

# 全 球 化

## 全球化时代的区域经济合作

李 向 阳

【内容提要】从 20 世纪 90 年代开始，与经济全球化相伴生，区域经济合作出现了一个新的发展高潮。和以往相比，民族国家参与区域经济合作不仅在动机、方式上发生了明显变化，而且对国际经济关系和格局产生了重大影响。追求静态经济收益逐步让位于动态经济收益；南北型合作方式逐渐取代南南型合作方式；大国之间的竞争演变为区域经济合作组织之间的竞争；成员国内部对主导权的争夺日趋激烈。总之，区域经济合作正在成为民族国家应对经济全球化的一项重要选择。

### 一、经济全球化与区域经济合作之间的关系

20 世纪 90 年代伴随冷战的终结和世贸组织（WTO）的诞生，经济全球化进入了一个全新阶段，不仅形成了真正意义上的世界市场，而且出现了统一的、有约束力的国际经济规则。与此同时，全球性的区域经济合作也呈现出前所未有的发展。按照

WTO 的统计，区域性贸易协定（RTAs）的实施数量在 1950~1959 年有 3 个，1960~1969 年有 19 个，1970~1979 年上升到 39 个，1980~1989 年为 14 个，1990~1998 年则为 82 个<sup>①</sup>。目前，55%~60% 的世界贸易是在贸易集团内发生的（世界银行，2000 年，中译本）。

经济全球化通常以多边合作机制为基础（如世界贸易组织及其前身关贸总协定、国际货币基金组织、世界银行），以统一的世界市场和国际经济规则为标志，促进全球生产要素和商品服务的自由流动；区域经济合作则以双边或诸边（plurilateral）合作机制为基础，以区域内的市场统一和规则统一为标志，促进区域内生产要素和商品服务的自由流动。很显然，两者之间的冲突是客观存在的。当 1958 年欧洲经济共同体产生时，这种区域性经济合作与关贸总协定所倡导的全球自由贸易观念就发生了冲突。欧共体作为一个关税同盟对内实行自由贸易，对外执行统一的关税和贸易政策。这直接违反了关贸总协定的非歧视原则。为此，关贸总协定内部曾经就欧共体是否违背关贸总协定规则展开过激烈的争论。但当时的欧共体六国以退出关贸总协定进行威胁，致使关贸总协定最终不得不出让步：在坚持非歧视原则的同时，允许区域贸易协定的存在。

关贸总协定第 24 款允许区域贸易协定作为一个特例存在，条件是它在促进区域内贸易流动的同时不得提高对外部世界的壁垒。换句话说，区域贸易协定应该补充而不是威胁多边贸易体

需要说明的是，各个时期所有生效的一体化组织的累加并不是现存的一体化组织的总和，因为早期形成的一体化组织有相当一部分消失了，有些是被更高水平的一体化组织所取代，有些是合并到其他一体化组织之中，有一些则破产了。截止到 2001 年底，在 WTO 注册的区域经济一体化协定有 170 个，预计到 2005 年将达到 250 个（WTO，2001 年）。

系。进入世贸组织时代以后，除了原先的第 24 款被继承下来以外，世贸组织的服务贸易总协定也允许区域贸易协定的存在。为了监督和评估区域经济合作组织对多边经济合作产生的影响以及区域贸易协定与多边贸易协定的关系，1996 年 2 月 6 日世贸组织总理事会专门设置了区域贸易协定委员会。

世贸组织对区域贸易协定的认同为区域贸易协定的扩展提供了极大的制度空间。以 20 世纪 80 年代后期美国与加拿大签署《美加自由贸易区协定》（以及后来的《北美自由贸易区协定》）为标志，区域贸易协定已成为全球性的发展趋势。与 80 年代以前的区域贸易协定相比，90 年代形成的区域贸易协定是在经济全球化的大背景下发展起来的。因此，“新一代”区域贸易协定的开放程度更高，大多数协定除了涉及关税自由化之外，还涉及世贸组织所包含的其他领域，例如标准、服务、知识产权等；某些协定比世贸组织所涵盖的规则领域更广，如政府采购、投资或竞争政策等（WTO，2001 年）。在以发展中国家为主体组建的区域贸易协定中，“开放的区域主义（open regionalism）”正在成为一种流行趋势。参与区域经济合作的国家放弃了“进口替代”的战略思想，不再寻求建立区域内互补产业结构、免受外部竞争的产业政策，更大的区域市场成为提高生产率和竞争力的前提条件。与此相对应，各国参与区域经济合作的动机以及区域经济合作的方式都发生了一系列变化。本文将从区域经济合作的动因、形式、组织结构、影响等方面对 20 世纪 90 年代以来区域经济合作的发展趋势做一简要分析。

