

对纺织品出口贸易摩擦的思考

文/吴荣斌

纺织品行业是中国非常重要的产业，同时又是劳动密集型的产业，涉及到直接就业的人口大概1900万人，如果加上相关的就业人口就更多了。所以，纺织品的问题关系到千家万户，关系到广大职工的就业，关系到中国的国计民生。去年以来，美、欧单方面再对我国纺织品出口贸易设限、配额，对我国纺织品行业的发展造成了严重的危害。这种行为是不符合WTO的公平原则的，必然会遭到市场大潮的冲击。

一、纺织品贸易摩擦对中国经济的影响

1、对纺织行业的直接影响

纺织行业虽然盈利较低，但却是中国最重要吃饭行业之一，对国内就业形势具有重要的影响。目前，中国平均每亿元固定资产吸收的就业人口是932人。而纺织、服装行业分别是1876人和464人，为全国平均数的2.1和4.79倍。截至2004年中国纺织业直接从业人口已接近1900万，占全部制造业就业人口的23%。纺织品贸易摩擦对中国经济直接带来的将是中国中小纺企的破产以及失业率的升高，直接影响中国的国计民生。

2、对中国农业的影响

中国纺织品行业同农业密切相关。中国纺织业一年消耗的天然纤维——棉、麻、毛等种植、加工、处理，涉及到1亿农民的生计。据世界农粮组织调查，一个农民从事纺织，其放弃耕种土地的机会成本，在美国是57.4公顷、法国是19.6公顷、而中国只有0.2公顷。中国有1300万农民子女在纺织业工作，纺织业对中国农民的生计具有比别的国家更重要、更具有无可代替的意义。作为农业大国的中国，纺织品行业一旦遭受严重损失必然直接影响到农业的正常生产，导致大量的农民遭受经济损失，有的甚至破产，造成社会不安因素。

3、对中国外贸出口的影响

(1) 每年对中国经济增长作出50%以上贡献的出口外贸，是名副其实的中国经济增长的整体发动机。美欧国家对我国纺织品设限的最终目的，是挤压中国整体性的经济空间，通过对占有中国出口较大份额的纺织品出口的压制，来压制中国的外贸出口，从而实现借压制中国出口外向型经济来压制中国经济增长的整体发动机的目的。

(2) 在WTO框架体系下，中国纺织品出口参与世界竞争，已经不仅仅是对美欧国家的问题。这种“特保”制裁具有传染性，一旦有一个国家单方面制裁贸易发生转移，必定引起更多国家参与制裁。假如在纺织贸易摩擦上开了一个先例，那么相关的做法很可能会引入其他行业，一旦出现这种情况，中国其他具有竞争优势、且从业人口也众多的出口行业，也将成为步纺织品后尘的一个又一个受制于人的行业，如家电与机电行等。

4、对我国金融市场的影响

纺织品摩擦问题可能按照美欧的意图转移成为人民币升值压力。这直接影响到我国的国计民生，将对中国的市场经济、金融市场等产生剧烈的震荡，造成严重的经济损失。

二、美欧对我国纺织品贸易设限配额的分析

中国纺织品的生产相对于美欧国家地区有相对优势，质优价廉。由于要素的优势，中国纺织品在美欧国家地区深受消费者青睐，竞争力强。但是对于出口的产业结构和附加值结构而言，中国对其没有优势，因而在贸易双方中反处于弱势地位。美欧之所以开始对中国的纺织品出口设限，是其为了在短期内争取到最大利益达到纳什均衡的最优选择，属于短期行为。为了实现其短期效益，贸易摩擦将在一段较长的时间内将会反复出现。

1、美欧的短期经济效应分析

(1) 稳定社会促进行业资源配置

美欧的纺织品产业工人是中国纺织品大量进入该地区市场的最直接受害者。在中国产品强大的市场竞争力下，大量的产业工人面临着失业的危机。而美欧的工会组织结构严明，很有力量，在工会的组织策动下，大量的产业工人必然会走上街头，向政府施压，造成一定的社会不稳定因素。而美欧对中国纺织品继续设限，会减缓失业率的增长，使得这部分工人能够慢慢从纺织行业中释放出来，起到资源的重新配置，减少社会压力。

(2) 增大本土纺织品的市场份额

中国纺织品在美欧的市场占有率很大，几乎占到了70%。当设限后在短期内需求不变的情况下，本土纺织业填补了中国产品的空白，可以获得原来预期近一倍的市场规模，获得了大量的短期

收益，有利于其扩大再生产。

(3) 打压中国经济的增长势头

面对着巨额的贸易逆差，美欧国家必然会对于快速增长的中国经济采取压制手段，而众所周知，中国纺织行业对中国经济有巨大影响，以此作为突破口，扼住对外贸易增长的龙头，减缓中国经济腾飞的步伐。

