

纺织贸易

中国国际贸易促进委员会 纺织行业分会
中国 国际 商 会 纺织行业商会 主办
内部刊物 准印刊号：FZ2005-08

2005年第十二期
(总第 134期)
2005年 11月 25日

-
- 【经贸动态】**
- P3 中美纺织品贸易《备忘录》签署
 - P3 纺织品问题终落定 中美双方顾全大局的务实之举
 - P3 化协议优势为出口优势 专家解读中美纺织品协议
 - P4 纺织品自由贸易造成的失业人数低于预期
 - P4 龙永图：反思中国外贸外争内斗
 - P5 布隆迪取消对纯棉布料的进口禁令
 - P5 亚洲纺机占全球市场份额持续上升
- 【国际市场】**
- P6 阿尔及利亚纺织业在困境中求生存
 - P6 巴西棉纱出口增长，墨西哥出口下降
 - P6 加拿大提高纺织业竞争力
 - P6 美国近期棉纱需求疲软
 - P7 日本 9月份合成纤维的产量下降
 - P7 21类纺织品重新设限 美进口市场格局改变
 - P8 印度步入纺织品技术更新质量上升时期
- 【政策法规】**
- P9 新发布的 6项纺织行业及相关新国家标准
 - P9 11项纺织行业国家标准样品分布
 - P9 新颁布《出口商品技术指南》(针织品)内容简介
 - P10 中美协议输美 21种纺织品的品种及数量
 - P11 商务部：我企业 走出去 战略政策体系已建立
 - P11 专家说 中美纺织品协议 基本成功
 - P12 《国家纺织产品基本安全技术规范》简介
- 【行业动态】**
- P13 缓解中美贸易摩擦的第四种选择 在美直接投资
 - P14 美律师解惑中美“袜子”之争
 - P14 商务部长解析中美纺织品备忘录
 - P15 我国纺织业开拓东盟市场的机遇与风险分析
 - P17 菲律宾要求中国帮助重建服装和纺织工业
 - P17 我国印染纺织品现状及发展趋势
 - P18 亚洲市场对意大利的纺织工业至关重要
 - P19 纺织品 新国标 及生态纺织品认证宣贯会晋江召开
 - P19 中国国际时装周隆重开幕
- 【分会动态】**
- P20 我会全体员工赴浙著名纺企参观学习
 - P20 我会成为中国展览馆协会正式成员
 - P20 我会出台《展览会知识产权规则》

欧洲纺织机械制造商委员会 CEMATEX 中国纺织机械器材工业协会 CTMA
和日本纺织机械协会 JTMA的发表联合声明

为维护世界纺织机械制造企业及其客户的共同利益，欧洲纺织机械制造商委员会、中国纺织机械器材工业协会和日本纺织机械协会就 2006年和 2007年将于欧洲和亚洲举办的重要纺织机械展览会的有关事宜发表如下声明：

国际性纺织机械展览会为促进全球纺织工业发展的最重要的平台，展览会的举办应充分反映全世界纺织机械制造厂商和纺织行业客户的利益。我们决定加强合作，通力配合共同致力于提高纺织机械类展览会的质量。

为此，欧洲纺织机械制造商委员会和日本纺织机械协会将全力支持 2006年在北京举办的第十届中国国际纺织机械展览会（CITME 2006）；中国纺织机械器材工业协会和日本纺织机械协会将全力支持 2007年在德国慕尼黑举办的 ITMA2007。

我们热忱地欢迎全球的纺织机械采购商参观 2006年北京举办的第十届中国国际纺织机械展览会及 2007年在慕尼黑举办的 ITMA2007。

特此声明。

欧洲纺织机械制造商委员会
中国纺织机械器材工业协会
日本纺织机械协会
2005年 11月 2日

中国纺织机械器材工业协会常务理事会
关于 维护纺织机械展览市场环境 的决议

中国纺织机械器材工业协会第四届第七次常务理事会于 2005年 11月 1日在北京召开，会议就当前国内外纺机企业反映强烈的中国纺机展览市场混乱状况加剧的问题展开了认真的讨论。与会者认为，国际纺织机械展览会是展示纺织机械科技进步成果，促进纺织工业和纺织机械行业发展的重要形式。展览会的举办既要充分反映纺织机械生产制造商的利益和纺织行业客户的要求，也要符合纺织机械行业发展的客观规律。为此，会议做出如下决议：

一、目前中国纺织机械行业各类展会内容重复、时间重叠、过多过滥的现象早已引起全国纺织机械生产制造企业的深切忧虑。整顿展会市场，整合展览资源，打造一个具有世界声誉的著名纺机展会已成为纺织机械行业的共同心声。

二、反对纺织机械展览会市场的无序竞争，对不按市场规则乱办展览会的现象将坚决予以抵制，共同维护好纺织机械展览市场的健康有序发展和企业的切身利益。

三、为了抵制纺织机械展览市场无序竞争的混乱现象，共同维护纺织机械企业的切身利益，我们决定：组织中国纺织机械器材工业协会会员单位集中更有效的人力和资源，全力办好在北京举办的第十届中国国际纺织机械展览会，不支持、不组织、不参加 2006年新增加的纺机展览会。

会议要求协会秘书处加强与主要纺机生产国纺机协会和纺机企业的联系、合作，集中精力做好第十届中国国际纺织机械展览会的筹备工作，并努力提高服务水平，提高展会质量，营造良好的展览市场环境。

中国纺织机械器材工业协会
第四届第七次常务理事会
2005年 11月 1日于北京

中美纺织品贸易《备忘录》签署

2005年11月8日，中国商务部部长薄熙来和美国贸易代表波特曼在伦敦签署了《中华人民共和国政府与美利坚合众国政府关于纺织品和服装贸易的谅解备忘录》。至此，中美

双方经过七轮磋商最终就纺织品问题达成协议。《备忘录》的签署为双方企业创造了稳定和可预见的贸易环境。

纺织品问题终落定 中美双方顾全大局的务实之举

经过长达数月的七轮谈判，中美双方终于在11月8日宣布就纺织品贸易问题达成协议。这个历经艰苦谈判达成的协议虽不能使所有人满意，但仍不失为中美双方顾全大局的务实之举。

从协议内容看，中美都对此前各自坚持的立场进行了修正，双方各有让步。经过长时间的博弈后双方均同意让步，表明两国都对维护稳定的贸易环境的重要性给予了充分考虑：

纺织品问题的解决符合中美两国企业的共同利益，有利于推动双边经贸关系的平稳发展。

根据WTO规定取消纺织品贸易配额限制以后，美国仍频繁对中国纺织品实施限制措施，给两国纺织品贸易带来了极大的不稳定性，影响了贸易的正常、有序发展。美国的有关限制措施显然是违背WTO规定，也违背自由贸易精神的。但如果达不成协议，美方必将抛出更多的限制，不但会进一步损害中国纺织企业的利益，也可能升级为贸易摩擦甚至贸易战，导致谁也不愿意看到的局面。

限制措施对美国也是弊大于利，其本土为数不多的纺织企业不一定从中得到多少利益，但普通百姓必定要花更多的钱购买所需，零售商也不可能找到更好的货源地。此前已有先例：欧盟限制中国纺织品进口的恶果立竿见影，造成今年夏天欧盟国家纺织品短缺危机。

美国是中国的第二大贸易伙伴，中国是美国的第三大贸易伙伴，纺织品贸易问题如果久拖不决，必将影响到整个双边贸易的健康发展。经济的相互依存度已不允许任何一方采取不负责任的举措。

在双方马拉松式的漫长谈判过程中，中国纺织业从业人员曾对美方的种种贸易限制行为表示不解甚至愤怒。就目前了解的信息看，尽管仍觉得委曲，他们对协议的达成还是持赞成态度的。毕竟，中国纺织品行业虽然利润微薄，但却关系到1900多万纺织工人的吃饭问题。贸易前景的不明朗已经对中国纺织企业带来负面影响。在刚刚闭幕的第98届中国出口商品展销会上，与美国纺织品买家签署的合同比第96届交易会下降了38.3%。

应该看到，达成的协议仍是治标不治本的权益之计。随着经济全球化的发展，全球范围内的分工合作把中国推到了纺织大国的位子上。处于不同经济发展阶段的两个国家应正视对方的优势产业，而不应寻找种种理由加以阻挠和限制。如果不尊重这一事实，就不可能消除贸易摩擦产生的根源。

