

## ·“北美自由贸易协定10周年回顾”专辑·

编者按：1994年1月1日生效的北美自由贸易协定（NAFTA）对墨西哥的政治、经济及外交政策产生了重要的影响。究竟是弊大还是利大，对这一问题的争论从NAFTA生效至今就从未停止过。在NAFTA生效10周年之际，对这一问题的争论更加激烈。墨西哥近年的经济停滞是否与NAFTA有关，是这场争论的主要核心。争论的各方根据不同的统计数字、从不同的角度得出了完全不同的结论。争论的结果，对墨西哥未来的经济战略调整及正在进行的美洲自由贸易区谈判将产生重要的影响。为此，拉美所国别室于2004年9月2日举行了“北美自由贸易协定10周年回顾”研讨会。现将主要发言人的文章摘编发表，以饕读者。

# 全球区域经济合作的发展趋势与中国的战略选择

·李向阳

## 一 区域经济合作的发展现状

按照WTO的统计，到2003年10月，向WTO/关贸总协定（GATT）通报的区域贸易协定（RTAs）共有285项，其中189项尚在实施之中，估计另有60项虽然没有向WTO/GATT通报但已经实施。在GATT时代通报的124项协定中，仍在实施的只有48项。进入WTO时代后，通报的数量达到了149项，平均每年通报15项。而在GATT时代的45年间，平均每年通报数量不足3项。<sup>①</sup>这表明，尚在实施的区域贸易协定多数都是在WTO时代产生和发展起来的。

尽管全球范围内区域贸易协定获得了快速的发展，但地区间的不平衡却相当严重。欧洲是区域贸易协定最集中的地区，占全球已实施数量的50%以上。过去10年间，美洲是区域经济合作发展最快的地区，目前美洲自由贸易区的谈判已经初步完成，如果协定能够如期实现的话，整个美洲大陆将成为统一的自由贸易区。在北非和中东地区，以“欧洲—地中海伙伴关系”为基础，该地区国家正在通过第二代双边区域贸易协定加强与欧盟的联系，目标是在2010年建立自由贸易区。在撒哈拉以南非洲地区，区域经济合作的发展方向是在现有基础上的深化。非洲主要区域贸易协定组织已经提出在2028年建立非洲经济与货币联盟的目标，以

实现非洲经济一体化。相比之下，亚太地区、尤其是东亚地区的区域经济合作发展水平是较为滞后的。

全球区域贸易协定的扩张提高了区域内贸易的比重。目前，区域内贸易占全球贸易的45%左右，预计2005年将会达到51.2%。<sup>②</sup>这就意味着全球贸易的一半以上并不受制于WTO多边贸易规则的约束，而是遵从形态各异区域贸易规则。

## 二 区域贸易协定的发展从数量扩张型向质量深化型转变

20世纪90年代以来，区域贸易协定的发展速度之快是有目共睹的。与此同时，区域贸易协定所涵盖的领域和规则越来越广。传统的区域贸易协定涵盖范围以货物贸易自由化为主体，所涉及的规则也大多局限于取消/减让关税与非关税壁垒。而新一代的区域贸易协定涵盖的范围大大扩展，不仅包括货物贸易自由化，而且还包括服务贸易、农产品贸易和投资自由化、贸易争端解决机制、统一的竞争政策、知识产权保护标准、共同的环境标准和劳工标准，甚至还要求具备共同的民主理念等。例如，在日本与新加坡达成的自由贸易协定中，双方

<sup>①</sup> WTO (2003), *The Changing Landscape of RTAs*, Prepared for The Seminar on Regional Trade Agreements and The WTO.

<sup>②</sup> WTO (2003b), *World Trade Report 2003*.

