

全球鞋业通讯

第八期

(2006年3月)



中国轻工工艺品进出口商会

内 容

- ◇ 中国鞋类产品出口分析
- ◇ 鞋类产品主要贸易国进出口统计分析
 - 2005 年鞋类产品主要进口国进口市场概述
 - 美国、欧盟、日本、加拿大、澳大利亚、韩国、南非
 - 土耳其鞋类产品进口市场
- ◇ 最新国际鞋业动态

中国鞋类产品出口分析

2006 年 1 月鞋类产品出口情况

（一）总体情况

据我国海关统计，2006 年 1 月，我国鞋类产品（成品鞋加鞋材）出口 7.1 亿双或千克，金额 19.3 亿美元。其中成品鞋 6.9 亿双，金额 18.7 亿美元，出口平均单价 2.69 美元/双，同比增长分别为 20.7%、27.5%、5.5%。

其中，塑胶鞋出口 4.1 亿双，7.6 亿美元，出口平均单价 1.89 美元/双，同比分别增长 21.7%，29.1%，6.1%；皮鞋出口 1.4 亿双，8 亿美元，出口平均单价 5.73 美元/双，同比分别增长 20.1%，27.3% 和 6%。

（二）欧盟市场

我国鞋类产品出口主要集中在美国、欧盟、日本、香港等传统市场，其中欧盟是我鞋类出口的第二大市场。2006 年 1 月，对欧盟出口成品鞋 1.2 亿双，同比增长 30.1%，4 亿美元，同比增长 37.9%，增速高于鞋类对全球出口平均增幅达 10 个百分点，出口占鞋类对全球出口总额的 18%；出口平均单价 3.23 美元/双，同比增长 6.3%，增速略高于鞋类对全球出口平均单价增幅。

其中，塑胶鞋对欧盟出口 6532 万双，同比增长 30.6%，出口 1.7 亿美元，

同比增长 37%，出口平均单价 2.61 美元/双，同比增长 4.9%；皮鞋出口 2392 万双，同比增长 35.8%，出口 1.5 亿美元，同比增长 45.8%，出口平均单价 6.45 美元/双，同比增长 7.3%。

欧盟对我提起反倾销的皮鞋对欧盟出口 1549 万双，同比增长 51.4%，出口 9097 万美元，同比增长 69.4%，出口平均单价 5.87 美元/双，同比增长 11.8%；劳保鞋对欧盟出口 125 万双，同比增长 72.1%，出口 1112 万美元，同比增长 78.4%，出口平均单价 8.93 美元/双，同比增长了 3.7%。

鞋类产品主要贸易国进出口统计分析

2005 年鞋类产品主要进口国进口市场概述

美国

2005 年，美国鞋类产品进口额达 179.32 亿美元，与 2004 年相比上涨 8.64%，继续保持全球第一大进口市场的地位。2005 年美国从主要的进口国中国、意大利、巴西、越南和印尼的进口额分别为 127.21 亿美元、11.39 亿美元、10.25 亿美元、7.21 亿美元和 5.2 亿美元，分别占到美国 2005 年鞋类产品进口总额的 70.94%、6.35%、5.72%、4.02%和 2.9%。

在数量方面，2005 年美国成品鞋的进口量为 22.8 亿双，与 2004 年相比增长了 6.24%。美国从主要进口国中国、巴西、越南、印尼和意大利的进口量分别为 19.45 亿双、7997 万双、6792 万双、4747.4 万双和 2785.9 万双，分别占到 2005 年美国成品鞋进口总量的 85.32%、3.51%、2.98%、2.08%和 1.22%。

欧盟

2005 年欧盟（25 国）鞋类产品进口市场的规模为 152.26 亿美元，与 2004 年相比增长了 12.68%。从主要进口国中国、越南、罗马尼亚、印度和印尼的进口额分别为 59.6 亿美元、

25.83 亿美元、17.14 亿美元、8.78 亿美元和 6.4 亿美元，分别占到欧盟当年鞋类产品进口总额的 39.14%、16.97%、11.26%、5.77%和 4.2%。

2005 年欧盟进口成品鞋 19.43 亿双，与 2004 年相比增长了 13.69%，从主要供应国中国、越南、罗马尼亚、印度和印尼进口成品鞋 12.5 亿双、2.65 亿双、7145.3 万双、5262.9 万双和 5077.2 万双，分别占到其成品鞋进口总量的 64.39%、13.66%、3.68%、2.71%和 2.61%。

