

自由贸易协定的政治经济学研究述评

张玉环 李巍

内容提要 世界贸易组织主导的全球贸易谈判徘徊不前导致各国纷纷寻求自由贸易协定,这也使得学术界对自由贸易协定的关注有增无减。关于自由贸易协定究竟是全球贸易体系的“垫脚石”还是“绊脚石”的争论并没有确切的答案。区域权力结构在一定程度上会影响自由贸易区的建立,不过,无论区域内是否存在霸权国,制度的理性设计却是一个运行良好的自由贸易区不可缺少的必要条件,而观念认同在推动自由贸易协定的达成上发挥的作用却不易衡量。国家在追求自由贸易协定时主要是出于经济、政治和安全利益的考虑,而当国家“黑箱”被打开的时候,国家的政治制度及国内利益集团则会影响政策制定过程,以及政策的最终结果。

关键词 国际政治经济学 自由贸易协定 经济地区主义 体系结构 国家主义 社会联盟

自20世纪80年代以来,世界各国的经济相互依赖日益加深,地区经济一体化进程的加速掀起了新一轮经济地区主义浪潮,相邻两国或者多国乃至跨地区国家间纷纷缔结自由贸易协定(Free Trade Agreements, FTA)。截至2013年,各国在世界贸易组织(WTO)备案并且已经开始生效的自由贸易协定已多达221个,^①自由

* 张玉环:中国人民大学国际关系学院硕士研究生。(邮编:100872);李巍:中国人民大学国际关系学院副教授。(邮编:100872)

** 本文是教育部哲学社会科学重大课题攻关项目“亚太地区形势演变及中国亚太战略研究”(项目编号:12JZD049)的成果之一,感谢《国际政治研究》匿名评审人提出的修改意见。

① 参见世界贸易组织网站:<http://rtais.wto.org/?lang=1>,2013-12-28。

贸易协定的数量不断增加、规模不断扩大,全球已经形成了复杂的自由贸易协定网络。2008年金融危机爆发之后,世界贸易组织多哈回合谈判进一步受阻,各主要经济体转而对区域自由贸易寄予厚望,以期通过双边或区域层次的贸易自由化来应对新的挑战。目前,美国在亚太地区积极推进“跨太平洋伙伴关系协议”(Trans-Pacific Partnership Agreement, TPP),欧盟则同美国正在进行“跨大西洋贸易与投资伙伴关系”(Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP)的谈判,这两个分别跨越太平洋和大西洋的自由贸易区的建立势必会对全球经贸关系产生重要影响。此外,作为世界第二大经济体的中国也加快了同其他国家和地区签订自由贸易协定的步伐,包括积极推动东亚地区的区域全面经济伙伴关系(Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP)和中日韩自贸区谈判。日本一改往日的消极态度,积极推行“经济合作伙伴关系协定”(Economic Partnership Agreement, EPA)战略。世界主要经济体都在积极推动区域自由贸易,这必将影响全球贸易格局。

蓬勃发展的自由贸易协定也引发了研究界的高度关注,学者们从各自的研究视角深入探讨了自由贸易协定的演变发展、理论路径和实践。本文对有关自由贸易协定的主要研究成果进行梳理,进而对一些与自由贸易协定相关的重要问题进行分析。

一、围绕自由贸易协定的争议

传统的地区一体化理论根据经济一体化程度的高低,将区域经济一体化分为五个层次,即自由贸易区、关税同盟、共同市场、经济联盟和完全经济一体化。^① 自由贸易协定是区域经济一体化进程中较为初级的阶段,简单来说,自由贸易协定即两国或多国之间彼此取消绝大多数货物贸易和服务贸易的关税和进口配额等贸易壁垒。^② 自由贸易协定本质上并不是提高关税对抗区域外国家,而是利用原产地规则来确定哪些产品适用于关税减免政策。

关税及贸易总协定和世界贸易组织成立的本意是促进全球层次的自由贸易,

^① Bela Balassa, *The Theory of Economic Integration*, London: Allen and Unwin, 1961, p. 1.

^② 根据《1947年关税总协定》第24条的叙述,自由贸易区是区域贸易安排(Regional Trade Arrangement, RTA)的一部分,区域贸易安排主要包括自由贸易区和关税同盟两种形式,它们都旨在消除成员国之间的关税壁垒,不同的是,关税同盟在一体化程度上高于自由贸易区,其成员国对外实行统一关税,而自由贸易协定成员国执行独立的对外关税政策,并没有实行统一的对外关税。另外,还需要区分特惠贸易安排(Preferential Trade Arrangements, PTA)与自由贸易协定,哥伦比亚大学教授阿尔温德·帕纳格里亚(Arvind Panagariya)认为,特惠贸易安排是两国或多国之间签订的对全部或部分商品实行减税政策的协定,包括自由贸易区、关税同盟和共同市场等一体化形式,由此看来,特惠贸易安排的范围更广泛,自由贸易协定包含在特惠贸易安排中。

消除一切关税和非关税壁垒的全球贸易自由化是能使所有成员国福利最大化的最优选择,但这一目的很难实现。因此,关税及贸易总协定和世界贸易组织允许一种次优选择的存在,即国家间可以建立自由贸易区和关税同盟,并逐步实现地区经济一体化。国家之间的自由贸易安排由来已久,并非第二次世界大战后出现的新事物。^① 自由贸易协定浪潮兴起于19世纪后期的欧洲地区,时至今日,自由贸易协定已经成为国家重要的对外贸易工具。20世纪90年代,自由贸易协定能够得到迅速发展在很大程度上是由于关税及贸易总协定主导下的乌拉圭回合谈判陷入僵局,全球贸易自由化进展缓慢使得各国纷纷寻求双边或区域内自由贸易谈判。

自由贸易协定的发展引发了学界关于地区主义与全球主义的理论争鸣,事实上,这也是关于贸易自由化的路径之争,争论的焦点在于地区主义是否也是一种实现全球贸易自由化的途径。

哥伦比亚大学经济学教授贾格迪什·巴格沃蒂(Jagdish Bhagwati)首先提出了地区主义和全球主义关系的核心问题,即地区主义究竟是全球主义的“绊脚石”还是“垫脚石”?地区一体化对全球贸易自由化究竟起促进作用还是阻碍作用?^② 作为一个坚定的自由贸易论者,巴格沃蒂认为,“目前特惠贸易协定的签订犹如脱缰野马一般一发不可收拾,并且形成了纵横交错的交易网,就像一只‘盛满意大利面条的碗’一样混乱难以理清。现在,特惠贸易协定给世界贸易体系和广泛的多边贸易自由化及其非歧视性原则带来了相当大的破坏”。^③

根据这种反对观点,自由贸易协定阻碍全球多边贸易自由化进程的表现主要集中在以下两个方面。

第一,自由贸易协定确立了成员国之间的优惠贸易政策,加强了内部成员国之间的联系,这在一定程度上是对非成员国采取歧视性待遇,因此会阻碍全球多边贸易自由化进程。巴格沃蒂认为,自由贸易协定并不像它宣称的那般“自由”,当它们对成员国取消关税时,也增加了对非成员国贸易的阻碍,使非成员国在贸易区市场上相对于成员国来说处于不利地位,这就相当于针对非成员国采取了保护主义

① 普林斯顿大学教授海伦·米尔纳(Helen V. Milner)、宾夕法尼亚大学教授爱德华·曼斯菲尔德(Edward D. Mansfield)等学者都探讨过地区主义的发展历程,海伦·米尔纳和爱德华·曼斯菲尔德回顾了过去两个世纪的地区主义演进历程。参见Helen V. Milner and Edward D. Mansfield, "The New Wave of Regionalism," *International Organization*, Vol. 53, No. 3, 1999, pp. 589-627; Arvind Panagariya, "The Regionalism Debate: An Overview," *The World Economy*, Vol. 22, Issue 4, 1999, pp. 455-476; 肖容容:《地区主义:理论的历史演进》,北京广播学院出版社2003年版。

② Jagdish Bhagwati, *The World Trading System at Risk*, Princeton: Princeton University Press, 1991.

