



跨太平洋伙伴关系协定： 基于FTA战略视角的研究

The Trans-Pacific Partnership: A Close Examination from the
Perspective of FTA Strategy

— 沈铭辉 / 著 —



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



跨太平洋伙伴关系协定： 基于FTA战略视角的研究

The Trans-Pacific Partnership: A Close Examination from the
Perspective of FTA Strategy

沈铭辉 著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

跨太平洋伙伴关系协定：基于 FTA 战略视角的研究/沈铭辉著. —北京：经济管理出版社，2015.5

ISBN 978-7-5096-3708-1

I. ①跨… II. ①沈… III. ①自由贸易—国际贸易—贸易协定—研究 IV. ①F744

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 071493 号

组稿编辑：申桂萍

责任编辑：侯春霞

责任印制：黄章平

责任校对：王 森

出版发行：经济管理出版社

(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址：www. E-mp. com. cn

电 话：(010) 51915602

印 刷：三河市延风印装有限公司

经 销：新华书店

开 本：720mm×1000mm/16

印 张：16.25

字 数：266 千字

版 次：2015 年 5 月第 1 版 2015 年 5 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5096-3708-1

定 价：59.00 元

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书，如有印装错误，由本社读者服务部负责调换。

联系地址：北京阜外月坛北小街 2 号

电话：(010) 68022974 邮编：100836

前 言

第二次世界大战以后，国际经贸规则主要是由发达国家制定的，其中美国发挥了主导作用。随着越来越多的发展中国家加入世界经济体系，这些国家也必然会参与国际规则的制定，乌拉圭回合谈判的结果就在一定程度上反映了发展中国家参与成果。但是，本应更多反映世界经济结构变化和发展中国家参与成果的世界贸易组织（WTO）多哈回合谈判却因为以美国为首的发达国家反对而陷入停滞。当前，全球贸易体系已经进入新一轮重构，这次重构是在新兴经济体群体性崛起与美国等传统发达国家相对衰落背景下进行的，以美国为代表的发达国家希望通过跨太平洋伙伴关系协定（TPP）、跨大西洋贸易与投资伙伴关系协定（TTIP）以及服务贸易协定（TiSA）等区域经济合作机制来主导新规则的制定，在新的国际竞争中继续维护其优势地位。

区别于传统的自由贸易协定（FTA），美国主导的 TPP 中货物贸易议题仅占全部议题的小部分，相比之下 TPP 真正的竞争力源自其高标准的贸易规则，即所谓的“21 世纪条款”。TPP 不仅全面覆盖传统自由贸易协定货物贸易谈判领域，还包括服务贸易、投资条款、劳工条款、环境条款等领域；不仅削减关税，还涉及非关税壁垒、国内规制等边界内（Behind-the-Border）措施；并纳入了包括发展条款、中小企业、国有企业等横向条款。具体而言，约半数 TPP 谈判议题在亚太地区其他自由贸易协定中的出现频率低于 50%，其中，农业、劳工、环境、中小企业等条款的出现频率更低于 10%，而商业便利化、文化和科技更是全新的贸易议题。值得注意的是，绝大部分 TPP 谈判议题都是边界内议题，例如竞争政策、劳工条款、环境条款、知识产权等，这些议题占全部议题比重高达 70%，而这些议题无不涉及国内法规或政策的调整。从这个角度，TPP 已经远远超出了传统自由贸易协定的范畴，它要规制的问题也远远超出了传统的关税削减、海关措施、贸易救济、争端解决等边界议题（At-the-Border），对亚太地区多数经济体



而言，TPP 可以说是一套全新的贸易规则。

由于 TPP 选择性地吸纳了部分亚太经济体成为其成员，迫使亚洲特别是东亚经济体对各自的 FTA 战略和区域经济合作目标进行了大幅修正，导致区域内各经济体的 FTA 战略互动与博弈愈加激烈。更重要的是，美国试图通过 TPP 构建起一个全新的贸易谈判模板和平台，在此基础上通过区域经济合作增强发达国家贸易集团实力，增加美国在多边贸易谈判中的筹码，最终获得国际经贸规则制定过程中的主导权，将区域贸易规则推广为多边贸易规则，完成全球贸易体系新一轮的规则重构。未来一个时期，围绕货物贸易、服务贸易和投资新规则制定的角力将会成为国际经济关系的一个焦点。维护发展中国家对国际新规则制定的参与权，反映发展中国家的利益诉求，也将成为发展中国家争取有利的国际环境，实现经济持续发展的重要战略。