日本

2005 年日本鞋类产品进口额为 35.97 亿美元，比 2004 年增长了 10.28%。从主要进口国中国、意大利、越南、印尼、柬埔寨的进口额分别为 24.93 亿美元、3.32 亿美元、1.34 亿美元、1.1 亿美元和 0.96 亿美元，分别占到同期日本鞋类产品进口总额的 69.31%、9.24%、3.73%、3.07%和 2.68%。

在数量方面，2005 年日本成品鞋的进口量为 5.56 亿双，与 2004 年相比增长了 7.04%，从主要进口国中国、印尼、越南、柬埔寨和意大利的成品鞋进口量分别占到了其进口总量的 90.44%、1.93%、1.93%、1.05%和 0.68%。

加拿大

2005 年加拿大鞋类产品的进口额为 13.65 亿美元，与 2004 年相比增长了 11.78%，主要的产品来源国包括中国、越南、意大利、巴西和美国。2005 年加拿大从上述 5 国鞋类产品的进口额分别为 8.19 亿美元、1.04 亿美元、9216.9 万美元、7347.2 万美元和 4479.2 万美元，分别占到其进口总额的 60%、7.63%、6.75%、5.38%和 3.28%。

2005 年加拿大成品鞋的进口量为 1.38 亿双，同比增长了 7.76%。2005 年加拿大从中国、越南、巴西、意大利、印尼和美国成品鞋的进口量分别占其进口总量的 79.40%、5.38%、3.93%、2.2%、1.3%和 1.19%。

澳大利亚

2005 年澳大利亚鞋类产品的进口额为 8 亿美元，与 2004 年相比增长了 13.5%，从中国、意大利、越南、印尼和中国香港的进口额分别为 5.24 亿美元、6020.5 万美元、3510.9 万美元、2265.9 万美元和 2071.1 万美元。

2005年澳大利亚成品鞋的进口量为1.02亿双，2005年澳大利亚从中国、越南、巴西、印尼、中国香港和意大利成品鞋的进口量分别占其进口成品鞋总量的81.18%、3.39%、2.99%、2.11%、2.11%和1.29%。

韩国

2005年韩国鞋类产品进口额达6.7亿美元，与2004年相比增长达21.28%，其中从中国的进口额为4.73亿美元，占到当年韩国鞋类产品进口总额的70.54%，比2004年增长了23.97%。另外，2005年韩国从意大利、越南、印尼和泰国鞋类产品的进口额分别为6213.6万美元、4690.6万美元、2490万美元和1478万美元，分别占到当年韩国鞋类产品进口总额的9.26%、6.99%、3.71%和2.2%。

2005年韩国进口成品鞋1.29亿双，与2004年相比增长了47.64%，其中从中国的进口为1.16亿双，占到当年韩国成品鞋进口总量的90.28%，与2004年相比增长了47.54%。另外，2005年韩国从越南、意大利、印尼和泰国进口成品鞋的数量分别为351.7万双、323.7万双、160.2万双和1538.5万双，与2004年相比分别增长了31.37%、453.7%、0.89%和9.84%。

南非

2005年南非鞋类产品的进口总额为4.85亿美元，与2004年相比增长了19.83%。从中国、越南、意大利、中国香港和巴西的进口额分别为3.56亿美元、3262.9万美元、1731万美元、1581.4万美元和1517.2万美元。

2005年南非成品鞋的进口量为1.35亿双，与2004年相比增长了11.71%，从中国、中国香港、越南、巴西和意大利的进口量分别为1.2亿双、372.6万双、304.2万双、158.2万双和61.5万双。

土耳其鞋类产品进口市场

2005年1—11月份，土耳其鞋类产品进口额为3.97亿美元，与2004年同期相比增长了36.52%。主要的产品供应国包括：中国、意大利、越南、印尼和马来西亚。2005年1—11月份土耳其累计从上述五国鞋类产品的进口额分别为2.15亿美元、5126.7万美元、4761.6万美元、1618.9万美元和1335.5万美元。

在数量方面，2005年1—11月份，土耳其成品鞋的进口量为2833.9万双，与2004年同

期相比增长了 17.55%，其中从中国、越南、马来西亚、意大利和印尼的进口量分别为 2013.3 万双、235.4 万双、152 万双、92.2 万双和 86.6 万双。

