

对澳大利亚鞋类进口实行全球 配额制的分析及利用

秦 放

我国对澳大利亚出口鞋类已有二十五年历史,有长期合作的进口商和稳定的销售渠道。澳大利亚是我出口鞋类的主要市场之一,无论在数量上或金额上都占我鞋类出口的较主要地位。

澳大利亚虽然是一个较发达的资本主义国家,但在七十年代初,它的主要经济基础还是以农牧业和矿业为主,工业基础相对来说是薄弱的,部门不齐全,特别是纺织、服装和鞋类等工业尚处于萌芽状态,设备陈旧,生产效率不高,工资费用昂贵,产品竞争性较差。

澳大利亚的进口商从中国、台湾省、南朝鲜、菲律宾、意大利、波兰、巴西等国家和地区进口大量花色品种繁多、价廉物美的纺织品、服装和鞋类,博得了消费者的青睐。这些进口商品不断冲击澳大利亚本国产品,使澳大利亚的纺织、服装和鞋类工业之脆弱基础有被进口商品摧毁的危险。为此,澳大利亚政府在制造商会强烈要求下,为保护本国纺织、服装和鞋类工业,解决失业工人就业问题,于1974年正式宣布对进口纺织品、服装和鞋类实行全球配额(Globe Quota),及提高关税壁垒和非关税壁垒。1974年度的皮鞋(Leather Footwear)配额数为480万双,非皮鞋(Non-Leather Footwear)配额数为1,700万双。关税税率原为34%,进口鞋类实行全球配额后,另征12.5%的进口附加税,目的是为了削弱进口鞋类在澳大利亚市场的竞争能力,保护和发展国内制鞋业。后来,澳大利亚海关取消了进口附加税,而把进口关税税率调高到40%。澳大利

亚制鞋工业就是这样长期依靠配额限制和高关税来抵制进口鞋类的竞争。但澳大利亚鞋类产品在花色品种上毕竟有限,无法满足市场需要,故澳大利亚政府在进口商和消费者要求下,根据本国制鞋能力和市场需求,每年在原配额基础上适当增加进口各种鞋类以弥补花色品种不足的矛盾,使消费市场得到相对平衡。

1974/1975年度实行进口鞋类全球配额是以1973/1974年度(即1973年7月1日~1974年6月30日)进口实绩为基本配额数的依据。当时我国在澳大利亚的独家经销商(后为代理商)进口我鞋类数量较大,使进口商占了较大基础配额的便宜,成为澳大利亚最大的鞋类进口商,对我鞋类能长期在澳大利亚市场占有一席之地起了关键作用。

澳大利亚政府根据本国实际情况实行的全球配额,不仅是限止中国鞋类进口,而是全球性的,不受国别影响。所以我们必须研究、了解并熟悉澳大利亚实行进口鞋类全球配额的制度,这样才能扬我之长,避我之短;才能有的放矢地进行竞争;才能充分利用有限的配额数来创造最佳创汇额;才能使我鞋类出口走上中高档。以往十多年,我们在利用配额方面取得了一些经验和成效,但也有一些教训,值得我们总结和反省。澳大利亚的经济状况和鞋类工业近年来都在不断变化,配额政策也在不断调整,所以我们更有必要去研究、分析其1989年以后的配额政策,以便拟订出我鞋类对澳大利亚出口的最佳方案。

(一) 当前澳大利亚进口鞋类的全球配额概况

1. 鞋类配额分为基本配额和招标配额

(1) 基本配额(Base Quota)是根据进口商上年度进口数量实绩而核定的配额数,但进口商拥有的基本配额数必须在当年度使用完毕,而且不得转让,否则,在下一年度就要相应减少;(2) 招标配额(Tender Quota)是政府控制出售给进口商的配额数。它是在基本配额数不够时,作为补充有代价地提供给进口商使用,或满足没有基本配额而欲进口鞋的商人需要。颁发招标配额总数是由政府每年根据市场需求情况和本国制鞋工业生产情况确定的,由进口商用投标方式向政府购买。如投标者因对市场估计