党的十八届三中全会提出构建开放型经济新体制，以开放促改革；坚持世界贸易体制规则，坚持双边、多边、区域次区域开放合作，以周边为基础加快实施自由贸易区战略，形成面向全球的高标准自由贸易区网络。2014 年 12 月 5 日中共中央政治局就加快自由贸易区建设进行第十九次集体学习，中共中央总书记习近平在主持学习时强调必须适应经济全球化新趋势、准确判断国际形势新变化、深刻把握国内改革发展新要求，以更加积极有为的行动，推进更高水平的对外开放，加快实施自由贸易区战略，加快构建开放型经济新体制，以对外开放的主动赢得经济发展的主动、赢得国际竞争的主动。虽然目前中国没有加入 TPP，但是在中国—韩国 FTA 和中美双边投资协定（BIT）谈判中，中国已经承诺基于准入前国民待遇和负面清单模式开展谈判；并在新的 FTA 谈判中，将进一步放开货物贸易市场准入，并逐步推进金融、文化、医疗等服务业的开放，加快环境保护、投资保护、政府采购、电子商务等新议题谈判。在新一轮的全球贸易体系重构期内，中国必须加快实施自由贸易区战略，积极参与制定国际经贸规则，争取全球经济治理制度性权力，通过区域经济合作增强中国的国际竞争力，维护和拓展中国的发展利益。

本书利用传统经济一体化理论以及新区域主义等非传统理论，将 TPP 相关国家纳入一个分析框架内，从多维视角特别是 FTA 战略博弈视角对 TPP 的出现及发展原因进行了理论分析；并借助定量研究结果对 TPP 相关各方的成本收益进行了对比分析，在此基础上，本书以经济一体化理论以及新区域主义等非传统理论



为工具,从动态角度对 TPP 相关各方的 FTA 战略互动和策略选择进行了较为深入的分析,特别是在分析过程中区分了经济大国和经济小国的不同利益取向,使得相关分析更具客观性。另外,本书从国际经贸规则历史演进的角度,对美国推动 TPP 的逻辑和全球贸易体系新一轮重构等问题进行了比较深入的理论探讨和分析,令本书更具理论价值和现实意义。

本书包括六章内容,第一章为理论回顾,包括传统的经济一体化理论以及新区域主义等非传统理论,为本书提供了理论分析工具。第二章主要介绍亚洲区域经济合作进程和地区内主要经济体的 FTA 战略,为 TPP 相关国家行为逻辑分析提供政策依据。第三章回顾了美国的 FTA 战略,指出美国从未离开亚洲,并着重分析了美国推动 TPP 的政治经济动机。第四章为 TPP 的成本收益分析,以 TPP 谈判的条款分析和可计算一般均衡模型拟合结果为基础,以定性和定量相结合的方法对 TPP 相关国家的战略动机和行为逻辑进行了深入分析。第五章在总结全球 FTA 发展现状后,对美国借助 TPP 推动全球贸易体系新一轮重构的背景、内容、方式、可行性及未来全球贸易格局等进行了理论分析。第六章着重从福利和国际新规则两个角度分析了 TPP 对中国的影响,在此基础上提出了相应的政策建议。

在本书写作过程中,中国社会科学院亚洲研究中心张蕴岭教授,中国社会科学院亚太与全球战略研究院李向阳教授提供了很多理论指导和宝贵意见,使笔者受益匪浅。同时,也要感谢中国社会科学院亚太与全球战略研究院的领导和同事们的关心和支持,中国社会科学院亚洲研究中心对前期研究的支持,以及经济管理出版社申桂萍编辑的认真审阅和热情帮助。

本书的研究成果建立在众多前人研究基础之上,在此,对这些研究人员的辛勤工作致以崇高敬意!限于笔者个人的研究水平和工作深度,书中难免存在不妥与错漏之处,敬请读者批评指正。

