
中国纺织工程学会
1989年学术年会论文

从苏州丝绸出口来探索发展我国沿海地区

外向型经济

苏州市丝绸公司 沈源荣

一九八九年十一月

丝绸是我国的传统出口产品。早在二千年前，丝绸已经出口，近几年来在党的十一届三中全会路线指引下，发展更为迅速。目前我国丝的出口量占世界贸易的百分之九十。白坯绸出口量占国际贸易的百分之五十，但是出口单价却处于落后地位。

原因是多方面的。有技术水平低和产品质量上的问题，也有市场信息和经销手段上的问题。但从另一个侧面看，售价低恰是我国发展外向型经济的潜力所在。

一、丝绸发展外向型经济的可能性

发展外向型经济包括，对外贸易、利用外资来中国办厂和开展对外经济活动以及到国外办厂，三个方面，我想就重点谈谈丝绸对外贸易问题。我们的丝绸发展经历着曲折的里程。长期以来在某些人的概念中认为桑蚕丝织物是高档消费品，销售对象是少数中产阶级的高薪收入的消费者，认为世界上产丝量有个极限，为了反而卖不起价，因此世界上近50年来始终保持年产量5—6万吨生丝，但是近几年来丝绸市场起了很大变化，首先随着第一第二世界人民生活水平提高，使用高档次消费品越来越多，因此开始对桑蚕丝结构需求量越来越多；其次是美国对桑蚕丝织物需求量开始回升，从原来的一九七四年的年进口量的四百多万平方码，回升到目前近三千万平方码的年消耗量，但是仍仅为一九五九年七千二百万平方码的消耗量的百分之四十；再次由原来传统的机织，开发真丝针织产品，由于化纤织物对人的皮肤有刺激，特别国外皮肤癌病例增多，人们纷纷又采用天然纤维来制造内衣内裤胸罩等，桑蚕丝的针织内衣产品应运而生，开发得很快，又增加了桑蚕丝的消耗量。因此我个人认为

只要桑蚕丝价格上适当控制，在近期内增加一万吨桑蚕丝的产品销售量是没有问题，甚至还可多一些，只要我们立足于新产品开发，多搞一些出口是完全可能的。从我们长江三角洲来看，如何利用现有工农业基础，扬长避短，发展得快些，好一些，是责无旁贷的。发展一吨桑蚕丝，创汇是四万多美元，织成坯绸创汇增值百分之二十多；如今后理顺出口渠道增值还可多一些，加工成印染绸，又可增值百分之十左右，做成服装后可在原料出口价的基数上增加一倍多，因此，一吨桑蚕丝的价值在于你把它消化到那个工序。当然越往后坤，难度越大、风险越大，也会出现亏损，不如出口桑蚕丝，因此，要根据各地的具体情况，充分利用自己的优势和客观条件，应该说丝绸出口是大有可为的。

二、建立外向型经济的市场机构

市场机构是指研究市场内在的工作方式和相互联系以及服务于消费者和使用者的组织结构。外向型经济的市场机构指进出口总的枢纽，包括商品市场、劳务和技术市场、金融、资金和证券股票市场等。除了目前我们对证券市场正在探索外，其他随着几年来对开放搞活的政策贯彻，已开始从原来单一的商品市场扩大到劳务和技术市场。

要发展外向型经济的市场，必须要研究国际上国与国之间进出口的市场机构，缩小我们与国际市场机构的差距，使我们的工作能与国际市场机构会拍。

建立外向型经济市场必须按商品市场、劳务和技术市场、金融和资金市场三个方面分别来研究探索。

1、开拓外向型经济的商品市场

(1)地方和企业要具有直接进出口权力(外贸可实行代理制)。地方和企业对国家承担一定的创汇上缴任务。从根本上解决出口贸易与组织生产的二张皮，改变原来同床异梦的弊病。

(2)凡出口企业有外汇留存指标就应有使用外汇自主权。可在中国银行开户，有自主权购买各种生产资料和辅助原材料，逐步改变现在有外汇额度无外汇指标的“泡影”状态。

(3)根据商品生产的特点，建立对外贸易信息市场；知己知彼，百战不殆，取得市场信息的主动权。信息费的来源，建议在对外销售费中提取千分之一左右的外汇作为信息基金。

(4)对重点地区和国家委派驻外人员直接推销，另外也可物色一些当地代理商，通过他们一方面推销我们的产品，另一方面为我们提供市场信息。

(5)除了国家统一经营的出口商品仍按原渠道经营外。地方可组织一些零星小额的进出口公司或由外经部门会同工厂、农村联合组织的横向联营机构，经营一些小额零星，无所不包的进出口业务(单项控制和在五万美元以下的)，货源就地解决，特别是小商品的出口。

