

# 2005年全球紡織品 將進入無配額時代

華銀徵信室 李慧瑜

## 一、前言

全球紡織品貿易在今年度最受矚目的，莫過於配額是否將如期自2005年1月1日起取消，以及配額取消後，進口國可能再採取哪些抵制進口的措施。紡織品貿易設限溯源自1936年，長久以來，歧視性配額措施雖違反WTO規定，但卻一直到1995年WTO才正式提出給予十年過渡期。依WTO紡織品及成衣協定（Agreement on Textiles and Clothing, ATC）規定，紡織品與成衣貿易自1995年1月1日起至2004年12月31日止之10年間，分三階段將配額管制予以解除51%，其餘的49%則於2005年1月1日一次完全解除，屆時紡織品貿易將進入完全競爭局面。雖然土耳其與美國紡織公會要求將配額制度展延3年，但卻未得到相關政府的同意。未來，紡織品市場將產生結構性改變，業者除將面對新興國家如中國大陸、越南的競爭，價格還將持續走

低，同時紡品採購將回歸市場機制，供應國走向集中化、供應商趨向大型化。

長期以來，配額制度深切影響全球紡織品的採購模式，以及生產基地的移轉。配額制度造成了紡織品生產的特殊移轉模式，當愈來愈多國家受配額管制時，生產就往未受配額管制地區移轉，一旦該新興地區亦受配額管制時，就再轉往另一個地區。這樣的模式紡織業界戲稱，就如同早期遊牧民族逐水草而居的模式一樣，『配額』就像是這些成衣製造商的『水草』一般。因此，配額管制造就了許許多多的供應國，也使進口商及零售商不得不到各處採購，以充分滿足消費者需求，全球紡織品的採購也因此受到配額影響，而非取決於個別產品的競爭能力。

## 二、配額取消對全球紡織業的影響

在配額限制時代，進口商必須設

置多個據點，視供應國或供應商配額多寡進行採購，致無法合理化營運。配額取消後，進口商勢必將進行各據點整併，採購亦將回歸市場機制。以美國為例，目前美國市場的主要供應國約40-60個，預測2005至2006年將縮減為20-30個，2010年則可能進一步縮減為10-20個。未來可以預料中國大陸、越南、印度、巴基斯坦將是美國市場的最大贏家；歐盟有望引導高端產品世界潮流；美國紡織市場競爭將更趨白熱化；孟加拉、尼泊爾等十幾個嚴重依賴紡織品、服裝出口的發展中國家，會受到特別嚴重的影響。

近年來，中國大陸已成為競爭力強勁的出口國，特別是其於2001年12月11日加入WTO之後。依據中國大陸統計，2003年紡織品出口總值高達805億美元，進口總值為156億美元，紡品貿易順差為649億美元，在全球紡織品市場占有率達三成左右。美國為全球紡織品主要進口國，其國內製造業者預測，2005年後，中國大陸可攻佔65%至75%的美國紡織品市場。至於中國大陸席捲美國市場的主要原因，除了憑藉勞工充裕及工資低廉，以及完整的紡織產業體系外，還有一些頗為人詬病的不公平貿易行為，例如：低估人民幣、各類補貼、傾銷及侵犯智慧財產權等。配額取消後，中

國大陸將毫無疑問的獲取更大的美國市場佔有率，惟為避免向單一地區採購的風險，進口商也會保留部份訂單給其他國家，特別是與美商有長久合作關係，且了解美國商業運作模式者。

除了中國大陸，第二個崛起的新興國家為越南，特別是在美國給予其正常貿易關係（NTR）待遇之後。美國於2001年12月10日給予越南NTR待遇後，越南輸美產品關稅大幅調降，致其輸美紡織品急遽激增。根據美國商務部統計，在成衣方面，2003年中國大陸為第一大供應來源，較2001年成長135%，越南則竄升為第八大供應國，成長2531%；非成衣方面，中國大陸亦為第一大供應來源，其數量增加386%，另南韓亦大幅增長，其成長率達102%。