的货物贸易关税水平本来就很低，而新加坡本身也没有农业问题，签订协定的主要目标实际上是投资的自由化。再如，在美洲自由贸易区的谈判中，因社会制度的差异，古巴被明确排除在外，像委内瑞拉这样不符合美国理念的国家也有可能被推迟加入这一贸易区。

如果说迄今为止区域贸易协定的数量和质量在同步发展的话，那么今后一个时期区域贸易协定的数量增长速度有可能会放慢，发展将可能更多地体现在提高质量上。

2004年5月欧盟东扩的第一阶段已经完成。伴随10个新成员国的加入，欧洲地区原先的区域贸易协定估计有56项将停止运行，<sup>③</sup>全球区域贸易协定的数量也将从285个减少到229个。在欧盟实现东扩之前，不仅欧盟与这些国家有双边的区域贸易协定，而且这些国家之间还有各种各样双边或诸边的区域贸易协定，加入到欧盟统一大市场之后，原有的协定自然失去了意义。鉴于欧洲地区的区域贸易协定数量已经达到了极限，今后欧盟的每一次东扩都将意味着已有区域贸易协定数量的减少。

美洲大陆的情况和欧洲有相似之处，假如美洲自由贸易区的谈判能够结束的话，今后一个时期在美洲大陆内部区域贸易协定数量的增长空间也将受到限制。和欧洲地区不同的是，美洲自由贸易区的建立不会完全消除地区内部已有的区域贸易协定，因为许多现有的区域贸易协定发展水平高于未来的美洲自由贸易区协定。

非洲大陆的一体化进程可分为两部分。在北非和中东地区，加强与欧盟的联系并最终建立自由贸易区是近期内一个主要战略目标。在撒哈拉以南非洲地区，区域经济合作的发展是在现有基础上的深化。一方面作为“非洲加勒比海太平洋集团”(ACP)的成员通过“科托努协定”(Cotonou Agreements)和正在谈判中的“经济伙伴关系协定”(EPAs)加强与欧盟的联系；另一方面以南非为主导推动东南部非洲的区域经济合作。

和上述地区相比，东亚地区的区域经济合作则呈现出另一种模式，即区域贸易协定的数量扩张仍将是一个基本趋势。这从另一个侧面反映了东亚区域经济合作发展的滞后性。

和区域内国家双边/诸边贸易协定数量增长空间减少相对应，近年来跨区域的区域贸易协定(Cross-regional RTAs)正在迅速扩展。截至2003

年，在所有WTO成员中，有65个缔约方已经缔结或正在商谈跨区域的区域贸易协定。在已经实施的区域贸易协定中，跨区域协定的比重占10%；而在计划谈判的区域贸易协定中，跨区域协定的比重超过40%。<sup>④</sup>虽然不能断定跨区域的区域贸易协定发展水平与传统区域贸易协定的发展水平谁高谁低，但它的发展至少表明全球区域经济合作正在进入一个新的阶段。

### 三 寻求静态经济收益逐渐转向 寻求动态经济收益和非经济收益

传统的区域经济合作强调对成员国的静态收益，包括改善成员国的贸易条件，获取规模经济收益，强化竞争和吸引外国投资等。但经验研究显示，这些静态收益并不大。<sup>⑤</sup>近年来，民族国家参与区域经济合作的动因更多的是寻求动态收益和非经济收益。甚至有人认为，区域化的经济收益只是政治收益的副产品。在OECD最近的一份研究报告中，区域化的政治收益主要来自于：加强区域内和区域间的安全，提高成员国的交易能力，区域内公共资源的合作，锁定改革的进程，以及形成有益的利益集团游说机制等。<sup>⑥</sup>而在实践中，区域化的政治收益和经济收益经常是交织在一起，密不可分的。

其一，多边贸易体制无法满足一些国家在贸易自由化方面的需求，导致一些相似的国家撇开WTO开展区域经济合作。由于在多边贸易谈判无法达成的协议却经常能够在双边或诸边贸易谈判中达成，区域贸易协定能够充当多边贸易谈判的实验场，许多贸易自由化措施都是首先在区域经济一体化组织内部完成的。

其二，一些大国把区域贸易协定作为增强其市场影响力或作为规避WTO非歧视性要求的一种手段。通过区域贸易协定，实施一些在多边贸易协定中尚未存在的规则，并向贸易伙伴施加压力。20

<sup>③</sup> The World Bank (2005), *Global Economic Prospects: Trade, Regionalism and Development*, Washington, p.53.

