

国际纺织品市场
调研与预测

马 军

目 录

第一部分：“三年两头”规律的理论与实践

- 一、关于国际纺织品市场价格涨跌上限下限规律的探讨……………(3)
- 二、国际纺织品市场行情及其预测方法……………(39)
- 三、1987年下半年国际纺织品市场不容乐观……………(51)
- 四、从1987年春交会看当前国际纺织品市场形势 ……(52)
- 五、1988年西欧纺织品市场进入疲软阶段……………(54)
- 六、从1989年棉花价格走势看国际纺织品市场的复苏……………(55)
- 七、1989年国际纺织品价格坚挺可延续到明年第二季度……………(64)
- 八、为什么我国棉纱出口价格上不去……………(65)
- 九、1990年国际纺织品和服装市场状况一年综合评述……………(66)
- 十、如何看待1991年的国际经济形势和纺织品及服装市场……………(69)
- 十一、1992年的国际纺织品市场……………(82)

第二部分：多元化格局的理论与实践

- 一、当前世界多元化政治经济格局……………(91)
- 二、从美加市场看国际纺织品市场……………(95)

三、浅谈美国纺织品和服装市场	(97)
四、进一步开拓对美纺织品和服装出口	(99)
五、美国市场札记	(103)
六、日本市场札记	(109)
七、访利物浦棉花交易所	(116)
八、加拿大市场札记	(118)
九、漫谈澳大利亚羊毛业	(122)
十、买毛手	(124)
十一、谈东欧几国的工资与消费	(126)
十二、如何进一步发掘阿联酋市场潜力	(134)
十三、科威特商事拾零	(137)
十四、迪拜童装市场思索	(141)
十五、“香港时装节”和“中国时装展”对比	(142)
十六、就“中国时装展”谈当前国际服装流行趋势	(144)
十七、1988年我对波兰棉布成交剧增九倍	(149)
十八、原苏联札记	(150)
十九、吸引人的岛国市场	(153)
二十、一片待拓展的市场	(154)
二十一、1988—1989年“因特斯托夫”国际衣料博 览会剪影	(156)

第三部分：开拓战略的设想

一、2000年的战略设想	(161)
二、2000年棉花市场预测	(163)
三、关于中国纺织品系列出口产业政策的初步探讨	(165)
四、当前产业政策必须支持纺织品出口	(173)
五、关于近几年是否仍继续出口棉花的看法	(185)

六、为我国纺织品的生产与出口四十年发展欢呼	(189)
七、对发展世界长绒棉的看法	(197)
八、必须了解当前国内外纺织品生产和出口的主要 统计数字	(205)
九、关于提高纺织品出口档次结构的探讨	(211)
十、棉纱价不调整不如出口棉花	(218)
十一、香港棉印花布价格值得深入研究	(219)

第四部分：生意经的战略与实践

一、发挥联合优势，开拓国际服装市场	(223)
二、向发达国家投资建厂可以获得更高的边际利润	(237)
三、论减少纺织品出口亏损和提高经济效益的途径	(260)
四、欧共体一体化与我们的对策	(275)
五、商事自由谈	(283)
六、推销员札记	(290)
七、生意成功秘诀	(294)

附录：

(一) 中国纺织品进出口总公司是中国纺织品出口的 骨干	(301)
(二) 各级领导应十分重视商情调研	(308)
——在第十九届国际纺织品服装商情 工作会议上的总结发言	
(三) 进一步开展国际纺织品和服装的市场 调研	(313)

第 一 部 分

“三年两头”规律的 理论与实践



一、关于国际纺织品市场价格涨跌 上限下限规律的探讨

按：笔者在1979年就曾对国际纺织品市场的波动周期提出了“三年二头”的观点。这一观点，在理论上阐述了国际纺织品市场每隔三年就要经历一个从繁荣到衰退的周期性波动规律的问题，在实践中对准确地预测国际纺织品市场行情趋势以及从事国际纺织品外贸业务具有一定的参考价值，因而已经为大多数纺织品外贸业务人员和有关专家学者所接受。

（一）什么是价格地震

1987年10月19日这一天大家还记忆犹新。平地一声惊雷，一场巨大的股市风暴席卷全球。这一天被称为“黑色星期一”，“血洗华尔街”，损失达一万亿美元。这比地震还要强烈地震动了资本主义大厦。马克思在《雇佣劳动与资本》一文中形象地指出：商品价格的“波动起着极可怕的破坏作用，并象地震一样震撼资产阶级社会的基础”。