最新国际鞋业动态

对中国和越南皮鞋进行的反倾销调查—欧盟贸易委员彼得·曼德尔森

布鲁塞尔 2006 年 2 月 23 日

对成员国的建议

这是欧洲委员会针对控告中国和越南向欧洲市场倾销皮鞋所进行的第一阶段调查。

有充分证据表明，中国和越南的制鞋业在很大程度上有国家的介入。通过大量财务漏洞证据，我们发现了国家向生产商提供非商业性贷款或资金、不正确的财产评估、对土地使用进行非商业性等级评估以及在出口方面减税的证据。这些隐形的资助使得中国和越南的生产商在以低于本国生产成本的价格向欧洲出口皮鞋。

这一国家援助性的倾销严重损害了欧洲产业。欧洲产量的减少真实地反映出了中国和越南低价格进口的上升。我不能控制这些进口或阻止它们上升，但我能够弥补及修正这种低于成本的价格所造成的伤害。

我建议成员国和欧洲委员会临时对中国和越南征收反倾销税，分别为 19.4% 和 16.8%。该建议反映了我对欧洲共同市场总体经济利益的判定。我建议不对儿童鞋和高科技运动鞋采取临时性措施。对儿童鞋征税将会影响有小孩子的家庭，而且，以我个人的观点，其将不符合公众的利益。对运动鞋来讲，我们的调查表明欧洲已经没有大量的运动鞋生产，所以不存在受到损害的问题。

我也很在意零售商的利益，他们在我宣布之前，都已经购买或订购了货物。因此，我建议该税项征收 6 个月，起征点大约在 4%，从 4 月份开始，不是现在。全税的征收将要在为期 6 个月的临时措施结束之后开始，届时倾销的破坏性影响将被抑制。这是一个两全其美的

办法。

在此初期阶段，我将与中国和越南进行讨论，以鼓励他们调整不公平的鞋类贸易。今天早晨我已与越南和中国的部长交谈过。我很高兴看到他们愿意提交调查的结果并在交谈中很积极。

我今天还要宣布的是，在委员会分析的基础上，就印度和中国安全鞋类倾销的指控，我建议成员国不要强制实施临时性措施。调查将继续下去，但不会马上采取行动。

WTO 特别鼓励抵御不公平贸易。我不轻易或随便地使用贸易抵御手段。从另一方面讲，忽视眼前的证据将是不负责任的。在此基础上，我会继续严格按规则实施行动。

消费者的利益

一些零售部门言辞激烈地批评了令人无法接受的贸易惯例。在某些场合他们使用危言耸听或猜测性的语言扬言消费者要承担税收成本。

此外，有明显证据表明，在过去 5 年中，尽管进口到欧盟的皮鞋价格下降了 20% 多，但消费者的价格仍保持不变，甚至有所上升。让我们弄清其中的原委。

让我们来明确一下，税收仅仅是在 8.5 欧元的平均批发价上加收 1.5 欧元。这些鞋类的售价在 40-100 欧元之间。该税收将导致消费价格提高 20% 的概念完全是凭空想象出来的。我希望进口商未来要出言冷静；相当重要的是我正在竭尽全力减少我的行动对他们的影响。

但重要的一点是，对倾销产品征税不是让消费者去补贴没有竞争能力的欧洲生产商。欧洲的皮鞋生产商在被迫承受着令人无法接受的贸易现实所带来的成本。

当然，存留下来的进口倾销产品不会转嫁到消费者身上，建议留出充足的时间让进口商和零售商来适应税收。

这不是保护主义

我不承认限制倾销的破坏性影响就是保护主义。确实，我的观点是自由贸易承受着不公平贸易盛行之苦。

欧洲的“从轻征收反倾销税规则”明确保证反倾销措施不能让进口产品比同等的欧洲产品贵得多—而是要能够并经常使有竞争性的出口产品比同等的欧洲产品便宜很多。

我们没有将目标指向中国或越南的自然优势。我将目标指向他们的反竞争行为。

我需要彻底明确：反倾销措施不会采取限量或进口配额的形式。对有问题的货物没有禁止，而且没有限制他们向欧洲的出口。我们没有向中国和越南的正当出口货物关闭大门。事实上，我们的大门是敞开的。

对于那些试图建议欧洲使用贸易抵御手段阻止中国贸易的人，我会将其指出来。

鞋产品不是纺织品

我不认同与从中国进口纺织品所进行的任何比较。纺织品问题涉及到的是正当贸易的纺织品进口，虽然在 2005 年 1 月 1 日提高了中国纺织品配额后，数量急剧且不成比例的增加。

