

歐盟與拉丁美洲經貿及區域合作關係

陳 勁

(成功大學政治經濟研究所教授)

摘 要

上個世紀二次大戰結束後，許多國家希望透過區域經貿合作的方式，重建家園並促進國內經濟與社會的發展。歐洲聯盟前身的歐洲共同體在其發展的幾個階段，歷經成員國間相互減免關稅、成立自由貿易區、組成關稅同盟、進而完成共同市場、並協調各國財政經濟政策，成為區域經濟合作的良好範例。這套經貿政策合作與體制整合的發展模式，也成為其他國家參考學習的典範。拉丁美洲的加勒比海地區、中美洲與南美洲二十餘大小國家，雖然在文化、種族及天然資源方面有著不少差異，但是也有意藉由成立區域經貿合作組織的方式，相互提攜，加速經濟和社會發展。歐盟為了拓展在拉美各國的經貿投資機會，加強在該地區之政治影響，便透過區域對區域之貿易協定、經濟合作、技術援助等途徑，積極推動與該地區之合作關係。本文將就歐盟與拉美各國組成之加勒比共同體、安地斯共同體，以及南方共同市場等區域經貿合作組織，所努力之工作重點與成效做深入的探討，以便瞭解歐盟與拉丁美洲雙邊關係之近期情勢與發展。

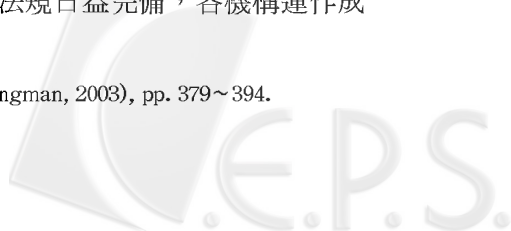
關鍵詞：經濟合作、區域整合、歐洲聯盟、拉丁美洲

* * *

壹、前 言

歐洲聯盟前身歐洲共同體成立於一九五八年，初期二十餘年基本上是一個以提升區內貿易、發展經濟為宗旨的區域性國際組織。其工作重心大都集中於調和成員國之意見、制定共同體之法律、強化組織機能，所呈現的是一個偏重對內導向及尋求整合功能的新興集團。^①然而，在歐洲單一市場完成，各種法規日益完備，各機構運作成

註① Joshua S. Goldstein, *International Relations* (New York: Longman, 2003), pp. 379~394.



熟之後，共同體及其十二成員國有了更多的信心，便於一九九二年簽訂馬斯垂克條約，更名為歐洲聯盟（以下簡稱歐盟），並在新約條文中正式加入「共同外交暨安全政策」（Common Foreign and Security Policy, CFSP）之新頁。^②歐盟即以此結合原有之共同對外貿易政策與發展政策，積極地與世界上其他地區及國家開拓更寬廣的經貿與政治關係。

歐盟的成員國與拉丁美洲各個國家，長久以來便維持相當良好之雙邊關係。自一九七〇年代開始，歐洲共同體即與拉丁美洲建立正式的聯繫。三十餘年來兩個大陸的關係一直有實質的增進，特別是在一九八六年西班牙與葡萄牙加入歐洲共同體後，促使歐盟認知中南美之發展潛力，並投入倍增之援助與企業資金。而今日雙方之夥伴關係，正是反映了拉丁美洲成長的動能與該地區日益增加之重要性。^③對拉丁美洲而言，歐盟是重要的政治經濟夥伴，是領先的捐助者、首要的投資者，以及第二大的貿易對象。對歐洲聯盟而言，地大物博人口眾多的拉丁美洲不僅具有高度的經貿利益，同時也是歐盟由近而遠在全球均衡佈局，爭取友誼以提升歐洲影響力的成長夥伴。^④

本文將先藉由國際政治理論中整合理論之新功能主義、交流主義、政府間理論，以及歐盟之「發展合作政策」論述，為歐盟與拉美關係之變遷基礎勾勒出一個輪廓。繼而簡述歐盟與拉丁美洲關係之概況，並探討拉美經濟發展之背景條件，再深入分析歐盟與拉美各個區域組織之貿易與合作發展現況。其中，由於南方共同市場（Common Market of the South; Southern Cone）四國人口最多，疆域最廣，本文對該組織與歐盟之政經合作，有較多之探討。最後綜合歸納，進而呈現歐盟與拉美關係未來發展之前景及其在國際政治中之意義。

貳、整合理論與歐盟「發展合作政策」

在歐盟開拓與拉丁美洲區域組織合作及發展關係之探討上，無論是出於歐盟各國政府共同理念之形成，或是成為實際外交運作之機制，整合理論以及由此衍生建構的歐盟「發展合作政策」，應該都是引導雙方關係進展最重要的基礎。歐盟在成立初期的對內合作項目僅限於經貿事務，爾後再陸續擴張至社會、交通、環保、外交及安全政策等領域。而歐盟在推展其對外關係時，所關切的重點也隨之涵蓋上述議題。

註② 經過長期的籌備，關於歐洲貨幣聯盟付諸實施以及共同體制度改革的兩項政府間會議，一併於一九九一年十二月九日及十日在荷蘭的馬斯垂克舉行，各國代表並於一九九二年二月七日在該城簽署了「歐洲聯盟條約」（Treaty on the European Union），一般又通稱「馬斯垂克條約」。為便利行文，本篇中還是以歐洲聯盟涵蓋歐洲共同體時期的活動。

註③ Andrew Crawley, "The European Union and Latin America: Changing Relations," *Journal of Inter-American Studies and World Affairs*, Vol. 42, No. 2 (Summer 2000), pp. 81~107.

註④ 請參閱 Esperanza Durón, *European Interests in Latin America* (London U. K.: Routledge & Kegan Paul Ltd., 1985).

一、整合理論對歐盟「發展合作政策」之影響

「區域整合」在歐盟運作的實踐中呈現豐碩之成就，不但促成各會員國經濟高度成長，更確保了西歐區域內長期的安定和平。國際政治學者對歐體的整合理論研究在一九五五年至一九七五年之間是一個明顯的高潮。概稱為「新功能主義」學派諸學者，如 Ernst B. Haas、Phillipe Schmitter、Leon Linberg、Stuart Scheingold、Donald Puchala、Joseph Nye 等人，都曾針對歐洲整合的問題做過廣泛細緻的分析，並嘗試提出普遍化說明的理論架構。^⑤「新功能主義派」學者的核心論點認為歐洲經濟統合是自我維續的。這項預測的理論基礎是「外溢」(spillover)的概念，這是指那些邁向整合的初始步驟會觸發內生的經濟與政治動力，不僅維持原先小範疇之功能性整合，並導向進一步的區域合作。^⑥

支撐「外溢效果」假設的是一種基於「意識型態終結」的「經濟決定論」。經濟利益之考量最終還是會超越意識型態之爭議，而形成國家政策的主軸。^⑦由於現代經濟的複雜性，使得各類技術官僚逐漸成為諸國政府內部的菁英集團，同時也是國家政策的主要執行人。各國傾向以區域層面之考量來制定經濟政策計畫，通常是現代經濟複雜性之下不可避免的回應。^⑧新功能派學者辨識出兩類的「外溢」現象，兩者透過利益團體之壓力、公眾輿論、菁英社會化或經由其他國內行為者參與之程序，將整合導向深入和拓廣兩個方面發展。^⑨而這些發展又有兩類特質：其一，是「功能的外溢」，即是當不完全的整合如果傷害到既有政策之效率，包括既已整合以及相關的經濟部門，這時便會對政策協調之深化與廣化產生一股壓力。其二，是「政治的外溢」，當那超國家組織之存在啟動一股建立體制的自我強化過程時，就產生了政治性的外溢。

有關整合理論的諸多研究途徑之中，除了傳統的聯邦主義與上世紀五〇年代初期發展的新功能主義之外，自五〇年代末期起，交流主義(Transactionalist Approach, or Communication School)便廣泛地被多位學者研究。尤其是學者杜意奇(Karl W.

註⑤ Robert L. Pfaltzgraff Jr. and James E. Dougherty, *Contending Theories of International Relations* (New York: Harper Collins Publishers, 1990), pp. 437~461.

註⑥ 功能主義的架構，依照彼德哈斯(Ernst B. Haas)所言，為「可分離成幾個架構」。例如：權力、福祉，還有政府的防衛政策，甚至是政治性、技術性的，具有彼此個別分離的可能性。依照哈斯本身的理解，則是出於整合的功能自律性(autonomy of functional contexts)，因此在整合理論領域中導入功能主義，並透過經濟政策的功能將特殊性的自律性整合，朝政治共同體發展。此為整合功能主義的特色。哈斯原本所倡導的功能主義是屬於「修正功能主義」，故在意義上可以稱為「新功能主義」。

註⑦ 由「經濟決定論」可以引伸出的相對命題是：如果一個國家強調某種意識型態，卻無法有效解決經濟上的問題，那麼這個國家即可能步上衰敗之路，而該國政府也難逃傾覆的結果。

註⑧ Ernst B. Haas, *Beyond the Nation State: Functionalism and International Organization* (Stanford Calif.: Stanford University Press, 1964), p. 62.

註⑨ S. George, *Politics and Policy in the European Union*, 3rd edition (Oxford, U. K.: Oxford University Press, 1996).

Deutsch)更推崇這是政治整合理論中最有力的主義。^⑩交流主義的基本論點是，擴大國家在不同社會間之經濟交流，亦即是提高交流層次以及增加交流之機會與頻率，便可以確立兩國之間存在政治整合發展的直接因果關係。

在檢視批評以往新功能主義理論不足之處時，學者莫拉夫西克(Andrew Moravcsik)等人則以當代國際政治經濟理論的角度來切入區域整合的問題。他們認為應該將歐盟視為一個政策協調的國際機制，其構成機關與實質具體的發展可以藉由國家優先偏好組成序列與政府間策略性互動之連續分析來詮釋。^⑪他並以「自由派的政府間互動論」稱之。該理論有三個核心要素：(一)理性國家行為的假設，(二)國家優先偏好的自由派理論，(三)對處於國際談判中的政府間行為分析等等。在此，理性國家行為的假設提供了一個分析的框架，其間經濟相互依存的成本效益則是影響國家優先偏好的主要決定因素。

正當早期整合論者對於各國合作項目將隨著成功經驗會「自動地」外溢到其他部門的觀點，被認為是先驗性(*a priori*)的片面主觀期望時，愈來愈多學者則相信，影響區域整合進退的控制槓桿應該還是在於各國政府。這類「政府間理論」率直地分析歐盟，認為該組織是各個理性政府以其諸多偏好和權力為基礎，積極努力所獲致的策略結果。在歐盟歷史上各個有關共同政策的提出與修正的議題設定，都是先由各國政府間進行談判協商決定。如同許多國際談判，歐盟對於議程的決定亦被認為是一場攸關分配性結果的協調遊戲，一旦形成共識，即可與區外其他國家進行談判締約。^⑫在一般情況下，國家利益可以概括性地被認為是引導國家對外關係的重要動機。然而細察歐盟與拉丁美洲區域組織發展合作關係之演變，確實可以辨識出整合理論以及其中之新功能主義、交流主義、以及政府間理論，在歐盟對外關係上發揮了相當程度的影響。

二、歐盟合作及發展政策之目標與工具

在歐盟整體之對外關係中，經濟與貿易事務無疑是最基本也是最重要的部分。相較於其他地區性國際組織，歐盟對開發中國家提供長期和多元之發展合作計畫，其貢獻與成就亦廣受世人肯定。^⑬歐盟在一九九三年之後，試圖在共同外交及安全政策領

註⑩ Karl W. Deutsch, *Nationalism and Social Communication* (Cambridge, Mass.: The MIT Press, 1966); Deutsch, et. al., *Political Community and the North Atlantic Area* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1957).

