

中国应对欧美的重新设限

殷越男

摘 要: 针对纺织品配额取消后, 中国纺织服装产品短时期内大量出口的情况, 中国政府推出了多项出口主动限制政策, 但这一举措并未得到欧美等国的理解。相反, 出台了多项针对中国纺织服装产品的限制措施, 试图重新启动被取消的配额制度, 对此我方表示强烈的反对。针对今后可能出现的越来越多的贸易摩擦, 中国政府除应本着磋商谈判的方式解决问题外, 中国企业还应采取多元化出口战略, 应改变出口过分依赖少数几个国家的状况。

关键词: 配额取消; 贸易摩擦; 磋商谈判; 多元化出口

中图分类号: F752.7 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-1894(2006)01-0061-06

2005年1月1日长达50年之久的纺织品配额限制终于被取消。多数企业在获得了外贸出口权的情况下, 针对最大的出口市场——欧美又取消了配额限制, 企业似乎从此可摆脱束缚, 并可在国际市场上大展拳脚了。然而, 春意还未退去, 春花还未凋谢, 离收获的季节还很遥远, 却突然从欧美吹来对中国纺织品企业重新设限的刺骨寒风。实际上, 早在2004年10月, 由一些美国纺织品与服装制造商组成的联盟, 已多次向布什提交申请, 并要求布什政府在11月1日, 即美国总统选举的前一天, 对于请愿书的技术细节做出裁决。该联盟还称, 如果政府不干预, 中国进口商品就会垄断多个产品市场, 这将会给美国带来失去65万个工作岗位的风险。该联盟的行为充分说明, 后配额时代的到来已提前引起了部分发达国家的警觉。

对于中国纺织企业来说, 在充满希望的后配额时代(2005年元旦)来临之际, 已于2004年提前完成了内部格局的调整, 使得具有出口资格的企业大幅增加。仅就杭州一个地区从海关资料反映的情况来看, 2005年1月, 纺织品配额取消后, 有出口实绩的企业就增加到了2400家, 增幅达30.1%。由于大批新企业涌入纺织品出口领域的结果, 使得2005年第一季度的纺织品出口出现“井喷”现象。造成“井喷”现象的原因, 当然除与我国具有出口资格的纺织企业大量增加有关外, 也与欧美进口商短时间内大批量订单的增加有关。

一、中国政府主动推出限制出口政策

为了维护国际贸易健康发展, 2005年1月1日, 中国政府就宣布对148种纺织品征收出口关税。紧接着3月1日又就商务部先前发布的《纺织品出口自动许可暂行办法》宣布正式实施。至此, 我国对出口美国、欧盟的部分服装实施出口自动许可, 首批实施出口自

动许可的服装就涉及到了216个商品编号。出口自动许可政策起到了对进出口状况的及时监控,与以往单纯依靠海关数据反映的情况相比,出口自动许可,可以提前10天到半个月对出口产品的数量进行控制。利用对出口自动许可批复时间的控制,直接为政府控制纺织品的出口提供了一定的缓冲余地。

中国政府采取这一政策,足可以向国际社会表明:中国政府对中国纺织品的出口是负责任的。

然而,对于中国企业本身来说,后配额时代少了老外的“管束”,自己政府的家法紧接着又随之而来。出口自动许可,这是继2005年1月1日,对六大类148个税号的出口纺织品开征从量出口关税之后,商务部对纺织品采取的又一项“家法”。相继出台的两项“家法”多少让我们的企业感受到了政策的威力:手续比以前更复杂了,企业出口不如想象的那么自由了。接下来财政部又一次发布公告:自6月1日起提高74种纺织品出口关税税率,多数纺织品的税率提高为原来的5倍,调整后的从量税费从原来的0.5元增加到1元、3元和4元不等。中国政府针对纺织品大量激增的情况,多次采取调控措施,主动对我出口产品进行限制。

对于政府采取的措施,企业也能够给与理解。在后配额时代刚刚到来,我国纺织行业就做出了这样大的牺牲。从长远来看,如果通过我们的牺牲真能为企业换来一种良好的国际贸易环境,这种牺牲或者说是这种代价的付出是值得的。但是,中国政府的诚意非但没有得到美欧的积极回应,反倒令他们进一步对中国纺织品加设限制。

二、美欧试图对中国纺织产品重新设限

美国政府于2005年4月4日宣布,将对于从中国进口的纺织品和服装进行调查,从而确定是否需要重新实施配额限制,以保护美国国内纺织服装业制造商的利益。之后两天,即于2005年4月6日,欧盟委员会也公布了对中国纺织服装两类产品实施“特保”措施的决定。美国政府无视我政府多次做出的努力,于5月13日对中国的3类服装产品设限,随后又于5月18日宣布对来自中国的另外4类纺织品实施“特保”措施,将启动“特保”程序的中国纺织品扩大到7类。与此同时,欧盟也违背此前将启动紧急“特保”程序的日期推迟到5月31日的承诺,于5月27日向中国的T恤和麻纱两类纺织品“提前宣战”。