③ [美]贾格迪什·巴格沃蒂:《今日自由贸易》,海闻译,北京:中国人民大学出版社2004年版,第115页。

措施。^① 哥伦比亚大学教授阿尔温德·帕纳格里亚也认为,自由贸易协定的迅速发展将会严重阻碍全球多边主义,甚至可能造成全球多边自由贸易化进程破产。^②

第二,自由贸易协定降低了国家追求全球主义的意愿,造成注意力转移。普林斯顿大学教授保罗·克鲁格曼(Paul Krugman)认为,自由贸易协定阻碍了全球多边贸易自由化的进程,因为成员国能从自由贸易协定中获得利益,这降低了它们继续追求贸易自由化的意愿,从而导致全球多边贸易破产。^③

除此之外,复旦大学国际问题研究院贺平还总结了自由贸易协定阻碍全球主义进程的其他表现,例如,国内政治在地区主义和多边主义的权衡上更倾向于前者,以及美欧等强势集团在签订特惠贸易安排时,容易换取谈判对象在劳动标准、知识产权、人权等“非传统议题”上的让步,而全球主义谈判难以推进这些议题,因此降低了大国推动全球主义的动力。^④

不过,也有学者认为,自由贸易协定的签订并没有阻碍成员国与非成员国之间的自由贸易,相反还可能因此促进更多的区域外国家积极谋求加入自由贸易协定,扩大自由贸易协定的覆盖网络,或者促使成员国降低对非成员国的关税,从而有利于促进全球自由贸易的形成。

日内瓦国际与发展问题研究所教授理查德·鲍德温(Richard E. Baldwin)认为,自由贸易协定形成后将给成员国带来诸多利益,从而可以促使非成员国积极谋求加入自由贸易协定,或者使非成员国之间形成新的自由贸易协定。被世界经济排除在外的担忧会使自由贸易协定不断扩展,这种由“多米诺效应”产生的现象一旦流行起来,地区主义不断扩散的进程将使全球自由贸易得以实现。^⑤ 有学者提出当成员国加入自由贸易协定后,不仅会提高资源的有效配置率,还会降低对外关税。^⑥ 关税的降低有利于促进全球自由贸易的发展。还有学者认为,自由贸易协定将给全球多边自由贸易体制带来福利,签署自由贸易协定的国家在自主决定对外部其他国家的关税时,成员国会降低关税,这样有利于增加自由贸易协定成员国

① [美]贾格迪什·巴格沃蒂:《今日自由贸易》,第108页。巴格沃蒂一直对自由贸易协定持强烈的反对态度,还可参见 Jagdish Bhagwati, *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, Oxford University Press, 2008; Jagdish Bhagwati and Arvind Panagariya, “Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friends or Foes?” in Jagdish Bhagwati and Arvind Panagariya, eds., *The Economics of Preferential Trade Agreement*, Washington, D. C.: AEI Press, 1996, pp. 1-78。

② Arvind Panagariya, “The Regionalism Debate: An Overview,” pp. 455-476。

③ Paul Krugman, “Regionalism Versus Multilateralism: Analytical Notes,” in Jaime de Melo and Arvind Panagariya, eds., *New Dimensions in Regional Integration*, pp. 58-79。

④ 贺平:《贸易政治学研究》,第464—465页。

⑤ Richard E. Baldwin, “A Domino Theory of Regionalism,” *NBER Working Paper*, No. 4465, September 1993。

⑥ John Kennan and Raymond Riezman, “Optimal Tariff Equilibria with Customs Unions,” *The Canadian Journal of Economics*, Vol. 23, No. 1, 1990, pp. 70-83。

之间,以及与非成员国之间的贸易往来;自由贸易协定还能减少特殊利益集团对国家制定对外贸易政策过程中的作用,在全球多边主义层面上,有利于促进多边贸易自由化进程。^①

在地区主义究竟是全球主义的“绊脚石”还是“垫脚石”问题上,研究者看法不一。笔者认为,在多哈回合多边贸易谈判陷入僵局、各种贸易协定层出不穷的情况下,地区主义已经成为无法回避的事实,自由贸易协定的发展势必会使有关地区主义和全球主义的讨论持续下去。

除了上述争论之外,关于自由贸易协定的既有研究文献更多的是围绕如何解释特定的自由贸易协定来展开。根据笔者梳理,既有的关于自由贸易协定的文献主要分为国际体系、国家主义和社会联盟三种研究视角。

二、自由贸易协定的国际体系分析视角

在当前关于自由贸易协定的研究中,经济学者大多主要通过实证分析来研究自由贸易协定的福利效应,而政治学者大多集中于研究某个自由贸易协定的缔结动机及影响或者某个国家的自由贸易协定战略。既有的关于自由贸易协定的研究主要从国际体系、国家和国内社会三个层次来展开。

(一) 权力结构与自由贸易协定

自由贸易协定浪潮的出现及其对全球经济体系的影响有赖于所处的国际政治经济环境,^②许多研究都注意到国际体系权力结构的变化会对全球经济体系的形成和发展产生影响,美国经济史学家查尔斯·金德尔伯格(Charles P. Kindleberger)、斯坦福大学教授斯蒂芬·克拉斯纳(Stephen D. Krasner)、普林斯顿大学教授罗伯特·吉尔平(Robert Gilpin)等霸权稳定论者,根据国际经济体系中的权力分配格局,认为一个自由开放的世界经济体系的维持需要一个强大的霸权国为之提供公共产品,这个国家能够利用本国的资源和影响去建立和管理以自由贸易、货币稳定和资本流动自由为基础的国际经济。^③那么,自由贸易协定浪潮的出现究竟

^① Emanuel Ornelas, "Endogenous Free Trade Agreements and the Multilateral Trading System," *Journal of International Economics*, Volume 67, Issue 2, 2005, pp. 471-497.

^② Helen V. Milner and Edward D. Mansfield, "The New Wave of Regionalism," pp. 589-627.

^③ 关于“霸权稳定论”,参见[美]罗伯特·吉尔平:《全球政治经济学:解读国际经济秩序》,杨宇光等译,上海世纪出版集团2006年版,第86页;Robert Gilpin, *The Political Economy of International Relations*, New Jersey: Princeton University Press, 1987, pp. 72-80, 86-92; Steven Krasner, "State Power and the Structure of International Trade," *World Politics*, Vol. 28, No. 2, 1976, pp. 317-347; Charles P. Kindleberger, "Dominance and Leadership in the International Economy: Exploitation, Public Goods, and Free Rides," *International Studies Quarterly*, Vol. 25, No. 2, 1981, pp. 242-254.