註⑪ Andrew Moravcsik, "Negotiating the Single European Act: National Interests and Conventional Statecraft in the European Community," *International Organization*, Vol. 45 (Winter, 1991), pp. 19~56.

註⑫ G. Garrett, "International Cooperation and Institutional Choice: the European Communities Internal Market," *International Organization*, Vol. 46, No. 2 (1992), 533-560; S. D. Krasner, "Global Communications and National Power: Life on the Pareto Frontier," *World Politics*, Vol. 43 (1991), pp. 336~366.

註⑬ H. Bull, "Civilian Power Europe: A Contradiction in Terms?" in Loukas Tsoukalis, ed., *The European Community: Past, Present and Future* (Oxford, U. K.: Blackwell, 1983); Finn Laursen, "The EC in the World Context: Civilian Power or Superpower?" *Futures*, Vol. 23, No. 7 (September 1991), pp. 747~59.

域，以及相關的防衛政策方面所做之努力，相較之下並不算十分成功。因為歐盟缺乏類似美國所擁有的軍事力量，無法將國家政策及意志投射至世界其他各重要角落。但是，透過貿易以及所進行的援助，確實是可以用來影響世界其他部分國家的發展進程，特別是當歐盟將其貿易及援助政策，與貿易對手國或受援國之人權情況及民主發展，做出宣示性的密切聯繫時。^⑭經過長期不斷改進的執行技巧，歐盟藉由與他國簽訂之經貿合作協定，已經可以透過貿易及發展援助政策的槓桿，將其無可置疑的經濟能量轉化成巨大的政治影響力。^⑮

歐盟前身之歐洲共同體，在成立之初並未將援外工作列於歐體業務範疇。各成員國或是依循傳統的外交政策，撥出一定比例之政府預算援助落後國家之經濟與社會發展，或是如法國、荷蘭、英國等過去之殖民大國，爲了與其陸續獨立的殖民地維繫特別之政經關係，則以非常嚴肅的態度制定相關之法規與撥款計畫來處理雙邊之各項關係。^⑯德國、義大利、比利時、盧森堡、愛爾蘭與丹麥雖然未擁有廣大之海外殖民地，但是隨著歐體日益擴大，所擔負的國際社會責任也促使各成員國願意以更積極的態度，來面對歐體與開發中國家間之關係。

歐盟發展及合作政策的方向在一九八〇年代初期有了較清楚的確定。一九七九年歐洲議會要求執委會儘快研擬協助發展落後國家之具體方案，執委會於一九八二年十月以「彼薩尼備忘錄」(Pisani Memorandum)之報告回覆議會。經過多次修飾調整，在各國以維護世界和平之主要考量下，歐盟提出的發展合作政策包含六項具體的目標：(一) 對開發中國家自我的奮發努力提供支援；(二) 以農業發展爲優先，促進這些國家達成本國糧食之自給自足；(三) 開發人力資源並同時考慮到文化層面之發展；(四) 發展在科學研究及應用研究方面之自主能力；(五) 對既有的自然資源做有系統之使用；(六) 重建並維護生態之平衡。^⑰前述目標優先秩序之設定，也的確在日後歐盟執行援外計畫撥發經費的實務上充分反映。

不過，因爲欠缺歐體條約明確定義之授權，共同體當時在發展政策下採取之執行手段和撥款，還是零星的作爲，與各成員國之作法並無太大不同。直到一九九二年簽訂歐盟條約(馬斯垂克條約)，才將以往實施的發展合作政策正式納入歐盟的體制中來運作，使得歐盟之援外發展工作可以在政策規畫、預算撥款、人員派遣及執行監督各方面，更有效率地進行。馬斯垂克條約讓歐盟在推行發展合作政策有了明確的法律基礎，以第一百三十條 u 至 y 項之條文集合成「發展合作政策」專章，納入歐洲共同體條約架構。其中列舉的三項宗旨爲：(一) 促進受援國經濟及社會之發展；(二) 協助

註⑭ Robert Kappel, "Demokratie und Menschenrechte in der Entwicklungspolitik der Europäischen Union," in Rolf Hanisch, ed., *Demokratieexport in der Länder des Süden? Schriften des Deutschen Übersee Instituts Hamburg*, No. 35 (Hamburg, 1966), pp. 273~294.

註⑮ C. Bildt, et al., *What Global Role for the EU?* (Brussels: The Phillip Morris Institute, 1997).

註⑯ Stefan Brüne, Jochem Betz, and Winrich Kuhne, eds., "Africa and Europe: Relations of Two Continents in Transition," *Afrika-Studien*, Bd.2 (Münster, 1994).

註⑰ S. Dearden, "The European Union and the Third World," in F. MacDonald and S. Dearden, eds., *European Economic Integration*, 2nd edition (1994), pp. 253~270.

受援國與世界經濟聯繫融合；(三) 對抗開發中國家之貧窮。^⑧

歐盟在推行發展及合作政策所使用的政策工具包括，與個別國家或國家集團簽訂貿易協定、合作協定，拓展雙方貿易及投資，並提供程度深淺不等之各項援助。其中，貿易協定只為雙方貿易之優惠條件做出規定。合作協定的對象通常是發展已達一定程度之國家（如東南亞國協成員），歐盟可以與其在科技研究、職業訓練、文教交流等項目做互惠的合作。^⑨除了較具針對性的雙邊貿易合作協定之外，歐盟並透過開放性的國際協定（如普遍關稅優惠協定），讓相關受惠國家之產品可以較便利之方式進入歐洲市場。或是當其他國家遭遇天災地變時，歐盟向來會提供糧食援助與災難援助。

目前以歐盟發展政策條約架構所涵蓋的受援國，大約已經佔到全球開發中國家總數的三分之二。因此，歐盟與亞非拉國家相互合作關係法典化之趨勢，自然形成一種處理先進國家與開發中國家之間事務的典範模式。顯然，歐盟發展合作政策對國際政治之影響，似乎已經超出西歐各國當年規畫並推動援外政策之初衷，同時也獲致良好之成果與各界之肯定。而歐盟與拉丁美洲區域組織之發展合作關係，亦正是實踐「歐盟發展合作政策」的重要案例。

叁、歐盟與拉丁美洲關係之概況

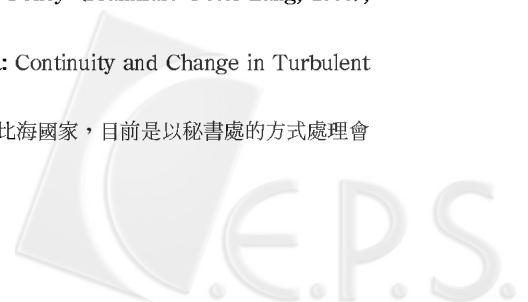
歐洲聯盟和拉丁美洲的關係可稱相當密切，而且是同時在國家、區域及次大陸三個層級上並行發展。雙方在每一個層級都建立了涵蓋政治、貿易與合作協定全面範圍的良好關係。歐盟不僅與拉美次大陸有集體的互動，還分別與中美洲、安地斯、南方共同市場幾個區域組織進行日益密切的交流。除了在區域對區域的關係之外，歐盟與許多拉美國家，也建立了以雙邊為基礎的體制化關係。例如智利、墨西哥雖然目前不歸屬於任何拉丁美洲區域性組織，但是他們依然在發展議題上和歐盟取得廣泛的聯繫。

在次大陸階層的政治關係方面，歐盟和一九八六年於拉丁美洲為討論多國共同利益而組成的政治協商論壇「里約集團」（Rio group）建立了聯繫。^⑩自一九八七年之後，歐盟和里約集團的國家每年都定期舉行部長級會議。為了強化歐盟、拉丁美洲和加勒比國家之間的策略夥伴關係，一九九九年六月二十八日歐盟與加勒比國家及拉美各國政府領袖，在巴西里約熱內盧舉行第一次高峰會。這次會議的目的在於強化兩個區域間政治、經濟、文化上的相互了解，促進雙方策略夥伴關係的發展，並為將來在

註^⑧ João Deus Pinheiro, "A New Approach to the EU-ACP Partnership," in Susan Wolf, ed., *The Future of EU-ACP Relations, Development Economics and Policy* (Frankfurt: Peter Lang, 1999), pp. 11~18.

註^⑨ Anthony Forster, "The European Union in Southeast Asia: Continuity and Change in Turbulent Times," *International Affairs*, No. 4(1999), pp. 743~758.

