# 中美纺织品服装贸易摩擦(1)论文

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-07-19

*【论文摘要】 纺织品服装是我国出口创汇的支柱性产业，美国是我国纺织品服装的主要出口市场。近几年来，中美纺织品服装贸易摩擦(1)接踵而来，并且出现了次数增多、金额巨大、手段多样化、法制化、政治化的特点，本文从美国利益集团分层和政治力量博弈两个...*

【论文摘要】 纺织品服装是我国出口创汇的支柱性产业，美国是我国纺织品服装的主要出口市场。近几年来，中美纺织品服装贸易摩擦

(1)接踵而来，并且出现了次数增多、金额巨大、手段多样化、法制化、政治化的特点，本文从美国利益集团分层和政治力量博弈两个层面对中美贸易摩擦产生的原因进行了分析，揭示了在一定程度上来说是一个经济问题背后的政治问题，与此同时，提出了我国纺织品服装在今后对美出口中应采取的对策措施。 【论文关键词】 纺织品服装 贸易摩擦 经济 政治 众所周知，纺织品服装行业是中国主要的传统产业，也是中国出口创汇支柱性产业和外向依存度很高的行业，因此，纺织品服装出口对于中国极为重要。

随着美国政府贸易保护主义政策的不断强化，中美纺织品服装贸易争端接踵而来，甚至越来越烈，引起了双方甚至世界各国的高度关注。根据有关形势分析，我国如何在纺织品服装贸易方面保持健康稳定的发展，着力解决处理贸易摩擦，将是今后相当长时间内的重要课题。

一、中国纺织品服装对美国出口的现状 美国是世界最大的纺织品服装进口国，以2005年为例，据美国海关统计，进口的纺织品服装达892.07亿美元，同比增长708%。 我国从1994年起，已成为世界最大的纺织品服装生产和出口国。

加入WTO以来，纺织品服装出口持续较快增长，2002年～2011年出口增长率分别为16%、28%和21%。中国纺织品服装出口在国际市场和美国市场份额也逐步提高，以2011年为例，占世界纺织品出口市场、美国纺织品市场的比率分别 为23%和17.6%，比2001年也分别提高了2.8和3.9个百分点。

2005年，在全球纺织品配额取消后，我国纺织品服装出口激增，出口总额达1175亿美元，其中，出口到美国的达195.76亿美元，同比增长66.09% (其中服装为135.66亿美元，同比增长76%，纺织品同比增长47.38%)。我国对美国出口的纺织品服装金额约占我国同类产品出口总额的17%。

2006年，服装主要类别商品对全球出口额保持一定增长，增幅在6.6%～85.8%之间，但对美国出口下降，降幅在11.6%～78.7%之间，主要是裤子、袜子和衬衫等设限产品。 2007年1月～6月，我国纺织品服装出口总额为735.3亿美元，增长17.3%。

其中纺织品出口252.2亿美元，增长9.8%；服装出口483.1美元，增长21.7%。同时，纺织品服装顺差几乎占据我国1125.3亿美元贸易顺差的“半壁江山”。

总之，美国是世界最大的纺织品服装进口国，是我国纺织品服装的主要出口市场，在作为世界最大的纺织品服装生产及出口国的中国外贸市场中占有极其重要的地位。

二、中美纺织品服装贸易争端的特点 中国入关以后，中美纺织品服装贸易争端明显增加，在2003年发动一起，2011年发动了三起纺织品设限的基础上，美国政府分别于2005年5月自主启动了三起、于2006年5月、9月接受业界申请启动了六起对华纺织品设限，除此之外还对我国24类纺织品进行设限调查，涉案产品对美出口金额超过100亿美元。不仅如此，从长期来看，美国为了维护自身的经济和政治利益，不断挑起贸易摩擦将是不可避免的。

中美纺织品服装贸易摩擦

(1)的表现方式主要是美国有意从三个方面设置贸易壁垒措施来阻碍中国纺织品服装大量涌入： 1.关税壁垒。美国纺织品进口平均关税约20%，是其所有商品进口平均关税的10倍左右。

服装进口关税一般均在20%以上。 2.技术性壁垒。

美国的技术性壁垒又称“绿色壁垒”，它以所谓保护环境和保障人身安全为由，通过立法或制定严格的强制性技术标准(法规)，限制国外产品进口。由于这些强制性技术标准以美国的技术水平为基础，发展中国家往往难以达到。

