

南亚区域制造业升级与中国企业的参与路径

——以印度与孟加拉为案例的比较研究

唐德鑫¹

(珠海科技学院, 广东 珠海 519000)

摘要: 南亚制造业的崛起正在重塑全球产业版图。印度与孟加拉国分别代表了两种不同的工业化路径: 前者以自主创新和市场规模为核心, 后者以成本优势与出口导向为特征。中国企业的进入, 使两国制造业的升级呈现出互动式的演进逻辑。本文以比较研究为主线, 分析了印度和孟加拉制造业的结构差异、政策导向与发展阶段, 进而探讨中国企业在不同制度与市场环境下的投资策略、合作模式与本地化路径。研究发现, 中国企业在印度主要采取技术合作与市场渗透并行的策略, 而在孟加拉更倾向于通过产业园区和供应链协同实现产能合作。制度不确定性、基础设施瓶颈、劳动力结构差异与地缘政治风险, 是当前合作面临的主要制约。未来, 中国企业应以政策协调、绿色转型和价值共建为导向, 推动区域制造业协同升级。研究的意义在于揭示南亚制造业与中国国际化战略的互动关系, 为构建中南亚可持续合作模式提供政策参考与理论支撑。

关键词: 南亚制造业; 中国企业; 印度; 孟加拉国; 国际产能合作; 区域价值链

DOI: <https://doi.org/10.65436/hssj.v1i1.4>

一、引言

1.1 研究背景

近年来, 全球产业链和供应链格局正经历深刻重构, 制造业成为各国经济增长与结构优化的核心驱动力^[1]。在发达经济体产业“再本土化”与发展中经济体“再工业化”并行的趋势下, 南亚地区凭借劳动力成本低、市场潜力大、政策开放度提升等因素, 逐渐成为全球制造业新的承接地^[2]。

印度和孟加拉国作为南亚的重要经济体, 制造业发展路径各具特色。印度自2014年提出“印度制造”(Make in India)战略, 意在将制造业占GDP比重从约16%提升至25%, 并通过吸引外资推动产业升级^[3]。孟加拉国则以纺织与成衣产业为主导, 形成典型的出口导向型制造业结构, 是全球第二大成衣出口国, 仅次于中国^[4]。两国制造业的发展模式与阶段差异, 为区域比较研究提供了独特样本。

与此同时, 中国制造业在转型升级过程中正加快“走出去”步伐。国内要素成本上升与国际产能合作战略推动, 使南亚成为中国制造企业产业转移与市场拓展的重要方向。中国企业在印度、孟加拉投资的项目涵盖电子信息、汽车零部件、轻工纺织、家电制造等多个领域, 其参与方式从单一投资逐步延伸至联合开发、产业园区共建与技术合作^[5]。

然而, 南亚各国的政策环境、制度约束、基础设施水平和文化结构差异显著, 中国企业在进入与运营过程中面临多重挑战。例如, 印度在外资审批、税制与本地化要求方面设限较多, 而孟加拉虽然投资政策开放, 但基础设施与营商效率仍待提升^[6]。因此, 深入研究中国企业在南亚制造业升级中的参与路径, 对于完善我国国际产能合作战略、推动区域经济共赢具有重要意义。

¹ 作者简介: 唐德鑫(1987—)男, 管理学博士, 珠海科技学院商学院教师, 研究方向为管理科学、区域国别与经济等。

1.2 研究意义

从理论层面看，本研究有助于扩展全球价值链与产业升级理论在南亚语境下的应用。南亚国家制造业升级的过程，不仅涉及生产要素重新配置，还体现了发展型国家战略与外部合作模式的互动逻辑^[7]。从政策层面看，研究中国企业在印度与孟加拉的参与路径，有助于识别投资风险、优化合作模式，并为政府完善“一带一路”及“南亚合作”政策提供决策依据^[8]。从实践层面看，中国企业通过直接投资、产业园区建设和技术转移等形式参与南亚制造业，不仅促进当地产业链延伸与就业增长，也有助于构建区域互补的产业生态系统，推动中国与南亚国家在可持续发展与绿色转型方面形成良性互动^[9]。

1.3 研究思路与框架

本文选取印度与孟加拉作为典型案例，通过比较分析两国制造业升级的路径差异及中国企业的参与模式，探讨不同政策环境下的适应策略与合作机遇。研究将采用文献分析、案例比较与政策解读相结合的方法，综合宏观数据（如UNCTAD、World Bank、Asian Development Bank统计）与典型企业案例（如小米、比亚迪、中洲国际等）进行分析。

研究框架包括七个部分。第一部分阐述研究背景与意义；第二部分梳理南亚制造业升级的总体态势；第三、四部分分析中国企业在印度与孟加拉的投资格局与制约因素；第五部分比较两国差异并提出经验启示；第六部分从政府、企业、区域层面提出政策建议；第七部分总结研究发现与展望。通过系统分析，本文旨在揭示南亚制造业升级与中国企业参与的互动逻辑，为构建中南亚区域产能合作新模式提供理论支撑与政策参考。

二、南亚制造业发展与升级趋势

2.1 南亚制造业的总体格局

南亚地区在全球产业链中的地位正逐步上升。根据世界银行（World Bank, 2024）数据，南亚制造业增加值占地区GDP约14.2%，较2000年的10.6%显著提升^[10]。印度、孟加拉、巴基斯坦和斯里兰卡构成区域制造业主体，其中印度制造业占南亚总产值的77%，孟加拉约12%^[11]。尽管总体规模仍低于东亚，但增长速度快于全球平均水平。