註^⑩ 里約集團之初始會員有六個，現在則包含所有拉丁美洲和加勒比海國家，目前是以秘書處的方式處理會務，由哥斯大黎加負責。



政治與經濟領域之聯合行動，訂出優先合作的議題。^①二〇〇二年五月十七日兩集團在馬德里再次舉行高峰會議，評量自里約高峰會以來，在策略夥伴關係架構方面所獲之進展，制定策略夥伴關係之綱要，並探討新的議題。^②

在區域層級方面，歐盟一向為區域整合強有力的支持者。長久以來，歐盟協助許多地區鄰近國家增加互相了解，並強化全球化多邊體系之成長。^③在拉美地區三個主要的區域整合組織，分別為中美洲、安地斯共同體、南方共同市場幾個集團，亦都是歐盟積極交往的對象。早在一九八四年歐盟便與中美洲國家於哥斯達黎加舉行部長級會議，建立聖荷西對話關係。當時討論的議題，在於支持中美洲國家推動民主化和經濟發展，並促成該區域內之和平。此後，每年都舉行部長級會議，而其議題從也經貿事務延伸到政治上的合作。一九九三年兩集團簽訂了「歐盟與中美洲架構合作協定」（EU-Central America Framework Co-operation Agreement），進一步強化雙方合作的法律基礎。^④

自從一九六六年玻利維亞、智利、哥倫比亞、厄瓜多爾、祕魯五國簽署喀塔赫那協定（The Cartagena Agreement）推展互惠經貿合作，並於一九六九年五月成立安地斯共同體（Andean Community），歐盟便積極支援安地斯區域的整合進程。一九九三年歐盟與安地斯共同體也簽訂了「架構合作協定」，並於一九九六年的羅馬宣言（Declaration of Rome）中，建立體制化之政治對話。反毒議題為其政治對話的優先事項。二〇〇二年五月十八日歐盟和安地斯共同體於馬德里舉行領袖高峰會，協議加強雙方貿易、投資及政治各方面之關係，並將開啓以建立自由貿易區為目標的細節談判。

南方共同市場（Mercado Común del Sur, Mercosur）成立於一九九一年，其目標在使阿根廷、巴西、巴拉圭、烏拉圭四國發展成一個活躍的區域整合組織。在其成立之後，歐盟隨即與之簽訂了提供技術和公共建設支援的協定，並協助其健全組織發展。一九九五年歐盟與南方共同市場再簽訂「區際架構合作協定」（Interregional Framework Co-operation Agreement）。^⑤目前雙方正在為進一步提升互動關係之「政治經濟聯繫協定」（Political Economic Association Agreement）進行談判。

在全球貿易活動中，歐盟為拉丁美洲僅次於美國之第二大貿易夥伴。對南方共同市場與智利而言，歐盟則為其最重要之貿易夥伴。歐盟在經濟與貿易上與拉丁美洲

註① “Latin America/ Caribbean / European Union, First Summit Declaration of Rio de Janeiro,” Press Release, 29 June, 1999, Brussels, pp. 1~7, <http://europa.eu.int/comm/external-relations/andean/doc/rio-sum06_99.htm>, 2003/10/8.

註② 最近一次的歐洲聯盟和里約集團第十一屆部長會議（European Union - Rio Group: XI Institutionalized Ministerial Meeting）於二〇〇三年三月二十八日，在希臘首都雅典舉行。

註③ Martin Holland, *The European Union and the Third World* (New York: Palgrave Press, 2002), p. 125.

註④ 最近一次的歐洲聯盟和中美洲國家第十九屆部長會議（19th Ministerial Meeting of the San José Dialogue）於二〇〇三年五月十二日，在巴拿馬舉行。

註⑤ “EU-Mercosur Interregional Framework Cooperation Agreement,” COM (95) 505 Final, 23 January, 1995.

日益加深其關係，使雙邊之貿易規模在一九九〇年至二〇〇〇年之間增加一倍。二〇〇一年歐盟出口至拉美之商品總值約五百七十億歐元，其中以機械、設施、化學原料為主要項目。從拉丁美洲輸往歐洲的商品將近五百億歐元，其中超過百分之二十為農產品。^⑥但是，從一九八〇年至二〇〇〇年，歐盟佔拉美對外貿易之比例由20%降到15%，日本佔拉美對外貿易之比例亦由7%降至5%，其減少的差額比例則流向美國。這也提醒歐盟，對於拓展與拉美經貿關係之工作，應該更加努力以赴。

從上述的概況中，吾人固然可得知歐盟與拉美國家之經貿關係相當密切，然而在進一步探討雙方關係細節以及合作發展策略方向之前，實有必要先行對拉美國家經濟基礎與發展背景做一個瞭解。其中除了中南美偏重於農礦事業的殖民經濟特殊背景之外，亦值得注意的是，拉美國家經濟在早期欠缺多元化導致經濟失衡，以及一九八〇年代以後普遍出現嚴重的外債問題。這些情況也是引導歐盟與拉美國家開啓經貿及發展合作關係的重要因素。

肆、拉丁美洲之經濟基礎與發展特色

「拉丁美洲」通常是指中南美二十個共和國的總稱。成員包含了十八個西班牙語系的國家、屬於葡萄牙語系的巴西，以及使用法文的海地。二〇〇一年時拉丁美洲的人口已經超過了五億二千四百萬，其中巴西的人口佔了三分之一以上，而墨西哥佔了約五分之一。^⑦有時拉丁美洲的範圍也延伸到加勒比海於大戰後獨立較小的英語系國家，如牙買加、聖露西亞、格拉那達、千里達及托巴哥。這二十幾個國家可說擁有相似的經歷，包括長期的獨立、天主教會的宗教信仰、再加上源自於地中海地區的羅馬文化傳統，以及殖民的歷史文化。

另一方面，拉美國家間之差異性亦不小於其同質性。從經濟狀況來看，有些國家遇上荒年即飽受飢餓的威脅只能勉強維生，有的卻能夠常年過得豐衣足食；在政治制度方面，有的近乎處於無政府狀態或是由軍人政權專政，有的卻能長期施行議會民主憲政。^⑧然而就長期的政治社會發展而言，若要解決本地區國家的貧富及強弱差距，唯有在經濟領域維持一定的成長，富裕了政府財政，才能解決失業、提升教育、改善衛生與勞工福利，提供良好穩定的投資環境，進一步留住本國資金與人才和吸引更多的外資入境，形成一個良性的發展循環。^⑨

註⑥ 參見歐盟對外貿易資料，EUROSTAT(COMEXT, CRONOS) IMF(DOTS), DG TRADE A2/CG/SG/WB, Brussels, October 2002; <<http://europa.eu.int/comm/world/lac/ladata.htm>>, EU-Latin America, 2003/10/9.

註⑦ 在巴西(人口壹億陸仟玖佰萬)及墨西哥(人口壹億貳佰萬)之外，其他拉丁美洲國家若以人口數由多至少排列，則依序為阿根廷、哥倫比亞、秘魯、委內瑞拉、智利、古巴、厄瓜多爾、瓜地馬拉、玻利維亞、海地、多明尼加、薩爾瓦多、烏拉圭、宏都拉斯、巴拉圭、尼加拉瓜、哥斯大黎加，以及巴拿馬。

註⑧ 在整個一九八〇年代所謂「失落的十年」(*decada perdida*)，中美的尼加拉瓜、宏都拉斯、薩爾瓦多、巴拿馬，南美的智利、哥倫比亞、秘魯、阿根廷、烏拉圭等國，若非陷於長期之內戰，即是處於軍人獨裁政權的統治。

註⑨ James M. Cypher and James L. Dietz, *The Process of Economic Development* (London, U. K.: Routledge, 1997), p. 3.

許多拉美國家在獨立之後都曾由軍事強人領政。由於軍人的獨裁與文人政府之無能與腐敗，使得推翻政權的革命屢見不鮮。拉美國家普遍都經歷過多次政府劇烈更迭的情況，常使政治與社會陷於動盪不安。^③而且，當地社會長期存在貧富差距懸殊的問題。少數地主富可敵國，廣大人民卻一貧如洗，其中大部分是大農場的雇工，工資極低。即使少數擁有自己小量土地的農戶，以傳統方式從事自給性耕作，也僅能餬口而已。貧富差距懸殊造成許多社會不公現象，這也導致拉丁美洲革命、政變頻仍。^④由於多數的拉美國家將其經濟活動集中於農、牧、礦等第一級產業，製造業的發展程度即相當低落，大部分工業產品都必須仰賴進口。長期輸出廉價的農礦原料，卻進口相對昂貴的工業產品，這種不對等的交換造成拉美國家貿易赤字大幅增加，國家資金嚴重匱乏。因此只好轉向美國舉債，結果不只是經濟大權操縱在美國的手上，政治也免不了受到美國的干預。^⑤

二次大戰期間自國外進口物品之短缺，曾促使拉美國家發展國內的製造業，多少減輕了他們對農礦產品的過度依賴。^⑥但是在中南美洲，除了巴西有足夠廣大的國內市場之外，多數國家的市場都沒有大到足以支撐國家進行多樣化工業發展的規模。因而使得拉美國家的經濟成長必須依賴出口擴張，才能維持產銷循環的必要動能。拉美國家亦曾希望透過彼此合作以期擴展市場，可是由南美洲十國再加上墨西哥組成的拉美自由貿易協會（Latin American Free Trade Association, LAFTA），卻沒有多大的成績。自從該組織於一九六〇年成立之後，較小的國家發覺，他們在工業化方面無法與那些區內主要的經濟大國如墨西哥、阿根廷、巴西競爭，而且向這些大國購買的貨品經常要比向西歐或美國購買更加地昂貴。要發展區域經貿合作，還是有許多有待克服的困難。

拉丁美洲儘管擁有豐富的自然資源，但是大部分國家的人民卻過著貧困的生活。直到二十世紀七〇年代，拉美多數國家開始施行「內需導向之進口替代」經濟發展政策，經濟自主方針的價值才顯露出來。在五〇及六〇年代世界經濟一片大好時，許多拉美國家趁機將各項人力物力資源，從表現不佳的農業轉移至工業用途，獲致不錯的成長。但時間一久，這種簡便的資源轉移優勢就消失了。^⑦

一九七〇年代初的石油危機、工業化國家生產力成長之遲緩，加上布萊頓森林

註③ David Collier, ed., *The New Authoritarianism in Latin America* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1979).

註④ Sergio Molina, "Poverty: Description and Analysis of Policies for Overcoming It," *CEPAL Review*, No. 18 (1982), pp. 87~110.

註⑤ Andrew Hurrell, "The United States and Latin America: Neo-realism Re-examined," in Ngaire Woods, ed., *Explaining International Relations since 1945* (Oxford U. K.: Oxford University Press, 1996), pp. 167~71.

註⑥ 請參閱 André A. Hoffman, *The Economic Development of Latin America in the Twentieth Century* (Cheltenham, U. K.: Edward Elgar Publishing, 2000).

註⑦ 請參閱 Thomas E. Skidmore and Peter H. Smith, *Modern Latin America* (Oxford, U. K.: Oxford University Press, 2001).

