

1989年全国学术
年会论文

关于沿海地区纺织工业 发展外向型经济的探讨

孙 均 衡

无 锡 市 纺 织 工 业 局

内容提要:

本文首先从定性和定量两个方面阐述了关于外向型经济的概念和标志,并且联系我国纺织工业的现状进行了多方位的剖析。

然后从我国国民经济发展的全局、纺织工业自身发展的需要,以及发展外向型经济的潜力与可能三个方面详细论述了关于沿海地区纺织工业发展外向型经济的战略依据。文中还引入了较“吨纤维创汇值”更为科学的加工深度“ f ”值,着重对发展“二头在外”的路子从理论与实践两个方面进行了可行性分析和论证。

最后本文联系我国沿海地区纺织工业的实际情况分析了发展外向型经济的诸多矛盾并提出了相应的对策和建议。

关于沿海地区纺织工业发展外向型经济的探讨

孙 均 衡

自从87年年底党中央根据改革开放的总方针提出了“沿海地区发展外向型经济的战略”以来，大家都在围绕这个问题进行研究和讨论，作为传统出口产业的纺织企业对此更是十分密切地关心和注重。我想此问题，联系自己接触到的情况，发表一些看法与同业同仁们共同探讨，并向上级有关部门作一些反映和建议。

一、关于外向型经济的概念和标志。

什么是外向型经济？外向型经济有哪些主要标志？这是发展外向型经济时必须首先弄清楚的一个问题。

有人认为凡是搞了出口产品的企业就算是外向型经济了，其实不尽然。固然，外向型经济必须是搞出口的，但不等于说搞了出口产品就算是外向型经济了。首先要看出口产品占该企业全部产品的比重如何？如果仅有少量产品出口，当然谈不上是外向型经济，那么即使企业的产品大部分出口甚至百分之百出口，仅凭这一点，能否叫外向型经济了呢？仍然不能。如果这个企业的产品是出口到国外而原料依赖国内，也就是说只是“一头在外”而不是“二头在外”，这样的企业严格地讲只能称为出口企业，尚不能真正成为外向型经济的企业，当然它是发展外向型经济的必要的前提和基础。

真正的外向型经济必须是“二头在外、大进大出”，参于国际大循环，这是发展外向型经济最基本的条件。当然发展外向型经济不能

局限于在市场和原料两个方面，还应该包括积极利用国际上可以利用的一切资源（包括原材料、资金、设备、技术、管理、信息、人才等等），为发展本地区本企业的经济服务。因此其运行机制必须是开放的、参与国际大循环的、与国际市场的运行机制保持一致的（包括市场需求、信息反馈、价格结算……）。此外还应做到进出口平衡还有结余，这样才能使企业经济走上良性循环的轨道。如果外汇不能平衡，甚至发生赤字，那么它就必然难以为继，发展外向型经济就根本谈不上，一个国家，一个地区，一个企业都是如此。

当然对于“二头在外”“大进大出”的问题作为一个行业或一个企业来说要作具体分析，如丝绸行业或企业其所需原料无法从国际市场大量获得，主要祇能在国内解决，但作为经济运行机制来说，仍应通过参与国际大循环来进行。即价格按国际市场价，结算以外汇支付。总之要能经得起国际市场的激烈竞争，才能真正发展成为外向型经济。也只有这样才能从根本上缓解沿海与内地的矛盾，使二者能扬长避短，共同发展。当然这不是一朝一夕所能达到的，必须有赖于经济改革的逐步深入，市场机制的发展完善而逐步实现的。

综上所述，我们对外向型经济可否概括地表述为：“以国际市场为对象，以出口创汇为中心，把本地区本企业的经济发展置于国际经济的正体之中。积极参与国际分工和国际交换，积极利用国际市场和国际资源（包括原材料、资金、设备、技术、管理、信息和人才……等）来发展本地区本企业的经济为其本特征。并能形成进出口自身平衡不断增值的良性循环的动态经济。”具体来讲，应该具有以下两方面的主要标志：

