

热点透析 Hot Dialysis

人力成本上升倒逼中国企业“走出去” 富士康 50 亿美元印度建厂

提要：“中国制造”和“印度制造”正展开新一轮的竞争与合作关系。全球最大的代工企业、中国台湾的富士康8月8日在印度签约，它到印度投资设厂的计划变为现实。

富士康上周六与印度马哈拉施特拉邦(Maharashtra)政府签订协议，将在未来五年投资50亿美元在该邦建设电子设备制造厂。

随着中国制造产能过剩现象加剧、人力成本上升等因素变化，一些制造企业渐渐开始将部分工厂转向印度等人力成本更低的国家，在这股迁徙热潮中，印度会成为下一个“世界工厂”么？

大转移

在马哈拉施特拉邦首府孟买(Mumbai)签订协议后，富士康创始人郭台铭和马哈拉施特拉邦首席部长德文德拉·法纳维斯(Devendra Fadnis)共同宣布了投资的消息。

郭台铭说，富士康将寻找当地的合作伙伴在马哈拉施特拉邦兴建已经规划好的工厂。富士康的客户包括苹果、黑莓、小米以及亚马逊等。

8月4日，郭台铭还在新德里表示，他有意在印度其他邦兴建制造工厂并寻求可能的合作机会。

目前，印度是全球增长最快的智能手机市场。不管是苹果，还是中国智能手机制造商都希望从印度快速增长的智能手机市场中分得一杯羹。

[上接 P1]

由“中国大企”到“世界强企”

一、立足主业，发挥主业优势，完善特钢精品制造设备建设，以生产技术含量高、高附加值和市场占有率高的产品为中心，拓展行业高、精、尖产业。大力发展钛及钛合金制品、切削工具和硬质合金产品，三年内钛及钛合金产品生产目标突破万吨，努力实现“全球最具竞争力企业”的目标。

二、聚焦并加快涉足重点领域，加快新材料产业生产步伐。在世界机械行业、家用电器、航空航天、石油化工、船舶制造等领域做大文章，采取优势互补的合作模式，有选择性的与业界有一定生产优势的制造企业合作，共同开发高端模具钢产品，逐步实现取代进口，填补国内市场空白。

三、立足丹阳，辐射全球。深入了解区域性国际城市需求，激活国际城市区位优势，加大产品市场拓展和应用领域的渗透，在做好美国、俄罗斯、韩国、捷克、印度、意大利、新加坡、中国台湾等国家和地区已有销售分公司运营管理的同时，加快巴西、南非和土耳其等新兴市场分公司的设立步伐，坚持按“市场、合作建设、运营”三位一体的管理模式，构建全球工模具钢及深加工产品和钛材供应链。聚焦海外目标市场，布局产品配送基地，以持续满足海外战略用户需求为目的，立足于逐渐建成属地化供应能力，推进海外工模具钢产品配送的布局，扩大重点海外区域布点工作。

四、鉴于天工在国际、国内的影响力，整合行业资源，有选择性的对上、下游产业进行战略性投资，稳定资源供应渠道，降低资源价格及供应风险，提升公司核心竞争力，结合下游用户需求，寻求战略合作的积极突破，通过兼并、收购、出资控股等多种方式与世界知名业界企业合作，扩大天工产业的整体发展。

五、为实现“最具投资价值的上市公司”这一目标，天工将从延伸服务领域、创新商业模式、拓展发展空间三个方面，积极探索实施从“工具到材料、制造到服务、国内到全球”的三大战略升级。大力发展电子商务应用，积极探索实体供应与电商营销共同发展模式，建成并运营电商平台，打造“虚实结合”的电子商务生态圈，围绕营销模式创新、客户价值管理等整合信息渠道，助推营销模式创新。

六、延伸服务触角，创新服务方式。为切实解决高速钢及深加工工具产品客户的后顾之忧，天工将进一步延伸服务触角，在高速钢国内市场部配套热处理设备解决下游客户的热处理难题，保证客户后续产品品质，同时对深加工工具产品实行“以旧换新”政策，解决工具终端客户难题。

