

纺织品 季放资料

棉紡織品、流行色、产业用品部分

REFERENCE

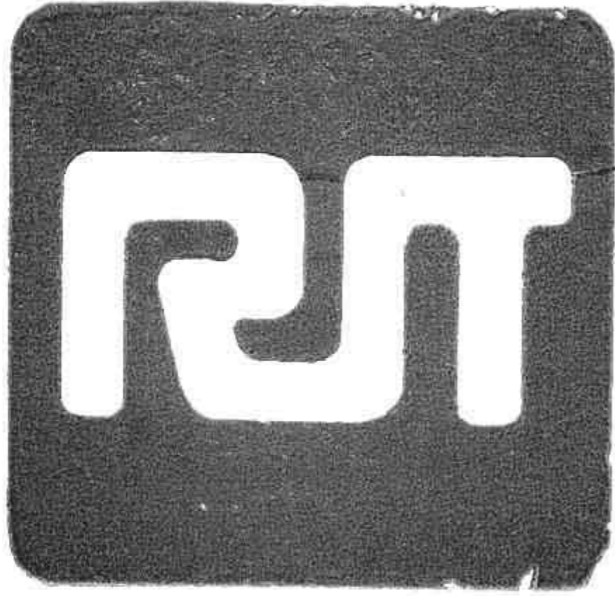
INFORMATION

OF

TEXTILES

1987

7



内 部 资 料

编 辑：全国棉纺织印染产品调研中心
全国纺织品流行色调研中心
全国产业用纺织品调研中心
出 版：上海市纺织工业局产品研究室
通讯地址：上海市第3065信箱

××××××××××××××××××××××××××××××××××
 ×
 × 纺织品参考资料 ×
 ×
 × 棉纺织印染产品 ×
 × 纺织品流行色 部分 ×
 × 产业用纺织品 ×
 × 一九八七年 第七期 总第一五〇期 ×
 ××××××××××××××××××××××××××××××××××

棉纺织印染产品
 1987年全国 调研中心年会专辑之二
 纺织品流行色

目 录

	棉纺织印染产品	
1.	1987年全国 纺织品流行色	调研中心年会简况.....1
2.	论棉纺织印染产品的发展战略7
3.	中长仿毛仿麻产品开发的体会32
4.	以假乱真开发棉涤仿毛产品38
5.	织物起皱整理近况42

编辑：全国棉纺织印染产品调研中心
 全国纺织品流行色调研中心
 全国产业用纺织品调研中心
 出版：上海纺织工业局产品研究室
 一九八七年七月二十六日

棉纺织印染产品
1987年全国
纺织品流行色
调研中心年会简况

1987年全国棉纺织印染产品调研中心和纺织品流行色调研中心年会会同纺织部生产司组织的第55届慕尼黑国际时装博览会和第57届法兰克福国际衣料博览会调研汇报。于6月5日—10日在河南省洛阳市召开，纺织部生产司王嗣璩总工程师杨若玲和王蕴强付处长出席了会议。会议得到了河南省纺织工业厅的大力支持，徐南安付厅长亲临会场予以指导。

全国来自23个省市代表300多人参加了大会。

会议程序，第一：大会报告

首先由王嗣璩总工程师讲话，他着重提出作为信息软技术的传播对振兴纺织工业，为纺织产品向深加工、精加工的战略转移起重要作用。他还指出当前有一股风要狠煞，这就是信息保密，技术封锁风。现在有些单位对引进设备，可以让外国人看，却不让中国人看，其它省市不能看，连本市同行业也不让看。国家出外汇进口设备是为了推动科学技术进步，从中消化吸收，并创新提高。绝不是让某个进口设备单位独享成果，闭门造车。这种技术保密的做法，绝不是有中国特色社会主义。要杜绝这股歪风。

然后由以杨若玲付处长为首的赴西德考察的调研组成员汇报第55届慕尼黑时装博览会和第57届法兰克福衣料博览会调研情况。

大会还有：吴文兰、荣顺福同志介绍1987年春季广交会品种和花色的调研情况，全国纺织商品科技情报中心站张剑清同志介绍“1987年国内纺织品市场趋势分析”。以及经贸部纺织品进出口总公司刘水行同志书面发言题为“八十年代国际纺织品贸易情况和我国纺织品出口问题。”

