

产业链下端滞后 四川本土电子行业出口陷尴尬

实习记者 蔡梦葵 成都报道

2012年国庆节后，四川海关发布了2012年1—9月四川省对外贸易统计数据。四川省的进出口行业一如2011年继续逆市飘红，其进出口总额达到430亿美元，同比增长28.2%。这样的增幅高出了几个位于沿海的出口大省将近10个百分点。

回顾2011年四川省全年的《海关年鉴》，四川省的对外贸易总额达477.8亿美元，同比增长46.1%，总额继续蝉联西部省份第一。资料显示，2011年富士康在成都的iPad生产线所产生的数据排在所有四川企业的首位。

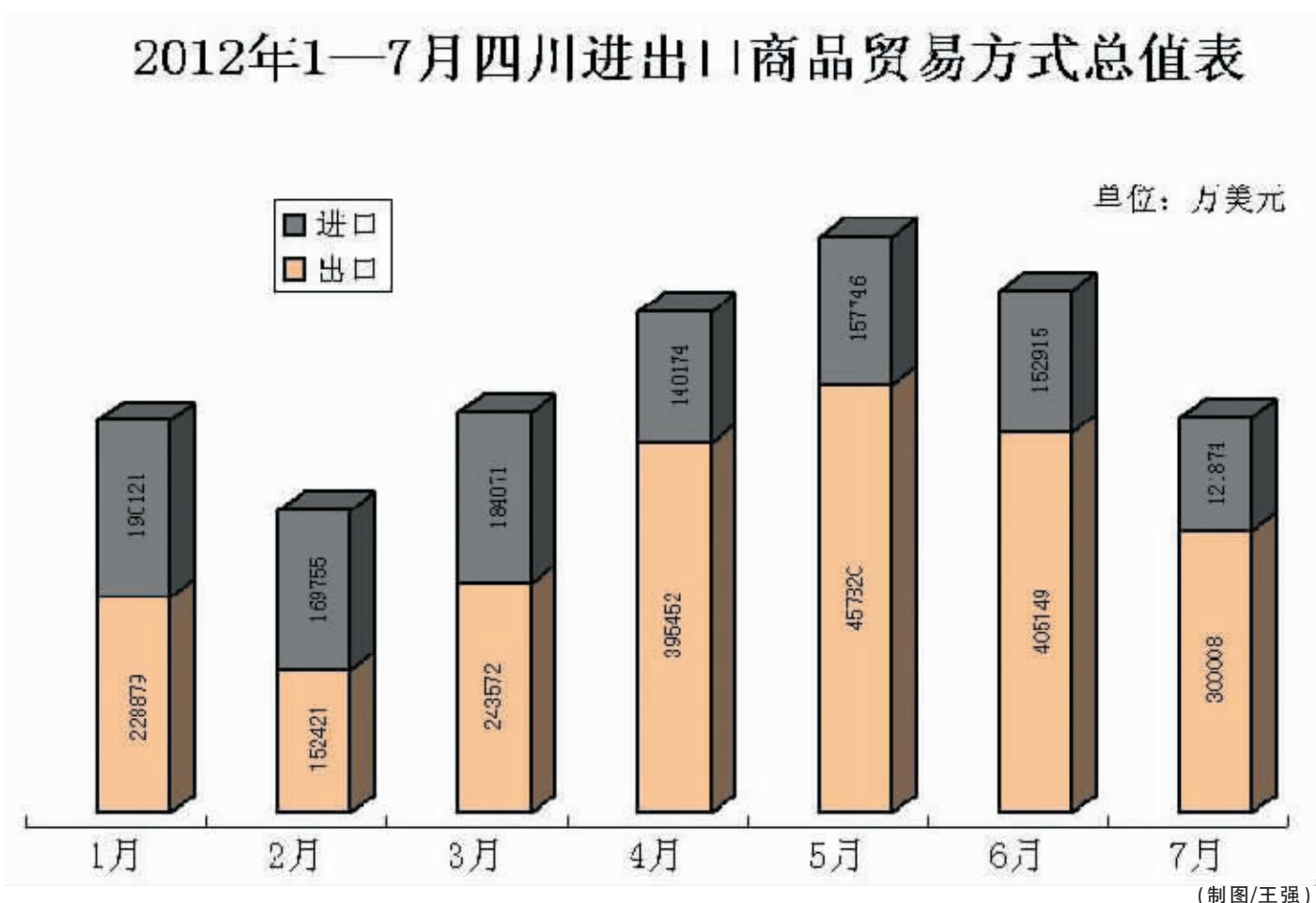
四川省作为计划经济时期传统的电子军工工业的基地，有着成熟的电子工业基础，因此从2000年到2012年间，招大引强的主要对象均为有基础的电子电器生产型企业。参考2011年四川省《海关年鉴》可看出：《2011年1—12月四川省出口商品之前10位外商投资企业排序表》中，这仅有的十家外资企业的出口额的综合就达102亿美元，占全省全部企业进出口总额的21%。

然而，在这数十家外资企业的辉煌下，大部分四川电子电器企业却并非我们想象中那样。记者发现，富士康落地两年，对四川本土的电子电器企业影响并不大，尽管众多本土企业削尖脑袋想进入富士康供应商名录。

遂宁创新工业园内，坐落了5家PCB板生产企业，其中有本土发展起来的，也有招商引资进来的沿海企业。当地政府主动为企业修建了一个巨大的污水处理厂，希望通过友好的方式，把创新工业园打造成西部地区最大的PCB板集中生产工业园。记者在工业园内走访发现，在已经投产的企业中，给富士康配套的企业屈指可数，他们的客户一方面是维系以前的沿海客户，为沿海产能不足的生产线分担一部分压力，一方面是在四川本地寻找的一些零零星星的需要PCB板的客户。其中一家企业的相关负责人向记者透露：“整个厂虽大，但产品配比仅有两种，且短期内绝不会有任何增加配比的计划，除非天上掉馅饼。”

