

发展境外加工贸易 应对纺织品“特保”壁垒

易露霞

(广东工业大学 经管学院, 广东 广州 510090)

摘要:2005全球纺织品贸易实现一体化,既给我国带来机遇,也带来挑战。国际上针对中国的贸易救济措施频发,来自美国和欧盟的反倾销调查和“特保”数量限制严重打击着中国相关行业的出口市场前景,直接影响我国上千万人的就业。面对严峻的出口形势,纺织企业必须寻求应对措施。走出去,到境外发展加工贸易可以有效避开纺织品“特保”壁垒。

关键词:纺织品出口;境外加工贸易;特保;贸易壁垒;策略

中图分类号:F746.18

文献标识码:A

文章编号:1672-8173(2006)03-0018-04

从2005年1月1日起,全球取消纺织品贸易配额制,实现全球纺织品贸易一体化。在此之前,世界各国均预期中国纺织品出口会因此而出现“井喷”现象。然而,我国纺织品出口并没有像人们原来所期待的那样“突飞猛进”。由于担心中国纺织品的大量涌入,不但欧美等发达国家对来自中国的纺织品进行“特保”或“特限”,就连其他国家如阿根廷、土耳其、墨西哥等也纷纷采取措施抵制中国纺织品。这使得中国纺织品出口贸易受到很大冲击,严重影响我国外贸发展。

众所周知,纺织工业是中国出口创汇的支柱性产业。2005年全年,我国外贸进出口总值是14 221.20亿美元,同比增长23.20%,而中国纺织品服装出口总值占中国出口总值的15.4%。(数据来源:中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn/tjgb/>)据中国海关统计,2005年全年,我国纺织品和服装进出口总值为1 346.34亿美元,比2004年增长17.90%,占全国外贸进出口总值的9.47%。中国已经成为名副其实的纺织品服装生产和出口大国,据不完全统计,我国每年生产的成衣大约为240亿件,全球60亿人口人均4件。(从中纺信息网2006年2月7日“2005年中国纺织品及服装出口情况分析”一文中得到的数据)目前,我国纺织业直接就业人数1 800万人,间接就业人数1亿人以上。可见,一旦我国纺织品出口不能正常发展,受影响面之大,人之多,后果之严重就可想而知。

面对越来越多的纺织品出口贸易摩擦,探索有效的解决办法不仅越来越重要,而且越来越紧迫。努力

发展纺织品境外加工贸易,不失为一种解决纺织品出口贸易壁垒的有效措施,同时也是纺织品出口贸易的一种战略选择。

一、我国纺织品出口遭遇“特保”、“特限”壁垒现状

2005年,“特保”和“特限”是我国外贸进出口消息中人们听到最多的两个词。所谓“特保”是指“特定产品过渡性保障机制”和“特殊保障措施”的简称。在《中华人民共和国加入WTO议定书》第16条中这样写到:中国产品在出口到有关WTO成员国时,如果数量增加幅度过大,以至于对这些成员国的相关产业造成“严重损害”或构成“严重损害威胁”时,那么这些WTO成员可单独针对中国产品采取保障措施。“特保”实施的期限为2001年12月11日至2013年12月11日。

WTO成员国还专门针对中国的纺织品设置了特别保障规则。根据该规则,在2005年至2008年,如中国的纺织品出口对WTO成员国市场造成扰乱,该成员国可临时实行限制,但四年内只能用一次,一次只能持续一年。

所谓“特限”是指根据限制措施程序,美国国内符合条件的纺织品服装生产商或其代表都可以提请对中国进口的纺织品服装进口实施限制措施。尽管美国已经根据中国的要求对原实施程序草案进行了修改,但在涉及到“市场扰乱”的标准和与进口中国产品的因果关系、对同一产品的重复实施、申请人范围的扩大、透明度以及判定的公正性等五个重要实质性