与霸权国能力的变化有何关系,这成为不少学者研究的兴趣点,这方面的研究主要包括两方面。

第一,从全球经济体系角度来看,学者们存在争议的地方主要是霸权国的衰落与自由贸易协定浪潮的出现之间是否有必然的因果联系。20世纪90年代初,北卡来罗纳大学政治学教授蒂莫西·麦基沃恩(Timothy Mckeown)提出,霸权国对经济地区主义的扩散并无影响。^①也有学者认为,霸权国实力的衰退会为自由贸易协定的扩散提供有利条件,全球自由贸易体系作为一个公共产品本来应该由霸权国提供,而当霸权国无力提供这一公共产品时,其他国家会寻求双边或区域贸易协定来维持本国的经济发展。理查德·鲍德温、贾格迪什·巴格沃蒂和阿尔温德·帕纳格里亚等学者认为,美国在关税及贸易总协定/世界贸易组织中的领导力下降,无法履行维持全球多边主义贸易体系的承诺,这导致20世纪90年代经济地区主义的蓬勃发展。^②随着20世纪70年代之后霸权国美国的衰落,全球自由贸易体系越来越难以维持下去,乌拉圭回合和多哈回合的谈判之艰难说明了这一问题。在全球谈判举步维艰的情况下,国家之间的双边自由贸易协定或区域自由贸易协定的谈判逐渐成为国家的重要对外贸易政策之一,许多国家相继提出了本国的自由贸易协定战略,这似乎说明了霸权国的衰落可能导致自由贸易协定的发展,但是并没有学者说明这其中存在的机制究竟是什么。

爱德华·曼斯菲尔德通过创建模型分析数据检验了霸权衰落与自由贸易协定之间的关系。他认为,霸权国的衰落和经济衰退导致的全球经济闭合,这会使各国企业利润减少,出口竞争型企业为了拓展海外市场、寻求更多的商业机遇而要求政府加入自由贸易协定,进口竞争型企业则想加入一个与自身不存在竞争关系的自由贸易协定,这样也有利于自身经济的恢复和发展。^③

然而,全球经济体系中霸权国的衰落与自由贸易协定浪潮之间的关系并没有得到充分验证,因为第二次世界大战后,即使美国也已积极向世界经济体系提供了充分的公共产品,西欧国家、苏东国家和发展中国家都又形成各自的区域贸易组织,霸权的衰落似乎不能解释其兴盛时期为什么自由贸易安排逐渐兴起并不断发展。

^① Timothy Mckeown, "A Liberal Trading Order? The Long-run Pattern of Imports to the Advanced Capitalist Sates," *International Studies Quarterly*, Vol. 35, No. 2, 1991, pp. 151-171.

^② Richard E. Baldwin, "Adapting the GATT to a More Regionalized World: A Political Economy Perspective," in Kym Anderson and Richard Blackhurst, eds., *Regional Integration and the Global Trading System*, London: Harvester Wheatsheaf, 1993; Jagdish Bhagwati and Arvind Panagariya, "Preferential Trading Areas and Multilateralism-Strangers, Friends, or Foes?" in Jagdish Bhagwati and Arvind Panagariya, eds., *The Economics of Preferential Trade Agreements*.

^③ Edward D. Mansfield, "The Proliferation of Preferential Trading Arrangements," *Journal of Conflict Resolution*, 1998, Vol. 42, No. 5, pp. 523-543.

第二,从自由贸易协定形成和发展的过程来看,有一个主导国存在的权力结构将对区域自由贸易协定产生一定影响。按照霸权稳定论的逻辑,自由开放的国际经济体系需要一个强有力的霸权国来维持,那么,在区域公共产品的提供上,霸权国同样起到举足轻重的作用,处于绝对优势地位的区内霸权国能够为区域其他国家提供充分有效的公共产品。基于对北美自由贸易区(NAFTA)的经验研究,本文作者之一李巍在2009年发表的《区域霸权与地区公共产品:对北美地区主义的一种解释》一文中提出“区域霸权”的解释。李巍认为,国际权力结构的变化以及全球行为能力的下降,使美国开始通过地区主义的道路来实现全球战略;而在区域内拥有绝对优势的美国有能力和意愿为区域提供公共产品,这也使得处于霸权模式之下的北美地区在十多年的自由贸易区和一体化建设中取得重大成就。^① 相比以北美自由贸易区、欧盟为代表的较为成功的区域一体化,东亚经济地区主义始终难以快速发展。北美自由贸易区有美国作为主导国,欧洲则有德国和法国这两个稳定的领导者,整个东亚地区至今没有建立起彻底取消贸易壁垒的自由贸易区,很大一部分原因是由于东亚地区的大国长期处于争夺领导权的状态之中。东盟、日本、中国和美国都在争夺东亚地区经济合作机制的领导权,处于动态变化过程之中的东亚权力结构将会导致大国之间的竞争进一步加剧。^②

杜克大学政治学教授约瑟夫·格里科(Joseph M. Grieco)也提到,根据霸权稳定论的逻辑,地区主义应该在拥有区域霸权的地区发展得更为充分,而没有区域霸权的地区,地区主义的发展步伐应该缓慢且成效较少。由此也可以看出,相比北美自由贸易区、欧盟,为什么东亚地区的东盟自由贸易区(AFTA)、东亚经济论坛(EAEC)、亚太经合组织(APEC)等并没有取得卓越的成就。但是,他认为,忽略制度设计的“霸权稳定论”对北美、西欧和东亚经济地区主义发展轨迹如此不同的解释并不充分。^③ 确实,区域体系权力结构的变迁会对区域合作和自由贸易协定的产生与发展带来一定影响,但只考虑到霸权国因素的“霸权稳定论”并没有充分的解释力来说明其中的因果机制。另外,针对发展程度各异的自由贸易区,区域霸权国的存在是不是自由贸易区得到充分发展的必要条件,存在大国竞争的地区能否像欧盟一样通过法德合作推动区域一体化建设进程向纵深发展,这些问题还有待进一步探讨。

① 李巍:《区域霸权与地区公共产品:对北美地区主义的一种解释》,载张建新主编:《国际公共产品与地区合作》,上海人民出版社2009年版,第148—168页。

② 曹云华:《论东亚一体化进程中的领导权问题》,《东南亚研究》2004年第4期,第4—10页;李巍:《东亚经济地区主义的终结:制度过剩与经济整合的困境》,《当代亚太》2011年第4期,第6—32页。

③ Joseph M. Grieco, "Systemic Sources of Variation in Regional Institutionalization in Western Europe, East Asia, and the Americas," in Edward D. Mansfield and Helen V. Milner, eds., *The Political Economy of Regionalism*, New York: Columbia University Press, 1997, pp. 164-187.

