

战略构想： 加拿大与中国 及崛起的亚洲

温迪道伯森
多伦多大学罗特曼管理学院

共同声明-加中贸易 理事会和加拿大首 席执行官理事会

中国及亚太地区作为一个整体，对加拿大未来的繁荣至关重要。为此，我们非常荣幸能够赞助这项研究。这项研究由温迪·道伯森教授负责研究并发表。温迪·道伯森教授是加拿大多伦多大学罗特曼管理学院国际商业学院院长。这项报告将以英语、法语、和中文三种语言进行发表。本研究的目的是激发新思维和新的想法，以此帮助塑造出一个加拿大在亚太地区长期发展的战略构想。

报告里，多布森教授展示了一个让人信服的实例，证明出加拿

大的企业、政府以及其他利益关系者需要更深入参与亚太地区活动的必要性。她勾画出一个全面的路线图，由一个分析框架作为支持，其中包括高层次的经济计量分析，以及区域和国家的具体调查结果。

加拿大人已察觉亚洲的经济转型，但这一进程正在加速，我们更需要迅速采取行动。我们面临着众多的挑战，与此相比更重要的，是摆在我们眼前的巨大机遇。我们必须共同努力，以确保加拿大实现其作为一个太平洋国家的潜力。



John P. Manley

约翰·曼力，加拿大首席执行官
理事会主席兼首席执行官



Peter Harder

彼得·海德，加中贸易理事会主席

温迪·道伯森

温迪·道伯森博士任多伦多大学罗特曼管理学院之国际商业学院院长和教授，加拿大前副财政大臣，加拿大顶级经济智库贺维研究会前主席，加拿大金融和能源企业的董事，太平洋贸易和发展网络主席，加拿大迪奇利基金会董事，亚太基金会高级研究员，彼得森国际经济研究院顾问委员会委员。温迪·道伯森博士近期的

的出版物包括《加拿大的差异化 - 未来的加美关系》、《人民币是否会成为全球货币？》、《中国银行体制改革的矛盾》。其最新的《亚洲新势力 - 2030世界经济重心转移》入选2010年加拿大最佳商业图书，该书的中译本荣获中国最大的财经门户网站和讯网所评选的2010年最佳财经图书奖。

加中贸易理事会

作为加中双边贸易和投资的推动者、促进者和倡导者，加中贸易理事会（CCBC）是一家成立于1978年的民间非营利性商业协会，致力于帮助会员洞悉加中贸易和投资问题、建立商务联系，

从而确保他们取得成功。除提供具有针对性和实用性的服务外，理事会还是加拿大工商界就影响加中贸易和投资问题发表看法的重要渠道。

加拿大首席执行官理事会

凝聚各行业的CEO，影响公共政策的制定并致力于更强大的加拿大和更美好的世界。CEO会员和企业家代表了加拿大经济的所有领域，他们所领导的

公司管理着4.5万亿加元的资产，每年的营业收入超过8500亿加元，占加拿大出口、投资、研发和培训的绝大部分。

目录

概要	5
综述和介绍	7
加拿大的经济关系：当前状况	9
近距离审视加拿大与亚洲的经济关系	12
2030年的亚洲	17
中国和印度	17
风险和不确定因素	18
加拿大公司的商业机会	18
亚洲崛起的启示	19
强化加拿大的亚洲经济纽带	21
加入跨太平洋伙伴关系 (TPP)	21
加深与中国的经济接触	21
加拿大的亚洲战略构想	23
策略的相关要素	23
恢复加拿大在该区域的存在	23
开发加拿大品牌	24
贸易和投资自由化	24
创建中国路线图	25
提升加拿大的商业存在	26
展望未来	26
附录A	27
附录 B 主要经济体及机制概览	28
美国	28
中国	28
日本	29
韩国	30
印度	30
香港	31
新加坡	31
印尼、马来西亚和泰国	31
亚洲的区域机制	31

概要

虽然加拿大在亚洲享有很高的声誉，但加拿大却并没有认真考虑与亚洲建立长期的关系。这种状况并非一直如此。过去，加拿大与日本和中国建立了强有力的双边关系，并且在印度、马来西亚和泰国提供各种国际援助项目。在东南亚国家联盟（ASEAN，东盟）1967年成立之后的几年中，加拿大都是强有力的支持者。如今，加拿大在该区域并没有重要的全面贸易协议或投资协议。相反，当面对特殊利益需求或要求贸易伙伴给予与美国相似的优惠时，此类协议就变得停滞不前。我们缺席一些政治安全论坛，这对于传统贸易伙伴例如日本和韩国来说，关系重大。这种局面是因为采用的方法都是临时性的，缺乏朝向加强与亚洲的联系并建立加拿大品牌的发展战略。

今天，中国已经取代日本成为加拿大在亚洲的最大贸易伙伴，而且中国与其他亚洲国家对加拿大的能源和自然资源非常感兴趣。未来二十年，亚洲将经历大规模的城市化，迅速扩大的中产阶级将亟需财富管理和其它金融服务、教育、清洁技术和环境治理，而加拿大在这些方面都做的非常好。随着此类需求增加，该区域的全球供应链将变得更为复杂，服务、投资以及通过国外机构的销售将成为贸易协议的核心。加拿大不能接受被置之局外。

加拿大的商业越来越多样化，超越了传统依靠的美国市场，根据市场要素做出反应而非取决于战略性的政策转变。当政策确实发生转变时，这种多样性应当通过加-美视角来审视。美国在该

区域发展其自身的广泛亚洲战略以及中美之间的合作，有利于加拿大的长期利益，即便中美已经逐渐成为对手。亚洲也面临着调和中国、印度、日本三个经济巨人的抱负和野心的独特挑战。没有任何人愿意看到亚洲走向封闭，并且变得充斥着三大经济体间的竞争。

加拿大人开始认识到亚洲崛起的经济和政治影响，以及重回亚洲的必要性。现在需要的是大胆的领导，以一种与该区域日益增长的重要性相匹配的精神，重塑加拿大在该区域的反应。加拿大需要世代且多维的经济战略来支持和促进其利益。任何加拿大与亚洲战略协议的两个支柱应当是：对该地区政治安全问题的严肃承诺，以及通过国与国关系来参与地区性事务，为商业、政治和其它关系奠定基础。为了这个目的，加拿大应当通过建立高层关系来恢复其在该区域的存在。我们应当基于雄心勃勃的贸易和投资目标，来创建一个加拿大品牌。这些目标和关系的实现应当建立在持续且无党派基础上，并得到联邦和省政府层面、私营部门，以及其他关键利益持有者之间的协调战略支持。我们也应当考虑将加拿大作为亚洲教育、非常规能源、乃至亚洲跨国企业在美洲的总部所在地。

专门针对加拿大与中国关系的战略或路线图，应当是有效亚洲战略的重要组成部分。实际上，一个有效的亚洲战略及其所创建的联系，将有助于我们与中国进行往来。中国路线图应当强调共同利益：我们关注的是贸易自由化、投资者和知识产权保护、部

门优先性；而中国关心的是人口流动、食品安全、能源和自然资源领域的市场准入，以及教育等服务产业的发展。

加拿大亚洲战略的中心部分应当是，通过区域和双边贸易及投资自由化来积极寻求我们的利益。长期来看，加拿大应当实现与中国的贸易多样化，增加向中国出口其目前尚无能力生产的知识型商品和服务。在区域层面上，加入跨太平洋伙伴关系（Trans-Pacific Partnership, TPP），将是加拿大加深与其他亚洲经济体联系的最有效途径，但只能是我们愿意把所有问题摆在桌面上，包括供应管制和知识产权保护。即便不通过TPP，制定一项双边或其他区域性经济框架协议的积极战略也是必需的。

商业优先性也同样反映了加拿大的优势和挑战。加拿大的自然资源企业和公司如宏利保险（Manulife）、蒙特利尔银行（BMO）、庞巴迪公司（Bombardier）、埃森兰万灵（SNC Lavalin）已经在亚洲成功经营多年。现在我们需要在这些成功的基础上，帮助加拿大中小企业克服在尝试从很小的国内市场转移并参与亚洲区域供应链时所面临的主要挑战。最终，加拿大人应当意识到，未来二十年，随着亚洲制造商的能力不断增强，他们将与我们产生更加直接的竞争。为了保持领先地位，加拿大将不得不关注自身落后的生产效率及其它薄弱环节，以确保我们生产的产品正是亚洲所希望购买的。

鸣谢：特别感谢瓦利德·赫贾齐 (Walid Hejazi) 和马娟 (Juan Ma, 音译) 提供的经验性分析帮助，以及巴里·诺里斯 (Barry Norris) 一直以来的专业编辑帮助。

综述和介绍

亚洲，这个有世界一半人口居住的地方，其崛起正在改变着世界经济和地缘政治版图。全球十个最大城市中有六个在亚洲。未来二十年，这里将出现四个最大经济体中的三个：中国、印度和日本。在此次全球金融危机之前，亚洲占据了超过全球五分之一的实际GDP，此份额目前已经增长到四分之一，如以购买力平价来衡量的话甚至会更高。亚洲的经济活力，尤其是中国作为世界贸易领导者的角色，帮助全世界从2008-09年的衰退中走了出来。

亚洲变革的速度是空前的，其经济繁荣所依附的开放的世界市场和亚洲居民的高储蓄率使这种改变成为可能。同样，亚洲政府鼓励将国际化作为经济发展的必经之路，采取例如产业升级和允许失败者被淘汰的政策来寻求专业化和规模效益。地利之便使得具有不同比较优势且有活力的贸易伙伴加深了区域内的经济一体化。有趣的是，东亚的崛起主要是基于商品生产，而印度则高度依赖于服务业，但印度也随着其经济逐步开放而实现每年8-9%的实际增长率。

同时，亚洲国家也是高度多元化的。尚未解决历史遗留的不信任问题，依然给亚洲各国与外部势力的关系以及各国之间的关系蒙上阴影。实际上，许多亚洲政府依靠本区域以外的大国力量，尤其是美国，来确保抗衡区域冲突。美日同盟所提供的政治稳定，一直是东亚经济增长的重要因素。国与国之间的关系事关经济成败，新生的区域合作机制正在帮助管理和疏导区域经济和政治竞争。

加拿大作为这场变革的边缘参与方，面临美国这个主要经济和战略合作伙伴的增长缓慢，而此消彼长的亚洲主要经济体的重要性则日益增强。日本与加拿大有长达一个世纪的双边关系，当日本经济增长已经停滞时，加拿大与其他亚洲主要经济体的总贸易持续快速增长，尤其是与中国的贸易，主要是受到中国对加拿大自然资源快速增长的市场需求所驱动，以支撑其商品制造业的发展。

然而近年来，由于忽视双边关系和区域机制，加拿大在亚洲的声誉有所下降。活跃在该区域的加拿大人经常被认为不值得信赖。当加拿大的一些政府和企业提出与其重要性不相匹配的要求时，经常以失败告终。由于在理解亚洲准则和惯例方面缺乏投入，加拿大人看起来往往与该区域的长期考量和渐近关系的步调不一致。加拿大没有与任何一个亚洲国家签署自由贸易协议，此类协议被看作是国家关系的潜在关系晴雨表，虽然加拿大与新加坡的双边谈判早在2001年就开始了。即便东盟已经成为促进三个巨人合作的主要机构，加拿大对东盟具有历史传统的支持和介入力度反而下降了。加拿大只有在亚太经济合作组织（APEC）论坛中一直表现活跃，但这个论坛已经被其他推动亚洲战略一体化的机制所超越。

