

# 由丝绸大国向丝绸强国跨越

## 业内专家解读《茧丝绸行业“十二五”发展纲要》

■ 本报记者 何芳

在生产成本大幅上涨,投入产出效益比日益下降的形势下,减少丝及丝绸类低附加值产品的生产指标,提高丝绸行业的综合利用产值,通过打造10个具有民族特色的自主品牌,带动全行业朝中高端市场迈进。

近日,在杭州茧丝绸行业发展座谈会暨现场会上,商务部市场运行和消费促进司司长、国家茧丝办主任邸建凯就“深入贯彻落实《茧丝绸行业“十二五”发展纲要》(以下简称《纲要》),推动茧丝绸行业持续健康发展”主题作了重要讲话并提出了贯彻落实《纲要》的意见和建议。

细心的人会发现,较“十一五”规划的大跃进,《纲要》更加趋向理性保守,虽然大目标依然是初步由“丝绸大国”向“丝绸强国”的跨越,但各项运行指标更加理性。

此外,《纲要》还明确量化了行业节能减排目标,更加注重发展绿色经济。提出了丝绸工业单位增加值用水量降低30%,缫丝企业实现污水零排放以及茧丝绸固体废物综合利用率提高80%以上的目标。

### 丝绸内销比例上升

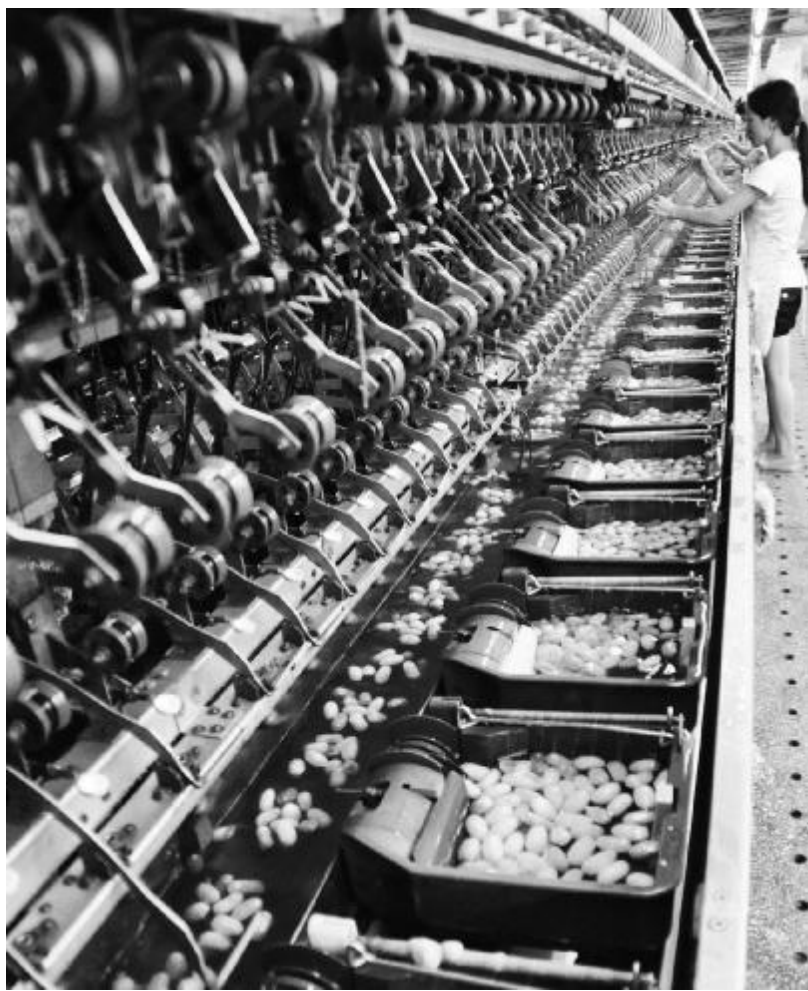
邸建凯表示,《纲要》是在充分结合国内外市场环境和行业发展现状的前提下编制的,所设定的发展目标改变了以往扩规模、求速度的发展思路,更注重调结构、提质量、求效益的发展方向。