紡織品配額取消，使得存在已久的配額費用亦將隨之取消，採購成本降低，並帶動紡織品價格下跌；另亦有一些國家面臨無配額限制的自由貿易競爭環境下，為維持原有市場佔有率，利用政府的補貼措施，進一步降低價格，致引發全球性的削價競爭惡性循環。在降價的漩渦中，全球製造商均須面對微利時代的來臨。一般估算，輸美成衣總成本中，配額費用約佔15%，一些知名業者如美國j.c.Penny、美國Liz Claiborne、美

商Kellwood、港商Li & Fung等公司，預測輸美成衣價格平均下跌15%或更多；至於非成衣產品價格，一般預測平均約下跌5%~8%。

### 三、配額取消對中國紡織業的影響

2005年紡織品配額取消，將徹底改變已存在數十年的國際分工和貿易模式。全球紡織業者普遍認為，在這一輪紡織品、服裝生產與貿易格局變化中，最大的贏家是中國。自從2001年加入WTO以來，中國紡織品、服裝出口已增長至約佔世界總量的四分之一，紡織專家預測，中國紡織產品所佔的比重將在未來五年之內翻兩番。然而中國大陸也存在一些制約因素，例如長期缺電、缺水，部分紡織原料缺乏，尤其是短缺棉花，也會削弱競爭力。另外印染、輔料等難以適應市場需求，時裝設計水準低，出口產品單一，多侷限於休閒服、工作服，缺乏高附加價值產品等。但中國最大的障礙仍在於「貿易環境的不確定性」，除了許多貿易夥伴頻頻針對中國採取反傾銷措施外，中國大陸在1997年與美國議定紡織品雙邊協定時，同意美國於2008年前可對其採行『紡織品防衛措施』。在中國大陸加入WTO入會諮商時，其與美國議定的紡織品防衛條款被納入，並新增『特定產品防衛條

款』，致WTO會員均得對中國大陸採行該兩項防衛措施。該兩項防衛措施內容及項目採行狀況如下：

#### (一) 紡織品防衛措施：

WTO會員在2008年12月底以前，若認為自中國大陸進口的紡織品激增對其國內產業造成影響，可對中國大陸實施為期一年的配額限制。去年底美國針對中國大陸輸銷的針織布、袍服及胸罩等三項產品提出防衛措施申請，雙方歷經三次諮商仍未達成協議，美國即依規定片面對中國大陸實施配額限制，設限期間至今年底止。對美國業者而言，提出紡織品防衛措施的門檻很低，程序簡單，亦不需付出很大成本，預估明年配額取消後的三至六個月內，美國業者極有可能運用紡織品防衛措施，限制中國大陸紡織品進口。

#### (二) 特定產品防衛措施：

WTO會員在2013年12月10日以前（中國大陸入會後十二年期間），可對中國大陸輸美激增致擾亂美國市場之各項產品採取配額限制、提高關稅，或兩者併行的防衛措施，期限可達三年。目前美國已有五個特定產品防衛措施申請案，惟均遭美國國際貿易委員會或布希總統駁回。雖然此項防衛措施申請門檻較高，不易成功，但因

此項措施可以執行到2013年，且適用範圍包括所有產品，故未來可能有較多的國家會採取這項措施。

紡織業在國際間屬高度受保護的產業，美國、歐盟及加拿大等主要進口國即使已採行紡織品配額限制保護其國內產業，卻仍然運用另兩項殺傷力強大的貿易救濟措施，給予其國內業者更進一步的保護。該兩項貿易救濟措施，一為課徵反傾銷稅，二為課徵平衡稅，且可同時採行此兩項措施，以增加救濟效果。預期在明年後，進口國將持續運用此兩項救濟措施，且有變本加厲的可能。

#### 四、配額取消對台灣紡織業的影響

##### (一) 對上游化纖業之影響：

2003年台灣的聚酯纖維與聚胺(尼龍)纖維延續2002年的趨勢，成為全球紡織品生產量的前三大。其中聚酯棉與聚酯絲產量仍名列世界第2位，僅次於中國大陸，至於聚胺(尼龍)纖維產量則位居全球第3位，產量小於美國與中國大陸。中國大陸化纖工業在短短幾年之內從無到有，從小到大，已成為世界第一大化纖生產國，對台灣而言，中國大陸化纖發展狀況將對未來產品供需狀況以至於價格產生重大的變化。以中國大陸「九五計劃」(註：係指紡織工業第九個五年計劃)新增的產能來看，聚酯纖維五年