## 二、区域经济合作发展的动因

传统的区域经济一体化理论强调对成员国的静态收益影响，它包括：改善成员国的贸易条件，实现规模收益递增，强化竞

争，吸引外国投资等。但经验研究显示这些静态效应不大 (Schiff and Winter, 1998)。近年来，区域经济合作更多的是寻求动态收益及非经济收益，并因此取得迅速的发展。

第一，关贸总协定或世贸组织无法满足一部分国家在开放贸易方面的需求，由此导致一些相似的国家撇开国际组织组建区域经济一体化组织。在多边贸易谈判中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。从这种意义上说，区域经济一体化组织是多边贸易体制的实验场，许多贸易自由化措施都是首先在区域一体化内部实施的。在亚洲，由于西雅图会议的失败，一直奉行贸易多边主义的日本也开始寻求双边贸易协定。

第二，一些国家把区域贸易协定作为增强其影响市场的能力或者作为规避关贸总协定或世贸组织关于非歧视性要求的一种手段。它们将区域一体化组织当做一种工具，通过它实行一些尚未在多边贸易体制中提到的措施，并向贸易伙伴施加压力。20世纪80年代中期美国决定同其贸易伙伴（如以色列）进行自由贸易区谈判，部分原因就是其对关贸总协定成员国拒绝在1982年启动新一轮多边贸易谈判感到不满。

第三，一些国家把区域贸易协定作为一种锁定贸易自由化或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，区域贸易协定采取了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 effect)”：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被削弱。另一种方式是“优惠不对称效应 (preference-asymmetry effect)”：成员国在具体问题上所得到的优惠可能不同，由此产生妥协的需要会提高效率 (霍克曼、考斯泰基, 1999, 中译本)。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

得不在整个区域范围内重组。此外，一国加入区域一体化组织有助于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改革具有长期的稳定性，它们将受到一体化组织的约束（Fernandez and Portes，1998）。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。

第四，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。欧洲的区域化进程是一个典型的例子。面对欧洲经济共同体的发展，英国和其他六国先是组建欧洲自由贸易区（EFTA）予以对抗，20世纪80年代以后其成员不得不放弃欧洲自由贸易区，全部加入到欧盟中去。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”（Baldwin，1995）。欧盟统一大市场和北美自由贸易区的形成使其他国家对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，增强了国内出口利益集团游说的动力。为保障市场准入，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。

第五，影响国际经济规则的制定。进入世贸组织时代后，区域经济一体化组织在国际经济规则制定过程中的作用越来越大；同时，规则对民族国家的约束力越来越强。这迫使任何国家都不能再忽视规则的制定过程。加入一体化组织有利于维护自身的利益，因为在一个范围较小的组织内，一国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。法国农业生产者的利益多年来得到保护，是和欧盟在国际经济规

则制定中的地位联系在一起。这种考虑即使对美国这样的大国也不例外。长期以来，美国主导着全球规则的走势，然而到了 1986 年，当时的欧洲共同市场与欧洲自由贸易区签署合并协定，并宣布于 1992 年建立欧洲统一大市场。这一决定首次动摇了战后美国的霸主地位，由此刺激美国迅速与加拿大签署《美加自由贸易区协议》及以后的《北美自由贸易区协议》。

第六，非经济考虑成为许多区域一体化组织产生和发展的原因。区域一体化的一个重要收益是有助于改善成员国的安全 (Schiff and Winter, 1998)。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，通过组建区域一体化组织对抗来自第三国的威胁。南非发展共同体 (SADC) 最初就是为了对抗来自南非的威胁。中东欧国家要求加入欧盟则是为了抵御俄国的威胁。最后，安全威胁促使相邻的国家组成一体化组织。早期欧洲经济共同体和东盟的产生有这方面的考虑。近年来，最为典型的要属南方共同市场中巴西和阿根廷的关系。历史上，巴西与阿根廷的关系一直不融洽，长期处于军备竞赛状态，甚至一度有军事冲突的危险。1986 年两国签署的“一体化和经济合作计划 (PICAB)”大大缓解了相互间的不信任或敌视关系。正是这项合作计划为 1991 年的南方共同市场奠定了政治基础 (Preusse, 2001)。