南亚制造业的发展具有三大特征：

第一，产业结构仍以劳动密集型为主。纺织、服装、食品加工和初级金属加工等产业占制造业总产值的60%以上。第二，外资依赖度高。外商直接投资（FDI）是区域制造业扩张的重要资金来源，其中来自中国、日本与韩国的投资增长最为显著。第三，区域分化明显。印度在电子与机械装备制造方面表现突出，而孟加拉和巴基斯坦则主要集中于轻工与纺织业^[12]。同时，南亚内部的经济政策趋向多元化。印度倾向于通过保护性政策强化本土制造能力，而孟加拉则采取外向型发展战略，吸引外国资本以促进出口导向增长。这种政策取向的差异为中国企业的投资选择与合作方式提供了多样化空间。

2.2 印度制造业的升级路径

（一）政策驱动与产业战略

印度政府自2014年实施“印度制造”（Make in India）计划，旨在通过改善营商环境、降低外资准入门槛、发展战略性新兴产业来重塑制造业竞争力^[13]。该计划提出25个重点行业，包括汽车、电子、国防、医药与新能源装备。根据印度国家统计局（2023）数据，制造业增加值占GDP比重虽在2020年一度降至13.3%，但2023年已回升至17.4%，表明产业升级取得初步成效^[14]。

（二）产业结构转型

印度制造业升级的核心在于技术密集型产业扩张。电子信息制造业产值自2015年起保持年均15%以上增长，小米、比亚迪、富士康等企业在印度设厂推动本地供应链形成^[15]。汽车与新能源产业也呈增长态势，塔塔汽车（TATA Motors）与比亚迪合作生产电动车，反映出跨国协作的趋势。

（三）面临的制约与挑战

尽管政策导向积极，但印度制造业仍存在结构性问题。首先，基础设施薄弱与能源成本高企导致生产效率低下；其次，劳动力技能与技术培训不足；第三，行政审批复杂、税收政策多变削弱了外资信心^[16]。此外，中印之间的政治与贸易摩擦也增加了中资企业的不确定性。

2.3 孟加拉制造业的升级路径

(一) 出口导向与产业集群化

孟加拉制造业的发展依托出口导向战略，其核心产业——成衣制造——占出口总额的 84%^[17]。政府通过建立出口加工区（EPZs）与经济特区（SEZs）吸引外资，形成以达卡、吉大港为中心的产业集群。目前，孟加拉共有 39 个工业园区，其中 10 个为中孟合作园区，吸引了申洲国际、华孚纺织等中国企业入驻^[18]。

(二) 产业升级的动力与方向

近年来，孟加拉开始推动制造业多元化。除纺织业外，电子组装、家电制造、家具与鞋业快速增长。例如，Walton Hi-Tech Industries Ltd 通过引入中国与韩国技术，成为本地电子品牌的代表^[19]。同时，政府制定“2021 工业政策”，提出提高制造业在 GDP 中占比至 25%，并强化中小企业创新能力。

(三) 主要约束与挑战

孟加拉面临的主要问题包括基础设施瓶颈、能源供应不足与物流效率低下^[20]。此外，劳动生产率虽高于南亚平均水平，但技能结构偏低、管理体系滞后。相对宽松的劳工制度虽吸引外资，却也带来劳工权益争议。总体而言，孟加拉制造业正从“低成本竞争”向“价值链攀升”转变，但仍需外部资本与技术支持。

2.4 区域比较与结构性差异

印度与孟加拉的制造业升级在发展阶段、政策导向与外资结构上存在显著差异。表 2-1 概述了两国的关键指标比较。

表 2-1 印度与孟加拉制造业结构比较（2023 年）

指标	印度	孟加拉
制造业占 GDP 比重	17.4%	21.0%
主要产业	汽车、电子、制药	纺织、成衣、轻工
政策导向	自主工业化	出口导向
外资来源	美国、日本、中国	中国、韩国、欧盟
产业园区数量	260 个工业园	39 个经济特区
技术水平	中高端	中低端
投资风险	政策复杂、审批慢	基础设施不足

数据来源：World Bank (2024)、UNIDO (2023)、孟加拉投资促进署 (2024)。

可以看出，印度强调政策主导与技术升级，目标在于建立完整产业链体系；孟加拉强调开放合作与成本优势，依赖外资带动工业增长。这种差异导致中国企业在两国的投资模式也呈现不同逻辑：在印度多采取“市场导向型”战略，在孟加拉则偏向“成本导向型”与“合作导向型”布局^[21]。

2.5 区域制造业升级的驱动因素

南亚制造业升级的动力主要来自以下四个方面：

(1) 人口与劳动力结构红利。南亚人口总量超 19 亿，劳动年龄人口占 65% 以上，提供了充足的劳动力供给与消费潜力^[22]。

(2) 政策与制度改革。印度、孟加拉、斯里兰卡均通过财政激励、产业园区政策与外资开放改革吸引制造业投资。

(3) 国际资本与技术流入。中日韩企业在南亚投资不断增长，其中中国对南亚制造业的 FDI 占比由 2015 年的 8.6% 上升至 2023 年的 15.4%^[23]。