《纲要》要求,年均蚕茧产量稳定在65万吨左右,较“十一五”规划下降20—25万吨,较2010年实际产量只提高了0.1万吨;要求丝绸工业产值达2000亿元,较“十一五”规划减少了500亿元,较2010年实际产值提高了40.8亿元;要求出口创汇保持了35亿元,较“十一五”规划减少了15—20亿美元,较2010年实际创汇收入只提高了2.4亿美元;要求蚕桑经济总收入超过200亿元,较2010年实际蚕农年收入提高了8.9亿元。

此外,要求丝及丝绸类产品总产量达12万吨以上,较“十一五”规划下降5—7万吨,较2010年实际产量下降了4.2万吨。

“十一五”期间,实际蚕茧产量64.9万吨,完成规划的72%—76%;实际丝类产品产量16.2万吨,完成规划量的85%—95%;实际丝绸工业总产值1959.2亿元,完成规划额的78%左右;实际创汇32.6亿美元,完成规划的59%—65%;实际蚕农年收入191.1亿元,完成规划的95.5%。

“规定只是期望而已,受市场影响很大,很难把控好。”浙江省茧丝绸协会秘书长王伟在接受《中国企业报》记者采访时表示,受国际宏观形势不稳定因素的影响,这几年丝绸总量一直在徘徊,很不稳定。新规划是



中国一直是茧丝绸生产大国 CNS供图

在“十一五”期间的实际完成量基础上制定的,减少出口创汇是基于对国际经济形势的预测不乐观;另一方面也反映了我国丝绸的内销比例在上升,只是还缺乏有说服力的统计数据。

而对于《纲要》各项指标的调整和变化,西南大学副院长、蚕学与系统生物学研究所教授代方在接受《中国企业报》记者采访时说,这是正常现象。他认为,当前蚕业已经开始转入内需,资源深度利用的实质性进程。

“就蚕桑资源综合利用来说,方兴未艾,粗略估计目前国内已经产生年收益20亿元以上,但还仅仅是刚起步而已。”代方表示,从科学估计发现,从太阳能到桑树,桑叶到养蚕,蚕体到蚕茧,蚕茧到丝绸,最终被利用的能量仅为3%。蚕桑和丝绸的前端,还有大量的物质处于废弃或半废弃状态。

“而随着现代生物技术的发展,目前已经具备了充分利用的条件,只需要我们改变观念,转变一下蚕业经济增长方式,扩大资源利用途径和实现深度利用。”代方说这样。

### 质的提升优于量的扩张

四川省茧丝绸协会副秘书长程明在接受《中国企业报》记者采访时发

表了自己的看法,他认为较“十一五”规划激进地追求追求增长不同,《纲要》更好地体现了“质的提升优于量的扩张”以及区域的分工合作。

首先,在自主品牌建设上目标更加清晰,具体量化了重点打造10个具有民族特色和国际影响力的自主知名品牌;

其次,明确提出了东部、中西部地区不同的发展侧重点,凸显各区域不同的竞争力和特色。

在东部经济发达地区,强调应抓住人才、技术、管理、资本、信息、市场等方面的优势,侧重发展产业链下游的高档丝绸产品;而在中西部经济欠发达地区,则强调发挥土地、人力资源等优势,鼓励发展缫丝、绢纺、织造、精练、丝绸家纺等上游加工工业,东西分工,首尾呼应,良性互动。

然而,也有不同的意见和看法。广东茧业办主任罗房枢表示,规划里对整个产业布局还不够清晰,东桑西移还显得粗犷,他认为《纲要》过于偏重产业链上游的蚕桑或缫丝加工业,对上下游产业规划不明确。“应加强区分上中下游产业,让上下游产业联动起来。”罗房枢这样说。

安徽京九丝绸股份公司董事长马品德则表示,应加强对上游产业的某些环节进行控制和优化,要以龙头企业为主,统一行业标准,防止盲目扩张带来的恶性竞争。

《纲要》提出的重点是,紧紧围绕“调结构、创品牌、促升级”的主线,以改善蚕桑生产条件、提升丝绸加工水平、优化市场结构、扩大消费领域为重要内容,以信息引导、平台搭建、政策扶持和市场调控为手段,大力推进科技创新、品牌建设和产业升级,促进行业健康发展。

