



Working Paper No. 201608

April 8, 2016

宋泓 : songhong@cass.org.cn

中国加入 TPP：需要多长时间？*

内容提要：假定中国应该加入跨太平洋伙伴关系协定（TPP），并且申请加入，那么，整个加入谈判的过程会持续多长时间呢？本文从加入一个贸易自由化协定的过程、条件以及地缘政治等方面的因素着手考察，得出的结论是：需要 10 多年时间。这个结论具有重要的现实意义，促使人们重新思考加入与不加入 TPP 以及亚洲地区的经济一体化主导权问题。

关键词：TPP; 贸易自由化协定；加入程序谈判过程

* 宋泓，经济学博士，中国社会科学院世界经济与政治研究所研究员。本文发表于《国际经济评论》2016 年第 2 期。作者感谢匿名评审者的建议，感谢参加 2015 年 11 月 30 日《国际经济评论》编辑部与中国社科院世界经济与政治研究所国际贸易研究室合办的“TPP 热议下的中国定位”研讨会的与会者们的建设性批评和讨论。当然，文责自负。



中国加入 TPP：需要多长时间？

在市场开放的过程中，比如加入世界贸易组织（WTO）或者某个区域协定（如 TPP），人们的争论大多会集中在要不要加入上。主张要加入的人，似乎认为：如果决定加入，明天就可以成为这些协定的缔约方；同样地，主张不要加入的人，似乎也认为：一旦决定加入，那么，加入后的不利影响就会马上到来。

实际上，从参加一个协定的过程来看，一个国家即便是决定参加，也需要经过相当长一段时间才能真正成为缔约方，比如创始国要参与和经历协议形成的谈判过程，而申请者要经过加入谈判的过程。

以 TPP 谈判为例。即便是一开始就作为创始国成员参与谈判，从 2010 年 3 月的第一轮谈判开始算起，到 2015 年 10 月 5 日谈判结束，谈判的时间就已经超过了 5 年半；如果从美国正式加入的 2008 年 9 月算起，那么，花费的时间更长，为 7 年多。以中国加入关贸总协定（GATT）或者 WTO 为例。1986 年 7 月，中国正式提出恢复关贸总协定缔约国地位的申请，1987 年 3 月正式建立工作组，最终在 2001 年 11 月正式加入 WTO，前后经过了长达 15 年左右的时间！¹

就加入 TPP 而言，中国面临同样的问题。暂且不论是不是应该加入 TPP，或者何时应该加入 TPP 等关键性的基本问题，本文拟研究的核心议题是：假定中国

¹ 按照提出申请的时间算起，经历了 186 个月，15 年半时间；按照正式建立准入谈判工作组的时间算起，经历了 177 个月，14 年 8 个月时间。为了统一起见，本文对于准入时间的计算一律从正式工作组的建立时起。



现在决定要加入 TPP，那么，要经过多长时间才可以加入呢？

简单的分析框架

加入一个协定的谈判过程所花费的时间，受到两方面因素的影响。其一，技术层面的因素——准入的原则和程序。一个对其他潜在缔约方开放的协定，都会有一个明确的准入程序和原则。比如，有些要求多数现有缔约方投票赞成²，有些则要求所有缔约方都同意。在这些不同的准入原则下，准入的程序也会很不相同。其二，内容方面的因素——协定所要求的条件及其与申请者现实状况之间的差距。加入一个协定，本质上就意味着接受该协定规定的义务并享有相应的权利。如果一个国家的现实状况和现有协议规定的义务要求相差比较大，那么，该国要达到协定所要求的水平则要作出很大的承诺，履行这些承诺以及谈判加入该协定也就要花费更多的时间。反之，如果差距较小，则容易达到，并且花费的时间要少一些。

这样，尽管影响一个国家加入一个贸易协定的谈判时间的因素很多，但概括起来看，可以有以下几个方面。

第一，贸易协定本身。自乌拉圭回合谈判以来，特惠贸易安排蓬勃发展，WTO 成员都以各种不同的形式加入到了至少一个双边或者区域贸易协定之中。不同的贸易协定所要求的贸易自由化程度是很不相同的。有些要求高一些，有些则低一些。不管怎么样，有一点是贸易界比较认同的，即：美国参加和主导的双边以及区域贸易协定中自由化程度都比较高。因此，一个贸易协定的自由化程度越

