“贸易和发展”的第四部分(第 36~38 条),并于 1966 年正式生效。增补的第四部分对于 GATT 的一项基本原则——相互减让原则或对等互惠原则作出了重大修改。GATT 第 36 条明确要求发达缔约方对它们在贸易谈判中对欠发达缔约方贸易所作的承诺的降低或消除关税及其他贸易壁垒的义务不能指望互惠,亦即不能希望欠发达缔约方在贸易谈判中作出与它们各自的发展、财政和贸易状况相抵触的贡献。这事实上使始于肯尼迪回合的欠发达缔约方所要求的某种非互惠做法取得了合法地位^①。

^① 杜厚文主编:《世贸组织规则与中国战略全书》,新华出版社,1999 年版。

1979 年东京回合结束时,达成了“国际贸易行为框架协定”,其中包括授权条款,即对发展中国家实行“差别和更优惠待遇、互惠和发展中国家更全面参与”的内容。这一条款使发展中国家的“差别和更优惠待遇”作为最惠国待遇的一项重要例外而在 GATT 中得到了法律承认。据此,那些出于国际收支平衡目的而使用贸易措施的有关原则、惯例和程序被合法化,并因此给予了发展中国家使用贸易措施来达到其基本发展需要的灵活性。从这一角度来看,发展中成员建立优惠贸易安排、自由贸易区或关税同盟是在多边贸易体制框架下的合理行为。由发展中国家达成的区域贸易协议中,成员国之间的关税水平可以低于对非成员国进口所征收的关税,这是正当的。

二、对区域贸易安排的审察监督

在多边体系中,除了允许区域贸易安排根据 GATT 第 24 条、GATs 第 5 条和授权条款存在以外,也有一定的审察监督机制^①。首先,GATT/WTO 成员有通知的义务。如果成员决定建立关税同盟、自由贸易区或加入以此为目的而达成的协议,或对以上计划或日程进行重大变动应立即通知 WTO。此举旨在及时提供有关信息,以便多边贸易体制能够提出其认为适当的报告或建议^②。其次,WTO 应对区域贸易安排进行审察和监督。在接到成员的通知后,WTO 会依据 GATT 第 24 条、GATs 第 5 条等的要求对 FATs 进行审察。在建立关税同盟或自由贸易区的过渡性协议的情况下,如果 WTO 认为该协议在规定的期限内不可能导致 FTAs 的建立,或者期限不合理,它会提出有关建议,包括完成建立关税同盟或自由贸易区过程所需要的时间以及所采取的措施。如果一项临时协议没有包括一个计划或进程表,WTO 有关机构则必须就此提出建议。协议各方若不准备根据建议修改减让表,就不得维持上述协议或将其付诸实施。建议是否实施则取决于以后的审察情况。

① “根据审察程序状态划分的向 WTO 通报并生效的区域贸易协定”情况参见附录四。

② 韩龙:《世界贸易组织的区域经济一体化制度刍议》,载于《国际贸易问题》2003 年第 3 期。

表 3.1 审 察 程 序

状 态	WTO 有关条款			总 计
	授权条款	GATs 第 5 条	GATT 第 24 条	
未被要求审查	16	0	4	20
实际审查未开始	0	6	13	19
实际审查中	1	14	24	39
审查结束	0	2	65	67
审查报告磋商中	0	4	8	12
审查报告被采用	2	0	25	27
总 计	19	26	139	184

资料来源 根据 WTO 统计整理 2003 年。

表 3.1 给出了目前根据多边贸易体制要求处于不同审查阶段的区域贸易协定的情况。尽管 WTO 有较为详细的统计,各成员也根据不同条款向 WTO 作出了通报并且多数 FATS 都接受了审查,但是,就实际效果来看,多边制度对区域贸易安排的约束力仍然相对较弱。经济学家们认为,互惠的自由化能够在多边被接受的条件是:在区域贸易协议实施后,区内成员国对非成员国家的进口量在所有产品上都应当保持原有水平。进口量是贸易转移程度、针对世界其他国家采取的贸易政策的立场以及区域自由化对成员国经济增长影响的函数。通常,对于贸易量的检验会将 FTAs 的诸多效果显示出来,但这仅仅是一种事后的反映。从原则上讲,因为区域贸易安排建立或扩大而受到不利影响的国家,可能会将其作为索取时候补偿的基础,但是,在有多边贸易制度的框架下,没有对 FTAs 贸易效果的官方检验,更谈不上任何对补偿的要求或约束,这或许是对区域贸易安排监督没有实质性效果的根本原因。

第二节 区域贸易安排与多边贸易自由化的关系

GATT 的成立,旨在逐步消减关税和取消其他贸易壁垒,尽量减少国际贸易中的歧视性待遇,实际上,GATT 以及其后的 WTO 在促进国际

自由贸易方面已经发挥了相当重要的作用。在 GATT/WTO 框架下,非歧视性原则是用来实现自由贸易目标的基本原则之一,并具体体现于 GATT 第 1 条的无条件最惠国条款(MFN)中。但是,近年来,在全球出现的积极缔结双边或区域 FTAs 的倾向,使我们不得不重新审视区域贸易安排与多边贸易自由化的关系。

区域性自由贸易协定自出现伊始,就被认定对于多边自由化进程有补充作用,基于这一判断,GATT 第 24 条、GATS 第 5 条以及授权条款都允许免于 MFN 条款义务的 FTAs 的存在。但是,实际上不能忽略的是 FTAs 确实存在着违背无条件最惠国待遇的隐患。然而,有趣的是,即使 FTAs 排斥最惠国待遇的存在,它的拥趸者们仍然将其视为代替多边贸易体制以实现贸易自由的重要选择。FTAs 的盛行引发了一些十分重要的问题:为何如此众多的国家现在选择缔结 FTAs?是否多边体制内部存在着推动其成员国缔结 FTAs 的因素?以非歧视性原则为基础的多边自由化是否难以继续下去了呢?

一、最惠国待遇:多边原则的发展

(一)最惠国待遇的基本界定

最惠国待遇通常指缔约国一方现在和将来给予任何第三个缔约国的一切贸易特权、优惠和豁免也将同样给予其他缔约方。MFN 待遇包含三个基本的要素:优惠权应该互惠给予;优惠权既包括现在的权利,也包括将来的权利;优惠范围包括一国给予其他国家的所有优惠。MFN 条款分为两种类型:一是无条件的 MFN 条款,即所有的优惠权均无偿延伸到其他缔约国;二是有条件的 MFN 条款,即优惠权的延伸需要等值的补偿。事实上,这两种类型的最惠国待遇是基于不同的互惠概念。无条件的 MFN 待遇以广泛的互惠性为基础;而有条件的 MFN 待遇是基于具体的互惠性。如果从这一角度来看,互惠性可以被定义为一个基本的规则。在这个规则中,缔约双方通过给予相同或等价的权利,也可以互相履行相同的义务来维持公平的待遇(Yamamoto, 1988)。互惠的关系可以理解为一个公平的条件,一方给予另一方的待遇,另一方同样也回报等值的待遇。Keohane(1986)的研究认为,互惠

性存在两个基本的性质:可能性与等值性。互惠性意味着给予和回报的行为都是可能的,而且当期望的回报不能获得时,给予也立即停止。

由此我们会发现,广泛的互惠性侧重于可能性,而具体的互惠性更注重等值性。广泛的互惠性通常意味着覆盖范围大的、长期的关系。这种互惠性并不要求其先期所给予的行为立即得到直接回报,仅要求接受方在将来要有回报的义务,结果是导致无条件的最惠国待遇。具体的互惠性则要求等值权利和义务的同时交换,这种互惠性会导致有条件的最惠国待遇,并且更加适用于双边或诸边的贸易关系。

(二)最惠国待遇功能的变化

1. 特惠权的普及

在 11 世纪到 13 世纪的封建时期,我们已经可以发现最惠国待遇的雏形。当时,封建君主给予来自不同国家城市的商人等值的特惠权。这些权利由君主单方面的给予其领地外的居民,而且好处仅限于被给予权利的人。15 世纪后,随着主权国家的出现和平等观念的提倡,最惠国待遇的概念也发生了变化。当贸易范围和规模在欧洲国家之间快速扩张时,加入最惠国条款的双边贸易协定数量也随之增加。17 世纪下半叶以前,最惠国条款通常用来约束缔约双方,它要求其中任一方现在或将来给予第三国的优惠权将给予另一缔约方。

从 17 世纪后半期到 18 世纪早期,最惠国条款风靡整个欧洲,原因在于当时大多数欧洲国家以重商主义为基础推行贸易政策。基于重商主义思想,各个国家倾向于与外国签订优惠条约以便在市场准入方面比其他国家获得更优惠的条件。这样,在贸易协议中规定的优惠条件使最惠国待遇成为一种标准惯例。而且,对有可能产生的潜在的歧视性问题,各国也倍加关注。一个最简单的情况是,如果两国之间签订了优惠协议,其中一国必将寻求另一国给予第三方的贸易优惠,同样,它也会把给予其他国家的优惠给予与自己签署协议的伙伴国,以换取伙伴国对其提供相同的待遇。尽管重商主义的思想对最惠国条款的发展产生了相当大的影响,但是,这一时期最惠国条款的功能是普及特惠权,非歧视原则则但不能获得完全保证,而且最惠国条款还经常作为歧

视那些没有签订该条款国家的工具被加以利用。

2. 利用互惠性原则保护国家利益

当互惠性内容被加入最惠国条款时,该条款的功能发生了重大变化。此举首先出现于美国。1778年,美国与法国签署了第一个贸易协定,该协定包含了互惠性的贸易特权条款,目的在于保证货物和商船的自由进出。根据协定,两国之间的特殊优惠不会立刻给予另外的国家。如果特惠权是无条件的,双方都能无条件享受优惠,如果特惠权是有条件的,只要提供等值补偿也可以享有优惠。

直到此时,通常意义上的最惠国待遇条款,仍然是互惠性的,缔约一国在将来给予第三国的特惠权不会无补偿地给予缔约另一国。如果缔约一国特惠权是免费地给予其他国家,那么缔结了最惠国条款的另一国也将免费获得该特惠权,这形成了一个惯例。但是,如果特惠权的给予是有条件的,那么缔约另一方将提供等值的补偿。这就意味着互惠性原则被纳入到最惠国待遇中。根据这个条款,如果美国给予任何第三国新的特惠权,那么法国只要向美国提供与第三国所给予美国的特惠权等值的补偿,它将同样获得这一新的特惠权。如果明确约定签订了最惠国待遇条款的缔约双方的任一方给予第三国的优惠不能自动给与另一缔约方,那么,该约定就是后来为大众所知的有条件的最惠国待遇条款。

有条件的最惠国待遇条款一经出现,便成为贸易协定中的主要政策工具。但是,这并不意味着无条件最惠国待遇已经过时。有条件和无条件的最惠国待遇条款交替着被广泛应用,以达到各自的目的。其中,有条件的最惠国待遇原则在获得外国市场准入和保护国内工业方面非常有效,而无条件的最惠国待遇更有助于维持一个开放和自由的多边贸易系统。值得注意的是,当多边贸易体系运转顺利时,国际贸易中的主导国家更倾向于无条件的最惠国待遇原则。

尽管最惠国待遇的实施时常在无条件和有条件之间相互交替,但是,这两种形式在本质上毫无疑问都是互惠性的。有条件的 MFN 之所以出现并得到广泛应用,主要是由于该条款通过具体而明确的相互之

间的优惠而保护了国家利益。与此相对,无条件的 MFN 条款能够作为维持其在贸易伙伴国市场原有地位的工具,并避免将来的歧视,以便获得其缔约国给予第三国的更优惠的特权。在无条件最惠国待遇的原则下,无需提供补偿,就能够维持其在缔约国市场上的远期有利地位。因此,从贸易自由化的广度和深度来看,我们最有理由支持的是无条件优惠权的扩展。

3. 多边体系中非歧视性原则的执行

GATT 的成立是为了禁止国际贸易中的歧视性待遇,因此,GATT 更着重于贸易中的非歧视性原则,这个原则可以进一步分为两个部分,即外部非歧视性和内部非歧视性,分别体现在 GATT 第 1 条和 GATT 第 3 条的规定中。从规定的内容上看,多边体制所倡导的是一国不应在其贸易伙伴之间造成歧视,也不应在本国和外国产品、服务或人员之间造成歧视。如果严格执行这些原则,实际上就意味着应当明确实施无条件最惠国待遇,同时排除双边或区域性的贸易优惠。

GATT 成立之初代替了一系列的双边互惠贸易协定,其中很大部分是欧洲各国之间带有有条件 MFN 条款的贸易协议。但是,这些有条件的 MFN 条款并没有并入 GATT 协议,主要原因在于美国。美国在二战期间及战后初期提出了构建 GATT 的设想,并且努力争取将无条件的 MFN 条款纳入到 GATT 协议中。在这一时期,美国坚持提倡贸易政策的非歧视性,而且认识到兴旺的国际贸易对美国国内的繁荣至关重要。美国认为,开放、自由的国际贸易体系有助于阻止将来的军事冲突和消除经济民族主义,同时,有条件的 MFN 条款将带来歧视性的互惠安排,应尽量避免。因此,在那一时期,美国一直在双边贸易协议中使用无条件最惠国待遇,这样,无条件的 MFN 条款就被列入到 GATT 协议中,并被认为是现实贸易中实行非歧视性原则的最有效的措施。

(三)最惠国待遇性质的改变

在多边贸易体系中,无条件最惠国待遇的采用不仅改变了 MFN 条款的功能,而且也改变了其性质。GATT 成立以前,当双边关系主宰国际贸易体系时,MFN 条款,即使是无条件的 MFN 条款,在国际贸易中都

维持了一个互惠的特征。

例如,美国有选择地与一些国家签订了无条件 MFN 条款的协定,这些国家都能给予其期望的回报,而不管这些回报是不是同时和等值的。在美国的双边贸易协议中,无条件最惠国待遇的目标不是当时在其贸易伙伴国获得及时或相同的待遇,而是保护美国的出口商将来不会受到歧视。这种看法旨在获取广泛的、互惠的利益。历史经验表明,在 GATT 成立以前,有条件的和无条件的 MFN 待遇交替盛行。现在来看,仅仅用一个中心线就可以描述每一个国家在任何时期的贸易政策方向。这条中心线代表互惠性的成分的偏重(图 3.1)。

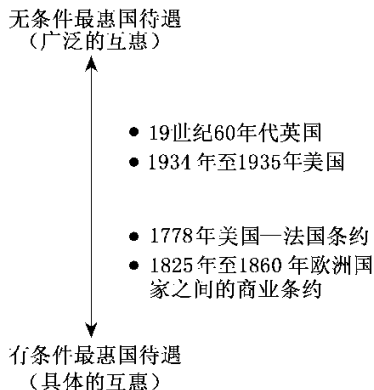


图 3.1

与此相对照,由于其功能的基础性改变,GATT 体系中无条件的最惠国待遇失去了其互惠特征。对于这种改变,我们能够作出如下解释,即当贸易政策实质上作为一种政策工具去追求国家利益时,贸易自由化通常不是通过单边行动,而是通过以追求利益最大化为目的的互相降低关税的贸易优惠来实现的。这样,谈判的结果通常达成互换特惠权的协议,并且这些协议达成的过程遵循互惠原则。一国降低其贸易壁垒以期望其他国家随后也这样做。但是在 GATT 体系中,一旦贸易

协议通过互惠性谈判获得签署,协议所带来的特惠权将遵照无条件最惠国待遇条款的原则而自动多边化。这种特惠权向其他 GATT 成员的扩展不是互惠性的而是单边的。也就是说,以最惠国待遇条款为基础的让步,不一定能够从另一方得到回报。在这个意义上,在双边关系中有效运行的互惠的无条件 MFN 条款,在 GATT 体系中不能再发挥互惠的作用。这意味着 GATT 协议中的无条件 MFN 条款与美国二战以前在其双边贸易协议中的无条件 MFN 条款相比,已经发生了基础性的改变。

GATT 体系下最惠国待遇的新特征将各国贸易政策的方向引入了一个新的视角。随着 GATT 不断启动多轮贸易谈判,谈判的多边化趋势进一步扩展,图 3.2 说明了这种变化。图中,两条相交轴中的一条代表互惠性的传统规模,另一条代表缔约国数量的范围。所发生的变化显示出,纵轴所代表的互惠性已经由广泛的和具体的互惠转变为互惠性和非互惠性相交替的情况。

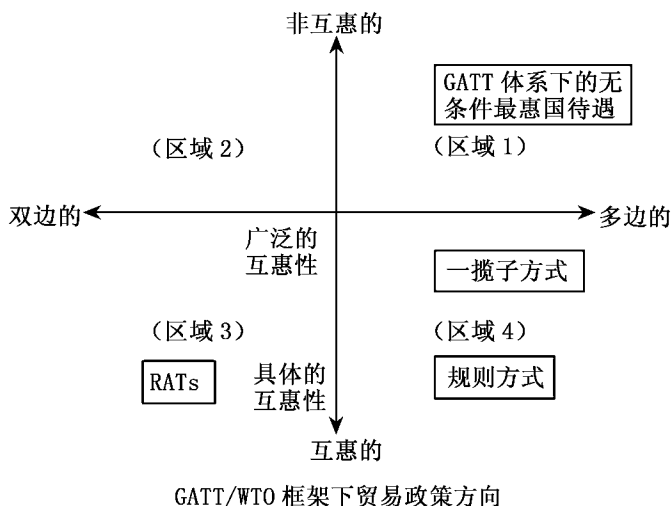


图 3.2

空间维度扩展的结果是使贸易政策方向从传统的两种情况的相互替代转向更广泛的范围。区域 1 所代表的 GATT 体系下的无条件最惠国待遇意味着该条款是在多边关系下运行的,其互惠的性质已发生了改变。

无条件最惠国待遇条款的非互惠特性并不意味着 GATT 忽视贸易政策的互惠性。从历史的观点来看,互惠性的 MFN 待遇条款已经运行了长达二百五十多年的时间,而最惠国待遇与非歧视性原则相结合仅仅只有五十余年。就目前多边贸易体制的特征来看,贸易谈判多边化的方式不可能立即改变。事实上,在早期的 GATT 多轮贸易回合谈判中,总体关税的削减主要是通过建立在互惠基础上的双边谈判来完成的。而在多边贸易体系下,无条件最惠国待遇条款的非互惠性与通过互惠贸易来实行贸易自由化的实际情况存在矛盾,这导致了诸多问题的出现。

二、多边贸易体制下的互惠性实践

在多边贸易体制下,双边贸易利益与多边协议的冲突使无条件最惠国待遇的有效实施面临一定困难。造成这一问题的原因在于多边体制中的两个核心,即非歧视性原则与互惠性原则之间潜在的矛盾。当 WTO 各成员国开始认识到,奉行无条件最惠国待遇原则的多边贸易体系在促进贸易自由化的进程中并不能保证互惠利益时,一些国家开始寻求能够实现互惠关系的措施。

(一)一揽子方式

在 GATT 协议下,无条件最惠国待遇条款规定,任何双边优惠都将适用于其他成员国。这意味着,签署 GATT 协议的国家不用给予另一国家特殊优惠就能够从其他国家获得一定的利益,由此产生的“免费搭车”是 MFN 最初制定时所没有料到的,而在多边体制中,GATT 有责任也需要解决这一问题。

在 GATT 协议草案谈判时,不少成员国已经认识到严格意义的无条件 MFN 条款将不可避免地存在“免费搭车”行为。例如,巴西代表就指出了互惠性与无条件 MFN 条款的矛盾,并呼吁该协议应该更重视互

惠性。然而,起初在谈判中起领导作用的美国能够容忍“免费搭车”现象,主要是因为管制“免费搭车”的成本超过了管制收益。所以,美国更着重于确立非歧视性原则。结果是,在 GATT 的初期“免费搭车”问题就被忽视了。

多年以来, GATT 的基本机制一直有赖于以削减关税和消除其他贸易壁垒为目的多边贸易谈判。但是,在早期的“贸易回合”中,谈判仅仅是名义上的多边,实际上,谈判都是在主要供应国和主要需求国之间明确的互惠性基础上的双边谈判,这个过程就是通常所知的“需求—供给”过程。如果贸易回合是双边谈判形式上进行的话,“免费搭车”的问题就不存在了。

但是,当成员国迅速增加时,谈判变得越来越复杂。由于国内的经济不景气以及国际经济力的相对下降,美国自身也不再能够忍受“免费搭车”的现象,同时,在贸易谈判结束后被要求削减关税的国家对“免费搭车”的问题提出了诸多抱怨。因为“免费搭车”问题长期被忽视,多边贸易自由化的进程开始减慢。由于担心过多的“免费搭车”者,主要贸易国接受的贸易自由化程度比他们在互惠条件下愿意达到的程度要低,因此,如果一味坚持无条件的最惠国待遇,“免费搭车”问题不能解决,各国将只能提供有限度的特惠权,这对消除贸易壁垒是不利的。

有鉴于此, GATT 各成员国开始寻找能够解决多边谈判中“免费搭车”问题的办法,并提出了两种解决措施:第一,正式放弃无条件最惠国待遇;第二,通过修改 GATT 程序加强互惠性的应用。由于 GATT 不能修改作为存在基石的非歧视性基本原则,因此,只能选择第二种方法,改变谈判的运行程序,尽力使实施无条件最惠国待遇的成本最小化。

“肯尼迪回合”以后, GATT 将一揽子解决方式引入决策过程,以便能够有效解决“免费搭车”的问题。根据这一方式,不仅所有成员国都必须参加一致同意的表决,而且所有问题都被纳入综合的一揽子计划来处理。这种操作技术在乌拉圭回合中被发展成为“一揽子承诺”程序。从这个意义上,一揽子方式是建立在广泛的互惠性基础上的。

在这种方式下,贸易谈判中承诺的各种优惠在成员国之间就能够

实现共享,免费搭车问题因此不再成为主要问题。相应的,确保所有成员国都参加谈判,并达成一致协议就变得至关重要了。

(二)多边规则

多边体制中确保互惠性待遇的第二种方法是“规则”(Codes)方式。在 1973 年至 1979 年的东京回合贸易谈判中,主要议题除关税削减以外,还包括政府采购、海关程序和标准等非关税壁垒问题。尽管关于非关税壁垒(NTB)的一系列多边协议是东京回合的一个成果,但是,这些“规则”独立于 GATT 协议。参加这些规则是可选择的、任意的,而且,这些规则仅仅对适用于那些参与国。结果,每一个规则均有单独的签订者,这使得多边体系变得越来越复杂。

从历史上看,这种方式是由于美国的支持才得以采用的。19 世纪 60 年代,美国容忍了一些 GATT 缔约国,主要是欧共体国家为了促进本国经济高速增长而采取的大量的市场扭曲措施。那时,美国的经济势力处于绝对优势地位,能够承担这种与公平竞争行为相悖的措施所造成的一系列负面影响。但是,1971 年,美元大幅贬值给美国带来了严重的经济困难和不稳定性,同时削弱了其在国际贸易中的霸权地位。当美国发现自身不能从非歧视性自由化中获得全面利益时,便开始侧重于以互惠为基础的贸易政策。这样,在 GATT 框架下,美国开始提倡更明确和有约束力的规则,并决定成立一个权威的机制来保证规则的实施。前者导致了东京回合中关于 NTB 问题多边规则的出现,后者则导致了争端解决机制的产生。

就利益的角度而言,事实上,这些“规则”满足了部分成员国的需求。首先,签订具体明确的法规以便有章可循;其次,无需经过旷日持久的一揽子谈判过程就可以使诸多规则在相关成员国中得以实施。由于成员国仅限于那些愿意承担新义务的国家,所以,这个群体更具有凝聚性,也更容易对某些问题达成一致意见。

但是,这种方式是否与无条件最惠国待遇原则相一致呢?有人提出了这样的疑问。东京回合一结束,GATT 各缔约国就再次肯定了多边规则并没有影响无条件最惠国待遇的实施,这暗含着 GATT 协议存在

潜在的漏洞。其一,就 NTB 规则与非歧视性原则的一致性而言,签订规则的国家应该把规则中的优惠条件扩展至那些没有签约的国家。但是,在现实中,仅仅是签订者才可享受那些优惠。东京回合中的 NTB 规则实际上已经被豁免了履行最惠国待遇条款的义务。其二,非常明显的是,NTB 规则的谈判是在互惠性原则下进行的。此时,发挥作用的不是无条件的最惠国待遇,而代之以有条件的最惠国待遇原则。因此,NTB 规则是多边关系下的以互惠性为基础的措施。

(三)区域性贸易安排

多边体制中的另一种互惠性实践是缔结区域性贸易协议。最初的 GATT 协议就已明确规定 RTA 可以不承担最惠国待遇的义务,这与一揽子方式和多边规则方式是随着 GATT 的发展而出现的情况有所不同。

1. RTA 条款的缘起

鉴于二战以前经济与货币集团封闭性的负面教训,GATT 自成立伊始就将其所允许的特惠安排局限于当时已存在的特惠权上,这意味着多边贸易体制在原则上并不允许新的特惠安排的出现。但是,在 GATT 第 24 条中规定了三种例外形式:边境贸易(Frontier Traffic)、关税同盟和自由贸易区。关于边境贸易和关税同盟,在二百多年中的诸多双边协议中已经被认定可以免于履行最惠国待遇的义务。因此,在 GATT 协议的起草过程中,没有必要再次证明包含这些例外是合理的。

至于自由贸易区,GATT 各缔约国对其免于 MFN 义务的立场则有所不同。美国在 1946 年提出的建立国际贸易组织(International Trade Organization)的草案中认为,只有关税同盟可以免除履行最惠国待遇原则的义务。直到 GATT 协议起草大会召开时,有关自由贸易区的提议才第一次出现(GATT 秘书处,1970 年)。1947 年,发展中国家首次提出自由贸易区可以定义为两个或两个以上的国家之间互相取消所有贸易壁垒,但是不建立共同对外关税的联盟。其时,发展中国家可能已经认识到,坚持非歧视性原则不会总对它们有利,一定程度上的优惠待遇对促进经济发展是必要的。而且,发展中国家需要比关税同盟形式更加

灵活的一种区域性贸易安排,这种安排的成立条件更为宽松,与关税同盟相比,获得优惠待遇所付出的成本较低。

GATT 协议中需要允许建立自由贸易区的条款,还因为除发展中国家以外,另有许多成员明确表达了缔结特惠贸易关系的政策立场。这些成员认为,自由贸易区能够帮助他们重建战后的国内经济,并且有助于促进国际贸易,而且不会对基本的贸易规则作出很大改变,动摇多边贸易体系的基础。此外,大多数 GATT 缔约国实际上持有一种不便于公开表示的观点,即一定程度上的歧视性将有助于促进贸易自由化,完全没有歧视的国际贸易是不可能存在的。考虑到成员国的普遍态度,为了使 GATT 协议尽可能得到广泛应用,美国折衷了多方观点,接受自由贸易区作为免除无条件最惠国待遇义务的例外而存在。

2. 区域性贸易安排与最惠国待遇原则一致性的审查机制

在多边体制中,对满足 GATT 第 24 条条件的解释一直以来是争议的焦点。尽管 RTA 已经被审查多次,但是,关于区域性贸易安排与贸易规则一致性的、明确的评价一直没有出现过。自 1957 年对欧共体的审查报告正式通过以来,几乎所有的报告都包含对一致性支持和反对的两种观点。RTA 审查机制的虚弱导致了关于其作用的不同观点的尖锐对峙。一些国家认为,RTA 对促进多边贸易自由化具有补充作用;另一些国家则认为 RTA 破坏了多边贸易体系,他们担心 RTA 可能导致歧视性待遇并最终引发贸易集团的形成。

1996 年,WTO 建立了区域贸易协议委员(Committee on Regional Trade Agreements,CRTA),其职能是审查 RTA 并提出相应报告。另外,委员会还将系统考虑多边贸易体系中区域性贸易安排的含义以及 RTA 与贸易体系的总体关系。尽管如此,CRTA 仍然无法得出关于 RTA 的明确结论。WTO 也认为,自成立以来,CRTA 从没有完成某个独立的贸易协议是否符合 WTO 规则的完整评估。

近年来,自由贸易协定不断涌现,迫切需要一个更有效的审查机制。在多哈会议上,WTO 各成员国同意将谈判的目标定位于进一步阐明和完善适用于 RTA 的程序与规则。尽管广大成员国都要求成立一

个有效的审察机制,但是,对待 RTA 的不同观点仍然增加了细则讨论的复杂性。现在,几乎所有的 WTO 成员国都缔结了区域性贸易协议,同时,对于其他国家之间的 RTA 来说,某个国家又处于第三方的境地。这样,它们处在一个自相矛盾的位置上,一方面,这些国家不希望约束 RTA;另一方面,他们又感到有必要限制 RTA 的泛滥。结果,在加强 RTA 审察机制的问题上,WTO 一直犹豫不决。

很长时间以来,在贸易谈判中,互惠性是最重要的基本原则。GATT 成立后,各成员国在贸易政策的制定和实施中依然坚持这一立场,即使它与非歧视性原则相悖,但在现实中却大行其道。从本质上看,区域贸易协定的缔约国之间具有天然的互惠性和对第三方的歧视性,尽管歧视性与最惠国待遇原则相悖,但是,模糊的标准与缺乏约束性的审察机制已经使 RTA 成为在多边贸易体制内保持互惠关系的一个有效措施。

如果我们回顾 GATT/WTO 成立以来的实践,就会发现,在多边框架下寻求贸易互惠性的路径有两个方向:第一,在多边基础上利用有条件的最惠国待遇原则,例如谈判程序的修改和 NIB 规则的采用;第二,在双边基础上达成协议,例如建立或参与能够免除最惠国待遇义务的关税同盟和自由贸易区。但是,这些与 MFN 原则相悖的做法很可能导致多边体系回归到彻底互惠的贸易自由化。正如现实所揭示出的,互惠性始终是国际贸易体系中的核心准则,多边贸易自由化与区域贸易安排之间的冲突和协调,事实上就是非歧视性贸易与互惠贸易的矛盾。那些在多边体系中作为例外被排除的,在实践中却颇为有效,并左右着各国贸易政策的取向。

三、乌拉圭回合后区域贸易安排兴起的原因

从 GATT 成立之初,RTAs 就作为与其他国家保持互惠性关系的工具而存在。但是,在多边贸易体制中,RTAs 并不是获得贸易互惠的唯一途径。一揽子方式以及多边规则方式同样可以用来实现互惠的目的。实际上,在 GATT 的历史上,这两种方式比 RTAs 得到了更多的重视。

尽管自由贸易区从一开始是被允许存在的,但是直到 20 世纪 90 年代,向 WTO 报告的 RTAs 数量突然显著增加,人们不禁去探询其中的原因。为什么如此多的国家对 RTAs 情有独钟,为什么他们不选择其他实现互惠贸易的方式呢?如果我们从多边贸易体制的角度出发,会发现制度因素是推动各国倾向于缔结区域贸易协定的重要原因。从乌拉圭回合开始,多边贸易体系在制度上的某些变化促使各成员国作出了在理论上是次优的、但在效果上却是卓有成效的决策。

(一)多边贸易体制的扩展

尽管各成员国认识到多边贸易谈判在促进自由贸易方面有重大作用,但事实却是多边自由化进程并不顺利,多边自由贸易谈判陷入僵局被认为是 RTAs 激增的主要原因。近年来,WTO 出现了类似于联合国一样的扩展趋势,在几个方面,即谈判成员、谈判领域以及 WTO 的功能上,多边贸易体制为自身设置了诸多障碍。

1. 谈判成员的扩展

1948 年 1 月,GATT 只有 23 个缔约方。此后,成员国的数量虽有增加,但是仍然便于管理。而且,GATT 初期主持的贸易谈判虽然名义上是多边的,但实际上是在双边或少数主要贸易国之间进行的,利益冲突既 not 复杂也不会阻止成员国去达成协议。肯尼迪回合以后,GATT 成员的数量成倍增加,东京回合后更是超过了 100 个(参见表 3.2)。

表 3.2 多边贸易谈判成员数目

贸易回合	地点/名称	年份	谈判领域	成员数目
第一回合	日内瓦	1947	关税	23
第二回合	安纳西	1949	关税	13
第三回合	托奎	1951	关税	38
第四回合	日内瓦	1956	关税	26
第五回合	狄龙	1960 ~ 1961	关税	26
第六回合	肯尼迪	1964 ~ 1967	关税、反倾销措施	62
第七回合	东京	1973 ~ 1979	关税、非关税措施、框架协定	102
第八回合	乌拉圭	1986 ~ 1994	关税、非关税措施、服务、WTO 成立等	123
第九回合	多哈	2001 -	关税、非关税措施等	145

资料来源:WTO 2001。

近年来,多边贸易体制中最惠国待遇原则的逐渐失效,可以部分归因于 GATT 脆弱的制度特征。从表面上看,GATT 是一个组织机构和执行主体,但实质上,它的存在是以无形的协定为基础的。维持贸易自由化的进展和制定贸易规则的主导权不在 GATT 而是由各个缔约国发挥决定性作用。在这个意义上,GATT 不同于国际货币基金组织和世界银行,尽管它们有共同的起因。因此,从制度上看,GATT 仅仅是支持最惠国待遇但并不具体执行贸易自由化。正是考虑到 GATT 的这种制度缺陷,WTO 成立的一个重要动因就是旨在使多边贸易制度成为一个具有法律基础的实质性组织,并在贸易谈判以及谈判结果的执行中发挥具体的指导作用。但是,WTO 不可避免地继承了 GATT 的诸多特征,在多边体系中,缔约国的支配地位并没有改变。当成员国不断增加时,一致同意才能通过的规则,使多边谈判更难于达成协议。

2. 谈判领域的扩展

肯尼迪回合以前,GATT 主持下的多边贸易谈判仅仅涉及与产品有关的关税减让,谈判问题不仅集中,而且难度相对较小。自肯尼迪回合以后,更多的内容逐渐纳入到谈判议程中,到 1986 年乌拉圭回合启动时,除制造业产品关税削减以外,服务市场准入、农产品、反倾销、技术贸易壁垒、知识产权、反补贴、争端解决机制、贸易政策及其透明度等问题都被涵盖进来(见表 3.3)。

表 3.3 多边贸易谈判领域与结果:1947 年至 1995 年

贸易谈判	谈判领域及方式	谈判结果
日内瓦回合	关税:产品对产品的谈判	45000 个税号的减让
安纳西回合	关税:产品对产品的谈判	适度的关税降低
托奎回合	关税:产品对产品的谈判	8700 个税号的减让
日内瓦回合	关税:产品对产品的谈判	适度的关税降低
狄龙回合	关税:产品对产品的谈判;欧盟关于工业制成品 20%线性削减建议未被通过	1957 年欧共体建立后进行关税调整;4400 个税号的相互减让

续表

贸易谈判	谈判领域及方式	谈判结果
肯尼迪回合	关税 :公式法减让、辅之以产品对产品的谈判 ; 非关税措施 :反倾销、海关估价	发达国家平均减税 35% ;30000 个税号被约束 ;反倾销和海关估价协议
东京回合	关税 :公式法减让 ; 非关税措施 :反倾销、补贴、海关估价、政府采购、进口许可证程序、产品标准、保障条款	发达国家平均减税 1/3 (其中 ,工业制成品达 6%) ; 有关非关税措施的行为准则 ,适用于有关 GATT 成员
乌拉圭回合	关税 :产品对产品和公式法谈判相结合 ; 非关税措施 :所有东京回合议题加上装船前检验、与贸易有关的投资措施、原产地规则 ; 新议题 :服务贸易和知识产权、争端解决程序、贸易政策和监督的透明度	发达国家平均减税 1/3 ; 农产品和纺织品被列入 GATT ;创立 WTO ;服务贸易协议和知识产权协议 ;许多东京回合的守则得到加强并成为 1994 年 GATT 的一部分 ,即适用于 WTO 的所有成员

资料来源 :转引自伯纳德·霍克曼等 :《世界贸易体制的政治经济学 :从关贸总协定到世界贸易组织》,法律出版社 ,1999 年版。

乌拉圭回合的艰难过程已经为多边贸易体制敲响了警钟 ,然而无论如何 ,它达成的一系列结果为协议的执行和以后的谈判设立了必须跨越的门槛。WTO 于 2001 年 11 月在多哈发起新一轮多边贸易谈判 ,并要求在 2005 年 1 月 1 日前结束。但是 ,直到目前 ,多哈回合所涉及的所有谈判领域都没有取得实质性进展。较之乌拉圭回合 ,多哈进程更加步履维艰 ,它所包括的三大领域 :发展问题、市场准入问题、修改和

制定规则问题中的每个部分都涵盖了更复杂的内容。迄今为止,就谈判议题各成员仍存在明显分歧。

当诸多成员国对久拖未决的多边贸易谈判失望时,非常自然地就会去选择那些互惠性的双边或区域性贸易谈判,以便更有针对性地实现各自所关心地利益。而且,许多成员国认为,在范围较小的国家集团间发展自由贸易而不是坐等苛刻的更大程度上的自由贸易更有益于全球的贸易自由化。

3. 谈判的方式问题

多边贸易体制采取的一揽子承诺方式,是使成员之间谈判更为复杂和旷日持久的另一因素。为了防止“免费搭车”的现象,GATT在肯尼迪回合中引入了这一操作方式。应当承认,一揽子方式有其存在的好处。首先,从单纯的贸易效应来看,一揽子协议意味着不同的利益组合可供选择,参加者从更宽范围的协议中能获得一定利益,而且在一揽子协议中,总有部分内容是对某个成员国有利的。其次,从政治经济角度的所得来看,在成员国某一部门的内部,由于国内政治集团的保护难以作出的让步,在一揽子方式下更容易达成。原因在于,一揽子协议所施加的外部压力使敏感部门的改革更容易进行,乌拉圭回合中农业贸易改革提供了这方面的实例。

然而,在这一程序下,谈判的每一项内容都是一揽子协议中不可分割的部分,不能单独达成。这意味着,只要任意一条协议没有达成,所有的协议都将无法签署。在不断增加谈判成员和领域的情况下,尽管这一方式被视为提高贸易谈判成功率的有效选择,但是,其先天的局限性又影响了贸易谈判的进程。由于谈判的事务远远超过当初采用这一方式的预期,在所有成员国之间协调复杂的利益关系变得越发困难。结果,在实际效果上,一揽子承诺方式的谈判成本已经超过了其获得的收益。

如果某些运转机制的效果不能令人满意,那么替代机制就会产生。即使是一贯坚持提倡最惠国待遇原则的WTO也承认,多边贸易回合谈判不是通向自由化的唯一途径,并建议采取其他方式。有两种可能的

方法代替多边回合,一是限制谈判者的数量;二是限制谈判议题。前者导致了 FTAs 的大量涌现,而后者则引发了以信息技术协议为代表的单部门贸易自由化。尽管一揽子承诺方式下的最惠国待遇能够带来诸多利益,但是,MINs 体系中广泛的互惠性已不能满足成员国的要求,对多边谈判普遍的不满和失望使得许多成员国将贸易政策方向转向更互惠的方式。

4. WTO 功能的扩展

目前,WTO 具有六大功能,即管理 WTO 贸易协议、组织贸易谈判、解决贸易争端、监督各国贸易政策的实施、向发展中国家提供技术援助和培训、与其他国际组织开展合作。除第五点以外,其他功能都是以前的协议中所具备的。这意味着在 1995 年创立以后,WTO 又增加了一个新的作用,特别是 1999 年西雅图会议后,WTO 更加关注发展问题。

西雅图会议的失败暴露了 WTO 决策程序中存在的问题。由于其决策程序缺乏透明度和来自发展中国家的代表被排除在决策程序之外,WTO 遭到了猛烈的批评。为了消除这些批评,WTO 着手致力于制度变革。其中的重点之一就是开展人力资源的培训计划,以便使发展中国家也能够获得贸易谈判技巧,以更公平的方式参与决策程序。

WTO 对发展问题的关注是非常必要的,但是,各个利益集团对此却持不同立场。持支持观点的国家认为,多边贸易体制的传统目标是削减关税和非关税壁垒,消除歧视性待遇。就这一目标而言,多边贸易体制的努力取得了显著效果。

表 3.4 发达国家与发展中国家平均关税变动趋势

单位:%

类 别	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
发展中国家	28.4	25.7	25.5	25.5	25.3	26.6	22.2	21.0	20.2	16.7	15.9	16.1	14.8	13.1	12.9	12.7
低收入国家	34.7	29.6	32.6	30.5	32.9	43.2	34.7	27.1	26.7	20.0	18.6	18.7	18.8	16.1	15.1	14.8
中等收入国家	24.1	23.4	20.9	22.9	20.7	20.3	16.6	16.3	15.4	14.4	14.2	14.8	13.2	12.2	12.0	11.4
高收入国家(非 OECD)	9.3	12.8	5.8	5.8	7.6	3.5	0.2	2.9	2.7	7.2	8.8	4.4	6.1	6.9	6.9	7.2
高收入国家(OECD)	6.0	n.a	7.1	8.2	7.9	8.5	7.9	6.8	7.2	6.3	5.5	5.0	4.4	4.0	3.6	3.7

资料来源:International Trade Statistics,WTO 2003。

表 3.4 中的数据显示出发达国家和发展中国家非加权平均关税的变动趋势。2001 年,低收入发展中国家、中等收入发展中国家、非 OECD 高收入发达国家以及 OECD 高收入发达国家的平均关税水平已经分别降至 14.8%、11.4%、7.2% 和 3.7%。没有人可以否认 GATT 自 1947 年以来在约束贸易政策方面所发挥的重要作用。但是,经过多轮的贸易谈判,关税削减的空间越来越小,而且贸易环境时刻都在发生新的变化。WTO 要巩固其原有地位,并继续在贸易规则的制定和实施中发挥领导作用,必须增加和发展新的功能。

在目前的形势下,发展中国家普遍感觉到在多边贸易谈判中处于被动地位,随着经济实力差距的进一步扩大,发展的需要日益迫切,WTO 应当在贸易领域确立解决这一问题的目标,并采取切实措施。这不仅对发展中成员国有益,而且对尽早结束新一轮多边谈判,履行达成的协议也是有利的。

持反对立场的国家则认为,WTO 的唯一目的是实现自由贸易,虽然与贸易有关的措施都可能被纳入到谈判议题中,而且也规定了对发展中国家的差别待遇,但是,WTO 毕竟不同于世界银行、国际货币基金组织、联合国贸发会议等其他类型的国际组织。如果对发展中国家的帮助不断增加,WTO 是否正在偏离其主要功能?在 多边贸易体制中,成员国情况各异,它们的期望随时都在改变,不断满足这些增加的愿望会使 WTO 的负担加重,成员国之间的立场更加难以协调,多边自由化的进程就遥遥无期。基于这种担忧,那些想加快贸易自由化谈判的国家倾向于寻找一个替代的论坛去实现他们的期望,而不是仅仅看到 WTO 去执行援助的功能。区域贸易安排的优越性在此时恰恰符合了这些国家的要求。

(二)多边贸易规则的加强

与联合国或国际货币基金组织那样的以法律为基础的机构不同,GATT 仅仅只是贸易协议。尽管现在设有秘书处,也作为一个实际国际机构在开展 工作,但是,法律制度基础的缺乏削弱了其作为一个有效执行主体的能力。当 GATT 逐渐发展到在更多方面处理国际经济关系问

题时,其作为执行主体的能力就更是一个疑问了。乌拉圭回合贸易谈判结束时,达成了大量的多边协议。当时,一些成员国提出 GATT 应当加强机制化的功能,以便确保乌拉圭回合协议的执行和更有效地促进自由化。经过激烈讨论,1995 年,GATT 被改革为 WTO。WTO 成立后,有关国际贸易关系的法规得到进一步加强,最显著的改善是争端解决体系的完善。

由于这种结构上的改变,WTO 成员国应当比 GATT 时代更严格地遵守 WTO 规则,这使得它们在利用法规方面犹豫不决。历史上,一些成员国制定了许多规则去保证互惠待遇,即使这些行为常常与无条件最惠国待遇原则相悖。实际上,当东京回合以后,NTBs 规则才开始生效。这些规则之所以一直得以存在,原因在于 GATT 既不是一个有效的机制,也不具备明确的条款去评估这些规则在法律上是否与 GATT 协议相一致。但是 WTO 成立后,加强了法规的制定和实施,贸易争端解决程序也具有更强的约束力与强制性。在多边贸易体系内,取缔引发歧视性待遇规则的呼声日渐高涨。在目前多边贸易规则不断强化的环境下,成员国更倾向于避免采用规则方式以免触犯规则,导致不必要的争端。但是,作为替代,它们可以选择缔结区域贸易协定,因为 RTAs 是得到 GATT 的允许可以被免除 MFN 义务的。

四、结论

最惠国待遇原则的历史说明,它的出现是必要的——在将同等条件给予所有的贸易伙伴国时,最惠国待遇可以避免繁琐复杂的程序。早期的 MFN 待遇条约的功能是普及特惠权;二战以前,最惠国条款重在保护国家利益。当最惠国待遇与互惠性相结合时,一种新的形式——有条件的最惠国待遇出现了。此后,有条件和无条件的最惠国待遇条款广泛地交替应用于各国的贸易政策中。在 GATT 体系中,非歧视性原则是作为基础存在的,而无条件的 MFN 待遇条款被认为是确保该原则实施的有效措施。在这个意义上,GATT 协议中的无条件 MFN 待遇条款与美国战前在其双边贸易协议中的无条件 MFN 待遇条款是不同的。

但是,在 GATT 协议中执行无条件最惠国原则时,出现了诸多困难,原因在于非歧视性原则与互惠性原则之间的矛盾。在早期的 GATT 回合中,追求多边贸易自由化的过程经历了两个阶段。第一阶段是双边谈判,第二阶段是分配双边互惠谈判带来的利益。较之第一阶段,无条件最惠国待遇条款在第二阶段执行的效果更好。事实上,广泛承认互惠性是贸易自由化的核心,但是,由于 GATT 体系下谈判的成果通过无条件 MFN 待遇条款自动实现多边化,这样特惠权的扩展就具有非优惠性的特点。一些主要的贸易国不愿意在没有任何回报的情况下,给所有 GATT 成员国以特惠权。为了消除“免费搭车”现象,GATT 修改了贸易回合的谈判程序。在实现贸易自由化的新途径中,起初成员国的谈判是多边的,后来则采取一揽子方式来解决这个问题。

在多边贸易制度中,非歧视性的多边贸易自由化与免除 MFN 待遇义务的实践并行不悖。尽管所有的成员都认为对非歧视性多边自由化是最优的,但是在现实的选择中,仍有许多成员国寻求独立于多边贸易谈判以外的双边互惠谈判。在当前的多边贸易体系内,各成员国对无条件 MFN 待遇条款能否真正确保互惠的贸易自由化始终持有疑问。只要无条件的 MFN 待遇不是互惠的,比如 NTB_s 规则的实施或者免于 MFN 待遇义务的 FTAs 的存在是合理的,在多边制度的约束下必然还会出现大量的偏离最惠国待遇原则的实践,而且各国乐此不疲,这就是缔结区域贸易协定的制度动机。

除此之外,在乌拉圭回合以后,WTO 在多边贸易自由化谈判中的作用逐步减弱,也加速了缔结 FTAs 的趋势。WTO 在成员国、谈判领域以及功能等方面的扩展,使成员国之间达成协议的过程越加复杂。同时,一揽子承诺方式的成本已经超过了其带来的收益,在这样的形势下,成员国对无条件 MFN 待遇的期望值降低,转而寻求能够带来更直接利益的双边互惠关系。随着多边贸易规则的进一步加强,成员国也调整了实行互惠谈判的方式。过去,各国常常利用与多边规则相违背的“灰色区域”措施,而与此相比,它们目前更倾向于缔约 FTAs,因为这是在规则允许的条件下可以免于 MFN 义务的正当选择。由于多边贸

易体制缺乏实质性的审查机制,迄今为止,并没有任何有效的制度制约或监督成员国达成的 FTAs 应与多边原则保持一致。所以,各国缔结 FTA 是不受约束的。

区域性贸易安排,特别是自由贸易区的发展过程表明,FTAs 最初仅仅是 MFN 待遇原则的一种例外,现在却在国际贸易体系中承担了更重要的作用。但是,FTAs 不可避免地会造成对第三方的歧视。尽管 FTAs 数量急剧增加,但这并不能证明其内在的歧视性是正当的。非歧视性原则是 WTO 的本质,FTAs 应当与这一原则协调一致,以使多边贸易体制能够继续发挥作用,重新树立起通过多边途径实现贸易自由化的信心。

第三节 区域贸易协定中的原产地规则

在管理贸易的政策和措施中,原产地规则(Rules of Origin)的重要性日渐突出。它被用于确保进入一国的产品受到正确的进口待遇、执行贸易制裁或偶发措施如配额或关税定额、反倾销、反补贴措施以及管理政府采购政策等诸多方面。WTO 和世界海关组织均制定了有关原产地问题的多边规则,而在区域贸易安排中,原产地规则更是作为必不可少的一部分,对限制贸易偏转发挥了重要作用。

一、原产地规则的多边协议

(一)WTO 的《原产地规则协议》

多边贸易框架下对原产地规则问题的讨论始于东京回合多边贸易谈判,由于当时各方分歧较大,并未形成统一意见。随着国际贸易全球化进程的加快,越来越多的缔约方认识到制订统一的、为大多数国家所接受的原产地规则十分必要。乌拉圭回合启动后,GATT 将有关货物原产地的规则列为非关税措施谈判组的重要议题之一,并为各国非优惠原产地规则的制定、实施、协调和统一确立了原则和标准。1995 年 1 月 1 日,《原产地规则协议》(Agreement on the Rules of Origin)正式生效。与以往国际范围内达成的关于原产地规则问题的意见所不同的是,

WTO《原产地规则协议》的长远目标是协调各种原产地规则,以便在将来可能的情况下实现世界范围内原产地规则的统一,而不仅仅局限于那些与给予关税优惠有关的现有规则。

在内容上,WTO《原产地规则协议》由前言、四个部分(9个条款)和两个附件构成。其中,前言阐述了签订协议的目的及制定原产地规则的基本原则,其目的是进一步实现1994年GATT的总目标。基本原则是以一种公正、透明、可预知、稳定和無歧视的方式制定明确的、可预知的原产地规则,并要求原产地规则本身不应対贸易造成不必要的障碍,不能废弃或损害WTO各成员方在GATT下所享有的权益^①。

第一部分为“定义和范围”,明确了协议所述的原产地规则应被定义为任何成员方为确定货物原产国而实施的法律、法规及普遍适用的行政命令。它包括所有用于非优惠性商业政策、措施的原产地规则,适用于实施优惠国待遇、反倾销和反补贴税、原产国标记和任何歧视性的数量限制或关税配额等所采用的原产地规则,还包括为政府采购和贸易统计而使用的原产地规则。

第二部分为“关于实施原产地规则的规定”,分别对原产地规则协调工作计划完成之前(即过渡期间)和完成之后(即过渡期后)实施的规则作了规定。在过渡期间,各成员方发布各自的原产地规则时,应具体列明所采用的原产地标准,如果采用“税目分类编号改变”标准,必须清楚地列明该规则所述的税则目录内的品目和子目;如果采用“从价百分比率”标准,必须列明计算这一百分比率的方法。过渡期后则应按照原产地规则协调工作计划执行结果的实施,建立协调、统一的原产地规则。某一特定产品的原产国应是完成该项产品所有生产、制造过程的国家;或者是,当该产品的生产、制造过程是在数国内完成时,那个对产品最后实现了实际性质改变的国家。出口商、进口商或任何持有正当理由的一方可要求有关成员方的当局对有关产品的原产地作出评定。

^① 宋明顺、耿金凤:《WTO原产地规则协议及其对世界贸易影响》,载于《国际经济与贸易研究》2001年第4期。

此时,有关当局应在提请评定要求之日起的 150 天内尽快公布评定意见,评定意见的有效期一般为 3 年。

第三部分为“通知、审查和争端解决的程序安排”,规定由各成员方代表组成原产地规则委员会,设立原产地规则技术委员会。要求在协议生效之日起,各成员方应在 90 天内向 WTO 秘书处提交其现行的原产地规则。秘书处应将收到的上述资料、清单分发给各成员方。在过渡期内,成员方若欲对其原产地规则作重大修改或实施新的原产地规则,应在生效前,至少在 60 天之前,发布通告。遇有协商和解决争端问题时,应按 GATT(1994)第 33 条及《争端解决准则和程序谅解书》执行。

第四部分为“原产地规则的协调”,规定原产地规则协调工作计划应在 WTO 成立之后尽早开始执行,并在开始执行之日起的 3 年内完成,原产地规则技术委员会应按商品类别,对完全原产地产品和不能授予产品原产地资格的细小程度的制作或加工制定详尽的定义。

WTO《原产地规则协议》的核心精神是确保原产地规则能够抵消或削减各成员方在关贸总协定中所享有的权利。协议要求各缔约方对原产地规则的制定和实施应遵循可预见性、客观性、无歧视性和连续性的原则,并确保原产地规则不会成为贸易障碍。所谓可预见性是指原产地规则在执行上是可以预见的,客观性是指原产地规则是可以理解的,不是以非正当的限制要求作为确定原产地的先决条件,无歧视性是指各缔约方对进出口商品所实施的原产地规则,不得在其他成员国之间造成差别待遇,不论商品的生产国别属性如何,连续性是指各缔约方应以连续、统一、公正、合理的原则执行其原产地规则,并在已发生争端的情况下,通过建立迅速、有效的和平等的磋商机制和程序加以协商解决。

(二)《京都公约》中的原产地规则

在修订后《京都公约》^①中,“专项附约十”对原产地规则作出了规

^① 《关于简化和协调海关制度的国际公约》简称为《京都公约》,于 1973 年在日本签署。1994 年,海关合作理事会决定对其进行修改,并于 1999 年正式通过。

定。其中,第一章“原产地规则”将货物原产地判定标准分为“全部产地生产标准”和“实质性改变标准”两大类。根据“全部产地生产标准”,全部在某一指定国家生产的货物仅包括:从其土地、领海内或从其海底所采集的矿物;从该国收获或采集的植物产品;在该国出生或饲养的活动物;从该国的活动物所取得产品;在该国狩猎或捕捞所得的产品;从事海洋渔业所得的产品以及由该国船只在海上取得的其他产品;由该国加工船利用上款所列各产品加工所得的产品;如该国对海底及其底土拥有单独开采的权利,从领海以外的海底或其底土中采得的产品;在该国收集并只适于回收其原料的制造,或加工作业用的废碎料及废旧物品;在该国境内完全由上述产品加工制成的产品。“实质性改变标准”,是指用进口的原材料在出口国国内制造、加工的货物,该进口的原材料必须在出口国经过改变它们的特殊性质和特征,并达到一定实质性程度的加工过程,使制成品在性质、形式或用途上产生不同于进口原材料的永久性和实质性的改变。

第二章对“原产地证书”从定义、原则、各种原产地证的申请书和格式以及处罚等方面进行了规定。协议要求用于辨明货物原产地的“原产地证书”必须由有权签发该证的当局或团体明确指出该证中所列货物原产于某一特定国家(或地区)。另外,只有在实施优惠关税,按单方、双边或多边协定采取经济贸易措施,或由于卫生安全等原因采取措施或进口当局怀疑货物存在诈骗情况才能要求出示原产地证。但如果是以下情况则建议不要求出示原产地证件:送给个人的少量货物或旅客随身携带的物品,只要这些货物是非商业性的且累计价值不超过100美元;商业性托运货物,累计价值不超过60美元;暂准进口的货物,按海关转运制所运的货物;带有地方性名称的货物或者特殊货物,货物的出口国已经参加了双边或多边协定,无须再出具原产地证。

第三章规定了海关对货物原产地证件的监管。协议要求缔约一方的海关当局,可以申请已接受D3附约并已在其境内确定实行原产地证的缔约另一方有关部门,对原产地证进行监管。对申请监管的答复不应超过六个月的规定期限内发出,如收到申请一方的当局不能在六

个月内答复,则应如实通知申请方。申请监管期限以原产地证送交提出申请海关之日起一年内有效。

由于《京都公约》没有建立起统一的原产地制度,只规定了供各成员国自由选择或参考的标准条款和建议条款,因此即使是上述公约的成员国也都分别制定了本国的原产地规则。虽然该公约对各国没有实际的法律约束力,仅是建议性的,但对改变世界各国关于原产地规则和标准的混乱局面,规范原产地制度发挥了重要的参考和指导作用。

二、区域贸易安排的原产地标准

(一)原产地规则的一般标准

通常,当产品完全自 FTA 的某一成员国获得时,该产品的原产国非常容易判断。然而,除部分农产品和矿产品以外,这种情况在当今国际贸易中非常少见。技术变革与生产的全球化使制造过程更加专业化,产品的生产往往跨越多个国家和地区。目前,贸易产品或者含有进口的投入品,或者在出口国以外经历加工。产品的原产地不像过去那么明显。为了适应这类现象,原产地标准变得比以往更加复杂。

在多数情况下,产品是在进口部件的基础上经过加工完成的,因此被视为部分原产产品。对于含有进口成分的产品,判断原产地一般采用“实质性改变标准”(Substantial Transformation Test),并有三个具体标准。

1. 改变税目分类编码标准

如果一项产品经加工后使得所用进口原材料的税目分类编码与成品的税目分类编码不同,那么该加工国则为此产品的原产地。这种原产地判断方法通常以“协调商品名称及编码制度”(HS)为基础(四位数)。

2. 增加值百分比标准

产品发生实质性改变要求满足:在出口国加工增值的部分超过最低比例,或者产品的进口部分价值低于最高比例。如果没有达到或者超出规定比例,产品在出口国经历的加工过程则不能视为导致实质性改变,在进入 FTA 成员国市场时不能够享受优惠待遇。一般地,增值

百分比标准可以表示为“国外价值量限制”(MC),即对被认为是原产货物的产品的进口零件或原材料的价值和数量,施加一个上限;“本地附加价值门槛”(DC),即规定最低国内增值比例(或区域累积增值比例);“本地零件门槛”(VP),即规定产品的原产零件价值占总价值的比例超过规定的最低水平,则该产品可被视为原产产品。

增值比例计算的基础,特别是原产/非原产材料如何计算,是使用增值百分比标准的关键。非原产材料的计算可能以出厂价、FOB价、CIF价、进厂价为基础,每一个基础都决定了不同原产/非原产成本分配和导向、订单的多寡和进口价的高低。国内原材料通常按照进厂价计算(即包括运费在内)。这些不同的计算方法给生产商带来更多的不确定因素,也增加了原产地规则标准本身的限制性。

3. 制造或加工工序标准

该标准是以产品的制造或加工工序为基础。它详细描述了会改变其原产地的制造或加工工序,并且可能对投入品有一定的限制——或者规定必须的投入(特定投入品必须是原产货物),或者规定对非原产投入品的限制条件(如非原产材料的最高价值)。

在这三项标准中,一旦税目分类编码(HS)在全球被广泛使用,税目分类编码改变标准将使原产地确定标准的统一成为可能,并能限制各国的行政裁量权。然而,HS的初衷并非是为协调原产地规则而设计的,它的根本目标是商品分类和统计。税目分类编码的简单改变可能无法达到用于执行实质性改变标准的要求;反之,某些实质性改变也无法通过税目分类编号的改变判定。

增值百分比标准的问题在于原产地规则的复杂性,以及遵守该规则和确认操作带来的成本,它需要复杂的会计体系提供支持。从经济学的角度出发,这一标准存在两个主要缺陷:首先,对低成本、生产工艺效率高的产品不利;其次,它对能影响各国生产成本的因素极为敏感,比如汇率、工资、原材料价格等。

在处理特殊情况和允许生产商从开始就知道最终产品的原产地的情况下,加工工序标准是最佳的选择。然而,它也有本质的缺点。第

一,保存和及时更新生产工序的详细记录是一项非常困难和高成本的任务。第二,它可能给国内生产商提供可乘之机,由于他们是提供有关技术要求信息的最佳人选,因此极有可能借此机会保护自己的利益。

总之,迄今为止,还没有完全令人满意的原产地标准能够适用于所有产品和所有用途。原产地规则的设计者们在制定 FTAs 的原产地规则时,考虑了各种方法和替代模式。因此,在实践中,每一个 FTA 都是结合了多种方法来制定符合自身要求的原产地标准。

(二)原产地规则的补充标准

1. 累积条款

通常,原产地都是以单一国家作为一个独立的经济区域,只有在这个独立经济区域内加工、生产的符合原产地标准的产品才可以作为该国的原产产品。但是,由于一些国家加工能力有限,产品生产需要在几个国家内分工完成。如果将这几个国家作为一个经济区域,虽然每个国家单独进行的加工都不足以达到原产地标准的要求,但是,在这个区域内加工的总增加值可以符合原产地标准。这种在确定产品原产地时将几个国家视为一个经济区域,对在该区域内进行的加工、制造产生的增加值合并计算原产地成分的方法为原产地累积(Cumulative Origin)^①。

FTAs 的累积条款(Cumulation Provisions)规定了从何种特定国家进口的投入品可以被视为出口国(受惠国)的原产品,共包括三种累积类型。在双边累积(Bilateral Cumulation)中,由 FTAs 其他成员提供的原材料可以作为“国产”情况对待。在斜边累积(Diagonal Cumulation)中,由非 FTAs 成员的特定国家提供的原材料,在某些特定情况下可被视为“国产”。在完全累积(Full Cumulation)条款下,FTAs 涵盖的所有优惠区域被视为一个单独的受惠区,在这一区域内加工制造的所有产品都被视为原产地产品。

累积规则的实施是对原产地规则基本要求的背离。从根本上看,只有当产品完全来自于 FTAs 的成员国或者在其境内经过实质性改变,

^① 王普光等编著:《关税理论政策与实务》,对外经济贸易大学出版社,1999年版。

出口方才可以从进口方给予的优惠待遇中受益。但是,如果允许累积规则生效,那么产品按照要求必须在 FTA 成员国国内所经历的加工程度,会根据进口原材料是否由累积规则受益国提供而改变。

在不同的 FTAs 中,还存在一些规则对累积条款的实施产生影响。第一,吸收/接管规则(Absorption/Takeover Principle)。此规则与投入生产的中间原材料有关,是指当非原产材料因满足相应的加工要求而获得原产资格,一旦该原材料进入最终产品,则该原材料可被视为百分之百原产材料。第二,追溯检验(加工工序)规则(Tracing Test)。当原产地累积价值为全部累积(Full Cumulation)时,凡是在可以予以累积计算的国家中的加工、制造产生的增值,无论数额大小一律计算在内。根据此原则,在参加累积体系的国家所进行的所有操作都可列入原产地资格的评定。与吸收原则相反,当非原产材料经加工后仍无法获得原产资格,该原材料即使进入最终产品,也不能被视为百分之百原产材料。但是,原产材料的价值和加工过程可以列入最终产品的原产地资格评定。第三,容忍规则(Tolerance Rule)。该规则系指某些特别的原产地制度允许使用由非累积规则受益国提供的、原本不被接受的原材料,通常表现为限制非原产材料的最高比例。然而,容忍原则不能用于放宽对非原产材料使用的限制。

2. 退税条款

退税条款同样与 FTAs 中的原产地规则有关,许多 FTAs 包含了该条款。根据该条款,允许对获得原产地资格的最终产品中的非原产部分免征或者退还征收的关税。退税使得 FTA 成员国出口到优惠区域其他国家的产品的比在国内销售不仅具成本优势,同时还可以产生贸易保护效应。

有一些 FTA 包含了禁止退税规则,旨在恢复国内市场销售的产品与出口产品的同等待遇。但是,在目前的累积原则体系下,这种做法可能会影响原材料的来源,造成原材料从第三国转移到属于累积体系的国家,产生贸易转移。

除累积条款和退税条款以外,FTAs 还可能包含“领土条款”,涉及

对暂时离开累积区域的原产产品的待遇问题。这些条款主要用于规定在累积区域以外进行的何种加工将不改变产品的原产地性质。

三、区域贸易安排中原产地规则的实施

在实践中,优惠性原产地规则被视为除完全实施关税同盟以外所有区域贸易安排的重要组成部分。只要成员之间互相给予优惠性市场准入,但是并没有统一规定有关货物从第三国进口的条件,就有必要判断进口货物的原产地,以确定该货物是否有资格享受进口国的优惠待遇。

(一)原产地规则的泛欧体系与 NAFTA 体系

目前,在各种不同的 FTAs 原产地标准中,有两种原产地规则的主要模式:即泛欧体系与 NAFTA 体系。尽管这两种体系之间也存在很大差异,但是由于它们包含数目较多、具有影响力的双边与诸边贸易协定,而且制定、实施了较为详细、严格、全面的原产地标准,因此,泛欧体系与 NAFTA 体系中的原产地规则具有一定的代表性。

1. 原产地规则的泛欧体系

自 1997 年初开始,欧洲地区的诸多自由贸易协定实施了以泛欧累积制度为基础的原产地规则。通过这些原产地累积条款,以往各自分离的自由贸易区合并为一个泛欧网络。该体系的三个基本方面是:第一,在任何其他成员国内经深加工或组装的半成品原材料都可被视为原产产品;第二,原产产品可以在该体系内任何国家之间交易;第三,对第三国的原材料引入容忍规则。目前,这一体系包括的国家是:EC15 国、保加利亚、捷克共和国、爱沙尼亚、匈牙利、冰岛、拉脱维亚、列支敦士登、立陶宛、挪威、波兰、罗马尼亚、斯洛伐克共和国、斯洛文尼亚、瑞士和土耳其。表 3.5 列出了采用泛欧体系的 50 个自由贸易协定。

表 3.5 泛欧体系自由贸易协定

泛欧体系自由贸易协定	泛欧体系自由贸易协定
EC—保加利亚	斯洛文尼亚—立陶宛
EC—爱沙尼亚	土耳其—拉脱维亚
EC—匈牙利	爱沙尼亚—拉脱维亚—立陶宛
EC—拉脱维亚	EC—捷克共和国

续表

泛欧体系自由贸易协定	泛欧体系自由贸易协定
EC—挪威	EEA
EC—罗马尼亚	EC—冰岛
EC—斯洛文尼亚	EC—立陶宛
EFTA—保加利亚	EC—波兰
EFTA—爱沙尼亚	EC—斯洛伐克共和国
EFTA—匈牙利	EC—瑞典
EFTA—拉脱维亚	EFTA
EFTA—波兰	EFTA—捷克共和国
EFTA—斯洛伐克共和国	EFTA—立陶宛
EFTA—土耳其	EFTA—罗马尼亚
捷克共和国—爱沙尼亚	EFTA—斯洛文尼亚
捷克共和国—拉脱维亚	CEFTA
捷克共和国—土耳其	保加利亚—土耳其
匈牙利—立陶宛	捷克共和国—立陶宛
匈牙利—土耳其	匈牙利—拉脱维亚
波兰—拉脱维亚	匈牙利—立陶宛
波兰—土耳其	罗马尼亚—土耳其
斯洛伐克共和国—爱沙尼亚	斯洛伐克共和国—立陶宛
斯洛伐克共和国—拉脱维亚	斯洛文尼亚—拉脱维亚
斯洛伐克共和国—土耳其	土耳其—爱沙尼亚
斯洛文尼亚—爱沙尼亚	土耳其—立陶宛

资料来源:WTO,“Rules of Origin Regimes in Regional Trade Agreements”,WT/REG/W/45,2002.