邸建凯表示,从总体看,近年来我国茧丝绸行业发展成绩显著,为推进区域经济发展、促进农民增收、改善生态环境、丰富人民生活做出了积极贡献。

但同时,也还存在一些制约行业健康发展的矛盾和问题,主要表现在蚕茧生产波动较大,蚕桑农业基础仍不牢固,丝绸工业生产关键技术和装备研发有待提升,丝绸品牌发展相对滞后,缺乏具有国际影响力的跨国集团和自主品牌,对国内丝绸市场和国际新型出口市场开拓不足,抵御国内外市场风险的能力较弱,市场运行调控的能力有待提高。

### 统筹好国内外两个市场

邸建凯指出,“十二五”时期既是我国社会经济发展的重要战略机遇期,也是各种矛盾和问题的凸显期,应抓住国内利好的政策机遇大力开拓国内市场。

从国际看,宏观环境发生深刻变化。当前,国际金融危机的深层次影响加深,世界经济的恢复受到美国主权信用评级下降、欧债危机、中东局势动荡等突发因素的制约和影响,不确定性增加。

未来五年,全球经济进入增长减缓、模式转型、竞争加剧期,部分国家主权债务危机影响加剧,围绕市场、资源、人才、技术、标准等竞争将更加激烈。同时,各种贸易保护主义抬头,国际丝绸市场竞争日益加剧。

从国内看,保持茧丝绸行业稳定发展的基础扎实。根据国民经济和社会发展规划,“十二五”期间,我国国民经济将保持7%的平稳较快发展趋势,工业化、信息化、城镇化、市场化深入发展,经济结构转型加快,居民收入水平稳步增长,都将为茧丝绸产业发展提供坚实的基础和巨大的市场空间。

同时,国家扶持“三农”,改善民生和搞活流通、扩大消费等政策措施的进一步实施,将继续为行业发展增添动力。随着人们生活水平的提高和环保意识的增强,传统丝绸产业将焕发出新的生机与活力。

对此,邸建凯建议企业应统筹好国内外两个市场,通过巩固传统市场、开拓新兴市场多元化战略以及实施“走出去”战略,进一步扩大丝绸品牌产品的国际市场占有率;优化和创新商业营销模式,发展电子商务,建设专业营销网络和现代物流体系,拓宽应用领域,大力拓展国内丝绸消费市场。

商务部报告显示:

## 疲软的国际需求拖累中国外贸

国际消费疲软或长期拖累中国外贸增长。商务部近日发布的《中国对外贸易形势报告(2011年秋季)》预计,2011年中国外贸增长20%左右,这一数字与2010年中国外贸34.7%的增长相比,缩水近15%。报告同时称,2012年中国对外贸易增速仍可能有所回落,主要风险来自于日趋复杂的外部环境。

今年7月份以来,我国制造业新出口订单指数徘徊在50%左右的低位。人民币升值压力不断增加,也不利于企业接单、排产,经营风险上升。此外,国内经济增速放缓,进口增速也会有所回落。因此,虽然今年我国全年进出口将达到约3.5万亿美元,高于去年的3万亿美元,且去年的高增幅与2009年的基数较低有关,但报告仍然显示,失去活力的国际需求可能在相当长一段时间内拖累中国外贸增长。

欧洲国家的债务危机正以史无前例的规模从希腊等边缘国家向意大利、西班牙等核心国家扩散,随着部分国家主权债务陆续进入偿还高峰期,一旦欧洲银行业风险集中爆发,将对世界经济金融体系产生新的重大冲击。全球性通胀压力短期内难以缓解,则影响到众多新兴市场。今年以来,新兴市场和发展中国家物价“高烧不退”。报告认为,未来一段时期,国际资本大规模无序流动风险增大,大宗商品市场可能频繁大幅震荡,全球通胀形势不容乐观。

一些“非经济因素”也增加了外贸企业的压力。部分发达国家经济衰退与选举政治周期叠加,经贸问题政治化倾向明显。形形色色的“中国责任论”层出不穷,要求中国承担超出自身承受能力的国际责任。

综合考虑这些因素,报告预计今年四季度对外贸易增速将继续回落,2011年进出口增幅将呈现前高后低走势,贸易顺差将由去年的1831亿美元缩减至1500亿美元左右。

而随着中国外贸马车的降速,“受伤”的不仅仅是本土外贸企业。中国商务部部长陈德铭最近表示,中国对其他国家和地区贸易总体平衡,顺差几乎全部来自美国。在对美顺差中,近80%来自加工贸易,60%来自美资企业。

