

■赵剑光 张丹丹/厦门大学国际贸易系

西班牙“烧鞋事件”后 国际投资模式及产业结构思考

2004年9月17日凌晨,西班牙东部城市埃尔切近1,000名鞋商和鞋厂工人,放火焚烧了价值近800万元的中国“温州鞋”,这个事件严重打击了中国对西班牙的鞋业出口,无独有偶,由于害怕2005年1月1日中国鞋配额取消后带来的冲击,欧盟在今年秋季,对原产于中国的鞋类发起贸易救济措施调查,而早在2004年2月12日,俄罗斯内务部就出动大量警力查抄莫斯科“艾米拉”大市场的华商鞋类货物,造成损失约3,000万美元。这一系列的事件引出一个相同疑问:为什么会频频出现针对中国鞋类产品的贸易摩擦?我们应如何去思考?

从事件的表象来看,这是乎说明我国的制鞋工业无论在数量和规模上已很具实力,全球化的程度也很高,所以不可避免地对国外制鞋业造成了压力。据中国皮革和制造工业研究院的最新统计,中国制鞋工业的产量占到了全球的50%强,同时凭借其价格低廉,很具市场竞争力,这样看来,西班牙“烧鞋事件”不过是对中国制鞋业全球扩张的一种极端的抗议行为而已。

但是从深层次来看,我们就不会这么乐观了。中国的鞋产量的确很大,但却存在鞋类商品结构不合理的问题,我们出口的大部分是低端的鞋制品,而对于有品牌和技术的高端鞋制品产量很少,所以这些事件的连续发生并不是偶然的,而是由制鞋业的国际投资模式和产业结构的缺陷所造成的。此类情形不光在制鞋业,在纺织品、彩电、打火机等产业领域都存在,那为什么会这样呢?我们都知道,在制鞋、纺织品等行业我们都采取的是一种低成本的廉价市场价格竞争模式(有人概括为“温州模式”),这种模式是一种无序竞争的市场策略,在国内的成功主要得益于国内市场机制的不健全,而一旦将这种模式复制到国际贸易时,其缺陷就暴露无遗,因为“温州模式”具有先天性缺陷。

“温州模式”是一种主要适用于可替代产品生产

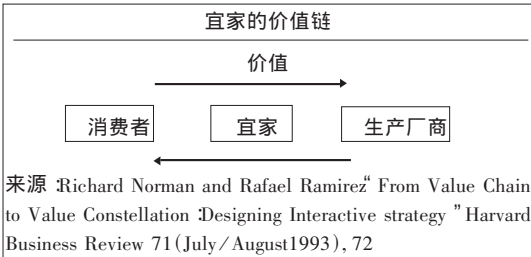
和贸易的市场策略,同时也是一种很初级的市场竞争策略,它把价格作为企业市场生存的唯一法则而忽略了品牌、质量、款式、服务等要素在市场竞争中的作用。在世界各国为避免全球化的负面效应而将保护本国某些产业作为发展其国际贸易先决条件的趋势下,这种模式是无法适应国际市场要求的,因为低成本的优势使它更容易显著地对其他国尽力保护的产业造成冲击。

从传统的国际贸易理论来看,我们发现了一个问题。“温州模式”是以中国具有廉价劳动力而西班牙等欧盟国家不具备这种优势作为其建立基础的,从比较利益学说和贸易互利性原理来看,这是一种正确的国际分工,欧洲的发达国家是可以不生产鞋类产品,因为他们生产这种可替代产品的机会成本很高,所以根据哈伯勒(Harberler GV)的“机会成本”(opportunity cost)学说,“温州模式”无论对中国还是欧洲发达国家而言都是有效用的,既然对大家都有利,那为什么又会出现类似西班牙“烧鞋事件”的贸易问题呢?笔者想其原因就在于比较利益理论缺乏动态性以及理论上的不合理假设无法符合国际贸易的现实性特点。机会成本学说假设某国会选择生产机会成本小的商品而不生产机会成本大的商品,但假设毕竟是假设,政府出于对国家整体利益的负责,有时是会不计成本而投入相当的资源生产机会成本大的商品的,可以说西班牙的制鞋业就是一个典型的例子。正因为像鞋、纺织品等可替代商品生产具有普遍性的特点,使得中国在对替代性商品的国际贸易中困难重重。

