

“小单快返”与熟人社会的工业化重构

——产业转移的一个社会学观察

■ 李德瑞

摘要:产业转移不仅涉及企业经济关系和地理区位的变化,而且涉及企业及从业者社会关系的重大调整。因此,产业转移不仅要考虑经济因素,还要考虑复杂多元的社会性因素。本文以位于广州海珠区中山大学附近城中村里的纺织服装产业为例,通过分析服装制造业的“小单快返”趋势及其特点与影响,“小单快返”模式的社会性支撑因素,特别是小微企业基于家户亲族、老乡熟人的生产交易和经营管理,以及与拥挤城中村相伴随的追梦实践和企业发展的深层动力机制,来揭示其中不同于西方产业发展之路的、属于中国社会底蕴的基础性因素,以期在传统熟人社会的脉承、适应性发展和现代重构中,探寻产业有序转移与升级、城市更新与改造和中国高质量发展道路的更多可能。

关键词:产业转移;“小单快返”;城市更新;城中村改造;熟人社会

【中图分类号】F426 doi:10.3969/j.issn.1674-7178.2023.04.008



开放科学(资源服务)标识码(OSID)

一、问题的提出

2021年第七次全国人口普查数据显示,中国的城镇化率为63.89%,城镇化已进入进程较快的中后期发展阶段。在超大城市和特大城市,城市更新已取代城市外延式增量发展成为

驱动城市高质量发展的必由之路。以城市存量提质和产业兴旺为目标导向的超大城市、特大城市的部分产业做区际有序转移,是顺应中国产业布局新趋势,助力实现中国高质量发展和共同富裕的关键策略。例如,在“西部大开发”和“中部崛起”等国家战略的推动下,东部沿海

【基金项目】教育部人文社会科学研究一般项目“中国特色哲学社会科学话语体系构建之标识性概念研究:以乡村研究为例”(18YJCZH074)、广州市哲学社会科学规划项目“中华优秀传统文化传承发展中的文化主体意识研究”(2020GZGJ174)研究成果。

地区产业逐步向中西部地区转移扩散,带动区域产业转型升级,也使我国取得就业工作的历史性成就,就业规模持续扩大。产业转移使我国产业发展有了更大空间和更多可能性,也呈现出诸多不同于既有经验的特征,吸引了众多学者的关注目光。然而,已有研究多从经济学、地理学、管理学角度展开,大都将产业转移视为经济现象,鲜有社会学视角的分析^[1-4]。另一方面,城中村作为城市重要存量空间,其升级改造工作一直以来都是城市更新的重点,在已经形成清晰商圈和制造业产业链的城中村,其更新改造往往伴随着一定规模的产业转移。但产业转移和城市更新不只是经济行为,它不仅涉及企业经济关系和地理区位的变化,也涉及企业主、员工及其家庭成员生活境况的调整,关系到企业自身的发展样态和相关从业者的未来预期。因此,产业转移和以城中村改造升级为代表的城市更新问题无法仅考虑经济因素,还应当深入研究其中的社会性因素,直面主要矛盾所在。本文以位于广州市海珠区城中村里的纺织服装产业的转移为例来展开社会学视角的观察与思考。

据统计,广州海珠区中大纺织服装产业圈范围约2平方千米,形成了50多个分市场,主要生产经营各种面料、辅料、家居装饰用品等纺织类商品。以该市场为中心,形成了3万多家大大小小的制衣厂、家庭作坊和店铺,纺织服装从业人员超过30万人,年交易额超过2000亿元^[5],从而成为了一个产业链极为齐全、分工极为细致,同时又高度密集的纺织服装产业集聚地。但绝大多数制衣厂及家庭作坊都是小型或微型企业,集中在商圈附近的大小城中村内,发展空间十分有限^①。随着我国现代产业体系的完善,城中村中原本依靠“人口红利”效应的作坊式制造业扩张路径面临着低端锁定以及被边缘

化的风险,加之地处城中村所面临的交通拥堵、消防隐患、配套不全、经营无序、人口过密、公共卫生风险倍增、资源环境矛盾突出等问题,城中村升级改造成为广州协调经济社会发展与城市治理过程中亟须解决的难题。