我国的对外贸易不能不参加到资本主义社会的商品流通中去。这就要求我们正确分析和认识资本主义社会中商品价格的波动规律，避开和驾驭这种波动的破坏作用。

价格是生意的生命。“生意要兴隆，学会看行情”。在错综复杂的国际市场面前，我们不应当是无能为力的。生意应该越做越活，必须摸清市场趋势，有一个比较接近客观存在的正确估计。特

别是期货贸易,如对市场没有一个较正确的远期预测,是决不能插手的。在投资者考虑进入期货市场以前,务必了解市场趋势,摸清可能的风险之后,才能做出决策。目前,台湾期货交易公司都是依靠重大商情调研中心为后盾,或者通过美国获得行情咨询。可见,行情预测之重要。

国际纺织品市场价格,是沿着一定的不以人的意志为转移的客观规律发展的。马克思在《工资、价格和利润》一书中指出:“无论各个生产者的生产条件如何不同,一切同类商品的市场价格却总是一样。市场价格只是表现平均的生产条件下为供给市场以一定数量的一定产品所必需的平均社会劳动量。”(《马克思恩格斯选集》第二卷,第177页)

纺织品价格也是如此,各国条件不同,但在价格表现上都不会差距太大。比如,以3100坯布为例:

(单位:美元/匹)

时 间	我对香港价	巴基斯坦价	台 湾 价	平 均
1972年7月	6.98	6.72	6.70	6.80
1973年7月	14.00	11.40	13.40	12.93
1974年7月	8.23	10.80	9.68	9.57

从上面价格可以看出,尽管我国、巴、台的生产条件不同,但同类商品,在同一个时期内,价格总是处于大致一样的水平上,任何一个国家或地区,都无法脱离这个水平。价值规律,就象一只无形的魔掌,牢牢地抓住每一个进口商,使其不得越出雷池一步。

任何妄图以人的意志改变客观规律的尝试,都必然遭到客观规律的无情嘲弄。恩格斯在《反杜林论》一书中批评杜林的“手持利剑的人企图制造分配价值”。这样的企图证明是无效的。

“荷兰人因为垄断东印度贸易而使他们的垄断和贸易毁灭。曾

经存在过的两个最强大的政府，北美革命政府和法国人民公会，企图强行规定最高价格，结果遭到惨痛的失败。俄国政府几年来都在努力提高俄国纸币在伦敦的牌价，这种牌价是由于在俄国不断发生不兑现的银行券而压低的，现在它却同样不断的在伦敦购买期票寄往俄国来达到提高的目的。它在几年之间为了实现这个心愿花费了 6000 万卢布，而现在卢布还不值两马克，而不是超过三马克”。（《马克思恩格斯选集》第三卷，第 230 页。）

因此，我们主张：“随行就市”，该涨就涨，该落就落。只有采取适当价格，才能做开生意。

我们反对片面坚持高价。片面坚持高价，在理论上就是把供求关系对定价的影响看成绝对化了，否定了价值法则的决定性作用，从而陷入唯心主义经济观点。在效果上，则把大批客户推给别人。为渊驱鱼，为丛驱鸟，自己给自己拆台。在纺织品出口中，我们有过多次的这方面的教训。比如，麦尔纱的出口，一开始时是热门畅销货，但我价一涨再涨。价格平均水平达到创汇率 1:2.6 之多。这样就导致客户转向其它市场或寻找代用品。最后，我麦尔纱从畅销变为滞销，反而被印度等国产品取代。

我们也反对低价倾销，这是蚀本的买卖。当然，根据销售学原则去占领市场是另外一回事。比如，向非洲出口康茄印花布，其价格有时低于坯布价，形成倒挂，这是为了同巴基斯坦进行竞争。

我们认为，人的意志无法改变客观规律的作用，但并不是说，我们在客观规律面前束手无策。只要我们认清了客观规律的性质，就可以找到驾驭它的方法。这就是我们商情工作预测的重大任务。

因此，什么是纺织品出口价格的客观规律，在什么时候该涨，什么时候该降？特别是远期交易，往往其说不一，举棋不定，各有论据，甚至坐失良机或盲目行动。为了做到心中大致有数，就十分

有必要探讨涨跌的规律。对客观规律有一个比较客观的认识，就可以做出比较正确的近期、远期预测，从而制定出切合实际的防止“地震”的措施。

在历史上，由于对行情预测不准，因而造成损失的例子是举不胜举的。我中纺（美）1981年美国市场最好时大抓了一批货，但1982年到货时，行情已急转直下，造成了较大损失，这就是远期预测不准所致。台湾期货交易亏本的例子，也是突出的。比如，1981年大豆行情上涨时，植物油制造业采购了大批黄豆，约27万吨之多，但1982年行情突变，买卖差价赔了新台币五亿元，加上利息七亿元，造成巨大亏损。这就是价格“地震”。