加拿大需要一个长期的亚洲战略。作为一个认识到亚洲潜力的中间力量和后来者，加拿大的目标应当雄心勃勃，但更应当是现实的。我们由于独特的历史和地缘经济与美国结合并对其依赖，

但这个国家即使依然保持世界超级军事大国，高结构性失业率和令政治当局焦头烂额的至少需要十年才能再恢复的经济，这一切所释放出的贸易保护主义压力，使得美国变成一个更为“节俭”的经济体。加拿大不能再理所当然地指望美国能够继续提供经济动力。北美的经济一体化已经基本处于停滞。北美自由贸易协议（NAFTA）自1994年实施以来，已经无法跟上当前的重大结构性变化，如互联网的兴起、全球供应链、服务经济，以及地缘政治的转变。甚至在亚洲经济体紧锣密鼓的整合时，北美仍在关注边界安全，增加了跨境交易成本，并阻碍了专业和技术人员流动。但美国现政府对升级北美自由贸易协议兴趣寥寥。相反，美国当前的战略经济利益在于跨太平洋伙伴关系（Trans-Pacific Partnership, TPP），这是一个全面涵盖商品和服务贸易以及投资的协议，许多人认为这是一个明确的信号，中国不应当把亚洲当作自己的后花园。

然而，许多加拿大人对未来趋势保持乐观。毕竟加拿大在全球金融危机中脱颖而出，因其健全的金融体系、审慎的宏观经济政策和财政状况，而且即便在2009年初投资和净出口有所收缩，但外部对其自然资源的需求依然强劲。换一种方式来看，加拿大良好的经济基础允许我们对未来作出更具灵活性的选择。沾沾自喜的继续严重依赖商品出口和投资，将无法维持也不能提高加拿大人未来的生活标准。相反，如果我们要与新兴的亚洲制造商竞争，我们必须实现第二产业现代化，开发以知识为基础的制造业和服务业的创新能力。加拿大也是一个老龄化社会，到2020年，加拿大人的平均年龄将是42岁，相比美国人是37岁，墨西哥人是32岁。随着以劳动力扩张推动经济增长的原动力逐渐失去，加拿大人将不得不更加依赖创新和知识来开采自然

资源，这些创新和知识使得自然资源和和生产服务有效增值。

与此同时，由于两国的历史、地缘和相对规模，美国将继续作为加拿大经济前景的中心，因此加拿大的亚洲战略应当通过“加-美视角”来审视。实际上，加拿大与美国和亚洲的关系是相辅相成的。例如在某些产业，我们在美国的供应链合作伙伴所出口的高级半成品可能原产自加拿大。北美的长期利益来自于与亚洲经济体更深层次的经济和政治一体化。出现一个由三大相互竞争的经济巨头（中国、日本、印度）所主导的内向型、自给自足的亚洲国家集团，不符合任何国家的利益。

加拿大的亚洲战略也应当是世代延续的，并获得联邦政府主要政党的足够支持，无论联邦政府由哪个党派执政，其优先事项和广泛议题都能够继续下去，而且也应当考虑在加拿大这个整体品牌之下，各省在亚洲的经济诉求。

在此研究中，本人作为加拿大提出亚洲战略的总体框架。首先，我总结了加拿大与美国及亚洲经济引擎之间的关系状况，包括被亚洲开发银行称为亚洲七国（Asia 7）的中国、印度、印尼、日本、韩国、泰国和马来西亚。我也提供了一些与澳大利亚的比较，这个国家已经具有一个持续代之久的亚洲目标战略。随后，我分析了加拿大贸易的部门模式和在五个最大亚洲经济体的直接投资，并勾画出一些政策启示。接下来，我想特别阐述中国和印度的目标和计划，他们都为自己的未来十年做好规划，从而评估在未来二十年能够给加拿大提供的商业机会。在倒数第二部分，我进一步审视为显著改善加拿大与亚洲经济关系可能做出的选择，例如加入跨太平洋伙伴关系以及与中国签订全面的经济协议。最后，我提出一个面向2030年的战略框架并作结束语。

加拿大的经济关系：当前状况

即便国际经济版图已经发生根本性的重塑，世界最大的贸易关系仍然存在于加拿大和美国之间（图1）。

而近期的重大变化是，中国已经成为加拿大第二大贸易伙伴，尽管加中贸易只占加美贸易的十分之一。加拿大接下来的两个重要亚洲贸易伙伴是日本和韩国，而印度和印尼则远远落后。过去五年，加拿大对中国、印度和印尼的出口呈现两位数增长，相比而言，加拿大对美国 and 欧盟的出口增长是缓慢的甚至是减少的（表1）。

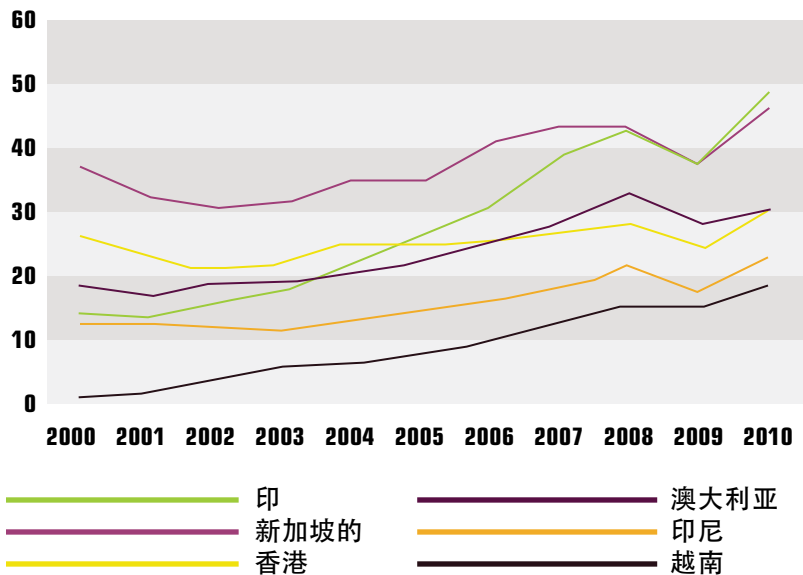
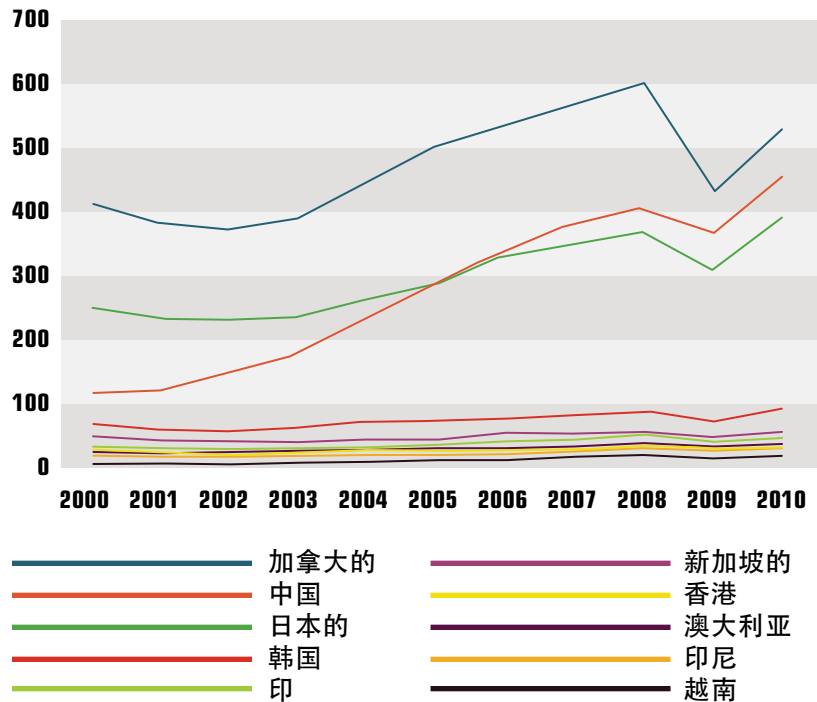
移民和留学潮也是明显的，中国高居加拿大移民人数的榜首，其次是印度、日本和韩国。更多的加拿大人喜欢居住在香港而非亚洲其他区域。然而，以外国直接投资（FDI）的规模来衡量，亚洲经济体在投资目的地和金额上都处于末位，2009年，日本和中国对加拿大的外国直接投资都低于巴西的150亿加元（见附录A表A-2）。加拿大对免税天堂的直接投资占2009年加拿大对外5930亿加元投资的六分之一，使得加拿大的对外投资目的地看起来相当复杂。

然而，对加拿大而言，缺少一个充分认识到亚洲对加拿大未来经济重要性的总体战略，是其区域和双边关系中的突出问题（见附录B）。贸易谈判是临时性的，咨询私营团体和其他层级的政府也是临时性的。由于从未存在一个强大的且关注于国家利益的国家咨询体系，使得这些临时性安排十分脆弱，很容易被特殊利益俘获或延误。相应地，说停就停、说起就起的双边提议，以及在别人看来是夸大其词的自身重要性，损害了加拿大在亚洲

的声誉。除了缺乏一种能够有效评估这些主要经济体对加拿大的重要性的战略之外，还缺乏分析和谈判的资源。相反，普遍感觉是，为了追求局部协议而将有限资源分配给像印度这样的国家是毫无意义的，加拿大人认为印度在经济重要性上远不如中国。

在此值得借鉴的是澳大利亚的亚洲战略。实际上，虽然澳大利亚的经济规模尚不足加拿大的三分之一，但却已经在这一区域建立起远超其经济规模所匹配的影响力。二十多年前，澳大利亚政府发起一项关于东北亚区域前景的重大经济和政治问题研究，该研究清晰描述了这一区域的发展潜力，并作出影响深远的政策建议。这些建议在最高级别得到采纳，并且在历届政府的主要两党中得以延续。在澳大利亚的战略中，一个明确的假设是其与美国的关系，包括一个军事同盟，并与亚洲经济体之间相辅相成。澳大利亚政府也通过投入巨资用以维护最高级别的私人关系，正如在日本发生破坏性地震和海啸之后，澳大利亚总理吉拉德（Gillard）访问日本首相时所做出的声明。澳大利亚还努力提高其与亚洲主要经济体的外交能力、教育和研究能力。其中一个目标是，到2020年，澳大利亚12%的离校生能够讲一门亚洲语言。澳大利亚已经完成或正在进行与东盟整体、其中较为先进的成员、以及与日本、韩国、中国的双边自由贸易协议谈判。正是澳大利亚前总理陆克文（Kevin Rudd）提出了亚太共同体这一“大创意”，促成俄罗斯和美国加入东亚峰会。