收稿日期:2006-04-18

作者简介:易露霞(1957-),女,湖南郴州人,广东工业大学经管学院副教授,研究方向:国际贸易、经贸英语。

问题上仍没有改变。

在纺织品实现一体化之后,欧美及一些发展中国家所采用的“特保”和“特限”对我国纺织品出口的正常发展产生了严重影响。

2005年4月4日,以“市场扰乱威胁”为由,美国纺织品协议执行委员会决定对中国出口的棉制裤子、棉制针织衬衫、棉制及化纤内衣自主启动纺织品特别限制措施调查程序。4月6日,美国制造业贸易行动联盟等五家纺织行业组织向美政府提交对我国七种纺织品的特限申请,涉及棉及化纤制品、针织衬衫、套衫、胸衣等。之后,欧盟不顾中方多次坚决反对,于4月6日在其官方网站公布《对华纺织品特限措施行动指南》。该指南基于《中国加入世贸组织工作组报告书》第242段,对我纺织品对欧出口增长设定了“预警区间”。5月14日美国决定对三类中国服装重新实行配额,5月19日欧盟紧急特保两类中国纺织品,5月20日美追加对四类纺织品设限,5月24日欧盟纺委会通过对中国纺织品紧急特保,5月25日欧盟纺委会决定实施紧急特保。此外,其他一些国家如土耳其目前仍维持对我42类纺织品的进口特别限制措施;南非、厄瓜多尔、巴西、俄罗斯、阿根廷、突尼斯、莱索托等国纺织业界也向政府施压,要求对我国采取限制措施。

2005年上半年,针对我国启动特别保障措施调查共16起,全部针对我国纺织品。纺织品贸易摩擦占我国2005年全部贸易摩擦的比重达到50%,纺织品已经成为我国遭受贸易摩擦的“重灾区”。仅美国对七类中国纺织品的设限,就给中国纺织业带来20亿美元的损失,波及40万中国纺织工人。可见,中国纺织品出口贸易已经进入摩擦高发期,如何提高自身实力,融入当地社会,善于在合作中竞争,成为中国纺织企业异乡创业的生存课题。只有融进去,走出去才有意义,才可以走得更好、更远。

二、纺织品开展境外加工贸易的可行性

所谓境外加工贸易是指国内企业以现有的技术、设备投资为主,在境外以加工装配的形式,带动和扩大国内设备、技术、零配件、原材料出口的国际经济合作方式,其基本原则是坚持以市场为导向、贸易为先导、效益为中心。^[1]一直以来纺织工业都是我国的支柱产业,纺织品是我国最具比较竞争优势的大宗出口产品,对我国实现外贸顺差、增加就业发挥着重要作用。

根据国际贸易的定义,各国的比较优势就是国际贸易存在的基础。衡量各国产品的比较优势,在国际上通行的方法是运用“显示比较优势系数”来衡量比较优势。该系数定义为: i 国 k 产品贸易量占 i 国贸易总量比重与世界 k 产品贸易量占世界总贸易量比

重之比。如果该系数大于1,视为 i 国 k 产品具有“比较优势”,若小于1,则视为具有“比较劣势”。从动态学观点看,该系数上升,视为 i 国 k 产品具有动态“比较优势”,若该系数下降,则视为动态“比较研究优势”下降。^{[2](P28-30)}根据我国出口商品的贸易竞争指数显示,我国纺织品、服装等的贸易竞争指数大于零,因此具有较强的国际竞争力。从今后的发展前景来看,这类产品也会持续保持较强的国际竞争力,因而具备比较优势。