² 所谓多数包括简单多数、2/3 多数和 3/4 多数。



高，申请者加入的过程就会越长，参加美国主导的贸易协定尤其如此。

除此之外，还要考虑贸易协定是否是多边的。多边贸易协定与双边或区域贸易协定最重要的区别在于以下两点。1) 多边贸易谈判的关税和非关税减让是部分的、逐渐进行的。比如，在现有实际约束关税的水平上削减 50%。即便是削减之后，一个成员的关税还是存在的。而在双边或者区域贸易协定中，绝大部分产品的关税都要削减为零。这是 WTO 对建立区域贸易协定的基本要求（GATT 第 XXIV 条），即取消“绝大部分产品”（substantial all）的关税。这样，参加双边和区域协定的国家作出的减让就会很大。2) 约束机制上的差别。经过二战后 60 多年的发展和完善，多边贸易体制已经建立起了比较完善的争端解决机制，能够保证成员承诺的有效执行，并且有专门的机构和组织来维护和运行。而在双边或者区域贸易协定中，虽然也都有争端解决机制章节，并建立了相应的机制，但是从争端解决过程中所要建立的争端机构的人员构成来讲，争议双方都会涉及其中，至少在程序上很难保证当事方回避原则的实施，从而很难保证裁决的客观公正。另外，这种争端解决机制的维护和运行也很不正规，连续性差。这样，在双边或者区域贸易协定中，国家之间的相互信任会非常重要。

第二，该国自身的特征。加入国家自身的特征最主要地体现在以下几个方面。其一，规模大小。国家规模一方面直接关联着一个国家的市场规模，另一方面也决定着一个国家的讨价还价能力。大国在贸易协定的谈判和准入过程中，通常会发挥其影响力，很少全盘接受现有的规则和义务。这样，准入条件也会严格一些，加入谈判的时间也会更长一些。其二，发展水平高低。国家发展水平会影响一个



国家作出承诺的能力以及实施既定承诺的能力，尤其是当一次作出的承诺水平很高、规模很大的时候。这样，发展中国家之间签订的贸易协定一般来讲开放水平³会较低，而发达国家之间签订的贸易协定则开放水平较高。而在两类国家同时参加的贸易协定的形成和准入中，如果要保证协定的高标准，则发展中国家，尤其是发展中大国的数量不能太多；反之，则相反。其三，地缘政治等非经济方面的因素。双边以及区域贸易协定的形成有很多非经济因素的影响。一个非常有趣的现象是，很多在多边贸易谈判中斤斤计较、寸土必争的国家，在双边或者区域谈判中却分外慷慨。比如，印度在南亚众多贸易协定中的做法和中国在与东盟谈判中的姿态等。一个具有重要地缘政治影响力的国家，加入一个贸易协定会受到特殊的关照。当然，这种特殊照顾有时候是非常有利的，可以以非常优惠的条件迅速加入；有时候却是负面的，其他国家会趁火打劫、抬高要价，从而大大延缓甚至阻止该国的加入进程。第三，组成协定的国家。协定中成员国的数量和构成等都会影响一个国家的加入谈判进程。其一，组成协定的国家的数量多少。加入一个国际协定或者组织的通行原则，要么是全体成员一致同意，要么是全体成员投票，多数成员赞成。在这样的原则下，成员国的数量越多，达成协商一致或取得多数赞成票的过程就会越艰难，从而加入的时间也就会越长。其二，成员国的构成。如前所述，不同国家的开放倾向、讨价还价的能力以及与潜在申请加入国之间的关系是不同的。这样，一个协定，如果主要由开放倾向强的国家构成，那么，申请者需要作出的承诺就会多一些，经历的准入谈判就会长一些。如果一个国家

³ 贸易壁垒削减的幅度、涵盖产品的范围以及承诺的约束程度，即实施能力等。



的潜在地缘政治竞争国都在其中，该国的加入过程也就会更曲折一些。

第四，在一个正在形成的协议中，协议的内容以及具体要求由谈判决定。各方根据自己的利益会有不同要求。比如，就贸易协定而言，发展水平低、保护水平高的国家要求协定形成的规则 and 标准低一些，维持的保护水平高一些，因此，会倾向于压低谈判中可能形成的准则水平。反之，发达国家则会尽力推高这种水平。最终的结果依赖于谈判成员的讨价还价和相互妥协的结果。

在这种情况下，如果一个谈判能力很强的发展中大国加入，那么，就会影响整个谈判形成的协议水平和质量。因此，在谈判中加入一个这样的国家，要么会搅黄整个谈判，要么会压低协议的水平和质量。这样，为了保证协定的质量和水平，将这类国家排除在外，就不失为一种明智选择。反之，如果将一个大的发达国家纳入，则既会增加该协定本身的影响力，也会抬高该协定的水平和质量。因此，一个国家加入一个正在谈判中的协议，不仅仅是一个经济议题，更是一个非常敏感且具有强烈地缘政治倾向的话题。通过观察和分析这个过程中加入国家的特征及与所在成员的关系，可以很好地观察出一个协定的特征。

总之，加入一个贸易协定的过程，就是一个国家弥补与这个协定所规定的义务和要求的谈判过程。就这种差距弥补的方式来讲，最基本的形式是：先承诺，后实施。这种做法的前提条件是：这个国家的承诺是可信的、可行的，并且是可以执行的。那么，一个国家的承诺如何才能满足这些条件呢？首先，这个国家的现有开放水平不能和协定所要求的水平差距太大。如果太大的话，客观上会要求该国进行较大的自由化承诺。而承诺越大，面临的国内反对声音会越高，出现反



