

看得懂的经济内幕

中国十年经济热点大反思

辛华豪◎著

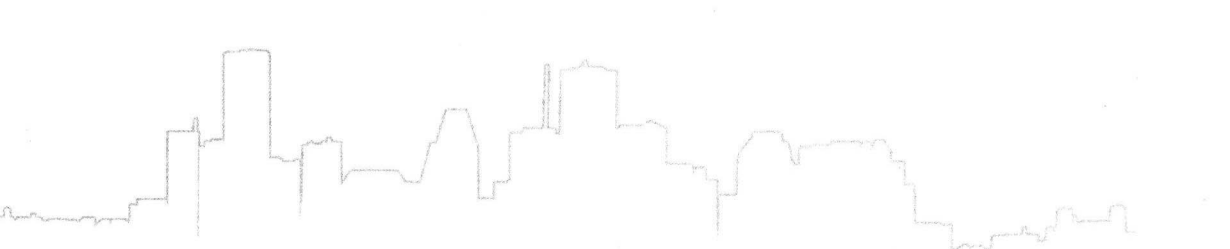
★★★ KANDEDONGDE ★★★

INGJINEIMU

揭露中国经济内幕

通过企业实例分析，从不同角度诠释产业发展误区

 中国 社会出版社
国家一级出版社 ★全国百佳图书出版单位



看得懂的经济内幕

中国十年经济热点大反思



辛华豪◎著

 中国社会出版社

国家一级出版社 ★全国百佳图书出版单位

图书在版编目(CIP)数据

看得懂的经济内幕：中国十年经济热点大反思 / 辛华豪著. -- 北京：中国
社会出版社，2012.4

ISBN 978 - 7 - 5087 - 3971 - 7

I. ①看… II. ①辛… III. ①中国经济—研究 IV. ①F12

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 049329 号

书 名：看得懂的经济内幕——中国十年经济热点大反思

著 者：辛华豪

责任编辑：杜 康 王晓翔

出版发行：中国社会出版社 **邮政编码：**100032

通联方法：北京市西城区二龙路甲 33 号

电话：编辑部：(010) 66061723

邮购部：(010) 66081078

销售部：(010) 66080300 (010) 66085300

(010) 66083600

传 真：(010) 66051713 (010) 66080880

网 址：www.shcbs.com.cn

经 销：各地新华书店

印刷装订：北京市优美印刷有限责任公司

开 本：170mm × 240mm 1/16

印 张：14.5

字 数：210 千字

版 次：2012 年 4 月第 1 版

印 次：2012 年 4 月第 1 次印刷

定 价：29.00 元

序 言

一直以来很想写一本关于产业经济发展误区方面的书。近年来，针对经济分析的书籍越来越多，有些是针对宏观经济大局作出一些有理据的分析和判断，有些是根据自己在企业中的生存之道总结出的经验之谈。不过结合经济发展并列举产业、行业、企业的案例来进行分析的书并不多见。然而，在各行各业中对于这种微观结合宏观作系统性分析的需求还是非常大的。所以就有了结合经济研究来阐述观点的想法。

当我们在看待经济问题的时候，其实是无法把宏观与微观分析真正分开的。因为宏观经济离不开各个产业发展的支持，而产业发展又是由每一个独立的企业个体所组成的。一个大的健康的产业系统平台才能造就好的企业，只有当大部分企业都以一种良性健康的状态发展的时候，整个产业系统才会发展得好，由于产业链条在现代经济中起着重要作用，产业与产业之间的发展往往又是息息相关的。有时候，一个产业出了问题，往往就会影响到很多相关产业的发展。

古语说：失败是成功之母。其实这句话并不能单纯地理解为失败是成功的母亲，而是当别人出现了问题和失误的时候，能不能引以为鉴，从中发现失误的原因，并调整自己企业的发展方向，这才是失败乃成功之母的真正意义。所以失败不是一败涂地才让自己学到东西，而是透过发现问题的实质让自己得到成长。这就是本人想写这本书的最根本原因。