图1:2000-10年美国与主要贸易伙
及所选亚洲经济体的贸易



源自: 美国商务部国际贸易部门, <http://tse.export.gov/>, 2010年5月21日。

澳大利亚因此为加拿大提供了一个范例, 来思考是否应当严肃认真地恢复其在亚洲的参与度与知名度。然而, 在考虑我们的选

择之前, 首先要更近距离地审视我们当前与亚洲主要经济体的关系, 并将之置于该区域在2030年时可能出现的情境之下。

**表1: 加拿大的贸易多样化: 2008-10
年与主要贸易伙伴的商品和服务贸易**

贸易伙伴	出口			进口			贸易余额
	平均价值 (十亿加元)	平均 份额 (%)	自2006年起年 平均增长率(%)	平均价值 (十亿加元)	平均 份额 (%)	自2006年起年 平均增长率(%)	平均金额 (十亿加元)
全球	469.5	100.0	-1.5	496.9	100.0	0.7	-27.44
美国	336.3	71.6	-3.0	255.8	51.5	-0.7	80.45
欧盟	47.4	10.2	2.4	62.9	12.7	-0.2	-15.50
中国	11.6	2.1	10.3	44.2	8.4	7.9	-32.56
日本	10.4	2.2	-1.0	15.2	3.0	-2.6	-4.74
印度	2.8	0.5	12.7	2.8	0.5	8.1	-0.05
印尼	1.6	0.3	23.7	1.2	0.2	4.5	0.45
韩国	4.6	0.8	4.8	6.4	1.2	1.6	-1.85
其它 国家	62.6	11.3	11.0	106.4	20.1	6.4	-43.80

源自: 加拿大产业数据网, <http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/eng/Home>, 2011年5月21日。



近距离审视加拿大与亚洲的经济关系

在过去十年，加拿大贸易的多样性已经超越了其一直以来关注的美国和欧洲，而逐步转向亚洲。从时间上考虑，2006年，中国超过了加拿大成为美国的最大进口国。正如下表2所显示的，从2000年至2010年，亚洲对加拿大的商品出口份额增长了近3.5个百分点，进口份额增长超过6个百分点。相似的增长也出现在服务贸易领域（表3）。上述两种情况中，绝大多数增长都

发生在与中国的贸易，与日本的贸易大部分已经停滞，而与印度的增长只是由于很小的基数。相比而言，美国的商品和服务出口份额过去十年有所下降，这种趋势在此次全球金融危机中明显加速，加拿大和美国的贸易与任何亚洲伙伴的贸易相比，都急速下降。2010年，加拿大与美国的贸易得到良好恢复，但仍落后于与中国的贸易（图2）。

表2：2000-10年加拿大与美国及所选亚洲经济体的商品贸易

	2000	2005	2010	年增长率
出口份额(%)				
中国	0.89	1.65	3.31	14.04
日本	2.25	2.10	2.30	0.22
韩国	0.57	0.65	0.93	5.02
印度	0.14	0.25	0.52	14.02
香港	0.35	0.33	0.48	3.21
印尼	0.17	0.16	0.27	4.73
小计	4.36	5.14	7.81	6.00
美国	86.95	83.82	74.89	-1.48
进口份额(%)				
中国	3.16	7.75	11.02	13.31
日本	4.65	3.89	3.33	-3.28
韩国	1.48	1.41	1.52	0.27
印度	0.35	0.47	0.53	4.24
香港	0.25	0.25	0.31	2.17
印尼	0.41	0.15	0.09	-14.07
小计	10.30	13.91	16.81	5.02
美国	64.33	56.49	50.37	-2.42

源自：加拿大产业数据网，<http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/eng/Home>，2011年5月21日。

表3: 2000-10年加拿大与美国及所选亚洲经济体的服务贸易

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	年增长率(%)
出口(十亿加元)								
全球	59,718	67,599	68,386	69,804	72,113	67,144	70,090	1.61
美国	36,601	38,260	36,781	38,102	38,693	35,386	37,208	0.16
日本	1,869	1,535	1,565	1,296	1,266	1,049	1,244	-3.99
中国	738	1,019	1,079	1,075	1,154	n.a.	n.a.	5.75
香港	756	996	1,189	1,000	1,039	n.a.	n.a.	4.05
印度	249	306	335	308	355	n.a.	n.a.	4.53
印尼	202	172	148	169	149	n.a.	n.a.	-3.73
韩国	568	657	735	783	757	n.a.	n.a.	3.66
新加坡	292	376	411	387	379	n.a.	n.a.	3.31
进口(十亿加元)								
全球	65,500	79,654	82,521	88,593	94,432	89,807	93,398	3.61
美国	41,686	46,392	46,694	50,278	52,702	49,943	52,544	2.34
日本	2,068	2,461	2,145	1,846	1,637	1,404	1,726	-1.79
中国	442	867	1,170	1,258	1,558	n.a.	n.a.	17.06
香港	967	1,706	2,010	2,183	2,779	n.a.	n.a.	14.11
印度	168	302	352	369	589	n.a.	n.a.	16.98
印尼	84	81	79	87	87	n.a.	n.a.	0.44
韩国	303	334	379	403	431	n.a.	n.a.	4.50
新加坡	481	945	1,047	1,169	1,169	n.a.	n.a.	11.14

n.a. : not available.

源自：加拿大产业数据网，<http://www.ic.gc.ca/eic/site/tcd-dcd.nsf/eng/Home>，2011年5月21日。

图2: 2000-10年加拿大与主要贸易伙伴及所选亚洲经济体的贸易

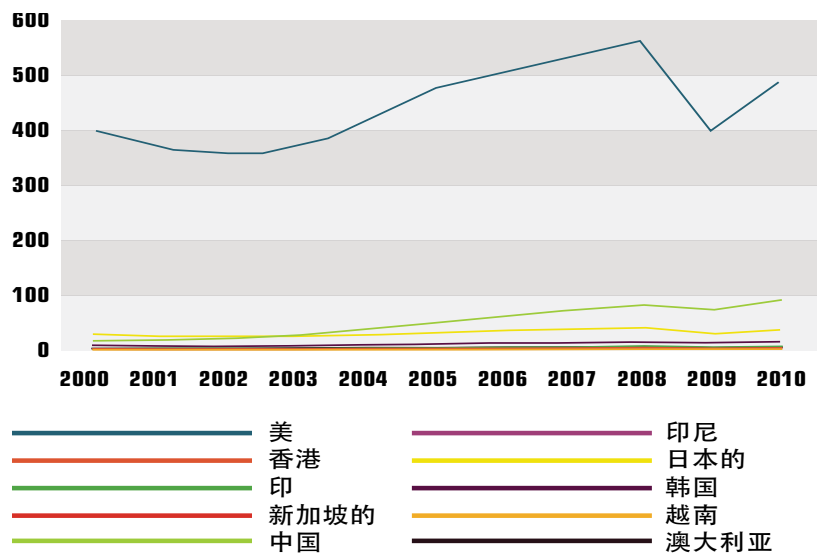
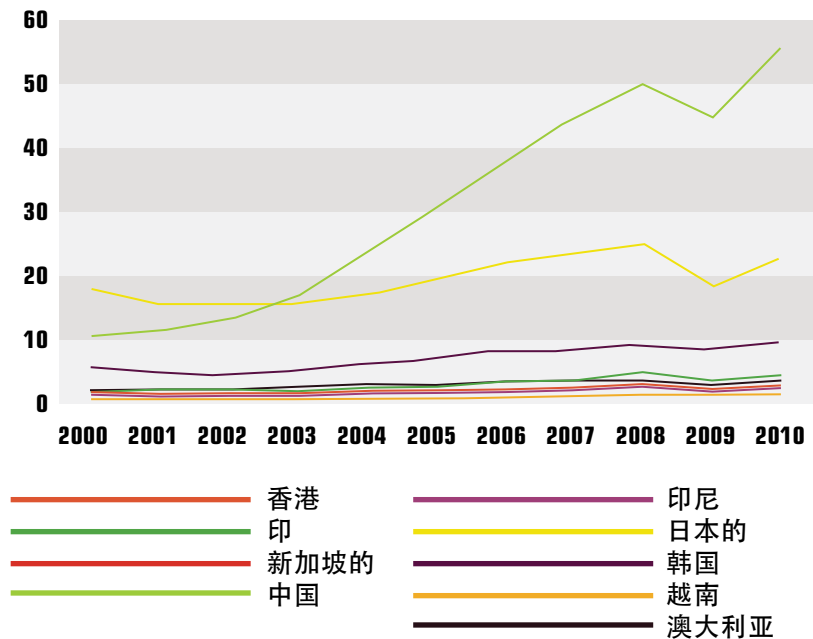


图2 (续)



源自：加拿大产业数据网，<http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/eng/Home>，2011年5月21日。

由于贸易和外国直接投资主要以市场为导向，上述表现与加拿大不断发展的比较优势和竞争力如何保持一致？从广义上讲，一个国家的商品贸易竞争力是通过比较一个产业到特定目的地的出口规模与这个产业对全世界的总出口规模来进行评估的。（遗憾的是，类似的分析方式不适用于服务贸易。）当对特定目的地的出口超过其全球市场份额，以显示性比较优势（Revealed Comparative Advantage, RCA）来衡量，显示了出口国在这个市场上的竞争力。表4通过两种方式比较了加拿大各产业在国外市场的相对竞争力（包括推断的中国市场）：A组排名突出了在世界市场上的贸易份额（第3列），而B组排名突出了在加拿大贸易总额（第4列）中的份额。值得注意的是，这些在世界市场上突出的产业（A组）只占加拿大贸易的较少份额，反映了美国依然在加拿大的出口目的地中占据主导地位。

按照产业RCA来衡量，表4（A组第6列）也显示了中国在世界市场的相对竞争力。对于加拿大来说，最关键而且或许令

人吃惊的发现是，在所有加拿大处于世界领先地位的产业中，中国的比较优势都为负数。在B组中我们看到，除了机械和电子设备，中国在其他工业产业与加拿大相比，竞争力都相对较弱。加拿大也确实在中国市场的这些工业产业中展现出竞争力（A组第7、8列，和B组）。

这就是互补贸易中的一种。加拿大在主要产业都具有竞争力，尤其是中国不具备的自然资源。两国在机械和电子设备方面是直接的竞争对手，而在汽车产业都不具备竞争力。一个积极的信号是，加拿大在机械领域的相对竞争力（表4第7列）发展趋势是正向的，但却被电子设备和汽车产业的停滞趋势所抵消。加拿大显然需要增强其在机械领域的竞争力，而汽车产业缺乏竞争力：对中国来说，可能反映出其发展水平相对较低；而对加拿大生产商来说，可能反映出近年来较低的产能利用率和加元升值的影响。正如2009年加拿大外交事务和国际贸易部确认的分析那样，加拿大的很多产业在中国都做得非常好。考虑到距离、语言和正式贸易协议等因素，研究发现，加拿大与中国的双边贸易比