### 三、南南型与南北型区域经济合作组织对成员国收益的不同影响

近年来，越来越多的经济学家指出，区域经济合作的收益在成员国之间的分配和这种组织的形式有很大的相关性。在“南南

型”（发展中国家之间的合作）合作组织内，成员国的经济绩效差距会逐渐拉大；而在“南北型”（发展中国家与发达国家之间的合作）合作组织内，成员国的经济绩效差距会逐渐缩小。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（Venables, 1999）。

欧盟的发展历程表明，成员国之间人均收入的收敛趋势是非常明显的。从 1947 年比荷卢关税同盟建立到 80 年代早期 成员国之间的人均收入差距一直在稳定地缩小，整个时期内差距缩小了大约三分之二。随后加入的新成员也有类似的趋势。以爱尔兰、西班牙和葡萄牙的发展速度为例，20 世纪 80 年代中期，它们的人均收入水平分别相当于欧盟最富裕国家（德国、英国、法国、意大利）的 61%、49% 和 27%，到 90 年代末期分别上升到了 91%、67% 和 38%。

处在另一个极端的是纯粹由发展中国家组建的一体化组织。乌干达、坦桑尼亚和肯尼亚在 20 世纪 60 年代曾经组建了东非共同市场（EACM）。但结果是，在整个 60 年代，一体化促使区域内的制造业逐渐集中到肯尼亚，其制造业的产值和出口占三国总量的 70% 以上。东非共同市场最终因无法满足两个落后国家的要求于 1977 年被迫解散。最近的例子是中美洲共同市场（CACM）和西非经济共同体（CCWA）。在中美洲共同市场（成员国包括危地马拉、萨尔瓦多、哥斯达黎加、洪都拉斯和尼加拉瓜），两个相对发达的国家危地马拉和萨尔瓦多因一体化进程成为区域内的工业、商业和服务业中心，制造业增加值占区域内总值的比例从 1980 年的 68% 上升到目前的 80% 以上。同样，在西非经济共同体（成员国包括科特迪瓦、塞内加尔、马里、尼日尔、尼日利亚、毛里塔尼亚、加纳、多哥、贝宁、利比里亚、塞

拉利昂、冈比亚、几内亚比绍等），达喀尔和阿比让逐渐演变为区域内的经济中心，科特迪瓦和塞内加尔的制造业增加值占整个区域的比重从 1972 年的 55% 稳步增加到 1997 年的 71% (Venables, 1999)。

针对区域经济合作与经济增长之间的关系所做的研究中，人们也发现了类似的趋势：南北型区域经济合作有助于成员国的经济增长，南南型区域经济合作则无助于成员国的经济增长 (Vamvakidis, 1998)。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，但南南型区域经济合作组织并没有给成员国带来预期的收益。就东盟、安第斯共同市场 (ANCON)、中美洲共同市场和中非经济关税联盟 (UDEAC) 所做的计量分析表明，它们对其成员国的经济增长没有产生明显的作用。不同类型的区域合作组织之所以产生不同影响，主要受制于两类因素。一是成员国的比较优势（或劣势）。一国的比较优势与世界平均水平相比差异越大，就越有可能遭受贸易转移（效应）的风险。因此，在南南型合作组织中，收入水平最低的成员国最有可能因贸易转移而遭受损失。以肯尼亚和乌干达为例，尽管两国制造业相对于世界平均水平都具有劣势，但肯尼亚比乌干达的劣势程度要低一些，其结果是，乌干达易遭受贸易转移的损失：本来可以从世界其他地区进口的产品现在转而从肯尼亚进口。对肯尼亚来说，一体化组织保护了本国制造业免受世界市场竞争的威胁，并能够向乌干达出口制成品。相反，在南北型合作组织中，高收入国家的比较优势与世界平均水平差异大而易遭受到贸易转移的损失；低收入国家则从中获得了贸易创造（效应）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、供需联系的向心力效应；后者则主要受制于拥