对中国的纺织品企业来说，这种外来的压力应该成为一种寻求出路的动力。应抓住全球化带来的机遇，通过多元化发展降低贸易壁垒产生的潜在风险。（来源：新华网）

化协议优势为出口优势 专家解读中美纺织品协议

中美双方就纺织品问题达成协议后，中国纺织工业协会和中国纺织品进出口商会有关人士在第一时间对记者表示，协议的签订有利

于中国纺织服装企业的持续发展。

中国纺织工业协会新闻发言人说，从政府角度来说，中美纺织品谈判历时近半年7个回

合，结果来之不易；从出口角度来说，中美双边的安排显然比美国单边的设限好得多，协议出口增速也比此前美国要求的速度快一些；对中国出口企业来说，协议约定了2006年到2008年的出口增速，至少在今后三年内，中国对美国纺织品出口形势的可预见性增强了，稳定性也增强了。但是我们也必须看到，这个协议仍然有数量限制。

现在我们关心的是，从协议签订日到协议执行日的这段过渡期如何协调，以及出口的数量如何分配。只有将这些具体问题解决好，协议优势才能转化为出口优势。

中国纺织品进出口商会有关人士在接受记者采访时表示，从协议内容来看，中国政府在谈判过程中维护了中国企业的利益，历时半年的艰苦谈判也表明中国政府对通过谈判来解决中美双边贸易摩擦的诚意。

中美纺织品谅解备忘录的签订对中美来说是双赢之举，有利于中美纺织贸易的持续发展。中美双方企业应着眼于大局和长远利益，加强合作，共谋发展；期望中国企业借助协议带来的有利时机，积极调整产品结构，提高产品附加值，保持出口产品的有序增长。

关于此前备受关注的协议产品 2006 年出口基数安排，这位人士表示，协议约定的基数对我国相当有利，是我国政府积极争取到的结果。美国原来坚持要求以 2004 年的出口数作为计算 2006 年出口增速的基数，但此次协议规定，协议产品 2006 年基数基本上是 2005 年有关产品美国从中国的实际进口量。

协议签订后，由于对美出口有数量限制，我国出口到美国的纺织服装的价格，将不可能继续下跌。

纺织品自由贸易造成的失业人数低于预期

总部设在瑞士日内瓦的国际劳工组织 10 月 24 日说，今年 1 月 1 日全球纺织品配额制度取消所造成的失业人数低于预期。

国际劳工组织说，尽管包括欧洲和美国在内的许多国家的纺织行业就业人数有所减少，但由此带来的消极影响不如预期严重。

国际劳工组织负责社会对话领域的萨利·帕克斯顿说，她目前还没有得到纺织品配

额制度取消以来具体的失业数字，但国际劳工组织预计失业人数将低于预期。

据国际劳工组织同一天发表的数据，今年 1 到 7 月，中国纺织品出口增长 20.5%，服装出口增长 22%。而包括德国、意大利等在内的欧洲国家同期服装出口则超过或相当于全球出口总体增长 10.3 的水平。

龙永图：反思中国外贸外争内斗

理性看待外贸软肋

21 世纪首先目睹了中国外贸列车的高速疾驰。2004 年，中国外贸进出口总值首次超过 1 万亿美元，增长率高达 37%；中国今年前十个月的外贸进出口总值也已经接近去年全年的水平。

在外贸高歌猛进的同时，中国与各个贸易伙伴之间的贸易摩擦接踵而来，中国国际贸易环境开始恶化。

在一致对外的讨伐声中，具有国际化视野的龙永图清晰地发出了自己的声音：“贸易摩

擦并非坏事，中国在指责别国的时候，要多从自己身上找找原因。”

在多个场合，龙永图苦口婆心地指出，加入 WTO 后贸易摩擦增加是中国贸易量大、国际交流多、竞争力加强的必然结果，没有什么大惊小怪的，也不能因此草率下结论说中国贸易环境恶化、中国产品出不去了。

龙永图列举，每年中国在国际贸易中对外摩擦只占整个对外贸易的一小部分，2003 年这个比例是 0.5%，2004 年只有 0.3%。

相反，他常常为中国企业的内讧、为“桌

子底下的互相踢脚”、为企业的相互拆台而忧心。

“过去说苛政猛于虎,现在是内斗猛于虎。”龙永图一针见血地指出,“我敢说,再过5年、20年,国际市场上任何人都打不倒我们,能打倒我们的就是自己。”

如果大家只是去从外部找原因,中国自己的软肋会一直存在。龙永图借用自己的知名度和影响力呼吁中国产业和企业清醒认识,加快产业升级,应对全球化挑战。

对于欧美今年在全球纺织品配额取消之后借入世谈判时签署的纺织品的242条款,对

中国纺织品进行了新的设限。龙永图直言不讳地说:“我既不是功臣,也不是卖国贼,只是代表中国做了一场谈判。”

龙永图思考的并不只是中国的利益,还有在全球化的环境中,中国如何与其他国家实现共赢。他不止一次地强调,中国是一个负责任的国家,出口要顾及其他国家的利益,特别是一些发展中国家的利益。

龙永图的声音使高速发展的中国外贸多了一份理性的思考,启迪中国外贸向更具可持续发展的方向发展。(摘自第一财经日报)。

布隆迪取消对纯棉布料的进口禁令

布隆迪新政府最近取消了禁止纯棉布料进口的禁令。同时加强了对边境的监控,严防走私布料流入本国市场。

2002年,布隆迪政府颁布了法令,禁止一切纯棉布料进口,试图以此来保护本国的纺织工业。但这一做法遭到纺织品进口商人的谴

责。同时有不少商人采用走私的方法进口纯棉布料。政府的措施非但未能奏效,也使消费者感到不满。此外,布隆迪本国生产的布匹质次价高,难以同来自荷兰、亚洲的质地优良的布匹竞争。有鉴于此,布隆迪新政府最终决定取消对纯棉布料的进口禁令。

亚洲纺机占全球市场份额持续上升

2004年土耳其是全球纺机第二大市场(3.93亿欧元,同比下跌31%)。美国多年来一直是德国纺机生产商的主要市场,但是近年其市场份额开始下降。2004年向美国的出口额是2.56亿欧元(2003年是2.77亿欧元,同比下跌8%),位居第三,紧随其后的是意大利,同比增长25%,达到2.16亿欧元。出口额幅度增长最快的是纺织十强国家之一的巴基斯坦,销售额增长了50%。俄罗斯现居德国出口市场排名的第16位,其销售额出现双倍增长。

随着纺织业向亚洲转移,该地区逐渐成为欧洲纺织设备的主要买方。2004年向亚洲出口的比率从43%(2003)上升到48%。除了中

国和巴基斯坦,印度、中国台湾和伊朗也是重要的客户。与上升的亚洲市场相比,欧洲和北美等传统市场的份额下降。2004年,德国向以上两个地区的出口份额从47%(2003年)下跌到43%。

预计2005年德国纺机业产量下降约3%。这主要是中国国产纺机发展的结果。2005年上半年,印度、巴基斯坦、巴西和伊朗的销售额增长无法弥补中国市场的相对低迷。尽管现在中国需求低迷,但是这四个国家的出口量加起来也只是向中国出口量的四分之三。2006年的前景则会乐观得多。由于北非、中东、南亚订单增长,预计德国纺机产量将增加4%。

阿尔及利亚纺织业在困境中求生存

自 1995 年起阿尔及利亚纺织业面临着越来越严峻的生存困境。纺织设备陈旧、建设资金不足,非正式市场竞争等是造成这种困境的主要原因。目前,阿国内市场服装纺织品消费额每年约 1000 亿第纳尔(约合 14 亿美元),平均每位居民消费 5 公斤的棉纺用品。阿纺织工业年产值约 300 亿第纳尔(约合 4 亿美元),

此外的 700 亿(约合 10 亿美元)第纳尔纺织品消费则全部依靠从外部进口实现。在进口的纺织品中约 550 亿第纳尔(约合 7.6 亿美元)的纺织品通过非正式市场销售。阿政府希望通过更新设备、提升技术、加大投资、深化管理、加强培训等方式改变阿纺织业现状。

巴西棉纱出口增长 墨西哥出口下降

巴西和墨西哥两个国家的棉纱出口形成鲜明对照。巴西利用货币雷亚尔走强优势,将 9 月份棉纱出口提高 40.5% ,至 2,129,745 公斤。主要对阿根廷(超过 50%),出口 1,185,923 公斤,增长 49.6%。对美国出口 348,604 公斤,对秘鲁出口 224,517 公斤,对智利出口 174,072 公斤,对葡萄牙出口 100,681 公斤。