3.启用保障条款。美国参议院通过了贸易法关于纺织品和服装进口有关条款的修正案。

修正案的主要内容是针对向美国出口纤维制品、纺织品和服装产品的发展中国家和地区，包括中国、印度、巴基斯坦和越南等。 综观入关后中美纺织品服装贸易摩擦

(1)发生、发展的全过程，这种摩擦已呈现了新的特点：次数增多；金额巨大；手段多样化；手段法制化；手段政治化。因为很明显，在美国，纺织业已是“夕阳”产业；而在中国，由于处在发展阶段及劳动力优势等原因，纺织业仍是中国国民经济的重要产业，在国际上也具有较强的竞争力。

一个是“夕阳西下”，一个是“如日中天”，这样的力量对比下，世界纺织品贸易配额的取消自然会带来频繁的利益冲突，再加上贸易逆差、人民币汇率、知识产权保护，以及相关政治人物利益乃至大国战略等诸多问题，纺织品服装贸易争端便不再只是纺织品问题，而成为美国对华经贸博弈的重要砝码。

三、中美纺织品服装贸易摩擦(第2页)产生原因 中美贸易摩擦是一个很复杂的问题，产生的原因是多方面的，如前所说，涉及到贸易逆差、人民币汇率、知识产权保护等诸多因素，但总的来说，不外乎经济利益问题和政治因素，完全可以这样说，利益集团分层和政治力量博弈是这个问题的症结所在。 在利益集团方面，就经济学“理性人”假说和人在经济社会的“自利性”来看，其根本的原因在于美国各集团的利益冲突。

简单来说，某个利益团体首先考虑的是自身的经济利益，所以整个国家或世界的贸易利益对于他们来说是次要的，这样就会导致政府的对外经济行为失调。中美之间的纺织品服装贸易摩擦也是如此。

那么，中国纺织品服装进入美国市场，到底会对各利益集团带来什么影响呢？ 对资本所有者而言，他们实际收益的变化是不确定的。因为一方面，中国纺织品服装产品进入后，直接的后果是导致美国国内纺织品价格下降。

在短期技术水平不变的情况下，由于价格下降，纺织品部门的资本收益率会趋于下降，并且由于资本收益率的下降幅度小于价格下降幅度，这样以纺织品衡量的资本所有者的实际收益是增加的。而另一方面，由于其他商品的价格不变，因此以其他商品衡量的资本所有者的实际收益是减少的。

因此，不能就此做出资本所有者的实际收益增加或减少的结论，而应当最后综合他们的消费偏好进行考量。 对纺织品部门工人来说，他们的实际利益是受损的。

这一损失主要来自于两方面：一是由于边际报酬递减规律，当部分资本退出纺织品部门后，纺织品部门的剩余资本的边际收益将趋于增加，在竞争市场上资本和劳动要素分别按照他们的边际产出获得收益，因此即使在纺织品价格不变的情况下，纺织品部门工人的实际利益也是减少的，当纺织品价格下跌时，纺织品部门工人集团的实际利益更是趋于减少;二是由于纺织品部门整体规模的下降将直接导致工人就业率的下降。 对其他部门工人来说，他们的实际收益则是增加的，这一福利变化也来自两方面，一方面是由于纺织品价格下降引起其他部门工人福利的增加，另一方面是由于有部分资本从纺织品部门进入到其他部门，从而导致其他部门资本的边际产出下降，并导致工人的收益增加。

对土地所有者（庄园主）来说，由于纺织品的涌入并不影响农产品的价格，而纺织品价格却是下降的，因此庄园主的实际收益是增加的。 由此可见，在中美纺织品服装贸易中，存在着美方四大利益集团的“利益非均等”现象。

在政治因素方面，美国国内各种政治力量在中美贸易中博弈非常明显： 从美国政治家的角度来看，纺织业作为美国最大的制造业部门之一，近几年就业人数一直在5%左右徘徊。如此庞大的劳动者队伍是美国社会中一支不可小觑的力量。

随着中美纺织品自由贸易的开展，这一部分人将感到自身的收益每况愈下，他们渴望从美国政府那里得到贸易保护，于是他们会通过工会向政府施压。同时，他们也是未来大选的选民，政府官员为了自己的选举利益，也会制定针对中国纺织品进口的贸易政策，以争取更多的选票。

从美国工会的角度来看。因为普通工人群体的利益在贸易中是受损的，所以在发生贸易利益冲突时，他们会采取行动给政府施压，迫使政府出台纺织品贸易保护政策。

这是中美纺织品贸易摩擦形成的主导内在因素之一。 从中美纺织品贸易中的土地所有者（即美国的农场主）的角度来看。

中国庞大的食品市场为美国农商企业提供了机会，出于害怕中国政府在农产品上进行保护，以回应美国在纺织品贸易方面的保护主义，当美国政府制定或采取针对中国纺织品贸易的限制政策时，他们投的是反对票，这也是我们在贸易争端中应积极争取的力量。 所以，中美贸易摩擦在很大程度上来说是一个经济问题背后的政治问题，在中美纺织品贸易政策制定过程中各利益集团都在起作用，究竟是哪个集团占上风，这取决于各利益集团在这一过程中的总的互动行为和博弈结果。