中国改革开放三十多年来，发展速度为世界瞩目，面对着丰硕的经济成果和日新月异的生活，思想开阔了，理想也更加远大了。但我们的经济真的会永远这么快速发展下去吗？虽然经济发展非常迅速，不管哪个经济

强国都得承认中国的经济实力，但是任何经济体都不可能永远健康、快速地发展下去，其中必然会出现一些问题，一些误区。

近十年来，我们对外开放的步伐越来越快，同时，我们面对的机遇和挑战也胜过任何历史时期。这个时候，能够认清产业发展的误区非常重要。我们在经济发展中所暴露出的问题越来越多，如果不能认清这些问题真正的根源以及为什么会出现问题，那么很可能将疥癬之疾变成心腹大患。对于出现的问题，很多人讳疾忌医、掩耳盗铃，总喜欢把太平盛世挂在嘴边。不说不代表不存在，既然存在，就不但要找出来，还要研究到底是哪个环节出了毛病，并用行之有效的办法去处理。

本书以这十年当中所发生的经济问题进行案例分析。这十年中到底是什么原因造成了各个产业所面临的危机呢？在应对这些挑战的时候，我们的产业、经济体以及政策方面又陷入了哪些误区呢？你会发现，原来我们所看到的、听到的一些国际国内经济方面的信息，并不像我们想象得那样简单，在表面风光的背后，可能潜藏着暗流。

从目前来看，经济问题分为外因和内因两大方面。外因是欧美等先进国家对我国的经济谋略。在资本运作方面，欧美等国起步较早，所以逐步形成了一套以市场经济为主导、以公平公正为核心较为成熟的经济模式，我国的经济发展虽然迅速，但毕竟历史积淀不够、经验不足，难免在国际游戏规则博弈中吃亏。

欧美等国家的企业一般都实力雄厚，他们不但在传统产业中与我们竞争，而且可以透过金融、科技信息、资源掠夺甚至“无间道”等无形手段实现其商业目的，获得市场的主动权。后果则是造成产业垄断、中小企业生存空间恶劣并受到排挤等问题。面临问题，我国也采取了很多应对的手段，有些能奏效，有些因为没有对症下药而未能达到预期的效果。毕竟，经济和产业发展的运作经验，我们与西方国家还是差了数百年。所以，如何能够在世界经济体系中占得一席之地并就此发展壮大，是我们必须面对的。

国内企业方面为了应对挑战，也作了很多尝试，并且希望与国际大财团合作共赢。但在合作过程中很多企业往往容易吃亏，并陷入发展误区。

我们发现，在应对经济日益复杂的今天，一些传统的思维定式不但帮不了企业，还有可能会让企业陷入危机。那些国际企业集团为了让自己的利益最大化，架空我们的企业，甚至是整个产业发展。本书将会以实际的案例来解析，到底我们有哪些失误，陷入了怎样的误区，在面对系统运作的时候，我们又出现了怎样的错误判断。我们又该以怎样的态度去面对挑战走出误区，这些都是非常值得思考和分析的问题。

与外来压力相比，内在问题其实更值得注意。其中包括产业垄断、恶性竞争、通货膨胀带来的负面效果、实体经济与投机产业的两极化发展、产品质量危机、企业诚信、民营企业生存困难还有房地产泡沫等诸多方面的问题。这些内因的出现，或因产业布局过程中违背了市场经济规律，或在恶性竞争的大环境下企业出现了短视、急功近利等问题。每个企业在面对这些问题的时候陷入的误区都有着一些必然的因素……

本书从一些企业的案例来分析整个相关产业目前所面临的问题和误区，再以产业所面临的问题折射出整个经济大环境中所面临的问题。透过这些案例，不仅可以对企业自身在经营过程中所犯的错误做到较为细致的了解，还能透过与产业经济发展中的问题相结合最终得出自己的判断，能够了解到在一些产业出现整体误区的状态下该如何调整企业战略，从而避免失误，降低企业风险，也就能针对整个大环境的变化调整好应对策略。

