

第七章 結論與檢討

國際貿易會影響國內不同行為者的利益分配，促使國內產生主張自由貿易與支持保護主義的陣營。紡織品貿易在 20 世紀下半葉之後，即具有很濃厚的保護主義色彩，在不同時其受到各種規範。本論文的主題則為比較 2005 年紡織品貿易自由化之後，中國先後和歐盟、美國所進行紡織品貿易配額談判，一方面檢視自由貿易與保護主義兩個陣營如何影響談判結果，一方面也比較不同經濟體在相異的制度環境下，如何回應國際經濟秩序的變化。

經過前面幾章的比較分析之後，我發現歐盟和美國內部的政治聯盟穩定度，成為影響談判結果的重要因素。也就是說，雖然這兩起談判都援於本國紡織業者在受到中國紡織品的強力挑戰之後，進而要求政府必須出面解決這個問題。但是，由於歐盟和美國內部政治制度設計的不同，使得主張自由貿易和支持保護主義兩個民間陣營，對於歐盟和美國政府的影響力有所不同，最後造成兩起談判結果有所差異。在歐盟方面，紡織產業和進口部門之間的衝突，透過歐盟的政治制度設計而有了旗鼓相當的局勢，導致歐盟執委會出面和中國談判時，必須加以協調這兩個陣營的利益，使得中歐談判的結果較有利於中國紡織品出口。但是在美國方面，儘管進口商和紡織業者之間的利益也是有所衝突，但是紡織業者的力量透過許多政治過程的運作，在美國內部佔了上風，加上美國政府也希望藉由限制中國紡織品來降低對中國的貿易逆差，使得中美談判的結果有著相當濃厚的保護主義傾向。

上述的研究發現使得本文呼應了國際政治經濟學中關於「第二意像的翻轉」(second image reversed) 的命題。¹⁶⁶亦即當國際經濟秩序發生變化時，雖然會改變國內行為者的利益，但是那些變化而受害的行者者，便會進行治結盟，要求政府出面回應經濟秩序變化，或是和他國進行談判，重新修正國際經濟秩序。此

¹⁶⁶ 關於「第二意像的翻轉」，請參見本論文第一章，註 43。

外，透過援引「雙層賽局」的分析架構，我認為既然政府是受到地方利益當政府出面和外國政府進行談判時，其談判行為和談判結果，便會受到國內行為者利益的影響與限制。因此，國內利益團體的遊說過程，以及利益團體的影響力，也會影響談判結果。

另一方面，要求回應、修正國際經濟秩序變化的政治壓力，必須透過制度才能有效地表達出來，因此國內政治制度的設計，也會影響談判的結果。在歐盟方面，由於尊重多元意見的決策制度，使得執委會的談判立場不會太過極端，或是過度偏袒某些會員國所組成的聯盟。但是在美國的部分，由於美國對中有鉅額貿易逆差，使得政府各部門之間在限制中國紡織品進口數量的立場上比較一致，加上美國國內的紡織品保護主義的力量也獲得國會議員的支持，使得中美的談判結果對中國而言較為不利。

然而，限於時間和經費等因素，本論文也有以下幾點尚須改進之處。首先，本文以談判為研究對象，但是談判者的決策考量通常是國家機密，不易為外人所取得，所以我只能從總體資料、相關行為者的發言，以及其他學者分析等二手資料，進行研究。因此，雖然我已經盡量採用權威性的二手資料來進行分析，但是談判者的實際考量，還是有待當事人的現身說法，或是等政府機密檔案公布之後，才能有全盤的理解。

其次，本論文未從法律層面深入討論中國加入 WTO 時所簽訂的兩起特別條款的意義，也未將這兩起條款和其他 WTO 架構下的進口規範進行比較，而只是從實際案例中，去分析談判行為的政治經濟學。然而，既然 WTO 賦予會員國可以視情況援引適當的手段，規範他國的進口貨品，進口國如何在這些手段之間作選擇，也是值得進一步分析的課題。例如，同樣面臨中國毛巾的大量輸入，美國選擇用配額予以管理，但台灣則選擇課徵反傾銷稅，兩者的差異不僅僅是法律適用的問題，也可能其他摻雜政治經濟因素，這是未來研究者可以繼續發展的發向。

此外，本文僅是以中國和歐盟、美國之間的紡織品貿易談判，來說明中國紡

織在 2005 年以後所面臨到的保護主義門檻。但是由於中國的紡織品同時也在其他國家（特別是經濟規模比中國小很多的國家，如土耳其）遭到配額限制，因此如果要全面瞭解 2005 年紡織品貿易自由化之後，中國紡織品如何繼續受到貿易保護主義的籠罩，就必須針對其他的個案進行研究。

最後，限於時間與篇幅，本文只著重在紡織品的配額談判，但是隨著在中國外貿實力的增強且加入 WTO 之後，和其他國家也陸續引發不同產品間貿易糾紛（如鋼鐵或是鞋類製品），而這些案例也都可以被後續研究者採用本論文的分析架構，一方面檢視「雙層賽局」的解釋力，一方面瞭解中國經濟成長對於國際經濟秩序的影響。