首先在定性方面的标志：我认为应该有以下几点

1. 企业经营活动的对象是国际市场，经营目标是出口创汇，并按国际市场的需求安排生产、组织流通和进行管理。

2. 必须将企业的人、财、物、产、供、销等各项生产要素全部纳入并参与国际分工和国际交换的国际大循环之中，并在不断的大循环中获得外汇增值的经济效益，带动整个经济的发展。

3. 外向经济的运行机制与国际市场的运行机制保持一致，包括市场需求、信息反馈、价格结算……等等。

4. 能充分吸收国外先进技术，形成先进生产力，促进技术现代化，在国际竞争中（从产品竞争到技术竞争和人才竞争）有生存能力、活动能力和发展能力。

5. 要与国际金融界形成多类型多层次的联系（包括国际金融市场）从而可以运用国内国外二种资金，可以择优投入到国内国外二个市场，可以进行国内国外二种货币的核算。一句话，外向型经济的对象是国际的，运动是双向的，范围是全方位的，是不断循环的动态经济系统。

其次是在定量方面的标志：根据我国目前实际水平，可否暂定如下几点初步的标准：

1. 出口纺织产品（就一个地区而言）应占该地区全部纺织产品30%以上，其中深加工出口应占出口产品比重60%以上。就各个行业而言，棉纺织（包括通过深加工出口在内）色织、复制、针织应大于90%，毛纺织和棉印染应大于70%，纺机纺器行业（包括以产顶进）在内应大于50%。

2. 出口增长速度应大于生产增长速度，一般应保持在二位数以上水平。（个别出口基数较高的地区除外）。

3. 平均每年纤维创汇应在5000美元以上, (目前我国平均为4500美元左右, 台湾为6600美元/吨, 日本、南朝鲜、美国均在8000美元/吨以上) 如包括丝绸应在6000美元/吨以上。

4. 换汇成本应在 13.7 元/1美元以内, 进出口外汇结算平衡有余, 并有较大的升值能力, 深加工增值能力(纤维与成品的增值比)在 1.5 以上(台湾为 1.24)。

5. 非贸易创汇(包括技术和劳务输出)占外汇收入的 1% 以上, 并要逐步提高技术输出在非贸易创汇中的比重。

根据上述标准对沿海地区纺织工业怎样发展外向型经济必须进出全方位的考察和分析, 找出不足, 逐步发展。

首先应从产品销售市场这一头来分析, 企业的产品怎样转到以出口为主的轨道上来。

其次要从原材料这一头来分析要从单纯依赖国内资源逐步转到从国际市场获得原料, 那个国家原料质量好价格便宜就向那里去买。(包括国际国内二个市场)。

在二头在外的基础上进一步要从第三方位去分析, 它的技术装备、技术水平的先进程度要经得起国际市场的激烈竞争, 否则就必须进一步考虑从国外引进先进的技术装备和管理、技术等软件。

第四方位还要研究资金来源, 要提高技术装备水平资金从何而来? 特别是引进国外技术设备的外汇来源, 这就必然要涉及到引进外资和利用外资(包括补偿贸易)的程度如何? 第五方位还要进一步研究信息、人才的来源等等, 如何面向国际市场来发展外向型经济服务。

因此要发展外向型经济必须面向国际市场进行全方位的制视和研

究，才能使企业真正立足于国际市场，呼风唤雨立于不败之地。

二·关于沿海地区纺织工业发展外向型经济的战略依据

1·沿海地区纺织工业发展外向型经济是我国经济发展的战略需要。

我们说沿海地区发展战略，实际上是涉及到中国经济全局的战略，它决不仅仅关系到沿海地区，而是涉及到中国四化建设的全局，对我们整个国家的发展有很大关系，这个战略如果行得通的话将是保证我国进入小康水平的一个重大措施。

在发展沿海地区的外向型经济中，作为传统出口支柱的纺织工业尤其起着十分重要的作用。1987年纺织品出口金额已达88亿美元（据海关统计已达95·5亿美元），占全国出口总金额的四分之一，占世界纺织品服装贸易总额1200亿美元的8%，已超过日本台湾而居于世界第三位。其中仅沿海12个城市纺织品出口交货总值就达98·74亿元，折合美元为26·7亿元，接近全国纺织品出口总额的50%（均不包括丝绸及服装），如江苏省1987年纺织品出口仅·5亿美元占全省出口总额的4·7%，其中仅苏、锡、常、通四个沿海城市的出口比重就占了全省纺织品出口比重的70%以上，并分别占该城市出口比重的60%以上，由此可见沿海地区纺织工业在实现我国沿海地区发展战略中的重要地位和作用。