<sup>④</sup> WTO (2003), *The Changing Landscape of RTAs*, Prepared for The Seminar on Regional Trade Agreements and The WTO.

<sup>⑤</sup> Schiff, M. and L. A. Winter (1998), "Regional Integration as Diplomacy", *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, pp.271 - 295.

<sup>⑥</sup> OECD (2001), *Trade Blocks*, pp.11 - 28.

世纪80年代中期,美国决定同其贸易伙伴(如以色列)进行自由贸易协定谈判,部分原因就是対关贸总协定成员拒绝在1982年启动新一轮多边贸易谈判感到不满。

其三,一些发展中国家和转轨国家把区域贸易协定作为锁定贸易自由化或国内制度改革进程的机制。保护主义政策的一个主要来源是国内利益集团的压力,而区域贸易协定则可以采取不同的方式限制国内利益集团的压力。一种方式是“优惠淡化效应”(preference-dilution effects):区域经济一体化意味着一个更大的政治团体,国内利益集团在设计共同政策时的影响力将因此而削弱。另一种方式是“优惠不对称效应”(preference-asymmetry effects):成员国在具体问题上所得到的优惠不同,由此产生妥协的需要会提高效率。<sup>⑦</sup>在区域经济一体化的环境下,形成寻租利益集团的难度增加,寻租者要想形成利益集团不得不在整个区域内重组。此外,利用区域贸易协定,它们向外部世界发出一个清晰而可靠的信号:本国的贸易自由化体制和制度变革具有长期稳定性,它们将受到一体化组织的约束。<sup>⑧</sup>对于外部投资者而言,这是极为重要的。像墨西哥加入北美自由贸易区、东欧国家申请加入欧盟(以及加入前与欧盟签订自由贸易协定)都有这方面的动机。

其四,保障市场准入。无论何种形式的区域贸易协定都会给非成员国构成某种程度的歧视。对非成员国而言,为克服这种负面影响有三种选择:一是加强多边贸易谈判,二是组建新的一体化组织,三是加入到业已存在的一体化组织中去。区域经济合作的进一步发展,尤其是大国的参与,在全球范围内产生了一种“多米诺效应”。欧盟统一大市场和北美自由贸易区的形成,使其他国家対区域贸易协定保护主义效应的担忧加剧。大西洋两岸的格局变化提高了其他国家被排斥在(区域贸易协定)外的成本。为了保障市场准入,被排斥在外的国家要么加入已有的区域一体化组织,要么组建新的区域一体化组织。

其五,扩大对国际经济规则的影响力。在经济全球化时代,国际经济规则对民族国家的约束力越来越大,任何国家都不会再忽视规则的制定过程。但在实践中,没有一个国家(包括美国)能够单独决定规则的制定过程。通过区域贸易协定,一国的呼声更容易在多边谈判中得到放大,无论是对大国还是小国都是如此。对于小国来说,在一个范围较

小的组织内,它们的呼声更容易得到尊重,这种呼声进而可以通过一体化组织在全球谈判中得到放大。对大国来说,通过签署区域贸易协定,获得区域内的主导权,不仅可以获得区域合作的内部收益,而且更重要的是要获得区域合作的外部收益,即扩大其在多边贸易谈判中的筹码,进而获得国际经济规则制定过程中的主导权。在国际贸易领域,一国对国际经济规则的影响力取决于该国能够向世界提供多大的出口市场。一国进口的规模越大,它对规则的影响力也就越大。而区域贸易协定最直接的影响,就是无形中扩大了一国的市场规模。尽管在自由贸易区安排下,成员国之间没有统一的对外贸易政策,但只要大国能够拥有自由贸易区的主导权,自由贸易区就可能成为主导权国家与其他大国讨价还价的筹码,最终把区域内规则转化为多边贸易规则。大国把区域贸易协定内的规则推广为多边贸易规则的过程被称之为有顺序的谈判(sequential negotiation)。在乌拉圭回合谈判中,有顺序的谈判是大国利用区域贸易协定影响全球经济规则的主要手段。<sup>⑨</sup>美国曾多次威胁用北美自由贸易协定替代WTO的多边贸易谈判,并屡屡奏效。