复的风险越大，完成的困难也越大。其次，该国政府以及国家的可信度。一个国家的政府越强、越稳定，其承诺越可信，也能够较好地得到履行，反之则相反。同时，一个国家参与其他国际组织以及国际合作的情况，也可以观察出该国履行国际承诺的信誉。能够在其他国际协定中，负责任地履行自己承诺的国家，可信度较高。再次，一个国家的规模以及潜在影响力。一个国家的规模越大、潜在影响力越深远，那么其承诺受到的关注度也会越高，对于该国承诺的监督也会更加严格。最后，要加入的协定中的支持和约束机制。从协定谈判的角度来看，为了维护各缔约方承诺的可信度以及可执行力，不同贸易协定中也会设置两方面的机制，即：一方面为履行承诺困难的缔约方提供帮助和支持，比如技术能力援助等；另一方面，建立完善的争端解决机制和审议机制，约束、甚至强制缔约方履行自己的承诺。比如在 WTO 中，就建立了健全的争端解决机制和对不同成员的定期审议机制等。

这样，就一个国家加入一个协定的谈判而言，可以得出如下几个推论。第一，协定所确定的目标和该国的现状差别越大，那么，该国加入就越难，花费的时间也越多，反之则相反。第二，一个国家的规模越大，经济发展水平也正好处在快速扩张阶段，那么，面临的准入条件会越高，准入花费的时间也会越长。第三，如果是一个双边或者区域协定，那么一个国家加入面临的门槛也会越高，时间也会较长。特别地，如果是一个经济蓬勃发展、规模巨大的国家，要参加一个由美国主导的、标准非常高的区域贸易协定，那么准入的条件会更高，准备的过程会更长。在加入 TPP 问题上，中国正好面临这样的情形。



中国加入 TPP 谈判过程的影响因素分析

(一) TPP 及中国的差距

TPP 序言的第一条明确声明, TPP 的缔约方要建立一个“全面的区域协定”(a comprehensive regional agreement)。在很多有关 TPP 的评论中, 都赞扬该协定是一个高标准、高质量的 21 世纪协定。与现有的贸易协定相比, 从协议文本中, 至少可以归结出 TPP 在以下几个方面不同之处(参见下页表 1)。

第一, TPP 的缔约方承诺将几乎所有商品的关税都削减为零, 尽管经历的过渡期不同。其中, TPP 最初四方中的三方——新加坡、新西兰、智利将全部产品关税降为零, 文莱是 99%。其他成员的例外产品也都不超过 5%。而在 WTO 或者其他协定中, 例外产品很多, 并且大多数时候最终削减后的关税水平也并不是零。比如, 中国入世谈判时在汽车整车以及零部件上的承诺, 只是分别将约束的最惠国关税水平降低到 25% 和 10%, 并非完全取消。

表 1 TPP 与现有协定的不同之处

谈判议题	现有的承诺或者规则	TPP 的谈判
1 市场准入问题	GATT 第二十四条要求	1) 几乎所有产品;
1) 货物领域	“substantial all”产品都要自由化。在有发展中国家参加的 FTAs 中, 这种要求都没有达到。	2) 绝对达到 GATT 的要求;
——农产品	1) 农产品总是被排除在自由化外;	1) 个别敏感产品, 设置过渡期;
——制造品	2) 大量的产品, 关税加配额方式;	3) 非常少数的产品, 关税加配额;
——制造品的政府	3) 众多的农产品被列入敏感产	4) 不同国家最敏感产品免除;
		1) 自由化这些部门;
		2) 更宽松的原产地规则;
		1) 政府采购全部开放;



<p>采购</p> <p>——制造品的投资和贸易</p>	<p>品；</p> <p>1) 不少制造业部门被排除在自由化之外，比如，汽车、电子和服装等。</p> <p>2) 严格的原产地规则；</p> <p>1) 诸边协议；</p> <p>2) 非常严格的限制；</p> <p>1) 边境内规则基本不涉及；</p>	<p>2) 宽松的准入条件；</p> <p>1) 涉及边境内的规则，创造更便利的投资和贸易条件。</p>
<p>2) 服务领域</p>	<p>WTO 的服务贸易协定；</p> <p>正面清单；</p>	<p>1) 负面清单，几乎所有种类的服务提供方式自由化；</p> <p>2) 取消对外国投资者的歧视待遇，提供充分的安全和保障措施；</p> <p>3) 优先的开放领域包括：电信、金融、保险和航空快递以及其他交通服务。</p>
<p>2: 投资规则</p>	<p>《与贸易有关的投资措施协议》(TRIMs)，只是明确了不允许采取的、与贸易相关的绩效要求。</p>	<p>1) 不允许设定任何绩效要求；</p> <p>2) 准入前和准入后国民待遇；</p> <p>3) 负面清单，几乎所有的部门对外资开放；</p> <p>4) 建立投资者—国家争端解决程序。</p>
<p>3: 知识产权保护</p>	<p>《与贸易有关的知识产权协议》(TRIPs)</p>	<p>更严格的保护：保护时间更长，范围更广。</p>
<p>4: 综合性规则</p> <p>1) 规则协调；2) 竞争政策；3) 劳工保护；4) 环境保护；5) 反腐。</p>	<p>WTO 没有，其他协议创设的规则。</p>	<p>将这些边境内规制纳入，大大扩大了新协定的影响范围。</p>
<p>5: 新的国际规则：</p> <p>国有企业；</p> <p>电子商务；</p> <p>中小企业。</p>	<p>其他贸易协定没有涉及的新领域</p>	<p>1) 在新的潜在重要领域中建立新的规则；</p> <p>2) 新增加的规则是为了改善商务环境以及提倡公平竞争，比如，国有企业与私营企业之间的公平竞争的条件等。</p>