目 录

第一章 区域经济合作理论的文献综述	1
一、传统区域主义理论	3
二、新区区域主义理论	8
三、围绕着区域主义的相关论争	22
四、新区区域主义视角下的亚太区域合作双架构	28
第二章 亚洲区域经济合作的新动向	35
一、亚洲区域经济合作现状	35
二、域内主要经济体的 FTA 战略博弈	49
三、TPP 的出现与亚太区域合作双架构	74
第三章 美国推动跨太平洋伙伴关系协定的逻辑	81
一、美国的 FTA 战略回顾	81
二、美国影响亚洲区域经济合作的根源	92
三、美国推动 TPP 的动机分析	97
第四章 跨太平洋伙伴关系协定的成本收益分析	108
一、TPP 的潜在成本分析	109
二、TPP 的福利分析	141
三、TPP 的政治经济分析	150



第五章 未来区域及全球主要贸易安排展望	164
一、全球区域经济合作的发展趋势	164
二、新一轮全球贸易体系重构的背景	171
三、美国全面打造“21 世纪贸易规则”	175
四、区域规则上升为多边贸易规则的可行性	181
五、未来国际贸易机制展望	188
第六章 中国面临的挑战及政策建议	196
一、TPP 对中国经济影响的福利分析	196
二、国际新规则对中国的潜在影响	206
三、结论及政策建议	214
参考文献	229

第一章 区域经济合作理论的文献综述

尽管跨太平洋伙伴关系协定 (Trans-Pacific Partnership Agreement, TPP) 现在仍然处于谈判之中, 但无论从亚太区域层面, 还是从全球层面来看, 它都是当前最受关注的一个巨型自由贸易协定 (Mega-FTA)。根据统计, 2000~2014 年底, 亚太地区的 RTAs/FTAs 总数量呈井喷式增长, 从 55 个激增到 278 个。^① 在此背景下, TPP 为什么会从数量众多的 FTA 中脱颖而出, 并受到如此超乎寻常的关注呢? 特别是在亚太地区区域合作呈现“制度过剩”^② 的态势下, 为什么美国还要高调推出 TPP 这样一个从成员构成来看有很大重叠的区域贸易安排呢? 进而, 如何从区域合作理论来定位和分析 TPP 这样一个“全面、高质量的 21 世纪自由贸易协定”呢?^③ 等等。

对此, 学术界众说纷纭, 并没有一个明确的答案。^④ 从传统区域主义理论的角度看, TPP 是美国为了规避因东亚合作所产生的贸易转移效应等负面影响。无疑, 这是一个很重要的原因。亚太地区正在成为世界经济重心, 从经济上来说, 该地区对美国具有重大利益。2008 年国际金融危机重创美国经济后, 奥巴马总统签署了“国家出口行动计划” (National Export Initiative) 行政令, 提出在此后五年的时间内使美国出口额翻一番的目标, 希望以此创造 200 万个就业机会, 而亚太地区正是决定该计划能否实现的主要目标地区。

从新制度经济学的角度看, 美国利用自身在 FTA 谈判中的不对称优势, 不

① 亚洲开发银行 FTA 数据库。

② 李巍:《东亚经济地区主义的终结》,《当代亚太》,2011 年第 4 期。

③ Office of the United State Trade Representative (USTR), “Outlines of the Trans-Pacific Partnership Agreement”, <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/fact-sheets/2011>.

④ 参见 Ian Fergusson and Bruce Vaughn, “The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement”, Congressional Research Service Report R40502, 2009; 盛斌:《美国视角下的亚太区域一体化新战略与中国的对策选择》,《南开学报(哲学社会科学版)》,2010 年第 4 期; 李向阳:《跨太平洋伙伴关系协定:中国崛起过程中的重大挑战》,《国际经济评论》,2012 年第 2 期。



断在 FTA 中引入超 WTO 规则，以期建立贸易新规则，重构第二次世界大战后建立的以 WTO 为代表的多边贸易体系。这种解释也具有一定的合理性，因为在美国的不断推动下，随着加拿大、日本等发达国家相继加入谈判，甚至韩国等东亚经济体也表示出加入的兴趣，TPP 的规模从最初的 4 个国家增加到目前的 12 个国家，经济总规模和贸易总额分别占全球的 40% 和 30%，TPP 的外溢效应急剧显现。其突出的表现是，美国可以利用区域贸易集团的谈判力量，将这些被引入 TPP 的规则推广到全球多边贸易规则中。