(二) 制度合作与自由贸易协定

“霸权稳定论”认为存在一个强有力的霸权国是维持自由开放的国际经济体系的必要条件。新自由制度主义认为,在经济相互依赖日益加深的时代,国际制度为国家之间的合作提供了保障。罗伯特·基欧汉提出了国际关系中影响深远的国际制度理论,认为国际制度能够减少集体行动的困境,促进国家间合作。^①

作为约束力较为强大的国际贸易制度,关税及贸易总协定和世界贸易组织在保障开放的全球贸易体系上作用巨大,但是斯坦福大学经济学教授凯尔·巴格韦尔(Kyle Bagwell)和威斯康星大学经济学教授罗伯特·斯泰格尔(Robert W. Staiger)却认为,无法准确得知诸如关税及贸易总协定这种全球多边机制其承诺的有效性。^② 复旦大学樊勇明也认为,当前的全球性国际机制越来越难以满足各国的需要,比如世界贸易组织不平等的决策程序会损害到发展中国家的利益,因此规模较小、成员较少的自由贸易协定提供了一个比全球机制更为有效的工具,国家必须履行承诺维持自由开放的贸易体系,自由贸易协定成员国可以通过合作设计一套安排、机制或制度以实现共同的利益和需求,并为之分摊成本,最大限度地维持区域内自由贸易体系。如北美自由贸易区,即便美国是主导国,但是也必须尊重加拿大和墨西哥的核心利益。美国、加拿大和墨西哥都要为区域自由贸易付出成本,同时还需注重协调成员国之间的经济发展水平差异。由于受到地域和成员国规模限制,北美自由贸易区的成本和收益可以清晰地反映出来,成员国可以共享公共产品。^③

当然,国际制度能否实现这些功能还要看制度本身的有效性,千差万别的制度设计带来的有效性也各不相同。自由贸易协定作为一种区域制度安排,其功能的发挥也受到制度设计的影响。许多学者探讨了自由贸易协定的具体制度设计和不同的制度效果。成员国的规模是制度设计中需要考虑的一个重要指标。奥尔森指出由于存在“集体行动的困境”,试图提供公共物品的大集团很难实现合作的目标,而小集体可能具有特殊的利益,愿意提供这类物品,合作也更容易展开。^④ 海伦·米尔纳和爱德华·曼斯菲尔德指出地区贸易协定中成员国的数目会影响到地区一体化的程度,一般来说,特惠贸易安排的成员国越多,其一体化程度往往越低。集体行动困境的存在致使形成规模较小的特惠贸易安排更为容易。规模较大的特

① [美]罗伯特·基欧汉:《霸权之后:世界政治经济中的合作与纷争》,苏长和等译,上海世纪出版集团2006年版,第90—106页。

② Kyle Bagwell and Robert W. Staiger, "Multilateral Tariff Cooperation during the Formation of Regional Free Trade Areas," *International Economic Review*, Vol. 38, No. 2, 1997, pp. 291-319.

③ 樊勇明:《区域性国际公共产品:解析区域合作的另一个理论视点》,《世界经济与政治》2008年第1期,第7—13页。

④ [美]罗伯特·吉尔平:《霸权之后:世界政治经济中的合作与纷争》,第77页。

惠贸易安排最好是在建立之初由数目较少的,且拥有共同经济偏好的几个主导国家参加。然后,再逐步吸收更多的成员国加入特惠贸易安排,这也正是欧洲共同体所采取的策略,事实证明欧洲共同体及后来的欧盟在一体化进程中取得了显著成就。^①

另外,哈佛大学迈尔斯·卡勒提出了制度设计的“合法性”,他认为合法的制度具有以下特征:高密度的明确、正式和有约束力的规则;支配这些规则产生、诠释和应用的第二级规则;交由中立第三方的争端解决方式。具有这些特征的国际制度极为明显地集中在北美和西欧,典型的例子便是欧洲共同体(后来的欧盟)及北美自由贸易区。他指出东亚地区制度密度低、制度合法性较差使得东盟自由贸易区不能进一步促进东亚一体化向纵深发展。^② 澳大利亚国际政治经济学学者约翰·雷文修(John Ravenhill)和迈尔斯·卡勒持同一观点,他指出,相比北美自由贸易区,东盟自由贸易区的缺陷之一是缺少正式制度。在谈判之初,东盟自由贸易区就缺乏明确、具体的条款,在解决非关税壁垒和原产地规则上也缺乏明确的相关规定。这就需要新的制度来解释规则和裁决争端。^③

国际制度可以成为维护稳定和开放的全球经济秩序的政治基石,学界对于具有何种特征和形式的国际制度能够更有效地维持国家间的合作已经进行了充分的探讨。自由贸易协定作为一种区域合作的制度形式,其制度的理性设计问题也日益引人注目。目前来说,各个双边、区域乃至跨地区自由贸易区的建立都要经过成员国反复讨价还价,设计何种制度形式、具体的制度安排并没有一个统一的标准,最终要取决于各成员国基于具体政治、经济乃至战略利益上的相互博弈。

(三) 观念认同与自由贸易协定

自由贸易协定的形成更多是基于成员国对权力和利益的理性计算,因此,大多数国际体系视角的研究都是从国际权力分配和国际制度特征这两个角度来分析,这也是分析一国对外经济政策的基本模式。不过也有学者对这种以理性为基础的解释模式提出了批评,斯坦福大学朱迪斯·戈德斯坦(Judith Goldstein)在研究国家的对外政策时,认为虽然国家利益是对外经济政策的基础,但是这些利益并不能自动地转化为政治决策,政治行为体的基本观念才是决定利益如何被转化为政策

① Helen V. Milner and Edward D. Mansfield, "The New Wave of Regionalism," pp. 589-627.

② [美]迈尔斯·卡勒:《合法性有地区限制吗?》,载王正毅、迈尔斯·卡勒、[日]高木诚一郎主编:《亚洲区域合作的政治经济分析:制度建设、安全合作与经济增长》,上海人民出版社2007年版,第110—123页。

③ John Ravenhill, "Economic Cooperation in Southeast Asia: Changing Incentives," *Asian Survey*, Vol. 25, No. 9, 1995, pp. 850-866.

的重要因素。^① 建构主义学者更进一步认为观念是比单纯物质因素更加重要的因素。近年来,在地区主义的研究中,建构主义提出了自己的看法,彼得·卡赞斯坦(Peter Katzenstein)等学者利用建构主义取得了颇丰的研究成果。^② 在区域贸易领域,具体到自由贸易协定,也有一些学者认为,20世纪90年代以后自由贸易协定的蓬勃发展,观念和认同的变化发挥了重要的作用。

根据戈德斯坦的分析,国内政治行为体对国际经济政策的基本观念决定了利益如何被转化为政策。^③ 加州大学教授维诺德·K.阿加沃尔(Vinod K. Aggarwal)等学者认为,国际环境的变化促使国家领导人重新考虑现有战略的有效性,对外部环境观念的转换促使政策制定者更加关注自由贸易协定战略,以下三个因素发挥了重要作用:防御动机、将自由贸易协定战略与本国国内改革联系起来、对自由贸易协定有了新的认知。^④ 目前,自由贸易协定的扩展有一定程度的竞争性,国家担心不加入自由贸易协定则会在国际贸易体系中处于竞争劣势地位,因此积极谋求加入自由贸易协定,一些国家领导人也试图利用自由贸易协定作为一种防范国内贸易保护主义的机制,同时更好地推动国内经济改革,另外,一些国家逐渐认识到自由贸易协定与多边贸易战略并不矛盾,加入自由贸易协定还可以增强自身在国际市场上的竞争力。因此,国内政治行为体对自由贸易协定观念的转变促使更多国家将自由贸易协定战略作为本国对外贸易的重要政策之一。

另外,建构主义范式认为,集体认同对于国家行为体是否采取经济合作的行动,以及以何种方式进行合作、合作的程度等起着决定性的作用。^⑤ 集体认同感的增强在区域一体化进程上发挥着积极作用,这对于解释区域内自由贸易协定的建立具有重要意义。王正毅、俞新天认为,东亚地区开始形成地区认同感,这种基于共同利益基础之上的集体认同感大大促进了东亚地区的合作进程。尤其是1997年亚洲金融危机之后,东亚各国联合起来应对经济全球化负面作用的意愿日益强烈,地区认同得以加强,东亚地区国家间自由贸易协定的纷纷缔结便是地区认同感

① Judith Goldstein, *Ideas, Interests, and American Trade Policy*, Ithaca: Cornell University Press, 1993; Judith Goldstein and Robert O. Keohane, *Ideas and Foreign Policy: Beliefs, Institutions, and Political Change*, Cornell University Press, 1993.