根据泛欧体系的原产地规则,判断原产地标准的一般条件为:“完全获得产品”系指产品完全产自欧共体(EC)、欧洲经济区(EEA)或其他成员国;对于“非完全原产产品”,原产地资格的判定则主要根据产品是否经足够的制造和加工。对此,泛欧体系的原产地规则协定在附件中作出了详细说明,列出了每一个关税税目下的产品为获得原产资格必须对非原产材料进行制造和加工工序的统一清单。清单在制定中综合使用了所有有关原产地的确定标准,而且在很多情况下依据多个标准

判定某种产品的原产地。对于第 28 章、第 29 章、第 31 ~ 39 章、第 84 ~ 91 章、第 94 章下分类的产品,除一般标准以外,还存在替代标准。

泛欧体系的累积规则包括双边累积和斜边累积两种类型(欧洲经济区使用完全累积标准)。根据规定,从任何参与国进口,且用于生产最终产品的原材料可判定为原产产品^①。在实际操作中,累积规则不要求对产品进行充分制造或加工,只要某特定参与国进行的制造或加工超过规定的微小操作。即便发生的改变没有超过微小操作,只要产品增加值高于其他参与国提供的原材料价值,原产地仍是该特定国家。欧洲经济区的完全累积规则与上述标准稍有不同。第一,根据完全累积规则,产品的原产地应是 EEA,而不是 EEA 内的某个单一成员。第二,完全累积的加工要求不适用于某个单一的 EEA 成员,而是针对 EEA 整体,这意味着最终 EEA 产品的加工可以在不同成员间进行。另外,追溯检验规则同样适用于 EEA,即原产材料的价值和加工过程可以列入最终产品的原产地资格评定。

2. 原产地规则的 NAFTA 体系

NAFTA 的原产地规则是非常严格的。在 NAFTA 体系中,原产地货物的定义有四种类型:(1)完全在 NAFTA 地区获得或生产。(2)完全使用 NAFTA 原产地原料,并在 NAFTA 进行生产。(3)符合附录 401 之规定(使用非原产地原料时)的货物。如果一种产品的原材料来自于 NAFTA 以外,但是经过区内的加工后产生了很大的变化,并且满足一定比例的地区含量(50% ~ 60%),也可以被视为原产于 NAFTA 的产品。通常,判定标准以关税税号转变和区域产值含量(Regional Value Content, RVC)为基础。其中,区域产值含量(RVC)可按照交易价值法或净成本法计算,出口商和生产商可任选其中一种。交易价值法计算了非原产材料价值占 GATT 货物交易价值的百分比,货物交易价值是为货物支付的总价值,包括因包装和其他项目所作的调整。由于交易价

^① 这些国家包括:EC15 国、保加利亚、捷克共和国、爱沙尼亚、匈牙利、冰岛、拉脱维亚、列支敦士登、立陶宛、挪威、波兰、罗马尼亚、斯洛伐克共和国、斯洛文尼亚、瑞士和土耳其。

值法允许生产商将所有成本和利润计为本国所有,所以该法对区域产值含量的要求高于净成本法的要求。(4)特殊情况。未组装产品(Un-assembled Goods)或不符合附录 401 之规定,但区域产值含量达到 60%(按交易价值法计算)或 50%(按净成本法计算)的产品也可视为原产地产品。

在某些情况下,即便产品不满足以上要求,只要进行以下附加操作,也可取得原产地资格:(1)生产商可以指定自制产品或原材料为中间原材料,用于生产最终产品。既然原材料是原产产品,它的全部价值可以列入其最终产品计算 RVC。该条款适用于除汽车、机械、变速箱产品外的所有产品和原材料。(2)累积条款。NAFTA 只允许双边地区累积。当最终产品中使用非原产地原料时,生产者或出口商可将非原产地原料中内含的 NAFTA 地区产值部分列入其最终产品计算 RVC。该条款的使用有一定条件限制。(3)容忍规则。当来自于非 NAFTA 国家之原料或零件含量不超过产品总成本,或者交易价值时(按 F.O.B. 调整后的价值,多数规定为 7%),无须税号改变即可视为 NAFTA 产品。

(二) FTAs 原产地规则的实施与评估

2001 年 3 月, WTO 启动了对 FTAs 实施原产地制度的调查,并于 2002 年 4 月提交了评估报告^①。此次调查对象共涉及 93 个 FTAs,其中 87 个 FTAs(包括 2 个关税同盟和 85 个自由贸易区)是在多边贸易体制框架下依据 GATT 第 24 条建立的;其余 6 个 FTAs(包括 4 个关税同盟和 2 个优惠贸易安排)则是根据授权条款建立的。

1. FTAs 的原产地规则类型

在 93 个 FTAs 中,有 50 个 FTAs 采用了基于泛欧体系的原产地标准;有 3 个则以北美自由贸易区的原产地规则为基础;另有 15 个 FTAs 的一般原产地标准类似于泛欧体系,但是在补充条款方面,比如累积条款、退税条款、领土条款等有别于泛欧体系的做法;其余的 FTAs 则根据需要采取了各不相同的原产地制度。表 3.6 归纳了接受调查的 FTAs

^① WTO: "Rules of Origin Regimes in Regional Trade Agreements", WT/REG/W/45, 2002.

原产地规则的类型。

表 3.6 FTAs 原产地规则类型

类 型	类 型	类 型
EC—保加利亚(PANEURO)	EC—立陶宛 (PANEURO)	EFTA—FYROM(PE)
EC—爱沙尼亚(PANEURO)	EC—波兰 (PANEURO)	EFTA—巴勒斯坦(PE)
EC—匈牙利(PANEURO)	EC—斯洛伐克共 和国(PANEURO)	EFTA—罗马尼亚(PE)
EC—拉脱维亚(PANEURO)	EC—瑞典 (PANEURO)	捷克共和国—以 色列(PE)
EC—挪威(PANEURO)	EFTA(PANEURO)	匈牙利—以色列(PE)
EC—罗马尼亚(PANEURO)	EFTA—捷克共和国 (PANEURO)	波兰—以色列(PE)
EC—斯洛文尼亚(PANEURO)	EFTA—立陶宛 (PANEURO)	EC - 塞浦路斯
EFTA—保加利亚(PANEURO)	EFTA—罗马尼亚 (PANEURO)	EC—阿尔及利亚
EFTA - 爱沙尼亚(PANEURO)	EFTA—斯洛文尼亚 (PANEURO)	EC—约旦
EFTA—匈牙利(PANEURO)	CEFTA(PANEURO)	EC—OTCs
EFTA—拉脱维亚(PANEURO)	保加利亚—土耳其 (PANEURO)	EFTA—摩洛哥
EFTA—波兰(PANEURO)	捷克共和国—立陶 宛(PANEURO)	EC—马耳他
EFTA—斯洛伐克共和国 (PANEURO)	匈牙利—拉脱维亚 (PANEURO)	EC—摩洛哥
EFTA—土耳其(PANEURO)	匈牙利—立陶宛 (PANEURO)	EC—埃及
捷克共和国—爱沙尼亚 (PANEURO)	罗马尼亚—土耳其 (PANEURO)	EC—突尼斯

续表

类 型	类 型	类 型
捷克共和国—拉脱维亚 (PANEURO)	斯洛伐克共和国—立陶宛(PANEURO)	EC—黎巴嫩
捷克共和国—土耳其 (PANEURO)	斯洛文尼亚—拉脱维亚(PANEURO)	EC—叙利亚
匈牙利—立陶宛(PANEURO)	土耳其—爱沙尼亚 (PANEURO)	EFTA—以色列
匈牙利—土耳其(PANEURO)	土耳其—立陶宛 (PANEURO)	爱沙尼亚—乌克兰
波兰—拉脱维亚(PANEURO)	加拿大—智利 (NAFTA)	澳大利亚—新西兰
波兰—土耳其(PANEURO)	墨西哥—智利 (NAFTA)	EC—墨西哥
斯洛伐克共和国—拉脱维亚 (PANEURO)	北美自由贸易区 (NAFTA)	EC—南非
斯洛伐克共和国—土耳其 (PANEURO)	波兰—以色列(PE)	加拿大—以色列
斯洛伐克共和国—爱沙尼亚 (PANEURO)	斯洛伐克共和国—以色列(PE)	墨西哥—以色列
斯洛文尼亚—爱沙尼亚 (PANEURO)	斯洛文尼亚—克罗地亚(PE)	美国—以色列
斯洛文尼亚—立陶宛 (PANEURO)	EC—以色列(PE)	AFTA—东盟
土耳其—拉脱维亚 (PANEURO)	EC—巴勒斯坦(PE)	CACM
爱沙尼亚—拉脱维亚—立陶宛(PANEURO)	EC—法罗群岛(PE)	CARICOM
EC—捷克共和国(PANEURO)	保加利亚—FYROM (PE)	COMESA
EEA(PANEURO)	斯洛文尼亚—以色列(PE)	MERCOSUR

续表

类 型	类 型	类 型
EC—冰岛(PANEURO)	土耳其—FYROM (PE)	SPARTECA

注 :PANEURO 代表泛欧体系的原产地规则 ;NAFTA 代表北美自由贸易区体系的原产地规则 ;PE 代表与泛欧体系相似的原产地规则 ;其他未作说明的 FTAs 采取各自不同的原产地规则。

资料来源 :WTO “ Rules of Origin Regimes in Regional Trade Agreements ” , WT/REG/W/45 , 2002 .

2. 原产地规则一般标准的实施

改变税目分类编码、增加值百分比、制造或加工工序这三种判断产品实质性改变的标准在目前的 FTAs 中都有广泛应用 ,接受调查的 93 个 FTAs 也不例外。表 3.7 中的资料显示 ,就使用频率来看 ,在三项标准中 ,改变税目分类编码最为常用 ,在 93 个 FTAs 中 ,有 89 个采取这一标准。

表 3.7 实质性改变标准的使用情况

FTAs	原产地规则的产品实质性改变标准					
	CTH	增加值百分比				TT
		全部	MC	DC	VP	
CUs	6	2	2(40% ~ 60%)	2(35% ~ 60%)	-	-
FTAs 和 PTAs	83	75	68(60% ~ 30%)	7(60% ~ 25%)	67	74

注 :CUs、FTAs 和 PTAs 分别代表关税同盟、自由贸易区和优惠贸易安排。CTH、MC、DC、VP 和 TT 分别代表改变税目分类编码标准、国外价值量限制、本地附加值门槛、本地零件门槛和制造或加工工序标准。

资料来源 :WTO “ Rules of Origin Regimes in Regional Trade Agreements ” , WT/REG/W/45 , 2002 .

另外 ,在具体实施中 ,为了弥补三种标准的内在缺陷 ,各个 FTA 至少同时运用两种方法互为补充 ,以便更准确地判断产品的原产地。同时 ,尽管改变税目分类编码和增值百分比标准涉及了“协调商品名称与

编码制度”(HS)的所有章节,而事实上,包括纺织品在内的工业产品更多采用的是制造或加工工序法。关于增值百分比标准,调查结果表明,由于泛欧体系采用了“国外价值量限制”,所以这一方法与“本地附加价值门槛”相比使用频率更高。根据“国外价值量限制”和“本地附加价值门槛”的要求,通常情况下,多数 FTAs 附加价值标准分别介于 30%~60%、25%~60%之间。

3. 原产地规则补充标准的实施

表 3.8 综合了有关累积条款的实施情况。调查显示,93 个 FTAs 均采用了双边累积规则。斜边累计规则的使用也比较频繁,尤其是采取泛欧体系的欧洲国家更为突出。而实施完全累积规则的情况较为少见,在所调查的 FTAs 中仅有 8 个,占全部 FTAs 的比例不足 9%,且主要集中在欧洲地区(6 个 FTAs)。

表 3.8 累积条款的实施情况

FTAs	累积条款的类型			吸收原则	追溯原则
	双边累计	斜边累计	完全累计		
CUs	6	0	0	2	-
FTAs 和 PTAs	87	58	8	81	8

资料来源:转引自 WTO:“Rules of Origin Regimes in Regional Trade Agreements”, WT/REG/W/45, 2002.

值得注意的是,除泛欧体系外,还有一些 FTAs 运用斜边累积规则确定产品的原产地。在这些 FTAs 中,绝大多数也都有欧洲国家的参与。其中包括 EC—摩洛哥、EC—阿尔及利亚、EC—突尼斯、EC—OCTs、EC—南非、EFTA—摩洛哥、爱沙尼亚—乌克兰等。

另外,在实践中,累积条款常附带一定的限制条件。比如,EC—阿尔及利亚和 EC—OCTs 要求累积规则的实施应是非互惠的,即自第三方进口的投入品不可与 EC 产品累积;美国—以色列自由贸易区则规定了累积的上限,要求双边累积的最高价值不得超过最终产品的 15%;南太平洋区域贸易与经济合作协定(SPARTECA)规定,如果使用累积规则,必须确定产品发生改变的最低价值,即凡是南太平洋岛国出

口到新西兰的产品,如果与澳大利亚的投入品进行累积,则产品的南太平洋岛国价值含量不得低于 25%;属于 NAFTA 体系的 FTAs 要求,如果使用双边累积规则,产品区域产值含量的计算只能依据净成本法,而不能采取成交价值法。

累计条款的实施不仅复杂多样,而且也因为其优惠性质以及可能对多边贸易体制的影响引发了不同意见。对受惠国家而言,可以借助这一制度,通过简化和统一海关程序,进一步减少壁垒,扩大成员经济体之间的贸易规模。但是,由于斜边累积规则在本质上是将一个 FTA 的优惠扩展到其他 FTAs,因此,对于非受惠国家,这无异于在不受法律约束的前提下更加重了对它们的歧视性待遇。

在对累计条款产生影响的其他规则中,容忍规则在 FTAs 原产地规则中是经常出现的。在 93 个 FTAs 中,有 88 个实施了容忍规则,其比例高达 94%。图 3.3 显示出了部分 FTAs 容忍规则规定的价值百分比。

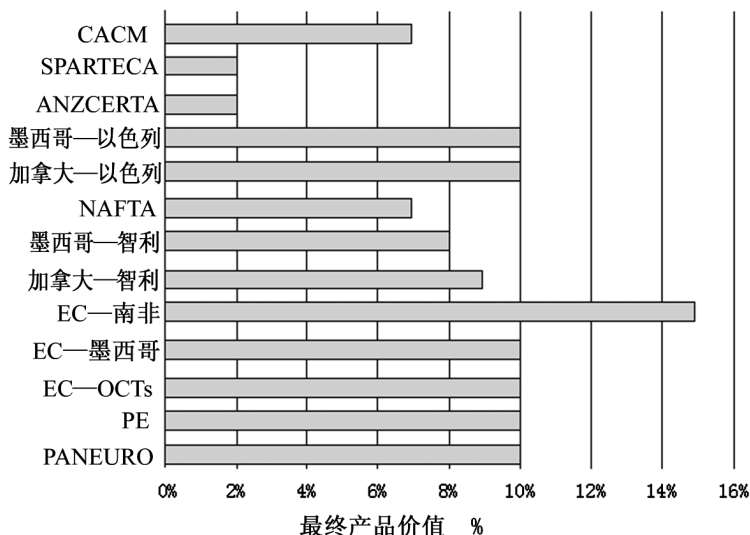


图 3.3

需要说明的是,就部门而言,纺织品部门的情况较为特殊。其中,84个 FTAs 的容忍规则采取了规定非原产材料的最高重量的限制标准以代替以往实施的价值标准。另外,有2个 FTAs 的纺织品部门不采用容忍规则,12个 FTAs 只对纺织品部门实施容忍规则。

另外,大部分 FTAs 的吸收规则或者是累积体制的一部分(83个 FTAs),或者用于特殊情况(7个 FTAs)。然而在2个 FTAs 内(NAFTA 和南方共同市场),常用的吸收原则并不适用于汽车部门。在另外2个 FTAs (澳新紧密经济关系协定和南太平洋区域贸易与经济合作协定)中,只有实施了涉及中间原材料的原产地要求,才能使用吸收原则。

至于领土条款,有62个 FTAs 允许“准最终产品”在累积地区加工后仍保留其原产地资格,这是泛欧体系的又一个典型特征,而且对非泛欧体系的 FTAs 和 NAFTA 体系的 FTAs 同样适用。

4. 简要结论

WTO《原产地规则协定》曾经规定,优惠原产地规则是指,任何成员为确定货物是否有资格获得关税优惠契约或自主贸易制度规定的优惠待遇所实施的普遍适用的法律、法规及行政决定。这些关税优惠契约或自主贸易制度将导致给予超出《1994年关贸总协定》第1条第1款适用范围的“关税优惠”。可见,优惠性原产地规则主要适用于区域贸易安排中,是认定特定国家是否有资格享受优惠待遇的法律制度。在技术标准的制定与实施上,从优惠利益出发,FTAs 的原产地规则势必带有强烈的排外色彩,它一方面会为区域内成员创造更有诱惑力的贸易环境,另一方面却将区域外成员置于有失公允的境地。

在目前 FTAs 的“竞争性自由化”趋势中,作为确保局部贸易利益的重要手段,原产地规则所引发的问题值得注意。原则上,FTAs 的原产地制度应当是技术性的和客观的制度,因此它们本身不应给国际贸易造成不必要的障碍,或被视为某种贸易政策工具。尽管原产地规则在 FTAs 中必不可少,但是,到目前为止,还没有一种方法能够适用于所有 FTAs 协议和所有产品,一个国家同时实施多种原产地规则也是常有的事。现有 FTAs 中繁杂的原产地标准已经带来了大量管理和执行成本。

生产商在熟悉和满足这些规则方面也承受了相当的负担,尤其是处理多边原产地规则时更是如此。对于各国的海关机构而言,管理不同的原产地规则和检验原产地证书的准确性也要面临较大的成本压力。

随着 FTAs 范围的扩大和数量的增加,优惠性原产地制度潜在的、对国际贸易的限制和扭曲效应已经引起了贸易管理者的关注,WTO 对这一问题的调查和研究是非常有益的。如同对待 FTAs 本身一样,现在,有越来越多的要求集中于 WTO,希望利用多边贸易体系的力量协调原产地问题,在简化原产地标准与确保效率之间求得平衡。

第四章 亚太地区的自由贸易安排

过去几年中,亚太地区的区域性贸易安排格局发生了显著变化。从全球范围来看,这一地区对 FTAs 的关注起步较晚,但是,区域性贸易安排的发展却非常迅速,已经实施的、正在谈判的和处于可行性研究或意向商讨阶段的各种 FTAs 不断涌现。这不仅对 FTAs 的各参与方,而且对本地区的贸易自由化,特别是 APEC 既定目标的实现都将产生重要影响。

第一节 亚太地区的区域性贸易安排

仅在 1998 年以前,亚太地区各个经济体还处于一种区域主义与多边主义协调共存的稳定状态,在各个国家的贸易政策中,更多地倾向于通过多边途径实现贸易自由化的目标。作为该地区最具影响力的区域经济合作组织,APEC 也一再强调以非歧视的、开放的地区主义为基础促进贸易自由化,并积极地维护和支持多边贸易体制的利益。各国的政策与 APEC 的姿态为本地区营造了一种氛围,多边贸易自由化不仅是理想的最优选择,而且应当成为亚太地区各国始终坚持的立场。然而,1998 年以后,形势发生了显著改变。全球新区域主义的蓬勃发展、APEC 部门提前自愿自由化失败和贸易投资自由化进程受挫、亚洲金融危机爆发所引发的地区经济衰退、多边贸易谈判进展缓慢等诸多因素形成了某种压力,使亚太地区各个国家的政策天平开始向区域主义倾

斜。此后,这一地区的双边、诸边 FTAs 纷纷出现,大有后来居上之势。

一、亚太地区 FTAs 发展的总体状况

1998 年以前,亚太地区存在着三个次区域贸易安排,即北美的 NAFTA、东南亚的 AFTA 以及大洋洲的 CER。另外两个 FTAs:加拿大—智利自由贸易协定和墨西哥—智利自由贸易协定则被视为 NAFTA 的副产品,作为对智利未能加入 NAFTA 的部分补偿。东北亚地区是区域性贸易安排的空白,日本、韩国长期以来一直拒绝双边或诸边的 FTAs,其贸易政策以对无条件最惠国待遇的支持为核心,主张实现多边贸易自由化。中国也正在全力解决加入 WTO 过程中重重障碍,无暇从战略角度出发考虑有关区域性贸易安排的问题。

1998 以后,由于形势的变化,亚太地区各主要国家不仅开始更多地关注 FTAs,而且采取了积极、切实的行动。表 4.1 总结了该地区目前处于不同阶段的主要 FTAs 的基本情况。

表 4.1 亚太地区主要 FTAs 及其进展

阶段/特征	自由贸易协定
已结束谈判的新协定(6)	新加坡—新西兰 新加坡—日本 新加坡—澳大利亚 智利—韩国 新加坡—美国 智利—美国
旧自由贸易协定的新进展(1)	曼谷协定
正在谈判中或已宣布谈判的 FTAs(12)	ASEAN—中国 ASEAN—日本 美国—澳大利亚 FTAA 新加坡—加拿大 新加坡—墨西哥 新加坡—韩国

续表

阶段 / 特征	自由贸易协定
计划或正在谈论中的 FTAs(6)	韩国—墨西哥 日本—墨西哥 日本—泰国 泰国—澳大利亚 新加坡—智利—新西兰 ASEAN + 3(中国、日本、韩国) 日本—韩国 美国—ASEAN 美国—安第斯共同体 加拿大—安第斯共同体 墨西哥—新西兰
曾经提出但迄今未有进展的 FTAs(9)	AFTA—CER 日本—加拿大 P5(美国、澳大利亚、智利、新西兰、新加坡) 美国—新西兰 日本—智利 韩国—美国 韩国—新西兰 中国香港—新西兰 中国台湾—新西兰

目前,亚太地区已经提出的有关缔结自由贸易协定的计划已多达三十余个,其形式包括双边 FTAs 和更大范围的诸边 FTAs,比如东盟国家形成的区域贸易集团。这一地区的双边 FTAs 大多是在经济规模较大的经济体与经济规模较小的经济体之间、或者是在较小国家之间缔结的。比如日本—新加坡、美国—新加坡、美国—智利、新加坡—新西兰、智利—新西兰等。但是,需要说明的是,无论经济规模如何,现阶段该地区 FTAs 涵盖的主要国家经济实力都是比较强的,高收入发达国家、中等收入的新兴工业化国家和发展中国家在亚太地区的 FTAs 中扮

演了主要角色。

二、亚太国家缔结 FTAs 的基本格局与内容

以亚太国家为中心的区域自由贸易安排大都是在本地区内部形成的,另有少部分 FTAs 则是本地区国家与区域外国家或贸易集团之间的协定。鉴于亚太地区各国始终致力于多边贸易进程,并且 APEC 也制定了实现贸易投资自由化的时间表,因此,我们对亚太国家缔结 FTAs 基本格局与内容的考察集中于 APEC 成员之间、APEC 成员与欧盟国家之间的自由贸易协定。以此为基础,不仅能够全面了解 APEC 成员参与的 FTAs,而且有助于评估这些 FTAs 对 APEC 茂物目标的影响。

(一)东亚地区的 FTAs

目前,在东亚国家参与的自由贸易协定中,东盟自由贸易区、中国—东盟自由贸易区、新加坡—美国双边自由贸易协定、新加坡—日本双边自由贸易协定的参与方全部都是 APEC 成员。这些自由贸易协定有些正在谈判过程中,有些则已经完成谈判并付诸实施。为便于更清晰地了解有关 FTAs 的情况,我们以协定的主要内容作为划分标准,详细列出了上述协定在关税、农产品、数量限制、其他非关税措施、原产地规则、标准和一致化、海关程序、服务业、劳动力流动、投资、争端解决方面的谈判领域和实施措施(详见表 4.2)。

表 4.2 东亚地区自由贸易协定的主要内容

	东盟自由贸易区	新加坡—美国双边自由贸易协定	新加坡—日本双边自由贸易协定	中国—东盟自由贸易区
关 税	●采用负清单方式; ●目标是实现零关税; ●6 个最早的签字国将于 2003 年实现零关税目标,越南、老挝和柬埔寨将分别于 2006、2008 和 2010 年实现零关税目标;	●采用负清单方式; ●从协定签订之日起,新加坡对所有从美国进口的产品实行零关税,美国对 92% 的新加坡进口的产品实行零关税,其余产品的关税将在 8 年之内取消;	●根据双方协议,日本的关税削减采取正清单方式。新加坡从协议签订之日起对所有从日本进口的商品实行零关税; ●协定设立了 10 年的过渡期,协议双方力争在过渡期结束前完成全	●采用正清单方式; ●2002 年 11 月 4 日,中国和东盟正式签订了关税削减框架协议; ●东盟的 6 个初始成员国将在 2010 年完成关税削减,越南、老挝、柬埔寨和缅甸将在 2015 年完成关税削减; ●为加速关税削减速度,协议为双方提出了

续表

	东盟自由贸易区	新加坡—美国双边自由贸易协定	新加坡—日本双边自由贸易协定	中国—东盟自由贸易区
关 税	● 协定允许每个成员国保留一个暂时性例外清单、一个敏感商品清单和一个总的例外清单； ● 在暂时性例外清单中，绝大多数制成品应在 2000 年之前转入正常减让商品清单（越南、老挝和柬埔寨可以分别推迟到 2003、2005 和 2008 年），绝大多数农产品应在 2003 年之前转入正常减让商品清单（越南、老挝和柬埔寨可以分别推迟到 2006、2008 和 2010 年）； ● CEPT 协定第 9 款(B)规定，各成员国可以出于维护国家安全、人类、动物和植物安全，以及艺术、历史和遗址保护方面的考虑，将某些商品从关税减让清单中去除。马来西亚将 53 种商品列入了上述例外清单，其中包括 32 种酒精类产品和 21 种武器类产品，在所有成员国中，只有泰国、	● 该协定签订后，新加坡将在电子、化工、加工食品和矿产品方面获得较大收益； ● 从 1992 年开始，美国生产的无糖或具有洁齿功效的保健型口香糖得以首次出口到新加坡。	部关税削减工作； ● 日本保留了一些例外商品，包括新鲜或冷冻的肉类、家禽类产品、各种鱼类产品、水果和蔬菜、蔗糖和甜菜糖、可可粉和巧克力、面粉、牛奶、皮革制品、提包和鞋类产品等。	以农产品为主的“早期收获”产品清单，主要包括活动物、肉类、鱼、乳品、树、蔬菜、水果和坚果等 8 类产品。各成员可以选择将某些产品列入例外清单； ● 此类“早期收获”产品的关税削减最晚将于 2004 年 1 月开始，延续 3 年； ● 关于非“早期收获”类产品关税削减的谈判工作最迟将于 2004 年 6 月 30 日完成； ● 协议各方可以选择将某些产品列入“敏感清单”，但协议将对此类产品的数量上限作出明确的规定； ● “10 + 1”协议将努力实现 WTO 提出的“削减所有实质型贸易产品关税”的目标。

续表

	东盟自由贸易区	新加坡—美国双边自由贸易协定	新加坡—日本双边自由贸易协定	中国—东盟自由贸易区
关 税	菲律宾和缅甸没有将酒精类产品列入例外清单； ● 马来西亚的 218 种和汽车相关的产品(包括零配件和整车产品)被允许推迟到 2005 年加入 CEPT； ● 根据 1999 年签订的《敏感产品和未加工农产品特别安排》，东盟各成员的敏感产品应该在 2001 年 1 月至 2003 年 1 月期间纳入关税减让程序(越南、老挝和柬埔寨可以分别推迟到 2013、2015 和 2017 年)，高度敏感类产品应该在 2005 年纳入关税减让程序，但各成员可以分别决定其最终税率。敏感类产品包括家禽和猪肉类产品、咖啡、茶、椰子仁、木薯和大米。马来西亚还将热带水果、烟草、烟草类产品和糖列入了敏感产品清单。印度尼西亚、马来西亚和菲律宾还将大米列入了高度敏感			

续表

	东盟自由贸易区	新加坡—美国双边自由贸易协定	新加坡—日本双边自由贸易协定	中国—东盟自由贸易区
关 税	产品清单。马来西亚还被允许在大米需求上升时将大米的关税提高 20% ; ●2002 年 12 月,马来西亚宣布将在 2005 年底前将汽车的关税降低到 20%,但关税的降低有可能会被增长的消费税抵消,目前马来西亚对汽车征收 43% - 300% 的关税。			
农 产 品	●目前,农产品仍旧在“敏感产品”清单中占大多数; ●到 2003 年 87% 的未加工农产品将被纳入 CETP 协议,敏感农产品则将于 2010 年被纳入 CEPT 协议。	●由于新加坡没有规模性的农业部门,因此协议中也没有关于农产品贸易的相关规定。	●日本所列的例外产品清单中绝大多数是农产品; ●目前,日本在日—新自由贸易协定中承诺的零关税产品只占其 WTO 承诺的 14%。	●“早期收获”条款中涉及的产品大多数是农产品。这是中国和东盟迈向自由化的实质性行动,而不是例外或限制性规定。
数 量 限 制	●从 CEPT 签订之日起,各成员应立即取消所有的数量限制规定,并在 5 年内逐步取消其他的非关税措施。	●美国目前仍然对牛肉、乳制品、花生、糖和棉花实行关税配额,但将在 10 年内逐步放宽并最终取消上述数量限制。	●禁止使用那些和 WTO 缔约国应尽义务相悖的数量限制措施。	●中国和东盟正在准备就数量限制和进口限制等问题进行谈判。
其 他 非 关 税 措 施	●马来西亚政府宣布,从 2005 年 1 月 1 日起,所有的商务和客用轿车都必须经过技术	●美国将免除新加坡所有向美出口产品的“商品加工费”,并在近期内取消对新加坡		

续表

	东盟自由贸易区	新加坡—美国双边自由贸易协定	新加坡—日本双边自由贸易协定	中国—东盟自由贸易区
其他非关税措施	和道路行驶检测,任何进口的整车都不能超过3年的车龄,但同时也从2004年1月开始停止对进口整车的价格监控机制。	征收的“船只修理税”。		●可以采用WTO协议中所允许的非关税措施,同时应努力减少这些措施对贸易的扭曲。
原产地规则	●如果某种产品40%以上的成分来源于某东盟成员国,那么它就可以被视作原产于东盟的产品; ●非原产于东盟的原料、零部件或产品在进口时的价值应按到岸价格计算; ●根据价值积累法则,如果某些原产于东盟的产品被某个成员当作其制成品的投入品,并按照区内的优惠安排将该制成品出口到另一个东盟成员,那么该制成品应该被视作原产于其最终加工地的产品。	●针对不同商品采用特定的原产地规则; ●美—新双边自由贸易协定实行的原产地规则应是在北美自由贸易区相关规定基础上的加码; ●北美自由贸易区在衡量产品价值时遵循“最终加工工序”原则,而美—新双边自由贸易协定则采用价值累加原则。例如,某件产品在新加坡进行初加工,然后运到马来西亚进行再加工,最后再运回新加坡进行最终的加工,那么在新加坡境内进行的两次加工的增值都应计算在内; ●根据双方的协议,从新加坡出口到美国的产品,只有经过了“根本性的改变”或有足够高的增值,才能够被视作原产于新	●针对不同商品采用特定的原产地规则,或者要求产品价值的60%以上来自成员内部; ●产品的最终加工工序必须在任一成员内部进行; ●单纯的切割、混合或包装不能被视作彻底地变形,不适用于协定的原产地规则; ●可以从双边的角度对产品价值的构成进行累加,换言之,在某一个成员国内进行的生产或加工活动也可以被视作在另一个成员国内进行。	●中国和东盟关于原产地规则的谈判将于2003年12月结束; ●适用于“早期收获”产品的临时性原产地规则将于2003年7月谈判制定,但此后将被更加全面的原产地规则所替代。

续表

	东盟自由贸易区	新加坡—美国双边自由贸易协定	新加坡—日本双边自由贸易协定	中国—东盟自由贸易区
原产地规则		加坡的产品。 ●某些电子产品如果在新加坡获得一定程度的增值,通常是 35%~60%,就可以被视作是原产于新加坡的产品; ●如果化学和化工产品的某个特定加工程序是在新加坡进行的,那么这些产品就可以被视作是原产于新加坡的; ●产品在研发和设计等过程中获得的增值应被计算在内; ●“综合性来源倡议”适用于那些非敏感性的、在美国和新加坡都可以进行自由贸易的零配件产品。此类产品主要包括近百种 IT 和医疗设备。这些零配件如果作为其他最终产品的投入品并提升了最终产品的原产地成分,就可以被视作原产于新加坡的产品; ●采用美国或新加坡出产的纱线所生产的纺织品或成衣可以免征关税。		

续表

	东盟自由贸易区	新加坡—美国双边自由贸易协定	新加坡—日本双边自由贸易协定	中国—东盟自由贸易区
标准和 一致化	●东盟主要是通过东盟标准和质量咨询委员会 (ACCSQ) 来推定标准和一致化领域的合作； ●1998 年制定的“河内行动计划”责成 ACCSQ 在 1999 年底之前制定某些优先领域的相互认证协议，并从 2000 年开始正式实施； ●其他常规部门也应在 2005 年实行产品标准的一致化； ●东盟于 2002 年 4 月达成了“电器和电子产品相互认证协议”。根据该协议，如果一种原产于某东盟成员国的电器或电子产品通过了该国的检验，那么其他东盟成员国也应承认检验结果，这无疑将大大降低此类商品的交易成本。	●双方正在就 WTO 框架下涉及的技术性壁垒问题进行信息交流，其中涉及了标准和一致化认证问题； ●双方正在就制定专业服务从业者的证书颁发标准问题进行协商，尤其是建筑和工程服务领域。	●双方应共同遵守已经达成的一致化认证体系； ●根据协议，单方制定的自愿标准不被纳入标准和一致化双边协议，因此日本目前实行的自愿标准仍然是对日、新双边贸易的阻碍； ●由日、新双方组建的标准共同认证联合委员会已经成立，该委员会将积极推动两国在标准和一致化领域的合作。	●在中国和东盟签订的框架协议中，双方表示将采取有力措施，积极推动标准和一致化方面的合作，并努力消除其他技术壁垒，促进贸易便利化的发展。
海关 程序	●“东盟海关管理 2020 远景目标”旨在提高东盟各成员国海关管理的效率，加强各国的政策协调。该远景目标确定了 15 个合作领域，包括海关估价、货物运	●双方在海关程序方面的合作将以 NAFTA 框架协议为基础； ●双方将加强信息交流和风险管理技术应用的合	●日本和新加坡希望通过信息技术的应用简化海关程序，并努力推动无纸贸易的发展； ●目前双方只就海关程序合作问题进行协商，没有	●中国和东盟将就加强海关领域的合作问题进行磋商。

续表

	东盟自由贸易区	新加坡—美国双边自由贸易协定	新加坡—日本双边自由贸易协定	中国—东盟自由贸易区
海关程序	输和关税类别划分等； ●东盟还确定了减少或取消海关管理过程的文件传输的长远目标，以最终实现彻底的海关管理自动化，由于各成员的起点不同，这一目标的实现会需要较长的时间； ●在 1997 年 3 月召开的首届东盟财长会上，与会成员达成了“东盟海关协议”，该协议为东盟各成员国加强海关程序方面的合作提供了法律框架，东盟各国将以该协议为基础，在简化海关估价程序、加强海关程序的一致化、提高政策透明度和公正性方面积极开展合作。	●根据协议，双方都应该将海关管理方面的相关法规在国际互联网上公布； ●美国始终在积极推动双方在打击非法纺织品贸易和盗版光盘方面的进一步合作； ●和其他国家港口相比，新加坡目前对出口和进口商品的检验率较低，美国希望新加坡能提高抽查率，并加强双方的信息交流。	进入实质性的政策协调阶段。	
服务业	●采用 GATs 方式（正清单）； ●实施最惠国待遇、国民待遇和市场准入条款； ●协议中包括紧急安全条款，但不包括补贴原则； ●不涉及与政府采购有关的服务业； ●与服务业有关的投资被纳入“商业存在”部分的单	●采用负清单方式； ●将最惠国待遇、国民待遇和市场准入原则作为双方遵守的基本原则； ●补贴和资助被排除在协议范畴之外； ●政府采购被纳入协议，并被设为单独的一章； ●协议规定不能	●采用 GATs 方式（正清单）； ●协议国民待遇和市场准入原则作为双方遵守的基本原则； ●不能实行紧急安全条款，各种形式的补贴也被排除在协议之外； ●政府采购被纳入协议，并被设为单独的一章； ●与服务业有关	●中国和东盟将就推进服务业自由化问题展开磋商和谈判，谈判内容将超越双方在 GATs 中的承诺； ●谈判的目的是取消所有服务贸易中的歧视性待遇和规定，GATs 允许的措施除外； ●中国将对不是 WTO 成员的东盟成员实行和 WTO 原则一致的最惠国待遇； ●中国和东盟将力争在

续表

	东盟自由贸易区	新加坡—美国双边自由贸易协定	新加坡—日本双边自由贸易协定	中国—东盟自由贸易区
服务业	独一章； ●东盟发起的第三轮服务贸易自由化行动于 2002 年 1 月 1 日开始，2004 年 12 月 31 日结束，涉及所有形式的服务业； ●东盟成员之间将在服务贸易中给予对方优惠待遇； ●与信息技术相关的服务业已经被纳入“东盟服务业框架协议”第三轮谈判的一揽子议题。	实行“地方存在”要求； ●在金融服务业领域，美国银行可以在两年内在新加坡建立更多的分支机构，并在 4 年内进入新加坡的自动取款服务市场。非歧视原则、最惠国待遇原则和追加市场准入原则是协议双方在金融服务业领域所遵循的基本原则； ●双方在保险业市场将给予对方更多的市场准入； ●协议所涉及的例外部门主要是那些需要政府颁发的证书或执照的服务项目(如律师、会计师等)，或者是有专门的政府机构和国家政策进行管理的服务业部门(如公立医院、核能设施等)； ●美国的公司有权获得私有化后的新加坡国有企业的股票； ●双方将放松职业服务的市场准入限制。例如，新加坡已经承认了美国四所法律学院所颁发的学位证书，持有上述学	的投资被纳入“商业存在”部分的单独一章； ●协议不涉及海运和空运服务，通讯服务被单独列入附录 IVa 和 IVb。	2003 年底之前在服务业领域开展类似关税领域的“早期收获”项目。

续表

	东盟自由贸易区	新加坡—美国双边自由贸易协定	新加坡—日本双边自由贸易协定	中国—东盟自由贸易区
服务业		位证书的人有资格到新加坡国内的法律部门就业； ●新加坡列出的例外部门包括：空运和海运服务、广播、社会保障服务、新加坡货币信用金融机构、公立学校、政府医院的经营等。美国设立的例外部门包括：空运和海运服务、专利和报关代理机构、广播、采矿、记名证券、社会公益服务和核能设施等。		
劳动力流动	●为了便利商务访问和旅游,东盟在2002年11月达成了旅游合作协议。根据这一协议,东盟各成员将在双边层次上商讨互免签证、规范协调对国际旅游者签发签证的程序,以及逐步取消东盟成员之间的旅游税收等事宜,以努力减少人员流动方面的限制和障碍； ●在东盟—澳大利亚发展合作项目(AADCP)框架下,一项名为“促进技术相互认证以促进就业和地区人员流动”的项目从2002年底正式启动。	●对美国进行商务访问的新加坡公民,无需经过“劳动力市场测试”,就可以在美国驻留90天； ●自贸区协议还针对两国不同领域的人员从事商务或投资活动制定了临时性的便利措施。	●自贸区协议涉及便利自然人流动方面的合作。此外,双方还将加强职业资格认证领域的合作,并通过促进学者和学生的交流,推动两国人力资源的发展。	

续表

	东盟自由贸易区	新加坡—美国双边自由贸易协定	新加坡—日本双边自由贸易协定	中国—东盟自由贸易区
投 资	●采用负清单方式； ●必须保证对东盟投资者的最惠国待遇； ●“东盟投资框架协议”于1998年签订,协议的目标是到2010年将东盟建成富有竞争力的投资区。协议的主要内容包括:到2010年对所有的东盟投资者实行国民待遇,到2020年对非东盟投资者也实行国民待遇,到2010年向东盟投资者开放所有工业领域,到2020年向非东盟投资者开放所有工业领域,“临时性例外清单”的有效期限截至2010年。	●美、新两国应充分落实对投资者的国民待遇或者最惠国待遇； ●两国应按照国际法规,保证给予彼此的投资者“公正平等的待遇”和“充分的保护”； ●禁止适用不合理的业绩要求； ●保证彼此之间的资金自由流动； ●双方都保证对出于公共目的而进行的涉及外资的征用适合国有化给予充分的赔偿； ●在投资者和投资母国政府之间建立一种有效的争端调解机制,以保证当争端发生时,投资者可以通过国际仲裁机构,使争端得到公正、透明的解决。	●日、新两国保证对彼此的投资者实行国民待遇和法律的公正保护； ●协议双方都不能将业绩要求作为彼此的投资者设立企业、扩大经营规模的条件； ●在发生严重的收支困难时,可以采用临时的保护性措施； ●除了出于公众目的外,协议双方都不能对本国领土内的对方企业进行征用和收归国有,并保证对合理的征用进行充分的赔偿； ●该协议的投资章节不涉及政府采购。	●中国和东盟关于投资问题的谈判于2003年开始,并尽可能早地结束； ●未来的投资协议将考虑中国和东盟各自的敏感部门,并对东盟新成员实行特殊的灵活要求； ●对投资者的保护将被纳入投资协议。
争 端 解 决	●东盟成员国必须对任何有可能对协定的解释和实施产生影响的争端事件进行平等的磋商； ●作为争端一方的东盟成员可以在任何时间接受东盟商品局的调解。一旦商品局的调节程序结束而没有获得当事方的认可,争端方	●双方首先将通过协商解决可能产生的争端； ●一旦协商失败,将组成一个由三人组成的争端解决小组； ●该小组将对争端各方的情况进行考察并提交一份考察报告,争端各方可以接受争端解决小组提出的调解方案,调	●双方都应该就相关协议内容的解释和实施进行充分的协商； ●如果争端各方通过初步的协商难以达成共识,他们可以将争端提交“协商委员会”,该委员会由各方的代表共同组成,而且每方都有一名法律专家； ●争端提交“协商	

续表

	东盟自由贸易区	新加坡—美国双边自由贸易协定	新加坡—日本双边自由贸易协定	中国—东盟自由贸易区
争 端 解 决	还有权向经济高官会(SEOM)提交进一步的调解申请; ● SEOM 接到调解申请后,将通过专家组或责成下属专门机构对争端进行调查和调解; ● 争端一方的东盟成员国还可以在接到 SEOM 调解结果的 30 天内,向东盟经济部长级会议(AEM)提出新的申诉; ● AEM 作出的调解结果对所有的争端方而言都将是最终结果。	解方案通常是与考察报告相符的; ● 上述争端解决机制是完全透明的,调解过程包括举行公开听证会、由第三方提交申诉等; ● 争端调解的核心目标是加强合作。例如,争端各方因评估而交纳的费用可以转为共同基金,以促进贸易便利化的发展。	委员会"之后,各方也可以随时提出调解申请,以使争端得到更快的解决; ● 如果“协商委员会”的程序仍不能解决争端,任何争端方都有权提出成立仲裁小组; ● 仲裁小组应由三名仲裁员组成,其中两名来自争端各方,来自第三方的仲裁员则负责领导仲裁小组的工作; ● 仲裁小组所作的决定将是最终解决方案。	● 中国和东盟将于 2004 年中就争端解决机制达成正式协议。在此之前,双方之间的争端都应通过协商和调解加以解决。

(二)以 NAFTA 国家为核心的 FTAs

无论是从本地区角度出发,还是在全球范围内,以美国为首的北美自由贸易区都具有重要影响。凭借 NAFTA,美国不仅继续巩固了其在北美地区的主导地位,而且确立了在全球区域性自由贸易安排中的轴心国地位。然而,美国并未就此止步,它顺利完成了与智利之间的自由贸易谈判,建立美洲自由贸易区的设想也在逐步实现中。美国—智利自由贸易区、NAFTA 的核心内容见表 4.3。

表 4.3 NAFTA、智利—美国自由贸易区的主要内容

	智利—美国双边自由贸易区	北美自由贸易区
关税	●采用负清单方式； ●所有关税在 12 年内逐步取消； ●超过 85% 的居民消费品和工业品将很快实现自由贸易，“绝大多数”双边贸易将在 4 年内实现零关税目标； ●美国和智利出产的酒的关税将首先统一到美国的较低关税水平，此后逐步取消； ●智利对美国出口汽车征收的“奢侈税”将在 4 年内逐步取消； ●智利承诺立即取消 50% 的对进口旧商品征收的附加税。	●采用负清单方式； ●以零关税为目标； ●全面落实国民待遇（目前仍有某些例外存在，例如加拿大的原木出口）； ●美国和加拿大之间“几乎所有”的贸易商品都已实现了零关税，例外商品包括加拿大的乳品和家禽，以及美国的糖、乳制品、花生和棉花等； ●截至 2001 年 1 月 1 日，墨西哥从加拿大进口商品的关税已经下降到 0% ~ 4%，个别受关税配额限制的农产品、乳制品和家禽除外； ●墨西哥对玉米征收的关税将在 15 年内取消。墨西哥和美国之间的关税也将在 5 ~ 10 年间取消。
农产品	●目前，农产品依然在敏感产品清单中占有很大比例，但是，在美国出口到智利的农产品中，约有四分之三将在四年内实现零关税； ●双方的农产品关税将在 12 年内完全取消； ●美国的猪肉、牛肉、大豆、小麦、土豆和早餐谷物等产品在智利的市场准入条件有望在近期得以改善。	●成员在双边层次上开展削减农产品关税的磋商； ●截至 1994 年 1 月，所有影响美国和墨西哥农产品贸易的非关税措施都已经取消； ●区内所有的农产品关税将分别以 5、10、15 年的期限逐步取消，到 2008 年实现农产品贸易零关税； ●玉米、干豆、蔬菜、果汁和糖等敏感产品将需要更长的过渡期； ●美国和加拿大之间仍然存在农产品贸易壁垒。加拿大和墨西哥之间达成的市场准入协议只适用于那些满足严格的原产地规定的产品； ●成员之间在出现争端时应首先进行协商，然后再采取进一步的行动； ●美国和加拿大保留了一项所谓的“快速恢复”条款，该条款规定当新鲜水果和蔬菜的进口价格低于当月平均进口价格一定比例时，进口方可以对这些产品征收临时性的关税。
数量限制	●禁止使用配额	●只有在不违背 GATT 第 XI 款相关规定的情况下才能使用进口和出口限制； ●除非经特别允许，否则成员应立即取消现存的数量限制。
其它非关税措施	●智利将取消价格波动幅度限制； ●仍然实行对肉类、乳制品的检验和肉类的分级制度； ●根据 1920 年颁布的《海商法》，美国对任何树种的原木出口都可以实行数量限制； ●智利可以对进口旧机动车实行数量限制。	●海关用户税将逐步取消。加拿大已经没有此项税收； ●针对调和酒精类产品的限制规定将取消，但各成员只能将原产于本国的酒精类产品用于贸易。

续表

	智利—美国双边自由贸易区	北美自由贸易区
原产地规则	●针对不同产品实行特定的原产地规则,但总体上比 NAFTA 的原产地规则宽松,尤其是某些纺织品; ●混合型果汁、水果鸡尾酒、皮鞋、自行车、棉毛衣物等产品的原产地规则也相应的比 NAFTA 更为宽松; ●某些产品需要满足地区含量要求才能被确定为原产于区内的产品,根据计算方法的不同,地区含量的下限为 35% ~ 55%。	●NAFTA 的原产地规则非常严格; ●如果一种产品完全从成员领土内获得,或完全由产自 NAFTA 的原材料加工而成,就可以被确定为原产于 NAFTA 的产品。此外,根据附件 401 的规定,如果一种产品的原材料来自于 NAFTA 以外,但是经过区内的加工后产生了很大的变化,并且满足一定比例的地区含量(50% ~ 60%)也可以被视为原产于 NAFTA 的产品; ●NAFTA 还对机动车及相关产品、纺织品和服装,以及农产品实行特殊的原产地规则,在过渡期后,小型机动车的地区含量需达到 62.5% 以上,其他种类的机动车及配件需达到 60% 以上; ●纺织品和服装的原产地规则规定,此类产品必须由产自美国、加拿大或墨西哥的原材料加工而成; ●某些电器产品(如计算机、电信产品和电视机等)的原产地规则更为严格,此类产品的关键加工过程必须在北美进行。例如,14 英寸电视机必须使用原产于北美的显像管装配而成,才能被视为原产于 NAFTA 的产品; ●NAFTA 只允许双边的地区含量累加。
标准和一致化	●协定的附件 3.17 规定双方彼此承认对啤酒的分级认证。	●NAFTA 在标准和一致化领域的合作只涉及那些可能对贸易产生影响的标准; ●在非歧视和符合国际标准的情况下,NAFTA 允许成员出于健康和安全等原因制定相关的规定; ●NAFTA 目前并没有对歧视性的标准是否合理作出科学的检验,但今后将对环境和消费者权益保护给予更多的考虑; ●NAFTA 并不寻求成员标准的完全一致,但同时也鼓励其成员制定相容的标准。
海关程序	●双方的海关主管部门都应根据相关的国际标准,尽快推进海关程序的自动化; ●双方都应将本国海关管理方面的法律法规公布在国际互联网上,以保证这些法律规定的公平型和透明度; ●双方同意在打击海上非法走私方面加强信息交流。	●NAFTA 在海关程序方面的合作仍然涉及产品原产地标准证书的颁发和认证,以使进、出口商获得证书后从事商品贸易。

续表

	智利—美国双边自由贸易区	北美自由贸易区
服务业	●采用负清单方式； ●协议涉及跨境交易和在对方境内设立分支机构； ●双方在服务业政策管理透明度方面做出了详细的规定,例如要求政府主管部门实行透明化管理、在颁布新规定之前和对方开展磋商,并进行提前通知,设置新政策试行期； ●金融服务业领域实行非歧视待遇、最惠国待遇和市场准入规定(但不实行国民待遇)； ●美国的银行和证券公司可以在智利设立分支机构,并且不受限制的在智利的相关企业投资； ●智利所有的保险业部门都向美国公司开放,允许美国公司开设分支机构。	●采用负清单方式,各方应给予其他成员服务业企业充分的国民待遇和最惠国待遇； ●协议也包括市场准入方面的相关条款； ●不能实行紧急安全条款。但是在 2004 之前,允许墨西哥在外资企业达到持股比例上限的情况下(银行业为 20%,证券业为 30%)对金融服务业实行市场份额限制,目前墨西哥还没有实行这项规定； ●政府采购被纳入协议,并被设为单独的一章,服务贸易的相关协议不涉及政府贷款、担保等补贴或支持优惠政策； ●航空运输、海运和电信被列为例外部门,此外,每个成员有权设立自己的敏感部门例外清单,加拿大将文化产业列为例外部门,美国将海洋运输和政府服务列为例外部门； ●现存的数量限制仍然可以保留,成员也可以制定新的数量限制规定,但属于联邦政策的此类规定必须列入特别清单； ●许可证的颁发必须完全以提供服务的能力为标准,不能转化成新的贸易障碍； ●与服务有关的投资被纳入协议的单独一章； ●各方原则上同意某一成员的投资者在其他成员的领土内设立金融机构,并逐步在地域范围上进行拓展,每个成员都应该在本国领域内给予其他成员的金融服务业从业人员国民待遇,并给予其他成员最惠国待遇； ●NAFTA 以及成立了一个专门的金融服务业委员会,负责监督相关协议的执行情况,并且参与和金融服务业有关的争端解决等事宜,该委员会每年举行一次会议。
劳动力流动	●协议涉及便利双方商务、贸易和投资人员的入境访问； ●美国每年将发放一些 FTA 内部签证,以便智利商务人员的入境访问,但仍然保留修改移民法权利； ●美国的专业技术人员可以自由进入智利,不受人数的限制。	●协议的第 16 章包括了旨在便利成员间商务人员的跨境访问,以促进贸易和投资活动的条款； ●根据协议,商务人员被大致分为四类,即商务访问人员、专业技术人员、公司内部人员,以及从事贸易和投资活动的人员,对这四类人员跨境访问的相关规定稍有不同； ●协定中与劳动力流动相关的条款并不影响成员自身的移民法。

续表

	智利—美国双边自由贸易区	北美自由贸易区
投资	● 实行国民待遇和最惠国待遇； ● 任何一方都不能在本国领土内对自贸区成员和非自贸区成员实行业绩要求； ● 但一方在另一方设立跨国企业时，东道国不能要求对方任命特定国籍的人士担任企业高层管理者； ● 必须保证资金和利润在成员之间的完全自由流动； ● 实行和 NAFTA 类似的“最低待遇标准”条款，包括“公正、平等待遇”和“充分安全保护”等； ● 投资者保护条款包括在征用发生时按照市场价值对外国投资者给予补偿。除了出于公众目的外，协议双方都不能对本国领土内的对方企业进行征用和收归国有，并保证对合理的征用进行充分的赔偿； ● 建立“公开、透明的”争端解决机制，以保证当争端发生时，投资者可以通过仲裁机构，使争端得到合理解决，争端解决的过程应向公众公开； ● 协议不允许强制购买本地投入品。	● 实行国民待遇和最惠国待遇，各成员都应该根据国际法规，对来自其他成员的投资者实行“最低待遇标准”； ● 协议禁止实行业绩要求。但是当东道国对外资企业给予补贴并主动提供雇用工人和服务方面的优惠时，东道国有权实行一定标准的业绩要求。某些情况下，东道国也可以实行当地成分要求，前提是不得对贸易产生阻碍； ● NAFTA 协议的第 11 章承诺成员之间应保证企业利润、红利的自由汇回； ● NAFTA 协议的第 11 章还保证当政府征用发生时，对投资者进行充分、迅速和公正的赔偿，但是，协议不允许投资者单纯以经营利润逐渐减少为由进行申诉； ● NAFTA 的争端解决机制完全逾越了地方法庭，允许成员的任何个人通过正常的仲裁程序对其他成员的政府提出诉讼。争端诉讼必须具有国际性质，例如，加拿大投资者不能对本国政府提出诉讼，但是美国和墨西哥投资者则有权对加拿大政府提出诉讼。诉讼程序不对公众公开。各成员都有权列出例外部门清单，如交通和电信部门等，此外，加拿大还将文化产业列为例外部门；
争端解决	● 协定涉及的所有重要内容，包括环境和劳工问题在内，都属于争端解决的范畴。双方将着重推动争端解决领域的协商，采取更多的共同行动； ● 在涉及环境和劳工问题的争端解决过程中，允许使用罚款的手段； ● 争端调解的过程应该公众、透明，如举行公开听证会，及时公布争端各方呈交的法律文件等； ● 争端发生时应首先采取协商的方式力图达成双方都满意的解决方案。如果协商失败，争端应该被提交给“自由贸易委员会”。如仍不能解决，争端将最终被提交给一个由 6 名成员组成的仲裁小组； ● 仲裁小组将以报告的形式确定最终的争端解决方案，各方都应无条件接受。	● 当成员之间的争端在一定时期内难以通过协商解决时，任一争端方都可以根据协议第 2008 款将争端提交一个非强制性的争端解决小组。美国、加拿大和墨西哥政府已经为争端解决小组制定了基本的运作模式和原则。此外，争端方还可以请求成立审查团，协助争端解决小组的工作并提出建议； ● NAFTA 协议第 19 章是关于反倾销和反倾销税的问题，根据这一章的条款，争端一方有权要求争端解决小组对另一方修改后的反倾销政策是否符合 GATT 和 NAFTA 的规定进行审查。NAFTA 协议第 1904 款为争端解决小组规定的审查期为 315 天。为防止争端解决小组的工作出现偏差和错误，NAFTA 协议第 1904 款还规定了一项“非常规程序”，即在特定情况下，争端各方有权要求成立一个由三名法官组成的小组，对争端解决小组做出的决定进行审查和评估； ● 如果一个 NAFTA 成员的投资者认为东道国政府违背了协议第 11 章规定的投资者应享有的权益，他可以在下列仲裁方式中进行选择：世界银行

续表

智利—美国双边自由贸易区	北美自由贸易区
	投资争端解决国际中心(ICSID)、或者联合国国际贸易法律委员会(UNCITRAL)。此外,该投资者还可以通过东道国国内的法庭得到赔偿; ●NAFTA 协议第 11 章的重要特征之一是东道国国内的法庭可以作出具有强制性的赔偿决定,使争端加以解决。

(三)智利、墨西哥参与的 FTAs

智利、墨西哥既是 APEC 成员,同时也是 FTAs 的积极参与者。有关研究认为,智利、墨西哥已经成为自由贸易安排轴心—辐条体系中第二层次的轴心国,在拉美地区发挥着日益重要的影响(智利、墨西哥参与的 FTAs 的主要内容见表 4.4)。不仅如此,拉美国家也是美国与欧盟区域贸易安排格局不断扩张的重要对象,墨西哥—欧盟自由贸易协定的“欧盟模式”与智利—美国自由贸易协定、智利—加拿大自由贸易协定的“NAFTA 模式”在诸多方面,比如原产地规则等内容上存在明显差异,这不仅反映了欧盟与美国各自贸易政策的特点以及区域渗透的战略意图,也将对本地区的贸易自由化产生不同程度的影响。

表 4.4 智利、墨西哥参与的 FTAs 的主要内容

	智利—韩国自由贸易区	智利—南方共同市场 自由贸易区	墨西哥—欧盟自由贸易区
关 税	●采用负清单方式; ●实行国民待遇; ●根据双方商定的关税削减计划,智利 77.5% 的出口商品和韩国 66.7% 的出口商品将立即实现完全的自由化。自贸区协定签订 5 年后,智利 88.4% 的出口商品和韩国 83.7% 的出口商品将实现零关税; ●智利目前有 5 种不同的关税削减产品清单,分为立即、5 年、7 年、10 年和 13 年实现自由化。韩国则有 6 种不同的关税削减产品清	●采用负清单方式,但是没有永久性例外产品; ●实行国民待遇和最惠国待遇; ●协议有 5 种不同的产品清单,即:普通产品、敏感产品、特殊敏感产品、高度敏感产品和专门为智利的小麦和面粉而设置的享受延缓期待遇产品(18 年内实现零关税); ●糖的关税削减将从 2007 年开始 2016 年结束; ●附录 1 中的产品已经按	●采用负清单方式; ●双方所有的贸易都将按照 GATT 第 24 条的规定在 2010 年实现自由贸易,具体情况如下: - 欧盟和墨西哥将分别于 2003 年 1 月 1 日和 2007 年 1 月 1 日实现所有工业品的自由贸易; - 到 2010 年,欧盟 80%、墨西哥 42% 的进口农产品将实现自由贸易; - 到 2010 年,欧盟 100%、墨西哥 89% 的进口渔业产品将实现自由贸易;

续表

	智利—韩国自由贸易区	智利—南方共同市场 自由贸易区	墨西哥—欧盟自由贸易区
关 税	单 分为立即、5 年、7 年、9 年、10 年和 16 年实现自由贸易。此外,两国还都保留了敏感产品清单,这些产品不在关税削减计划之列; ●韩国将 21 种产品列入例外产品清单(其中大米是最重要的产品); ●智利则将 54 种产品列入例外产品清单。智利出口的葡萄将在 10 年后实现自由贸易。智利的例外产品清单中包括冰箱、洗衣机和翻新轮胎等,某些纺织品、钢铁制品和新轮胎将在 13 年内实现自由贸易,并且有 5 年的宽限期; ●自贸区协议签订 7 年后,占智利对韩国出口总值 97% 的产品将实现自由贸易; ●如果协议一方要降低某种产品的最惠国关税待遇,必须和另一方进行协商,并考虑对其他互惠贸易的关税作出适当的调整。	照 ALADI 框架享受优惠待遇,并且将在 2004 年实现自由贸易; ●附录 2 中的产品包括肉、家禽、巧克力、皮毛、玻璃和钢铁等,这些产品将在 2006 年实现零关税目标; ●附录 3 中的产品主要是鞋类和纺织品。这些产品将从 2000 年开始进行关税减让,到 2006 年实现零关税目标; ●附录 6 中的牛肉、大米、某些水果、烹调油、木制家具、葡萄酒和特殊用途机动车等产品将从 2006 年开始进行关税削减,到 2011 年实现零关税目标。糖的关税削减则从 2007 年开始,2016 年实现零关税目标。	●欧盟不会以从价税方式对墨西哥的出口产品征收最惠国或普惠制关税,但是会对墨西哥出口的酸奶、奶油、黄油、糖果点心和谷物加工食品等征收特定关税; ●墨西哥将对从欧盟进口的糖果点心征收 16% 以下的从价优惠关税,并根据糖的含量征收 0.39586 美元/公斤的附加税。
农 产 品	●农产品在例外产品清单中占很大比例。	●敏感产品清单中大部分为农产品,但是协议仍旧为农产品的自由贸易设定了时间表,只不过比普通产品的时间表更长; ●自贸区关于农产品的协议与本地区其他自贸区协议相比是最全面的; ●智利最敏感的农产品是小麦(18 年后实现自由贸易)。	●除产品贸易将实现部分自由化,同时还将保留很多限制性措施; ●墨西哥出口到欧盟的咖啡、牛油果、鲜切花、水果、果汁和蜂蜜等农产品将享受市场准入方面的优惠; ●欧盟出口到墨西哥的啤酒、某些蔬菜、水果和果汁、酒精类产品(如伏特加、威士忌等)、鲜切花、西红柿、果胶和烟草等农产品将享受市场准入方面的优惠;