综上不难看出，从“中国大企”到“世界强企”，天工国际在“历史”、“诚信”、“硬件”方面做了三篇大文章，每篇都展现出“朱小坤理念”的不同凡响。

各类大小项目投资借款，两百万起贷地域不限，个人、企业均可
金融世家豪丰投资
手续简单 利率低 放款快
代打全国各类保证金
咨询电话：028-68807888

小米手机一直想抢滩印度市场，业内猜测，富士康在印度的工厂会否首先为小米在印度销售的手机代工。对此，富士康的新闻发言人8月9日尚未做出回应。

将中国的工业能力输出到海外，是大势所趋。TCL集团董事长兼CEO李东生今年3月在接受记者专访时曾透露，TCL今年将在巴西和印度建立自己的工业能力。

李东生告诉记者，现在一部手机中国生产的成本低于巴西，但巴西关税高，印度的关税也高。在当地建工业基地，有利于进入当地市场，印度有12亿人口，巴西有3亿人口，市场潜力大。而且，发达国家从巴西、印度进口的关税，低于从中国进口的关税，所以海外基地还有助于TCL进入发达国家市场。接下来，TCL还将在俄罗斯、非洲建工业基地。

“到海外，不只是生产，要把品牌、服务能力也建立起来。”李东生建议，国家在“一带一路”的国际战略中，不仅要支持资本输出(资源及基建项目)，更要支持产业输出(中国企业国际化)，支持将我们的工业能力、产品技术能力、品牌渠道能力在当地扎下根来。

中国“一带一路”的战略，已经得到友邦

印度的支持。今年，印度总理莫迪到中国西安参观，受到模仿唐朝迎接国宾仪式的礼遇，莫迪跟兵马俑合影的照片让人记忆犹新。

中国制造业压力

印度承接全球软件编写外包的业务世界闻名，“印度服务”与“中国制造”都扬名海外。不过，莫迪现在也想树立“印度制造”的名声。记者今年3月到德国采访汉诺威电子展时就发现，印度特地在当地媒体为“印度制造”打广告。莫迪也想引入中国的投资，积极发展印度当地的制造业。

中国目前产能过剩，鼓励中国企业到印度等地设厂，既可以消化过剩产能，又有助于中国企业“走出去”。在这一点上，中国、印度可以实现互利共赢。

事实上，中国制造的成本正逐年上升。美国波士顿咨询集团的调研数据显示，“中国制造”成本已接近美国。该报告分析了全球出口量排名前25位的经济体，以美国为基准(100)，中国制造成本指数是96，也就是说，同样一件产品，在美国制造成本是1美元，那么

在中国则需要0.96美元，可见双方的差距已极大地缩小了。

该报告认为，中国的制造业面临很大压力。10年前，中国的制造成本低，而如今成本却水涨船高。原因有三：一是因为中国工人的薪资提高了，中国从2004年的4.35美元时薪资涨到2014年的12.47美元，涨幅达187%。二是汇率，2004年至2014年，人民币对美元的汇率升了35%。三是能源成本，中国的电力消耗，从2004年的7美元/千瓦时上升至2014年的11美元/千瓦时，而天然气成本则从5.8美元/百万英热单位升到13.7美元，涨幅138%。

如何处理好印度制造与中国制造的关系，将考验中国企业的智慧。继松下、三星、LG等日韩企业之后，中国企业也热衷于到印度设厂，利用印度的低劳动力成本，积极开拓印度市场；另一方面，中国的工厂也在不断提升生产效率，包括引入机器人等自动化设备，同时不断增强研发能力。在向印度输出工业能力之时，提高中国制造的附加值，相信才是中印制造业竞合的良好选择。(王珍)

用不同的语言与行为诠释“创新创业”

2015 中加青年领袖相约成都对话之旅圆满举办

■ 本报记者 唐勤

2015年8月8日，秋高气爽，在成都市高新区荣华北路299号都城·雅颂居，迎来了一场以“创新创业与世界对话”为主题的国际青年领袖交流会。记者获悉，此项活动由加拿大全球视野公益组织、HRace、蓉加商会和中地创新联合主办，汇聚了100余名来自中国和加拿大双边优秀创业型人才和职场成功人士。