本书受众比较广泛，无论对企业管理者，还是对想了解经济走势的人，相信都会有所帮助。因为这并不是单纯的行业研究，而是透过案例的分析有针对性地把企业、行业、产业、经济、民生等方面相互链接起来。这样，就不会单纯分析企业或者经济，而是透过这些相互关联的比较得到更多的领悟。书中不会用生涩的专业用语，语言力求贴近大众。涉及企业策略、危机公关、商战总结、宏观经济判断、国际金融、垄断谋略、产业弊端等诸多方面，虽然知识涉及面较广，但绝不会有散而杂的感觉，因为每章的案例虽说是不同的经济事件，但出现的问题却有很多相似之处，这样集中分析会更加容易看到误区所在。

全书从立意到初稿完成约一年，案例以及数据的真实性均进行过缜密求证，力求将经济事件完整、立体地呈现出来，希望读者收获更多。

目 录

第一章	民营企业的蛋糕被谁抢走了	(1)
第一节	民企的倒闭潮该怪谁	(1)
第二节	代加工巨头的危机与习惯性跳楼	(4)
第三节	hold 不住的多元化整合巨头	(7)
第四节	“华为模式”为什么别人做不到	(12)
第五节	民间借贷的腥风血雨	(16)
第六节	民营企业蛋糕被夺的外因与内因	(21)
第二章	网络战争谁在背后偷笑	(27)
第一节	腾讯的成功典范效应	(27)
第二节	半路杀出来的 360	(30)
第三节	3Q 大战恶搞了谁	(32)
第四节	联盟围攻谁是背后主谋	(36)
第五节	网民的嘶喊与自嘲	(39)
第六节	网络战争的大赢家	(42)
第三章	国内企业巨头吃不到的海外利益	(46)
第一节	中海油对“优尼科”的求婚与被拒	(46)
第二节	保险业巨头快速海外扩张与缩水	(50)
第三节	中投投资出海吃了谁的迷魂药	(53)
第四节	“中铝”和“力拓”“闪婚闪离”的利益纠葛	(57)

第五节	TCL 海外扩张噩梦与回归的救赎	(61)
第六节	国内企业海外征战为何总是折戟沉沙	(66)
第四章	产业恶性竞争是哪锅肉的老鼠屎	(70)
第一节	“奶粉性早熟事件”谁之过	(70)
第二节	奶业巨头的厮杀与掠夺	(72)
第三节	上下游资源争夺战引发的行业大地震	(75)
第四节	啤酒争霸之巨头并购	(78)
第五节	青啤战略的改变与三足鼎立的形成	(80)
第六节	扩张与争夺市场的歧途	(83)
第七节	家电业的“格美”狙击战	(86)
第八节	产业恶性竞争的“老鼠屎”效应	(89)
第五章	资源垄断性企业为啥“自己吃自己”	(92)
第一节	石油产业垄断玩弄的产业格局	(92)
第二节	电信业垄断争夺战的产业裂变	(98)
第三节	高铁扩张与规模吸金效应	(102)
第四节	淡季“用电荒”谁才“心慌慌”	(107)
第五节	资源垄断“自己吃自己”的深层原因	(111)
第六章	玩不懂的国际游戏规则	(114)
第一节	奥巴马团队玩弄与放纵了谁	(114)
第二节	高盛与华尔街“狼狈为奸”系统的威力	(118)
第三节	汇率的手段与市场地位的承认谜题	(120)
第四节	石油与玉米谁是谁的扯线木偶	(126)
第五节	中国概念股缘何“集体崴泥”	(129)
第六节	国际金融资本的游戏该怎么玩	(132)