(Bretton Woods) 固定匯率制度之瓦解，使得許多拉美國家總體經濟表現開始走下坡。十餘年來，好些個政府都靠借款來支撐其財政擴張。這樣的政策導致通貨膨脹與外債遽增。此危機始於一九八二年八月，當時墨西哥宣布該國外匯存底已經用罄，再也無法支付其八百億美元的外債本息，而整個拉丁美洲所積欠之外債更高達四千億美元。^⑤ 工業化國家的銀行擔心該地區的主要債務國如阿根廷、巴西、智利也發生如同墨西哥的情況，因而紛紛縮減對拉美國家新的授信，同時要求償還先前之貸款。這樣的緊縮信用措施使得開發中國家普遍都無法履行償債的義務，而瀕臨違約的邊緣。^⑥ 到了一九八六年底，有超過四十個國家遭遇了嚴重的財政問題，大部分的開發中國家的經濟成長也都明顯趨緩。

部分已開發國家的政策制定者，深怕那些大量貸款給拉丁美洲的銀行（如花旗、美國銀行）無法處理延遲履約的問題，最後導致拖垮世界金融體系。這場危機一直到一九八九年才告緩和，當時美國政府擔心拉美國家會陷入政治動盪的情形，因而堅持美國銀行必須給予那些負債的開發中國家某種形式的貸款紓困。一九九〇年銀行團同意削減墨西哥 12% 的借貸款。同一年內菲律賓、哥斯大黎加、委內瑞拉、烏拉圭、尼日等國也都開始向有關國家就外債減免進行交涉。

當然，債權國給予拉美銀行的寬容處理只是權宜之舉。長期而言，健全該地區國家經濟，拓展外銷，降低政府預算赤字與外貿逆差，才是根本務實之道。歐盟與拉美各國發展經貿關係，其實是互利互補的。拉美各國若能健全政府財政、改善對外收支平衡、恢復對外借貸用於投資生產發展經濟的能力，這對歐美政府及相互擁有股權的大小金融機構，以及靠外銷獲利的各種企業，都是長期的利基所在。^⑦ 因此，為拉美各國創造各種良好的外貿及投資條件，便成為歐盟對拉美政策之主要重點。

伍、歐盟與拉丁美洲各地區之經貿及合作

歐盟是拉美地區僅次於北美的第二大貿易夥伴，而且更是南方共同市場、智利和安地斯集團的第一大貿易夥伴。歐盟在二〇〇一年出口總值五百六十四億歐元商品到拉美地區，佔歐盟總出口的 5.8%。同期歐盟從拉美地區進口總值為四百九十二億歐元，佔歐盟總進口的 4.8%。歐盟享有七十二億歐元之順差。另外，歐盟從加勒比海

註⑤ Howard J. Wiarda, *Latin American Politics, A New World of Possibility* (London, U. K.: Wadsworth Publishing Company, 1995), pp. 179~182.

註⑥ 世界經濟在一九八一~一九八三年時遭逢了大幅的衰退。正如開發中國家於經濟大蕭條時的償債困難，幾乎快造成全面的延遲履約 (default)。八〇年代初期的經濟衰退也掀起了開發中國家的外債危機。當時工業化國家在總需求方面的減少，對開發中國家外銷造成直接的負面衝擊，但其他三個方面的打擊卻是更大。首先，因為開發中國家的負債廣泛的以美元計價，因而開發中國家面臨了外債利息上升的負擔。其次，外匯市場上美元的巨幅升值使得外債負擔又進而大增。最後，原物料價格崩跌，進一步惡化了許多貧窮國家的貿易條件。

註⑦ 請參閱 G. Wiegand, "Western Europe and the Latin American Debt Crisis," Working Paper, No. 12, Madrid, IRELA, 1988.

地區進口的總值為五十億歐元，出口總值為七十七億歐元。^③

外資在拉丁美洲的直接投資，從一九九六年的三百一十二億美元增加到一九九九年七百三十九億美元，這是因為先前一些國家的私有化過程起步較晚，尤其是在工業和服務業上較為落後，因而形成近幾年對外資龐大的需求。同一時期，歐盟成為拉美最大的投資者，投資額從一百三十三億美元快速增加到四百二十三億美元。歐洲公司，特別是那些有西班牙淵源的公司，對於拉美私有化過程（公用事業、銀行、電訊、航空、能源）有顯著的貢獻。^④二〇〇〇年，由於巴西先前大量採購技術與設備的過程暫告段落，因而使得拉美之外人直接投資額下降了 22%。另一方面，二〇〇〇年總共有七億三千萬歐元的資金從拉美地區流向歐盟，佔拉美對外投資的 69.8%（佔流入歐盟資金的 0.4%）。而該年從歐盟流到拉美的資金總額則累計達到三百八十九億八千萬歐元，佔拉美地區同期獲得外國投資的 75.3%（佔歐盟流出資金的 10.8%）。

一九九九年六月二十八日拉丁美洲、加勒比國家、歐盟各國領袖在巴西里約熱內盧舉行第一次高峰會。這次大會的目標除了強化兩個區域間政治、經濟、文化上的了解之外，在合作議題方面亦設計了優先行動計畫。在協議中有十一節主要的內容，歐盟執委會特別重視其中的四個領域：（一）保護人權；（二）推廣資訊社會；（三）減少社會不公；（四）普及與提升教育。^⑤從一九九九年至二〇〇二年，歐盟與拉美雙邊的夥伴關係在分享貿易自由化的利益上，取得很大的進展：

1. 歐盟提供給「加勒比論壇」的「非加太國家」相關的貿易技術協助，使得他們能夠整合到世貿組織多邊的貿易體系中。^⑥

2. 積極持續進行協商，希望歐盟和南方共同市場以及歐盟和智利之間能夠建立自由貿易區。

3. 二〇〇〇年六月，歐盟和非加太國家在科吐努（Cotonou）簽訂夥伴關係協議，減少雙邊的貿易障礙並進一步促進相關的貿易合作。^⑦

二〇〇二年五月十六至十八日在馬德里召開第二次歐盟與拉美高峰會議。這次會議為了深化一九九九年所建立的夥伴關係，做出更具企圖心和深入的討論與決議，並

註③ 本文中所使用有關歐盟與拉丁美洲各區域組織或個別國家之貿易及投資統計數據，除非另列舉出處，大致都是參考引用歐洲聯盟官方網站有關對外貿易大項目之下，各個國家及各地區之統計數據。為了瞭解其他相關資料，讀者可查閱下列網站：<<http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/index-en.htm>>.

註④ 請參閱 *Economic Commission for Latin America and the Caribbean, Foreign investment in Latin America and the Caribbean 1999* (Santiago de Chile: ECLAC, 2000), chap. 3.

註⑤ Andrew Crawley, "Toward a Bi-regional agenda for the 21st Century," *Journal of Inter-American Studies and World Affairs*, Vol. 42, No. 2 (Summer 2000), pp. 9~34.

註⑥ 歐盟與拉丁美洲國家的關係是建立在無數的雙邊和區域協定上。另外，歐盟還透過創立歐洲共同體之羅馬條約，與過去曾為歐洲國家殖民地之非洲、加勒比、太平洋國家建立特別的關係。因此身為「非加太集團」成員的加勒比國家，也適用這個條約所建立的優惠關係。

註⑦ 請參閱 D. David, "40 Years of Europe-ACP relationships," (ACP-EU Partnership Agreement signed in Cotonou on 23 June 2000, supplement to *The Courier*, Brussels: European Commission, 2000).

且提出深化未來夥伴關係的方案：

1. 高峰會議確定了歐盟與智利將進一步協商以如何條件簽訂「聯結協定」，進而建立自由貿易區。

2. 南方共同市場亦將與歐盟商討關於如何簽訂「聯繫協定」，同時也規劃簽署另一項新的「商業便捷行動計畫」(Business Facilitation Action Plan)。

3. 一九九七年，墨西哥與歐盟協商成立自由貿易區，並且在二〇〇〇年七月開始實施。高峰會對這個雙邊的貿易關係予以肯定。

4. 在與安地斯共同體及中美洲國家的關係方面，高峰會同意研商一個新的「政治對話與合作協定」，連同一系列的提案希望加強各國在貿易、投資和經濟議題上的合作。其目的是為了在世貿組織「杜哈發展議程」(Doha Development Agenda)談判完成之後，建立一個良好的環境，以便自由貿易協定得以施行，並使雙方都能獲利。

5. 會議中也提到未來將與加勒比海地區協商簽署經濟夥伴關係協定。

可以預期的是，迄今已經舉行兩次的歐盟與拉美高峰會議中的決定，將有鼓勵增加雙邊貿易與投資的效果。因此，這個發展也有助於加強並鞏固在中南美多個國家最近正進行中的政經改革。當然，除了在洲對洲層面的互動之外，歐盟與中南美各個主要的區域組織也有其各具特色與重點的雙邊經貿合作關係，值得進一步探討。

一、歐盟與加勒比及中美洲國家之經貿及合作關係

歐洲聯盟與中美洲地峽的哥斯達黎加、薩爾瓦多、瓜地馬拉、宏都拉斯、尼加拉瓜、巴拿馬六個國家，長期維持著包括政治對話、合作及優惠貿易機制的廣泛關係。一九八四年在嚴峻的政治危機背景下，歐盟與中美洲國家建立部長級會議的聖荷西對話關係。初時之主要目的是，以對話和談判的方式來協助解決當地的武裝衝突。^④ 歐盟以實質的合作發展計畫來表現其政治支持，並希望針對引起危機之社會經濟問題根源，作標本兼治的處理。從那時開始，歐盟便對中美洲的區域和平與民主化進程，有著重要的影響和貢獻。

作為歐盟合作對象的中美洲共同市場(Central American Common Market)，其成立可以追溯至一九五一年。他是伴隨著中美洲國家組織(Organization of Central American States)及中美洲經濟合作委員會(Central American Economic Cooperation Committee)而誕生。中美洲共同市場希望藉由創造出一個超過三千四百萬人口的市場，使得各成員國得以發展工業，而這是無法在各自小小的國內市場中進行的。一九

註④ 在此同時，政治事件也強化了經濟危機的負面衝擊。特別是宏都拉斯及薩爾瓦多對尼加拉瓜境內左派反政府武裝組織(Contras)的支持，引起中美洲共同市場在一九八〇年代中期面臨了空前的危機，並使得中美洲共同市場區域內貿易的出口及產製品下滑。區域內的出口從一九八〇年的25%降至一九八六年的11%，而區域內的產製品從一九八〇年的82%降至一九八六年的55%。參見 Richardo French-Davis, "The Latin American economies, 1950-1990" in Leslie Bethell, ed., *Latin America Economy and Society since 1930* (Cambridge, Mass.: Cambridge University Press, 1998), p. 209.