预期的规模要翻一倍，甚至接受了加拿大较高的商品价格。传闻证据也表明，在建筑业和其他服

务产业，加拿大人发现竞争日趋激烈，而且中国政府则也更倾向于中国企业。

表4: 加拿大产业的比较优势

产业 (1)	产业出口份额			产业RCA与世界相比的趋势 (5)	产业RCA在:				
	产业RCA (2)	占世界出口份额 (3)	占加拿大出口份额 (4)		中国产业的RCA趋势 (7)	中国 (8)	韩国 (9)	印度 (10)	
A. 世界出口份额排名									
75 镍	2.1	16	1	0.00	-0.9	+	+	+	+
47 纸浆	3.1	15	1	-0.04	-2.4	0	+	+	+
31 肥料	2.6	10	1	0.00	-1.1	-	+	+	+
79 锌	0.6	10	<1	0.00	-0.6	0	+	-	+
01 畜牧	0.8	8	<1	0.00	-1.0	+	-	+	-
78 铅	0.2	8	<1	0.00	-0.3	0	+	-	-
12 油籽	2.7	8	2	0.02	-3.1	0	+	-	-
10 谷类	3.4	8	2	0.00	-5.6	0	+	+	-
44 木材	3.4	7	2	-0.17	-0.9	+	+	+	-
48 纸张	4.6	6	3	-0.10	-5.9	+	-	-	-
总份额			13						
B. 总商品贸易份额排名									
27 能源	21.7	4	23	0.00	-122.9	+	+	-	-
87 汽车	9.7	4	11	-0.52	-44.2	0	-	-	-
84 机械	-9.7	2	8	0.19	72.2	+	+	-	-
71 珍珠等.	1.9	3	3	0.07	-19.3	0	-	-	+
85 电子设备	-21.6	1	5	0.21	117.5	0	+	-	+
39 塑料	-0.6	2	3	0.00	-10.0	+	+	-	-
48 纸张	4.6	6	3	-0.10	-5.9	+	-	-	-
88 飞机	3.3	4	3	-0.03	-16.0	-	+	-	+
76 铝	3.1	6	2	0.00	-1.1	+	+	+	-
44 木材	3.4	7	2	-0.17	-0.9	+	+	+	-
总份额			63						

源自：作者的计算，数据来自加拿大产业数据网，
[http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/eng/](http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/eng/Home)
 Home, 2011年5月21日。

上述发现也提出了几项观察建议。加拿大自然资源的竞争力（表4的A组第5列）是相对静态的，虽然在纸浆、纸张和木材方面有所恶化，但这些产业在中国仍然保持竞争力（第7列）。然而，麻烦的是加拿大的汽车和飞机制造方面的竞争力似乎呈下降趋势（第5、7列）。贸易在很大程度上是互补的，但加拿大从中国购买的制造类产品是中国从加拿大购买的自然资源的两倍。加拿大的贸易赤字在2005年和

2010年间增长了近50%。加拿大可以通过向中国出口更多的自然资源来缩小这个鸿沟。然而，从长期来看，应当通过多样化的双边贸易来解决，加拿大向中国出口更多的中国自己不能生产的知识型商品和服务，并且恢复加拿大汽车和飞机制造业的优势。现在或许正是两国实现双边贸易自由化的大好时机，因为两国将来会从这个促进专业化和产业内贸易的框架中获益。

表4也揭示了加拿大能与韩国

在很多韩国占据全球领先地位的产业中竞争。但有些占据加拿大总贸易量很大份额的产业，虽然在中国很有竞争力，在韩国却缺乏竞争力。表5根据RCA列出在亚洲最大的五个经济体和香港，加拿大十个最具竞争力的产业，提出了对前述现象的一种解释。在这十个产业中，能够在韩国有竞争力的无一不是制造类企业。这

并不奇怪，因为韩国在商品生产的全球供应链中很成功。相反，自然资源、食品、以及在韩国制造的初期阶段的投入品，占据了加拿大出口至韩国前十位产品的绝大部分。在其他经济体也是一样，加拿大的竞争力更倾向于处在价值链的底端，而不是在制造阶段（以粗体显示的部分）。

表5：2010年加拿大在美国和主要亚洲经济体的RCA前十强产业

排名	美国	中国	香港	印度	印尼	日本	韩国
1	矿物燃料	纸浆	镍	蔬菜	肥料	油籽	纸浆
2	汽车	矿石、矿渣和石灰	肉类	肥料	纸浆	肉类	肥料
3	纸张	动物、蔬菜油	鱼类	纸浆	谷类	木材	铝
4	铝	油籽	皮草	钢铁	机械/原子能	纸浆	木材
5	塑料	木材	油籽	盐、硫磺、石头、水泥	肉类	谷类	谷类
6	木材	镍	医药产品	光学设备	飞机	肥料	矿石、矿渣和石灰
7	肥料	矿物燃料	纸张	珍珠、宝石	盐、硫磺、石头、水泥	飞机	镍
8	商品 (无详细说明)	有机化学品	动物、蔬菜油	纺织品、服装	橡胶制品	矿石、矿渣和石灰	肉类
9	纸浆	铜	塑料	飞机	鱼类	鱼类	油类
10	钢铁	机械/原子能	木材	镍	蔬菜	机床制品	皮草

注释：制造行业用粗体显示。香港和印度用的是 2009 年的数据。

源自：作者的计算，数据来自加拿大产业数据网，

<http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/eng/Home>，2011年5月21日。

上述情形对加拿大有何政策启示呢？一是，我们在自然资源产业的竞争力，意味着我们可以预期亚洲人为了增加供给，对加拿大投资的兴趣会日益增长。二是，这种情形仅局限于商品贸易。由于区域生产网络是经济在亚洲区域内流动的一个主要特点，如果有辅助措施来反映加拿大人在这些区域网络中的表现，则政策会更加消息灵通，措施包括对外直接投资的更多细节，这些细节与加拿大公司在外国子公司的服务和销售融为一体。三是，虽然加拿大贸易多样化超越美国的范畴主要是受到亚洲市场的驱动，但

和美国的贸易规模将继续塑造我们在关键的非商品产业的竞争形象。我们有在亚洲市场和供应链中充分利用这些优势吗？

最后，由于亚洲经济体的一个主要目标是升级科技水平，加拿大与之建立一个双边协商和区域贸易协议的基本战略法则，宜早不宜迟。如果缺乏这样的安排，当前加拿大相对缺乏出售给韩国制造类产品的竞争力，或许预示着将来对印度这样的国家增值出口的命运。因为在亚洲持续的经济转型中，这些国家的贸易形态会越来越像韩国。

2030年的亚洲

亚洲正在改变，在此区域的很多人都声称这是亚洲的世纪。据亚洲发展银行预测，到2030年，亚洲的中产阶级将会增加到20亿人，数万亿美元将被投资于实物和社会基础设施建设，像日本和中国那样老龄化人口众多的国家将亟需这些。同时，亚洲人正面临着教育和创新的双重困境：在中国和印度大规模投资教育的同时，也在生产着数以百万计严重缺乏技术和科学能力的大学毕业生。

亚洲也在快速城市化。到2020年，25个世界最大都市中将有13个在亚洲，每个城市都超过1000万人口。亚洲也正在一体化，一些大型的公路建设投资促进了区域内贸易。亚洲企业也开始跻身世界最大公司和金融机构的行列。2010年，财富杂志按总收入排名，全球500强的前100名企业中，有11个来自日本，6个来自中国，3个来自韩国。三星电子、丰田、本田、现代、塔塔汽车、中国国际信托投资公司、中国远洋运输集团，以及中国和印度的国家石油公司，都成为世界上主要的对外投资者。实际上，亚洲不断增长的需求是世界石油和其它自然资源价格上涨的最大单一决定性因素。

随着亚洲人越来越多地“以亚

洲方式思考”，两种局面出现了。第一，亚洲人正在创建自己的区域机制，包括安全、金融和贸易，并且邀请美国加入。多年来，亚洲7国遵循以出口为导向的发展模式，关注于发达国家的最终市场。除了印度极具活力的服务产业，大多数东亚国家都加入了以中国制造为中心的区域生产网络。这些区域网络在全球金融危机中被证明是一把双刃剑，当对终极市场的出口需求消失时，亚洲供应链遭到了严重冲击。从金融危机中警醒，促使东亚政府将增长战略转向区域和国内需求，并且更加依赖其它增长来源，例如通过服务业和提高生产率来替代低成本制造。

第二，亚洲人将学会接受经济增长放缓。在全球金融危机前不可想象的低增长，现在看起来则不可避免，因为快速工业化、收入日渐不均、环境恶化产生了社会和政治紧张的副作用。通过提高生产率和创新实现可持续经济增长被证明是一项挑战，因为这需要制度变革。未来十年，我们能够预测亚洲政策制定者在提高收入分配和服务上的压力将不断增加，特别是满足中产阶级对住房、医疗、教育、金融安全和环境质量方面的要求。

中国和印度

2030年，中国和印度庞大的人口将会是何种状况呢？短期来说，两国都在苦苦与腐败横行和持续通胀做斗争。除此之外，两国五年经济增长计划（巧合地是都为十二五计划）正在朝向相反的目标。中国2011-15年的计划

是减缓经济增长率并进行重要的经济重整；而印度2012-17年的计划是实现9-10%的经济增长率，以创造就业机会并推动社会包容性。毋庸置疑，两国都将长期致力于实现这些发展目标。

中国力图重新恢复经济平衡，

通过更多依赖家庭消费的增长，同时减少对出口导向型工业生产巨额投资的依赖。中国也将生产和开发转移到内陆区域。中国打算通过例如提高最低工资、提高社会保障支出和提供保障性住房、进一步推动城市化（预计在未来三十年，中国将增加三亿城市人口）来刺激消费。中国也通过放松管制来鼓励私营机构积极参与劳动密集型的服务业，并为中小企业提供更多的融资渠道。依靠创新和提高生产率的增长方式也是中国经济平衡战略的一部分，强调七个新兴产业“支柱”，分别是可再生能源、节能、新能源（电动汽车）、生物技术、新材料、先进制造业（包括高速铁路和航空航天）以及新一代信息技术，其中有三个是“绿色”的。该计划呼吁能源价格应当由市场因素决定而不是通过政府许可，以及对碳排放征税。大型国有工业企业将向其所有者中央政府支付更高的红利，并计划将更多的增值税收入分配给地方政府，目前地方政府不得不大量依赖出售土地以换取收入。

风险和不确定因素

增长放慢：随着东亚发达经济体的中产阶级消费相对于投资增长呈现出更加重要的作用，增长放缓意味着自然资源出口国之间的竞争将更加激烈，例如加拿大。由于劳动密集型制造业正在转向发展中国家例如孟加拉、斯里兰卡、越南，这些国家获得了更多的生产机会。

储蓄率下降：亚洲人口老龄化和消费增长的结果是，对住宅、基础设施和生产性投资的需求不断增长，从而降低家庭储蓄。最近麦肯锡预测，一直到2030年，亚洲实物资本投资的供给和需求显示，资本供给的短缺逐渐扩大且资本成本逐渐增加。