通过这些报告使与会代表了解了当前国内外市场纺织品流行趋向，受到代表们的欢迎。

第二：分组活动

大会报告处，分成汇报组、棉印组、流行色组三个组进行活动，并轮流观看了各种样品以及流行色、图案，和款式图片资料等。

1、汇报组与棉印组共同听取了二个学术报告：由上海纺织局杨栋梁工程师介绍“织物的起绉整理”，上海第二十一棉纺织厂施家康付总工程师介绍“花色纱线生产与产品开发”，大家对施总介绍很感兴趣并对他在技术上毫无保留的做法，很赞赏。

棉印组交流了十一篇各地开发试制产品的体会和一年来的调研情况

他们是：北京廖美福同志介绍“北京地区棉印产品现状和发展战略”，上海童美清同志介绍“运用国际信息，成功开发中长法兰克福印花呢的体会”。山东戚嘉琼同志介绍：“中长仿毛仿麻产品的开发体会”，河南吕书礼同志：“河南省棉印产品现状及其发展战略”；江苏王永连同志介绍“关于引进印染设备与产品开发初探”辽宁许元巨同志介绍：“辽宁棉纺织印染产品现状和发展战略”天津王式倩同志介绍：“纺织品市场和品种发展分析”四川陆菊芳同志介绍：“四川省棉纺织印染产品现状和发展战略”；湖南徐开城同志介绍“棉纺织印染行业发展麻棉混纺织物的浅析”江苏顾斌同志介绍：“关于高支细纺夫绸出口情况分析”

2、汇报组：首先由全国棉印中心和毛纺中心介绍西德购买的样品分析，然后由各地承领试制任务。

3、流行色组：在听取上海印染技术所汪南嵩同志介绍“访日考察报告”和中国纺大黄元庆同志介绍“流行色及其应用”后，各省市代表进行交流然后通过互相商议，推出“1988年春季和1988/89年秋季冬季流行色”。

第三观摩样品

这次展出的样品分三个部分

一、由全国棉印染中心和流行色中心准备的国外样品156件和流行色图片资料40张。

二、西德考察带回样品以及法兰克福衣料博览会图片资料。其中棉印、色织类28块，毛纺织品10块，针织3块，还有驻港调研组提供的28只样品。

三、19省市交流样品118块和挂样11只

其中：河南省12块，山东省10块，黑龙江10块，浙江挂钩样10块，福建9块，上海8块，重庆8块，河北省7块，陕西7块，安徽7块，湖南6块，北京5块，江苏5块，辽宁、湖北各5块，天津4块，四川4块，吉林3块及挂钩样1只，青岛3块。

较有特色及进展较快的产品：

从服装面料看：有重庆印染厂苧麻棉混纺特软染色布，湖北襄樊棉纺织印染厂纯棉纱，襄樊丝织厂佳乐缎（经桑蚕丝，纬涤长丝），辽宁涤长丝双绉，山东济南五棉大麻，棉漂色布，安徽印染厂什色印花电光横贡缎，安徽二棉涤棉树皮绉，江苏南通一印双面异色珠光涂层线绢，南通二印涤长丝仿绸，陕西三印涤长丝抗静电织物，河北邯郸织染厂特宽条仿毛灯芯绒，邯郸色织厂涤粘仿毛织物，北京印染厂摩力克系列产品，湖南衡阳纺织印染厂涤粘摩力克，湖南桃源纺织印染厂涤棉金粉印花细布等。

从装饰面料看：有吉林通化棉织厂高级华饰绒，浙江温州第二织布厂波形花式纱织物，北京印染厂华力司高级印花装饰布，江苏南通一印阻燃装饰布，青岛印染厂阻燃印花装饰布等。

从产业用纺织品看：有山东济南二印卫生整理涤棉夫绸，青岛二印卫生整理绒布，北京印染厂抗癣药物布和抗菌布等。118块交流样及11块挂钩样名称将由全国棉纺织印染产品调研中心打印目录后

分发各省市。

第四，意见和建议

1、为使面料、流行色、图案设计和服装款式更具体的有机结合，建议在汇报会上将试制新面料做成服装布置，结合时装表演进行评比。代表们还认为各地新产品交流展品，路子是对头的，但有些地区有保守，不肯拿出有水平产品，因此也建议会后年会中各地交流样品要采用评比办法，评比结果由纺织部掌握存档。