2·发展外向型经济是沿海地区纺织工业自身发展的需要

随着沿海地区加工工业对原

材料生产的增长速度，如果还按目前的步子只靠国内的原材料，沿海和内地争原料的矛盾势必越来越尖锐，是行不通的。因此要提倡和鼓励沿海地区到国际市场上去进口原材料，加工增值后，再把产品销往国际市场，大进大出。

近年来随着内地纺织工业的发展，原材料越来越紧张，从化纤大战到羊毛大战、兔毛大战、蚕茧大战、苧麻大战……等等，现在作为纺织工业的主要原料原棉的供销矛盾越来越突出了。1987年全国棉纺锭已发展到2500万锭，约需棉型纤维一万万担左右，而1987年预计棉花收购7600万担，虽比86年有较大增长（增加1400万担，增长22.4%），但与实际需要来说缺口仍然很大，88年计划生产棉纱2300万件，需棉型纤维8900万担，除棉型纤维1800担外，棉花需7600万担，而可供生产用棉仅6850担缺口750万担。特别是长期依赖内地供应棉花的沿海地区的矛盾就更加突出。以无锡市为例全年需原棉150万担，而国家计划分配仅73万担，还不足50%。因此近年来早已不得不逐步依靠进口原料来解决，而且这个趋势正在日益发展。以上海市为例：1985年进口原料为8100吨，86年为12700吨，87年为25460吨，88年预计要达到108848吨。因此沿海地区纺织工业如不加速发展外向型经济势必要面临无米之炊难以为继的局面。回顾日本、四小龙（特别是香港）等均是资料贫乏的国家和地区，而纺织工业却蓬勃发展，有的甚至成为国民经济的主要支柱，其根本原因全赖于发展外向型经济战略取得成功。

沿海地区纺织工业发展外向型经济不仅在于获得原材料的需要，从引进国外的资金和技术来取得自身的发展和提高更是具有十分重要

的潜在意义。

3·沿海地区纺织工业发展外向型经济的潜力和可能

(1)沿海地区纺织工业发展外向型经济的潜力

近年来我国纺织品出口虽有较大的增长，但仍只占世界纺织品贸易额的8%，还低于南朝鲜和香港，与十亿人口的大国很不相称（若以人均出口量计算将是一个很低的水平），而且基本上仍处于以量取胜的状况。1987年中国纺织品出口以重量而言居世界第一，论数量也是世界第一，可是论出口金额却是世界第五位。就平均单价而言，香港为3·74美元/码，南朝鲜为2·23美元/码，台湾省为1·29美元/码，而中国仅为0·91美元/码。如果吨纤维创汇由4000美元提高到8000美元，那么不增加数量和配额就可把出口创汇翻一番，由此可见如果能提高出口纺织品的质量和档次，开发非配额品种和开拓非配额市场等措施，进一步提高我国纺织品出口的潜力还是很大的。

(2)沿海地区纺织工业发展外向型经济的有利条件和可能

①良好的机遇：当前沿海地区纺织工业发展外向型经济还面临着一个良好的机遇，这就是世界性产业结构正处于一个大调整的时期。50年代中期，日本提出“贸易立国”，进行了产业结构大调整；60年代后期四小龙乘发达国家产业结构调整的机会，大力发展外向型的劳动密集型产业，带动了经济的起飞。但最近随着日元台元的升值，南朝鲜和香港也受到货币升值的强大压力，再加上劳动力成本的日益提高，促使他们不得不通过产业升级来应付困境，这样在客观上就让出了一大片原来为他们所占领的市场。美日等国已由纺织品出口国而变成了纺织品进口国家，（目前美国、日本、西欧纺织品进口已超过