加拿大公司的商业机会

尽管中国和印度在未来面临诸多挑战，他们的经济计划给加拿大提供了商业机会，特别是在农业、自然资源产品、能源、环境（包括所谓的清洁技术和城市绿

化），以及例如医疗卫生、教育、娱乐和旅游等服务领域。中国和印度的中产阶级对这些需求正不断上升。

相较而言，印度的五年计划因为联邦政府的权利分散而更具代表性且雄心勃勃。该五年计划比以前更多强调市场效率、创新和活力，在后两个领域，印度已经成为发展中国家的领先者。印度也把重点放在教育、交通和城市化，城市可以保留新的国家增值税的一部分以获得所需资金。然而，印度的政治多元化，以及如果缺乏具有活力的私营部门的不懈努力，则这个国家能否充分挖掘其经济潜力将变得无法确定。某些邦例如吉古拉特邦（Gujarat）已经接近发达国家的水平，但人口稠密的东北部区域例如北方邦（Uttar Pradesh）和比哈尔邦（Bihar）则远远落后了。商品市场改革并没有和劳动力市场改革保持一致。未来二十年，印度将吸纳二亿五千万15-24岁的人口进入劳动力市场。然而，印度90%的雇佣关系都是临时性的，缺乏福利和技能培训。强大利益集团的反对使得国内的改革进程缓慢并阻碍了投资和贸易自由化，这两者都是印度保持未来发展势头所必须的。

中等收入陷阱：渴求中等收入的人群的期待不断增加，可能导致政治紧张并困扰中国和印度政府，因为没有必要的体制结构来解决区域和收入不平等问题。有人担心来自强大的特权阶层的阻力将导致增长放缓、人均收入停滞不前，将很难逃脱众所周知的中等收入“陷阱”。印度的政治领导人，即使获得议会多数席位，也无法实现就业改革的目标。印度议会也因贪污腐败而陷入瘫痪。中国则面临持续的通货膨胀，并且选择使用强大的政治压力反对例如汇率升值等解决方案。中国在未来几年也面临着主要领导人换届的挑战。

环境：中国对清洁能源的追求

亚洲崛起的启示

已经超越了宏伟的核电计划，渴望获得例如风能、太阳能、生物能、煤层气和页岩天然气等新型能源。同样，中国承诺碳减排也引发了一波在清洁技术领域的行动，包括智能型电网、碳捕获和存储，以及电池储存技术。这些优先发展项目给加拿大能源企业和其他咨询服务公司提供了重要机会，例如帮助其设计并扩大保护行动。

医疗卫生：到2030年，中国预计将有三亿人达到退休年龄，他们会要求比今天好得多的医疗卫生服务。中国正在崛起的中产阶级已经产生了对高端医疗和卫生服务的需求，这给外国合作伙伴提供了医药研究和医疗设备生产的机会。

城市服务：到2030年，超过十亿中国人和六亿印度人将居住在城市，使得两国的城市生活质量成为重要问题。两国都有宏伟的计划来提高能源使用效率、公共交通基础设施、污水处理和卫生设施。印度面临的主要挑战更是集中于此，尤其是在发展迅速的二三线城市。

服务中产阶级：两国快速增长的中产阶级不但在医疗卫生领域需要更好的服务，而且在高等教育和金融服务领域同样如此。中国的富人需要金融机构来管理其跨境交易。越来越多的中国公司走向世界需要保险和投资银行服务。中国的资本市场远逊于印度，但在企业债券发行方面，两国的私营公司都依然面临着严格的债券融资管制。

旅游业：中印两国的中产阶

到2030年，亚洲可能成为全球的经济重心。然而，如果该区域想实现可持续增长，将不得不更加依赖提高生产率和国内及区域需求。在未来十年，经济重整能够走多远取决于政治意愿，即解决根深蒂固的出口导向型增长模式中的既得利益。

在适应这种经济重心转移的情况下，加拿大有许多独特的竞争优势。加拿大是世界上最大的铀和钾肥生产商和出口商，第二大

级日渐富裕，促使其对出国旅游的需求显著增加。中国已经把加拿大列为“被批准的目的地”。随着越来越多的中国人前来参观，将给加拿大旅游服务业提供新的机会。

新技术：中国将生物和纳米技术作为基础研究领域的突破目标，预示着一个更大的教育机会。中国计划到2030年，在生物技术领域投资200亿美元，而纳米技术则获得了2008年经济刺激计划中500亿美元研发资金中的一部分。虽然大部分资源都分配给大型高校和研究中心，但小型研究中心也从中获益。地方政府的鼓励，使得这些地方的大学和公司的对外合作和教育机会更加开放。

中国的资本输出：随着国内增长放缓，国营和私营企业都将寻求海外扩张。获利丰厚的国营企业希望获得自然资源资产、新市场、品牌和技术。尽管中国在美国的直接投资很高调，但其总额仍少于韩国、巴西和印度。但这种状况一定会改变。总部设在纽约的罗狄安集团 (Rhodium Group) 预计，如果中国的对外投资沿着类似于日本在1970-80年代的轨迹，中国的投资者将在未来十年对外投资1-2万亿美元，而绝大部分都会投向美国。加拿大目前来自中国的直接投资（2010年是90亿美元）是中国对美国直接投资（120亿美元）的75%，如果这个比率能够继续的话，数千亿美元的中国投资将流向加拿大。

镍、小麦和水电生产商，第三大天然气、钻石和可再生淡水（占世界总量的7%）生产商。加拿大的城市非常具有吸引力并且运转的有条不紊。在世界经济学人宜居指数排名中，温哥华、多伦多、卡尔加里都名列世界十大最适宜居住的城市。总部位于加拿大的企业在建筑和基础设施开发领域参与全球性竞争，加拿大公共养老金和社会保障体系是持久稳健的，金融机构都很强健。

加拿大人可以借用想象和富有远见的方式，充分利用这些优势来帮助亚洲人应对鼓励创造和创新教育的挑战，获取自然资源，

开发可替代能源，建设宜居城市和可靠的基础设施，以及满足中产阶级对现代服务业日益增长的需求。



强化加拿大的亚洲经济纽带

加入跨太平洋伙伴关系 (TPP)

加深与中国的经济接触

国与国关系的重要性意味着，如果没有全面双边或多边经济协议，加拿大企业对这些机会做出反应所应当基于的可靠且透明的框架就无法建立。两种选择非常

TPP 致力于建立一个全面、高质量的自由贸易协议，向环太平洋区域的所有经济体开放，从地理概念来说，甚至包括印度在内，共同接受雄心勃勃的协议目标。TPP有着谦逊的起源，始于2006年，最初只是文莱、智利、新西兰和新加坡（简称P4）之间的协议。这四国发现协议相当容易达成，因为其经济结构都是互补的。值得注意的是，四国建立了允许其他国家加入的机制，澳大利亚、马来西亚、秘鲁和越南已经加入，日本也表达出兴趣，韩国也可能在美国国会批准美-韩自由贸易协议后加入。美国于2009年加入TPP，很大程度上扩展了协议内容，包括最初协议中延缓的金融服务和投资。美国力图引入“北美自由贸易协议+”中例如环境和劳动力、政府采购、强化知识产权保护（特别是在医药和版权方面）等问题，以及主张对违规国家进行制裁的内容，使谈判变得相当复杂。TPP没有影响任何一国在WTO框架下的承诺，但自由贸易协议已经生效，例如2003年的美国-智利自由贸易协议，2004年的美国-新加坡自由贸易协议，2005年的美国-澳大利亚自由贸易协议，可能都会升级为TPP谈判的一部分。

然而，对于很多加拿大人来说，将其经济马车与亚洲崛起挂钩的想法仍在考虑之外。大多数人还没有意识到TPP以及伙伴关系可能是个重大转折，理由如下：第一，TPP将服务和投资包含在内，为解决NAFTA在服务、监管协调和投资方面的无效提供了一个解决途径。第

对加拿大而言，另一个可行的重大转折是力求加深与中国的经济联系。显而易见，因为两国之间

值得考虑：加入跨太平洋伙伴关系 (TPP) 以及加深与中国的经济接触。两项都是加拿大潜在的重大转折，而且决不相互排斥。

二，TPP触及范围更广，并且多个谈判伙伴可能增加达成折中的机会，这是任何一项全面协议的重要组成部分。就加拿大而言，不得不讨论知识产权保护和农业供应管制，这些领域被认为落后于全球标准。在这点上，加拿大不会是孤家寡人，其他参与各方即便是美国也有农业问题。澳大利亚和新西兰成功对其自身的供应管制计划进行合理调整，通过放弃补贴（新西兰30年前就这样做了）以及出钱买断农场主（澳大利亚的做法）。农业对智利同样一直是个敏感问题，但其已经同意到2017年逐步取消关税，在过渡期间采取安全措施保护其乳品工业。加拿大的古老体系还能绑架国家利益多久？TPP提供了一个黄金机会来消除这些计划以换取其他地区的优惠，包括美国和其他国家。

目前讨论TPP能否实现其既定目标为时尚早。2010年6月，在越南举行的第七轮谈判中，参与各方同意在2011年11月，在檀香山APEC峰会前后，将重要领域的谈判框架提交给各国领导人，内容包括商品和服务、知识产权保护、外国直接投资审核、政府采购，以及执行标准。就各方所取得的成绩看，各方已经为未来的参与国设立了难以更改的底线。美国长期利益回报的一部分是将TPP扩展到更多贸易伙伴，包括加拿大。但加拿大继续倾向供应管制计划的做法，给我们参与其中制造了巨大的障碍。如果不能或不愿加入TPP，则我们的退路只能是与亚洲的优先国家或其他一些区域性机制进行一系列双边经济框架协议的谈判。

的贸易是互补的，所以双边谈判应当是直接了当的，即中国用消费品交换加拿大的自然资源。短

期内，潜在收益来自于扩大的市场和规模经济，同时降低交易成本。经过一段时间的发展，随着中国经济的发展演变，长期收益将来自于专业化和产业内贸易的增长。

中国已经积极与亚洲及亚洲以外的国家寻求自由贸易协议。中国已经与智利、新西兰、秘鲁和新加坡(这些国家都参与了TPP)，以及哥斯达黎加、香港、澳门、台湾、巴基斯坦和泰国达成了自由贸易协议。2010年1月，中国与东盟签署了贸易协议，同时进一步与澳大利亚、冰岛、印度、蒙古、挪威、南非和韩国，以及东盟+3、东盟+6、上海合作组织和海湾合作理事会进行谈判。

任何加拿大与中国的对话都应当以达成与WTO规则相一致的协议为目的，并且具有广泛的基础，包括关税和非关税壁垒以及其它阻碍贸易和投资服务的障碍。中国仍在某些领域保留关税，特别是在大米、肉制品、加工食品、纺织品和服装，以及汽车和零配件产业。在加拿大方面，68%的关税项目已经取消，但供应管制产品、牛肉和小麦的税率配额依然存在。两国都可能从主要出口的关税下降中获益，加拿大将从农业、矿产、服务业出口中获益，而中国将从扩大的农业出口中获益。

主导两国双边服务贸易的不是商业服务而是运输和旅游服务，因此运输和旅游服务应当成为谈判的重要内容。服务业占加拿大GDP的70%，在中国也占有显著比重。然而，中国的服务贸易仍然面临诸多阻碍。除了在服务

部门征收关税之外(2004年估计约为9%)，国有贸易企业扮演了重要角色，他们利用市场支配力获取了垄断利益。其他广为周知的障碍包括所有权和许可限制、保护知识产权力度不足、缺乏行政透明度，以及政府采购的差别对待。