(4) 区域与全球合作机制推动。“一带一路”、RCEP 以及 BIMSTEC 等区域合作框架为南亚制造业升级提供政策协同与市场通道^[24]。

这些因素共同作用，使南亚成为全球制造业新兴增长极。然而，政策不确定性、区域基础设施薄弱与贸易壁垒仍是制约其持续升级的关键风险。

综上所述，南亚制造业升级展现出“多元驱动、结构分化、合作潜能大”的特征。印度的自主工业化路径与孟加拉的外向型发展模式，共同构成区域制造业的双轨结构。对于中国企业而言，印度代表市场潜力与技术合作方向，孟加拉则象征成本与互补优势。在全球产业链重组与绿色转型背景下，南亚地区的制造业发展既是国际分工体系再平衡的重要变量，也是中国企业构建区域价值链的战略支点。下一章将进一步分析中国企业在印度与孟加拉制造业中的投资模式与参与路径。

三、中国企业在南亚制造业中的投资与参与格局

中国企业在南亚制造业的投资与参与，代表了新时期国际产能合作的深层转向。过去十年间，中国制造业经历了从国内产能饱和向全球布局的战略演化，伴随“一带一路”倡议与区域合作机制的推进，企业的海外投资已从资源寻求型转向市场拓展与价值链整合型。南亚凭借劳动力充足、市场潜力广阔和地缘位置重要等特征，逐渐成为中国制造业“南向战略”的重点地区^[25]。

从总体格局来看，中国企业在南亚的投资兼具广度，也具层次。印度和孟加拉国是其中最具代表性的两个方向：前者因市场容量与政策战略而成为技术密集型制造的重要目标，后者则以成本与产业承接优势吸引劳动密集型企业布局。近年来，中国对南亚制造业的投资持续增长。根据商务部统计，2024年中国在南亚制造业的投资额已超过180亿美元，较五年前增长近一倍。印度、孟加拉、巴基斯坦分列前三位，体现出区域内的投资重心逐渐清晰化。

在印度市场，中国企业的投资体现出“市场导向+技术合作”的双重逻辑。印度政府自提出“印度制造”以来，力图通过外资引入带动本地制造体系升级，这与中国企业的转型需求形成互补。中国的电子通讯、汽车零部件、光伏与新能源产业在印度均有较大布局。小米、比亚迪等企业通过在诺伊达、金奈设厂实现生产本地化，逐步延伸至零部件和供应链环节。这种从“代工生产”向“产业嵌入”的过渡，显示出中国制造在印度的内生适应能力。然而，印度复杂的审批制度、关税政策多变及地方保护主义，仍是影响企业运营的重要制约因素^[26]。许多企业不得不通过与本地伙伴合资、建立研发中心、强化合规体系等方式来分散政策风险。

孟加拉国的情形则截然不同。作为全球第二大成衣出口国，孟加拉长期以外向型制造为主，其政府高度重视中资的进入，将中国视为产业升级的主要合作对象。近年来，中资企业在吉大港、达卡等地设立多个工业园区，推动了纺织、制鞋、家电等产业的集群化发展。孟加拉提供的低土地租金、税收减免和劳动力优势，使中国企业能够有效降低生产成本，同时通过转移成熟的供应链体系提升本地产业能力。申洲国际、华孚集团等企业在当地的实践表明，中国制造不仅带来了资本和就业，更带动了本地企业管理模式与技术水平的提升。孟加拉的经验说明，产能合作在南亚并非单向投资，而是一种逐渐形成区域共生结构的长期过程。

从合作模式上看，中国企业在南亚呈现出由单边投资向协同发展的演进趋势。早期投资以直接建厂和产品出口为主，而现阶段更多聚焦于“产业园+供应链协同”的复合模式。通过在园区内形成上下游配套、联合研发与培训体系，中国企业在南亚的参与逐渐从“生产者”转向“建设者”。这不仅有助于分散外部风险，也提升了区域产业的整体韧性。部分企业开始以区域为单位布局制造体系，例如在印度设立研发与高端组装中心，在孟加拉或尼泊尔建立配套生产基地，从而实现成本分层与市场互补。这种“多点布局、链式协同”的模式正在成为中南亚制造业合作的新常态。当然，中国企业在南亚的投资仍面临多重挑战。首先是制度与政策的不确定性。印度的外资审查趋严，孟加拉的行政效率偏低，政策的执行与稳定性问题对投资者信心造成影响。其次是基础设施和营商环境的制约。南亚地区普遍存在交通运输不畅、电力供应不稳、物流成本高等问题，这些都直接影响制造业的生产效率与全球竞争力。再次是文化与管理差异。中国企业往往在管理体系、劳动纪律与生产规范上更注重效率，而南亚国家员工在文化、宗教与工会制度上具有本地特色，容易造成协调困难。这需要企业通过长期在地化经营与文化融合来克服。