续表

	智利 - 韩国自由贸易区	智利 - 南方共同市场 自由贸易区	墨西哥 - 欧盟自由贸易区
农 产 品			●双方进行贸易的农产品中,只有 62% 将实现自由贸易。糖、乳制品、牛肉和谷物等主要农产品将被排除在自由化进程之外; ●欧盟将从墨西哥进口的农产品分为 5 类,其中第 1 类产品从协议签订之日起实行自由贸易,第 5 类产品则将用 10 年的时间实现自由贸易。被列入“0”类的某些产品则不被纳入自由化进程,此类产品包括某些品种的奶酪、香槟和某些种类的葡萄酒等。
数 量 限 制	●韩国对 24 种产品保留了配额; ●智利保留了对进口的旧机动车采取数量限制的权利。		●欧盟将给予某些不属于普通关税削减计划之列的农产品优惠关税率配额(这些农产品包括鸡蛋、某些品种的鲜花、豌豆、瓜、草莓、包括金枪鱼在内的某些品种的鱼、甘蔗糖浆、某些热带水果和果汁等); ●墨西哥对某些种类的油、石油和沥青产品,以及其他碳氢混合物产品的进口许可证发放仍实行比较严格的限制; ●墨西哥对某些进口保鲜鱼仍实行进口关税率配额; ●墨西哥在 2003 年 12 月 31 日之前仍然会对进口的机动车产品实行进口限制。
其 他 非 关 税 措 施	●除非和 GATT 第 11 条的规定相符,否则不允许实行进口和出口限制。	●智利将保留其价格波动范围限制政策,但产品的范围不会扩大; ●协议第 12 和第 14 条敦促各签字方加强地理意义上的一体化与合作,形成一	

续表

	智利—韩国自由贸易区	智利—南方共同市场 自由贸易区	墨西哥—欧盟自由贸易区
其他非关税措施		条不间断的、连接大西洋和太平洋的通道； ●在鼓励各成员逐步取消现存非关税措施的基础上，禁止增加新的限制性贸易措施。	
原产地规则	●贸易产品主要由关税税目的变化来判定其原产地，但某些特定下，也会以产品的地区含量为依据来确定其原产地； ●协议允许实行双边的地区成分累加。	●贸易产品主要由关税税目的变化来判定其原产地； ●判定蔬菜油、纺织品和厨房用品等产品的原产地时，不仅仅以关税税目的变化为依据，还需要衡量其是否达到了 60% 的地区含量要求； ●石化和化工产品必须在加工地发生了分子结构的变化，具备了新的化学属性，才可以被判定为原产于加工地的产品； ●通过再包装、灌装和稀释等方式而获得的产品都不能按照自由贸易产品对待； ●最终产品的 CIF 价值不能超过其 FOB 价值的 40%，但是某些产品的地区含量要求为 50% 或 55%。	●如果一件产品完全在某成员的领土内获得，或者按照协议附件 3 的标准进行了“足够的加工”，就可以被视作原产于该成员的产品； ●协议允许成员双边的地区成分累加。
标准和一致化	●双方标准的制定都应该符合 WTO 协议的相关规定，严格以科学技术因素为依据； ●协议双方应加强合作，尽量使双方的标准相容； ●为加强该领域的合作，协议双方成立了一个委员会，专门负责监督协议相关内容的落实和监督。	●协议各方正在积极加强标准制定方面的协调与合作； ●协议各方将严格遵守 WTO 在技术性壁垒方面达成的协议； ●标准和一致化管理委员会将专门负责新技术标准的制定及其后续协调工作； ●各方对建立一致化技术标准的重要性达成了共识。因此，各成员将参考南方共同市场在这方面所取得的进展，努力确定哪些生产领域需要尽快制定一致化的技术标准。	●协议各方将加强该领域的双边合作，并通过一个专门的标准和技术要求委员会主办各种相关的研讨会，促进标准制定的协调与一致化； ●协议各方将享有 WTO 技术壁垒协议所赋予的各项权利和义务； ●各成员将加强合作，尽量使本国的各种标准和国际标准接轨； ●各成员将考虑为服务业从业者发放执照和证书的标准制定尽快达成一项多边协议。

续表

	智利—韩国自由贸易区	智利—南方共同市场 自由贸易区	墨西哥—欧盟自由贸易区
海 关 程 序	●双方将通过简化海关程序、加强双边合作等途径,达到便利贸易的目的; ●协议双方将加强信息交流,提高海关程序领域的透明度,落实 WTO 框架下的《海关估价协议》,并积极执行各项其他国际标准。	●协议方将按照 WTO 原则进行海关估价,并且承诺将不使用 GATT 协议第 20 条和附录 III 第一、二段所允许的保留权。	●协议各方承诺就海关程序问题加强合作; ●合作内容将包括信息交流、技术援助和相互简化手续等; ●协议各方将考虑引入海关单一管理模式(SAD),即 EU 模式; ●协议各方还承诺相互提供管理协助; ●一个海关合作专门委员会将在近期成立,该委员会将至少每年举行一次会议,商讨和海关合作有关的各项事宜。
服 务 业	●采用负清单方式; ●实行国民待遇和最惠国待遇; ●市场准入原则和设立企业的相关待遇也应得到保证,禁止强制要求本地存在; ●双方应至少每两年就削减服务业贸易领域的数量限制,促进自由化等事宜进行定期协商; ●服务业领域的自由化进程不涉及金融跨境交易、航空运输服务和各项政府提供的服务项目; ●协议鼓励双方尽快制定发放专业技术证书和执照的标准,以便利双方的专业技术人员跨境工作; ●协议开始执行后将每年进行一次评审。	●协议第 XIII 部分规定了服务贸易方面的内容,自贸区内服务贸易必须符合 GATS 协议的相关规定。协议各方同意为促进服务贸易的自由化制定全面的行动方案; ●协议各方已经在视听服务业领域采取了一些自由化行动。	●协议各方在服务业贸易中的各项权利和义务还有待根据 GATS 新一轮谈判的成果加以确定; ●实行国民待遇和最惠国待遇; ●不能实行紧急安全条款,各种形式的补贴也被排除在协议之外; ●政府采购有关的服务业被纳入协议单独的一章; ●在金融服务业的自由化过程中,允许实行商业存在规定,也允许在互惠的基础上实行国民待遇和最惠国待遇。但是,对金融服务业交易总值、企业总数、雇用自然人总数和外资投入额的各种限制都被严格禁止; ●允许跨境开展金融服务,不能限定服务业企业主要负责人的国籍; ●各成员的相关管理规定必须有效、透明; ●和公共退休计划、中央银行和货币主管政府部门有关的服务可以列为例外部门; ●除了视听服务业、海运和航空运输服务业之外,

续表

	智利—韩国自由贸易区	智利—南方共同市场 自由贸易区	墨西哥—欧盟自由贸易区
服 务 业			区内所有其他种类的服务贸易将在 10 年内实现完全的自由化； ●各成员同意在三年内对服务业从业者的执照和证书的发放标准达成相互认证协议,以使一个成员的服务业从业者能够在其他成员获得从业资格； ●在海运服务业方面,各成员都承诺给予其他成员宽松的、非歧视的市场准入待遇,并对参与港口服务、港口基础设施和海关设施建设的其他成员实行国民待遇。在这方面,协议允许东道国实行商业存在要求。
劳 动 力 流 动	●按照商务访问人员、公司内部人员,以及从事贸易和投资活动人员的分类,为临时入境人员提供便利； ●如果拒绝某商务人员入境,必须以书面形式说明拒绝其入境原因,并及时通知其本人。	●协议没有涉及商务人员临时入境问题。	●协议没有涉及商务人员临时入境问题。
投 资	●实行国民待遇和最惠国待遇； ●投资协议中不包括金融服务领域的投资,这方面的协议将在 4 年之后达成； ●任何一方都不能实行协议所禁止的业绩要求； ●双方应保证资本的自由流动,但在涉及以下情况时,东道国有权通过平等的、非歧视性的手段限制资本的流动:(1)破产,(2)证券交易,(3)违法行为,(4)现金或其他货币工具转移,(5)涉及法律裁定的执行；	●根据协议,投资者和东道国政府之间已经建立了有效的争端解决机制,但投资争端发生时,双方将首先通过协商加以解决,如果不成功,则将争端提交国际仲裁机构； ●在智利和南方共同市场成员签订的一系列双边协议中都涉及了投资问题； ●为促进互惠性的投资,协议各方将就双重征税问题进行协商。	●和投资有关的支付限制应逐步取消,同时禁止实行新的限制性措施； ●如果一方投资支付活动给另一方货币政策和汇率政策的执行带来了严重的困难,那么遇到困难的一方可以采取安全防范措施,但期限不能超过 6 个月； ●根据协议,联合委员会将采取进一步的措施,促进投资自由化的发展； ●各成员将严格履行在相关国际组织中所作的承诺,

续表

	智利—韩国自由贸易区	智利—南方共同市场 自由贸易区	墨西哥—欧盟自由贸易区
投 资	●如果一方资本的流动给另一方货币政策和汇率政策的执行带来了严重的困难,那么遇到困难的一方可以采取安全防范措施阻止资本的流动,但期限不能超过一年; ●协议一方必须按照国际法规保证另一方投资者的最低待遇; ●除了出于公众目的外,协议双方都不能对本国领土内的对方企业进行征用和收归国有,并保证按照市场价值对合理的征用进行充分的赔偿。		特别是 OECD 框架下的自由化和国民待遇规定; ●各成员将在加入协定后的三年中,对本国的法律框架和投资环境等进行全面评估。
争 端 解 决	●争端发生时应首先采取协商的方式力图达成双方都满意的解决方案。如果协商失败,争端将被提交给一个由 3 名成员组成的仲裁小组; ●仲裁小组的决定将是最终的,对争端双方都具有约束力。如果一方出现了违反协议的行为,那么可以对它实行经济处罚; ●双方应始终本着协商和调解的原则解决争端。	●协议中包括了和争端解决有关的条款。当争端发生时,双方可以通过仲裁的方式加以解决; ●争端发生时应首先采取互惠协商或直接谈判的方式力图达成双方都满意的解决方案。如果协商失败,争端双方都可以委派法律专家解决争端。	●争端发生时应首先采取共同协商的方式力图达成双方都满意的解决方案; ●当争端发生时,任何一方都有权向一个联合委员会提交调解申请,联合委员会将在 30 天内做出决定; ●如果联合委员会的调解不成功,任何一方都有权要求成立一个仲裁小组; ●仲裁小组将在 3~5 个月内完成最初的仲裁报告; ●最初的仲裁报告完成 30 天后,仲裁小组将向争端方提交最终的仲裁结果报告; ●争端各方必须严格遵守最终的仲裁结果。

(四)澳大利亚—新西兰紧密经济关系协定

澳新更紧密经济关系协定(CER)于 1983 年达成,协定规定在 5 年

内逐步取消协定附录中规定的所有产品的关税,开放进口配额的限制,并于1995年1月1日之前取消所有进口配额。1988年评估时,工商部门迫切要求加大进口壁垒取消的力度,因而采取了一系列措施,通过了加速商品自由贸易协定书,提前五年取消了剩余产品的进口配额和关税,并由竞争政策取代反倾销措施。现在,澳新之间的商品贸易不再受关税和进口配额的限制,甚至连农业部门也不在例外清单之中。

CER的服务贸易采用负清单方式,服从于投资政策,服务部门的投资从属于“商业存在”部分,但在投资方面没有共同的规则,服务贸易方面也不受政府采购协定约束。服务贸易方面的基础原则是国民待遇原则,最惠国待遇只适用于例外部门,协定规定从1989年1月1日起两国间的绝大部分服务贸易实行自由贸易,但是在一些重要的服务部门尚未形成自由贸易(详见表4.5)。

表4.5 澳新紧密经济关系协定的主要内容

澳大利亚—新西兰紧密经济关系贸易协定	
关税	●采用负清单方式; ●1992年已经完成了所有的关税削减工作。
农产品	●没有设立针对农产品的专门条款。协议中的总体规则适用于所有贸易产品。
数量限制	●禁止使用任何数量限制措施。
原产地规则	●被视作原产于澳新自由贸易区的产品必须满足两个基本条件: - 该产品最后的加工工序必须在澳大利亚或新西兰进行; - 该产品的工厂或劳动成本至少有一半应来自于自贸区内部。
标准和一致化	●根据1995年达成的“食品共同标准”协议,澳大利亚和新西兰已经在食品领域实现了标准和一致化目标,双方在该领域的合作主要是由澳大利亚—新西兰食品局这一双边机构负责; ●在澳、新其中一国可以合法销售的商品,也可以在另一国销售(5种产品例外)。同样,如果一个人在一国获准注册从事某项工作,他在另一国也有资格从事同样的工作(医疗部门从业者例外); ●澳、新两国1990年签订的标准、鉴定和质量协定、1991年签订的质量共同鉴定协定,以及1997年达成的食品监测协议都进一步推动了澳新两国在标准和一致化领域的合作。
海关程序	●积极推动双方在海关政策和程序方面的合作是CER的目标之一; ●双方将根据《WTO海关估价协议》原则,在海关估价方面开展政策和行动协调。

续表

澳大利亚 - 新西兰紧密经济关系贸易协定	
服务业	●采用负清单方式； ●国民待遇原则和市场准入原则被协议双方确定为基本原则,而最惠国待遇原则只适用于例外部门； ●不能实行紧急安全条款,严格禁止出口补贴,其他形式的补贴也被排除在协议之外； ●协议不涉及与政府采购有关的服务业； ●与服务有关的投资被纳入“商业存在”部分,但是目前协议双方还没有就投资的基本原则达成共识； ●新西兰目前将两个部门列入议程(空运服务和海岸船运服务),澳大利亚将6个部门列入议程(空运服务、广播和电视服务、三方保险、邮政服务以及海岸船运服务业)。
劳动力流动	●根据澳、新两国很早以前达成的“跨塔斯曼旅行协议”,一国公民去另一国访问、居住或工作都不受限制。此后,澳新两国又陆续签订了“社会安全协议”、“互惠健康协议”,以及“儿童援助协议”,使两国在劳动力流动方面的合作不断深化。
投资	●澳、新两国都对本国的相关投资政策进行了必要的修订,以便利彼此间的投资,目前两国之间绝大多数投资项目都无需得到投资管理部门的审查和批准。十年来,澳新两国之间没有发生一起拒绝对方投资项目的案例； ●双方的跨国投资项目和投资者都必须遵守东道国的政策法规。
争端解决	●澳大利亚和新西兰之间没有设立专门性的争端解决程序。两国之间长久存在密切的政治关系,这使得双方在遇到任何争议时都能够通过政府间的协商加以圆满解决。

第二节 APEC 主要成员的区域贸易安排政策

自成立至今,APEC 一直以其特有的方式支持多边贸易体制,其自身也在尝试实现区域性的贸易自由化。但是,WTO 多边贸易谈判进程受阻以及 APEC 各成员对茂物目标的争议使 APEC 的目标不仅未能如愿,且前途难以预料。APEC 建立之初,各成员尚对本地区的贸易自由化寄予希望,并有所行动。但是,随着时间的推移和条件变化,各成员逐渐将兴趣转向更为实际的双边或诸边区域贸易安排,FTAs 成为各国贸易政策的重心。如果亚太地区并没有类似于 APEC 这样的开放的区域经济合作组织,或许我们无需担心本地区各国 FTAs 的政策取向,但

是,鉴于 APEC 的作用与存在价值,其内部各成员对 FTAs 的政策偏好势必会对 APEC 目标的实现产生影响。对亚太地区更大范围的自由贸易,进而对多边贸易进程而言,这都是一种不确定的效应。

一、APEC 发达成员的区域贸易安排政策

(一)美国

客观来看,美国在多边贸易体制的发展发挥了重要的领导作用。作为二战结束后唯一的霸权力量,美国支持非歧视性自由贸易的坚定立场为 GATT 的建立铺平了道路,并在随后的一系列多边贸易谈判中居主导地位。正因为如此,有观点认为,如果没有美国的领导,多边贸易体制不会如此牢固(Goldstein,1993;Krueger,1995)。这样,从问题的另一个方面来看,美国对多边主义和区域主义的态度将影响全球贸易自由化的未来。

尽管在 20 世纪 60 至 70 年代欧洲地区的经济一体化是区域主义的主要驱动力,但是,目前以美国为中心区域贸易协定发展迅速,美国是新区域主义浪潮中的关键角色之一。自 20 世纪 90 年代 NAFTA 订立以来,美国相继提出建立美洲自由贸易区、跨大西洋自由贸易区的设想,并积极在 APEC 范围内推行区域贸易自由化。这些努力显示出其贸易政策制定者的注意力正在越来越多地从多边协定转移到区域协定上来。

1. 美国的新区域主义政策:一个综述

截止到 2003 年 10 月,美国向 WTO 通报并生效的 FTAs 共有三个:即 NAFTA(1994 年)、美国—以色列双边自由贸易协定(1985 年)和美国—约旦双边自由贸易协定(2001 年)。毋庸置疑,在三个现存的 FTAs 中,NAFTA 对美国而言是最重要的。这一自由贸易区以统一的北美市场为基础,产生了巨大的经济利益。美国与约旦、以色列缔结自由贸易协定的动机和 NAFTA 形成的利益驱动并不完全相同。有观点认为,美国对以色列和约旦的兴趣更多的是表面上而不是实质上的——这意味着它们之间的 FTAs 主要源于政治联系而并非实际的贸易利益。尤其是约旦、以色列具有独特的地缘特征,从全球战略出发,它们是美国选

择跨区域伙伴的重要对象。

除了向 WTO 正式通报的三个 FTAs 以外,事实上,美国又于 2003 年 5 月、6 月分别完成了与新加坡、智利的双边谈判。美国—新加坡自由贸易区、美国—智利自由贸易区于 2004 年 1 月 1 日起生效。此外还有 7 个双边 FTAs 谈判,即美国—澳大利亚自由贸易区、美国—摩洛哥自由贸易区、美国—泰国自由贸易区、美国—巴拿马自由贸易区、美国—哥伦比亚自由贸易区、美国—秘鲁自由贸易区和美国—巴林自由贸易区也正在进行中。

在诸边范围内,美国的扩张构想也逐渐明朗。从 1994 年开始,美国同其他 33 个美洲国家进行美洲自由贸易区的谈判,计划最迟于 2005 年建成。2002 年 11 月,美国启动了与南非关税同盟(SACU)的 5 个成员国,即与博茨瓦纳、莱索托、纳米比亚、南非和斯威士兰的 FTAs 谈判。2003 年 1 月,美国同哥斯达黎加、萨尔瓦多、危地马拉、洪都拉斯和尼加拉瓜 5 国就建立中美洲自由贸易区进行谈判,并于 2004 年 1 月全部结束。另外,美国还计划在美国—以色列 FTA 和美国—约旦 FTA 的基础上在 10 年内建立中东自由贸易区;在美国—哥伦比亚、美国—秘鲁自由贸易区谈判的基础上,加入安第斯地区的另外两个国家厄瓜多尔、玻利维亚,组成美国—安第斯自由贸易区。鉴于美国同欧盟紧密的贸易关系,美国还提出了建立跨大西洋经济伙伴关系协定的倡议。

尽管其他国家将美国视为新区域主义中的主角,但是,在美国贸易政策制定者看来,他们在 FTAs 方面的所作所为仍是不够的。甚至有观点认为,美国已经被抛在了遍及欧洲、拉丁美洲、亚洲和非洲的 FTAs 网络的边缘。在全球大约 190 个 FTAs 中,美国所占比例甚小。因此,当其他国家正在为寻求更优惠的出口渠道而纷纷转向区域贸易集团时,美国决不能作壁上观。

事实上,虽然与欧盟相比,美国是区域经济一体化进程中的后来者,但是,在实践中,美国缔结双边和诸边 FTAs 的步伐不仅很快,而且其参与的 FTAs 还涵盖了广泛的问题,反映出美国区域贸易政策的独特之处(见表 4.6)。

表 4.6 自由贸易区主要条款比较

	美国 — 以色列	N A F T A	美国 — 约旦	F T A A	加 拿 大 — 智 利	墨 西 哥 — 智 利	EU — 墨 西 哥	C E R
关税减让	■	■	■	■	■	■	■	■
取消数量限制		■		■	■	■	■	■
安全措施	■	■	■		■	■	■	■
反倾销与反补贴	■	■		■	■		■	■
原产地规则	■	■	■	■	■	■	■	■
海关程序		■	■	■	■	■	■	■
投资		■		■	■	■	■	■
服务	■	■	■	■	■	■	■	■
标准与一致化评估		■		■		■	■	■
动植物检疫	■	■		■		■	■	■
政府采购	■	■	■	■		■	■	■
知识产权	■	■	■	■		■	■	■
竞争政策		■		■	■	■	■	■
争端解决	■	■	■	■	■	■	■	
国际收支	■		■				■	
一般性例外	■	■	■	■	■	■	■	
经济与技术合作			■				■	
联合委员会	■	■	■		■		■	
电子商务			■					
移民		■	■		■	■		
环境问题		■	■		■			
劳动力		■	■		■			

从表中所列举的 FTAs 主要条款来看,我们注意到 NAFTA、美国—约旦双边协定以及作为 NAFTA 副产品的加拿大—智利双边协定均包括了广泛的与贸易有关的内容,有些则属于多边贸易谈判中一直存在争议、久而未决的敏感议题,比如环境问题。表面上看,这一特征说明了美国在区域贸易安排中的利益所在,但是,问题并非如此简单,其背后所隐含的更深层次的意图体现了美国积极推动 FTAs 的一个重要原因,即由于它在贸易议题上的观点和兴趣不能得到普遍认同,仅有少数国家能够与其分享,因此,美国试图选择那些具有重要经济意义的区域贸易协定,在这些协定中率先对 WTO 中没有涉及的问题确定规则。

总结美国的新区域主义政策,有两点至为重要:第一,美国需要在全世界复杂的 FTAs 轴心—辐条系统中缔结属于自己的网络体系,使其既服务于区域贸易利益,又能达到与欧盟抗衡的目的;第二,被 WTO 谈判的缓慢进程所激怒,美国希望通过 FTAs 开辟一条捷径。因为从根本上看,利用多边贸易体制使为美国利益服务的规则多边化是其最终目标,FTAs 可以发挥杠杆作用,把那些不情愿的 WTO 成员国推向新的贸易谈判。所以,从美国的角度而言,FTAs 是对 WTO 的补充、完善而不是替代。

2. 美国在 NAFTA 中的区域主义

NAFTA 作为三个北美国家签订的自由贸易协定,是迄今为止最全面的 FTAs 之一,涵盖了货物贸易、服务贸易、政府采购、竞争政策、外国直接投资、知识产权、劳动力和环境等内容。其中,有些问题并不属于当时多边贸易体系的管辖范围,因此,也被称为“WTO +”(WTO—Plus)问题。

NAFTA 是第一个在高度发达和欠发达国家之间签定的主要的自由贸易协定,尽管墨西哥已经成长为新兴工业化经济体之一,但是其人均 GDP 只相当于美国的七分之一。这种经济的不平衡使许多人预计三国在达成协议的过程中会存在诸多困难。然而,事实上,NAFTA 的谈判仅耗时 14 个月,比预期时间缩短了许多,最后的条款也比预期的更为全面和严格。

在美国国内,针对建立 NAFTA 存在两种力量。支持者认为,美国应积极促成北美三国之间的贸易谈判。原因在于,这一 FTA 是美国实践区域主义的重要载体,它的建立将带来包括经济、政治、安全等在内的诸多利益。首先,NAFTA 的贸易创造效应。在美国的出口市场中,加拿大、墨西哥分别位列第一、三位,三国之间的自由贸易是美国独占北美区域市场,排斥竞争对手的重要手段。其次,NAFTA 的规模经济与市场竞争效应。在三国之中,墨西哥的经济实力虽然较弱,但是,作为一个发展中大国,其市场潜力与丰富的资源是非常诱人的。美国的工商企业尤其希望借助于 NAFTA 加强与墨西哥之间的产业联系,开辟当地市场,同时利用墨西哥的廉价劳动力降低生产成本,提高企业竞争力。第三,NAFTA 的经济增长与政治稳定效应。NAFTA 建立后,市场规模的扩大与贸易机会的增加将促进三国的经济增长,特别是对墨西哥而言,有利于提高国民收入,保持政治稳定。这也是与其毗邻的美国所关注的。第四,NAFTA 有利于美国推行其多边贸易政策。利用 NAFTA 作为杠杆,为处于停滞状态的乌拉圭回合多边谈判注入动力是美国的重要意图之一。而且,美国在多边谈判中坚持在投资、知识产权以及其他新的与贸易相关的问题上确立多边规则,它希望 NAFTA 成为解决这些问题的先驱和楷模,同时也可以给那些持反对意见的国家发出警告:如果在多边框架下继续拒绝美国的提议,它完全可以通过区域协定走自己的路。

对 NAFTA 的反对立场主要来自于抵制经济全球化的团体。劳工组织认为,NAFTA 会使美国工人的权利和劳动标准受损。墨西哥只有初级的劳动法规和标准,这会造成墨西哥公司对美国工人的剥削,使他们利益得不到应有的保障。而且,NAFTA 将鼓励美国公司为了降低成本而将生产设备转移到墨西哥,形成美国国内工资和劳动力标准下降的压力,从而降低工人的实际生活水平。环保主义者则认为,NAFTA 将促使美国公司在墨西哥设立成本更低的当地企业,以规避美国国内的环境措施,这会造成美国与墨西哥边境的环境恶化,并逐渐波及美国。

美国国内对 NAFTA 的不同看法反映出,过去在多边贸易谈判中从未涉及的议题已成为美国贸易政策中需要解决的问题。自 20 世纪 90 年代以来,美国贸易政策的重心进一步扩展到保护工人权利、环境以及实现其他社会价值等问题,NAFTA 恰恰提供了一个合适的试验机会,使有关这些问题的标准得以在区域范围内先行贯彻^①,并在多边主义和区域主义之间达到一种平衡。

3. 美国在 FTAA 中的区域主义

美国的区域贸易政策倾向于美洲地区有几个方面的原因。第一,通过 FTAA 进一步削减关税,为美国的工业制成品和农产品出口打开拉丁美洲和加勒比海市场。第二,FTAA 将会扩大地理范围,使更多的国家接受符合美国利益的、有关“WTO+”问题的规则,并借助集团力量为其在多边贸易框架下推广这些规则提供支持。第三,FTAA 将会在美国 34 国范围内确定统一的区域贸易规则,以改变目前各国遵循不同贸易规则的错综复杂的情况。目前,在美洲地区存在着一个相互交织的 FTAs 网络,包括许多双边和诸边自由贸易协定,比如南锥体共同市场、加勒比海自由贸易联盟、安第斯共同市场、加拿大—智利自由贸易区、墨西哥—智利自由贸易区等。美国期望将这些次区域贸易协定整合为一个单一的、涵盖整个西半球的贸易协定,这不仅对于降低交易成本,便利商品流动,而且对于提高美国在多边贸易谈判中讨价还价的能力都是有益的。第四,FTAA 反映了美国抗衡欧洲和亚洲不断增长的区域主义势力的意图。FTAA 建成后,将形成一个比欧洲共同市场规模更大的自由贸易区。1994 年谈判开始时,34 个 FTAA 国家的 GDP 总值已达到 8.3 兆美元,是欧洲国家 GDP 总值的 1.2 倍。第五,在美洲地区建立 FTA 是美国更广泛地管理西半球事物,推行其民主政治,地区安全计划的一个重要手段。20 世纪 80 年代以后,拉丁美洲的债务危机引发了区域范围的迈向经济自由化和政治民主化的运动,美国的决策者因此感到在他们与拉美国家之间存在一种“价值收敛”的倾向(Convergence

^① 在 NAFTA 中,有关环境与劳动力问题的规定是以补充协议的方式体现的。

of Values) ,这正是一个推销美国价值观的机会。在“9·11”以后 ,美国的这种需要更加突出。

纵观美国的区域贸易安排政策 ,我们会发现 ,正如国际关系中的构建主义所解释的那样 ,美国独特的信仰、认识和想法在其确定 FTAs 战略中发挥了重要作用。这种独特之处的根源在于美国的政治经济力量 ,或者说 ,美国是唯一具有超强政治和经济权力的国家 ,它能够根据自己的意志制定规则 ,不仅缔结和主导区域贸易协定 ,而且使其服务于美国的全球利益 ,并逐渐将美国标准转化成全球标准。但是 ,美国的区域自由贸易策略也导致了与之抗衡的力量不断加强。在美国日渐扩张的 FTAs 势力的压力下 ,欧洲、亚洲的主要国家也努力寻求缔结更多区域贸易协定的机会 ,这种趋势引发了人们对可能产生的竞争性保护主义的担忧。不仅如此 ,美国所希望的区域贸易规则多边化也使国际上的反对情绪高涨 ,这反而为多边贸易进程凭添了阻力。

(二)日本

日本是一个积极的多边主义支持者 ,同时也是迟来的 FTAs 参与者。直到 2002 年以前 ,日本仍是 WTO 成员中没有参加任何区域贸易安排的极少数国家之一。但是 ,这种情况自 2002 年 1 月签署第一个自由贸易协定——“新加坡和日本新时期经济伙伴关系协定”(JSEPA)以后发生了彻底改变。

导致日本区域贸易政策发生改变的原因是多方面的。表 4.7 清楚地说明了日本区域贸易政策转变前后的基本动因。从中可以看出 ,1997 年亚洲金融危机爆发以前 ,日本贸易政策的立场仍然是多边主义的。1998 年以后 ,东亚地区经济普遍低迷 ,高增长奇迹的结束使日本对本地区经济增长的基础与前景的信心发生动摇 ,并开始对借助于区域经济一体化组织的集团力量维护市场份额、保持竞争优势、恢复经济增长予以关注。同时 ,APEC 在贸易投资自由化领域进展缓慢 ,WTO 多边回合迟迟没有结果 ,与许多国家一样 ,日本也不得不另辟蹊径以便分享其他国家的优惠贸易措施。

表 4.7 日本区域贸易政策转变的背景 动因比较

参与 FTAs 以前的情况	FTAs 政策转变的动因
东亚地区存在自发的经济增长活力, 并且没有有影响力的 FTAs。	1997 年金融危机的爆发使日本丧失了对本地区经济高速增长的信心, 并且意识到建立区域经济一体化组织的需要。
二战时期遗留的负面影响使东亚国家对日本参与或组建区域性组织持有戒心, 日本对此也持审慎态度。	亚洲金融危机爆发后, 日本对东亚有关国家提供了一定援助, 这部分地减轻了东亚国家对日本缔结区域性协定积极性的担忧。
对 APEC 作为日本参与的本地区唯一的区域经济合作组织的依赖。	APEC EVSL 的失败以及在贸易投资自由化领域的缓慢进展使日本对 APEC 的关注开始减弱。
对多边贸易体制的支持和信赖。	多边贸易进程受阻, 对 WTO 信心不足。
本地区的主要国家, 比如中国没有参与任何 FTAs。	中国—东盟自由贸易区的建立。

2001 年, 在通产省发表的《国际贸易白皮书》, 日本首次从官方角度阐明了多边贸易体制的不足以及建立 FTAs 的必要性。同时指出, 日本区域贸易安排的政策目标有五个方面, 即促进新贸易规则的确立与实施; 推动多边贸易自由化; 为多边贸易体系积累经验; 避免因不参与 FTAs 而在国际贸易格局中处于劣势地位; 促进国内经济结构与调整。

2001 年中国与东盟全面经济合作框架协议的签署在很大程度上刺激了日本加快了与有关东亚国家缔结双边贸易协定的步伐。2002 年 1 月, 日本与新加坡正式签署协议, 宣布建立 JSEPA。这不仅是日本贸易政策由多边转向双边和区域范畴的开端, 而且为其今后建立 FTAs 提供了两种重要模式: 其一, 协议覆盖了广泛的领域; 其二, 农产品问题的例外。JSEPA 共包括序言、二十二章和十三个附件。其中, 协议各章涉及一般条款、货物贸易、原产地规则、海关程序、无纸贸易、相互认可、服务贸易、投资、自然人流动、知识产权、政府采购、竞争、金融服务合作、信息与通讯技术、科学与技术、人力资源开发、贸易和投资促进、中

小企业、广播、旅游、争端解决以及最终条款等内容。贸易投资自由化、便利化与经济技术合作的重要领域都被囊括其中。由于日本在农业问题上的立场, JSEPA 中所列出的农产品减税品种仅为 486 种, 其中 428 种农产品关税根据其在 WTO 中的承诺已经取消, 另有 58 种农产品的实际关税水平为零。因此, 实质上, JSEPA 并没有要求日本对农产品关税削减作出新的承诺, 在这一双边协定中之所以保留农业部门的关税减让, 只是为了满足不将某一部门整体排除在 FTAs 以外的要求。

此外, 日本还分别与韩国、墨西哥、智利成立了联合研究小组, 探讨建立 FTAs 的可能性。但是, 日本与墨西哥的自由贸易协议谈判在 2003 年宣告破裂。因此, 日本将谈判重心移往东亚, 而且随着美国同更多的亚洲国家签订双边自由贸易协定, 日本的压力也在加大。2003 年底, 日本与菲律宾、马来西亚、泰国展开协商, 务求尽快签署双边自由贸易协议。

(三) 澳大利亚

1997 年, 澳大利亚政府对本国的区域贸易安排政策进行了评估。评估结果表明, 为了继续有力支持 WTO 多边进程与 APEC 区域贸易投资自由化, 澳大利亚应进一步关注区域贸易协定, 并作出相应的政策选择。从那时起, 澳大利亚已经采取了一系列措施探讨与重要的贸易伙伴和区域集团发展更紧密的双边或诸边贸易关系的可能性, 而且取得了一系列成果。澳大利亚认为, FTAs 有助于 WTO 多边谈判更快地达成协议, 同时, FTAs 的存在也在事实上弥补了澳大利亚在 WTO 框架下难以实现的贸易目标。

迄今为止, 澳大利亚已签署了 5 项优惠贸易安排, 即澳新紧密经济关系贸易协定(CER)、南太平洋地区贸易经济合作协定(SPARTECA)、澳大利亚—巴布亚新几内亚贸易和商务关系协定、加拿大—澳大利亚贸易协定、澳大利亚—新加坡双边自由贸易协定。在 CER 下, 澳大利亚和新西兰两国经济已经逐渐一体化, 并从稳定的双边贸易和投资增长中受益。SPARTECA 为澳大利亚、新西兰两国帮助岛国论坛国家(FICs)提高经济发展水平和提升贸易表现创造了良好的环境。澳大利

亚—巴布亚新几内亚贸易和商务关系协定的签订则是为了加强澳大利亚和巴布亚新几内亚在贸易、投资和私人部门领域的合作,保证两国的商业关系。澳大利亚利用其在印度洋沿岸地区合作协会(IORARC)成员的身份推进该地区的经济合作。

近年来,澳大利亚区域贸易安排政策的中心逐步转移到亚太地区。2002年5月,澳大利亚和泰国宣布两国将为建立双边自由贸易协定开始谈判。2003年10月,谈判结束,双边自由贸易协定将在近期签署。同年11月中旬,澳大利亚与美国建立FTA的谈判开始进行。2003年2月,澳大利亚与新加坡签署了新澳自由贸易协定(SAFTA),并于7月正式生效。同时,澳大利亚与日本、中国建立双边FTAs的提议也处于磋商与可行性研究阶段中。

(四)新西兰

新西兰不仅将FTAs视为取消双边贸易壁垒的手段,而且将其看作是深化与贸易伙伴国之间经济一体化的工具,因此,新西兰更愿将优惠贸易安排发展成为紧密经济伙伴关系(CEPs)。新西兰认为高质量的、开放的、与WTO条款一致的区域自由贸易协定对推进WTO进程具有重要的战略意义。目前,新西兰非常关注WTO区域贸易协定委员会的监督作用,它认为该委员会并没有有效发挥其作用,使得FTA为一些不愿对敏感部门自由化让步的国家提供了其他便利选择,从而对多边贸易体系构成威胁。

1983年,新西兰与澳大利亚签署了澳新紧密经济关系协定,其后协定范围不断深化。1988年,服务贸易内容加入到CER中,1998年,两国签署了跨塔斯马尼亚共识协定,2000年又签订了两国商务法律协调工作谅解备忘录。2000年之前,由于忙于WTO乌拉圭回合谈判和CER的深化,新西兰没有缔结新的FTAs。

2000年,新西兰与新加坡签署了紧密经济伙伴(ANZSCEP)协定。随后,新西兰的FTAs谈判开始活跃起来。2001年,新西兰联合澳大利亚建立了东盟自由贸易区—澳新紧密经济伙伴关系(AFTA - CER CEP)。同年4月,新西兰开始与中国香港进行FTA谈判。2002年10

月,新西兰开始与智利、新加坡进行太平洋三方贸易协定谈判,同时,新西兰和墨西哥已经同意就缔结双边贸易协定的经济影响开展研究,并且考虑与其他潜在贸易伙伴建立 FTAs 的可能性。

(五)加拿大

目前,加拿大参与的 FTAs 主要集中在美洲地区。加拿大已经签署了 NAFTA 和加拿大—智利自由贸易协议,而且正在与其他美洲自由贸易区的潜在成员进行谈判。其他已经签署的区域协定包括澳大利亚—加拿大双边贸易协定、加拿大—EFTA 自由贸易协定、加拿大—以色列自由贸易协定和加拿大—哥斯达黎加自由贸易协议。此外,加拿大还就与新加坡和一些中美洲国家达成自由贸易协定进行谈判或探索谈判的可能性。虽然这些协定促进了更紧密的贸易关系,但是,加拿大在一些 FTAs 中并没有就敏感部门的自由化作出承诺,这些部门包括农业、纺织和服装以及一些服务行业。到目前为止,NAFTA 仍然是加拿大参与的最重要的区域贸易协定,而且也从中获得了众多收益。

二、APEC 主要发展中成员的区域贸易安排政策

1. 智利

在拉美国家中,智利是积极的区域贸易协定的缔结者和参与者。通过优惠贸易安排,特别是 FTAs,智利已经获得了大量的国际市场准入机会。智利政府希望,到 2010 年以前,其潜在的贸易伙伴中的 90% 都能够被双边或诸边贸易协定所覆盖。迄今为止,智利已经签署了 13 个 FTAs。其中,智利—韩国自由贸易区、智利—EU 自由贸易协定分别已于 2002 年 10 月、2002 年 6 月完成谈判。智利与欧洲自由贸易联盟的谈判则在 2003 年 3 月成功结束。智利—加拿大自由贸易区、智利—墨西哥自由贸易区早在 1997 年、1998 年时已经建成。目前,智利与美国的双边自由贸易谈判正在进行中;与澳大利亚、日本、新西兰和新加坡建立 FTAs 的计划正在研究之中。

2. 墨西哥

作为贸易多边自由化的补充和促进,区域和双边协定是近年来墨西哥贸易政策的另一主导方向。1996 年前,墨西哥签订了 4 个自由贸

易协定:1994年与美国和加拿大组建的 NAFTA、1995年与哥伦比亚和委内瑞拉组成三国集团、同年还分别与玻利维亚和哥斯达黎加达成 FTA。1997年至2001年,墨西哥又分别签署了7个区域自由贸易协定:尼加拉瓜(1998年7月1日生效)、智利(1999年8月1日生效)、以色列(2000年7月1日生效)、欧盟(2000年7月1日生效)、与危地马拉、洪都拉斯、萨尔瓦多的“北方三角”(2001)、与欧洲自由贸易协定(EFTA)的冰岛、挪威、列支敦士登和瑞士(2001)以及与乌拉圭的经济补充协议(2001)。目前,墨西哥正在积极支持美洲自由贸易区的建立,同时处于进行中的 FTAs 谈判包括了与厄瓜多尔、日本、巴拿马、秘鲁、新加坡以及特立尼达和多巴哥等国之间的双边 FTAs。

3. 泰国

泰国认为,区域、双边自由贸易协定是实现多边自由贸易目标的补充形式,因而通过东盟或独立进行区域、双边自由贸易谈判是泰国区域贸易安排的重要策略。目前,泰国已经参与的区域合作论坛包括 APEC、亚欧会议、孟加拉—印度—斯里兰卡—泰国经济合作组织(BIST-EC)和大湄公河次区域经济合作(GMS-EC)。泰国加入的区域自由贸易协定包括东盟自由贸易区、与印度尼西亚、马来西亚和泰国组成的经济增长三角等。

在双边贸易协定方面,泰国签订的第一个双边协定,即泰国—巴林更紧密经济伙伴关系框架协议已于2002年12月生效。2003年6月,泰国与中国结束双边对话,并于2003年10月开始启动削减蔬菜和水果关税的“早期收获”计划。2003年10月,泰国与印度签署自由贸易协定,计划于2010年实现所有商品零关税并取消非关税壁垒,从而打开了同南亚国家合作的大门。目前,泰国正在进行的双边自由贸易谈判主要有与澳大利亚、日本、美国和秘鲁的谈判,其中,泰国与秘鲁计划在2004年开始双边贸易谈判,并于2005年结束,以便在2015年建设成秘鲁—泰国自由贸易区。与其他三国的谈判则因各种问题而举步维艰,比如,与澳大利亚的谈判难点是卫生标准和服务业自由化;与日本的谈判症结则是农业问题,计划与美国签署的自由贸易协定,不仅涉及关税

减让,而且要改革泰国国内的法律法规,因而不可能一蹴而就。另外,泰国也在就与加拿大、中国台湾省和新西兰建立双边自由贸易区的可能性展开研究。

4. 中国

在切实履行在多边贸易框架下的承诺的同时,中国目前也采取了积极的区域贸易安排策略。2001年11月,中国与东盟双方就正式启动 FTAs 程序达成共识,决定在10年内建成自由贸易区。同时,中国还在积极促成中、日、韩三国 FTAs 或中韩、中日双边 FTAs 的正式磋商。2003年,中国内地分别与香港、澳门签署了关于建立更紧密经贸关系的安排,这些安排具有浓厚的自由贸易协定色彩。2003年10月1日,中国和泰国率先废除了蔬菜和水果等188种商品的关税,“10+1”FTA 正式启动。在南亚地区,有关中印自由贸易协定的谈判也将浮出水面。根据中方的提议,2003年10月中旬,中国还将与包括巴西、阿根廷、乌拉圭、巴拉圭等国在内的南方共同市场展开建立自由贸易区的谈判。此外,中国与澳大利亚、新西兰的双边自由贸易协定谈判也在积极酝酿当中。

5. 新加坡

新加坡经济非常依赖国际贸易,其贸易政策是开放性的,并与多边贸易体系框架相一致。同时,新加坡也积极参与全球区域性贸易安排的进程,其目的不仅在于扩大出口,而且希望借此成为 FTAs 轴心—辐条体系中的中心,提高本国在全球格局中的政治经济地位。迄今为止,新加坡已经参与的区域贸易协定包括东盟自由贸易区、中国—东盟自由贸易区、EFTA—新加坡双边自由贸易协定。在双边自由贸易协定方面,2000年,新加坡与新西兰签署了紧密经济伙伴(ANZSCEP)协定;2002年1月,与日本签订了双边自由贸易协定(JSEPA);2003年2月,与澳大利亚签署了新澳自由贸易协定(SAFTA);2003年5月,与美国签署了自由贸易协定(USSFTA),上述4个协定都已生效。正在进行双边自由贸易谈判的国家则包括加拿大、约旦、印度、韩国、墨西哥和斯里兰卡等国。

6. 俄罗斯

苏联解体后,针对一些前社会主义阵营国家尝试加入欧盟的情况,俄罗斯也利用其政治力量优势开始发展同独联体国家和周边国家的经贸合作。2000年8月,俄罗斯同南斯拉夫签署了自由贸易协定。2003年9月19日,俄罗斯与乌克兰、白俄罗斯和哈萨克斯坦签订了建立自由市场协议,计划四国组建统一关税区,制定调节经济的共同原则,确保商品、服务、资本和劳动力的自由流动。同时,俄罗斯还准备同黎巴嫩、摩尔多瓦、乌克兰和摩尔达维亚签订自由贸易协定。另外,俄罗斯和越南已经组成专家组讨论建立自由贸易区的可能性。

第三节 区域贸易安排与 APEC 贸易自由化

贸易的中心概念是机会成本,生产或消费某种商品是以不生产或消费另一种商品为代价的。基于机会成本概念的一个重要的经济定理说明,专业化下的贸易可以获利。国际贸易为各国提供了按照比较优势进行分工生产的机会,贸易自由化是确保充分实现这一机会的理想的交易方式。与多边贸易体制约束和规范其成员的贸易政策,以最终实现自由的市场准入目标相一致,APEC强调符合多边自由贸易精神的“开放的地区主义”,并且通过非歧视性和渐进的贸易自由化,促进成员的经济增长与经济发展^①。

一、APEC 贸易自由化内容框架

贸易自由化是 APEC 的重要支柱之一。西雅图会议发表的《APEC 关于贸易与投资框架的宣言》认识到,“放宽贸易和投资是 APEC 本身及其活动的基础”。《茂物宣言》决定了 APEC 实现贸易、投资自由化的两个时间表,大阪会议制定了实现这两个时间表的行动议程,APEC 贸易自由化内容框架就体现在《大阪行动议程》中,主要包括关税减让与

^① 宫占奎、刘晨阳、孟夏:《APEC 贸易投资制度框架与政策比较》,中国对外经济贸易出版社,2001年版。

非关税措施减少或消除、服务领域的市场准入等三个方面。

关税减让是 APEC 实现贸易自由化的重要途径,其目标是:逐步削减关税,确保 APEC 经济体各种关税制度的透明度。准则是:每一个 APEC 经济体将在关税减让和消除的过程中,考虑 APEC 间的贸易趋势、经济利益及与产业有关的部门和产品,在这些产业中关税的削减和消除会对亚太地区的贸易和经济增长产生积极影响;并且要确保关税减让不要被非正当措施的使用所破坏;同时,考虑在自愿的基础上,将区域安排产生的关税削减和消除的好处扩大给所有 APEC 成员。在集体行动上,APEC 经济体将发展和维持一个最新的电脑化关税数据库,并在此领域努力建立一个不与 WTO 工作重复并支持 WTO 工作的数据库网;确定一些产业,在这些产业中的关税减让对于亚太地区的贸易和经济增长会有积极影响,或者其中有对早期自由化的区域产业支持。

非关税措施方面的目标是:逐步减少非关税措施,确保 APEC 经济体各种非关税措施的透明度。非关税措施主要包括以下几个方面:数量性进出口限制或禁止、最低进出口限制、进出口许可证、自动出口限制、出口补贴等。

为了达到逐步减少或取消非关税措施的目的,APEC 要求每一个成员应确保任何非关税措施的削减或消除不被非正当措施的使用所破坏,使非关税措施的削减或消除可能对亚太地区的贸易和经济增长产生积极影响,同时考虑在自愿基础上将次区域安排产生的非关税措施削减和消除的好处扩大给所有 APEC 成员。在消除非关税措施方面,APEC 特别强调逐步取消出口补贴以达到自由化的目标。除此之外,APEC 提出取消不正当的出口禁令和限制;停止采用任何新的非关税措施。

服务业领域的自由化目标为:逐步减少服务贸易市场准入限制;逐步为服务贸易提供最惠国待遇和国民待遇。为达此目标,APEC 要求各成员:为世界贸易组织主持下的服务贸易多边谈判作出积极贡献;扩大服务贸易总协定在市场准入和国民待遇方面的承诺,并在适当时候取消最惠国待遇例外;考虑采取进一步行动促进服务的提供。

二、APEC 贸易自由化的福利效果

在过去的三十余年中,亚太地区在世界经济中的地位持续提高,各成员之间的区域内贸易依存度不断加深,这成为推动 APEC 贸易自由化的现实基础。

表 4.8 APEC 成员贸易方向统计

单位 :%

APEC 成员	APEC		EU	
	1992	2002	1992	2002
西半球				
加拿大	88.1	93.6	7.7	4.2
智利	49.7	50.2	31.5	23.2
墨西哥	86.6	91.3	7.4	3.6
秘鲁	53.8	57.4	28.0	21.0
美国	59.3	64.7	24.1	20.8
东北亚				
中国	81.1	76.4	9.3	15.2
中国香港	73.7	76.2	17.1	13.3
日本	68.2	76.9	19.7	14.7
韩国	69.7	71.8	12.7	12.7
中国台湾	75.4	79.4	16.1	13.0
东南亚				
文莱	98.5	99.4	0.2	1.9
印度尼西亚	78.6	76.7	14.5	13.7
马来西亚	78.9	80.5	15.3	12.6
菲律宾	76.6	84.1	19.4	16.8
新加坡	71.5	77.9	15.8	12.5
泰国	66.3	72.8	20.6	14.8
越南	69.6	65.6	8.3	24.8
大洋洲				
澳大利亚	75.1	72.5	13.3	11.5
新西兰	69.5	73.0	15.3	15.0
巴布亚新几内亚	81.3	50.3	0.0	9.0
其他				36.9
俄罗斯	16.1	18.5	50.7	15.1
APEC	68.3	73.7	18.5	

资料来源 :APEC Economic Committee “APEC Economic Outlook”, 2003.

20 世纪 80 年代以来 ,APEC 区域内部贸易关联日渐紧密 ,绝大多数成员对本地区的出口占各自总出口的份额都在 70% 以上(见表 4.8)。1980 年 ,APEC 区域内部贸易占地区贸易总量的份额为 55.7% ,1992 年 ,APEC 的这一指标上升为 68.3% ,2002 年则进一步增长至 73.7%。

迅速扩大的贸易规模和密切的区域内贸易往来使我们有理由相信 ,APEC 实施贸易自由化的福利效果不仅对于本地区的成员 ,而且对世界经济的影响都是积极的。APEC 经济委员会曾经对实施《马尼拉行动计划》(MAPA)的贸易自由化的效果进行过测算。2010 年 ,完全实施 MAPA 会使 APEC 范围内的收入增加到 690 亿美元 ,该地区的 GDP 增长 0.4% ,世界产出增长 0.2% ,约合 700 亿美元。总体上 ,MAPA 对全球产出的效应约为乌拉圭回合贸易自由化效果的四分之一。

《APEC 贸易自由化的影响》报告中的模拟结果表明 ,贸易自由化可以使 16 个 APEC 成员的总出口提高约 3%。发展中成员获得的贸易利益较大 ,菲律宾、智利、中国、马来西亚、泰国、印度尼西亚、墨西哥的出口增长幅度较高 ,分别达到 22.1%、12%、9.6%、8.9%、5.1%、3.7% 和 2.6%。亚洲新兴工业化国家和地区出口增长效应居中 ,新加坡、中国台湾、韩国的出口依次增长 4.4%、3.8%、3.0%。发达成员中 ,新西兰、澳大利亚、美国、加拿大和日本的出口增加幅度分别为 4.4%、2.0%、1.9%、1.7% 和 1.1%^①。

更进一步地从比较研究的角度来看 ,不同的贸易自由化方案对 APEC 和世界收入影响的结果是不同的。如果采取特惠方式的贸易自由化 ,APEC 本身和世界实际收入的变动率都是最小的 ,分别为 0.33% 和 0.31% ;其次为以无条件最惠国待遇为基础的贸易自由化 ,收入变动率分别为 0.39% 和 0.40% ;全球贸易自由化的利得最大 ,APEC 与世界实际收入分别增长 670 亿美元和 1680 亿美元。随着收入水平的提高 ,实际工资率必然呈现出与收入变动一致的增长规律 ,APEC 各成员

^① 宫占奎、刘晨阳、孟夏 :《APEC 贸易投资制度框架与政策比较》,中国对外经济贸易出版社 2001 年版。

与全球经济的工资水平会由于程度不同的贸易自由化而得到具有差异性的改善。

对 APEC 贸易自由化福利的分析,不仅明确了实施《马尼拉行动计划》在贸易、GDP 和产出方面对 APEC 各成员的影响,而且证实了 APEC “开放的地区主义”的现实价值。实现多边自由贸易化的理想是 APEC 成立之初的主要考虑之一,乌拉圭回合结束后,APEC 又努力加快实现作出的承诺,并着手加深和扩大乌拉圭回合谈判的成果。因此,在非歧视性原则下,APEC 区域贸易自由化的具体行动及其为保持多边贸易体制顺利运转所作的努力,都是对推动全球贸易自由化的切实贡献。

三、APEC 贸易自由化的进展与评估

根据《茂物宣言》确定的时间表,发达成员与发展中成员应分别于 2010 年和 2020 年实现贸易自由化。为达到这一目标,各成员在自主自愿的基础上制定和实施了单边行动计划(IAP),并且取得了一定进展。

(一)APEC 成员的关税现状

APEC 各成员现行关税政策和关税削减速度体现出较大差异,这是 APEC 不同于其他区域性贸易安排的独特之处,同时也是这一地区实现贸易自由化的现实基础。正因为如此,《茂物宣言》为发达成员和发展中成员制定了不同的时间表,而且,各成员根据各自的 IAP 随时进行调整以实现预期目标。

1996 年以后,APEC 各成员关税水平逐步降低(见表 4.9),到 2003 年,简单平均关税水平低于 5% 的成员有 6 个,分别为澳大利亚、文莱、加拿大、中国香港、新西兰和新加坡;简单平均关税水平介于 5% ~ 10% 的成员有 8 个:即智利、印度尼西亚、日本、马来西亚、菲律宾、中国台北和美国;另有中国、韩国、墨西哥、秘鲁、泰国和越南的关税水平高于 10%。

表 4.9 APEC 成员简单平均关税水平

单位 :%

APEC 成员	1988 年	1993 年	1996 年	2000 年	2001 年	2002 年	2003 年
澳大利亚	15.60	9.00	6.10	4.50	4.41	4.26	4.27
文莱	3.90	3.90	1.98	1.98	1.98	n. a.	1.98
加拿大	9.10	8.80	6.70	4.40	n. a.	4.10	4.10
智利	19.90	11.00	11.00	9.20	9.20	5.90	5.90
中国	40.30	37.50	23.00	16.40	15.30	12.00	11.00
中国香港	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
印度尼 西 亚	20.30	17.00	16.14	6.82	7.29	7.29	7.19
日本	7.20	6.50	9.00	8.40	8.20	7.70	7.50
韩国	19.20	11.60	7.90	7.90	13.66	13.54	13.25
马来西亚	13.00	12.80	9.00	9.18	9.18	9.32	9.29
墨西哥	10.60	12.80	12.50	n. a.	16.23	16.44	16.40
新西兰	14.90	8.50	5.70	3.70	3.70	3.70	3.60
巴 布 亚 新 几内亚	n. a.	n. a.	23.00	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
秘鲁	26.00	n. a.	n. a.	n. a.	11.90	10.90	10.90
菲律宾	27.90	23.50	15.57	6.90	6.70	5.27	5.31
俄罗斯	n. a.	n. a.	15.60	12.70	n. a.	11.20	12.00
新加坡	0.30	0.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
中国台北	12.57	8.89	8.64	8.20	8.17	7.01	6.32
泰国	31.20	37.80	17.00	n. a.	18.58	14.84	13.77
美国	6.60	6.60	6.40	5.50	5.50	5.40	5.20
越南	n. a.	n. a.	16.20	15.95	n. a.	n. a.	16.46

注 :秘鲁 1988 年关税水平为 1990 年数据 ;俄罗斯、泰国 1996 年关税水平为 1997 年数据。

资料来源 :1988 年至 1996 年数据引自《APEC 贸易投资制度框架与政策比较》 ;
2000 年至 2003 年数据摘自各成员 e- IAP。

(二)APEC 成员关税减让的进展

在提交单边行动计划之初 ,从关税减让的历史进展来看 ,APEC 各

成员的平均关税水平在 1988 年至 1996 年期间都已经有所降低。其中,澳大利亚、新西兰、韩国和加拿大平均关税减让的幅度较大,分别为 68%、62%、59%和 57%。文莱平均关税减让了 49%,智利 45%,中国 42%,菲律宾 44%,泰国 46%,这几个成员经济体的平均关税水平下降也比较大。处于减让中游水平的经济体是印度尼西亚、马来西亚、中国台湾和美国,它们的平均关税减让幅度都没有超过 31%。而减让效果最差的是日本和墨西哥,减让幅度只有 7%。但是应该看到,日本的平均关税水平本来就比较低,关税减让的余地不大。还要指出的是,中国香港一直以来实行的都是零关税,新加坡的关税在 1996 年也降低到了 0%,它们的贸易自由化程度在所有成员中是最高的。

从 APEC 各成员实施单边行动计划的进展来看,发展中成员在关税削减方面作出了很大努力,采取的措施范围较广,力度较大(见表 4.10)。其中,中国简单平均关税水平已经下降至 2003 年的 11%,自 1996 年至 2003 年下降幅度高达 52%。印度尼西亚、菲律宾、俄罗斯、中国台湾同期关税削减幅度也分别达到 55%、65%、23%和 26%。发达国家由于关税水平已经比较低,进一步下调的空间不大,只是对一些产品进行了有选择的关税减让。

表 4.10 APEC 成员简单平均关税削减幅度

单位 :%

APEC 成员	1988 年	1996 年	2003 年	1998 ~ 1996 年 削减幅度	1996 ~ 2003 年 削减幅度
澳大利亚	15.60	6.10	4.27	60.70	30.00
文莱	3.90	1.98	1.98	49.23	0.00
加拿大	9.10	6.70	4.10	26.37	38.81
智利	19.90	11.00	5.90	44.72	46.36
中国	40.30	23.00	11.00	42.93	52.17
中国香港	0.00	0.00	0.00	-	-
印度尼西亚	20.30	16.14	7.19	35.27	55.45
日本	7.20	9.00	7.50	- 25.00	16.67

续表

APEC 成员	1988 年	1996 年	2003 年	1998 ~ 1996 年 削减幅度	1996 ~ 2003 年 削减幅度
韩国	19.20	7.90	13.25	58.85	- 67.72
马来西亚	13.00	9.00	9.29	30.77	- 3.22
墨西哥	10.60	12.50	16.40	- 17.92	- 31.20
新西兰	14.90	5.70	3.60	61.74	35.44
巴布亚新几内亚	n. a.	23.00	n. a.	n. a.	n. a.
秘鲁	26.00	n. a.	10.90	n. a.	n. a.
菲律宾	27.90	15.57	5.31	44.19	65.90
俄罗斯	n. a.	15.60	12.00	n. a.	23.08
新加坡	0.30	0.00	0.00	-	-
中国台湾	12.57	8.64	6.32	31.26	26.85
泰国	31.20	17.00	13.77	45.51	19.00
美国	6.60	6.40	5.20	3.03	18.75
越南	n. a.	16.20	16.46	n. a.	- 1.60

资料来源 :APEC 成员单边行动计划 ,1996 年至 2003 年。

(三)APEC 成员削减非关税措施的进展

由于非关税措施(NIMs)在内容和方式上比较复杂,加之 APEC 各成员之间实施 NIMs 的差别较大,因此,要作出全面比较是困难的。但是,在总体上,我们还是可以看到,APEC 发达成员的非关税措施相对较少,而且基本上与有关的国际协议保持一致。

发达成员中,加拿大的非关税政策属于 GATT 条款允许范围之内,主要包括卫生和福利商品进口的管理、濒危物种保护的产品等 10 种,对出口产品不存在补贴。新西兰的进口限制符合 GATT 允许采取进口管制措施的产品条款,出口管制也符合 GATT 条款。美国不实施违背自己承担的国际义务的非关税措施,同时在单边行动计划中承诺于 2004 年对 WTO 成员逐步取消纺织品配额,逐渐减少对农产品的补贴。日本不实行任何与 WTO 和其他国际组织协定不相符的非关税措施,并且正在逐步减少现行的非关税措施。澳大利亚的非关税措施主要是出

口许可证和补贴政策,出口许可证用于控制资源的出口,补贴集中在高技术领域,如船舶、计算机等产品。

APEC 发展中成员非关税措施的情况比较复杂。与发达成员相比,多数发展中成员的 NIMs 种类和手段更多,并且需要在实现贸易自由化的过程中,根据 WTO 的原则对现行非关税措施逐步调整。在发展中成员内部,文莱、中国香港、新加坡、智利等基本上不实施 NIMs。其中,文莱仅在进口方面保留了必要的保障卫生、安全、防务、环境的要求或履行国际协定中的国际义务,其他方面没有任何限制措施。中国香港非关税措施很少,并且定于 2010 年消除 NIMs。新加坡根据国际条约履行义务,一般不使用非关税措施,NIMs 仅涉及健康、安全、环境等方面产品的进口。智利除了禁止旧机动车的进口限制以外,没有市场准入、数量方面以及国民待遇限制。

其他的发展中成员,根据各自的要求实施非关税措施,保留 NIMs 的数量和程度有所不同。其中,印度尼西亚实施的非关税措施相对较少,仅在十几个领域采取 NIMs 进行管理,短期内还将继续削减。韩国、马来西亚、墨西哥、中国、中国台湾、菲律宾、泰国的非关税措施较多。韩国有 97 种商品的进口受到限制,1996 年这 97 种产品占全部进口产品的 0.7%,并且对五种类型的商品给予补贴,同时还实行进口多样化计划。马来西亚绝对禁止进口的产品种类为 12 种,凭进口许可证进口的 52 种。在单边行动计划中,马来西亚没有就非关税措施削减提出明确计划,只是表明了将研究和审议非关税措施以便放宽或取消的观点。墨西哥 1996 年 1.3% 商品需用进口许可证,其中包括石油、纺织品、服装、化工产品、摄影器材、运输设备、非电器机械等,单边行动计划中没有对这些方面的减让作出明确的承诺。中国曾经对进口产品有严格的审批制度,但是目前正在逐步减少。1996 年中国已经将受进口配额、许可证和进口管理的商品种类减少到 384 项,比 90 年代初期下降了近 70%。而且,在单边行动计划中,中国承诺近期将确定所有的 NIMs,加以审查并逐步减少,确保非关税措施的透明度,中期将取消所有不符合 WTO 有关协议的非关税措施。中国台湾存在进口限制、数量

限制和地区限制,目前有 190 种商品属于进口禁止,70 种为数量和地区限制,287 种为非数量性进口限制,1012 种存在出口数量限制,84 种为出口禁止。近期内将根据 WTO 的规定逐步减少非关税措施。菲律宾对大米的进口采取数量限制,对 GATT 允许的产品采取进口许可证限制,短期内将逐步削减非关税措施。泰国对有些农产品进口实行许可证管理,1995 年开始把用非关税管理的 23 种农产品改为关税管理。近期,泰国将审查现有许可证限制的产品,确定这些限制是否可以放松。

动态地比较 APEC 各成员的单边行动计划,非关税措施方面的进展不十分明显。多数成员承诺将继续审核单边行动计划,本着与 WTO 保持一致的原则继续削减非关税措施。原则上不存在非关税措施的新西兰、新加坡、中国香港等成员基本上没有继续削减 NIMs 的目标。发达成员对于正在实施的非关税措施,在与 WTO 协定一致的基础上有所削减。澳大利亚消除了从国内某些重要地区出口未加工木制品的限制,美国根据 WTO 关于农业方面的协定和在乌拉圭回合中所作的承诺,正在逐步减少农产品出口补贴。