中国也会要求加拿大给予其相应的市场经济地位。在2001年中国加入世贸组织谈判时，虽然中国当时被裁定为非市场经济，但15年后，即2015年12月31日，中国将自动获得市场经济地位。提前认可中国的市场经济地位也一直是中国与美国持续对话中的一个问题。然而，随着2016年的临近，这种提前认可的价值也在不断下降。

如果加拿大直接投入到与中国的自由贸易协议谈判，则加拿大将有何胜利前景呢？中国已经与其他三个发达经济体进行过此类磋商，这些记录可以借鉴。中国与澳大利亚的谈判已经被搁置，因为中国一直不愿意解决澳大利亚在服务业和农业自由化上的利益问题，双方对中国的人口流动、知识产权保护和澳大利亚的对外直接投资规则等问题也存在分歧。与挪威的对话也处于僵局。尽管新西兰与中国的协议已经签署，但新西兰在乳制品出口方面遭到差别对待。这些记录表明，加拿大与中国直接签订全面的双边协议或许不是最有效的选择。更有前景的或许是商讨一系列建立在互信基础上的协议，当这些协议实施时，会释放出自由的动力，并且为将来的谈判建立框架，届时中国的比较优势可能发生改变。



加拿大的亚洲 战略构想

为理解加拿大为何需要一个亚洲战略，我们只需要看看眼前令人惊讶的失败，目前加拿大没有和任何亚洲国家签署自由贸易协议。加拿大与韩国的谈判因汽车和牛肉利益而陷入僵局（加拿大甚至想在会谈开始前就进行供应管制）。与新加坡的谈判僵局是因为加拿大不切实际的要求新加坡给予自己和美国一样的优惠。正如此前所指出的，加拿大供应管制和知识产权方面的政策正在阻碍其加入TPP。每次都是短期的国内政治考虑远远超过对国家利益的经济考量。

这种方式是危险且短浅的。加拿大需要前所未有的依赖开发并出口自然资源和能源，以保持其现有的生活标准。但随着亚洲经济体决意提升在价值链中的位置，加拿大基于非资源的产业将越来越难以竞争。加拿大人需要再三思考如何抓住机遇重新与亚洲建立战略性接触，从一开始就决定我们想要什么，以及如何得到。相反，加拿大人却选择置身局外，只做政策的接受者。要得到话语权，加拿大必须展示自己，采取多种方式介入政治和经济发展，以服务于其在开放市场的深层利益。

加拿大对中国的策略应当是其对亚洲整体策略的重要组成部分，这两部分应当相互促进。加

拿大拟定亚洲战略的目标应当是在可行的情况下，促进与中国的合作，同时使那些特别担心中国的人安心。中国认识到多边主义的价值，不仅是因为中国利用其加入WTO以重新调整其经济并进入世界市场，而且是因为这些机制有助于实现中国抑制美国霸权行为的目标。

在这个战略框架中，至少有五个标准需要在做出选择和制定政策时考虑。第一，亚洲战略应当是世代相传，并且服务于加拿大的长期国家利益。应当像削减赤字和负债一样，由历届政府负责将战略坚持到底，而不论政治派别。第二，战略应当集中于亚洲最大的七个经济体，他们将对加拿大的经济前景起到巨大作用。第三，战略应当致力于通过改善市场准入并广泛参与生产网络，解决加拿大企业在面对该区域遥远且陌生的经济体时所遇到的困难。第四，意识到亚洲经济活力将提升其在价值链位置，战略应当追求技术合作，帮助加拿大解决生产效率低下的问题，并建立潜在的互补性。最后，加拿大的任何亚洲战略都应当考虑对美国利益的敏感性。虽然加拿大可能没有意识到这一点，但是强力推进加拿大的能源和自然资源市场多样化，将可能产生重大的地缘政治影响。

策略的相关要素

恢复加拿大在该区域的存在
国家关系以及高级别的私人关系，对建立长期协议所需的信任和信心是必不可少的。加拿大一直在亚太经济合作组织中很活跃，但这个组织已经不再推动区

域一体化。而我们在寻求加入新组织的行动中，动作迟缓。这些组织中最顶尖的就是东亚峰会。但由于近期美国和俄罗斯的加入，有建议推动结束成员申请。如此，加拿大将被排除在外。加

拿大的国防部长只参加了九次香格里拉对话中的一次，这个对话是最高级别的区域安全论坛。美国和中国的官员在这个最高级别的论坛上，确保拥有对新区格局的话语权。加拿大在这些事务中的不作为，彰显了其只关心双边关系，这严重误读了亚洲格局的演变。然而，一切还不算太晚。加拿大应当开始对2010-15年提升东盟-加拿大伙伴关系提供足够的资源和人力支持，以实现计划中的教育交流，以及关于区域机制、贸易和商业、环境、犯罪和新技术领域的对话。以这项参与作为基础，加拿大需要进一步寻求其他选择，包括申请加入东亚峰会，参与安全对话，参与与东盟相关的活动和亚洲区域内及跨太平洋的各项事务。如果加拿大认同并建立与印尼、韩国等经济体的联系，这些举措则更有可能成功，因为这些国家的政府可能愿意作为加拿大加入亚洲区域组织的突破口。

开发加拿大品牌

无论在国内还是在亚洲，加拿大都应当把自己开发成一个品牌。在国内，宣扬“加拿大-亚洲年”将有助于培养公众对亚洲与加拿大经济前景重要性的认识。除联邦政府参与亚洲机制以外，也应当鼓励加拿大各级政府 and 利益团体参与到亚洲战略。例如，渥太华应当使各省总理来参与开发一整套与亚洲打交道的方法，协调安排各省的亚洲访问，并且在各省的权限范围内做出政策调整，包括健康、教育、甚而对外直接投资。商业团体和贸易协会可以公开展示在亚洲成功企业的经营战略，并鼓励亚裔游客来加拿大参观。加拿大的大学也应当在国家声誉不断提高的基础上，将自己建设成为亚洲留学生愿意接受教育的地方。据估计，目前国际学生每年在加拿大的学习花费超过六十亿加元，其中40%来自中国 and 韩国。大学和其他教育机构应当合作开发使加拿大年轻人在亚

洲创业的渠道，或者在亚洲的企业工作。

简而言之，加拿大人应当开始将加拿大作为亚洲所在地，将研究领域的世界级专业技术和跨界商业发展联系起来。这种巨大变化的迹象已经很明显，卡尔加里正在实现成为全球非传统石油和可转换能源开发基地的战略，蒙特利尔是航空航天和医药基地，多伦多致力于成为国际金融中心。正如麦肯锡的多米尼克·巴顿 (Dominic Barton) 指出，加拿大正处于有利位置，成为亚洲的教育基地，亚洲跨国企业在美洲的基地，亚洲游客主要的旅游目的地，以及水资源密集型产业和绿色技术备选地。所有这些优势都应当结合在一起开发国家品牌。

加拿大也需要一些宏伟的目标。在2006-10年间，加拿大向亚洲的出口增长率为5%-24%，加拿大应当力争在2015年之前将对亚洲的出口翻倍。加拿大对外直接投资的水平难以设定目标，因为这取决于公司所采取的战略。但在某种程度上，对加拿大的外国直接投资取决于加拿大的监管制度，一套透明且经过最佳实践检验的审核程序应当在2012年之前完备。

贸易和投资自由化

加拿大与亚洲任何长期战略的核心都应当集中在商业交易。截至目前，加拿大只与一些较小的亚洲经济体签订了外国投资促进和保护协议 (Foreign Investment Promotion and Protection Agreements, FIPAs)，却没有与任何大国前述该协议。最起码，加拿大应当努力争取参加跨太平洋伙伴关系 (TPP) 谈判的资格，这将给亚洲传递一个有力的加拿大复兴的承诺信号，并允许我们实现与几个参与方同时获得市场准入的目标。那些怀疑美国将最终在农业等领域让步的人，认为将加拿大排除在TPP-9谈判之外有坏处但也有好处。但

是，如果美国最终保持坚定，并且韩国和日本都参与谈判，那加拿大还有什么选择呢？

如果加拿大无法加入TPP，或许需要与优先国家达成经济框架协议，以开启加拿大企业在亚洲经济体的利益。这意味着人员、资本、商品和服务的全方位自由流动，并且包括监管合作、物流、知识产权、投资、规则与标准、竞争、追索、科技、以及学者和专业人员的灵活性等领域。

创建中国路线图

加拿大亚洲战略的一个关键要素，应当是创建一个与中国发展关系的路线图。实际上，加拿大在该区域树立更高形象的一个好处是，建立有助于我们在中国取得成功所需的联系。一个良好范例是，2011年7月，加拿大外长约约翰·贝尔德（John Baird）在去印尼参加东盟外长级会谈的途中，访问了北京。虽然最终结果应当是两国之间的全面经济协议，但此类全面经济协议的第一步已经迈出。两国已经在运输、金融信息、科学技术、海洋和渔业管理，以及环境领域签署双边协议。中国通过提升贸易和投资来寻求包括教育、人口流动、获取能源和自然资源，以及食品安全在内的利益。中国也寻求在2015年底WTO自动给予其市场经济地位之前获得认可。对加拿大来说是寻求进入中国市场以获取商品和服务。加拿大的中小企业能够从进入中国的全球供应链中获益，加拿大也需要中国的资本来开发其基础设施和自然资源。

外国直接投资是双边经济议题的首要内容。外国投资促进和保护协议(FIPAs)的谈判已经停滞。中国近期对外国并购进行基于国家安全考虑的审核规定，缺乏现实上如何应用、如何对待已有的外国直接投资，以及反垄断审查程序的细节。另一方面，中国投资者和其他外国投资者一样，认为加拿大投资审查框架不确定且缺乏透明度，其净利益测试看起来很主观且难以预

测。对于加拿大人来说，他们不确定中国国营企业的未来行为，对巨大的寡头或独家垄断企业与政府所有者和管理者之间的亲密关系也是一头雾水，也不熟悉国际规则和东道国以市场为基础的监管制度。加拿大人担心大股东的决定是基于政治而非商业考量。为解决这些忧虑，应当在相似的情况下，将透明的国家利益测试同时应用于外资企业和国内公司。

随着中国未来几年的增速放缓，加拿大应当准备好迎接中国对外直接投资的洪流。但依然需要明确发出欢迎外国直接投资的信号，而且对投资的审核将是公平的。加拿大人也需要了解中国企业投资加拿大的动机及其公司治理。为此，贸易协会、教育机构和商业伙伴能够贡献并分享正面的经验。但面对中国企业的公司治理方式，我们应抱着现实的期待。我们应当鼓励更大的透明度，但我们不能指望中国一夜之间就做出改变。整顿好我们自己的秩序可能是成功签署外国投资促进和保护协议的关键。

有证据表明，中国认识到加拿大的开放并将其作为投资目的地，即便在敏感的资源能源领域。中国已经在过去的18个月中，对阿尔伯塔省的油砂资源和其他长期方案投资150亿加元。中国投资公司也选择将多伦多作为其第一家海外机构所在地。

路线图应当强调中国的知识产权保护和政府采购措施，以及其对外国服务供应商经营许可和所有权的限制。中国正在利用这些工具来推动其自我创新的目标。中国尚未加入WTO的政府采购协议。随着多哈回合多边贸易谈判陷入僵局，加拿大应当把这些议题放在双边谈判上，作为优惠条件，加拿大可以提早承认中国的市场经济地位。考虑到我们自身的经济规模，我们将不得不与其他国家更紧密地合作，力争在这些领域取得发展或互惠互利。