不足,用不完自己投标所得的招标配额数或不够用时,可以在进口商之间相互进行有偿调剂。

2. 鞋类配额划为三大类 即皮鞋类、非皮鞋类和鞋部件类(Shoe Components)。它们都有各自的基本配额和招标配额。

3. 不需要配额的鞋类有 手工鞋(Hand made Shoes),主要是印度手工编织皮凉鞋;沙滩拖(Thongs)和FOB每双单价在1.35澳元以下的鞋。

4. 皮鞋与非皮鞋的配额之间可以相互调剂使用 但只允许配额持有人有5%幅度的配额可以相互调剂使用。

(二) 正确利用有限配额数,扩大我鞋类出口,多创外汇

1. 与进口商一起改变经营鞋类档次,使双方在有限配额数内共同获取最佳经济效益 因为澳大利亚实行配额,进口商手上配额数有限,这就影响我鞋类对澳大利亚出口及减少我进口商获利机会。为不影响双方业务发展,澳进口商不得不以高价购买招标配额,以保持其销售渠道,因而导致进口商不愿以高价招标配额和有限的基本配额使用在价格低廉的品种上;同样,我方也不愿意使用有限的配额去出口数量大金额小的低档品种。这就促使双方由原来的“以量取胜”改为“以质取胜”的经营方针。配额有其限制我鞋类出口的不利一面,也有对我国鞋类出口从低档向中高档发展起着促进作用的一面,特别是上海口岸的皮鞋出口尤为显著,皮鞋出口档次有了明显提高,创汇不断增长。以上海女皮鞋为例,在1974年单价平均为5.21美元/双,1988年为8.16美元/双。同样,在非皮鞋品种方面,也从单价低的布胶鞋转向单价高、创汇好的漫步鞋品种发展。例如,上海文体进出口公司对澳出口漫步鞋在86/87年度为100万双,创汇400万美元,比同样数量的布胶鞋多创汇300万美元。

2. 配合客户,发挥特长,提高产品质量和知名度 由于配额限制,进口商不可能用有限配额去多头经营,因而进口商把精力集中在少数几个各有特长的鞋类出口公司。在皮鞋商品上,进口商选择了上海、北京、广东口岸为主要供应基地;非皮鞋商品方面,进口商选择了上海、福建、江苏、山东等口岸为供货基地,并不断提供市场信息和技术信息,提供必要的原辅材料,派遣技术员辅导,设法使中国鞋类附合澳大利亚消费者需要,并改进商标,不断提高中国鞋的知名度。经过双方十几年努力,上海男、女皮鞋已进入澳大利亚大百货公司和鞋类专业商店。

3. 缩短交货期 由于配额数量限制,不仅要把进口商进口我鞋类的配额数充分利用,还要促使进口商把进口其它国家和地区鞋类的配额数使用在我鞋类出口上。要解决这一问题,除了提高产品档次来吸引客户外,更主要的是按期交货,缩短交货期,加速订单周转次数。

我们原来从接订单到交货要6~8个月,进口商从下订单至到货要8~10个月。这样长的

时间，进口商有一定风险，故不敢多下订单，无法提高配额使用率，甚至会使进口商当年基本配额没有用足而影响下一年度的基本配额数。

针对这一问题，我们上海口岸着重抓了业务管理，配备先进通讯设备，疏通各运输渠道，并与工厂一起落实生产，改善科学管理，提高生产力，缩短了生产周期。现在从接订单到交货只要3~4个月，如有特殊要求，最快1~2个月就可交货，并随时将交货情况通知进口商。由于上海口岸交货准时，进口商和零售商经营我鞋类信心足了，把有限配额使用到上海皮鞋上来了。虽然澳大利亚实行配额，但上海皮鞋并没有因配额限制而减少对澳大利亚出口，而且数量逐步增加，单价越卖越高。因此，按期交货是得到配额的保证，缩短交货期是增加配额的条件。

4. 发展新品种，充分利用皮鞋和非皮鞋的配额数 在1978年整个澳大利亚进口皮鞋配额数共520万双左右，进口商除使用基本配额数外，还使用了政策允许的非皮鞋配额的5%进口皮鞋，同时向政府投标，争取招标配额，以及向其他拥有配额者调剂使用，但仍不能满足进口商需要。针对这一情况，上海口岸立即主动提出利用非皮鞋配额，生产新品种，即用仿羊皮Pu面革生产皮里女鞋。Pu女鞋可与真羊皮鞋媲美，质感逼真，色泽鲜艳，透气性好，而且成本低。它牢牢抓住消费者喜欢价廉物美的心理扩大了销售，既不占皮鞋配额数而达到皮鞋穿着效果，又充分利用非皮鞋配额数，增加非皮鞋配额的使用值。1978年试样生产，1979年出口了39万双，1981年出口了62万双，以后逐年稳步上升，出口单价高于低档皮鞋价，上海Pu女鞋很快在澳大利亚独占鳌头。