2、美欧的长期经济效应分析

(1) 进口商钱货两空。欧美设限以后，大量中国纺织品无法入关，积压在进口国码头。这些纺织品都是设限前欧美进口商花钱预定的，现在却无法提货。而且货物在码头积压的时间越长，占用集装箱时间越久，进口商支付的费用就越多。

(2) 消费者福利受损。按照经济学理论，同样质量的商品，其价格越低，消费者剩余越大。欧美设限造成纺织品供给减少，价格上升，导致消费者剩余减少，福利受损。现美方业界对中国纺织品设限后，美国消费者每年用于服装的支出将增加逾60亿美元。

(3) 商品零售商的利润受损。商品销售成本增高，对于消费者的心理的承受价格，零售商很难维持原来的利润水平，将导致很大部分的贸易公司出现亏损甚至破产，破坏了原有的产业链。在短期内这些群体的利润损失是不明显的，但在长期的市场作用下，损失就暴露了，而且不断增长。因此，在一段长的时间后，美欧地区在市场作用下将负担不了对中国的纺织品出口设限的成本，必然减轻或避免国际贸易摩擦。但处于相对弱势地位的中国纺织品行业还是要坚持采取积极应对突如其来的短期行为，在国际贸易市场中获得最大的利润。

三、面对贸易摩擦常态，中国纺织行业应采取的对策

1、密切关注全球纺织品贸易局势，积极应对

出现贸易摩擦将成为纺织品贸易的一种常态。贸易摩擦到来的时候，平衡被打破，双方寻找解决机制建立起新的平衡，在短暂的平衡之后，新的问题出现双方再坐下来寻找办法。因此，中国纺织品企业要做好心理准备，打持久战，把握好纺织品出口与中国整体经贸发展、对外经贸关系等重点议题之间的关系，采取积极抗辩的姿态以争取中方利益的最大化，在短暂的平衡期内获得发展。

2、提高企业核心技术，增加产品高附加值

从表面来看，中国的近百万家纺织服装企业似乎正在世界上创造奇迹，拥有锐不可挡的竞争力。但在繁荣的背后应该看到，中国纺织企业在全球价值链条上仍处于末端。从长远来看，企业应该创自有品牌，走高端路线，提高产品的附加值和科技含量，考虑出口多元化，产品种类多元化，加快调整产业结构，从本质上增强自身企业的综合实力，摆脱受制于人的局面，尽快摆脱弱势地位。

3、开拓中转市场，曲线出口

中国纺织企业要在单方面设限层出不穷的局面下，进入未有的增长空间就只有转移出口基地，曲线出口，开拓北非等“中转市场”绕过欧、美限制。欧、美对于进口纺织品需求并未减少，只是对中国纺织品实施一定限制。美、欧在对中国纺织品设限的同时，已增加了从越南、北非等地无关税地区的进口量。选择在没有配额限制的这些国家地区设厂，通过这些国家地区出口美、欧可帮助中国的企业回避‘中国制造’面临的风险，为企业减少大量出口成本，使得企业躲避了贸易摩擦所带来的震荡，从新获得生机。

4、面向国内外开拓市场

为了让企业能够分散规避美、欧的贸易限制所带来的贸易风险，企业可以转移其市场的方向，开拓海外新的市场，尤其是亚洲市场；鼓励民间企业用民间资本进行跨国贸易投资，利用相关国家的资源禀赋进行全球化运作；与此同时，企业还应该重视我国国内的市场，挖掘国内市场需求潜力，扩大内需，拉动整个产业链的正常运转，进入新的竞争领域来回避全球性的摩擦创造新的经济增长点。

5、完善产业预警机制

纺织产业的预警应及时跟踪企业纺织品出口数量、价格等情况，以规避取消配额后的纺织品出口风险。有了预警机制，企业就能如何更好地学会国际游戏规则，并预先调整自身的出口行为，以免授人以柄。因此，完善好我国纺织产业的预警机制，对于我国纺织品出口具有重要的意义。

面对贸易摩擦，作为一个对外贸易迅速增长的大国，发生贸易争端很正常。80年代的日本，90年代的韩国都出现过中国现在的不好局面，但是经过不断的提升与磨合，跌跌撞撞成长为经济大国。我们有能力相信在政府和企业的通力合作下，中国完全能在这纷扰中逐渐变强，实现经济的伟大复兴（作者单位：福建师范大学经济学院）

相关链接

中国贸易摩擦原因及解决方略
正确看待国外对华反倾销

本网站为集团经济研究杂志社唯一网站，所刊登的集团经济研究各种新闻、信息和各种专题专栏资料，均为集团经济研究版权所有。

地址：北京市朝阳区关东店甲1号106室 邮编：100020 电话/传真：（010）65015547/ 65015546

制作单位：集团经济研究网络中心