



区域贸易协定争端解决机制： 理论及其条约法实践

Dispute Settlement Mechanisms in Regional
Trade Agreements: Theories and Practices

钟立国 著

014040556

F740.4
227



区域贸易协定争端解决机制： 理论及其条约法实践

Dispute Settlement Mechanisms in Regional
Trade Agreements: Theories and Practices



钟立国 著



北航

01727796

上海人民出版社

F740.4

227

图书在版编目(CIP)数据

区域贸易协定争端解决机制:理论及其条约法实践/

钟立国著. —上海:上海人民出版社, 2014

ISBN 978 - 7 - 208 - 12137 - 9

I. ①区… II. ①钟… III. ①区域贸易-国际争端-研究 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 047544 号

责任编辑 李 莹

封面装帧 夏 芳

区域贸易协定争端解决机制:理论及其条约法实践

钟立国 著

世纪出版集团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行

常熟新骅印刷厂印刷

开本 720×1000 1/16 印张 31 插页 4 字数 512,000

2014 年 4 月第 1 版 2014 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 208 - 12137 - 9/D · 2468

定价 72.00 元

国家社科基金后期资助项目 出版说明

后期资助项目是国家社科基金设立的一类重要项目,旨在鼓励广大社科研究者潜心治学,支持基础研究多出优秀成果。它是经过严格评审,从接近完成的科研成果中遴选立项的。为扩大后期资助项目的影响,更好地推动学术发展,促进成果转化,全国哲学社会科学规划办公室按照“统一设计、统一标识、统一版式、形成系列”的总体要求,组织出版国家社科基金后期资助项目成果。

全国哲学社会科学规划办公室

目 录

第一章 区域贸易协定争端解决机制的价值与功能·····	1
第一节 区域贸易协定的类型与特征·····	1
一、区域贸易协定的概念·····	1
二、区域贸易协定的类型·····	2
三、区域贸易协定的基本特征·····	6
第二节 区域贸易协定争端的种类·····	11
一、以争端主体为标准·····	12
二、以争端的内容为标准·····	13
三、以导致争端的诉因为标准·····	14
四、以争端的性质为标准·····	15
第三节 区域贸易协定争端的性质及解决方法·····	16
一、区域贸易协定争端的性质·····	16
二、区域贸易协定争端的解决方法·····	18
第四节 区域贸易协定争端解决机制的价值考量·····	21
一、区域贸易协定的重要性日趋加强·····	21
二、维持区域贸易协定的有效运作·····	23
三、满足国际社会对法治的需求·····	26
四、顺应世界经济一体化的要求·····	27
第五节 区域贸易协定争端解决机制的功能·····	30
一、维护区域贸易协定贸易规则的权威性·····	30
二、维持成员间的有效合作关系·····	33
三、推动成员间的经济一体化·····	34
四、创设稳定可预测的国际贸易环境·····	37

第二章 区域贸易协定争端解决模式及其选择	39
第一节 区域贸易协定争端解决的主要模式	39
一、政治解决模式	39
二、混合解决模式	42
三、司法解决模式	48
第二节 设计争端解决机制应考虑的因素	54
一、是否设置独立的争端解决机构	54
二、争端解决机构的组成方式	56
三、提起争端解决程序并获得裁决的主体	57
四、裁决的可获得性及其法律效力	58
五、对违反协定的救济	60
第三节 选择争端解决模式应考虑的因素	61
一、希望达成的经济一体化程度	62
二、成员国相对经济实力的大小	64
三、愿意提交争端解决的事项	65
四、区域贸易协定成员数量的多少	66
五、一国经济对其贸易伙伴的依赖程度	67
六、成员之间的政治关系	68
第四节 区域贸易协定争端解决机制的效用分析	68
一、区域贸易协定争端解决机制效用的一般分析	69
二、区域贸易协定争端解决机制低效用的原因分析	76
三、世贸组织争端解决机制成功运行的启示	82
第三章 区域贸易协定争端解决机制的民主化	86
第一节 争端解决机制民主化的背景与意义	86
一、争端解决机制民主化的背景	86
二、有关因素对争端解决机制的影响	91
三、争端解决机制民主化的意义	93
第二节 争端解决机制的透明度问题	95
一、区域贸易协定争端解决机制透明度的基本含义	96
二、区域贸易协定争端解决机制透明度规则	101
三、世贸组织争端解决机制透明度实践	109
四、区域贸易协定争端解决机制透明度强化措施	113