发展中成员中,韩国、中国台湾、马来西亚、墨西哥、印度尼西亚削减非关税措施的进展相对较多。其中,韩国在 1999 年 1 月以后已经放弃了对 32 种产品所实施的进口多样化限制;中国台湾受进口许可证限制的商品种类,目前已下降到全部商品的 1.77%,共计 168 种,受其他进口限制的商品种类已经减少了 95 种;马来西亚取消了对纽扣、聚乙烯、聚丙烯、金刚石、散弹枪弹药筒等商品的进口许可证;墨西哥 1999 年废除了某些药品产品的进口许可证;印度尼西亚取消了 47 种机动车辆的进口许可证。另外一些发展中成员,比如菲律宾、越南等承诺重新考察现行的非关税措施,列明受许可证限制的商品种类,但是未作出具体削减计划。

削减乃至取消非关税措施是 APEC 实现贸易自由化的重要内容,但也是相对困难的一个领域,有一些问题,比如如何定义非关税措施,即什么样的措施应该包括进去;采取何种方法衡量非关税领域自由化

的进展等是亟待解决的。就目前 APEC 21 个成员的非关税措施来看,除 GATT/WTO 规定的为了健康、安全、环境以及国际协定所允许的进出口限制以外,各成员不同程度地存在着非关税措施。发达成员少一些,发展中成员多一些。但是非关税措施属于灰色区域,有些国内规定实际上也起到了非关税措施的作用,而且十分隐蔽。同时,尽管每一个 APEC 成员都提供了各自的非关税措施单边行动计划,但是多数成员只是一般性地承诺审议非关税措施,以决定是否应该废除或削减其中与 WTO 原则不相符的部分,并没有严格的步骤和时间表,这与 NIMs 的特殊性有关。因此,在实现贸易自由化的过程中,各成员还要付出很多努力,继续减少非关税壁垒。

(四)APEC 贸易自由化评估

一直以来,贸易自由化都被认为是 APEC 活动的核心领域。1994 年,《茂物宣言》规定了两个时间表,各成员从 1996 年起开始制定、更新和实施单边行动计划。APEC TILF 的目标雄心勃勃,前景也似乎一片光明。但事实表明,APEC 贸易自由化的进展并不理想。

首先,在 APEC 贸易自由化进程、方式及其与经济技术合作的平衡发展方面,各成员始终未能统一立场。《茂物宣言》制定之初,以美国为首的发达成员就对 TILF 的原则和时间表表示了不同意见,认为所有 APEC 成员应同时达到自由化目标,并且应采取“灵活的协商一致”原则,以便其在某些成员对个别领域保留意见的情况下,仍然能够实现自身意图。对于经济技术合作,美国认为也应以服务于自由化为出发点,将其纳入到 TILF 的轨道上。尽管最终 APEC 方式体现了承认多样性,协商一致、自主自愿和两个“支柱”平衡发展的精神,但是在实际进程中,发展中成员与发达成员意见时时相左,即使是同等发展水平的成员内部,在利益的驱动下也经常各自为营,客观上影响了自由化既定目标的实现。

其次,在自由化领域,许多成员只是对短期目标作出承诺,尽管每年都会对 IAP 作出调整,但是基本没有实质性变化。加之一旦遭遇地区或全球经济形势变化,就会停滞不前,这在 1997 年以后尤为明显。

已有研究结果表明 ,APEC 成员贸易自由化的承诺普遍不足 ,通常情况下不会超出其在乌拉圭回合中的承诺。而且 ,许多承诺过于笼统和隐晦 ,难以付诸行动或进行评估。APEC 缺乏激励机制 ,即使成员没有提出具有实际内容的 IAP ,或未能实现其 IAP 中的承诺 ,也不会对其有任何不利后果。针对自由化进程缓慢的现实 ,APEC 也曾尝试过九个部门的提前自愿自由化(EVSL)。然而在九个部门中 ,由美国提名的占了多数 ,这使得自由化优先考虑的部门所代表成员利益的普遍性大打折扣。同时 ,EVSL 缺乏灵活性的一揽子自由化模式是典型的 GATT 协议风格 ,背离了 APEC 的一贯原则。EVSL 最终由于实施内容和方式的失误导致了失败的结果。

四、区域贸易安排与 APEC 贸易自由化

(一)问题的提出

1994 年 ,当 APEC 各成员在《茂物宣言》中规划亚太地区贸易自由化的远景目标时 ,同时还确定了为实现这一目标所应遵循的基本原则 ,即 : (1)全面性原则。APEC 贸易自由化进程将是全面性的 ,涉及实现自由和开放贸易目标的所有障碍 ,不存在任何例外。(2)与 WTO 一致性原则。APEC 行动议程范围内的自由化和便利化原则措施将与 WTO 协定相一致。(3)可比性原则。在考虑到 APEC 成员已达到的自由化总体水平的基础上 ,APEC 成员将努力确保其贸易自由化的总体可比性。(4)非歧视性原则。APEC 成员在贸易自由化的过程中将在成员之间实施或努力实施非歧视原则 ,这一点有别于 WTO。WTO 不是努力实施 ,而是必须实施非歧视原则。(5)透明度原则。APEC 成员将确保各自的法律、规章和行政程序的透明度 ,以便在亚太地区建立并维持一个开放和可预测的贸易环境。(6)维持现状原则。APEC 成员将努力尽可能不使用那些有可能使保护主义升级的措施 ,以此确保一个稳定的、持续的贸易自由化进程。(7)同时启动、持续进程与不同的时间表。APEC 成员将同时启动贸易自由化进程 ,每一个成员应对实现自由和开放贸易的长远目标做出持续的贡献。(8)灵活性原则。考虑到 APEC 成员之间经济发展水平不同 ,在处理贸易自由化过程中出现的不同情况时 ,将

允许灵活性。(9)合作原则。积极寻求经济和技术合作对自由化和便利化的贡献。

以九项原则为基础 ,APEC 的宗旨有别于传统的区域贸易集团 ,它以“开放的地区主义”方式达到既实现区域利益 ,同时也符合多边贸易体制精神的双重目的。从推动贸易自由化进程伊始 ,APEC 所设想的途径就是各成员同时启动单边自由化。“协调的单边主义”因此应运而生。地区贸易自由化之 APEC 逻辑一经产生 ,就因其有别于歧视性区域贸易安排的独特之处而倍受关注 ,同时 ,对亚太区域贸易自由化的结果 ,APEC 成员也寄予希望。

在《茂物宣言》发表时 ,APEC 成员中仅存在三个优惠地区贸易协定 ,即北美自由贸易区、东盟自由贸易和澳大利亚—新西兰更紧密经济关系协定。1995 年 ,APEC“名人小组”(EPG)制定了相应的指导原则 ,以期这些 FTAs 能够与“开放的地区主义”相互融合。然而 ,APEC 成员没有正式采纳 EPG 的这些建议 ,因此 ,这个问题并没有从根本上得到解决。在现实行动中 ,从 1994 年到 1999 年 ,APEC 成员并未寻求建立新的 FTAs。作为例外的加拿大—智利 FTA(1997 年)和墨西哥—智利 FTA(1998 年)实际上被看作是由于先前试图让智利加入 NAFTA 遭到失败后的一种弥补措施 ,它们没有在 APEC 范围内引起额外关注。

但是 ,1997 年以后 ,APEC 贸易自由化进展缓慢。在一定程度上 ,这或许可以归因于其所需要的制度安排与 APEC 方式之间存在一定矛盾。通常 ,一国政府如果采取自由化措施会面临经济和政治双重压力。此时 ,政府不再以追求社会福利最大化为目标 ,而是成为屈从于各种利益集团并制定政策的实体。为确保国家利益 ,一国可以把负面的外部影响强加给其他国家 ,这取决于博弈的结果。因此 ,对削减关税和非关税措施而言 ,谈判虽不是最佳方式 ,却行之有效。GATT 的经验进一步说明 ,在多边贸易谈判中 ,一个很重要的概念是“互惠性” ,即视对方行动采取相应做法的行为。在几乎所有对贸易壁垒的攻击中 ,互惠性一直是一个基本因素。原则上 ,各国政府一般不愿意在最惠国待遇的基础上单方面实现自由化。但是 ,APEC TILF 采取的却是协调的自愿单

边自由化做法。事实证明,在涉及关税削减的关键部门,这种模式的能力非常有限,也不可能在最惠国待遇的基础上适用。

鉴于自由化进程受挫,从1997起,亚太各国将注意力更多地转向签订自由贸易协定,1999年以后,这种趋势更加明显。据不完全统计,目前该地区处于不同阶段的双边FTAs已接近50个^①。尽管FTAs有那些人们所共知的缺点,但是无一例外的是,它在亚太地区同样受到了极大的欢迎,众所周知,从经济分析的角度来看,FTAs代表了“实现自由化的一种次优方法”,对于政策制定者来说这是一种“实用主义”的方法。当由于市场不完全以及出于政治和战略上的考虑,单边或多边自由化无法取得预期的进展时,政策制定者通常倾向于使用这种方法。“实用主义”方法认为,有一定的自由化总比一点没有好。这一道理在APEC中得到了很好的验证。各成员政府对APEC进一步自由化的承诺和支持减弱,转而将精力集中于阻力较小的区域性贸易安排,这对APEC成员而言是一种现实的必然选择。

(二) FTAs对APEC贸易自由化的影响:“垫脚石”亦或“绊脚石”

从本质上讲,实现贸易自由化有三种方式,即单边自由化、多边自由化和互惠自由化。实行单边自由化,各成员经济体在降低自身的贸易壁垒的同时并不期望或要求贸易伙伴给予相应的优惠条件。APEC“协调的单边主义”可以看作是此种方式的一个变化了的例子:各成员希望能同步实现自由化,但并没有对此种互惠方式提出正式的要求。如果遵循多边贸易体制的规则,单边贸易自由化必须在最惠国待遇基础上实施,这就无法避免开放市场所产生的“免费搭车”问题。多边自由化,即经济体就相互作出的让步进行谈判,并在此基础上达成协议,降低贸易壁垒,它同样要求以最惠国待遇原则为基础。在互惠的自由化中,贸易壁垒的消减则只是发生在相应的国家间,双边贸易协定或诸边贸易协定本质上都是对内优惠、对外歧视的。

在实际运作中,这三种类型的贸易自由化在亚太地区同时存在。

^① 张蕴岭、赵江林主编:《亚太区域合作的发展》,世界知识出版社2003年版。

对那些希望完全获得贸易利益并实现 APEC 范围甚至是全球范围自由贸易的国家而言,一个关键的问题是各种自由化方式是否与茂物目标相一致,并且有助于实现这些目标。毫无疑问的是,人们普遍承认单边或多边自由化与 APEC 的既定方案相一致,而有争议的观点一直是围绕 FTAs 进行的——APEC 成员之间互惠的贸易自由化是否以及在多大程度上能够尽量与茂物目标相符。

迄今为止,对于区域性贸易安排与 APEC 自身设定的自由贸易目标之间的关系问题,已经有了相当深入的研究和诸多成果,但是,结论却不是唯一肯定或否定的。一个普遍适用的、中性的观点是:FTAs 既可能发挥“垫脚石”作用,也可能是 APEC 进程中的“绊脚石”,这取决于在不同情况下这些 FTAs 的特征以及它们左右茂物目标的影响力。

1. 贸易自由化:从 FTAs 扩展到 APEC 的可能路径

持积极立场的观点认为,APEC 范围内存在的 FTAs 也有实现多边化的可能:即将贸易自由化的成果由双边和诸边范畴扩展到 APEC 内部。这里有三种主要路径,它们之间并不相互排斥。

第一,将所有的双边和诸边 FTAs 组成一个涵盖所有双边关系的综合型 FTAs 网络。一些 APEC 成员,比如智利、墨西哥和新加坡似乎有一种与所有重要贸易伙伴国都缔结 FTAs 的战略意图;东盟 10 个成员国也逐渐成为东亚地区缔结 FTAs 的中心集团;主要大国的轴心国地位使它们乐于在更大范围内构建符合自己利益的 FTAs 体系。凡此种种,将使 APEC 的 21 个成员同时隶属于多个不同的次区域贸易集团,并且相互之间交叉重叠。随着次区域 FTAs 数目增加和规模扩大,当条件适宜时,它们有可能融为一体。

第二,将现存的 FTAs 不断扩展,以某一主要的 FTA 为载体,逐步吸收新成员加入。此种路径类似于欧盟东扩或美洲自由贸易区的建立。尽管在 APEC 范围内形成的次区域 FTAs 中,目前还没有一个居于突出地位的贸易集团,但是,从发展趋势来看,这只是一个时间问题。

第三,将 FTAs 贸易自由化的措施应用于 APEC 进程中。有相当多的观点认为,FTAs 作为 APEC 贸易自由化的“垫脚石”的意义在于,随着

成员参与 FTAs 的不断增加,其在自由贸易协定中承诺的关税以及非关税措施的削减会大大降低贸易壁垒的整体水平,该成员越是与更多的 APEC 其他经济体缔结自由贸易协定,则越有可能将已经实施的贸易自由化措施体现于提交 APEC 的单边行动计划中。此举虽有 APEC 搭 FTAs“便车”之嫌,但在客观上对茂物目标的实现是有益的。

无论何种路径,那些寄希望于亚太地区众多次区域贸易安排与 APEC 贸易自由化进程并行不悖的想法在实质上是将 APEC 置于一种被动的地位,即在 APEC 贸易自由化的制度安排与执行手段保持现状的前提下,尽量寻找 FTAs 的积极价值,使其在主观上满足个别成员利益的同时,客观上能够为 APEC 所用。从这个角度来看,APEC 面临的问题类似于多边贸易体制的处境——如果存在将区域贸易安排多边化的可能性,FTAs 的歧视性负面效应就可以减少到最小。

但是,问题并非如此简单。在以上三种方式中,只有第三种做法不会触及 APEC 的基础,另外两种都无法回避一个问题:FTAs 网络的形成和以某一 FTA 为核心扩张而实现的区域贸易自由化是例外于最惠国待遇原则的、以互惠为基础的排他性的贸易自由化。除非 APEC 放弃非歧视性基本原则,否则即使未来存在一个包括 21 个 APEC 成员的自由贸易区,它在本质上与 APEC 精神也是大相径庭的。事实上,我们可以预料到,一旦需要在区域贸易自由化与 APEC 改变其标志性“开放的地区主义”模式之间权衡轻重,天平更多的将会向前者倾斜。毕竟在内容与形式的选择中,各国都是现实主义者。

2. FTAs 的竞争性自由化与 APEC 茂物目标

正如区域主义与多边主义之间的矛盾一样,FTAs 的竞争性自由化与 APEC 协调的单边自由化在目标与实现方式上也是不同的。众所周知,承认多样性,强调灵活性、渐进性和开放性,相互尊重、平等互利、协商一致、自主自愿;单边行动计划与集体行动计划相结合是 APEC 方式的基本精神。以此为原则,APEC 走过了 15 年的历程。亚洲金融危机爆发以前,贸易自由化是推动 APEC 的核心动力。在充分考虑成员多样性的前提下,《茂物宣言》规定了两个时间表,各成员制定、更新单边

行动计划,并逐步实施。但是从总体上看,APEC TILF 的进展与当初制定的雄心勃勃的目标之间尚有较大差距,APAIN、PECC 等对 IAP 所作的评估分析都有类似结论。比如,APAIN 的研究认为,在一些领域,APEC 的议程已经滞后于形势及其本身的经验。APEC 现有的消除和减少非关税壁垒的议程不够具体,并且省去了一些重要问题。而且,APEC 贸易自由化有可能涉及的问题过多,所以,对所取得的进展的衡量和比较会被大量的承诺复杂化。另一个重要问题是,APEC 成员的承诺普遍不足,这是在 IAP 中与已有的乌拉圭回合相比较后得出的。同时,许多承诺含糊不清,难以付诸行动或进行评估。PECC 则认为,APEC 各成员自 1995 年《大阪行动计划》宣布以来,都已作出了重大努力,迈向《茂物宣言》所提出的目标。但是,在不同领域的进展情况存在着很大差异,仍面临着巨大的挑战。

APEC 已有的经验表明,在贸易自由化领域,许多成员制定的短期目标更为明确,而且留有余地。尽管每年各成员都会对 IAP 作出新的调整,但是,总体上没有根本改变,这在 1997 年以后尤为明显。即使在 2000 年之前乌拉圭回合协议得到实施,WTO 新一轮谈判开始,这种情况也没有重大改观,因为各成员政府在此之前一般不会再作出更多的自由化承诺,许多困难的问题仍有待通过 WTO 的谈判方式加以解决。而与此形成鲜明对比的是,FTAs 在部分成员经济体之间以及所选择的领域中达成的协议却是高效率、实质性的。对此,有相当一部分的观点表明了对 FTAs 有可能给 APEC 造成负面影响的担忧。

第一,FTAs 的约束性对 APEC 非约束性原则的冲击。长期以来,在 APEC 贸易自由化目标与非约束性的原则之间寻求某种途径,尽量为这一论坛性的组织注入活力是许多成员关注的问题,而且有关 APEC 机制化的讨论一直不断,但是,这一问题的解决方案久拖未决。对于削减关税和非关税措施而言,有效的监督和执行机制往往是强制性的。既然事实证明在 APEC 框架下以单边自愿方式推进自由化难以奏效,而 FTAs 的约束性协议又是必须履行的,有此对比,APEC 要想在贸易自由化方面有所作为,改变决策模式似乎势在必行。若果真如此,21 个

APEC 成员本已淡化的经济、社会、文化、宗教等方面的诸多差异将再一次成为主要矛盾,成员经济体之间立场的尖锐对立在所难免。以谈判方式最终解决茂物目标问题不仅会使 APEC 面临类似于 WTO 一样的困难处境,而且在 2010 年、2020 年这两个时间表面前,实现目标的愿望很可能落空。

第二,FTAs 达成的贸易自由化成果最终可能使 APEC 贸易自由化进程流于形式。目前,亚太地区竞争性的双边和诸边贸易自由化不仅包括传统的货物贸易领域,而且涉及服务贸易、投资、竞争政策、知识产权、便利化措施、劳动力流动、电子商务、环境问题等广泛领域。参与 FTAs 的有关 APEC 成员在较短时间内即可通过具有约束力的协议获得更多的贸易机会。与 APEC 的单边承诺相比,FTAs 为成员经济体带来的利益是明确、稳定和可预见的。而与 FTA 相比,APEC 贸易自由化进程往往显得软弱无力,使各成员逐步丧失兴趣,最终可能流于形式。

事实表明,目前 APEC 范围内新建 FTAs 的压力在很大程度上源于成员之间的竞争性自由化,特别是在有美国这样的超级大国参与时,将会刺激其他国家纷纷寻求与美国建立属于它们自己的 FTAs:要么是缔结新的 FTAs,要么是争取成为现有 FTAs 的成员。对于这种现象,一个可能的解释是鲍德温的“多米诺效应”,即当一个新的贸易集团成立时,或者在与已有的 FTAs 进行合并取得重大进展时,非成员国将会寻求加入集团以获得作为成员所能得到的利益,避免因为被排挤在外而造成的损失。类似的动机也会导致各自独立的 FTAs 的成员们寻求合并成一个更大规模的 FTA。因此,在本质上,竞争性自由化是专门利用 FTAs 的消极作用,通过给其他国家施加压力迫使他们加入互惠的自由贸易安排,并在此过程中制造更大的压力,使各国都倾向于在双边或诸边范围内解决问题。

第三,“轴心—辐条”体系对 APEC 凝聚力与成员之间平等性的影响。FTAs 的“轴心—辐条”体系是各种各样竞争性自由化的结果,在这一体系中,某一主要成员与一些伙伴经济体关于 FTAs 的谈判对其他成员带来了压力,促使它们也积极寻求与该成员缔结 FTAs 可能性。在

“轴心—辐条”体系中,处于“辐条”位置的经济体的不利之处是显而易见的。这种模式倾向于强化各方之间谈判力量的不平等性,因为作为“轴心”的经济体可以利用“辐条”经济体之间的竞争,并且在与某一“辐条”的协议中强力要求使用与另一“辐条”签订的 FTAs 协议中的类似条款。更不平等的是,“轴心”经济体能够进入所有“辐条”经济体市场,而“辐条”经济体却只能进入“轴心”经济体一个市场,除非他们之间也签订相互独立的 FTAs。

“辐条”经济体要改变其不利地位,一种战略是它们之间相互签订 FTAs。实际上,近年来已经出现了这样的现象,即一个领头的“辐条”经济体通过与它们的次要贸易伙伴签署 FTAs 而形成了“二级轴心”。这样,它不仅能够改变依附于一个主要“轴心”的不利之处,而且还能从作为“二级轴心”的地位中获益。因此,在 APEC 范围内,可能出现的“轴心—辐条”模式将是非常复杂的,它不仅会影响 APEC 的凝聚力,而且还会造成各成员贸易地位与谈判能力的不平等,这对于以平等协商为基础推进 APEC 进程是不利的。

(三)结论 使 FTAs 成为实现茂物目标的“垫脚石”

从现状和发展趋势判断,在 APEC 范围内,由于 FTAs 竞争性自由化而产生的效应将是比较显著的。规模较小的成员经济体会受到强烈的刺激寻求与潜在“轴心”经济体缔结 FTAs 的各种可能性,而在这方面获得成功的小经济体会对它们的竞争对手和相邻的经济体带来更大的压力,并迫使它们也不得不采取同样策略。规模较大的成员则会利用其“轴心”地位强化它们在贸易格局中已有的优势,并在贸易自由化中居主导地位,影响和支配区域性贸易安排的建立以及 APEC 进程的推进。

在 FTAs 竞争性自由化的过程中,会有许多因素纠缠在一起,促使 FTAs 不断扩张和联合。通常,FTAs 的规模越大,其成员所能得到的经济收益也越大。但是,现存 FTAs 吸收新成员可能会侵蚀原有成员的利益,从而会促使它们反对接纳新成员。类似地,当某些小经济体与一个潜在的“轴心”经济体缔结了“轴心—辐条”协议后,它们也会阻止其他

小经济体与“轴心”经济体签订同样的协议。不仅如此,事实还显示出,APEC 成员参与的、某些组建中的较大 FTAs 正面临着众所周知的政治障碍,可以毫不夸张地说,能带来最大经济利益的那些 FTAs 所面临的政治障碍也是最大的。

因此,实现跨太平洋范围的 FTAs 整合,进而过渡到 APEC 的设想在近期内难以付诸实践。考虑到茂物时间表的限制,为使 FTAs 成为实现茂物目标的“垫脚石”,我们有必要基于 FTAs 和 APEC 两方面的现实,提出某些原则与要求。

1. 与 WTO 保持一致

目前,新签署的 FTAs 都会例行公事地强调与 WTO 原则的一致性,保持这种一致性当然是很重要的。同时,应该认识到,WTO 虽然在整体上并不缺少关于 FTAs 方面的约束条款,但是由于大家熟知的 GATT 第 24 条的不精确性和模糊性,以及 WTO 成员没能在对这些条款的解释上达成一致意见,这些条款的约束力非常有限。因此,遵守 WTO 关于区域贸易协定的有关条款只是基本要求,这并不是 FTAs 成为实现茂物目标“垫脚石”的充分条件。

2. 与 APEC 承诺保持一致

对 APEC 成员而言,还有一点非常重要,即 APEC 成员参与或组建的 FTAs 不仅要与 WTO 保持一致,而且也应当与 APEC 保持一致。首先,APEC 成员参与或组建的自由贸易协定也应遵守《大阪行动议程》中所设定的基本原则。其中,根据非歧视性原则,任何 APEC 成员都不得被该地区成立的 FTAs 永久性排除在外。如果“开放的准入”模式(Open Accession)不适用,APEC 成员应当设计一种更为可信的承诺形式,以保证每个成员无论是通过双边 FTA 谈判还是通过加入贸易集团的方式,都可以与其他任何一个成员建立 FTA 关系。根据全面性原则,区域贸易协定中的所有部门都尽量被包括在内。而根据灵活性原则,考虑到不同成员对敏感部门的特殊要求,在合理的条件下,敏感部门的贸易自由化可以按照单独时间表来进行。其次,FTAs 中规定的贸易自由化时间表应参照茂物目标所设定的时间要求。通常,区域贸易协定对关税

和非关税措施的削减可以分阶段进行,也可以一步到位。而 APEC 茂物目标对贸易自由化应达到的关税水平和实现阶段并没有作出详细规定,这就使得要求 FTAs 的进展不得超过茂物目标的规定期限不切合实际,因此,在对本地区 FTAs 的监督和约束中,APEC 所能做到的是尽量提醒各个 FTA,在制定各自贸易自由化的步骤时兼顾 APEC 的时间要求。

3. 强化 APEC 贸易自由化的执行机制

抵消 FTAs 的负面影响,单纯依靠对它们的约束和要求是不够的,APEC 也有必要加强自身贸易自由化的执行和监督机制,取得实现茂物目标的实质性进展。为此,可以考虑:首先,在充分考虑各成员的发展水平、市场开放程度和承受力的基础上,制定详细的分阶段时间表和自由化范围清单。时间表和自由化清单一旦制定出来,各成员就有义务按时执行,也就是在落实自由化行动上必须采取一定的强制性措施。其次,制定相对统一的自由化标准,强化监督、比较和评估机制。相对统一自由化标准的出台将有助于各成员以此为参照落实自由化行动,并且相互之间可以比较。由于 APEC 成员的多样性和差异性,绝对统一的自由化标准是不可行的。因此,各成员可以考虑依据发展程度和不同部门分别制定相对统一的自由化标准。第三,以“探路者”方式(Pathfinder Approach)推进 APEC 进程。2001 年,《上海共识》提出,有条件发起并实施某些合作倡议的成员可以在与《茂物宣言》保持一致的前提下采取行动。此举旨在鼓励部分 APEC 成员在贸易自由化等领域率先采取行动或措施,待经验积累或条件成熟后,再逐步扩大到全体成员。在本质上,“探路者”方式重在强调一种灵活性,是在 APEC 目标的落实和坚持其特有的方式之间寻求某种更有效的方法,为 APEC 的活动增添更多具体内容。“探路者”方式的目标、原则和方向都是积极、可行的。如果少数成员确实能够率先实施提出的倡议,会对落实 APEC 的目标发挥一定的示范作用。同时,依据“探路者”的基本原则,该方式应该不会对其他暂不参与的成员构成实质性的压力,这对维护 APEC 根本宗旨是有益的。

第五章 东盟自由贸易安排的构建与发展

东盟经济一体化的进程,随着全球经济发展和地区形势的变化,不断调整其目标、内容和方式,既有区域经济一体化的一般特点,又体现出较强的地区特征。以自由贸易区为核心,东盟已初步构建了区域经济一体化的基本框架,并且取得了相应的进展。

第一节 东盟经济一体化的地区经济基础

东盟经济一体化的基础在于地区经济的发展。区域经济合作的不断深入、经济持续快速增长、地区整体竞争力的提高等因素为东盟国家加快一体化进程奠定了基础。

一、区域经济合作的长期发展

东盟经济一体化以区域经济合作为基础,经历了三个阶段。1967年至1976年是东盟国家经济合作的初始阶段。1967年8月东盟成立,其宗旨是“在经济、社会、文化、技术、科学和行政管理领域内,促进对共同有利的事业的积极合作和互助”^①。这一时期,东盟各国处于促进相互了解、增强东盟意识、完善组织机构和制度的阶段,内部经济合作进展较慢,但是在协调与地区外国家谈判立场方面的合作却比较成功。

^① 《东南亚国家联盟成立宣言》,1967年8月,曼谷。

同时,东盟各国在改善内部政治关系方面作出的努力也为未来的区域经济合作奠定了基础。

1976年至1990年为第二个阶段。1976年2月,第一次东盟政府首脑会议在印尼的巴厘举行,通过了《东南亚友好合作条约》和《东盟协调一致宣言》两个纲领性文件。文件呼吁各国为加速本地区的经济增长而加强经济合作,并且规定了区域经济合作的范围和基本方式。这一阶段的经济合作主要包括三方面:其一,在贸易领域,建立区域内的特惠贸易制,扩大成员间的贸易。1987年12月,第三次东盟政府首脑会议发表的《马尼拉宣言》强调要在经济合作的各个领域提高合作水平和层次,并在会议期间签署了《改进东盟特惠贸易协定关税议定书》等经济协定。1990年10月举行的第22届东盟经济部长会议对特惠贸易制度进行了改革,一致通过降低了特惠税率。这一系列协议实施后,东盟各国均不同程度地放宽免税范围,不断增加优惠贸易产品范围的项目,以加强东盟产品在本区域内的自由流通,促进东盟国家之间贸易的不断发展。其二,由各国政府共同建立大规模工业企业,实施“东盟共同工业建设项目”,主要是鼓励那些能够利用本地原料、增加粮食生产、增加就业机会和创造外汇的工业部门进行合作。其三,经过政府批准,由民间私人工业企业实施“东盟工业互补计划和联营计划”。作为官方合作的补充,该计划力图利用私人企业的现有设备,进行生产协作,提高专业化生产能力。经过各成员国的努力,东盟区域经济合作取得了一些成就,但总体上仍然进展缓慢。

20世纪90年代以来,东盟区域经济合作进入快速发展阶段。1991年10月举行的第23届东盟经济部长会议决定,在未来15年内建立一个真正自由的东盟市场,并批准了多项经济合作计划。1992年1月在新加坡举行的第4届东盟政府首脑会议是东盟区域经济合作发展进程中的里程碑。会议签署了《新加坡宣言》、《经济合作框架协议》和《共同有效优惠关税协定》等三个重要文件,批准了第23届经济部长会议提出的关于15年内建立东盟自由贸易区的建议,并将其具体化。1995年12月在曼谷举行的第5次东盟政府首脑会议决定,将2008年实现东盟

自由贸易区的计划提前 5 年,并在 2000 年之前吸收缅甸、老挝和柬埔寨加入东盟,建立由东南亚国家组成的大东盟。1998 年 12 月,第 6 次东盟政府首脑会议又将自由贸易区的时间表提前一年到 2002 年。东盟区域经济合作在经过长期的思想准备、组织准备和政策准备之后进入了一个新的发展阶段。

这一阶段,东盟各国注重扩大其他领域的合作,主要包括:协调增加投资,以新形式促进工业、矿业和能源方面的合作;进一步发展东盟在资本市场的合作,促进金融银行业的合作;加强在农业产品的开发、生产和推销方面的区域合作;提供安全、高效和新颖的运输及通讯基础设施网络,为市场经济联合提供优质服务等内容。

同期,东盟国家开始注重以市场机制为主导,进行产业分工和局部地区开发的双边和多边合作,出现了小区域合作,其代表是新加坡、马来西亚柔佛和印尼的巴坦岛组成的“新柔廖增长三角区”;印尼、马来西亚、泰国相邻部分组成的“北东盟增长三角区”;文莱与印尼、马来西亚、菲律宾相邻部分组成的“东东盟三角区”;泰国、老挝、缅甸、中国云南省组成的“黄金四角”经济合作区,以及贯穿印支地区、东盟国家整体参与的“大湄公河”经济合作计划等^①。

二、经济持续快速增长

东盟成立以来,各国采取了适合本国国情的外向型经济发展战略,促进了经济的较快发展,工业化水平逐步提高。20 世纪 80 年代末到亚洲金融危机之前,东盟各国经济持续快速增长,是“东亚奇迹”的一个亮点。新东盟成员国从 80 年代开始进行市场导向改革,经济增长速度也很快。1992 年至 1996 年,马来西亚、新加坡、泰国和越南实际 GDP 的平均增长率都在 8% 以上,越南实际 GDP 的平均增长率接近 9.0%。印度尼西亚、缅甸和老挝的增长率保持在 7% 的水平上。只有菲律宾徘徊在年均 3.5% 的水平。从人均 GDP 增长率来看,马来西亚、新加

^① 陆建人主编:《东盟的今天与明天——东盟的发展趋势及其在亚太的地位》,经济管理出版社,1999 年版。

坡、泰国和越南分别为 6.3%、6.6%、6.8%、6.8% ;印度尼西亚和缅甸在 5.0% 以上 ;老挝、柬埔寨和菲律宾人均增长速度较慢 ,分别为 4.0%、3.4%、1.0%。

1967 年至 2000 年间 ,东盟五国(印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡和泰国)的人均 GDP 年均增长率为 4.1% ,同期其他发展中国家为 2% ,OECD 国家为 2.5%。新加坡、泰国、马来西亚、印度尼西亚人均 GDP 年均增长率分别为 6.4%、4.2%、4.7%、4.2% ,菲律宾较低 ,为 1.1%。虽然由于亚洲金融危机的影响 ,东盟各国经济普遍受挫 ,但是最近 GDP 的增长显示 ,东盟经济已经开始复苏。东盟国家经济的迅速发展 ,为今后经济合作创造了有利的物质条件(见表 5.1)。

表 5.1 东盟国家 GDP 和人均 GDP 增长率

单位 :%

国家 年份	1967 ~ 1971	1972 ~ 1976	1977 ~ 1981	1982 ~ 1986	1987 ~ 1991	1992 ~ 1996	1997	1998	1999	2000	2001
印度尼西亚	6.8 4.2	8.0 6.3	8.1 5.6	4.4 2.2	6.5 4.8	7.3 5.7	4.7 - 13.1 3.1 - 14.8	0.9 - 0.8	4.8 3.1	3.3 2.0	
缅甸	5.4 3.3	2.9 0.7	8.9 6.3	3.3 1.0	- 1.9 - 3.0	7.2 5.2	5.8 4.6	5.8 4.5	10.9 9.6	6.2 4.9	n.a. n.a.
马来西亚	7.1 4.6	8.4 5.5	7.6 4.8	4.0 1.3	8.3 5.5	8.7 6.3	7.3 - 7.4 4.8 - 9.7	5.8 3.4	8.3 5.7	0.4 - 1.9	
菲律宾	5.2 2.2	6.7 3.9	5.2 2.5	- 1.1 - 3.6	3.9 1.3	3.5 1.0	5.2 - 0.6 3.1 - 2.6	3.3 1.4	4.0 2.1	3.4 1.2	
新加坡	13.1 11.5	8.6 6.9	9.0 7.7	4.8 4.1	9.4 7.6	8.6 6.6	8.7 5.3	0.1 - 0.7	5.9 4.2	9.9 8.1	3.3 3.2
泰国	7.9 4.7	6.5 3.7	7.3 5.1	5.4 3.5	10.9 9.4	8.0 6.8	- 1.5 - 10.8 - 2.1 - 11.5	4.2 3.5	4.3 3.5	1.8 1.0	
越南	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	5.7 3.6	8.9 6.8	8.2 6.6	5.8 4.4	4.8 3.5	5.5 4.1	6.8 5.5
老挝	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	4.3 1.1	7.0 4.0	7.0 4.5	4.0 1.4	7.4 4.9	5.7 3.3	5.7 3.3
柬埔寨	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	6.5 3.4	1.0 - 1.4	1.8 - 0.5	5.0 2.7	5.0 2.7	6.3 4.2

注 :数据中的第二行为人均 GDP 增长率。

资料来源 :世界银行 ,《世界发展指标》2003 年。

三、东盟成员间的经济发展援助增强了地区整体竞争力

东盟 10 个成员国经济发展差距较大,缅甸、老挝、越南和柬埔寨等 4 个新成员国经济相对落后。在这四个国家正式加入东盟之前,东盟老成员国就积极加强与其进行经济合作,为它们的入盟创造条件。泰国设立了“印支基金”,专门用于帮助柬、老、缅的经济发展,新加坡是越南最大的贸易伙伴;从 1990 年至 1993 年,东盟各国对老挝的投资增长了 50 倍,占老挝外资总额的 43%^①。1995 年 12 月第五届东盟首脑会议发表的《曼谷宣言》,声明帮助柬、老、缅三国发展经济,促使它们尽快成为东盟成员国,为此制定了具体分工和计划:泰、越建立了经济合作委员会,签订了财政合作协定,以帮助越南制定有关关税、集资和人员培训的基本政策和经济计划,同时还签订了给予越南长期无息、低息贷款的协定;泰国则计划帮助老挝、柬埔寨培训英语和熟悉东盟经济合作的运作程序的人员;菲律宾与柬埔寨签订了 3 份双边协议,准备继续向柬埔寨提供技术上的援助和支持,包括训练外交官和军事人员。此次会议还特别强调了“大湄公河”区域经济合作计划,以小区域合作带动印支地区的经济发展。

自 1999 年 4 月大东盟成立以来,东盟各国意识到要实现真正意义上的一体化,当务之急是缩小成员间的发展差距,由东盟老成员帮助东盟新成员发展,确保东盟整体实力和竞争力的增强。2001 年 7 月召开的东盟第 34 届外长会议通过了一项旨在推动 4 个新成员国经济和社会的发展、缩小东盟各国间的发展差距、加速东盟一体化进程的《河内宣言》。东盟各国一致同意加大对落后成员国的援助力度,在基础设施、信息及通信技术、人力资源开发和地区经济合作等四个方面予以重点扶持;东盟还有计划地进行湄公河流域开发。2001 年 9 月东盟第 35 届经济部长会议同意从 2002 年 1 月 1 日起,对柬埔寨、老挝、缅甸和越南等 4 个新成员国向东盟老成员国出口实行优惠机制,税率低于现行税率,以缩小东盟各国之间以及东盟与世界其他地

^① 马燕冰:《东盟加速一体化及对地区的影响》,载于《现代国际关系》,1996 年第 1 期。

区之间的发展差距。

四、东盟出口能力上升成为扩大内部合作的物质基础

东亚地区已经是世界性的制造业中心,具有较强的制造业生产能力,而且经济增长对制造业的依赖程度要高于北美和欧洲等主要工业化地区。在解释东亚地区国际劳动分工和各地区产业结构的雁型模式中,日本在最前,其后是“新兴工业经济体”(NIEs,如韩国、中国台湾、中国香港和新加坡),最后和其他东盟国家(泰国、马来西亚、菲律宾和印度尼西亚),三者之间呈现出阶梯型的产业转移和资金技术流动。东亚地区的产业转移使大量资本投入东盟的劳动密集型制造业,推动东盟出口加工型制造业迅速发展,扩大了东盟的出口品范围,增加了东盟制造业的出口竞争能力,导致东盟出口产品中制成品的比重不断上升。出口制成品的增长扩大了东盟内部贸易的选择范围,相互之间的贸易互补性有所增长。

表 5.2 东盟 5 国制成品出口占其总出口的比重

单位 :%

国家	1997	1998	1999	2000	2001
印度尼西亚	54.66	60.55	56.84	57.36	56.74
马来西亚	77.68	79.62	81.15	81.18	81.09
菲律宾	86.65	90.45	92.50	91.73	91.19
新加坡	87.07	87.19	87.45	86.46	88.56
泰国	74.29	75.90	77.04	77.68	77.64

资料来源 联合国 COMTRADE 数据库。

20 世纪 90 年代,特别是金融危机后,原有的垂直型国际分工雁型模式被复合网络型的新型国际分工所取代,表现为一种多边互补、垂直分工与水平分工交织的区域分工网络体系,日本、NIEs、东盟和中国构成彼此相互牵动又互为补充的动态经济增长机制^①。在东亚新型的国际分工体系下,东盟各国围绕出口产业实现产业结构优化调

^① 尹国俊、刘艳娟：《从东盟看“雁行模式”》，载于《经济论坛》，2002 年第 18 期。

整,工业化逐步由劳动密集型向技术型和开放型转变,依靠产业升级、增加技术和资本的密集度以及技术创新能力的提高来推动工业化进程。出口产业结构的优化加强了产业间的前向和后向关联效应,带动各国交通、运输、建筑、通讯、金融、保险和其他服务业的发展,为对外贸易的扩大和国际竞争力的增强提供了坚实的基础。同时,出口产业的发展也使各国间的经济贸易联系不断加强,经济依存度不断提高。在这样一些内部因素的推动下,加快经济一体化进程成为区域经济发展的必然结果。

五、东盟各国间的相互投资弥补了资金不足

近年来,东盟各国国内需求如私人消费、基础设施建设等日趋旺盛,相互投资和在本地区内消化自己产品的能力大为增强。1995年东盟国家间相互投资为35.16亿美元,1996年为31.22亿美元,1997年为39.63亿美元,1998年受亚洲金融危机的影响,相互投资下降到20.73亿美元。东盟区域内相互投资的加强有利于部分缓解本地区各国建设资金不足的矛盾。

1995年至2001年,东盟区域内直接投资共152.57亿美元,泰国、新加坡和马来西亚占吸收区域内直接投资的前三位,分别为39.03亿美元、28.18亿美元和24.22亿美元,越南紧随其后,吸收了23.95亿美元的区域内直接投资。东盟内部的投资主要靠新加坡、马来西亚、泰国和印度尼西亚的带动,这四国的投资占区域内总直接投资的96.52%,其中新加坡就占到65.13%,接近2/3,其主要投资对象是泰国、马来西亚和越南。东盟区域内的投资主要是在老成员国之间进行的,四个新成员国中越南吸收的区内投资最多,1995年至1997年年增18.9%,1997年达到最高值5.47亿美元,金融危机后有所下降,但不低于2亿美元。缅甸、老挝和柬埔寨入盟较晚,加之老成员国受到金融危机冲击,其吸纳的区内投资较少,但随着东盟经济的复苏,以及老成员为缩小经济差距所作的努力,这三个国家必将吸收越来越多的区内投资,为经济发展注入更多的资金。

表 5.3 东盟区域内直接投资

单位 :百万美元

东道国 投资国	文莱	印尼	老挝	马来西亚	缅甸	菲律宾	新加坡	泰国	越南	合计
文莱	-	- 26.84	-	177.76	-	-	93.00	0.21	-	244.12
柬埔寨	-	-	0.04	1.70	-	-	- 1.00	4.44	0.60	5.79
印尼	47.82	-	-	124.13	23.79	38.57	849.50	37.23	58.08	1179.13
老挝	-	-	-	0.06	-	-	- 0.50	4.75	5.72	10.03
马来西亚	182.12	78.20	93.74	-	57.04	77.74	1 149.70	151.88	400.07	2190.48
缅甸	-	-	0.01	- 0.98	-	-	19.50	0.68	-	19.21
菲律宾	2.61	- 1.70	-	56.40	3.80	-	104.50	24.64	46.08	236.32
新加坡	1083.91	- 49.15	5.52	2047.74	716.90	886.19	-	3678.52	1567.05	9936.68
泰国	5.57	135.45	146.73	13.37	183.55	23.48	594.30	-	317.39	1419.83
越南	-	-	3.90	1.89	-	-	8.60	0.73	-	15.12
合计	1322.02	135.97	249.92	2422.07	985.08	1025.98	2817.60	3903.08	2394.99	15256.71

注 :表中数据为 1995 年至 2001 年累计额 ,数据以国际收支差额为基础计算。

1995 年至 2001 年文莱数据包括再投资 ;投资国向柬埔寨投资的数据不可得 ,老挝数据基于老挝银行提供的实际投资流入额 ,1995 年至 1998 年向老挝的投资是估计值 ,缅甸的数据是按财政年度计算的(财政年度在下一历年三月结束) ;1995 年至 1996 年、2001 年新加坡数据包括有价证券和再投资 ,不包括公司间信贷 ,1997 年至 2000 年数据包括有价证券、再投资和公司间信贷 ;(-)表示收回投资。

资料来源 :东盟秘书处 ,东盟外国直接投资数据库。其数据来源于各国的东盟中央银行和中央统计局。除非特殊说明 ,数据包括有价证券和公司间的信贷。

第二节 东盟经济一体化的框架与发展

亚洲金融危机以后 ,东盟经济结构调整的压力突现 ,开放市场的需要尽管并未因经济危机而削弱 ,但也迫使东盟国家改变了经济一体化的进程。近期 ,东盟不仅注重以自由贸易区为核心的一体化建设 ,不断

拓展经济合作的领域,同时还加强了与其他东亚国家,特别是中、日、韩之间的自由贸易谈判。在地区主义势头日渐强盛的趋势下,东盟作为一个整体显得更为重要。

一、东盟自由贸易区的时间框架及其调整

东盟自由贸易区(AFTA)是目前在亚洲地区存在的一个引人注目的次区域贸易安排。以《共同有效优惠关税》(CEPT)为基础,东盟各国将逐步降低关税、削减非关税壁垒,其基本目标是在15年间实现贸易自由化。1993年,乌拉圭回合谈判结束以及APEC加速贸易与投资自由化进程的变化,使东盟对其贸易自由化时间表进行了调整。

自从1992年1月签署《东盟经济合作框架协定》和《共同有效优惠关税》(CEPT)以来,东盟自由贸易区成立的时间表曾两次被提前:1994年9月召开的第26届东盟经济部长会议决定加快AFTA的进程,将1992年原定的15年期限缩短为10年,即在2003年成立东盟自由贸易区。1998年12月举行的第6次东盟首脑会议将实施东盟自由贸易区的时间表再提前一年,即原始东盟6国于2002年建成自由贸易区,新东盟国家中越南于2003年、老挝和缅甸于2005年先后达到0%~5%的关税目标。与此同时,对所有区内产品实现免除关税的步伐也在加快。原始东盟6国于2010年前免除所有产品关税,实现完全自由化,越、老、柬、缅等四国也将提前于2015年达到完全贸易自由化的目标,允许部分敏感商品仍按原计划于2018年实现零关税。而2002年1月,鉴于世界经济形势和东盟成员国面临的实际困难,东盟国家已决定将原来制定的在2002年内将成员国间所有商品关税税率降至5%以下的期限推迟一年。

1. 自由贸易区时间框架的第一次调整

1993年11月,在第一次亚太经济合作组织(APEC)成员首脑非正式会议上,由美国等发达工业化成员积极推动,经APEC各成员同意,在亚太地区范围内加快贸易与投资自由化进程。其后于12月结束的关贸总协定乌拉圭回合贸易谈判,也对世界范围的贸易自由化起到了巨大推动作用。东盟在上述贸易与投资自由化趋势的压力下,在1994

年9月召开的第26届东盟经济部长会议上决定加快AFTA的进程:将原定15年实现AFTA目标的期限缩短至10年,即从2008年提前到2003年完成,将原定列为《暂定例外项目》的产品在5年内逐步转入CEPT,平均每年不低于20%,于2000年以前完成,将所有未加工的农、矿产品列入CEPT,但允许对“敏感产品”制定不同时间表;扩大贸易合作的领域,包括服务贸易、与知识产权相关的贸易,在东盟秘书处和各成员国成立主管AFTA事务的机构,使CEPT机制化。

2. 自由贸易区时间框架的第二次调整

1997年的亚洲金融危机使整个东亚地区的经济增长急剧下降,东盟国家遭受到沉重的打击。对此,在1998年12月于河内召开的第6次首脑会议上,东盟国家决定加强经济合作以克服经济和金融动荡带来的经济和社会困难。在此次会议上,东盟国家宣布了《河内行动计划》,其中最为重要的内容就是要加快东盟自由贸易区的进程。东盟承诺将CEPT的实现时间再提前一年到2002年,其基本要求有三个方面:尽量扩大CEPT中2000年(越南为2003年,老挝和缅甸为2005年)将关税降到0%~5%水平的商品种类;尽量扩大CEPT在2003年(越南为2006年,老挝和缅甸为2008年)将关税降到0%的商品种类;减少例外商品和敏感商品的种类以扩大CEPT的商品种类。

3. 自由贸易区时间框架的第三次调整

自1998年在越南河内召开的东盟第6次首脑会议确定2002年为实现关税削减计划的期限后,东盟国家都在积极加快实施这一计划,目前东盟6个老成员国——文莱、印度尼西亚、马来西亚、新加坡、菲律宾和泰国都已将90%以上的相互贸易商品的关税税率降至5%以下,4个新成员国——柬埔寨、老挝、缅甸和越南也在为削减关税作准备。然而,由于全球和地区经济持续不景气,东盟成员国中仅有新加坡和文莱能够达到既定的减税目标。

鉴于目前世界经济形势和东盟成员国面临的实际困难,东盟国家已决定将原先制定的在2002年内将成员国间所有商品关税税率降至5%以下的期限推迟一年。根据东盟网站2002年公布的数字,越南推

迟至 2003 年,老挝、缅甸推迟至 2005 年,柬埔寨推迟至 2007 年。关于未加工的农产品关税,原始东盟 6 国于 2003 年降至 5% 以下,越南的时限是 2006 年,老挝、缅甸是 2008 年,柬埔寨是 2010 年。

二、东盟自由贸易区的内容框架

(一)关税措施

根据 1992 年签署的《共同有效优惠关税计划》,东盟在十个方面制订了实施 CEPT 的基本设想。依照 CEPT 的一般条款,所有东盟成员国必须加入 CEPT 计划,产品纳入 CEPT 计划应当建立在逐部门确认的基础上,以 HS 6 位数码为标准。对于暂时没有准备好将一些特殊产品纳入 CEPT 的成员国,允许实行对特殊产品在 HS 8/9 码上的例外制度。对于某些使成员国敏感的特殊产品,依据《关于加强东盟经济合作的框架协定》,一成员可以使某些产品不纳入 CEPT 计划。对该协定将在 8 年后进行检讨,以决定最后的例外清单或任何对该协定的修改。

CEPT 适用于所有制成品,包括资本货物、加工了的农产品和那些不属于农产品定义、在 CEPT 中被提及的产品。为此,东盟自由贸易区将其贸易商品划分为三大类,对它们规划了不同的关税削减时间表。这三大类商品分别为:快速降税商品、常速降税商品和例外商品。快速降税商品包括 15 大类工业制成品:电子产品、植物油、化工产品、化肥、橡胶、纸浆和纸、木制品和藤制品、珠宝首饰、水泥、药品、塑料、皮革制品、纺织品、铜、瓷器和玻璃。

表 5.4 东盟五国 CEPT 快速降税商品原平均关税率

单位: %

	纸 浆	纺 织 品	植 物 油	化 工 产 品	药 品	化 肥	塑 料	皮 革 制 品	橡 胶	水 泥	玻 璃	珠 宝 首 饰	电 子 产 品	木 制 品	平 均
印尼	9	19	13	4	5	0	15	3	9	15	20	11	24	50	14
马来西亚	3	6	1	0	0	0	13	9	8	55	15	24	11	—	—
菲律宾	7	26	21	7	9	3	17	19	23	30	20	24	18	33	19
泰国	5	30	10	10	8	0	25	24	22	5	18	0	25	80	19

续表

	纸浆	纺织品	植物油	化工产品	药品	化肥	塑料	皮革制品	橡胶	水泥	玻璃	珠宝首饰	电子产品	木制品	平均
平均	6	20	11	5	5	1	18	14	15	26	18	10	21	47	16

资料来源:转引自庄礼伟:《CEPT与东盟自由贸易区进程》,载于《东南亚研究》,1998年第1期。

CEPT的具体降税要求是,在1993年关税低于20%的产品将在2000年前将关税降到0%~5%,关税高于20%的产品将在2003年将关税降到0%~5%。表5.5中的数据显示出按税号划分的东盟国家相关部门快速降税商品数量。1994年9月新修订的要求为:关税在20%或20%以下的产品必须在1998年1月1日前降到0%~5%,关税在20%以上的产品必须在2000年1月1日前降到0%~5%。

表5.5 按税号划分的东盟国家相关部门快速降税商品数量

HS	部门	文莱	印尼	马来西亚	菲律宾	新加坡	泰国	总计
1 - 5	活动物	0	0	0	0	0	0	0
6 - 14	蔬菜	0	0	0	0	0	0	0
15	动植物油	53	60	157	8	40	74	392
16 - 24	加工后食品	0	0	0	0	0	0	0
25 - 27	矿产品	5	10	4	7	5	5	36
38 - 38	化工产品	547	360	587	482	531	978	3485
39 - 40	塑料	311	104	641	125	220	223	1624
41 - 43	皮革	61	35	88	16	63	89	352
44 - 46	原木与木制品	0	0	0	0	0	0	0
47 - 49	纸浆与纸	19	16	20	19	19	57	150
50 - 63	纺织品和服装	1009	1803	990	91	975	1758	6626
64 - 67	鞋	0	0	0	0	0	0	0
68 - 70	石料/水泥/陶瓷	90	190	70	68	88	125	631
71	宝石	54	58	62	39	54	76	343
72 - 83	金属与产品	8	0	1	1	1	2	13
84 - 85	机电设备	220	156	345	94	165	144	1124
86 - 89	汽车	0	0	0	0	0	0	0

续表

HS	部门	文莱	印尼	马来 西亚	菲律 宾	新加 坡	泰国	总计
90 - 92	光学、精密仪器	0	0	0	0	0	0	0
93	兵器	0	0	0	0	0	0	0
94 - 96	杂项制品	0	27	20	10	22	0	79
97 - 98	古玩、工艺品	0	0	0	0	0	0	0
	总计	2377	2819	2985	960	2183	3531	14855

资料来源 : www.aseansec.org/10136.htm

其他工业制成品为常速降税商品。其中,在 1993 年关税低于 20% 的产品将于 2003 年将关税降到 0% ~ 5% ;关税高于 20% 的产品分两个阶段实施减税 :在 2001 年将关税降至 20% 以下,2008 年降到 0% ~ 5%。1994 年 9 月新修订的要求为 :关税在 20% 或 20% 以下的产品必须在 2000 年 1 月 1 日前降到 0% ~ 5% ;关税在 20% 以上的产品必须在 1998 年 1 月 1 日前降到 20% ,2000 年 1 月 1 日前再将关税从 20% 降到 0% ~ 5%。

表 5.6 按税号划分的东盟国家相关部门常速降税商品数量

HS	产业部门	文莱	印尼	马来 西亚	菲律 宾	新加 坡	泰国	总计
1 - 5	活动物	255	219	49	58	239	119	939
6 - 14	蔬菜	309	247	93	92	315	72	1128
15	动植物油	15	20	24	27	17	30	133
16 - 24	加工后食品	247	352	398	117	205	269	1588
25 - 27	矿产品	169	192	163	117	149	204	994
38 - 38	化工产品	369	326	460	284	295	375	2109
39 - 40	塑料	0	21	0	63	0	320	404
41 - 43	皮革	18	16	19	39	18	14	124
44 - 46	原木与木制品	90	108	1431	80	96	97	1902
47 - 49	纸浆与纸	147	160	304	113	135	239	1098
50 - 63	纺织品和服装	5	0	0	400	0	0	405
64 - 67	鞋	59	110	91	35	59	112	466
68 - 70	石料/水泥/陶瓷	54	83	68	58	53	85	401
71	宝石	1	17	0	4	0	0	22
72 - 83	金属与产品	586	999	1150	675	623	1217	5250

续表

HS	产业部门	文莱	印尼	马来 西亚	菲律 宾	新加 坡	泰国	总计
84 - 85	机电设备	723	1032	704	784	750	1143	5136
86 - 89	汽车	185	121	237	96	124	264	1027
90 - 92	光学、精密仪器	215	298	270	243	227	387	1640
93	兵器	0	0	21	2	17	33	73
94 - 96	杂项制品	153	202	210	138	127	155	985
97 - 98	古玩、工艺品	18	16	18	7	24	11	94
	总计	3618	4539	5710	3432	3473	5146	25918

资料来源 : www.aseansec.org/10136.htm

另外 ,CEPT 规定 ,无论常速降税商品或是快速降税商品 ,只要成员国认为降低进口关税将会对自身经济造成严重损害 ,就可以将该商品列为“例外商品” ,表 5.7 显示出按税号划分的东盟国家相关部门暂时例外商品数量。

表 5.7 按税号划分的东盟国家相关部门暂时例外商品数量

HS	部门	文莱	印尼	马来 西亚	菲律 宾	新加 坡	泰国	总计
1 - 5	活动物	0	33	4	8	0	6	51
6 - 14	蔬菜	0	64	3	16	0	2	85
15	动植物油	0	12	0	16	0	9	37
16 - 24	加工后食品	0	84	11	64	0	11	170
25 - 27	矿产品	9	8	43	43	0	0	103
38 - 38	化工产品	59	495	52	29	0	0	635
39 - 40	塑料	36	355	71	12	0	0	474
41 - 43	皮革	0	74	0	26	0	0	100
44 - 46	原木与木制品	0	196	4	15	0	0	215
47 - 49	纸浆与纸	0	40	104	63	0	0	207
50 - 63	纺织品与服装	0	27	4	268	0	0	299
64 - 67	鞋	0	1	0	23	0	0	24
68 - 70	石料/水泥/陶瓷	0	12	27	30	0	0	69
71	宝石	0	0	0	9	0	0	9
72 - 83	金属与产品	0	57	112	0	0	3	172
84 - 85	机电设备	72	48	43	17	0	34	214
86 - 89	汽车	0	129	143	54	0	57	383

续表

HS	部门	文莱	印尼	马来 西亚	菲律 宾	新加 坡	泰国	总计
90 - 92	光学、精密仪器	60	8	0	0	1	0	69
93	兵器	0	0	0	0	0	0	0
94 - 96	杂项制品	0	5	0	1	0	0	6
97 - 98	古玩、工艺品	0	0	0	0	0	0	0
	总计	236	1648	621	694	1	122	3322

资料来源: www.aseansec.org/10136.htm。

CEPT 中的“例外商品”包括部分农产品、农产品原料、活动物、动物产品、部分植物产品、调制食用油、动植物蜡、食品、饮料、酒类及醋、烟等。此外,基于维护国家安全、公众道德规范、人类和动植物生命的目的,有关物品以及有艺术、历史、考古价值的物品也属例外范围。“例外商品”可以在 2000 年以前保持其进口关税税率,2000 年重新审定是否要继续对其实施保护。

无论何种商品,CEPT 的减税计划原则上必须经由东盟自由贸易区理事会(AFTA Council)核准。根据原产地规则,所谓东盟产品,其价值的 40% 以上需源于东盟国家,否则不能适用 CEPT 关税。

表 5.8 东盟各国 CEPT 平均税率削减指标

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
文莱	2.46	2.29	1.91	1.74	1.39	1.39	1.39	1.39
印尼	11.63	10.61	8.84	7.91	5.81	5.70	5.00	4.25
马来西亚	5.93	5.14	4.42	3.67	2.90	2.83	2.83	2.83
菲律宾	9.17	8.33	7.16	6.53	5.42	4.90	4.89	3.73
新加坡	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
泰国	14.10	12.69	10.15	9.28	7.00	6.99	5.76	4.63
东盟	7.76	7.00	5.79	5.19	3.97	3.88	3.47	2.95

资料来源:转引自庄礼伟:《CEPT 与东盟自由贸易区进程》,载于《东南亚研究》,1998 年第 1 期。

经过多年努力,原东盟 6 国已将 44000 多个类别的产品进口关税

平均削减了 3.2% ,并计划到 2010 年将全部进口关税进一步削减到零。其他 4 个新成员国柬埔寨、老挝、缅甸和越南 ,则将 12000 个类别产品的进口关税平均削减 7.45% ,计划到 2015 年将进口关税降到零。从 2000 年开始 ,东盟主要国家已将 90% 以上的产品关税降到 0% ~ 5%。

(二)数量限制和其他非关税壁垒

除关税措施以外 ,CEPT 还对数量限制和非关税壁垒作出了原则规定。东盟成员国须消除对 CEPT 计划内的产品数量限制 ,即取消通过配额、许可证或是其他同样有效的措施(包括行政上的措施和要求)阻止或限制其他成员国的贸易 ,同时也享受对这些产品适用的特许优惠。成员国须在 5 年内逐步取消其他的非关税壁垒(NIMs) ,在此期限内也可享受对这些产品适用的特许优惠。东盟成员中 ,实施非关税措施的情况比较复杂。有些成员国 ,比如新加坡 ,一般不使用非关税措施 ,另外多数成员国 ,由于不同程度的市场保护 ,实施非关税壁垒的种类和手段各具特点。

文莱由于自身产业结构的影响 ,出口石油和肥料等产品 ,其他大部分需求严重依赖进口 ,自身没有多少生产企业 ,因此在进口产品方面仅保留了必要的保障卫生、安全、防务、环境、宗教或履行国际协定中的国际义务 ,其他方面没有任何限制措施。印度尼西亚在乌拉圭回合谈判中 ,已经承诺在 2004 年之前取消 98 种非关税壁垒。到 1996 年 4 月 ,印尼已取消了 75 种非关税壁垒 ,占其在乌拉圭回合中所作承诺的 77%。1996 年 6 月 ,又取消了承诺的另外 8 种非关税壁垒 ,此外 ,还取消了另一项不曾承诺的 NIMs。马来西亚的非关税措施中 ,绝对禁止进口的产品种类共 12 种 ,凭进口许可证进口的有 52 种。菲律宾则出于粮食安全原因对大米进口进行数量限制 ,由于国际收支原因 ,对 GATT 允许的产品采取进口许可证规定。新加坡一般不使用非关税措施 ,NIMs 仅涉及到健康、安全、环境等方面产品的进口 ,按照国际条约履行义务。泰国对有些农产品进口实行许可证管理 ,1995 年开始把用非关税管理的 23 种农产品改为关税管理。越南政府从 1998 年起规定 ,对国防、安全、人类、动植物的生命、环境、公共道德、文化、国家艺术珍品、历史或考古

价值等方面产生副作用的商品进出口将实行 NTMs 的限制 ;大米出口受配额限制 ;冲击国内幼稚产业的商品进口将受到许可证限制。

与多数发展中国家一样 ,东盟成员国的非关税措施情况不仅比较复杂。而且同与发达国家相比 ,NTMs 种类和手段更多 ,因此 ,在实现区域贸易自由化的过程中 ,根据 CEPT 和与 WTO 相一致的原则 ,逐步调整现行非关税措施尚需时日。

(三)制度安排

从本质上看 ,CEPT 是一个框架协议 ,不具备法律约束力。为确保实现东盟自由贸易区的既定目标 ,CEPT 特别强调建立一个部长级委员会 ,该委员会由各成员国各提名一人 ,加上东盟秘书处的秘书长组成。东盟秘书处应提供支持 ,帮助该部长级委员会监督、协调和评价 CEPT 的实施。在行使其职能的过程中 ,该部长级委员会应得到东盟高级经济官员会议(SEOM)的支持。

同时 ,东盟成员国须提供适当的机会 ,对由其他成员国提出的关于任何涉及 CEPT 实施事项的请求进行协商。如果找不到满意的解决办法 ,部长级委员会可向东盟经济部长会议(AEM)寻求指导。如果成员国认为任何其他成员国没有履行其在 CEPT 中的义务 ,从而导致破坏或削弱该国本可获得的利益 ,则可以向其他的成员国请求或提议进行协商 ,而后者应当对这些请求或提议给予考虑。事实上 ,对于分歧的解决 ,CEPT 是本着友善协商的宗旨处理的 ,即使是将分歧提交部长级委员会或东盟经济部长会议 ,CEPT 也没有最终能够发挥法律效力的解决办法。

三、《东盟服务业框架协议》与服务业自由化

(一)东盟服务贸易自由化的原则与宗旨

作为区域性的贸易安排 ,东盟签订的《东盟服务业框架协议》在一定程度上是对各成员国在边境和非边境合作领域采取措施 ,实现贸易自由化的进一步补充和完善。其宗旨是 :东盟内部的经济合作将维护一个服务贸易的自由贸易框架 ,该框架将致力于扩大东盟成员国之间的服务贸易。同时 ,东盟成员国在实现经济发展的过程中将推动私人

部门的发展,以提高各国服务产业部门的效率和竞争力。在《东盟服务业框架协议》中,各国重申了对《服务贸易总协定》(GATS)规章和原则的承诺,因此,东盟成员国实现服务贸易自由化所遵循的原则与 GATS 是一致的。

(二)《东盟服务业框架协议》的主要内容

1995 年 9 月举行的东盟第 27 届经济部长会议原则上达成共识,决定循序渐进地开放服务业市场,包括金融与银行、旅游、运输、通讯和建筑业等。1995 年 12 月举行的东盟第 5 次首脑会议发表的《东盟服务业框架协议》宣布:从 1996 年 1 月 1 日开始,成员国应针对服务业市场准入等问题进行谈判。谈判工作应着重在金融服务、海事工程、电信、航空交通、旅游、建筑和专业服务等部门。《东盟服务业框架协议》通过建立服务业自由贸易区加强东盟的经济整合,从而补充了 AFTA 下的商品自由贸易区的内容。其目的是:取消服务业市场的壁垒,加强成员国在服务业方面的合作,通过扩大 WTO《服务贸易总协定》(GATS)的深度和广度来提高东盟各成员国之间的服务贸易自由化水平,提高服务业的效率和竞争力。

1997 年 12 月在马来西亚吉隆坡举行的东盟经济部长会议签署了《东盟服务业框架协议第一阶段实施草案》,该草案承诺东盟成员国从 1998 年 3 月 31 日起放松一部分服务行业的市场准入,并实行国民待遇。第一阶段主要开放的服务业部门为旅游业(全部东盟国家)、海运(文莱、印度尼西亚、马来西亚和泰国)、空运(文莱、马来西亚和新加坡)、商务服务(菲律宾)和电信(越南)。《第一阶段实施草案》规定第二阶段的谈判从 1998 年开始,在 1998 年底达成最后的一揽子协议。届时将开放 7 个服务部门,即海运、空运、建筑业、金融服务业、电信、旅游和商务服务。

1998 年 12 月东盟签署了《东盟服务框架协议第二阶段实施草案》,该草案及其附件构成《东盟服务业框架协议》的完整部分,主要内容包括:东盟内非 WTO 成员国的成员也享受到与 WTO 成员在 GATS 规范下相同的待遇,草案附件应包括各国的水平承诺、特别承诺时间表和最惠

国待遇的例外表,各成员国应将特别承诺时间表中的服务业优惠待遇扩及所有其他成员国,草案最迟于 1999 年 3 月 31 日实施。至此,东盟对未来区内服务业贸易发展已取得进一步共识。

表 5.9 东盟各国服务业增长率及其占 GDP 的比重

	年均增长率		增加值占 GDP 的比重	
	1980 ~ 1990	1990 ~ 2001	1990	1999
印度尼西亚	7.0	3.6	41	35
马来西亚	4.2	6.7	41	43
缅甸	0.8	7.2	32	38
菲律宾	2.8	4.1	44	52
新加坡	7.6	7.6	65	64
泰国	7.3	3.8	50	49
越南	n. a.	7.2	40	42

资料来源:世界银行:《2000/2001 年世界发展报告》,中国财政经济出版社,2001 年版。

四、东盟经济一体化中的其他问题

在东盟经济一体化进程中,东盟投资区、东盟工业合作计划及电子东盟框架协议草案等方面的内容反映了东盟国家全面加强经济合作,增强地区经济竞争力的初衷。

(一)东盟投资区(AIA)

东盟国家,特别是亚洲“四小龙”,一直是外国直接投资的主要对象。但是,这种情况在 1997 年亚洲金融危机后有所变化。东盟作为一个整体,在吸收国际直接投资的格局中面临更激烈的竞争和挑战(详见表 5.10)。

表 5.10 东盟国家外国直接投资流入额

单位:百万美元

年份 国家	1987 ~ 1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
文莱	1	14	11	2	14	141	317	n. a	n. a	n. a
印尼	999	2004	2109	4346	6194	4673	-356	-2745	-4550	-3278

续表

年份 国家	1987 ~ 1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
老挝	4	36	59	88	128	86	45	n. a	34	30
马来西亚	2387	5006	4342	4178	5078	5106	3727	3895	3788	554
缅甸	96	149	91	115	310	387	314	253	254	208
菲律宾	518	1238	1591	1478	1517	1222	1713	573	1241	1792
新加坡	3674	4686	8550	7206	7884	9710	7218	11803	5407	8609
泰国	1656	1805	1364	2068	2336	3733	338	77	-546	-932
越南	206	1002	1500	2000	2500	2950	1900	1412	1298	1300

注:1987年至1992年数据为平均数。

资料来源:United Nations, World Investment Report 1999, United Nations Publications, 1999.