### 业界

#### 中国丝绸协会将换届改选

日前,本报记者从商务部茧丝办相关人士处获悉,第六届中国丝绸协会会员代表大会将于12月6日在杭州召开。据了解,本次大会将讨论和修改中国丝绸协会章程以及确定今后五年中国丝绸协会发展方针和主要任务,并选举产生新一届协会会长、副会长、秘书长、常务理事、协会理事会以及聘请协会名誉会长。《中国企业报》记者从知情人处获悉,现任会长刁辉自上任后,至今已连任7年,本届退下后很可能继续被聘为名誉会长。该知情人还透露,现任丝绸协会副会长、原中国恒天集团公司董事长杨永元很可能重新被推选为副会长。而中国丝绸协会主任杨晓辉表示,会员代表大会每四年一届,新的领导班子将在会后选举产生,最终花落谁家暂不确定。(何芳)

#### 陕西千阳蚕农年创收5500万元

今年陕西千阳县蚕农蚕收收入4153万元,副产品综合开发收入1420万元,蚕农总收入达到了5500万元,创历史新高。作为秦岭以北最大的桑蚕茧基地县,近年来,千阳把蚕桑产业作为农民最具增收潜力的主导产业,已建起优质桑园6.9万亩,年养蚕达到3万多张,其桑蚕茧丝产量丰富。如今,千阳县蚕桑副产品已先后开发出蚕沙保健枕、丝棉被、丝蛋白挂面、桑叶茶、药用僵蚕、蚕蛹饲料等8个系列20多种产品,每年实现销售收入上千万。同时,蚕桑副产品的综合开发,带动民间手工艺发展,刺绣枕套工艺品增收300多万元,优质蚕蛹饲料更是奶农的首选精蛋白饲料,促进了多项农民增收渠道的联动增收增效。

#### 2012中国丝绸春季交易会将于香港举办

日前,从中国纺织协会进出口商会处获悉,由中国纺织品进出口商会主办、中国丝绸进出口总公司承办的“2012中国丝绸春季交易会”将于2012年2月29日至3月2日在香港举行。据悉,每年一度的“中国丝绸春季交易会”是以丝绸原料及面料为主的专业出口洽谈会,在世界丝绸业界享有较高的知名度和影响力,已成为我国丝绸企业了解国际市场、扩大产品出口的主要平台,也是全球丝绸业界和进口商关注的焦点。在中国纺织品进出口商会对外公布的活动通知中,让人特别注意到的一条是,承办单位中国丝绸进出口总公司承诺可帮助各参展单位委托申请国家中小企业市场开拓资金,虽然具体详情暂未公布,但这对参展的中小企业而言无疑独具诱惑力。(高巧艳)

#### 广西发布周干茧上市交易新通知

据从广西大宗茧丝交易市场官网获悉,该市场已于11月21日起上市交易广西周干茧11121(GJ11121),20/22周生丝11121(SS11121),首日上市参考价分别为92500元/吨和305000元/吨。最后交易日和最后交收日时间分别为12月9日和12月11日,并特别提示干茧卖方最后入库时间为12月5日,生丝卖方最后入库时间SS11121集中报收为12月5日上午12点前,带证入库时间为12月8日下午4点之前,买方若需延迟付款需于12月9日前向广西大宗茧丝交易市场提出申请。(孙颖)

#### 国家茧丝质检中心将落户南充

11月15日,由南充质监局参与筹建的国家茧丝绸质量监督检验中心日前有了新进展,国家质检总局、中纤局已原则同意南充筹建国家检测中心,南充市政府明确批示,同意筹建该中心,并在土地划拨和资金等方面给予必要支持,国家茧丝绸质量监督检验中心落户南充指日可待。由于诸多因素影响,南充高档丝纺产品、高附加值产品和“新、特、优”产品不多,提升产品档次、提高产品质量成为南充新一轮茧丝绸纺织服装产业发展的必然选择。而依托科学的检测机构为其提供技术服务显得尤为必要。该中心建成后,将极大地丰富南充作为成渝经济区北部中心城市和“中国绸都”内涵,并将对提高南充市茧丝绸产品质量起到重要作用。(高巧艳)

## 真丝绸产业不断萎缩

# 谁为“纤维皇后”保驾护航?

■ 本报记者 何芳

“我们这里原来有2700多家纺织工厂,现在很多都倒闭了,做真丝(指桑蚕丝)的已经没几家了。”一王姓司机这样告诉《中国企业报》记者。

昔日,丝绸之路让中国备受瞩目,今日,有着纤维皇后之称的真丝绸产业不断萎缩,业内人士担心,丝绸这张“中国名片”可能已经沦落到需要被作为文化遗产来保护的尴尬处境……化纤逼“宫”,谁为“纤维皇后”保驾护航?