资料来源：作者根据 TPP 汇总。



第二，TPP 全面拓展和深化了 WTO 的现有规则。TPP 涉及 WTO 所包含的所有领域，并深化了所有这些领域的规则。以知识产权保护中的版权保护为例，在 WTO 的 TRIPs 规定，其基准保护期是“一件作品创造出来或者出版之后至少 50 年”；而 TPP 中规定基准保护期是“创作者的寿命 + 其去世后 70 年”。这种保护期限比美澳或者美韩自由贸易协定（FTAs）中所确定的 70 年基准保护期都要长。

另外，TPP 中还包含了 WTO 中没有涉及的很多内容，比如，在竞争政策、投资、劳工、环境保护和规则协调等领域中，都建立了新的更加严格的规则，将贸易和投资保护的范围从一个成员的“边界上”扩展到了“边界内部”。

第三，TPP 还创设了一些其他贸易和投资协定中都没有包含的新议题和新规则。这主要体现在国有企业、电子商务和中小企业上。

那么，中国现有的开放水平以及国内的商业操作与 TPP 要求有多大的差距呢？这里使用派崔、普兰莫和翟凡所进行的一个数理化评估作为基础来进行推断。他们对于美国所达成的 FTAs 以及东盟所达成的 FTAs，从 21 个方面进行了定量评估，并得出了两者的差距，如图 1 所示。

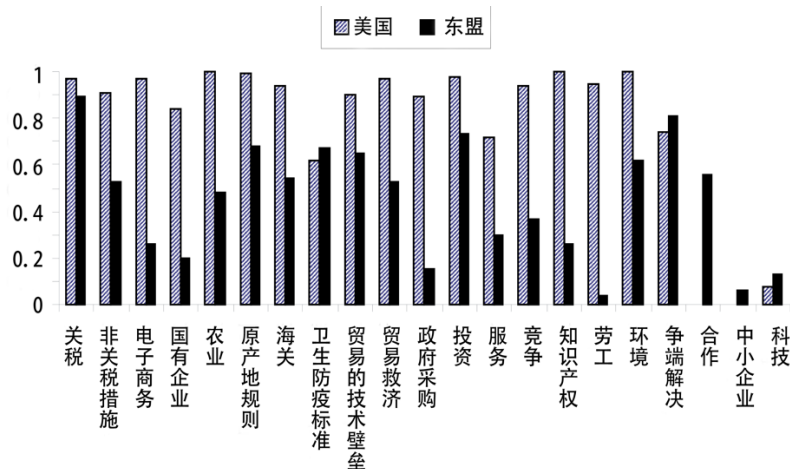


图 1 美国 FTAs 和东盟 FTAs 的差距

注释：纵轴是作者根据不同国家所作出的承诺而量化的各个议题的开放程度。同一个议题上的数值大小可以作为两个国家或地区开放程度的一个比较。其中，数值越大表明开放程度越高，反之则相反

资料来源：Petri, Plummer and Fan Zhai, "The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific integration: A Quantitative Assessment", Policy Analysis in International Economics, 98, Peterson Institute for International Economics, P199, table D3, 2012.

可以肯定的是，中国所达成贸易协定的开放水平不会比东盟国家的更高，同样可以确定的是，TPP 所达成的协定要比美国以前所达成的协定开放水平更高。因此，中国与 TPP 的差距，要大于如上所显示的东盟国家与美国的差距。

TPP 达成以后，在关于哪些国家最有可能成为第一批加入者的讨论中，东盟的印度尼西亚、泰国和菲律宾被认为是最有希望的。从上面的分析中可以得出这样两个结论：1) 至少和其他贸易协定，尤其是 WTO 协定相比，TPP 协定是高标准、高质量的；2) 中国与 TPP 的差距，比东盟与美国现在的差距要大得多。因



此，中国加入 TPP 的过程，不可能比东盟国家加入 TPP 花费的时间更短（就现有差距的弥补而言）。

（二）中国自身的特殊性

从加入 TPP 的角度来看，中国的特殊性体现在三个方面。

第一，中国是一个经济大国和贸易大国。从 2009 年起，中国就超过日本成为世界第二大经济体。2014 年，中国的 GDP 为 10.4 万亿美元，占世界 GDP 总量的 13.4%。⁴贸易上，从 2013 年开始，中国就超越美国成为世界最大的货物贸易国。2014 年中国出口总额为 2.34 万亿美元，占世界出口总额的 11.76%，进口总额为 1.96 万亿美元，占世界进口总额的 10.33%。⁵中国如果加入 TPP，将使得该区域贸易安排所代表的世界 GDP 和出口（货物和服务总出口）比例分别从 2013 年的 36.53% 和 23.63% 上升到 49% 和 33.15%。⁶显然，这是一个巨大的变化！