（二）“三年两头”的秘密

1. 一个奇怪的现象：

国际纺织贸易中有一句口头禅：“三年两头”。香港人又称：“好坏年半”。所谓两头，就是一头高，一头低。在三年内就要进行

表一

九 次 下 降	八 次 上 升
1948.5—1949.5 (12个月 - 22%)	1949.5—1951.3 (21个月 + 36%)
1951.3—1951.10 (7个月 - 16%)	1951.10—53.5 (19个月 + 20%)
1953.5—54.1 (7个月 - 16%)	1954.1—56.2 (25个月 + 27%)
1956.2—58.4 (26个月 - 15%)	58.4—60.1 (21个月 + 27%)
1960.1—60.12 (11个月 - 11%)	60.12—62.6 (19个月 + 17%)
62.6—63.1 (7个月 - 1%)	63.1—66.7 (42个月 + 34%)
66.7—67.7 (12个月 - 7%)	67.7—69.7 (24个月 + 21%)
69.7—70.11 (16个月 - 12%)	70.11—73.12 (37个月 + 27%)
73.12—75.3 (15个月 - 29%)	

一次循环。每隔一年半就有一次价格上升，一次价格下降。这是二次大战后所出现的一种现象。

以美国纺织工业在第二次世界大战后经历的八次上升和九次下降为例，可以看出一般性规律。（见表一）

上述八次上升和九次下降是发生在 322 个月中，总平均 18 个月就有一次变动。个别时间较长或较短，也都由于战争等的缘故。

从上表可以看出，从 1951 年 10 月份开始，经过 1952 年全年，到 1953 年 5 月为止，这 18 个月是完全处于上升阶段。这是因为朝鲜战争使纺织品价格达到当时的顶峰。我们以这个阶段为起点，严格按 18 个月的升降顺序，可以划出一个规律性的图表（见表二）。这就是卖主市场和买主市场的交替时间表。

表二

卖主市场 (价格上升阶段)	买主市场 (价格下降阶段)
1951.11—1952—1953.4	1953.5—1954.10
1954.11—1955—1956.4	1956.5—1957.10
1957.11—1958—1959.4	1959.5—1960.10
1960.11—1961—1962.4	1962.5—1963.10
1963.11—1964—1965.4	1965.5—1966.10
1966.11—1967—1968.4	1968.5—1969.10
1969.11—1970—1971.4	1971.5—1972.10
1972.11—1973—1974.4	1974.5—1978.10
1975.11—1976—1977.4	1977.5—1978.10
1978.11—1979—1980.4	1980.5—1981.10

在国际贸易中，各种因素交叉出现，不可能严格按这种时间表发展。每一个阶段有伸有缩，有提前有推后，这是自然的。如果价格上升来势迅猛，下降也就快。如果价格上升平缓，则下降速度也就慢。美国市场，大涨大落的情况较多，而西欧市场则一般表现

乎稳。

总之，价格总是呈马鞍形升降的。不可能猛涨不止，也不可能猛跌不停，这就是历史告诉我们的。这种升降，有时骤然而来，好象万里晴空突然袭来一阵风暴。表面上看来，好似无法理解，但都有其深刻的内在规律。

比如，在经过 1974—1975 年的下降阶段后，1976 年明显回升，比 1975 年增 25%，一直涨到 1977 年 3 月。反映国际市场大宗原料商品价格趋势的路透社商品行情指数指出：1977 年 1 月 17 日突破 1600 点大关。3 月 3 日创下了 1757.1 点空前纪录。但是仅隔一个月，4 月份立刻下跌，5 月 6 日跌破 1700 点，6 月 16 日又跌到 1600 点，6 月 30 日下跌到 1589.5 点，同 3 月 22 日的高峰相差 10.7% 之多。

感觉到了的东西，我们不能立刻理解它，只有理解了的东西才能更深刻地感觉它。三年两头的规律，是我们感觉到了的东西，只有进一步理解它，才能更深刻感觉它，从而利用它。

2. 根本原因是什么呢？

马克思在《雇佣劳动与资本》第二节中提出一个问题，“商品的价格是由什么决定的？”马克思立刻指出：“它是由买主和卖主之间的竞争，即供求关系决定的”。但供求关系只有在一定条件下才可能具有决定性作用。实际上，马克思也没有停止在这个结论上，而是进一步又问：“那么供求关系又是由什么决定的呢？”马克思的答案是：“它们的价格是由生产费用决定的”。“资本是不断地从一个生产部门向另一个生产部门流出或流入的。价格高就引起资本的过分猛烈的流入，价格低就引起资本的过分猛烈的流出”。市场经济社会里资本的这种无政府状态的流出和流入，自发地调节资本主义社会的生产。