九三年本區成立一個新的整合架構「中美洲整合體系」(Central American Integration System)。^④二〇〇二年三月中美洲各國總統批准了一項具有高度企圖心的「中美洲經濟整合行動計畫」(Plan of Action for Central American Economic Integration)，其中包括逐步實施必要的規範安排、關稅協調、去除各種貿易之障礙、設立關稅同盟的行政機構，以及制定共同對外貿易政策等等，並預定在二〇〇四年一月一日完成關稅同盟的作業。這些區域經濟整合的進程對中美洲各國，既是巨大的挑戰，也是讓本區能夠持續發展的基本條件。

目前歐盟與中美洲地區之合作是在一九九三年簽訂之「架構合作協定」(Framework Co-operation Agreement)機制中進行。這些合作的重點在促進民主與人權、整合鄉村發展、預防天然災害、災後重建、社會發展與區域整合等各項工作。歐盟執委會從一九九五至二〇〇一年，平均每年撥款一億四千五百萬歐元用於推展這些工作。除了經濟、財政與技術合作，其他主要的項目還包括在米契颶風肆虐之後的「中美洲地區重建計畫」(撥款二億五千萬歐元)，加上援助薩爾瓦多之重建(撥款二千五百萬歐元)，支援中美洲經濟整合銀行(Central American Bank for Economic Integration, BCIE)提供中小企業發展基金與減少貧窮方案之一億二千萬歐元。除此之外，對於民主與人權、環境保護、食品安全等事務，歐盟執委會還以特別預算來支應。自一九九八年以來，歐盟對於薩爾瓦多、瓜地馬拉、宏都拉斯、尼加拉瓜之颶風、地震和土石流災害，先後緊急撥款五千八百萬歐元進行人道援助。^⑤

二〇〇一年歐盟執委會與中美洲六國簽署一系列備忘錄，實施一套為期五年之國家及區域合作計畫，預定投入六億五千五百萬歐元於各有指定用途之援助。這筆基金包括七千五百萬歐元，用於協助政府及企業配合區域整合工作之次區域計畫，以及減少各地社區面臨天然災害之脆弱性。在國家層面，指定用途之援助撥款有二千四百萬歐元給予巴拿馬，一億九千二百五十萬歐元給尼加拉瓜。國家指定用途之援助重點，在於強化司法與法治、去中央集權化、減少貧窮、促進社會發展、鄉村發展、提升教育及競爭力等事務領域。

在經貿事務方面，歐盟是中美洲各國僅次於美國(佔貿易總額46%)第二重要的貿易暨投資夥伴(佔貿易總額12%)。二〇〇一年歐盟與中美洲雙邊貿易金額約八十億歐元。不過，歐盟與中美洲之間的貿易卻只佔到歐盟對外貿易總量的0.4%。歐盟對中美洲之直接投資從一九九四年的一億四千萬歐元，成長到一九九九年的五億四千萬歐元。在歐盟與中美洲貿易關係中，有著很大影響的是「普遍優惠關稅」內所謂的「藥品機制」(drugs regime)。這是歐盟為了支持中美洲各國在對抗毒品生產與販運方面所做的努力，讓中美洲國家輸往歐盟之所有工業製品與大部分的農產品完全免

註④ 「中美洲整合體系」由三個共同體機構組成，分別為「中美洲法院」(the Central American Court of Justice)，「中美洲議會」(the Central American Parliament)，「中美洲整合體系秘書處」(the Secretarial General of the Central American Integration System)。

註⑤ 參見歐盟網站資料：<http://europa.eu.int/comm/external-relations/ca/index.htm>，2003/9/1，p. 2。

稅。二〇〇一年歐盟同意再將這套普遍優惠關稅機制延長至二〇〇四年。^⑥

二、歐盟與安地斯共同體國家之經貿及合作關係

位於安地斯山脈西側的玻利維亞、智利、哥倫比亞、厄瓜多爾、祕魯五國於一九六六年簽署了以推動區域經貿合作為目標的喀塔赫那協定（The Cartagena Agreement）。四年後委內瑞拉也加入此協定。一九六九年五月二十六日依據此協定成立了安地斯公約（The Andean Pact），總部設在祕魯首都利馬。經過冗長的談判協商，至一九九四年五月安地斯公約才正式形成關稅同盟。一九九六年安地斯公約組織機構再度調整，更名成立了安地斯共同體。^⑦自安地斯公約成立以來，歐盟即積極支持安地斯區域的整合工作，並於一九八三年與安地斯共同體簽訂了「區域架構協定」。^⑧為了提升雙方的關係，一九九六年在羅馬宣言中，歐盟和安地斯共同體建立元首與部長級之體制化政治對話。反毒議題為雙方近幾年政治對話的優先要點。^⑨

歐盟在二〇〇一年與安地斯共同體之貿易總值約一百六十億歐元，佔歐盟外貿的0.8%，歐盟則佔了安地斯共同體外貿的14%。農礦原料和初級產品佔了安地斯共同體輸往歐盟金額77%，歐盟輸往安地斯共同體商品85%則為製造品。相較於前，從一九九〇年至二〇〇〇年，安地斯共同體對歐洲之輸出增加60%，其中90%之產品是完全免除關稅的。持平而言，安地斯共同體對歐盟的經濟利益影響並不大，然而，這並不減少歐盟對安地斯各國的積極關懷。在過去十年，歐盟執委會平均每年撥付約一億三千萬歐元援助安地斯地區，特別是用於社會基礎建設和公共服務的部門。^⑩歐盟支持安地斯共同體推動區域整合的協助非常具體，從一九九二年至二〇〇〇年執委會每年都會撥付五百至一千萬歐元，用於訂定各種生產品質標準、完備海關制度、制定公平競爭相關法規等等有關建立共同市場之細節準備工作。

從二〇〇二年至二〇〇六年，歐盟執委會與安地斯共同體預定執行六項「多年期區域合作策略」。^⑪第一項之策略合作涵蓋範圍以安地斯共同體為主，其他五個策略

註⑥ *Ibid.*, p. 3。

註⑦ 安地斯共同體的主要機構包括，元首會議（the Council of Presidents）、外長會議（the Council of Ministers for Foreign Affairs）、執行委員會（the Commission）及秘書長（the Secretary-General）、法院（the Court of Justice）、安地斯會議（the Andean Parliament）。

註⑧ 依據該協定雙方設置「聯合委員會」（Joint Committees）、「貿易及工業次委員會」（Joint Sub-committees on Trade and Industry），以及「科學及技術次委員會」（Joint Sub-committees on Science and Technology）來推動各項工作。

註⑨ 為因應歐盟最關切的毒品問題，一九九五年歐盟部長理事會負責司法與內政的部長協同其安地斯共同體之同僚，舉行「反毒高階對話」（the EU-CAN High Level Dialogue on drugs），並於一九九六年簽署「哥查邦巴宣言」（Declaration of Cochabamba），列出各國分擔的責任與工作，並決定每年召開會議進行檢討同時制定次年的具體行動計畫。

註⑩ 參見歐盟網站資料：<http://europa.eu.int/comm/external-relations/andean/intro/index.htm>，2003/9/3，p. 3。

註⑪ European Commission, "The European Commission Adopts Cooperation Strategies with the Andean Community," IP/02/727, Brussels, 17 May 2002, <http://europa.eu.int/comm/external-relations/andean/rsp/>, 2004/08/20。

則分別援助玻利維亞、哥倫比亞、厄瓜多爾、祕魯、委內瑞拉等國。歐盟執委會計畫於執行期內，在該區投入四億二千萬歐元的經費。合作行動著重於改善該區發生困難的原因：合作策略將直接針對消除貧窮、加強行政管理、對抗毒品產銷與支持區域整合為主。在上述經費中，三千萬歐元將用於改善行政管理、五千萬歐元用於經濟合作，而預計有超過一億歐元的金額，將用於打擊毒品製造及販運的工作。

歐盟與安地斯共同體的「合作策略」將持續推展區域整合，並為創立一個「安地斯和平區」奠定穩固的基礎。協議的經濟合作可望達成以下目標，包括拓展歐盟與安地斯共同體之間商業與經濟關係，協調各國統計模式之一致化，以及推動預防自然災害之研究計畫。在委內瑞拉，其努力方向為建立基本之預防措施，以避免再發生像一九九九年十二月的那些山崩和土石流嚴重自然災害。歐盟執委會支援預防自然災害與重建之措施自二〇〇一年啟動，預計投入三千五百萬歐元的經費作為繼續工作之用。

在哥倫比亞，未來之合作著重在加速和平化的進程。歐盟執委會已著手研究幾個平息內爭和平計畫的可行性，對於在Magdalena-Medio會議已核准的和平方案，將提供三千四百八十萬歐元財政上的援助。計劃包括支持其他行政與司法改革，以及清除反人員地雷（anti-personnel mines）之工作，其中40%的經費支出將用在追求和平的各項方案上。同時，在厄瓜多爾與祕魯為解決邊境衝突而簽署和平協定之後，歐盟將協助興建聯結兩國的「皮谷公路」（Piura-Guyaquil road），以繁榮邊區經濟創造共同利益的方式，徹底解決兩國長期的矛盾。

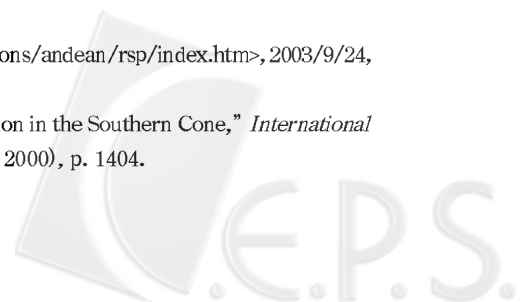
二〇〇三年五月六日歐盟執委會與安地斯共同體秘書處於布魯塞爾，為簽訂另一項新的「政治對話及合作協定」展開談判。新協定的重點，除了既有之經濟貿易事務與強化政治對話之外，還將合作範圍擴大到安全事務、地區發展與穩定、衝突之預防與解決、遏止毒品之生產與販運、對抗恐怖主義、管制非法移民，以及促進良好統治等事項，同時並加強在工作階層上雙方人員之交流。^⑤多數拉丁美洲處於經濟發展中的國家，在其政治、社會、教育等方面確實都有亟待克服的困難，然而透過促進對外貿易以累積國內經濟發展的資本，應該還是解決相關問題的不二法門。

三、歐盟與南方共同市場之經貿與合作投資關係

一九九一年三月，涵括阿根廷、巴西、巴拉圭與烏拉圭四國二億二千萬人口的南方共同市場成立，被視為傳承歷史發展和順應世界經貿氛圍的盛事。^⑥在一九五〇年代，籌組關稅同盟之概念已頗受各國重視。六〇年代雖然曾創立了拉丁美洲自由貿易協會，但在其後十年，它卻陷於停滯少有動靜，而會員國間經常出現爭議與不合。^⑦

註⑤ 參見歐盟網站資料 <<http://europa.eu.int/comm/external-relations/andean/rsp/index.htm>>, 2003/9/24, pp. 4~5.

註⑥ Melissa H. Birch, "Mercosur: the Road to Economic Integration in the Southern Cone," *International Journal of Public Administration*, Vol. 23, No. 5 (May-Aug. 2000), p. 1404.