第三节 争端解决机制的法庭之友问题·····	117
一、法庭之友的含义与价值·····	117
二、国际法庭接纳法庭之友的实践·····	121
三、区域贸易协定争端解决机构接纳法庭之友的实践·····	130
四、区域贸易协定争端解决机制法庭之友制度的构建·····	137
第四节 争端解决机制的私人诉权问题·····	145
一、私人诉权的学理分析·····	145
二、私人诉权在特定国际法领域的实践·····	152
三、私人诉权在区域贸易协定中的实践·····	160
四、区域贸易协定对私人诉权的应然态度·····	167
第四章 区域贸易协定争端解决机构的设置及其管辖权·····	174
第一节 区域贸易协定争端解决机构的设置·····	174
一、政治解决模式下争端解决机构的设置·····	174
二、混合解决模式下争端解决机构的设置·····	178
三、司法解决模式下争端解决机构的设置·····	185
四、区域贸易协定争端解决机构设置的特征·····	193
第二节 争端解决机构的管辖权·····	196
一、提起争端解决程序的主体·····	196
二、自由贸易协定争端解决机构的管辖范围·····	205
三、司法管辖权·····	212
四、区域贸易协定管辖权配置的特征·····	215
第三节 管辖权的竞合与协调·····	217
一、管辖权竞合的产生及其原因·····	217
二、管辖权竞合的法律后果·····	223
三、区域贸易协定对管辖权竞合的规制·····	227
四、协调世贸组织与区域贸易协定管辖权竞合的可能路径·····	236
第四节 非违反之诉在区域贸易协定中的运用·····	242
一、非违反之诉的起源与发展·····	242
二、区域贸易协定关于非违反之诉的具体规定·····	247
三、非违反之诉对区域贸易协定的意义·····	254
四、关贸总协定、世贸组织可借鉴的经验·····	261

第五章 区域贸易协定一般争端解决机制	269
第一节 外交解决程序	269
一、磋商程序	269
二、斡旋、调停与调解	277
三、外交解决程序的特征	280
第二节 司法性解决程序	283
一、仲裁庭或专家组程序	283
二、司法审判程序	292
三、上诉审程序	298
四、司法性解决程序的特征	302
第三节 裁决的执行程序	305
一、裁决的法律效力	305
二、裁决的执行机制	307
三、作为救济手段的经济补偿	314
四、执行程序的特征	317
第四节 区域贸易协定争端解决的司法化	323
一、司法化的基本含义	323
二、对协商一致原则使用的限制	324
三、独立争端解决机构的设立	326
四、不断强化的程序性规则	327
五、越来越严格的时限要求	328
六、逐步完善的执行机制	329
第六章 区域贸易协定投资争端解决机制	331
第一节 国际投资争端及其解决概述	331
一、国际投资的含义	331
二、国际投资争端的含义与形式	333
三、国际投资争端解决的历史演进	335
四、建立国际投资争端解决机制的意义	341
第二节 国家间投资争端解决机制	342
一、设立国家间投资争端解决机制的目的	343
二、国家间投资争端解决机制的适用范围	345
三、国家间投资争端解决的方法	347

四、争端解决结果的性质与执行	351
五、区域贸易协定国家间投资争端解决机制的特点	353
第三节 投资者—东道国投资争端解决机制	357
一、投资者—东道国投资争端解决机制的功能	358
二、投资者—东道国投资争端解决的政治解决程序	367
三、投资者—东道国投资争端的仲裁解决程序	370
四、国际投资仲裁与东道国当地救济的关系	380
第四节 投资者—东道国投资争端解决机制的存与废	387
一、投资者—东道国投资争端解决机制的效用分析	387
二、投资者—东道国投资争端仲裁机制存在的问题	389
三、美澳自由贸易协定取消投资仲裁机制引发的思考	399
四、投资者—东道国投资争端解决机制的晚近发展	402
第七章 中国与区域贸易协定争端解决机制	416
第一节 我国签订区域贸易协定的概况	416
一、我国签订区域贸易协定的利益	416
二、我国签订区域贸易协定的具体进程	420
三、我国签订区域贸易协定的特征	430
第二节 我国签订的区域贸易协定争端解决机制分析	434
一、一般争端解决机制	434
二、投资争端解决机制	445
三、我国签订的自由贸易协定争端解决机制的特点	451
第三节 我国区域贸易协定争端解决机制的未来发展	455
一、采用混合解决模式	455
二、加强争端解决机制透明度制度建设	456
三、在一般争端解决机制中设立非违反之诉	458
四、限制投资者滥用申诉权	460
主要参考文献	465
一、中文著述类	465
二、中文论文类	469
三、英文著述类	473
四、英文论文类	476
五、英文案例类	482