② Peter Katzenstein, ed., *The Culture of National Security*, New York: Columbia University Press, 1996; Amitav Acharya, *Constructing a Security Community in Southeast Asia: ASEAN and the Problems of Regional Order*, London and New York: Routledge, 2000; Anthony Pagden, *The Idea of Europe: From Antiquity to the European Union*, Cambridge University Press, 2002.

③ Judith Goldstein, *Ideas, Interests, and American Trade Policy*.

④ Vinod K. Aggarwal and Seungjoo Lee, eds., *Trade Policy in the Asia-Pacific: The Role of Ideas, Interests, and Domestic Institutions*, Springer, 2011, p. 19.

⑤ 张云燕:《从功能主义到建构主义:国际区域经济合作研究的三种理论范式》,《世界经济与政治》2005年第4期,第36—41页;李明明:《欧盟文化政策与“文化欧洲”的建构》,载张建新主编:《国际公共产品与地区合作》,上海人民出版社2009年版,第115—130页;Thomas Christiansen, Knud Erik Jorgensen, and Antje Winer, “The Social Construction of Europe,” *Journal of European Public Policy*, 1999, Vol. 6, Issue 4, pp. 528-544.

增强的具体表现,反过来,自由贸易协定的建立又会使地区认同进一步升华。不过,到目前为止东亚地区的集体认同并不够,在培育集体认同感时,要认识到随着经济往来的加强,经济相互依赖程度的加深,利益相关是地区认同的基础,而对于共同利益的认识才是促进认同的关键。^①

总的来说,观念的转变和集体认同感的增强确实有助于推动双边或区域自由贸易协定的蓬勃发展,从而进一步推动区域经济一体化进程向纵深发展。从观念认同的角度分析自由贸易协定确实对传统研究范式做了适当的补充。不过,观念认同的解释仍有一定缺陷,社会观念很难作为一个独立的变量解释自由贸易协定的发展,观念转变为政策必须是在符合国家利益的前提下才成立。另外,集体认同感可以对地区主义作出具有说服力的解释,但是无法说明为何跨区域自由贸易协定可以得到如此广泛的发展。因此,观念认同究竟在多大程度上发挥作用,是否像建构主义学者认为的包括观念、文化和认同的主观因素在国家的对外政策中起到决定性作用,我们并不能忽视现实利益的推动作用。

三、自由贸易协定的国家主义分析视角

与国际体系的视角不同,国家主义视角强调从国家本身的战略考量和国家的国内制度结构来考察自由贸易协定。对于前者,有学者强调国家的经济政治和安全战略是推动一项自由贸易协定形成的关键因素,而对于后者,也有学者探讨了国家政治制度对于自由贸易协定谈判进程和结果发挥的重要影响。

(一) 国家战略与自由贸易协定

在对自由贸易协定的分析研究中,许多学者提到了国家实施自由贸易协定的战略动机,主要可以从服务于国家的经济利益及政治和安全利益两方面来看。

一方面,获得实质性经济利益是国家签订自由贸易协定的基本动力之一。按照新功能主义理论的观点,国家间通过实现特惠贸易和投资自由化可以扩大市场准入,^②自由贸易协定可以在具有经济互补性的国家之间创造更多的贸易机会,降低交易成本,通过确立规则实现更深层次的区域一体化。世界银行认为贸易集团可以带来两方面的经济收益,促进竞争和实现规模效益、促进生产要素和经济活动的地区转移。美国布兰代斯大学克里·蔡斯(Kerry A. Chase)认为,国内游说集团

^① 王正毅:《亚洲区域化:从理性主义走向社会建构主义?——从国际政治经济学的角度看》,《世界经济与政治》2003年第5期,第4—10页;俞新天:《东亚认同感的胎动:从文化的视角》,《世界经济与政治》2004年第6期,第20—25页。

^② E. Hass, *Beyond the Nation-State*, Stanford University Press, 1964.

追求自由贸易协定主要是希望扩大规模经济效应,以及通过跨境合作改善分工。^①例如,日本在经济颓势延续十多年之后一改以往反对自由贸易协定的传统,转而驶入“双边”和“多边”并重的“双轨车道”,积极推行本国的经济合作伙伴关系协定战略,先后与新加坡、墨西哥、马来西亚等国家签订了经济合作伙伴关系协定,日本政府和产业界都一再强调,推行同其他国家签订自由贸易协定/经济合作伙伴关系协定,有助于提高日本经济的活力和国际竞争力。^②另外,日本也加入了“跨太平洋伙伴关系协议”谈判,试图借其充分发挥它在工业制成品方面的优势,并扩大出口、带动经济增长,最终增强其在国际市场上的竞争力。韩国也积极抓住有利于本国企业开拓外部市场、开展经济交往的机会,分别同美国和欧盟签订了《美韩自由贸易协定》和《韩国—欧盟自由贸易协定》,以促进本国外向型经济的进一步发展。^③所以,丰厚的商业和经济利益驱动着各个国家积极加入自由贸易协定。

另一方面,自由贸易协定作为一种经济外交工具可以为实现本国的政治、外交及安全利益服务。纳粹德国在第二次世界大战前就利用贸易关系实现对东南欧国家的渗透和控制,从而增强了本国的权势地位。^④自由贸易协定作为国家之间的谈判同样可以成为国家的经济外交工具,实现一些非经济利益。国家可以通过和实力强大的国家缔结自由贸易协定巩固本国的外部安全,避免外交孤立,在国际事务上有更大的发言权。^⑤

综观一些国家的自由贸易协定战略,可以发现,大国通常选择与相比自己经济实力较弱的国家签订自由贸易协定,或是舍近求远选择一些并不能给自身带来多少经济利益的国家作为自由贸易协定伙伴国。促使大国做出这种选择的动因多是本国全球战略布局的需要,通过合理规划其全球战略布局,提高在该地区的影响力或控制力,以维护自身在该地区的政治和安全利益。^⑥例如,美国的自由贸易协定

① 关于自由贸易协定的经济利益分析较多,参见 Jagdish Bhagwati and Arvind Panagariya, eds., *The Economics of Preferential Trade Agreements*; World Bank, *Trade Blocs*, Oxford University Press, 2000, pp. 29-62; Kerry A. Chase, *Trading Blocs: States, Firms, and Regions in the World Economy*, Ann Arbor: The University of Michigan Press, 2005。