挤效应（如生产要素价格上涨）、污染效应及其他外部性效应。一般说来，在东南型合作组织中，“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。

除此之外，20世纪80年代之前建立的东南型区域经济合作组织大多以服从成员国的进口替代战略为目标。这就限制了区域经济合作的开放收益。而在90年代创建的南北型区域经济合作组织中，许多发展中国家利用区域经济合作来锁定国内经济改革、吸引外国直接投资、实现技术转移等。这些目标的实现客观上促进了成员国收入水平的收敛。

不同类型区域经济合作组织对成员国的不同影响，在一定程度上也解释了20世纪90年代以来区域经济合作发展的地域分布。到2000年底已正式向世贸组织通告的正在实施的协定中，将近60%是在欧洲国家之间缔结的；发展中国家之间缔结的区域贸易协定大约只占总数的15%（WTO，2001）。

#### 四、大国之间的竞争日益演变为区域经济合作组织之间的竞争

如上所述，由于国际经济格局的变化，美国在国际经济中的支配地位受到了削弱。作为世界经济的霸主，美国曾经长期单独决定全球经济规则的走势。20世纪70年代以后，美国的霸主地位开始受到挑战。在国际金融领域，以美元为核心的布雷顿森林体系宣告终结；在国际贸易领域，关贸总协定第七轮多边贸易谈判（即东京回合）结束后，新一轮多边贸易谈判迟迟无法启动，虽然历经10年后终于启动，但乌拉圭回合谈判时间比预想的延长了近一倍。对美国霸主地位直接构成挑战的不是日本经济、德国经济的高速增长，而是欧洲经济共同体的迅速扩张。当1986年欧洲共同体决定于1992年与欧洲自由贸易区合并建立欧洲统

一大市场时，美国第一次感觉到了霸主地位丧失的威胁，因为新的欧洲统一大市场的规模将首次超过美国的市场规模。基于抗衡欧洲统一大市场的考虑，美国放弃了“孤立主义”传统，于 1986 年开始和加拿大就建立自由贸易区进行谈判，1987 年签署了《美加自由贸易协定》（该协定在 1989 年正式生效），在欧盟 1992 年签署《欧洲统一法》的同时，美国也于同年把美加自由贸易区扩大为北美自由贸易区。

北美自由贸易区的产生和欧洲统一大市场的形成标志着美欧之间的竞争正式拉开了序幕。不久前，美国总统布什和贸易代表佐里克公开宣称：欧盟已经和 27 个国家签署了自由贸易或关税同盟协定，并且还将会和 15 个国家签署类似的协定，而美国目前只参加了三个自由贸易协定（北美自由贸易区，以及分别与约旦、以色列签署的自由贸易协定），因此美国完全有理由继续扩大双边或诸边区域经济合作（Lim, 2001）。

欧盟在 2000 年的尼斯会议上正式决定实施欧盟的“东扩”计划（2001 年选择了第一批加入欧盟的国家）。一旦完成欧盟的“东扩”欧盟将增加到 27 个国家，几乎涵盖了欧洲所有国家。美国在 1994 年完成北美自由贸易区之后，也开始推进另一个雄心勃勃的计划——2005 年之前签署美洲自由贸易区协定，以涵盖除古巴之外的所有 34 个美洲国家，把“美国后院”完全纳入美国的势力范围之内。布什执政后，在对外关系方面做出的第一件事情便是试图获得国会授予的“快车道”贸易谈判权，争取把美洲自由贸易区谈判完成的时间提前到 2003 年。针对美洲自由贸易区的建设进程，欧盟也没有坐视等待。欧洲与南美洲国家有着悠久的历史、文化和种族关系，欧盟与南美的贸易占这一地区外贸总额的 30% 左右，欧盟国家的跨国公司在南美的投资占该地区所有外国直接投资的近 40%。因此，欧盟自然要保护它在

南美洲的经济利益。欧盟首先与墨西哥达成了自由贸易协定，随后开始与南美共同市场及智利就建立自由贸易区进行谈判（De la Balze and Felipe, 2001）。

