

中欧纺织品纠纷：公平就是双赢

中国人民大学经济学院 程大为

一. 中欧经贸关系正处于蜜月期

2005年是中欧建交的30周年，也是中欧经贸合作协定签署的20周年，中欧政治、经贸关系正进入蜜月期。1978年以来，中欧的双边贸易总额增长了40多倍，中国已经成为欧盟域外贸易的第二大伙伴超过了瑞士和日本，中欧各种民间、外交的交往正在加深。

中国认识到欧盟是世界体系中的重要一极，欧盟经济总量和贸易总额分别占世界的25%和35%，在实力上找已和美国、日本不相上下。而欧盟也意识到必须把握中国机会，欧盟贸易委员曼德尔森在2005年2月访问中国时多次强调中国的重要，他预测，10年后，世界贸易自由化将使中国成为世界最大的出口国，作为世界最大的制造商，中国将迅速提高自己在价值链中的地位，并更多地和欧美展开直接竞争。但是，他确强调：“We welcome competition. We only ask that it be fair competition.”（我们欢迎竞争，只要这是公平的竞争。）

二. 陷入僵局的公平之辩

中欧不断升级的纺织品争端目前就陷入了是否公平的争论中，虽然双方保持密切接触，但在无休止的争辩中仍找不到解决问题的方案。

2005年全球纺织品配额取消后，中国对欧盟出口39亿美元，增长48.3%（中国商务部数据）。欧盟称一些产品已经超过了欧盟的警戒限，开始了对中国9类纺织品的特保调查。调查的重点是要证实中国纺织品是否对欧盟国家造成“市场扰乱”，形成不公平竞争。

在WTO体系中，如欧盟一样，企图对其它成员使用保护主义措施的借口往往是“不公平”。如果你的出口导致我国内企业难以生存，就业人数急剧上升，造成市场扰乱就是对我的不公平，我就要重新拾起保护主义的利剑。

这样说来，公平已经成为保护主义的敲门砖。公平的内涵是在WTO的前身关贸总协定（GATT）谈判中由美国人提出来的，所以就带有美国人，或更广泛地讲，带有发达国家的价值色彩，是对多边贸易体系的强权。这一概念在当今世界贸易体系中越来越流行，成为可以否定自由贸易的借口，成为保护主义的法理。

中国企业也在说公平。我们说，等了半个多世纪，才盼到了纺织品全球配额制度的废除那半个多世纪的不公平我们如何能找回来？中国的学者研究表明，我国服装出口每下降一个百分点，服装生产将下降0.5%，新增失业人口3.6万人。我国服装出口的依存度高达70%，如果贸易保护主义加强，我们服装出口和服装产业就将遭受致命打击。我们也要生存，也要公平！

5月10日以来，中欧纺织品磋商继薄熙来与曼德尔森的巴黎谈判后，已移师北京，正在密切接触中。而同时，欧盟的调查已经开始，调查将进行六十天，这意味着第一阶段谈判的有效时间也是六十天。

中国列举了 9 项措施，表示早已在限制中国纺织品的出口速度，欧盟则说中国从二月份起就在说限制，为什么至今还没有看到效果？谈判在不公平的理论辩驳中寻找着现实的解决方案。

三. 公平的新内涵及解决方案

笔者写此文，旨在两个层次上讨论问题：第一是理论层次，浅谈什么是公平；第二是操作层次，尝试建议化解中欧谈判僵局的可行方案件。

首先，什么是公平。公平是一种主观判断，在经济学上似乎永远谈不透。不同人群有不同的公平观，穷人认为财富重新分配才公平，富人认为永远保持其领导地位才公平，所以说穷人和富人在公平的标准上几乎难以达到共识。

过去，WTO 体系建立的公平是强权下的公平，中国遭遇 50 多年的纺织品贸易壁垒就是为了保护发达国家的纺织品就业，这不是强权下的公平吗？这种公平只为一极服务，是你死我活的关系，认为只有对我公平才是公平。而今，世界已经成为多极世界，“和平、发展、合作”成为主流，动辄就以公平为借口的报复行动是和这一主流相勃的。因此，我们认为，多极世界的公平应是双赢。

我们承认中国纺织品出口会造成对进口国国内相关产业的影响，但如果我们不出口，我们也没有活路。我们不要在不断的调查、威胁中寻找答案，更不要纠缠谁绝对公平，我们要关注的是发展。仔细想想，我们如此纠缠的目的都是为了发展，那么鉴于发展之上的，多极世界的公平就是双赢，大家都有活路，都有机会。

其次，如何在公平就是双赢的基础上化解中欧谈判僵局呢？首要的是找出中国纺织品出口的主要问题是什么。为什么薄熙来部长说八亿件衬衫的出口才能换来一架空客飞机？这个比喻是在说中国纺织品出口的本质问题。如果谈判家能跳出有关“公平”的调查起诉这个圈子来思考更本质的发展问题，谈判的思路将宽阔得多。

中国已经意识到纺织品出口量多质低利润薄的问题，希望中国企业走品牌经营之路。思路正确，目前商务部的九条措施（包括出口配额制度等）均是自律性质的，但出口配额是解决问题的方法吗？出口配额在一定程度上能鼓励质量好的产品多出口，但笔者认为中国企业品牌出口的关键还在于国外市场的机会和配合。笔者和一些出口企业打过交道，他们在开拓国际市场的过程中，几乎是靠自学成才、自闯门路，遭遇风险无数，无助无援。如此状况，我们何时才能有自己的耐克、阿迪达斯？出口，本来就是一个巴掌拍不响的事情，中国纺织品出口需要外国政府的引导、外国市场的配合。中欧谈判给该问题提供了解决的契机。

欧盟如果不满意中国目前的自律措施的效果，就应该积极地寻找其它可能帮助中国的长远方案，而不是动辄就以大棒相威胁。迎合中国纺织品品牌出口的实际困难，帮助中国企业在欧盟树立质高、诚信的形象，这才是真正的友谊之助。欧盟早有一些对中国发展的援助项目，为什么不能把这些项目细化，有的放矢地用到扶持中国纺织品走出一条质高量低之路呢？

总之，中欧纺织品贸易争端的解决应建立在双赢的基础上，要合作起来，寻找解决问题的根本原因。中欧纠纷可能会很快过去，然后还会有焦炭、汽车等等无数的博弈，一次又一次类似的争辩，贸易体系的谈判成本、运行成本会随贸易争端的频发而增加，笔者作为国际

贸易问题的学者，已经厌恶如此循环。因此，借中欧纺织品谈判，我们呼吁以发展为目的的和谐的、多边贸易体系应尽快重建公平观。

Cheng Dawei 程大为, 中国人民大学经济学院, Renmin Wang, May 12th, 2005



<http://creativecommons.org/licenses/by-nd/2.0/fr/deed.fr>