然而，在後續這段期間的一些情勢，例如各國渴望擺脫一九八〇年代所謂停滯十年的惡政、解決螺旋攀升的債務，以及國家預算處於嚴重赤字等困境，終於迫使許多國家政權輪替，回到民主的體制，同時開放國內經濟以迎向國際貿易與外人投資。^⑤

一九八〇年代中期，阿根廷和巴西兩國在推動政治民主化與經濟自由化之後，所發展的緊密關係，其實就是南方共同市場出現的關鍵。一九八六年十二月，兩國簽訂「友好、民主、和平暨發展法案」(Act of Friendship, Democracy, Peace and Development)，結束雙方過去長期的競爭。隨後，再結合巴拉圭與烏拉圭兩國，於一九九一年三月簽訂亞松森條約(the Treaty of Asunción)，計畫四年內成立南方共同市場。其主要目標為推動「符合社會正義之經濟發展」。所秉持的兩個中心思想是：依循開放性的區域主義，以及在政治意義上使南方共同市場與所有中南美洲國家共享發展所帶來的成果。^⑥

在南方共同市場成立之初，歐盟就明確表示支持。一九九二年歐盟執委會首先與南方共同市場簽定「機構間協定」(Inter-institutional Agreement)，向該組織提供技術和機制上的支援。目前，雙方的關係是建立在一九九五年十二月十五日由歐盟及其會員國，與南方共同市場及其夥伴國家於馬德里所簽訂之「區域間架構合作協定」基礎上。該協定包含三個主要部分：政治對話、合作發展及貿易事務，並於一九九九年七月一日開始生效。

南方共同市場與智利的經濟成長是吸引歐盟的重要因素，不僅在於其超過二億二千萬居民廣大的市場，也因為他們的成長遠景能夠提供歐洲持續增加出口的機會。尤其是正值亞洲市場發展勢趨緩和，以及東歐國家需求降低之際，更襯托出了南方共同市場對歐盟的重要性。^⑦一九九八年，歐盟與南方共同市場及智利全部的貿易總額超過了四百九十億歐元，二〇〇一年更升至五百八十七億歐元，這確實是一個不容輕忽的貿易夥伴關係。^⑧

過去幾年，歐盟對南方共同市場之出口一直保持高度的成長，每年總金額約超過二百四十億歐元。其中巴西為歐盟主要的市場之一，是歐盟第九大夥伴，一九九八年歐盟對其出口值為一百五十億歐元，二〇〇一年則升至一百八十三億歐元。近年來，

註⑤ Diana Tussie, "Latin American integration: from LAFTA to LAIA," *Journal of the World Trade Law*, Vol. 16, No. 5 (Sept.-Oct., 1982), pp. 399~413.

註⑥ Hugo, Fruehling, "Judicial reform and democratization in Latin America," in Felipe Aguero and Jeffrey Stark, eds., *Fault Lines of Democracy in Post-Transition Latin America* (Miami: North-South Center, 1998), p. 237.

註⑦ Felix Pena, "New Approaches to Economic Integration in the Southern Cone," *Washington Quarterly*, Vol. 18, No. 3 (Summer 1995), pp. 113~22.

註⑧ Jorio Dauster, "MERCOSUR and the European Union. Prospects for an Inter-regional Association," *European Foreign Affairs Review*, Vol. 3, No. 4 (1998), pp. 447~449.

註⑨ 參見歐盟官方網址：<http://europa.eu.int/comm/external-relations/mercosur/background-doc/report.htm>，2003/8/21, p. 1；the Commission of the European Union, DG TRADE A2/CG/SG/WB, Brussels, January 2003.

南方共同市場及智利成爲歐洲聯盟最活躍的市場。南方共同市場的關稅保護標準比智利來的高些，一九九九年對於幾乎所有產品課徵 10 % 的關稅，但是可望在未來幾年遞減至 6 %。整體而言，有幾個產業是歐盟認爲特別值得開拓的貿易領域，以下分別就農業、工業、服務業、及金融投資來做探討。

(一) 歐盟對南方共同市場農業和工業之貿易機會

一九九八年歐盟對南方共同市場、智利的農業出口總額爲十八億四千六百萬歐元，金額實在不算多，約佔歐盟對該地區總出口的 8 %。然而歐盟在此農業項目卻有很大的貿易赤字，主因來自於咖啡和黃豆的進口。由於南方共同市場諸國與智利之生活水準與國民所得持續上升，使得由歐洲輸往該地區的奢侈品和加工熟食有更好的銷售量。目前南方共同市場對此類商品課徵較高的關稅（31 % ~ 35 %）及國內稅。如果歐洲擁有高附加價值的精緻蔬菜、水果、鵝肝醬、生食（魚）等罐頭食品，能夠以自由貿易區域的條件進入南方共同市場，這將有助於平衡目前農產品的貿易赤字。

在工業部門方面，歐洲企業對南美洲之輸出還有很大的拓展空間。南方共同市場與智利近幾年正在對其生產設施、基礎建設進行大規模的現代化和改良。所需之資本財及交通設施（南方共同市場對此平均稅率爲 17 %），將隨自由貿易市場範圍增大而顯著地增加，未來受惠最多的是機械設施和資本財。一九九八年歐盟出口這類產品至該地之金額爲六十億歐元，此部份包括基礎公共設施、礦業、電力設備（南方共同市場對此平均稅率爲 15 %）。第二項重要的產業爲機動車輛，一九九八年歐盟汽車銷售至南方共同市場之金額爲二十億歐元（南方共同市場對此平均稅率爲 35 %），其成長空間還很大。^⑨歐盟在交通運輸設施的出口上，尤其是航空電子設施方面，在未來的發展有巨大的潛力。南美洲這些較富裕的新興國家需要發展航空事業，若歐盟與南方共同市場及智利建立官方的區域間聯繫，歐洲的產品如空中巴士將更容易進入南方共同市場。不久前，阿根廷便以十七億美元購置十二架空中巴士。在高速公路和鐵路設施方面，歐盟企業對此也應可期待有利的前景。

另一個備受重視的部門爲化工業和製藥業，歐盟相關產業對本區出口金額爲二十四億歐元（南方共同市場對此平均稅率爲 17 %）。由於這類產業牽涉各種許可執照、報關程序、最小出口價格、特殊技術要件、產品標準化等項目，因此非關稅障礙所造成的限制與影響變得非常大。若能降低這些貿易壁壘，將使歐洲化工業和製藥業的出口有相當幅度的擴張。在紡織品方面，建立一個自由貿易區將有助於消除南方共同市場之非關稅壁壘，如產地證明書、海關估價、產品標示、最小進口價格等等限制。若能降低原先平均爲 35 % 的稅率，對歐盟之輸出當然是有利的。

除此之外，歐盟與南方共同市場對於工業製品之規範及標準若能達成諒解，亦將有助於強化雙方企業的出口。美國近期正在美洲自由貿易區（Free Trade Area of the Americas, FTAA）的架構之下，與中南美各國就上述議題進行談判。如果歐盟在此間

註⑨ 本節關於歐盟與南方共同市場之農產品及工業貿易活動和數據，參見歐盟官方網站：http://europa.eu.int/comm/external_relations/mercotur/background-doc/report.htm，2003/8/21, pp. 1~3。

題上欠缺相關協議，勢將有利於美國對本地的出口，同時使歐洲企業的利益蒙受損害。這是歐盟在與南方共同市場經貿談判中，最為關切的事項。

(二) 歐盟對南方共同市場在服務業與投資之前景

多年來南方共同市場一向為服務業的淨輸入國。歐盟之服務業在此獲利穩定，並可望隨著南方共同市場與智利之發展，還會有很大成長。在銀行業界，歐盟國家擁有許多高效率的金融機構。如果有關開業權（right of establishment）的若干限制能被解除，歐洲的銀行在這些南美國家中還可提供更廣泛的服務。在保險業方面，其開業權也受到限制。船舶運輸業，是歐盟最具前景的產業之一，不過在南方共同市場之國際運輸方面還受到相當的阻礙。

在南美的電信業和資訊社會中，其中已有相當部分是由歐洲業者所投資。以歐洲資訊業的品質與技術能量，面對南方共同市場與智利改善電信服務之迫切需求，歐洲資訊業在此應該還有極佳的拓展機會。歐洲在企業經營管理的諮詢服務領域，亦有其豐富的經驗與頗佳的聲譽，若南方共同市場與智利能夠放寬對此項目開業權之限制，這也會是極具遠景的事業。

毫無疑問，擴大企業投資是歐盟眼前最重要的工作目標。南方共同市場與智利早就國外直接投資的焦點，其投資建設對促進歐盟之出口，特別是在機械、設備、零組件、附屬配件項目上，扮演著重要的角色。雖然投資行動會引起先進技術轉移之顧慮，但是高度自信的歐洲企業認為，這是對雙方皆屬有利的策略方向。^⑩近年來，在經濟合作發展組織的架構下，有關放寬投資門檻之多邊協議尚未能取得進一步的共識，這更凸顯歐盟與南方共同市場先行達成協議之重要性。如果雙方在投資議題上能夠研商出互惠互補的解決方案，自然有助於鞏固歐洲公司在此間發展的地位。因此對歐盟而言，在談判中爭取開放投資機會、落實投資之法律保障、並力求在私有企業部門中建立穩定和透明的架構等三個訴求，確是非常重要的。

近年來，歐洲對南方共同市場與智利的投資，可算是處於相當穩健的進程，其總額從一九九三到九七年累計達二百八十億美金。一九九八與九九年歐洲對該地區之公共設施與私人企業的投資增加量更為可觀。依照這些趨勢，南方共同市場在其二〇〇〇年接受國外投資的展望是相當正面的。例如在機動車輛方面，歐盟國家在巴西的投資數額達三十億美元，不僅鞏固了他們在卡車市場的地位，並且陸續生產新的車種。這不只是為了南方共同市場，同時也是以整個拉丁美洲為長期規畫的目標。^⑪又如化學原料與石化工業，近年來阿根廷已成為這個業類主要的接受投資國家，其金額達到

註⑩ 歐洲一些直屬公司在南方共同市場的銷售指標，最能顯示其中的意義，例如（一）機動車輛：歐洲車種在同業中之銷售量是最好的，在巴西每年有近乎一百四十億美元的銷售額。（二）物流分配：歐洲公司在巴西的營銷每年超過四十五億美元。（三）電話設施：歐盟對於巴西和阿根廷的銷售每年超過四十六億美元。

註⑪ 其中德國車廠（Volkswagen）投資十五億美元，賓士車廠（Daimler-Benz）投資十億美元，義大利飛雅特車廠（Fiat）投資十億美元。

一百四十億美元。^②

巴西尤其是外國在拉丁美洲投資的主要目標國。從一九九一年至一九九八年，在電子、電話製造、鋼鐵、採礦業的私有化過程，產生了四百三十億美元的投資業務。^③依據阿根廷生產研究中心（Centro de Estudios de la Producción, CEP）分析一九九八年至二〇〇〇年間的發展，所提供的數字和預測：在二十一世紀之初，歐盟將成為南方共同市場與智利最大的投資者，其投資總額估計為八百三十億美元，佔當地總投資額的 50 %。同一時期，美國對南方共同市場與智利總投資僅為五百五十億美元，佔總投資比例為 32 %。^④總體而言，歐盟在南方共同市場與智利的投資主要為：通訊、電力、礦業、建築營造、機動車輛、汽車零件、銀行和金融服務、石油與天然氣工業及其副產品工業等等。投資之廣度與深度都是相當可觀的。

陸、歐盟積極協助南方共同市場之整合發展

在經貿投資關係之外，歐盟一直積極協助推動南方共同市場的區域整合工作，其進程與方法在一九九一年時已形成具體的概念。儘管在大西洋兩岸雙方經貿有其循環性的消長，但是歐盟對於強化南方共同市場並協助其國際化之努力是持續未減的。即使在「區際架構合作協定」簽訂之前，歐盟便採取正式與制度化的作法，透過舉行會議並發表聯合公報的形式與南方共同市場展開廣泛的接觸。這套互動模式建立在，包括國與國、政府對政府，部長層級和高級官員多層級的政治對話之上。^⑤因此一九九六年至二〇〇一年間，部長層級的政治對話一直都能順利進行，並取得具體的成果。

歐盟與南方共同市場在一九九二年簽署的「機構間協定」，已建立了合作及技術援助的基礎。合作的主要目標在於改善南方共同市場區域整合之機制，並協助各會員國政府訂出配合整合進程之時程表。推動有關建構共同市場運作之整套細部作業，都在該合作領域中持續進行，並被視為必要之事先準備工作。^⑥一九九五年歐盟與南方

註② 該項投資全部來自西班牙 Repsol 石油化學公司。

註③ Octavio De Barros and Javier Santiso, "Terminal de Brasil? Le Brésil comme destination privilégiée de l'investissement direct étranger," *Problèmes d'Amérique latine*, No. 45 (Summer 2002), pp. 31 ~ 52.