2、对西德或香港来样仿制，要仿创结合，不仅要向外贸报样，提供广交会，小交会展销，建议在法兰克福设立窗口反馈销售，也可通过深圳华联设立窗口展销听取信息。

3、建议纺织部和外贸部总公司要共同研究对各省市工贸双方逐年下达新产品外销额度，相应的百分比等指标，并进行考核，使产品向深加工，精加工能逐年落实到实处。

4、建议各地对新产品的投产加强组织领导，并下指标考核，使新产品投产率逐年提高。

5、建议棉印中心对西德和香港的来样，作较详尽的分析，包括后整理特点等，能在年会上向各省市提供。

6、建议纺织部设立产品开发奖和科技进步奖，产品质量奖同步进行，并适当考虑类似科技领域下达部分新产品试制费用。

7、服装行业划到纺织系统后，不少省市正在对口调查服装面料中有多少是进口面料，为面料和服装进一步结合开闯新局面，有一个具体问题是进口化纤面料价格要比国内便宜，有的幅度也大，要从政策上探讨。

8、今年棉纺织印染调研中心将全国棉纺印染进口设备等编成册，这种有意义的信息，博有好评，建议88年棉纺织调研中心年会的议

研专题重点是：一，各省市对产品趋向的预测，二，是各种功能性后整理的工艺路线，产品功能特点，质量及测试标准的制订以及经济效益的分析等。

9、88年流行色调研究中心年会，除发布流行色趋向外。要求搜集87年流行色发布效果。

10、各地服装系统要求先提供本省市纺织新面料汇编样本，并能在年会上交流发布，使全国服装行业能得到具体的新面料信息，促进服装行业的发展提高。

11、棉纺织印染研究中心，流行色调研究中心年会和西德考察汇报会同时组织传达，对精简会议，丰富内容都有好处，但本次会议出席的人数超额过多，建议今后要采取必要措施适当控制参加人数，

徐国音综合

论棉纺织印染产品的发展战略

编者按：1986年全国棉纺织印染产品调研中心年会（即成都会议）将《棉纺织印染产品的现状和发展战略》作为1986/87年度调研专题之一，很多省市棉印调研组已经写出了调研报告，提出了棉印染产品的发展战略，现选摘其中一部分，供参阅：

北京市：

就棉纺织印染产品的发展战略问题，分战略思想、目标和战略措施两个部分进行阐述。

一、战略思想目标

（一）以扩大出口为突破口，推行“出口替代”战略，带动整个纺织工业的振兴，纺织工业是当前对外贸易中的战略产业，而棉纺织印染工业是在整个纺织工业中举足轻重的行业，在总产值，利润、创汇等方面在纺织工业中是居首位的。因此更要作出贡献。北京是我国的首都。又是沿海出口城市之一，一定要把工作的重点放到主要抓外销市场上来。目前北京纺织工业正处于全面提高水平的爬坡阶段，以出口带动生产技术水平提高。是十五年内必须坚持的方针。在竞争中，我们要以战略的高度去求得“以质取胜”、“以新取胜”、“以快取胜”。所谓“以质取胜”就是新产品开始研制就要创名牌，要有高于其它产品的技术诀窍；产品强调差别化、多样化，包括服装和面料的规格、花型、色泽、款式等。服务质量也是提高出口创汇的关键之一，小批量，多品种，一切为用户着想，才能稳定用户，扩大用户，使出口的路子越走越宽，所谓“以新取胜”就是要创新，积极试制新产品，特别是增加消费功能的纺织品，如仿天然纤维产品（仿丝、仿毛、仿

皮革、仿兽皮等)、机械整理产品(起绒、剪毛、磨毛、轧花、打褶等)、化学整理产品(阻燃、抗静电、卫生整理、防水、防缩、透气透湿整理等)、涂层复合产品(防雨整理、防羽绒整理、金银粉涂层等)、配套点缀产品(服饰配套、室内装饰纺织品配套、点缀亮片、珍珠等)。所谓“以快取胜”就是产品上市要赶上季节,赶上流行。否则质量再好也要削价处理。出口中甚至要索赔、撤约。深圳中冠印染厂、穗光针织厂在快速交货方面的经验值得我们很好的学习。另一方面,要以出口带动内销,推动整个纺织工业的技术管理水平和经济效益的提高。这方面也是具有战略意义的。

北京纺织工业出口的目标(不包括服装)