历史经验告诉我们,商品的生产 and 销售本地化是可以解决可替代性商品的贸易问题的,但是对于像中国这样的国家是不可取的,因为实现生产的本地化不仅无法发挥本国劳动力成本低廉的优势,违背国内的现实情况,而且实现不了预期的利益。商品生产本地化策略只是少数发达国家国际投资的主要方式,这种模式必须要有强大的技术、科技作为其基

础,所以不久前有专家建议我们应该搞技术竞争,搞品牌,搞不可替代性的产业,毫无疑问这是一个美好的长期构想,但就短时期来说是不太现实的,这种模式会受到我国产业现状的制约。

瑞典家具业巨头宜家公司的国际投资模式就是一个很好的例子。宜家并不关注商品的生产,公司虽然也会生产一定数量的商品,但生产规模始终控制在10%以内,公司商品的生产主要是通过在世界原材料及劳动力成本低的国家和地区寻找合作伙伴来完成。公司的主要精力是放在商品的研发,设备的提供以及直接面对消费者。显然,宜家能实现这种国际投资模式是由于其掌握了商品研发及生产的核心技术,因此就能有效地控制各地的生产厂商并获取可观的利润,同时由于实现了生产和销售的本地化,既合理解决了利益的国际分配问题,又避开了贸易壁垒以及避免了贸易争端。



从宜家的价值链示意图我们不难发现, 宜家的成功在于把握住了本国和世界的基本情况, 使自己在国际分工中处于上游阶段, 在国际价值链中处于中间环节, 这是一种成功的国际投资模式。这种模式之所以能够绕开贸易壁垒是因为对于输入国来讲它也是有效用的, 它不仅有助于国外先进的技术、设备的引进以及本国稀缺的资本要素增加, 还能有效地缓解国内的就业压力, 推动经济发展。正如我们前面所说,“宜家模式”的实现是需要一定的条件的, 我们将这些条件归结为三点: ①掌握核心技术; ②本国劳动力成本高; ③是可替代产品。中国目前的情况使我们无法实现宜家模式, 因为我们很少掌握核心技术, 再者国内的劳动力成本低也使我们偏好“温州模式”。

二

我国国内产业结构及其内部的调整是一个长期的过程, 需要国家在宏观层次上进行规划, 因此“温州模式”的存在目前还是符合我国实际情况的, 所以我们的关注点就转移到如何促进“温州模式”合理化完善。笔者从四个方面对这种模式进行分析以解决贸易问题:

	政府层面	企业层面
国内	市场	实力
国外	保护	公关

“温州模式”的缺陷主要因为政府调控的失效以及企业本身素质不高。在国内, 政府并没有有效地进行宏观调控, 没有形成统一的、完整的、高效的、彻底开放的市场, 而严格的行业准入标准和地区之间相互进行市场封锁使部分企业能轻易地获得行业垄断地位而获得高额利润, 导致企业缺乏竞争意识与技术创新的动力, 而同时企业发展眼光短浅, 忽略技术创新以及消费者需求对企业发展的重要性; 在国外, 政府缺乏有效地企业引导和保护机制, 使外贸企业得不到及时的信息支持和相应的政策、法律援助。前面三个方面我国已经取得了显著成效, 我们的弱点是企业往往忽视国际贸易规则和技术标准的制定, 更重要的是忽视了民间公关的重要性, 因而常常陷入贸易壁垒四面楚歌的地步。

对于贸易规则的制定, 我们的着眼点在于运用世界贸易组织的相关法律法规, 通过协商、仲裁以及司法程序谋求公正、公平、合理的贸易环境, 其实质就是一个利益从新调整的问题。对于技术标准的制定, 我们关注外贸的长期发展以及对国内产业结构调整的能量作用。面对我国市场的全面对外开放, 我们必须走在标准制定的前列, 把握国际新一轮产业分工的机遇, 大力提升我国在国际产业链中的地位。民间公关是我国国际贸易领域一个新的研究课题, 这次西班牙“烧鞋事件”的发生就印证了我国的外贸企业在公关方面的薄弱, 我们的企业没有融入到当地的主流社会。为了改善这种状况, 我们企业可以通过各种办法与当地民众进行沟通和交流, 消除对方的敌意, 同时还应该研究如何做到出口能够和当地的生产商实现利益共享。在这个方面需要统一的行动, 所以中国企业成立专业的对外贸易行业协会是十分必要的, 通过协会的力量, 以“服务当地社区, 实现共同发展”为基本目标来发展民间关系, 消除民间壁垒。