650亿美元)这就给了我们填补缺口的良好机遇。再加上我们纺织工业劳动力成本低廉这个优势(我国劳动力成本与日美等发达国家之比为1:23,与南朝鲜、台湾、香港之比为1:6,就是与泰国、印度、巴基斯坦等国之比也有1:2)使我国纺织品出口在价格上具有较强的竞争力。因此要抓住这个良好的机遇,加快沿海地区纺织工业发展外向型经济的步伐,时不可失,机不再来,一定要赶上这班车,否则就会掉队。现在泰国、马来西亚打算在90年代成为亚洲第五条和第六条“小龙”,菲律宾、印尼、印度和巴基斯坦也准备搭这班车!这个形势对沿海地区纺织工业来说既是一种很好的机遇,也是严峻的挑战。如果错过这个机会,我们与世界经济差距将会更加扩大,而随着新技术革命的发展,劳动力价格低廉的优势也不会保持很长,如果我们错过了这个良好的机遇,那么我们这一代人将无颜以对子孙。因此作为沿海地区纺织工业在这场激烈的国际竞争的浪潮中,一定要有强烈的紧迫感和高度的历史责任感。

②纺织工业“二头在外”走国际大循环路子的可行性分析

纺织工业“二头在外”按国际市场价格合算,外汇能否平衡,能否走上良性循环的路子,关键在于走深加工的路子,也就是说提高纤维与成品的增值比,因为国际市场原料价格高于国内,如果加工深度越高,那么原料在成本中所占比重越小,国内劳动力价格低廉的优势越可能得到充分发挥,创汇就越高,反之则创汇越低,甚至要亏本,下面我们试从理论上进行分析探讨,我们知道:

$$W(\text{商品价值}) = C(\text{原料价值}) + V(\text{工费}) + m(\text{利润})$$

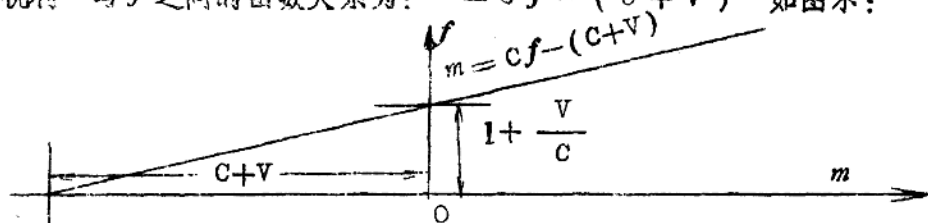
这里再假设深加工增值能力以成品与纤维的增值比 f 来表示

$$f = \frac{\text{商品价值 } W}{\text{原料价值 } C}$$

$$\text{则 } W = C f = C + V + m$$

从而可得

出税利 m 与 f 之间的函数关系为: $m = C f - (C + V)$ 如图示:



假设原料定额与工资定额不变, 原料单价与工资单价不变, 其余费用均不变, 则 C 与 V 均可视作常数 (二者折算成同一货币) 如加工深度越高档次越高, 则 f 越大 m 越大, 当 $C f > (C + V)$ 或 $f > (1 + V/C)$ 则 $m > 0$ 则盈反之则加工深度越低, 档次越低, f 越小 m 越小, 当 $C f < (C + V)$ 或 $f < (1 + V/C)$ 则 $m < 0$ 则亏。由此可见只要提高 f 值即提高加工深度和档次, 就可使外汇不断增值达到良性循环。除了加工深度以 f 表示外, 还有一种投入比即 V 与 C 的比值以 I 来表示:

$$I = \frac{V}{C} \quad \text{由上述推导可知: 当 } I < (f - 1) \text{ 则 } m > 0$$

$$\text{当 } I > (f - 1) \text{ 则 } m < 0$$

因此增值比 f 不提高, 则投入比 I 越高 m 反越小。

但如能加强内部管理, 通过降低 V 来降低投入比 I 也可达到外汇增值的效果。

由此可见 f 与 I 是两个不同的概念, 能确切代表加工深度的只能是 f 而不是 I , 前者是投入产出比, 故可代表加工深度。加工深度另外还有一种吨纤维创汇或吨纤维创利表示法, 虽也是一种投入产出比, 但由于二者所取单位不同, 由于各种纤维本身的身份不同, 故以此来表示加工深度也并不科学。故本文中关于加工深度我们均取 f 作表示。在我们目前 f 值较低的情况下二头在外是否可行呢?

试以无锡某纺织厂 1987 年的情况为例, 该厂共有如下五只产品, f 、 m 、 M (吨纤维创汇), m , (按二头在内计算的单位产品创利税) 分别列表如下:

品 种	20 ⁵ D 箱	30 ⁵ D 箱	38 ⁷ 4040、 13372	47 ⁷ 4040 13372	47 ⁷ 66/37 11075
f	1.08	1.26	1.81	2.13	1.77
单位产品创汇率 元/件	-26.8美 元/件	+23.7美元/件	10.474美元/百米	25.022美元/百米	1.578美元/百米
吨纤维创汇率 美元/吨	-149.6 美元/吨	+146美元/吨	698.63美元/吨	1656.82美元/吨	90.01美元/吨
二头在内 计算单位产品 创汇率 元/件	¥924.8元/吨 ¥165.68 元/件 折美元 44.78美元/件	¥1518.59 元/吨 ¥272.05 元/件 折美元 73.5美元/件	¥34.26元/百米 折美元 9.2美元/百米	¥38.3元/百米 折美元 10.35美元/百米	¥5.27元/百米 折美元 1.42美元/百米 (此值冲回溢机 器折旧率不可 比)

由上表可以得出如下结论:

(一)加工深度越高, f 值越高, 创汇越高, 二头在外计算比二头在内或一头在外(下同)计算的效益越高。

(二)棉纱因加工深度低, 故二头在外远远不如二头在內的效益, 如低于 20° (含 20°) 二头在外后要亏本(相反如二头在內则效益仍是较高)。

(三)如达到坯布的加工深度在外的经济效益就高于二头在內的效益, 同样的品种 4040 13372 如把门幅从 38" 提高到 47" 经济即可提高, 而如按二头在內计算相差无几。

(四)坯布中纯棉的经济效益远远高于涤棉的经济效益, 但表中生产涤棉的该机器折旧率较高, 无代表性。

如能通过染色深加工, 由于坯布口为色布出口, 出口率在 70% 以上, 品种选择得较好, (如 47" 羽絨布售价在 1.2—1.5 美元/码) 则经济效益还可成倍提高。为能达到西德水平, f 值为 24, 则创汇可更大幅度提高。

再以号称高亏的毛纺织品来看, 如精纺呢絨能卖 6 美元/米以上(如销远洋可到 8 美元/米以上) 耗用原料为 4 美元/米, 则 $f = 1.5$ 工费成本如能调剂外汇计约相当于一美元, 运保费为 0.5 美元, 则每米可获微利 0.5 美元。如工费成本以外汇牌价计 1.58 美元/米以上就要亏本了。由此可见即使 f 值较小的毛纺织品出口只要搞得好的, 即多搞出口远洋的产品, 并在政策上能享受全额留成的优惠, 二头在外的路子还是走得通的。

当然国际市场价格起伏较大, 故二头在外的风险也很大, 但总的来说还是可以做得过来的。如无锡某纺织厂通过来料加工, 八年中累计获利 2470 万元, 其中 35 年因国际市场变化而略有亏损(约 ¥ 9.8 万元) 外, 总的来说还是盈利的, 八年中平均换汇成本为 1.707, 平

均单位利润为 39.12 美分/码。

由此可见纺织品走二头在外国际大循环的路子，完全是可行的，关键在于提高深加工增值比产值，这在理论上和实践中得出的结论是一致的。

三、沿海地区纺织工业发展外向型经济的矛盾和对策。

沿海地区纺织工业发展外向型经济的有利条件很多，但困难和矛盾也不少，概括起来有如下三个突出矛盾。

1. 思想认识企业习惯于吃大锅饭，满足于工厂管生产外贸管收购的老格局。不少企业对发展外向型经济是顾虑重重。一怕担风险，认为国际市场千变万化，企业自立经营二头在外风险太大，厂长承包期限较短经不起风险和变化。二怕外贸部门穿小鞋，认为配额、客户均在外贸部门手里，纺织企业自立经营后，外贸部门如果把手中的配额户等优势卡住脖子，就要死路一条。三怕政治不见现，企业辛辛苦苦挣得的外汇给上级政府部门平调，企业仍旧得不到实惠，反而弄得吃力不讨好。有的企业不要说搞自主经营，甚至对多搞出口也是畏难不前，认为外贸产品要求高，扩大外销会引起降等率上升，既影响企业的考核指标外转内销的处理又给企业造成经济上的损失，加上当前价格关系未理顺，优质不能优价，甚至很多外销产品利润低，内销产品利润反而高，因此生产外销不如内销，搞了外销要吃亏……等等想法。