早在1995年12月,第5届东盟首脑会议就倡议成立“东盟投资区”,但是始终没有具体行动。亚洲金融危机后,针对全球经济形势的变化和地区经济一体化的需要,东盟成员国之间开始启动在投资领域的合作。1998年10月,东盟在马尼拉举行第30届经济部长会议,签署了东盟投资区(the ASEAN Investment Area, AIA)框架协议。该协议适用范围为直接投资,至于投资的限制及股权规定,仍受各国国内投资相关法令约束。

东盟投资区框架协议的目标是在东盟成员国间营造一个更自由、更透明的投资环境,以便大量增加东盟和非东盟国家对东盟的投资流量,联合促进东盟成为一个最具吸引力的投资区,加强和提高东盟经济部门的竞争力,逐步减少和取消阻碍东盟投资流动和投资项目运行的投资管制和限制。同时,在2020年前实现投资的自由流动。

AIA的主要内容是在2010年建成东盟自由投资区(越南的期限为2013年,缅甸和老挝为2015年)。其主要措施是促进资本、熟练劳动力、专业技术人员和技术在成员国间的自由流动,提供更加流畅简便的投资程序,削减投资壁垒,放宽有关投资的法规、条例和政策,对在本地筹资的规定、对收款、支付、利润汇出等的规定等将逐步自由化,营造更开放和透明的投资环境,提高吸引投资的竞争力。东盟希望通过各种

措施使其对外资的吸引力逐步从降低生产成本向开发当地市场转移,而东盟内部市场的统一将降低东盟内市场的开发成本,扩大相对市场容量。外资在一国投资所生产的产品可以直接进入其他东盟国家市场,这就有利于引进规模较大的外资项目,并推动东盟自由投资区的建立与发展。

1998年12月,东盟第6届首脑会议再次重申建立东盟投资区,以促进地区的资本流动。它的目标是到2010年实现对外盟的直接投资给予国民待遇并对其开放所有制造业部门(协议中注明的例外和敏感部门除外)到2020年实现对外国直接投资给予上述待遇。

(二)东盟工业合作计划(AICO)

为加速区域内的贸易自由化、吸引投资、促进零部件与制成品的分工互补以及提升整体国际竞争力,1996年4月,东盟7国经济部长签署了新的东盟工业合作计划协议(ASEAN Industrial Cooperation Scheme, AICO),该计划于1996年11月1日开始实施。新的东盟工业合作计划基于东盟自由贸易区的《共同有效优惠关税》(CEPT),其目的是:促进来源于东盟成员和非东盟成员的投资,增加东盟内部贸易,加大东盟的整合力度,增加东盟的工业生产,改善工业生产的规模和范围,增强产业间的互补性,提高东盟企业的国际竞争力,加强科技基础,提高私人部门的参与率。

新的东盟工业合作计划遵循以下原则:平等互利,以《有效普惠关税协定》为基础,简化和统一申请、批准和行政程序,以私人部门为主导,加强对中小企业的吸引力,促进资源的汇总和共享。

新东盟工业合作计划的实施要求是:每个合作项目至少要有两个国家参加,有关国家最少要有一家公司参加,每个合作项目不仅要涉及参与国家和公司的产品流动,而且要涉及资源的共享或产业互补,参与公司必须是在东盟国家注册和经营,并且至少要有30%的当地股权^①,从事资源共享,产业互补活动,或经参与国批准的工业合作活动,其产

^① 在1998年河内宣言中,东盟各国同意将本项规定豁免实施三年。

品必须符合 CEPT 的原产地规定 ,即必须要有 40% 的原料和配件产自东盟国家。

获得批准的东盟工业合作项目可享受优惠关税待遇 ,即在东盟成员国享受 5% 以下的优惠关税税率 ,参与 AICO 计划国家所制造出的产品视为国内产品 ,可纳入其国内自制率内 ;从其他当事国进口同一申请计划的半成品或原料 ,视同进口国制造的产品 ,可列入进口国自制率计算。目前 ,东盟工业合作计划只对制造业企业使用 ,在未来阶段 AICO 计划将扩展到其他部门。

(三)电子东盟框架协议

信息通讯技术 (Information and Communications Technology ,ICT) 革命和电子商务的发展为经济发展提供了新的契机。东盟认识到 ,抓住这个契机 ,可以获得新的技术 ,使贸易活动和电子交易更加便利 ,提升东盟企业在国际市场上的竞争力。1999 年 11 月 ,东盟第 3 次非正式首脑会议决定在一个新的电子东盟协议下 ,建立一个关于信息通信行业的商品、服务和投资的自由贸易区。2000 年 11 月 ,在新加坡举行的第 4 次东盟非正式首脑会议签署了《电子东盟框架协议》。其主要目标是 :促进为加强东盟信息通信技术部门竞争力的合作 ;促进为缩小东盟成员国内部和东盟成员国之间的数字鸿沟的合作 ;促进在实现电子东盟的过程中公共部门与私人部门的合作 ;促进与信息通讯技术相关的产品、服务贸易和投资的自由化。

根据《电子东盟框架协议》,信息通讯技术 (ICT) 指为制造信息基础产品和服务而需要获取、处理和分布的信息基础设施、硬件和软件系统 ;ICT 产品指《WTO 信息技术协议》(ITA1) 中的产品和经成员国同意附加的相关产品 ;ICT 服务指在《中心产品分类》(CPC) 中列出的与信息通讯相关的服务和经成员国同意附加的相关服务。

《电子东盟框架协议》实施的主要措施是 :加强各成员国信息基础设施的设计和 implement 标准 ,以方便相互间信息基础设施的联系 ,确保相互间的技术可操作性 ;为东盟内电子商务的发展提供便利条件 ,加强电子商务法律法规框架的建设 ,在电子签名框架方面达成共识 ,保证电子交

易、电子支付和电子清算的安全性,保护电子商务中的知识产权和消费者的隐私权,促进与信息通讯技术相关的产品、服务贸易和投资的自由化,促进信息通信技术产品生产的投资和信息通信技术服务的提供,建立东盟电子社区,加强落后国家的能力建设,缩小成员内部和成员间的数字鸿沟,实施电子政府计划,促进在政府提供服务过程中的信息通信技术的使用。

各成员国在进行 ICT 产品、ICT 服务和投资的谈判时,应以《共同有效优惠关税协定》、《东盟服务业框架协议》、《东盟投资区框架协议》为基础。在削减东盟内部 ICT 产品贸易的关税和非关税壁垒时可分三个阶段进行,第一阶段在 2003 年 1 月 1 日生效,第二阶段在 2004 年 1 月 1 日生效,第三阶段在 2005 年 1 月 1 日生效。柬埔寨、老挝、缅甸和越南要在 2008 年 1 月 1 日、2009 年 1 月 1 日、2010 年 1 月 1 日完成上述三个阶段的任务。

第三节 东盟自由贸易区的发展前景

东盟经济一体化的发展历经了较长时期,虽然取得了一定进展,但是也颇多坎坷。与其他许多区域经济一体化组织一样,东盟国家之间既有共同的利益驱使它们加速实现一体化,同时也存在诸多矛盾,妨碍了区域经济合作的发展。

一、东盟经济一体化进展的制约因素

1. 东盟成员国之间经济差距明显

由于历史的原因,东盟各国在工业化道路上的进展快慢不一,社会经济发展程度不同(详见表 5.11)。原东盟 6 国中,新加坡的工业化程度最高,马来西亚次之,印尼最为落后。工业化程度、社会经济发展水平以及竞争能力的差异使得东盟在一体化应达到的广度和深度等问题上存在较大分歧,影响了彼此间的合作。

表 5.11 东盟各国主要经济发展指标

	GNP(十亿美元)	人均 GNP(美元)	GDP(百万美元)	制造业占 GDP 比重	经常项目余额(百万美元)	国际储备总额(百万美元)
印尼	119.5	580	140964	25	4096	26445
马来西亚	77.3	3400	74634	35	- 4792	30588
缅甸	n. a.	n. a.	n. a.	6	- 602	265
菲律宾	78.0	1020	75350	21	1287	13230
新加坡	95.4	29610	84945	26	17614	76843
泰国	121.0	1960	123887	32	14048	34063
越南	28.2	370	28567	n. a.	- 1271	2002

资料来源 :世界银行 :《2000/2001 年世界发展报告》,中国财政经济出版社 , 2001 年版。

东盟扩大后 ,各成员国之间的经济差距更加明显。按照世界银行划分经济体的主要标准——人均国民生产总值来看^① ,目前东盟国家可以划分为四个层次 :新加坡 1997 年人均 GDP 为 32810 美元 ,文莱为 17377 美元 ,属于高收入国家 ;马来西亚人均 GDP 为 4530 美元 ,属于中高收入国家 ;泰国、菲律宾、和印度尼西亚的人均 GDP 分别为 2740 美元、1200 美元、1100 美元 ,属于中低收入国家 ;老挝、柬埔寨、缅甸和越南属于低收入国家(老挝的人均 GDP 为 400 美元 ,柬埔寨为 300 美元 ,越南为 310 美元 ,缅甸由于多重汇率体系造成美元 GDP 经常波动)^②。为了照顾像越南、老挝、缅甸、柬埔寨等经济发展水平相对较低的成员国利益 ,不得不将他们达到自由贸易区标准的时间向后推延。

2. 东盟内部贸易水平较低

① 1999 年 ,世界银行以人均 GDP 为标准划分国家的经济发展层次 :人均 GDP 小于或等于 785 美元的国家属于低收入国家 ;人均 GDP 在 785 美元至 9656 美元之间的国家属于中等收入国家 ,其中低收入与中高收入国家以人均 GDP 3125 美元为分界线 ;高收入国家的人均 GDP 要大于或等于 9656 美元。

② 数据来源 :世界银行《世界发展指标》,1999 年。

在世界主要经济集团中,由发达国家组成或有发达国家参与的经济集团其内部贸易占贸易总额的比重都比较高,均为50%以上。而东盟内部贸易所占的比重只有20%,而且大部分集中在新加坡和马来西亚之间。在东亚地区,20世纪60年代日本经济起飞后,迅速崛起一批新兴工业化经济体,80年代后期,东盟也逐步加入到这一行列中来。东亚的内部贸易在经济高速发展的背景下迅速增长,而东盟作为东亚地区唯一具有经济集团性质的区域组织,却没有相应水平的内部经济贸易合作。这一情况使东盟在面临国际经济集团化浪潮冲击时,没有更大的缓冲余地。

3. 经济结构趋同造成竞争加剧

东盟成员国的经济结构类似,资源禀赋结构雷同,除新加坡外,其他国家基本上还是农业国。农业结构均以种植业为主,除粮食外,其他许多农产品是相互竞争的。在工业方面,除新加坡外,其他成员国的工业化程度较低,各国的工业化目标大致相同,工业结构也大致相似,均以轻工业和电子工业、装配业为主,机器制造业薄弱,彼此可通有无的工业产品并不多。在天然资源方面,除石油和天然气外,也是大同小异。东盟各国经济都属于出口导向型经济,出口商品结构也大致相同,以橡胶、石油及石油产品、纺织品和电子电器为主。

相似的经济结构造成东盟国家之间产业关系松散,竞争性大于互补性,经济竞争和利益冲突比较尖锐,在一定程度上也造成相互间发展经济关系,特别是扩大贸易与投资规模的障碍较多。另外,新加入东盟的越南、老挝、缅甸和柬埔寨四国目前都实行对外开放政策,它们丰富的劳动力、低廉的工资比泰国、马来西亚等国更适合外向型、劳动密集型和资本密集型产业,对外国投资也更有吸引力。这将进一步加剧东盟各国的经济竞争。

4. 东盟经济对外依赖程度较高

东盟国家的对外经济关系重点放在东盟地区之外,对外国资金、市场和技术的依赖程度较高。制造业生产中的机器设备、中间产品、零配件、生产技术等在很大程度上依赖进口,许多生产企业只是从事产品的

装配、包装。在地区结构上,进口市场以日本最为重要,出口市场以美国 and 西欧为主。发展经济所需资本主要来自亚洲“四小龙”和日本。这些国家的外贸依存度均高于发展中国家的平均水平,比如1998年新加坡为149.6%、马来西亚为106.7%,东盟其他国家均在41%以上(见表5.12)。

表 5.12 东亚国家和地区外贸依存度指标及排名

国家	1998 年		1997 年		1996 年	
	指标(%)	排名	指标(%)	排名	指标(%)	排名
新加坡	149.58	1	161.49	1	154.20	1
中国香港	128.96	2	134.70	2	143.70	2
马来西亚	106.68	3	102.38	3	101.46	3
菲律宾	60.22	10	56.24	10	41.86	11
泰国	54.12	12	50.02	12	48.78	8
印度尼西亚	48.96	13	27.60	32	25.93	29
中国台湾	47.54	14	48.75	13	47.62	9
韩国	45.28	16	37.88	18	31.65	22

注 外贸依存度 = (出口 + 进口) / (GDP * 2)。

资料来源 国际管理开发学院(IMD),《世界竞争力年报》,1998 ~ 2000。

由于这些国家均属于外向型经济,所以对外部环境的变化很敏感。亚洲金融危机及其引起的经济严重衰退表明,东盟经济的对外依赖程度较强,相互间经济联系及合作关系极为松散,不仅没有联合起来的力量控制危机,而且也没有联合起来的力量恢复经济,危机的控制与经济复苏都要依赖外部的支持。金融危机从客观上增强了东盟对日、美等西方国家的依赖性,东盟国家恢复经济所需的资金和技术大部分来自西方国家。但是,日本由于经济萧条大大减少了对东盟地区的投资与贷款,从而减缓了东盟地区经济复苏的步伐;美国作为主要援助国,在金融危机后采取经济援助与政治渗透以及外交安全领域的施压等相结合的手段,控制资金与技术向该地区的输入。东盟各国在资金、市场和技术上过分依靠西方发达国家,经济发展就会受到这些发达国家的牵制,从而阻碍经济一体化进程的发展。

5. 东盟内部组织机制的局限性

长期以来,东盟形成了一套具有东南亚特色的决策方式,即“东盟所有成员国,不论大小和国力强弱,在东盟事务的决策过程中绝对平等,使东盟成为一个以相互平等协商为基础的共同利益集团”。这就决定了东盟在成立初期没有像其他区域性组织一样建立起强制性的组织机制,而是采取了松散灵活的决策方式。在决策过程中实行全体一致的决策原则和不干涉内政的组织原则,而不是少数服从多数的原则。

对待成员国之间的矛盾、纷争,东盟本身并无组织机构对其进行仲裁、处理,而是依靠成员国领导人之间的个人情感或“首脑外交”维护内部团结,解决相互间矛盾,这一方式被称为“东盟方式”(ASEAN Way)。它为东盟建立发展初期和东盟作为发展中国家的地区性组织的存在与发展起到了很大作用。但是,由于这一方式是依靠“人际关系”来实行,一旦各国领导层发生更迭,势必会使东盟各国领导层间的沟通难度增大,从而使东盟团结趋于脆弱。另外,随着组织规模的扩大,东盟在重大问题上达成一致的可能性将有所减少,由于全体一致和不干涉内政的原则,没有强制性机制,这就减低了东盟协调一致的能力,削弱了区域组织的凝聚力,影响东盟进一步发展。这种组织机制的弱点在亚洲金融危机中暴露得比较充分。

二、东盟经济一体化的促进因素

1. 东亚地区良好的经济环境

东盟处于东亚经济增长中心区域之内,东亚的整体经济环境将带动东盟经济一体化的发展。目前,东亚地区是世界经济增长中心之一,亚洲金融危机并没有打断资本和技术转移的进程。东亚各国正在加紧金融改革,重视制度建设,创造更健康、更有序的贸易、投资环境。东盟整体投资环境比大多数其他发展中国家要好,对外资具有较强的吸引力。亚洲金融危机过后,东盟国家的宏观经济环境不仅得以逐步恢复,而且还有意识地加强在整个区域范围内的经济合作,2000年,东盟和中、日、韩决定建立由双边货币互换和重新购买协议组成的地区货币自助和相互支援体系,这将为吸引外资营造良好的宏观环境,对东盟经济

一体化的发展是有利的。

2. “大东盟”的形成和发展

1967年东盟形成时只有5个成员,即印度尼西亚、马来西亚、新加坡、菲律宾和泰国。1984年文莱加入,东盟完成第一阶段的扩大任务。1995年越南成为东盟成员,1997年老挝和缅甸被吸纳进东盟,1999年柬埔寨成为第10个东盟成员国,至此东盟完成第二个阶段的扩大,“大东盟”正式形成。“大东盟”不仅是东盟扩大的结果,而且是东盟实现“一个东南亚”夙愿的标志。

加强经济合作是“大东盟”成员间合作的主导方向之一。越南、老挝、缅甸和柬埔寨加入东盟的一个重要因素是基于经济上的考虑,他们希望得到工业化程度较高的原始东盟成员国的丰裕资本和先进技术,而原始东盟成员看重的则是这些国家丰富的自然资源、廉价的劳动力和极具潜力的巨大市场。“大东盟”的成立为东盟新老成员充分发挥经济互补性优势创造了条件,使成员间的经济合作能更好地开展起来。随着新成员陆续加入东盟自由贸易区,东盟经济圈便告形成。东盟在亚太地区乃至世界经济舞台上的抗衡能力将显著增强。“大东盟”各成员将从地区经济合作中获取各自的利益,这又将促使他们为谋求地区整体经济利益,加速东盟自由贸易区的运作而努力。

3. 缩小成员间差距的进一步尝试

东盟各国经济发展水平差距较大,因而难以制定区域内统一的政策措施。目前,东盟已经认识到提升整体经济发展水平的重要性,认识到只有当各成员国经济达到类似欧盟各国那样较为平均的发达程度时,才能更快推动区域经济一体化的进程。近年来,东盟着重在消除贫困及帮助落后国家发展经济技术以及人力资源培训等方面做了大量的工作。2001年7月召开的东盟第34届外长会议通过了一项旨在推动四个新成员国经济和社会发展,缩小东盟各国间的发展差距,加速东盟一体化进程的《河内宣言》;发表的联合声明敦促各国加快履行1998年第6次东盟首脑会议通过的《河内行动纲领》以及《东盟2020年远景》提出的缩小发展差距的各项决议;同时呼吁国际社会积极支持东盟的

一体化的努力,通过各项次区域合作计划,促进本地区的发展。东盟各国一致同意加大对落后成员国的援助力度,在基础设施、信息及通信技术、人力资源开发和地区经济合作等四个方面予以重点扶持;东盟还有计划地进行了湄公河流域开发。2001年9月东盟第35届经济部长会议同意从2002年1月1日起,对柬埔寨、老挝、缅甸和越南等四个新成员国向东盟老成员国出口实行优惠机制,税率低于现行税率,以缩小东盟各国之间以及东盟与世界其他地区之间的发展差距。据估计,由于采取新的优惠机制,这四个新成员国每年将从中获利4亿美元。

4. 小区域经济合作的兴起

小区域经济合作是20世纪90年代以来东盟经济合作的新形式。1992年初举行的东盟第4次首脑会议,在《加强东盟经济合作框架协议》中提出:“成员国之间或者是东盟成员国和非东盟国家之间的小地区经济合作安排,能够作为对东盟总的经济合作的补充。”东盟小范围区域经济合作的代表是90年代初新加坡、马来西亚的柔佛州和印度尼西亚廖内群岛组成的“新柔廖增长三角”或“东盟南部增长三角”;1993年7月,印度尼西亚、马来西亚和泰国建立的“东盟北部增长三角”;1994年3月,文莱、印度尼西亚、马来西亚和菲律宾4国组成的“东盟东部经济增长区”;泰国、老挝、缅甸、中国云南省组成的“黄金四角”经济合作区;以及贯穿印支地区、东盟国家整体参与的“大湄公河”经济合作计划等^①。

由于东盟地区的小区域经济合作均为中央或地方政府倡议成立的,成立后都得到了中央和地方政府的大力支持。这些支持使得小区域经济合作在加速经济增长方面扮演了重要的角色。另一方面,小区域经济合作的特点之一是开放性或外向性,在政策措施方面比其他地区的经济合作组织更开放,为许多国家和地区向外转移资金和技术提供了方便。因此,小区域经济合作得到了国际组织(如亚洲开发银行)

^① 陆建人主编:《东盟的今天与明天——东盟的发展趋势及其在亚太的地位》,经济管理出版社,1999年版。

和其他国家和地区的支持,对东盟经济一体化进程也起到了一定的促进作用。

5. 东盟与中、日、韩的经济合作

亚洲金融危机暴露了东盟成员国经济的缺点和脆弱性。危机过后,东盟在加强内部经济结构调整,加速经济复苏的同时,也寻求在亚洲范围内更广范的合作。东盟经济只有依托在东亚这个大经济圈上,才能有更多的发展空间。

中、日、韩三国已经表示了与东盟国家加强合作的意愿。东盟与中、日、韩已达成了换汇协定,以共同抵御未来金融风波的冲击。2000年,“10+3”经济部长会议确定了“10+3”合作中优先发展的三大领域,即,加强贸易、投资和技术转让,鼓励信息技术和电子商务方面的技术合作,加强中小企业和配套工业。2000年在第4届“10+3”非正式峰会上,时任日本首相的森喜朗宣布日本要拿出150亿美元,发展“森喜朗E行动计划”,优先资助东盟国家发展高科技资讯产业以及新经济产业。韩国总统金大中也宣布,韩国要拨出16470万美元援助东盟。中国总理朱镕基与东盟领导人签署了在10年内建立中国—东盟自由贸易区的协定。中国—东盟自由贸易区建成后,将形成一个拥有17亿消费者、近2万亿美元国内生产总值、1.2万亿美元贸易总量的自由贸易区。

除了发展与东亚国家的经济合作外,东盟也加强了同澳大利亚和新西兰的经济关系。在2000年10月泰国清迈举行的东盟—澳新经济部长协商会议上,各国经济部长认识到了促进东盟与澳新联系的好处,并同意向“密切经济伙伴关系”的方向努力。目前,澳大利亚和新西兰与东盟的“紧密经济伙伴关系”包括了农业、市场开放、交通、海关等方面的合作。

三、东盟自由贸易区谈判的新进展

1. 货物贸易谈判

2000年10月,东盟AFTA委员会第14次会议在泰国清迈召开。会议通过了《关于实施CEPT计划暂时例外项目的草案》。因实际经济

原因而无法达到减低关税目标的东盟成员国,今后能够申请暂缓减税的特权,前提是这些成员必须承诺 2002 年实现东盟自由贸易区的目标。任何因此而引发的纷争必须在半年内解决。在新机制下,如果降低某个产品的关税将为成员国带来“实际问题”,成员国可以提出申请暂缓落实原定计划。这项方案仅限于 CEPT 暂免名单上最后加入的 600 多个产品。新规程根据关税与贸易总协定(GATT)的原则拟定,与总协定不同的是,申请延期减税的成员国可以通过非关税的赔偿方式,以最惠国的方式补偿其他成员国。会议同意,该草案于同年 11 月在东盟经济部长会议上正式签署。

2001 年 7 月,第二轮 CEPT 计划第一次研讨会在菲律宾召开,之后一系列的研讨会在东盟的商务中心举行。研讨会的主要目标是对企业界宣扬东盟自由贸易区的 CEPT 计划,以便他们能够从 CEPT 计划中受益,进而促进东盟内的贸易和投资。

2001 年 9 月,东盟 AFTA 委员会第 15 次会议在河内召开。各国部长同意实施《东盟优惠关税一体化体系》(the ASEAN Integration System of Preferences, AISP)。从 2002 年 1 月 1 日起,原始东盟 6 国将对新成员国的出口给予更多的关税优惠。该计划基于双边和自愿的原则,由原始东盟 6 国在新成员国提交的商品目录中决定给予关税优惠的商品种类。AISP 计划是东盟加速新成员国整合到区域商品贸易市场努力的一部分,有利于缩小东盟成员国之间的经济差异。各国部长同时强调在 2003 年 1 月 1 日开始取消 ICT 产品的关税。

2002 年 9 月 11 日,东盟 AFTA 委员会第 16 次会议在文莱举行。会议回顾了 2001 年河内会议以来 CEPT 的执行情况。目前文莱、马来西亚和新加坡已取消了 CEPT 计划中 60% 产品的进口关税,委员会希望其他原始成员国能够在 2003 年 1 月 1 日达成上述目标,越南于 2003 年、老挝和缅甸于 2005 年、柬埔寨于 2007 年将其 CEPT 计划中 80% 的产品关税降到 0%~5% 的水平。会议同时回顾了 2002 年 1 月 1 日以来 AISP 的实施情况。柬埔寨、老挝、缅甸和越南约 1117 关税项目符合文莱、印度尼西亚、马来西亚和泰国的关税优惠政策。会议希望优惠给

予国能够将更多的产品列于该计划中。

2. 投资制度安排谈判

2000 年 10 月 4 日,东盟投资区第 3 次部长会议在越南召开。各成员国就农业、渔业、林业和矿产业提出了各自的暂时例外项目和敏感项目。为了实施 AIA 协议中的便利化、自由化计划,东盟各国制定了单边行动计划。会议还签署了一项旨在促进和扩大 AIA 协议的草案。

2001 年 9 月 14 日,东盟投资区第 4 次部长会议在河内召开。为了大量吸引外国直接投资,东盟投资区委员会同意向非东盟成员国的投资者提早全面开放制造业、农业、林业、渔业及矿业(除一些例外项目和敏感项目)。原始东盟 6 国在 2010 年以前取消对非东盟投资者在上述产业的投资例外限制,新成员国在 2015 年以前取消对非东盟成员的例外限制。会议同时签署了《加强东盟投资区框架协议的草案》,草案将原始东盟 6 国制造业暂时例外项目的截止日期由 2010 年提前到 2003 年,新成员国不迟于 2010 年 1 月 1 日。面对经济下滑,东盟采取行动,通过各种方式加强本身的竞争力和吸引力。东盟投资区委员会也同意委托国际咨询公司进行一项关于东盟竞争力的研究调查,以便找出东南亚与其他地区相比较的竞争优势,提高吸引外资的能力。

2002 年 9 月 11 日,东盟投资区委员会第 5 次会议在文莱召开,委员会对 AIA 的执行情况比较满意。尽管全球经济放缓,FDI 大幅下降,但 2001 年对东盟的直接投资比 2000 上升了 13.4%。会议强调继续改善东盟的投资吸引力,加快 AIA 进程。从 2003 年开始重新审核敏感项目和例外项目,重新审核各成员国在各自单边行动计划中的承诺,促进在 AIA 进程中与私人部门的对话和磋商,继续加强信息,特别是 FDI 信息的透明度。

3. 服务业自由化谈判

在东盟第 32 届经济部长会议上,各国部长敦促应继续讨论将服务业承诺扩大到所有服务业部门和所有供给模式的问题。2001 年 9 月,在东盟第 33 届经济部长会议上,第二轮服务业谈判达成一系列承诺,各国部长通过了实施这些承诺的草案。该草案将进一步取消成员国间

的服务贸易限制,并通过扩大 WTO《服务贸易总协定》中自由化的深度和范围,来实现东盟内的服务贸易自由化。各国部长同意在 2002 年至 2004 年完成包括所有服务业部门和所有供给形式的第三轮谈判。

2002 年 9 月,第 34 届东盟经济部长会议在文莱召开,各国经济部长通过了一系列的条款,以便在服务业自由化过程中运用“10-X”原则,这些条款允许两个或多个国家率先实现服务业自由化,其他国家在准备好后便可加入。为了保证条款的有效实施,在必要时可对《东盟服务业框架协议》作出修改。

4. 其他方面的经济合作

在经济全球化、区域化发展的大背景下,东盟各国为了谋求更大的发展空间,除了加强在贸易、投资、服务业上的合作之外,也在尝试其他领域的经济合作,东盟已经不是简单意义上的自由贸易区,而是一个基于更广泛经济合作的经济联盟。其他领域的经济合作主要包括金融领域、运输、通讯和能源合作等方面。

亚洲金融危机使东盟各国认识到加强东亚的金融合作以抵御金融冲击、创造稳定的金融环境的重要性,所以东盟在加强与中、日、韩三国的金融合作上加快了步伐。到 2002 年 5 月为止,“10+3”内部已经有 8 个双边货币互换协议(日韩、日泰、日菲、日马、中泰、中日、中韩和中马),总金额约 200 亿美元。韩马、韩菲、中韩已达成有关双边货币互换的协议,中韩、韩泰间也在进行高层次的双边货币互换协议谈判,另外印日、日新、中马和中菲间的双边货币互换协议已经开始启动。为了监控资本流动,进行短期资本流动的审慎管理,建立早期预警系统,文莱、印尼、日本、韩国、菲律宾、泰国和越南 7 国同意进行双边短期资本流动数据互换。

东盟在运输方面的合作主要侧重于政策研究和能力建设,以便实施《河内行动计划》中的运输行动议程和《1999~2004 年后续运输行动计划》。在 2001 年 11 月的第 7 届东盟首脑会议上,各国领导人讨论了放开泛东盟领空和地区高速公路网络、放开东盟电力网络和跨东盟天然气网络、如何最终确定东盟多形式运输和跨国运输便利化协议以及

东盟货物运输便利化协议草案等一系列问题。

2001年7月,在吉隆坡举行的第1届东盟电信部长会议上,各国部长签署了《东盟电信和信息技术合作部长谅解协议》,在信息基础设施、能力建设、缩小数字鸿沟、贸易和投资自由化和正确使用互联网等方面成立了工作组。各国部长已经采取措施以实施《河内行动计划》中关于2002~2004年电信议程部分,电信部门已被委以重任来领导和负责《电子东盟框架协议》下的特殊电子东盟要素的传递工作。

在能源合作方面,2001年1月,第19届东盟能源部长会议在文莱召开,各国部长再次强调加强跨东盟电力、煤气、能源网一体化建设的重要性,以便为东盟各国提供可持续的能源供给、能源安全和能源贸易。各国部长同意继续放开能源市场以保证能源价格是可以承受的,同时吸引对能源基础设施的投资。东盟在加强内部能源合作的同时,也加强了同外部的能源合作。2002年3月,欧盟—东盟能源机构成立,该机构为期5年,合作内容涉及能源的5个子部门:电力、天然气、洁煤技术、能源有效性和可再生能源。

此外,东盟还进行了农业、林业、知识产权、中小企业、标准统一和反恐等方面的合作。

四、东盟自由贸易区的前景分析

东盟自由贸易区的直接目标是形成有一定协调能力的内部统一市场,根本目的是保证地区经济环境的稳定和一定程度的可预测性。但是,在实现自由贸易区的目标后,东盟向更高层次经济一体化组织迈进的条件还不成熟。

1. 计划包含内容较多

从1998年宣布的《河内行动计划》所涵盖的范围看,它包括宏观经济政策、金融资本市场、自由贸易区、东盟投资区、服务贸易、农业与粮食安全、产业合作、中小企业发展、知识产权、基础设施、对外经济关系协调等诸多领域,在表面上几乎囊括了经济一体化的全部内容。但是,从以往经济合作的经验以及东盟自身的实际条件来看,要想实现行动计划的各项要求并非易事。

2. 有些条款依然需要明确

从行动计划的内容看,东盟各国在货币、汇率、金融资本市场等关键领域的合作很含糊,只是表明了今后的合作发展方向。加上各成员国社会经济发展水平的巨大差异,在这些领域加快合作的想法并不现实。因此,东盟经济一体化的程度和水平都将是较低的,或者说成为非严格意义上的一体化的可能性最大。

3. 宏观政策需要协调

从内部机制看,东盟的决策原则是“协商一致”即全体成员都要同意,或“Y-X”,即同意者在相互范围内实施,不同意者可不参与,实际上就是不干涉邻国内政的原则。这一原则在市场大幅度开放时将会遇到严重挑战,因为宏观政策协调的范围应与市场范围一致,否则,要么是统一开放的市场打破政策的差距,要么是政策的差异破坏了市场的统一,两者的异步是难以构成统一市场的^①。

总之,东盟1998年底宣布的《河内行动计划》虽然开始包括宏观经济政策协调、货币、汇率等直接涉及主权的合作领域,但除了关税之外,并没有其他更多的导致主权让渡的实质性内容,而且由于APEC贸易自由化进程和AFTA的影响,东盟形成关税同盟的实际意义也不大。因此,目前东盟的经济一体化仍将基本停留在自由贸易区阶段,在AFTA的目标实现后,立即向更高层次的共同市场阶段跃进的条件还不成熟。

^① 陆建人主编:《东盟的今天与明天——东盟的发展趋势及其在亚太的地位》,经济管理出版社,1999年版。

第六章 中国—东盟自由贸易区的发展与前景

近年来,中国与东盟国家的政治、经济关系取得了重要发展,双方高层往来频繁,各层次对话活跃,政治互信不断加强,经贸合作发展迅速。这些均为双方进一步开拓经贸合作的新途径奠定了坚实的基础。2001年11月,在中国与东盟领导人第五次会议上,双方领导人达成重要共识:在10年内建立中国—东盟自由贸易区。2002年5月,中国—东盟自由贸易区谈判正式启动,并于11月签署了《中华人民共和国与东南亚国家联盟全面经济合作框架协议》。一个拥有17亿消费者、近2万亿美元国内生产总值、1.2万亿美元贸易总量、由发展中国家组成的最大自由贸易区已初现雏形。

第一节 中国—东盟自由贸易区货物与服务贸易自由化

贸易自由化是区域贸易安排的核心内容,这在中国—东盟自由贸易区中也不例外。在《中华人民共和国与东南亚国家联盟全面经济合作框架协议》中,双方制定了贸易自由化领域的内容与时间表。目前,中国—东盟之间的货物贸易谈判已经取得了重大进展,服务贸易的谈判也在如期进行中。

一、中国与东盟之间的贸易关系

与其他发展中国家相比,中国和东盟各国所奉行的开放经济使它们受益匪浅。中国自20世纪70年代末以来实行改革开放,东盟各国则始终坚持外向型经济发展战略,这为它们取得经济持续、快速增长确立了基础。从结果上看,东亚地区作为一类经济比其他区域的经济更具外向性,它们的比较价格更接近于世界价格水平,并且与国际市场保持着一贯联系。因此,在贸易规模上,中国与东盟各国的影响与日俱增。自20世纪90年代以来,中国和东盟国家对本地区市场更加关注,中国与东盟之间的贸易往来也获得了大幅度增长。

(一)中国与东盟之间的贸易地位

目前,中国与东盟国家互为重要的贸易伙伴。根据中国商务部的统计,2003年,位列中国前十位贸易伙伴的进出口总额累计为8512.1亿美元。日本、美国、欧盟、中国香港、东盟、韩国、中国台湾省、俄罗斯、澳大利亚、加拿大分列第一至十位,贸易额分别为1335.7亿美元、1263.3亿美元、1252.2亿美元、874.1亿美元、782.5亿美元、632.3亿美元、583.7亿美元、157.6亿美元、135.6亿美元和100.1亿美元。其中,东盟国家与中国的贸易额同比增长了42.8%,在前十位贸易伙伴累计贸易总额的比重为9.2%。

中国商务部的最新统计数据显示(表6.1),2004年1至3月,中国十大贸易伙伴的进出口贸易总额为2398.5亿美元。其中,东盟国家对中国的进出口总额为219.2亿美元,同比增长38.4%,而且其排序也上升至第四位。

(二)中国与东盟之间的贸易规模

自20世纪90年代初以来,中国与东盟的贸易额迅猛增长。据中方统计,1994年至2002年,中国对东盟的出口额从71.7亿美元上升为235.7亿美元,由东盟国家的进口从71.7亿美元增加到311.9亿美元。2002年,中国对东盟的出口为235.7亿美元,占中国外易出口总额的7.2%,中国从东盟的进口312.0亿美元,占中国进口的10.6%,进出口所占比重为8.8%。其中,中国与东盟新成员的进出口贸易总额为44.7

亿美元,占中国贸易进出口总额的 0.7%。东盟新成员中的柬埔寨、老挝、缅甸与中国的进出口贸易额为 12.0 亿美元,占中国进出口总额的 0.2%。其中,中国对三国的出口为 10.3 亿美元,占中国出口的比重为 0.3%;中国从三国的进口为 1.7 亿美元,占中国进口的 0.06%^①。

表 6.1 2004 年 1 月至 3 月中国进出口贸易国别情况

单位:亿美元, %					
排序	国别/地区	1~3 月贸易额	同比增长	比重	比重变化
1	日本	368.0	29.2	15.3	- 1.1
2	美国	350.9	37.2	14.6	- 0.1
3	欧盟	350.1	39.0	14.6	0.1
4	东盟	219.2	38.4	9.1	0.0
5	中国香港	217.0	25.1	9.0	- 1.0
6	韩国	191.4	45.2	8.0	0.4
7	中国台湾	168.1	38.6	7.0	0.0
8	俄罗斯	44.1	35.6	1.8	- 0.1
9	澳大利亚	42.0	53.0	1.8	0.2
10	印度	31.3	87.7	1.3	0.3
	总计	2398.5	38.20	100	0.0

资料来源:中国商务部统计, <http://www.mofcom.gov.cn> 2004 年。

表 6.2 中的数据来源于东盟方面的统计。尽管由于统计方法的不同,中国与东盟对贸易额的计算结果存在差异,但是所显示的贸易变动趋势却是完全一致的。根据东盟秘书处的资料,20 世纪 90 年代以后,东盟对中国的进出口贸易显著增加。2001 年,文莱、柬埔寨、印尼、马来西亚、缅甸、菲律宾、新加坡和泰国对中国的出口总额为 315.52 亿美元,进口总额为 238.33 亿美元。在东盟各国的对华贸易中,新加坡、马来西亚、印尼、泰国和菲律宾所占比重较高。其中,1993 年至 2001 年,这 5 个国家对中国的出口额、进口额的年均增长率分别为:31%、23%、14%、23%、39%;19%、26%、11%、14%、37%^②。其余的东盟国家,包

① 宫占奎、孟夏、刘晨阳:《中国与东盟经济一体化模式比较与政策选择》,中国对外经济贸易出版社 2003 年版。

② 泰国对中国进出口年均增长率统计自 1996 年至 2001 年。

括缅甸、越南、柬埔寨、老挝,尽管与中国的贸易额比较小,但依存度却比较高。例如,缅甸对中国的进口依存度 2000 年达到 22%,越南为 11%。

表 6.2 东盟国家与中国进出口贸易

单位:百万美元

国家	出口贸易								
	1993 年	1994 年	1995 年	1996 年	1997 年	1998 年	1999 年	2000 年	2001 年
文莱	...	0.037	0.152	0.155	...	...	0.244	22.270	127.741
柬埔寨	...	...	...	...	...	...	...	285.985	224.984
印尼	1249.494	1280.043	1741.718	1867.758	2123.041	1832.034	3338.942	4321.849	3490.998
马来西亚	1202.628	1859.707	1806.867	1519.936	1313.813	1545.082	4595.865	6433.438	6229.130
缅甸	...	...	...	...	...	...	65.077	86.525	103.701
菲律宾	173.874	163.967	212.939	327.922	244.412	343.683	2521.926	2570.612	2372.582
新加坡	1902.698	2000.066	2439.217	3214.705	4195.492	4059.714	12718.56	16236.40	16140.39
泰国	...	...	...	543.697	1291.132	1422.073	3231.764	5077.58	2862.555
出口合计	4528.694	5303.820	6200.893	7474.133	9167.890	9202.586	26472.38	35034.66	31552.10
国家	进口贸易								
	1993 年	1994 年	1995 年	1996 年	1997 年	1998 年	1999 年	2000 年	2001 年
文莱	...	34.931	63.337	72.500	55.091	20.621	72.416	84.959	97.356
柬埔寨	...	...	...	...	...	...	...	364.111	203.774
印尼	935.983	1477.387	1495.223	1235.459	1518.014	904.459	1469.664	2364.323	2099.989
马来西亚	816.773	1200.709	1516.774	1719.987	1916.805	1685.514	3358.966	6572.885	5129.407
缅甸	...	...	...	...	...	...	223.665	261.735	394.914
菲律宾	180.663	294.047	475.877	676.507	871.565	1198.911	2265.961	1984.917	2212.320
新加坡	2402.945	2751.913	3578.512	4205.356	5808.553	4853.367	8878.528	10637.22	9982.659
泰国	...	...	...	1307.809	3312.856	2548.662	3138.798	4210.755	3712.652
进口合计	4336.364	5758.987	7129.723	9217.618	13482.88	11211.54	19407.99	26480.91	23833.07

注:1999 年至 2001 年的数据包含了东盟与中国香港地区的进出口额。

资料来源:根据东盟统计数据整理,http://www.asean.org 2004 年。

(三)中国与东盟之间的贸易结构

东盟秘书处的统计显示,在中国与东盟各国之间的进出口贸易中,商品结构存在一定的相似性。其中,从 1993 年至 2001 年,东盟向中国的出口商品中,机械及电子设备、矿产品、塑料制品、化工和化学制品、

纸浆和纸的出口额较大(见表 6.3)。2001 年,这 5 类商品的出口额分别为 12.253 亿美元、4.461 亿美元、2.181 亿美元、2.09 亿美元和 1.028 亿美元,占同期东盟向中国出口总额的 38.8%、14.1%、6.9%、6.6%和 3.2%。如果按照更为详细的商品分类,2001 年,东盟对华出口中位居前五位的商品分别为电气设备、计算机与机械产品、润滑剂/燃料/石油、塑料制品以及木材,其金额分别达到 9.55 亿美元、5.70 亿美元、4.40 亿美元、1.61 亿美元和 0.97 亿美元,在同期出口总额的比重则为 30.3%、18.0%、13.9%、5.1%和 3.1%。

表 6.3 东盟向中国出口商品类章总值表(HS 分类)

单位:百万美元

类章	部门产品	1993 年	1995 年	1997 年	1999 年	2001 年
1 - 5	活动物	10.023	57.296	111.549	406.643	297.268
6 - 14	植物产品	11.298	64.189	372.788	230.206	399.549
15	动植物油脂	379.358	853.807	876.055	627.375	624.117
16 - 24	食用原料	42.817	104.413	535.302	402.517	413.245
25 - 27	矿产品	1468.793	1437.165	1719.759	3282.100	4461.521
28 - 38	化工、化学制品	170.756	297.829	431.014	1570.286	2090.018
39 - 40	塑料制品	198.681	340.362	664.643	1593.455	2181.978
41 - 43	皮革及皮革制品	2.771	9.354	41.142	82.665	98.795
44 - 46	木材及木材加工品	1025.103	913.053	383.130	852.234	970.257
47 - 49	植物浆和纸	24.916	150.868	339.689	901.868	1028.664
50 - 63	纺织品及服装	57.031	113.872	268.379	784.225	711.162
64 - 67	鞋	0.64	1.273	1.978	45.221	63.738
68 - 70	石料、水泥和陶器	12.124	20.990	40.296	131.984	143.507
71	珠宝	1.071	5.254	45.469	374.008	240.824
72 - 83	金属及金属制品	241.075	371.376	346.045	808.253	757.888
84 - 85	机械及电子设备	561.793	1125.619	2329.013	12973.511	15253.336
86 - 89	汽车	186.156	146.647	195.204	228.787	360.698
90 - 92	光学设备精密仪器	29.114	53.336	153.816	613.114	798.757
93	武器装备	0.055	0.0	0.014	0.056	0.209

续表

类章	部门产品	1993 年	1995 年	1997 年	1999 年	2001 年
94 - 96	杂项制成品	8.992	20.772	34.737	149.909	119.736
97 - 98	古董及艺术品	96.177	113.409	176.441	315.643	472.447
其他	未分类其他商品	0.0	0.001	101.316	80.304	64.006

注 1993 年至 1998 年数据包含的东盟国家为 :文莱、印尼、马来西亚、菲律宾、新加坡和泰国。

1999 年数据包含的东盟国家为 :文莱、印尼、马来西亚、缅甸、菲律宾、新加坡和泰国。

2000 年至 2001 年数据包含的东盟国家为 :文莱、柬埔寨、印尼、马来西亚、缅甸、菲律宾、新加坡和泰国。

1999 年至 2001 年包括了对中国香港地区的出口。

资料来源 根据东盟东盟统计数据整理 ,http://www.asean.org, 2004 年。

在东盟从中国进口的商品中 ,机械及电子设备、纺织品和服装、金属及金属制品、化工和化学制品、矿产品的金额较大(见表 6.4)。2001 年 ,这 5 类商品的进口额分别为 12.125 亿美元、2.335 亿美元、1.605 亿美元、1.441 亿美元和 1.103 亿美元 ,占同期从中国进口商品总额的 50.9%、9.7%、6.7%、6.0%和 4.6%。如果按照更为详细的商品分类 , 2001 年 ,东盟从中国进口中位居前五位的商品分别为电气设备、计算机与机械产品、润滑剂/燃料/石油、光学/医疗器械以及塑料制品 ,其金额分别达到 7.25 亿美元、4.87 亿美元、0.97 亿美元、0.52 亿美元和 0.45 亿美元 ,在同期出口总额的比重为 30.4%、20.4%、4.0%、2.1%和 1.9%。

表 6.4 东盟向中国出口商品类章总值表(HS 分类)

单位 :百万美元

类章	部门产品	1993 年	1995 年	1997 年	1999 年	2001 年
1 - 5	活动物	26.358	41.330	130.221	92.965	126.954
6 - 14	植物产品	504.905	556.258	814.021	996.911	693.157
15	动植物油脂	4.508	4.597	9.699	10.007	12.471

续表

类章	部门产品	1993 年	1995 年	1997 年	1999 年	2001 年
16 - 24	食用原料	336.690	377.358	421.177	459.434	490.223
25 - 27	矿产品	455.144	491.759	952.948	576.548	1103.011
28 - 38	化工、化学制品	381.513	576.665	1004.439	1135.239	1441.480
39 - 40	塑料制品	68.400	153.833	220.665	421.589	589.425
41 - 43	皮革及皮革制品	19.813	26.237	58.483	139.156	188.348
44 - 46	木材及木材加工品	17.015	27.478	83.558	57.284	57.197
47 - 49	植物浆和纸	48.996	94.984	125.858	199.052	217.450
50 - 63	纺织品及服装	623.986	754.510	937.632	1968.204	2335.945
64 - 67	鞋	55.904	79.763	133.989	205.554	243.717
68 - 70	石料、水泥和陶器	71.393	101.123	152.021	151.713	240.892
71	珠宝	4.987	44.662	91.005	422.547	437.452
72 - 83	金属及金属制品	459.875	1140.815	1822.136	1078.469	1605.510
84 - 85	机械及电子设备	900.987	2066.648	5146.463	9575.898	12125.369
86 - 89	汽车	151.327	194.047	617.859	543.323	392.384
90 - 92	光学设备精密仪器	58.756	174.455	404.715	641.822	778.117
93	武器装备	0.520	0.531	1.496	0.748	4.634
94 - 96	杂项制成品	119.418	163.654	277.960	464.649	566.690
97 - 98	古董及艺术品	25.860	57.625	76.491	123.774	174.625
其他	未分类其他商品	0.001	1.381	0.001	143.102	8.015

注 1993 年至 1998 年数据包含的东盟国家为 :文莱、印尼、马来西亚、菲律宾、新加坡和泰国。

1999 年数据包含的东盟国家为 :文莱、印尼、马来西亚、缅甸、菲律宾、新加坡和泰国。

2000 年至 2001 年数据包含的东盟国家为 :文莱、柬埔寨、印尼、马来西亚、缅甸、菲律宾、新加坡和泰国。

1999 年至 2001 年包括了对中国香港地区的出口。

资料来源 根据东盟统计数据库整理 ,http://www.asean.org 2004 年。

在中国与东盟双边贸易构成分析的基础上 ,进一步考察商品的竞争优势 ,我们会发现 ,中国—东盟自由贸易区是建立在双方产业结构相似、产品互补性与竞争性并存的基础上。

6.5 东盟与中国双边贸易竞争力指数趋势分析

产品类别	1993 年	1995 年	1997 年	1999 年	2001 年
活动物	- 0.45	0.16	- 0.08	0.63	0.40
植物产品	- 0.96	- 0.79	- 0.37	- 0.62	- 0.27
动植物油脂	0.98	0.99	0.98	0.97	0.96
食用原料	- 0.77	- 0.57	0.12	- 0.07	- 0.09
矿产品	0.53	0.49	0.29	0.70	0.60
化工制品	- 0.38	- 0.32	- 0.40	0.16	0.18
塑料制品	0.49	0.38	0.50	0.58	0.57
皮革及皮革制品	- 0.75	- 0.47	- 0.17	- 0.25	- 0.31
木材及木材制品	0.97	0.94	0.64	0.87	0.89
纸产品	- 0.33	0.23	0.46	0.64	0.65
纺织品及服装	- 0.83	- 0.74	- 0.55	- 0.43	- 0.53
鞋	- 0.98	- 0.97	- 0.97	- 0.64	- 0.59
石料、水泥和陶器	- 0.71	- 0.66	- 0.58	- 0.07	- 0.25
珠宝	- 0.65	- 0.79	- 0.33	- 0.06	- 0.29
金属及金属制品	- 0.31	- 0.51	- 0.68	- 0.14	- 0.36
机械及电子设备	- 0.23	- 0.29	- 0.38	0.15	0.11
汽车	0.10	- 0.14	- 0.52	- 0.41	- 0.04
光学设备及精密仪器	- 0.34	- 0.53	- 0.45	- 0.01	0.01
武器装备	- 0.98	- 1.00	- 0.98	- 0.86	- 0.91
杂项制成品	- 0.86	- 0.77	- 0.78	- 0.51	- 0.65
古董及艺术品	0.58	0.33	0.40	0.44	0.46
未分类其他商品	- 1.00	- 1.00	1.00	- 0.28	0.78

注:1993 年至 1997 年数据包括文莱、印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡和泰国。1999 年数据包括:文莱、印度尼西亚、马来西亚、缅甸、菲律宾、新加坡和泰国。2001 年数据包括:文莱、柬埔寨、印度尼西亚、马来西亚、缅甸、菲律宾、新加坡和泰国。

资料来源:根据 <http://www.asean.org> 上的数据汇总计算而得。

根据表 6.5 中的贸易竞争力指数分析,我们可以看出,东盟国家在动植物油脂、矿产品、塑料制品、木材及木材制品、纸产品和一些未分类的其他商品类别上具有非常明显的竞争优势,对中国的出口额大大超

过从中国的进口额。在动植物油脂、木材制品的类别中竞争力指数几乎接近于 +1。这些产品类别主要集中于自然资源密集型产业上。另外,在活动物产品、化工产品、机械及电子设备和古董艺术品等类别上,东盟也存在一定的优势。并且从双边贸易竞争力指数演变的历史中,也可以很明确地发现东盟的这些部门从具有贸易劣势逐步转变为贸易优势,并将贸易优势进一步扩大的趋势。比较而言,在鞋类、纺织品与服装、金属制成品、武器设备和杂项制成品等产业部门中,双边贸易竞争力指数都在 -0.5 左右,表明中国具有明显的出口竞争优势。另外,在化工产品、机械和电子设备、汽车以及光学设备与精密仪器等部门,双方之间各有优势,存在一定的竞争关系。1997 年之前,东盟的贸易竞争力指数并没有明显变化,而 1997 年东盟的竞争力指数突然增大,这与亚洲金融危机阶段东盟国家货币贬值政策有关。当货币汇率因素的影响逐渐消退之后,1999 年至 2001 年期间,中国的贸易竞争力指数明显回升,显示出在诸多产业的竞争实力^①。

二、中国—东盟自由贸易区货物贸易自由化

(一)关税减让

根据《中国与东南亚国家联盟全面经济合作框架协议》的要求,中国与东盟各国将取消相互之间实质上所有货物贸易中的关税和其他限制性贸易法规。对于降低关税的基础,2003 年 7 月 1 日时为 WTO 成员的东盟成员国及中国,应指其 2003 年 7 月 1 日各自实施的最惠国关税税率;2003 年 7 月 1 日时非 WTO 成员的东盟成员国,应指其 2003 年 7 月 1 日对中国的实施税率。

中国—东盟自由贸易区货物贸易的关税减让分为正常类和敏感类两种情况。其中,正常类商品是指经各方同意的各自实施的最惠国关税税率依照特定的减让表和税率逐步削减或取消,对于中国与东盟 6 国,实施期从 2005 年 1 月 1 日到 2010 年;对于东盟新成员国,实

^① 宫占奎、孟夏、刘晨阳:《中国与东盟经济一体化模式比较与政策选择》,中国对外经济贸易出版社 2003 年版。

施期从 2005 年 1 月 1 日到 2015 年。敏感类商品则规定一方根据自身安排纳入敏感类的产品,应依照相互同意的最终税率和最终时间削减或取消,而敏感产品的数量应在各缔约方相互同意的基础上设定一个上限。

为加速实施协议,中国与东盟同意就某些产品实施“早期收获”计划,以使有关国家尽早从一部分产品,特别是农产品的贸易自由化中获得利益。纳入“早期收获”计划的产品范围系指协调关税与编码制度第 1 章至第 8 章中 8 位或 9 位税号的所有产品和一些由某些成员方指定的产品,但是不包括少数列入例外清单的产品。具体的范围将涉及活动物、肉及食用杂碎、鱼、乳品、其他动物产品、活树、食用蔬菜、食用水果及坚果。根据“早期收获”的安排,中国与东盟将分三种类型对纳入计划的产品实施关税减让,表 6.6 说明了这三种情况。

表 6.6 “早期收获”计划关税削减类别

类别	中国与 6 个东盟成员国	中国与东盟新成员国
1	实施最惠国税率高于 15%	实施最惠国税率高于 30%
2	实施最惠国税率在 5% ~ 15%	实施最惠国税率在 15% ~ 30%
3	实施最惠国税率低于 5%	实施最惠国税率低于 15%

针对三种不同类别,中国与东盟制定了体现差别待遇的时间框架。其中,对于东盟 6 个成员国,一类商品分别在不迟于 2004 年 1 月 1 日、2005 年 1 月 1 日、2006 年 1 月 1 日将关税水平削减至 10%、5%、0%;二类商品分别在不迟于 2004 年 1 月 1 日、2005 年 1 月 1 日、2006 年 1 月 1 日将关税水平削减至 5%、0%、0%;三类商品分别在不迟于 2004 年 1 月 1 日、2005 年 1 月 1 日、2006 年 1 月 1 日将关税水平削减至 0%、0%、0%。东盟 4 个新成员所遵循的削减安排则较为复杂,表 6.7 对此作出了详细说明。

表 6.7 中国与东盟新成员国时间框架

类别	不迟于 2004 年 1 月 1 日	不迟于 2005 年 1 月 1 日	不迟于 2006 年 1 月 1 日	不迟于 2007 年 1 月 1 日	不迟于 2008 年 1 月 1 日	不迟于 2009 年 1 月 1 日	不迟于 2010 年 1 月 1 日
越南							
1	20%	15%	10%	5%	0%	0%	0%
2	10%	10%	5%	5%	0%	0%	0%
3	5%	5%	0~5%	0~5%	0%	0%	0%
老挝							
缅甸							
1	...	...	10%	10%	5%	5%	0%
2	...	...	10%	10%	5%	0%	0%
3	...	...	5%	5%	0~5%	0%	0%
柬埔寨							
1	...	...	20%	15%	10%	5%	0%
2	...	...	10%	10%	5%	5%	0%
3	...	...	5%	5%	0~5%	0~5%	0%

作为“早期收获”的先行者,2003年6月18日,中泰两国正式签署了双方关于加速取消关税的协议。根据协议规定,中泰两国将从2003年10月1日起,在中国—东盟自由贸易区框架下提前实现中泰之间蔬菜和水果产品进出口的零关税。中泰两国蔬菜和水果贸易共涉及188项产品,其中蔬菜产品为食用蔬菜、根及块茎(如萝卜、甜菜根)等108项;水果产品为食用水果及坚果等80项。中国与泰国之间的蔬菜水果零关税协议具有开放型、突降式和先导性的特点。该项协议向所有东盟成员开放,如果其他东盟成员参加,也可享受蔬菜、水果零关税。该项协议的实施也没有过渡期。其后,中国又陆续与其他东盟成员达成了类似协议。

据海关总署深圳原产地管理办公室的统计,中国与东盟国家“早期收获”方案实施第一季度,我国共从东盟九国进口一般贸易货物达人民币426.8亿元,出口241.9亿元,直接贸易逆差为184.9亿元。在东盟国家中,泰国、马来西亚、印尼和新加坡4国享受了优惠政策,共获减免税款9981万元,其他5国仍未受惠。其中,泰国蔬菜、水果进口约7.96

亿元,共获减免税款 7036 万元;马来西亚、印尼和新加坡等 3 国 2004 年 1 月份和 2 月份分别获减免税款 15.6 万元和 131 万元,3 月份达到 2798 万元,受惠情况呈逐月递增趋势。

(二)非关税措施

1. 中国与东盟成员非关税措施的现状

作为发展中国家,中国和东盟各国已经在削减非关税措施方面作出了较大努力,尽管如此,各国对运用非关税手段管理贸易仍有不同程度的保留,因此,在中国与东盟自由贸易区的建设中,非关税领域所面临的问题较之关税减让会更为复杂。

就目前非关税措施的现状而言,中国与东盟成员之间也存在一定差异。其中,新加坡一般不使用非关税措施,仅对涉及健康、安全、环境等方面产品的进口有限制。目前,采用的主要有对口香糖、香烟等 14 项产品存在进口数量限制或禁止,对破坏臭氧层物质等 5 项产品存在出口数量限制或禁止,对 18 项产品有进口许可证和 4 项产品有出口许可证的要求。文莱由于受自身产业结构的影响,出口石油和肥料等产品,其他大部分需要严重依赖进口,自身没有多少生产企业,因此在进口产品方面仅保留了必要的保障卫生、安全、防务、环境和宗教或履行国际协定中的国际义务。其他方面没有任何限制措施。^① 泰国对大多数进口商品不存在限制或禁止。目前,在 23 种农产品上存在关税配额,对武器、军火等产品有进出口禁止,而对咖啡因和珠宝的出口存在限制。另外,还对一些商品有进出口许可证的控制。1996 年至今,泰国取消了 8 种产品的进口许可证要求。大部分商品进口到马来西亚都是不受约束的,只是出于健康、卫生、植物检疫、宗教等方面原因保留一些进口许可证要求。另外,为了促进国内特定幼稚产业发展及加强工业链前后项的联系,对少数产品还实行了随意使用进口许可证。根据 WTO 农业协议的要求,马来西亚全部农产品上的非关税措施全部关税

^① 宫占奎、刘晨阳、孟夏:《APEC 贸易投资制度框架与政策比较》,中国对外经济贸易出版社 2001 年版。

化了,并在 2003 年 IAP 中承诺会继续研究和审查非关税措施,对其作出更积极的取消和削减。在乌拉圭回合谈判中,印度尼西亚已经承诺到 2004 年之前取消 98 种非关税壁垒。1996 年印度尼西亚就通过并取消了 83 种非关税措施,加速了其贸易自由化的进程。目前,印度尼西亚采用的非关税措施包括进出口数量限制或禁止、进出口差价税、出口许可证和自愿出口限制,并且承诺将削减在特定产品上的出口税。越南应用某些非关税措施来保证其经济上的宏观平衡,但现在是在逐步减少的。目前,主要是对 17 种产品实行进口禁止,8 种产品出口禁止。对陶器等 12 种商品征收进口费,对腰果等 3 种商品征收出口抵押,在 14 种产品上有进出口许可证的管理,对农业实行出口补贴,并且在 7 种产品上存在最低进口价格的控制。

近年来,中国已经自愿、连续地对非关税措施进行了削减。从 1992 年在 1247 项商品上存在进口配额、许可证、进口管理措施,减少到 2003 年仅在 143 项产品上存在进口配额、许可证的控制,在 238 项产品上存在出口配额、许可证的控制。作为 WTO 成员,中国承诺将进一步取消非关税措施,这对自由贸易区的发展也是有利的。

2. 中国—东盟自由贸易区削减非关税壁垒的前景

在双方达成的框架协议中,中国与东盟均表示出对削减非关税壁垒的重视,但是,并没有确定具体的步骤与时间安排。为此,有关非关税措施的贸易谈判将是中国—东盟自由贸易区面临的长期任务。

根据 WTO 的有关协议,非关税措施包括六种形式,即技术性贸易壁垒、进口许可程序、海关估价、装船前检验、原产地规则和动植物卫生检疫措施。以此为基础,中国与东盟可以考虑结合本地区和各国的实际情况制定相应的削减目标与原则。