同时,墨西哥棉纱出口呈现疲态。6 月份

出口减少 59.2%,7 月份出口减少 34.6%,1 月 - 7 月棉纱出口累计 3131.6 万美元,跌 41.2%。同期墨西哥棉纱进口 2712.4 万美元,跌 4.5%。轻薄棉布进口增长 11.1%,至 8760.1 万美元,出口猛增 266.5%,至 1210.6 万美元。粗厚棉布进口增长 4.8%,至 4.37067 亿美元,粗厚棉布出口猛增 4576.3 万美元。

加拿大提高纺织业竞争力

加拿大财政部长宣布,政府打算引入新的措施,援助加拿大的纺织和服装工业。这些措施包括取消那些不在加拿大生产的纺织输入品的关税,实行额外的措施帮助纺织和服装工业巩固竞争力。

加拿大许多国内不能够生产的纤维、纱线和服装面料的进口税将取消,这是采纳了加拿大国际贸易法庭(CITT)在今年 6 月 30 日的报告的建议。加拿大国际贸易法庭的报告估计,这种关税缓解价值达到 2900 万美元/年。加拿大政府同时还考虑其他的提议,包括提供额外的 1750 万美元/年的关税减让,导致每年节省的关税总额达到 4650 万美元。

加拿大国际贸易法庭将继续对加拿大的纺织品生产进行调查,那些被纳入特殊领域的加拿大服装生产商能够再次得到 1240 万美元的关税减让。

除关税减让措施之外,加拿大政府将扩展设计师免除规则,对进口面料将取消每平方米 14 美元的特殊关税。这将允许设计师无关税的进口他们的所有面料,更好的在国际间进行竞争。

最终,加拿大政府和纺织服装工业将努力设计出外加工程序,为纺织工业提供新的市场机会。这项工作将具有优先权。

美国近期棉纱需求疲软

近期美国国内布料生产继续减少,主要原因是 2005 年棉纱进口大幅下降。8 月份棉纱进口总量 8,058 吨,是自 2004 年 12 月以来的最

低进口量,较去年同期减少 23.6%。

来自 NBFTA 的棉纱进口需求继加拿大之后大幅减少 24.9%,仅有 1,572 吨。来自墨西哥

的进口 910 吨, 跌幅 26.9%。8 月份来自巴基斯坦的进口棉纱量最大, 为 3,838 吨, 仅减少 3.5%。

在过去四个月里, 美国棉纱进口降幅高达

2 位数。8 月份来自日本的进口纱 83,312 吨, 降 12.1%, 巴基斯坦则保持住其主要供应国的地位。但韩国、泰国和印度棉纱对美出口的数量一直很大。

日本 9 月份合成纤维的产量下降

9 月份, 日本的纺织产品指数下降了 3%, 降到 64.4, 8 月份为 67.2。库存指数没有变化, 仍然为 70.5。人造纤维, 细纱、机织面料、染色和成品加工、服装和其他纺织品的产量、船运和库存指数都出现了负增长。

9 月份, 日本的合成纤维(长丝) 达到 40788 吨, 比 8 月份的 42385 吨下降了 3.8%。合成

纤维(短丝) 达到 47572 吨, 8 月份为 50244 吨。

在细纱部门, 9 月份的棉纱产量上升了 24.5%, 达到 7734 吨, 8 月份的产量为 6213 吨。棉布的产量上升了 5%, 达到 33655 吨, 8 月份的产量为 32051 吨。

21 类纺织品重新设限 美进口市场格局改变

经过 7 轮会谈, 中美两国最终就纺织品贸易达成共识。这为双方企业创造了稳定和可预见的贸易环境。但由于迟迟没有结果的 6 轮磋商带来的贸易前景的不确定性给双方的纺织企业和进出口商带来了负面影响, 致使美国进口市场格局也发生了改变。

中国加紧出货

对包括 T 恤衫在内的男女棉针织衬衫(338/339 类) 产品加以限制后, 中国的对美出口受到极大影响, 在夏末这段时间, 中国已经被甩出了顶级供应商的行列。限制措施是从 7 月 5 日起生效的, 在此之前, 大约有 2050 万打衬衫进入美国。今年, 大量价格低廉的中国产品给美国零售商带来难以抵御的诱惑, 中国产品的降价幅度高达 58%, 其他竞争对手, 例如印度的降幅只有 26% 多一点, 自然要在对抗中败下阵来。但这只是对中国产品设限之前的情况。从 7 月开始, 美国零售商开始另找卖主, 其他国家的对美出口超过了欣欣向荣的中国。截止到 9 月底, 向美国出口最多的国家都在中美洲, 迄今为止它们遏制了亚洲国家的竞争。

巴基斯坦 338 类产品对美出口增加多

2005 年前 3 个季度中, 洪都拉斯向美国输出的男子棉针织衬衫(338 类) 接近 2700 万打, 和 2004 年前 9 个月相比, 出口数量还少了 5%。

萨尔瓦多的出货量增加了 7%, 现在它是美国的第二大供应国, 墨西哥名列第三, 今年前 9 个月, 它的出货量一路下跌。

在亚洲国家中, 巴基斯坦今年的对美出口一路领先, 共向美国出货 940 万打。和去年 9 月相比, 今年同期的出货量增加了 56%, 前 9 个月共增加 20%, 显然是中国出口受挫造成的。

339 类产品对美出口三巨头

女士衬衫(339) 的出口情况也差不多, 危地马拉是主要的出口商, 1-9 月共出口了 1900 万打。虽然和去年 9 月份比, 今年 9 月出口只增加了 1.6%, 但是就 2005 全年而轮, 危地马拉的对美总出口还是增加了 10%。在女士衬衫方面, 2005 年墨西哥的对美出口名列第二, 9 月份的出口量还超过了危地马拉, 洪都拉斯排名第三。在亚洲, 香港出口的 339 类产品最多。9 月份的出口猛增 150% 以上, 是不是大陆产品绕道出口的结果?

中美洲产品比亚洲更便宜

2005 年, 世界上男女针织衬衫的价格都往下掉了 4.52%, 这是相互大打价格战造成的结果, 特别是中国产品价格下跌了 58% 之多。中美洲的地缘优势起了作用, CAFTA 成员国的产品报价每打不足 30 美元, 比世界平均价大

约便宜 10 美元。印度货降价幅度不小，下跌 26%，但仍然高于 32.57 美元的世界平均价。巴基斯坦和越南的报价分别是 37 美元和 42 美元。

保护措施再现江湖

最近，美国几家行业组织，例如美国纺织机构全国理事会一直在炮轰美国政府，它要求对其他类别的产品进行调查，或者对适用安保条款的现有进口产品重新规定配额。后者指的

就是 338/339 类产品，该组织希望美国商务部下属机构美国纺织品协议执行委员会(CITA)从 2006 年 1 月 1 日起对这类产品重新规定配额。按照 WTO 的规定，可以把进口增长上限确定为 7.5%。出口数量以 11 月底以前 12 个月的数量为基数，总计 2150 万打。加上 7.5% 的增长率，2006 年的配额总量应限制在 2300 万打左右。

印度步入纺织品技术更新质量上升时期

印度已经步入提高纺织品质量时期，印度纺织工业已经成为德国现代纺织技术的第六大买家。德国服装和皮革技术协会 VDMA 常务董事 Elgar Straub 说：“印度正在更新其纺织制造技术，向世界纺织品质量标准看齐。

印度已经成为德国的第六大重要市场，排名在美国、土耳其、意大利、中国和罗马尼亚之后。” Straub 说：“印度从 2000 年开始稳步扩大从德国的技术进口，近 4 年中的增长幅度达到 100%，去年增长 50%。

印度 2000 年采购总额为 630 亿欧元 (770

亿美元)。2001 年采购总额 680 亿欧元，接下来的年份采购总额依次为 730 亿欧元、850 亿欧元和 1290 亿欧元。虽然印度的比例相对低于其他五个国家，但重要的是印度纺织工业一直在稳定地扩大对新技术的投资。这一点不像美国、中国和土耳其，这三个国家不能保持稳定增长。

事实上，相对 2000 年的投资 (7440 万欧元)，美国 2004 年的投资已经减少 50% (3930 万欧元)。

求购信息：

印商求购乔其纱

求购商： STAR OVERSEAS

求购项目：乔其纱 PEBBLE GEORGETTE

联系地址：1/14-B, MITTAL INDL.EST.

SAKI NAKA, ANDHERI EAST,

MUMBAI-400059.

联系人：Mr. S.H.SAMAD

联系电话：0091-22 - 56756274

联系传真：0091-22- 28563810

E-MAIL : staroverseas@vsnl.net

伊朗客户求购毛巾、毛毯、床上用品

求购商：HARIR FAR TOWEL CO.