正因为如此,广州市一直在寻求能兼顾产业结构升级、就业容量稳定和城市高质量发展的产业转移与发展道路。2019年2月,广州市政府结合“广清一体化”战略,正式提出将布匹市场的物流、仓储、加工等产业逐步转移到清远。自2022年底以来,广东省、广州市及清远市等多级政府都将中大纺织服装商圈的产业梯度转移作为一项重要任务来推进,相关产业园区也积极配合。在政策推进、领导主抓的同时,还联合相关商会协会和媒体,组织了一场又一场紧锣密鼓的宣传、推介、调研、对接活动。在这些举措背后,是新发展格局下政府为纺织服装业转型升级、摆脱低端锁定和低价竞争模式而做出的各种努力。然而,面对一波又一波的招商、推介信息和活动,广大小微服装企业主却仍是反应平平,搬迁意愿和行动都不甚积极。

虽然有些较具规模的制衣厂迁移到了清远的产业园,但那搬迁的四五百家企业,相对于中大商圈服装企业总量而言,占比甚微^②。而在广州城市改造与更新过程中最需要产业转移与升级的大量城中村小微企业,却是如今最不愿意搬迁的那部分。面对多地出台的招商引资优惠政策与条件,广大服装企业主多持观望态度,即便有搬迁意愿也是举棋不定。

相对于城中村里租金步步高涨、成本不断攀升、生产生活环境逼仄的情况,新的产业园区不仅宽敞明亮,而且还有多项政策扶持和优惠措施。这一从各方面看都对企业有重大利好的产业转移举措,为何在实际推动过程中却颇为费劲?为什么这样一个从各方面看都更有前

景、对企业更有利的举措,却难以打动企业呢?

关于产业转移问题,经济学领域形成了较为系统的理论解释,如20世纪30年代基于发达国家和发展中国家之间国际分工与国际贸易的比较优势理论、Y-B模型(Yang-Borland model)及雁行模式理论;20世纪90年代新经济地理学中的区位理论、比较成本学说、地租学说,以及新制度学派、“推一拉”模型理论的解释^[7-11]。这些理论视角与模型所分析的产品生命周期、边际产业扩张、产业区位、运输成本、产业关联等因素无疑都是十分重要的,其所揭示的产业转移的影响、后果、动力机制等问题,也不断加深人们对方兴未艾的产业转移动态过程的认识。但这些理论在用于解释中国产业转移实践的过程中,都存在着这样或那样的局限与不足^[12-14]。不仅如此,中国产业转移实践中的许多现象和问题是已有理论难以解释甚至难以察觉的,特别是从企业本身的微观视角来看更是如此。单从经济账角度的分析很难给出较为充分的解答。

既然租金减免和优惠、水电费更便宜、政府补贴等这些经济性因素还不足让广大服装企业主同意外迁,那么还有其他哪些因素能影响他们的抉择呢?本文从社会学角度进行追问和分析,并对其中一些事关小微企业兴衰存亡的社会基础性因素进行探讨。通过深入理解究竟是什么原因使这些小微服装企业能够活下来、它们之所以能够活下来的核心竞争力又是什么等问题,来探究产业转移为何“移不动”,以及在用先进技术改造和提升传统产业的同时,如何更好地“移动”的问题。

二、服装制造业中的“小单快返”模式

改革开放以来,随着我国的要素禀赋、基础

设施、大规模市场、互联网技术创新应用等优势的不断形成、累积、叠加,我国各行各业在国际竞争中不断迸发出新的力量。其中,以快制胜、薄利多销是数字经济时代中国制造业实现跨越式发展、通向全球市场的一个制胜法宝。这个法宝反映在服装制造业上,就是“小单快返”服装“智造”模式的形成和发展。

对服装产业链而言,上游是面辅料加工,中游是成衣制造,下游是品牌和销售。服装制造包括设计、打版、面辅料采购、裁剪、生产、包装等环节,每个环节无法跳过且都需要相应的时间。传统的服装生产,即便不算设计的时间,一个订单从打版、采购布料,到生产制造出来交货完成,通常需要两三个月的时间。因此,为了满足可能出现的消费需求或适应某种潮流,大部分服装企业在过去都采用“预测趋势、提前备货”模式。即以提前对未来潮流和趋势做判断、提前设计并下单生产备货的方式,来备好库存、满足旺季的销售。这使企业需要有较大批次的备货,才能满足当季消费者短时间内迅速涌现的需求。

然而,服装属于典型的非标产品,没有明确评价标准,潮流风向易变,客户需求多样,影响产品销量的因素如材质面料、款式颜色等偏好也复杂多变且难以把握。这导致服装业的预测准确率较低,容易造成库存浪费,也给企业的资金周转带来很大压力。“小单快返”就是为解决服装供应链中预测不准、库存难消、市场反应慢这些行业痛点而兴起的生产模式。“小单快返”摒弃了传统的“预测市场趋势、提前季度备货”大批量订单模式,转而采用“测款”模式——通过同时设计多款新产品进行小批量生产,不断上新款测试市场反应,如有“爆款”就大量生产,或者根据需求量来追加生产,使产品能快速到货以满足市场需求。随着人们越来越注重个性