出口额到1990年达3~3.2亿美元,“七五”期间平均每年递增14%以上。出口产品的产值占总销售额的比重。到1990年为34%。出口粗加工与深加工产品的比例,到1990年为40%、60%。我们把新产品出口分三批提出计划,先在国内叫响,再到世界争雄。要求今年出口的新产品有细经粗纬纯棉印花装饰布,强拈、磨花、水洗、石磨牛仔布、纯棉阻燃布等。明年出口的产品有纯棉普梳 $50^S \times 50^S$ 宽幅布。气流纺宽幅纯棉粗厚产品,尘笼纺装饰布260T高密防羽绒布(替代进口)、纯棉领衬布、纯涤细旦强拈色织仿丝绸、色织加印花青年纺、抗菌卫生整理布等。后年出口的产品有阳离子长丝喷水织机仿毛产品,各类涂层产品等。

(二)高瞻远瞩,下定决心,努力发展“三大支柱”产品。赵总理提出的关于发展纺织工业的“两个转移,三个提高”的指示是振兴纺织工业,进一步推动纺织“三大支柱”产品发展的十分重要的战略方针,坚决贯彻这个方针,必将使纺织工业产生新的转折,要高起点,高水平地发展“三大支柱”产品,瞄准国际水平,达到高质量、高档次。

高水平。要以最终成品为龙头。组织从原料、纺纱、织造、染整、后整理、成品加工等有关企业参加的跨行业、跨地区的一条龙联合开发。要努力扩大“三大支柱”产品出口。

发展服装要坚持小批量、多品种，以新取新，以质取胜，以适应服装变化周期短的发展趋势。梭织、针织服装同时并举，高中低档服装同时发展，以适应各个层次的消费者的需要，要坚持面料生产与服装加工紧密结合，以服装销售为“窗口”促进面料的开发，反过来又促进服装的发展，发达国家的首都往往就是时装中心，北京纺织应该发扬首都精神，创出首都水平，在全面发展衬衫、童装、西服、时装运动装、大衣、风雨衣、羽绒服等各类大路服装的基础上，突出男女时装的发展，争取成为未来的时装中心，服装面料也应按服装小批量多品种的要求多变化。“七五”期间服装面料重点发展纯棉、棉与其它天然纤维、化学纤维不同比例的混纺、交并、交织、不同组织结构的织物；提高服用性能的各种化纤纯纺、混纺、交织的仿毛、仿麻、仿绸、仿皮类织物；各种防缩、防缩、免烫、磨毛、起毛、轧纹、亲水等不同风格、特征的织物以及阻燃、涂层、液氨等特种整理纺织品。

86年北京宾馆饭店91家、客房2·4万间，床位4·22万个，接待外宾99万人次，外汇收入达4·4亿美元，比85年增长38·9%，发展纺织装饰品势在必行。“七五”期间，宾馆用纺织品要基本实现国产化，民用纺织装饰品要达到多样化。重点发展经编衬纬、印花、拷花、大提花等绒类织物，双层、磨毛、复合织物，特阔床单、窗帘、防羽绒、衍缝床罩、高档席梦思面料以及各种阻燃、涂层功能性织物。在1990年纺织装饰品的产值为3亿元左右。占总产值的比重达到10%，其中出口为2亿元产值，占出口产值的20%。

发展产业用纺织品，北京也有条件，有化纤原料、有科技力量，用户也经常找上门，关键是要加强横向联合并与用户紧密结合，开发产业用品要与国家重点工程的发展结合起来，为重点工程配套服务，到“七五”期末，基本实现产业用品国产化。并争取出口，这两年要发展一批拳头产品，如阻燃、抗静电防护服、卫生整理抗菌布、抗癣袜、农用布、土建特殊材料（如：吸音功能）用线等。

（三）努力开发新产品。满足市场和产品更新换代的需要，国际市场产品竞争局面前面已经分析过。国内市场产品竞争的势头也越来越猛。过去中长隐条、中长哗叽、中长华达呢、色织中长和机织弹力呢长期滞销。库存大，逼得工厂只能降价和减少开台。通过最近一段时期的产品开发，北京出现了摩力克、华力司、波斯绉、美斯林、派乐呢、双面布等新产品，使中长及长丝产品出现了柳岸花明又一村的局面，北京百货大楼今年以来销售金额大幅度上升。