加拿大全球视野公益组织主席Terrence Clifford先生在致辞中对成都赞赏有加，他感谢中方创造的这次有品质的交流活动，让加拿大青年领袖代表团的中国之行精彩纷呈。考察活动让加方看到了中国成都在激发经济活力、耕耘创业土壤以及培养创业人才方面所做的出色工作。

“全球视野”是加拿大一家全国性公益组织，致力于为青年人创造成为未来企业家、革新者、商业或公民领袖的机会。从1991年创立至今，全球视野与众多加拿大公司、外交和国际贸易发展部，以及当地伙伴展开合作，组织青年人参与加拿大青年国际经贸代表团，赴世界各地进行商务、文化交流访问，藉此培养创新创业型人才。

作为本次活动冠名方的都城·雅颂居代表张女士就房地产行业如何在创新创业中与时俱进，为青年营造适合创业和居住的办公居家环境进行了精彩分享。

随着中国的国际化水平日益提高，当中国奏响“大众创业、万众创新”的主旋律时，自然也引起了全世界的关注与共鸣。成都作为一个充满机遇的国际化大都市，也迎来了外界好奇的目光。在交流活动中，中加双方各派出优秀青年代表进行主题演讲。加拿大青年领袖代表msx和alexis进行了精彩演



讲，中方优秀青年领袖代表鲜静女士(Flora)随后进行了创女时代主题演讲，Flora是一位成都籍留学澳大利亚的创女，目前带领一支互联网创业团队，事业蒸蒸日上。两位杰出青年的演讲均赢得阵阵掌声。

在接下来的自由交流和双边对话环节，中加双方青年领袖们针对创新创业和互通有无等话题展开热烈讨论，对话主要聚焦于创新创业与人才培养、创新创业与社会责任、青年创业面临的机遇与挑战等话题。青年们各抒己见，围绕创新创业在不同的国家发展环境中的不断发育成长展开思想的论辩，思维的火花不断碰撞，友谊的种子由此生根发芽。

据悉，本次由Terrence Clifford主席带队，近40名年龄在18到25岁的加拿大青

年领袖代表团成员是第二次来中国进行交流访问，成都之行给他们留下了深刻美好的印象。记者与其中两位在巴基斯坦出生，在加拿大长大的成员进行交流对话时得知，其中一位是家族企业的接班人，一位是正在创业的年轻人，他们对中国经济近年来的发展大为钦佩，同时对中国文化心向往之，希望通过此次交流活动能够得到一些收获与启迪，同时寻觅看有无相关产业的商业合作机会，能使双方获益共赢。

最后，精彩的川剧《变脸》表演让中外青年喝彩不断，给对话之旅画上了圆满的句号。主办方表示，此次中外青年领袖相约对话活动虽然结束了，但良好的交流才刚刚开始，今后将不定期地把此项活动进行下去，让交流对话之声不绝于耳。

在岗一分钟尽责 60 秒的共产党员

——记中铁二十三局集团四公司湘桂铁路指挥部计划员高治欢

高治欢，中铁二十三局集团四公司湘桂铁路指挥部一个普通计划员，在今年“七一”表彰中荣获公司党委“优秀共产党员”荣誉称号。他吃苦耐劳的打拼精神，勇于争先的模范作用，在岗一分钟奉献60秒的表现，在项目部受到广泛赞赏。

勤于学习，积累知识量。第一次接触铁路工程的高治欢，一切都是那么措手不及，心里想干好工作，但现场业务经验为零，他思想压力极大。此时的他，学会了沉淀，开始一步步地从基础做起：学习工作职责，了解工作范围，查看施工图纸，统计施工图工程数量。随着工程的迅速展开，工程量加大，在劳务队伍的招标工作、合同的单价谈判、合同的起草及签订等工作上，也在部门领导的帮扶下逐渐全程参与。待工作步入正轨后，他对劳务队管理、劳务合同管理、保险理赔工作、项目部对下验工计价单的审核工作都能独立开展了。该同志以认真负责的态度对待工作，为后期工作开展奠定了坚实的基础。