間產能增加262萬噸最為龐大，反觀聚胺(尼龍)纖維在五年間僅小幅增加4.6萬噸的產能，供給相對受到控制。另外，「十五計劃」的目標仍以聚酯纖維為主體，聚酯產能將從2000年430萬噸提高至2005年750~800萬噸，聚胺(尼龍)纖維2005年產量估計約40萬噸，較2000年微幅增加4萬噸。故以供需的角度來看，2005年全球紡織配額取消後，大陸勢必大量進口本身無法充分供應的尼龍絲，對我國尼龍絲業者而言將是一大利多。

另外，中國大陸聚酯絲市場大致呈現供需平衡，故進口需求不高。不過，聚酯加工絲由於生產技術層次不高，仍以技術層次較低的大宗規格為主，高根數細丹尼加工絲由於目前技術尚未成熟，大部分仰賴進口。聚酯加工絲是長織布的主要原料，台灣聚酯加工絲產品具全球競爭優勢，居全球市佔率首位約37%，產能亦為世界第一。預期2005年紡織配額全面取消後，我國聚酯加工絲外銷量、值應可大幅提升。

##### (二) 對中游紡紗、織布業之影響：

我國具有高級紗種的生產技術能力，產品競爭力頗強。至於棉紡及毛紡織品等中低價紗由於競爭能力較弱，若未來在無配額保障之下，欲與美國鄰近國家或其它開發中國家公平競爭，在價格競爭上恐居劣勢。

對織布類而言，我國新產品之開發能力較強，尤其長纖布、針織布及格子布，在國際市場極具競爭力，輸歐美每年配額利用情況極佳，該類產品在無配額之限制下，未來反而會有較佳的表現。

據中國大陸「國務院發展研究中心」統計，預測於2005年配額取消後對於中國大陸紡織工業之影響，若以紗布類製品和成衣服飾品類做比較，預測成衣服飾出口將呈現大幅成長，約高達214%。由於國內織布業者扮演中國大陸成衣服飾的上游供應商，因此在大陸成衣服飾大幅成長下，我國織布業者將可明顯受惠。

### （三）對下游成衣業之影響：

1、成衣市場競爭力之主要因素為勞動成本，由於我國成衣產品以OEM加工生產方式為主，無法以品牌或設計等方式創造產品附加價值，故在面臨中國大陸與東南亞等國低廉勞動成本之競爭下，生存空間愈來愈小。另外，全球經濟結構正面臨重整期，區域經濟體系正逐漸形成一種新型態之非關稅貿易障礙，區域外之國家成衣產品要進入區域經濟市場將更趨困難。如自北美自由貿易協定(NAFTA)、美國與加勒比海國家貿易優惠法案(CBI)實施並形成區域整合後，墨西哥、加勒比海、加拿大等臨近國家輸美的紡織品逐年增加，而亞洲輸美紡

品則呈現逐年衰退趨勢，可見區域性經濟所帶來貿易壁壘的形成，對以外銷為導向的我國成衣業的威脅已日漸增加。WTO預估，至2005年全球將有300個貿易優惠協定。另外，中國大陸已經和日本簽訂類似國協的契約，對於成衣有特別的優惠關稅，如果南韓也與中國大陸簽訂，對台灣的競爭影響很大，未來我國可能會被邊緣化。

美國為我國成衣業之主要外銷市場，佔出口值75%左右，配額取消後，成衣訂單可能很快轉往中國大陸及東南亞國家，台灣本地之商機將大減，但對已到國外設廠或進行國際分工生產，以台灣為行銷中心，多點佈局的廠商則是一項利多。

2、中國大陸2003年輸美成衣比重達22.7%，未來輸美配額取消，再加上低廉的人工成本，將有利於成衣業發展。不過，美國與中國大陸所達成之入會協議，賦予美國可援用「紡織品防衛條款」及「特定產品防衛條款」對中國大陸紡織品採取設限權利，且因美國與大陸之入會雙邊協議，經由WTO多邊化後，其他會員亦得引用該條款。雖然台灣在入會協議中並無上述防衛措施之規定，但對我在中國大陸設廠之台商而言，未來將因此防衛措施而隨時面臨再被採行配額管制或調高關稅的待遇，並導致產品無法順利出貨之困境。