求购项目：伊朗客户求购毛巾、毛毯、床上用品

TOWEL/BED SHEET /BLANK/PILLOW

联系传真：0098-21-88731514

联系人：MR.MAHMAD REZA

启示：

1 为充分发挥我会纺织贸促职能，更好地为企业服务，我会新版 纺织贸促网 网站已经正式运行；(www.ccpittex.com)；

2 新网站在功能和浏览速度上都有很大改进。其中的会员管理系统更是专为会员提供了自主管理的商务平台；

3 如有意成为我会会员，请点击新网站相应栏目，了解相关内容，并通过网上注册成为会员。或直接与信息部联系（电话：010-85229397/85229645 传真：010-85229196）。

新发布的 6项纺织行业及相关新国家标准

在中华人民共和国国家标准批准发布公告（2005 年第 7、9 号）中陆续发布了部分纺织行业及其相关的国家标准，现介绍如下：

标准编号	标准名称	批准日期	实施日期
GB/T19722-2005	洗净绵羊毛	2005-03-23	2005-09-01
GB/T 19723-2005	纺织纤维货批商业质量的测定	2005-03-23	2005-09-01
GB/T 19817-2005	纺织品 装饰用织物	2005-06-30	2005-10-01
GB/T 19818-2005	籽棉清理机	2005-06-23	2005-09-01
GB/T 19819-2005	锯齿轧花机	2005-06-23	2005-09-01
GB/T 19820-2005	液压棉花打包机	2005-06-23	2005-09-01

11项纺织行业国家标准样品分布

6 月 30 日，国家质量监督检验检疫总局、国家标准化管理委员会批准 138 项国家标准样品，其中有 11 项属纺织行业或与其有关，具体内容如下：

标准样品编号	标准样品名称	批准日期	有效期
GSB 10-1332-2005	纤维级聚酯切片	2005-5-27	5 年
GSB 16-1897-2005	免熨烫服装免熨烫效果样照	2005-5-27	5 年
GSB 16-1898-2005	出口绸缎外观疵点样照	2005-5-27	5 年
GSB 16-1899-2005	出口麻棉色织布疵点样照	2005-5-27	5 年
GSB 16-1900-2005	出口麻棉染色布外观疵点样照	2005-5-27	5 年
GSB 16-1906-2005	男女西服大衣外观缺陷样照	2005-5-27	5 年
GSB 16-1907-2005	国家短纤维率校准棉花	2005-5-27	5 年
GSB 16-1908-2005	国家校准棉花	2005-5-27	5 年
GSB 16-1909-2005	国家 HVI 校准棉花	2005-5-27	5 年
GSB 16-1910-2005	棉花疵点标准样品	2005-5-27	5 年
GSB 11-1109-2005	纤维用亚麻原茎	2005-5-27	1 年

新颁布《出口商品技术指南》（针织品）内容简介

由中华人民共和国商务部科技司组织制定本指南适用于出口针织匹布及服装。

本指南重点研究了美国、日本、欧盟等 3 个主要出口目标市场。

研究分析了产品标签、质量要求等方面 20 套国外技术法规。其中美国关于阻燃性能及其他方面的法规 11 套，日本相关法规如：P/L 法（Product Liability）产品责任法、《消费品安全法》等法规 2 套，涉及欧盟指令、管理条例

等法规 7 套。

本指南还对美国、日本、欧盟等国家和地区的 39 套标准，16 套合格评定程序、及其它 4 个市场准入条件进行了全面分析，对比研究了我国与国际和主要出口目标市场在技术法规、标准、合格评定程序的差异。

本指南技术资料来源的截止日期为 2004 年 9 月。

中美协议输美 21种纺织品的品种及数量

11月8日,中国商务部长薄熙来与美国贸易谈判代表波特曼在伦敦签署了《中华人民共和国政府和美利坚合众国政府关于纺织品和服装贸易的谅解备忘录》,其中21类协议产品品种及数量如下:

产 品	单位	2006年	2007年	2008年
200/301 棉纱、缝纫线及精梳棉纱	公斤	7,529,582	8,659,019	10,131,052
222 针织布	公斤	15,966,487	18,361,460	21,482,908
229 特殊用途布	公斤	33,162,019	38,467,942	45,007,492
332/432/632 类别-部分(及婴儿袜) 母类别 T	打双	64,386,841	73,963,859	85,058,437
332/432/632 类别-部分(及婴儿袜) 子类别 B	打双	61,146,461	70,318,431	80,866,195
338/339 类别-部分 棉制针织衬衫	打	20,822,111	23,424,875	26,938,606
340/640 男式梭织衬衫	打	6,743,644	7,586,600	8,724,590
345/645/646 套衫	打	8,179,211	9,201,612	10,673,870
347/348 棉制裤子	打	19,666,049	22,124,305	25,442,951
349/649 胸衣	打	22,785,906	25,634,144	29,479,266
352/652 棉及化纤制内衣	打	18,948,937	21,317,554	24,515,187
359S/659S 泳衣	公斤	4,590,626	5,164,454	5,990,767
363 起绒毛巾	条	103,316,873	116,231,482	134,828,519
666 类别-部分 纺织制百叶窗及窗幔	公斤	964,014	1,084,516	1,268,884
443 毛制西装套装	套	1,346,082	1,514,342	1,756,637
447 毛制裤子	打	215,004	241,880	280,581
619 化纤织物	平米	55,308,506	62,222,069	72,177,600
620 其他合纤织物	平米	80,197,248	90,221,904	103,755,190
622 玻璃纤维织物	平米	32,265,013	37,104,765	43,412,575
638/639 类别-部分 化纤制针织衬衫	打	8,060,063	9,067,571	10,427,707
647/648 类别-部分 化纤制裤子	打	7,960,355	8,955,399	10,298,709
847 植物纤维制裤子	打	17,647,255	19,853,162	23,029,668

因上述协议产品的部分税号需要拆分和新建,中美双方目前正抓紧进行相关技术性工作,随后将公布具体的税号目录。

国内管理方面:2006年度的协议产品数量将采取业绩分配和公开招标两种方式进行管理。业绩分配数量占协议数量的70%,具体按《纺织品出口临时管理办法》(商务部2005年第20号令)执行;公开招标数量占协议数量的30%,具体按《纺织品出口许可数量招标实施细则》(商贸发[2005]502号)执行。2006年度协议产品数量的首次业绩分配和招标工作将在11月下旬至12月

上旬期间进行。

双边管理方面：企业凭中方签发的出口许可证和原产地证书向中国海关申报出口。美国海关凭中方提供的上述数据核查验放。

商务部：我企业 走出去 战略政策体系已建立

在日前举行的第二届中国 - 东盟博览会上，商务部对外经济合作司副司长赵闯表示，我国已基本建立了一套符合中国国情的政策体系及管理制度，支持中国企业 走出去 。

走出去 战略是充分利用国内国外 两个市场、两种资源 ，保持我国经济可持续发展的现代化强国战略，主要通过对外直接投资、对外承包工程和对外劳务合作等方式进行。

赵闯说，作为 走出去 战略的组织实施部门，商务部为推动企业开展对外经济合作，在政策体系、服务体系、宏观监控体系等方面制订并采取了一系列政策措施，同相关部门联合为中国企业 走出去 保驾护航。

在支持 走出去 战略的政策体系上，国家已经制订了关于鼓励企业开展境外加工贸易类投资和对外承包工程的有关政策和措施，并出台了支持中国企业带资承包国外工程的政策。此外，许多地方政府也制订了支持本地企业 走出去 的政策措施。

中国目前已建立了《国别投资经营障碍报告制度》，通过多双边机制解除对外投资合作障碍、维护我企业合法权益。同时，建立国内有关行业组织、我驻外使领馆经商机构、境外

中资企业商会、国内投资主体等共同参与的形式多样的协调机制，加强行业自律，规范经营行为。

目前，我国正在进一步完善服务体系，为 走出去 的中国企业提供全方面的服务。中国正利用多双边经贸联系机制和磋商机制，宣传、推介中国企业，推动落实合作项目，并且通过多种途径为国内企业提供各国和地区法律法规、市场状况及企业资信等信息。

此外，中国还通过改革对外投资审批制度，减少环节、简化程序，实行网上申报与核准，放开了企业申报对外承包工程与劳务合作经营权的所有制限制。

加快实施 走出去 战略，需要不断完善对外经济合作的服务体系，而其中一个重要方面就是金融支持与服务。

完善金融支持与服务体系，不仅政策性金融机构要充分发挥作用，商业银行也要发挥积极的作用。赵闯说，目前中国有多家商业银行已经开发各种支持企业 走出去 的金融产品，为企业开展对外投资、对外承包工程、对外劳务合作等各种形式的经济合作提供贷款、担保、保险等的金融服务。