认真钻研，找准切入点。高治欢在负责湘桂铁路保险理赔工作中，按照管理规定为指挥部相关工作人员在人保公司购买了团体意外险、工程一切险及第三者责任一切险。在保险理赔工作的开展过程中，他认真钻研合同条款，学习理赔知识，发现了广西主要为喀斯特地貌，地下岩溶发育，雨季频繁，降雨量

大。这些情况有利于理赔工作的开展，他开始搜集相关的岩溶资料，在有了一定的素材和思考后，向领导进行了汇报并得到支持。通过对对段的桥梁岩溶作为利润突破口，与保险公司人员进行反复沟通，明确事故的定性，就理赔的事宜进行谈判。最终降低了企业的成本开支。高治欢和同事还积极与第三方审价单位接触，并向审价单位的老专家学习相关资料的编制和工艺流程，然后回到指挥部后召集所属项目相关部门人员进行授课，为后期的桥梁岩溶整治的清理做好了铺垫。

尽职尽责，创造性完成任务。湘桂铁路施工过程中，大部分的参建员工是第一次参加铁路建设。而铁路建设项目检查频繁，困扰他的首要难题就是架子队组建工作的迎检，由于大家都没有铁路施工经验，不清楚如何开展对架子队的检查，高治欢多次向部门领导和同事请教，与其他铁路项目的同事电话沟通，学习迎检经验。通过多学多问多想，将收集到的材料整理后，经项目部上会研究，编制了一整套架子队管理资料，在接受建设指挥部检查时受到了一致好评，后来屡次接受架子队专项检查，均得到检查组人员的充分肯定。在湘桂线概算清理工作中，一是收集资料，了解动态。高治欢和标段的清概小组成员们做好各类资料的收集整理工作，及时了解工作进展情况及动态，使工作开展具有前瞻性和及时性。二是深入研究，主动学

习。高治欢通过认真学习《合同管理办法》等相关制度、办法，从施工组织方案到成本分析，查找可能存在的优化点。他们坚信“变是唯一的不变，永恒的是利益”，合理利用“3S”——时(时间)、势(形势)、事(事件)，广开思路，不断引导挖掘新的变更项目，为湘桂线的最终效益交上一份满意的答卷。三是加班加点，任劳任怨。他和小组成员奔波于设计、建指、监理、咨询、审价等相关单位，几乎每晚都是凌晨才回到住处，从不言一声苦，叫一声累。2014年中秋节，清概小组在成都驻守设计院，公司领导多次重要指示，在这个关键时期接到电话，审价单位通知桥梁岩溶整治资料出了问题，需要马上去人与审价单位对接处理，他立即向领导汇报，第一时间前往柳州，与审价单位沟通处理。他一个人孤独度过的中秋节，换来的是关键问题的顺利解决。在湘桂线工程完工期间，管理人员大批量调往其他项目，他一个人扛起湘桂的计划部工作，验工计价、补充合同签订、相关新增工程的预算编制、协调业主几个部门的关系等工作；开展对湘桂二至五项目部的计划相关工作；每周在桂林与柳州之间奔波，在建设指挥部工管部、计财部来回穿梭，了解相关分劈消息的同时，把标段存在的问题不厌其烦与业主领导反映，为清概后续分劈工作能够更好地开展做好铺垫。(蒋晓萍 肖欢)

河北省发布 2015 年企业工资指导线

本报讯(记者 杨会民)经国家人力资源和社会保障部审核同意，河北省政府批准，河北省人力资源和社会保障厅近日发布河北省2015年企业工资指导线。

(一)企业职工货币平均工资增长中线下(基准线)为11%。

(二)企业职工货币平均工资增长上线(预警线)为18%。

(三)企业职工货币平均工资增长下线为4%。

上述工资指导线适用于企业在岗职工工资分配，企业支付给提供正常劳动的职工工资不得低于当地最低工资标准。

合理安排企业职工工资增长，分类确定工资增长率。各级人社部门及企业主管部门要按照工资指导线，根据企业不同情况，指导企业安排职工工资增长。各企业要从实际出发，按照工资指导线制定本企业具体工资增长方案，合理确定职工工资增长幅度及数额，经职工(代表)大会讨论通过后，报送人社部门备案，并纳入企业考核指标。国有企业职工工资增长达不到工资增长方案要求的，经营者年薪收入按同比例扣减。