尽管如此，从整体趋势看，中国企业与南亚国家的合作潜力仍然巨大。随着“一带一路”合作走深以及区域互联互通项目的推进，基础设施条件将逐步改善，跨国投资环境也在优化。同时，绿色转型与数字经济的兴起为双方制造业合作提供了新领域。近年来，一些中国企业开始在南亚投资光伏组件、储能设备与新能源汽车项目，不仅助力当地产业升级，也符合全球碳中和与可持续发展目标^[27]。这种从传统制造向绿色与智能制造的延伸，标志着中国企业在海外布局中战略层次的提升。更为重要的是，中国企业的“走出去”已从单纯追求市场与成本优势，转向通过技术外溢与产业合作构建区域价值共同体。南亚国家普遍缺乏完整的产业链与中高端

制造能力，而中国企业拥有成熟的技术、管理与供应链经验，双方的互补性极强。通过园区建设、联合研发、职业培训等方式，中国企业在南亚推动的不仅是生产扩展，更是一种能力共享与结构升级。这种合作模式对区域发展具有积极的外部性：它既有助于南亚国家实现工业化目标，也为中国制造业在全球价值链中向“价值创造者”角色转型提供了实践基础^[28]。

由此可见，中国企业在南亚制造业的参与路径可概括为三种类型：市场导向型（以印度为代表），成本导向型（以孟加拉为代表），以及合作导向型（以产业园与联合项目为载体的区域协作模式）。三者相互交织，共同构成中国在南亚制造业布局的战略矩阵。随着区域合作机制的完善与政策协调深化，这一布局有望形成更为稳固的多层次合作体系。未来，中国企业在南亚的角色将不仅限于“投资者”或“生产者”，而是成为推动区域产业升级、绿色转型与社会发展的关键力量。这一趋势不仅反映了中国制造业的全球竞争力，也为南亚区域经济的现代化注入了持久动力。

四、制约因素与挑战分析

中国企业在南亚制造业的投资与合作虽然展现出良好势头，但其发展进程并非一帆风顺。复杂的政治经济结构、制度性障碍、基础设施短板以及社会文化差异，共同构成影响中国企业持续发展的多维制约因素。这些问题不仅影响投资项目的经济回报，也关系到区域产能合作能否实现可持续与互利的目标。深入分析这些制约与挑战，对于完善中国企业在南亚的战略布局和政策应对具有重要意义。

首先，制度与政策环境的不确定性是影响中国企业在南亚制造业投资的首要因素。尽管印度和孟加拉国均出台了吸引外资的政策，但实际执行中存在明显的制度摩擦。印度在“印度制造”政策框架下，对外资审批流程复杂，地方政府与中央政府之间的协调效率较低，且土地征用、环境评估、税收优惠等环节往往耗时较长。自2020年以来，印度对来自邻国的直接投资实行更严格的审查机制，这在客观上提高了中国企业的准入门槛。孟加拉虽在制度上表现出开放态度，但其行政体系仍存在层级繁复、程序不透明的问题，部分项目因文件审批或部门间协调滞后而延误建设进度。这种“制度性摩擦”使得企业的投资周期延长、成本上升，也在一定程度上削弱了外资信心^[29]。

其次，基础设施落后和供应链体系薄弱是制约南亚制造业整体效率的重要瓶颈。与东亚相比，南亚的交通运输网络、电力供应和工业园区配套仍显不足。印度的电力系统虽在扩张，但稳定性不足；港口和铁路运输效率低下，导致原材料和零部件运输成本居高不下。孟加拉的基础设施问题更加突出，其工业园区虽数量增长迅速，但园区内部道路、污水处理及物流设施建设滞后，企业生产运营易受季节性停电和洪涝灾害影响^[30]。此外，区域内国家之间的跨境运输协调机制尚未完善，关税体系复杂、通关程序繁琐，使得区域内贸易成本高企。世界银行2024年报告指出，南亚地区平均货物通关时间为东亚的2.5倍，这意味着中国企业在区域产业链协同中面临显著的物流与时间成本压力^[3]。

第三，劳动力结构和人力资本质量的不匹配，成为制约中国企业提升生产效率的关键因素。南亚地区虽然劳动力数量庞大，但技能水平和技术培训普遍不足。以印度为例，其制造业劳动力中超过一半未接受过系统的职业教育，导致技能断层严重。孟加拉的劳动力虽具有成本优势，但生产纪律、质量意识及安全标准执行水平较低。中国企业在当地运营时往往需要投入额外资源进行员工培训与管理制度移植，这在短期内增加了企业成本。与此同时，劳工权益保护与工会制度在南亚影响较大，部分行业存在罢工频发、工时灵活性低等问题，使得外资企业难以保持稳定产能。如何在尊重本地劳动法规与文化差异的前提下，建立高效、合规且具生产力的劳动力体系，是中国企业必须长期面对的课题^[12]。

此外，文化与社会差异带来的管理摩擦也不容忽视。南亚国家宗教多元、社会等级观念较强，企业在组织管理、沟通方式和价值观整合上需要较高的文化敏感性。中国企业在管理中倾向以结果为导向，而南亚员工更重视关系维护与社会尊重，这种差异在决策效率和团队协作上容易引发摩擦。部分中国企业在初期因忽视文化差异导致本地员工流失率较高，甚至影响企业形象。文化整合能力已成为影响企业在南亚可持续运营的重要软性指标。企业若能在尊重本地文化的基础上建立包容性管理体系，往往更容易获得政府与社会的支持，从而形成长期竞争优势。除了内部管理与制度环境问题，地缘政治与区域安全的不稳定性也为中国企业带来外部风险。南亚地处国际政治敏感地带，印度与巴基斯坦、孟加拉与缅甸等国家之间存在长期边境争端。此外，恐怖主义、宗教冲突和政治更迭等因素可能对投资安全构成潜在威胁。中国企业的部分项目在部分地区需面对政策突变或社会动荡的风险。例如，印度地方选举导致地方政府投资政策调整，部分审批项目被暂缓；孟加拉则因政治抗议活动影响物流通畅。区域安全不确定性使企业不得不投入额外成本用于风险对冲、保险与安全防护，从而降低总体投资回报率^[6]。