### 化纤“逼宫”

“日出万绸,衣被天下”难掩绸都吴江盛泽昔日之繁华。而如今在昔日有“绸都”美誉江苏省吴江市盛泽镇,真正生产真丝制品的企业不足15家,化纤企业高达2300余家,兴旺数百年的盛泽茧丝绸产业几近消亡,化纤取而代之。

据吴江丝绸协会2011年上半年调查资料显示,自1994年下半年开始,由于受真丝绸原料价格大幅波动、国内外市场有所萎缩,以“东桑西移”为代表的地区纺织产业结构进行调整,以涤纶纤维为代表的各种新型化纤得到开发和快速发展。

2008年金融危机以后,以出口贸易为主的吴江真丝绸织造业受到很大的冲击,产量直线下降。桑蚕丝织品和纯桑蚕丝织品分别从2008年的2139万米和1765万米,下降到2011

年上半年的716万米和566万米。

特别是2010年下半年以来,由于茧丝原料价格处于高位、工费成本上升、销售不畅等原因,一些资金实力不足的真丝绸织造企业被迫停机停产,关门歇业;有些企业竭力支撑,但也困难重重;更多的企业为了生存与发展,“转型”投身化纤织造。

企业以追求利润的最大化为其主要经营目标,当原料成本、工费成本高涨,已无法再获利的时候,调整经营思路和产品方向,则是必然的选择。

业内人士给丝绸企业算了的一笔账:投资100万元资金用来买白厂丝,只能买2.5吨(以每吨40万元计),而用来买化纤原料,则可以买58.8吨(以每吨1.7万元计),如果用来买喷水织机,则可以购买26台(以每台3.8万元计)。

此外,用作化纤织造的喷水织机与用来织造真丝绸的有梭织机的投资回报率也相差甚远。喷水织机织化纤绸,台机利润可达3—4万元/年;而有梭织机织真丝绸,台机利润还不到1万元/年。

价值规律主导资源配置。在效益面前,真丝绸织造不敌化纤织造所具备的投资低、原料价格不高、生产周期短、工艺流程短、工人技术操作要求低等优势,逐渐被摒弃。

### 品牌应战

在茧丝绸产业转型升级热浪中,

有倒下的,有弃业转向、弃械投降(被兼并)的,也有信念笃定的守望者,他们坚守阵营,乐观看好丝绸产业的长足发展,积极更新设备、调优品种、提升品质、争创自己的特色和品牌,网点布局,曲线复兴丝绸文化。

金富春丝绸股份有限公司董事长兼总经理费建明曾感慨:“同样是丝绸,中国的方式加工和意大利工程师加工后感觉完全不同,国外凭借先进的加工研发能力,已经远远把我们甩在身后。”

曾让中国引以为豪的丝绸光环逐渐褪色,因为设计研发落后,跟不上潮流,中国丝绸只能游离在低端市场徘徊,干最累的活挣最少的钱,为他人作嫁衣裳。

“如何把不挣钱的行业做成挣钱的?”丝绸之路集团董事长凌兰芳说,除了思考丝绸的技术革新外,怎样把品牌推向市场,一直是她苦苦探索的。

“企业要有突破,必须告别低端丝绸、贴牌丝绸、过剩丝绸。所以我们正在把丝绸产品变成一种增值服务,客户购买高端床品,我们还将提供免费的清洗服务。”凌兰芳此前这样表示。

走高端化、提高产品附加值是丝绸之路集团等公司探索发展之路,这一点也得到了业界同盟的共识。

吴江市丝绸行业协会副会长、鼎盛丝绸有限公司董事长吴建华表示,真丝制品就是天然的奢侈品,必须走高端路线,售价高达三四千元的爱马仕丝绸围巾,照样有市场,尽管国际