(一)多项政策和措施鼓励境外加工贸易

中国政府近年来一直支持和鼓励有条件的企业到境外有市场潜力的地区发展加工贸易,对于中国纺织工业经过这么多年的不断发展和改造,有着明显的比较优势的产业,国家更是给予政策上的支持:(1)中央外贸发展基金专项资金对企业贷款实际支付利息贴息由50%增长到100%;(2)银行方面可以提供人民币中长期贷款;从中央外贸发展基金中安排专项资金用于扶持境外带料加工装配项目,项目由进出口银行评估、放款和回收;可从援外优惠贷款、合资合作项目基金中得到资金支持,并允许将获利后5年内所获利润充实资本金。银行对境外带料加工装配出口的设备、技术、零配件、原材料所需资金优先提供出口信贷。从事带料加工装配项目企业申请批准的周转外汇贷款,银行按正常的贷款利率执行,由中央外贸发展基金对出口企业贴息2个百分点;(3)优先赋予自营进出口权,对涉及出口许可证及配额的设备、原材料等将优先予以安排,并对境外加工贸易项目不涉及购汇和汇出外汇的可不做外汇资金来源审查,只需登记备案;(4)对境外加工贸易项目下作为实物性投资的出境设备、器材、原材料及散件,海关凭外经贸部批准证书和合同副本验收,实行全国统一的出口退税政策,对其中二手设备按其提取折旧后的余额计算应退税款,对新设备和原材料按增值税专用发票所列明的进项税额计算应退税款。目前政府正在研究如何进一步发挥出口信用保险的作用,为境外加工贸易等国家鼓励出口的项目、产品提供政治风险(包括战争、动乱、政府征用)及非商业性风险保障等等。除了这一系列的政策给予鼓励之外,各地方政府也在鼓励纺织企业“走出去”方面给予了多种方便。

(二)初步具备良好的生产技术

我国纺织工业历史悠久,特别是经过改革开放后不断地更新和改造,我国纺织服装业得到了高速发展,许多纺织企业在发展规模经营的同时注重实施科技创新,有效地形成了资本密集型的现代服装产业集群。如丝丽国际集团股份有限公司、天山纺织、望春花、名瑞(集团)股份有限公司、凯喜雅国际股份有限公司、兽王集团有限公司、鄂尔多斯羊绒集团股份有限公司、苏豪国际集团股份有限公司、舜天股份

有限公司、波司登实业有限公司、雅戈尔集团股份有限公司、杉杉集团等等,通过不断发展,这些企业已经初步具备了集约经营的优势,积累了许多宝贵经验,成为发展境外加工贸易与投资的主力军。此外,我国与广大的发展中国家有着政治上的良好关系,经济上的互补性强,为纺织服装业发展境外加工贸易提供了良好的环境。

20世纪90年代以来,我国有相当一部分企业以设备、技术等到境外投资设厂,开展加工贸易,建成了一批有一定规模的境外加工项目,取得了一定的效果,这些企业的成功经验也为纺织企业开展境外加工贸易提供了很好的借鉴经验。

(三)具有一定的纺织机械设备的价格竞争优势

我们说中国纺织行业具有一定的比较优势,也可以说该行业是中国的传统优势行业,它不仅仅在于原料供给的自足能力,而且还在于拥有得天独厚且具有良好技能的产业工人,如此特性越来越赋予我国纺织行业的中国特色:一是市场容量庞大,且具有极大的市场容量增长空间。二是具有独特的中国特色,具有自然禀赋。^{[3](P43-44)}此外,随着多年的科学技术的不断创新,我国纺织机械设备在技术改造、开发、引进和消化等方面,已经达到一定的水平,而产品价格要比同类欧美等发达国家的产品价格平均低30%,可以节省设备投资的成本费用。事实上,与欧美厂商相比,我国成套纺织机械设备在向发展中国家出口时,具有价格低、技术适用的竞争优势。通过各种渠道得到的信息也证明,我国出口到拉美的纺织机械设备,在新纺织厂中运转正常,产品质量好,价格竞争力强,产生了较好的影响。

(四)世界纺织业格局的变化,为境外加工贸易提供了可能性

自20世纪90年代以来,世界纺织业的发展呈现出明显的全球化和区域化的趋势。这一格局的变化使得世界各国或地区经济相互依存度不断增强,贸易和投资更趋自由化。发达国家愈来愈侧重发展技术密集型纺织业,产品侧重向流行性、质量高、变化快、附加值高方面发展;中等发达国家和地区则从事资本密集型纺织生产,经营高档纺织产品;低收入的发展中国家则以接受发达国家转移过来的劳动密集型纺织生产为主,生产初加工、低档次的大路产品,出口大批常规性产品。