我们提出这个问题，并非要引发与中国的贸易战，与之相反，而是要通过一段限制增长时期，为欧洲生产商提供短暂的适应期，以便在 2008 年实现全面自由化。

就皮鞋而言，有断言称，根据世界贸易组织规定这种产品的贸易是不公正和不可接受的。欧洲委员会有法律义务调查该断言，而且在法律上有权利保护欧洲生产商。

尽管这样，这种情况只涉及到欧洲消费者所购买的 100 双鞋中的 9 双——其只是产品范围中的一小部分。

让我补充说明一点，我坚定地致力于发展欧洲和中国以及其它包括越南在内的亚洲市场之间的双边贸易和投资关系。未来欧洲贸易政策最大的胜利莫过于使这些关系正常化。

我认为欧洲必须尊重并适应经济的自然优势，把我们的重点放在我们的技能和技术所具有优势的部门及产品上。这是贸易增长的所在；而且是欧洲几个世纪以来经济增长的所在。

中国在将自己成功纳入世界贸易体系中起到了关键性的作用。中国完全有责任接受这些规定，避免违反知识产权并向外部生产敞开其市场。这样，中国将通过自由贸易而不是非正当贸易来繁荣昌盛，而且我将一直欢迎这种做法。

我们的关系中会不可避免地出现摩擦和争论。无论什么情况，我都会致力于通过对话和合作来努力减少摩擦和争论。在鞋类情况中：在找到解决方法前，需要有行动来确保全面维护正当贸易规则。

欧盟委员会有什么证据证明中国和越南政府介入皮鞋行业？

来自欧盟的消息，由几个例证如下：

政府介入的明显证据

- 在某公司中，最高管理人员是政府官员，也是共产党员。政府任命或解雇该管理人员，而且所有的管理决定必须得到政府权利机构的认可或符合政府通告及法令所限定的政策。公司的运作和组织规定中明确认可政府为公司提供指导方针这一作用。

政府通过减税或免税介入

- 几家公司由于出口的业绩被大幅降低所得税。
- 几家公司因减税而受益，从而改善了它们的财政状况并认可它们成本优势。

成本失真证据

- 一家公司由于其出口的业绩得到降低成本的好处（免征 7 年的土地租赁费）
- 一家公司从政府那里获得免息短期贷款。帐户中无这些贷款的登记。调查确定该短期借款实际上就是政府以零利率直接汇款，而且没有还款期限。
- 一家公司只因与当地权威人士有口头“君子协议”而得到税收减免。
- 一家公司登记了从未偿付的成本。

隐性的成本失真

与严格遵守国际会计准则的公司相比，那些钻基本会计原则空子的公司很可能获得成本优势：

- 一些公司没有审计决算。
- 在一些公司的帐目中发现了无数的问题。例如：一家公司有审计帐目，但审计员表示他们对代表 80% 多的资产/债务的现金、存货及固定资产帐目不能有任何意见。
- 在查证期间，一家公司不能提供某银行借贷报告书。

在越南/中国皮鞋案例中为什么选择巴西？

来自欧盟的消息，在这次调查中选择巴西是因为巴西的制鞋业、生产范围和出口能力

与中国和越南的类似。并不是说巴西的生产条件与中国是相同的，而是因为巴西的生产和销售能力及生产的产品与中国的类似，而且是市场经济，利用它可以图解出中国和越南的正常生产成本。

一些细节，如替代国生产和销售的产品的物理特性与被调查国家生产和出口的产品的物理特性差异，不会被自动作为其不适合成为替代国的条件，因为可以对这样的差异做适当的调整。

如果我们能够确定中国和越南的真实成本，欧洲委员会就会相应的调整其替代典型。例如：巴西制鞋商使用的皮革比中国出口到欧洲的鞋类皮革质量要差得多。因为中国生产商经常从欧洲进口大量这样的皮革，精确估算出其生产成本是有可能的。

针对中国和越南鞋类的反倾销税会对消费者价格有什么影响？

来自欧盟的消息，一些零售商暗示针对中国和越南皮鞋的措施意味着消费者价格的涨幅会超过 20%。这种宣称没有任何证据。

接受调查的鞋的平均进口价格大约为 8.5 欧元，平均零售价格大约为 35 欧元，尽管许多品牌鞋因品牌的原因其零售价格会高达 120 欧元。将会在产品的进口成本上加税一即如果加收 20% 的税，就要加收大约 1.7 欧元。

如果为了让这样的税收使零售价格增加 20% 或更多，零售商需要将 4 倍的税转嫁到消费者身上。因为在欧洲市场上，进口关税没有征收额外的费用，绝对没有这样做的理由。在这个假定的例子中，实际上直接转嫁到消费者身上的税收成本将会是一双 35 欧元的鞋涨到 36.5 欧元。