(6)关于对丝绸实行许可证制的质疑。目前出现少数单位利用发放许可证的权力在深圳贩卖许可证，部分质次低劣产品通过买了许可证出口，用低价向香港倾销，大量水货充斥香港市场，冲击自己的产品卖不起好价。如果要实行许可证制度，必须双轨制，一要出口许可证，二要质量许可证，光的一证就不行，同时非丝绸专业机

任何单位不能经营丝绸产品的出口，多渠道出口的问题不解决，也会造成“自相残杀”而把优势变为劣势。

(4) 统一换汇成本，以利开展公平竞争。目前换汇成本下达指标很乱，由于下达指标不同，出现鞭打先进保护落后，大大挫伤了先进地区的积极性。当然照顾落后地区是可以的，但要有个限期，长此以往，先进地区迟早会拖垮。

(5) 统一留成外汇比例，由于特区的留汇比例是倒二八，而我们这里是二十五、七十五，因此要外汇兑换上差价同样创一万美元的外汇值。

特区收益： $8000\text{美元} \times 6.8 = 54400\text{元}$
 $+ 2000\text{美元} \times 3.72 = 7440\text{元}$

折合人民币 = 61840元

非特区收益： $2500\text{美元} \times 6.8 = 17000\text{元}$
 $+ 7500\text{美元} \times 3.72 = 27900\text{元}$

折合人民币 = 44900元

非特区与特区每一万美元收入即差额16940元，也就是特区要比非特区增加37.73%收入，从客观上人为造成二者的不平等竞争条件。更尤为不合理的特区元基数承包指标，而非特区恰又有基数承包指标拿江苏丝绸来算全年基数为26400万美元，如按上面折算与特区比较要少收入44721.6万人民币收入。

2、开拓外向型的劳务和技术市场

对劳务输出我们应专题研究。对第一、第二、第三世界均可进行劳务输出，并利用我们某些传统技术优势来赚取外汇，但另外也要在扩大技术引进的同时，利用国外技术力量搞人才引进，来提高我们现有生产技术水平。另外也可以通过联合国派员出去考察和技术培训，还有可通过买卖技术专利来进行技术输出。在这里我想就引进先进技术软件谈一些想法，引进国外先进技术软件问题可吸引国外技术的工厂来中国搞补偿贸易和合资办厂，给予一定丝绸资源长期供应给对方；以一定量的资源等价交换对方软技术，以提高我们技术水平能参与高层次的竞争。

3、开拓外向型经济的金融和资金市场

开拓国际的金融和资金市场是今后我们重点研究的课题，国外绝大部分企业的扩大再生产的投入和更新淘汰老设备和技术，百分之八十是靠贷款来解决，甚至一些企业的投入资金仅百分之七十即所谓注册资本，余下百分之三十的资金还是靠信贷来解决。开拓外向型经济的金融和资金市场是整个发展外向型经济的主要组成部分。广东近几年来外向型经济发展快，很重要一条是敢于利用外资来发展自己。我们要有“借债发财”的思想，要改变小生产者的守财思想。

关于开拓外向型经济的证券股票市场问题。我认为这个问题可以研究，一方面对某些重点发展企业发行股票证券，吸收国外游资。另外对国外发放的股票证券有选择的购进一部分进行买进卖出，实际也是一种资金储备方式。当然搞证券交易有很大风险性，但是我们能不断分析国际金融市场变化，也可把部分原来死的资金搞活。

4、关于国外办厂问题，对我们来说是一门新的课题，国外办厂有二种去向，一种是到发展中国家去办厂。但对方必须有蚕桑生产基地利用它们的原料资源去办缫丝、织造、印染工厂，一种是到第一、第二世界办厂，要办得小而精、短工序，大量产品由国内加工为主。因为这些国家劳动力费用昂贵，需要郑重研究。

三、苏州丝绸如何真正成为外向型经济

苏州丝绸是传统的出口产品，但是从出口产品结果来看，主要以白坯丝绸为主，印染丝绸仅占百分之八九。因此目前产品结构上还很不合理。苏州要扩大丝绸出口看来不是全部从量上大量递增，而是从品种结构变化和深度加工上的递增。如何实现上述目标，特别是提高我们丝绸销售单价。除了技术水平低、产品质量上不移稳定外，不可忽视的是市场信息和经销手段上存在不少问题。