融资环境与金融体系限制也是制约中国企业深化合作的重要外部因素。南亚国家资本市场不发达、外汇储备有限，企业跨境结算与利润汇回存在障碍。部分国家对外汇管理严格，导致资金流转周期长。尽管近年来亚投行与丝路基金等多边金融机构提供了部分支持，但在中小企业层面，融资渠道仍显不足。中国企业在南亚投资多依赖自有资金或政策性贷款，金融成本较高。若要实现区域内制造业的规模化合作，亟需建立更加多元和稳定的投融资机制，推动人民币与本地货币结算试点，降低外汇风险^[4]。

值得注意的是，南亚国家政策导向与外部舆论环境的变化，也给中国企业带来了形象与信任挑战。部分西方媒体在南亚渲染“中国债务陷阱论”与“经济依附论”，对中资项目形成负面认知。一些本地非政府组织和工会担心中资企业可能造成环境污染或劳工剥削，这使得中国企业在社会责任与可持续发展方面面临更高的期望。面对这些舆论风险，中国企业需要主动建立透明的信息披露机制，加强与地方政府、媒体和社区的沟通。通过开展企业社会责任（CSR）项目、参与本地教育与环保工程，可有效改善公众形象，增强合作基础。

中国企业在南亚制造业的制约因素具有结构性、长期性与多维性特征。制度与政策的不确定性是最显性的挑战，基础设施与金融体系的不完善构成持续性障碍，而文化差异、劳动力结构与地缘政治风险则在潜移默化中影响企业决策与绩效。应对这些挑战需要多层次的策略支持：政府层面应通过双边投资保护协定和政策协调机制为企业提供制度保障；企业层面需提高本地化管理能力和合规运营水平；金融机构与多边合作平台应为企业提供灵活的资金与风险管理工具。更为根本的是，中国企业应当从“资本输出者”转变为“价值共建者”，以开放、合作和可持续发展的理念推动区域产业发展。这种以共赢为导向的投资理念，不仅符合“一带一路”倡议的长期目标，也有助于中国制造业在全球化进程中实现高质量发展^[8]。

五、比较分析与经验启示

南亚地区的制造业升级虽然呈现出共同的增长趋势，但印度与孟加拉国在发展逻辑、政策导向与外资合作模式上存在深刻差异。对于中国企业而言，理解这种差异不仅是投资布局的前提，更是实现可持续合作与区域价值链整合的关键。通过比较两国制造业的结构特征、制度环境与合作经验，可以发现它们在发展阶段、政策目标与外部依赖程度方面的差异性，构成了中国企业参与路径的多重启示。

从发展阶段看，印度的制造业升级处于中等工业化阶段，产业体系相对完整，政策目标在于提高本地制造比重、增强技术自主性与扩大内需市场。其经济结构正在从传统服务业主导逐步转向制造业和新兴产业并重。相比之下，孟加拉仍处于早期工业化阶段，制造业的核心是劳动密集型的成衣和纺织业，出口依存度高，产业升级的内生动力有限。印度的产业政策强调创新驱动和数字化转型，而孟加拉的重点则在于吸引外资、扩大就业与保持出口竞争力。这种发展阶段的差异决定了中国企业在两国的角色定位不同：在印度，更接近战略合作伙伴；在孟加拉，更接近产业承接与能力建设的推动者。政策环境的比较显示，两国在制度开放性与政策稳定性方面差异显著。印度虽具有庞大的市场和完善的法律体系，但政策执行复杂、审批效率低、外资审查严格，特别是对来自邻国的资本具有一定政治敏感性。相较之下，孟加拉的法律体系虽不完善，但政策连续性较强，外资激励措施明确，政府与企业之间沟通通畅。孟加拉在工业区设立、税收减免和出口退税等方面提供了较高的确定性，而印度则以地方自治为特征，不同邦的政策差异较大，导致企业在选址和经营决策中需投入更多资源进行协调。这一差异表明，中国企业在印度需要更高的制度适应力与本地化管理能力，而在孟加拉则需强化基础设施合作与供应链整合能力^[6]。