第七章	老百姓吃不起背后的利益驱动	(136)
第一节	从“蒜你狠”开始的类股市裂变	(136)
第二节	外资零售产业对农业成本之影响	(139)
第三节	敲了菜农竹杠的主谋	(142)
第四节	吃不起猪肉的纠结	(146)
第五节	养殖户被拍在了饲料的“沙滩”上	(148)
第六节	“吃得起”与利益攫取应是平行线	(151)
第八章	被房地产吸走的利润和畸变影响	(154)
第一节	从房地产的发展史看负面影响	(154)
第二节	房地产杀破了环境之美	(157)
第三节	房屋为啥又薄又脆	(160)
第四节	保障房施行之难	(164)
第五节	从房地产发展看外国的和尚会念经	(167)
第六节	土地财政吸走的利益与前途	(171)
第九章	急功近利与诚信溃烂	(175)
第一节	“瘦肉精”事件及“危机公关”思考	(175)
第二节	再也谈定不了的“塑化剂”事件	(178)
第三节	食品信任危机账单该谁付	(182)
第四节	“达芬奇”的笑了与哭了	(185)
第五节	轮胎质量的责任感迷失	(188)
第六节	急功近利与质量溃烂的血缘关系	(191)
第十章	产能与资源垄断的冤家路	(195)
第一节	汽车业“超生游击队”引发的吃饭问题	(195)
第二节	绕不出的钢铁业的“僧多粥少”怪圈	(199)
第三节	新能源产业是“朝阳烈”还是“夕阳红”	(202)
第四节	铁矿石资源“讨价还价”的背后引擎	(205)

第五节	“饭”做多了的稀土资源	(209)
第六节	产能过剩与资源危机是对小冤家	(212)
尾 声		(216)

第一章 民营企业的蛋糕被谁抢走了

民营企业是改革开放以后逐步发展起来的生力军，民营企业在经济发展中的地位越来越重要。但是随着经济发展的不断深入，民营企业发展逐渐由盛转衰。且很多原来的制造型企业逐渐开始倒闭，有的转入投机，有的干脆去国外发展。到底是什么原因造成了民营企业的困局呢？又是什么让近些年的民营企业出现倒闭潮呢？

第一节 民企的倒闭潮该怪谁

中国的民营企业，随着改革开放而不断地蓬勃发展。最开始，是以“个体户”形式发展的。由于改革开放初期，全国经济水平还不高，也刚刚从计划经济中开始转型，全国的物资非常缺乏，这也就给了民营企业大踏步地发展奠定了基础。

于是，以深圳特区为标杆，沿海一线逐步开始向外拓展商业圈发展起来，尤以浙商为代表的一批民营经济逐步形成了粗具规模的个体经营模式，以家庭作坊式制造业的出现，然后不断由南至北个体经销。

全国范围巨大的市场需求，让这一批个体经商者首先完成了原始积累。而以珠江三角洲为代表的民营经济也迸发出了巨大的爆发力，因港澳地区投资拉动，带动了该地区以出口加工为主体的经济模式。这种模式不但带动了当地经济的发展，也成了后来全国各地中小企业普遍发展模式的先驱。可是这种模式虽然帮助企业快速起步并完成创业阶段的任务，

不过也逐步显现出其弊端。

加工型民营企业其实是有过辉煌时期的，特别是广东、浙江及周边地区，从古至今一直保持着对商业的灵敏感知力。浙江一直都是中国经济发展的中心地带之一，也是丝绸厂的重要集散地。到了明清时期已经成为全国重要的经济支柱。浙江的湖州商帮、宁波商帮、龙游商帮等闻名海内外。改革开放以后，浙商凭着其吃苦耐劳、头脑灵活、精明冷静以及敢想敢干的性格特点打出一片天地。以温州商人、义乌商人代表，开始进行一些小商品的制造加工及销售。

随着时间的推移，浙商的利益如滚雪球般越滚越大，很多小商品如打火机、皮鞋、衣服、皮包等已经行销全球，甚至成为行业生产集散地。其生产规模和加工的商品档次也逐步升级，很多最先发展起来的企业成为世界知名品牌加工商，并形成了极具规模的企业发展形式。直到现在，义乌小商品市场也是世界最大的小商品集散地和交易中心。

粤商呢，也是名留青史。广东的十三行成为连接商品进出口的重要部门。其商业经营的手段也是自古驰名，因此与浙商同为五大商帮之一。现代粤商更是秉承其传统。由于其特殊的地理位置，在改革开放以后，让他们有机会首先接触到香港、新加坡等地的新技术、新机器和新模式。