上述种种想法固然有很多实际问题，但首先是思想认识上的问题，单纯看到企业眼前一些具体问题，缺乏战略目光和高度的思想境界、勇于开拓的创新精神，因而在大好形势面前裹足不前，犹豫畏缩，坐失良机。

2. 产业结构不适应：沿海地区纺织工业要发展外向型经济要提

高纺织品的出口比重，不能单纯靠出口数量的增加，而更应靠加工深度，提高出口产品的质量和档次，提高出口纺织品的附加值，以突破国际贸易保护主义在配额上的限制。长期以来由于种种原因造成了我国低级粗加工纺织品出口比重有增无减，坯布比重高达60—70%，不论从吨纤维的创汇或单位产品的创汇水平均与国际水平存在着较大的差距，这与发展外向型经济的要求是不相适应的。要适应国际市场的激烈竞争和严峻的挑战就要从粗放经营转到集约经营，从劳动密集型转到劳动密集与技术密集相结合，从以原材料工业为重心的产业结构转到以深加工、高质量、高档次为重心的集约化产业结构上来。

3. 企业素质不适应，沿海地区要发展外向型经济，要适应优化和提高产业结构的要求，还有一个企业素质问题。主要表现在：

①工艺技术装备落后，满足不了纺织品出口的要求。沿海地区纺织工业大都是三老企业（企业老、厂房老、设备老）长期以来不少企业没有很好改造而形成（设备效率低，工艺技术水平低，产品质量低）二高（用料高，用工高）。据统计我国现有棉纺设备中，役龄20年以上的占30%，而且大部集中在沿海企业中，新型设备不到20%，其他行业设备老化程度就更严重了。由于工艺装备的落后，对产品质量缺乏有效的控制手段，棉纱疵点多，条干不匀，涤棉纱匀染度差；坯布平整差，横档，条影，和竹节纱织次多，印染布色差大，缩水大，纬斜大，手感差；粗梳毛纺织品弹性差，抗折挠和服用性能差，粗纺呢绒易起球、呢面不丰满；针织产品缩水变形大，手感硬，弹性差，色牢度低。这些质量问题大大影响产品的出口率、深加工能力和国际市场的竞争力。如棉纺厂坯布出口率在90%以上，而通过印染加工出口率有的70%都达不到，以致造成了出口坯布不如出口棉纱，出

...另外在行业的印染后整理水平低，缺乏各种特殊整理工艺和手段，使产品的档次和卖价不能进一步提高。如1984年日本大阪省海关一份统计资料上当年日本进口男女外衣每打平均价格为81美元，而我国对日出口每打平均价仅46美元，羽绒衫毛日本进口平均价每吨为10094美元，而我方对日出口价仅2038美元，羽绒制品日本进口平均价为251美元/公斤，而我方对日出口价仅26美元/公斤，以上我国对日出口价格不到台湾和香港货价格的十分之一。1986年我方对港口的304个品种中售价在香港进口平均单价以上的仅32个，其余272个均在平均单价以下。如果与某些售价较高的地区的商品比，其差距就更大。

由于工艺技术装备技术装备的落后，造成劳动生产率低，工资成本增加，影响出口产品的竞争，我国棉纺织厂的职工总数比香港地区日本等国的同类企业要多4—5倍，这在很大程度上削弱和抵消了我国劳动力价格低廉的优势。