如果这个假定例子中的成本被摊入整个供应链中，那么每双 35 欧元（或更多）的鞋需要消费者承担的成本还不到 1 欧元。哪里会增长 20% 呢？

甚至这一计算忽视了被调查鞋类仅占在欧洲销售的所有鞋类的 9% 这一事实，而且零售商通常将这样的成本抵消在产品中。每一百双鞋中的 9 双鞋所涨的 1 欧元（或更少）能够抵消在另外 91 双鞋的零售成本中。

此外：中国和越南皮鞋的进口价格在过去 5 年中下降了 20%，而这些鞋类的零售价格一直保持稳定或略有上升。这表明供应链中有余地将这一小笔附加进口税收抵消掉。

ERGOSHOE——鞋产品向前跨出了一步

想一想，您是否曾对穿着不舒适的鞋感到厌烦、或为了寻找合适的鞋而花掉几个小时的时间、或考虑过一双定做的鞋会贵得让人望而却步？对于上述问题一个欧洲项目提出了一个解决方案。

去年，由于 ERGOSHOE 项目进行的试验，目前欧洲有大约 300 人在穿着合脚的鞋。随着欧盟委员会将试验的结果在市场上的公布，会有更多的人愿意做该项试验。

通过使用激光扫描仪创制出人脚的 3D 电脑模型，ERGOSHOE 系统弥补了鞋类制造商和客户之间的设计断层，使得鞋的舒适性有效地提高，同时在大众市场和特殊市场（如：保健和工人鞋类）上保持相对较低的价格。这势必会增强年产 7 亿到 8 亿双鞋的欧洲鞋类制造商与 2004 年进口量达 16 亿双来自亚洲的进口鞋之间的竞争力。

ERGOSHOE 项目协调员 Enrique Montiel 在西班牙举办的制鞋技术会议（INESCOP）上说：“传统的制鞋业不针对个体，而是大规模生产。由于我们的系统创制出了数码的脚模型，使得个性化的制鞋成为可行。”

在大众市场上，该系统将主要帮助制造商极大地使他们的设计适应客户。同时，销售商可以使用扫描仪和 3D 模型分析来指导客户找到最合脚的鞋。该系统还可以为个别客户生产定制的鞋。Montiel 估计，这样的鞋只比大批量生产的鞋的成本高出大约 10% 到 20%。该系统的硬件及软件成本在 6,000 到 15,000 欧元之间。

在几个国家的商场鞋类部中所做的试验表明，人们非常愿意对他们的脚进行扫描。事实上，该项技术将会把客户吸引到商场中来并提高客户的信任度。

在特殊市场上，ERGOSHOE 技术还提供了重要的帮助。针对某家医院中患糖尿病足综合症的患者对该系统进行了测试，它使病人在大约 10 天左右就可以穿上量“脚”定做的鞋，而用传统测量和石膏模型方法做出来的鞋需要 30 天到 40 天。

LaCrosse 在中国开设新的跨国原料采购办事处

据纽约报道，LaCrosse 鞋类公司已在中山市开设了第一家中国跨国原料采购办事处，其位于珠江三角洲制造区的中心。

在中国开设新办事处有几个重要优势：减少公司的产品开发时间、提高其采购的多样

性及产品的运输能力，而且还可以严密监控生产过程，以使其符合公司严格的质量标准。目前，LaCrosse 公司的大约 20% 的生产是在美国境内，大约 80% 的生产是在中国。

公司总裁兼 CEO 约瑟夫·施奈德在一次声明中表示：“我们一直在努力提高我们生产基地的效率、产品质量及可靠性。我们还认为，在当今瞬息万变的市场上，迅捷而有效地开发产品的能力是具有竞争性的关键。对我们来说，在中国开设办事处是我们成为全球优质、品牌鞋类的领先者这一长期策略中的一个重要步骤。”

史蒂夫·施奈德作为业务经理监管亚洲地区的运作，作为鞋类行业多年的专业人士，他在开发和生产橡胶及皮鞋方面具有丰富的专业经验。

LaCrosse 鞋类公司是工作和户外鞋类的领先制造商，总部位于俄勒冈州波特兰。其公司产品冠以 Danner 和 LaCrosse 品牌。

印度一意大利合资生产鞋底

来自印度晨奈的消息：一家生产所有类型鞋底的印度一意大利合资公司正在酝酿之中。

CDS Soles Pvt 有限公司是一家在技术和资金上与三家意大利鞋底生产公司通力合作的印度企业。这三家意大利公司的名称分别为 Corplast, Dami and Sibil, 它们联系紧密，但每一家又专门生产一种鞋底。Corplast 公司生产成人男女鞋底，Dami 专门生产儿童鞋底，Sibil 只生产女鞋鞋底。