1、有竞争能力的出口产品必须要有一个先进技术作为后盾

长期来我们丝绸的售价低于意大利、日本等地。其主要原因是产品品质不如它们，因为我们使用的设备和技术基本上还是四十~五十年代的。近几年来，一方面通过派人出国考察、培训学习，引进先进设备和技术，水平有了很大提高。但是技术软件的引进有待重视。另一方面自己吸收消化，试制先进新设备。但是在试制过程中比较突出的矛盾是外部协作条件配套太差，因而影响了试制进度因此消化吸收有一个整体作战问题。目前还有一个问题就是搞军民结合，军工搞民用是一件好事，但问题是纺织机械行业的销售利润率要高达百分之三十，因此增加机械制造成本，影响推广。社会服务配套条件如果改善一下，我相信能够加快步伐，另外要鼓励对设

备引进消化吸收，建议对承担制造的工厂在二~三年中减免一切税收，以增加机械厂的自我武装能力，调动机械厂的积极性。除此之外对方是否利用各地的机械研究机构和大厂的科研部门搞若干纺织机械工程公司，承担各厂自己改革和创造的非标准纺织机械设备，来不断改进与完善提高纺织机械单机水平和组合水平，把设备与生产工艺很好结合改变过去几十年一贯制的面貌。为今后纺织机械赶超国际先进水平而打下基础。

2、扩大出口

社会主义有计划商品经济须从宏观上保证有一个稳定的原料基地和配套条件。近几年来重复建设很多，小厂与大厂争原料情况极为严重，近年来发生的“羊毛大战”就是一例。最近真丝也发生类似情况，老基地由于原料紧张出现生产萎缩，而新基地扩大又无法适应出口需要。

当前有一种论点认为搞原料是殖民地生产。因此提出种桑养蚕利益不多。要搞缫丝，搞了缫丝又要织绸，织了绸又要搞印染厂，搞了印染厂又要搞服装厂，无限止的延伸。这样下去决不是搞社会主义四化建设，就是发达的资本主义国家也不这样，澳大利亚、新西兰、加拿大等国它们大量出口原料，利用它们的所在地优势，抓好原料生产，可达到同样的社会经济效益。因此我建议在宏观上加以控制和引导，使出口单位有一个稳定的原料基地，以確保能不断适应国际市场的需要。另外要理顺关系，特别是价格关系，由于初级品特别是原料价格过低，也是造成延伸的理由。今后对行业的发展，应加强行业管理，实行生产许可证制度。搞活是需要，但绝不

是不要宏观控制，现在有一种观点，认为企业要搞活，你们什么都不要来管我，这种观点不是搞活而是搞乱。

对那些为出口配套服务，为出口提供原料的单位要给予一定的外汇奖励，鼓励它们为出口当配角。

3、改革外贸体制

(1)改革外贸体制是当务之急，看来已到非改革不可的时候了，外贸体制改革根本一条是权力下放。

当前值得注意的一个问题，是各省对外贸任务承包，纷纷对资源严格用行政命令控制，长期形成的地区分工中断。一方面拼命发展工厂，而质量又上不去，造成原料浪费；一方面停工待料，完不成国家出口任务。而各省承包后地方贸易保护主义增强，对资源都要自我消化，封闭式自然经济思想抬头，不利于发展商品经济，从整体社会经济效益来看是个很大损失。

(2)改革销售办法，从等客上门到主动出门和采取国外代理制的办法来加强销售能力。

目前我们的外贸机构是典型的官商机构，仅利用二季广交会和开几次小交会来推销产品，基本上是等客上门，因此对国际市场变化情况不明。前年我们丝绸在上海开小交会，企业搞了一批印花花样。西德客户提出花样是可以的，可惜晚了三个月，因此销售不出去，这里边出现一个“时间差”的问题。尽管你印花技术水平已接近意大利水平，但“时间差”的问题会影响你的出口经济效益。

缩短“时间差”有三条根本措施，一是改革内部周转环节，最好的办法做到工厂与客商直接见面，缩短交货期；二是主动出门搞

销售；三是多渠道聘请外商做所在国的代理商，而代理商与工厂直接挂钩，运用现代通讯工具加强联系。

(3)在外贸体制中要重视外贸人员的政治、业务、技术素质的提高。建议外贸人员到工厂去实习一段时间来提高业务技术水平。另外可抽掉工厂一部分熟悉技术业务的和懂一些外语的人员充实外贸部门去，这样对开展业务有好处。

四、如何扩大出口的几点建议

(1)鉴于我国的外贸逆差，如何缩短逆差。我认为要扩大开放区和开放地带权力，目前开放地带并没有开放味道。搞来料加工或引进技术再出口，内部审批繁琐，经过关卡多，有好的政策，没有好的服务，同样起不了吸引作用。