并且，规模巨大意味着中国市场对于其他缔约方的意义重大。实际上，在金融危机后的几年时间内，中国已经成为越来越多西方跨国公司在本土外最重要的市场，甚至是全球第一大市场。同时，中国也是 TPP 成员中 5 个国家的第一大出口市场（澳大利亚、秘鲁、新加坡、新西兰和智利），4 个国家的第二大出口市场（加拿大、马来西亚、日本和越南），2 个国家的第三大出口市场（美国和墨西哥）；也是 3 个国家的第二大进口来源国（加拿大、墨西哥和文莱），其他 9 个国家的第一大进口来源国。⁷因此，打开中国市场会成为其他缔约方的共同目标，这

⁴ 数据来源：IMF, WEO databank。

⁵ 数据来源：WTO databank。

⁶ 数据来源：World Bank Development Indicators。

⁷ 本段的数据均为 2014 年的数据，资料来源：IMF 的 DOT 数据光盘。



样，中国加入 TPP 的谈判过程就会很艰难，时间也会比较长。

第二，中国是一个发展中国家。2014 年，按照市场汇率计算，中国人均 GDP 为 7572 美元，处在世界第 80 位，是一个中上等收入国家，但同时仍然有 7000 万贫困人口需要脱贫致富。

TPP 成员间，发展水平差异很大。对于发展中缔约方，在 TPP 的第 21 章（合作和能力建设）和第 23 章（发展）中，有专门为这类缔约方提供的帮助。尤其重要的是，在市场开放承诺上，也根据不同国家的情况设置了长短不一的过渡期。然而应该看到，TPP 中对于发展中成员现有的关注并不是很有力：一方面，合作和能力建设以及发展章节中的内容比较单薄，没有太多实质性的承诺和约束；另一方面，在过渡期的设置上，发展中缔约方也并没有受到照顾，反倒是发达缔约方利用更多。以货物商品的关税削减过渡期为例，反倒是美国和日本最长过渡期明显高于其他国家的最长过渡期。

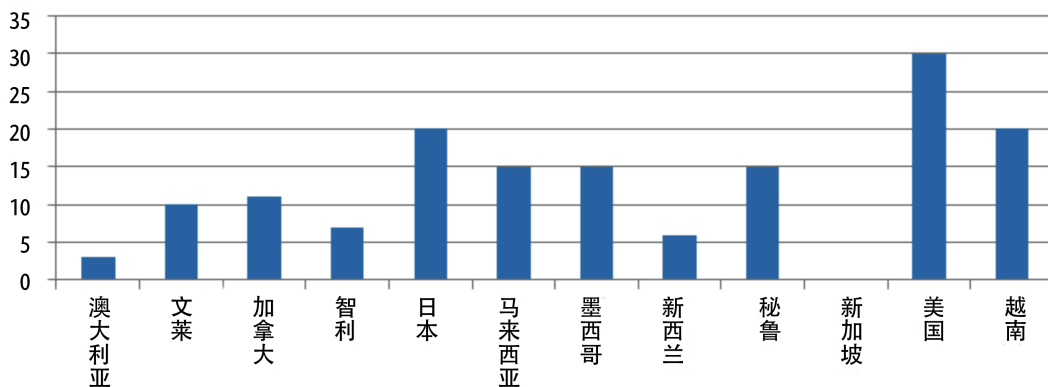


图 2 TPP 不同缔约方在货物关税削减上的最长过渡期（单位：年）

资料来源：TPP 第二章及其附录。



作为一个发展中国家，中国的市场开放不应该很快，也不应该很大，因为中国的不少产业仍然缺乏与世界跨国公司同台竞争的能力。同时，作为发展中国家，也意味着中国的市场相对比较封闭，开放的潜力很大，但是不能一蹴而就，而应该逐渐推进。不过，以 TPP 现有的框架和机制，中国以发展中国家身份加入的诉求将很难得到有效保障。这注定是一个艰难而漫长的谈判过程！

第三，中国是一个国有企业在整个经济尤其是对外经济中发挥着重要作用的国家。2014 年，全国国有企业（不包括金融类国有企业）资产总额为 102.1 万亿元，净资产为 35.6 万亿元，实现利润总额 2.5 万亿元，上缴税金 3.8 万亿元，进入世界 500 强的 94 家大陆企业中有 84 家是国有企业，占中国国内生产总值的比重大约为 40%，总税收的将近 50%。⁸