在针对“技术性贸易壁垒”与“动植物卫生检疫措施”制定方案时,应当把握:承认采取这两个措施的必要性;要有度;公平公正,从科学出发,从实际出发,鼓励各成员采用适当的国际标准,鼓励各成员之间相互承认各自的技术规章、标准以及合格鉴定结果。这两个措施是为了保护人类和动植物的生命或健康,为了保护环境或为了满足消费者的

其他利益,为了防止灾害的扩散而实施的措施。但是在实施过程中,应当避免技术规章、标准以及检验和认证程序对贸易产生不必要的障碍,在适当的程度内采取必要的措施来确保他们达到其保护标准。为防止存在过多差异,应当鼓励各成员使用适当的国际标准,同时用于判定产品是否符合国家标准的程序必须是公正、公平的。加强措施的透明度要求,各成员应及时公布和通报其限制贸易的有关规章与要求,提供有关信息。要对发展中国家成员尤其是最不发达国家成员提供各种形式的技术援助,在制定和实施这两个措施时也应考虑这些成员方的特殊需求。

在针对“进口许可程序”、“海关估价”、“装船前检验”制定方案时,需要把握的是,要保证非歧视、透明度、保护商业秘密、避免不合理的拖延、采用具体的指导方针解决利益冲突。通过逐步削减进口数量限制,取消非关税措施,将其关税化。制订一些规则,使各成员根据一系列的管理非关税措施的协议来规范各自的非关税措施的使用,最大限度地减轻其对贸易形成限制或造成扭曲。这些方面的壁垒可以按照 GATT/WTO 的有关规定来处理,但不同的措施应该有不同的考虑。如果完全取消数量性贸易壁垒,各成员方的大门将被完全打开,而在“技术性贸易壁垒”与“动植物卫生检疫措施”方面又处于劣势,从而在贸易中处于不利地位。因此,应该考虑达成协议,对这些保护手段进行规范协调,建立预警制度和通报制度,保持其透明度,使其对贸易的扭曲尽量降到最小程度,以最终取消这种措施的使用。

(三)原产地规则

1. 原产地规则的基本内容

自 2004 年 1 月 1 日,《中国与东南亚国家联盟全面经济合作框架协议》项下《中国—东盟自由贸易区原产地规则》正式实施。根据中国的规定,从东盟国家直接运输进口的下列货物,视为东盟原产货物,适用中国—东盟自由贸易区协定税率:(1)完全在一个东盟国家获得或者生产的产品;(2)符合规定的非完全获得或者生产的产品。

其中,“完全在一个东盟国家获得或者生产的产品”是指:在该东盟

国家收获、采摘或者收集的植物和植物产品 ;在该东盟国家出生并饲养的活动物 ;从在该东盟国家出生并饲养的活动物获得的未经进一步加工的产品 ;在该东盟国家狩猎、诱捕、捕捞、水生养殖、采集或者捕获所得的产品 ;在该东盟国家领土、领水、海床或者海床底土开采或者提取的除上述第 1 至 4 项产品以外的矿物质或者其他天然生成的物质 ;在该东盟国家领水以外的水域、海床或者海床底土获得的产品 ,但该国须按照国际法规定有权开发上述水域、海床及海床底土 ;在该东盟国家注册或者悬挂该国国旗的船只在公海捕捞获得的鱼类及其他海产品 ;在该东盟国家注册或者悬挂该国国旗的加工船上加工、制造上述第 7 项所述产品获得的产品 ;在该东盟国家收集的既不能用于原用途 ,也不能恢复或者修理 ,仅适于废弃或者原材料回收 ,或者仅适于作再生用途的废旧物品 ;仅用上述第 1 至 9 项所列产品在该东盟国家加工获得的产品。

“非完全获得或者生产产品”应当满足下列条件之一 : (1)原产于任一东盟国家的中国—东盟自由贸易区(以下简称“自由贸易区”)成分不少于 40%的 ; (2)原产于非自由贸易区的材料、零件或者产物的总价值不超过所生产或者获得产品离岸价格的 60% ,并且最后生产工序在东盟国家境内完成。

“中国—东盟自由贸易区成分”用公式表示如下 :

$$100\% - \frac{\text{非自由贸易区材料价值} + \text{不明原产地材料价值}}{\text{离岸价格}} \times 100\% \geq 40\%$$

公式中的“非自由贸易区或者不明原产地的材料价值”是指该材料的进口到岸价格 ,或者最早确定的在进行制造或者加工的东盟国家境内为不明原产地材料支付的价格。

对于符合规定从东盟国家直接运输进口的有关货物在任一东盟国家境内被用于制造、加工成其他制成品 ,并且该制成品中自由贸易区各成员国成分累计值不少于 40%的 ,该制成品的原产国为进行制造或者加工的东盟国家 ,应当适用中国—东盟协定税率。

中国—东盟自由贸易区原产地规则还同时规定,只经过微小加工处理的货物、以加工贸易方式进口的货物、附加材料等均不能享受协定税率。下列加工或处理,无论是单独完成还是相互结合完成的,均视为微小加工处理,在确定货物是否完全获得时应当不予考虑:为运输或者贮存货物使货物保持良好状态而进行的加工或者处理;为便于货物装运而进行的加工或者处理;为货物销售而进行的包装、展示等加工或者处理。同时,货物的包装、包装材料、容器以及附件、备件、工具、介绍说明性材料与货物一起报关进口,并在《中华人民共和国进出口税则》中与该货物一并归类的,在确定货物原产地时应当忽略不计。

另外,中国在运输方面对货物享受协定税率作出了限制。“直接运输”是指《协议》项下的进口货物从某一东盟国家直接运输至中国境内,或者从某一东盟国家经过其他自由贸易区成员国境内运输至我国,但途中没有经过任何非自由贸易区成员国境内。进口货物运输途中经过非自由贸易区成员国境内(包括转换运输工具或者作临时储存)运输至中国,并且同时符合下列条件的,视为从东盟国家直接运输:仅是由于地理原因或者运输需要;产品经过上述国家时未进行贸易或者消费;除装卸或者为保持产品良好状态而进行的加工外,产品在上述国家未进行其他任何加工。

2. 原产地标准与有关技术性规定

中国—东盟自由贸易区原产地规则中所指的“材料”应当包括组分、零件、部件、半组装件、已实际上构成另一产品组成部分或者已用于另一产品生产过程的产物。“生产”是指获得产品的方法,包括产品的种植、开采、收获、饲养、繁殖、提取、收集、采集、捕获、捕捞、诱捕、狩猎、制造、生产、加工或者装配。“植物”是指果实、花、蔬菜、树木、海藻、真菌及活植物等所有植物。“动物”是指哺乳动物、鸟、鱼、甲壳动物、软体动物、爬行动物、细菌及病毒等所有动物。“废旧物品”是指在工业、采矿、农业、建筑、冶炼、污水处理等行业的加工、制造、消耗过程中产生的所有废机器、废弃包装、废碎料等。“产品特定原产地标准”是指规定材料已经过税号改变、完成特定加工或者制造工序、满足某一从价百分

比标准,或者混合使用上述标准的规则。

3. 原产地规则的实施与管理

根据中国方面的规定,来自东盟国家的进口货物在申报时,收货人应当主动向申报地海关申明该货物适用中国—东盟协定税率,并向海关提交由东盟出口国指定政府机构签发的原产地证书(包括正本和第三联)。进口货物经过非自由贸易区成员国境内运输的,除符合前款规定外,进口货物收货人还应当向海关补充提供下列单证:在东盟出口国签发的联运提单;货物的原始商业发票副本;符合规定的相关证明文件。经申报地海关核对,原产地证书符合《关于原产地证书的签发和核查程序》的规定,其内容与进口货物一致的,视为有效。原产于东盟国家的进口货物,其离岸价格不超过 200 美元的,无需提交原产地证书。

申报地海关对原产地证书内容的真实性产生怀疑时,可以请求东盟国家有关政府机构对原产地证书进行核查,收到核查请求的机构在 6 个月内作出答复。在等待核查结果期间,申报地海关可以按照非《协议》项下该货物适用的税率征收相当于应缴税款的等值保证金后先予放行货物,并按规定办理进口手续,进行海关统计。核查完毕后,申报地海关应当根据核查结果,立即办理退还保证金手续或者保证金转为进口关税手续,海关统计数据应当作相应修改。

原产于任一东盟国家的产品,运往其他东盟国家或者中国境内展览,在展览期间或者展览结束后销售至我国境内,并且同时符合下列条件的,可以适用中国—东盟协定税率:出口人已将产品从东盟出口国运至举办展览会的东盟国家并且已在该国实际展出;出口人已将货物转让给中国境内收货人,在展览期间或者展览结束后销售至中国境内的产品,其状态与展出时的状态保持一致。符合这些规定的展览会产品进口报关时,收货人应当向海关提交该东盟出口国的原产地证书,同时还应当提供展览举办国有关政府机构签发的注明展览会名称及地址的证明书,以及相关证明文件。

(四)货物贸易谈判前景

中国—东盟自由贸易区货物贸易谈判已经取得了重大进展,而且

所达成的“早期收获”计划已有成效。在既定的时间框架内,尚有一些问题需要解决,这对货物贸易自由化的前景也是非常重要的。

首先,降税模式的选择。事实上,中国—东盟自由贸易区在实践中已经借鉴并发展了东盟自由贸易区的降税模式。《中国与东盟全面经济合作框架协议》的规定:为了加速货物贸易的扩展,各缔约方同意进行谈判,取消各缔约方之间实质上所有货物贸易中的关税和其他限制性贸易法规。对此,我们可以理解为:对于正常商品和敏感商品需要考虑采取对等或不对等的原则,并且体现于时间和内容两个方面。对于正常商品,其关税减让在时间上可以不对等,但在最终税率上,应当坚持对等原则。敏感商品最终应当削减关税至最终税率,但在时间和内容上可以不对等。这就要根据各缔约方经济发展水平的差异性、各国对削减关税的承受能力及在实施削减关税遇到的困难来决定。

结合中国—东盟自由贸易区各成员国的具体情况以及关税削减的目标和时间表,对减税模式的选择可以有以下考虑:(1)进一步降低关税总体水平。所有成员国都应继续进行关税削减,并根据自身的实际情况,制定切实可行的关税减让。(2)进一步减少征收高关税的产品数量。由于自由贸易区内各缔约方之间的关税结构差别很大,对于从各个渠道进入其他成员国国家市场的产品,应当进一步减少征收高关税的产品占其总进口的比重。(3)使更多数量的产品受到关税的约束。关税约束在多边贸易体制中有着十分重要的地位,它要求当一成员同意将某一产品的关税“约束”在某一特定水平时,有义务保证不将关税提高到超过该特定水平之上,除非对有关的贸易伙伴的贸易损失进行补偿。(4)除了特别规定的极个别情况外,已减让的关税不得再提高。

其次,非关税措施的削减。考虑到非关税措施的复杂性,中国—东盟自由贸易区有必要制定非关税领域谈判的短期与长期目标,并对自由贸易区所涉及非关税壁垒作出明确界定,以使谈判内容更具针对性。在短期内,可以选择难度较小的、与贸易程序关系较大的非关税措施,结合便利贸易的要求实施削减,并增强政策的透明度。在长期内,对各种技术性贸易壁垒、进口配额制、进口许可证制度、各种国内税、卫生检

疫规定、国内支持与补贴措施进行全面、逐渐削减。与关税领域的谈判类似,中国—东盟自由贸易区非关税措施谈判同样可以采取灵活原则,实施不同的时间表。

三、中国—东盟自由贸易区服务贸易自由化

(一)中国与东盟国家服务贸易政策现状

发展中成员由于受其经济发展水平的制约,服务业在整个国民经济中所占比重较小,产业水平较低。从而决定了大多数成员服务贸易在市场准入方面限制较多,尤其在金融部门各国对开放都持比较谨慎的态度。近年来,中国与东盟各国已经在服务领域的开放方面作出了较大努力,尤其是中国,作为WTO成员,正在逐步落实其既定承诺,因此,就发展趋势而言,中国—东盟自由贸易区服务贸易自由化程度应是不断提高的。

目前,中国的服务业开放程度正在逐步提高。2002年取消了对外国律师事务所在中国设立第二家分支机构的地域限制、数量限制。到2003年为止共有127个外国律师事务所在中国设立了分支机构。在电信部门,截止2003年7月,中国有6家基础电信企业和超过7800家国际互联网和其他增值服务提供商,一个竞争性的电信市场正在逐步形成。在建筑及相关工程服务部门,2003年5月开始实施《适用于外国企业或个人的城市规划管理条例》。在金融服务部门,2003年开始实行修改过的《保险法》、《证券部门专业资格审定的管理措施》,取消了对证券业从业人员的国籍限制。在运输服务业上,2002年1月1日,《中华人民共和国国际海洋运输法规》正式开始生效,经中国交通部批准,外国投资者在遵守中国相关法律和法规的前提下,可以在中国设立中外合资船运公司,从事国际船运业务;外国投资者可以在中国成立中外合资、中外合作或外商独资企业,从事揽货、签发货单、清偿运费等常规服务;外国船运服务提供商可以在合法的前提下在中国境内设立办事处。2002年2月起,允许外国投资者进入公路货物运输、储藏、货物装卸及与运输相关的服务业领域,还规定在合资公司中外国投资比例可以达到75%。

在东盟国家中,文莱的服务业部门多受政府的控制,但是承诺将在WTO基础电讯协议的框架下逐步完成对所作承诺的实施。

印度尼西亚的服务业是比较开放的,在许多领域中,外国参与者占据较大比例。印度尼西亚承诺并在服务贸易领域采取了许多措施,如在服务贸易的市场准入方面采取多种措施进行单方面的削减,不时采取广泛的放松管制的措施,以允许更多的私人部门参与,促进市场准入的便利化等。从GATs第一轮谈判结束之后,印度尼西亚就开始在服务部门采取改进措施:在银行业,外国银行允许在印尼开设分支机构或建立合资银行;在非银行部门,允许外国投资者建立公司,促进保险业的便利化,并且削减了对已付资本要求方面的歧视性待遇;在旅游业,对48个国家实行了免签证待遇;在电讯业部门,鼓励商业或私人投资参与联合管理方案和合资企业的管理;在运输业部门,允许外国航空服务公司提供服务;在能源领域,鼓励更多的私人部门的参与,允许私人部门与国家合作开采石油、开矿采煤。

马来西亚的服务业在很大程度上均有外国参与,具有自由竞争的特征,开放程度比较高。其中,旅游、运输部门对外已经开放,金融服务部门外国股份限制在30%以下。对外汇的兑换采取谨慎的态度,以维持金融市场的稳定,允许外国直接投资、证券投资资本、投资利润返还等资金自由流动。

菲律宾逐步认识到服务业部门对国家经济作出的贡献,正进行对服务业部门的进一步的改革。菲律宾现在正在参加ASEAN框架下关于服务业的谈判,已经提交了对第二轮谈判的初步建议,具体包括商务/专业服务、建筑、信息技术和通讯领域。菲律宾规定,外国投资者只能租用私人土地。在电讯和运输部门中,宪法规定,特权或任何其他对公用事业的掌控权只能属于菲律宾居民;在能源部门,法律规定了进出口、制造业、市场营销和销售方面的自由化限制;对于旅游业,除去宪法中限制的领域外,外资可以自由进入;在金融服务部门,取消了对银行、保险公司、投资公司和金融公司的外国股权参与的进入限制和数量要求,对外汇兑换也没有限制。

新加坡是世界上具有最自由化服务贸易体制的国家之一,最惠国待遇例外主要涉及双边经济关系和互惠问题。目前,在服务业方面的限制主要是一些许可证的要求,存在于法律部门、邮政服务业、快递服务、电讯业、健康服务业、旅游业和交通部门中。在金融业方面的管制相对较多。

泰国认识到服务贸易的重要性,并积极参与 ASEAN 和 WTO 中贸易自由化的谈判。泰国是少数在 WTO 服务贸易方面承诺最多的国家之一,已经承诺了一百多项活动来推动其服务贸易的自由化。泰国的服务业多处于私有化进程中,对外国投资者一般有持股比例的限制,如电讯业和能源部门主要还是由国家进行经营,在金融业,对商业银行的外资持股比例不得超过 25%,承诺 10 年后这一比例将增加到 49%,在保险、共同基金上的外国资本也控制在 25% 以下;在运输业方面有较多的法规限制。

越南服务业在国民经济中所占比重较大,1995 年到 2000 年间服务部门年收入占全国 GDP 的 40% ~ 42%。2000 年修改了外国投资法,增强了政策上的透明度和可预测性,在开放帐户、资金流动、海外支付和利润汇回方面有限制。对外国律师、会计师的从业限制较严格,在电讯业和金融业上有较多法规限制;在旅游业上规定合资公司中外国持股比例不得超过 49%;审查并调整和海运服务业有关的法律和规定,促进该领域经营的便利化。

(二)货物贸易谈判前景

1. 基本原则

旨在推动世界服务贸易自由化的《服务贸易总协定》为各参加国和地区确立了基本原则和义务,因此,中国—东盟自由贸易区成员在实现服务贸易自由化的过程中所遵循的原则与 GATs 应是一致的。

《服务贸易总协议》所确定的原则主要有:最惠国待遇原则,法律透明度原则,市场准入原则,国民待遇原则。前二者为基本原则,后二者为通过特别商定的原则。

(1)最惠国待遇

GATs 的每一个参加方都有义务对协定的其他参加方的服务或服务提供者适用最惠国待遇,即当某一个参加方在服务贸易上为来自另一参加方的服务或服务提供者给予某种优惠待遇,应当立即无条件地以不低于前述待遇给予其他任何成员方的服务或服务提供者。与货物贸易的最惠国待遇仅适用于货物而不适用于货物的生产者相比,服务贸易的最惠国待遇适用范围更广,它同时适用于服务商品和服务的生产者(提供)者。GATs 对于最惠国待遇只作了原则性的规定,各参加方最惠国待遇具体义务的承担还有待于通过各项具体服务行业自由化谈判来承诺或保留。

(2) 法律透明度原则

除非在紧急情况下,每一成员方应迅速将涉及或影响 GATs 实施的所有有关适用的措施,最迟在它们生效之前予以公布。如果它是涉及或影响服务贸易的国际协定签字国,则该项国际协定也必须予以公布。每一成员方对现行法律、法规或行政规定,如有新的规定或有所改变,以至严重影响 GATs 项下有关服务贸易的特定义务时,应立即或至少每年向服务贸易理事会提出报告。同时,各成员方承担及时答复其他成员方就其服务贸易政策措施提出查询的义务。

(3) 市场准入义务

对于市场准入义务, GATs 确立了以下规则:第一,各成员方给予其他成员方的服务和服务提供者的待遇,应不低于根据其承担义务计划中所同意和规定的期限、限制和条件。第二,在对市场准入承担义务的服务部门里,一成员方除了在其承担义务安排表中已确定者外,不应以某一地区分部门为基础或以整个国境为基础来维持或采用下列规定的措施:采用数量配额、垄断和专营服务提供者,或者要求测定经济需求的方式,限制服务提供者的数量;采用数量配额或者要求测定经济需求的方式,限制服务交易或资产的总金额;采用配额或者要求测定经济需求的方式,限制服务交易的总数或以数量单位表示的服务提供的总产出量;规定服务提供者需要通过特定的法人实体或合营企业才可提供的服务等。

(4)国民待遇

每一成员方应在其承担义务计划表所列的部门中,并依照表内所述的各种条件和资格,给予其他成员方的服务和服务提供者的待遇,就影响服务提供的所有规定来说,不应低于给予其本国相同的服务和服务提供者。一成员方可通过给予其他任一成员方的服务或服务提供者,予以与给予己方相同服务或服务提供者形式上相同或不同的待遇,来达到上述要求。如果一成员方修改其服务和服务提供者的竞争条件,以有利于它自己的服务和服务提供者,则形式上相同或形式上不同的待遇应被认为对其他成员方的同类服务或服务提供者不利。

GATs 要求成员国相互开放各自国内的服务贸易市场,但不是普遍性开放,成员国要通过在附件中特殊承诺的方式确定开放的范围和程度。为了便于市场开放,WTO 成员国同意将服务贸易按照贸易方式的共同特点分为 12 种主要类别:商业服务、通讯、建筑设计、教育、分销、交通、与环境有关的服务、金融服务、健康服务、旅游服务、文体服务、其他服务。

2. 服务贸易谈判的有关问题

在 WTO《服务贸易总协定》规定的方式中,谈判范围是所有的服务部门/服务提供方式,但是,考虑到中国与东盟各国服务业开放的具体情况,在遵循多边贸易体制基本原则的前提下,中国—东盟自由贸易区的谈判范围应该将近期与远期目标相结合,区别对待,渐进开放,

(1)谈判方针 逐步推进服务贸易自由化

不适当的、过快的自由化可能会使国家出现一系列问题,比如金融不稳定、本国企业被取代、外资服务性行业的进入或扩张造成就业机会流失等问题。然而,也不能被问题吓倒,应根据自身的实际情况,多做工作,准确把握,适度放开,实现逐步自由化。

(2)服务贸易开放实行差别待遇

由于中国和东盟各国经济差异大,特别是在经济的融合程度、管理体制、思想观念等方面存在着差异,因此,短时间内要求东盟各国实现相同程度的服务贸易自由化可能会有一定困难。所以,建立自由贸易

区的谈判方式也应该有策略选择,原则上是先易后难,争取按协议的规定时间框架建成自由贸易区。可以在较易达成协议的两个国家之间或多个国家间先形成核心成员国,其他缔约国按谈判进展成熟程度逐个加入。考虑到中国和东盟不同的发展水平,应给予特别差别优惠待遇及灵活性。除各服务部门的特殊规定外,服务贸易对不同国家逐步开放十分重要。同时要注意到对最不发达国家给予特殊考虑。比如,可以采取区别对待的政策,即与东盟六国提前实现自由化,对东盟新成员给予宽松的政策,给老挝、缅甸、柬埔寨三国以优惠政策。

(3) 服务业谈判方式和程序的确定

首先,对服务贸易状况进行评估,为服务贸易谈判制定具体的时间表,对服务贸易状况进行阶段性评估,是对中国和东盟各国的约束,同时也是检验和激励。时间表和阶段性评估可以帮助协议各方对自身和伙伴国服务贸易进行的情况、速度、方向都有一个直观的了解。目前,尽管由于中国—东盟自由贸易区服务行业谈判还处于初始阶段,资料的采集十分有限,服务贸易的评估工作困难重重,但是,也应该注意建立并重视对服务贸易自由化的评估机制。

其次,以当前的计划作为起点,以要价/出价作为主要方式,各缔约方应提供具有实质内容的出价单。以当前的计划表作为起点,以要价/出价作为主要方式既是WTO《服务贸易总协定》规定的方式,也是目前适用的方式。在中国—东盟自由贸易区已经谈判成功的货物贸易的“早期收获”中,也是以要价/出价作为主要谈判方式的。另外,在各缔约方之间的服务贸易领域,应当逐步取消彼此或各国间存在的实质性歧视,也不能采取新的或增加歧视性的措施。

第二节 中国—东盟自由贸易区投资自由化

经过几十年的发展,中国和东盟各国都在引进外资,促进本国经济发展方面积累了相当经验,取得了一定绩效,中国和东盟之间的相互投资也发展迅速。这为双方实现投资自由化确立了坚实基础。

一、中国与东盟国家吸收外国直接投资的现状

(一)中国吸收外国直接投资的现状

自 20 世纪 70 年代末以来,中国在三十年间已经发展成为吸引外资最多的发展中国家。表 6.8 中的数据显示,从 1979 年到 2003 年,我国实际利用外资额呈现出稳步增加的态势。其中以 1992 年和 1993 年的增幅最为突出。1993 年是我国有史以来新增外商投资规模最大的一年。但从 1994 年开始快速回落,一直到 1999 年达到最低点。从 2000 年开始,我国新增外商投资出现了强劲回升,2003 年是强劲回升的第四个年头。从长期趋势来看,由于中国经济继续发展、居民消费的升级和多样化、市场容量的增长,流入我国的外国直接投资还将保持较高水平。考虑到加入 WTO 后市场开放程度的提高,中国吸收的外资额还有可能进一步快速增长。

表 6.8 1979 年至 2003 年间我国利用外资概况

单位:个、亿美元

年 份	项目数	合同外资额	实际利用额	其他投资额
1979 ~ 1984	3248	103.93	30.60	13.98
1985	3073	59.31	16.58	4.02
1986	1498	28.34	18.74	4.96
1987	2233	37.09	23.14	6.10
1988	5945	52.97	31.94	8.94
1989	5779	56.00	33.92	6.94
1990	7273	65.96	34.87	3.91
1991	12978	119.77	43.66	4.45
1992	48764	581.24	110.07	6.12
1993	83437	1114.36	275.15	5.31
1994	47549	826.80	337.67	4.08
1995	37011	912.82	375.21	6.35
1996	24556	732.77	417.25	3.71
1997	21001	510.04	452.57	41.82
1998	19799	521.02	454.63	27.14

续表

年 份	项目数	合同外资额	实际利用额	其他投资额
1999	16918	412.23	403.19	24.26
2000	22347	623.80	407.15	87.50
2001	26140	691.95	468.78	27.81
2002 *	34171	827.68	527.43	n. a.
2003 *	41081	1150.70	535.05	n. a.

资料来源 :<http://www.gse.pku.edu.cn/dataset/yearbook/yearbook02/indexC.htm>,
2002、2003 年数据来自商务部网站。

(二)东盟国家吸引外国直接投资的现状

1997 年金融危机爆发后 ,东盟经济遭到巨大的打击 ,来自韩国、中国台湾和东盟内部的外国直接投资流入额急剧下降。1998 年 ,印尼外资净流出 3.56 亿美元 ,马来西亚外资流入量从 1997 年的 51.06 亿美元下降到 27.14 亿美元 ,新加坡从 86.31 亿美元降到 63.89 亿美元。1998 年 ,东盟 10 国吸引外资额为 185.04 亿美元 ,2000 年进一步减少到 110.56 亿美元。

为刺激经济恢复 ,东盟国家将加速引进外国直接投资作为主要措施之一 ,并对外资政策作出了相应调整。比如 ,对外国直接投资的有关法律法规进行完善 ,降低外资进入壁垒 ,鼓励外商扩大投资领域和规模 ,开放了许多原来受到限制的行业 ,进一步放宽甚至取消外国资本持股的限制 ,允许外国公司对当地企业进行兼并 ,鼓励外国公司投资当地国营企业民营化事业等。此外 ,东盟国家间还签订了《东盟投资区框架协议》 ,决定在 2010 年前向区内成员开放所有行业 ,实现区内成员间的最惠国待遇和国民待遇 ,以期建立一个自由、透明的投资环境。这些措施的实施初见成效 ,使流入东盟的外资开始回升。2000 年 ,东盟十国吸收外国直接投资 110.56 亿美元 ,2001 年为 132.41 亿美元 ,比 2000 年增长 19.77%。2002 年的数量与 2001 年持平。总的来说 ,东盟国家利用外资的效果较为显著 ,但是也存在一些问题 ,比如外资来源对欧盟、美国和日本依赖程度较高、东盟国家之间相互投资规模较小等。

(三)中国与东盟双边投资现状

1. 东盟对中国的投资

将东盟作为一个整体来看,总体上对华投资增长比较快。1987年,东盟五国对华投资为中国吸收外资总额的1.60%,1994年达到5.54%,而1998年则增长到9.23%。这一比例超过了中国台湾和韩国,与美国、日本和欧洲对华投资相当。金融危机以后,东盟对华投资不断下滑,1999年和2000年分别下降到为32.9亿和28.4亿美元,2001年为29.8亿美元,不到1995年的30%,其中,2000年东盟五国对华投资总额占中国吸引外国直接投资总额的6.97%(见表6.9)。虽然由于金融危机使东盟在中国的外资来源中所占的比例有所下降,但是在总体水平上仍然超过了中国台湾和韩国,并接近日本对华投资的水平。

表 6.9 东盟对中国直接投资

单位:万美元

国家	1998	1999	2000	2001
新加坡	340397	264249	217220	214355
泰国	20538	14832	20357	19421
马来西亚	34049	23771	20288	26298
印尼	6897	12917	14694	15964
菲律宾	17927	11728	11112	20939
越南	1414	13	56	148
柬埔寨	290	248	194	930
缅甸	511	1011	230	226
文莱	183	18	n. a.	10
老挝	112	n. a.	307	104
东盟合计	422318	328787	284458	298395
吸收外资总额	4546275	4031871	4071481	4687759

资料来源:根据东盟各国有关统计数据整理。

具体来看,东盟各国对中国投资的变化情况各有不同。其中,2002年印尼对华投资合同94个,合同外资金额19708万美元,同比增长24.7%,实际投资额为12164万美元。马来西亚对华投资合同外资金额为79284

万美元,增长 68%,实际利用外资金额 36786 万美元,增长 39.9%。2003 年 1~5 月,合同外资金额为 45233 万美元,增长 54.98%,实际利用外资 11969 万美元,增长 23.32%。2002 年,新加坡对华直接投资项目 930 个,合同金额 278619 万美元,实际投资额 233934 万美元;2003 年 1~5 月,新加坡对华投资新设立企业 440 家,合同外资金额 12.96 亿美元,实际利用外资金额 9.58 亿美元,同比分别增长 36.65%、13.16%和 15.54%。

目前,东盟对华投资项目多为劳动密集型加工企业,大项目较少,投资来源集中于五个老成员国;投资地域主要集中在福建、广东、海南等东南沿海省市;华人企业投资占绝大比重。从总的趋势来看,由于东盟自身经济实力增长,企业发展迅速,一些老成员因为劳动力价格上升和产业升级需要,其对外投资发展迅速。中国拥有大量素质高、价格低廉的劳动力,同时具有诱人的市场潜力,对东盟的企业有着巨大的吸引力。因此,可以预见,随着东盟各国经济的继续好转,其对华投资还会持续增长。

2. 中国对东盟的投资

据不完全统计,至 2000 年底,中国企业累计对东盟的投资项目为 692 项,投资总额 8.9 亿美元,其中中方投资 4.9 亿美元。2000 年,中国企业对东盟的投资项目为 56 个,合同金额 1.7 亿美元,实际投入 1.2 亿美元,投资额比 1999 年增加 60%。而截至 2001 年底,中国企业在东盟国家投资共 740 项,总投资 10.91 亿美元,其中中方投资 6.55 亿美元;中国企业在东盟国家签订的承包工程和劳务合作合同总金额 195.81 亿美元,完成营业额 124.43 亿美元。也就是说,2001 年一年,中国企业在东盟投资项目数为 48 项,总投资额为 2.01 亿美元,其中中方投资为 1.65 亿美元,与 2000 年同类数据比较,虽然项目数减少 8 项,但是总投资额增长了 0.31 亿美元,增长超过 18%,表明投资规模比上年有很大提高。而根据到 2002 年 9 月的统计,中国企业在东盟的投资项目共 769 项,投资额为 11.62 亿美元,其中中方投资为 6.9 亿美元。2002 年底时的数据则表明,我国企业当年在东盟的投资项目为 52 个,中方投资额达 6633 万美元,累积数据则分别为 792 项和 7.21 亿美元。从中可

以看出,受世界经济波动的影响,中国对东盟的投资有所减少。另据中国商务部统计,2003年上半年,中国对东盟的投资项目为30个,中方投资额为1.53亿美元,投资项目和投资金额都大大超过同期水平。这表明,随着世界经济的复苏和中国经济的强劲增长,中国对东盟的投资也开始大幅回升。截至2003年6月底,中国企业在东盟十国的投资项目已达822个,中方投资额为8.74亿美元,占同期中国对外投资总额的8.8%。

中国对不同东盟国家的投资情况有所不同。目前,中国对泰国和印度尼西亚的投资规模较大,占对东盟投资的29.1%和18.73%。1990年,中国在泰国投资仅几千万美元,而目前已累计超过4亿美元,仅1998年中国对泰国投资项目就有13个,投资额6000万美元。根据泰国投资委员会最近发表的统计,2001年1月至7月,中国企业在泰国的投资项目有12个,金额达41.5亿铢。中国已成为继日本、德国和美国之后的泰国第四大投资国。从1989年到1996年初,中国与缅甸签署了十多个经济和援助协定,中国以提供技术或优惠贷款的方式参与缅甸国内经济建设。1998年,中国在缅甸开展承包工程、劳务合作、设计咨询合作金额为5.23亿美元,1999年为1.97亿美元。中国已成为缅甸最为重要的经济合作伙伴。到2000年底,中国公司在缅甸投资额已超过3000万美元。中柬两国经济发展水平差距较大,在投资方面主要是中国对柬埔寨的投资。早在20世纪50年代,中国在柬埔寨就建立了一批工厂,这些工厂成为后来柬埔寨经济发展的骨干企业。1993年柬埔寨大选前后,外商赴柬埔寨投资激增。为了促进中柬的相互投资,1996年双方签定了《柬埔寨王国政府和中华人民共和国政府关于促进和保护投资的协定》。1994年8月新的《柬埔寨王国投资法》颁布后,中国对柬埔寨的投资项目有了大幅度增加。截至2001年底,柬埔寨的中资公司已有近七十家,投资领域涉及建材、橡胶加工、胶合板生产、打井、公共工程、电力、筑路、造纸、纺织、成衣、农业、水产养殖等领域。近年来,中国企业对马来西亚制造业的投资也有大幅增长。2001年1月至7月,中国对马投资金额达29.1亿马币,已超过日本的水平。

尽管中国与东盟国家之间的投资已有稳步增长,但是,就总体水平

而言,中国与东盟国家的投资规模在各自吸引的外资中所占比例仍相对较低,这与双方的贸易关系并不相称。因此,出于全面发展经济合作关系的考虑,中国—东盟自由贸易区有必要在投资领域加强协调,建立自由、便利和透明的投资体制。

二、中国—东盟自由贸易区投资框架有关设想

中国与东盟自由贸易区投资协议适用范围为直接投资,投资限制与股权规定受各国国内投资相关法规约束。自由贸易区投资框架协议大致应该包括以下内容:产业开放范围和安排,相互给予最惠国待遇及国民待遇;自由化和便利化措施;限制条件和要求的放松和取消;透明度方面的合作;投资保护,即对没收和补偿的规定;安全和例外措施;纠纷解决;监督执行及协调机构的设立等。

(一)产业开放范围和安排

目前,东盟各成员国和中国在产业开放范围上有比较大的差异,新加坡是本地区外资政策最开放的国家,文莱和马来西亚的外资政策开放度也相当高,而其余的东盟国家和中国的外资政策则属于趋于开放型的。

其中,东盟成员中经济较为发达的国家对外国跨国公司在国内投资行业的限制较少,只是对有关国防、军事、通信、大众传媒,以及经济关键行业等才有限制进入的规定。而中国和东盟其他大多数成员则不同,他们在禁止外资进入国防、军事工业、通信、交通等支配国民经济命脉的部门的同时,还限制外商对本国已有一定发展基础、需要重点保护的行业投资。另外,许多东盟成员还实行比较明显的投资导向措施,鼓励外国投资者向有利于国民经济发展、提升产业结构、引进先进技术、培育新兴产业部门,以及改善国际收支、扩大出口的领域投资。如马来西亚政府欢迎外商投资于制造业,尤其是高科技产业。目前该国正积极地吸引外资投资于多媒体和信息技术领域,以促进当地“多媒体超级走廊”项目的建设。

考虑到各国之间存在的差异,中国—东盟自由贸易区在产业开放范围和安排选择上应当采取较为灵活的做法。整体上,可以考虑在

2010 年前对区域内所有成员国的投资者开放所有产业,2020 年起则适用于所有投资者。在例外部门的确定上则要适度。涉及保护国家安全及公共道德、人类、动物、植物的生命或健康及保障个人隐私权的部门可列入全面例外清单,农业、林业、渔业及矿业等可列入暂时例外清单。暂时例外的部门应于 2005 年以前逐步开放,对于新东盟成员给予适当时间宽限。金融、电信、公共服务等部门则可以列入敏感清单,并依据各国在 WTO 中的承诺逐步实现自由化。另外,为保证投资协议的执行,可以设立投资理事会,每两年检查各国的暂时例外清单,并在适当的时候取消暂时例外清单,对于越南、老挝、缅甸和柬埔寨可以在取消的时间上给予灵活考虑。

(二)限制条件和要求

1. 业绩要求

为了使外国直接投资服务于本国经济发展的目标,发展中国家通常对外资提出各种业绩要求,中国与东盟国家中也有类似做法。目前,中国和东盟国家在这方面采取了许多措施,比如马来西亚的业绩要求往往与各种财政鼓励措施挂钩,这些业绩要求一般包括出口目标、当地雇员比例、原材料本地化的程度和技术转让等。但近年来这些条件逐渐放宽,如 2000 年取消了给予优惠鼓励时的当地化程度要求。印尼在吸收当地就业比例、提供职业培训以及当地含量方面均有要求,在出口比例达到 65% 以上时可以不受当地就业比例限制,当地含量比例不同可以享受不同的进口关税率。菲律宾也存在一些业绩要求,如菲政府规定,出口比例超过 70% 的企业可以拥有 100% 的控股权。泰国也实行了出口比例、当地采购、雇佣当地劳动力等条件与股权比例挂钩的政策。即使是自由化程度相当高的新加坡也有类似政策。新加坡在 20 世纪 70 年代中后期开始的引进第三阶段中,选择了制造业和服务业的特定领域作为优先发展的行业,并将激励性补贴或保护措施与获取特定利益(如高技术、资本密集型、使用当地人才等业绩要求)相结合,但是并没有当地成分要求。总的来看,新加坡政府很少对外国直接投资者提出强制性的经营业绩的要求,在投资业绩、当地含量、技术转让方

面无特殊限制条件,也很少承诺反竞争性的激励保护。中国和其他国家也都采用过这些手段,但目前都在放松或取消这些措施,比如中国已经取消了外汇平衡要求、当地成分要求和出口业绩要求。

中国—东盟自由贸易区应当根据区域成员的特点来决定业绩要求的规范,并在投资制度中予以明确,确立相应的协调机制。需要强调的是,第一,中国和东盟国家都有着发展民族经济和国内替代产业的需要,不可能完全取消业绩要求。第二,中国和东盟国家的许多业绩要求是与鼓励性措施挂钩的,并不是强制性要求,因此对于这些鼓励性的业绩要求可以保留,作为各国引导外资发展的手段,对于强制性的业绩要求则应该酌情予以废除。另外,与贸易有关的投资措施(TRIMS)所禁止的当地含量要求、贸易平衡要求、外汇管制和出口管制应当逐步取消,其他的措施可以通过协商尽量减少直至取消。第三,业绩要求的取消和禁止在中国—东盟自由贸易区内适用,对区外国家外资仍然沿用各国原有规定。因为突然大范围的开放,将会导致各国失去调节经济特别是产业发展的一个重要手段,也会对各国国内产业产生较大冲击,因此对区外外资业绩要求的取消应当缓行。但是,中国和东盟的外资目前主要来源于区外国家,这种区内外投资待遇不同的歧视性做法会产生投资转移效应,特别是在区内成员与区外国家的企业发展水平有着相当差距的时候,这种转移效应更大。对此,可以考虑借鉴东盟投资区开放产业的做法,在一个较迟的时间将这些规定扩大到所有外资,比如2010年对区内成员的投资者和投资适用,2020年对区外投资者和投资提供相同待遇。

2. 资金转移

外企对一国的直接投资运营过程中常常要求资本、利润、红利等资金的汇入汇出,这就对金融外汇管理提出了要求。而发展中国家常常因为外汇不足,或金融体系不完善,外汇市场没有开放等原因而对外资企业的资金转移进行控制,因此对利润汇回的规定也是东道国外资政策的一个重要内容。但是为了吸引外资,发展中国家逐渐在这方面放松管制,允许外资资金的自由转移。目前中国和东盟国家均在不断采

取措施取消限制。新加坡外汇流动基本上无限制,新加坡财政中心于1990年3月宣布,对于以外汇形式向子公司提供资金和融资服务的收入免征10%的所得税,对于国外子公司汇回母公司的红利免于征税。文莱对外资没有资金、收益汇回等方面的限制,但鼓励外资与当地出口导向企业成立合资企业,扩大出口创汇。马来西亚的外汇兑换和利润汇出政策相对较为宽松,外国投资者可以自由的撤回投资或回汇利润,自由开设林吉特或外汇账户,旅游者出入境可以自由携带任何数量的本外币。印尼从1994年开始取消了外商投资的最低资本比例、利润、利息的换汇及汇回方面的各种限制,外汇管制也已取消。菲律宾政府在1992年就基本上解除了外汇管制,资本回流、利润汇出、外汇买卖基本无限制,目前只有少数资本项目下的外汇进出境需要事先征得中央银行或有关部门的批准。

总体来说,对外国跨国公司利润及资本汇回的限制方面,经济发展程度高的国家规定较松,经济欠发达的国家规定较严。对资金转移的限制大致可分为三种方式。第一种是原则上允许利润和资本的汇出,但同时设置一套非常严格的规定。如泰国规定资本入境后,就需向指定的银行登记,并于7天内卖给指定的银行,不能自行保留外汇。如外商需要汇出资本和利润,需向中央银行申请批准。第二种是对利润汇出规定限额,但这种方式在东盟各国中已经很少使用。第三种是对超额利润征收附加税,如泰国等就有此类规定。

中国和多数东盟成员之所以对外资企业的利润汇回作出一定的限制,主要目的是出于自身利益和国际收支平衡的需要,防止外汇资金大量外流。但是,这种限制会在一定程度上影响投资者的收益,降低东道国对外资的吸引力。因此,随着中国和东盟各国投资自由化的不断进展,中国和绝大多数东盟成员都已放松或取消了对外资企业收益汇回的限制。在中国—东盟自由贸易区中,由于各成员方的投资者的资金实力都比不上曾经带来东南亚金融危机的欧美投资者,并且由于针对的主要是直接投资,每年资金流出额不会带来太大的外汇波动,因此在区内成员之间实行资金的自由汇入汇出不会给各成员带来太大的问

题。在金融危机后,各国都对金融机构和金融体制进行了改革,各种政策也进行了调整,抗风险能力得到加强,加之各国经济的复苏,对直接投资的资金汇回的政策将会更加自由。因此,总体上讲,实行区内直接投资的收入和利润的自由汇出应该是可行的。当然,对于一些小国来讲,仍然可能存在着这方面的担忧。由于建成自由贸易区后,自由贸易区内成员之间休戚相关,一国经济的波动会给其他国家带来影响,因此可以通过加强区内成员间的金融合作,或者利用东亚金融合作机制来解决这些问题。

(三)透明度

透明度原则是国际经济关系中一个重要的原则,它的主要功能是防止和消除成员方不公开法律、法规、规章、政策措施以及行政程序等而造成的歧视性待遇和由此给国际贸易和投资带来的障碍。对于“趋利避害”的投资者而言,获得信息越迅速、越全面,投资风险就越低,反之就越高。因此对于投资者来说,东道国的开放战略是什么,对外商的投资刺激的大小,政策的连续性与否等信息显得至关重要,但这些又是东道国可操作和可控制的。要求予以公布和通知相关资讯是对外经贸关系迅速发展之必然结果,这不仅可以改善东道国的法律环境,也可以使各投资者能公平地知晓措施内容,也能保证同一措施得到统一施行。由于透明度的重要性,在多边自由化和区域一体化中,各一体化组织或协定都将透明度作为一个重要的内容,在单边自由化中,许多国家也在加强这方面的工作。

东盟投资区框架协议有专门章节讨论透明度问题。按照此协议,各成员国应通过出版物或其他方式使东盟投资区委员会获得与协议的实施相关或影响协议实施的措施、法律、法规和行政指导方针,以及各成员国签署的与投资有关或影响投资的国际协议。各成员国应及时并至少每年向东盟投资区委员会汇报任何会显著影响投资或协议下的承诺的新法律、法规和行政指导方针及其变化。协议并不要求各成员国提供机密信息,披露阻止法律执行的信息,与公共利益相悖的信息,或损害特殊的公共或私人企业的合法商业利益的信息。由于中国和东盟

国家的情况基本相似,因此这些规定完全可以作为中国—东盟自由贸易区中投资透明度方面的规定条款。

当然这些规定还不够详细,需要参照其他一体化组织或协定的做法进行补充。鉴于中国和东盟各国都是 APEC 成员,并且 APEC 在自由化之透明度方面积累了相当丰富的经验,因此可以尝试在中国—东盟自由贸易区中提前推进 APEC 在透明度方面的建议和做法。在投资透明度涵盖的内容范围方面,中国—东盟自由贸易区除了包括各种措施、法律、法规、行政指导方针以及国际协定外,还应该包括各种标准(如产品标准、动植物检疫标准等),以及执行这些标准的行动程序,即司法程序、行政程序以及其他行动程序的透明度。另外还可以考虑在有条件的情况下包括与投资有关的货币、金融和财政政策以及宏观经济数据传播的透明度问题,使得透明度标准能在整个中国—东盟自由贸易区经济合作的全面框架内发挥作用。在实现透明度的方法上,除了每年向相关机构提交以上所讨论的内容方面的信息外,任何一方必须在任一成员方的投资者提出要求后,立即迅速地就相关事项提供有关的法律、法规、标准、规则、措施和行动程序等方面的资料。另外还可以邀请专家、工商企业界人士参与制定透明度标准以及对标准执行进行审核,并向落后国家提供援助,促进相关方面人力资源的培养和能力建设。

(四)投资保护

目前,国际协定往往在关于投资的约束条款中对投资的保护作出规定,其主要内容包括对征用、国有化的禁止和补偿。中国—东盟自由贸易区框架协议并没有就此作出规定。但实际上,东盟有些国家政局动荡,而且中国及东盟各国家之间政治制度差异较大,给投资者投资带来了顾忌。为了免除投资者的后顾之忧,完全有必要按照国际惯例对此作出规定。

在某些情况下东道国为了经济发展的需要,需要对包括外资在内的财产进行国有化和征收,这是国家主权的体现。但国际协定一般都规定了征收条件,并要求予以补偿。征收条件在各个协定中基本相同,即:必须是因为公共利益需要才能采取这些措施,进行征收和国有化的

时候应当坚持非歧视原则,公平的对待各国的投资,必须依照正当的法律程序进行,必须给予赔偿。赔偿标准和方式在各个协定中略有不同。赔偿标准方面,发达国家常常规定“及时、充分、有效”的赔偿原则,发展中国家则倾向于“适当、合理”的赔偿。赔偿方式和数额方面,有的协定规定按照市场价格赔偿,有的规定按照被征收时投资的价值进行“适当、合理”的赔偿。中国—东盟自由贸易区可以规定按照投资被征收时的价值进行赔偿,补偿的时间不应当不适当地延长。具体如何,应通过谈判协商解决。

(五)例外情况

以上各方面在执行过程中都可能会出现特殊情况,基于安全等理由需作为例外情况进行处理。例外情况可以包括开放清单的例外、一般例外、紧急安全例外和收支例外来处理。

收支例外主要是应付某成员国出现的严重的收支失衡和外部金融困难或相应的威胁。中国和东盟一些国家都处于经济转型阶段,需要利用外资实施经济计划,许多成员刚经历过金融危机,一些小国由于经济实力薄弱经不起收支的大幅波动,收支平衡的压力必然会促使遇到问题的成员采取限制措施,以保证维持一定水平的、足够经济发展或经济转型计划实施的金融储备。因此应当允许成员国在遇到严重收支失衡和外部金融困难或相应威胁的时候,采取或保持投资限制,包括外汇平衡要求、资金汇出管制等,并且该成员应当已经就此作出过特别承诺,其中包括与承诺相关的转移支付。但这些措施的使用必须满足:不在成员之间造成歧视;与国际货币基金组织协议条款一致;避免其他任何成员国不必要的商业、经济和金融利益损失;不超出协议所规定的那些必要措施;措施的使用是暂时的,当情况改善时应当逐步取消。另外,为了避免措施的突然使用给其他成员国造成损害,采取措施的成员应当提前与相关机构进行磋商和检查,如东盟投资区框架协议规定,应在通知采取措施日起90天内与东盟投资区委员会和其他成员国进行措施检查,从采取措施之日起14天内告知该委员会。这些做法可以在中国—东盟自由贸易区中沿用。

(六)投资纠纷处理

国际协定几乎都有关于设立纠纷处理机制的内容,但各个协定对纠纷处理的规定并不完全相同。比如,APEC在投资方面只制定了非约束性投资原则,很多方面还都是按照各国自己的规定来处理,因此在纠纷处理上是通过双方协商和谈判加以解决,并规定如果这种方式不能解决问题,则根据成员的国际承诺或双方共同接受的其他仲裁程序寻求解决。APEC的方式对于中国—东盟自由贸易区这个内向性机制化的一体化组织来说太过松散。NAFTA则以美国式的双边投资协定为模式进行了改造,创立了一个综合性的保障投资安全、自由的国际规定,建立了“投资者—国家争端解决机制”,将北美自由贸易协定与投资争端解决国际公约(ICSID)和联合国国际贸易法委员会仲裁公约(UNCITRAL)结合起来,并在此基础上进行了创新。NAFTA方式的很多理念和做法与东亚和东南亚的情况不相适应。东盟则专门制定了《东盟争端解决机制草案》,用以解决出现的任何争端、成员国间对本协议或相关安排存在的解释和应用上的分歧,并且东盟还规定必要时可以为东盟投资区框架协议制定特别争端解决机制,此机制构成协议的完整部分。东盟的做法对于中国—东盟自由贸易区来说比较可行,中国可以和东盟就此草案进行磋商,有分歧之处可以讨论修改。特别争端解决机制由中国东盟双方共同谈判制定。

(七)机构设置

纠纷的解决,一些相关概念的定义(如紧急安全情况下“严重损害”的定义)、暂时例外清单和敏感清单的重审、透明度的执行监督等事宜,都需要有一个专门的机构来处理。东盟成立有东盟投资区委员会,对东盟经济部长负责,由负责投资的各部长和东盟秘书长组成,职责是监督、协调和重审东盟投资区框架协议的实施,在所有相关事宜上辅助东盟经济部长。中国—东盟自由贸易区可以在东盟投资区委员会的基础上设立投资理事会,负责执行中国—东盟自由贸易区在投资方面的规定,对各成员的执行状况进行监督、协调和审核,对各成员的反馈进行重审,对纠纷进行处理,对投资协议出现的新问题向自由贸易区总负责

机构进行汇报并提出建议。总之,投资理事会负责辅助自由贸易区总负责机构处理与投资有关的所有事宜。

三、中国—东盟自由贸易区投资形势的前景展望

(一)区内双方之间的相互投资

1、中国对东盟的投资

在未来 10 年中,随着经济力量的加强和产业结构的调整,中国将成为重要的资本输出国。经济全球化的趋势,使中国的企业家逐步将眼界放宽到在世界的范围内整合资源,开拓销售市场。

由于地理上的临近、亚洲文化的渊源以及华人在东盟经济中的地位,中国资本输出中的很大比例将输入到东盟国家,使东盟在未来吸引中国资本输出方面拥有很大的优势。未来的一段时间内,中国大部分对外投资都将是与资源有关的。中国的迅速发展需要大量的资源,为了满足国内日益增加的资源需求,中国企业将在国外大量参股或投资建设新的资源型企业。东盟各国矿产资源和能源储备较为丰富,这对中国的资本输出有着极大的吸引力。中国企业走向世界的另一个主要领域是旅游服务部门。生活水平的提高带动了中国居民出国旅游的热潮,也因此推动中国企业向国外的旅游服务部门进行投资,使旅游业成为中国对外投资的另一个热点。自然资源和旅游资源丰富的东盟国家,尤其是东盟四个新成员国,正是在这两个方面拥有明显的比较优势。(东盟六国目前还不是中国 FDI 的主要投资场所,大多数资金都投向了东盟的四个新成员,即越南、老挝、柬埔寨和缅甸。)2000 年,中国对老、越、柬三国的投资均占这些国家当年吸引外资总额的 15% 以上。由于地理上的联系和优势,中国西南部省份(如云南、广西、广东、贵州甚至四川等省)将会与东盟成员中的越南、老挝、柬埔寨、缅甸甚至泰国形成紧密的经济联系,增加双方之间的投资往来。因此,在今后中国—东盟自由贸易区发展过程中,东盟必将吸收大量来自中国的投资。

2. 东盟对中国的投资

目前,东盟国家中的主要对外投资国是经济水平比较高的国家,对外投资领域涉及机电设备、汽车、电子元器件、饲料、工程机械、娱乐、食

品加工、电力、餐饮、旅游等行业。这些新兴工业化国家经过高速的经济发展和资本积累,加工业较为发达,资金相对富余,拥有了先进的技术和管理经验,具备了向其他国家投资的必要条件。同时,这些国家经过一定的发展后,劳动力成本上升,一些行业需要向外输出。在对中国的投资过程中,这些国家企业的资金和技术优势,加上中国特有的东道国区位优势 and 劳动力优势,可以大大提高对外投资的经济效率。特别是东盟国家普遍缺少支柱产业,与之相比,中国具有巨大的一体化工业基础,有强大的能力提供一些辅助产品,如在制造业需要的加工装置、中间部件和电子配件,中国的基础技术业部门(例如机器制造业)使其有潜力发展成一个广泛的支柱产业网。东盟的公司会发现,到中国设立机构可以从支柱产业集中活动而产生的外部经济中受益,这也会促使东盟对华投资的增加。

另外,中国正在实施的“西部大开发”战略将为扩大中国与东盟双向投资合作开辟崭新的局面。随着中国“西部大开发”战略的逐步实施,鼓励外商到西部投资的一系列政策的落实,以及东盟各国商家对中国西部地区了解的加深,双方在中国西部地区的合作将大有可为。

此外,建成自由贸易区以及加入 WTO 以后,中国将开放本国更多的行业部门,进一步深化金融制度改革,完善金融体系,加快与国际金融市场接轨的步伐。良好的投资环境、广阔的消费者市场、稳定的货币趋势,极具潜力的发展前景使东盟一些国家的投资者看好中国的市场,特别是东盟中比较发展水平较高的新加坡、泰国、马来西亚等国将会有更多的投资流向中国。

(二)区外国家和地区对区内的投资

目前,中国和东盟的主要外资来源仍然是日本、亚洲“四小龙”和欧美等发达国家。中国—东盟自由贸易区的成立对这些区外国家和地区的外资有何影响,这是自由贸易区需要关注的一个问题。

从理论上讲,自由贸易区或其他区域一体化组织的成立对区外外资流入的影响类似于对区外贸易的影响,即有投资创造效应和投资转移效应。中国—东盟自由贸易区的成立对投资的创造效应主要有两个

方面的原因。

其一,中国—东盟自由贸易区具有蓬勃的经济发展势头,是一个很有前景的大市场。《中国与东盟建立自由贸易区策略研究》课题组专家的研究表明,中国—东盟自由贸易区成立后,自由贸易区总人口高达17亿人,GDP达到2万多亿美元,其进出口贸易额也将达到1.3万亿美元。在世界三大经济集团中,从人口看,中国—东盟自由贸易区超过欧盟和美洲自由贸易区;从国内生产总值看,中国—东盟自由贸易区将比欧盟和美洲自由贸易区的GDP低一些;但在进出口贸易方面,中国—东盟自由贸易区的对外贸易额将低于欧盟,高于美洲自由贸易区。因此在总体上,中国—东盟自由贸易区将与其他两个世界性的贸易集团并驾齐驱^①。市场是跨国公司对外投资时的一个非常重要的决定要素,中国—东盟自由贸易区广阔的市场前景无疑将会吸引更多的外资进入区内。

其二,自由贸易区建立后,中国和东盟国家间将取消贸易投资壁垒,提供物流、资金方面的便利,加快资金、技术、货币、服务活动的流动,实行区内法律法规制度的协调及其透明度,制定统一的技术标准和执行准则,这些措施会大大地降低交易成本,提高经济效率。此外,贸易投资壁垒的消除又会促进区内产业整合,使得跨国公司能够利用区内各国多方面的有利条件进行资源配置,外资的投资效益会有很大的改善,这也将促进区外外资更多地进入。

总之,自由贸易区的建立将会扩大区内产品市场,降低贸易投资的交易成本,提高区内产业资源的整合能力,自由贸易区内成员相互投资和区外国家和地区对区内的投资都将会有较快的增长。

第三节 中国—东盟自由贸易区经济技术合作

经济技术合作是中国—东盟自由贸易区中的一个重要部分。由于

^① 佟福全:《中国—东盟自由贸易区的构想与难题》,载于《国际贸易》2002年第5期。

中国和东盟许多国家经济发展水平还比较落后,贸易和投资合作水平受到限制。APEC 的经验表明,经济技术合作的滞后对区域内贸易投资自由化是不利的。因此,经济技术合作在中国—东盟自由贸易区中更应当得到重视。

一、经济技术合作的现状

(一)劳务和工程合作

劳务和工程合作是中国和东盟经济技术合作的一个重要领域,东盟是中国工程承包的重要领域和重要的劳务市场。马来西亚是中国在东南亚的重要承包工程市场之一。东南亚金融危机前,中国对马来西亚开展承包工程业务在其全球各市场分布中位居前茅。中国公司在马承揽的工程涉及水利、电力、公路、港口、冶金等领域。2002 年,中国在马来西亚新签承包劳务合同 118 项,合同额 34095 万美元,实现营业收入 15225 万美元,派出人员 1996 人次。其中承包工程合同 15 项,合同金额 32599 万美元,实现营业收入 12827 万美元;劳务合同 100 份,合同额 1458 万美元,实现营业收入 2372 万美元。泰国是中国在海外的传统承包工程市场。中国公司于 1980 年开始进入泰国承包工程市场,至今业务发展良好。截至 2002 年底,中国公司在泰签订工程承包和劳务合同 2330 份,合同总额 23.20 亿美元,完成营业额 13.12 亿美元。中国和新加坡两国在建立正式外交关系之前业已开展承包劳务合作,1990 年 10 月两国建交后,特别是自 1992 年以来,中新两国的互利合作得到了进一步发展。截至 2002 年底,中国在新加坡共签订承包劳务合同 15056 个,合同金额 85.99 亿美元,完成营业额 71.38 亿美元。中国公司自 1981 年起在菲律宾开展承包工程和劳务合作业务。1993 年 4 月,两国政府签定了《经济技术合作协定》,双边经济合作规模不断扩大。截止到 2002 年底,中国公司在菲开展承包工程和劳务业务累计签订合同 498 份,合同总金额 13.81 亿美元,完成营业额 6.47 亿美元。另外,中国与其他东盟国家的劳务和工程合作也迅速发展。

(二)科技教育合作

为推动双边科技教育合作,中国和东盟成立了中国—东盟合作基

金,主要目的是促进中国和东盟其他机制下合作活动的启动,资助可促进双方交流与合作的出资少、见效快的项目等。中国科技部和东盟科技委双方先后在生物技术、遥感技术、转基因植物、地震学等领域开展了一些合作活动,对促进双方在科技领域的合作发挥了十分积极的作用。同时,还开展了以国际河流为主的次区域开发保护合作。从科技角度出发,开展了资源开发与公平合理利用、生态环境保护与治理、农林业种植与加工、地质与自然灾害监测防治、基础研究等方面的科技合作。此外,中国还出资成立了“中国—东盟合作基金”,2001年增资500万美元,重点扩大双方在人力资源开发领域的合作、开展技术培训、参与湄公学院人力资源开发国际合作项目等。

(三)澜沧江—湄公河次区域开发

澜沧江—湄公河次区域开发由亚洲开发银行牵头,流域内中国、老挝、缅甸、泰国、越南和柬埔寨等国均参与了开发,其目的在于改善次区域基础设施,扩大贸易与投资合作。自1992年至今已经召开了十届部长级会议,确定了交通、能源、通讯、旅游、环境、人力资源开发、贸易和投资、禁毒等八项合作领域,已筛选出一百多个项目,投入了几亿美元,启动了一批优选项目。为实施澜—湄次区域经济合作,中国政府出资500万美元整治疏通了澜沧江—湄公河河道。1996年6月,当时的东盟七国和澜沧江—湄公河流域国家的中国、缅甸、老挝、柬埔寨共11国的部长级代表在马来西亚首都吉隆坡通过了《东盟—湄公河流域开发合作基本框架》,使得次区域经济合作的地理范围已经超出了澜沧江—湄公河流域。该框架下最突出的项目是南起新加坡、北至云南昆明的“泛亚铁路”。这条铁路建成后,将成为中国铁路网的一个组成部分,与东起中国连云港,西至荷兰鹿特丹的亚欧大陆桥联系起来,形成连接东南亚和欧洲的铁路网。为推动泛亚铁路建设,中国政府为老挝境内三分之一路段提供了3000万美元的援助。此外中国还加入了《大湄公河次区域便利跨境客货运输服务协定》,并与六国签订了《大湄公河次区域政府间电力贸易协定》。其中,中、老、缅、泰还实行了“黄金四角”地区的小区域经济合作。“黄金四角”即澜沧江—湄公河的中、老、缅、泰

四国毗邻地区。这是四国有限地区的小区域合作,其宗旨是建设中国西南通向中南半岛的陆上通道和经济走廊,实现中国与东盟两大市场的对接,促进小区域的经济发展。迄今为止,经济合作已经取得了一定的进展。

二、中国—东盟自由贸易区框架下的经济技术合作

中国—东盟自由贸易区协议所涉及的经济技术合作包括全面经济合作框架协议主体部分的承诺和协议附录部分的承诺,涉及了相当多的方面。这些承诺的执行还要结合中国和东盟的现实情况进行。为此,需要借鉴其他一体化组织的经验,并结合中国和东盟的条件进行灵活处理。

(一)中国—东盟自由贸易区框架中的有关内容

《中国与东南亚国家联盟全面经济合作框架协议》(下文简称《10+1协议》)承诺在其他领域开展经济合作,其中包括五个优先领域,即农业、信息及通讯技术、人力资源开发、投资、以及湄公河盆地开发。协议还承诺合作应扩展到其他领域,包括但不限于银行、金融、旅游、工业合作、交通、电信、知识产权、中小企业、环境、生物技术、渔业、林业及林业产品、矿业、能源及次区域开发等。《10+1协议》还承诺加强合作的措施应包括但不应仅限于:推动和便利货物贸易、服务贸易及投资,如标准及一致化评定、技术性贸易壁垒和非关税措施以及海关合作;提高中小企业竞争力;促进电子商务;能力建设;以及技术转让。各缔约方同意实施能力建设计划以及实行技术援助,特别是针对东盟新成员国,以调整他们的经济结构,扩大他们与中国的贸易和投资。

《10+1协议》附录中关于“早期收获”的有关经济技术合作与便利化活动有:1.分别按照东盟湄公河盆地发展合作框架和大湄公河次区域计划,加快新加坡—昆明铁路与曼谷—昆明高速公路项目的实施;2.实施在柬埔寨举行的第一届大湄公河次区域国家首脑会议所制定的该区域中长期全面发展规划;3.通过未来设定的特定程序与机制,指定东盟成员国与中国的联络点,作为推动与促进各缔约方之间贸易与投资发展的中心;4.在具有共同利益的领域,如农产品和电子电机设备,寻

求建立相互认证安排的可能性,并在共同商定的时间框架内完成;5.在各缔约方的标准与一致化管理机构之间建立合作,以在其他领域推动贸易便利化及合作;6.实施各缔约方于2002年11月份就农业合作达成的谅解备忘录;7.在各缔约方彼此间就信息和通信技术产业合作达成谅解备忘录;8.利用东盟与中国合作基金,通过制定具体项目进一步增强在人力资源开发领域的合作;9.确立具体的技术项目,帮助东盟新成员国增强区域一体化的能力,并为非WTO成员的东盟成员国加入WTO提供便利;10.建立海关合作机制,推动贸易便利化及其他领域的合作;11.建立各国知识产权保护的相关部门之间的合作机制。

(二)中国与东盟经济技术合作的条件

1. 中国与东盟经济技术合作的有利条件

中国和东盟的经济技术合作有着众多的有利条件。从地缘上看,中国和东盟国家中的越南、缅甸等印支半岛上的国家直接接壤,与马来西亚、菲律宾、新加坡、印尼等岛屿国家隔南海相望。澜沧江—湄公河的通航为中国到东南亚的经济交往提供了方便的内陆水上交通路径。泛亚铁路的修建将中国和印支国家与马来半岛直接连在一起。这些交通线与南海海上交通线一起,为中国和东盟经济技术合作提供了方便快捷的交通条件。

从资源上看,东盟国家资源丰富,开发潜力很大。如文莱是重要的石油生产国。印尼天然气资源丰富,铜、锰、铝等有色金属的储量相当可观。马来西亚盛产石油,还是世界棕油大国,在棕油加工、油脂化工、棕油副产品的综合利用等方面潜力很大。菲律宾的椰子等热带农业产品的产量很大,椰子壳加工产业等热带农业及其深加工产业具有很大的开发潜力。越南水产资源丰富。中缅两国在农林渔业、资源开发等方面合作潜力巨大。这些丰富的资源,构成了中国和东盟国家经济技术合作的有利条件。从产业结构上看,尽管中国和东盟经济结构总体上处于相互竞争状态,但是仍然有着互补的方面。如东盟国家普遍缺少支柱产业,与之相比,中国具有比较完备工业基础,各产业均衡发展。再从科学技术条件上看,中国基础科研技术实力雄厚,在航空航天、生

命科学、中医药、信息产业、消费类电子产品、新材料、先进制造技术、高效节能产业、环保技术、海洋高新技术等高科技领域已经有了长足的发展和进步,产品技术日趋成熟,有着完整、系统的研发体系。东盟国家由于国力弱小,普遍缺乏科研实力。而新加坡、文莱等国大力发展国际金融市场,有利于科研成果的商业化。此外,中国和东盟对加强双边经济技术合作也有着强烈政治意愿。

总的来讲,中国和东盟国家的经济技术合作有着比较好的基础条件。而从《10+1 协议》中经济技术合作的内容来看,这些措施涉及了交通条件的改善、基础设施建设、行政条件和效率的改进、科学技术合作、信息条件建设、人力资源开发、金融环境的改善,等等。自由贸易区的经济技术合作不仅在内容广泛,而且还结合中国和东盟国家的具体现实采取了更加适宜的形式。因此,中国—东盟自由贸易区经济技术合作的前景看好。

2. 中国和东盟经济技术合作的不利因素

当然,中国和东盟国家的经济技术合作也有不利因素。首先,中国和东盟国家基本上都属于发展中国家,总体发展水平还不高,资金实力不强,科研实力和技术水平赶不上发达国家的水平,这使得经济技术合作的开展受到约束。同时,东盟国家和中国在经济结构上的互补性较弱,而相互竞争的产业范围较大,这将会影响各方进行经济技术合作的意愿和凝聚力。另外,中国及东盟国家在政治制度上有着比较大的差别,在南中国海问题上还存在分歧,这也给经济技术合作的顺利开展带来了障碍。

总之,中国和东盟的经济技术合作有着比较好的基础条件,保持了良好的势头,并逐渐扩大范围和领域。但由于利益协调、发展水平、经济结构、资金技术等方面的原因以及政治等领域存在的分歧,中国和东盟的经济合作中仍将面临不少困难,合作进程也不会一帆风顺,需要各方付出更大的努力。

第七章 美洲地区贸易自由化： 从 NAFTA 到 FTAA

区域贸易自由化在美洲地区具有较长的实践历程。近年来,美洲地区的发达国家和发展中国家更是积极致力于营造广泛的 FTAs 体系,以期尽量在新区域主义的浪潮中维护和扩大贸易利益。在美洲地区的众多区域贸易协定中,北美自由贸易区的历史尽管不长,但是其影响却是举足轻重的,这无疑是由于美国的主导地位与战略意图在 NAFTA 中所发挥的关键作用。出于同样的原因,目前,有关建立美洲自由贸易区的计划与进展尤为引人瞩目,对于这一贸易集团可能产生的各种影响,区域内成员与区域外国家都无法忽视。

第一节 北美自由贸易区的实践

北美自由贸易区是全球第一个在高收入发达国家与发展中国家之间缔结的自由贸易协定,也是美国区域主义战略中的关键步骤。到 2004 年 1 月,NAFTA 的运转已经历了整整十年时间,应该说,NAFTA 的建立为美国、加拿大和墨西哥三国经济带来了积极效果。为此,世界银行发表了专题报告,全面分析了有关 NAFTA 的情况与效果,并且有针

对性地为拉美国家提出了可供借鉴的参考^①。NAFTA的发展路径、谈判模式、协定内容与实施方式体现了诸边自由贸易协定的“美国范式”,正因为如此,当美国提出西半球范围的“美洲自由贸易区”构想时,NAFTA的过去与现实又体现出其特殊的价值。

一、从双边到诸边 NAFTA 产生的背景

美国所主导的美洲区域贸易安排的“轴心—辐条”体系起步于美国—加拿大双边自由贸易协定。1989年1月,美加自由贸易区正式建成。

(一)美加自由贸易区的背景

美国与加拿大具有长期、稳定的经贸关系,两国之间实行优惠贸易的想法在19世纪就已经产生。1846年,英国开始实行自由贸易制度,废除了对其殖民地的贸易优惠,使当时的“不列颠北美殖民地”的商品丧失了进入英帝国的种种特权。在这种情况下,加拿大开始将其目光转向美国市场,试图通过与美国的双边自由贸易而向其销售丰富的自然资源产品。当时,美国对双边自由贸易并无兴趣,但由于想以此来换取一项解决在大西洋沿岸捕鱼权争端的协议以及获得在大湖区和圣劳伦斯河自由航行的权利,两国还是签署了第一项双边自由贸易协定:“1954年相互自由贸易协定”(The Reciprocal Free Trade Agreement of 1854)。根据协定,双方消除在牲畜及农产品、鱼类等自然资源产品以及少量制造业产品的关税^②。但是南北战争期间,美国单方面放弃了这一协定。20世纪60年代以后,美加两国在贸易、投资领域的摩擦日渐突出。为解决贸易争端,两国于1965年达成了“汽车产品贸易协定”,相互减免了绝大部分汽车及零部件关税。此后,由于美国采取的“新经济政策”损害了加拿大的经济利益,加拿大开始有意识地逐步减轻对美国市场的依赖,并在政策上加强了与欧洲和其他地区的贸易关

① Daniel Lederman, William F. Maloney and Luis Servén, *Lessons from NAFTA for Latin America and Caribbean Countries: A Summary of Research Findings*, The World Bank 2003.