专家说 中美纺织品协议 基本成功

商务部国际贸易经济合作研究院博士梅新育 8 日在接受记者采访时说，中美双方刚刚达成的纺织品贸易协议就已经公布的内容来看，中方在几个基本原则问题上都坚持了立场，中美纺织品协议是基本成功的。

他说，中美双方在谈判中的主要分歧集中在以下四个方面，即协议覆盖面、基数、增长率和时间跨度，其中前三个方面对中国尤其重要。协议对这四个问题的规定表明，中方通过

在时间跨度问题上的弹性赢得了对中方更加重要的前三个问题。

2005 年 1 月 1 日起，世界纺织品贸易进入后配额时代，各国承担了取消纺织品贸易配额的义务；即使在此之前，相当一部分纺织品的配额也已经取消。

在 6 月份达成的中欧纺织品备忘录中，中欧双方依据《中国加入工作组报告书》242 条款对部分中国出口纺织品重新实施配额管理，

但覆盖面也局限于 10 类产品。

最后的中美协议规定，在协议期内对中国向美国出口的棉制裤子等 21 个类别产品实施数量管理，包括 11 个类别服装产品和 10 个类别纺织产品，其中 16 个类别为 2005 年一体化产品，5 个类别为 2002 年以前一体化产品。

梅新育说，在协议覆盖面方面，这个结果总体而言更接近中方的立场。

在受限中国纺织品基数方面，美方要求以去年中国对其出口量为基数，而中方认为以 2004 年出口量为基数对中方不公平，应当包括今年一段时间的出口量。在最终达成的协议中，协议产品 2006 年基数基本上是 2005 年有关产品美国从中国的实际进口量，2007 年和 2008 年基数均为上一年度全年协议量。

在今年的这场中美争端中，美国政府于 4 月 28 日宣布同意考虑提高中国产服装和纺织品进口关税税率的新请求，5 月份开始单方面对中国 7 类纺织服装产品实施特保措施。梅新育指出，今年前 4 个月中国对美纺织品出口基本上处于完全自由贸易状态下，出口增长速度极高，将这段时期的实际出口数量纳入基数，这个结果显然更接近中方的原则立场。

在增长率方面，242 条款规定的中方同意

的受限品种增长率为 7.5%，美方在谈判初期要求把中国所有纺织品对美的出口增长率均限制为 7.5%，中方则要求增长率远远高于 7.5%。最终达成的协议规定，协议产品 2006 年增长率为 10-15%，2007 年增长率为 12.5-16%，2008 年增长率在 15-17%，梅新育认为这个结果显然也更符合中方利益。

在时间跨度问题上，美方要求至 2008 年末结束，中方起初的要求是同中欧纺织品协议一样至 2007 年末结束。最终的中美协议规定，协议将于 2006 年 1 月 1 日正式生效，于 2008 年 12 月 31 日终止，中国在这点上向美方作了妥协。梅新育说，谈判本来就是妥协的艺术，中方在前三项问题上赢得了符合中方利益的结果，在这项问题上妥协并不损害中方的根本利益。

此外，协议规定，对协议外产品，美方将克制使用 242 条款，他认为这意味着中国对美纺织品出口在未来 3 年基本上可以避免 242 条款的威胁；而美国对协议签署日之前因 242 条款设限个案造成的卡关货物立即放行，不计入协议量，这项规定如同中欧解决纺织品压港危机的协议一样也是对中国有利的。（摘自新华网）

《国家纺织产品基本安全技术规范》简介

于 2005 年 1 月 1 日正式实施的国家强制性标准《国家纺织产品基本安全技术规范》（GB18401 - 2003）是我国对纺织品基本安全做出科学合理规定的一部最新的技术法规。

该《标准》将纺织品分为 A、B、C 三大类，分别是婴儿用品、直接接触皮肤的产品和非直接接触皮肤的产品。其所规范的具体产品范围包括婴儿尿布、成人内衣、外衣、帽子、手套、袜子以及床上用品等等。该规范对三大类纺织品的甲醛含量、PH 值、色牢度等安全

及物理特性作出了明确的限制规定，并规定产品中不得有异味和使用可分解芳香胺染料。2005 年 1 月 1 日前生产并符合相应标准要求的产品允许在市场上销售，过渡期为一年。

执行新标准后，对纺织产品是否合格的判定将是同时符合这项强制性标准、纺织品和服装使用说明强制性国家标准以及相应的产品标准。不符合该技术规范要求的产品，将禁止生产、销售和进口。

缓解中美贸易摩擦的第四种选择——在美直接投资

马克桑福德(Mark Sanford——美国南卡罗来纳州州长), 10月19日, 刚刚为自己的家乡在中国上海设立了商务代表处。去年全年, 他和他的团队总共吸引了28亿美元的外来投资, 创造了1.3万个工作机会。在这个职位上, 他面临着严重的挑战。

“中国市场正在成为全球经济中日益重要的一员, 上海办公室的设立将帮助我们从中国引入更多的投资, 在南卡罗来纳州建立生产基地, 就像海尔公司一样。”日前, 桑福德在南卡罗来纳州商务部上海办公室的成立仪式上说。

南卡罗来纳州已经成为美国吸引外国投资最成功的州之一。此前, 法国的米其林集团(Michelin Group)、德国的宝马集团(BMW)、意大利的倍耐力轮胎(Pirelli)、日本的富士(Fuji Photo Film)和中国海尔集团等都在该州投资建厂。

但是, 在这种成功的背后, 是这个只有420万人口的美国南部小州近年来面临的制造业工作流失, 失业率激增的困境。可以说, 制造业是南卡罗来纳州的生命线: 制造业占该州2004年产品出口的97%, 该州高达四分之一的劳动力也直接受雇于制造业。根据美国劳工组织的统计数字, 该州在过去的五年内总共失去了七万多份制造业工作, 一半以上是纺织业工作。

越来越多的本地政客和行业组织把矛头直接指向中国——他们认为, 大量廉价中国产品涌入美国市场, 是该州纺织和其他制造业工人失业的主要原因。

正是出于这个原因, 另外一位南卡罗来纳州居民, 50岁的美国共和党参议员林赛格雷厄姆(Lindsey Graham)正在美国国会中不遗余力地推动一个制裁中国的法案。这份法案最早在2003年9月由格雷厄姆和另外几位参议员提出, 以中国“操纵货币”、对美国进行不公平贸易为名, 要求对所有进口自中国的产品施加27.5%的惩罚性关税。尽管两年来这份法案始终没能在国会进行正式表决, 但它一直像一颗

滴答作响的定时炸弹一样, 威胁着中美经贸关系的正常发展。2005年春, 支持自由贸易的议员们曾经试图封杀这一法案, 但在参议院以33-67的投票结果落败。最近几个月来, 以格雷厄姆和纽约州民主党参议员查尔斯舒默为首的法案主笔者已经威胁再次推动法案的通过。

与“舒默-格雷厄姆”法案的大棒并行, 南卡罗来纳州州长桑福德试图希望通过进一步的自由贸易来改变自己的州所面临的困难局面。“南卡罗来纳州现在正处于一个过渡时期。对我们而言, 短期内的现实战略是吸引公司来投资建厂。”日前, 在北京与部分中国媒体和商界人士的晚餐会上, 桑福德州长说。

桑福德说, 支持自由贸易和限制自由贸易的政客们正在美国政府和国会展开一场争论。对于支持自由贸易一派来说, 除了指出沃尔玛商场里来自中国的便宜商品为美国消费者带来实惠, “我们现在还没有更多的现实去反驳那些主张限制自由贸易的人。我们需要更多这样的例子。”而中国企业扩大在美国投资, 直接为美国创造就业机会, 可以成为有力的论据。

同样在10月中下旬访问中国的美国财政部长约翰斯诺, 也在不断向中方传达类似的信息: 主张限制自由贸易的美国政客正在国会中施加巨大压力; 美国行政部门化解这些压力的能力是相当有限的。而中国除了在人民币汇率问题上加快改革, 还有其他办法影响美国国内的这场政治争论, 化解中美贸易摩擦。斯诺给中国的建议是: 扩大内需, 进一步向美国公司开放金融服务业市场。

在北京参加第十七届中美经济联席会议期间, 斯诺说, 威胁对中国进行贸易制裁的舒默-格雷厄姆法案是“考虑不当”的。“但是, 我们必须承认, 这部法案的确获得了一些支持。”为了说服国会不通过这项法案, 他将向国会指出中国在开放金融市场、扩大内需和改革汇率制度等方面的进展, 证明中国的确在做出改

革。“国会将不断要求新的进展，我们也将持续鼓励中国政府做出明显的改革举措。”