(2)冲破配额控制，搞第三国转口。目前各国贸易保护主义越来越厉害，特别是纺织品，美国是世界最大市场，而限制又最严，但它对某些国家并不采取配额制。我们要了解这一行情可通过第三国来转口，包括向第三国搞小量投资。美国的进口商就利用这一办法大发横财，配额控制反而扫除它周围的竞争对手，这个办法也必须与所在国进口商合作。

(3)利用我国资源地位。建立“若干中心”达到控制和引导国际消费。丝绸是我国出口拳头产品之一，生丝出口量占世界贸易额的百分之九十，但是世界生丝协会主席是意大利人，而不是中国人，而他们一年一度会议在专门研究对付中国丝绸的发展，资源大国却无发言权，建议我们与外国专家联合在苏州搞一个发布“中心”。集我国丝绸服装的设计大成，运用我们丝绸原料的优势，加上国外

专家提供的信息，掌握生产的主动权，来开拓潜在市场。尽管需要化一笔投资，但是合算的。

(4)关于进口替代政策的建议。目前有很多产品要依赖于进口，当然其中相当一部分是国内不具备生产条件或技术、质量不过关。但有一部分产品国内完全可生产，仅仅是价格上剪刀差的差异，而造成大量进口，涤纶仿真丝绸产品的大量进口就是一例，造成冲击国内工业生产。在进出口上的政策要从国情和国际市场共同考虑，取代进口和扩大出口有很多文章好做，这就是现状，这也是扩大出口的潜力所在，如果国家真要外汇，应该很好研究改革进出口政策的时候了。

(5)关于出口价格问题。目前我们出口价格学做不到随行就市。对国际市场与金融变化信息不灵，建议中央对国际市场与金融市场信息合在一起研究，建立专门机构发布信息与情报，随时掌握市场动向，以利指导进口业务。

(6)建立出口产品原料储备基金。对一些出口生产所需要的主要原材料收购，特别是农村产品的收购，如棉花、粮食、羊毛、蚕茧等像我国一些主要原料储藏二~三年并不算多，不要稍多一些就限止收购，甚至毁桑、毁地，国家对这方面应建立一蓄水池。进行必要的引导，防止大起大落，以保持稳定的出口原料资源。

(7)关于质量检验标准问题。质量检验标准应改为以用户标准为主，不应以专家标准为主，根据不同要求和用途来考虑。比如我们丝绸做面料的和做夹里的也是一个质量检验标准，显得非常不合理，在质量标准问题上，特别是纺织品用目光检验上下幅度很大，象这

些不妥善解决好不利于出口的扩大。

五、对我国纺织工业今后制订规划指导思想的建议。

过去制订规划往往从发展数量来定性，环绕“数量”做文章，满足于增长百分点，在纺织品紧缺情况下从发展数量来定性是可行的。随着国内外“市场面”越来越狭窄，但当发展到一定饱和点时再也不能把规划放在数量上时，怎么办？最近从美国考察中得到一个启示，美国一家有四万一千名职工的化工企业，一九〇七年建厂从发展合成化肥起家现已发展到目前生产医药、化工、农药及化妆品四大类2500个不同品种，年销售额四十六亿美元，他们今年计划提取三亿六千五百万美元（占总销售额百分之七点九二）用于搞科研发展新产品，公司本身共有十六个研究中心和二千一百名科技人员研究发展高科技的新产品，从新产品中求效益。当前中国纺织工业面临市场和情况之下如果再立足于“量”的发展搞简单的重复投入，搞什么地区平衡原料就地消化（照顾老、边、少地区除外），结果一边开新厂，一边关老厂，技术骨干流失，有限资金白白浪费，而产品水平直接下降，会把整个纺织工业陷入困境，因此八五规划和整个2000年规划纺织工业应体现高科技创业的精神，要讲发展就是高科技的发展，不搞照顾发展，通过产业政策加强行业管理，使纺织工业进入良性循环，才能立于不败之地，这个方针贯彻可能要作一些政策调整，甚至作一些牺牲，如果这个方针能得到贯彻，开始时纺织工业发展速度会受到一定影响甚至退步，但是退一步为了进二步进三步，可以充分利用现有的有限资源来提高它的附加值，增加效益。符合我们治理整顿总方针，得和失也是辨证的关系，有失必

有得，有得必有失，权衡得失，也是我们制订规划时必须考虑的原则之一。对一个纺织战线上的领导政绩检查，今后不能把尺子放在增长速度上，而要把高科技转化为生产力的多少，作为我们考核领导的政绩上来。

总之，扩大出口是一门综合性的经济学科。有待于专家、学者们去研究政策。通过改革的途径后，我相信政策对头，符合我国国情，出口应该是大有作为的，外向型经济的出现会给长江三角洲经济带来新的转机。