

內地代工企業轉新生

從昆山透視中國製造轉型升級

MIO 導航手機、彩碼數碼相機、微星筆記本電腦、奧圖瑪投影機……也許很多讀者對這些品牌還感到陌生，但在內地業界，已儼然成為「中國製造」成功轉型升級的標杆。創造這些品牌的企業無一例外地長期以代工而聞名業界，其主要生產基地均位於緊鄰上海的江蘇昆山。在這個代工企業雲集的江南製造業重鎮，自創品牌被視為轉型升級的主要路徑之一。

本報記者 賀鵬飛

「對於很多代工企業來說，它們轉型升級的願望比政府更為迫切，因為不轉型升級只有死路一條。」在昆山投資已十幾年的昆山市台商協會輔導會長、唯君電子（昆山）有限公司董事長蘇來得對本報表示，經歷金融海嘯和「富士康事件」等一系列衝擊後，越來越多企業意識到，轉型升級已不能停留在觀望和「喊口號」的階段，必須通過真正的轉型升級拓展新的生產經營領域，唯有如此才能實現企業的永續發展。

由台灣上市公司神達電腦集團投資的昆達電腦科技（昆山）有限公司（簡稱「昆達電腦」）原本是一家頗負盛名的代工企業，主要為一些國際知名品牌代工生產液晶顯示器和PDA等產品。在代工生產過程中，昆達電腦對歐美市場進行了調查摸底，並與代理商和經銷商建立戰略合作聯盟，最終推出主要生產導航設備的MIO品牌。

昆達電腦總經理李敬平指出，MIO品牌產品的毛利是代工產品的三倍，目前昆達電腦生產的代工產品已不足總產量的四成，而自由品牌產品則佔六成以上，已從原先單純的代工企業發展成為全球第三大移動導航設備生產商。預計今年僅MIO導航手機的產量就可以超過1000萬台，同比增長15%以上。

代工生產涉足品牌銷售

香港上市公司裕元集團旗下的裕程（昆山）體育用品有限公司（簡稱「裕程公司」）則選取了另一條轉型路徑，即從貼牌代工轉型為貼牌銷售。裕程公司長期從事運動鞋的代工生產，近幾年公司逐漸將代工生產線轉移到生產成本相對較低的內陸地區，位於昆山的公司則從單純的貼牌代工生產（OEM）轉向替世界品牌運動鞋做研發、設計和生產，並開始大舉涉足品牌銷售領域。

目前裕程公司不僅為Nike、Adidas、Reebok、Puma等世界知名品牌進行設計生產和批發銷售，同時還成為Converse、Hush Puppies、Wolverine等品牌在大中華區的全權銷售代理商，每月僅銷售環節的收入就數以億計，利潤率也由OEM時期的10%左右大幅提升，每年向昆山繳納的稅收就超過1億元人民幣。

事實上，昆達電腦和裕程公司只是昆山眾多成功轉型升級企業當中的兩家代表，如果你到昆山隨便請教當地一家企業，對方一定會列舉出許多諸如此類的典型案例。長期研究昆山企業的漢邦企業管理顧問有限公司總經理李仁祥說，雖然昆山企業轉型升級的路徑不一而同，但歸納起來主要是經營轉型和產品升級，包括外銷轉內銷、涉足服務業等新的生產經營領域、通過自創品牌和研發新產品提升附加價值等。

具備ODM乃至OBM能力

統計數據也顯示，金融危機爆發以來，昆山自創品牌和建立研發機構的企業明顯增多。去年該市新增各類研發機構85個、產學研聯合體42家；完成專利授權5200件，其中發明專利200件，列江蘇省縣級市首位。例如全球第二大筆記本電腦製造商仁寶集團去年就增資1.8億美元，在昆山開發區新建區域總部、研發中心和四個生產工廠，建成後僅研發設計成本就可以節約30%左右。

同時，昆山去年新增註冊商標達到750件、著名商標5件，迄今已成功申報11個中國名牌產品、9件中國馳名商標、28個江蘇省名牌產品、36件江蘇省著名商標。在代工企業密集的昆山出口加工區內，去年擁有自主品牌的企業共拓展內銷212億元，同比增長了22.1%。

李仁祥指出，雖然昆山企業大多長期從事代工生產，但是其中很多上規模的企業並非只能單純地從事OEM，而是早已具備ODM（原始設計生產）乃至OBM（自有品牌生產）的能力。不過一個不容忽視的問題是，一些企業由於已習慣於「量大利薄」的代工模式，對轉型升級仍然心存疑慮。

轉型困難還在資金人才

以一家代工企業由外銷轉向內銷為例，雖然外銷商品的毛利普遍為15%以下，內銷商品毛利則可能高達40%-60%，但是外銷訂單量一般都非常大，而內銷訂單量小，很多企業寧願繼續堅持「薄利多銷」。同時，外銷和內銷所需的經營思路存在較大差異，前者更為注重管理及成本控制，後者則注重品牌塑造和市場開拓。如果要由外銷轉向內銷，企業經營者必須痛下決心，「要麼換頭腦，要麼換人」。

對於尚未形成規模的中小企業而言，李仁祥認為，轉型升級的主要困難還是資金和人才。他說，「如果公司實力不足以自創品牌或研發新產品，不妨考慮轉型從事貿易，例如將國外的品牌商品賣到內地，或者將內地的品牌商品賣到國外。」