不愿透露新企业财务详情的公司常务董事 Basha 先生说该工程将完工，它位于南部鞋都安布附近。设备已从意大利运过来，有望在三月开始生产。

开始时，公司每个班次将生产 45,000 双鞋底，随着需求的增长，生产量会加大。设备、生产程序及技术将与意大利国内的相同。

意大利技师将对 CDS 公司的工人进行培训。Basha 先生表示，取自印度公司的热塑原材料都具有国际质量水准。

CDS 公司生产的鞋底将取代进口产品，而且将适合所有类型的皮革类及非皮革类鞋产品。在印度国际皮革展上，25 家意大利公司将展示它们的鞋产品、零部件、配件和设备。他们将在印度寻找合资企业、合资营销商和供应渠道。

意大利政府贸易促进机构 EXIT 的代表 Mauro Pagnanini 先生表示，直到几年前马尔凯

大区还是世界的鞋都，80%以上的世界鞋类零部件产自该区。

印度开发自己的皮革品牌

来自印度晨奈的报道：巴西皮革、皮革产品和鞋类市场的设备生产商协会执行总裁 Valter Broda 先生表示，印度不应只着眼于生产国际品牌的皮革产品，而应在国际市场上开发自己的品牌。他还表示，拥有自己的品牌将对印度产生很大的差别，否则，印度将仅仅是厂房出租地。拥有被欧美国家认可的品牌，生产商将赚到大笔的钱。巴西已意识到这一点，正在朝这一方向发展。

Broda 先生表示，中国已是一个相对成熟的市场，人们在关注新竞争者印度。要超过中国，印度必须在技术、优质皮革、设计和品牌方面投资。

皮革到哪里，设备就会出现在哪里。过去，巴西向印度出口皮革，但随着生产的增加，皮革设备生产商正在这里寻找批发商。

一个巴西的皮革、设备、产品及化学产品生产商的大型团队参加了印度国际皮革展。

据巴西制革工业中心顾问 Flavio Alberto Lucchese 先生讲，巴西和印度在皮革行业中分享利益长达一个世纪之久。70 到 80 年前，印度向巴西出口的捷步牛是巴西牲畜的起源，现在它们是巴西向印度出口皮革的来源。

巴西制鞋部件协会（ASSINTECAL）将举办“鞋类与配件设计材料论坛”

巴西制鞋部件协会（Assintecal）主办的鞋类与配件设计论坛旨在预测鞋类零部件、鞋类和配件的时尚潮流。论坛将在 APLF 的材料、生产和技术展会期间在香港会展中心的 2 号厅举办。

这项活动已被广泛接受，而且已成为那些希望在他们公司建立时尚文化的设计师和专业人员的一个工具。

该论坛面对的主要目标群体如下：

- 鞋类及配件生产商；
- 设计师、模型生产商及关注产品发展的专业人员；
- 鞋类配件生产商；
- 与协会有直接或非直接关系的社团及组织；

- 大学、学院、协会及技术课程和鞋类时尚；
- 该领域内的评论人员及专家。

该论坛有如下几个目的：

- 让零部件行业为随时出现的材料需求做好准备并减少订货至交货之间的时间；
- 为产品开发的解决方案提供全面综合信息；
- 提供新型及可替换原材料，寻找“有个性特征”的巴西产品；
- 使生产链中不同地区的公司之间建立伙伴关系以共同开发新产品；
- 鼓励协会和赞助公司参与到国内外市场中；
- 在国内设计方面发展特性、差异性 & 质量。

意大利鞋在拉斯维加斯

鞋类行业在全球的竞争变得日益激烈，而竞争中质量是唯一能够对那些在创新、风格、形象和产品可靠性方面进行投资的公司拥有未来的一种保证。以产品质量著称的意大利鞋类行业仍然在世界上占有主导地位。当面临亚洲国家提供中低档质量产品和价格挑战时，这尤为重要。现在的情形是经常会出现不公平竞争，这就使得意大利生产商要求欧洲当局通过限制远东进口来进行干涉，从而保护他们的利益。

在远东生产的鞋类大量涌入西方市场的同时，集中在市场顶端的意大利生产商看到他们的出口数字在增长。事实上，2004 年意大利高档鞋类的出口增长了大约 6%，总价值超过 70 亿欧元。这些喜人的结果都是由于意大利一些北部地区，特别是像艾米利亚-罗马涅大区及威尼托大区的生产商专门从事于生产时尚女鞋。这些鞋类在像美国这样的市场上相当成功。