其六,寻求区域经济合作的非经济收益。由于区域贸易协定把成员国经济客观上融为一体,各成员之间的政治、安全、外交领域的共同利益必然会增加。同时,区域贸易协定通常能够提供区域内的公共产品,如环境保护、共同资源开发和打击跨境犯罪等。更重要的是,大国在推进区域合作方面越来越重视以政治为主的非经济因素。<sup>⑩</sup>第一,政治考虑常常是区域贸易协定的前提条件。在美洲自由贸易区的谈判过程中,美国国内有争议的一个领域就是南美洲国家的民主化进程存在差异。安第斯条约组织的5个成员国(玻利维亚、哥伦比亚、厄瓜多尔、秘鲁和委内瑞拉)在民主制度、打击恐怖主义、缉毒领域存在诸多问题,这与美国要把美洲自由贸易区作为稳定“后院”的战略格格不入。

<sup>⑦</sup> 霍克曼、考斯泰基著:《世界贸易体制的政治经济学》,北京,法律出版社,2000年。

<sup>⑧</sup> Fernandez, R. and J. Portes (1998), "Returns to Regionalism: An Analysis of Non-traditional Gains from Regional Trade Agreements", *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, pp. 197-220.

<sup>⑨</sup> VanGrasstek, C. (2000), "US Plan for a New WTO Round: Negotiating More Agreements with Less Authority", *World Economy*, No. 9, pp. 673-700.

<sup>⑩</sup> 李向阳:《新区域主义与大国战略》,载《国际经济评论》,2003年第3期,第2-7页。

因此,许多人建议美洲自由贸易区的建设应该采取“双轨道”战略,即先与民主制度较为成熟的国家(如巴西、阿根廷、乌拉圭和智利)组建一个“超级NAFTA”,然后再逐渐扩展到其他国家。欧盟在接纳东欧国家过程中也把申请国的民主化程度作为一个先决条件。第二,区域贸易协定中开始出现越来越多的政治条款。近年来的区域贸易协定涵盖的领域越来越广,从关税减让扩展到了非关税壁垒减让,从贸易扩展到投资,从经济扩展到非经济领域,如劳工标准、民主制度等。第三,政治考虑有时会成为某些区域贸易协定的主要动机。伊拉克战争结束之后,美国提出了与中东国家建立自由贸易区的建议。这显然不是基于经济方面的考虑,而是试图通过与中东国家在经济上的合作,在政治上控制中东,消除恐怖主义的根源,服务于其全球战略。

#### 四 南南型合作逐渐让位于南北型合作

在20世纪60~70年代第一轮区域经济合作发展浪潮中,南南型合作曾经一度辉煌。而在90年代以来的区域经济合作中,南北型(发展中国家与发达国家)合作以及北北型合作逐渐占据了主导地位,许多早期南南型区域贸易协定陷入了名存实亡的境地,甚至有的干脆解散了。

导致这种变化的一个主要原因是,区域经济合作的收益分配和它的组织形式有很大的相关性。经验研究显示,在南南型贸易组织内,成员国之间的经济绩效会逐渐拉大;而在南北型贸易组织内,成员国之间的经济绩效会逐渐缩小。

换句话说,南南型合作方式促使成员国的收入水平趋于发散;而南北型合作方式促使成员国收入水平趋于收敛。<sup>①</sup>例如,在欧盟内部,20世纪80年代中期,爱尔兰、西班牙和葡萄牙的人均收入分别只相当于欧盟最富裕国家(德国、英国、法国和意大利)的61%、49%和27%,到90年代末期分别上升到了91%、67%和38%。相反,在东非共同市场、西非经济共同体、中美洲共同市场,因成员国内部收益分配不均衡而陷入困境,其中东非共同市场因无法满足两个落后国家(乌干达和坦桑尼亚)的要求而在1977年被迫解散。

