

南錐共同市場之

建構過程、模式與運作現況

劉天均

(國際關係研究中心副研究員)

南錐共同市場 (Mercado Común del Sur / Mercosur)，係由南美洲最南端 (錐區) 的四個國家——阿根廷、巴西、巴拉圭和烏拉圭於一九九一年三月下旬所簽署之「亞松森條約」而組成之經濟整合體，依該約規定將於一九九五年元旦正式宣告建構完成。

本文擬就此一區域性經濟整合體之建構過程、組織模式、在其籌組階段中之運作實況、當前所面臨之難題與解決方式，以及將來可能之發展途徑與方向等，作一初步之探討與展望。

一、對拉美經濟整合之回顧

整體言之，在一九六〇年代，拉丁美洲各國爲了應付當時劇烈的國際經貿競爭、反擊不合理的國際經貿秩序與保護主義、擴展其國內市場 (區域經貿整合是擴大內部市場之間接手段) 以配合其進口替代政策等之要求，曾積極推動區域經濟整合，如最早在一九六〇年所組成之「拉美自由貿易協會」(該「協會」於一九八〇年爲「拉美一體化協會」所取代)、一九六五年由五個中美洲小國所形成之「中美洲共同市場」、一九六九年由六個安第斯山區的國家所倡組之「安第斯公約集團」，以及在加勒比海地區的十三個國家和地區所組合而成之「加勒比共同市場」等。^①這些區域性經貿整合體系之發展過程與概

註① 關於拉美整合運動，請參楊清，「拉美一體化的發展與前景展望」，拉丁美洲研究，一九九二年第一期，第二十二—二十六頁。

況，大致可以劃分為下述三個階段：

(一)一九六〇—八〇年，是拉美地區經濟整合蓬勃發展的高潮階段。其間，「拉美自由貿易協會」成員國之間的貿易額曾大幅提升，二十年間共增長了十九倍，達到一一〇億美元；「中美洲共同市場」的區間貿易量也提高了三十九倍；而「安第斯集團」之同期貿易額則增長了四十九倍。尤自一九六五年後，各次區間之貿易往來更為活絡，而各集團之整合係數(Integration Coefficient)即各集團之區內貿易額占該集團的總貿易額之比值)遂逐年提升，如一九六五年為百分之十二點六，一九七五年為百分之十七點九，而一九七五—七九年之年均整合係數為百分之十七點三。^②

促成該期間經貿整合蓬勃發展之主因，乃在當時各國所採取之「內向發展」戰略與「進口代替」政策，恰與各國內部之客觀條件相配合，即各國此時之工業(尤以一般民生工業為主)發展正處於起飛前期、國內需求暢旺、輕工業原料豐沛、都市化腳步加快、勞動力充足，以及國際金融體系提供足夠之資金與技術援助等條件，致區內經濟快速發展，從而促使區域經濟整合日趨活絡。^③

(二)一九八一—八九年為第二階段，時拉美經濟整合運動因受經濟發展遲滯、外債壓力加重、國民消費能力下降、進口疲弱，以及區間貿易萎縮等之負面影響而欲振乏力，漸趨停滯狀態。其具體衰退現象可從相關數據顯示之，如「拉美一體化協會」成員國之間的貿易額自一九八一年之一三億美元，降至一九八七年的七十六億美元，雖在此後兩三年內略有回升，但仍未突破百億美元；「中美洲共同市場」的區間貿易量更大幅滑落，一九八七年只有三億八千萬美元，僅及一九八一年交易額的三分之一強而已；而「安第斯集團」及「加勒比共市」兩個整合體，其一九八六至八七年的區間貿易值，較諸一九八一年分別下降了百分之四十和六十。同時，上述四個經合體的整合係數亦然隨之下滑，如一九八六及八七年分別為百分之〇點四，及一四點一。

拉美次區間貿易量與整合係數不增反降的滑坡現象，一則反映此時之拉美經濟已步入「失落的年代」(the lost decade)，一則也適足說明拉美的區域經濟整合正處於低潮，雖然彼等曾為挽救此一類勢而同表嚴重關切之意，但在各國自顧不暇之餘，只有任其夕陽西下了。