在斯诺的建议基础上，桑福德似乎为缓解中美贸易摩擦提出了在汇率制度改革、扩大内需和开放金融服务业市场之外的“第四条道路”——加大中国企业在美国的直接投资。作为业已产生的成绩，桑福德及其下属官员频繁列举的数字是：包括海尔集团等中国企业在南卡罗来纳州已经投资 1.26 亿美元，为该州创造了 1250 个就业机会。

目前，海尔集团仍旧是中国大陆企业在该州成功投资的楷模。刚刚成立的南卡罗来纳州中国代表处首席代表、密切参与海尔投资谈判的美籍华人林新伟说，海尔的投资规模已经扩大到 4000 万美元以上，在去年成功改进生产线后，海尔目前计划将雇员人数扩充至 350 人

左右。

面对鲜有的成功投资案例，以及舒默-格雷厄姆法案的潜在威胁，桑福德州长和林新伟对吸引中国投资的前景仍旧显得信心十足。“在未来的三至五年内，中国有潜力达到日本目前在南卡罗来纳州投资的规模，”林新伟说。日本在该州投资已经超过 40 亿美元，创造的就业机会达 2.5 万个。“至少会出现两到三个像海尔这样规模的项目。”

但是，桑福德州长承认，贸易保护主义在短期内可能产生的破坏仍旧不容忽视。“对于舒默-格雷厄姆法案的结果，我认为事情会变得更糟，因为我认为美国整体经济会下降而非上升，这意味着整个就业压力会不断上升，人们就会试图寻找替罪羊。现在的替罪羊就是中国。”（摘自《财经》杂志）

美律师解惑中美“袜子”之争

日前，在上海举行的“中国民营企业如何开创在美创业之渠道”的研讨会上，美国可达事律师事务所的投资顾问为我们算了这么一笔账：中国的袜子每双成本 1 元人民币，在美国市场上以 1 美元的价格销售仍可获得数倍利润；而美国的袜子在各种成本累加之后，至少要卖到 3 美元一双。根据中国加入 WTO 协议规定，在 5 年过渡期结束之后，1 美元 1 双的中国袜子就可以长驱直入地进入美国市场，而 3 美元的美国袜子必然丧失市场。

对于美国的袜子制造商而言，要么破产、转产，要么想方设法不让中国袜子进入美国。这种尴尬在今年演绎到了高峰。受价廉物美的中国纺织品冲击，不少美国纺织品企业濒临破产，要求对中国纺织品设限的呼声日益增加。

一方面，中国纺织品出现滞销，江苏、浙江等纺织大省纷纷因为没有配额，面临产品销

不出去的困境；另一方面，美国的纺织企业濒临破产，工人们更是将失业全部归罪到中国企业的身上。有没有第三条道路可以避免中美纺织品贸易的尴尬？

可达事公司的投资专家们为我们展示了一种新的发展思维：如果中国纺织品制造商能够到美国投资设厂，购买当地破产的纺织企业，因纺织品配额限制引发的摩擦将迎刃而解。由中国投资、大部分工序在中国生产，部分工序（如设计、包装、贴标签等）在美国进行，中美合作生产的袜子，经专业评估，大约可以 1.3—1.5 美元的价格在美国市场销售。这样，既满足了美国消费者的需求，延续了美国生产者的生命，同时也消除了美国政府限制中国纺织品进口的理由，达到了中美和谐贸易的圆满结果。

商务部长解析中美纺织品备忘录

中国商务部部长波熙来说，这次中美关于纺织品贸易问题的谈判历时 5 个月，经过 7 轮磋商达成协议，为双方业界创造了可预见、稳

定的贸易环境。中美两国尽管国情很不相同，但互为重要的贸易伙伴，而且来日方长，将共同面对越来越多的贸易问题。双方在处理矛盾

时应努力寻找共同利益，以平和、理智与平等相待的精神妥善处理贸易争端。美国贸易代表波特曼则表示这项协议对中美两国都是公平的。

薄熙来介绍，这次纺织品问题涉及六七十亿美元的出口，是近年来中美之间最大的一次贸易争端，不仅与双方业界利益相关，也受到社会和新闻界的普遍关注。我们并不指望通过一次成功的谈判就化解中美之间的贸易问题，但也不希望因为一宗贸易纠纷，就阻滞了双方经贸合作的进程。我赞赏中美双方技术层面富于专业精神的工作，也赞赏美方在第六、第七轮谈判中所表现出来的灵活性，这使最终达成协议成为可能。

薄熙来认为，纺织品涉及到中国近 2000 万人的直接就业，其中有很多是低收入的职工，他们还要养家，因此纺织业在中国是高度敏感的行业。今年 1 月 1 日实现纺织品全球一体化后，中国有权利享受这一成果。对于像中国这样人口众多的发展中国家，培育起纺织服装这样有竞争力的行业很不容易，希望世界各国在贸易自由化的大框架下，给予更多的理解和支持。

对于如何比较中美和中欧的纺织品谅解备忘录，薄熙来表示，两个协议是平衡的。中欧协议在今年 6 月 11 日就已达成（并在 9 月签订了北京补充协议），欧盟表示了诚意，对

于营造中欧纺织品正常稳定的出口环境起到了重要作用。这次中美之间又在平等务实的气氛下达成协议，和中欧协议互为补充，成为通过平等磋商来解决贸易争端的两个成功范例。

对于关键的第六、第七轮谈判，薄熙来说，中美这场谈判是复杂的，也是困难的，正因如此才谈到七轮，有几次已经走到了悬崖的边缘。

他指出，如果说到业界的压力，美国纺织服装业涉及几十万人就业，而中国则涉及近 2000 万人的就业，应该讲，中方企业的诉求更大、更强烈。我们知道美国业界给波特曼施加了不小的压力，但有句俗语：闹人的孩子多吃奶，我们应做出正确的判断，不能说谁嚷嚷得厉害谁就有道理。众所周知，美国和中国的经济差距很大，美国的人均 GDP 和人均收入都 30 多倍于中国，假如我们的纺织企业不能实现合理的出口，这远比美国的人数要多，很多工人将失去工作。

薄熙来直言，波特曼先生最后表现出一定的灵活性，但还不够，按理应该让中国的纺织品完全享受 2005 年 1 月 1 日以后全球纺织品一体化的待遇。当然，有一个 242 条款，中方遵守一切 WTO 的现成规则。但发达国家应该了解，全球贸易自由化是大势所趋，数量限制是不合时宜的。

我国纺织业开拓东盟市场的机遇与风险分析

我国和东盟国家的纺织品贸易不同于和欧洲、美国等消费地区的贸易，双方主要是一种跨国界、区域性的合作关系。我国对外投资正处于起步阶段，纺织行业是实施“走出去”战略的优势产业，而东盟将是我国实施这一战略的重点地区。与东盟国家相比，我国纺织品出口优势明显。虽然东盟部分国家将一些纺织产品列为敏感产品进行保护，但正常降税进程启动后，我国纺织企业开拓东盟市场将面临新的机遇。

中国与东盟纺织业合作潜力巨大

刚刚结束的第二届“中国—东盟博览会”上传出我国与东南亚地区纺织业合作的利好消息。我商务部合作司也表示，中国与东盟国家在纺织服装领域的合作具有很大的互补性，前景非常好。

纺织品的生产加工、销售网络转移是中国与东盟合作的重要方面。截止到今年 8 月底，中国在柬埔寨、越南、老挝、泰国等东盟国家投资的各类企业已超过 1000 家，其中相当一部分是纺织品企业，柬埔寨、越南等国家还接了中国纺企的许多订单。

中国与东盟的纺织品贸易一直保持良好

发展态势。2004年,中国从东盟进口纺织品7.43亿美元,进口最多的产品为棉纱、化学纤维长丝、化学纤维短纤等纺织原料和中间产品。中国出口东盟的纺织品和服装达到43.72亿美元,品种范围比较分散,针织服装和棉纱、棉线最多。

总体来说,在我国与东盟的纺织品贸易中,东盟仍处在产业链的上游,我国相对处在下游位置:在服装贸易方面,我对东盟有较强的出口优势;在纺织原料和中间产品方面,双方均有较大的进出口量。但从进出口产品经过的加工程序看,从东盟进口的产品仍然处在纱线等较为上游的环节,而我对东盟出口较多的则是经过一定加工处理的布料等织物。

“降税计划”将促进中国纺织品出口东盟

纺织行业是我国目前最具国际市场竞争力的产业之一。面对纺织业较为发达的东盟,我国纺织业的优势也十分明显。广西社科院东盟问题专家古小松认为,随着今年7月中国—东盟自由贸易区“降税计划”的启动,尽管东盟部分国家将一些纺织产品列为敏感产品进行保护,但敏感产品数量毕竟有限,而且敏感产品也将逐步进行降税,今后我国对东盟的出口优势将进一步扩大。