② 李俊久:《日本 FTA 战略论析》,《当代亚太》2009 年第 2 期,第 110—128 页。

③ 刘中伟、沈家文:《跨太平洋伙伴关系协议(TPP):研究前沿与架构》,《当代亚太》2012 年第 1 期,第 36—59 页。

④ A. O. Hirschman, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, University of California Press, 1980。

⑤ 关于国家缔结自由贸易协定的战略目的,来自墨西哥的布鲁金斯学会东亚政策研究中心高级研究员玛利亚·索利斯(Mireya Solís)和来自日本的南加州大学国际关系学者坚田小织(Saori N. Katada)合作编辑的《跨区域贸易协定:理解东亚渗透性地区主义》(*Cross Regional Trade Agreements: Understand Permeated Regionalism in East Asia*)一书中提出了一套分析一国对外签订自由贸易协定的理论框架,主要从经济、安全和外交、影响力三方面分析东亚国家签订跨区域自由贸易协定的动机。另外还可参见 Helen V. Milner and Edward D. Mansfield, “The New Wave of Regionalism,” pp. 589-627; Vinod K. Aggarwal and Seungjoo Lee, eds., *Trade Policy in the Asia-Pacific: The Role of Ideas, Interests, and Domestic Institutions*, pp. 1-28。

⑥ 孙玉红:《跨区域双边自由贸易协定的政治经济动机分析》,《世界经济与政治》2008 年第 7 期,第 72—78 页。

战略受到了很多学者的关注,有学者研究了美国和许多非比邻国家缔结自由贸易协定的战略动机。美国首先在中东地区寻求“最佳伙伴国”,1985年,美国和以色列签订自由贸易协定,这也是美国签订的第一个自由贸易协定。美国想要维持其在中东地区的威慑地位,以色列能够给予其充分的政治和军事支持。另外,美国和约旦签订的自由贸易协定是因为约旦在促进阿以和谈上起到了积极的斡旋和调解作用,因此美国想利用美约自由贸易协定使约旦继续保持这一角色。对美国来说,美以和美约的自由贸易协定都是政治利益远远超出经济利益,这些都服务于美国的全球政治和安全战略。^①

关于中国的自由贸易协定战略,复旦大学美国研究中心宋国友认为,中国缔结自由贸易协定不仅仅出于经济利益的考虑,更多的则是政治因素在发挥作用。例如,中国与东盟国家签订自由贸易协定是想争取邻国的支持,与澳大利亚签订自由贸易协定则是想强化与澳大利亚的战略关系。在目前美国不断推进在东亚太平洋地区的贸易战略,即美国试图利用跨太平洋伙伴关系协议压制崛起中的中国并阻碍东亚一体化进程的状况下,中国正在推进中韩和日韩自由贸易协定谈判,试图建立自身的自由贸易协定网络,想利用与周边国家签订的自由贸易协定制衡美国并对抗跨太平洋伙伴关系协议。^②

除此之外,研究者还提到了国家通过自由贸易协定获得的其他政治利益,包括以下两个方面:从自由贸易协定的谈判中积累经验,并且从中掌握制定规则的主导权,提高自身的国际地位,确立在经济合作中的领导地位。

第一,国家可以从自由贸易协定谈判中获得和不同国家讨价还价的经验。高丽大学教授朴成勋和延世大学教授具民教分析道,在加速自由贸易协定进程后,韩国首选了几个国家,诸如土耳其、泰国、新西兰、以色列和智利。但最终决定选择智利,因为智利与韩国工业结构互补,对韩国的农业威胁水平较低,而且智利已经有较为丰富的自由贸易协定谈判经验,韩国能从中学习很多,这样也为以后与美国的谈判积累经验。^③ 国家通过自由贸易协定谈判积累经验也有利于最大限度地维护本国的经济利益。

第二,国家可以通过参加自由贸易协定谈判,占据规则制定的主导权,建立新世纪自由贸易协定的新标准,并推崇其国家价值观念。南开大学经济学院教授盛斌认为,美国需要一个崭新而全面的自由贸易协定来巩固和扩展其在东亚的经济

^① Howard Rosen, "Free Trade Agreements as Foreign Policy Tools: The US-Israel and the US-Jordan FTAs," in Jeffrey Schott, ed., *Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities*, Washington, D. C. : Institute for International Economics, 2004, pp. 51-77.

^② Guoyou Song and Wen Jin Yuan, "China's Free Trade Agreement Strategies," *The Washington Quarterly*, Vol. 35, Issue 4, 2012, pp. 107-119.

^③ Sung-Hoon Park and Min Gyo Koo, "Forming a Cross Regional Partnership: The South Korea Chile FTA and Its Implication," *Pacific Affairs*, Vol. 80, No. 2, 2007, pp. 259-278.

地位和影响,因此利用“跨太平洋伙伴关系协议”谈判实现本国新的贸易议程,在与贸易伙伴谈判的过程中,美国更加关注强化贸易规则体系以捍卫自身的贸易权利,最终掌握自由贸易协定的议题和规则制定权。上海社会科学院蔡鸿鹏也认为,美国格外重视“跨太平洋伙伴关系协议”的五项横向议题中,涉及一项规则一致,因为美国认为在其主导下的全球贸易规则已经不适应新世纪经贸活动的要求,美国为了继续主导地区和全球贸易格局,主张规则一致,要求各国把加入“跨太平洋伙伴关系协议”过程看作是同美国规则看齐的机会,确保“跨太平洋伙伴关系协议”地区商业运行规则同美国保持一致。^①

当然,有些国家之间签订的自由贸易协定还具有政治和经济双重战略意义,例如,美国和韩国之间签订的《美韩自由贸易协定》不仅可以助推两国经济的发展,还可以加强美韩两国的政治军事联系。在经济上,《美韩自由贸易协定》有利于美国同其他大国争夺韩国市场,改变不平衡的美韩贸易关系,而韩国也可利用此机会将本国建设成东北亚地区商务与物流中心。在政治安全上,美国通过《美韩自由贸易协定》加强了美韩政治和军事同盟,使得韩国作为美国在东亚事务上发挥主导作用支柱性国家的地位更加巩固。^②

总的来说,自由贸易协定为国家带来的政治安全 and 经济福利等多种利益驱使着各国积极加入自由贸易协定,各国出于本国的政治经济战略目标积极参与双边、区域乃至跨区域自由贸易协定,或者主动出击建立以本国为中心的自由贸易协定网络,以强化本国在区域乃至国际市场上的竞争力,增强本国在区域合作中的政治影响力,最大限度地维护国家的政治经济利益。

(二) 国家制度与自由贸易协定

以国家为中心的研究视角还认为国家对外经济政策的制定与执行与国家制度密切相关。20世纪90年代以来,学者们注意到,国家在决定是否加入自由贸易协定上受到了国内政治制度的强烈影响。

爱德华·曼斯菲尔德和海伦·米尔纳提出,国内政治制度因素会对一国是否加入自由贸易协定产生影响,他们认为国内政治制度有可能成为试图加入自由贸易协定的政策决定者应对国内保护主义势力的有效工具,并以法国拿破仑三世为例说明了这一观点,拿破仑三世急于与英国签订自由贸易协定,但是法国议会和各种利益集团都持保护主义观点,尽管议会拥有制定对外贸易政策的权力,但是1852年的新宪法允许总统签署国际条约,且不受任何人的阻碍。这样拿破仑就绕