为了巩固其形象、产品质量和与众不同的风格及设计的地位，意大利公司开始着手夏季的 WSA (World Shoe Association Show)，即 8 月 4 日—7 日在拉斯维加斯举办的世界鞋类协会展览。来自美国及世界其它各国的 3 万多家买主将参加这个鞋类最大的交易会。意方的参展也得到了意大利对外贸易协会的帮助。该展览每年举办两次，它是一个行业巩固产品质量的理想机会，其目的是要将其与亚洲竞争者区分开来。

埃塞俄比亚确定 3 亿美元皮鞋出口目标

为了增加国家收入，埃塞俄比亚贸易工业部表示其将在未来 5 年内努力使皮鞋出口额

超过 3 亿美元。贸易工业部还打算资助建立 74 家鞋类生产机构。

贸易工业部皮革工业开发小组组长 Yitbarek Fantahun 宣布，贸易工业部 5 年策略计划的目的是要使该国成为世界市场上皮革产品的有竞争力的供应商，5 年期间生产的鞋类主要用于出口。在该计划的指导下，5 年期间，有望生产出 2 千万双以上的鞋。根据该计划，贸易工业部不仅要为建立鞋厂给予资助，而且还要由与联合国工业发展组织（UNIDO）合作的专家培训员工，其目的是要提高产品的质量和多样性。

欧盟官员支持给产品粘贴标签

据 1 月 20 日的报道，欧盟贸易委员彼得·曼德尔森表明他支持意大利的一项提议，即要求产品粘贴标签，以区分产品是产自当地还是中国。

意大利鞋类生产商一直在抱怨中国的鞋类大量涌入欧洲市场，而且是否应对几种中国进口鞋类采取反倾销行动的调查仍在进行中。

在罗马与意大利产业部长克劳迪奥·斯卡约拉举行的新闻发布会上，曼德尔森表示：“如果有事实证明存在不公正贸易，我将进行全力的调查，就像我现在所做的一样，而且为了欧洲人民的利益采取行动。”

意大利鞋业制造商协会（ANCI）已提交了证实中国公司在以低于原材料成本的价格在欧洲销售皮底鞋的证明文件。

如果得到确认，欧盟可强制实施长达 5 年的反倾销措施。

意大利产业部部长克劳迪奥·斯卡约拉表示意大利政府支持 ANCI 的要求。

曼德尔森说：“意大利的纺织和皮革行业一直拥护的标签法应该帮助该国的生产商。意大利制造这一商标在世界上是最有力的，它是时尚、质量和创新的代名词，强制粘贴标签将比贸易限制能够更佳地保护意大利生产商。”

曼德尔森的发言表明他支持意大利人要求强制实施标签法的愿望。负责外贸政策的意大利产业部副部长阿道尔夫·乌索在罗马与越南贸易部副部长 Le Van Bang 会面，讨论了欧盟对可能的鞋类倾销的调查。越南政府担心可能要实施的反倾销措施会影响国家工业。

乌索告知琼斯通讯社，他希望标签法和反倾销措施在 2 月底出台。

北欧零售商不希望中国鞋类被征收关税。

西班牙：全球产品电子代码管理中心（EPCglobal）召开服饰、时装及鞋类的无线射频识别技术（RFID）峰会

印度物品编码中心（GS1 India）将要组织召开一次服饰、时装及鞋类应用 RFID（无线射频识别）技术及 EPC（产品电子代码）标准峰会。

据一家公司提供的消息，峰会将于 2006 年 2 月 22 日在西班牙巴塞罗那举行。峰会可能会成立一家服饰、时装和鞋类的经济行动组织（BAG）。该组织将对所有行业及全球产品电子代码系统应用无线射频识别技术的标准进行开发。

印度物品编码中心（GS1 India）首席执行官 Ravi Mathur 表示，行业已意识到有必要使全球标准从他们的无线射频识别技术中获得最大的回报。他对参加峰会的几家印度公司强调，峰会将帮助他们理解 EPC/RFID 的应用和优点并能够使提高供应链管理。

再有，该峰会将会在后配额时代对瞄准出口市场的印度公司大有益处。

RFID 系统在服饰、时装及鞋类方面所提供的一些好处还包括减少库存、提高生产效率、打击假冒伪劣及对客户满意度进行全球跟踪。

来自服饰、时装及鞋类行业的从事加工、零售和后勤支持的许多大公司将参加这次峰会。

越南贸易专员强烈要求提高出口鞋产品质量

来自胡志明市的报道，据越南贸易部消息，越南 2005 年对美国的鞋类出口额达到 6.2 亿美元，比 2004 年增长了 15%。越南运动鞋的出口额为 3.962 亿美元，鞋面（无鞋底）出口额为 1.92 亿美元，塑料鞋类出口额为 1710 万美元。