② 周茂荣:《美加自由贸易协定研究》,武汉大学出版社,1993年版。

系,然而,在实践中,这一举措并未获得成功,调整贸易政策的要求因此呼之欲出。

与加拿大立场的改变相类似,20世纪80年代以后,美国在巨额贸易赤字、国际收支严重失衡以及多边贸易谈判进展缓慢的压力下,转而寻求通过双边途径解决贸易问题。加拿大作为美国贸易赤字的主要来源之一,自然成为美国政府缔结双边协定的首选对象。1986年5月,美加自由贸易协定谈判正式启动。其间,由于美国对一些加拿大出口产品的保护性措施以及双方在谈判内容、程序等问题上的分歧,谈判曾一度中断。经两国相互妥协,1987年10月谈判重新启动,并很快就协定的主要条款达成一致。1989年1月1日,美加自由贸易协定正式生效。

(二)美加自由贸易协定框架与内容

与其他区域贸易协定所不同的是,美加自由贸易协定是当时覆盖领域最为广泛的综合性贸易协定。它突破了贸易谈判的传统领域,不仅包括货物贸易,而且涉及劳务贸易、双边投资、金融服务等与贸易有关的重要问题。

美加自由贸易协定的基本框架由序言和八个部分组成。其中,序言部分指出了两国政府在签署协定中的政治承诺,阐明了双方缔结协定的共同目的和愿望。根据协定的内容,美加两国建立双边自由贸易区的目的主要在于:提高生产率,实现充分就业和不断改善各自国内的生活水准;为两国生产的商品和劳务开辟扩大的和有保证的市场;采取明确的、互利的管理贸易规则;为工商业的计划和投资确保一个可以预见的商业环境;加强两国企业在全世界市场上的竞争能力;减少政府所导致的贸易扭曲;根据关税与贸易总协定及其他多边和双边合作机制确立双方的相互权利和义务。协定的第一部分为目标和范围,包括第1、2章。其中,第1章明确了两国签署协定的目的是建立一个自由贸易区,并实现消除商品与劳务贸易障碍、促进自由贸易区内公平竞争、放宽区内投资条件、建立双边贸易争端的解决机制等目标,为进一步合作奠定基础。第2章则对适用于整个协定的17个关键性词语给出了明

确定义。第二部分为商品贸易规则,是全部协定中内容最多的部分,其篇幅包括第3章至第12章。其中,第3~6章和第11~12章是适用于所有双边商品贸易的条款。其余4章分别对两国之间的农产品、酒和酒精、能源、汽车产品贸易作出了规定。第三部分第13章为政府采购。根据协议的规定,美加自由贸易区中所涉及的政府采购仅限于商品和伴随商品交货而发生的服务,双方应提高政府采购市场对两国供应商的开放程度,增加公开竞争性采购的数量。为便于协议的执行,第13章专门设有附录,详细列出了政府采购所包括的政府机构和商品类别。第四部分为劳务、投资和临时入境。在第14章至第16章中,美加两国规定在劳务贸易中应确立国民待遇原则,并明确了国民待遇所适用的服务业部门。对于临时入境,双方同意对本国的移民法规进行相应修订,根据新的规定,两国的商务人员只要符合基本的健康标准和安全要求,表明其入境的商业目的,即可获得对方的临时入境许可。对于投资问题,两国也承诺为双方投资提供更为有利的环境,并在今后外资政策的制定中保持与国民待遇原则的一致性,然而,对于一些具有歧视性和影响投资的限制,协定同意予以保留。运输服务、基础电讯和文化行业则被排除在投资条款的适用范围以外。第五部分第17章是有关金融服务的内容。双方规定,除了保险业作为一般的服务业可以享受国民待遇以外,其他服务业则根据规定逐步实现自由化、实行国民待遇和增加透明度。两国还同意进一步放宽对各自金融领域的规章管理,并将放松规章管理的好处扩大到根据双方法律而在本国设立的、由对方控制的金融机构。协定的第六部分为制度性条款。第18章、第19章分别针对解决两国之间一般性贸易争端、与反倾销和反补贴有关的贸易争端作出了规定。第七部分的其他条款对美加自由贸易区中的特定问题,或者双方关系中现存的敏感问题等明确了一般规则。在第八部分的最终条款中,两国政府同意为促进协定的实施和管理而交换必要的统计资料,并发表所有必要信息。此外还对协定的附录、修订、有效期作出了规定。

总的看来,由于两国之间一贯的密切联系与发展水平的接近,美加

自由贸易协定在内容上所体现的贸易自由化程度是相当高的。在协定签署以前,双方的关税和非关税壁垒已经降到比较低的水平,因此,协定的实施也颇为顺利。以关税减让为例,根据规定,美加两国同意在10年内取消双边商品贸易中的所有关税,除了协定中有特别规定的极个别情况外,已减让的关税不得再提高。两国商议各自将双边贸易商品分为A、B、C三大类:A类商品在1989年1月1日起取消全部关税,B类商品的减税在5年内完成,C类商品则在10年内逐步取消关税。尽管双方谈判阶段争议不断,但是,协议生效后,美加两国对关税的削减是严格遵照既定的时间表进行的,因此,在效果上,美加自由贸易区达到了预期目标。

(三)北美自由贸易区的建立

就国际经济的总体背景而言,美加自由贸易区、北美自由贸易区的建立与全球区域经济一体化的发展,尤其是欧洲统一大市场建设对美国区域势力所形成的压力密不可分。在欧洲地区经济与政治融合渐入佳境的刺激下,美国首先需要营造和巩固其在北美范围内的主导地位,并以此为基础,逐步将“开创美洲事业倡议”的构想付诸实现^①。另外,20世纪80年代后期启动的乌拉圭回合多边贸易谈判徘徊不前,发达国家意识到在多边范畴实现贸易利益困难重重,除关税与非关税措施以外,它们所关心的新议题更是意见相左,难以协调立场。较之旷日持久的多边博弈,在区域内部解决问题无疑是更切实际的选择。

就北美地区的具体情况来看,美加自由贸易区南扩,由双边协定扩展到诸边贸易集团的路径既体现了美国的战略意图,也符合加拿大、拉美国家参与区域经济合作,防止遭受歧视性损失的利益要求。而在众多拉美国家中,由于地缘优势、资源条件、经济结构、市场潜力等原因,墨西哥成为首选对象。

^① 1990年6月27日,美国前总统布什在对拉美外交使团的讲话中提出了“开创美洲事业倡议”,其主旨是在与拉美国家建立新的经济伙伴关系的同时,逐步开辟西半球范围内的自由贸易区进程。该倡议包括贸易、投资、债务三大核心内容。

1. 美国

早在卡特政府执政时期,美国就曾经提出了建立北美共同市场的方针。1979年,美国前总统里根更是明确建议美国、加拿大和墨西哥三国进行自由贸易谈判。对美国而言,墨西哥在经济、政治、安全等方面所表现出的吸引力与价值都是巨大的。首先,就双边经济关系的基础来看,美国与墨西哥的贸易与投资关系是相当密切的。在NAFTA形成以前,1987年至1990年间,美国与墨西哥的双边贸易额增长了一倍,1990年达到590亿美元。墨西哥是美国的第三大贸易伙伴,仅次于加拿大和日本。美国向墨西哥的出口相当于对韩国或中国台湾出口的2倍,对中国香港出口的3倍。美国对墨西哥的出口占墨西哥进口总额的70%。在其他所有进口市场中,只有加拿大接近这一水平^①。1989年,美国在墨西哥的投资总额为168亿美元,占墨西哥利用外资的63%。另外,作为墨西哥最大的债权国,美国在其所欠外债中占到了1/3的比重。其次,将墨西哥纳入自由贸易区将为美国带来全面的经济利益。较之美国和加拿大,墨西哥的整体关税水平较高,非关税措施也较为严格,对外资进入的行业等方面存在不少管理规定。如果沿用与美加自由贸易协定相似的框架,至少在货物贸易、服务贸易、投资、政府采购等领域,墨西哥现存的贸易壁垒会大幅度削减,投资环境改善,政策的透明度与协调水平也将得到提高。这会为美国的出口贸易与投资者创造更加优惠的条件。同时,墨西哥大量的廉价劳动力与自然资源将有利于美国大大降低生产成本,提高其产品的国际竞争力,促进经济增长。第三,与墨西哥建立自由贸易区所发挥的示范作用对美国实施其西半球战略是有益的。在美国和墨西哥提出缔结贸易协定之初,一个引起普遍关注的问题就集中于双方巨大的经济发展差距上。1991年,美国的国内生产总值为56730亿美元,人均国民收入22400美元;而墨西哥国内生产总值为2830亿美元,人均国民收入3400美元。双方经济水平的差异并不是这两个指标所能够完全反映的。在劳动生产

^① 宫占奎、陈建国、佟家栋:《区域经济组织研究》,经济科学出版社,2000年版。

率、产品竞争优势、研究与开发能力、资金丰裕程度、管理贸易政策、环境标准等很多方面,两国之间的差距都是显而易见的。墨西哥所处的劣势地位自然引起了来自国内外的担忧,一方面,对于能否克服障碍达成协议存有疑虑;另一方面,对建成自由贸易区后墨西哥经济受到的影响不能确定。如果美国与墨西哥能够顺利签署协定,且自由贸易区运转良好,对墨西哥经济增长、出口贸易、就业等方面发挥积极作用,那么美国进一步联合其他拉美国家组建贸易集团的计划就会有一个榜样性的开端,这将为今后战略的实施打下坚实基础。

2. 加拿大

与美国和墨西哥之间紧密的关系相比,加拿大与墨西哥的贸易、投资联系较为松散。1989年两国之间的贸易额为23亿加元,其中2/3是墨西哥对加拿大的出口。在加拿大的贸易伙伴中,墨西哥仅位居第17位。加拿大对墨西哥的投资也处于较低水平。到1990年底,加拿大在墨西哥的直接投资累计额不足5亿加元,而且投资领域有限,主要集中于采矿业。在美加自由贸易区南扩的问题上,加拿大最初持消极态度,不愿意对已经运行的双边自由贸易协定作出任何改变。尽管如此,在美国主导和推动的北美经济一体化进程中,加拿大也不得不权衡利弊。鲍德温的“多米诺效应”再次得到验证。一旦美国与墨西哥建成自由贸易区,而加拿大被排斥在外,那么它将无法分享墨西哥开放市场的好处,与美国在北美市场的竞争中也将处于不平等的境地。另外,作为发展中大国,墨西哥在资源以及市场规模等方面毕竟是有吸引力的,贸易协定生效后,墨西哥贸易壁垒的降低、投资条件的改善、政策管理的透明等将对加拿大的出口贸易和对外投资发挥促进作用。因此,总体上,加拿大纳入三边自由贸易协定的效应是积极的,它最终也作出了参与NAFTA谈判的决定。

3. 墨西哥

墨西哥对是否与美国缔结自由贸易协定经历了曲折的过程。由于历史等方面的原因,墨西哥对美国始终怀有戒心。美加自由贸易协定生效后,美国曾经表示出希望墨西哥加入的想法,但是遭到了拒绝。在

墨西哥看来 ,与经济实力远远超出自身的美国实现自由贸易关系 ,墨西哥所要付出的代价巨大 ,其经济还可能最终被美国所控制。然而 ,由于国际经济形势的变化 ,特别是石油价格下降和世界经济危机的影响 ,从 1982 年开始 ,墨西哥经济陷入债务危机之中。为解决经济困境 ,墨西哥实行了全面、深入的经济结构改革 ,推行以自由市场为基础的外向型经济发展战略。改革开放不仅使墨西哥经济逐步摆脱了艰难处境 ,而且也为其对外经济政策注入了更多灵活、务实的决定因素。随着国内经济的变化 ,墨西哥开始意识到美国贸易保护主义的负面影响 ,而且由于对美国市场的依赖程度越来越高 ,这种负面效应的制约越加突出。从自身利益出发 ,与美国建立稳定、公平、开放的贸易关系是墨西哥面临的主要任务。经过国内讨论并达成一致后 ,1990 年 6 月 ,墨西哥向美国提出了开展自由贸易协定谈判的想法。

美国、加拿大和墨西哥三方立场的协调和统一使建立北美自由贸易区的设想很快进入快速实施阶段。1991 年 2 月 ,三国政府同时宣布尽快开始三边会谈。随后 ,三国谈判团举行了首次贸易部长会议 ,确立了市场准入等 6 项议题。尽管谈判曾经一度出现僵局 ,但是经三方积极协商和推动 ,谈判最终提前 2 个月结束 ,并于 1992 年 8 月就 NAFTA 文本达成了协议。1994 年 1 月 1 日起协议正式生效。

二、北美自由贸易区的主要内容与措施

NAFTA 协定的宗旨是取消贸易壁垒 ,创造公平竞争的条件 ,增加投资机会 ,对知识产权提供适当的保护 ,建立执行协定解决争端的有效程序 ,以及促进三边的、地区的和多边的合作。NAFTA 由总则、商品贸易、劳务、投资、知识产权、政府采购、贸易冲突协调机构、协定的通过与执行程序等部分组成。在汽车、农产品、纺织品、能源、交通、文化产业等领域 ,协定列有专门细则加以规定。就关键问题来看 ,NAFTA 包括以下核心内容与措施。

1. 关税。关税方面 ,协定规定对被视为产地为北美的产品逐步取消所有关税 ,大多数商品的现行关税将在 5 至 10 年内逐步取消 ,从 1994 年 1 月 1 日起在执行北美自由贸易协定的 10 年内 ,三国所有工业

产品关税在北美取消,美国出口到墨西哥的农产品的关税在 15 年内逐渐取消。北美自由贸易协定规定了墨西哥和加拿大以及墨西哥和美国之间农牧产品贸易的双边承诺,这两种情况下均承认农牧部门结构的差异,包括建立有关保护的特别过渡机制。如美墨之间立即取消非关税壁垒的同时,将各种壁垒转换成关税或关税配额制。关税配额制便于使各国的第三产品向进口竞争方向过渡。通过这一方式,将根据最近的平均贸易水平确定免税的进口配额,这种配额每年增加 3%,对超过这一数量的进口征收关税,这种关税根据不同的产品,在 10 年或 15 年内逐步降至零。墨西哥和加拿大规定除了奶制品、家禽、鸡蛋和糖外,双方取消农牧产品的关税和非关税壁垒。除了奶制品、家禽和鸡蛋外,墨西哥将用关税或关税配额制取代进口许可证,一般来说,这些关税将在 10 年内逐步取消。美加之间的农牧产品贸易则受美加自贸协定的约束。三边的条款规定对出口实行国内扶持和补贴,但将以美加自由贸易协定中关于出口补贴的双边规定为基础,力求在北美农牧产品贸易中取消出口补贴。这种灵活的做法充分考虑到了各国的敏感部门和产品的利益,对这些部门和产品实行差别待遇和扶持,有利于自由化的顺利推进。

另外,协定在其他一些问题的处理上也体现出了一定的务实性。如考虑到南北发展水平的差距,协定规定,条约生效后,立即取消 50% 商品的关税,但这一义务在三个成员国间的分配是有差别的。协定生效后第一阶段,墨西哥只对来自美国 35% 的商品取消关税,对来自加拿大的商品,只取消其中的 5% 的关税,而美国和加拿大,则立即对来自墨西哥的 80% 的商品免税。此外,对墨西哥竞争能力较弱的肉、奶制品、玉米等产品均安排了较长的过渡期。上述安排不仅为墨西哥一些农产品增加了向美加出口的机会,同时也使墨西哥其他缺少竞争力的产业部门有 10 至 15 年的缓冲期,用于内部结构的调整。这样,使墨西哥得到了很大的优惠,也加强了该协定对墨西哥的吸引力。

2. 非关税措施。对于非关税壁垒,协定规定取消非关税壁垒和其他贸易扭曲的限制,进出口限制措施只能在与 GATT 第 6 条款一致时

才能使用。协定承诺三国将取除了有特别规定以外的所有数量上的禁止和限制措施,如边境上实行的进口许可或配额制度。协定还取消了许多其他的非关税壁垒,如当地成分、当地生产和出口业绩要求等,这些壁垒限制了双方的出口,特别是美国对墨西哥的出口。协定规定各国不得对向其他两国的出口产品进行补贴,对非北美自贸区国家的出口例外。美加自由贸易协定中规定的禁止使用出口补贴的条款在北美自贸区情况下的农业部门贸易中也适用。NAFTA 协定并不要求对各国的标准进行协调统一,但鼓励各成员国进行修改以使之相容。另外还对标准的使用作了规定,以保证其不对区内贸易产生扭曲。但是,协定允许各国保留在边境实行优先限制的权利,以保障任何动植物的生命或健康,或保护环境。三国还规定不再设置新的诸如美国的商品加工费和墨西哥的海关手续费之类的收费。墨西哥最迟在 1999 年 6 月 30 日取消对北美产品征收此类费用,同样美国也在这一日前取消对墨西哥产品的此类收费,而美加之间则根据美加自贸协定的规定在 1994 年 1 月 1 日之前取消这类费用。三国还规定,允许采取反倾销措施,但必须与其他成员进行磋商,另外在产业受到损害时可以采取安全措施。在与原产地有关的海关程序方面也进行了统一,政府采购服从国民待遇。

3. 服务业。在服务业方面,协定采用负面清单,规定各国应给予其他两个成员国以国民待遇和最惠国待遇中的最好待遇。协定对美加自贸协定中关于服务贸易的规定进行了扩展并将之延伸到了墨西哥,最终除了航空、海运和基本电讯以外的所有服务将包括在协定之内。另外各国还列出了一些敏感部门,如加拿大的文化产业,美国的海上运输服务以及政府服务部门(包括健康和社会服务)。服务业贸易方面现存的数量限制措施可以保留,也可以增加新的措施,但必须在联邦的层面上予以列出并公布。服务业的许可证和认证的发放必须是以竞争力和能力为基础的,以避免创造不必要的贸易壁垒。

关于金融服务业,墨西哥在 2000 年后实现完全开放,并给予美国、加拿大最惠国待遇和国民待遇。在此规定下,美加的投资者有了更多

的方便,可以在墨西哥收购银行及其他金融机构或建立分支机构。但是,根据协定规定,墨西哥可以在到2000年结束的过渡期内通过协商限定美加所占的市场比例。2000年以后,墨西哥可以对银行和证券部门实行临时性保护。墨西哥由此而放弃了长期坚持的永久限制美国公司在墨金融领域占有份额的立场,并开放了以往相对封闭的电信设备和服务市场。协定还规定在旅游、通信等领域也互相给予国民待遇等。

4. 投资。在投资方面,协定规定将取消重要的投资障碍,给予第三国的投资者以基本保障。协定规定投资的概念包括区内企业各种形式的所有权,和有形资产或无形资产参与以及通过合同产生的所有权。各国给予其他成员国的投资者及其投资的优惠待遇将不低于给予其本国投资者或其他国家投资者的优惠待遇,并且各国将给予自贸区内国家投资者以符合国际法的充分的安全感和保护。自由贸易协定规定,任何成员国均不得对在其境内的投资者规定经营条件,如出口水平、最低的国内含量、对本国供应者的优惠待遇、进口受出口收入的约束、技术转让以及要求产品在某指定地区生产等。但上述规定不包括公共部门的采购、鼓励出口的项目以及国际援助活动。自由贸易协定成员国的投资者可以将其利润、销售所得、借贷支付或其他与投资有关的交易所得的合法流通的货币,按市场主要兑换率换成外汇,协定允许这些外汇可以自由转移。协定还规定各成员国不得直接或间接地征用协定成员国企业主的投资,除非是因公益原因且需在非歧视原则的基础上并根据法律规定的手续进行,被征用的投资应立即得到合理的赔偿。协定在确定各国实行自由化承诺的同时也规定了例外情况。考虑到墨西哥宪法的规定,作为例外,墨西哥保留了某些活动。除了某些对进口敏感的部门外,这些措施不得加强其限制性,一旦开放就不能再有限制,但某些敏感部门如基础电信、社会服务、海洋运输等不受此约束。另外,鉴于国家安全的需要,协定还对外国人购买本国的企业规定了例外情况。在投资环境问题上,协定规定,任何国家均不应为吸收投资而降低其环保标准,各国将对执行这些条款进行磋商。同时协定还明确指出,成员国根据有关投资的条款,可采取适当的行动以保护环境。

北美自由贸易区在其成员构成和协定内容范围上有其鲜明的特点。从协定内容上看,北美自由贸易协定不仅涉及商品贸易,而且涉及生产、服务、投资、知识产权保护等领域,是目前世界上自由贸易区协定中内容最多、涉及面最广的一项协定。而且,北美自由贸易协定还有北美劳工合作协定和北美环境合作协定等副协定。北美自由贸易协定及其副协定使北美自由贸易区的合作有了更丰富的内容和更大的弹性,为三国间的更高层次的经济合作创造了条件。同时,北美自由贸易协定及其副协定在许多方面都具有创新性和前瞻性,如服务贸易、投资、知识产权保护、贸易与环境保护、贸易与劳工标准和争端解决等。其商品贸易、投资和服务贸易自由化的规则在贸易纪律的严格性和自由开放程度方面超越于类似的地区性或多边自由贸易协定和世界贸易组织的通用规则。北美自由贸易区在投资措施规定上克服了现存国际安排的局限,以美国式的双边投资协定为模式加以改造,创立了一个综合性的保障投资安全自由的国际规定,建立了“投资者—国家争端解决机制”,将北美自由贸易协定与投资争端解决国际公约(ICSID)和联合国国际贸易法委员会仲裁公约(UNCITRAL)有机结合并加以创新,为目前尚不存在一个多边的、综合性的国际投资纪律法则提供了示范。而服务贸易自由化安排超出了 GATs 所定义的服务贸易类型,具有更高水平的市场开放度和透明度。北美自由贸易区确立了贸易竞争与环境保护全面协调发展的目标,规定有关环境保护的国际公约的效力高于其协定效力,具有前瞻性。北美自由贸易协定及其副协定在上述方面的创新和前瞻性规定也为多边贸易体制的完善作出了贡献。例如,世界贸易组织的争端解决机制就大量借鉴了 NAFTA 的有关规定。但是,由于墨西哥与美国和加拿大之间差距较大,因此协定中虽然也规定了投资、金融服务、其他服务等条款,但只能停留在自由化和便利化的初级阶段,与劳动力和资本等生产要素的完全自由流动还有一定的差距。为此,美国和加拿大两国对墨西哥提供了许多灵活的安排。

三、北美自由贸易区的影响

北美自由贸易区成立以前,不少研究对其有可能对美国、加拿大和

墨西哥三国经济产生的影响作出了各种分析与预测。总体上,NAFTA对经济增长、进出口贸易、区域内的直接投资应发挥促进作用,而在三国的就业、环境保护、收入分配以及有关社会问题等方面,NAFTA的作用不能完全确定。事实表明,经过十年运转,NAFTA对北美三国经济发展产生了较大影响,而且积极效应与消极效应同时存在。

首先,对经济增长的整体影响。罗布森曾经预测了1994年至2003年间北美自由贸易区对美国 and 墨西哥经济的影响(见表7.1)。从中可以看出,由于加入NAFTA,墨西哥1994年至2003年间国内生产总值将年均增长5.2%,比不加入协定要高出14%。同时,消费价格指数年上涨率将降为9.7%。美国按照1987年价格计算的GDP将增加428亿美元,出口额将达到12130亿美元。

表 7.1 NAFTA对美国和墨西哥经济的影响(1994~2003)

变 量	加入 NAFTA	不加入 NAFTA	相差幅度
墨西哥			
实际 GDP(年均增长率%)	5.2	3.8	1.4
消费价格指数(年上涨率%)	9.7	14.5	- 4.8
3个月期国库券利息(%)	13.0	18.3	- 5.3
外国直接投资流入量(10亿美元)	9.2	6.0	3.2
美国			
2003年实际 GDP(10亿美元)	6743.4	6700.6	42.8(0.64%)
出口额(10亿美元)	1213.0	1177.8	35.2(2.99%)
工业生产指数	153.6	150.5	3.0(2.02%)
失业率(%)	5.7	6.8	- 0.3(- 5.76%)

资料来源:转引自彼得·罗布森:《国际经济一体化经济学》,上海译文出版社,2001年版。

实际统计数据显示,NAFTA成立后,1994年至2000年间,美国、加拿大和墨西哥三国年均经济增长率分别达到4.0%、3.7%、3.7%,比1985年至1993年年均经济增长率提高了1.2、1.3和1.2个百分点。尽管十年中经济增长曾经出现波动,但是,在总体形势上,经济呈现出

上升的趋势。NAFTA 生效后,三国的就业机会也有所增加,墨西哥、加拿大和美国就业人口分别增加了 220 万人、130 万人和 1280 万人。

其次,对进出口贸易的影响。根据 NAFTA 削减关税的既定安排,到 2004 年,三国在关税减让方面的首期目标已顺利完成。关税下降和非关税措施的减少效果显著,美国、加拿大和墨西哥三国之间的贸易额大幅度增长。其中,在 NAFTA 生效以前,1993 年美国对加拿大和墨西哥的出口额分别为 1002 亿美元、416 亿美元,占其对外出口总额的 21.5%、8.9%;1994 年,美加和美墨双边贸易额分别为 1143 亿美元、508 亿美元,占其对外出口总额的 22.3%、9.9%;2002 年,双边贸易额分别增长至 1608 亿美元、975 亿美元,占其对外出口总额的比重提高到 23.6%和 14.3%。1993 年,加拿大对美国和墨西哥的出口额分别为 1144 亿美元和 0.06 亿美元,占其出口的比重为 81.5%和 0.4%;2002 年,出口额增长至 2201 亿美元和 18 亿美元,所占比重提高到 87.2%和 0.7%。

1993 年,墨西哥对美国 and 加拿大的出口额仅为 431 亿美元和 15 亿美元,在其对外出口中的份额为 69.4%和 0.8%,NAFTA 生效后,墨西哥对两国出口大幅度增加,其中对美国的出口增长尤为突出。图 7.1 说明了 1980 年至 2002 年间墨西哥对美国出口增长的趋势。目前,在墨西哥的出口贸易中,对美、加两国的出口所占比重已经达到 90%以上,足见北美市场对墨西哥的重要性。

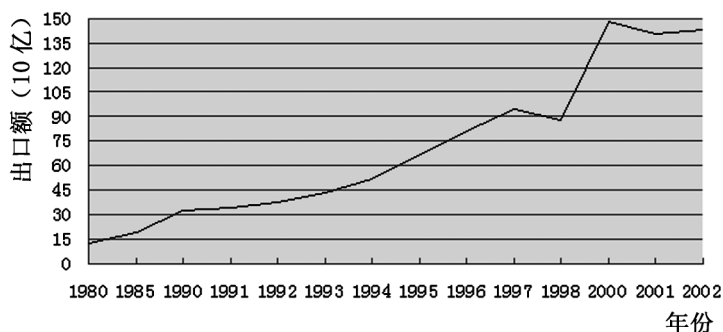


图 7.1 墨西哥对美国出口贸易增长情况

第三,对吸引外资的影响。北美自由贸易区建立后,为直接投资创造了更为公平、透明的环境,对于墨西哥这样的发展中大国来说,吸引外资的效果较为显著。据统计,NAFTA 生效以前,墨西哥从美国和加拿大吸收的外资额占其外资来源的比重为 61%;1994 年至 2001 年,墨西哥从两国吸收的外资额达到 647 亿美元,占其利用外资总额的 71%。1980 年至 1985 年、1985 年至 1993 年,墨西哥外资占国内生产总值的比重分别为 1.1%、1.2%;1994 年至 2001 年,这一比重上升至 3.0%。

对 NAFTA 成立后有可能产生的投资转移效应,有关国家曾经表示出担忧。但是,事实表明,NAFTA 协议生效后,在墨西哥引进外资增长的同时,其他拉美国家利用外资的绩效也有良好表现。表 7.2 中的数据显示,按照人均净外资流入量的年均值进行比较。1994 年至 2001 年,在来自美国的直接投资中,墨西哥吸收的人均外资流量并不是最多的,智利、牙买加都超过了墨西哥,人均指标分别为 82.56 美元和 74.17 美元。世界银行的研究结果指出,NAFTA 生效对墨西哥利用外资产生了积极效应,但是相对于其他拉美国家,墨西哥并非一支独秀,因此,北美自由贸易区的投资转移效应是有限的。

但是,除了经济较快增长、出口与吸引外资增加以外,有观点指出,在加入 NAFTA 以后,墨西哥也承受了部分负面影响。其中,尽管外资流向墨西哥的制造业,但是工人似乎并没有受惠。据统计,近年来,墨西哥最低工资的实际价值下降了 18%,而制造业的平均工资更是下降了近 21%,按照 NAFTA 有关保护劳动权利附属协议提出的诉讼不断增加。自 NAFTA 协议生效后,墨西哥贫困线以下人口有所增加,1994 年全国贫困人口占总人口的 50.9%,目前上升至 58.4%。而据世界银行的研究,1985 年至 1993 年,墨西哥贫困率为 22.5%,1994 年至 2001 年则为 24.2%。另外,尽管协定中确立了关于环境保护问题的条款,但在实际效果上,墨西哥制造业所产生的空气污染程度较之 NAFTA 成立前增加了 2 倍,NAFTA 的拥护者们并没有遵循承诺提供足够的环保基建投资。在 NAFTA 谈判过程中,墨西哥政府废除了宪法第 27 条,取消了原住民拥有共有地的权利。根据 NAFTA 达成的规定,墨西哥政府不

但减少了许多投资障碍,而且对外资控股权也解除了限制,这为美国大量增加在墨西哥林业部门的投资创造了条件。NAFTA 生效后,美国一些林木产品企业在墨西哥投资设厂,而且集中于北美最大的尚未开发的森林地带,对墨西哥的森林资源造成了一定程度的破坏。总体来看,加入北美自由贸易区后,墨西哥所承受的损失在三国之中似乎是最多的,而且很多是伴随着经济增长所产生的,比如公平与效率之间的矛盾、环境保护、自然资源破坏等社会和发展问题。不仅如此,墨西哥与美国、加拿大之间的经济差距也未见缩小,三国之间的经济增长率仍然呈现出明显的非收敛性。

表 7.2 NAFTA 成立前后拉美国家吸收外资情况比较

单位:美元

国家	1980 年至 1993 年			1994 年至 2001 年		
	美国	其他国家	总值	美国	其他国家	总值
墨西哥	19.52	13.89	33.41	67.67	71.95	139.61
哥斯达黎加	1.08	36.10	37.18	54.17	68.18	122.35
危地马拉	- 0.04	12.95	12.91	2.25	18.39	20.65
洪都拉斯	1.69	4.86	6.55	1.14	21.27	22.41
萨尔瓦多	0.66	1.99	2.65	10.39	27.57	37.96
多米尼加共和国	7.97	5.42	13.95	9.64	63.05	81.22
牙买加	23.97	- 6.98	16.81	74.17	57.99	132.16
阿根廷	8.94	29.55	38.49	31.91	212.68	244.60
玻利维亚	2.82	5.38	8.20	4.87	73.57	78.44
巴西	7.99	4.01	12.00	24.91	88.26	113.17
智利	14.03	32.23	46.72	82.56	242.09	324.65
哥伦比亚	0.39	15.67	16.06	7.52	53.87	61.39
厄瓜多尔	2.83	9.97	12.80	1.50	56.82	58.32
秘鲁	- 0.07	3.91	3.85	13.74	69.01	82.76
巴拉圭	0.45	8.25	8.70	8.69	22.32	31.01
委内瑞拉	11.68	4.59	16.26	52.98	81.93	134.91

资料来源:DanielLederman,WilliamF. Maloneyand Luis Serven,Lessons from NAFTA for Latin America and Caribbean Countries: A Summary of Research Findings,The World Bank,2003.

第二节 美洲自由贸易区

1994 年 12 月,西半球 34 个国家在美国迈阿密举行第一届美洲国家首脑会议,就推进经济一体化进程达成共识,美洲自由贸易区计划开始启动。可以说,美洲自由贸易区的建立是美国“开创美洲事业倡议”得以进一步实现的重要步骤。美国选择通过区域途径达到其目标,这不仅与参与 FTAA 的国家利益相关,而且将对多边贸易自由化和“新区域主义”趋势产生重要影响。

一、美洲自由贸易区基本框架

(一) FTAA 的参与国

FTAA 计划之所以引人注目,其中一个重要原因就在于它所包括的成员范围涵盖了除古巴以外的所有西半球国家。表 7.3 列出了 34 个 FTAA 参与国的有关经济指标。

表 7.3 FTAA 参与国经济概况

国 家	GDP (1999, 10 亿美元)	GDP 增长率 (1995 ~ 2000, %)	人口 (1999, 百万)
NAFTA	9371.2	4.1	
加拿大	591.4	3.6	31
美国	428.8	3.6	97
墨西哥	8351.0	4.1	273
MERCOSUR	1048.7	213	
阿根廷	277.9	1.9	37
巴西	742.8	2.6	168
巴拉圭	8.5	1.7	5
乌拉圭	19.5	1.6	3
智利	71.1	5.6	15
安第斯集团	265.3		111

续表

国 家	GDP (1999 ,10 亿美元)	GDP 增长率 (1995 ~ 2000 ,%)	人口 (1999 ,百万)
玻利维亚	8.2	3.7	8
哥伦比亚	93.6	1.6	42
厄瓜多尔	16.2	0.5	12
秘鲁	60.3	3.8	25
委内瑞拉	87.0	1.3	24
中美洲	55.5	35	
哥斯达黎加	9.8	4.6	4
萨尔瓦多	11.8	3.6	6
危地马拉	18.4	4.1	11
洪都拉斯	4.8	3.0	6
尼加拉瓜	2.1	5.1	5
巴拿马	8.6	3.2	3
加勒比地区	37.8		23
安提瓜和巴布达	0.6	3.1	0.1
巴哈马	n. a.	n. a.	0.3
巴布多斯	2.0	3.3	0.3
伯利兹	0.6	3.9	0.2
多米尼加	0.2	2.0	0.1
多米尼加共和国	16.1	7.7	8.0
格林纳达	0.3	5.1	0.1
圭亚那	0.7	3.9	0.8
海地	3.6	2.5	8.0
牙买加	6.0	- 0.5	3.0
圣基茨和尼维斯	0.3	4.1	0.0
圣卢西亚	0.6	2.0	0.2
圣文森特和格林纳丁斯	0.3	4.5	0.1
苏里南	0.7	5.8	0.4
特立尼达和多巴哥	5.8	4.5	1.3
FTAA	10849.6		798

资料来源 转引自 Whither Free Trade Agreements ? Institute of Developing Economies Japan External Trade Organization 2003.

对于美洲自由贸易区而言,谈判进程中面临的诸多困难和障碍无不源于 34 个参与国家之间存在的巨大经济发展差异。仅以人均国内生产总值为例,根据世界银行的统计,美国和加拿大的人均国内生产总值分别为 35441 美元和 22402 美元。拉美国家中,阿根廷人均 7260 美元,墨西哥和乌拉圭分别为 6241 美元和 6143 美元,委内瑞拉人均国内生产总值 4998 美元,巴西、秘鲁、哥伦比亚分别为 2905 美元、2079 美元和 1917 美元,厄瓜多尔和巴拉圭分别为 1383 美元和 1154 美元,玻利维亚人均国内生产总值仅 885 美元。1999 年 FTAA 所有国家合计的国内生产总值为 108496 亿美元,其中,美国 GDP 总额为 83510 亿美元,所占比重达到 76.9%,加拿大为 5914 亿美元,所占比重达到 5.4%;其余 32 个国家和计 GDP 总额为 19072 亿美元,所占比重仅为 17.7%。作为全球经济实力最强大的国家,美国的经济规模是中美洲和加勒比所有国家总和的 100 倍,即使是像巴西这样的发展中大国,其 GDP 总额也仅为美国的 8.9%,尚不足 1/10。经济实力的差距不仅体现在规模总量上,在产业竞争力、技术能力、劳动生产率、资本水平、经济政策的制定与实施、经济开放程度等众多方面,FTAA 中的各个国家也是千差万别的。

(二) FTAA 谈判的主要阶段

从 FTAA 构想的提出到 2004 年,FTAA 谈判可以分为三个阶段:第一阶段从 1990 年“开创美洲事业倡议”的提出到 1994 年迈阿密第一届美洲国家首脑会议的召开,是美洲自由贸易区计划的酝酿阶段;第二阶段从迈阿密首脑会议结束到 1998 年圣地亚哥第二届国家首脑会议,是谈判的准备阶段;第三阶段从 1998 年至今,FTAA 谈判正式启动。

1994 年 12 月,第一届美洲国家首脑会议发表了《美洲国家首脑会议原则宣言》,确立了美洲国家在合作过程中的基本原则,并且指出了在发展过程中面临的挑战。宣言提出,美洲首脑会议决心立即开始建立美洲自由贸易区,在 FTAA 内部,将逐步取消贸易和投资壁垒。并且,不迟于 2005 年结束美洲自由贸易区谈判。为进一步明确 FTAA 涵盖的范围,会议特别发表了《美洲国家首脑会议行动计划》,将宣言的目

标与原则具体化。其中,在通过经济一体化和自由贸易促进美洲国家经济繁荣方面,行动计划提出了在西半球实现自由贸易,发展国内和国际金融市场,使之自由化和一体化,并对银行业和证券市场实行有效的监督和管理,通过增强投资者和储户的信心以减少资本损失,私人财产的有效运用,在可持续经济发展的基础上实现能源领域的西半球合作;加快电讯和信息基础设施建设,加强西半球国家之间的科技合作,大力发展旅游业等措施^①。针对实现西半球自由贸易的目标,行动计划确定了在短期内应着手进行的工作。包括对现有西半球各种 FTAs 进行充分讨论,对简化关税,促进贸易便利化展开讨论,展开贸易部长会议启动具体行动等。

根据迈阿密首脑会议达成的一致意见,此次会议结束后到第二届首脑会议召开前,美洲自由贸易区的建设开始步入准备阶段。1995年6月、1996年3月、1997年5月、1998年3月,美洲国家分别举行了四次贸易部长会议,就谈判机构、谈判日程、目标以及地点等问题形成了统一看法,为谈判正式启动确立了必要的基础。FTAA的谈判机构由工作小组、三边委员会、贸易谈判委员会、谈判小组、行政秘书处、小国经济协商小组、电子商务专家委员会等部门组成。其中,工作小组的职能集中于信息收集并提出有关建议等基础性准备工作,根据谈判可能涉及的领域,具体划分为市场准入、海关手续和原产地规则、投资、贸易标准和技术壁垒、卫生和动植物检验检疫、补贴与反倾销和反补贴税、小国待遇等7个小组。贸易谈判委员会由各国贸易副部长参与组成,目的在于对实际谈判的启动时间、进展等进行分析和监督。谈判小组负责正式的谈判工作,由市场准入、投资、服务、政府采购、争端解决、农业、知识产权、补贴与反倾销和反补贴税、竞争政策9个小组分工进行。由于美洲34国之间存在巨大的经济差异,FTAA特别设立了小国经济协商小组,旨在关心小国的利益,并就谈判中可能出现的问题和影响提出建议。

^① 王凯:《美洲自由贸易区研究》,博士论文,武汉大学,2004年。

1998年4月,第二届美洲国家首脑会议在圣地亚哥召开,会议通过了《第二届美洲国家首脑会议宣言》和《第二届美洲国家首脑会议行动计划》。根据行动计划,各国决定启动 FTAA 谈判,谈判将遵循已经制定的原则、目的、形式等逐步进行。1999年11月,第五次美洲国家贸易部长会议在多伦多举行。会议确定了 FTAA 协议草案的具体章节,并同意采取一系列商业促进措施,为各国之间的贸易往来创造便利条件。此次会议后,由于种种原因,除了有关贸易便利化的措施取得一定成果以外,其他自由贸易区议题的谈判并没有实质性进展。2001年4月,在第六次美洲国家贸易部长会议上,各国重申了在美洲自由贸易区谈判中应坚持一致性原则,并统一了于2005年1月1日结束 FTAA 谈判的时间表。另外,会议通过了由贸易谈判委员会提交的 FTAA 协议的第一份草案,对于 FTAA 协议的总体结构;贸易与竞争政策之间的关系;反倾销措施;市场准入小组与农业谈判小组之间的关系;在谈判进程中区别对待不同经济发展水平、不同经济规模国家等重要问题,草案中都有详尽讨论。2001年4月,第三届美洲国家首脑会议在加拿大召开。对于 FTAA 问题,会议重申了既定的时间表,而且指出 FTAA 协定应是均衡、全面、与 WTO 规则相容的。2002年11月,第七次美洲国家贸易部长会议总结了前一阶段的 FTAA 谈判,认为尽管困难重重,但是美洲自由化进程仍然取得了一定进展,其中最为重要的是 FTAA 协议第二份草案的完成。此外,农产品、非农产品、服务、投资以及政府采购方面的市场准入谈判也在2002年5月开始^①。2003年11月,在第八次美洲国家贸易部长会议上,各国意识到应采取更加务实、灵活的态度,尽量弥合美国、巴西等国的立场分歧,继续推动所有议题的全面谈判,并且就几个方面的问题达成一致意见。首先,FTAA 谈判将尊重成员国之间不同的经济发展水平和各自的敏感商品和服务领域,允许就开放本国市场作出不同程度的承诺;其次,参与谈判的次区域组织将就 FTA 的基本权利和义务达成协议,但是成员方可以通过双边或诸边协定达

① 王凯:《美洲自由贸易区研究》,博士论文,武汉大学,2004年。

到在某些领域的更大程度的开放 ;另外 ,有关知识产权、投资、政府采购等问题将在 WTO、双边或多边框架下商谈 ,最后 ,为保证 FTAA 如期建成 ,最迟于 2004 年 9 月 30 日之前结束有关市场准入的谈判。

二、美洲自由贸易区的问题与前景

(一)美洲自由贸易区的问题

在 FTAA 的谈判进程中 ,美洲 34 个国家之间的经济发展差距和不同的利益取向体现为各种具体问题 ,成为阻碍谈判的重重障碍。

首先 ,仅就关税水平与非关税措施的现状而言 ,美洲各国克服市场准入的难度和压力是不同的 ,对于各个谈判议题 ,尤其是货物贸易谈判 ,这将成为重要的制约因素。表 7.4 显示出目前美洲国家各类产品 (农产品除外)的最惠国待遇关税水平。

表 7.4 美洲国家各类产品最惠国待遇关税水平

国 家	年份	税项 总数 目	简单 平均	标准 偏差	最大 值	免税 (%)	征税(%)		国际最 高 值 (%)	国内最 高 值 (%)
							总额	非从 价税		
阿根廷	2001	8461	15.3	5.9	35.0	1.0	99.0	0.0	59.3	0.0
玻利维亚	2001	5754	9.3	2.4	10.0	4.7	95.3	0.0	0	0.0
巴西	2001	8458	14.9	6.0	35.0	2.3	97.7	0.0	50.0	0.0
加拿大	2001	8143	4.3	5.5	25.0	37.0	63.0	0.3	9.3	10.6
美国	2001	8447	3.6	4.4	48.0	31.1	68.9	6.5	3.2	7.8
智利	2000	5104	9.0	0.5	9.0	0.2	99.8	0.0	0	0.0
哥伦比亚	2001	5896	11.8	6.2	35.0	1.1	98.9	0.0	25.7	0.0
哥斯达黎加	2001	6854	4.6	5.5	48.0	52.4	47.6	0.0	0	17.6
多米尼加	1998	5309	9.9	12.7	200.0	22.5	77.5	0.0	24.7	8.0
多米尼加共和国	2000	5644	7.8	7.4	20.0	11.2	88.8	0.0	23.0	0.0
厄瓜多尔	2000	5790	11.5	6.4	35.0	2.1	97.9	0.0	26.1	0.2
萨尔瓦多	2000	5085	6.5	8.4	30.0	51.9	48.1	0.0	14.3	14.0
危地马拉	1999	5059	7.1	9.1	28.0	51.4	48.6	0.0	16.7	13.7
洪都拉斯	2000	5043	6.7	7.3	35.0	0	100.0	0.0	22.3	0.2
牙买加	1999	5522	5.9	9.4	40.0	66.5	33.5	0.0	21.3	20.9

续表

国 家	年份	税项 总数 目	简单 平均	标准 偏差	最大 值	免税 (%)	征税(%)		国际最 高 值 (%)	国内最 高 值 (%)
							总额	非从 价税		
墨西哥	2000	10248	17.1	8.2	35.0	0.7	99.3	0.0	55.1	0.0
尼加拉瓜	1998	5258	4.9	5.8	15.0	52.6	47.4	0.0	0.0	15.6
巴拿马	2001	7212	7.7	20.6	100.0	3.4	96.6	0.0	0.5	0.3
巴拉圭	2000	8429	13.3	6.3	23.0	2.0	98.0	0.0	41.3	0.0
秘鲁	1998	5968	13.1	2.8	20.0	0.0	100.0	0.0	14.4	0.0
乌拉圭	2001	9199	14.0	6.4	22.5	2.1	97.9	0.0	47.2	0.0
委内瑞拉	2001	5817	12.1	6.1	35.0	0.7	99.3	0.0	25.9	0.0

资料来源 根据 WTO 统计整理 2002 年。

由表 7.4 汇总的关税指标可以看出,美洲国家各类产品的关税存在明显差异。其中,根据简单平均关税衡量,美国、加拿大处于最低水平,税率仅为 3.6% 和 4.3%。其余国家则处于不同层次上。其中,在发展中国家中,哥斯达黎加、尼加拉瓜、牙买加、萨尔瓦多等关税水平相对较低,简单平均关税分别为 4.6%、4.9%、5.9%、6.5%,而阿根廷、巴西、哥伦比亚、厄瓜多尔、墨西哥、巴拉圭、秘鲁、乌拉圭、委内瑞拉等关税水平相对较高,简单平均关税率均在 10% 以上。至于非关税措施,情况则更为复杂。比如,美国始终认为其贸易政策是世界上最透明的政策之一,只在保护公众健康、安全、环境和履行国际义务中保留非关税措施。加拿大也许诺进口、出口限制和许可证要求都与其在 WTO 中承诺的义务保持一致。与全球其他地区的情况相似,发达国家一方面表明其管理贸易政策的公正、透明,另一方面认为发展中国家应尽量减少非关税壁垒,在美洲 34 国之间,这种现象更为突出。由于贸易自由化的基础和起点处在多个层次上,要达到某一目标,很显然各国需要付出的成本和代价大相径庭。

其次,在 FTAA 的各个议题上,发达国家和发展中国家的立场也存在分歧。正如多边贸易谈判议题久拖未决所面临的困境一样,在 FTAA

内部 ,与贸易自由化有关的领域始终为主要国家争执的焦点 ,其中 ,以美国与巴西之间的矛盾最具代表性。出于自身利益的考虑 ,美国希望采取类似于北美自由贸易协定的框架与模式 ,推行美国一贯所关心的问题 ,在服务贸易、知识产权、政府采购、竞争政策、争端解决程序等领域开展全面谈判 ,以图在区域范围内实现其在多边框架下无法达到的目标。相反 ,在农产品贸易上 ,美国却主张“农业和重新审订反倾销措施”应在 WTO 范围内解决 ,不应纳入 FTAA 的谈判内容。巴西则不同意将服务贸易、知识产权、投资、政府采购等列入谈判议题中 ,并提出美国应减少其在肉类、奶制品以及水果等农产品贸易中存在的壁垒。事实上 ,在 WTO 坎昆会议上 ,以巴西、阿根廷等为代表的 21 国集团已经对发达国家的双重标准表示了不满 ,作为矛盾的主要症结 ,发展中国家要求美国等发达国家削减各种形式的农产品出口补贴 ,大幅度减少国内支持 ,提高发展中成员的市场准入机会。然而 ,问题并没有得到实质性解决。在多边体制中久已存在的利益冲突 ,即使置于区域范畴内也是同样棘手的 ,发达大国与发展中大国的对立 ,更加剧了协调的难度。

第三 ,美国的贸易保护主义政策加剧了 FTAA 谈判中的矛盾冲突。作为 FTAA 的积极倡导者 ,美国一方面贯彻其政策意图 ,推进谈判进程 ,另一方面却在实践中采取了一系列保护性贸易措施 ,影响了其他成员国的积极性。美国存在的贸易保护主义思潮常常借着舆论对政府的贸易政策发生影响。自由贸易和贸易保护在美国同时并存往往使美国倡导的“自由贸易”具有了两重性 ,取舍完全取决于美国的利益^①。在很多问题上 ,比如美国对巴西 26 种产品征收附加税并造成高达 25 亿美元的损失 ,美国与智利在大马哈鱼贸易上的摩擦 ,美国对墨西哥、阿根廷等国的钢铁制品展开的反倾销调查等引起了有关国家的强烈不满。尤其是在农产品贸易问题上 ,美国已经将其农业补贴合法化、程序化。2002 年 5 月 ,美国总统布什签署了农产品补贴法案 ,决定在今后

^① 王晓德 :《试论美国与美洲自由贸易区进程》,载于《近现代亚太地区国际关系研究》,天津人民出版社 2001 年版。

10 年内联邦政府将向美国农业提供高达 1900 亿美元的财政拨款,并在 2003 年至 2008 年间,将农产品财政拨款增加 67%^①。此举既严重损害了贸易伙伴的利益,同时也引发了国家之间的贸易冲突,使本已进展缓慢的 FTAA 进程横生枝节。

由于 FTAA 已经超出了传统意义上的自由贸易区概念,因此,在协定谈判过程中出现的问题并非完全反映在经济领域。美国与拉美国家之间在安全、反恐、移民、环境保护、禁毒、民主政治体制等方面存在的观念差异也将是 FTAA 建立过程中不容忽视的制约因素,而且当条件发生变化时,这些因素对美洲一体化进程的影响可能会超出经济利益的影响力。

(二)美洲自由贸易区的前景

总体来看,与最初的设想相比较,FTAA 的进程不尽如人意。由于成员国多样化与政策的倾向性、现存的双边和次区域 FTAs 的离心力等因素将长期存在,因此,美洲自由贸易区的建设前景并不乐观,对于能否如期结束谈判,需要考虑某些重要因素所发挥的作用。

首先,美国对 FTAA 进程的推动。应该说美国自始至终对 FTAA 的谈判持积极态度,2002 年 8 月,“贸易促进权”的通过更加坚定了美国完成谈判的决心。依据美国的设想,无论有多少国家参与,FTAA 必须在 2005 年如期建立。为此,美国采取了竞争性自由化策略,在推动西半球整体进展的同时,也开展了与条件成熟的、愿意与美国缔结自由贸易协定国家的双边谈判,希望借此形成对部分国家的压力,迫使它们最终接受谈判的议题与条件。但是,考虑到来自于国内的政治压力,美国推动 FTAA 的积极步伐有可能受到牵制。已经有证据显示,目前美国国内支持 FTAA 的力量有所削弱,而反对势力所有增强。劳工组织、环保主义者和其他反全球化组织是这些反对声音的主要代表。他们认为,NAFTA 自 1994 年生效以来,一直是一个失败的产物。有此前车之

^① 佟福全:《自由贸易政策的大倒退——美国农产品贸易保护新政策及负面影响》,载于《国际贸易》2002 年第 6 期。

鉴 ,若想找到充足的理由支持 FTAA 并说服民众更加困难。事实表明 ,在美国国内 ,对于劳动问题的不满是非常强烈的。甚至有观点认为 , NAFTA 出口最多的是美国的工作岗位 , NAFTA 仅仅为墨西哥服务。墨西哥对美国的出口增长了 10% ,美国却在 1995 年一年失去了 250000 个工作岗位。美国卡车司机联盟公开宣称 , FTAA 的目标就是将失败的 NAFTA 模式扩展到西半球范围。对 NAFTA 的失望也加强了环保主义者对贸易自由化的反对力度 ,并列举了诸多理由 ,比如 FTAA 的建立有可能导致政府对保护自然资源控制权的削弱、 FTAA 将会降低环境标准、 FTAA 将不会包括有效的环境规则 ,同时将为污染制造者提供更大的利益刺激等。对于这些不满 ,在批准 NAFTA 时持一贯支持态度的美国国会也有所顾虑 ,克林顿没有再次得到“快车道”(Fast-Track)贸易谈判的国会授权就是证明。如果“快车道”贸易谈判权的问题不能得到尽快解决 ,不仅美国将处于被动地位 ,拉美国家参与谈判的信心也会受到影响。

其次 ,美国与拉美国家之间立场的协调。在 NAFTA 谈判中 ,墨西哥曾经不惜冒险接受了美国的大部分提议 , NAFTA 的进展之快也是出乎意料的。与之相比 , FTAA 谈判却要复杂得多。除美国、加拿大以外 ,拉美发展中国家之间的立场本身就难以统一。目前 ,仅有少数国家显示了订立协定的强烈愿望 ,而 MERCOSUR 成员 ,特别是巴西 ,对由美国领导的 FTAA 的预期后果始终怀有戒心 ,并不时在谈判进程中有所反映。因此 ,美国与拉美国家能否采取灵活立场 ,尽量搁置争议对谈判是否可以如期完成至关重要。

目前 ,已有迹象表明 ,美洲国家之间正在采取更加灵活的处理方式应对分歧。2003 年 11 月 , FTAA 第 8 次部长级会议达成的框架协议即是美洲国家之间妥协的产物 ,由于这一协议允许各国根据自己的意愿退出协议的部分条款 ,因而也被称为“自助餐式”协议。对于目前认为从美国开价中获益不多的国家 ,可以选择与美国达成较为迟缓、有限度的协议 ;而像哥伦比亚和秘鲁这样对 FTAA 充满热情的国家可以选择

更加广泛、快速的双边协定^①。该协议的达成可能会为陷入停滞的 FTAA 谈判寻找到另外的出路,有助于整体进程的推进。

虽然谈判尚未取得实质性进展,但是,FTAA 的建立对所有美洲国家都是益的。在区域主义竞争性自由化的趋势下,各国参与 FTAs 的重要动机之一是防御性的,即避免因被排斥在外而遭受损失。因此,尽管美洲 34 国之间的差异显而易见,但就达成协议的愿望来看,各国是基本一致的。在此基础上,虽然过程艰难,甚至最终的协议会打折扣,但是 FTAA 不会是无果而终的。

^① 杨志敏:《美洲自由贸易区谈判及展望》,载于《中国社会科学院院报》2004 年 1 月。

附录一

向 WTO 通报并生效的区域贸易协定

(按生效时间划分)

2003 年 10 月 13 日

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
EC(罗马条约)	01 - 01 - 58	10 - 11 - 95	GATS 第 5 条	服务协定
EC(罗马条约)	01 - 01 - 58	24 - 04 - 57	GATT 第 24 条	关税同盟
EFTA(斯德哥尔摩公约)	03 - 05 - 60	14 - 11 - 59	GATT 第 24 条	自由贸易协定
CACM	12 - 10 - 61	24 - 02 - 61	GATT 第 24 条	关税同盟
TRIPARTITE	01 - 04 - 68	23 - 02 - 68	授权条款	优惠安排
EFTA 增加冰岛	01 - 03 - 70	30 - 01 - 70	GATT 第 24 条	加入自由贸易协定
EC—OCIs	01 - 01 - 71	14 - 12 - 70	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—马耳他	01 - 04 - 71	24 - 03 - 71	GATT 第 24 条	关税同盟
EC—瑞士和列支敦士登	01 - 01 - 73	27 - 10 - 72	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC 增加丹麦、爱尔兰和英国	01 - 01 - 73	07 - 03 - 72	GATT 第 24 条	加入关税同盟
PTN	11 - 02 - 73	9 - 11 - 71	授权条款	优惠安排
EC—冰岛	01 - 04 - 73	24 - 11 - 72	授权条款	自由贸易协定
EC—塞浦路斯	01 - 06 - 73	13 - 06 - 73	GATT 第 24 条	关税同盟
EC—挪威	01 - 07 - 73	13 - 07 - 73	GATT 第 24 条	自由贸易协定
CARICOM	01 - 08 - 73	14 - 10 - 74	GATT 第 24 条	关税同盟
曼谷协定	17 - 06 - 76	2 - 11 - 76	授权条款	优惠安排
EC—阿尔及利亚	01 - 07 - 76	28 - 07 - 76	GATT 第 24 条	自由贸易协定
PATCRA	01 - 02 - 77	20 - 12 - 76	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—埃及	01 - 07 - 77	15 - 07 - 77	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—叙利亚	01 - 07 - 77	15 - 07 - 77	GATT 第 24 条	自由贸易协定
SPARTECA	01 - 01 - 81	20 - 02 - 81	授权条款	优惠安排
EC 增加希腊	01 - 01 - 81	24 - 10 - 79	GATT 第 24 条	加入关税同盟
LAIA	08 - 03 - 81	01 - 07 - 82	授权条款	优惠安排
CER	01 - 01 - 83	14 - 04 - 83	GATT 第 24 条	自由贸易协定
美国—以色列	19 - 08 - 85	13 - 09 - 85	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC 增加葡萄牙和西班牙	01 - 01 - 86	11 - 12 - 85	GATT 第 24 条	加入关税同盟
CAN	25 - 05 - 88	12 - 10 - 92	授权条款	优惠安排
CER	01 - 01 - 89	22 - 11 - 95	GATS 第 5 条	服务协定
GSTP	19 - 04 - 89	25 - 09 - 89	授权条款	优惠安排
老挝—泰国	20 - 06 - 91	29 - 11 - 91	授权条款	优惠安排