第一章 区域贸易协定争端解决机制的价值与功能

区域贸易协定并不是新鲜事物,其历史可以追溯到 18 世纪,但直到 20 世纪 90 年代,区域贸易协定并未能引起人们的太多注意。随着其后的迅猛发展,区域贸易协定成为各国推行贸易自由化的一项非常重要的贸易政策与工具,其对国际经济的影响不断提高,并成为国际经济立法的一个重要渊源,从而引起了各界的普遍关注。

第一节 区域贸易协定的类型与特征

一、区域贸易协定的概念

区域贸易协定(Regional Trade Agreements, RTAs),又称为“区域贸易安排(Regional Trade Arrangements, RTAs)”或“优惠贸易协定(Preferential Trade Agreements, PTAs)”,指在世贸组织多边贸易体制之外,由两个或以上国家或单独关税区签订的,承诺相互间在经济贸易方面提供比多边贸易体制更优惠贸易待遇的一类经济整合协定。由于此类协定最初大多由地理位置邻近的国家签订,因以称之为区域贸易协定。

在世贸组织框架下,区域贸易协定这一概念有广义与狭义之分。作为狭义的概念,“区域贸易协定”是一个与“经济一体化协定(Economic Integration Agreements, EIAs)”相对应的概念。在世贸组织的法律文件中,区域贸易协定通常是指以 1994 年关贸总协定第 24 条和以东京回合达成的“授权条款(Enabling Clause)”为法源所签订的关于货物贸易的优惠性协定;经济一体化协定则是指依服务贸易总协定第 5 条签订的,关于服务贸易的优惠性协定。广义的即一般意义的区域贸易协定则用来统称包括货物贸

易领域与服务贸易领域在内的,两个或两个以上贸易伙伴之间签订的互惠贸易协定,包括自由贸易协定和关税同盟,作为与世贸组织所管理的“多边贸易协定”及由一国提供的单边贸易优惠的“优惠贸易安排”相对应的一个概念。^①

区域贸易协定的历史悠久,但直到关贸总协定签订后的最初 30 年里,多边自由贸易的趋势仍远远超过区域贸易安排。事实上,在这一时期所签订的区域贸易协定要么不显其重要性,要么完全失败。如拉丁美洲自由贸易区持续了二十多年,却一直没有产生什么影响;而东非关税同盟(East African Customs Union)则最终被废止了。只有 1957 年依《罗马条约》设立的欧洲经济共同体是个例外,成为迄今为止最成功的关税同盟。

进入 20 世纪 90 年代后,区域贸易协定得到迅猛发展,人们对区域贸易协定的态度发生了很大的变化。1982 年,当关贸总协定部长会议休会但未能就发动下一回合多边贸易谈判达成协议时,作为多边贸易体制的一贯支持者美国宣布,在寻求更开放的贸易体制时将采取双轨制的做法。一方面,美国将继续寻求进一步的多边贸易自由化;另一方面,将与愿意采取比关贸总协定更广泛开放其经济的国家签订“GATT 增强型”(GATT-plus)的区域贸易协定。随后,美国在 1985 年与以色列签订《美以自由贸易协定》,1987 年与加拿大签订《美加自由贸易协定》。1992 年,为迫使欧盟积极参与乌拉圭回合多边贸易谈判,美国与加拿大、墨西哥签订了《北美自由贸易协定》,建立北美自由贸易区,成为除欧盟外最具影响力的区域贸易集团之一。该协定成为全球区域贸易协定浪潮兴起的一个标志。由于乌拉圭回合谈判进展迟缓,因担心乌拉圭回合无法达成多边贸易协议,许多国家纷纷仿效美国签订区域贸易协定,导致区域贸易协定的数量急剧上升。

当前的情形与乌拉圭回合谈判时非常相似,由于多哈发展回合一直处于停滞状态,世贸组织成员将其注意力转移到区域贸易协定,纷纷与其贸易伙伴商签区域贸易协定。

二、区域贸易协定的类型

学界对区域贸易协定包括的具体类型并没有一个统一的认识,主要存在四分说与五分说两种观点。五分说依据经济整合程度的不同,将区域贸

^① WTO, *Regional Trade Agreements and Preferential Trade Arrangements*, http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_pta_e.htm, visited at Feb.15, 2013.

易协定区分为优惠性贸易安排、自由贸易区、关税同盟、共同市场和经济同盟五种,而四分说则将优惠性贸易安排排除在区域贸易协定范畴之外。^①

优惠性贸易安排(Preferential Trade Arrangements),指在此安排下,成员中一方授予产自另一方的特定产品以优惠贸易待遇,且不将此项优惠待遇授予非成员。优惠性贸易安排包括世贸组织发展中国家成员之间依据授权条款的规定,相互间给定对特定产品相互给予优惠贸易待遇的贸易协定,如中国与韩国、印度、老挝、斯里兰卡等国家签订的亚太贸易协定,还包括由发达国家依普惠制(General System of Preference, GSP)单方面给发展中国家特定产品的优惠待遇,如欧盟与非洲、加勒比海及太平洋地区的一些发展中国家签订的洛美协定。优惠性贸易安排有两大特点:一是贸易优惠只给予经谈判确定的特定的产品,对受惠产品范围有明确的限定;二是贸易优惠幅度由签订协定的国家具体约定。

自由贸易区(Free Trade Area, FTA),指成员同意取消相互间贸易的关税及非关税壁垒,但各个成员仍保留各自对外的关税及贸易政策。即自由贸易区只在组成成员间实行贸易自由化,但对非成员不实行共同的关税及贸易政策。自由贸易协定是经济一体化水平较低的区域贸易协定,由于自由贸易区在成员之间降低关税、消除贸易障碍和扩大市场开放的同时,既不涉及成员对非成员的贸易政策和相关安排,也不需要建立共同的关税体系和对外贸易政策以及更高层次的宏观经济政策协调和统一货币,比其他形式的区域贸易协定更加简便易行,因此成为目前最常见的一种区域贸易协定。^②

关税同盟(Customs Union, CU),指成员除相互同意消除彼此间的关税及非关税壁垒外,还相互协议采取共同的关税及贸易政策,从而在成员之间形成了一个统一的关税区。如2002年南非、博茨瓦纳、纳米比亚、莱索托和斯威士兰签订《南部非洲关税同盟协定》决定设立南部非洲关税同盟。它与自由贸易区的不同之处在于,成员国在相互取消进口关税的同时,还设立共同对外关税并协调成员国间的相关贸易政策,成员国之间的商品流动无

① Naheed Kirmani, Nur Calika, Richard T. Harmsen, Michael P. Leidy, Arvind Subramanian, Peter Uimonen, *International Trade Policies: The Uruguay Round and Beyond*, Volume II, Washington D.C., Feb. 8, 1995, p. 90. 本书采取四分的观点,即认为区域贸易协定包括自由贸易区、关税同盟、共同市场及经济同盟。

② WTO secretariat, *Regional Trade Integration under Transformation*, Geneva, 2002, para. 9.

需再附加原产地证明。关税同盟把经济一体化的水平又向前推进了一步,已具有一定的超国家性质。

共同市场(Common Market),指成员除彼此允许货物进行自由流通,采取统一的关税及其他贸易政策外,还允许其他生产要素,如人员、资金、劳务等在成员之间自由流动,因而自由化程度比关税同盟更高。在这种形式下,由于成员之间的所有关税都被取消,对非成员实行统一的对外贸易政策,成员之间影响生产要素流动的各种壁垒也被拆除,所以它代表了较高水平的区域经济一体化。在没有采取自由贸易区形式的区域贸易协定中,较多以建立共同市场为目标,如1973年巴巴多斯、圭亚那、特立尼达和多巴哥及牙买加签署《查瓜拉马斯条约》决定建立加勒比共同体,1991年巴西、阿根廷、乌拉圭及巴拉圭四国签订《亚松森协定》决定建立南方共同市场,1996年南非、赞比亚、津巴布韦等13个国家签订《南部非洲发展共同体》决定建立南部非洲共同体。