相同的情况在成都一样存在。尽管富士康落户两年，但他们与两年前一样，仅仅是维持着原有的销售模式与原有的基本在沿海的客户，主要的竞争力要么是将产品尽量做的高端，通过高价格和大数量以抵消掉运输距离所带来的高成本。要么则将产品做得更为低端，供给四川省内及周边的低端客户。

另外，一些给国内客户进行配套，进行



转口贸易或直接出口，给国外客户配套或销售的生产企业，日子也非常不好过。这主要是由于08年以来相继发生的全球性金融危机以及欧债危机在近两年已经逐步波及到电子电器行业。

据某老牌电子元件国有企业的负责人透露，他们公司今年1—9月份仅完成了不足20%的全年任务。另一家给国外电玩城供货的液晶面板制造企业甚至因客户压价、成本持续上涨，导致难以良性维持出口贸易的销售。

美国某知名电子产品认证公司在2011年在四川的认证业绩为500多万人民币，不含以往做过认证产品的证书维持费用。这个数据仅仅是接近于2010年完成的业绩。而这家公司在四川的业绩最高曾做到过1000多万。他们的业务范围主要涉及电子电器产

品领域中涉及安全的成品及下游各类零配件，只要涉及安全，有新的产品型号就必须取得该认证，才能顺利地在美国地区开始销售。记者通过对他们2011年业务活动的了解，他们全年在四川基本没有争取到新的客户，也没有哪家客户在2011年大量增加新品认证，其业绩产生负增长。

另一家来自欧洲的检测认证巨头亦是如此，虽然他们2009—2012年在西南区通过实验室的本土化取得了可观的收益，但据这家公司内部人员透露，他们的业绩增长更多的是收益于合资与自有品牌汽车的零配件产品检测，这主要得益于近几年中国汽车产业的高速增长。凡涉及出口的行业，特别是电子电器、食品、纺织品等消费品的成品与零配件的欧标检测认证，业绩增长并不明显。

前身为成都市出口加工区西区、后因富士康的入驻升格为四川第一个综保区的成都高新综合保税区西区也存在着供应链短且尚未本土化，甚至基本不涉及零配件供应商的实际情况，虽然这里的企业持续多年贡献出了巨大的进出口数据，是四川省出口的主力军。据知情人士透露，富士康入驻之后仅带来四家富士康子公司在保税区周边为之生产关键零配件，其余大部分零配件还主要靠从沿海运输过来。形成一条完整的供应链需要多年时间，而苹果iPad与iPhone有着许多共用零配件，产能更大的iPhone依然在沿海进行组装，不会有搬迁至成都的计划。

据业内人士透露，富士康刚落户成都时曾通过一些渠道自己考察过成都市的PCB板生产商，但大部分生产商长期处在比

较低端的业态，苹果的标准又十分严苛，导致合作进程十分缓慢。而成都一些高端型生产企业更愿为附加值更高的产品供货。这让富士康在本地寻找供应商变得愈发地青黄不接。

而以英特尔为代表的半导体集成电路生产企业，属于来料加工性质，涉及的零配件供应商更是少之又少。

平板电脑与半导体制造，本就不如笔记本、电视机、轿车这样拥有相当长的供应链，加之摆在面前的现实因素，对四川整个电子产业的影响无太大建树，确也在所难免。

另外，就iPad平板电脑本身而言，纵然其占据平板电脑的绝对霸主地位，但平板电脑自身作为终端产品，普及率不如手机与笔记本电脑是个不争的事实。数据显示，2012年7—9月，iPad销售额总计为75.1亿美元，仅占苹果公司当季总营收的20.9%，不如前季的26.19%。相较之下，iPhone在7—9月销售额总计为171.25亿美元，占当季总营收的47.6%，高于前季的46.38%。而出口总额排名第二的英特尔在2011年已回落了15个百分点，这也为四川的进出口额的增长增添了不少不稳定因素。

通过海关给出的数据可看出，尽管四川省前三季度相较沿海省份依然保持比较强劲的增幅，达28.2%，但较之2011年1—9月36.7%的增幅，已回落了近8个百分点。且四川省进出口总额本身起点低，2011年全年出口总额仅占排名第一的广东省的5%。广东省全年的进出口总额增幅仍然有十几个百分点，从总量而言，差距越拉越大。不知回落是否跟iPad的出货量或者集成电路生产企业有所关联，毕竟这二者占据四川省进出口的份额极重。

随着今年高新综合保税区南区的批复以及区内企业仁宝、纬创两大笔记本电脑代工企业接下来的出货，以及天府新区的逐步完善，这些优势政策与优势产业将会拉动四川省进出口产业的增速。而且，仁宝、纬创是为戴尔与联想进行代工，戴尔和联想已在成都设有分公司，并计划逐步设立研发、结算等中心。这会客观上增强仁宝、纬创在四川发展的信心。

业内人士表示，政府应该保持上述姿态，在招大引强的同时，有意识地去完善供应链上下游的各个环节，甚至在为大型外资企业提供便利和优惠政策的同时，适当地提出一部分与他们合作完善供应链本土化的要求。

中国海葫芦集团热烈祝贺《企业家日报》精彩问世

海葫芦精品一坛老酒·诚招天下客商



千年福禄寿 万家海葫芦