粤商的敏锐触觉、勤劳刻苦、务实和低调的行事作风让他们迅速发展起来。广东商人也从原来的单纯做贸易和运输，发展成为吸引投资，自己建厂生产较高端产品，行销海内外。他们生产的产品不但品质有保证、物美价廉和生产速度快，更因为首先引进当时较高端的电子类产品，逐步把产品辐射到全国以及出口海外。

其中，东莞更是成为后来电子类商品的全球重要加工地，甚至曾经有种说法：东莞公路一堵车，世界的电子产品价格都要发生剧烈变动。广东最终形成以经济特区深圳为支点，招商引资辐射全省，紧接着扩散到沿海地区的模式，从而影响全国的经济的发展。

但是随着整个世界经济格局的改变，国内逐步对小商品类等物资需求量接近饱和，加上因原料、人工和需求方挤压利润等因素，这种以小商品加工或者以来料加工为主体的劳动密集型产业的利润也在逐年降低。

2006 年开始在珠江三角洲地区出现企业经营困难的现象。同时，温州等地商业也有资金抽离向投机性产业发展的现象。先是在 2007 年，资金陆续进入股市。股市低迷之后，房地产狂炒现象开始加速，紧接着开始炒作民生物资。“温州炒房团”似乎成了民企投机的代名词。

这时候偏偏雪上加霜，美国的次贷危机波及全球，原本利润微薄的加工型民营企业更加举步维艰。随着全球对于产品需求量的突然萎缩，订单大量减少，让很多企业紧绷的资金链条发生了断裂。于是，大量的民营企业开始出现倒闭潮。

2008 年前三季度，仅广东一地被注销、吊销的企业就达到了 6.2 万余家。而被官方“肯定”的倒闭数据也达到了 7000 多家。从当时各方面反馈的消息来看，2007 年到 2008 年间，很多企业都在死亡线上挣扎。不过，随着国际金融危机的逐步平息，国内“四万亿”的振兴计划又开始实施，似乎这种倒闭潮现象被暂时遏制住了。很多企业借着政策春风转危为安，稍得喘息。

不过好景不长，2010 年到 2011 年，民营企业似乎又开始感觉到了冬天的寒意。为什么在全球经济形势逐步变暖的形势下，冬天再一次来临了呢？原因除了国内对于产业振兴进入瓶颈期，借政策带来的产业需求也开始疲软，让很多企业的“内需计划”开始日渐转弱。

当然，这些都还不是致命的原因。最主要的原因是因为企业本身微薄的利润承受不住快速增长的汇率带来的负面效应。民营企业尤其是出口加工型企业利润已经在不断的降低，这些企业利润基本平均在 3% ~ 5% 之间，而汇率涨幅从 2010 年汇改以来，已经突破 6%。也就是说，企业唯一一点利润也完全被吃掉了。

另外由于 2008 年货币宽松政策实施以后，原本已经产能过剩的企业加速再生产，产能过剩现象扩大到诸多产业。产品囤积现象屡屡发生，资金链自然紧张。更多的资金流向投机型行业，开始出现通货膨胀加速现象。如此一来，原料、人工等各方面成本再次加速提高。

为了让通胀的现象得到遏制，2010 年起又开始实行紧缩的货币政策，并数次加息提高准备金率，减少了市场流动。虽然这么做本身是为了抑制

通胀，但同时也让中小企业的经营雪上加霜。因为与国有企业不同，这类企业本身就很难有融资保障，加上因资金流动性减少门槛提高以及还款利率负担加重，资金断链企业自然也就更多。

这就是为什么 2011 年中小企业面临的问题比 2008 年还要严峻。在汇率吃掉利润的前提下，货币政策又开始趋紧，成本就不断提高，对外出口加工型企业面临着生死考验。