TPP 的最大特色之一，就是对于国有企业的经营活动确定了国际规则（第 17 章国有企业和特许垄断）。其中，最重要的条款有两条，即：第 17.4 款非歧视对待和商业考虑以及第 17.6 款非商业援助。前者规定所有缔约方都必须保证其国有企业和特许垄断主体基于商业考虑进行经营活动，并对其他所有缔约方的投资和企业实现非歧视待遇。后者规定所有缔约方都不得通过提供非商业援助的方式对于其他缔约方的投资和企业造成负面影响，所有缔约方都必须保证其国有企业和特许垄断主体不得使用非商业援助的方式对其他缔约方的投资和企业造成负面影响。虽然不同缔约方也提出了一些例外情形，但是这些规则的存在无疑会对国有企业的经营活动形成约束，并大大增加贸易争端的风险。

⁸ 王勇：“推进国有资本布局战略调整”，《人民日报》，2015 年 11 月 25 日。



暂且不议中国是否或者在多大程度上应该接受 TPP 中的这些有关国有企业和特许垄断主体的规则。假定中国可以接受，那么，两方面的挑战将是非常巨大的：其一，中国为加入 TPP 所进行的国有企业改革和调整过程不会很短暂；其二，中国为加入 TPP 所进行的谈判过程也不会很容易。比如，哪些企业应该包含进来，哪些不应该包含进来；哪些地方国有企业可以包括进来，哪些不应该；例外情形的确立，以及过渡期的谈判等。

另外，TPP 中的其他条款是否能够被中国全盘接受也存在很大的不确定性，这些规定至少和现有的做法是对立的。比如，有关电子商务的第 14.13 款（计算设施的区位）中，专门规定所有缔约方都不能以使用本缔约方自己的计算设施，或者将计算设施安置在本缔约方领土内作为准入条件。

总之，作为世界最大的货物贸易国、第二大经济体、最大的发展中国家及社会主义国家，中国加入 TPP 的谈判过程会比其他国家更艰难，花费的时间更长。

（三）TPP 的缔约方构成

从 TPP 12 个国家的构成来看，也有如下两个特点。

第一，亚太地区最开放的国家聚集在一起。按照加拿大智库菲莎研究所的评估，在亚太地区（APEC 成员）经济最自由的 12 个经济体中，TPP 缔约方就占了其中的 10 个，分别是：新加坡、新西兰、加拿大、智利、澳大利亚、美国、日本、秘鲁、文莱和马来西亚。⁹

第二，美国主导，并且很多盟国加入。TPP 的谈判进程由于美国 2008 年的强

⁹ Fraster Institute, "The Economic Freedom of the World", 2015 Annual Report, pp.8-10.



势介入而发生了根本性的变化：首先，成员由最初的 4 个增加到了 12 个，议题大大扩展，开放的程度也大大提高；其次，美国成为主导，美国的亚太盟国也纷纷加盟。TPP 中，至少有 6 个美国的盟国（澳大利亚、加拿大、新西兰、日本、智利和秘鲁），亚洲的文莱、新加坡、马来西亚以及美洲的墨西哥都与美国关系密切，越南最近也在努力改善与美国的关系。

因此，中国加入 TPP 的过程，实际上就会变成中国与以美国为主导的亚太最开放的市场、也主要是美国盟国之间的谈判。

（四）地缘政治方面的影响

第一，在 TPP 序言的最后一条中，TPP 缔约方高调表明：TPP 的目标之一是通过鼓励其他国家的参与，进一步促进亚太地区的区域一体化进程，并为亚太地区的自由贸易区建设打造基础。

亚洲国家的区域一体化进程，自 2001 年中国—东盟自由贸易区建成以来，一直沿着“10+1”的框架在积极向前推进。随着众多“10+1”协定的签署，以东盟为中心的区域化构架也初见雏形。加上中日韩自贸区的推进，亚洲国家内部的一体化整合如火如荼。正是在这样的背景下，美国加入了进来，通过 TPP 的谈判，完全打乱了亚洲国家的一体化构架和进程。在某种程度上，美国重新按照自己的方式主导这个进程，重塑这个构架。

第二，在以美国为主导的亚太自由贸易区构架中，中国的地位何在呢？首先，TPP 是美国所谓重返亚太战略中的重要组成部分，而这种战略的潜在目标非常清楚就是中国。其次，美国高调介入亚太并推动 TPP 进程的目的之一，至少是为了



主导未来的贸易规则制定权。正如奥巴马总统三番五次所强调的那样，美国这样做的目的就是不能让中国这样的国家主导规则制定权。最后，TPP 的构建是否有专门针对和限制中国的意图？对于这一点争议很多。本文提出两个问题供大家思考：1) 美国的两位学者提出的所谓美国大战略构想中，为什么将 TPP 针对中国呢？¹⁰他们设计的美国大战略中，将 TPP 的目标之一就定位于在尽量长的时间内排除中国上，这样美国才能获得（相对于中国）实力更快提高的结果。2) 不论是在 APEC 21 个成员中，还是在亚洲国家和地区中，中国都占有举足轻重的贸易和投资地位，并且是过去几十年中形成的亚太地区加工制造中心。那为什么这个声称为亚太贸易和投资自由化打造基础和规则的贸易谈判，却将亚太地区最重要的枢纽排除在外呢？¹¹