化以及电商特别是直播电商的兴起,品牌端和销售端必须对市场动态保持高度敏感,并能快速回应,这使“小单快返”成为适应时代需求的商品制造模式。

“小单快返”模式采取先小批量生产不同款式的产品进行“测款”,再根据市场反馈对其中受欢迎的“爆款”进行快速“返单”,开始大批量制造,能极大减少库存风险,实现利润最大化。据统计,目前中国服装制造端接到的小订单比例约占总体的70%,畅销款、基础款的大单只占30%。而且,服装业内已形成基本共识,未来订单需求的碎片化愈演愈烈,“小单快返”不可避免将成为制造端的终局^[15]。对大量背负着“消库存”重担的服装企业而言,“小单快返”模式的兴起无疑是一个重大利好,他们无需大量积压商品或资金,在市场测试、迅速回应、按需生产的同时使商品“快进快出”,资金也更有效地流动起来。

只不过,这种小批量、多批次、快速交货的“小单快返”模式对产业链和供应链的要求更高——对销售端和品牌端意味着新款服装的“保鲜期”大大缩短,品牌需要不断快速上新;对面辅料供应端意味着必须能保障稳定、多样、便捷的布料供应;对制造端则意味着即便是小规模工厂甚至是微型的家庭作坊,也有大量的接单机会,而较具规模的工厂亦需要重新排布柔性生产线、规划人员分配、调整相应的协同机制和生产方式。

以女装销售为主的跨境电商希音(SHEIN)在近些年快速崛起,就是凭借“小单快返”模式,通过市场反应更快、出货时间更短、上新频率更高的“速度优势”与同行业其他国际巨头竞争的。正是“小单快返”的生产模式,让希音在7天内就可以完成从设计到上架销售的全过程,这比服装业的西班牙快时尚巨头飒拉(ZARA)还

快7天。希音之所以能以如此快的速度上新和生产,一个重要原因是与它合作的供应商以中小型服装企业为主。根据希音供应商的数据,其平均订单深度为180件/单,多为100~300件/批的小订单,几乎所有订单的货期都是3~10天,不管是首单还是返单。这意味着在服装制造环节,“小单快返”要求作为供应商的服装厂能随时接收小批量订单,且货期要求非常高,设计、打版、加工、销售整个流程最多需时两周,最快只需7天。而与希音合作的,多为不需要太多考虑排单问题、可以更为灵活地安排生产的中小型制衣厂。希音之所以能迅速崛起并火遍海外,一个很重要的原因是它依托着地处广州的全球最大的纺织服装商圈,特别是大量中小型制衣厂,将“小单快返”的竞争优势发挥到了极致,甚至形成了行业壁垒,成为新的模仿者不可逾越的障碍^[16]。希音的成功,在于其建立起了强大的柔性供应链体系。而这个柔性供应链体系的“基座”,则是以它创造性地深入供应商集聚之地,以更好的方式整合起了这些大大小小的制衣厂。希音虽是目前服装行业的一个典型案例,但实际上“小单快返”早已成为包括广州中大纺织服装商圈在内的广大中小型和微型服装制造企业的常态,甚至也是整个中国服装制造业的“绝大多数”^②。

对于类似服装制造这样工序繁多、环节细碎,且很多工序和环节尚需依靠人工的劳动密集型产业来说,能否“足够快”成为能否生存下来或能否更好地生存的关键。服装制造企业位于这场速度之战的最前线,它们需要直面这种“战争”的残酷。在提速提效已成为共识的情况下,落后一点点便面临着被抛弃的命运。这种对“快”的极致要求,在如今的电商、直播为主的销售模式下更加凸显。恰如T老板所说:“如果你比别人慢一天出货,那么别人在一天之内都

已经卖几万件了,当你的商品挂到网上时,不仅价格要比别人低,而且还有可能卖不出去。一旦有一个单慢了,客户就会另找其他人供货,那就意味着这个客户流失。”所以能否早一天出货,对企业而言可谓生死攸关。