▲昆山高新區通過引進高新技術產業和戰略性新興產業引導企業轉型升級 本報攝



▲仁寶集團在昆山新建區域總部、研發中心和四個生產工廠，不斷進行產品升級 本報攝

政府引領企業轉型升級

如果將中國比作「世界工廠」，那麼昆山一定是其中最重要的車間之一。在這個面積不足中國萬分之一的縣級市，去年創造的工業總產值卻高達5803.2億元人民幣，超過全國總量的1%，全市的筆記本電腦產量甚至佔到全球產量的50%以上。

該市去年進出口總額高達618.6億美元，在全國率先實現年度外貿同比正增長，並以一個縣級市的規模超過全國23個省、直轄市和自治區，僅比排在第九位的遼寧省少10.7億美元。其中出口407.6億美元，佔全國的比例提高到3%以上。

之所以能取得如此令人驚嘆的表現，昆山市委書記張國華歸結為：「轉型升級早一步，應對措施快一拍，創新發展上一層。」

其實，自國際金融危機爆發以來，昆山在全國率先出台《關於推進台資企業轉型升級的若干政策》等一系列具體政策措施，從融資、土地廠房使用、技改自主創新、人才引進、專業服務等各個方面鼓勵企業轉型升級，並專門設立企業轉型升級引導資金。

►昆達電腦自創的MIO品牌產品的毛利是代工產品的3倍以上 本報攝

▼位於昆山開發區的微盟電子成功開發自主品牌的微星筆記本電腦，已經成為業界轉型升級的標杆 本報攝

為推動代工企業的轉型升級，昆山向國務院申報，將昆山出口加工區轉型為國家級綜合保稅區，並在去年十二月獲批，向保稅物流、貨物貿易、展覽展示、研發檢測、維修等功能拓展，預計每年將至少帶動區域裡1000億元內銷、5000億元保稅物流和700億美元進出口的增長。

同時，昆山通過建設光電產業基地、服務外包產業基地、可再生能源產業基地、傳感器產業基地等載體，積極引導企業投資附加價值高的先進製造業、戰略性新興產業和現代服務業。今年前八個月，昆山新顯示、新能源、新材料三大新興產業新增註冊外資4.4億美元，佔整個新增註冊外資的比重為18%；新增服務外包企業90家，其中外資31家，註冊外資3.4億美元，同比增長38.30%。

除上述政策和舉措，當地政府正探索建立以國資為主導推進企業轉型升級的新模式。昆山市一名官員表示，昆山經濟技術開發區資產經營有限公司是昆山經濟技術開發區下屬的國有投資公司，昆山市希望通過這樣的國有投資公司投資參股一些需要重點突破的高科技項目，對當地企業發揮示範效應並引導產業鏈集聚，最終實現產業轉型升級。



在剛剛過去的8月份，位於昆山的兩家台資企業——滬士電子和金利科技相繼於深交所掛牌上市。在以往鮮有企業上市的昆山，這絕對是一條大新聞。

除這兩家企業外，飛力國際、凱宮機械、AB集團等一批昆山企業也正在加快上市步伐。而談到上市的目的，多家企業均表示主要是為了募集資金進行產能擴充和產品升級。金利科技董事長兼總經理方幼玲表示，公司正是抓住中國製造轉型升級的機會，通過積極進行多元化布局等措施，從而率先走出經濟危機的陰影。未來公司還將努力提高自身研發及創新能力，通過加強獨創性的材料和技術工藝應用、提升客戶的產品價值等，確保較高的利潤水平。

不過能夠順利上市的企業比較只是極少數，在內地融資渠道匱乏的情況下，大多數企業特別是中小企業只能通過自籌資金和銀行貸款進行融資。昆山一家老牌IT代工企業老闆指出，融資難已經成為阻礙中小企業轉型升級的主要問題。

他說，中小企業融資難已不算什麼新聞，儘管近兩年銀行信貸寬鬆，但眾所周知，貸款主要是流向所謂的「鐵、公、基」，中小企業獲得的只是杯水車薪。絕大多數中小企業主也非常明白轉型升級的必要性，但是轉型升級並非易事，需要大量資金支持。如果融資難這個大問題不解決，很多企業的轉型升級都將是一句空話。

蘇州市統計局最近發布的一份名為《蘇州銀行業與經濟發展實證研究》的報告也指出，中小企業是經濟轉型升級的重要力量，但由於規模較小、實力不強、管理水平相對落後、信用不高，銀行為降低風險和經營成本，對其普遍存在「惜貸」和「懼貸」心理。此外，由於很難滿足現行企業上市融資和發行債券的條件，中小企業尤其是個體私營企業，也很難通過債權和股權進行直接融資，資金來源主要依賴於自籌。融資難已成為制約中小企業發展的重要瓶頸。

前述企業老闆表示，國家應該在大力度拓寬企業融資渠道的同時，加強對銀行信貸流向的監控和引導，鼓勵銀行將信貸投向有意進行轉型升級且具有良好發展前景的中小企業，甚至可以對投向中小企業的信貸比例作出規定。

加快上市步伐解決融資難

昆山在全國的經濟分量



▲昆星光電產業基地是當地產業轉型升級的重要載體 本報攝