(三) 1988年以后澳大利亚对进口鞋类实行全球配额的
变化及我们的对策

澳大利亚政府出于保护其国内制鞋工业的目的，多年来对鞋类进口实行十分严厉的保护主义政策。当然，进口商对这种政策是不满的，消费者由于本国政策采取高关税承受了较高的价格负担，其结果购买力被限制，这是严厉的保护主义政策产生的不利后果。澳大利亚政府已注意到这一问题。鉴于近年来国内制鞋工业竞争能力有所增强，所以澳政府在今后几年对超配额数或无配额者进口鞋的罚款将逐年降低。

进口鞋类仍继续实行全球配额制度，但对发放基本配额、招标配额、罚款、关税都作了调整，现概要介绍：

1. 不受配额限制的鞋类关税税率的调整
1.35 澳元以下鞋类由原来的40%关税调整为50%。

2. 受配额限制的鞋类之关税税率的调整
(1) 皮鞋、非皮鞋由原来关税40%调整为50%；(2) 鞋部件关税仍为40%；(3) 没有配额或超配额进口鞋征收关税的税率和罚款额调整(从1989年3月1日起)如下：

从1989年3月1日起，澳大利亚政府对

	原关税 税率+罚款额	关税 税率+罚款额	1990年	1991年	1992年	1993年	1994年	1995年	1996年
皮鞋 (双)	40% + A\$15.00	50% + A\$10.50	+ 9.00	+ 7.50	+ 6.00	+ 4.50	+ 3.00	+ 1.50	+ 0.00
非皮鞋 (双)	40% + A\$8.00	50% + A\$6.00	+ 5.10	+ 4.25	+ 3.40	+ 2.35	+ 1.70	+ 0.85	+ 0.00
鞋部件 (澳元)	40% + 75%	40% + 75%	+ 55%	+ 45%	+ 35%	+ 30%	+ 20%	+ 10%	+ 0.00%

3. 配额安排的调整 (1)每年配额期从当年3月1日起到下一年度的2月底止;(2)基本配额和招标配额的所有权可以自由转让(原基本配额不得转让);(3)1989年3月1日进口鞋类配额发放总数是根据1985年的发放

配额总数为基础,每年以1.2%的幅度递增;鞋部件按原来鞋工厂销售总值5%发放配额,现改为澳鞋工厂销售总值6.5~7.5%幅度发放。

根据澳大利亚海关统计数,1985年进口鞋类配额发放数如下:

	基本配额	招标配额	小计
皮鞋	(121 类) 358.6 万双	(215 类) 203.1 万双	561.7 万双
非皮鞋	(122 类) 1,367.4 万双	(216 类) 493.1 万双	1,860.5 万双
鞋部件	(123 类) 564.5 万澳元	(217 类) 99.6 万双	664.1 万澳元

4. 1989年3月1日到1991年2月底的三年期间内,将继续保留基本配额 基本配额的发放将根据有配额者在1985年7月1日~1986年6月30日的一年度使用配额实绩为基础进行分配。

5. 基本配额的发放总数将逐年减少 1989年基本配额总数是在1985年基本配额总数基础上削减25%,1990年削减50%,1991年削减75%并相应增加招标配额数。从1992年3月1日起,澳大利亚政府将全面实行招标配额制,具体招标方法仍按以前办法不变。

澳大利亚政府又规定:由于配额政策造成生产下降达20%时,政府有关部门有权对上述措施重新进行调整。

从上述情况可以看出,澳大利亚拥有基本配额者在近期内具有进口竞争优势,但到了1992年3月1日起全面实行招标配额后,没有基本配额者可以在平等条件下与原拥有基本配额者进行竞争,争取招标配额。

随着澳大利亚配额、关税的变化,我们应采取相应措施来增加应变能力。现根据澳大利

亚鞋类配额现状以及十几年的实践,就我们的对策提出一些粗浅看法。

1. 目前仍存在配额的情况下,要充分利用我进口代理商在1992年之前的优势,抓紧时机,继续改善我们的经营管理,缩短交货期,提高产品档次,疏通国内外原辅材料渠道,使我鞋类在澳大利亚站稳脚跟。

2. 与进口商的用户,如×××等集团百货公司和鞋类链锁商保持密切联系,做好感情投资。

3. 我方要配合进口商,并派员与进口商共同合作经营,共同做好用户的各项服务工作,及时将各方面的信息反馈到国内,并为国内提供原辅材料、技术信息来增加产品的竞争性。

4. 坚持统一对外的正确方针。轻工总公司对澳大利亚鞋类市场管理得较好,近十年来各口岸公司、进口商均根据澳大利亚配额实际情况,服从总公司协调,尚未发生多头经营、缺乏协调、价格不统一的混乱局面,这也就是我鞋类对澳大利亚在有配额情况下能稳步上升的根本原因之一。