(一)应在工资指导线中线下与上线安排工资增长的：经济效益好或者增长快；单位产品工资含量低于同行业平均水平；工资成本占总成本的比例低于同行业平均水平；大多数岗位工资水平低于全省同行业平均水平或低于劳动力市场价位。

(二)应在工资指导下线以下与中线下之间安排工资增长的：企业经济效益低速持续稳定增长；虽然企业当年经济效益增长快，但所处行业经济效益不稳定；企业人工成本状况处于同行业平均水平；在岗职工平均工资与全国同行业平均水平相当。

(三)应在工资指导下线下安排工资增长的：企业生产经营状况正常但发生亏损或效益下降；企业职工工资水平高于全省平均工资3倍以上；企业处于发展初期，现金流偏紧。

(四)受化解过剩产能、淘汰落后产能、大气污染治理影响，确因经济承受能力不足，不能安排工资增长的企业，可根据自身经济效益和经营状况合理调整工资水平。具体调整方案，应先征求职工意见，经职代会讨论决定后，报相应人力资源和社会保障部门备案。

实行工资集体协商的，增加协商工资总额；实行工效挂钩或工资总包干的，从新增效益工资或历年工资结余列支，不足部分当年单列，第二年核入工资总额基数。

各地和省直有关部门要研究建立企业落实工资指导线通报制度，对有效益故意不增加工资或工资水平偏高增长过快的两类企业定期予以通报。

格力试水核电制冷领域

董明珠称研发高端设备不为盈利

谋求向中高端设备制造业转型的家电巨头格力电器近来开始涉足核电设备领域。据悉，由格力自主研发的“百万千瓦级核电水冷离心式冷水机组(定频)”日前获“国际先进”认定。董明珠对表示，格力研发高端设备不为盈利，投入上不封顶。

格力试水核电制冷产品

据悉，8月8日，由格力电器自主研发的“核电水冷离心冷水机组”被专家组一致鉴定为“国际先进”。该产品适用于我国第三代核电站，并已具备批量生产条件。

对于该设备的市场前景，中国机械工业联合会总工程师、原顾问隋永滨表示，“目前我国在运行核电机组22个，在建机组27个，总计装机容量约4800万千瓦。国家规划，到2020年要到达5800万千瓦的在运行(装机容量)。这个市场需求很大。”

“截至目前，研发CAP1000/1400(第三代核电技术)离心式冷水机组只有格力一家。”他说。

隋永滨同时也指出，国产机组在保证各项指标达标的前提下，价格应该会比国外产品便宜。据了解，目前国内核电空调领域一直被外资产品垄断，预计格力研发的机组正式投入核电站运行还需要时间。

研发高端设备投入上不封顶

传统家电市场近年来增速放缓，传统家电巨头格力、美的都在谋求转型。格力早前提出向中高端设备制造业转型的计划，旗下智能手机、工业机器人、数控机床的产品消息受到投资者关注。

格力电器董事长兼总裁董明珠对表示，过去格力的产品精加工设备都是进口，但是现在格力内部已经实现工业机器人、数控机床等设备自制。上述设备目前主要是自用，“适当对外销售”。

董明珠进一步表示，格力对于高端设备研发制造的投入“上不封顶”。“格力电器不是为了盈利去做这件事情，更多的是担当，为社会需要去做，用自己最好的技术为世界服务。”对于市场热议的格力手机，董明珠表示，格力手机不是单纯的通讯工具，可以与格力电器产品融为一体，实现电器控制、商城购物、信息互通等功能。她还透露，格力手机具备健康功能，但细节保密。从相关人士了解，格力手机高配版年底前可能面市。(王珍)