从现实主义角度看，美国的目的是在遏制中国崛起的同时继续维持在东亚乃至亚太地区的支配和霸主地位，这也不无道理。从经济实力上看，2010 年中国一举超过日本，在世界经济中排名第二，经济总量接近美国的 41%。中国已成为亚洲大多数经济体最大的贸易伙伴或出口市场，尤其是国际金融危机后中国经济已成为亚洲经济增长的主要拉动者。^① 对比美国，2000 年以来，其经济增长相对缓慢，特别是 2008 年国际金融危机的爆发，使其面临全面衰退的趋势。中美经济总量不对称的增长态势，以及中国对周边地区影响力的不断上升，尤其是中国积极参与并推动包括“东盟+1”、“东盟+3”在内的东亚合作，引起了美国被排除在外的强烈担忧，因此美国急于借助 TPP 重返亚洲。

尽管上述解释 TPP 的成因都有一定的合理性，但过于强调某一种理论视角难免有失偏颇，进而导致不能全面、深入地认识理解 TPP。如传统区域主义理论角度难以解释为什么相对于收益更高、成本更低的东亚合作，越南等经济体更青睐 TPP？现实主义角度难以解释为什么在国际金融危机爆发之后的 2009 年，虽然中国作为地区乃至世界经济复苏的动力，但美国高调宣布加入并全力加速推动不包括中国的 TPP 谈判？等等。

本书认为，TPP 作为 21 世纪“白金标准”的 FTA，属于在传统 FTA 上的创新，无论在成因和内容上都有着特殊的复杂性，为了能客观和整体地分析 TPP，有必要对区域经济合作理论的历史演进做较为全面的回顾和借鉴。为此，本书对传统区域主义、新区域主义等理论进行了回顾，以期借助理论工具更好地认识 TPP 及其引发的经济体之间的 FTA 战略博弈。

^① Donghyun Park and Kwanho Shin, “Can Trade with the People’s Republic of China Be an Engine of Growth for Developing Asia?”, ADB Economics Working Paper Series No. 172, 2009.



一、传统区域主义理论

传统区域主义理论有助于从经济方面分析和理解 TPP 的合理性,同时传统区域主义的理论范式也为其他理论解释提供了必要概念和方法基础。

(一) 定义和分类

可以说,传统区域主义理论是以欧洲区域经济合作为研究对象而逐步发展起来的一种一体化理论,因此,区域主义理论从诞生与形成阶段起就已表现出超出经济涉及政治的特征。在经济学中,“一体化”起初用于产业组织领域,主要含义是企业通过协定的方式来实现联合产业组织,形成卡特尔、托拉斯、康采恩等形式。经济一体化是由瑞典经济学家赫克歇尔(Heckscher)于1931年在其《重商主义》一书中首先使用的。随后,在20世纪50年代,欧洲成立煤钢共同体和欧洲经济共同体时,才真正地从现实的角度尝试经济一体化。

Balassa (1961) 曾在其《经济一体化理论》中提出,区域经济一体化包括旨在消除各国经济单位之间差别待遇的种种措施,它表现为各国间各种形式差别待遇的消失,即它既是一个过程,也是一种状态。^①这种表述具有非常典型的意义,受到很多经济学家的认同。Curzon (1974) 认为区域经济一体化是成员国之间生产要素的重新配置。^②进入20世纪80年代,学者们开始对区域经济一体化有了新的认识。Robson (1980) 认为国际经济一体化是一种手段,而非目的。他认为国际经济一体化具有以下三个方面的特征:①在某种条件下,成员国之间歧视的消失;②保持对非成员国的歧视政策;③成员国之间在共同经济政策工具上取得共识。^③可见,这一时期对区域经济一体化的认识已经开始强调其工具属性。20世纪80年代后,学者对它的表述有强调政策的倾向。丁伯根把区域经济一体化

① Bela Balassa, The Theory of Economic Integration, Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, 1961.

