

# 浅析浙江纺织业出口竞争力

葛 君

(浙江工商大学公共管理学院)

**【摘 要】**全球纺织品贸易配额取消以来,我国纺织业的经济环境发生了巨大的变化,纺织业的发展面临新的挑战。本文结合浙江纺织业的现状,分析了新形势下浙江纺织业的国际形势,并根据目前浙江纺织业的现状找出了发展的问题所在,就此提出一些相关对策建议。

**【关键词】**浙江;纺织业;民营;贸易壁垒;国际贸易;出口

经济全球化是当今世界发展的趋势之一。经济全球化推动了各国的经济结构的调整和转换以及信息、资本、技术、劳动力、商品、服务、知识等各种资源在全球范围内优化配置。

目前世界逐渐的形成了一个巨大的、统一的市场,各国在经济方面的相互依赖程度也随之逐渐加深,世界经济不断呈现出一体化趋势。随着经济全球化和经济一体化的发展,市场竞争也越来越激烈,各行业面临的生存环境日益严峻。在此情况下,世界产业结构在全球范围内调整和升级。出口竞争力已成为产业发展的主旋律。

根据国家统计局 GB-T-4754(2002)的分类,中国纺织业是制造业的第 17 大类。在中国纺织服装业不仅是传统优势产业,而且改革开放以来,通过承接全球纺织服装业的国际转移,中国已成为世界上最大的纺织品生产国和贸易国。而浙江是国内主要的纺织品生产基地,是我国纺织品的主要出口省份之一,纺织服装业一直以来都是浙江省的支柱产业,占全省出口总量的 30%,占全国纺织品出口的 20%。这几年来,浙江纺织外贸的跨越式发展,主要得益于浙江纺织业本身所具备的比较优势,进而形成价格上的竞争优势。虽然浙江省纺织服装工业在外部环境上一方面面临着许多较好的机遇,但浙江省纺织服装业所面临的挑战也更为严峻。我们必须根据国际市场的发展变化调整浙江纺织业国际竞争战略,因地制宜发挥好浙江纺织业的出口竞争优势。

## 一、目前浙江纺织业面临的国内国际形势

国内方面,中国纺织业的发展依赖于纺织材料,时刻受可耕地资源的约束;中国纺织业的劳动力成本也在不断上升。据有关统计,2007-2009 年浙江纺织业职工的平均年收入是 14987 元、15484 元 / 年、15973 元 / 年,2008、2009 年分别增长了 12.9%、15.9%。而且上述职工的平均工资中并未包含中国职工的有关保险、失业救济等。《中华人民共和国劳动合同法》正式实施以来,我国企业拖欠工资、无偿加班等违规行为基本绝迹,也间接的增加了浙江纺织业的支出。政府还提出了转变经济发展方式,调整产业结构,提高资源利用率以及加大环保力度等。2010 年,万元国内生产总值能耗由五年前的 1.24 吨标准煤下降到 0.97 吨标准煤,降低了 20%左右;单位工业增加值用水量降低 30%。

国际方面,2001 年中国正式加入了 WTO。中国取消或降低了包括纺织品在内的许多进口产品的关税,削减许可证、配额等非关税壁垒;另一方面,中国贸易伙伴实施《纺织品与服装协定》,削减了纺织品的配额等非关税壁垒,大大降低了中国纺织品的市场准入门槛。但 2005 年美国、欧盟要求中国实施纺织产品配额措施以来。中国全面融入了经济全球化,面临着更加严峻的考验,贸易、投资等方面政策在符合中国国情的基础上,还要考虑国际因素。

---

据海关统计，2009 年我国纺织服装类出口量为 1669 亿美元，相对 2008 年下降了 10% 以上。其中，服装及衣着附件 1070 亿美元，下降幅度达 11%；纺织纱线、织物及制品约 600 亿美元，下降 8.4%。其出口主要特点有以下四点：

- ① 月度出口值呈振荡上升态势，12 月份出口值为年内新高；
- ② 一般贸易出口占 70% 还多，加工贸易出口大幅度下降；
- ③ 出口主力为私营企业，各类企业出口均有呈不同程度的下降趋势；
- ④ 主要出口贸易对象仍是欧盟、美国以及日本。