根据北美自由贸易协定和拉美自由贸易协定规定,纺织品已经取消关税,而美国是世界第一大纺织品进口国,每年纺织品服装消费都在2000亿美元以上,由于可以享受纺织品贸易优惠,墨西哥和秘鲁等北美和拉美国家近几年来都在积极引资发展纺织业。非洲的中非关税经济同盟、西非国家共同体等区域性经济集团中的各国都有引资发展的积极性。土耳其

作为欧盟的候补成员,可享受到对欧盟贸易的优惠政策,近几年来也在积极引资发展纺织业,所有这些都为我国纺织业实现向境外加工贸易战略转移提供了新的发展空间。

三、实施境外加工贸易的战略

截至2004年底,中国纺织服装行业在境外的投资企业共有114家,投资总额为7.15亿美元,在这些项目中,泰国、柬埔寨等周边发展中国家已成我国纺织企业投资重点,约占总投资额的45%。在全国境外投资总额中,纺织服装企业只占到2%(见《纺织贸促》2006年第1期),这与中国这个纺织大国的称呼极不相称,因此,在中央和地方政府的鼓励和支持下,应该有更多的、条件成熟的纺织企业走出国门,发展境外加工贸易,这不仅有助于缓解国内纺织业生产能力过剩的矛盾,而且有利于在国际市场上创造本国名牌,占领国际市场,扩大国际市场的占有率,同时更有利于避开“特保”限制壁垒。当然,走出去,发展境外加工贸易肯定会遇到许多困难。因此,必须做好充分准备:

(一)企业层面上

1. 以推动企业扩大出口来带动企业走出国门

开展境外加工贸易的纺织企业首先要尽力推动产品出口,通过商品贸易积蓄经济实力,创造资金、技术、品牌等优势,以此来推动企业到境外开展加工贸易,因为纺织企业生产国际化首先要产品营销国际化,贸易先行,以销开路,千方百计把产品推到国际市场,把出口作为企业发展的一项重要工作,只有在营销国际化达到一定规模以后,再到境外投资建厂,这样才能保证产品有销路,信息通畅,成功率较高。

2. 正确选准目标市场

要到境外进行投资办厂,正确选择目标市场尤其重要。对于纺织企业来说,一是可以选择某一产品相对集中的销售地区,实施从“产地销”到“销地产”的转变,最大限度地缩短从产品到销售地的距离,降低销售成本,增强竞争力。二是选择政局稳定、不排华、投资条件相对优惠(如关税低、能享受发达国家的配额等)的地区。三是选择有稳定的贸易合作伙伴的地区,特别要选择当地知名工商企业、大的经销商、连锁店及与我国纺织企业有关联的企业,推进与当地的合资合作项目,变贸易合作为生产经营合作。四是选择经济欠发达地区,充分利用当地的廉价土地、人力资源。

3. 做好充分的市场调研

贸易对市场的要求和投资不同,不但要掌握市场的需求,还要对当地投资环境,包括法律、政策、合作伙伴、竞争对手、资源、文化等有比较完整的了解和把握,特别要研究税收、用地、用工等直接影响投资成本

的投资政策。同时注意与境外合作伙伴共同建立销售渠道,充分利用合作伙伴的关系和市场销售渠道,在产品的装潢和设计上也要注重符合当地的风俗习惯,产品本地化是扩大出口不容忽视的问题。

4. 建立健全监管制度

对境外企业的管理,可本着“谁投资、谁管理”的原则,由投资主体对境外企业实施管理,包括投资风险、资产保值增值、外汇及人员的监督和管理。境外企业只对投资母体公司负责,母体公司对国家或其出资者负责。此外,要选择好经营者,注意挑选能力强、政治思想素质高、肯吃苦、懂业务又懂外语的“精兵强将”去管理境外企业。

5. 积极实施名牌战略

发展境外加工贸易必须有自己的品牌,因此,要积极实施名牌战略。品牌不仅仅只是一个名称、标识和图形、而是化身成为一组无形资产。^{[4](P8-13)}欧美等发达国家对纺织服装在质地、工艺、环保、包装等方面都有很高的要求,其他国家的期望值也越来越高,所以千万不能把本国已淘汰的设备和技术转移到境外,那样只会自毁前程。发展境外加工贸易就必须增强品牌意识,制定品牌发展战略。