对于国际投资模式, 我们可以进行一定程度的改善, 但从长远来看, 应加快推进国内产业结构及其内部结构的调整, 这样才能使我国的对外贸易更加合理、有效。目前我国产业结构严重不合理, 第一、二产业比重过大, 第三产业相对发展缓慢, 同时在每个产业的内部还是粗放型的发展模式, 而且商品结构不合理, 重视规模而忽视了技术、质量。概括起来, 目前我国产业结构不合理表现在以下几个方面:

1. 从产业部门来看, 产业结构成长过程不协调;
 2. 下游产业中一般消费品生产能力绝对过剩, 基础产业产品相对过剩, 有市场需求的较高层次的消费品和服务又相对不足;
 3. 中上游产业结构处于低级状态。
- 产业机构的不合理又有其历史和现 (下转第 6 页)

速下降,经济效益受到严重影响,但欧盟相关业的经营还比较正常,没有影响到该行业本土企业的就业,最终欧盟认定我国打火机不构成对欧盟同业的损害。

笔者认为:虽然彩电已不是高科技产品,但是相对来说还是高附加值的终端产品,彩电生产装配可能不会产生很大的附加值,但它带动的相关产业链还是比较长的,上游配件企业可以产生更多的附加值,因此,其就业效应被成倍地放大了,政府在作出反倾销的裁定时面临的压力也就更大。而打火机则是低附加值的终端产品,对相关企业的就业影响也不大,我国企业应对反倾销诉讼就要轻松许多。

三、彩电倾销案给我们的启示

我们应该看到,即使是经济高度开放的发达国家,如美国,并不总是像国际经济学教科书上所说的,进口劳动密集型的产品,出口资本和技术密集型产品。美国也存在着大量的低层次劳动力,近几年其国内就业压力一直较大,这些劳动力的就业问题也越来越得到政府的重视。据统计,近几年虽然美国的就业人员整体上有所增加,但一些技术含量高的大企业提供的就业岗位却在逐步减少,增加的就业岗位主要是技术含量低的低薪资工作岗位。可以说,这些低层次的就业岗位在美国劳动市场上发挥着越来越大的作用,对美国国内的稳定和经济增长起着重要作用,也对美国政府决策产生着更大的影响。

(上接第4页)实的根源,我国工业底子薄是历史根源,而我国产业政策、资本要素配置结构不合理以及资本市场不健全是现实的根源。

在2001年,我国的对外贸易依存度(degree of dependence upon foreign trade)达到44.17%,对外贸易对国民经济的影响日益加深,所以在对外贸易与产业结构之间形成一种“通过外贸推进产业结构调整,以优势产业支持对外贸易”的互动机制已十分迫切。

笔者的重点不是对整个国家的产业结构进行考察,其着眼点是对某一特定行业的结构分析及其对对外贸易的影响,比如“温州模式”背后的我国制鞋业,我们应如何调整其结构以实现结构优化以及促进对外贸易的健康发展?笔者认为其根本之一在于推进我国各产业内部结构的优化,以最终实现“宜家模式”,对此笔者提出以下几点建议:

1. 实施跨梯度升级模式,加强行业的科技化和信息化进程。对于具有劳动力优势的不可替代性商品的生产行业,不能长时间满足于这种国际分工,应该加快科技化,掌握核心技术,实现深加工效益和多样化效益。比如制鞋业,就应该在材料技术,款式以及品牌方面加大投入,摆脱无知名品牌、无最新款式、无核心技术

的状况。同时把握全球行业发展的最新动态,实现信息的对称流动,以出口导向作为发展的原则。

2. 营造良好宏观氛围,确立企业市场主体地位。政府的调控既不能代替市场,也不能无所作为,而应该把市场作为资源配置基础的前提下,调整一些盲目的短期化行为。比如在制鞋业,政府应通过税收、法律法规等手段来相应限制企业对低端鞋产品的进一步投入,而应鼓励企业进行新产品、新技术的研发。同时在树立企业市场主体地位的前提下,积极推进行业协会的建立,以提升该产业的整体力量。

3. 适应全球化趋势,树立全球意识。我国行业发展缺乏一种全球化意识,要把行业的发展纳入国际的大环境之中,以全球的眼光来看待行业的调整。制鞋业要看到目前自身的行业状况是不能适应全球化的,这种以低成本参与全球市场竞争在短期既不能实现利益最大化,还会不时对别国的相似产业造成冲击而受到贸易限制或贸易制裁;在长期也无助于我国产业的升级。因此我们向以技术等作为发展要素的产业模式靠近将使我们绕开贸易障碍而在全球化的进程中获取利益。