刚刚进入后配额时代才3个月,全球纺织业“配额复辟”的暗流便开始涌动。实际上,早在20世纪70年代初期,美国在800多种服装类别上向几十个国家强加了复杂的配额。配额制一直以来消耗着不必要消耗的社会财富,国际社会普遍对此感到不满。WTO从1995年起就决心废除这一扭曲世界纺织服装业的制度,并最终达成协议,决定于2004年12月31日取消配额制度。但不幸的是,根据中国加入WTO时达成的协议:如果美国和欧盟等主要贸易伙伴,认为国内市场由于中国的纺织服装出口的快速激增,受到了冲击,他们有权在2008年之前,每年对中国的纺织品及服装的出口实施一定的限制,这也就是所谓的“特保”限制。

配额制度的废除,让渐入夕阳行业的美国纺织品制造商们,面对中国纺织行业越来越强大的竞争力,倍感恐慌与不安,因此美国纺织企业频频上诉美国政府,说来自中国的进口纺织品和服装正在扰乱美国市场,并以此为借口,对美国政府施压,要求恢复对中国纺

织品和服装进口的配额限制。布什政府在国内压力的影响下,做出了对从中国进口的纺织品和服装进行调查的决定,并为其不合理的行为找到了所谓的“理由”。布什政府称,自从配额废除后的1~3月份,来自中国的纺织品和服装进口总额,较上年同期增长了62.5%。其中,棉针织衬衣较上年同期增长了1258%,棉织裤较上年同期增长了1521%,人造纤维内衣裤也出现了大幅度增长。布什政府表示这三大类产品对美国国内同类产品造成了极大的冲击,因此决定重新启用“特保”对中国产品进行限制。欧方与美如出一辙,仅仅基于2005年第一季度进口中国纺织品的数据,就做出了对9种产品启动特限措施调查的决定。

三、美欧对中国纺织产品重新设限是不合理的

中国的纺织品和服装在美欧具有绝对的竞争力,这确实是不争的事实,在一定程度上让这些国家的同行业感到压力这也是可以理解的。但这种情况的出现是在世界自由贸易体制下,在经济全球化的趋势下,也是各种产业,在全球范围内进行重新配置和转移的必然结果。

欧美由于中国纺织品的大量激增,受到的影响与自己国内的错误决策不能说是无关系的。按照10年前乌拉圭回合达成的WTO协议,欧美等发达国家自1995年开始,应分几个阶段逐步放开纺织品和服装贸易的配额。但是,欧美对于此协议迟迟不予执行:美国把70%的配额保留到了2004年的年底,而欧盟则更将90%的配额保留到了2004年年底。在这种情况下,美欧由于自己的过错而提起对中国产品的重新设限,是绝对不合理的。

1. 美国设限不合理 由于中国纺织品和服装对美国的出口长期以来受到配额的限制,因此中国纺织品和服装对美国的出口倍受压抑,长期保持着一个较低的基数。配额取消后,一些原来基数较低的中国纺织服装对美国出口出现较快增长。这种增长,一方面属于一种非常自然的正常释放;另一方面也足以反映市场的真实需求和过去人为限制的不合理。此外,由于某些美国进口商担心美国政府可能会采取保障措施,因此从2004年年底开始至2005年前3个月便集中大量下单,提前订货。由此导致了2005年前几个月中国纺织品服装对美国出口数量猛增的局面,我们认为,这种非常规的特殊情况并不能反映中国纺织品和服装出口的长期趋势。

以最近美国政府单方面自主启动进入“特保”程序的3类产品之一针织衬衫为例,在配额限制取消前的2004年,从中国进口的该类产品仅占美国进口总量的0.87%。美国给予中国的份额只相当于给予洪都拉斯(全国人口730万人)份额的5.15%。即使2005年1月~3月中国此类产品对美国出口比上年同期增长1257.87%,其总量也只占洪都拉斯可用份额的52.02%、墨西哥可用份额的67.65%,占美国全部进口总量的7.15%。美国的全部进口较前一年增长17.73%,无论从全部进口增幅,还是中国所占份额都够不上对美国市场的扰乱。然而,美国政府仅仅依靠配额取消第一个季度的进口数量作为设限的依据,是绝对不科学、也是不合理的。