贸易官员迫切要求企业要将重点放在高质量鞋类上，因为中国出口了大量的低价鞋。

国内鞋类企业被强烈要求参加今年美国的贸易展，特别是为鞋类、箱包产品在内蒙古拉斯维加斯举办的大型世界鞋类会展。

耐克、锐步及阿迪达斯这样的跨国公司参展，给国内公司创造了一个无需中间人就直接做成交易的机会。

2005 年越南鞋类出口总额为 28 亿美元，只有 10 亿美元（即 36%）来自国内企业，其余来自合资企业和外资企业。

与外资和合资鞋类公司相比，国内鞋类出口总收入占全部鞋类出口收入的比例从 1999 年的 59% 下降到了 2005 年的 36%。

越南皮革和鞋类协会会长 Nguyen Gia Thao 表示，出口的减少是行业过于依赖美国和欧盟这样的大市场。近期欧盟针对越南鞋类生产商的反倾销诉讼使得寻找小一点的可替代市场成为了必须。

米兰将帮助印度阿格拉鞋业

阿格拉的鞋业终于能够复苏了，因为印度皮革出口理事会将要在意大利米兰建立一个印度皮革事务处，以使鞋类行业在获得世界级鞋类零部件方面得到意大利技术的帮助。

据皮革出口理事会消息报道，经与印度、罗马大使馆及意大利米兰的总领事馆协商，皮革出口理事会于今年 1 月 1 日建立了印度皮革事务处，其除了要推动印度皮革产品向意大利的出口，还将促进印度的合资企业，从而改善印度—意大利鞋类行业的业务关系。

2 月 6 日，印度皮革事务处领导 Mario Pucci 与阿格拉鞋类生产商及出口商商会召开会议，讨论印度—意大利在鞋类行业中扩大合作关系的各种方式。他表示，尽管印度在皮鞋领域是意大利的一个主要业务伙伴，但其落后于中国，在印度向意大利出口 620 万双鞋的同时，中国的出口总量超过 660 万双。

据 Pucci 先生讲，意大利正在逐渐演变成一个领先的鞋类零部件生产商，印度已是鞋类市场上一个具有决定性的权威，而且已作出决定，在意大利向印度提供世界级鞋类生产技术的同时，印度鞋类行业应由皮革事务处向意大利进口商提供印度鞋类生产商的数据库。

在阿格拉从事鞋类零部件园区开发的阿格拉鞋类基础设施开发公司的首席执行官 Dawer 先生表示，阿格拉鞋类行业将极大地受益于在意大利建立的印度皮革事务处，同时 Agra 生产的鞋类也将做好面对竞争市场的准备，就鞋类零部件而言，有很多领域需要改进。他还提到，一只鞋至少要有 50 个不同的零部件，包括鞋底、线、鞋带等等，这些都是阿格拉鞋类生产商从当地或国外，特别是意大利外购的。尽管阿格拉有一些部门在从事鞋类不同零部件的生产，但质量都未到达标准。对阿格拉工厂主来说，意大利是其获得相对便宜和世界级鞋类零部件的唯一来源。

2005 年捷克鞋类出口达历史最低

布拉格在线新闻网站 the Aktualne.cz 2 月 13 日引述捷克鞋类协会的报道，称捷克鞋类产量受到廉价中国鞋进口的打击，其产量在 2005 年跌至最低。

2005 年，捷克生产 550 万双鞋，低于 4 年前生产数量的一半。同年，进口数量超过 7300 万，其中 80% 来自中国。

一双中国鞋的平均价格为 42 捷克克朗。2005 年第三季度捷克的平均工资为 18,833 捷克克朗。

欧洲委员会于 2005 年开始调查中国和越南鞋类是否在以低于成本的价格在欧洲出售。

反之，中国发出警告，如果欧盟对当地鞋类征收反倾销税，中国可能会向 WTO 提出申诉。

中国轻工工艺品进出口商会鞋类分会

联系方式：

电话：010-67732705、87789548

传真：010-67732698、67732689

网址：www.cccla.org.cn

E-mail：xinwei@cccla.org.cn

地址：北京市朝阳区潘家园南里 12 号楼，潘家园大厦 10 层

邮编：100021