(二)政府层面上

1. 放宽政策界面

当投资主体一旦认定,在投资方式上政府应当放宽。因为随着企业改革的不断深化和企业资产运营体系的建立,投资主体承担着资产保值增值的责任。投资是企业行为,决策权应该在企业。项目能否成功,质量好坏,只有企业本身才能真正把握。所以,政府要允许企业根据自身和市场实际情况和企业的发展战略,采取不同的或分步骤实施的投资方式,而对有资金实力的企业也应允许一定数量的现金投资或其他形式的投资,特别是应鼓励有技术实力的企业到发达地区开展技术开发和产品开发的投资。

2. 外汇管理既严又方便

当前,大多数企业的风险意识增强,特别是对自有资金的投资更加慎重。因此,政府对企业的资金流动的监管可以更宏观一些。比如在鼓励投资领域、投

资方式等方面制定政策,而对在符合这些政策下投资的每一笔资金运作的微观管理可适度放宽。

3. 规范管理,加强服务

政府对企业走出去不能只批项目,更要促使项目走出去后经营得好,能给企业带来好的效益。同时要加强调查研究,深入研究从事境外加工贸易的纺织企业,从资产所有权、经营权以及用人、分配制度,投资机制和约束机制等方面提出既严格监管,又符合属地法规,又能调动经营者积极性的管理模式。

(三)行业协会层面上

行业协会应做好信息服务工作,信息不清、情况不明,工作就难以做好,因此行业协会必须在抓信息上下功夫,需要建立“境外加工贸易”信息库,并纳入行业协会的信息系统之中,切实为企业、为政府做好信息服务。在处理贸易纠纷时,行业协会更是可以通过其特殊的作用来协调纠纷各方。

纺织品贸易实行一体化后,我国纺织企业在创造更多市场机会和更大市场空间的同时也带来了更强的竞争压力和更多的贸易摩擦,因此,纺织企业一定要站在全局和战略的高度,用全球化的视野全面评估我国纺织服装产业的国际竞争力,正视我国纺织服装企业面临的现状,运用科学的发展观从差异化和成本领先两方面全面提升我国纺织服装企业的国际竞争力,以创新为核心,创新企业运营战略、产业战略、产业集群和区域品牌,走出国门,开创我国纺织服装企业的新局面。

参考文献:

- [1] 张旭宏.我国加工贸易发展面临的挑战与对策分析[J].宁波经济丛刊,2004,(1).
- [2] 叶德万.发展境外加工贸易带动纺织服装业的二次创业[J].广东工业大学学报(社会科学版),2002,(2).
- [3] 张琦,李少芬.如何应对我国服装出口中的新贸易壁垒[J].陕西广播电视大学学报,2005,(7).
- [4] 郭燕.纺织服装业“走出去”战略[J].科学决策,2002,(11).

(下转第41页)

Xie made a serious review of the literary tradition expressed in Book of Songs and that in the Han and Wei dynasties, and reached a conclusion that the emotion-concerned arts in China have degenerated. This conclusion is in line with the developing skeleton of art and is of universal aesthetic significance. Against such a realistic background where industrialization and commercialization have infiltrated to every pore of our social life, the emotion-concerned art has been walking on the verge of extinction.

Key words: Liu Xie; emotion-concerned art; degeneration; emotion

(上接第 21 页)

Develop External Processing Trade is the Answer to “Special Protections” of Textiles

Yi Lu-xia

(Economy and Management School of Guangdong University of Technology, Guangzhou 510520, China)

Abstract: The globalization of textiles in 2005 has brought China both opportunities and challenges. The “Special Protections” of textiles has greatly limited Chinese textile exportation and influenced the relevant business’s future, which has significant effect on thousands of Chinese textile workers. The author in this paper has probed into the possibilities of external processing trade for Chinese textile business to counter the serious problems from three aspects: the analysis of current situation of “Special Protections” against China; the feasibility of the external processing trade of Chinese textile business, and in the last part some helpful and good measures have been put forward.

Key words: textile export; external processing trade; special protection; trade barriers; strategy