美方采取针对中国产品的特别限制措施,无益于美国纺织品服装产业提高自身竞争力,更无法改变美国服装产业渐入夕阳的走向。因为对中国产品设限的结果,肯定会使

中国的市场份额很快被他国进口所替代。

2. 欧盟设限不合理 欧盟也同样,仅仅基于2005年第一季度数据,就做出了对9种产品启动“特限”措施调查的决定。做出调查决定的理由也绝对是不充分的。因为,欧盟2004年一季度所掌握的数据,仅仅是15个成员国的进口数据,而2005年一季度是基于25个成员国的进口数据,二者是绝对不具有可比性的。中国是纺织品贸易体制长期被扭曲的最大受害国,由于配额的限制,中国纺织品和服装出口一直受到压制。配额取消后,部分产品的产能得到释放,使其在短期内出现较快的增长,这是很自然的、合乎情理的。经过一段时间之后,出口的增长自然会趋于正常。欧方不顾客观实际情况,仅凭两三个月的数据增长,就断然认定中国纺织品和服装对欧盟造成了“市场扰乱”。因此,对中国纺织品和服装进行特别措施调查,并出台了针对中国纺织品和服装“特限”行动的“指南”。该“指南”背离了欧方一贯倡导的自由贸易精神,同时也背离了中国加入WTO的基本原则。该“指南”不仅会对中欧纺织品贸易,也会对全球纺织品贸易带来极大的负面影响。中方对此表示强烈反对。

我们认为,中国纺织品和服装出口在一体化后的快速增长是短期的,是由扭曲贸易的配额管理体制向新的自由贸易体制回归过程中的必然现象,与在正常贸易下的激增显然应该是两个完全不同的概念。欧盟发布的针对中国纺织品和服装的“特限”行动“指南”以及对中国9类纺织品发起调查,在程序和要件上也是不充分的。中国加入WTO工作组报告书242段的使用是有条件的(必须证明中国纺织品在进口国造成市场扰乱,并威胁阻碍这些产品贸易的有序发展),欧盟不应将中国纺织品和服装问题夸大,中国出口增幅较大的几类纺织品都是取消配额的产品,这些产品在中欧整体贸易中仅仅占有很小的部分。2004年中欧纺织品贸易只有125亿美元,仅占双边贸易的7.1%,2005年一季度也只有40亿美元,占双边贸易的8.6%。应看到中欧在纺织品贸易上是互补的,中国不仅向欧盟出口纺织品和服装,也从欧盟进口纺织原料和纺织机械。而且,中国的市场是开放的,中国从欧盟的进口也是不断增长的,因此说双方的利益是紧密相连的。欧盟如果对中国设限,损害的不仅是中方利益,也会损害欧盟进出口商、零售商和广大消费者的利益。事实上,欧盟纺织产业已经历了10年的调整过渡期,但在全球经济日趋一体化的今天,欧方仍试图寻求数量上的限制,想变相延长过渡期。肯定地说,单单依靠贸易保护,是无法从根本上使脆弱的欧盟纺织行业转变为强势产业,只有进行产业调整,才是最终振兴欧盟纺织业的根本途径。

欧美由于在过去的10年内不愿意主动进行配额的逐步放开,而把取消配额后受到冲击的责任又一次归罪于中国,对多种中国纺织产品设限,采用贸易保护主义,这显然是不公平的,更是不合理的。

四、国际范围内应采用统一的贸易标准

长期的配额制度在限制了中国纺织业发展的同时,欧美国家以配额为工具,也扶持了一大批发展中国家的纺织产业,使他们成为中国纺织品和服装出口的竞争对手。近几年来,这些被扶持国家所占纺织品和服装的市场份额正在逐步上升。由于配额取消之后,中国纺织品和服装的出口优势,打乱了全球原有的贸易安排,一定程度上挤压了部分曾经被美欧扶持的其他国家的市场占有率,中国企业由此会面临巨大的压力,这压力不仅来自于发达

国家,同时也来自于数量更多的发展中国家。而发达国家很善于利用发展中国家的情绪,挑起贸易摩擦。这对中国是极度不利的。

为了保持中国纺织品和服装出口的稳定增长,中国政府也已主动采取了加征出口关税、实行自动出口许可、调低出口退税率等多项措施,并正在收到明显的效果,3月份后的出口增幅已出现了明显的回落。发达国家应能正确理解中方为此所做出的努力,审慎处理上述问题,不要因单边的行动影响双边经贸关系的大局。2005年1月1日起全球纺织品贸易实现一体化,是乌拉圭回合谈判的重要成果,也是所有WTO成员经过长期谈判所达成的共识,符合各方的根本利益。作为负责任的WTO成员,中、美、欧都有义务维护并促成纺织品一体化取得成功。任何试图变相延长配额体制的行为都将损害自由和公平贸易的原则,动摇多边贸易体制的基础。这种保护贸易主义的倾向有损于国际贸易的健康发展。WTO从GATT算起已有50多年了,在漫长的历史过程中,客观地讲,绝大部分产业都是发达国家占据优势,虽然WTO中也有不少发展中的国家,但多数都不具备竞争的优势。作为一个发展中国家,中国经过了千辛万苦,好不容易才培育出一个具有竞争优势的纺织行业,而且这个行业属于低附加值的产业,它关系着国内数千万低收入者的生计。而就这一点点的比较优势,还在全球纺织品一体化刚刚开始,就立刻遭到配额限制,实在令人费解。这种做法显然有悖于自由贸易的原则,有损于世贸规则的严肃性。