在世界其他地区，美欧以区域经济合作为手段也在进行类似的竞争。对美国而言，欧洲国家的联合已经成为一个历史的教训，它决不能容忍在东亚地区再出现一个排他性的区域经济合作组织。因而美国对待东亚地区的区域经济合作一直采取反对的态度。20世纪90年代以前包括日本、马来西亚、澳大利亚等国提出的区域经济合作方案均因美国的反对而流产。1993年的西雅图会议使APEC成为涵盖环太平洋地区的一个非正式区域贸易组织。这是美国防止东亚地区形成区域经济合作组织的一项重要举措。一方面它把美国在内的环太平洋国家和地区都吸纳进来；另一方面它的开放性和非约束性特征决定了它在区域经济合作领域不会真正有所作为。即便如此，这仍然引起了欧盟的警觉。随后欧盟也开始寻求与该地区的合作。1995年欧盟与东亚地区的13个国家（东盟+中日韩，即后来的“10+3”）首次举行亚欧首脑会议，并形成了定期化的机制。目前，美国与新加坡正在进行双边自由贸易协定的谈判，其目的也是为了约束东亚自由贸易区的发展进程。

和大西洋两岸区域经济合作的蓬勃发展相比，东亚地区（尤其是东北亚地区）的区域经济合作是非常滞后的。日本作为世界第二大经济强国对此并非毫无知觉，它在国际经济规则制定过程中的较低地位，很明显地是和它游离在区域经济合作之外相关的。20世纪90年代以前，日本曾经对发展东亚地区的区域经济合作提出过许多建议，但都没有取得实质性成果。一则是该地区国家（包括日本）对美国市场有很高的依存度，美国的态度发挥了重要的作用。二则是历史的纠葛造成该地区国家对日本充当区

域经济一体化组织的领导者怀有戒心。进入 90 年代以后，全球性区域经济合作浪潮和亚洲金融危机刺激了该地区开展区域经济合作的欲望。北美自由贸易区的建立客观上构成了对区外国家的贸易歧视。美国与北美自由贸易区的贸易比例从 1993 年的 28.3% 上升到 2000 年的 32.8%，同期与欧盟的贸易比例从 18.9% 微升为 19.3%，与世界其他地区（不包括南美洲）的贸易比例从 38.7% 下降到 37.3%。以日本为例，同期美国与日本贸易的比例从 14.7% 降为 10.6%（熊玠，2001 年）。亚洲金融危机也使该地区国家意识到，没有本地区的区域经济合作，将难以保证经济稳定的发展。

以亚欧首脑会议的框架为基础，东亚地区正在“10+3 机制”下推进东亚自由贸易区的建设。迄今为止，业已取得的成果是《货币互换协定》。在区域贸易自由化领域，理论上的合作方案可分为三类：一是“10+3 方案”，即 13 国组成东亚自由贸易区；二是“10+1 方案”，即东盟分别与中国、日本、韩国建立自由贸易区；三是中日韩自由贸易区方案。日本作为该地区的经济大国一直谋求成为未来东亚自由贸易区的领导者。一方面，日本试图与东盟签署自由贸易协定把中国排除在东亚自由贸易区之外；另一方面，通过与韩国、新加坡签订双边自由贸易协定以求打开突破口，取得区域经济合作的实质性进展。在寻求东亚自由贸易区建设的同时，日本还与墨西哥、智利就签订双边自由贸易协定进行谈判。这两个拉美国家对日本有着特殊的意义，它们既是未来美洲自由贸易区的成员国，也分别和欧盟签有双边自由贸易协定。如果说日本与东盟、韩国、新加坡的谈判属于一种防守反应的话，那么与墨西哥、智利的谈判表明日本已经开始参与大国在全球范围内的竞争。在大国之间利用区域贸易协定的竞争过程中，欧盟是领先者；近年来美国的发展势头迅猛足以和欧盟平

分秋色；相比之下，日本是一个真正的后来者。在当今经济全球化的时代，大国之间对国际经济规则制定权的争夺已经演变为区域经济一体化组织之间的争夺。美国贸易代表佐里克 2001 年 1 月在参议院的听证会上强调：“日本和欧盟想要左右国际贸易体系的发展方向。不应该是它们，而应该是我们起主导作用”。要做到这一点，美国就必须推进美洲自由贸易区的建设。

