

# 国际特稿：挑战中国地位(中)

## 印度越南竞夺成为世界工厂

测试和设计。与低技能、劳动密集型领域相比，行政壁垒就显得不那么重要。”

虽然有关印度是首选投资目的地的说法沸沸扬扬，但实际上没有太多证据显示外国公司有意把生产线转移到印度。过去10年，印度的整体外国直接投资停滞不前，一直维持在国内生产总值(GDP)的2%左右。

对于曾抓住机会到印度发展的公司来说，许多有过不成功的经历，包括谷歌、美国零售巨擘沃尔玛(Walmart)、通用汽车(General Motors)等。

就连电子商务巨头亚马逊(Amazon)也在苦苦挣扎，并于去年11月下旬宣布关闭在印度的三家合资企业，所涉及领域包括食品

配送、教育和批发电子商务等。

商业咨询公司Forrester研究主管沙玛(Ashutosh Sharma)告诉美国《商业内幕》(Business Insider)：“印度远不是企业可以单纯地进来开店，然后无须遵守太多企业合规要求的地方。我肯定中国也有这些问题，但它迅速解决这些合规要求方面的能力比印度高得多……印度有太多的利益相关者须要满足。”

他说：“印度在人口、地理、现有基础设施方面当然具有优势，其中大部分是在过去几年建成的……它肯定可以增加生产规模，但它欠缺的是(制造业这幅)拼图的所有拼块。”投资风险高政策内向或阻印度成为

世界工厂。

沙玛以中国为例指出，中国已成功建立了一个广泛的价值链，几乎可在国内找到和采购制造产品所需的一切原料，这让中国能够以低成本进行大规模生产。“相比之下，印度还没有这种能力，这是需要几年才能建立起来的。”

萨勃拉曼尼亚和费尔曼在《外交事务》发表的联合文章中，则列举了印度要成为下一个世界工厂的三大障碍：投资风险太高、政策内向性太强，以及宏观经济失衡太大。

他们指出，企业对印度政府依然缺乏信心，担心他们投资时的政策过后会出现变化，以致最终无利可图。企业也无法确定印度当局能否公正执行相关贸易规则，不会倾向于政府偏袒的国内大型企业。

印度“制造奖励计划”的其中一个关键要素是提高外国制造零部件的关税，原意是要鼓励企业迁往印度，在印度国内市场购买材料。然而，许多领域的先进产品一般由数百个甚至是数千个零件组成，而这些零件来自全球最具竞争力的生产商。印度对这些零件征收高额关税，无疑让有

意在当地投资的公司打退堂鼓。

即使是和印度国内大型企业合作，外国企业也难以降低投资风险，因为印度政府证实了它并非完全不过问业务的伙伴。

去年底，印度商业巨头塔塔集团(Tata Group)和空中客车(Airbus)为印度空军制造军用飞机的合作项目，就因为原定在马哈拉施特拉邦(Maharashtra)设厂的计划，最终落到古吉拉特邦(Gujarat)，引发一场政治争端。一名前部长声称，这些企业透露，他们无法选择在哪里设厂，因为地点是由莫迪政府决定的。

梅农向本报分析时也说，印度须要解决与高昂经商成本相关的各种境内问题，才能增加它在全球供应链中的参与度。他说：“印度一直在积极寻求与贸易伙伴达成自由贸易协定，但它欠缺的是内部的自贸协定，这可为印度创造一个共同的国内市场和生产基地。在各邦之间运输商品和服务若是存在难度，就会继续限制印度吸引外国直接投资的潜力。”

**越南近中国占优势但人力面积受限**  
自2019年以来，

越南就开始转型为制造业中心，并吸引了不少来自不同国家的新投资。过去几年在越南蓬勃发展的半导体业，如今已占越南总出口额的三分之一。

越南统计局的数据显示，2022年首11个月，手机和零部件的出口额最高，达到554亿美元(约746亿新元)比去年同期增长6.6%。

尤索夫伊萨东南亚研究院资深研究员黎洪和接受《联合早报》访问时说：随着寻求多元化的跨国企业持续把制造设施从中国转移到其他国家，越南正从中受益，它因此有潜力成为世界的主要制造中心。

他指出，即使跨国企业把工厂设在中国以外的地方，中国仍是这些企业的主要供应来源，而从地理位置来看，靠近中国的越南比印度占有更大优势。他说：“这些跨国公司从中国进口原材料或零部件到越南的物流成本，将低于它们在印度或东南亚其他国家设厂所须支付的成本。”

此外，越南是超过15个自由贸易协定的成员。对于希望扩大出口到世界其他地区的跨国公司来说，越南是具吸引力的



**越南劳动力虽然充足，但是和印度比较，面积难以容纳太多大型工业。(法新社)**