针对区域经济合作与经济增长之间的关系所做的研究也发现了类似的趋势:南北型合作有助于成

员国的经济增长,南南型合作这种功能则不明显。<sup>②</sup>大量的经验研究显示,20世纪70~80年代发展中国家的经济增长与市场开放存在高度的正相关,但南南型区域贸易协定并没有给成员国带来预期的收益。不同类型的区域贸易协定之所以产生了不同的影响,主要源于两类因素:一是成员国的比较优势/劣势。一国的比较优势和世界平均水平差异越大,就越有可能遭受贸易转移的影响。因此,在南南型区域经济合作中,收入水平最低的成员国最有可能因贸易转移而遭受损失。相反,在南北型区域经济合作中,高收入国家的比较优势与世界平均水平差异大而遭受贸易转移的损失,低收入国家则获得了贸易创造的收益。二是“群集机制”和“反群集机制”。在产业层次上,前者主要受制于知识溢出效应、劳动力市场储备效应和供需联系的向心力效应;后者则主要受制于拥挤效应(如生产要素价格上升)、污染效应及其他外部效应。一般说来,在南南型合作组织中,“群集机制”占主导地位;在南北型合作组织中,“反群集机制”占主导地位。

不同类型区域贸易协定对成员国经济的不同影响,在一定程度上解释了90年代以来区域经济发展地域分布。我们可以看到,区域贸易协定数量和质量提高最快的大都属于南北型和北北型的合作模式,如欧洲地区、欧洲与地中海地区、北美与南美之间的合作等。相比之下,以南南型合作为主的撒哈拉以南非洲地区、南亚、中亚、中东、东南亚的发展速度和水平都比较低。

#### 五 大国之间的竞争正在让位于区域经济合作组织之间的竞争

20世纪80年代中期之前,全球经济呈现为美日欧三足鼎立的格局。随后,美国与欧洲国家之间的竞争演变为双方所基于的区域经济组织之间的竞争。当1986年欧共体决定与欧洲自由贸易区合并建立欧洲统一大市场时,美国随之与加拿大签署了自由贸易区协定;当欧盟1992年签署《欧洲统一法》时,美加自由贸易区进一步扩展为北美自由贸

<sup>①</sup> Venables, A. J. (1999), "Regional Integration Agreements: A Force for Convergence or Divergence?", *Policy Research Working Paper*, No. 2260, World Bank.

<sup>②</sup> Vamvakidis, A. (1998), "Regional Integration and Economic Growth", *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, pp.251-270.

易区；欧盟在积极开展“东扩”的同时，美国也在致力于美洲自由贸易区的建设；到2004年欧盟“东扩”完成接纳首批10个新成员国之际，也将是美洲自由贸易区正式谈判结束之时。

除了各自完成上述扩张外，美欧在世界其他地区的争夺也不断加剧。欧盟已经与土耳其签署了关税同盟条约，与地中海国家、中东欧国家、南非、墨西哥和智利缔结了自由贸易区协定，与南方共同市场和新加坡的谈判也在进行之中；通过2000年的“科托努协定”，欧盟将用自由贸易区协定替代原有的“洛美协定”。在东扩完成之前，与欧盟签署的双边和区域贸易协定的国家达到了111个。<sup>④</sup>而美国与以色列、约旦、新加坡、澳大利亚、巴林、中美洲和多米尼加、摩洛哥和智利已经签署了双边自由贸易协定，与东盟、韩国、巴基斯坦、南美洲国家、非洲国家之间也正在商谈缔结自由贸易协议。伊拉克战争结束后，美国基于其中东战略的需要，提出了2013年与中东国家建立自由贸易区的建议（而在此之前，欧盟已经决定在2010年与这些国家建立自由贸易区）。