(三)當時序進入九〇年代之初，拉美地區經濟因各國紛紛採納國際金融體系(以世界銀行與國際貨幣基金會為主)之建議

註② 蕭美珠，「拉丁美洲區域經濟整合的探討」，經濟前瞻，第十五號，民國七十八年七月十日，第一三七—一四三頁。

註③ 在一九六〇—八〇年間，拉美地區經濟增長勢頭強勁，以年增率百分之五的幅度向上發展，其中巴西一國在七〇年代曾連續八個年頭保持百分之十的高增長率。其間，拉美諸國為防制高度工業化的工業產品搶占其國內市場，並保護其新興之民族工業的市場占有率及脆弱之競爭力，乃加速推動次區域之經貿整合工作。見劉瑞常，「拉美重振一體化」，瞭望，一九九〇年十月八日，第四〇—四一頁。

而推動「新自由主義」經濟政策並積極調整其經濟結構與發展策略——由內向發展轉變為外向發展——以及全面實施自由化時，拉美外債壓力得到舒緩，惡性通膨情勢獲得控制，而經濟增長開始復甦，貿易復趨活絡，而區間的經濟整合又顯高潮，除了原有之經濟集團再度重整其組織體系並加強其運作功能，而新的雙邊或多邊經濟整合體也紛紛出現，其中之一便是本文之主題——南錐共同市場。

二、南錐共同市場的建構基礎與模式

南錐共同市場在組織日程上雖然建始於一九九一年初，但它的發軔期則可溯至八〇年代中期，其孕育背景與建構基礎乃是阿根廷與巴西二大國的雙邊政經關係。

主導阿巴二國雙邊政經關係發展的因素固然較為錯綜複雜，除共同文化與地理條件外，其最重要者當以二國的共同政經利益與對外關係，包括對拉美經濟一體化及其個別與共同之對美的政經關係。今試就南錐共同市場之建構基礎與建構模式分析之於下：

(一) 共市之建構基礎：阿根廷與巴西二國在八〇年代以前，曾為掌控普拉塔河(Rio de la Plata)的戰略地位，以及為爭奪巴拉納河(Rio Palana)中上游水利、航運、發電等經濟利益而使雙邊關係陷於緊張狀態，復因二國基於個別戰略利益的考量，在與美國的三角關係中時生齟齬，遂致彼此之雙邊關係益形疏離，直至八〇年代後期在國際大環境漸趨轉變，以及上述相關經濟利益獲得妥善解決後，其雙邊關係乃隨之大幅改善。^④其中與南錐共同市場建構有關之阿巴互動關係，大致可析述之於下：

(1) 一九八五年十一月下旬，阿巴二國元首在互訪後，共同簽署了一份「伊瓜蘇宣言」(Ata do Iguaçu)，主張由二國政府建立一個「聯合委員會」，就彼此科技合作與經貿一體化事宜進行可行性研究，並就制定相關政策加以探討，以供決策之參考。而次年七月雙方為了促進經濟合作與加速整合，乃完成一份「阿巴經濟整合計畫」(Argentine-Brazilian Economic Integration Program/ABEIP)，並就貿易、關稅、技術管制、科研、交通、農業、能源、金融政策……二十七個專項，簽訂了一紙議定書，從此將二國雙邊經貿關係推上了一個新台階，^⑤也為進一步建立「南錐共同市場」提供了一個參

註④ 先在一九七九年十月份，阿根廷、巴西、巴拉圭三國曾共同簽署了一紙「伊泰普—科爾普斯協定」，解決了邊界河流的水利與發電問題，使阿巴二國的利益衝突獲得部份紓解，其雙邊關係也因此逐漸取得改善，開始步向一個友善合作之新階段。