2009 年以来，随着全球经济的逐渐复苏，再加上国家对纺织业扶持政策逐步显现了积效应，浙江纺织业出口正处在企稳回升的关键阶段，但总体仍然面临以下问题：

- ① 纺织企业利润空间被压缩；
- ② 国际贸易保护主义日益盛行；
- ③ 欧美以碳排放指标为借口限制浙江纺织品的入境。

## 二、浙江纺织业发展现状

纺织服装业一直以来都是浙江省的支柱产业，占全省出口总量的 30% 还多，占全国纺织品出口的五分之一。这几年来，浙江纺织外贸的跨越式发展，主要得益于浙江纺织业本身所具备的比较优势，进而形成价格上的竞争优势。但同时也面临着一系列的问题。

### 1. 国际贸易摩擦加剧

近几年来，中国成为了遭受国外贸易救济(主要是反倾销、反补贴、保障措施、特殊保障措施等)最多的国家，而中国纺织品也是这其中主要针对的几种产品之一。

1995-2007 年期间，中国纺织品遭受国外反倾销立案累计数量达到 47 起，实施的累计数量为 36 起，分别占中国遭受国外反倾销立案数量、实施数量总数的 7.87%、8.51%，占世界反倾销纺织品立案数量、实施数量的 20.26%、20.93%。2005 年，中国主要贸易伙伴欧盟和美国对中国出口的纺织品实施了特殊保障措施。经过艰苦谈判，中国最终解决了纺织品贸易争端，签署了纺织品备忘录。但并不意味着类似配额争端的事件不会再发生了，我们还要继续及时关注国际形势。

### 2. 金融危机蔓延

2007 年下半年美国发生次贷危机，2008 年美国五大投资银行要么倒闭、并购，要么政府进行注资救助。美国金融动荡蔓延全世界，愈演愈烈，演变成为全球金融危机。受美国金融危机影响，首当其冲的是中国对美国出口减少，纺织品出口尤其是对美国出口增长速度同比大幅下降。

### 3. 人民币汇率上升

---

2005 年 7 月中国实行人民币汇率改革，此后中国人民币兑美元持续升值，这一定程度上大大促进了进口，但却也抑制了出口。2005 年 7 月 18 日至 2009 年 4 月初，人民币兑美元汇率的中间价从 8.11 人民币 / 美元升值到 6.834 人民币 / 美元。相比 2005 年人民币汇率改革前夕，人民币兑美元的升值幅度达到 20% 左右。从 2008 年 10 月之后，人民币兑美元汇率保持稳定，一定程度上缓解了出口衰退。

#### 4. 原材料价格上涨

纺织工业重要的原料是棉花，棉花价格的波动一定程度上影响着纺织业的利润。而国内的棉价近几年居高不下。纺织业不得不将部分产品原料调整为化学纤维取而代之。近几年随着科技进步较快，化学纤维原有的一些弱点正逐步得到改良，吸湿、透气、抗静电等问题得到了解决。但受石油价格上涨的影响，多种纺织原料亦存在价格上涨的压力。

#### 5. 缺少高质量国际知名品牌

国际市场上 90% 以上的服装都是“中国制造”。但是在这之中，真正属于我们民族的著名品牌却少之又少，我们大部分纺织企业只能为别人生产来赚取加工费。浙江省最终产品出口中，加工贸易占到 55% 以上，大部分企业长期从事贴牌生产，根本没有自己的品牌，与品牌效应相比，加工利润实在微薄。浙江纺织品在国际上“廉价低质”的“标签”仍未得到根本性的改变。

#### 6. 贸易政策的多次调整

1998 年亚洲金融危机爆发，中国宣布提高出口退税率，将纺织品出口的退税率提高至 17%，实行零税率出口，这一政策大大促进了纺织产品的出口。随着亚洲经济的复苏和中国的入世，中国对外出口持续保持两位数的高速增长，出现出口欠退税现象。