### 五、区域经济合作组织内部主导权的争夺

不同类型的国家参与区域经济合作的动机有很大的差异。对大国来说，通过扩大市场规模提高其对国际经济规则的影响力可能是最重要的；而对小国来说，获得市场准入机会（进入大国的市场）通常被考虑为优先因素。前者的目标是区域经济合作的一种自然演化结果，后者的目标则需要双边（或诸边）谈判来完成。这种不对称性需要小国在区域贸易协定谈判过程中做出“单方面”的让步，例如调整国内的知识产权保护政策、能源定价政策、环境保护政策、竞争政策等，以适应大国（通常也是最发达国家）的要求。这种现象被人们称之为“新区域主义（*new regionalism*）”（Perroni and Whalley, 2000）。在美加自由贸易协定、北美自由贸易区协定、欧盟与东欧国家的自由贸易协定中，我们都可以看到“小国”（加拿大、墨西哥及东欧国家）对“大国”（美国、欧盟）做出的“单方面”让步。

在欧盟的早期发展过程中，成员国的数量较少，法德联盟在区域内的主导地位是毋庸置疑的，同时其他小国的利益也能够得到兼顾。随着成员国数量的增加，像英国、西班牙的加入，欧盟内部主导权的争夺逐渐显现出来。在 2000 年底的尼斯会议上，欧盟内部出现了历史上少有的大国与小国相冲突的现象。正如丹麦首相所说：5 个大国（德国、法国、英国、意大利和西班牙）

与其他 10 个国家之间的界限十分明显。在此前的比亚里茨会议上，“五大国”曾经威胁其他小国说，如果它们不同意重新分配权力，这些大国就可能在欧盟体制之外结成更紧密的联系，如在防务领域。法国总理若斯潘在会上尖锐地提醒 10 个小国说，正是因为欧盟，它们在世界舞台上的影响才变得大得多。言外之意，小国与大国争夺欧盟的主导权是没有道理的。

尼斯会议上不仅大国与小国在权力分配上出现了冲突，而且大国之间也出现了冲突。德、法两国围绕部长理事会的表决票分配问题发生了严重的分歧。德国拥有 8200 万人口，是欧洲人口最多的国家，它要求按照人口比率分配表决票，而以大国自居的法国主张维持现行框架，即英、德、法、意均拥有 10 票。比、荷、卢等中小国家的利益关系也牵扯到德、法两国在国家利益方面毫不掩饰的对立中，多次磋商后的结果是，英、德、法、意各分得 29 票，并设立了新标准——表决时“如果表示赞成的国家人口总和不到整个欧盟人口的 62% 决议不能通过”。

如果说欧盟内部主导权的争夺源于几个大国经济规模相近的话，那么美洲地区国家对未来美洲自由贸易区主导权的争夺则更具有普遍意义。和其他国家相比，美国的经济规模优势是独一无二的。但以南美盟主自居的巴西却把美洲自由贸易区看成是“为了美国企业而提出的设想”因而对美国主导的经济一体化抱有很大的戒心并对此持强烈反对态度。围绕美洲自由贸易区的谈判，巴西的担心主要集中于以下三点：(1)美国国内农产品市场的封闭性和对农业进行的补贴；(2)滥用反倾销措施；(3)以工人的权益及环境问题为由实施保护主义政策。此外，美国主张把谈判结束期限提前，这将剥夺巴西国内产业增强自身竞争力的时间。巴西希望分阶段实现区域经济一体化，并劝说安第斯共同体等一起建立南美洲自由贸易区 在提高竞争力之后加入美洲自由贸易区。

2000年6月9日在秘鲁召开的安第斯集团首脑会议决定，到2005年建成一个地区性的共同市场和一个“安第斯民族主义集团”。同年8月在巴西召开的南美洲国家首脑会议上，各国达成共识，要在美洲自由贸易区谈判问题上团结一致，并提出将南方共同市场及安第斯共同体在2002年之前并为为一体，成立只有南美洲国家参加的自由贸易区。为了抗衡美国的主导权地位，巴西还利用南方共同市场与欧盟之间的自由贸易协定谈判为砝码，力争在美洲自由贸易区谈判之前正式启动与欧盟自由贸易区的谈判。当然，巴西（及其他南美洲国家）的最终目的并不是反对美洲自由贸易区，而是避免美国一家说了算的局面。

