

低 技 术，高 增 长

—印度服装业发展迅速

戴芷华 摘译

南新德里的一个制衣出口商吉雅特利夸口说，他生产的棉织服装看上去很有风采：褶打得多、色彩柔和、饰带华丽。而他的工厂却是开设在农村里经过改装的一套房子里。在四个临时的工作间里，一些目不识丁的裁缝在陈旧的脚踏缝纫机上缝制西方式样的时髦服装。徒工们在熨烫衣服，熨斗是放在煤炉上加热的，为新德里酷热的雨季增添了不受欢迎的热量。

类似吉雅特利的小商号已成为服装出口业——印度最有生气的经济部门的基础。预计1987年的总收入为13亿美元，是1972年120万美元的一千倍还多。成衣贸易，包括裤子、内衣及其它所有的向西方销售的服装项目，占印度所赚外汇的15%。政府制订经济计划者对出口激增感到又惊又喜。他们预言，到1992年服装外销将增长2倍，约为40亿美元。同1986年相比，按装运的件数计算，今年服装出口将增长50%。出口服装按卢比计算增长65%。

尽管如此，服装业的规模仍很小。八千多家服装商号中约80%是象吉雅特利开设的只有土设备的小厂。然而，潘格沙出口公司在新德里从一个小得不起眼的厂子变为一家现代企业。他洋洋自得地说：“我们具有必要的搞创造和发明的技能。”

香港、台湾和南朝鲜的电脑工厂把持了国际服装贸易。印度的服装交易占整个国际市场的3%还不到。然而，印度的制衣商有能力从其低技术地位占据竞争优势。“印度服装业是世界上适应销售需求最快的国家，”美国一家经营新式服装的零售商迪利普·查德说，“我们同他们的出口商谈定样品，他们在45天内就作好准备将货装运到世界各地去。他们接受5,000件以下的小定单，也接受比5,000件数量大50倍的定单。他们交货及时，对待客户没有差别。”

现在国际上流行棉织品。印度生产的棉织服装从款式到花样都深受欢迎，这有利于印度在国际上进行竞争。

印度的制衣商不得不承认，国家提供大量的廉价劳动力（印度制衣工人的日工资是2.75美元）是推动服装出口兴旺的主要因素。“我们在服装上搞些花边饰带花不了50美分，但在欧洲却能卖25美元一件。”出口商解释道，“我们的服装价格便宜，这样，外国客户就来找我们了，用不着我们去找他们。他们再提高标价4~5倍，从中获取巨额利润。”

自1982年以来，印度卢比对美元贬值约40%，对欧洲主要货币的贬值情况大致相同。这就进一步降低了印度产品在国外市场上的价格。

美国和欧洲共同体强加于人的贸易配额是印度继续发展出口服装业的唯一障碍。1984年以来印度对美国的销售额超出了规定的数额。1986年印度销售了1.36亿件。现在印度的销售出口已达到欧洲共同体允许数额的88%。配额许可证在印度出口商中间成了热门的东西。许多虚设的商号向政府进行了登记注册，就是为了获得一张珍贵的许可证。有些出口商认为，印度应减少对那些受配额管制的流行服装的依赖，而应加强服装配件的生产，包括腰带、领巾和工装裤，因为美国和欧洲共同体对这些所谓非敏感性产品是不加限制的。

（下转第67页）

更为紧迫了,因为一旦当日元同美元的比值达到 160:1 时,日本生产工人的工资将是全世界最高的,平均每小时为 10.42 美元,比美国每小时工资 9.52 美元还高 10%。日本和台湾的工资比值,也由 5:1 提高到 6:1,看来日本一些新投资将会奔向南朝鲜、马来西亚,甚至西班牙。

推行这样的贸易策略后,国外的日本产品返销日本的问题将愈演愈烈。松下公司一直在马来西亚生产空调机并在日本出售其产品。年产值达 24 亿美元的山叶制造商,在台湾生产吉他和高尔夫球棍,其产品一直返销日本。日本公司的经理们,担心自国外归来的日本顾客,将会提出质问:“日本产品究竟在哪些地方生产”?

三、日元升值震动日本工业

多年来,日本各大公司一直在国内拼命想制止日元的升值。他们早就执拗着期望“降低成本”,可是日元升值的速度及规模使这一问题的解决显得遥遥无期。

小松国际制造公司总裁说:我们需要将成本降低 50%,可是我们无论怎样运用最先进的技术,短期内不可能解决这个问题。

设在美国的三菱汽车公司,年需 45 万台 V-6 发动机自日本本土海运至美。由于成本昂贵,最近新落成了一个高度自动化的引擎工厂,以新产品取代了旧货源。

日本钢铁工业尽管关闭了工艺落后的旧工厂,大量投资新技术,但在世界钢铁业衰退,竞争者崛起之际,加上日元升值的变化,在 1986~1987 财政年度里,日本钢铁出口下跌 9%,进口却猛增了 17.2%。

造船也是日本不景气工业之一。随着全球性船舶过剩以及竞争加剧,日本许多船坞已无事可干,1986 年订货数额下跌 10.5%,1987 年继续下跌。在日元升值下,日本运输相要求各大造船厂削减 20% 的生产能力。

迄今为止,日本各资金雄厚的大公司承受了日元升值的打击,虽然还没有开始大批解雇工人,但已采取了鼓励老年职工提前退休,或宣布缩减招工人数,看来这个国家目前的 30% 失业率,在一、二年内还会继续上升。

译自 1987 年 8 日美国《读者文摘》

(上接第 76 页)

为鼓励出口继续增长,印度政府将服装业作为经济上一个特别的“尖刀”部门,给出口商以 8% 的补贴和特别进口许可证,允许进口新式机器和原料,包括合成纤维。“我们已经靠对纯棉织品的需求赚了钱。”受政府支持的服装出口促进委员会的一位官员说,棉织品的流行或许是“流行一时”。但印度有着有利的条件:众多的廉价劳动力和许多勤奋的商号,服装出口业在朝着 40 亿美元的目标良好地发展着。

资料来源:《时代》周刊 1987 年 9 月 14 日