路线图还应包括私营部门的活动。加拿大的商界领袖和其他利益相关者都应当成为访问中国的

高级代表团中的一员。他们应当集中精力进入那些在中国未来几年有望成长的部门，包括消费产品（正面临着竞争加剧和物流的挑战，以及投入成本上升），医疗卫生、教育、金融服务、物流业都计划放松管制，金融机构正努力满足日益增长的中产阶级对财富管理服务的需要，这些金融机构也缺乏为中小企业提供融资时所需的风险管理能力。对农村地区和绿色城市中心的基础设施投资将扩大。成熟的制造商将面临通过整合和创新以提高效率的需要。所有这些产业都将遇到技能短缺的问题，而来自加拿大的教育服务将有所帮助。目前加拿大对中国的教育服务出口已经相当可观，2010年约为19亿美元，但潜力仍然巨大。

提升加拿大的商业存在

加拿大作为一个以中小企业为特色的国家，在2008年，80%-90%的加拿大公司都是中小企业，他们创造了加拿大一半的GDP。这些企业处在进入非经济合作及发展组织（non-OECD）国家市场的最前线，并且占加拿大向这些国家出口额的近一半。然而，我们对他们所面临的最普遍障碍和限制了解多少呢？例如，规模小是加拿大服务公司和产品出口商面临的问题吗？这一点很重要，因为这些小企业在亚洲的潜在顾客和合作伙伴可能是非常大的企业，大企业能够利用的规模经济远远超出了加拿大小企业的自身能力。亚洲市场又是遥远和陌生的，这给小企业带来更高的交易成本。我们需要创新方式来克服这些障碍。或许一艘加拿大船停泊在香港或上海港，作为小企业联络和交流的基地，帮助小企业在这些市场上降低成本。加拿大政府和贸易协会也应当在行动计划中合作，定期组织以支持中小企业更有效进入亚洲市场为目标的咨询会。

例如开发有亚洲实践经验的商务人士参与的各类辅导计划。韩国和印度的中小企业经验是值得借鉴的，他们成功地开发了自身能力并成为国际利基市场的玩家。

展望未来

由于亚洲国家誓言要攀登技术阶梯，加拿大人可以预期未来的双边经济关系将会减少互补性，却更具竞争性。相对于美国，我们落后的生产率（加拿大商业部门的每小时产出比美国少80%）暗示着挑战。没有提高生产率的灵丹妙药，但亚洲战略的相关措施包括，通过对国际市场更加开放来提升加拿大国内市场的竞争力，在国家集群和跨界领域增加大中小企业的竞争与合作，增强加拿大金融机构的抗风险能力，提高知识产权保护，制定国家学习目标，以及开发富有想象力的方式来培养年轻的发明家。

加拿大也应当致力于在研究和教育机构中培养一支独立的亚洲专家队伍。一直以来，许多中心已经发展成为临时性的服务于政治利益的机构。这些资源现在需要合理化成为一个公认的商业、经济和安全技术网络。也是作为亚洲战略的一部分，每个省政府都应当鼓励学生在中学阶段学习一门亚洲语言，就像澳大所做的一样。

总之，朝向深化加拿大与亚洲经济关系的长期战略应当包括宏伟的目标，这需要大胆的领导，以及加拿大人在各个层面上的参与和合作。战略应当是多面的，具备区域、双边和加-美维度。战略应当包括对亚洲演变与日益重要的机制架构做出的新承诺。战略还应当包括在国内做好准备以面对未来亚洲的竞争。这种战略不可能一蹴而就，但我们必须开始，加拿大的潜在回报很高，但如果不能对发展中的多极世界充分应对，加拿大的代价会更高。

附录A

表A-1: 2010年加拿大和美国及
所选亚洲经济体的商品贸易

	美国	中国	香港	日本	印度	印尼	韩国
(十亿加元)							
总计	501.5	57.7	2.3	22.6	4.2	2.3	9.9
从加拿大进口	298.5	13.2	1.9	9.2	2.1	1.1	3.7
出口至加拿大	203	44.4	0.37	13.4	2.1	1.3	6.1
净额	95.5	-31.1	1.5	-4.2	-0.04	-0.2	-2.4

源自：联合国贸易和发展会议，世界贸易组织，<http://www.intracen.org/trade-support/trade-statistics/>，2011年5月15日。

表A-2: 2009年加拿大与所选
国家的外国直接投资来源和去向

	日本	中国	印度	巴西	美国	全世界
(C\$ billions)						
FDI来源	13.1	8.9	3.0	14.8	288.3	549.4
FDI去向	n.a.	3.3	0.6	11.4	261.3	593.3

注释：加拿大对外直接投资的前十个目的地包括：巴巴多斯 (Barbados)、百慕大群岛 (Bermuda)、开曼群岛 (the Cayman Islands)、爱尔兰 (Ireland)，2009年合计1011亿加元（不包括日本）。

源自：加拿大外交事务及国际贸易部，《国家贸易》（渥太华，2010）。

附录B 主要经济体及 机制概览

美国

随着美国加强安全并严格审查跨境交易和人口流动，加拿大与美国的贸易已经放缓（图2）。加元升值、汽车产业的结构变化，以及来自于中国供应商日益增强的竞争产生了复合作用。与此同时，主要关注于商品而较少关注于服务和外国直接投资的北美自由贸易协议（NAFTA）已经过时。对很多服务供应商来说，两国“细微（监管）差异的折磨”增加了不必要的交易成本。美国官僚更加严格的应用NAFTA原产地规则，已经成为两国间的芥蒂。实际上，企业发现支付关税比遵守规则更合算。即便如此，在那些最具生产效率的地方集聚了企业的业务分部，汽车、钢铁、能源和金融正日益与区域生产网络整合为一体。在汽车产业的跨国供应链中，科技正逐步将货物运输在边境的通关手续去除，这同样适用于低风险旅客。渐进式变化已经提上议事日程。

9/11事件之后的十年，边界仍然是一个核心问题。实际上，不断上升的交易成本就像是关税，这与自由贸易谈判的宗旨背道而驰。“智慧边境”的提议符合超国界谈判和监管合作理事会的双

边优先性。但不应当存在任何幻想。这些都是务实的改变，却不能解决核心的战略问题，贸易收益已经通过北美自由贸易协议实现，美国站在自身的角度再没有兴趣或内部压力去改进这一协议。虽然奥巴马政府感兴趣的是与隔壁邻居保持友好和富有成效的经济关系，但其更倾向于保持现状。美国贸易政策的重点是，通过已经与韩国、哥伦比亚和巴拿马完成的自由贸易协议，并致力于TPP。

美国的目标主要是战略性的。正如美国贸易代表罗恩·柯克（Ron Kirk）所解释的，“创建一个潜在平台，以实现横跨整个亚太区域的经济一体化”，扩大美国的出口，促进美国与“增长最快经济体”的利益。”最初TPP的谈判伙伴是一群“志同道合的国家共同承诺达成高标准的贸易协议”，而美国的参与是“基于将这项初始协议扩大到整个亚太区域国家的共同目标”。

然而，美国首要的经济问题是，从2008-09年经济危机中复苏的速度缓慢、持续的高失业率，以及中央和地方公共财政的危险状态。随着美元的贬值，增加出口被看做是增加就业的新渠道。

中国

中国是加拿大在亚洲最大的全面贸易伙伴。2010年商品贸易总额接近580亿加元。2009年底，加拿大对中国的直接投资达40亿加元，中国对加拿大的直接投资达90亿加元。人口流动也很显著，中国移民约130万，占加拿大移民比例最大，中国也是亚洲赴加

移民人数最多的，在1998-2007年间，平均每年有3万3千人移民加拿大，大多数具有大学学历。

2009年，中国成为世界最大的出口国家，占世界出口总额的10%。中国的主要贸易伙伴是日本、香港、韩国和美国。中国经济经过30年接近两位数的增长，

在2010年超越日本成为世界第二大经济体，并且有望在接下来的20年里，在经济规模上令美国黯然失色。但不论是对中国还是其他国家，这种速度优势已经陷入两难。就人均而言，大多数中国人依然很贫穷。中国的政策制定者仍延续着小国心态，思考仍局限于其国内利益。而其他国家则看到一条经济巨龙，其一举一动都影响着邻国乃至整个世界。中国的决策者日益面临着成为负责任的利益持有者的压力，在制定本国政策的同时考虑全球的共同利益。中国崛起成为主要的经济大国，使其与美国的关系更加复杂，中国依然将美国看作是活力的典范，并认为将增加的财富投资于美国是可靠的。未来十年，经常性的利益冲突还能使两国政府继续合作么？

中国还面临着国内的巨大挑战。高增长导致国内社会问题加剧，区域和收入越来越不平衡、环境恶化、出口导向型产业增长的边际回报减少。中国的十二五规划（2011-15年）已经将重点转向关注家庭消费和服务。随着中国国内增长放缓，加拿大有希望看到中国的投资者对其市场、

品牌、技术及自然资源的兴趣日益提升。

虽然加拿大是西方国家中较早承认共产主义政权的国家，但在过去的十年，加拿大与中国的关系趋于恶化，部分原因是众所关注的人权问题。虽然到目前为止已经建立了一个更加均衡的方式，但鉴于加拿大可以在中国经济生活的许多方面扮演重要角色，继续政府间的高层接触将非常重要。加拿大和中国在航空服务和航海运输、金融信息服务、科学技术合作领域已经签署了一系列双边协议，以及环境合作谅解备忘录。最近，两国政府派遣官员组成联合经济贸易委员会，来研究部门互补性和建立正式经济关系的可能选择。协助这一进程的是加中贸易理事会，三十年来一直积极推动各类企业之间的经济关系。

两国政府还可以联合起来处理区域或全球性问题，共同分享开放的自由多边贸易机制下的利益。中国认为加拿大在国际关系中运用软实力以及如何管理与美国的深层次整体关系方面很有智慧，这两方面正是中国外交事务的当务之急。

日本

加拿大与日本的关系在亚洲最久远，正式的商业关系可以追溯到100年前，外交关系可以追溯到75年前。最近的自然灾害及其老化并缩减的人口并不会影响日本的经济在未来很多年，仍将是世界上最大且最富裕的经济体之一。日本是加拿大全球第三大贸易伙伴，亚洲第二大贸易伙伴，2010年的双向贸易额达到250亿加元。然而，外国直接投资则完全不同，2006年的双向投资只有90亿加元。实际上，日本的投资主要集中在运输和信息技术领域的制造业供应链上，增长相当缓慢。而加拿大的投资是日本的三分之一，显示了日本不太愿意接受外国直接投资。两国间的贸易大部分是互补的，日本购买能源和自然资源，而加拿大