2003 年下半年，中国政府改革出口退税制度，降低了出口退税率，纺织品也不例外。2005 年下半年开始，中国政府实施一系列宏观调控政策和压顺差，严格控制“两高一资”出口，纺织品产品出口退税率大幅度下降。

2006-2007 年，我国政府加快转变经济发展方式的步伐，出台了禁止和限制加工贸易产品清单，继续取消或者降低其出口退税率。2007 年美国次贷危机爆发，并且向全世界蔓延，受此影响 2008 年中国出口增长幅度大幅度回调，中国政府于 2008 年 10 月、2009 年 2 月先后两次提高纺织品的出口退税率。

可以看出，中国纺织业面临的发展环境并不理想，甚至比以前面临的形势更加严峻。首先表现在反倾销、保障措施以及特殊保障措施等贸易救济时常发生，近几年知识产权以及其他技术提高了市场准入门槛，比如欧盟制定的《REACH》法案。其次是国内经济贸易政策调整不衔接，特别是多变和不可预见性的出口退税政策和加工贸易政策。再加上汇率政策变化和汇率波动，对中国纺织产品出口的影响也不可忽视。

### 三、提升浙江纺织业出口竞争力的措施

#### 1. 积极采用国际标准

建立完善的纺织标准管理体系。采用国际标准是浙江纺织业及其产品走出去、参与国际竞争的先决条件，所以必须在执行国家标准法的前提下，参考国外先进标准，制定贴近企业、市场，并与国际接轨的产品标准，规范市场竞争秩序。在积极开展对外交流与合作，争取实现互补共赢的同时；还要抓紧时间加快产业结构升级。

---

## 2. 巩固国内市场，积极开拓国际市场

浙江纺织业要得到发展，就必须积极实施“走出去”的战略，想方设法的开拓国际市场，及时关注国际市场动态，根据国际市场需要，及时调整纺织产品结构和贸易策略，逐步扩大浙江纺织业的出口市场范围和出口额。

## 3. 提高自身核心竞争力

产品和服务能否长期立足市场，意味着浙江纺织业的盈利能力和发展能力。纺织业核心竞争力应具有独特性，即“偷不走”、“拆不开”、“买不来”、“带不去”的产品和服务。那种认为纺织业不必也不需要品牌战略，以量取胜的陈旧观念，早已不能适应当今市场竞争的需要，也与现代纺织企业的经营管理理念格格不入。可以说，企业的竞争力就是企业的 DNA，就是企业的核心价值。

## 4. 调整出口产品的定价策略

中国出口产品一直处于垄断地位，理应掌握产品的定价权，但由于产量过剩、对外竞相压价的现象屡禁不止，导致定价的主动权掌握了在外商手中。经调查发现，纺织服装产品出口定价主要依据“盈利空间+制造成本+额外因素”原则，盈利空间是定价核心，在确定盈利空间的基础上，再根据制造成本和额外因素的变动进行相应调整。

## 5. 借鉴成功经验，探索自己的品牌战略

随着市场竞争的加剧和大批拥有众多品牌的跨国公司的到来，浙江纺织业也逐渐的意识到了品牌战略的重要性。2005 年，广交会首设品牌展区，2007 年消博会亦首设品牌展区，其中浙江纺织的名牌企业和具有出口竞争力的企业大量的出现在了品牌展区，我们应大力提倡这种支持品牌企业在重点出口市场举办出口品牌展的做法，逐步建立和完善境外营销机构和售后服务体系，建立自主国际营销渠道，最终在国际品牌市场上有一席之地。

## 6. 建立纺织品对外贸易摩擦预警机制

浙江的纺织企业应该认真执行国家关于纺织品贸易的政策和制度，规范企业出口行为，及时发现和制止不正当竞争。合理运用国际通行规则维护行业正当权利，增强企业参与国际竞争的能力。支持企业积极应对国外反倾销调查和贸易壁垒，维护产业安全。

虽然浙江纺织业前进的道路上仍然面临着许许多多严酷的考验，但我们坚信只要进一步引导规范企业出口行为，加强行业自律，积极维护稳定的国际贸易环境。就能推动对于浙江纺织业的进一步发展。