把各个工业部门资本流出和流入的情况加以比较，就可以看出，纺织工业资本的流出和流入是最便当的一个部门。投资少、见效快，是最敏感的部门。其资本流出和流入的速度都是钢铁工业、机器制造业等部门所不及的。这种现象就是马克思所指出的现象：商品价格上涨会产生什么后果呢？大量资本将涌向繁荣的产业部门中去，而这种资本流入较为有利的产业部门中去的现象，要继续到该部门的利润跌落到普通水平时为止，或者更确切些说，要继续到该部门产品的价格由于产品过剩而跌落到生产费用以下时为止。反之，假如某一种商品的价格跌到它的生产费用以下，那末资本就要从该种商品生产部门中流出。除了该工业部门已经不合时代要求，因而必然衰亡以外，比如，美国把纺织业叫做“夕阳工业”，该行业的生产，即该商品的供应，就要因为资本的这种外流而缩减，直到该商品的供应和需求相适应为止，就是说，直到该商品的价格重新上涨到它的生产费用水平，或者更确切些说，直到供应低于需求，即直到商品价格又上涨到它的生产费用以上为止。

因为商品的现时价格总是高于或低于它的生产费用。

在研究商品价格时必须紧紧把握住有关资本流出和流入的一切表象，去伪存真，抓住这个本质性的东西，从而判断商品价格的波动趋势。所以，价值法则是决定商品价格的决定性因素。

马克思在《资本论》中有句名言：“破坏资本主义生产方式固有的优美与和谐的，归根到底是贸易。再前进一步，他也许会发现，资本主义生产的唯一祸害就是资本本身”。

可见，“价格地震”的震源，不能不是资本，只有资本的流出和流入才是价格波动的根本原因。

其次，我们谈一谈供求关系。

卖主市场和买主市场的问题，均是指供求关系所起的作用而言的。当供过于求时，便是买主市场，这时，卖主之间发生竞争。当

求过于供时，便是卖主市场，这时买主之间发生竞争。因此，国际纺织品市场不可能总是买主市场，也不可能总是卖主市场，而是相互交替的。

价格上升阶段，一般来说是卖主市场。“于是，卖主阵营里忽然奠定了和平。他们冷静地叉着双手，象一个人似地对待买主”。这时，各主要进口商开始竞争。

当卖主市场出现时，我们注意的重点放在买主各国的动向上。马克思在《资本论》中举过一个具体例子进一步说明这种情况：

“假定说，市场上有 100 包棉花，而买主们却需要 1000 包。在这种情形下，需求比供应大 10 倍。因而买主之间的竞争就会很激烈，他们中间的每一个人都竭力设法至少也要搞到一包。如果可能，就把 100 包全都搞到手里。这个例子并不是随意虚构的。在商业史上有过这样一些棉花欠收的时期，那时几个资本家彼此结成联盟，不想把 100 包棉花都收买下来。这样，在我们前述的情况下，每一个买主都力图排挤掉另一个买主，出较高的价格收购每包棉花”。

价格下降阶段，一般来说是买主市场。在这时，同一种商品，有许多不同的卖主供应。谁以最便宜的价格出卖同一质量的商品，谁就一定会战胜其他卖主，从而保证自己有最大的销路。于是，各个卖主之间就进行争夺销路、争夺市场的斗争。他们每一个人都想出卖商品，都想尽量多卖，如果可能，都想由他一个人独卖，而把其余的卖主排挤掉。于是卖主之间就发生了竞争。这种竞争降低了他们所供应的商品价格。

以上两种情况，是讲了买主与买主，卖主与卖主之间的竞争。此外，在买主与卖主之间也经常发生竞争。一般来说，在卖主市场时期，买主往往屈从于卖主的意图，而在买主市场时期，卖主往往屈从于买主的意图。因此，供求关系的改变，引起价格上涨和下