第三，TPP 会不会是美国与中国战略博弈中的胜负手呢？随着中国实力的快速增强，最近，在国际政治领域中有关中美霸权之争或者转换的讨论也多了起来。中美关系中也越来越多了这方面的成分，比如，美国提出重返亚太战略，而中国提出中美间要建立新型大国关系的构想等。从这个角度来看，TPP 似乎是美国对于中美未来走向放出的一着“胜负手”。通过高调主导和推动 TPP 谈判，美国重新掌控了亚太，尤其是亚洲的经济主导权和制高点。在这样的格局面前，中国不论如何应对都很被动。如果加入，那么美国一方面可以提高要价，另一方面也可以按照 TPP 方式将中国纳入到未来的国际秩序之中，一石二鸟。如果中国不加入，

¹⁰ Robert D. Blackwill and Ashley J. Tellis, *Revising U.S. Grand Strategy Toward China*, Council Special Report No.72, 2015.

¹¹ 倪月菊研究员在研讨会的评论中还指出，从美国推动 TPP 的时机上，也可以看出美国的用心——2008 年，在中日韩自贸区的谈判将要加速的时候，美国强力介入到了 TPP 谈判，拆开了中日韩之间的潜在紧密合作。



另搞一套，那么美国可以采取后续跟进措施，继续加大与中国的战略博弈。双方的关系也会进入到一个新的阶段。

这样也就更好理解了：为什么在过去几年 TPP 的谈判过程中，中国没有能够也不可能加入。在这个过程中加入，花费的时间最少，并且还可以参与到很多与中国密切相关规则的讨论和形成过程之中。即便是 2011 年 APEC 夏威夷峰会期间，中国表示出对加入 TPP 谈判的兴趣，并作出试探性的姿态，却得到了美方的冷眼相待。相反，在随后的几年中，加拿大、墨西哥和日本却顺利加入进来。这三个国家加入 TPP 的谈判的时间不过两三年！显然，中国是绝对不会这么轻易进入的！

在这样的背景下，中国加入 TPP 的谈判将要经历其他国家不会经历的艰辛！

中国加入 TPP 时间的评估

（一）加入 TPP 的一般程序

TPP 的第 30.4 款专门说明了其他经济体加入 TPP 的条件和程序。总体来看，和 WTO 的加入过程和条件非常类似：1) 提交书面申请，所有缔约方同意¹²建立工作组；2) 所有感兴趣的缔约方参加多边准入谈判；3) 不同缔约方与申请方进行双边准入谈判；4) 所有参加工作组的工作组方同意¹³在谈判所取得的条件基础上准入。因此，TPP 的准入谈判，像 WTO 一样，是基于“协商一致”（即没有成员提出反对即可）的原则。这种原则的实现体现在多边谈判（工作组谈判）和双边谈判两个方面。只有两类谈判都顺利完成，并且没有成员提出反对时，¹⁴才可以加

¹² 至少没有一个缔约方在 7 天之内书面反对。

¹³ 或者没有一个缔约方在 7 天之内书面反对。

¹⁴ 这两个谈判过程就是为了满足现有成员的要求，消除它们的反对而进行的。



入。

（二）加入过程的评估

TPP 的谈判刚刚结束，尚没有成功加入的先例。对于加入过程的评估，只能通过间接的方式进行推测。可以参考的加入过程有两个：其一，WTO 的加入过程；其二，TPP 谈判进程中的成员加入。其中，WTO 的加入过程，不论是程序还是成员的构成都和 TPP 有很多的相似之处。因此，主要以这个过程作为参照。

本小节以 1995 年以来，加入 WTO 的所有 33 个成员为例来分析加入 WTO 所花费的时间长短（参见图 3）及其影响因素。¹⁵

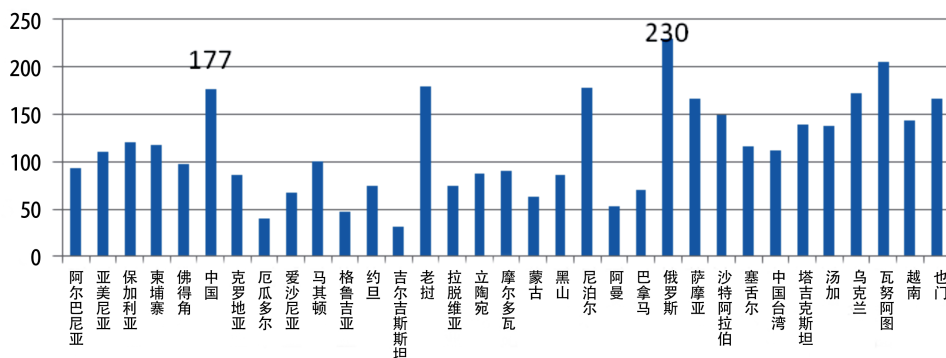


图 3 不同成员加入 WTO 所花费的时间（单位：月）

资料来源：作者根据 WTO 网站所公布的信息汇总。

本文选用贸易规模（货物进出口的价值）、经济总量（GDP）以及人口总量等作为指标简单地对于影响申请方加入 WTO 时间的因素进行了分析，结果如下。

第一，解释变量的相关矩阵显示，表示贸易规模（出口和进口）以及经济总

¹⁵ 在 2015 年 12 月 15-19 日召开的 WTO 第十届部长会议上，最新加入 WTO 的阿富汗和利比里亚没有计算在内。



量和人口的变量之间的相关度很高，进行回归分析会产生多重共线性问题。因此，只选择其中的一个变量进行简单的分析。结果显示，入世所花费的时间和一个国家的贸易量、经济规模以及人口规模都呈显著正相关关系。这和所进行的理论分析是一致的。