同样，在东亚区域经济合作的进程中也存在对未来区域主导权的争夺。日本希望能够拥有像美国在美洲自由贸易区的领导地位；中国作为一个潜在的经济大国也不甘心沦为区域内的二流国家；东盟希望通过已有的东盟自由贸易区与中日平分秋色，甚至计划通过不同的“10+1”机制，围绕东盟组建未来的东亚自由贸易区；韩国则更希望以中日韩自由贸易区为基础发展东亚自由贸易区，从而能在中日两个大国之间充当政治经济联系的中介角色。上述格局决定了东亚自由贸易区的建设将是一个艰难而复杂的过程。

过去10年间，与经济全球化相伴生的区域经济合作不仅改变了国际经济的格局，而且也改变了国际经济运行的方式。所有国家都将不可避免地卷入并受到它的影响。如何应对全球性区域主义浪潮是发展中国家面临的一个新问题。

#### 参考文献：

- 霍克曼、考斯泰基（1999）：《世界贸易体制的政治经济学》法律出版社。  
世界银行（2000）：《2000年世界经济发展报告》，中国财经出版社。

熊玠 (2001): 《全球一体化、美洲自由贸易区与亚太地区经济安全: 兼论二十一世纪中美日三边关系》, 第七次中华经济协作系统国际会议论文 (东京)。

Baldwin, R.E. (1995): “A Domino Theory of Regionalism”. Chapter 2, in Baldwin, *et al.* eds., *Expanding Membership in the European Union*, Cambridge University Press.

De la Balze and A. M. Felipe (2001): “Finding Allies in the Back Yard: NAFTA and the Southern Cone”. *Foreign Affairs* (Jul/Aug), pp.7~12.

Fernandez, R. and J. Portes (1998): “Returns to Regionalism: An Analysis of Nontraditional Gains from Regional Trade Agreements”. *The World Bank Economic Review*, Vol.12, No.2, pp.197~220.

Lim, C.B. (2001): “Regionalism: A Singaporean Perspective”. *Asia-Pacific Review*, Vol.8, No.2, pp.10~17.

Perroni, C. and J. Whalley (2000): “The New Regionalism: Trade Liberalization or Insurance?” *Canadian Journal of Economics*, Vol.33, No.1, pp.1~24.

Preusse, H.G. (2001): “Mercosur—Another Failed Move Toward Regional Integration?” *World Economy*, No.7, pp.911~931.

Schiff, M. and L.A. Winter (1998): “Regional Integration as Diplomacy”. *The World Bank Economic Review*, Vol.12, No.2, pp.271~295.

Vamvakidis, A. (1998): “Regional Integration and Economic Growth”. *The World Bank Economic Review*, Vol.12, No.2, pp.251~270.

Venables, A.J. (1999): “Regional Integration Agreements: A Force for Convergence or Divergence?” Policy Research Working Paper, No.2260, World Bank.

WTO (2001): *Regionalism in the WTO*, <http://www.wto.org>.

(作者系中国社会科学院世界经济与政治研究所副所长、研究员、教授、博士)

# 经济全球化和国家职能

## —— 如何应对经济全球化

雷 达

【内容提要】现阶段的经济全球化在很大程度上表现为全球经济的市场化，这在一定程度上反映了经济全球化的本性，即市场经济的自发扩张性。市场力量伴随着市场范围的扩大而增大，迅猛膨胀的市场力量不断冲击着传统的国家职能。面对这一趋势，与市场相对立而存在的国家职能应如何变化，这已经成为各国在应对经济全球化时无法回避的一个问题。市场不是万能的，市场力量的作用也不是尽善尽美的。无论是在一国内部还是在国际间，这都是成立的。因此，主流经济学家所推崇的以弱化国家职能为全球化应对之策的观点，既存在逻辑缺陷，也很难得到事实的雄辩证明。

### 一、国家职能的退化——传统的观点

经济全球化大潮见证了市场经济的全球扩张，市场力量支配着经济、社会生活越来越多的方面，而作为经济全球化的核心之一，资本全球化更意味着资本具有了前所未有的流动性。面对日益强大的全球市场，国家的力量似乎日益渺小，国家的职能似乎