註⑤ 張寶宇，「阿、巴關係與南方共同市場」，拉丁美洲研究，一九九一年第五期，第十二—十八頁。

考的框架。

(2)由於阿巴二國政府在實施上述「經濟整合計畫」時，未能適時調整彼此之宏觀經濟政策，使之與整合計畫相配合，且因二國當時各自肩負巨額之外債而受外在經濟壓力的制約，所以直至一九八九年年底尚未完全達成其經濟整合之預期目標，^⑥於是兩國新政府乃對前述整合計畫及相關議定書之執行情形，經過一番徹底的檢討後，便於一九九〇年七月初再度召開二國高峰會議，會後共同簽署了一份所謂「布宜諾斯艾里斯宣言」(Ata de Buenos Aires)，聲明除就雙邊及整個南錫地區(包括智利、烏拉圭及巴拉圭三國在內)之經濟整合前景及合作條件等作出前瞻性的評估外，並且計畫將部份合作項目之範圍予以適度之擴大。雙方同時主張須參照各國內部經濟情勢，採取適當之調整政策，堅定遵循自由貿易原則，以便在一九九四年年底籌建一個次區域共同市場。^⑦而且於當年八月份即邀請巴拉圭與烏拉圭兩國參與此一經濟整合計畫(智利雖然同時被邀參加，但該國當時則以優先建立雙邊合作關係較佳為由，予以謝絕)。^⑧至此，南錫共同市場的建構腹案已告底定，而其雛型亦於焉形成，雖然在實行此一計畫之進程中仍將面臨諸多難以預料的變數與問題(詳後)。

(二)共同市場的建構模式：南錫共同市場在上述諸「宣言」、「計畫」、「議定書」等的合作框架及實踐經驗的指引下，終於在一九九一年三月二十六日，由阿根廷、巴西、巴拉圭和烏拉圭四國外長們在巴拉圭首都亞松森簽訂一紙「亞松森條約」(The Treaty of Asuncion)，宣告成立。^⑨該約特別規定，對阿根廷與巴西二國，條約之生效目標日為一九九四年十二月三十一日；而巴拉圭與烏拉圭二國之踐約目標日則後延一年——一九九五年十二月三十一日，以便彼等調適其加入共市之步伐。

註⑥ Chudnovsky, D., "The Future of Hemispheric Integration: The Mercosur and the Enterprise for the Americas Initiative" (Buenos Aires: CENT, 1992), pp.5~7.

註⑦ Luigi Manzetti, "The Political Economy of Mercosur," *Journal of International Studies and World Affairs*, Vol.35, No.4 (Winter 1993~1994), pp.101~141.

註⑧ *Latin American Regional Reports, Southern Cone*, June 2, 1994, p.7.

註⑨ 「亞松森條約」共分六章二十四條條文及五項附件和三份聲明；其中第一章共八條，係陳明共市之目的、原則與措施；第二章確定組織與結構；第三章規定相關項目之效期；第四章以後各章節係明定分子國加入、退出等有關規定及準則。

五個附件則分別詳細釐列有關：貿易自由化計畫、商品產地規定、爭端調解、保障條款，以及共市小組的分工單位等。

至於三項聲明文件，係分別宣示：區域整合之瞻望、玻利維亞加入共市之途徑，以及歡迎智利加強與共市之合作關係等。

該條約全文刊載於United Nations Document A / 46 / 155, April 19, 1991, Reproduced in *Internal Legal Materials*, No.30, 1991, pp.1041~1063.

在分析南錐共同市場的建構模式之前，吾人宜先就拉美地區近三十年來的經濟合作形式及整合模式，加以探討歸納之，約可將其分為三類：市場一體化模式、綜合性整合模式和機能性整合模式。^⑩

而南錐共同市場之建構模式則介於「市場一體化模式」與「綜合性整合模式」之間的另一種「改革型」或「折衷型」之建構模式。今根據該市場於一九九一年所簽訂「亞松森條約」之第一章第一條開宗明義的規定，締約國旨在運用如下之四項機制：消除貿易障礙、建立共同對外關稅、協調宏觀經濟政策，以及達成分子國間法律和諧化（與共市運作相關之法令），作為建構此一共同市場之主要工具。^⑪