四、中国纺织品服装对美国出口的对策 贸易发展中出现摩擦是难免的，特别是随着中国在世界贸易中地位的提高，可以这样说，贸易摩擦也是中国经济实力增强的必然结果，而且只要中美贸易顺差存在，贸易摩擦就会存在，甚至在一定情况下还会恶化。为了公正、合理地解决好这种摩擦，避免导致两国政治外交关系的紧张，中国应从以下几个方面努力： 1.要善于从国际贸易形势和国际条件的发展变化中认清时局，把握方向，从中微观操作和宏观战略等多个层次，提高应对贸易摩擦的主动性，以便从根本上缓解贸易失衡带来的外部压力。

从中微观层面看，作为微观主体的纺织品服装企业，在经济全球化时代需要借助生产要素的跨国界流动，实现生产的国际化，并通过市场、产品多元化发展，降低贸易壁垒林立带来的潜在风险；作为中观主体的贸易行会组织，也应在纺织品博弈中发挥小而灵的优势，加强国际交流、协作与对话，成为政府经济谈判的替代方式和有益的补充。同时要通过建立“行业自律协议”，适当控制出口，因为过度的出口激增势必引起贸易摩擦。

从宏观战略层面看，应该把纺织品贸易纳入国家整体经贸战略中重新布局，建立健全妥善应对国际贸易争端的机制，采取措施加快国内产业升级，同时以战略性步骤扩大内需，真正打通国内国外两大消费市场，这才是最终解决外部贸易压力的根本措施。 2.要善于运用包括世贸规则在内的各种国际通行规则发展和保护自己，增强处置贸易争端的能力，维护企业合法权益和国家利益。

作为WTO成员，今后充分利用WTO相对公平的仲裁机构解决贸易争端，不仅应成为一种正常的运行机制，更应成为一种常态化、符合国际处理纠纷惯例的有力手段。同时，也为中方能够融入WT0大家庭中，真正成为一名普通成员，建立起一个积极的有效途径。

3.要善于在处理贸易争端时努力采取差异化的策略，充分整合各种政治、经济、外交等多方面的资源，最大程度化解与相关国家的贸易摩擦。同时要从民间、官方多层次建立推进力量，善于利用“经济大使”做好“桌外功”，防止“临时抱佛脚”。

4.转变贸易增长方式，走品牌和高附加值道路。中国纺织品服装在国际贸易中不可比拟的竞争力主要依靠廉价劳动力获取低附加值，但由于缺乏强大的技术和品牌支撑，中国纺织品服装出口反而成为美国发难的对象。

美国虽然依赖纺织品服装进口，但众多进口替代来源地使得美国在处理中美纺织品贸易问题上蛮不讲理，中国要摆脱不利地位，实现纺织品服装贸易可持续发展必须转变贸易增长方式，走品牌和高附加值道路。 5.积极协商，实现“双赢”。

对于中美贸易摩擦，我国政府和企业一方面要充分做好“打持久战”的准备，但另一方面，中美之间目前毕竟互为贸易大国，打贸易战只会两败俱伤。而且，纺织品服装贸易也只是中美之间贸易的“冰山一角”，因此，双方都要以积极的姿态，看重长远利益，努力寻求通过博弈和协商来解决问题，为建立良好的国际贸易环境而共同努力。

“斗则两伤，和则双赢”，这已经是人们对当前贸易摩擦共识的一句老话。事实也是如此，中国出口纺织品服装为中国带来了巨额顺差，解决了数以千万计的纺织服装工人的就业问题，但中国并非最大的获利者。

经验表明，国际纺织品采购价值链中，中国纺织品生产商只能拿到10%的利润，90%的利润都属于包括美国在内的进口国的品牌拥有者、批发商、分销商、零售商等各个环节。同时，中国廉价的纺织品服装为美国消费者带来了巨大利益。

参考文献： 张运成:简析当前中美经贸摩擦．《现代国际关系》，2004，

（1） 我国已进入贸易摩擦多发期．《对外经贸实务》，2004，

（3） 吴晓波聂品:现代国际领域产品生产周期研究.《国际贸易问题》，2005

（5） 中美纺织品贸易危机实现．新闻网，2005年8月25日 中美纺织品争端为何难让步背后是两国经贸博弈.中安网，2005年7月27日 武振:透视中美纺织品贸易争端．当代经济研究，2006，（３） 中美贸易摩擦的经济分析．《辽宁行政学院学报》2007，（８）

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn