

## 第一章 緒論

本論文以中國大陸（以下簡稱中國）在 2005 年分別和美國、歐洲聯盟（以下簡稱歐盟）所進行的紡織品貿易配額談判為主題，一方面探討歐盟和美國在全球紡織品貿易體制轉向自由化時，如何透過和中國的配額談判，解決中國紡織品大量輸入所引發的問題，一方面也透過這兩件案例，分析中國外貿實力的成長對於國際經濟秩序的影響。

本章分成四部分，首先我會說明本論文主要的研究問題，並介紹中國和歐盟、美國進行紡織品貿易談判的背景和特徵，其次則從國際經濟學的角度來界定這起案例的本質。第三節說明本論文所欲採用的分析架構。第四節則介紹本論文的研究方法，最後一節是後續章節的提要。

### 第一節 研究動機與目的

2005 年是全球紡織貿易史上關鍵的一年。從該年元旦起，維持了一個多世紀的紡織品貿易體制，褪下了保護主義的外衣，全面取消數量限制（即配額），回歸世界貿易組織（World Trade Organization, WTO）架構下的自由貿易原則。這項全面取消配額的政策，是世界各國早在 1995 年關稅貿易總協定（General Agreement on Tariffs and Trade, GATT）的烏拉圭回合談判（Uruguay Round）時所確立。根據WTO會員國於當時所簽訂的《紡織品與成衣協定》（Agreement on Textile and Clothing, ATC），各國對於紡織品進口的配額，自 1995 年起分四期取消，並預計在 2005 年起納入WTO對於一般商品貿易的規範，恢復正常貿易。<sup>1</sup>

中國無疑是這波紡織品貿易自由化的最大受惠者。根據統計，中國在 2005 年前兩個月所出口的紡織品，與 2004 年的同期相比，成長了 30%。另外，中國

---

<sup>1</sup> 這四期所取消的配額，分別為 16%（1995-1997 年）、17%（1998-2001 年）、18%（2001-2004 年）、自 2005 年起則不再有配額限制，但仍可課徵關稅。

的兩大貿易伙伴——美國與歐盟——則分別從中國進口了 23.8 億與 27.7 億美元的紡織品，比前一年的同期成長了 85%與 70%。<sup>2</sup>此外，我國和加拿大在同一時期從中國進口的紡織品進口金額，也比去年同期增加了 20%與 30%。<sup>3</sup>中國的紡織品顯然搭了貿易自由化的順風車，向世界大量出口紡織品。

然而，中國紡織品強勁的出口力道，卻引發其他國家內部的反彈聲浪。對於進口國而言，中國紡織品的大量流入，搶奪了進口國內部生產者的市場，引發了失業問題；對於其他同樣也是靠出口紡織品來換取外匯的國家而言，中國也開始搶佔它們原有的市場。這些原因促使其他國家紛紛採取應變措施，其中，重啓配額制度，透過限制中國紡織品的輸入來保護國內產業，成了歐盟和美國等國家相繼採用的手段。<sup>4</sup>

各國針對中國紡織品重啓配額制度，引起本文所涉及的第一個問題：「為什麼在 2005 年紡織品貿易正常化之後，世界各國依然可以針對中國紡織品進行配額限制？」。原來，在 1995 年WTO創始會員國共同簽訂《紡織品與成衣協定》時，中國尚在進行WTO入會談判。<sup>5</sup>當時爲了避免經濟成長速度驚人的中國，在加入WTO之後對於國際經濟秩序的衝擊太大，於是中國在WTO的入會談判中，被其他會員國要求在WTO既有的《防衛協定》(safeguard clause) 機制下，額外

---

<sup>2</sup> 資料來源：中國商務部網站，其中美國方面的統計數據請參見以下網址：

<http://ccct.mofcom.gov.cn/aarticle/tongjiziliao/200504/20050400049583.html>；歐盟方面的統計數據請參見以下網址：<http://ccct.mofcom.gov.cn/aarticle/tongjiziliao/200504/20050400049584.html>（擷取日期：2007 年 4 月 10 日）。

<sup>3</sup> 加拿大方面的統計數據請參見中國商務部網站，網址：

<http://ccct.mofcom.gov.cn/aarticle/zhongyswhd/200504/20050400077614.html>（擷取日期：2007 年 4 月 10 日）；台灣方面的統計數據請參見紡拓會全球資訊網，網址：<http://news.textiles.org.tw/ie/IEStatistics.aspx>（擷取日期：2007 年 4 月 10 日）。

<sup>4</sup> 其他採用防衛措施國家有土耳其、哥倫比亞等，參見中國貿易救濟信息網，網址如下：<http://www.cacs.gov.cn/DefaultWebApp/showNews.jsp?newsId=201170000448>（擷取日期：2007 年 4 月 10 日）。另外，台灣則在 2005 年 9 月，針對自中國進口的毛巾進行反傾銷調查，並於次年 6 月宣佈針對自中國進口的毛巾課徵五年的反傾銷稅，見王泰詮，*毛巾戰爭：WTO與兩岸貿易糾紛*（台北：台灣智庫，2006），頁 6-9。

<sup>5</sup> 早在GATT談判時期，中國便於 1986 年向GATT秘書處遞件申請恢復會籍，直到 1995 年WTO成立，使轉成入會案，直到 2001 年 11 月才完成入會談判，於 2002 年成爲WTO正式會員國，前後經歷了十五年之久。關於中國加入WTO的過程，可參閱Nicholas R. Lardy, *Integrating China into the Global Economy* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2002)。

和其他國家簽訂了二項特別防衛協定，即《過渡時期紡織品特別防衛承諾》<sup>6</sup>（Transitional Textile-Special Safeguard, TTSS，下稱《中國紡織品特別承諾》）與《過渡時期特定貨品防衛機制》<sup>7</sup>（Transitional Product-Specific Safeguard Mechanism, TPSSM，下稱《中國特定貨品防衛機制》），雙雙令日後從中國出口的商品，可能在進口國受到歧視性待遇。

所謂「防衛協定」，是指當WTO會員國因為意外情況或是承擔相關義務時，使得某一產品的進口量大量增加而令國內產業遭受「嚴重損害」或「嚴重損害之威脅」時，得採用增加關稅或實施數量限制（即配額）等臨時救濟措施，讓會員國得以有緩衝餘地，進行產業調整，也就是一般所謂的「脫身條款」（escape clause）。<sup>8</sup>其中，綜合WTO的相關規定，防衛措施有以下特點：<sup>9</sup>

1. 特定性：必須是針對造成嚴重損害或可能產生嚴重損害的某一特定產品而實施，不應是針對其他進口產品。
2. 暫時性：實行防衛措施應限於臨時性或暫時性，當進口品所造成的損害或可能造成的損害威脅一旦消除時，便應立即取消。
3. 遞減性：即實施防衛措施後，隨著國內競爭力之恢復與增強，原先採行的防衛措施也應逐步放寬，直到恢復採行前之水準。
4. 不歧視性：當一國採取防衛措施時，應當依照「最惠國待遇」（Most Favored Nation Treatment, MFN）原則，<sup>10</sup>在不歧視的基礎上，應用到所

<sup>6</sup> 此項條款載於中國《入世工作小組報告書》第 242 段，又稱為「242 條款」。

<sup>7</sup> 此項條款載於中國《入世議定書》第 16 條。

<sup>8</sup> 「脫身條款」往往是許多國家加入國際組織或參與國際合作的重要誘因之一，理由是儘管在加入國際組織或和外國進行合作時，當事國即會透過簽訂條約等方式，約定彼此日後的權利義務。但是由於未來具有不確定性（uncertainty），因此國家還是有可能因為加入國際組織或因為和他國合作，而導致自己受害，此時脫身條款便容許當事國可以暫時背離先前的協定，進行調整。從賽局理論的角度來說，若是完全不給予國家有從賽局中脫身的機會，則許多合作行為根本不會發生。政治學研究中關於脫身條款的討論，請見Judith Goldstein and Lisa Martin, “Legalization, Trade Liberalization, and Domesticity: A Cautionary Note,” *International Organization*, Vol. 54, No. 3 (Summer 2000), pp. 603-632; B. Peter Rosendorff and Helen V. Milner, “The Optimal Design of International Trade Institutions: Uncertainty and Escape,” *International Organization*, Vol. 55, No. 4 (Autumn, 2001), pp. 829-857.

<sup>9</sup> 陳櫻琴、邱政宗，*WTO與貿易法*（台北：五南圖書出版，2005年），頁242。

<sup>10</sup> 「最惠國待遇」是GATT與日後WTO的重要原則之一，根據該原則，締約國對於其他任何締約國的貿易待遇，不應少於該國對於第三國的待遇。見黃立、李貴英、林彩瑜，*WTO國際貿易法*

有進口國的同類產品，而不能選擇性地只限制某特定國家的產品。

由上述特點可知，防衛協定其實是WTO自由貿易體制下關於「禁止數量限制原則」的例外。<sup>11</sup>但是，中國入會時所額外簽訂的《中國紡織品特別承諾》與《中國特定貨品防衛機制》，更成了例外中的例外。首先，它們允許了其他WTO會員國，可以不受「最惠國待遇」的限制，有權分別於2008年與2012年結束之前，專門針對中國出口的紡織品和其他產品，進行配額限制。其次，在WTO的一般規定下，必須以「嚴重損害」和「造成嚴重損害之虞」作為實行防衛措施的標準，但是《中國紡織品特別承諾》和《中國特定貨品防衛機制》則增加了「市場擾亂」的標準。但是在實務運作上，構成「市場擾亂」的條件比造成「嚴重損害」還要來得容易成立，只需要證明中國產品在進口國市場造成絕對增長或相對增長即可，<sup>12</sup>也就是說WTO會員國用來限制中國進口商品的門檻降低了。第三，WTO防衛協定允許那些因為進口國防衛措施而受影響的出口國，有權採行相對應的報復措施，但是《中國紡織品特別承諾》並未列出有中國可以採用報復措施的規定，間接剝奪了中國合法進行貿易報復的權利。

表 1.1 整理了WTO架構下的一般防衛措施、《中國紡織品特別承諾》與《中國特定貨品防衛機制》之間的異同。總而言之，《中國紡織品特別承諾》與《中國特定貨品防衛機制》這兩部為中國量身訂做的條款，是中國當初為了加入WTO所接受的「自願性的歧視束縛」，<sup>13</sup>讓中國產品面臨了較其他國家為高的出口障礙，也是後來其他國家得以針對中國產品進行進口設限的依據。因此，即使中國

---

論（台北：元照出版，2000），頁13。

<sup>11</sup> 「禁止數量限制原則」是指GATT成員在實施GATT規則允許的貿易保護措施時，禁止對其他成員實施數量限制。不過在某些特殊情況下，例如國際貿易收支不平衡、或是出口國家為開發中國家時，GATT允許成員針對其他成員實施配額。見John H. Jackson, *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*, 2ed. (Massachusetts: The MIT Press, 1997), p.153.

<sup>12</sup> Huan Liu and Laixian Sun, "Beyond Phase-out of Quotas in Textile and Clothing Trading: WTO-plus Rules and the Case of US safeguards against Chinese Exports in 2003," *Asia Pacific Development Journal*, No. 11 (2004): 49-71; 劉陽，*對中美貿易摩擦的專題法律研究*（大連：東北財經大學出版社，2006年），頁90-91。

<sup>13</sup> 曾雅真，「論中國入世過渡時期紡品特別防衛承諾——以美中紡品限額談判的實踐為例」，*中國大陸研究*，第49卷，第3期（2006年9月），頁51-92。

紡織品出口在 2005 年初成長了 30%，但是當中國的兩大紡織品購買國——美國與歐盟——陸續發動《中國紡織品特別承諾》時，中國的紡織品出口的蜜月期，也就隨之結束了，取而代之的是中國分別和美國與歐盟的多輪談判。

（表 1.1 置於此）

表 1.2 則比較了中國分別和歐盟與美國談判之後的結果。從中我們可以看出，比起和歐盟的談判，中國和美國的談判便相對不順利許多，而且中國和美國的談判結果，對中國的紡織品規範也較為嚴格。就談判時程來說，中國和歐盟的談判僅歷時兩個月，但和美國則花了半年之久；就規範的紡織品類別來說，中歐談判最後僅規範了 10 類紡織品，但中美協議則將 34 類紡織品納入規範；最後是兩起談判協議的有效期間，中美協議比中歐協議還要多一年，也就是中國輸往美國的紡織品必須多接受一年的配額限制。因此，這兩起談判結果的差異，也成了本論文欲探討的主題之一。

（表 1.2 置於此）



表 1.1 《WTO 防衛協定》、《中國紡織品特別承諾》與《中國特定貨品防衛機制》  
內容規定之比較

	《WTO 防衛協定》	《中國紡織品特別承諾》	《中國特定貨品防衛機制》
規範對象	一般貨品(2005年起納入 紡織品與羊毛品)	中國的紡織品、羊毛品	所有中國產品(含紡織品與 羊毛品)
規範手段	關稅、配額	配額	關稅
規範原則	無歧視原則	只針對中國	只針對中國
諮商方式	事前諮商	事後諮商	事後諮商
成立條件	嚴重損害、嚴重損害威脅	市場擾亂、市場擾亂威脅	市場擾亂、市場擾亂威脅、 貿易轉移
報復條款	受限國可於受限當日 起，進行報復	無	無
終止時間	無	2008年12月31日	2012年12月31日

資料來源：作者整理自WTO防衛協定與中國加入WTO工作小組報告書。關於WTO防衛協定，請參見：[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/safeg\\_e/safeg\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_e.htm) (擷取日期：2007年7月1日)，關於中國大陸加入WTO工作小組報告書，請參見：[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/acc\\_e/](http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/) (擷取日期：2007年7月1日)。

表 1.2 2005 年中歐、中美紡織品配額談判最終協議之比較

	中歐協議 <sup>1</sup>	中美協議
談判歷時	3 個月	6 個月
談判回數	2 回	7 回
涵蓋種類	10 類	34 類
配額年增長數量	8-12.5% (2006 年至 2007 年)	10-15% (2006 年)
		12.5-16% (2007 年)
		15-17% (2008 年)
終止時間	2007 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日

說明：1. 中歐雙方另外於 8 月底進行另一回合談判，解決當年度配額提前用完的問題，見本論文第四章。

資料來源：作者自行整理自中美協議與中歐協議。關於中美協議全文，請參見 [http://www.ustr.gov/assets/World\\_Regions/North\\_Asia/China/asset\\_upload\\_file91\\_8344.pdf](http://www.ustr.gov/assets/World_Regions/North_Asia/China/asset_upload_file91_8344.pdf) (擷取日期：2007 年 7 月 2 日)；關於中歐協議全文，請參見 [http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/industry/textile/mou\\_tex\\_china\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/industry/textile/mou_tex_china_en.htm)。(擷取日期：2007 年 6 月 20 日)。

要回答究竟是什麼因素促成了談判結果的不同，就必須先釐清究竟是哪些因素，影響了兩起談判的過程。例如，以現有的資料來看，歐盟和美國發動《中國紡織品特別承諾》的主因，是爲了保護本國業者和勞工的利益。<sup>14</sup>然而，當自由貿易成爲趨勢後，歐盟和美國的進口商得以把中國的紡織品運回國內銷售，或是赴中國投資紡織產業，再將產品運回母國或是銷往第三國。於是，歐盟和美國境內的紡織品進口商和零售業者，便有動機反對他們的政府對中國的紡織品進行配額限制。其次，就國際貿易理論來說，當國家設立貿易障礙時，會損及本國消費者購買低廉進口品的福利，因此歐盟和美國的消費者，也會反對《中國紡織品特別承諾》的實施。也就是說，當經濟全球化之後，貿易保護主義固然可以被政府者繼續用來保護國內產業，但是進口商與消費者卻要爲此付出代價，這是貿易談判者在談判時無法忽略的事實，也是影響貿易談判的因素。

綜合上述，本論文所欲探討的面向有二，一部分是找出促成歐盟與美國雙雙和中國進行紡織品談判的因素，另一部份則是分析談判的過程與影響，兩者所觸及的具體問題如下：

1. 哪些因素促使歐盟和美國紛紛打算對中國紡織品進行配額限制？
2. 哪些因素促使美國和歐盟放棄單邊設限的手段，和中國進行雙邊談判？
3. 哪些因素影響了談判者的決策考量？
4. 當歐盟和美國皆面臨到中國的紡織品大舉進入本國市場的問題時，雖然它們最後都採行配額政策，但是爲何兩起談判的結果不同？特別是相較於中美協議而言，中歐協議明顯採用了較爲寬鬆的立場看待中國的紡織品進口，什麼因素造成了這個結果？
5. 這兩起談判對於國際貿易有什麼意義？

---

<sup>14</sup> 請參見歐盟執委會（Commission）與美國商務部（Chamber of Commerce）網站上的中國紡織品專題。歐盟方面的網址如下：  
[http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/industry/textile/china\\_safeguards.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/industry/textile/china_safeguards.htm)；美國方面的網址如下：  
[http://otexa.ita.doc.gov/safeguard\\_all.htm](http://otexa.ita.doc.gov/safeguard_all.htm)（擷取日期，2007年4月10日）。



## 第二節 文獻回顧

從上一節中，我們可以知道由於 2005 年初紡織品貿易自由化，使中國紡織品大舉進入歐、美市場，引發當地紡織業者的反彈。這些受到危害的紡織業者，便透過政治遊說，要求政府對中國紡織品進行配額限制，促成歐盟與美國陸續和中國進行談判，重新修正紡織品貿易規範。這種因為國際經濟秩序變化而引發國內政治行為者的回應，正是國際政治經濟學的主題之一。<sup>15</sup>

在政治學的知識脈絡中，國際政治經濟學是一個從 1980 年代之後才興起的次領域，它一方面是「探求公、私權力如何互動並分配稀少資源」的學科，<sup>16</sup>也就是研究政府與市場之間的關係。<sup>17</sup>但在另一方面，由於它涉及國家在全球市場中的互動，因此也屬於國際關係研究的一環。<sup>18</sup>此外，國際政治經濟學也結合了比較政治學、政治經濟學的理論與方法，呈現相當多元的面貌。<sup>19</sup>

國際政治經濟學對於國際貿易的討論，主要集中在以下兩個部分：一個是國際貿易秩序（特別是以WTO為主體的自由貿易秩序）如何形成、維持和轉變，<sup>20</sup>另一部分則是國際貿易對於國內政治的影響。<sup>21</sup>例如，從貿易理論中的「比較利益」（comparative advantage）法則而言，<sup>22</sup>透過有效率的分工生產，自由貿易能

---

<sup>15</sup> 關於針對該主題而發展的研究面向，可見Robert O. Keohane and Helen V. Milner, eds., *Internationalization and Domestic Politics* (New York: Cambridge University Press, 1996).

<sup>16</sup> John Ravenhill, "The Study of Global Political Economy," in John Ravenhill, ed., *Global Political Economy*, New York: Oxford University Press, 2005), p. 17.

<sup>17</sup> Susan Strange, *States and Markets* (London: Pinter Publishers, 1988).

<sup>18</sup> Robert Gilpin, *The Political Economy of International Relations* (New Jersey: Princeton University Press, 1987).

<sup>19</sup> 關於國際政治經濟學的發展史，可參閱Jeffrey Frieden and Lisa L. Martin, "International Political Economy: Global and Domestic Interactions," in Ira Katznelson and Helen V. Milner, eds., *Political Science: The State of the Discipline* (New York: W. W. Norton & Company, 2002).

<sup>20</sup> 關於自由貿易如何成為主流的貿易思想，可參閱Douglas A. Irwin, *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade* (New Jersey: Princeton University Press, 1996)。近來對於自由貿易的批評，可參閱Joseph E. Stiglitz, *Globalization and its Discontents* (New York: W. W. Norton & Company, 2002)。至於針對反自由貿易者的回應，可參閱Douglas A. Irwin, *Free Trade under Fire* (New Jersey: Princeton University Press, 2002)。

<sup>21</sup> 以下是兩本關於國際貿易如何影響國內政治聯盟的經典書籍：Ronald Rogowski, *Commerce and Coalitions: How Trade Affect Domestic Political Alignments* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1989); Michael J. Hiscox, *International Trade and Political Conflict: Commerce, Coalitions, and Mobility* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2002)。

<sup>22</sup> 「比較利益」的概念最早是由David Ricardo於 1817 年的一篇文章所提出，他認為A國生產某

夠讓參與貿易者皆獲得好處，因此國家間應該採行自由貿易，實現貨暢其流、物通天下的理想。但是，現實世界由於種種政治或經濟因素的考量，使得有些國家仍採行保護主義，透過配額、關稅或是非關稅手段，阻礙自由貿易。<sup>23</sup>

另一方面，根據國貿理論中的「Stolper-Samuelson模型」，<sup>24</sup>一旦出現國際貿易，則貿易國內部相對豐富的生產要素（例如發展中國家的勞工），所得會因為國際分工而會上升，但是其相對稀少的生產要素（例如先進國家的勞工），則會受到較不利影響（也就是所得下降），進一步尋求政府的保護。因此，自由貿易所帶來的所得重分配效果，影響了國內行為者的利益，並促使它們進行政治結盟，要求本國政府必須處理外部變化所帶來的影響。<sup>25</sup>

「Stolper-Samuelson模型」以生產要素為分析單位（unit of analysis），<sup>26</sup>充分解釋了為何自由貿易在理論上可以提升整體的利益，卻仍然在許多國家內部受到反對和質疑。但是，該模型受到的最大批評是，如果國家之間根據比較利益原則進行貿易分工，那麼每個國家應該只會發展出一種產業，藉由專業化來獲得最多的貿易利得，但是為何在現實社會中，國家卻往往同時擁有諸多產業？

有兩個原因可以用來解釋這項矛盾。第一，國家可能針對特定產業採取了保

---

項商品的「機會成本」（opportunity cost），比B國生產同樣商品的机会成本還要低時，則A國在生產該商品上具有比較利益。至於「機會成本」的概念，則是指在那些被放棄的選項中，價值最高的選項所代表的價值，例如當將農夫決定將土地用來種植玫瑰花，而不是用來種植稻米或蔬菜時（假設蔬菜價值高於稻米），則蔬菜的價值即為機會成本。關於機會成本與比較利益的討論，可參閱 Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics: Theory and Policy*, 7ed. (Massachusetts: Addison-Wesley, 2006), pp. 12-14.

<sup>23</sup> 雖然在二次大戰之後，隨著GATT成立，全球貿易開始趨向自由化，但是保護主義的陰影仍然籠罩著許多部門，許多國家（如日本）甚至使出非關稅障礙的手段、或是簽訂區域自由貿易協定，無疑是變相實施保護主義，見Richard H. Snape, "Discrimination, Regionalism, and GATT," in Takatoshi Ito and Anne O. Kruege, eds., *Trade and Protectionism* (Chicago: The University of Chicago Press, 1993).

<sup>24</sup> 「Stolper-Samuelson模型」是由Wokkfang Stolper 與Paul A. Samuelson於1941年提出，後者則是史上第二位諾貝爾經濟學獎得主（1970年）。關於該模型的原始出處，可參閱Wokkfang Stolper and Paul A. Samuelson, "Protection and Real Wages," *Review of Economic Studies*, No. 9 (1941): 58-73。

<sup>25</sup> 關於「Stolper-Samuelson模型」在不同國家實證研究，可參閱 Robert O. Keohane and Helen V. Milner, eds., *Internationalization and Domestic Politics*。另外，Ronald Rogowski也以該模型為基礎，檢視國際貿易如何影響不同時期、不同國家內部的政治結盟，見Rogowski, *Commerce and Coalitions: How Trade Affect Domestic Political Alignments*。

<sup>26</sup> 分析單位所指的是研究者在測量時所使用的單位類型，它可以是個人、團體、國家，甚至是議題。參見W. Lawrence Neuman著，王佳煌、潘中道譯，*當代社會研究法*（台北：學富文化，2002），頁241-242。

護主義措施，第二，產業發展往往不能單靠某一種生產要素（例如高科技產業不僅需要資金，也需要技術性勞工），而且同一種生產要素在不同產業中，也會發揮不同的經濟效益，促成了產業多元化。例如，一個擁有豐富資金的國家，可以選擇把資金用來發展屬於服務業部門中的金融業，也可以用來發展屬於工業部門的高科技業，再把它們的產品拿來貿易，因此，「產業」(industry)和「部門」(sector)也構成了國際貿易中的分析單位。此外，由於政策或科技創新會促成產業升級，公司也可以透過各種方式降低生產成本，讓商品能夠在全球市場競爭，進一步影響國際貿易的型態，因此個別廠商或公司的「競爭利益」(competitive advantage)，也被看成是獲取貿易利得的重要途徑。

從上述分析中，我們可以知道所謂「國際貿易」，不僅僅是「國與國」之間的貿易，而可能是產業之間、產業內部的公司之間、甚至是同一個公司內部互動所交織而成的網絡，<sup>27</sup>因此若要清楚掌握國際貿易所帶來的影響，必須針對這些不同層次的分析單位加以研究。以本論文所探討的紡織業為例，當紡織品貿易自由化之後，中國大陸憑藉其充沛而低廉的勞力，大舉向世界輸出紡織品，威脅了歐盟和美國當地的紡織業（因為它們的勞力相對稀少）。但是在另一方面，許多中國紡織品是由歐、美業者向中國紡織廠下單，再進口至歐、美市場，因此反映了「進口部門」與「製造部門」之間的利益衝突。另外，如果我們進一步考慮到外國資本在中國紡織業的投資情況，會發現這些大量流入歐美市場的中國紡織品，有許多歐、美製造商先赴中國設廠投資，然後進一步回銷到母國市場，<sup>28</sup>所以就算同樣是紡織業者，由於彼此佈局策略不同，還是會有利益衝突。

如何協調貿易所引來的利益衝突，向來是國際政治經濟學關注的主題之一，許多研究便是聚焦在這些受到影響的行為者，如何透過國內政治過程的彼此競

---

<sup>27</sup> 關於公司如何回應全球經濟整合所帶來的變化，請參見Helen V. Milner, *Resisting Protectionism: Global Industries and the Politics of International Trade* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1988).

<sup>28</sup> 關於美國紡織業者如何一步步在全球市場上佈局，請參見Ellen Israel Rosen, *Making Sweatshops: The Globalization of the U.S. Apparel Industry* (Berkeley: University of California Press).

爭，來維持或修補他們的利益。<sup>29</sup>由於政治競爭（戰爭和革命除外）必須在制度的架構下互動，因此政治制度的安排也會影響了行爲者的行爲。<sup>30</sup>或者反過來說，政治行爲者也會透過制度設計來維繫、爭取他們的利益。<sup>31</sup>以本論文所討論的主題為例，即是歐、美國家透過和中國談判，重新確立國際紡織品貿易秩序，以協調、滿足各自國內行爲者的利益和要求。另外，在貿易自由化趨勢銳不可擋的情勢下，透過對外談判所確立的紡織品保護主義政策，也會逐漸式微，因此歐、美國家內部也會制訂相關的產業政策（*industrial policy*）來因應。<sup>32</sup>我會在後續篇章中提及這些國家如何回應全球紡織產業變化。<sup>33</sup>

除了分析變遷過後的紡織品貿易秩序所帶來的影響之外，本論文進一步分析了他們的談判過程，因此也屬於談判研究的範疇。談判研究可以分成四種：<sup>34</sup>第一種是專門介紹如何談判，實用性大於學術價值，<sup>35</sup>第二種則是分析談判的本質、類型、以及應用，<sup>36</sup>第三種是建立談判模型，也就是設定不同的談判條件和

<sup>29</sup> Gene M. Grossman and Elhanan Helpman, eds., *Interest Groups and Trade Policy* (New Jersey: Princeton University Press, 2002).

<sup>30</sup> Geoffrey Garrett and Peter Lange, "Internationalization, Institutions, and Political Change," *International Organization*, Vol. 49, No. 4 (1994): 625-655.

<sup>31</sup> 這方面討論最多的是二次世界大戰之前的美國保護主義形成史。有關美國國內如何用保護主義回應變動的國際經濟情勢，見David A. Lake, *Power, Protection, and Free Trade: International Sources of U.S. Commercial Strategy, 1887-1939* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1988)。至於美國如何形成保護主義並予以制度化（*institutionalize*），請見Judith Goldstein, *Ideas, Interests, and American Trade Policy* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1993)。

<sup>32</sup> Geoffrey R.D. Underhill認為，面對國際市場紡織品競爭的變化，國家可以有兩種因應方式，一種是透設定保護主義政策，繼續維持本國的產業利益，另一種則是透過產業政策，進行產業升級。見Geoffrey R. D. Underhill, *Industrial Crisis and the Open Economy: Politics, Global Trade and the Textile Industry in the Advanced Economics* (Basingstoke: Macmillan, 1998)。

<sup>33</sup> 國內產業在面對國際經濟秩序衝擊時（例如貿易自由化），究竟會選擇產業轉型，還是訴求政府保護，取決於兩個因素，一是這兩種策略的報酬，另一個則是採用這兩個策略成功的機率。若將策略報酬分別乘以成功行使該策略的機率，則可得到該策略的期望值，而國內產業會選擇期望值較高的策略，已回應國際經濟秩序衝擊。見Oona A. Hathaway, "Positive Feedback: The Impact of Trade Liberalization on Industry Demands for Protection," *International Organization*, Vol. 52, No.3 (Summer 1998), pp. 575-612.

<sup>34</sup> 也有學者將談判研究分為三種。第一種歷史研究法，以說明談判的經過和評估得失為主，第二種研究則以比較政治為依據，從過程及結構的角度觀察談判者行爲。最後一種談判研究，則著重在談判者或決策者的心理因素，見林碧炤，*國際政治與外交政策*（台北：五南圖書出版，1997年），頁329-330。不過，我認為這三種分類，其實只是針對談判個案不同面向的分析，都同屬於談判細節的描述，而且忽略了數學與經濟學對於談判行爲所發展的模式。

<sup>35</sup> Roy J. Lewicki, David M. Saunders, and John W. Minton, *Essentials of Negotiation*, 2ed. (New York: McGraw-Hill, 2001).

<sup>36</sup> Howard Raiffa, John Richardson, and David Metcalfe, *Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision Making* (Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press,

情況，用數學模型去模擬、預測談判的結果，這是屬於比較抽象且具有類推性的研究途徑，也是經濟學者常見的作法。<sup>37</sup>第四種則針對具體的主題或個案，進行深入分析，因此會呈現談判過程中的豐富細節。<sup>38</sup>本論文折衷地採用了第三種與第四種方法，先將兩起談判案例放入國際經濟學的脈絡加以討論，以找出影響談判過程的政治與經濟因素，再從兩起案例的相互比較中，歸納出具有一般性意義的結論。同時，我也會設計一個簡單的賽局模型，說明為何兩起背景相似的談判，最後卻會產生不同結果。



---

2002). Brigid Starkey, Mark A. Boyer, and Jonathan Wilkenfeld, *Negotiating a Complex World: An Introduction to International Negotiation*, 2ed. (New York: Rowman & Littlefield Publishers, 2005).

<sup>37</sup> 相關著作可參閱Abhinay Muthoo, *Bargaining Theory with Applications* (New York: Cambridge University Press, 2002); Ken Binmore and Partha Dasgupta, eds., *The Economics of Bargaining* (Oxford: Basil Blackwell, 2002).

<sup>38</sup> 如Victor Kremenyuk and Gunnar Sjostedt, eds. *International Economic Negotiation: Models versus Reality* (Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2000); William Mark Habeeb, *Power and Tactics in International Negotiation: How Weak Nations Bargain with Strong Nations* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1988).

### 第三節 研究架構

國際政治經濟學對於貿易談判的研究，集中與GATT及WTO的相關主題之中——因為這兩者本來就是規範全球貿易的體制所致。這些關於貿易談判的研究各有偏重，例如解釋影響談判的關鍵因素、<sup>39</sup>分析談判結果帶來的影響，<sup>40</sup>或者僅止是談判理論的應用，<sup>41</sup>不一而足。由於本論文將焦點至於分析國際與國內因素的互動和影響，因此我打算採用「雙層賽局」(two-level game)作為分析兩起談判案例的研究架構。

雙層賽局的概念，最早是由Robert D. Putnam所提出。<sup>42</sup> Putnam認為在國際談判中，談判者必須同時面對兩場賽局的挑戰。第一場賽局是在談判桌上和對手互相較勁，一方面極大化自己的談判所得，一方面也要避免對手從自己身上獲得太多利益。當雙方達成初步協議之後，談判者便進入了第二場賽局，也就是將談判協議帶回國內，交由國會或是相關機構批准。也就是說，國際談判若要有結果，必須通過兩層賽局的考驗。第一場賽局的結果會影響到第二場賽局的進行（例如談判代表在談判中太過讓步導致國內反彈聲浪過大，協議破裂），而對於第二場賽局可能結果的預知，也限制了談判者在第一場賽局的行為（例如談判者不會強迫對手接受一個讓他回國無法獲得批准的條件）。此外，如果談判者本身也有比較偏向某種談判結果的話，那麼透過操作國際層次與國內層次之間的矛盾，便有可能將自己的利益極大化。

由於雙層賽局的釐清了國際和國內兩個不同層次的互相影響，恰恰符合國際

---

<sup>39</sup> John S. Odell, *Negotiating the World Economy* (New York: Cornell University Press, 2000).

<sup>40</sup> 如Gilbert R. Winham, *International Trade and the Tokyo Round Negotiation* (New Jersey: Princeton University Press, 1988).

<sup>41</sup> William Zartman, ed., *International Multilateral Negotiation: Approached to the Management of Complexity* (San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1994)。本書運用了包含賽局理論在內的數種理論，從不同解釋WTO烏拉圭回合中的多邊談判行為。

<sup>42</sup> Robert D. Putnam, "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games," *International Organization* 42, No. 3 (1988): 427-460.

經濟學所關懷的主題，<sup>43</sup>因此引來後繼學者相繼投入研究行列。這些學者除了使用文字敘述之外，<sup>44</sup>也進一步引進賽局理論概念和語彙，發展出許多數學模型，<sup>45</sup>豐富了國際政治經濟學中關於貿易談判的研究。

就本論文所探討的主題而言，當歐、美內部和紡織品貿易相關的行為者展開政治競爭、進行結盟以迫使政府派出代表和中國談判並重新確認紡織品貿易秩序時，便為談判者拉起了雙層賽局的序幕。對中國的代表來說，自然是希望能夠爭取到更多的配額，因為這樣有利中國紡織品的持續出口，維持中國的經濟成長。但是對於歐盟和美國的談判代表來說，便面臨到一個兩難狀況：如果配額給得太多，會令本國紡織品業者繼續受到威脅，但是如果給太少，又損及進口商、零售業者以及其他早已赴中國投資的本國業者的利益。因此當他們和中國代表談判時，背後也受制於國內相關利益團體：這些利益團體進行政治結盟、遊說決策者，影響了國際協議最終能否在國內獲得批准的可能性。

除了必須回應國內和紡織品貿易相關的行為者利益之外，歐盟和美國的談判代表還面對著另一個難題：究竟要不要將紡織品談判與其他議題掛勾（issue linkage）？在國際談判中，將不同議題予以掛勾處理是常見的作法。<sup>46</sup>紡織品貿易雖然引起了歐盟、美國兩者和中國之間的貿易糾紛，但僅僅佔了中歐與中美貿易總量中的一小部分，而且中國對於歐盟和美國而言，還有其他面向的經貿關係要處理或談判，例如美國對中國的鉅額貿易逆差，以及歐盟對於中國的武器禁運

---

<sup>43</sup> 根據Kenneth Waltz的分類，國際關係研究可以分為三種分析層次（level of analysis），即個人、國家與國際權力結構，這三種分析層次也被稱為三種意像（image），見Kenneth Neal Waltz, *Man, the State, and War: A Theoretical Analysis* (New York: Columbia University Press, 1959)。早期的國際關係研究，強調的是國際權力結構（第三意像）對於國家行為（第二意像）的決定性影響，而忽視國家內部政治對於國際關係的作用。直到1970年代末期，學者紛紛開始注意到國內政治對於國際政治的影響力，因此Peter Gourevitch認為這是「第二意像的翻轉」（second-image reversed），見Peter Gourevitch, "The Second Image Reversed: The International Sources of Domestic Politics," *International Organization*, Vol. 32, No. 4 (1978): 881-912.

<sup>44</sup> 如Keohane and Milner, eds., *Internationalization and Domestic Politics*; Robert Paarlberg, "Agricultural Policy Reform and the Uruguay Round: Synergistic Linkage in a Two Level Game?," *International Organization*, Vol. 51, No. 3 (1997): 413-444.

<sup>45</sup> 如Helen V. Milner, *Interests, Institutions, and Information: Domestic Politics and International Relations* (New Jersey: Princeton University Press, 1997).

<sup>46</sup> Michael D. McGinnis, "Issue Linkage and the Evolution of International Cooperation," *Journal of Conflict Resolution*, Vol.30, No. 1 (1986): 147-170.

等敏感議題。這些議題屆時會不會影響歐盟、美國對中國的談判，也是本文必須探討的部分。

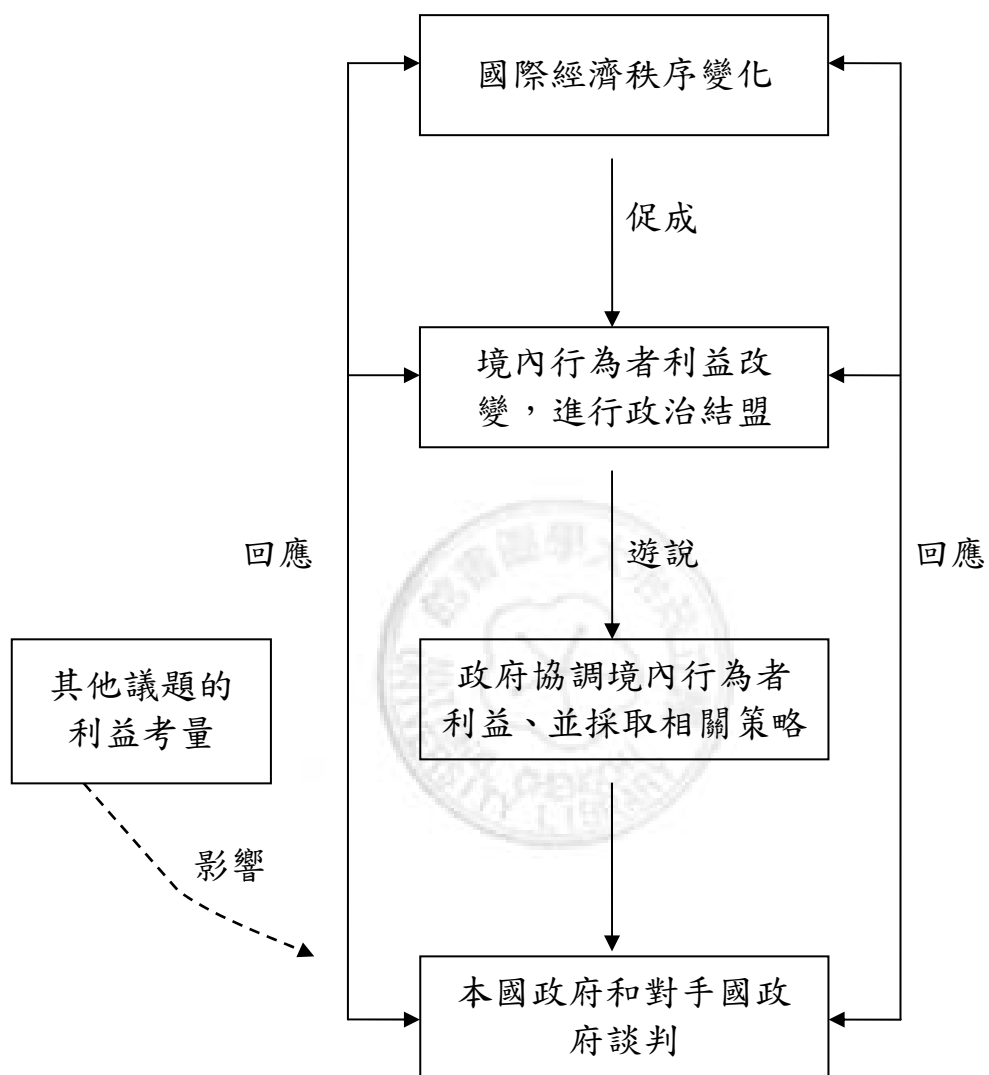
綜上所述，我將本論文的研究架構整理成圖 1.1。

(圖 1.1 置於此)





圖 1.1 研究架構



資料來源：作者自繪

#### 第四節 研究方法、資料來源與研究限制

本論文的主題是比較歐盟、美國兩者於 2005 年和中國進行紡織品談判，故我採比較研究法分析影響兩起談判的因素。<sup>47</sup>然而，由於這兩個事件都是肇因於紡織品貿易於 2005 年取消配額，美國和歐盟對於中國紡織品的反應，亦屬於個案研究的一環，所以本論文是採比較個案研究法。不過，由於國際談判往往受到國內因素的制約（見本章第五節），我會在第六章中建立一個結合國際與國內因素的合作賽局模型，說明兩起談判結果之所以不同，乃是由於國內政治結盟的穩定度有差異所致，這使得本論文的內容有了理論的高度，而不僅止於描述性研究。

不過，本論文既然是採比較個案研究法，那麼便會面臨了一個方法論上的質疑，也就是本文所選取的兩起個案，是否具有代表性？<sup>48</sup>這裡的代表性有三個層次的意涵。第一，是否足以代表了中國紡織品在國際貿易上的所遭遇的情況？第二，是否可以作為分析國際貿易談判的代表性個案？第三，是否可以用來驗證「國內政治聯盟對於國際談判有影響力」這個命題？

關於第一個問題，由於中國、美國和歐盟恰恰是世界上從事紡織品貿易的前三大國家，中國所出口的紡織品（包括其他貨物）又多以美國和歐盟為目的地，因此它們之間的紡織品貿易糾紛，便足以代表了中國紡織品在國際市場上所引起的波瀾。其次，因為紡織品和農產品皆屬於國際貿易中受到最多保護的兩類產品，因此分析此次紡織品配額談判，也可以讓研究者更清楚掌握國際貿易談判所涉及到的因素。第三，雖然美國和歐盟各自有不同的貿易決策過程，其國內政治聯盟的形成和決策過程也有所不同，但是如果我們從兩起案例的比較中，發現談判結果依然受到國內政治聯盟穩定度的影響，那麼更加可以驗證「國內政治聯盟

<sup>47</sup> 關於政治學中比較研究法的優缺點，請參見Arend Lijphart, "Comparative Politics and the Comparative Method," *The American Political Science Review*, Vol. 65, No. 3 (Sep., 1971), pp. 682-693;

<sup>48</sup> 關於個案研究和理論解釋力之間的辯證，請參見Barbara Geddes, *Paradigms and Sand Castles: Theory Building and Research Design in Comparative Politics* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003)、Christopher H. Achen and Duncan Snidal, "Rational Deterrence Theory and Comparative Case Studies," *World Politics*, Vol. 41, No. 2 (Jan., 1989): 143-169.。

會影響國際談判結果」這個命題。

在資料來源方面，本論文的最大缺陷是無法獲得第一手資料，這也構成了本研究最主要的研究限制。不過，和本論文相關的法律文件和貿易數據，以及談判回合時的互動，都可以輕易地在報章媒體及相關機構的官方網站中取得。另外，由於紡織品貿易曾經是屬於保護主義的關鍵議題，而且中國加入 WTO 後涉及到的貿易問題也一直是世界各國關注的焦點，因此本論文也可以援引前人的相關研究，並進一步為該主題做出貢獻。

除此之外，我採用總體資料進行兩起個案的比較分析，例如使用貿易統計資料說明中國和歐盟、美國的紡織品貿易、歷年全球紡織品進出口概況，藉此建立論證中國紡織品在世界市場上的競爭力。在此必須說明的是，由於紡織品的類目繁多，因此不同的統計方法會呈現不同的數據，例如有些國家將紡織品和成衣視為同一類，但是WTO則分開看待。因此WTO所公佈的進出口統計資料，有時候會和該國自行發佈的數據有所差異，此時研究者若將不同資料放在一起比較時，則會產生偏誤。針對這個問題，我採取以下兩種方式來避免這種缺點：首先，在進行各國進出口的比較分析時，我以WTO的年度統計報告為主要的資料來源，<sup>49</sup>雖然它們可能和各國自行發佈的統計數據有所差異，但至少它們是屬於由同一個單位所蒐集、發佈，可以盡量將不同統計方式所造成的差異降到最低。其次，在分析各國本身紡織業與紡織品進出口概況時，我則以該國所發佈的資料為主。

在研究限制方面，除了前述的第一手資料不足之外，本論文也不打算從法律層面討論中國加入 WTO 時所簽訂的兩起特別條款的意義，也不將這兩起條款和其他 WTO 架構下的進口規範進行比較，而是會從實際案例中，去分析談判行為背後的政治經濟學。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，事實上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，

---

<sup>49</sup> 即使如此，WTO不同年度報告之間的數據偶爾也是有差異，這可能是由於電腦軟體計算時的設定有所不同所致。

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，也可能摻雜其他政治經濟因素，是未來可以進一步分析研究的方向。



## 第五節 後續章節安排與提要

本論文總計六章。除了本章的緒論之外，第二章介紹全球紡織品貿易體制的變遷史，說明第二次世界大戰結束之後，保護主義如何成爲紡織貿易的主要思維達半世紀之久。第三章除了說明中國紡織品的進出口概況之外，也會解釋中國加入 WTO 時簽下《中國紡織品特別承諾》與《中國特定貨品防衛機制》兩項歧視調款的時空背景。第四章與第五章則分別敘述了中國和歐盟、美國於 2005 年的紡織品貿易談判過程。我在這兩章中，會特別側重介紹歐盟和美國的利益團體如何遊說行政機關，以達成針對中國紡織品進行設限的目的。第六章則比較兩起談判的異同，並提出一個賽局模型來解釋談判結果之所以不同的原因，最後再爲本研究作一個總結整理，並提出檢討。