② Victoria Curzon, The Essentials of Economic Integration: Lessons of EFTA Experience, London: Macmillan, 1974.

③ Peter Robson, The Economics of International Integration, London: Allen & Unwin, 1980.



划分为积极的一体化和消极的一体化。积极的一体化是指建立新的规章制度去纠正自由市场的错误信号，强化自由市场的正确信号，从而加强自由市场的经济一体化力量；而消极的一体化是指消除各成员国在一体化前就已经存在的各种限制产品自由贸易和生产要素自由流动的障碍。

Balassa (1961) 根据区域整合的水平，将区域经济一体化划分为五个阶段，这五个阶段分别是自由贸易区、关税同盟、共同市场、经济联盟和完全经济一体化。第一个阶段是自由贸易区，自由贸易区以降低成员国的商品关税和非关税壁垒为主要内容，自由贸易区的成员国之间没有共同对外关税。由于成员国保留与其他非成员国之间的贸易歧视，在执行自由贸易政策时，很难区分某种产品的原产地，因此严格的海关措施和原产地规则就成了自由贸易区的重要内容。第二个阶段是关税同盟，关税同盟是在自由贸易区的基础上，所有成员国向非成员国征收统一的进口关税并采取其他贸易政策措施。共同对外关税的建立使得成员国之间的商品流动无须采用原产地证书，但是这也意味着各成员国失去了原本独立的对外关税制定权。关税同盟解决了成员国之间商品自由流动的问题，关税的征收和监管变得非常简便。第三个阶段是共同市场，共同市场是成员国实现关税同盟后，进一步采取人员、资本、服务自由流动的一种组织形式。由于在共同市场内生产要素可以自由流动，区域内的厂商可以按照区域内的生产要素情况和资源，进行最佳配置，让生产在区域内部达到经济效益最大化。当然，作为一体化的代价，成员国需要让渡更多的权力，而区域一体化组织的功能则更加强大。第四个阶段是经济联盟，经济联盟是指在共同市场的基础上，各成员国采取统一的经济政策，成员国需要协调它们之间的财政政策、货币政策以及汇率政策。如果区域内实现了统一货币，那么经济联盟就变成经济货币联盟。此时，成员国之间的交易成本极大地降低，成员之间的经济依赖会得到进一步强化。第五个阶段是完全经济一体化，完全经济一体化是指成员国在实现经济联盟的基础上，进一步协调经济制度、政治制度和法律制度，实现统一的经济一体化形式。作为区域经济一体化的最高形式，完全经济一体化意味着形成超国家的管理机构，各成员国的宏观政策制定权完全交给超国家机构，由超国家机构来行使经济、政治、社会等领域的立法、行政和司法权。按照丁伯根的观点，第一阶段到第三阶段是消极的经济一体化，第四阶段和第五阶段是积极的经济一体化。

经济一体化也可以根据一体化行为主体分为市场一体化和制度一体化。市场



一体化是指通过企业的经营活动达到实质性的经济一体化。东亚地区很早就已出现依靠企业生产经营活动的市场一体化行为,尤其是市场一体化进程远早于制度一体化进程。一般而言,市场一体化以企业的直接投资作为推动力,在产业间和产业内实现相互依存的经济交易。制度一体化虽然比市场一体化更加稳定,但有研究认为制度一体化并不必然提高成员国的经济效率和福利水平。也就是说,区域经济合作并不必然保证所有成员国都能获得满意的经济收益,南部非洲关税同盟就被认为是政治收益远大于经济收益的一个案例。

区域经济合作的发展经验表明,自由贸易协定在谈判速度、谈判范围和连续性等方面都具有一定的优势,与世界贸易组织多哈回合谈判经历多年仍未获得明显进展相比,自由贸易协定只要谈判国同意,则有望很快获得签署实施。另外,由于自由贸易协定不受 WTO 最惠国待遇约束,因此与新的谈判对象国家进行新的自由贸易谈判时,之前与其他国家签署的自由贸易协定均不受影响。