由此可見，南錐共同市場之構建模式，不屬單純之「市場一體化」模式，而且具有「綜合性整合」之功能，^⑫如該共市不僅主張建立共同對外關稅，而且要求各成員國須協調彼此之宏觀經濟政策，甚至在條約之第四條中規定，成員國為反制區外之不公平競爭，可以共同協商或以個別立法方式，達成自保之目的。^⑬其次，在部份稅則方面，依條約第七條之規定，商品在產地國所受之待遇，於其他成員國應受相同之待遇，此乃顯示，共市成員國之國內稅率在某些貨品項目上有漸趨一致之規定。

由上述各項分析觀之，南錐共同市場的建構模式，同時具有自由貿易區、關稅同盟及經濟聯盟之多重性質，甚至將向著「南美洲共同體」的目標發展。此一構想已載明於「亞松森條約」第二十四條文中：為促進共同市場的健全發展，成員國將組織一個「聯合議會委員會」(Joint Parliamentary Commission of Mercosur)，使之與現存的另兩個共市機構——「共同市場理事會」(Common Market Council)和「共同市場小組」(Common Market Group)共同運作，分別發揮其

註⑩ 關於拉美地區經濟整合模式之分類及其相關分析，請參攷同明，「拉丁美洲經濟一體化模式」，拉丁美洲研究，一九九二年第二期，第四五—五一頁。

註⑪ 根據國際經濟學者專家對經濟整合之建構目標與合作方式、運作機制、整合程度以及成員國間之相互規約等要件加以分析，將區域經濟整合體（含特惠貿易協定PTA在內）分為下列各種類型：自由貿易區、關稅同盟、共同市場、經濟聯盟等，其中「共同市場」則以消除成員國間的關稅及非關稅壁壘、全面減免關稅、建立共同對外關稅為主要運作目標。見Paul Krugman, "The Move Towards Free Trade Zones," in *Policy Implications of Trade and Currency Zones* (Kansas City: Federal Reserve Bank, 1992), pp. 7-41.

註⑫ 拉美地區之「市場一體化」係以貿易合作為主要形式，即以商品的自由流通、消除非關稅障礙、區內關稅減免，但對成員國的資本財與勞務市場則不加整合；而「機能性整合」模式則除了貿易整合之外，尚在成員國之生產領域進行不同程度之合作，並對財政與資金流動等進行共同規劃，如「安第斯集團」於一九七六年所採取之二〇三號決議案，曾規定成員國須予次區域資本財以本國資本財之同等待遇；甚至進一步規定，若某一成員國一旦出現國際收支巨幅逆差時，或在進口方面若導致國內工業混亂或就業失調時，成員國可以採取限制進口之關稅保護措施。見同明，前揭文，第四五—四七頁。

註⑬ *Argentina-Brazil-Uruguay-Uruguay: Treaty Establishing a Common Market*, as cited in *International Legal Materials*, No. 30, 1991, p. 1045.

三、共同市場在過渡期之運作

概況

(一)共市貿易現況：南錐共同市場自一九九一年簽訂「亞松森條約」迄今，在此過渡階段，共市成員國之區間貿易額自一九九一年起即逐年增加。其一九九一年之區內貿易額為五十一億美元，九二年增加為七五億美元，九三年已高達八〇億美元。
 ⑭茲將其一九九一至九二年各成員國之區內進出口貿易額，圖示之於下：