欧美对中国纺织品设限已经给中国带来了直接的经济损失。美国对中国7种纺织品的“特保”行为实际上已经影响到了中国22亿美元的出口和16万人的就业;欧盟对中国两种纺织品设限,也影响到了3亿多美元的出口和相应的就业人数。面对中国企业承受的双重压力,5月30日中国财政部新闻办公室宣布:自2005年6月1日起对中国纺织品出口关税进行进一步调整的决定。该决议规定,对2005年1月1日开始征收出口关税的148项纺织品中的78项产品停止征收出口关税,原定于2005年6月1日提高或降低出口关税的相关产品同时取消;经上述调整,连同已于2005年5月20日决定停止征收出口关税的2项纺织品,自2005年6月1日起,中国共对81项纺织品取消征收出口关税。中国政府采取这一举措,也是对欧美试图设限的有力回应,这属于中国自己的权益。

五、解决贸易争端的最好方式:磋商与谈判

2005年6月11日中欧双方就纺织品问题,经历了长达10个小时的艰苦谈判,终于达成了协议。根据该协议,中国将在2007年底之前保证出口到欧洲的纺织品增长平稳过渡;欧盟承诺,到2008年不再限制中国纺织品,而在2007年底前只对10类中国纺织品(确定了合理基数的基础上)设置8%~12.5%的进口增长幅度限制。双方还一致同意,今后纺织品贸易中出现的问题将通过磋商解决。10个小时的谈判使得中欧纺织品争端化干戈为玉帛。

2005年11月8日,中美双方经过7轮磋商最终就纺织品问题达成协议,使历时近1年的中美纺织品贸易摩擦得以化解。这一协议在2006年1月1日正式生效。中美双方同意,在协议期内对中国向美国出口的棉制裤子等21个类别产品实施数量管理,包括11个类别服装产品和10个类别纺织产品。对协议外产品,美方将克制使用第242段条款。纺织品问题的解决符合中美两国企业的共同利益,有利于推动双边经贸关系的平稳发展。

总之,随着中国经济实力的不断加强,随着中国出口产品数量的不断增多,贸易摩擦

“中国制造”必须重视价值链 分析法的研究运用

潘幼芳

摘要: 本文从价值链的角度分析中国“世界工厂”的负面效应,指出“中国制造”尽管表面获得了国际公认的成功,但是跨国公司转移了超额利润,留给中国的只有微薄的加工制造费和环境问题。文章提出“中国制造”需要技术创新和产业升级,无论是引进来还是走出去都要重视价值链分析法的研究、运用。

关键词: 中国制造;价值链分析法;引进来;走出去

中图分类号: F245 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-1894(2006)01-0066-04

外资企业是如何运用价值链的设计和安排来制定对华投资战略的,中国政府如何通过掌握跨国企业的价值链设计和安排从而有效提高外资管理和“招商选资”的水平,防止部分跨国企业恶性偷漏税,促进中国经济建设全面协调和谐地发展,为中国企业“走出去”提供参考依据,并为中国和谐社会的发展和和平崛起的长期战略提供参考,笔者认为这些问题是“中国制造”在研究运用价值链分析法时需要重点考虑的。

肯定会变得越来越频繁。为了维护我国外贸的长久健康发展,中国政府应尽快建立完备的出口预警机制,严密跟踪监测我国产品出口的情况。借助这种机制,一方面能对量大质差的出口纺织品及时预警、限制出口;另一方面可以做到对国际纺织品出口市场形势给予及时通报,避免企业盲目出口,从而规避出口风险。就企业本身来说,必须提升企业的层次,使企业成为品牌、战略性的企业。要走差异化的可持续发展道路,其中包括产品差异化、经营差异化、技术差异化、制度差异化、行销差异化、组织差异化、运作差异化、流程差异化等。此外,由于中国纺织品在国际贸易中发展迅速,树大会招风,因此我们必须掌握主动,率先建立中国企业社会责任管理体系并将其纳入我国的贸易发展战略之中,大力宣传和推广,从而提升中国制造业的形象,加强中国企业的国际竞争力。此外,还应继续研究WTO的相关规则,加强企业自律,挖掘国内市场的潜力,实施多元化战略,不能过分依赖少数几个国家。有实力的纺织企业应加大走出去的力度,增加对欠发达国家的投资,这样有助于缓解贸易矛盾,减轻风险,推进一体化形势下国际贸易的健康发展。

(作者单位:上海对外贸易学院)