(二) 静态和动态收益

具体而言,区域经济合作的传统收益包括:贸易创造(Trade Creation)和贸易转移(Trade Diversion),贸易条件的改善,规模收益递增,竞争程度提高导致资源在较大范围内得以更有效地配置所带来的财富效应,刺激区域内和区域外投资的增加等。

在区域经济一体化理论中,关税同盟理论作为区域经济一体化的重要理论依据得到学者们的广泛认同。Vinar (1950) 的关税同盟理论通过贸易创造效应和贸易转移效应来说明区域经济一体化的收益。关税同盟的成员之间因取消关税而成本降低,扩大了成员国之间的贸易,形成了贸易创造效应。与此同时,关税同盟又促使关税同盟成员国由从非成员国进口商品转向从成员国进口商品,从而引发贸易转移效应。这样,关税同盟带来的净效应其实就是贸易创造效应减去贸易转移效应。Vinar 的关税静态效应理论的局部均衡分析方法推翻了之前的错误认识,表明了即使是完全自由贸易的渐进式优惠也不必然会增加整体福利水平。当经济系统存在扭曲时,歧视性贸易政策使得关税减让措施不会保证国家或者世界的福利增加。换句话说,区域经济一体化不一定会提高世界或者区域内部的整体福利,其根本原因在于由于区域经济合作的歧视性待遇,有时贸易会从效率较高的外部贸易转向效率较低的区域内部贸易。值得一提的是,该理论为后来的“多



米诺骨牌”效应理论提供了最直接的理论准备和解释框架，这也是本书分析框架中的一个基本解释工具。

但是关税静态效应理论的 3×2 模型过于简单，模型中的一个国家只拥有两种商品，分别是出口商品和进口商品，贸易模式为非对称。由于这些假设与现实相比仍有较大差距，该模型不适用于分析更加复杂的现实经济。李普西和兰卡斯特 (R. G. Lipsey 和 K. Lancaster, 1956) 创立的次优理论表明，当不能全部满足完全竞争模型的假设条件时，贸易政策可能无法保证帕累托最优状态。他们指出，关税同盟理论的缺陷在于该理论立足于古典贸易理论，只是强调贸易，而未考虑规模经济、贸易条件的改变以及国家生产效率和经济增长率的变化。

事实上，区域经济一体化确实可能会引发规模经济。如区域贸易安排提升了区域内成员国及其企业相对于区域外国家及其企业的竞争优势，特别是区域贸易安排相当于扩大了区域内成员国的国内市场范围，使得区域内的企业在寻求市场、资源、效率和战略资产时，可以更好地利用规模经济，实现资源配置的重组。尽管并不完美，Vinar 的关税同盟理论在之后的区域经济一体化实践中仍得到了实质性的应用，尤其是对欧洲经济一体化进程产生了深刻影响。

Melo 等 (1993) 认为区域贸易协定的经济效果取决于各种条件。首先，签订区域贸易协定之前的原始关税越高，区域贸易协定带来的收益越大；其次，签署协定后，越是降低对区域外国家的关税壁垒，贸易转移效果越小；最后，参与区域贸易协定的国家之间的经济依存度越高，区域贸易协定带来的收益也越高。^① Frankel 等 (1995) 认为签署区域贸易协定之前，成员国之间的贸易规模越大，初始交易费用越高，区域贸易协定带来的福利效应越大。考虑到邻近国家之间交易费用低的因素，由于区域贸易协定采用歧视性关税政策来降低成员之间的贸易成本，如果贸易对象国属于初始交易费用低的国家，则贸易转移效应也会比较低。^② 但是 Panagariya (1999) 认为邻近国家并非天然的自由贸易协定国家。如墨西哥可以成为美国天然的贸易对象国，但美国不能被视为墨西哥天然的贸易对象国。^③ Krueger (1999) 认为如果邻近国家拥有类似的要素禀赋的话，邻近的天然贸易对象之间反

① Jaime de Melo, Arvind Panagariya and Dani Rodrik, "The New Regionalism: A Country Perspective", The World Bank Policy Research Working Paper Series 1094, 1993.

② Jeffrey Frankel, Ernesto Stein and Wei Shang-jin, "Trading Blocs and the Americas: The Natural, the Unnatural, and the Super-Natural", Journal of Development Economics, Vol. 47, No.1, 1995, pp. 61-95.