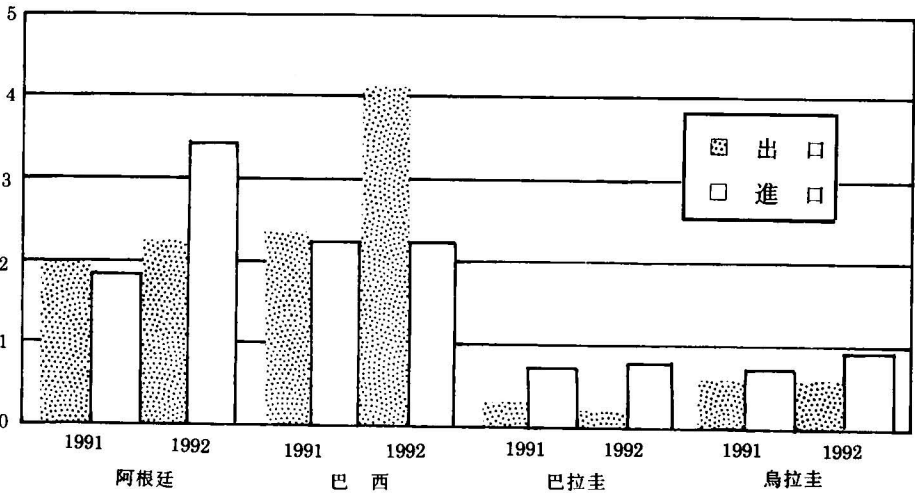
其中，巴西一國之區內貿易量更大幅增長，且享有高額之順差，如一九九一年之出口值為二三點〇九億美元，進口值二二點五五億美元，順差為五千四百萬美元；而一九九二年向共市之輸出額躍升為四一點二八億美元，輸入值僅為二二點一五億美元，順差竟高達一九點一三億美元，其一九九三年前五個

註⑭ 「共同市場理事會」為共市之最高決策機構，由四個成員國之外長及經

長聯合組成，但各國元首每年須參與一次會議，從而使之擴大成一次高峰會，「共同市場小組」為一個負責研究、考核、計畫之執行機構，其下設有十個技術性分組，成員係來自四國之財經、外交及外貿部門，各別掌理如下之事務：貿易、關稅、技術檢驗與標準設定、財經政策、內陸運輸、海運交通、工業科技、農業、能源以及宏觀政策之協調等。同註⑮，第一〇六一—一〇六二頁。

註⑮ Business Latin America, April 1993, p.5.

1991~1992年南錐共市成員國區內貿易實績(十億美元)



資料來源：Latin American Integration Association.

月的順差已升至一〇點六五億美元，^⑭因此，乃引發其他成員國之不滿而遭到抵制（詳後）。

其次，以阿根廷與巴西二國之雙邊貿易額言之，因受共市降低關稅之賜，其雙向貿易值已從一九九一年之二十一億美元增加至一九九三年的六十億美元。而今巴國已成爲阿國之最大出口市場；阿國也成爲巴西之第二消費市場（僅次於美國）。

(二) 全面減免關稅：根據「亞松森條約」附件二（貿易自由方案）第二條之規定，共市成員國推行關稅減讓，旨在建立共同對外關稅之關稅同盟，並進而完成貿易自由區之長程目標。其減免關稅的方式係以採取分段逐步漸進爲準則，即按計畫以每六個月爲一減免階段，自一九九一年六月三十日開始，逐段遞減，至一九九四年十二月三十一日爲達成零關稅之目標日（而巴拉圭與烏拉圭二國之目標日則向後推延一年），惟在實行過程中，只有百分之八五的商品可在一九九五年年底達成上述之計畫減免目標。

另據該附件第六及第七條之補充規定，各成員國仍可依照「拉美一體化」所列產品名目，開具一份排除減免範圍以外的貨單，如巴西可以任選三二四項、阿根廷三九四項、巴拉圭爲四三九項，而烏拉圭則可列舉九六〇項產品；惟此類產品之數目須依規定自一九九一年至一九九五年底，每年減少百分之二〇，所以迄今仍有百分之四〇的某類產品尚保留著減免關稅的自由空間；據稱，即令降至二〇〇一年，實際上仍會有百分之十五的此類產品之關稅將維持在百分之三五的上限。^⑮

由此觀之，南錐共同市場欲依計畫達成其零關稅的中間目標，並進而完成其建立一個自由貿易區的長程目標，尚有一段相當遙遠的道路要走。^⑯

尤有進者，在實施減讓關稅的過程中，共市成員國間爲此出現許多爭議，或爲保護其某項較落後之工業部門，或爲保護其某項弱勢產品，或欲防止某一成員國之削價競爭——甚至廉價傾銷，而由巴拉圭及烏拉圭二國提出暫緩實施全面減讓關稅的要求。例如巴拉圭進口業公會曾主張該國應享受較他國爲優之關稅，因巴國爲一內陸國家，其貨運之成本較其他三國爲高；其次，巴拉圭之「工商產業聯盟」（Federacion de la Produccion Industrial y Comercio/Fepirneo）則聲稱：巴國的工商業發展程度較差，與共市其他分子國相比，顯然處於立足點之不平等地位，若在減讓關稅方面接受等同之待遇，勢必對國

註⑭ Secretariat of Foreign Trade, Brazil, see Luigi Manzetti, *op. cit.*, Table 5, p.134.