相比之下，世界经济中的另一个大国——日本则一直停留在全球区域经济合作的进程之外。进入21世纪后，日本正在加快参与区域经济合作的步伐。2002年与新加坡签署了第一个自由贸易协定；不久前又和智利就签署自由贸易协定完成谈判。与东盟、墨西哥、澳大利亚、韩国和印度之间的谈判也在进行之中。这表明，一直奉行多边贸易合作的日本正在发生变化。但世界经济能否形成新的三足鼎立（欧洲、美洲和东亚）将取决于东亚地区的合作进程，尤其是中日韩之间能否走到一起。目前，日本在推进东亚区域经济合作过程中一直担心中国与之争夺区域内的主导权，这不仅将影响该地区的合作进程，而且也将影响未来全球经济的格局。

大国之间的竞争迫使小国不得不参与到全球区域经济合作的浪潮中。对于多数小国而言，参与区域经济合作是对外部环境做出的一种被动反应。依照它们的反应策略可以大致划分为三种类型：一是避免被排斥，或被边缘化而加入到已有的区域贸易协定之中，这是区域经济合作过程中后来者的一种选择。二是为了提高在国际经济竞争中的地位，地域上相互毗邻的国家主动开展区域经济合作或提高现有区域经济合作的水平。三是少数小国充分利用了大国之间的竞争，成为区域经济合作中的最大受益者。这种收益表现为“轮轴—轮辐”效应（Hub

— and — Spoke)。<sup>⑤</sup> 当一国与多个国家分别缔结区域贸易协定时，该国就像一个“轮轴”，而与此缔结协定的国家就像“轮辐”，因为它们之间没有相应的区域贸易协定。在区域经济合作中，处于“轮轴”地位的国家可以获得特殊的优惠。轮轴国的产品可以通过区域贸易协定进入所有轮辐国市场，而轮辐国的产品受原产地规则限制无法相互进入。在投资方面，轮轴国的特殊地位会吸引外部资本进入。目前，已经有少数国家成功地确立了“轮轴国”的地位，如墨西哥、智利、新加坡等。

## 六 中国参与区域经济合作的战略思考

东亚是全球区域经济合作发展最为滞后的地区。长期以来，该地区的3个大国（日本、韩国和中国）一直游离于区域经济合作进程之外。中国参与区域经济合作的起步较晚，但却成了东亚地区区域经济合作的积极推进者。2001年中国与东盟率先达成了建立自由贸易区的框架协议，决定于2010年正式建成中国—东盟自由贸易区；2003年10月的“10+3”会议上，中日韩3国领导人签署了《中日韩推进三方合作联合宣言》。此外，澳大利亚、加拿大、智利、新西兰等国也有与中国开展区域经济合作的意向，这标志着中国对外开放将进入一个新的发展阶段。

（一）积极参与区域经济合作是中国适应经济全球化发展的一项战略选择，决非权宜之计。

首先，加入WTO之后，中国经济在融入全球经济的同时，也面临日益增大的外部冲击风险。而区域经济合作在一定程度上为回避全球化的风险提供了一个避风港。多年来，中国的出口严重依赖欧美市场，尤其是美国市场，实现出口市场多元化一直是中国对外贸易的目标之一。参与东亚地区的区域经济合作是缓解出口市场单一化的重要途径。参与区域经济合作不仅仅限于贸易领域，还涉及技术、资本、汇率等多种领域。这对引进外资和技术，化解金融风险都有重要的作用。

其次，在东亚地区，以跨国公司的国际生产网

<sup>④</sup> The World Bank (2005), *Global Economic Prospects: Trade, Regionalism and Development*, Washington, pp. 31-32.

<sup>⑤</sup> Hufbauer, G. C. and Jeffery J. Schott (1994), *Western Hemisphere Economic Integration*, Institute for International Economics, Washington, DC.