正是出于对我国纺织品竞争力的担心,部分东盟国家将相当一部分纺织品列为自贸区框架下的敏感商品,纺织产品占其敏感产品的比例显著偏高,如菲律宾纺织品占敏感产品的比例达26.16%,马来西亚、印尼和老挝也比较突出,所占比例分别为20.92%、17.54%、14.6%^①。

中国—东盟博览会官方网站提供的数据显示,正常降税启动后,我国与这些国家纺织品税率将会显著降低。泰国纺织品平均税率为21.5%,经过正常产品降税过程,2007年1月1日起降至10.6%,2009年1月1日起降至4.7%,2010年降为零;马来西亚纺织品平均税率为16.8%,2007年降至9.2%,2009年降至3.9%,2010年取消纺织品关税;印尼纺织品税率多在5%以下,前期基本不降税,2009年降为零;越南纺织品具体降税步骤为,2006年降为

27.2%,2007年降为26.6%,2008年降为22.8%,2009年降为19%,2011年降为12.6%,2013年降为5.8%,2015年取消关税。

中国与东盟扩大纺织品加工区域性合作遇良机

我国与东盟国家的纺织品贸易和我国纺织品贸易的整体情况是有一定差别的。我国纺织产品的出口主要是服装等制成品的出口,向欧、美等地区提供消费品。而与东盟国家的纺织品贸易少部分为服装等制成品向消费市场的出口(如新加坡),而更多地集中在纱线、棉布、化纤布等半成品的出口,体现为产业合作的关系。

这种贸易格局的形成主要取决于两个因素,一是我国与多数东盟国家以加工贸易方式所进行的区域性的分工,即企业利用我国具有优势的原料、劳动力及加工能力生产纱线、布料等中间产品性质的纺织品,再到东盟国家(如泰国、柬埔寨、马来西亚等)加工成服装等成品出口。二是在纺织品配额体系下所进行的一种安排,在我国加工纺织品,再到东盟国家加工成服装,以使用东盟国家的配额出口到欧、美等消费市场。

中国纺织产品国际竞争能力比较强,我国和东盟纺织产业相对较弱的国家进行国别之间的合作,在东盟国家开展纺织品加工,可以规避贸易摩擦、降低贸易风险。

中国—东盟自由贸易区的构建,使我国纺织行业面临重大发展机遇,对此东盟国家也有所期待。泰国坚持对大量的纺织品制定特定的原产地标准、降低自贸区原产地的要求,以扩大对我国的出口。越南、缅甸等东盟新成员国也纷纷把纺织业作为鼓励投资的领域。

走进东盟的中国纺织企业规避风险方能赢

目前中国纺织企业“走出去”的能力很成熟,到一些发展中国家投资设厂、销售,也可以帮助输入国解决就业、税收等问题,壮大其纺织产业结构,对东盟国家是很有益的。如何选择投资环境相对好、有相应的政策与资源的

输入国，中国政府这方面也有相应的支持政策。

然而，东盟每个国家都有不同的情况，国内企业要根据各国的实情并结合自身的情况来选择投资国。专家提醒企业到东盟投资时，要注意以下问题：要了解对象国的投资环境、体制、政策、资源条件、产业基础，同时一定要有好的项目，要有市场化、配套条件、电力、交通、劳动力、管理资源、员工素质、外汇等条件。

以越南为例，该国的市场潜力和发展空间较大，贸易投资机会多。但外商在申请办理投资项目和生产经营活动的过程中，经常会遇到许多困难和问题。主要表现在：一是进口关税政策多变。越南的进口关税政策经常会随着其产业政策的调整或为保护其国内企业利益出发而变动，影响企业的正常生产和经营。二是收费高。据企业反映，企业在申请投资和生产经营过程中，除按规定应交付的各种费用外，其他额外收费现象普遍存在。三是用电高峰时期拉闸停电现象时有发生。

在老挝，投资环境无论在硬件和软件上都有不尽如人意的地方，投资者不仅要有“走进

老挝”的意识，还应有“走进老挝”的知识。老挝商品经济不甚发达，市场容量小，在老挝办企业应首先考虑市场问题，投入的资金如何回收等问题。老挝属内陆国家，基础设施正在完善之中，交通、通信近几年虽有所改善，但尚未全面普及，且成本较高。

对于文莱，这里虽鼓励外来投资，税收政策优惠，且无外汇管制，资金流动便利，但本国劳动力缺乏，在引进外国劳动力，尤其是具有较高素质和劳动生产率的中国劳动力控制较严。因此，在后配额时代，文莱暂不会成为我纺织服装加工企业大规模“走出去”的首选之地。

专家建议，我国纺织企业在与东盟国家开展投资合作中应注意以下事项：第一，认真进行调查研究和市场考察，避免盲目投资。第二，充分了解有关国家吸收外资的法规政策和投资环境。第三，加强投资风险防范，按规定办理国内外投资报批许可手续。第四，搞好生产经营管理，树立以质取胜的经营理念。第五，保持与我驻外使馆（经商处）的联系，定期向经商处汇报企业生产经营和管理情况，遇到重大问题及时向使馆报告。

菲律宾要求中国帮助重建服装和纺织工业

最近，菲律宾的发言人琼斯·维尼卡要求正出访菲律宾的中共中央委员会委员张德江帮助重建菲律宾的服装和纺织工业，服装和纺织工业在不久之前还为菲律宾收获了宝贵的外汇收入。

由于亚洲金融危机影响了菲律宾的纺织和服装工业，导致菲律宾的纺织和服装工业处于下降过程中。菲律宾将在纺织服装工业投入

新的经营资金，新技术，建立新合资企业，特别是同广东省的企业家建立合资企业，这项行动将导致重开 50 个纺织工厂，为数千名菲律宾的工人提供就业机会。

张德江对瓦尼卡的要求立即进行了反应，他许诺将立即建立一个纺织和渔业的专家对外负责这些问题。

我国印染纺织品现状及发展趋势

我国是纺织品印染大国，但不是强国。我们的加工能力位居世界首位，可产品档次与发达国家还有一定差距。产品主流为纯棉染色布、纯棉印花布、棉混纺染色布、棉混纺印花布、合纤长丝织物等六大类，处于中档水平；

涤 / 棉印染布、低密低支产品大多处于中低或低档水平。

但也不能妄自菲薄，在某些领域我们取得了骄人的成绩。纯棉精梳高支高密液氨整理面料、纯棉高支紧密纺贡缎印花类家纺产品，以

天丝、大豆、玉米、竹、蛹/粘、彩棉等混纺交织的绿色生态产品，采用超细(海岛)、PTT、MAX 吸湿排汗系列等新合纤生产的高档面料，与日、意、韩等世界先进国家高档面料品质水平持平或接近，但数量很少，约占我国印染布总产量的3%-5%。

“十五”期间，我国印染布产品结构有较大调整。棉印染布的比重基本没变，2002年起棉混纺交织印染布的比重下降较大，而纯化纤印染布的比重有较大提高。按纤维分，除棉混纺交织印染布产量2002年比2001年有所下降外，其他印染布主要大类产品都呈现较大增幅。按印染布大类分，印花及染色布的产量均有增长，漂白布产量有所下降。

此外，这几年印染行业瞄准国际市场需求变化，加大了产品开发力度，加强对新型纤维面料印染的研发与创新。对新型纤维与天然纤维的混纺、交织、包缚、镶嵌纺织品的研发取得了显著成果，一些高档纺织面料应运而生，如大豆纤维、玉米纤维、竹纤维、蛹粘丝等绿色环保及人造、再生纤维的开发应用等。上述大多由我国自主开发创新的纤维面料已有批量生产，但未形成规模，并且在染料筛选以及体现织物风格的后整理工艺上需深入探讨提高。纯棉高支高密织物、纯棉中厚弹力织物、高级牛津纺、天然彩棉织物等近年生产量有较大提高，目前，我国已成为彩棉织物生产量最大的国家。

胡锦涛主席在十六届三中全会上谈到：当前中国经济总体处于上升时期。在此大环境下，持续增长的内需动力将给纺织印染业持续、健康发展带来有利条件。“十一五”期间我国印染产品结构调整的重点和趋势是2010年，我国印染布的产量预计达到460亿米，国内的需求消费量预计为270亿米，出口到国际市场