^① 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透视:“泛太平洋战略经济伙伴关系协议”的发展》,《南开学报(哲学社会科学版)》2010年第4期,第70—79页;蔡鸿鹏:《TPP横向议题与下一代贸易规则及其对中国的影响》,《世界经济研究》2013年第7期,第41—51页。

^② 崔伟荣:《体系、社会和国家:理解〈美韩自由贸易协定〉》,《当代亚太》2010年第2期,第73—90页。

过了法国议会的阻拦,与英国签订了自由贸易协定,总统通过宪法制度规定在与议会的博弈中取得了胜利。^①

国家制度影响一国是否加入自由贸易协定的另外两个重要因素是政权性质和否决点(veto points)的数目,爱德华·曼斯菲尔德、海伦·米尔纳等认为,国家的民主程度会影响一国是否加入自由贸易协定,民主程度越高,国家越容易加入;同时,随着否决点数量的增加,国家加入自由贸易协定的可能性逐渐降低。国家政权性质主要分为民主国家和非民主国家,在民主国家中,领导人受到选举政治的影响,要顾及特殊利益集团和投票人的偏好,但不希望被利益集团所绑架,这时自由贸易协定成为领导人应对国内政治压力的有效装置。通过加入自由贸易协定,领导人可以提供程度较低的贸易保护政策,同时向投票人表明他们不会受制于利益集团,投票人考虑到自由贸易协定对国家的约束性较强,则会比较相信领导人的承诺,从而加大了领导人连任的可能性。而在非民主国家,领导人为维持贸易保护主义利益集团的政治支持,并不倾向于加入自由贸易协定。因此,当国家民主程度越高时,自由贸易协定可以成为领导人应对国内贸易保护势力和投票人压力的有效工具,国家加入自由贸易协定的可能性越大。^② 不仅如此,三位学者的其他研究还表明,民主国家之间比民主国家与专制国家之间更有可能实现经济合作,建立或加入自由贸易协定。^③

关于否决点,爱德华·曼斯菲尔德和海伦·米尔纳认为行为体之间的权力分配以及行为体的偏好决定了否决点的数目,否决点在批准自由贸易协定过程中起到了重要作用。对于领导人来说,否决点越多、其利益偏好差异性越大,在批准自由贸易协定时领导人需要付出的成本也就越多,领导人为说服对自由贸易协定不满意的行为体,不得不修改自由贸易协定条款或者通过其他方式收买否决行为体,这必然导致高昂的交易成本。面对这种情况,领导人很有可能选择不加入自由贸易协定。因此,否决行为体越多,批准自由贸易协定需要付出的成本就越高,领导人就越倾向于不加入自由贸易协定。^④

另外,民主国家的政治制度决定了领导人的权力不仅受制于国内存在的否决行为体,还要受到行政部门内部各机构之间博弈的制约,这在一定程度上也会对一

① Helen V. Milner and Edward D. Mansfield, "The New Wave of Regionalism," pp. 589-627.

② Edward D. Mansfield, Helen V. Milner, and Jon C. Pevehouse, "Democracy, Veto Players and the Depth of Regional Integration," *The World Economy*, Vol. 31, No. 1, 2008, pp. 67-96; Edward D. Mansfield and Helen V. Milner, "Regime Type, Veto Points, and Preferential Trading Arrangements," *Stanford Journal of International Law*, 46, 2010, pp. 219-242.

③ Edward D. Mansfield, Helen V. Milner, and B. Peter Rosendorff, "Why Democracies Cooperate More: Electoral Control and International Trade Agreements," *International Organization*, Vol. 56, No. 3, 2002, pp. 477-513.

④ Edward D. Mansfield and Helen V. Milner, "Regime Type, Veto Points, and Preferential Trading Arrangements," pp. 219-242.

国的自由贸易协定政策产生影响,这种官僚竞争模式在日本的自由贸易协定政策上体现得淋漓尽致。加州大学日本问题学者埃利斯·克劳斯(Ellis S. Krauss)和直井慧(Megumi Naoi)、吉林大学世界经济学教授李俊久在分析日本的自由贸易协定政策时都指出,多元官僚制的困境成为日本推行自由贸易协定战略的一大难点。日本的官僚部门在推动日本的自由贸易协定战略上发挥了举足轻重的作用,但是日本自由贸易协定的发展始终伴随着官僚部门之间的博弈和斗争。在不同的自由贸易协定谈判中,不同部门会根据自身的利益得失做出相应的应对举措。日本通产省是最主要的推动力量,作为对外贸易和工业部门,通产省当仁不让地承担起推动自由贸易协定战略的重任,却遭到了外务省的质疑和农林水产省的反对。代表产业部门利益的通产省倾向于推进本国企业在海外市场的利益,而代表农业部门利益的农林水产省偏好于保护性的农业贸易政策,外务省则试图维持自身在决定对外政策上的权力地位,每一个机构都有自身的特定利益,这些机构之间的相互博弈和竞争在一定阶段也许可以起到沟通信息、协调利益的作用,但是在推动自由贸易协定战略上无疑会延误日本同他国开展自由贸易协定谈判的进程。^①这种多元官僚政治制度充分发挥了行政部门内部人员的主动性,使得机构之间为了部门的优先利益而进行相互竞争,在制定自由贸易协定政策时便有了重重矛盾和纷争,这其中的权力角逐往往能在一定程度上决定一个国家的自由贸易协定战略。

国内政治制度的特征直接影响了一国对外经济政策的制定和执行过程,政权性质、府会关系以及官僚政治都会使国家在推行对外经济政策包括自由贸易协定战略时谨慎行之,一国衡量是否推进自由贸易协定战略、加强国际经济合作时,国内政治制度的推动或阻碍作用往往成为政策决策者考虑的重要因素之一。

四、社会联盟与自由贸易协定

以社会为中心的分析方法强调社会中私人行为体对国家政策的影响,关注国内社会行为体如何通过对政府公职人员进行游说和拉拢选票等方式对国家的政策施加影响。社会中心论否定国家的自主性,认为国家只是一个各方力量进行博弈的平台,政策结果最终来源于社会行为体之间的利益和观念之争。但是由于社会行为体力量单薄,必须通过组成利益集团或者寻求政党支持的方式形成强有力的组织,以将其政策偏好传递到国家层面。^②

这一部分将集中在国家签订自由贸易协定的社会联盟层面,主要聚焦在利益

^① Ellis S. Krauss and Megumi Naoi, "The Domestic Political Economy of China's Preferential Trade Agreements," in Vinod K. Aggarwal and Seungjoo Lee, eds., *Trade Policy in the Asia-Pacific: The Role of Ideas, Interests, and Domestic Institutions*, Springer, 2010, pp. 49-69; 李俊久:《日本 FTA 战略论析》,第 110—128 页。

^② 李巍:《制度变迁与美国国际经济政策》,上海人民出版社 2010 年版,第 37 页。

集团的作用上。利益集团往往有共同的利益目标,通过向国会、政府机构施压的方式扩大自身影响并实现利益诉求。^①利益集团在政治生活中扮有重要角色,在对外贸易政策上,利益集团根据自身利益对贸易政策有着不同的诉求,往往进口竞争产业的利益集团倾向于贸易保护政策,而依赖出口利益的利益集团则倾向于自由贸易政策。