跌,引起高价或低价,其理由就在于此。

最后,商品价格无疑地是同劳动力这种特殊商品的变动情况紧密相关的。

工人阶级的再生产,同时也包括技能的世代传授和积累。资本家竭力把这种熟练的工人阶级的存在,算作属于自己的生产条件,并实际上把这种熟练的工人阶级看作自己的可变资本的实际存在。每当危机使这种工人阶级有丧失的危机时,这一点就会明显地表现出来。大家知道,美国的南北战争以及随之而来的棉花,都把郎卡郡附近的大部份棉纺织工业工人抛向街头。

一个纺织厂的工人从表象上观察是生产纺织品,但政治经济学含义上他们是生产资本。资本的增减就是无产阶级的增减。纺织工业资本的流出和流入,也部份地表现在纺织工人的失业和就业。因此,对失业率的考察,也就是我们纺织商情的一个内容。美国联邦劳动局每个月第一周的周五发布失业率的情况。我们的“信息”几乎定期转载麦克格隆经济信息经济部的数字,请注意。

表三 国外平布生产成本情况如下 (单位,日元/码)

国 别	(A) 原 纱	(B) 制织成本 (不包括利润)	(C) 染色加工成本 (不包括利润)	A + B + C 加工后的布成本
美 国	118.8 (60.76)	61.9 (31.26)	14.8 (7.57)	195.5 (100)
西 德	112.3 (59.76)	52.6 (28)	23.0 (12.24)	187.9 (100)
法 国	106.1 (60)	43.9 (24.83)	26.3 (14.88)	176.8 (100)
英 国	118.1 (60)	56.9 (28.94)	21.6 (10.99)	196.6 (100)
巴基斯坦	91.8 (57.02)	36.4 (22.61)	32.6 (20.25)	161.0 (100)
日 本	94.7 (58.86)	36.7 (22.81)	29.6 (18.40)	160.9 (100)

3. 原料价格对半成品和成品有影响吗？

价格既然是由生产费用决定的。那么，生产费用又是由什么构成的？其构成是：(1)原料和劳动工具，(2)直接劳动，它是以时间计量的。

纱布的原料，主要是棉花。比如：按 1967 年统计。

由上表可见，原纱在整个平布生产成本中所占的比重分别为：

美 国 占	60.76%
西 德 占	59.76%
法 国 占	60%
英 国 占	60%
巴基斯坦占	57.02%
日 本 占	58.86%

可见，原纱所占比重极大，这还是指花色布而言。

那么，原纱中棉花的比重，由下表可见一斑：

表四 国外纺织20s纱生产成本比较 (单位：日元/件 1976年)

国 别	纺 纱 加 工 成 本						纱成本 A + B + C
	(A) 原料费	工资费	器材电力 管理费	折旧费	(B) 合 计	(C) 销售费	
美 国	48,100 (68.42)	8,800	9,400	1,600	19,800 (28.16)	2,400 (3.41)	70,300 (100)
西 德	45,900 (70.08)	8,200	4,900	4,900	18,000 (27.48)	1,600 (2.44)	65,500 (100)
法 国	44,900 (71.72)	6,800	4,300	4,900	16,000 (25.56)	1,700 (2.27)	62,600 (100)
英 国	45,650 (65.21)	11,950	6,350	3,450	21,750 (31.07)	2,600 (3.71)	70,000 (100)
巴基斯坦	40,200 (74.03)	3,700	4,800	3,900	12,400 (22.84)	1,700 (3.13)	54,300 (100)
日 本	45,100 (82)	4,800	2,700	1,600	9,100 (16.55)	800 (1.45)	55,000 (100)

该表A项的原料费，基本上是指棉花而言。原料费占纱成本的百分比如下：

美 国	68.42%
西 德	70.07%
法 国	71.73%
英 国	65.21%
巴基斯坦	74.03%
日 本	82%

我们举出上面两个例子，清楚地说明棉花价格在纺织品价格中所占的比重。因此棉花的生产情况和价格情况，必然反映到纺织品的价格上。棉价下跌必然导致棉花减产，而棉花减产又刺激纺织工业需求棉花增加，接踵而来的又是棉花涨价。据估计，棉花每磅上涨一美分可刺激增产棉花 60 万包。因而形成世界棉花总播种面积的增减情况。

表五

年 代	世界总产量 (万 担)	世界总播种面积 (万 亩)	单 产 (市斤/亩)
1958—59	19482	47485	41
59—60	20526	48486	42.5
60—61	20226	48432	42.5
61—62	19638	48588	40.5
62—63	20908	48450	42.4
63—64	20912	48720	44.5
64—65	22568	49248	45.7
65—66	22210	48900	47.3
66—67	21114	46134	45.7
67—68	20832	45966	45.5
68—69	23250	47664	48.7
69—70	22516	48846	45.7