註⑮ 貿易快訊，民國八十三年六月十五日，第二頁。

註⑯ 一九九四年五月二十三至二十四日在烏京蒙地威歐所舉行的五國（玻利維亞不久將成爲南錐共市的第五個成員國，所以，其元首亦被邀與會）高峰會上，巴西提出建立「南美洲自由貿易聯盟」（Alianza de Libre Comercio Susamericana/Alcsa）的倡議，但其他與會各國則認爲在關稅方面迄今仍有許多問題尚待解決，故決議暫行擱置，宜從長計議。

國內之工商發展形成衝擊，故應要求較優之關稅減免條件，¹⁹否則，在阿根廷與巴西二大經濟體的強勢運作下，南錐共同市場則將蛻變成爲一個弱肉強食的寡占市場，而不是一個真正自由貿易的共市。²⁰

同樣的，烏拉圭也因關稅問題而在部長級會議上，發表其不平之鳴；縱然該國之工商業發展程度遠較巴拉圭爲優，但對共市內資本財仍然維持較高之關稅，頗表不耐，認爲由巴西所提應繼續徵收百分之一八的稅率，已影響其工業生產成本，衝擊其經濟發展，將使其難與阿根廷和巴西二大國並駕齊驅，要求共市予以檢討。²¹

(二)相對利得問題：相對利得 (relative gains 或稱之爲「相對利益」) 的存在將是影響經濟整合的一個關鍵性因素，因此，利益之獲得應屬全體一致，而且應是公平合理的，故不可讓整合體內任一成員國取得較大或較多之利益，更不可使某一分子國所獲取之利益係得自其他分子國之損失；若此，則該經濟整合體必須予以適當之調整或作出重新之安排，否則，將必面臨著運作之困難或出現解體之危機。

然而就實際層面言之，在任何經濟整合體的分子國之間，率皆存在著某些構成利益矛盾之因素，尤當分子國內的經濟發展程度不一，或在某些部門間尚存在著尖銳之競爭，或其競爭性大於互補性，或當某一分子國已在區外享有某種利益或擁有某種有利之條件，但爲接受區內之某項義務而被要求放棄，卻又不能獲得相對之補償時爲然。²²

爾今，在南錐共同市場四個成員國間所存在的一個最大難題，則是身具經貿優勢的分子國在共市運作過程中取得某些「相對利益」，²³而形成此類相對利益的因素可概述於下：

(1)經濟發展程度之差異：在南錐共市的四個成員國中，巴西之經濟力與發展程度居於領先地位，²⁴因此，其他三個成員國則認爲巴西已憑藉其強勢經濟地位與高度工業化力量，影響着共市的運作，並從中攫得相當可觀之相對利益，若此一現象

註19 *Latin American Regional Reports - Southern Cone*, Nov. 18, 1993, p. 6.

註20 *Latin American Regional Reports - Southern Cone*, July 1, 1993, p. 7.

註21 根據「烏拉圭工業公會」(Camara de Industrias del Uruguay/CIU)於一九九三年十一月份所提出之報告稱：從一九九一年初開始實施關稅減讓以來，烏國的工業部門已承受外在之負面壓力，不利於產業發展。見 *Latin American Regional Reports, Southern Cone*, Nov. 18, 1993, p. 6.

註22 以巴拉圭爲例言之，巴國曾與十八個關貿總協成員交涉，取得較在南錐共市內較優之關稅條件，但爲履行「亞松森條約」第四條及第八條之要求，而必須予以放棄前述之利益，否則，將遭受其成員國之抵制。見 *Latin American Regional Reports, Southern Cone*, July 1, 1993, pp. 67, Aug. 5, 1993, p. 7.

