

中国制造路线转移谜局 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/38/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_9B\\_BD\\_E5\\_88\\_B6\\_E9\\_c31\\_38235.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/38/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E5_88_B6_E9_c31_38235.htm) 面对外部环境变化及经营成本大幅上涨，企业往往有三条路线可选择：一是将工厂迁移到劳动力等成本低廉的地方，二是自我进行内部调整来提高生产效率、优化生产模式，三是由贴牌生产转向自主品牌中南亚太（国际）顾问咨询机构商品流通高级顾问洪志业“OEM（贴牌加工）ODM（委托设计生产）OBM（自主品牌营销）是‘中国制造’的升级路线。在产业升级过程中，一些劳动密集型企业倒闭或者外迁也属于正常。”暨南大学经济学院教授封小云说。从9月1日起，广东、浙江、江苏、上海等中国重要制造基地都调整了最低工资标准，其中广东各市、县调整幅度在18%~32%不等。不仅如此，国家财政部等五部委本月14日联合发出通知，下调部分商品的出口退税率，同时增补加工贸易禁止类商品目录，这对不少企业来说又是一场考验。商务部高级研究员马宇对记者表示，政府为了经济持续发展有必要把环保和劳工等标准提高，必须对企业施加这些高压线，把一些严重污染环境及剥削工人的工厂淘汰出局，这点是肯定的，但这不代表提高企业竞争力，政府同时要改善行政服务，减少企业经营成本。内迁与外迁的十字路口“政府不会强迫劳动密集型企业迁出，但可以通过宏观手段提高经营门槛。这次最低工资调整幅度过大，我正考虑是否要往中西部迁移，反正厂房是租来的。”广东省开平市济达制衣厂老板张毅生第一次感到有很大的经营压力。张毅生在开平市从事服装代工已经有10多年了。张毅生算

过一笔账，目前生产40万件滑雪服的利润才相当于1998年生产6万件的利润。新出台的最低工资标准一下子就从490元上调到600元，使得本以微薄的利润进一步压缩。“在来料加工企业中，劳动力成本占企业总支出的60%左右，最低工资的上调对这类企业冲击最大，”张毅生说，“江西、四川等地交通现已比较便利，而且劳动力比广东的便宜，如果这边成本继续上涨，或考虑迁移。”与张毅生打算转战内地的想法不同，一位不愿透露姓名的台商告诉本报记者，他正在考虑将厂子迁往印度。据这位台商分析，往中西部内迁不太现实。在他看来，出口型企业往往依赖海运，必须集中在沿海地区，从日本再到我国台湾、香港及内地沿海都是如此；而越南劳工成本只有广东的1/2，印度最基层工人的工资还要便宜，大约只有广东15年前的水平。因欧盟反倾销及制造成本压力，几十家在东莞从事制鞋业的台商已经开始筹划将产业逐步向印尼、印度等地迁移。制造业基地地位的丧失？制造业成本的增加会不会导致沿海企业向内地迁移的热潮？对于这一说法，中南亚太（国际）顾问咨询机构商品流通高级顾问洪志业认为：“大多数企业还是会选择留在广东，通过自身调整适应新变化。”在洪志业看来，港商、台商等是以候鸟模式群迁到广东，目前整体环境尚不至于促使大规模迁移。洪志业分析，两三个月出一趟货物的可能是运作成本比较高的中等加工企业，会考虑选择从广东等沿海城市往工资低、地价低的中西部内迁；而部分受反倾销、配额等贸易壁垒影响的企业为了分散经营风险，会选择将部分生产线转移到印尼、越南等东南亚国家，并将中国的一些中层管理及技术人员派去。广东省社科院曾做了一个关于国内制造企业转移的

课题，结果显示：截至2005年下半年，中国有290多家企业（其中46%是广东企业）搬迁到越南，这种转移并非整体搬迁，而只是将部分工序搬到越南或在那里新增生产线。另外，这些企业相互间构成原料、加工、包装、运输等环节的供应链体系，特别是为国际大品牌代工的企业，采购密度比较高，与上下游形成更紧密的供应链。这在一定程度上制约了沿海企业向内地的转移。暨南大学经济学院教授封小云谈到，虽然连年成本上涨，但广东制造在全球范围内依然相当具有竞争力，况且中国内地是全球最有潜力的市场，目前外商投资依然持续增长也说明了这点，这与港台当年产业大举迁移的情况不同。广东省外经贸厅的统计显示，自1978年至2005年，全省累计批准设立外商投资企业近12万家，实际吸收外商直接投资1628.6亿美元。累计引进各类技术7654项，合同金额184亿美元。今年1~6月全省新批设立外商直接投资项目4054个，实际吸收外资68.3亿美元，增长21.4%。创新，还是贴牌？在参与国际灯饰市场竞争中，东莞宝来电器有限公司（下称“宝来公司”）董事长林锦标深深地体会到产品创新的重要。林锦标说：“在东莞已有上规模的灯饰生产基地，现阶段重点不是去哪里建厂，而是考虑如何在欧美市场稳占一席之地，所以将更多心思花在灯饰产品的研发上，在欧美风格基础上融入中国元素，每年大概有1500种到2000种的新灯饰面市，从OEM走上ODM之路。新产品是提价的主要手段，今年产品出口价整体上提5%。”

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)