

我国制鞋业可能面临鞋类贸易零关税考验 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/29/2021_2022__E6_88_91_E5_9B_BD_E5_88_B6_E9_c27_29269.htm 日前，美国公开提出在世贸组织成员间实行鞋类贸易零关税的提议。业内人士对实行贸易零关税对我制鞋产业是利是弊，观点不一。2002年9月初，美国零售批发商协会提出在世贸组织成员间鞋类贸易实行零关税政策。2002年11月底，美国政府有关部门就取消鞋类产品进口关税的建议，正式征询中国的意见，举行第二次官方会谈，并拟将此方案在2003年召开的多哈回合多边贸易谈判中提请讨论通过。从长远看，鞋类贸易实行零关税是多边贸易发展的必然，对中国鞋业有利；从短期来看，零关税政策对中国的制鞋产业则是弊大于利。因此，政府部门一直举棋不定，业界对此也是观点不一。2003年10月以来，中国皮革工业协会为此已连续举行数次会议，专门就鞋类贸易实行零关税政策，多次征询行业和企业意见，其目的是为了给我国政府将来的谈判提供依据。据业内人士介绍，康奈、吉尔达、东芝、巨一、日泰、杰豪等国内众多知名制鞋企业均发表了各自的看法，以温州鞋革协会为代表的地方鞋革协会也提出了具有代表性的意见。众所周知，我国是世界上最大的鞋产品生产国和出口国，取消鞋类进口关税可以为中国鞋产品出口打开更广阔的通道，但也会由此引发国外鞋类产品涌入中国市场的局面。在零关税的外贸环境下，进口鞋价格必然大幅度下降，对国内品牌会造成强大冲击。基于这样的考虑，国内制鞋企业对鞋类贸易实行零关税政策的讨论，明显分成两派。以康奈鞋业为代表的走内销路子的企业，对

零关税政策基本持否定态度。康奈集团总裁表示，从长远角度看，零关税对本土产品出口打品牌应该比较有利，但在我们的品牌还比较弱、目前国内消费观念还不成熟的条件下，外来品牌的涌入将会使本土产品丢失一部分份额。鞋类贸易实行零关税政策，对世界名牌产品提高销售量和收益量有好处，而拥有众多世界名牌鞋的美国经销商将是零关税的最大获利者。深圳“百丽”、南京“万时”等国内制鞋企业的人士认为，零关税短期内对处于品牌成长期的我国制鞋业不利，但打开通道对企业进行国际合作交流和提升本土品牌却是有利的。还有不少企业家认为，国外许多品牌都已在我国注册定牌生产，没必要担忧国外品牌对本土品牌的冲击，不利是短期的，有利是长远的。在经济全球化的大趋势下，鞋类贸易实行零关税政策是迟早的事，中国面对零关税政策，应该考虑的不仅仅是简单的利弊问题。温州鞋革协会表示，我们更需要提防的是零关税后的反倾销和变相出口转内销的变数。据有关部门统计，全世界鞋产品年产量目前达到120多亿双，其中40%进入国际交易市场，贸易额达300亿美元，而欧美等许多国家的鞋进口量要占国内市场需求量的70%~80%，其中美国是最大的进口国，年进口量超过12亿双，进口额为100多亿美元。中国皮革工业协会承认中国制鞋业现在仅仅是一个数量上的大国而已。从有关部门了解到，中国的鞋产品在国外市场并不乐观。以美国市场为例，中国制造的鞋根本进不了社会群体最大、购买力最强的美国中产阶级这一主流消费群，而是基本上徘徊在边缘、低端市场。温州鞋革协会的一位负责人认为，在这样的情况下，鞋类贸易是否实行零关税，对中国的鞋产品出口没有太大意义。做强品牌、提

高竞争力和品牌含金量，已经逐渐成为我国制鞋业界人士应对国际市场竞争的共识。广州某知名制鞋企业董事长说，美国向来强调输出营销模式和品牌意识，比如，“耐克”一直在朝“中国化”努力，这样的品牌具有地缘优势。而我们的企业基本上是“闭门造车”，没有从消费者的生活习惯和文化背景上着手开发产品。其实，康奈、森达等一批在国内具有相当知名度的制鞋企业，其产品从样式到质量都已具有国际水准，但在国际市场上却得不到消费者和国际同行的认可。温州鞋革协会表示，鞋类贸易实行零关税并不是简单的贸易问题，而是一项综合的投资战略问题。即使鞋类贸易实行零关税也需要一个谈判的过程，国内制鞋企业要充分利用这段时间找准自身定位，做强自己，以主动迎接市场的挑战。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com