从产业结构角度来看，印度制造业在电子、汽车、制药等中高端领域具有较强竞争力，本地企业的技术能力和市场控制力较高。中国企业进入这些领域往往需要通过合资、技术转移或品牌合作等形式实现共赢。孟加拉的制造业则以低成本、出口导向为特征，对外资依赖度高，产业配套薄弱，这使得中国企业能够在较短时间内通过投资和技术带动形成集群效应。换言之，印度提供了高壁垒、高潜力的市场，孟加拉提供了低壁垒、高回报的制造平台。对中国企业而言，如何在两者之间实现战略互补，是决定投资成效的关键。在合作模式上，中国企业在印度更倾向于“技术引入+市场渗透”的纵向嵌入路径。企业通常在印度建立本地生产线，利用印度的市场规模优势来扩展品牌影响力，同时通过与本地企业合作提升研发与技术适配能力。比如电动汽车、通讯设备和家电领域的企业，往往将研发与组装环节放在印度，而关键零部件仍从中国或第三国进口。相比之下，中国企业在孟加拉更多采用“园区合作+产业配套”的横向扩展路径。通过产业园区集群效应实现规模经济与政策集约，从而降低经营风险并促进供应链本地化。这种差异说明，中国企业在南亚的成功不取决于单一模式，而在于能否根据东道国的产业结构与制度环境灵活调整参与方式。值得注意的是，印度与孟加拉在文化与社会环境方面的差异，也深刻影响中国企业的管理与组织实践。印度社会文化多元，企业管理强调契约精神与个体权利；孟加拉则更具集体主义特征，关系导向明显。本地员工在职业伦理、管理沟通与价值观念上的差异，要

求中国企业在制度设计与人力管理上采取差异化策略。部分成功案例表明,那些在当地设立培训机构、支持社区项目、尊重宗教文化并聘用本地管理层的中资企业,更容易获得社会认可和政府支持。这种“文化嵌入”能力实际上成为企业在南亚长期生存与发展的隐性竞争力。

从区域视角来看,印度和孟加拉在全球价值链中的位置存在显著差距。印度依托技术与市场基础,逐步向“链上中高端”攀升,试图形成自主创新体系;孟加拉则处于“链下加工端”,仍依赖外部资本与市场需求。中国企业在两国的布局形成互补格局——在印度实现研发与高端组装,在孟加拉实现成本控制与劳动密集型生产。随着“一带一路”倡议和RCEP框架的推进,这种双向分工有助于构建跨国生产网络,实现区域内部的产业链闭环。通过这种“印度—孟加拉—中国”三极合作结构,中国企业能够在保持成本优势的同时,逐步提升区域品牌与技术影响力。比较研究还揭示了中国企业在南亚制造业合作中应汲取的三点经验启示。第一,政策适应性是企业生存的前提。面对不同国家的政治结构与政策逻辑,中国企业必须建立灵活的合规体系,及时调整投资模式与组织架构,以应对外部变化。过于依赖单一国家或政策红利,可能在政治波动中陷入被动。第二,价值共创是合作的核心。成功的中资企业不仅追求利润回报,更注重与东道国形成产业共建关系。通过技术培训、供应链协同与社会责任实践,构建互信与共享的合作机制,有助于企业实现长期稳定发展。第三,绿色与数字化转型是未来方向。南亚国家在能源转型与产业现代化方面需求迫切,中国企业若能输出清洁能源、智能制造和数字管理方案,将在新一轮制造业升级中获得先发优势^[16]。

从政策层面看,中国与南亚国家应进一步完善制度化合作机制,为企业创造更加稳定、透明的营商环境。双边投资保护协定、关税减免协定和产业合作备忘录等应成为常态化安排。此外,金融与保险机构也应提供更更具针对性的支持,尤其是在基础设施贷款、风险担保与本币结算领域,以降低企业跨国运营的金融成本。对企业而言,未来的竞争不再仅限于成本和规模,而是取决于能否形成跨文化管理能力与跨区域战略整合能力。企业需要从传统的“走出去”思维转向“嵌入式全球化”,即以共建、共管、共享的方式参与区域发展。这种理念的转变,将推动中南亚制造业合作从资本导向走向制度共融、从单向输出转向多元共创^[5]。

总体而言,印度与孟加拉两国为中国企业提供了两种不同的区域实践场景:一种是政策复杂但市场巨大、技术含量高的工业化路径;另一种是制度简明、成本低廉但依赖外部动力的出口导向路径。两者的差异性使中国企业能够在南亚实现“结构互补—功能协同”的投资布局。一方面,通过在印度深耕高附加值领域,增强技术竞争力与品牌影响力;另一方面,通过在孟加拉深化产能合作与就业创造,巩固成本与供应链优势。随着区域政策协调与互联互通的推进,这种“双轨战略”将成为中南亚制造业合作的关键特征。它不仅有助于南亚国家实现产业升级,也为中国制造业构建多层次国际布局、提升全球竞争力提供了实践路径。

六、政策对策与发展建议

在前文分析的基础上可以看出,中国企业在南亚制造业合作中虽然具备资本、技术与管理优势,但仍受到制度障碍、基础设施不足和文化差异等多重限制。为推动合作的深化与可持续化,应在政府政策、企业战略与区域机制三个层面形成协同应对。

在政府层面,应进一步完善中南亚产业合作的顶层设计。建议将制造业合作纳入国家“走出去”战略重点,推动双边投资保护协定和税收协定落地,强化政策沟通渠道。政府还应利用“一带一路”合作框架,构建“政策—资金—项目”联动机制,为企业提供政策透明度与法律保障。同时,可通过设立“中南亚产能合作基金”,重点支持制造业园区建设、基础设施配套及中小企业投资项目,降低融资成本与政治风险。

在企业层面,应提高本地化与可持续经营能力。企业应在投资初期深入研究东道国的政策逻辑与文化环境,建立符合本地法律与社会规范的治理结构,增强合规性与社会责任意识。通过技术转移、技能培训与社区参与,形成“经济—社会—环境”三维价值共享机制,以塑造长期的品牌信誉。未来,中国企业应从单纯追求产能输出转向“价值共建”,以创新、绿色和包容为导向参与区域制造业转型。