经济同盟(Economic Union),指成员国除达到上述共同市场全面自由流动,取消各种贸易壁垒外,还通过谈判设立单一货币,实行共同的货币政策和经济政策。尽管对成员国而言相互独立的政治实体依然存在,但经济同盟一般都成立有超国家的机构,其决定对所有的成员方都具有约束力,它是目前经济整合程度最高的一种区域贸易协定。欧盟随着欧元的发行,成为由共同市场转为经济同盟的最典型的例子。

依照世贸组织现行的统计方法,优惠贸易安排与区域贸易协定是两个并行的概念,这意味着世贸组织将优惠贸易安排排除在区域贸易协定范畴之外。世贸组织认为,区域贸易协定是两个或更多的贸易伙伴之间签订的互惠贸易协定,具体包括自由贸易协定和关税同盟两种形式。根据《关贸总协定》第24.8(b)条的规定,自由贸易区即指由两个或两个以上的关税领土所组成的,对产自这些组成领土的产品的贸易已实质上取消关税或其他贸易限制的集团。而根据《关贸总协定》第24.8(a)条规定,关税同盟是指以一个单独的关税领土代替两个或两个以上的关税领土,同盟各组成领土之间的贸易,或至少对产自这些领土的产品所有贸易实质上已取消关税和其他贸易限制,而对于同盟成员以外关税领土的贸易,实施实际上统一的关税税率或其他贸易政策;优惠贸易安排则是指单边贸易优惠安排,包括普惠制和其他经世贸组织总理事会豁免最惠国义务的其他非互惠的贸易优惠方案。^①

^① http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_pta_e.htm, visited at Feb.15, 2013.

根据世贸组织的统计,截至 2013 年 1 月 10 日,仍然生效的区域贸易协定共 354 个。其中,关税同盟、共同市场及经济同盟总共只有 23 个,其他区域贸易协定均采用自由贸易协定形式,占到了总数的 93.5%,自由贸易协定占绝大多数。^①

此外,从成员国构成的角度,还可将区域贸易协定分为北北合作型区域贸易协定、南南合作型区域贸易协定和南北合作型区域贸易协定。

北北合作型区域贸易协定即发达国家之间签订的区域贸易协定,这是世界上出现最早的区域经济一体化形式,北北型区域经济合作一般都比较成功。其中比较著名的有欧洲经济联盟、美加自由贸易区、欧洲自由贸易联盟、澳新自由贸易区等。北北合作型区域贸易协定之所以较易取得成功,主要原因有三:第一,发达国家经济发达,国内市场需求大,具有较强的相互吸纳对方产品的能力;第二,发达国家产业现代化水平高,规模经济性强,相互之间可以通过产业内分工来分享更高的效率;第三,发达国家财力雄厚,可以设立充足的共同基金,给受市场开放冲击的企业和农民以补偿。

南南合作型区域贸易协定就是发展中国家之间签订的区域贸易协定,出现的时间比北北合作型稍晚,但数量众多。比较著名的南南合作型区域经济组织有中美洲共同市场、安第斯共同体、加勒比共同体、南方共同市场、东南亚国家联盟等。尽管发展中国家追求内部经济一体化的热情很高,南南合作型区域贸易协定数量众多,但真正取得成功的很少。根据世界银行《2006 年世界发展指标》提供的数据,目前绝大部分南南合作型区域经济组织的内部贸易占各成员对外贸易的比重都不超过 15%,一般都在 10% 以下,只有经济发展水平较高的东南亚国家联盟、南方共同市场和中美洲四国集团的这一比重超过了 20%,这说明南南合作型区域贸易协定对成员国贸易和经济的促进作用非常有限。^②南南合作型区域贸易协定之所以未能取得成功,其主要原因在于它不具备像北北合作型区域贸易协定那样成功的条件。由于大多数发展中国家的经济不发达,人均收入水平低,国内市场狭小,对其他成员的产品吸纳能力很低;而且发展中国家经济结构往往较为单一甚至雷同,生产链条也短,无法形成紧密的产业分工;再者,发展中国家财政普遍困难,根本无力建立共同基金来补偿受市场开放冲击的企业和农民。

南北合作型区域贸易协定即是由发达国家与发展中国家签订的区域贸

① WTO, *Regional Trade Agreements*, http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm, visited at Feb.15, 2013.