络为基础,正在形成一种更紧密的区域内贸易和投资格局。所谓国际生产网络,是企业的垂直生产链条跨越国界时所形成的自然结果。与其他地区相比,东亚地区的国际生产网络呈现下述特征。(1)它们构成了各国经济主要组成部分,这些国家的制造业生产和贸易活动同国际生产网络密不可分。(2)网络涵盖不同收入水平的众多国家,国家间的要素价格差异和比较优势被垂直生产链条充分利用。(3)网络既包括企业内的交易,也包括企业间的市场交易。跨国公司与当地企业形成了复杂的企业间联系。<sup>⑤</sup>国际生产网络在推动东亚区域内贸易的迅速扩展的同时,也带来一个新的问题,这就是中国成为该地区国际生产网络最后一个环节承担者。反映到贸易模式上,中国对区域内贸易伙伴为逆差,而对欧美市场为顺差。也就是说,中国部分地承担了该地区其他国家对欧美市场的贸易顺差压力。长此以往,中国将会面临越来越大的贸易压力。最终解决这一问题的出路只能是东亚区域经济合作。

第三,作为WTO的成员,中国既要接受现行的国际经济规则,也要力图影响国际经济规则的制定,从而维护自身的利益。作为一个发展中国家,中国对国际经济规则制定的影响力是非常有限的,而实践证明,一国通过参与区域合作来扩大对规则制定的影响力是一个有效的途径。东亚地区的国家发展水平存在差异,自然对待国际经济规则的立场也不尽相同,但随着经济一体化程度的提高,各方之间的共同利益和立场会越来越多,从而在国际经济事务中的合作空间也会越来越大。

第四,周边安全与稳定是国家安全最重要的内容之一。参与区域合作有助于为中国经济长期稳定的发展创造一个良好的外部环境。区域贸易协定是地区性公共产品的主要提供者,通过参与东亚地区的区域合作,中国有可能获得区域内环境保护、资源共同开发、消除历史矛盾等多种收益。

(二)作为一个大国,中国在估价参与区域合作的收益中,即要考虑与贸易相关的静态经济收益,还要考虑动态经济收益及非经济收益。

全球区域合作的实践表明,大国与小国参与区域合作的动因有很大的不同,这源于它们的经济结构差异、发展战略差异、抵御外部冲击力差异,以及在国际经济规则制定过程中的地位差异等。一般说来,大国更多地寻求区域合作的

动态经济收益及非经济收益,如扩大对国际经济规则的影响力,获取区域内的主导权;而小国主要通过提高市场准入获取静态经济收益。因此,在评估中国参与区域合作的成本/收益时,需要充分考虑贸易和投资以外的动态经济收益(成本)和非经济收益(成本)。

(三)推进以中日韩自由贸易区为基础,以“10+3”自由贸易区为平台的东亚区域合作。

东亚区域合作有多种可行的方式,各方的起点也各不相同,但从发展的方向来看,东亚13国的合作离不开中日韩之间的合作。如果没有中日韩之间的合作,即使四方之间存在多项双边自由贸易协定(如中日韩分别与东盟之间,日本与韩国之间等),真正意义上的东亚区域合作,并使东亚成为世界经济的第三极还是一句空话。但目前面临的最大问题是,各方对待中日韩自由贸易区方案的立场存在分歧。

日本一直持消极立场,公开的担忧是农产品贸易自由化及其对国内政治的影响,但真正的障碍是未来区域内的主导权问题,而这一问题又和中日之间政治上缺乏互信交织在一起。韩国一直是中日韩自由贸易区的积极推动者,韩国经济对中日双方都有很高的依存度,如何成为中日两国之间政治、经济联系的桥梁是其主要目标。东盟对待中日韩自由贸易区基本上持反对立场,一个最主要的担心是被“边缘化”。在东盟看来,无论是中日韩自由贸易区方案还是“10+3”自由贸易区方案都可能使其被边缘化。它们只希望中日韩分别与之签署自由贸易区协定,充当东亚地区的“轮轴”。至于美国,根本不希望中日韩走到一起。

当然,我们必须认识到,参与区域合作同样也存在各种各样的风险。但总体看来,无论是与东盟建立自由贸易区,还是推进中日韩自由贸易区的建设都决非权宜之计,而是适应经济全球化发展的必然选择。

(作者:李向阳,中国社会科学院世界经济与政治研究所研究员、副所长、博士生导师;责任编辑:鲁渝)

<sup>⑤</sup> 15 Ando, M., F. Kimura (2003), "The Formation of International Production and Distribution Networks in East Asia", *NBER Working Paper*, No. 10167.