但是除了外因，也有中小企业自身原因，没有看清形势盲目扩张，在危机尚未到来之时没有能够审时度势、未雨绸缪。当然，即使是那些上了规模的民营企业也有很多问题困扰着企业的发展。

富士康就是“代加工”企业的代表，它成为“代加工”时代的里程碑。但是各种因素变化，让这个“代加工”领域的佼佼者逐渐出现了问题。

第二节 代加工巨头的危机与习惯性跳楼

富士康近两年逐步进入公众视线。这原本是一家行事低调的公司，却很快为民众所熟知。原因并非是公司的广告做得好，而是一个又一个跳楼事件。

2010 年，富士康因为连续跳楼事件引起了广泛关注。当“八连跳”、“九连跳”、“十连跳”不断出现的时候，社会一片哗然和指责声，甚至惊动了国务院。当第 12 名富士康员工于 5 月 26 日 23 时坠楼之后，中央部委联合调查组于 5 月 27 日紧急启程前往深圳，调查这件引起国内外广泛关注的富士康员工坠楼事件。

随后，富士康内部进行了一系列整改。增加了员工的工资待遇、开通员工关爱热线并且针对自杀事件本身增加了一些硬性条款等。后来，因此事件影响导致成本上升加速，富士康的公司策略发生了较大改变。

在当时，富士康全球员工已经达到 60 余万，出口总额达 556 亿美元，占中国大陆出口总额的 3.9%，连续 7 年雄踞内地出口 200 强榜首。实力

雄厚的富士康为什么会出现如此多的问题？工资待遇提高，就要用“工厂迁徙”的办法来控制成本，内中原因在哪里呢？

富士康科技集团创立于1974年的台湾，是专业从事6C产业的高新科技企业。从1988年起，富士康进入大陆投资发展。20世纪80年代的大陆，改革开放刚刚起步，对于富士康这样的企业投资自然是非常欢迎。那时不管是土地、人工成本以及毗邻香港的地理优势，都极具吸引力。富士康也确实借助这些外在优势成为行业的魁首。

当然，富士康能够逐步发展成为全球最大的电子产品供应商也是有其独特的经营之道的。其在产品的质量要求方面非常严格，对于客户的服务负责到底。不过真正让富士康走向成功的，还是掌门人郭台铭自创的颠覆电子代工服务领域的机光电垂直整合“eCMMS”商业模式，其中提供客户共同设计（JDSM）、共同开发（JDVM）、全球运筹及售后服务等全球最具竞争力的一次购足整体解决方案。

与其他规模性企业走品牌战略的路线不同，富士康走的路线偏偏反其道而行之。弃品牌战略，让“代加工”本身成为企业的核心竞争力。一般来说，代加工企业发展到一定规模就会走进瓶颈，除非转行或转型。国内很多企业也是借代加工起步，然后逐步转型的。

但是富士康不同，它利用自创的运作模式成为最专业化、最贴心客户的代加工企业，让世界大品牌都愿意把自己品牌产品放到富士康制造。稳定的质量、专业的管理模式和增加竞争力的低成本加工成为其制胜的法宝。

为了打造全球最低成本构架，富士康把整个产品制造流程分成“产品成本”和“管理费用”两个方面，然后再细分到“材料成本”、“加工成本”、“测试成本”、“包装运输成本”、“质量成本”、“库存成本”等诸多环节，把成本降低系统化，逐步建立起一个强有力的管理平台。这种平台的建立不但让富士康的企业运作和加工成本降到最低，产品质量也得到了保障，并逐步赢得了客户的信任。

于是，富士康迅速地成长起来了。自1991年起年均营业收入保持超过50%的复合增长率，连续9年入选美国《商业周刊》发布的全球信息技术

公司100大排行榜（2005年、2006年排名第二），2005年至2010年间年年入选《财富》全球500强，也成为全球计算机、通信、消费性电子代工领域规模最大、成长最快、评价最高的国际集团。