在区域合作层面,应推动跨国产业链协同与标准互认。南亚国家制造业发展水平参差不齐,中国可以通过建设区域产业园区和跨境供应链体系,促进资源共享与分工互补。同时,应推动人民币与本币结算试点、区域贸易便利化和绿色投资标准合作,以降低汇率与金融风险。通过制度化合作框架,使企业能够在政策协调、市场准入与风险防控上形成可持续的区域支撑体系。

整体来说,中国与南亚制造业合作的深化,不仅是经济行为,更是区域治理与可持续发展的实践。未来的合作方向应聚焦三个关键词:稳定、绿色与共赢。稳定意味着制度与政策环境的长期可预期性;绿色意味着推动清洁能源与智能制造;共赢则体现了从资本输出到产业共建的转变。这一系列政策与行动,将为中国企业在南亚构建安全、高效、可持续的制造业合作格局奠定基础,也为区域经济的协调发展注入持久动力。

七、结论

南亚制造业的故事，是全球产业链再分工的缩影。过去二十年，世界制造中心从欧美转向东亚，如今又逐渐在东南亚和南亚找到新的支点。印度和孟加拉的崛起，并不是偶然的，而是在全球资本、人口结构与政策博弈的交汇处形成的趋势。中国企业在这个过程中，不只是外来的投资者，更像一股催化剂——它们带来资金、技术和制度经验，也在与不同制度、文化和市场的碰撞中不断重塑自我。

在印度，中国企业面对一个庞大而复杂的市场。它有潜力，但也有制度的厚度与政治的棱角。企业必须学会与不同层级的政府打交道，理解合规的边界，适应由地方政治和民族意识共同构成的商业环境。对许多企业而言，这是一种成长的必修课。孟加拉则提供了另一种现实。它更开放、更急切，也更依赖外部资本。中资园区的建设、成衣产业的升级、出口加工区的扩张，让中国企业在当地成为真正的伙伴，而不是单纯的输出者。两个国家的对比，让“走出去”的中国企业意识到：国际化不是复制，而是再创造。

中国企业在南亚的存在，已不再只是产业转移的结果，而是一种新的区域共建关系。企业通过投资和合作，正在帮助南亚国家构建更完整的制造生态，也在为自身的全球价值链重组积累经验。这里的挑战很多——政治风险、文化隔阂、基础设施不足，但这些问题并没有抵消合作的意义。相反，正是在不断的摩擦与调整中，合作的边界被拓宽，理解被深化，信任被积累。产业合作的过程，实际上是一种认知互塑的过程。

对中国而言，南亚是未来十年制造业全球布局中不可避免的方向。它的意义不在于成本替代，而在于如何在新兴市场实现制度共融与利益共生。对企业而言，最重要的不是“进入”某个市场，而是“融入”一个区域。制造业的竞争，最终会演变成治理能力和可持续性的竞争。谁能在跨文化、跨制度的环境中建立稳定合作机制，谁就能在下一个全球制造周期中占据主动。

这一研究的结论并不在于提供确定的答案，而在于揭示一种演变的逻辑：南亚的制造业升级与中国企业的国际化，是两条正在交汇的路径。它们的相遇，带有时代的偶然性，也有结构的必然性。中国企业的未来，不仅取决于成本与技术的优势，更取决于能否理解他者、适应差异、建立互信。只有当企业学会以共建者而非输出者的姿态参与区域发展时，中国制造业的国际化才能真正迈向成熟。

参考文献

- [1] Gereffi G. *Global Value Chains and Development: Redefining the Contours of 21st Century Capitalism* [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 2018.
- [2] Zafarullah H, Mehnaz M. Balancing economic growth and sustainability for environmental protection in Southeast Asia: a regional perspective[J]. *Southeast Asia: A Multidisciplinary Journal*, 2025, 25(2): 95-107.
- [3] Srinivasu K, Prathyusha M. 'Make in India' Strategy and Its Economic Implications: A Critical Review[J]. *IUP Journal of Entrepreneurship Development*, 2025, 22(2): 28-45.
- [4] UNIDO. *Industrial Development Report 2022: The Future of Industrialization in a Post-Pandemic World* [R]. Vienna: UNIDO, 2022.
- [5] 蔡伟. 中国企业“走出去”：从产品出海迈向生态出海[J]. *中国发展观察*, 2025, (12): 69-74.
- [6] Akter S N, Bi S, Shoyeb M, et al. Belt and Road Initiative and Sustainable Development: Evidence from Bangladesh[J]. *Sustainability*, 2025, 17(14): 6234.
- [7] Humphrey J., Schmitz H. How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? [J]. *Regional Studies*, 2002, 36(9): 1017-1027.
- [8] 陈宏胜,王梓豪,肖扬,等. “一带一路”倡议下全球城市的响应过程与机制——以中国香港为例[J]. *城市规划*, 2026, 50(03): 9-15.
- [9] Liu Y. Power and law: asymmetric balancing between China, the US, and Southeast Asian claimants in the South China Sea and the subregional order, 2010-2021[J]. 2024.
- [10] Asia E. World Bank Group[EB/OL]. (2022-7)
- [11] United Nations Trade, Development (UNCTAD). *Trade and Development Report 2024: Rethinking Development in the Age of Discontent*[M]. Stylus Publishing, LLC, 2024.
- [12] Soco C F M, Addawe M, Martinez Jr A, et al. *Adb Briefs*[J]. 2025.
- [13] YOGANANDHAM G. INDIA'S DECADE OF ECONOMIC TRANSFORMATION: EVALUATING GROWTH, REFORMS, AND CHALLENGES FROM 2014 TO 2024-A COMPREHENSIVE THEORETICAL ASSESSMENT[J].