预计为190亿米，中高档印染产品的比重将达到60%以上，并达到世界中等偏上水平。

从产品的档次来看，国内需求以中档产品为主。随着人民生活水平的提高，产品消费档次也会同步提高，加工粗糙的T/C制品等低档印染产品，将会逐步被淘汰；纯棉平布、咔叽、灯芯绒、棉混纺织物等中档产品将会占领农村市场。在经济发达地区及大中城市，会以中档和中高档产品为主。随着人们生活质量的提高，对功能性面料的需求量越来越大。比如防紫外线、防电磁辐射、抗菌防污染等，预计功能性面料的产量在2010年以前会逐年增长。随着文化经济的繁荣，人们对纺织服装面料的文化品位也越来越高。尤其在上海、北京等大都市人们对衣着的追求越来越多元化、个性化、国际化，中高档或高档面料的份额逐步加大。因而，印染产品今后更应注重质量和档次的提高。

从出口印染产品档次来看，目前是以中档、中低档为主。2004年出口单价仅为0.82美元/米，高档产品出口量仅占5%左右。随着消费的升级，消费趋向和热点发生转移，人们对衣着的要求更趋向天然化、舒适化、功能化。发达国家除注重时尚的国际流行趋势，更注重绿色环保无公害。要得到国际印染纺织品市场的认可，尤其是高档面料市场，必须依靠产品的高性能、高功能、高品位，来提高我国印染布以及最终的服装和家纺等产品在国际市场上的竞争地位。如我国自行研发的大豆纤维、竹纤维等新型纤维纺织品，要尽快完善从纺织-印染-服装加工技术，提高产品档次，加大高档、中高档印染产品出口量，以高质量、高档次来冲破发达国家设置的种种贸易保护措施和“绿色”贸易壁垒。(摘自中国纺织报记者对印染协会理事长李金宝的采访文章)

亚洲市场对意大利的纺织工业至关重要

意大利纺织机械制造商协会(ACIMIT)宣布，经证实，亚洲是纺织机械需求的火车头。

今年10月17-21日在新加坡举行的ITMA亚洲贸易展览会对意大利的纺织机械制

造商来说是一次了解国际信息，讨论纺织机械部门当前形势的机会。

ITMA亚洲展览会是亚洲主要的纺织机械展览会，每四年举行一次。今年在新加坡举行

的展览会吸引了众多纺织机械部门的世界制造商，他们的产品质量首屈一指。意大利纺织机械制造商协会同意大利 ICE、意大利外贸协会组织参与了这届展览会。

在这次会议上，意大利纺织机械制造商协会的会长保罗·班菲强调了本届贸易展览会对整个部门的重要性。这届展览会同时也受到了许多意大利展出者的支持（大约 150 名成员，是最大的外国代表团）。这次展览会无论是对欧洲还是对亚洲的技术供应商和纺织品生产单位来说都是一次巨大的机会。

班菲说，亚洲已经成为意大利纺织机械最重要的目的市场，意大利大约有 8 亿欧元的纺织机械售往亚洲各国，占意大利纺织机械出口

额的 40%。意大利的纺织机械的亚洲客户包括中国、印度和巴基斯坦。其中中国在 2004 年从意大利进口了 3.11 亿欧元的纺织机械。

班菲说，亚洲市场的重要性将在未来得到巩固，这应当感谢对高质量的技术的应用需求增长。目前，如巴基斯坦和印度市场，对纺织机械技术的更新正在进行当中。

意大利的纺织机械工业维持了自己的世界市场份额。这是因为意大利能够为特别要求的几个环境提供缝制解决方案。

意大利的纺织机械制造商协会代表了意大利 200 多个纺织机械制造商和附件公司，他们的产量占整个意大利纺织机械产量的 85%。

纺织品 新国标 及生态纺织品认证宣贯会晋江召开

为了更好地让纺织企业了解、熟悉并执行国家标准，中国质量认证中心福州分中心联合晋江生产力促进中心、福建鞋服检测中心、福建出入境检验检疫技术中心等四家机构，于日前在福建晋江兴泰酒店召开相关标准及生态纺织品认证宣贯会。

根据已出台的服装产品强制性国家标准《国家纺织产品基本安全技术规范》，在今年过渡期结束之后，也就是从明年 1 月 1 日起，凡在我国生产、销售和使用的服装及装饰用纺织品都要执行此项新标准，否则不得上柜交

易。“新国标”对服装的色牢度、PH 值等安全及物理特性作出了明确的限制规定。

晋江市纺织品生产相关企业多达数千家，包括了织造、印染、成衣或纺织成品生产，范围极为广泛。而相关企业对此项标准了解和执行的情况并不是太乐观。

没有执行新标准的纺织企业将面临严峻的局面。作为纺织品生产企业云集地，晋江纺织业更应采取积极主动态势，应对新标准，练好内功，提升产品质量，并充分利用新标准执行，抢占市场先机。

中国国际时装周隆重开幕

由中国服装设计师协会主办的中国国际时装周 2006 春夏系列发布活动于 11 月 16 日上午在京拉开帷幕。

来自中国、法国、意大利、日本、丹麦、芬兰等国家和香港、台湾地区的 22 个知名品牌、25 位时装设计师和 100 多位设计新人，将在为期一周的时间里举办 50 多场作品发布

会和专业交流会。

主题为“节约型社会衣着消费和产业发展展望”的第 2 届北京国际时尚论坛也于同一时间在北京饭店隆重开幕。本届论坛邀请了政府机构、行业组织、经济界、文化界、企业界的知名人士和海内外嘉宾共济一堂，相信一定会给业内外人士以思想的启迪和智慧的碰撞。

我会全体员工赴浙著名纺企参观学习

10月30日我会组织全体员工对宁波和杭州的著名纺织服装企业进行了为期5天的参观、学习活动。

活动期间，张延恺常务副会长首先宣讲了我会2005到2008四年的发展规划，明确了会内的各项业务目标，提出了打造团结、创新、学习型纺织贸促会的奋斗目标。随后陆续参观了宁波的维科北仑工业园区、雅戈尔国际服装城、太平鸟集团和杭州的汉帛国际集团等行业乃至全国知名企业。

这次参观学习活动，由我会常务副会长张延恺亲自带队，深入车间、操作现场进行参观。企业董事局主席、常务总经理和总裁办主任等

亲自陪同，介绍企业概况、发展目标、企业文化及生产工艺流程。企业领导的重视深深地感动了纺织贸促会的每一位员工，大家兴致勃勃，都非常认真、仔细地听讲，许多人还做了笔记。

通过这次活动，不仅使全体员工、尤其是年轻员工对纺织服装企业的生产过程有了基本了解，更从参观企业领导的现场讲话中感受到中国纺织行业企业家们的远见卓识和工作魄力。使我会员工对自己所从事的行业展览工作和信息服务工作方向更明确、信心更坚定。而这次参观活动规模之大、领导之重视和效果之显著也是我会发展史上前所未有之举。

我会成为中国展览馆协会正式成员

2005年11月4日，经中国展览馆协会常务理事会议讨论通过，批准中国国际贸易促进委员会纺织行业分会成为中国展览馆协会的正式成员。

我会出台《展览会知识产权规则》

在2005年8月举办的第十一届中国国际家用纺织品及辅料博览会上，主办方中国国际贸易促进委员会纺织行业分会及中国家用纺织品行业协会，发起全国内参展商共同签署了《中国国际家用纺织品及辅料博览会关于知识产权保护上海宣言》。为了落实《知识产权上海宣言》的精神，作为维护展览会知识产权的重要具体举措，中国贸促会纺织行业分会专门制定了《中国国际贸易促进委员会纺织行业分会展览会知识产权规则》及其配套措施，并于第十一届中国国际面料及辅料博览会期间实施。

贸促会纺织行业分会制定的《知识产权规则》是在该会总结多年展览会知识产权工作的基础上，参考、借鉴了国外部分展览会在维护知识产权方面的经验，以我国现行的与知识产权有关的法律、法规、规章为依据，经过反复酝酿、修改后制定的。制定《知识产权规则》

最主要的目的就是要充分告知参展商在展览会期间如果发生知识产权纠纷应当怎么办，而且主办方解决纠纷也是有章可循、是在我国法律、法规允许的范围内进行的。

该规则共分六个部分，包括“总则”、“投诉”、“取证”、“争议的解决”、“法律责任”等等，对主办方处理的知识产权纠纷的范围及其法律依据、投诉方如何投诉、在展览会期间如何取证、对出现的争议如何解决等方面的问题都做出了规定。

随着《知识产权规则》的制定，在展览会期间适用的《知识产权投诉程序》等一系列配套措施也已经随之建立起来。总之，贸促会纺织行业分会今后在展览会期间的知识产权工作将更加规范化、更加有章可循，有关各方在知识产权方面的正当权益将得到更加妥善地维护。