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
EC—安道尔	01 - 07 - 91	25 - 02 - 98	GATT 第 24 条	关税同盟
MERCOSUR	29 - 11 - 91	05 - 03 - 92	授权条款	关税同盟
AFTA	28 - 01 - 92	30 - 10 - 92	授权条款	优惠安排
EC—捷克共和国	01 - 03 - 92	13 - 05 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—斯洛伐克共和国	01 - 03 - 92	13 - 05 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—匈牙利	01 - 03 - 92	03 - 04 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—波兰	01 - 03 - 92	03 - 04 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—土耳其	01 - 04 - 92	06 - 03 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—捷克共和国	01 - 07 - 92	03 - 07 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—斯洛伐克共和国	01 - 07 - 92	03 - 07 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
捷克共和国—斯洛伐克共和国	01 - 01 - 93	30 - 04 - 93	GATT 第 24 条	关税同盟
EFTA—以色列	01 - 01 - 93	01 - 12 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
CEFTA	01 - 03 - 93	30 - 06 - 94	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—俄罗斯联邦	24 - 04 - 93	15 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—罗马尼亚	01 - 05 - 93	23 - 12 - 94	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—罗马尼亚	01 - 05 - 93	24 - 05 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定
法罗群岛—挪威	01 - 07 - 93	13 - 03 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
法罗群岛—冰岛	01 - 07 - 93	23 - 01 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—保加利亚	01 - 07 - 93	30 - 06 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定
MSG	22 - 07 - 93	07 - 10 - 99	授权条款	优惠安排
EFTA—匈牙利	01 - 10 - 93	23 - 12 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—波兰	15 - 11 - 93	20 - 10 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—保加利亚	31 - 12 - 93	23 - 12 - 94	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EEA	01 - 01 - 94	10 - 10 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
NAFTA	01 - 01 - 94	01 - 02 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—匈牙利	01 - 02 - 94	27 - 08 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
EC—波兰	01 - 02 - 94	27 - 08 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
BAFTA	01 - 04 - 94	15 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
NAFTA	01 - 04 - 94	01 - 03 - 95	GATS 第 5 条	服务协定
格鲁吉亚—俄罗斯联邦	10 - 05 - 94	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
COMESA	08 - 12 - 94	29 - 06 - 95	授权条款	优惠安排
CIS	30 - 12 - 94	01 - 10 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
罗马尼亚—摩尔多瓦	01 - 01 - 95	24 - 09 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—立陶宛	01 - 01 - 95	26 - 09 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
EC—爱沙尼亚	01 - 01 - 95	30 - 06 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—拉脱维亚	01 - 01 - 95	30 - 06 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC 增加奥地利、芬兰和瑞典	01 - 01 - 95	20 - 01 - 95	GATT 第 24 条	加入关税同盟
EC 增加奥地利、芬兰和瑞典	01 - 01 - 95	20 - 01 - 95	GATS 第 5 条	加入服务协定
EC—保加利亚	01 - 02 - 95	25 - 04 - 97	GATS 第 5 条	服务协定
EC—捷克共和国	01 - 02 - 95	09 - 10 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
EC—罗马尼亚	01 - 02 - 95	09 - 10 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
EC—斯洛伐克共和国	01 - 02 - 95	27 - 08 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
法罗群岛—瑞士	01 - 03 - 95	08 - 03 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—斯洛文尼亚	01 - 07 - 95	18 - 10 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—亚美尼亚	27 - 10 - 95	04 - 01 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—哈萨克斯坦	11 - 11 - 95	29 - 09 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
SAPTA	07 - 12 - 95	22 - 09 - 93	授权条款	优惠安排
CEFTA 增加斯洛文尼亚	01 - 01 - 96	08 - 01 - 98	GATT 第 24 条	加入自由贸易协定
EC—土耳其	01 - 01 - 96	22 - 12 - 95	GATT 第 24 条	关税同盟
爱沙尼亚—乌克兰	14 - 03 - 96	25 - 07 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—爱沙尼亚	01 - 06 - 96	25 - 07 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—拉脱维亚	01 - 06 - 96	25 - 07 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—乌克兰	04 - 06 - 96	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—阿塞拜疆	10 - 07 - 96	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—拉脱维亚	01 - 08 - 96	20 - 02 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—立陶宛	01 - 08 - 96	25 - 07 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—前南联盟马其顿共和国	01 - 09 - 96	20 - 02 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—摩尔多瓦	21 - 11 - 96	15 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛伐克共和国—以色列	01 - 01 - 97	30 - 03 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
波兰—立陶宛	01 - 01 - 97	30 - 12 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—爱沙尼亚	01 - 01 - 97	20 - 02 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—法罗群岛	01 - 01 - 97	19 - 02 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
加拿大—以色列	01 - 01 - 97	23 - 01 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—斯洛文尼亚	01 - 01 - 97	11 - 11 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—立陶宛	01 - 03 - 97	20 - 02 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
以色列—土耳其	01 - 05 - 97	18 - 05 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
CARICOM	01 - 07 - 97	19 - 02 - 03	GATS 第 5 条	服务协定

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
CEFTA 增加罗马尼亚	01 - 07 - 97	08 - 01 - 98	GATT 第 24 条	加入自由贸易协定
斯洛伐克共和国—拉脱维亚	01 - 07 - 97	14 - 11 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛伐克共和国—立陶宛	01 - 07 - 97	14 - 11 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
捷克共和国—拉脱维亚	01 - 07 - 97	13 - 11 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—巴勒斯坦	01 - 07 - 97	30 - 06 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
加拿大—智利	05 - 07 - 97	13 - 11 - 97	GATS 第 5 条	服务协定
加拿大—智利	05 - 07 - 97	26 - 08 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
捷克共和国—立陶宛	01 - 09 - 97	13 - 11 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EAEC	08 - 10 - 97	06 - 04 - 99	GATT 第 24 条	关税同盟
捷克共和国—以色列	01 - 12 - 97	30 - 03 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—克罗地亚	01 - 01 - 98	25 - 03 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—乌克兰	19 - 01 - 98	15 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—立陶宛	01 - 02 - 98	11 - 02 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
EC—爱沙尼亚	01 - 02 - 98	11 - 02 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
罗马尼亚—土耳其	01 - 02 - 98	18 - 05 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
匈牙利—以色列	01 - 02 - 98	24 - 03 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
捷克共和国—爱沙尼亚	12 - 02 - 98	03 - 08 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛伐克共和国—爱沙尼亚	12 - 02 - 98	03 - 08 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—突尼斯	01 - 03 - 98	23 - 03 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
波兰—以色列	01 - 03 - 98	25 - 02 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
立陶宛—土耳其	01 - 03 - 98	08 - 06 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—乌兹别克斯坦	20 - 03 - 98	15 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
匈牙利—土耳其	01 - 04 - 98	12 - 05 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
爱沙尼亚—土耳其	01 - 06 - 98	23 - 03 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
捷克共和国—土耳其	01 - 09 - 98	24 - 04 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛伐克共和国—土耳其	01 - 09 - 98	24 - 03 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—以色列	01 - 09 - 98	08 - 03 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—亚美尼亚	11 - 11 - 98	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
爱沙尼亚—法罗群岛	01 - 12 - 98	26 - 01 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—土耳其	01 - 01 - 99	04 - 05 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
CEFTA 增加保加利亚	01 - 01 - 99	24 - 03 - 99	GATT 第 24 条	加入自由贸易协定
EC—斯洛文尼亚	01 - 02 - 99	11 - 02 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
EC—拉脱维亚	01 - 02 - 99	11 - 02 - 02	GATS 第 5 条	服务协定

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
波兰—拉脱维亚	01 - 06 - 99	29 - 09 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
波兰—法罗群岛	01 - 06 - 99	18 - 08 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
CEMAC	24 - 06 - 99	28 - 09 - 00	授权条款	优惠安排
EFTA—巴勒斯坦	01 - 07 - 99	21 - 09 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—哈萨克斯坦	16 - 07 - 99	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
智利—墨西哥	01 - 08 - 99	14 - 03 - 01	GATS 第 5 条	服务协定
智利—墨西哥	01 - 08 - 99	27 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—摩洛哥	01 - 12 - 99	20 - 02 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—土库曼斯坦	01 - 01 - 00	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—南非	01 - 01 - 00	14 - 00 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
WEMU/UEMOA	01 - 01 - 00	03 - 02 - 00	授权条款	优惠安排
保加利亚—前南联盟马其顿共和国	01 - 01 - 00	21 - 01 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
匈牙利—拉脱维亚	01 - 01 - 00	20 - 12 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—摩洛哥	01 - 03 - 00	08 - 11 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
匈牙利—立陶宛	01 - 03 - 00	20 - 12 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
波兰—土耳其	01 - 05 - 00	14 - 05 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
土耳其—斯洛文尼亚	01 - 06 - 00	06 - 03 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—以色列	01 - 06 - 00	07 - 11 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
墨西哥—以色列	01 - 07 - 00	27 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
拉脱维亚—土耳其	01 - 07 - 00	22 - 01 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—墨西哥	01 - 07 - 00	01 - 08 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EAC	07 - 07 - 00	11 - 10 - 00	授权条款	优惠安排
土耳其—前南联盟马其顿共和国	01 - 09 - 00	22 - 01 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
克罗地亚—波斯尼亚和黑塞哥维那	01 - 01 - 01	06 - 10 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
新西兰—新加坡	01 - 01 - 01	04 - 09 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
新西兰—新加坡	01 - 01 - 01	04 - 09 - 01	GATS 第 5 条	服务协定
EFTA—前南联盟马其顿共和国	01 - 01 - 01	31 - 01 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—墨西哥	01 - 03 - 01	21 - 06 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
匈牙利—爱沙尼亚	01 - 03 - 01	04 - 10 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—FYROM	01 - 06 - 01	21 - 11 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—墨西哥	01 - 07 - 01	25 - 07 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
EFTA—墨西哥	01 - 07 - 01	25 - 07 - 01	GATS 第 5 条	服务协定
印度—斯里兰卡	15 - 12 - 01	26 - 06 - 02	授权条款	自由贸易协定
美国—约旦	17 - 12 - 01	18 - 10 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
美国—约旦	17 - 12 - 01	05 - 03 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—以色列	01 - 01 - 02	14 - 04 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—爱沙尼亚	01 - 01 - 02	25 - 03 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—约旦	01 - 01 - 02	22 - 01 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—克罗地亚	01 - 01 - 02	22 - 01 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—波斯尼亚和黑塞哥维那	01 - 01 - 02	21 - 01 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
智利—哥斯达黎加	15 - 02 - 02	24 - 05 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
智利—哥斯达黎加	15 - 02 - 02	14 - 05 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—立陶宛	01 - 03 - 02	30 - 04 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—克罗地亚	01 - 03 - 02	20 - 12 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—约旦	01 - 05 - 02	20 - 12 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA	01 - 06 - 02	03 - 12 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
加拿大—哥斯达黎加	01 - 11 - 02	17 - 01 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
日本—新加坡	30 - 11 - 02	14 - 11 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
日本—新加坡	30 - 11 - 02	14 - 11 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—新加坡	01 - 01 - 03	24 - 01 - 03	GATS 第 5 条	服务协定
EFTA—新加坡	01 - 01 - 03	24 - 01 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—黎巴嫩	01 - 03 - 03	04 - 06 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—拉脱维亚	01 - 04 - 03	08 - 04 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
土耳其—波斯尼亚和黑塞哥维那	01 - 07 - 03	08 - 09 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
土耳其—克罗地亚	01 - 07 - 03	08 - 09 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
新加坡—澳大利亚	28 - 07 - 03	01 - 10 - 03	GATS 第 5 条	服务协定
新加坡—澳大利亚	28 - 07 - 03	01 - 10 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
ECO	n. a.	22 - 07 - 92	授权条款	优惠安排
GCC	n. a.	11 - 10 - 84	授权条款	优惠安排

附录二

向 WTO 通报并生效的区域贸易协定

(按协定类型划分)

2003 年 10 月 13 日

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
EC 增加奥地利、芬兰和瑞典	01 - 01 - 95	20 - 01 - 95	GATT 第 24 条	加入关税同盟
EC 增加葡萄牙和西班牙	01 - 01 - 86	11 - 12 - 85	GATT 第 24 条	加入关税同盟
EC 增加希腊	01 - 01 - 81	24 - 10 - 79	GATT 第 24 条	加入关税同盟
EC 增加丹麦、爱尔兰和英国	01 - 01 - 73	07 - 03 - 72	GATT 第 24 条	加入关税同盟
CEFTA 增加保加利亚	01 - 01 - 99	24 - 03 - 99	GATT 第 24 条	加入自由贸易协定
CEFTA 增加罗马尼亚	01 - 07 - 97	08 - 01 - 98	GATT 第 24 条	加入自由贸易协定
CEFTA 增加斯洛文尼亚	01 - 01 - 96	08 - 01 - 98	GATT 第 24 条	加入自由贸易协定
EFTA 增加冰岛	01 - 03 - 70	30 - 01 - 70	GATT 第 24 条	加入自由贸易协定
EC 增加奥地利、芬兰和瑞典	01 - 01 - 95	20 - 01 - 95	GATS 第 5 条	加入服务协定
EAEU	08 - 10 - 97	06 - 04 - 99	GATT 第 24 条	关税同盟
EC—安道尔	01 - 07 - 91	25 - 02 - 98	GATT 第 24 条	关税同盟
EC—土耳其	01 - 01 - 96	22 - 12 - 95	GATT 第 24 条	关税同盟
捷克共和国—斯洛伐克共和国	01 - 01 - 93	30 - 04 - 93	GATT 第 24 条	关税同盟
MERCOSUR	29 - 11 - 91	05 - 03 - 92	授权条款	关税同盟
CARICOM	01 - 08 - 73	14 - 10 - 74	GATT 第 24 条	关税同盟
EC—塞浦路斯	01 - 06 - 73	13 - 06 - 73	GATT 第 24 条	关税同盟
EC—马耳他	01 - 04 - 71	24 - 03 - 71	GATT 第 24 条	关税同盟
CACM	12 - 10 - 61	24 - 02 - 61	GATT 第 24 条	关税同盟
EC(罗马条约)	01 - 01 - 58	24 - 04 - 57	GATT 第 24 条	关税同盟
克罗地亚—波斯尼亚和黑塞哥维那	01 - 01 - 01	06 - 10 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
新加坡—澳大利亚	28 - 07 - 03	01 - 10 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
土耳其—波斯尼亚和黑塞哥维那	01 - 07 - 03	08 - 09 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
土耳其—克罗地亚	01 - 07 - 03	08 - 09 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—黎巴嫩	01 - 03 - 03	04 - 06 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—立陶宛	01 - 03 - 02	30 - 04 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—以色列	01 - 01 - 02	14 - 04 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—拉脱维亚	01 - 04 - 03	08 - 04 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—爱沙尼亚	01 - 01 - 02	25 - 03 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
EFTA—新加坡	01 - 01 - 03	24 - 01 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
加拿大—哥斯达黎加	01 - 11 - 02	17 - 01 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—克罗地亚	01 - 03 - 02	20 - 12 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—约旦	01 - 05 - 02	20 - 12 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
日本—新加坡	30 - 11 - 02	14 - 11 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
印度—斯里兰卡	30 - 10 - 02	14 - 11 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
智利—哥斯达黎加	15 - 02 - 02	14 - 05 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
土耳其—斯洛文尼亚	01 - 06 - 00	06 - 03 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
美国—约旦	17 - 12 - 01	05 - 03 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—约旦	01 - 01 - 02	22 - 01 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—克罗地亚	01 - 01 - 02	22 - 01 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—波斯尼亚和黑塞哥维亚	01 - 01 - 02	21 - 01 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—FYROM	01 - 06 - 01	21 - 11 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
匈牙利—爱沙尼亚	01 - 03 - 01	01 - 10 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
新西兰—新加坡	01 - 01 - 01	04 - 09 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—墨西哥	01 - 07 - 01	25 - 07 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
智利—墨西哥	01 - 08 - 99	27 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
墨西哥—以色列	01 - 07 - 00	27 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—亚美尼亚	11 - 11 - 98	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—阿塞拜疆	10 - 07 - 96	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—哈萨克斯坦	16 - 07 - 99	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—俄罗斯联邦	10 - 05 - 94	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—土库曼斯坦	01 - 01 - 00	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—乌克兰	04 - 06 - 96	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—前南斯拉夫联盟马其顿共和国	01 - 09 - 00	22 - 01 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
拉脱维亚—土耳其	01 - 07 - 00	22 - 01 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
土耳其—前南斯拉夫联盟马其顿共和国	01 - 09 - 00	22 - 01 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—亚美尼亚	27 - 10 - 95	04 - 01 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—南非	01 - 01 - 00	14 - 11 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—摩洛哥	01 - 03 - 00	08 - 11 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—以色列	01 - 06 - 00	07 - 11 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
EC—墨西哥	01 - 07 - 00	01 - 08 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
爱沙尼亚—乌克兰	14 - 03 - 96	25 - 07 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
波兰—土耳其	01 - 05 - 00	14 - 05 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—摩洛哥	01 - 12 - 99	20 - 02 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—前南联盟马其顿共和国	01 - 01 - 00	21 - 01 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
匈牙利—拉脱维亚	01 - 01 - 00	20 - 12 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
匈牙利—立陶宛	01 - 03 - 00	20 - 12 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
CIS	30 - 12 - 94	01 - 10 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—哈萨克斯坦	11 - 11 - 95	29 - 09 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
波兰—拉脱维亚	01 - 06 - 99	29 - 09 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—巴勒斯坦	01 - 07 - 99	21 - 09 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
波兰—法罗群岛	01 - 07 - 99	18 - 08 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
BAFTA	01 - 04 - 94	15 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—摩尔多瓦	21 - 11 - 96	15 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—俄罗斯联邦	24 - 04 - 93	15 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—乌克兰	19 - 01 - 98	15 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—乌兹别克斯坦	20 - 03 - 98	15 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—土耳其	01 - 01 - 99	04 - 05 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
捷克共和国—土耳其	01 - 09 - 98	24 - 04 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛伐克共和国—土耳其	01 - 09 - 98	24 - 03 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—突尼斯	01 - 03 - 98	23 - 03 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
爱沙尼亚—土耳其	01 - 06 - 98	23 - 03 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—以色列	01 - 09 - 98	08 - 03 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
波兰—以色列	01 - 03 - 98	25 - 02 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
爱沙尼亚—法罗群岛	01 - 12 - 98	26 - 01 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
捷克共和国—爱沙尼亚	12 - 02 - 98	03 - 08 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛伐克共和国—爱沙尼亚	12 - 02 - 98	03 - 08 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
立陶宛—土耳其	01 - 03 - 98	08 - 06 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
以色列—土耳其	01 - 05 - 97	18 - 05 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
罗马尼亚—土耳其	01 - 02 - 98	18 - 05 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
匈牙利—土耳其	01 - 04 - 98	12 - 05 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
捷克共和国—以色列	01 - 12 - 97	30 - 03 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
斯洛伐克共和国—以色列	01 - 01 - 97	30 - 03 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—克罗地亚	01 - 01 - 98	25 - 03 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
匈牙利—以色列	01 - 02 - 98	24 - 03 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
波兰—立陶宛	01 - 01 - 97	30 - 12 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛伐克共和国—拉脱维亚	01 - 07 - 97	14 - 11 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛伐克共和国—立陶宛	01 - 07 - 97	14 - 11 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
捷克共和国—拉脱维亚	01 - 07 - 97	13 - 11 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
捷克共和国—立陶宛	01 - 09 - 97	13 - 11 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
罗马尼亚—摩尔多瓦	01 - 01 - 95	24 - 09 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
加拿大—智利	05 - 07 - 97	26 - 08 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—巴勒斯坦	01 - 07 - 97	30 - 06 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—爱沙尼亚	01 - 01 - 97	20 - 02 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—前南联盟马其顿共和国	01 - 09 - 96	20 - 02 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—拉脱维亚	01 - 08 - 96	20 - 02 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—立陶宛	01 - 03 - 97	20 - 02 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—法罗群岛	01 - 01 - 97	19 - 02 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
加拿大—以色列	01 - 01 - 97	23 - 01 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—斯洛文尼亚	01 - 01 - 97	11 - 11 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—爱沙尼亚	01 - 06 - 96	25 - 07 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—拉脱维亚	01 - 06 - 96	25 - 07 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—立陶宛	01 - 08 - 96	25 - 07 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—捷克共和国	01 - 03 - 92	13 - 05 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—斯洛伐克共和国	01 - 03 - 92	13 - 05 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
法罗群岛—挪威	01 - 07 - 93	13 - 05 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
法罗群岛—瑞士	01 - 03 - 95	08 - 03 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
法罗群岛—冰岛	01 - 07 - 93	23 - 01 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—斯洛文尼亚	01 - 07 - 95	18 - 10 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—立陶宛	01 - 01 - 95	26 - 09 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—爱沙尼亚	01 - 01 - 95	30 - 06 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—拉脱维亚	01 - 01 - 95	30 - 06 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—保加利亚	31 - 12 - 93	23 - 12 - 94	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—罗马尼亚	01 - 05 - 93	23 - 12 - 94	GATT 第 24 条	自由贸易协定
CEFTA	01 - 03 - 93	30 - 06 - 94	GATT 第 24 条	自由贸易协定

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
EFTA—匈牙利	01 - 10 - 93	23 - 12 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—波兰	15 - 11 - 93	20 - 10 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—保加利亚	01 - 07 - 93	30 - 06 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—罗马尼亚	01 - 05 - 93	24 - 05 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定
NAFTA	01 - 01 - 94	01 - 02 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—以色列	01 - 01 - 93	01 - 12 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—捷克共和国	01 - 07 - 92	03 - 07 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—斯洛伐克共和国	01 - 07 - 92	03 - 07 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—匈牙利	01 - 05 - 92	03 - 04 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—波兰	01 - 05 - 92	03 - 04 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—土耳其	01 - 04 - 92	06 - 03 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
美国—以色列	19 - 08 - 85	13 - 09 - 85	GATT 第 24 条	自由贸易协定
CER	01 - 01 - 83	14 - 04 - 83	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—埃及	01 - 07 - 77	15 - 07 - 77	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—叙利亚	01 - 07 - 77	15 - 07 - 77	GATT 第 24 条	自由贸易协定
PATCRA	01 - 02 - 77	20 - 12 - 76	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—阿尔及利亚	01 - 07 - 76	28 - 07 - 76	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—挪威	01 - 07 - 73	13 - 07 - 73	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—冰岛	01 - 04 - 73	24 - 11 - 72	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—瑞士和列支敦士登	01 - 01 - 73	27 - 10 - 72	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—OCIs	01 - 01 - 71	14 - 12 - 70	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA(斯德哥尔摩公约 ?)	03 - 05 - 60	14 - 11 - 59	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EAC	07 - 07 - 00	11 - 10 - 00	授权条款	优惠安排
CEMAC	24 - 06 - 99	28 - 09 - 00	授权条款	优惠安排
WEMU/UEMOA	01 - 01 - 00	03 - 02 - 00	授权条款	优惠安排
MSG	22 - 07 - 93	07 - 10 - 99	授权条款	优惠安排
COMESA	08 - 12 - 94	29 - 06 - 95	授权条款	优惠安排
SAPTA	07 - 12 - 95	22 - 09 - 93	授权条款	优惠安排
AFTA	28 - 01 - 92	30 - 10 - 92	授权条款	优惠安排
CAN	25 - 05 - 88	12 - 10 - 92	授权条款	优惠安排
ECO	n. a	22 - 07 - 92	授权条款	优惠安排
老挝—泰国	20 - 06 - 91	29 - 11 - 91	授权条款	优惠安排
GCC	n. a	11 - 10 - 84	授权条款	优惠安排
LAIA	18 - 03 - 81	01 - 07 - 82	授权条款	优惠安排

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
SPARTECA	01 - 01 - 81	20 - 02 - 81	授权条款	优惠安排
曼谷协定	17 - 06 - 76	02 - 11 - 76	授权条款	优惠安排
GSTP	19 - 04 - 89	25 - 09 - 89	授权条款	优惠安排
PIN	11 - 02 - 73	09 - 11 - 71	授权条款	优惠安排
TRIPARTITE	01 - 04 - 68	23 - 02 - 68	授权条款	优惠安排
新加坡—澳大利亚	28 - 07 - 03	01 - 10 - 03	GATS 第 5 条	服务协定
CARICOM	01 - 07 - 97	19 - 02 - 03	GATS 第 5 条	服务协定
EFTA—新加坡	01 - 01 - 03	24 - 01 - 03	GATS 第 5 条	服务协定
EFTA	01 - 06 - 02	03 - 12 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
日本—新加坡	30 - 11 - 02	14 - 11 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
美国—约旦	17 - 12 - 01	18 - 10 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
EC—墨西哥	01 - 03 - 01	21 - 06 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
智利—哥斯达黎加	15 - 02 - 02	24 - 05 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
EC—斯洛文尼亚	01 - 02 - 99	11 - 02 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
EC—立陶宛	01 - 02 - 98	11 - 02 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
EC—爱沙尼亚	01 - 02 - 98	11 - 02 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
EC—拉脱维亚	01 - 02 - 99	11 - 02 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
新西兰—新加坡	01 - 01 - 01	04 - 09 - 01	GATS 第 5 条	服务协定
EFTA—墨西哥	01 - 07 - 01	25 - 07 - 01	GATS 第 5 条	服务协定
智利—墨西哥	01 - 08 - 99	14 - 03 - 01	GATS 第 5 条	服务协定
加拿大—智利	05 - 07 - 97	13 - 11 - 97	GATS 第 5 条	服务协定
EC—保加利亚	01 - 02 - 95	25 - 04 - 97	GATS 第 5 条	服务协定
EEA	01 - 01 - 94	10 - 10 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
EC—捷克共和国	01 - 02 - 95	09 - 10 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
EC—罗马尼亚	01 - 02 - 95	09 - 10 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
EC—匈牙利	01 - 02 - 94	27 - 08 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
EC—波兰	01 - 02 - 94	27 - 08 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
EC—斯洛伐克共和国	01 - 02 - 95	27 - 08 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
CER	01 - 01 - 89	22 - 11 - 95	GATS 第 5 条	服务协定
EC(罗马条约)	01 - 01 - 58	10 - 11 - 95	GATS 第 5 条	服务协定
NAFTA	01 - 04 - 94	01 - 03 - 95	GATS 第 5 条	服务协定

附录三

向 GATT/WTO 通报并生效的区域贸易协定

(按 GATT/WTO 相关条款划分)

2003 年 10 月 13 日

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
印度—斯里兰卡	15 - 12 - 01	26 - 06 - 02	授权条款	自由贸易协定
EAC	07 - 07 - 00	11 - 10 - 00	授权条款	优惠安排
CEMAC	24 - 06 - 99	28 - 09 - 00	授权条款	优惠安排
WEMU/UEMOA	01 - 01 - 00	03 - 02 - 00	授权条款	优惠安排
MSG	22 - 07 - 93	07 - 10 - 99	授权条款	优惠安排
COMESA	08 - 12 - 94	29 - 06 - 95	授权条款	优惠安排
SAPAT	07 - 12 - 95	22 - 09 - 93	授权条款	优惠安排
AFTA	28 - 01 - 92	30 - 10 - 92	授权条款	优惠安排
CAN	25 - 05 - 88	12 - 10 - 92	授权条款	优惠安排
ECO	n. a.	22 - 07 - 92	授权条款	优惠安排
MERCOSUR	29 - 11 - 91	05 - 03 - 92	授权条款	优税同盟
老挝—泰国	20 - 06 - 91	29 - 11 - 91	授权条款	优惠安排
GCC	n. a.	11 - 10 - 84	授权条款	优惠安排
LAIA	18 - 03 - 81	01 - 07 - 82	授权条款	优惠安排
SPARTECA	01 - 01 - 81	20 - 02 - 81	授权条款	优惠安排
曼谷协定	17 - 06 - 76	02 - 11 - 76	授权条款	优惠安排
GSTP	19 - 04 - 89	25 - 09 - 89	授权条款	优惠安排
PIN	11 - 02 - 73	09 - 11 - 71	授权条款	优惠安排
TRIPARTITE	01 - 04 - 68	23 - 02 - 68	授权条款	优惠安排
新加坡—澳大利亚	28 - 07 - 03	01 - 10 - 03	GATS 第 5 条	服务协定
CARICOM	01 - 07 - 97	19 - 02 - 03	GATS 第 5 条	服务协定
EFTA—新加坡	01 - 01 - 03	24 - 01 - 03	GATS 第 5 条	服务协定
EFTA	01 - 06 - 02	03 - 12 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
日本—新加坡	30 - 11 - 02	14 - 11 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
美国—约旦	17 - 12 - 01	18 - 10 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
EC—墨西哥	01 - 03 - 01	21 - 06 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
智利—哥斯达黎加	15 - 02 - 02	24 - 05 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
EC—斯洛文尼亚	01 - 02 - 99	11 - 02 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
EC—立陶宛	01 - 02 - 98	11 - 02 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
EC—爱沙尼亚	01 - 02 - 98	11 - 02 - 02	GATS 第 5 条	服务协定

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
EC—拉脱维亚	01 - 02 - 99	11 - 02 - 02	GATS 第 5 条	服务协定
新西兰—新加坡	01 - 01 - 01	04 - 09 - 01	GATS 第 5 条	服务协定
EFTA—墨西哥	01 - 07 - 01	25 - 07 - 01	GATS 第 5 条	服务协定
智利—墨西哥	01 - 08 - 99	14 - 03 - 01	GATS 第 5 条	服务协定
加拿大—智利	05 - 07 - 97	13 - 11 - 97	GATS 第 5 条	服务协定
EC—保加利亚	01 - 02 - 95	25 - 04 - 97	GATS 第 5 条	服务协定
EEA	01 - 01 - 94	10 - 10 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
EC—捷克共和国	01 - 02 - 95	09 - 10 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
EC—罗马尼亚	01 - 02 - 95	09 - 10 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
EC—匈牙利	01 - 02 - 94	27 - 08 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
EC—波兰	01 - 02 - 94	27 - 08 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
EC—斯洛伐克共和国	01 - 02 - 95	27 - 08 - 96	GATS 第 5 条	服务协定
CER	01 - 01 - 89	22 - 11 - 95	GATS 第 5 条	服务协定
EC(罗马条约)	01 - 01 - 58	10 - 11 - 95	GATS 第 5 条	服务协定
NAFTA	01 - 04 - 94	01 - 03 - 95	GATS 第 5 条	服务协定
EC 增加奥地利、芬兰和瑞典	01 - 01 - 95	20 - 01 - 95	GATS 第 5 条	加入服务协定
克罗地亚—波斯尼亚和黑塞哥维那	01 - 01 - 01	06 - 10 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
新加坡—澳大利亚	28 - 07 - 03	01 - 10 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
土耳其—波斯尼亚和黑塞哥维那	01 - 07 - 03	08 - 09 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
土耳其—克罗地亚	01 - 07 - 03	08 - 09 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—黎巴嫩	01 - 03 - 03	04 - 06 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—立陶宛	01 - 03 - 02	30 - 04 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—以色列	01 - 01 - 02	14 - 04 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—拉脱维亚	01 - 04 - 03	08 - 04 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—爱沙尼亚	01 - 01 - 02	25 - 03 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—新加坡	01 - 01 - 03	24 - 01 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
加拿大—哥斯达黎加	01 - 11 - 02	17 - 01 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—克罗地亚	01 - 03 - 02	20 - 12 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—约旦	01 - 05 - 02	20 - 12 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
日本—新加坡	30 - 11 - 02	14 - 11 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
智利—哥斯达黎加	15 - 02 - 02	14 - 05 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
土耳其—斯洛文尼亚	01 - 06 - 00	06 - 03 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
美国—约旦	17 - 12 - 01	05 - 03 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—约旦	01 - 01 - 02	22 - 01 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—克罗地亚	01 - 01 - 02	22 - 01 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—波斯尼亚和黑塞哥维那	01 - 01 - 02	21 - 01 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—FYROM	01 - 06 - 01	21 - 11 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
匈牙利—爱沙尼亚	01 - 03 - 01	04 - 10 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
新西兰—新加坡	01 - 01 - 01	04 - 09 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—墨西哥	01 - 07 - 01	25 - 07 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
智利—墨西哥	01 - 08 - 99	27 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
墨西哥—以色列	01 - 07 - 00	27 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—亚美尼亚	11 - 11 - 98	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—阿塞拜疆	10 - 07 - 96	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—哈萨克斯坦	16 - 07 - 99	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—俄罗斯联邦	10 - 05 - 94	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—土库曼斯坦	01 - 01 - 00	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
格鲁吉亚—乌克兰	04 - 06 - 96	21 - 02 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—前南联盟马其顿共和国	01 - 01 - 01	31 - 01 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
拉脱维亚—土耳其	01 - 07 - 00	22 - 01 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
土耳其—前南联盟马其顿共和国	01 - 09 - 00	22 - 01 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—亚美尼亚	27 - 10 - 95	04 - 01 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—南非	01 - 01 - 00	14 - 11 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—摩洛哥	01 - 03 - 00	08 - 11 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—以色列	01 - 06 - 00	07 - 11 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—墨西哥	01 - 07 - 00	01 - 08 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
爱沙尼亚—乌克兰	14 - 03 - 96	25 - 07 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
波兰—土耳其	01 - 05 - 00	14 - 05 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFAT—摩洛哥	01 - 12 - 99	20 - 02 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—前南联盟马其顿共和国	01 - 01 - 00	21 - 01 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定
匈牙利—拉脱维亚	01 - 01 - 00	20 - 12 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
匈牙利—立陶宛	01 - 03 - 00	20 - 12 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
CIS	30 - 12 - 94	01 - 10 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
吉尔吉斯共和国—哈萨克斯坦	11 - 11 - 95	29 - 09 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
波兰—拉脱维亚	01 - 06 - 99	29 - 09 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—巴勒斯坦	01 - 07 - 99	21 - 09 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
波兰—法罗群岛	01 - 06 - 99	18 - 08 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
BAFTA	01 - 04 - 94	15 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—摩尔多瓦	21 - 11 - 96	15 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—俄罗斯联邦	24 - 04 - 93	15 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—乌克兰	19 - 01 - 98	15 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
吉尔吉斯共和国—乌兹别克斯坦	20 - 03 - 98	15 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
保加利亚—土耳其	01 - 01 - 99	04 - 05 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
捷克共和国—土耳其	01 - 09 - 98	24 - 04 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EAEC	08 - 10 - 97	06 - 04 - 99	GATT 第 24 条	关税同盟
CEFTA 增加保加利亚	01 - 01 - 99	24 - 03 - 99	GATT 第 24 条	加入自由贸易协定
斯洛伐克共和国—土耳其	01 - 09 - 98	24 - 03 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—突尼斯	01 - 03 - 98	23 - 03 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
爱沙尼亚—土耳其	01 - 06 - 98	23 - 03 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—以色列	01 - 09 - 98	08 - 03 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
波兰—以色列	01 - 03 - 98	25 - 02 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
爱沙尼亚—法罗群岛	01 - 12 - 98	26 - 01 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定
捷克共和国—爱沙尼亚	12 - 02 - 98	03 - 08 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛伐克共和国—爱沙尼亚	12 - 02 - 98	03 - 08 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
立陶宛—土耳其	01 - 03 - 98	08 - 06 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
以色列—土耳其	01 - 05 - 97	18 - 05 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
罗马尼亚—土耳其	01 - 02 - 98	18 - 05 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
匈牙利—土耳其	01 - 04 - 98	12 - 05 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
捷克共和国—以色列	01 - 12 - 97	30 - 03 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛伐克共和国—以色列	01 - 01 - 97	30 - 03 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—克罗地亚	01 - 01 - 98	25 - 03 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
匈牙利—以色列	01 - 02 - 98	24 - 03 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—安道尔	01 - 07 - 91	25 - 02 - 98	GATT 第 24 条	关税同盟
CEFTA 增加罗马尼亚	01 - 07 - 97	08 - 01 - 98	GATT 第 24 条	加入自由贸易协定
CEFTA 增加斯洛文尼亚	01 - 01 - 96	08 - 01 - 98	GATT 第 24 条	加入自由贸易协定
波兰—立陶宛	01 - 01 - 97	30 - 12 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
斯洛伐克共和国—拉脱维亚	01 - 07 - 97	14 - 11 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛伐克共和国—立陶宛	01 - 07 - 97	14 - 11 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
捷克共和国—拉脱维亚	01 - 07 - 97	13 - 11 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
捷克共和国—立陶宛	01 - 09 - 97	13 - 11 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
罗马尼亚—摩尔多瓦	01 - 01 - 95	24 - 09 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
加拿大—智利	05 - 07 - 97	26 - 08 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—巴勒斯坦	01 - 07 - 97	30 - 06 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—爱沙尼亚	01 - 01 - 97	20 - 02 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
爱沙尼亚—前南联盟马其顿共和国	01 - 09 - 96	20 - 02 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—拉脱维亚	01 - 08 - 96	20 - 02 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
斯洛文尼亚—立陶宛	01 - 03 - 97	20 - 02 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—法罗群岛	01 - 01 - 97	19 - 02 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
加拿大—以色列	01 - 01 - 97	23 - 01 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—斯洛文尼亚	01 - 01 - 97	11 - 11 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—爱沙尼亚	01 - 06 - 96	25 - 07 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—拉脱维亚	01 - 06 - 96	25 - 07 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—立陶宛	01 - 08 - 96	25 - 07 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—捷克共和国	01 - 03 - 92	13 - 05 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—斯洛伐克共和国	01 - 03 - 92	13 - 05 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
法罗群岛—挪威	01 - 07 - 93	13 - 03 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
法罗群岛—瑞士	01 - 03 - 95	08 - 03 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
法罗群岛—冰岛	01 - 07 - 93	23 - 01 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—土耳其	01 - 01 - 96	22 - 12 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—斯洛文尼亚	01 - 07 - 95	18 - 10 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—立陶宛	01 - 01 - 95	26 - 09 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—爱沙尼亚	01 - 01 - 95	30 - 06 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—拉脱维亚	01 - 01 - 95	30 - 06 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC 增加奥地利、芬兰和瑞典	01 - 01 - 95	20 - 01 - 95	GATT 第 24 条	加入关税同盟
EC—保加利亚	31 - 12 - 93	23 - 12 - 94	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—罗马尼亚	01 - 05 - 93	23 - 12 - 94	GATT 第 24 条	自由贸易协定
CEFTA	01 - 03 - 93	30 - 06 - 94	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—匈牙利	01 - 10 - 93	23 - 12 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—波兰	15 - 01 - 93	20 - 10 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		时 间	相关条款	协定类型
EFTA—保加利亚	01 - 07 - 93	30 - 06 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—罗马尼亚	01 - 05 - 93	24 - 05 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定
捷克共和国—斯洛伐克共和国	01 - 01 - 93	30 - 04 - 93	GATT 第 24 条	关税同盟
NAFTA	01 - 01 - 94	01 - 02 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—以色列	01 - 01 - 93	01 - 12 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—捷克共和国	01 - 07 - 92	03 - 07 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—斯洛伐克共和国	01 - 07 - 92	03 - 07 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—匈牙利	01 - 03 - 92	03 - 04 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—波兰	01 - 03 - 92	03 - 04 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA—土耳其	01 - 04 - 92	06 - 03 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC 增加葡萄牙、西班牙	01 - 01 - 86	11 - 12 - 85	GATT 第 24 条	加入关税同盟
美国—以色列	19 - 08 - 85	13 - 09 - 85	GATT 第 24 条	自由贸易协定
CER	01 - 01 - 83	14 - 04 - 83	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC 增加希腊	01 - 01 - 81	24 - 10 - 79	GATT 第 24 条	加入关税同盟
EC—埃及	01 - 07 - 77	15 - 07 - 77	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—叙利亚	01 - 07 - 77	15 - 07 - 77	GATT 第 24 条	自由贸易协定
PATCRA	01 - 02 - 77	20 - 12 - 76	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—阿尔及利亚	01 - 07 - 76	28 - 07 - 76	GATT 第 24 条	自由贸易协定
CARICOM	01 - 08 - 73	14 - 10 - 74	GATT 第 24 条	关税同盟
EC—挪威	01 - 07 - 73	13 - 07 - 73	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—塞浦路斯	01 - 06 - 73	13 - 06 - 73	GATT 第 24 条	关税同盟
EC—冰岛	01 - 04 - 73	24 - 11 - 72	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC—瑞士和列支敦士登	01 - 01 - 73	27 - 10 - 72	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC 增加丹麦、爱尔兰和英国	01 - 01 - 73	07 - 03 - 72	GATT 第 24 条	加入关税同盟
EC—马耳他	01 - 04 - 71	24 - 03 - 73	GATT 第 24 条	关税同盟
EC—OCTs	01 - 01 - 71	14 - 12 - 70	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EFTA 增加冰岛	01 - 03 - 70	30 - 01 - 70	GATT 第 24 条	加入自由贸易协定
CACM	12 - 10 - 61	24 - 02 - 61	GATT 第 24 条	关税同盟
EFTA(斯德哥尔摩公约)	03 - 05 - 60	14 - 11 - 59	GATT 第 24 条	自由贸易协定
EC(罗马条约)	01 - 01 - 58	24 - 04 - 57	GATT 第 24 条	关税同盟

附录四

向 WTO 通报并生效的区域贸易协定

(按审察程序的状态划分)

2003 年 10 月 13 日

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		相关条款	协定类型	审察状态
CEFTA 增加保加利亚	01 - 01 - 99	GATT 第 24 条	加入自由贸易协定	审查报告初稿磋商中
CEFTA 增加罗马尼亚	01 - 07 - 97	GATT 第 24 条	加入自由贸易协定	审查报告初稿磋商中
CEFTA 增加斯洛文尼亚	01 - 01 - 96	GATT 第 24 条	加入自由贸易协定	审查报告初稿磋商中
EC—匈牙利	01 - 02 - 94	GATS 第 5 条	服务协定	审查报告初稿磋商中
CER	01 - 01 - 89	GATS 第 5 条	服务协定	审查报告初稿磋商中
NAFTA	01 - 04 - 94	GATS 第 5 条	服务协定	审查报告初稿磋商中
EC 增加奥地利、芬兰和瑞典	01 - 01 - 95	GATT 第 24 条	加入关税同盟	审查报告初稿磋商中
EC 增加奥地利、芬兰和瑞典	01 - 01 - 95	GATS 第 5 条	加入服务协定	审查报告初稿磋商中
CEFTA	01 - 03 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告初稿磋商中
EFTA—匈牙利	01 - 10 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告初稿磋商中
NAFTA	01 - 01 - 94	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告初稿磋商中
EC—匈牙利	01 - 03 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告初稿磋商中
克罗地亚—波斯尼亚和黑塞哥维那	01 - 01 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定	未被要求审察
新加坡—澳大利亚	28 - 07 - 03	GATS 第 5 条	服务协定	未被要求审察
新加坡—澳大利亚	28 - 07 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定	未被要求审察
土耳其—波斯尼亚和黑塞哥维那	01 - 07 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定	未被要求审察
土耳其—克罗地亚	01 - 07 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定	未被要求审察
EC—黎巴嫩	01 - 03 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定	未被要求审察
印度—斯里兰卡	15 - 12 - 01	授权条款	自由贸易协定	未被要求审察
EAC	07 - 07 - 00	授权条款	优惠安排	未被要求审察
CEMAC	24 - 06 - 99	授权条款	优惠安排	未被要求审察
WAEMU/UEMOA	01 - 01 - 00	授权条款	优惠安排	未被要求审察
MSG	22 - 07 - 93	授权条款	优惠安排	未被要求审察
COMESA	08 - 12 - 94	授权条款	优惠安排	未被要求审察
SAPTA	07 - 12 - 95	授权条款	优惠安排	未被要求审察
AFTA	28 - 01 - 92	授权条款	优惠安排	未被要求审察

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		相关条款	协定类型	审查状态
CAN	25 - 05 - 88	授权条款	优惠安排	未被要求审查
ECO	. n. a.	授权条款	优惠安排	未被要求审查
老挝—泰国	20 - 06 - 91	授权条款	优惠安排	未被要求审查
GCC	. n. a.	授权条款	优惠安排	未被要求审查
LAIA	18 - 03 - 81	授权条款	优惠安排	未被要求审查
SPARTECA	01 - 01 - 81	授权条款	优惠安排	未被要求审查
GSTP	19 - 04 - 89	授权条款	优惠安排	未被要求审查
PIN	11 - 02 - 73	授权条款	优惠安排	未被要求审查
EFTA—前南联盟共和国	01 - 01 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
拉脱维亚—土耳其	01 - 07 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
土耳其—前南联盟共和国	01 - 09 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EC—以色列	01 - 06 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
爱沙尼亚—乌克兰	14 - 03 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
波兰—土耳其	01 - 03 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EFAT—摩洛哥	01 - 12 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
保加利亚—前南联盟共和国	01 - 01 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
匈牙利—拉脱维亚	01 - 01 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
匈牙利—立陶宛	01 - 03 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
波兰—拉脱维亚	01 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
波兰—法罗群岛	01 - 06 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
BAFTA	01 - 04 - 94	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
吉尔吉斯共和国—摩尔多瓦	21 - 11 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
保加利亚—土耳其	01 - 01 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
捷克共和国—土耳其	01 - 09 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
斯洛伐克共和国—土耳其	01 - 09 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EC—突尼斯	01 - 03 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
爱沙尼亚—土耳其	01 - 06 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
斯洛文尼亚—以色列	01 - 09 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
波兰—以色列	01 - 03 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
爱沙尼亚—法罗群岛	01 - 12 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		相关条款	协定类型	审查状态
捷克共和国—爱沙尼亚	12 - 02 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
斯洛伐克共和国—爱沙尼亚	12 - 02 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
立陶宛—土耳其	01 - 03 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
以色列—土耳其	01 - 05 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
罗马尼亚—土耳其	01 - 02 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
匈牙利—土耳其	01 - 04 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
捷克共和国—以色列	01 - 12 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
斯洛伐克共和国—以色列	01 - 01 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
斯洛文尼亚—克罗地亚	01 - 01 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
匈牙利—以色列	01 - 02 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EC—安道尔	01 - 07 - 91	GATT 第 24 条	关税同盟	实际审查结束
波兰—立陶宛	01 - 01 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
斯洛伐克共和国—拉脱维亚	01 - 07 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
斯洛伐克共和国—立陶宛	01 - 07 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
捷克共和国—拉脱维亚	01 - 07 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
捷克共和国—立陶宛	01 - 09 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
罗马尼亚—摩尔多瓦	01 - 01 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
加拿大—智利	05 - 07 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
斯洛文尼亚—爱沙尼亚	01 - 01 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
斯洛文尼亚—前南联盟共和国	01 - 09 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
斯洛文尼亚—拉脱维亚	01 - 08 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
斯洛文尼亚—立陶宛	01 - 05 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
加拿大—以色列	01 - 01 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EC—斯洛文尼亚	01 - 01 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EC—波兰	01 - 02 - 94	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EC—斯洛伐克共和国	01 - 02 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EFTA—爱沙尼亚	01 - 06 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EFTA—拉脱维亚	01 - 06 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EFTA—立陶宛	01 - 08 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		相关条款	协定类型	审查状态
EC—捷克共和国	01 - 03 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EC—斯洛伐克共和国	01 - 03 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
法罗群岛—挪威	01 - 07 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
法罗群岛—瑞士	01 - 03 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
法罗群岛—冰岛	01 - 07 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EFTA—斯洛文尼亚	01 - 07 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EC—立陶宛	01 - 01 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EC—爱沙尼亚	01 - 01 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EC—拉脱维亚	01 - 01 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EC—保加利亚	31 - 12 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EC—罗马尼亚	01 - 05 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EFTA—波兰	15 - 11 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EFTA—保加利亚	01 - 07 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EFTA—罗马尼亚	01 - 05 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EFTA—以色列	01 - 01 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
EC—波兰	01 - 03 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查结束
保加利亚—立陶宛	01 - 03 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始
保加利亚—以色列	01 - 01 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始
保加利亚—拉脱维亚	01 - 04 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始
保加利亚—爱沙尼亚	01 - 01 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始
CARICOM	01 - 07 - 97	GATS 第 5 条	服务协定	实际审查未开始
EFTA—新加坡	01 - 01 - 03	GATS 第 5 条	服务协定	实际审查未开始
EFTA—新加坡	01 - 01 - 03	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始
加拿大—哥斯达黎加	01 - 11 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始
EC—克罗地亚	01 - 03 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始
EC—约旦	01 - 05 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始
EFTA	01 - 06 - 02	GATS 第 5 条	服务协定	实际审查未开始
日本—新加坡	30 - 11 - 02	GATS 第 5 条	服务协定	实际审查未开始
日本—新加坡	30 - 11 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始
美国—约旦	17 - 12 - 01	GATS 第 5 条	服务协定	实际审查未开始
智利—哥斯达黎加	15 - 02 - 02	GATS 第 5 条	服务协定	实际审查未开始
智利—哥斯达黎加	15 - 02 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始
美国—约旦	17 - 12 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始
EFTA—约旦	01 - 01 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		相关条款	协定类型	审查状态
EFTA—克罗地亚	01 - 01 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始
斯洛文尼亚—波斯尼亚和黑塞哥维那	01 - 01 - 02	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始
EC—南非	01 - 01 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始
EFTA—巴勒斯坦	01 - 07 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始
EC—巴勒斯坦	01 - 07 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查未开始
捷克共和国—斯洛伐克共和国	01 - 01 - 93	GATT 第 24 条	关税同盟	审查报告被采用
EFTA—捷克共和国	01 - 07 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告被采用
EFTA—斯洛伐克共和国	01 - 07 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告被采用
EFTA—土耳其	01 - 04 - 92	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告被采用
EC 增加葡萄牙、西班牙	01 - 01 - 86	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告被采用
美国—以色列	19 - 08 - 85	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告被采用
CER	01 - 01 - 83	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告被采用
EC 增加希腊	01 - 01 - 81	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告被采用
EC—埃及	01 - 07 - 77	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告被采用
EC—叙利亚	01 - 07 - 77	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告被采用
PAATCRA	01 - 02 - 77	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告被采用
曼谷协定	17 - 06 - 76	授权条款	优惠安排	审查报告被采用
EC—阿尔及利亚	01 - 07 - 76	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告被采用
CARICOM	01 - 08 - 73	GATT 第 24 条	关税同盟	审查报告被采用
EC—挪威	01 - 07 - 73	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告被采用
EC—塞浦路斯	01 - 06 - 73	GATT 第 24 条	关税同盟	审查报告被采用
EC—冰岛	01 - 04 - 73	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告被采用
EC—瑞典和列支敦士登	01 - 01 - 73	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告被采用
EC 增加丹麦、爱尔兰和英国	01 - 01 - 73	GATT 第 24 条	加入关税同盟	审查报告被采用
EC—马耳他	01 - 04 - 71	GATT 第 24 条	关税同盟	审查报告被采用
EC—OCTs	01 - 01 - 71	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告被采用
EFTA 增加冰岛	01 - 03 - 70	GATT 第 24 条	加入自由贸易协定	审查报告被采用
TRIPARTITE	01 - 04 - 68	授权条款	优惠安排	审查报告被采用
CACM	12 - 10 - 61	GATT 第 24 条	关税同盟	审查报告被采用
EFTA(斯德哥尔摩公约)	03 - 05 - 60	GATT 第 24 条	自由贸易协定	审查报告被采用
EC(罗马条约)	01 - 01 - 58	GATT 第 24 条	关税同盟	审查报告被采用
EC—墨西哥	01 - 03 - 01	GATS 第 5 条	服务协定	实际审查中

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		相关条款	协定类型	审查状态
土耳其—斯洛文尼亚	01 - 06 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
EC—斯洛文尼亚	01 - 02 - 99	GATS 第 5 条	服务协定	实际审查中
EC—立陶宛	01 - 02 - 98	GATS 第 5 条	服务协定	实际审查中
EC—爱沙尼亚	01 - 02 - 98	GATS 第 5 条	服务协定	实际审查中
EC—拉脱维亚	01 - 02 - 99	GATS 第 5 条	服务协定	实际审查中
EC—FYROM	01 - 06 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
匈牙利—爱沙尼亚	01 - 03 - 01	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
新西兰—新加坡	01 - 01 - 01	GATS 第 5 条	自由贸易协定	实际审查中
新西兰—新加坡	01 - 01 - 01	GATT 第 24 条	服务协定	实际审查中
EFTA—墨西哥	01 - 07 - 01	GATS 第 5 条	自由贸易协定	实际审查中
EFTA—墨西哥	01 - 07 - 01	GATT 第 24 条	服务协定	实际审查中
智利—墨西哥	01 - 08 - 99	GATS 第 5 条	服务协定	实际审查中
智利—墨西哥	01 - 08 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
墨西哥—以色列	01 - 07 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
格鲁吉亚—亚美尼亚	11 - 11 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
格鲁吉亚—阿塞拜疆	10 - 07 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
格鲁吉亚—哈萨克斯坦	16 - 07 - 99	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
格鲁吉亚—俄罗斯联邦	10 - 05 - 94	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
格鲁吉亚—土库曼斯坦	01 - 01 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
格鲁吉亚—乌克兰	04 - 06 - 96	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
吉尔吉斯共和国—亚美尼亚	27 - 10 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
EC—摩洛哥	01 - 03 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
EC—墨西哥	01 - 07 - 00	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
CIS	30 - 12 - 94	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
吉尔吉斯共和国—哈萨克斯坦	11 - 11 - 95	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
吉尔吉斯共和国—俄罗斯联邦	24 - 04 - 93	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
吉尔吉斯共和国—乌克兰	19 - 01 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
吉尔吉斯共和国—乌兹别克斯坦	20 - 03 - 98	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审查中
EAEC	08 - 10 - 97	GATT 第 24 条	关税同盟	实际审查中
加拿大—智利	05 - 07 - 97	GATS 第 5 条	服务协定	实际审查中

续表

协 定	生效时间	通报 GATT / WTO		
		相关条款	协定类型	审察状态
EC—保加利亚	01 - 02 - 95	GATS 第 5 条	服务协定	实际审察中
EC—法罗群岛	01 - 01 - 97	GATT 第 24 条	自由贸易协定	实际审察中
EEA	01 - 01 - 94	GATS 第 5 条	服务协定	实际审察中
EC—捷克共和国	01 - 02 - 95	GATS 第 5 条	服务协定	实际审察中
EC—罗马尼亚	01 - 02 - 95	GATS 第 5 条	服务协定	实际审察中
EC—土耳其	01 - 01 - 96	GATT 第 24 条	关税同盟	实际审察中
EC(罗马条约)	01 - 01 - 58	GATS 第 5 条	服务协定	实际审察中
MERCOSUR	29 - 11 - 91	授权条款	关税同盟	实际审察中

附录五

主要区域贸易集团出口年均增长率

单位 : %

年份 类别	1980 - 1985	1985 - 1990	1990 - 1995	1995 - 2000	1997 - 1998	1998 - 1999	1999 - 2000	2000 - 2001	2001 - 2002
世界	- 0.7	12.4	7.6	3.7	- 1.4	4.0	12.4	- 4.0	4.0
欧洲									
EFTA	- 0.4	14.5	3.6	1.0	- 4.7	5.0	9.2	2.8	6.6
EU(15)	- 1.3	15.1	5.8	1.9	4.3	0.0	3.5	0.0	5.8
欧元区	- 1.2	15.7	6.0	1.8	5.6	0.0	3.4	1.2	6.0
EU(25)	- 1.4	14.7	6.1	2.2	4.7	0.0	3.9	0.5	6.2
美洲									
ANCOM	- 4.7	6.2	4.8	4.7	- 15.7	10.9	33.8	- 9.1	0.4
CACM	- 3.8	2.5	13.7	8.7	14.5	3.5	0.4	- 11.0	0.0
CARICOM	- 11.8	- 4.0	3.0	4.9	- 11.1	13.8	23.7	1.5	- 4.2
FTAA	0.6	11.5	8.3	6.2	- 0.8	5.3	14.3	- 5.6	- 3.2
LAIA	1.7	8.4	9.5	8.3	- 1.5	6.6	21.1	- 3.3	0.8
MERCOSUR	3.4	8.7	9.1	2.6	- 2.2	- 8.7	14.4	3.3	0.7
NAFTA	1.3	12.3	8.4	6.6	0.0	6.2	13.7	- 6.1	- 3.7
OECS	5.8	9.1	- 2.6	- 2.1	3.9	- 5.6	2.6	- 1.8	- 6.0
非洲									
CEPGL	1.0	11.6	- 6.6	- 14.4	- 4.2	- 19.7	- 17.6	1.2	- 4.3
COMESA	- 1.2	7.6	2.2	1.9	- 15.2	6.0	25.2	- 5.0	3.0
ECCAS	- 0.8	11.8	- 1.6	4.2	- 22.8	20.1	33.1	- 9.0	6.4
ECOWAS	- 10.5	4.0	- 1.9	4.0	- 16.5	18.4	23.2	- 10.1	- 0.8
MRU	- 2.1	17.7	- 14.1	- 0.2	9.0	- 12.8	3.3	16.6	2.9
SADC	- 6.2	10.0	2.4	0.8	- 16.4	4.8	14.9	- 2.7	1.1
CEMAC	- 2.8	9.4	0.8	3.5	- 22.0	13.7	25.2	- 1.8	2.2
UEMOA	- 1.4	1.7	3.8	0.4	12.0	- 7.0	- 12.6	4.5	23.8
UMA	- 6.4	3.7	- 2.2	2.4	- 6.5	5.2	7.5	- 9.8	12.8
亚洲									
ASEAN	0.6	17.0	17.0	4.4	- 6.6	9.1	18.8	- 9.7	0.1
曼谷协定	8.2	17.6	15.4	7.8	- 1.1	6.9	23.8	- 1.0	16.4
ECO	16.1	10.9	9.9	4.4	- 10.4	13.4	18.6	- 1.8	7.1
GCC	- 19.5	8.4	3.1	7.8	- 24.1	27.9	49.6	- 10.0	- 2.2
MSG	- 3.9	9.2	13.6	- 4.9	- 20.1	13.0	6.6	- 13.9	- 7.2
SAARC	2.3	14.4	11.1	5.2	- 2.4	4.6	16.8	0.3	9.7
区域间									
APEC	3.2	13.5	11.6	4.7	- 4.2	6.4	17.1	- 7.7	2.4
BSEC	5.0	- 0.4	37.6	2.0	- 10.5	- 0.2	27.5	1.7	6.7
CIS	...	...	...	2.1	- 14.2	- 0.8	35.8	- 0.9	4.9

资料来源 :International Trade Statistics ,WTO 2003。

附录六 缩略语注释

APEC	Asia Pacific Economic Cooperation ,亚太经济合作组织
ASEM	Asia Europe Meeting ,亚欧会议
AFTA	ASEAN Free Trade Area ,东盟自由贸易区
ASEAN	Association of South East Asian Nations ,东南亚国家联盟
CACM	Central American Market ,中美洲共同市场
CARICOM	Caribbean Community and Common Market ,加勒比共同体和共同市场
CEFTA	Central European Free Trade Agreement ,中欧自由贸易协定
CER	Closer Economic Relations Trade Agreement ,澳新更紧密经济关系贸易协定
CIS	Commonwealth of Independent States ,独立国家联合体
COMESA	Common Market for Eastern and Southern Africa ,东南非共同市场
EAC	East African Cooperation ,东非合作组织
EAEC	Eurasian Economic Community ,欧亚经济共同体
EC	European Communities ,欧洲经济共同体
ECO	Economic Cooperation Organization ,经济合作组织
EEA	European Economic Area ,欧洲经济区
EFTA	European Free Trade Association ,欧洲自由贸易联盟
GCC	Gulf Cooperation Council ,海湾合作委员会
GSTP	General System of Trade Preferences among Developing Countries ,发展中国家间贸易优惠制度
LAIA	Latin American Integration Association ,拉美一体化联盟
MERCOSUR	Southern Common Market ,南锥体共同市场
NAFTA	North American Free Trade Agreement ,北美自由贸易区
PATCRA	Agreement on Trade and Commercial Relations between the Gov-

	ernment of Australia and the Government of Papua New Guinea , 澳大利亚与巴布亚新几内亚贸易与商业关系协定
PTN	Protocol relating to Trade Negotiations among Developing Countries ,发展中国家之间与贸易谈判有关的协议
SAPTA	South Asian Preferential Trade Arrangement ,南亚优惠贸易安排
SPARTECA	South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement ,南太平洋地区贸易与经济合作协定
TRIPARTITE	Tripartite Agreement ,埃及、印度、南斯拉夫三方协定

主要参考文献

1. 彼得·罗布森 :《国际一体化经济学》,上海译文出版社,2001 年版。
2. 宫占奎、孟夏、刘晨阳 :《中国与东盟经济一体化 :模式比较与政策选择》,中国对外经济贸易出版社,2003 年版。
3. 刘力、宋少华 :《发展中国家经济一体化新论》,中国财政经济出版社,2001 年版。
4. 王普光等编著 :《关税理论政策与实务》,对外经济贸易大学出版社,1999 年版。
5. 伯纳德·霍克曼、迈克尔·考斯泰基 :《世界贸易体制的政治经济学》,法律出版社,2000 年版。
6. 宫占奎、陈建国、佟家栋 :《区域经济组织研究》,经济科学出版社,2000 年版。
7. 宫占奎、刘晨阳、孟夏 :《APEC 贸易投资制度框架与政策比较》,中国对外经济贸易出版社,2001 年版。
8. 盛斌 :《中国对外贸易政策的政治经济分析》,上海三联书店、上海人民出版社,2002 年版。
9. 陈岩 :《国际一体化经济学》,商务印书馆,2001 年版。
10. 杜厚文主编 :《世贸组织规则与中国战略全书》,新华出版社,1999 年版。

11. 张蕴岭、赵江林主编：《亚太区域合作的发展》，世界知识出版社 2003 年版。

12. 陆建人主编：《东盟的今天与明天——东盟的发展趋势及其在亚太的地位》，经济管理出版社，1999 年版。

13. 周茂荣：《美加自由贸易协定研究》，武汉大学出版社，1993 年版。

14. Jiro Okamoto (2003) Whither Free Trade Agreements ? Proliferation , Evaluation and Multilateralization , Institute of Developing Economies , JETRO.

15. Kennan John. and Raymond Riezman. (1988) "Do Big Countries Win Tariff War ?" , International Economic Review , Vol. 29.

16. Levy Philip (1997) " A Political - Economic Analysis of Free Trade Agreement " , The American Economic Review , Vol. 87.

17. Krishna Pravin (1998) " Regionalism and Multilateralism : A Political-Economy Approach " , Quarterly Journal of Economics , Vol. 113 , No. 1.

18. Ethier Wilfred (1998) " Regionalism in a Multilateral World " , Journal of Political Economy , Vol. 106 , No. 6.

19. Daniel Lederman , William F. Maloney and Luis Servén , Lessons from NAFTA for Latin America and Caribbean Countries : A Summary of Research Findings , The World Bank , 2003.

后 记

在与经济一体化或区域经济合作有关的众多问题中,区域贸易安排从未像现在这样引起政府和学术界的高度关注。一个有趣的现象是,与以往理论色彩浓厚的学术命题或论点所不同,区域贸易安排似乎是在悄无声息中忽然以其无可争辩的大量事实和方兴未艾的蓬勃趋势赢得了人们的注意。尽管从理论角度来看,区域贸易安排并非最优选择,但是目前它在各国贸易政策中占据的突出地位很值得我们深思。

我所在的南开大学 APEC 研究中心作为国家社会科学重点研究基地,长期以来以其在国际区域经济合作领域的研究独树一帜。近年来,FTAs 逐渐纳入到我国对外经济政策框架之中,一些双边和诸边区域贸易协定正在实施、谈判或讨论中。今年以来,我们参与了中国与澳大利亚、新西兰缔结自由贸易协定的可行性研究,这使得我得以掌握大量有价值的前沿信息,开拓了研究视野。

本书在撰写过程中得到了诸多帮助。宫占奎教授始终关心本书写作的进展,提供了大量信息和参考意见。王刚、刘鑫、缪臻、冯冲、龚彦等同学参与了资料的收集和整理。刘晨阳、雪红梅、吴宏宝、于小燕等老师也以不同形式对本书如期完成提供了支持,在此一并表示感谢!

作者

2004 年 5 月