註④ 參見歐盟官方網站：<<http://europa.eu.int/comm/external-relations/mercosur/background-doc/report>>, 2003/7/21, p. 5.

註⑤ Andy Klom, "Association Negotiations between the Mercosur and the European Union: Rivaling Western Hemisphere Integration or Supporting Southern Cone Integration?" published in November 2000, <<http://www.cap.unimuenchen.de/transatlantic/topics/americas.htm>>.

註⑥ 及至二〇〇二年，歐盟對南方共同市場各機構提供支持經費（如下）：行政秘書處（九十萬歐元）、國會聯合委員會（九十一萬七千一百七十五萬歐元）、社會暨經濟諮詢論壇（九十五萬歐元）。海關作業協調：第一階段已完成，第二階段正準備中（五百萬歐元）。有關動、植物檢疫法規之制定（一千一百二十萬歐元）。技術規範與標準化（三百九十五萬歐元）。調和統計模式（四百一十三萬五千歐元）。支援單一市場準備工作（四百六十萬歐元）。總體經濟合作（二百五十萬歐元）。參見歐盟官方網站：<<http://europa.eu.int/comm/external-relations/mercosur/intro/>>, 2003/7/13, p. 3.

共同市場締結「區際架構合作協定」之主要目的在於，為雙方後續的談判作好周全準備，其中包含了商品與服務業之自由貿易以及維繫密切的政治對話。在歐盟執委會與南方共同市場各國政府三年準備之下，將各方建議整理成二十項貿易議題、成立三個聯合工作小組、舉辦四場大型協商會議。

一九九七年十一月歐盟舉辦一場馬拉松式會議，進行龐大的研究和分析工作。歐盟執委會在次年與歐盟各會員國，共同研究分析南方共同市場全面實施自由貿易之可能性。一九九九年九月十三日歐盟執委會終於批准開始進行協商與談判，這是依據稍早六月二十一日歐盟部長會議在盧森堡所達成之政治折衷與妥協來辦理。此一妥協，使執委會得以先行對非關稅的問題開始協商，而在二〇〇一年七月一日才另在農業、關稅和服務交易的議題上展開談判。談判主要的平台是歐盟與南方共同市場合組之「雙區域談判委員會」（the EU-Mercosur Bi-regional Negotiations Committee, BNC），負責在次級委員會階層之合作，以及對前述三個特殊合作領域次小組、三個處理貿易事務技術小組，進行聯繫協商。

綜觀南方共同市場的正式體制成形，歷經幾個發展階段。亞松森條約設定了過渡的安排，包含成立兩個主要的政府對政府之機構：（政治/官方的）共同市場理事會（Common Market Council, CMC），負責政治議題；以及（行政/科技的）共同市場小組（Common Market Group, CMG），負責有關規則之執行以及進行總體經濟與政策協調的談判。^⑦初始的爭端解決程序見於一九九一年的草案，接著依據一九九四年十二月「烏洛普瑞多議定書」（Protocol of Ouro Preto, POP）要求設立永久性的爭端解決架構。亞松森條約固然奠定了南方共同市場的法源基礎，賦予它在國際談判擁有集體締約權限之法人地位，提升其爭端解決程序位階。^⑧但是，因為缺乏強制規範的配套法律，條約對於南方共同市場各國行政部門之外的團體或企業，僅能扮演微不足道的角色。^⑨此一條約，基本上只是主動設計公共政策以規劃國際經濟關係，並導引本區域工業發展的方向。未來是否會有更積極的作法，還有待觀察。

對任何國際條約都甚重要的是，如何在政治角力與體制控制之過程中，求其均衡。備妥解決爭端的機制，對於協約之利益極大化是很重要的，而且它也是監督締約國遵守所做承諾的重要保證。這些機制可以是符合形式主義並具備獨立的司法機構，亦可以是臨時特別設置以因應突發之爭議。南方共同市場選擇了後者之途徑。許多爭端往往是在事後，透過協商來處理。在這方面，南方共同市場的架構顯然有別於歐盟日趨於剛性而且嚴謹的體制。南方共同市場偏好以政府對政府間協調之方式運作，既未設

註⑦ Lia Valls Pereira, "Toward the Common Market of the South: Mercosur's Origins, Evolution, and Challenges," in Riordan Roett, ed., *Mercosur: Regional Integration, World Markets* (Boulder, Colo.: Lynne Rienner, 1999).

註⑧ Rosine M. Plank-Brumback, "Dispute Settlement," in José Manuel Salazar-Xirinachs and Maryse Roberts, eds., *Toward Free Trade in the Americas* (Washington, D. C.: Brookings Institution, 2001), pp. 255~75

註⑨ Michael Meham, "Mercosur: a Failing Development Project?" *International Affairs*, Vol. 79, No. 2 (2003), pp. 369~387.

置獨立的司法機構，而相關的法律亦甚不完整。^⑩這樣比較鬆散的運作方式，當然與具有拘束力的整合體制還有很大段距離。歐盟對南方共同市場應建立有效的解決爭端機制表示關切，不是沒有道理的。

二〇〇二年在馬德里舉行之第二屆歐盟與拉美高峰會，特別勾勒出雙方的談判議題。歐盟執委會希望在談判中建立一個重要、關鍵性的群體關係，三年之內處理完有關合作細節、政治對話、非關稅障礙的議題，並在一年之內完成關稅和服務業議題的討論。整體的任務重點，部份是針對歐盟與南方共同市場間密切往來的工作，另一部分則是在積極持續的談判上，加強並完成南方共同市場的各项準備作業，預計在二〇〇六年一月一日達成共同市場的目標。

其實，就歐盟對拉丁美洲之策略而言，可以整理歸納出兩個基本大方向。其一是透過一般互惠之商務協定，要求貿易對手降低關稅、去除非關稅障礙、開放對外人投資之限制，以增加歐盟商品外銷與歐商在拉美投資的機會。其二則是政治經濟性的，一方面運用各種經濟、社會、人道援助，改善拉美地區一般大眾的基本生活條件與社會環境，培養該國長期經濟發展的基礎。^⑪只要普遍的國民收入提升，對歐盟外銷的各類商品與服務業，自然會有更大的消費意願和能力。在此之前，為了解決拉美部分國家之內部衝突，歐盟提供廣泛的災難救助、教育與職業訓練、協助公共衛生及交通基礎建設，這些都是消除貧窮並化解貧富矛盾的有效策略。

另一方面，為確保上述經貿投資利益能夠持續穩定並極大化，歐盟對拉丁美洲的長期規畫，便是協助該地區成立共同市場並完成區域整合的機制。^⑫共同市場有助於各成員國擴展區內貿易與投資活動、提高生產效率及生活水準。更重要的是藉由因此而形成的互惠和相互依賴關係，使得各成員國在考量維護甚大的共同利益情況下，會更認真更努力地去化解以往零星的矛盾與衝突。區域之安全與穩定於是得以形成。歐盟在建構共同市場及持續擴展自身之區域整合機制過程中，獲得具體的效益和累積的信心。因此便樂於提供大量的經濟援助及技術協助，來引導拉美往同一目標發展，進而實現一個雙方互惠兩利的宏觀局面。

回顧當年在冷戰結束蘇聯瓦解之後，歐盟一方面是因為自華沙集團的安全威脅中解放出來，可有餘力放眼世界，另一方面也是出於全球佈局的考量，於是自一九九〇年後明顯強化對拉丁美洲的政經交流。不過，吾人也不宜忽略歐盟與拉美高度不對稱之互動關係。雖然經過歐盟積極地推展，及至一九九六年歐盟佔拉美整體外貿會最高

註⑩ Ulrich Wehner, "Der Mercosur. Rechtsfragen und Funktionsfähigkeit eines neuartigen Integrationsprojektes und die Erfolgsaussichten der interregionalen Kooperation mit der Europäischen Union," *Wirtschaftsrecht des MERCOSUR Band 1* (Baden-Baden, Germany: Nomos Verlag, 1999).

註⑪ Commission of the European Communities, Report from the Commission on the Implementation of Council Regulation (EC) No. 443/97 of 3 March 1997 on Operations to Aid Uprooted People in Asian and Latin American Developing Countries: Consolidated Report for 1997-1999, COM (2000) 367, 16 June, Brussels, 2000.

註⑫ Gisela Müller-Branddeck-Bocquet, "Perspectives for a New Regionalism: Relations between the EU and the MERCOSUR," *European Foreign Affairs Review*, Vol. 5, No. 4 (Winter 2000), pp. 561~579.