③ Arvind Panagariya, "The Regionalism Debate: An Overview", The World Economy, Vol.22, No. 4, 1999, pp.477-512.



而不太可能发生净贸易创造效应。^① Mistry (2003) 对贸易转移效应做出了进一步的归纳和分析, 认为当满足: ①区域经济一体化前成员国之间关税率比较高; ②成员国之间生产类似产品, 并存在相对价格偏差; ③从区域外进口的商品的对外关税比较低, 成员国之间的经济发展水平相似; ④成员国的企业和产业对区域外进口品具有竞争力等四项条件时, 贸易转移效应会比较大。^②

虽然关税同盟理论提供了福利分析的有效方法, 但只停留在静态分析, 忽视了可能存在的后续动态效应。在区域经济一体化进程中, 由于生产和消费市场的扩大, 最易出现的效应是规模经济效应, 即给定技术的条件下, 单位生产要素的产出率增加的现象。事实上, 区域经济一体化后, 区域内国家可以通过专业化分工来生产各自具有比较优势的产品, 由于生产规模扩大使得平均成本下降, 进而实现规模经济, 优化资源配置。值得注意的是, 规模经济效应往往是经济小国参加区域经济一体化的重要动因。

竞争刺激效应是关税同盟的另一个动态效应。在关税同盟区域内, 成员国之间降低关税, 减少了对各国内部企业或产业的保护, 增强了区域内各国企业的竞争。为了在竞争中不被淘汰, 各国企业只有更加努力降低生产成本、研发技术以提高产品竞争力。竞争的引入和加剧, 客观上会推动产业的发展, 也会促进资源在区域内重新配置, 从而使经济效率得以提高。由于关税同盟具有排他性, 区域外的国家也会加大对区域内的投资, 以规避关税同盟的对外高关税。

尽管区域经济一体化可以产生正向动态效应, 但这种动态效应并非没有穷尽。Bond 和 Syropoulos (1996) 把区域贸易集团的规模和市场力量联系起来进行分析, 根据模型中参数的变化, 认为对称的贸易集团的绝对规模和市场力量之间的关系是不确定的, 而区域贸易集团相对规模的扩大有助于提高市场力量和成员国的福利水平。相应地, 该研究还得出了区域贸易集团的最优规模, 也就是说区域贸易集团的规模存在阈值, 超过一定的规模后, 其净动态经济效应不一定是有益的。^③ 而 Krugman (1991) 在区域贸易协定模型的基础上, 研究了贸易集团规模

① Anne Krueger, "Are Preferential Trading Arrangements Trade-Liberalizing or Protectionist?", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.13, No.4, 1999, pp.105-124.

② Percy Mistry, "New Regionalism and Economic Development", in Fredrik Söderbaum and Timothy Shaw (eds.), *Theories of New Regionalism*, London: Palgrave, 2003, pp.117-139.

③ Eric W. Bond and Constantinos Syropoulos, "The Size of Trading Blocs Market Power and World Welfare Effects", *Journal of International Economics*, Vol.40, No.3-4, 1996, pp.411-437.



扩大带来的影响，指出由于市场力量的扩大，会导致对外关税增加并且降低世界总福利。^①

另外，在对欧洲经济共同体进行研究后，西托夫斯基（T.Scitovsky）和德纽（F. Deniau）提出大市场理论，他们指出大市场会使得机器设备得以充分使用，使最新技术得到开发和应用，而这些都会降低生产成本和销售价格。如果考虑关税降低的效应，则消费需求会增加，这又会引发投资。区域经济一体化会出现大市场，大市场有助于规模生产和生产成本的降低，最终会导致消费和投资增加的良性循环。

二、新区域主义理论

20 世纪 90 年代以来，全球区域经济合作出现第二次浪潮，不但有南—南、北—北型区域合作，还有南—北混合型的区域合作，这对传统区域主义理论的解释能力提出了挑战。在此背景下，新区域主义理念出现了。^② 相比于传统区域主义，新区域主义理论更侧重非传统收益，更重视运用“理性人”和利益集团等概念分析一国参与区域经济合作的实践等。从成员和合作内容上看，TPP 兼有北—北合作和南—北混合型合作特征，美国是其中的主导大国；合作内容不仅限于关税、非关税壁垒，而且大量涉及“边界内”制度性措施。因此，从这个意义上，TPP 属于新区域主义范畴，而新区域主义理论的研究框架和研究方法也许能够更好地解释 TPP 的成因和影响。