购买汽车、机械、电子设备、光学仪器、钢铁和医药。

两国在主要的全球性机制中享有共同利益，多年来已经形成了深厚的外交关系，包括文化、航空服务、渔业、原子能、科学技术、税务方面的双边协议在内。2010年，两国同意研究建立更密切经济伙伴关系协议的基础。日本日益依赖加拿大提升对其食物和能源安全的保障，这是开始谈判的重要因素。加拿大企业 and 日本经济团体联合会（日本的大企业组织）之间也长期存在私营部门的联系。日本对加拿大的“门户（Gateway）”项目特别感兴趣，这是一个旨在突破加拿大西岸港口运输瓶颈的一个大型基础设施建设项目。两国也不断扩大师生交换计划。

韩国

韩国是加拿大在亚洲的第三大贸易伙伴，全球第七大贸易伙伴，位列德国和墨西哥之后。2010年，双向贸易额达到100亿加元，是加拿大与印度贸易额的2.5倍。然而，加拿大不是韩国的主要贸易伙伴，韩国与其它20多个国家的贸易额超过加拿大。韩国是加拿大农产品和教育服务的重要出口市场，加拿大则从韩国进口信息科技产品和服务。2006年，两国间的直接投资额只有11亿加元，其中韩国向加拿大的直接投资比加拿大向韩国的投资多50%。

紧邻全球巨人，两国得以分享作为中型贸易国家的利益。两国都认识到全球经济组织的重要性，可以保持市场开放和公平的全球竞争环境，并且两国对这些机构的改革持有相同立场。韩国在贸易方面非常开放。实际上，韩国是世界第十二大商品贸易国家，韩国充分利用其处于中国和日本两个世界最大经济体之间的战略位置，并基于其在半导体、消费电子和运输领域的优势，成功的发展成为两国全球供应链中至关重要的供应商。以实际GDP衡量，韩国目前是世界第十五大

经济体，而以购买力平价衡量，则与加拿大并列排名世界第13位。然而，韩国的人均收入不及加拿大的一半。韩国政府在新兴产业投资方面具有比较成功的经验，其目前的航空航天、生物技术、清洁技术、机器人技术、金融服务、娱乐产业，以及其对“绿色科技”的推动和对自然资源 and 能源的兴趣，都为加拿大公司提供了机会。

加拿大和韩国的关系中，人员往来特别重要，大约有1万加拿大人居住在韩国，15万韩国人居住在加拿大。韩国已成为加拿大全职外国学生的最大来源，两国的大学也成立了针对对方国家的研究计划。

虽然两国在航空运输和科学技术方面已经达成协议，但始于2004年的双边自由贸易协议谈判目前处于停滞，而韩国和美国之间已经达成自由贸易协议。这是因为加拿大的汽车制造商坚持要求韩国给予加拿大与美国相同的优惠。由于这些优惠对协议的整体经济利益影响不大，加拿大的地位似乎又因过于苛求而受到损害，没有认清自身对其贸易伙伴相对较小的经济重要性。

印度

印度是加拿大在亚洲的第四大贸易伙伴，全球第十五大贸易伙伴，而加拿大仅排在印度贸易伙伴中的第33位。2010年的双向商品贸易额不到50亿加元（不到加拿大与中国贸易的10%，接近加拿大与韩国贸易的一半）。加拿大对印度的出口集中在农业、肥料、木纸浆、机械和电子设备，而印度对加拿大的出口主要是纺织品和服装、化工和钢铁制品。印度仍然对进口征收高关税，但却更倾向于投资。2009年，印度在加拿大投资超过30亿加元（与此相比，加拿大仅在印度投资6亿加元）。这种不对称在一定程度上反映了在印度开展业务的难度，印度在全球商业便利性评估的排名靠后。但另一方面，加拿大和印度人民之间的联系是紧密的，在加拿大的印度移民估计有将近100万。

考虑到诸如国家的相对大小、生活标准、地缘距离等因素，加拿大与印度当前的贸易比应当达到的规模估计要少三分之一。像中国一样，印度仍然是个贫穷的国家，面临着重大的政治和经济挑战。印度过去是个相对封闭的国家，并且经济发展缓慢，直到20年前开始的严肃的经济改革。从那时开始，印度制造商发现他们也可以在世界市场上竞争，印度政府也逐步开放经济。尽管印度对加拿大来说是个遥远的市场，但双方都有共同的利益，因为讲着共同的语言，并具有相似的政治和司法制度。印度的经济潜力及其在商业服务领域持续增长的国际影响，医药、机械、汽车零部件产业，以及持续增长的对外直接投资，都增加了印度的吸引力。

2009年，加拿大给予印度潜

在经济合作伙伴的特殊地位，合作领域包括教育、能源、反恐、科学技术、文化、农业、矿业，以及在阿富汗的区域稳定性。2010年，冰冻已久的印度核武器项目开始升温，在印度与美国签署了民用核能合作协议后，加拿大也同意与印度进行民用核能合作。也是在2010年，两国政府同意就全面经济伙

伴关系协议进行谈判，加拿大和印度的关系得到了有力的推动。谈判将遵循加拿大的惯例，使用NAFTA协议的模板，包括商品、服务、投资在内，可能也包括需要完成拖延已久的FIPA协议。但任何一方似乎都没有准备好解决农业的严格保护问题，并且双方似乎都缺乏政治意愿来达成全面、高质量的协议。

香港

香港是多达22万加拿大人的亚洲之家，有50多万香港血统的人居住在加拿大，仅这一点就使得香港对加拿大十分重要。香港也是加拿大到中国和其他亚洲国家的跳板。香港像加拿大一样患有“小兄弟症”，因为香港也紧邻着一个巨大的经济体并与之深度整合。100多家加拿大公司在香港

这个世界主要的金融中心设有办公室。2009年，加拿大在香港的投资达到60亿加元。2010年，双向贸易额达到50亿加元，其中60%是服务业。在商品贸易方面，加拿大向香港出口电子设备、农产品和镍，进口电子设备、机械、图书和珠宝。

新加坡

新加坡目前是东南亚最发达的经济体，成功实现了成为区域和全球性中心的战略。受其生活质量、国民待遇和全球城市愿望所吸引，跨国公司纷纷来此开展业务。新加坡以其软基础设施而闻名，例如教育、开放性、宽松却认真的管制，以及几乎没有商品贸易壁垒。然而，新加坡也在加拿大的贸易伙伴中排名靠后，双向贸易额不到40亿加元，其中三分之一是服务贸易。加拿大在

新加坡的直接投资额达40亿加元，但新加坡在加拿大的投资可以忽略不计。2001年，加拿大和新加坡启动了自由贸易谈判，但自从2007年，因加拿大坚持新加坡做出让步而陷入僵局。期间，新加坡与美国达成了自由贸易协议。加拿大的苛求方式远远超出了我们对新加坡的重要性，并且在新加坡以外的整个区域损害了我们的可信度。双方关系相对冷淡。

印尼、马来西亚和泰国

加拿大与印尼的双边贸易很少，几乎不超过20亿加元，但潜在增长相当可观。印尼的政治稳定、持续增加且年轻的人口、增长的经济，以及在东南亚潜在的领导角色，都将使其成为一个具有活力的市场和区域领导者。加拿大对印尼的出口包括电动机械、农产品和肥料。除了一些自然资源公司和宏利保险公司，加拿大企业还没有意识到这个潜在的重要市场。

加拿大和马来西亚、泰国的贸

易大多是互补的，很大程度上与印尼相似。双向直接投资额很小。钾盐出口占对马来西亚出口的三分之一并且还在增长，而与泰国的贸易近期一直在收缩。展望未来，超过3亿人口的潜在市场规模、崛起的中产阶级、英语在马来西亚的广泛使用，这三个经济体值得加拿大在制定政策时给予更多关注，既作为终端市场，又可作为区域生产网络的所在地，使加拿大企业能够充分发挥其中国战略。

亚洲的区域机制

亚洲人正在以“亚洲的方式”思考并发展区域机制。然而，加拿大近年来几乎只关注于APEC，

面临着被排除亚洲的风险。实际上，围绕在东盟周边的机构已经取代了APEC作为区域的整

合机构。东盟成立于1967年，服务于东南亚的共同利益且成绩斐然，政府间的合作允许新势力和平出现，避免区域分裂，组织原则是不干涉成员国的内部事务，正式确认东南亚友好合作条约（Treaty of Amity and Cooperation），其所有成员都必须签署。

东盟一直是不断发展演变的“东盟+”结构的核心。“东盟+”根据目标选择不同的成员国，例如1997-98年亚洲金融危机后，中国、日本、韩国加入形成东盟+3，吸取教训以避免此类灾难再次发生。从那时起，东盟+3的成员开始提出了金融和贸易倡议。为制衡中国日益增强的影响，日本推动澳大利亚、印度和新西兰参加东亚峰会，将在未来成为东亚共同体的核心。

区域金融合作不断深化，很明显该区域需要属于自己的现代资本市场机制，如债券市场以更好的利用其储蓄。2000年，东盟+3的财政部长和央行行长会议建立清迈协议，为其成员国提供紧急融资。最初是基于复杂系统的中央银行的双边货币互换。2010年，这些双边承诺汇集起来形成多边清迈协议，该协议正逐步成为一个正式的机制。一个宏观经济监督部门于2011年设立，第一年由中国人领导，接下来的两年由日本人领导。

临时性的贸易协议也快速增加，大量的由中国、印度、韩国和新加坡所倡导的协议将邻国和区域外经济体联系起来。然而，大多数协议充满了例外条款且与原有目的不一致，并由此引发质疑，政府的意图是否更多的受到外交政策影响而非对经济自由化

的渴望。

然而，机制的发展伴随成员的变动具有其局限性。简单原因是，缺乏公认的领导就无法设定工作重点和优先次序。因为许多国家倾向于美国加入，区域领导权变得更加复杂。尽管直到2009年，美国除了APEC之外，缺席了所有的这些机制。随着美国和俄罗斯已经是东亚峰会的成员国，合理化APEC的经济议程和东亚峰会的安全与政治议程所面临的压力也许会增大。在当前状况下，加拿大在这个重大发展中只是一个边缘参与方。

虽然加拿大行动迟缓，但其参与亚洲区域机制并非总是如此沉寂。在1980-90年代，加拿大在东南亚的发展贡献有25亿加元。加拿大是亚太安全合作委员会的创始国之一，东盟对话伙伴，以及东盟区域论坛的成员。在此之前，加拿大也积极参与促进合作和人类安全计划。今天，加拿大的对外援助大大减少，其原来系统性的参与区域机制也已经缩减为临时性的和个人行为，直至仅存的双边关系重点。2010年，加拿大签署了东盟的东南亚友好合作条约，虽然在加拿大并未引起注意，但显示了渥太华多少恢复了一些兴趣。加拿大-东盟网络机制将在这个区域为加拿大的各项使命协调联系，既然东盟已经成为一个国际实体，并且有能力和国家签署国际协议，加拿大为此已经任命了一位驻东盟大使。但随着未来行动可能转向囊括该区域所有最大经济体在内的东亚峰会，加拿大仍落后于形势。



如果您想了解关于这个报告的更多详情，请联系加中贸易理事会或加拿大首席执行官理事会。

CCBC:

ccbc@ccbc.com

416-954-3800

CCCE:

info@ceocouncil.ca

613-238-3727

COVER PHOTO © VEER/MT KANG
DESIGNED BY GIL MARTINEZ FOR BIGGUYSTUDIO.CA