達到 19 % 之比例，但是拉美只佔歐盟外貿總額的 5 %。拉丁美洲能夠立即回饋歐盟的經濟利益並不是十分重大，但是透過長期的投資、援助，以及提升政經、文化、科技與社會各方面之交流，歐盟當然能期待日後雙方關係會更加友好穩固。這種長期耕耘爭取友誼的策略，是放眼未來利益可期的明智作為。歐盟與拉美國家都清楚認知，雙方在經濟成長及國際體制運作成爲長期夥伴之深遠價值。^⑦

柒、結 論

新現實主義大師華茲（Kenneth Waltz）曾指出，國際體系是影響國家行爲的關鍵性制約力量，由於強國必然會威脅弱小國家，所以後者會聚集結盟，進而形成權力平衡效應對抗大國。^④然而也有學者認爲，在霸權國家的自制行爲與制度的運作效應下，其他國家未必會組成同盟來抵制大國的地位。^⑤歐盟在過去十年積極經營與拉美各區域組織之關係，雖然難稱之結合弱小來抵制或對抗美國。但是，歐拉密切合作確實有強化雙方綜合國力，並有利於對抗外界壓力及競爭的效果，亦是不爭的事實。

不過，若從國際整合理論的角度來詮釋歐盟與拉美關係之發展，或許就予人較積極和正面的印象。功能主義的學者認爲，跨國經濟發展與專業化科技組織之成長，會拉近國家的距離並促使超國家經濟整合組織成形。^⑥新功能主義的學者則進一步認爲，經濟整合會產生政治上的動力，在更綿密的政治協調後將經濟整合推向其他領域的合作及整合，出現所謂「外溢效應」，最後引導向終極的政治整合。^⑦歐盟本身的發展確實是新功能主義的對映，但是拉丁美洲各區域組織之運作程度，目前只能說是向著經濟整合前進。至於何時或是否真的完成經濟整合，還有待觀察。然而，已經是高度整合的歐盟，透過經貿投資以及組織制度之協助，積極引導拉丁美洲邁向有成效的區域整合，這確是目前國際政治情勢變化中很值得關切和研究的議題。

近年來，歐盟與拉丁美洲關係的實質發展，似乎與一九九九年六月歐拉里約高峰會時的高度期望，有著相當程度的落差。拉丁美洲在歐盟的外交優先順序上，被往後推擠，而美國的反應與世貿組織中的活動尤其是影響較大的外部因素。二〇〇一年四月於魁北克舉行的全美高峰會議，以及該會通過將在二〇〇五年實現「美洲自由貿易

註③ Christian L. Freres, "The European Union as a Global 'Civilian power': Development Cooperation in EU-Latin American Relations," *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 42, No. 2 (Summer 2000), pp. 63~85.

註④ Kenneth Waltz, "Emerging Structure of International Politics," *International Security*, Vol. 18, No. 2 (Fall 1993), p. 74.

註⑤ G. John Ikenberry, "Institutions, Strategic Restraint, and the Persistence of American Postwar Order," *International Security*, Vol. 23, No. 3 (Winter 1998/99), pp. 43~78.

註⑥ David Mitrany, *The Functional Theory of Politics* (London, U. K.: The London School of Economics [by] M. Robertson, 1975).

註⑦ Ernst B. Haas, *When Knowledge Is Power: Three Models of Change in International Organizations* (Berkeley, Calif.: University of California Press, 1989).

區」之決議，表面上與歐盟似乎無直接關係，但是卻引起歐盟高度關切。^⑧因為美國若與中南美洲國家達成協議，便可以更優惠的條件來進行貿易，那麼這必將對歐盟的貿易投資機會造成負面影響。^⑨除此之外，隨著二〇〇三年九月十四日墨西哥坎昆部長會議，對於開發中國家要求歐美取消農產品出口補貼，以及有關農產貿易自由化之爭議，未獲共識，而以失敗告終。面對這個轉折，歐盟與拉美國家勢必需要自行商討，謀求一套可行的農產品貿易政策。

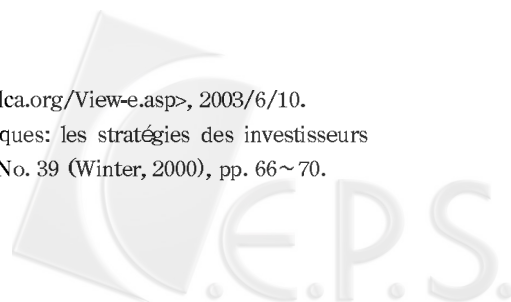
當然，歐盟在其拉美政策所面臨的問題，並不全歸咎於歐盟。好幾項因素，例如拉美國家在美洲自由貿易區與世貿組織所匯集的利益要求、安地斯共同體若干國家政經情勢之不穩、南方共同市場在推動整合工作之遲緩，以及墨西哥經貿重心必然偏向美國之趨勢，都使歐盟在推動其拉美政策時，有著力不易與成果有限的感慨。這也使得部分歐盟成員國對拉美政策之熱情消退。但是歐盟執委會，就歐盟整體之長期利益與發展來考量，在當前無法規避的全球化潮流中，為了拓展或守護歐盟對外經貿投資的機會，甚至為了歐盟在全球政治更長遠的利益與影響力佈局，加強並鞏固歐盟對拉丁美洲關係，仍然是非常重要的。

* * *

(收件：92年10月20日，修正：93年2月6日，接受：93年4月23日)

註^⑧ 參閱“Overview of the FTAA Process,” <<http://www.ftaa-alca.org/View-e.asp>>, 2003/6/10.

註^⑨ Paolo Godano and Santiso Javier, “La course aux Amériques: les stratégies des investisseurs européens et le Mercosur,” *Problèmes d'Amérique latine*, No. 39 (Winter, 2000), pp. 66~70.



Economic and Regional Cooperation between the European Union and Latin America

Ching Chen

Professor, Graduate Institute of Political Economy
National Cheng Kung University

Abstract

The European Union has actively promoted its relationships with the Latin America countries through inter-regional trade agreements, economic cooperation, and technical aids with the intention to expand its investment opportunities in Latin America and to strengthen its political influence on this area. This article focuses on the progress and effects of the endeavors by the European Union and regional economic cooperation organizations such as the Caribbean Community, the Andean Community, and MERCOSUR.

Keywords: Economic Cooperation; Regional Integration; European Union;
Latin America



參考文獻

- Bethell, Leslie (ed.) (1998), *Latin America Economy and Society since 1930*, Cambridge U. K.: Cambridge University Press.
- Bildt, C. (et al.) (1997), *What Global Role for the EU?* Brussels: The Phillip Morris Institute.
- Bulmer-Thomas, Victor (1999), "Brazil's Devaluation: Confounding the Pessimists," *International Affairs*, 75: 4, 729-741.
- Cammack, Paul (2001), "Making the Poor Work for Globalization?" *New Political Economy*, 6, 6: 3, 397-407.
- Cardoso, E. and A. Helwege (1992), "Below the line: Poverty in Latin America," *World Development*, 20: 1, 19-37.
- Colburn, Forrest D. (2002), *Latin America at the End of Politics*, Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Collier, David (ed.) (1979), *The New Authoritarianism in Latin America*, Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Commission of the European Union (1997), "Communication to the Council and the European Parliament: Guidelines for the Negotiation of New Cooperation agreements with the African, Caribbean and Pacific (ACP) Countries," COM (97) 537 final, Brussels.
- Commission of the European Union (2000), "Report from the Commission on the Implementation of Council Regulation (EC) No. 443/97 of 3 March 1997 on Operations to Aid Uprooted People in Asian and Latin American Developing Countries: Consolidated Report for 1997-1999," COM (2000) 367, Brussels.
- Cosgrove-Sacks, Carol (ed.) (1999), *The European Union and Developing Countries*, New York: Macmillan Press Ltd.
- Crawley, Andrew (2000), "The European Union and Latin America: Changing Relations," *Journal of Inter-American Studies and World Affairs*, 42: 2, 81-107.
- David, D. (2000), "40 Years of Europe-ACP relationships," ACP-EU Partnership Agreement signed in Cotonou on 23 June 2000, *supplement to The Courier*, Brussels: European Commission.
- De Barros, Octavio and Javier Santiso (2002), "Terminal do Brasil? Le Brésil comme destination privilégiée de l'investissement direct étranger," *Problèmes d'Amérique latine*, 45: 2, 31-52.
- De Onis, Juan (2002), "Brazil's New Capitalism," *Foreign Affairs*, 79: 3, 107-119.

- Deus Pinheiro, João (1999), "A New Approach to the EU-ACP Partnership," in Susan Wolf (ed.), *The Future of EU-ACP Relations, Development Economics and Policy*, Frankfurt: Peter Lang.
- Diamond, Larry, Jonathan Hartlyn, and Juan J. Linz (eds.) (1999), *Democracy in Developing Countries: Latin America*, London, U. K.: Lynne Rienner Publishers.
- Durón, Esperanza (1985), *European Interests in Latin America*, London, U. K.: Routledge & Kegan Paul Ltd.
- "EU-Mercosur Interregional Framework Cooperation Agreement," (1995), COM (95) 505 Final, Brussels.
- George, S. (1996), *Politics and Policy in the European Union*, 3rd edition, Oxford, U. K.: Oxford University Press.
- Goldstein, Joshua S. (2003), *International Relations*, New York: Longman.
- Grilli, Enzo R. (1993), *The European Community and the Developing Countries*, Cambridge, U. K.: Cambridge University Press.
- Haas, Ernst B. (1964), *Beyond the Nation State: Functionalism and International Organization*, Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Hakim, Peter (2002), "Two Ways to Go Global," *Foreign Affairs*, 81: 1, 148-161.
- Hofman, André A. (2000), *The Economic Development of Latin America in the Twentieth Century*, Cheltenham, U. K.: Edward Elgar Publishing, Inc.
- Holland, Martin (2002), *The European Union and the Third World*, New York: Palgrave Publishers Ltd.
- Krugman, Paul R. and Maurice Obstfeld (2003), *International Economics: Theory and Policy*, sixth edition, New York: Addison-Wesley.
- Mecham, Michael (2003), "Mercosur: a Failing Development Project?" *International Affairs*, 79: 2, 369-387.
- Mitrany, David (1975), *The Functional Theory of Politics*, London, U. K.: The London School of Economics [by] M. Robertson.
- Palma, J. G. (1978), "Dependency: A formal Theory of Underdevelopment, or a Methodology for the Analysis of Concrete Situations of Underdevelopment?" *World Development*, 6, 881-924.
- Pena, Felix (1995), "New Approaches to Economic Integration in the Southern Cone," *Washington Quarterly*, 18: 3, 113-122.
- Preusse, Henry G. (2001), "Mercosur - Another Failed Move towards Integration," *The World Economy*, 24: 7, 911-931.
- Purcell, Susan Kaufman and Françoise Simon (1995), *Europe and Latin America in the*

- World Economy*, London, U. K.: Lynne Rienner Publishers.
- Roberts, Kenneth (1995), "Neo-liberalism and the Transformation of Populism in Latin America: The Peruvian Case," *World Politics*, 48, 82-116.
- Roberts, Paul Craig (1997), *The Capitalist Revolution in Latin America*, New York: Oxford University Press.
- Wiarda, Howard J. (1995), *Latin American Politics, A New World of Possibility*, London, U. K.: Wadsworth Publishing Company.
- Williams, Sylvia M. (1996), "Integration in South America: the Mercosur Experience," *International Relations*, 13: 2, 51-61.