但是，随着国际形势的变化以及企业生存环境出现问题，也带给这个“代加工”之王不断的困扰。虽然富士康营业收入不断攀升，订单也越来越多，但净利润却在不断下滑。

2008年公布的业绩显示，旗下富士康国际净利润为1.21亿美元，较2007年同期的7.21亿元大幅下滑83.2%。其营业收入只下降了13.6%，净利润却大幅萎缩。2009年，富士康净利润再次下滑68%，下滑至3859万美元。

就是在如此恶劣的生存环境下，富士康开始出现连续跳楼事件。同时也面临着整个社会舆论的压力以及工人待遇要求。就是在这种条件下，富士康开始行动。第一步就是加薪。就像郭台铭本人说的：“加薪可以保障员工尊严，加快经济转型”。通过加薪，让员工逐步稳定情绪，然后建立心理辅导平台帮助员工走出情绪低谷。但这也意味着人工成本加速上升。虽然富士康加薪避免了面临人力资源短缺问题，但也增加了企业成本。在这种大背景下，富士康史上最大的工厂迁徙活动展开了。从2010年7月起，也就是两次给员工加薪之后，富士康开始实施搬迁计划。

拥有40万人的富士康龙华厂区开始忙碌起来。40万人的厂区，相当于一个大的县城，园区交通便利，购物方便。工友、恋人、邻居、家人交织在一起，形成了一个“工厂都市”。搬迁对深圳和富士康两方面都是有损失的。对富士康不言而喻，搬迁成本、人力调配及搬迁后的安排都是浩大工程。深圳的城市发展也受到了影响，一个小型发达企业突然被解散，很多投资项目也因此搁浅。深圳与富士康相关的上下游产业链条企业也将面临新的问题。

不过，厂区的搬迁，并非仅仅因为跳楼事件。因为仅2010年一季度，富士康母公司鸿海投资金额已累计达3.0359亿美金，涉及11个工厂项目，增加了包括中山、烟台、淮安、重庆等内陆或沿海新兴城市。这就说明在跳楼事件爆发前富士康已经在想下一步的布局。

作为富士康来说，也并非仅仅是面临人工成本难题。如何做到他们所说的：由“制造富士康”向“科技富士康转变”也是一个巨大挑战。以“代加工”为主要赢利模式的辉煌时代正在远去。

从富士康的发展历程我们可以看到，虽然“代加工”系统可以建立的如此完善，成本控制方面已经成为现代企业制造程序方面的典范。但是富士康始终必须要面对成本上升以及其供货品牌的利润压榨。工人们加班加点工作，企业面临着舆论指责“血汗工厂”的代价，却赚取着微薄的利润。拥有 70 多万员工的企业却不得不面临净利润越来越少的命运。

在产业链环节上没有具备技术核心竞争力的软肋，让富士康痛定思痛。很显然，其对于工厂搬迁的行动也是为应对企业危机的一个缓冲举动。2010 年起，富士康加大了对于高科技基地的建设。并开始逐步重点发展纳米科技、热传技术、纳米级量测技术、无线网络技术、绿色环保制程技术、CAD/CAE 技术、光学镀膜技术、超精密复合/纳米级加工技术、SMT 技术、网络芯片设计技术等方面，但万里长征只是走出了第一步。想要彻底转型，尚需时间。

但富士康也不能立刻放弃代加工，主线还是继续坚定走企业老路。因为富士康本身已经在代加工领域打拼了几十年，并做到了“代加工”领域的魁首，树大根深。如果一下子将几十年的基础连根拔起，势必要遭受巨大损失甚至引起整个集团倾塌。且“代加工”利润并没有完全被吃掉。成熟的管理经验，加工平台程序的建立加上雄厚的资金实力，也足以使富士康在此领域继续保持自己在同行业中的竞争力。在 2011 年下半年，富士康又逐步开始发展机器人操作业务，依然是在“代加工”领域精益求精。转型需要时间，也需要大量的精力和探索。毕竟，“代加工”辉煌时代已经逐渐远去。未来，是既有挑战、危机，又充满希望的新时代。

第三节 hold 不住的多元化整合巨头

我国的民营企业有一个特点，就是喜欢在行业中发展较好之后就逐步