註23 關於「相對利益」在國際政經整合或合作體系中所形成之影響及其化解之道，可參考 Duncan Snidal, "Relative Gains and the Pattern of International Cooperation," *APSR*, Vol. 85, No. 3 (Sept. 1991), pp. 101-126.

註24 巴西在一九九二年之內產值爲阿根廷的三點七倍，是烏拉圭的三七點四倍，與巴拉圭相比，則是後者的五〇點七倍；巴西的國內產值在南錐共市中所占之比重爲百分之七十五，其工業產品所占之份額爲百分之八〇，見 Luigi Manzetti, *op. cit.*, p. 122.

不能於一九九五年前在宏觀經濟政策方面獲得妥善之解決，勢將影響該集團之正常發展。

(2) 阿根廷與巴西之貿易摩擦：阿巴二國同屬南錐共市之兩大經濟巨人，但巴國在製造業方面遠較阿國為優，所以巴國的工業產品能以價廉物美的優勢，大量湧向阿國的市場，遂引發阿國政府之不滿，逕自採取一項有違「亞松森條約」基本精神的關稅與非關稅手段，對巴國的某些外銷商品如汽車、電子產品等加以配額限制，並課以百分之一點五至百分之十的「統計關稅」(statistical levy自一九九三年四月起一律改為百分之三)，此舉立即招致巴國的報復措施，以相同的配額方式限制阿國的石化工業產品如寶麗龍及PVC等之進口。²⁵甚至對巴國某類出口商品如鋼材、電器用品、紡織品、紙類等，採取激烈的「反傾銷」措施，以保護阿國自身的相關工業。同時，進而要求巴國自阿國進口相當數量之小麥、麵粉、原油及其他農產品，以削減巴國在雙邊貿易中所獲得之相對利益，因此使後者在一九九三年減少了三億五千萬美元之貿易盈餘。

雖然阿巴二國之間曾協商建立一項所謂「動態平衡」原則，規定：一方之年度最大順差不得超過其貿易總值的百分之八，若超越此一上限，則享有順差國須對逆差國之商品優惠率提高百分之十，而逆差國亦可對其對手國之商品優惠率再行增加百分之五，以紓緩雙邊貿易之失衡現象，但迄今仍未解決上述之種種摩擦。²⁶

(3) 各國內部財經政策的差異：成員國內部財經政策各異，又是導致相對利得或利益不均的另一項要因。雖然「亞松森條約」已明文規定，在達成共市目標日的過渡期間，成員國應循協商或共同研討的方式，對各國內部之財政、金融及經濟政策作出適時適切的調整，以免共市運作時對某一分子國形成不利或造成損失，而彼等也確曾達成部份協議或決議，但因執行不力或私心自用，致成效未臻理想。如再以巴西一國之匯率政策為例言之，該國爲了應付其國內居高不下之通貨膨脹率（一九九二年爲百分之二、一五〇，一九九三年爲百分之二、五五七），除仍然堅持採行其既定之「雙軌制」(two-tier system)外匯管理政策外，並同時實施所謂「微幅貶值」(mini-devaluation)措施，讓巴國的出口商品能以相對低價銷往阿根廷，從而造成阿巴二國雙邊貿易之另一失衡原因，而且令巴國又從中獲得某些相對利益，僅在一九九一年即獲致十一億美元之順差。²⁷惟此一現象已因巴國於一九九三年八月採取幣值改革，而漸獲改善，其一九九三年之貿易順差已降爲七億三千萬美元。

²⁵ Latin American Regional Reports-Brazil, Nov. 25, 1993, p. 6.