② World Bank, *World Development Indicator 2006*, Apr. 2006, pp.23—33.

易协定。按照传统的经济理论,发达国家主导的世界经济体系是发达国家剥削发展中国家的工具,发展中国家不可能与发达国家实现经济一体化。但自 20 世纪 90 年代以来,这种理论开始被打破,以 1994 年墨西哥签订《北美自由贸易协定》为开端,越来越多的国家签订了南北合作型区域贸易协定。以美国、欧盟、加拿大为代表的发达国家分别与众多发展中国家签订了自由贸易协定。从目前情况看,南北型区域经济合作效果普遍良好。以《北美自由贸易协定》为例,其区内贸易的比重由成立之初的 45.8% 上升到 2004 年的 55.8%,增加整整 10 个百分点。《北美自由贸易协定》使成员国普遍受益,但国际上公认墨西哥是最大的受益者。东欧 10 国加入欧盟后,其贸易和经济也普遍获得了较快发展。

三、区域贸易协定的基本特征

二战结束之后区域贸易协定的发展,发轫于 20 世纪 50 年代的欧洲,以欧共体的设立开始,经历了两次发展高潮,第一次始于 20 世纪 60 年代,第二次则始于 20 世纪 90 年代并持续至今。

20 世纪 50 年代,世界各国均在努力恢复、发展经济,特别是战后刚刚独立的发展中国家。而欧洲也汲取两次世界大战都在欧洲爆发的教训,试图通过建立共同市场,密切彼此之间的经济联系而消除可能发生的冲突与战争。在此背景下,一些国家试图通过签订区域贸易协定达到此一目的。欧洲六国签订了欧洲煤钢共同体、欧洲经济共同体和欧洲原子能共同体,而拉美和亚非地区各国也签订了许多区域贸易协定,如 1960 年成立的拉美自由贸易同盟、中美洲共同市场,1965 年的阿拉伯共同市场,1967 年东非经济共同体、东南亚国家联盟,1973 年的加勒比共同市场,等等。但由于这些国家经济发展动力不足,且受发展中国家实施进口替代政策的制约,除欧洲经济共同体外,其他区域贸易协定均未达到理想效果。^①

进入 20 世纪 90 年代后,以《北美自由贸易协定》的签订为标志,各国签订区域贸易协定,特别是签订自由贸易协定的热情高涨,区域贸易协定的数量迅速增加。在 20 世纪 90 年代以前,区域贸易协定呈缓慢增长趋势,通报关贸总协定的区域贸易协定每年平均不足 2 个;1990 年至 1994 年,这一数字上升到将近 7 个,而 1995 年 WTO 建立后至今,这一数字更是增加到每

^① Sungjoon Cho, "Breaking the Barrier between Regionalism and Multilateralism: A New Perspective on Trade Regionalism," *Harvard International Law Journal*, 2001, Vol.42, No.2, p.427.

年15个以上,区域贸易协定以史无前例的速度增加。^①另一方面,特定区域贸易协定的成员也在不断增加。如欧盟,1958年以欧洲经济共同体为名建立关税同盟时只有6个成员,而现在欧盟成员已达到27个。东盟在1992年建立时也只有6个成员,现在则扩展至10个,并分别与中国、日本、韩国以“10+1模式”签订了自由贸易协定。

区域贸易协定得以在20世纪90年代后得到迅猛发展,是有诸多原因的,概括起来,主要有以下几个因素:

第一,在多边贸易体制中受挫。区域贸易协定之所以风行,首先是因为多边自由化进程太慢。由于GATT/WTO的缔约方/成员现已多达140多个,而GATT/WTO又采取“协商一致”的做法,降低了谈判效率,也降低了违背多边纪律受制裁的成本;而贸易问题性质的变化,更增加了多边谈判的困难。由于关税贸易壁垒已被解除,直接投资、服务贸易、知识产权甚至于环境、技术标准、劳工标准等进入谈判议程,在这些领域存在的贸易壁垒五花八门,且具有很强的隐蔽性,在此领域达成协议将耗费更长的时间,乌拉圭回合多边贸易谈判已证明这一点。乌拉圭回合的谈判历程表明,随着谈判时间的延长,由于担心最终无法达成协议,1992年通知GATT秘书处的区域贸易协定骤升至9个,1993年更增加到13个,清晰显示出对多边贸易机制的信心与签订区域贸易协定两者间的反比关系。而美国经济霸主地位的削弱,欧盟、日本和中国经济实力的加强,将导致严重的分歧,从而使多边贸易体制更难以驾驭。