（一）功能、特征及其研究领域

对于 20 世纪 90 年代兴起的新一轮区域主义浪潮，Krugman（1993）从四个方面给予了解释：第一，随着参与多边贸易体系的成员国数量增加，相互交流变得更加困难，无法避免“搭便车”现象。第二，贸易保护主义性质发生变化，反

^① Paul Krugman, “The Move Toward Free Trade Zones”, *Economic Review*, Issue Nov., 1991, pp.5-25.

^② 新区域主义概念由 Palmer 首次提出。可参见 Norman D. Palmer, *The New Regionalism in Asia and Pacific*, Mass: Lexington Books, 1991, pp.1-19.



倾销和出口限制扩大, 多边贸易谈判变得更加困难。第三, 随着美国主导权的弱化, 使其无法有效运营多边贸易体系。第四, 成员国之间经济体制的差异使得谈判变得更加复杂。^① Baldwin (1993) 则提出“多米诺骨牌”效应理论, 说明了新区域主义的成因及其与多边主义的关系, 较好地解释了 20 世纪末世界范围内区域经济合作浪潮出现的原因。^② Freund (2000) 认为多边关税减让和优惠贸易协定之间存在相辅相成的关系, WTO 的关税削减推动了新区域主义的产生和发展。^③ Ethier (1998) 将新区域主义的发展归因于各国对更发达的多边贸易体系的诉求, 即通过新区域主义来为各国获得更多的直接投资。^④ 而 Gilpin (1987) 则认为新区域主义的出现反映了美国霸权的衰弱与全球多极化的趋势。^⑤

Sapir (1993)、Perroni 和 Whalley (1994) 对国际贸易的发展趋势进行了梳理, 并讨论了新区域主义的含义。^⑥ 新区域主义通常被认为是大国与小国在区域贸易协定谈判中, 小国比大国做出更多让步的现象。比约恩·赫特纳等 (Bjorn Hettne) 将这些现象进一步归纳为“新区域主义方法” (New Regionalism Approach), 这种研究思路受到了理论界的关注。^⑦ 事实上, 新区域主义是随着国际环境的变化而产生的, 与传统区域主义时期大量计划经济国家签订对抗多边贸易体系的区域贸易协定相比, 新区域主义时期市场经济成为主流经济体制, 各国为了更好地融入多边贸易体系而加速推动区域经济合作。在新区域主义环境下, 成员国的合作内容已经不再局限于关税减让, 而是超出经济范畴。发展中国家在与发达国家的区域经济合作中, 希望通过贸易增长来促进生产效率的提升。

① Paul Krugman, “Regionalism Versus Multilateralism: Analytical Notes”, in Jaime de Melo and A. Panagariya (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge: Cambridge University Press, 1993.

② Richard Baldwin, “A Domino Theory of Regionalism”, NBER Working Paper Series No.4465, 1993.

③ Caroline Freund, “Multilateralism and the Endogenous Formation of Preferential Trade Agreements”, *Journal of International Economics*, Vol.52, No.2, 2000, pp.359-376.

④ Wilfred J. Ethier, “The New Regionalism”, *The Economic Journal*, Vol.108, Issue. 449, 1998, pp. 1149-1161.

⑤ Robert Gilpin, *The Political Economy of International Relations*, Princeton: Princeton University Press, 1987.

⑥ Andre Sapir, “Regionalism and the New Theory of International Trade: Do the Bells Toll for the GATT?”, *The World Economy*, Vol.16, No.4, 1993, pp.423-438.

Carlo Perroni and John Whalley, “The New Regionalism: Trade Liberalization or Insurance?”, NBER Working Paper No.4626, 1994, pp.1-46.

⑦ Bjorn Hettne and Fredrik Söderbaum, “Theorizing the Rise of Regionness”, *New Political Economy*, Vol.5, No.3, 2000, pp.457-473.