²⁶ 關於「動態平衡」之規定，請參張寶宇，前揭文，第十八頁。

²⁷ 貿易快訊，民國八十三年八月二十三日，第九頁。

四、南錐共同市場之可能發展方向——代結論

南錐共同市場在其發展過程中，雖然曾經遭遇諸多難題，亦曾出現前述之各種負面現象，但在客觀環境與成員國主觀願望及自主條件的影響下，其邁向經濟整合乃至發展成爲一個較大區域經濟集團之目標將會逐步繼續向前以抵於成。茲略事分析說明之於下：

(一)就客觀環境與條件言：在世界政經新秩序尚待重建，而全球經濟集團化及區域化日益加強之際，南錐共市四國亦欲大力發揮其整合功能，以利自身之政經發展。首從區內政治利益立場觀之，四國的經濟整合與多邊溝通，對各國民選政府維護政權之穩定及鞏固其民主憲政，具有相輔相成之功效。^{②8}

次就經濟利益觀點言之，除「亞松森條約」所企劃之經貿利益目標外，共市四國現正擬在共同市場的建構基礎上，籌設一個科技整合委員會，負責推動區內之科技資訊、研究、資料交換，以及相關立法事宜之合作。^{②9}

目前，共市成員國現正在區域整合及共同發展的基礎上，進行多邊之硬體基本建設，如阿、巴（西）、烏三國已就構建一條聯絡阿京布宜諾斯艾里斯與巴國聖保羅市而貫穿烏國南部地區之國際高速公路，達成協議。同時，另擬在阿、巴（拉圭）、烏三國之邊境河流（Parana-Paraguay rivers），開闢一條長達三、四四二公里之內河交通網路（hidrovia），以提高其運輸能量及發揮其更大之經濟效益。^{③0}

此外，四個成員國亦正計畫在共市的基礎上，協力改善其金融體系，以便爲共同市場之經貿活動提供較佳之資助，並擬進而籌組一個「南錐開發銀行」，以資促進南錐地區之共同發展。

(二)次就共市之主客願望言：南錐共同市場希望在達成「亞松森條約」之計畫目標後，另準備以其雄厚之發展潛力，^{③1}計

註^{②8} 關於經濟整合對維護民主政體所產生之助益，請參A. Van Klaveren, "Why Integration Now? Options for Latin America," in Peter H. Smith, ed., *The*

Challenge of Integration: Europe and Americas (Coral Gables: Univ. of Miami North-South Center, 1993), pp. 119~120.

註^{②9} *Latin American Regional Reports-Southern Cone*, April 15, 1993, p.2.

註^{③0} 該內河航運網路之整治計畫已獲得「美洲開發銀行」之「聯合國發展計畫」(UNDP)等國際金融機構之資金與技術援助，見*Latin American Regional*

Reports-Southern Cone, Nov. 18, 1993, p.7.

註^{③1}

南錐共同市場是當前拉美地區最具發展潛力之經濟集團，其四個成員國的領土幅員爲一、一八七萬平方公里，約爲拉美地區總面積的百分之五七，人口約爲一億九千多萬，占拉美人口的百分之四三；其一九九一年之總體國內生產總值(GDP)爲四、〇〇〇億美元(一九九四年將增至五、八九一億美元)，個人平均國內生產總值爲二、五〇〇美元，占全拉美地區之國內生產總值的百分之六〇；同年，共市四國全年之進口總值爲二五七點一億美元，出口總額爲四四四點一億美元，分占拉美地區進出口總值的百分之二七點八和百分之三七點四，是拉美地區頗具經貿發展的一個集團。

畫在未來採取「由小而大，由局部而整體」之發展策略，以及由「少數加盟，集團聯合」的擴展原則，將「安第斯集團」、「中美洲共同市場」、「三國集團」（墨西哥、委內瑞拉和哥倫比亞）等次級區域經濟集團聯合起來，再與北方的「北美自由貿易協定」（NAFTA）集團相結合，進而構成一個北起阿拉斯加南至合恩角的「西半球自由貿易區」。^②此一夢想將可在今年（一九九四）十二月份於美國邁阿密首次召開之「美洲高峰會」上，提出討論之。

*

*

*

註②

南錐共同市場集關於一九九一年六月十九日曾與美國簽訂了一份所謂「玫瑰園協定」（Rose Garden Agreement），規定南錐共市與美國發展經貿關係之框架，但實際上，這項「協定」一直未被雙方所引用，僅供作發展貿易與投資之參考而已。該協定之正式名稱為「貿易暨投資協定」，見 *International*

Legal Materials, 1991, No. 30, pp. 1034~1040.