随着社会的进步，人们早就研究产品更新换代的规律，把产品开发过程分成研制期、成长期、成熟期、饱和期、衰落期，从而不断地推陈出新。比如对服装的舒适性、艺术性的研究，使许多服用性优良、款式、花色新颖的服装不断涌现，受到社会的欢迎，企业也就取得效益得到发展。“七五”期间，北京新产品开发目标：（1）高支、高档化纯棉织物、出口精梳纱能力每年1万件，可以拿出一定比例的精梳纱来做高支稀簿及高支高密服装面料以及精梳针织成衣、精梳床单等。（2）引进粗厚生产一条线，“七五”期末尘笼纺纱达140吨，气流纺纱3800吨，粗厚装饰布约600万米。（3）氨纶弹力产品，扩大纱线出口，并开发氨纶劳动布、灯芯绒、卡其、泡泡纱等弹力产品。（4）涤纶长丝产品，“七五”期末，改性涤纶的仿毛产品可达300万米，塔夫调和涤纶双绉派力斯等可达500万米。（5）各类阻燃产品，“七

五”期末年产可达500万米。(6)抗静电产品，包括短纤维及长丝织物抗静电，做防护服，“七五”期末年产约50万米。(7)涂层系列产品，利用引进的涂层机(头)，生产各类服装衬布、防水涂层雨衣、遮光窗帘、金银粉涂层，各类涂层装饰品。“七五”期末年产可达1000万米。(8)特宽幅印花装饰织物，成品幅宽在2.8米以上，“七五”期末年产约50万米。(9)纺织时装，面料档次不一定很高，但花色要多，纱线布面的趣味性、艺术性要强，花式纱、间隔染纱的产品将要大力发展。

二、战略措施

(一)要搞大纺织。长期以来，北京的纺织工业与服装工业的发展是脱节的，造成了许多弊病，影响了纺织工业与服装工业的发展。最近北京市服装工业公司、北京市鞋帽工业公司划归北京市纺织工业总公司管理之后，从生产计划上实行切块供应面料，今后服装与匹布发生矛盾时，以服装为主，从销售上组织服装，鞋帽工业参加面料订货会、出口付次、库存、销售公司的面料由服装鞋帽优选；从产品开发上，我们订了四条：(1)要以服装为龙头，努力开发服装厂急需的面料定期组织面料厂与服装、鞋帽厂进行开发方面的对话，组织面料厂的设计人员、技术人员经常到服装厂、鞋帽厂调研，根据后方厂的意见开发产品。今冬元月我们到北京衬衫厂、大华衬衫厂、华丽衬衫厂调研，了解到他们每年要进口400多万米涤纶仿真丝绸产品，回来后我们及时研究分析，增加了面料厂试制的迫切感。(2)纺织厂也要经常将自己开发的新面料，提供给服装厂、鞋帽厂选购，既能及时上市，赶上流行，又使纺织印染厂更积极大胆的试制，不怕积压，不愁销路了。(3)为适应发展时装的要求，不仅要试制高档产品，更主要地要试制大量的中低档花色面料，如结子布、大提花仿麻布、印花色织布等。

(4)在即将增开的十个新产品门市部中，要充分反映出水平来，卖技术、卖艺术，卖流行，凡是新面料尽量做成服装或鞋帽。今年春天，北京女青年热衷穿健身裤、健身鞋。讲究时髦的人越来越多了。服装、鞋帽归纺织后，还要实行签定目标承包合同，同样享受北京市政府对纺织工业的优惠政策，从而促进大纺织的全面发展。看来纺织服装不是 $1+1=2$ 的问题，而是国家采取的战略措施，它既解决了服装厂的无米之炊，也促进了前方各工厂的深加工。

(二)产品开发要抓住八个环节，才能奏效。

1、原料：要大搞差别化纤维赶超世界水平。差别化纤维品种要多（类型规格）、质量要好（仿得象、功能显）、价格要廉（为了开发化纤新产品，目前化纤厂应给后方厂让利5%），后方厂可以从交并、交织、混纺以及多种后整理的路子，开发化纤产品。

2、科研：科研要走在生产的前头，中长期的重大新产品都要经过科研阶段，引进中不能只重视硬件（设备），而且要重视软件（专家、技术）。要加强横向联系，组织科研——生产联合体，充分发挥首都科技力量强的优势。最近北京市提出工业技术振兴计划，即在五年内，以十个重点行业（纺织在内）为主战场，建立和发展一百个科研生产联合体，消化、开发、推广一千个关键技术，研制和生产一万个适销对路的新产品，这对于北京纺织工业产品开发是十分有利的。