Journal For Basic Sciences ISSN NO, 2025, 1006: 8341.

- [14] Tharakesh A S, Kumar A, Sah S, et al. Industrial Geography of Indian States: Comparing the Organized Manufacturing Sector of Maharashtra & Uttar Pradesh - [J]. A-A, 2025.
- [15] Sharmiladevi J C. Impact study of agricultural value added on foreign direct investment, economic development, trade openness for India following ARDL approach[J]. Cogent Economics & Finance, 2023, 11(2): 2270595.
- [16] Kapoor R. Creating jobs in India ' s organised manufacturing sector[J]. The Indian Journal of Labour Economics, 2015, 58(3): 349-375.
- [17] Gupta A, Gulati A. 3 Bangladesh ' s Ready-Made Garment Industry and Its Export-Led Growth[J]. STITCHING INDIA ' S APPAREL EXPORT STRATEGY, 2026: 36.
- [18] Zahan E, Jannat S, Islam N. Factors Influencing Foreign Direct Investment in Bangladesh[J]. Available at SSRN 5755325, 2025.
- [19] Rashid M M, Mondol M A S, Rahman M S. A Review on Status and Influencing Factors of Agricultural Diversification in Bangladesh[J]. Asian Journal of Agricultural Extension, Economics & Sociology, 2024, 42(10): 71-90.
- [20] Chowdhury M A, Khan M Z S. Nexus between infrastructural development and economic growth: Evidence from Bangladesh through auto-regressive distributive lag and nonlinear auto regressive distributive lag analysis[J]. Journal of Tropical Futures, 2025, 2(1): 37-53.
- [21] 孟妮 . 挑战重重 , 中国企业 “ 走出去 ” 路在何方 ? [N]. 国际商报 ,2025-09-29(003). DOI:10.28270/n.cnki.ngjsb.2025.003922.
- [22] United Nations Development Programme (UNDP). Human development report 2025: A matter of choice: People and possibilities in the age of AI[M]. Stylus Publishing, LLC, 2025.
- [23] 夏文豪,于津平. 数字经济助力中国企业 “ 走出去 ” : 理论分析与经验证据[J].经济体制改革,2025,(04):162-170.
- [24] GILLANI S A A. GEOPOLITICS OF CONNECTIVITY AMONG SUB-REGIONS OF GREATER CENTRAL ASIA[J]. 2025.
- [25] Economic growth and development in the tropics[M]. Routledge, Taylor & Francis Group, 2024.
- [26] Srinivasu K, Prathyusha M. 'Make in India' Strategy and Its Economic Implications: A Critical Review[J]. IUP Journal of Entrepreneurship Development, 2025, 22(2): 28-45.
- [27] Santiago F, Haraguchi N, Lavopa A. Global trends and world order: Implications for new industrial policies in developing countries[J]. Journal of Industry, Competition and Trade, 2024, 24(1): 5.
- [28] 张焱 . 政府与市场互动下的企业 “ 走出去 ” 战略研究 [D]. 中南民族大学,2023.DOI:10.27710/d.cnki.gznm.2023.000228.
- [29] Sharma S. From Risk to Resilience: Overview of the Report[J]. From Risk to Resilience, 1: 1.
- [30] Razzaque M A, Rabi R I, Dey B K. ADB BRIEFS[J].

The Upgrading of Manufacturing Industries in South Asia and the Participation Pathways of Chinese Enterprises: A Comparative Study of India and Bangladesh

Tang DeXin

Zhuhai College of Science and Technology, Zhuhai, 519000, China

Abstract: The rise of manufacturing in South Asia is reshaping the global industrial landscape. India and Bangladesh represent two distinct industrialization paths: the former driven by innovation and market scale, the latter by cost advantage and export orientation. The participation of Chinese enterprises has accelerated industrial upgrading in both countries, forming an interactive development pattern. This study compares the manufacturing structures, policy orientations, and development stages of India and Bangladesh, and explores the strategies, cooperation models, and localization processes of Chinese enterprises under differing institutional and market conditions. The findings indicate that Chinese firms in India primarily pursue a dual approach of technological collaboration and market penetration, while in Bangladesh they emphasize capacity cooperation through industrial parks and supply chain integration. Key challenges include policy uncertainty, infrastructure bottlenecks, labor skill mismatch, and geopolitical risks. Moving forward, Chinese enterprises should promote coordinated policies, green transformation, and value co-creation to achieve synergistic manufacturing development in the region. This research contributes to understanding the interaction between South Asia's manufacturing upgrading and China's globalization strategy, offering both policy implications and theoretical insights for sustainable regional cooperation.

Keywords: South Asian manufacturing; Chinese enterprises; India; Bangladesh; industrial cooperation; regional value chain