

一、“八五”期间服装出口主要不利因素

1. 受配额的制约

上海服装出口的主要市场在第一、第二世界的国家。这些国家除日本、瑞士和苏东外,几乎进口服装都受配额的限制。随着贸易保护主义的蔓延,限制的品种增多,条件加严,要求苛刻。譬如,在1980年,我国与美国签订第一个纺织品贸易协定,按照《国际多种纤维协定》,棉、毛、人造纤维三大原料全部纺织品划分108个类别中仅有8个类别受配额限制,其余均属非配额类别,可以放开成交出口。到1983年中美签订第二个纺织品贸易协定时,配额限制扩大到33个类别,到为期五年第二个协定届满时,配额限制上升到了80个类别,尚余部分品种仍不受配额限制。到1988年中美签订第三个纺织品贸易协定,限制的形式起了变化,限制的范围更广了,除了原有限制的棉、毛、人造纤维三大原料制成的纺织品外,又新增了除棉以外的植物纤维如麻苧和丝混纺两大纤维制成的纺织品。这样几乎所有服装都受到配额限制,而且严格限制年增长率不得超过3%。不仅如此,美国纺织品和服装制造者还喋喋不休地要求政府对纺织品和服装进口采取更严的限制,年进口增长率不得超过1%,并且还要求对每个类别的纺织品和成衣设立全球性配额。这种步步进逼的趋势可能在“八五”期间还会连续下去。对中美服装贸易发展前景投下阴影。

2. 配额定义解释上要花样

欧共体对配额定义的解释另有新招,以限制服装进口。例如,CAT.16类男套装和CAT.29类女套装定义解释为套装必须是单一面料制作,即面料必须是同样组织结构同样颜色,上衣和下装尺码必须相配……。以前套装中上衣的拼色是允许的,现在解释为上衣和下装分别是由两种或多种面料酿拼而成,不管上下装所搭配的面料的颜色、数量或比例是否一致,均不能使用套装配额。又如,对CAT.76类梭织工作服和职业服现在解释为通常是用耐磨和不缩水的面料制成,这类服装通常没有装饰但可有贴袋和插袋,袋料与衫料要一致,但不能加衬,这类服装通常供机械工人,工厂工人、建筑工人、农场人员穿着,这类服装适用于身高158厘米以上尺码业者穿着等。

3. 苏东将采用现汇贸易代替易货贸易

苏东对我的贸易方式也将传统的易货贸易改为现汇贸易,这将在“八五”期间影响我服装对苏东的出口。其理由是:第一,苏东社会秩序混乱,影响生产的发展,造成经济困难,出口上不去,外汇奇缺,影响对外贸易。第二,改变成现汇贸易后,既可相互买卖,也均可向全世界其他国家购买,在我们双方外汇都比较紧缺的情况下,我服装对苏东出口难度增加。第三,随着贸易方式的改变,经营机构和经营渠道也要相应改变。我方原有中国纺织品进出口总公司统一对苏东的有关的贸易公

司看样作价谈判签约,大家相对比较集中,有总公司对总公司相互联络,彼此比较了解,商品比较熟悉,数量金额比较大,品种比较单一,手续比较方便。可是改变后,经营机构增多,业务放开经营,内部竞争就会加剧。贸易双方可能都会出现一些混乱局面。譬如,每年向我定购数百万件衬衫的一个东欧国家,今年易货贸易协定项下仍有此项目早已下达,可是由于他们内部经营机构的变化,至今提不出具体品种颜色。

4. 国外竞争加剧

(1) 众所周知,上海服装出口的竞争对手是香港、台湾、南朝鲜。当今虽然他们均遇到货币升值,劳工、地皮等费用上升,成本增加等困难,但他们纷纷向低成本地区设厂,并以大进大出方式用直接和转口贸易来发展纺织品和服装出口,仍雄心勃勃地要称霸世界纺织品和服装市场,因此,“八五”期间仍是我们的劲敌。

(2) 亚洲和东南亚诸国各自利用廉价的劳工和土地及拥有丰富的天然资源来发展纺织品和服装出口。他们所生产与我相似的中低档产品,也主销北美和欧洲主要市场。这对我服装出口又增加了竞争对手。譬如,印度 1989 年服装出口已达 227 亿卢比并出口到 100 个地区和国家,还计划到 1995 年出口服装达 460 亿卢比;印尼已成为亚洲纺织品和服装主要出口国之一,1989 年纺织品和服装出口达 16 亿美元,有人推测到 1993 年将达 28 亿美元;巴基斯坦成衣出口达 5 亿美元;孟加拉国 1988 年服装出口外汇收入 4.5 亿美元,对美国出口服装仅次于香港、南朝鲜、台湾、中国居第五位;泰国 1989 年服装出口达 570 亿铢,成为泰出口商品首位;菲律宾 1989 年纺织品和服装出口达 15 亿美元。