3、计划：试制计划要与生产计划同时下达，确保新产品试制的顺利进行，不能因为产值、产量挤了新产品开发。过去新产品说起来重要，生产一忙就被挤掉了。而现在商品经济、市场经济的作用越来越大，亏损企业往往都是没有适销对路的产品，因此产品寿命周期越短，越要加强产品开发，光顾眼前的生产一代是好景不长的，还必须试制一代，科研一代、构思一代。把生产的储备品种准备好，企业发

展就有后劲，可以立于不败之地。

4、销售：新产品销售要做好宣传工作、服务工作、调研工作，既要扩大新产品的销售渠道，又要及时改进，不断创新。为了进一步搞好新产品试销，我总公司决定再增设10个门市部，在这些商业门市部中设计人员的名字是公布于众的，顾客可以买到各设计师的产品，价格也是浮动的，强调技术和艺术的附加价值、新产品、新花色、新款式将及时地、直接与广大顾客见面。

5、协作；纺织工业加工工序长，往往要跨几个单位，必须加强协作，前工序为后工序着想，后工序为前工序弥补。一条龙开发产品的核心问题是风险共担，利益均沾，比较成熟的办法是各厂采取正常本加税金加适当利润（5%）作价，这样就容易较快地开发出最终产品。

6、价格，新产品的价格要放开，实行批量差价、季节差价、流行期差价、档次差价、质量差价、花色差价、技术差价、艺术差价，使新产品的发展创新得到鼓励，逐步将纺织行业30%的产品成为高附加价值的产品，价格是商品价值的综合反映，企业要在竞争中生存发展，只有靠产品提高产品的舒适性、功能性、艺术性，这样才有显著的经济效益。

7、规划：应该以产品为龙头，制定技术改造规划。新产品通过试制，必然暴露在工艺、设备上的矛盾和问题，要扩大试制和投产，如果没有技术改造作保证，那么永远是变不成商品的，今后四年内，北京纺织工业将以4.5亿元投资用于本系统技术改造，其中棉纺织印染行业技术改造投资约占40%，这就为棉印产品的试制和投产创造了良好的条件。

8、资金：现在企业新产品开发基金数目已相当可观了，86年北京纺织工业系统各企业提取新产品开发基金718万元，但用于新

产品开发的却很少，企业领导如何用好这项基金是当前主要的问题。另外，我们每年免税约200—300万元，用于产品开发也是一个不小的数字。作为上级机关，一方面要查，审计产品开发基金的使用情况，一方面要帮，仍有必要支持重点项目，采取匹配投资的办法，把重点项目搞上去。

以上八个环节必须通过定期的产品协调会议来统筹，由主要领导来亲自抓，才能使八个环节一环套一环，取得产品开发工作的实效。

(三)加强人才开发，建立一支高水平的设计人员队伍。

要尊重科学、尊重人才，按压力原理，轰击原理，流动原理所揭示的规律去开发人材。纺织产品设计工作是企业组织生产的重要环节，它关系着产品的生命和企业的发展，对提高经济效益，增强产品竞销能力，繁荣城乡市场，美化人民生活起着重要作用。纺织产品设计工作是技术性与艺术性相结合的创造性劳动，设计人员是建设社会主义物质文明和精神文明的劳动者。为了适应纺织工业生产发展的需要，必须要加强设计队伍的建设，配备与设计任务相适应的设计人员，一个优秀的纺织、服装设计人员应该是精通外语、纺织学、销售学、心理学、人体学、美学、色彩学，并能对市场信息、原料、工艺、设备成本都十分精通的内行，不然是不适应时代要求的。因此，培养设计人员十分重要，要为设计人员参加国内外调研、进修、学习和订阅国内外报刊杂志、时装画报等资料创造条件，定期对在职设计人员进行业务考核，评定职称。要贯彻按劳取酬的原则，对设计人员的奖金可以按效益的高低实行承包分成奖励的办法，多劳多得，要象评“十佳”运动员那样每年组织社会广大群众评选出一批名设计师，登报宣传及给予物质奖励。开展设计人员竞赛活动目的是让全体设计人员面向社会、直接与消费者见面。总之，要千方百计地调动设计人员的积极性