



# 电动工具出口面临的挑战

宁波市标准化研究院 张金龙

目前, 电动工具已成为我国进出口贸易顺差最大的机电产品之一。20世纪90年代以来, 我国电动工具行业通过采用国际标准、安全认证, 产品质量不断提高, 打开了国际市场, 出口量持续高速增长, 年年报喜。但我国电动工具出口还存在盈利空间不断减小、产品没有自己的品牌、出口门槛越来越高等问题。我国电动工具出口看好的形势下, 其背后还存在如下挑战。

## 1 出口盈利空间不断减小

一方面电动工具基本属于劳动密集型产品, 其技术水平相对较低, 我国在这方面的生产能力增长速度高于市场需求, 供大于求现象将维持相当长的时间。电动工具产品价格档次又较低, 企业之间压价销售等无序竞争也尚难抑制。另一方面, 近年来我国原材料及能源价格不断攀升, 电动工具产品又是耗材较多的产品, 中小型电动工具原材料成本占产品成本的份额为30%~40%; 大规格产品约占50%~60%。原材料涨价, 使电动工具产品成本提高, 企业之间又相互压价, 这样电动工具出口盈利空间就越来越小。值得注意的是, 在这种情况下, 电动工具出口企业绝不能偷工减料, 以次充好, 否则,

必定影响我国企业的整体形象, 其后果不堪设想。

## 2 出口产品没有自己的品牌

我国是电动工具的生产大国和出口大国, 但国内企业的出口产品大多没有自己的品牌, 更没有世界名牌。我国出口的电动工具大多为“贴牌生产”, 即OEM。丰厚的利润大多被外商拿走了。国外在华独资企业不仅有自己的名牌, 而且有自主经营的出口渠道, 它们的出口产品平均价格比国内企业高出一倍或数倍。国内企业应加强技术投入, 特别增加在人才方面的投入。我国电动工具企业除生产家用电动工具之外, 也应开发、生产专用电动工具, 从而增加出口产品的附加值。目前, 国际市场上卖高价的专用电动工具几乎全部是“博世”、“百得”、“牧田”等几家知名厂商的产品。此外, 我们还应设计耗材较少的产品, 以努力降低成本, 对目前加工工艺也应进行革新, 以节省开支。在市场开发方面, 我们应开拓东南亚、大洋洲市场, 增加北美洲市场的销售份额。因为这些地区电动工具销售价格一般比欧洲、非洲市场高。

## 3 出口门槛越来越高

欧洲是我国电动工具出口主要地区之一, 每年出口到欧洲的电动工具约占当年出口量的50%左右。中国加入WTO以后, 关税已经下降, 配额大多已取消, 但新形式的贸易限制措施(下转第9页)

我国玩具出口产生重大影响。

针对玩具中邻苯二甲酸盐的欧盟指令和旧金山市的禁令先后出台再次表现出技术性贸易壁垒的“示范效应”即一个成员出台的技术性贸易壁垒措施被其他成员国或者地区所效仿。据悉，美国加利福尼亚州也已经在酝酿出台类似法令，但目前尚未获得议会通过。这些措施背后也折射出欧美国家自身的利益需求：一方面品种丰富、价格低廉的中国玩具极大地冲击了本地生产商，使得一部分生产成本较高的当地企业难以为继，用保护儿童健康安全等理由限制中国产品进入本国市场，有利于保护欧美本国的玩具生产业抢占市场份额；另一方面欧美增塑剂生产商早已将下一代产品例如乙酰柠檬酸三丁酯（ATBC）投入工业化生产，用于替代邻苯二甲酸盐作为PVC的增塑剂，而我国ATBC的年产量现仅为5000吨左右，要在塑料行业大规模推广势必要大量进口从而大大提高生产成本。

另外一个令人关注的趋势是美国地方政府在制定技术性贸易措施当中所起的作用。从1998年起，美国消费者安全委员会（CPSC）在风险评估的基础上，对塑料玩具中应用最广的邻苯二甲酸盐DINP进

行了长达5年的研究，并于2003年公布了评估报告认为没有证据表明DINP对健康构成威胁，所以美国联邦政府的相关部门从没有对此进行设限。而此次旧金山市政当局通过市级法令的形式对玩具中包括DINP在内的邻苯二甲酸盐进行了严格限制。按照技术性贸易壁垒协定“各成员应保证依照第2条第9.2款和第10.1款的规定对直属中央政府的地方政府的技术法规作出通报”的规定，美国州政府签署相关法令前应该通过联邦政府向WTO秘书处转发通报以便其他成员对其法令进行咨询和评议。而旧金山市并不直属于联邦政府，所以在法令实施前，我方并未收到任何相关的TBT通报，从而也无法对该法令的合理性进行评议。同时许多我国企业还未能及时了解这个法令的内容，这将给我国出口美国的塑料玩具和保育用品带来不可预测的贸易风险。透明性原则是技术性贸易壁垒协定的基石，是倡导公平竞争的保证，也是可预见性的具体体现。西方国家的地方政府和议会往往具有制定一部分技术法规的权力和职能，如何利用WTO的规则来提高其立法的透明度和合理性，保护我国企业的利益是我们需要认真思考的。



（上接第7页）已在形成。西方国家采用技术性贸易壁垒和与贸易有关的知识产权措施来限制我国产品出口，我们必须时刻关注，建立电动工具行业预警体系，定期或不定期发布预警信息，以利于企业跨越一个个出口门槛。近年来，欧盟发布了电子电气两项指令，这类指令实施将增加电动工具企业的回收成本，同时为了寻找6种有害物质的替代物或替代技术，也势必增加企业的生产成本。随着环保要求的提高和科学技术的发展，两指令现在还未涉及到的有害物质今后还会增加进去，出口门槛将会越来越高。此外，欧美如果一旦要求对出口企业按SA8000标准实施认证，那么又将抬高我国电动工

具出口欧美的门槛。

#### 4 其他不确定因素

从2004年1月1日起，除电动工具等少数产品出口保持17%退税率不变外，其他产品大部分从17%降到13%。这样的退税率不可能一直保持不变，一旦电动工具出口退税稍微向下松动，则会对我国电动工具出口企业产生很大影响。因为我国电动工具出口利润本来就很低，如果降低退税率，必定减少企业的利润。此外，人民币升值的压力在不断增加，一旦人民币升值，也将会影响我国电动工具的出口。对我国电动工具外贸出口中存在的这些问题，我们应密切关注，积极寻找对策。