第二,美国转而对区域贸易协定的支持。由于欧共体不愿发起乌拉圭回合谈判而致力于欧洲一体化,作为牵制手段,美国开始与加拿大就自由贸易问题进行谈判,并在1987年10月,签订了《美加自由贸易协定》,美国放弃了只支持多边贸易体制的立场。随后,美国又以《美加自由贸易协定》为基础,吸纳墨西哥加入贸易谈判,并签订了对其他国家带来重大影响的《北美自由贸易协定》。美国对区域贸易协定态度的转变,促使其贸易伙伴也纷纷转变立场,开始与其他国家签订区域贸易协定。^②

第三,作为对不断增加的保护主义和更具侵略性的单边主义(aggressive unilateralism)的反映。对单个国家而言,加入贸易集团可以减

① 以上平均数均根据世贸组织的统计数据,以现仍生效的区域贸易协定为准计算。

② Theresa Carpenter, *A Historical Perspective on Regionalism*, in *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*, Richard Baldwin and Patrick Low eds., Cambridge University Press, 2008, p.21.

少对第三国贸易的依赖,从而降低面对侵略性贸易政策时的脆弱性。随着新贸易保护主义在许多国家和地区的出现,加入区域贸易集团,可以改善其谈判地位,从而获得更多的贸易利益。另外,如果一些国家创立一个贸易集团,这就会削弱其他国家的谈判能力,从而刺激这些国家也建立一个竞争性的贸易集团,以改善其谈判地位。

第四,多米诺效应(domino theory)。由于更深的一体化或创建一个新的贸易集团将损害非成员企业的利益,这就会刺激一个国家加入该贸易集团,随着贸易集团的扩张,进入该市场的难度将加大,非成员的贸易成本将增加,从而导致更多的国家加入这一贸易集团。

与多边贸易体制相比,区域贸易协定具有自己的鲜明特征。

区域贸易协定最大的特征是其封闭性。在多边贸易体制下,任何国家或单独关税区,只要其提出加入世贸组织的申请,并与世贸组织成员进行贸易谈判达成协议后,都有可能成为世贸组织的成员。与多边贸易体制的开放性不同,区域贸易协定却具有明显的封闭性,特别是自由贸易协定。有关国家签订区域贸易协定的目的,就是在成员之间建立一个封闭性的经贸集团,强化成员之间的经贸关系,从而促进本国经济的发展,提升其谈判能力与谈判地位。区域贸易协定的封闭性具有两个方面的含义:一是对某一特定地区的区域贸易协定而言,其成员国必须是所属区域内的国家,非特定地理范围内的国家不能成为该协定的成员国。如加勒比共同体,只对该地区的国家开放。东南亚国家联盟的成员也只能是东南亚地区的国家,其他地区的国家则不能加入。印度曾要求成为东盟的成员,但东盟以印度为南亚次大陆国家而非东南亚国家为由,拒绝了印度的请求。^①二是对协定优惠政策的限定,各成员国通过谈判确定关税减让、市场准入条件等贸易优惠措施,这些贸易优惠只有区域贸易协定的成员才能享有,非协定成员不能享受有关优惠措施。

虽然为实现呈爆炸式增长的区域贸易安排与体现在世贸组织之中的多边贸易体制之间的相容性,世贸组织前总干事鲁杰罗提出了“区域主义全球化”的要求,推行“开放的区域主义”,但实际效果并不明显。^②开放的区域主

① 郑玲丽著:《WTO关于区域贸易协定的法律规范研究》,南京大学出版社2008年版,第77页。

② Renato Ruggiero, *Regional Initiatives, Global Impact: Cooperation and the Multilateral System*, http://www.wto.org/english/news_e/spr_e/rome2_e.htm, visited at Feb.15, 2013.