第二，入世所花费的时间，这 33 个经济体平均为 114.85 个月（9.57 年）；如果删除掉南太平洋的一些小岛国的话，则平均花费 109.54 个月（9.13 年）。其中，13 个人口最多的经济体，平均入世时间达到了 148.38 个月（12.37 年）！

（三）中国加入 TPP 过程需花费时间的评估

综合考虑影响中国加入 TPP 过程的三大因素以及 TPP 加入过程的要求，本文认为：即便是中国现在就决定要加入 TPP，并且得到了现有成员的应允，这个谈判的过程也需要花费 10 多年的时间！

对于这一结论，可以进一步提供两点参考性支持：其一，中国加入 WTO 的时间，从建立正式工作组到最后加入，花费了 177 个月（14.75 年）；其二，中美之间有关双边投资协定（BIT）的谈判。双方的正式谈判是从 2008 年 9 月开始的，到目前为止已经经过了 21 轮，花费了 7 年多时间，仍然没有完成。

结论和启示

本文的研究显示：即便是中国认为应该加入 TPP，且越早越好，甚或现在就决定加入，那么至少也要经过十年甚或更长的时间才有可能加入。中国没有捷径可走！



10 多年的时间，对中国意味着什么呢？首先，按照每年增长 6.5% 的中高增速，11 年之后，中国的 GDP 以及人均 GDP 都将翻一番，分别达到 21 万亿美元和人均 1.5 万美元的水平。其次，按照经济结构转型和升级的过程来看，中国也会（如果顺利的话）实现向中高级产业结构的跃升，并基本完成工业化进程。最后，从经济规模以及市场影响力¹⁶来看，中国至少会达到与美国旗鼓相当的水平，甚或会超过美国。但是，中国与发达国家，尤其是美国的人均收入差距仍然很大。2014 年美国人均收入已经达到了 5.437 万美元；即便是按照十年后中国的人均收入水平与之相比较，仍然相距甚远。

10 多年的漫长谈判过程也意味着将中国排除在 TPP 谈判进程之外，似乎正是美国的战略用意之所在。中国所具有的最好结局，并不是加入、不加入或者何时加入 TPP，而是在 TPP 之前，顺利推动和完成亚洲区域一体化进程，并形成强有力的亚洲凝聚力。TPP 的形成不仅重新定义了亚洲一体化进程，而且将中国排除在外。亚洲区域一体化进程的主导权旁落，才是中国的战略被动之处。

在这样的结果面前，尽管中国应该重新思考要不要加入、是不是有其他的选择、中国的优先领域是什么等更根本的问题，但是，“亡羊补牢，犹未为晚”。总体上，即便是 10 多年以后，中国也仍然不具备和美国直接争高低的能力。重起炉灶，和美国及其为首的盟国体系直接对立和冲突，并不是一种明智的战略选择。因此，至少从漫长的谈判过程来看，中国应该尽早申请加入 TPP，并和美国等缔约方进行加入谈判。这样做，与其说是为了满足 TPP 的要求（到那个时候中国有能力做

¹⁶ 进口的规模以及对外投资的规模。



出和履行这类承诺), 不如说是为了顺应以美国为主导的国际潮流, 不想被孤立于国际社会之外另立一套规则而已! 当然, 这样做也可以倒逼国内的改革, 推进国内的开放进程。与此同时, 中国也要充分利用不断增强的影响力, 构建以己为中心的区域网络, 形成对以美国为首的 TPP 的一种平衡。

IGI 简介: 国际问题研究系列 (Inside Global Issues) 是由中国社会科学院世界经济与政治研究所国际贸易研究室组织和发布的。该系列涉及的研究领域主要为国际经济与贸易; 主要成员包括余永定研究员、宋泓研究员、姚枝仲研究员、倪月菊研究员、田丰研究员、东艳研究员、李春顶副研究员、高凌云副研究员、马涛副研究员、张琳博士和苏庆义副研究员。

声明: 本报告为非成熟稿件, 仅供内部讨论。报告版权为中国社会科学院世界经济与政治研究所国际贸易研究室所有, 未经许可, 不得以任何形式翻版、复制、上网和刊登。本报告仅代表作者的个人观点, 并不代表所在单位的观点。

欢迎通过扫描下面的二维码订阅和关注我们的微信公众平台 (微信号: iwep_ite, 名称: IWEP 国际经济贸易研究)