(3) 加勒比海地区和中南美洲国家新兴崛起的纺织品和服装工业也成为我们的竞争对手。他们利用地理位置接近美国的优势,使用美国面辅料裁剪加工返销美国可享受特殊许可证,配额不受限制和优惠关税等。有的还在加勒比海低成本地区设厂,利用上述优惠政策把产品返销美国。1988 年美国从加勒比海地区进口纺织品和服装达 14 亿美元。

5. 国内方面因素

国内外贸体制改革,“八五”期间将进一步推进,这是好的方面。但有些方面诸如国内原料、费用上涨,企业也不堪承受,仍有困难存在。

二、“八五”期间服装出口策略的几点建议

综上所述,上海服装出口虽有很多困难,但笔者并不认为上海服装出口在“八五”期间已经到了山穷水尽疑无路的境地,我们应该还有柳暗花明又一村的前景。现对服装出口策略提出几点建议如下:

1. 充分利用国内外资源,发掘出口货源

纺织原材料和面辅料是服装出口的物质基础。为此,必须充分利用国内外资源,立足本市,依靠全国,面向世界。发掘出口货源。要保持、要开发全国各地和主要单位多年来向我们提供出口货源的基地,这是不可忽视的国内基本供货渠道,潜力很大。要面向世界,积极利用国外资源,大力开展进料加工,来料加工,补偿贸易等各种行之有效的贸易方式。

2. 认清当今世界经济的新格局, 针对主要市场的特点, 大胆拓展业务活动

(1) 改变观念, 大胆拓展, 勇于实践, 把对苏东的传统易货迅速向现汇贸易转变。苏东贸易在演变过程中, 会有困难和挫折, 要敢于进取, 积极探索, 稳步前进, 逐步完善。

(2) 对受配额限制的国家, 也要适应新的变化, 除用足用好已有配额外, 要择优经营, 要充分利用配额只限数量不限金额, 提高出口服装的档次。配额品种中能做大的, 不做小的; 能做长的, 不做短的; 能做棉的, 不做单的等等, 总之要提高配额的单位卖价。要充分了解配额的定义, 设法使配额品种变成非配额品种。要买配额品种必须搭买更多的非配额品种, 总之, 要运用我们的智慧和业务技巧, 使非配额品种能有更大的发展。

(3) 保持美国、加拿大和大洋洲诸国市场, 挺进西北欧和日本, 维持低价产油国和港澳新马地区的市场, 开辟东欧、非洲和南美洲市场, 同时要利用有些地区产品结构之调整, 趁机而入, 取而代之, 扩大出口阵地。

3. 调整出口产品结构, 提高出口服装的档次

可大搞进料加工, 增加花色品种, 适应小批量、多品种、交货快的特点。引进必要的设备与有实力的厂商和进口商合作, 进行定点生产、定厂生产和定牌生产, 向男装名牌化, 女装时装化, 便装多极化的方向发展。

4. 主动扶持生产, 促进生产的发展, 为生产服务, 充分发挥流通对生产的能动作用

除了提供信息, 引进必要的技术和设备, 以增加花色品种和提高产品质量外, 邀请国外著名服装设计师和国外纺织、服装高等院校的教授专家来沪进行新技术、新品种、新款式、新服饰和流行色等方面的学术交流, 并尽可能与我国服装传统精湛的技艺相结合, 使上海的出口服装能更好地适应国际市场的需求。

5. 提高职工的素质和企业的经济效益

依靠和动员企业职工综合运筹, 择优经营, 提高企业的经济效益; 要加强核算, 对外卖好价格, 对内降低成本支出; 要精心管理, 理顺企业内部和外部的各种关系; 要“双增双节”, 减少企业的利息和费用支出; 要加强培训, 提高企业和职工的素质。

6. 以扩大上海服装出口创汇为宗旨, 加强企业实力, 走综合贸易的道路

在国内, 兴办工贸、农贸、贸贸公司, 筹建纺织、服装、辅料、包装等联合企业, 为出口服装提供生产基地和经营场所。同时, 在国内外与外商兴办合资企业, 提高出口服装档次, 发展挂衣运输, 增加主销市场的窗口, 利用有些地区地理和政策的优势, 冲破配额限制。

7. 注重对台湾、南朝鲜和香港地区的本销业务

众所周知, 台湾、南朝鲜和香港是世界上纺织品和服装主要出口者。可是近年来由于他们的货币升值, 费用提高等原因, 纷纷在低成本地区设点开厂, 谋求货源, 同时, 正在调整产品结构。因此, 我们应趁机向这些地区出口服装, 而且不仅要注意转口贸易, 还要充分注重对上述地区的本销业务。在“八五”期间, 这些地区可能是服装出口的一个重要潜在市场, 我们应予高度重视。