20世纪90年代以来,有学者分析了利益集团对一国自由贸易协定政策的影响,利益集团出于自身利益诉求积极游说政府加入或不加入某个自由贸易协定,而政府也会考虑利益集团的政治捐献及全民总体福利来做出最终的选择。有学者在理论上解释了利益集团的游说动机,以及政府的抉择模式。克里·蔡斯认为,国内利益集团展开游说活动以期国家加入某个自由贸易协定主要由以下两个因素驱使:追求规模经济效益;改善区域内的生产分工。具有陡峭成本曲线的行业会积极要求加入自由贸易协定,因为市场规模越大,边际成本越低,由此产生较大的规模经济效益。另外,一些行业如果加入自由贸易协定后可以在国家之间重新配置资源和要素,以此改善区域内的产业分工。由于加入自由贸易协定能够给某些特定行业带来丰厚的利益回报,代表这些行业利益的游说集团便会积极游说政府要求加入自由贸易协定。^②

普林斯顿大学教授吉恩·格罗斯曼(Gene M. Grossman)和哈佛大学的埃尔赫南·赫尔普曼(Elhanan Helpman)认为,促使政府达成某项贸易政策的原因有两种路径解释:第一是政党在争取竞选成功的时候会提出自己的贸易政策,不同的利益集团会选择能够为他们带来最大利益的政党,并为其竞选成功提供足够的资源;第二是现任政府为了连任而寻求政治支持,由此会尽量选择既符合利益集团又符合普通选民利益的贸易政策。他们进一步提出了“保护待售模型”(protection for sale)来分析自由贸易协定形成的原因。该模型聚焦于现任政府和利益集团的互动,现任政府关注普通选民福利和利益集团需求,而利益集团只关注自身特殊利益。利益集团含蓄地向政府提出捐献计划以使政府的对外贸易政策符合自身的利益,而政府出于对连任的考虑会积极考虑利益集团的需求。因此,政府往往会选择能够使利益集团的政治捐献和全民福利的加权之和最大化的贸易政策。^③

鲍德温也从利益集团的角度分析了一国调整国际贸易政策加入或重新建立自由贸易协定的原因,他认为政府是否在是否加入或重新建立自由贸易协定上的立场主要取决于两股压力的影响,分别是国内利益集团的诉求,以及贸易伙伴国加入自由

① [美]戴维·杜鲁门:《政治过程:政治利益与公共舆论》,陈尧译,天津人民出版社2005年版,第37页。

② Kerry A. Chase, "Economic Interests and Regional Trading Arrangements: The Case of NAFTA," *International Organization*, Vol. 57, No. 1, 2003, pp. 137-174.

③ Gene M. Grossman and Elhanan Helpman, "Protection for Sale," *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 4, 1994, pp. 833-850.

贸易协定而形成的国外压力。国内支持和反对加入自由贸易协定的利益集团之间的博弈在一定程度上影响了政府的对外贸易政策,另外,如果贸易对象国加入自由贸易协定,国内相关利益集团会迅速做出反应,要求本国政府加入或同相关国家建立自由贸易协定,从而尽可能地减少出口商的损失。^①

当然,也有学者结合具体案例分析了利益诉求不同的利益集团会对一国的自由贸易协定政策结果产生何种影响,国内利益集团之间的博弈过于激烈可能会造成一国自由贸易协定战略举步维艰。有学者基于利益集团的角度,分析了利益集团是如何影响日本的跨太平洋伙伴关系协议政策的。他阐述了目前日本国内存在的两大利益集团,即代表产业界利益的经济团体联合会(简称“经团联”)和代表农业界利益的农业协同组合(简称“农协”)在“跨太平洋伙伴关系协议”政策上的对立与竞争的表现,前者作为自由贸易的受惠者,积极推动日本加入“跨太平洋伙伴关系协议”谈判,而后者则是自由贸易的受害者,对“跨太平洋伙伴关系协议”谈判持抵制态度。双方都为了自身的利益进行博弈,“经团联”虽然在信息提供、与政治家(首相等)的政策建言上占据优势地位,但“农协”可以利用族议员的支持、广泛的舆论宣传和同其他相关利益集团的联盟,积极抵制经团联谋求加入“跨太平洋伙伴关系协议”的政策。两大利益集团的对立最终造成了日本政府在“跨太平洋伙伴关系协议”政策上的停滞不前。^②另外,不同的利益集团由于有不同的偏好对具体自由贸易协定的条款要求各异。蔡斯还分析了利益集团对北美自由贸易协定中原产地规则的影响,发现收益递增效应比较明显的产业往往希望执行更为严格的原产地规则,为的是实现自由贸易区的规模经济效应,而拥有更多供应链的产业则为了实现业务外包,往往倾向于更为宽松的原产地规则。^③

从社会联盟的角度分析一国的自由贸易协定战略,打开了国家这一“黑箱”,可以从中看到各个社会行为体尤其是利益集团为维护自身的经济利益而进行的游说活动对自由贸易协定政策结果产生了哪些影响,利益集团之间的博弈或联合、利益集团与政府部门的竞争或合作,都是行为体基于自身利益基础之上做出的战略选择,这些诉求和偏好具体到自由贸易协定战略上便造成了纷繁复杂的政策结果。当然,社会联盟只是影响一国对外经济政策的诸多因素之一,利益集团与选民的互动也是我们需要着重关注的要点之一,只有将各个行为体的利益诉求及政治活动联合起来,才能为探讨自由贸易协定提供一个更为全面的研究路径。

① Richard E. Baldwin, "A Domino Theory of Regionalism," *NBER Working Paper*, No. 4465, September 1993.

② 王广涛:《日本 TPP 政策之困》,《国际政治科学》2012 年第 4 期,第 63—90 页。

③ Kerry A. Chase, "Protecting Free Trade The Political Economy of Rules of Origin," *International Organization*, Vol. 62, No. 3, 2008, pp. 507-530.

结 论

本文分别从国际体系、国家和国内社会三个层次,对当前关于自由贸易协定的政治经济学研究文献进行了梳理。国际政治经济学的分析方法提供了一个更宽广的视野,从中可以看到自由贸易协定背后的政治力量;国际体系角度揭示出霸权国或者主导国在推动自由贸易协定上的重要作用。自由贸易协定作为一种制度形式能够促进国家间合作,而具体的制度设计又需要根据国家的具体利益偏好而定;基于共同利益基础之上的观念和认同作为一种软性力量,可以在自由贸易协定的扩展中发挥作用。国家拥有自己的利益和偏好,并非只是对国际体系的被动反应体,国家可以将自由贸易协定作为维护本国的安全利益、经济外交的工具和实施全球战略的“装置”,而国内政治制度又在一定程度上影响到自由贸易协定的政策结果及其战略效用的发挥。除此之外,社会联盟作为一支重要的政治力量也会影响到国家自由贸易协定政策的制定与实施。在了解了国家不断推动自由贸易协定战略的动机和目的之后,仍然有一些问题值得深入探讨,例如,自由贸易协定对多边主义的影响能否有更充分的实证研究,国家间具体的讨价还价、相互博弈在达成自由贸易协定的过程中发挥了什么作用,新一轮的自由贸易协定浪潮尤其是大国之间的合作会给世界贸易格局乃至全球经济带来什么影响,等等,研究这些问题无疑具有非常重要的现实意义。