②除了工艺技术装备落后外，管理水平的落后，信息闭塞，也不适应发展外向型经济所必需的小批量、多品种、快交货的要求。据南朝鲜工商部在对日本、南朝鲜、香港、新加坡、台湾和我国六个亚洲国家和地区对欧出口竞争能力十二个因素排队分析中认为我国只有价格因素居第一位，接受少量订货居第五位，其余如质量、品种、新品开发、售后服务、设计包装、交易信用、货款结算条件、提供样品速度、出口销售手段、准时交货和处理索赔等十项居末位。以上这些因素，除了工艺技术方面的原因外，经营管理水平的落后也是一个重要原因。

4. 政策体制不适应：长期以来，工贸分割，产销脱节的体制，

和鼓励落后吃大锅饭打快牛的政策是严重影响沿海地区纺织工业发展外向型经济的主要因素，具体表现在：

(1)创汇与创利的矛盾：由于长期以来外贸收购价格的不合理，产生了创汇与创利的矛盾。一方面外贸高亏工厂高利品种大家争着干，一方面外贸高利工厂无利的品种又无人愿意做。加上外贸切块承包后补亏指标未相应下达，而是层层克扣，以致创利与创汇矛盾更加突出和尖锐。

(2)深加工和浅加工的矛盾：从宏观上来讲，深加工程度越高，效益越高，但具体到每个地区、每个企业、每个品种来说就不完全如此。如有的后加工企业如果质量不高，出口率低，反会造成深加工不如浅加工的矛盾。这主要是纺织工业内部的质量和管理工作问题。但在体制上工贸分割，使企业不能一条龙组织生产和出口，也是影响深加工出口高质量快交货的一个重要原因。如服装划归纺织后，纺织厂的面料仍不能直接拨交服装厂，仍要通过地方外贸收购转到省服装进出口公司，再下达给地方服装厂，增加了许多不必要的环节，影响大纺织优势的充分发挥，影响前后道质量衔接和外贸交货进度，加上外贸切块承包后相应的政策配套措施未能及时跟上，加剧了人为的地区分割的矛盾，促使初加工地区直接出口量的增加，影响了跨地区深加工出口任务的组织和生产，导致原有协作出口的中断，跨地区出口集团的解体，影响深加工能力和优势的充分发挥，从而也必然会导致整个国家出口档次的降低和出口创汇的减少。

(3)不合理的经营体制与国际大循环运行的矛盾：

国际大循环的运行机制要求高效率少环节，而我国现行体制却是低效率多环节。如进口纺织原料在直辖市上海尚要经过19道手续，

164个公章，在150天时间，在地市以下的手续就可想而知了。这样的机制是远远不能适应国际市场瞬息万变的形势的。

国际大循环的运行机制要求信息灵通，决策及时正确，而目前产销脱节工贸分割的体制却造成企业信息闭塞，对国际市场缺乏必要的清晰度和透明度，使企业不能及时地作出正确的分析判断和决策。而外贸企业由于不熟悉生产在和外商谈判中往往贻误时机或者盲目拍板盲目成交，也导致了許多不必要的损失。

(4) 外贸切块承包带来的新矛盾：

今年国务院对各省（市）外贸切块承包，各地又分别按收购额及收汇层层下达给企业，从积极方面来看，打破了外贸吃国家的大锅饭，同时又大大调动了地方搞外贸出口的积极性。但由于相应的配套政策措施未及时跟上，又产生了一系列的新矛盾。如以上列举的创汇与创利，深加工与浅加工的矛盾外，还增加了以下几点矛盾。

① 责、权、利不配套的矛盾；外贸切块承包后，指标和责任层层下放，但配额、许可证、进口原料周转外汇等配套条件未相应承包下放，补亏金额层层克扣，造成了有权者无责，有责者无权，使外贸切块承包仍不能真正的落到实处。

② 本口岸出口与多口岸出口的矛盾；本来纺织企业在未配得出口自主权以前尚可以多口岸择优成交，而各口岸也可以通过竞争促进其经营业务水平的提高。外贸切块承包，由于外贸指标不能相互划转，因而滋长了新的地方保护主义，束缚和限制了纺织企业原来已获得的多口岸出口自主权，放弃了许多本来可以择优成交的机会和交易，而地方外贸由于地方保护主义的掩护，影响了其竞争意识，从而不能促进其经营业务水平的提高。