“小单快返”是中国制造企业在激烈的生存竞争中演化出来的模式和竞争优势。通过这一模式,我们可窥见中国制造业的艰难处境及其“逆天改命”的努力与韧劲。由于服装制造的主要成本来自面辅料和人工两方面,其传统特征是规模越大、成本越低、利润就越高。相较于每款衣服做1000件的单,若同款衣服做10万件的话,成本可压缩20%。而“小单快返”的要求却是每款衣服一开始只需要做100件甚至10件。这种小单使工厂开机覆盖不了成本,稍具规模的制衣厂通常是不愿意做的。但小微型制衣厂却能接受这种小批量订单和极致压缩的工期。特别是如果客户结算速度快、做完之后还有后续订单的话,就更乐见其成了。所以“小单快返”对广大中小微型服装企业而言,一方面有着事关生死的“不可逆”影响,另一方面也带来了更多的生存机会。只要能接到单,出货足够快、质量有保障,小微企业就能活下来,甚至更容易活下来。因为不用压货、不用库存,资金周转快,避免了服装行业的大难题。

从这样的角度看,“小单快返”模式所体现的不仅仅是以快制胜、薄利多销的竞争优势,它还反映了这种制造业模式与转型期中国社会实际相契合的特点。因为多品种、小批量、快速响应竞争优势是需要建立在销售端和制造端紧密配合、积极联动且流通环节的基础设施完备高效基础上的。这样的竞争力,并不必然意味着产品只能被锁定于“廉价”的低端位置,而是意味着在快速高效的同时也能有更好的质量把控,从而向高端突破。希音及其供应链上的数

百家企业,只是“小单快返”嵌入于数字化平台及服装“智造”过程的一批先行者。在中国制造业借助数字技术实现跨越式发展的探索之路上,还有更多可能性及更大空间。而深入理解中国制造业在面临生存难题时的创造性,以及企业在竞争过程中所依托的支撑性要素,有助于我们更具自觉意识地开拓这样的生存与发展空间。中国制造业的竞争优势和企业的生存之道,都与中国社会的基础条件密不可分。

三、“小单快返”模式的社会基础

“小单快返”是近几年才兴起的一个提法,但“小单快返”的做法和模式,却并非新近才有。正是这些数量众多的小微型制衣厂在近30年间为生存而竞争和适应过程中不断强化的做法,才最终形成了如今这样一种被称为“小单快返”的模式。

无论从经济还是从社会角度看,服装制造业“小单快返”模式的形成都是需要特定基础与条件的。如前所述,“小单”对服装制造而言是“逆天”之举。而对于既需要采购面辅料,又需要打版,还需要完成多道细致工序的加工生产诸环节的成衣制造来说,“快返”之“快”亦并非理所当然。那么服装制造这种以“快”为核心的竞争优势,究竟是怎样形成的呢?通过如下情景案例,我们可窥见一二:

生产女装的企业老板A正在外面和朋友吃饭时,接到客户电话说要某个款式和样式的单,让他打版后先发个样图看看。A老板一边继续和朋友吃饭,一边打电话给运输工人B说:“你去帮我到C老板的档口那里要一匹某某样式的布,然后送到D老板那里去打版,然后你再帮我送到E老板那里去加工。”D老板打版后发过来

样图,A老板将它发给客户,客户看后觉得哪里需要调整就调一下,不需要调整就可以开始做了。衣服制作出来后也无须A老板经手,他只需提供个地址,由E老板直接发货给客户即可。就这样,不到一顿饭的工夫,这个订单就安排妥当了。在这整个过程,A老板和C、D、E老板之间都不用见面,最多只需一个电话,甚至不需要通电话(只需借助微信聊天)便能达成交易;A老板和搬运工人B之间,也是一个电话就“任由”B去拉货并运送至不同的档口。有时B拉错了布料,还会自觉去换了布匹再重新运送一次。

这个例子具体展现了在广州中大纺织服装商圈中,“早上下单,下午打样,第二天就能出街卖”的极致速度是如何形成的。首先,它依托着中大布匹市场完整而强大的面辅料供应链,这是个无须赘言的“前提”。而在生产加工环节,“小单快返”之所以能“快”起来,除了单小,更为重要的就是距离近、关系熟、用工灵活。

距离近,就是原材料供应与生产制造之间以及制造过程的各个环节之间地理距离比较近,也就是通常所说的产业集聚。广州海珠区城中村的数万家微型制衣厂,正是因紧邻中大布匹市场而兴起,服装加工制造所需要的任何面辅料都能极为便捷地得到供应。而聚集在这片方圆不过两三公里的城中村里的大小服装加工厂,也因其空间上的极度“密集”而使服装加工制造各个环节之间配合紧密。

如果说空间距离近所形成的产业集聚属于相对自然、客观的一个因素的话,那么以家户亲族、老乡熟人这类社会关系为基础的经营和交易方式,则构成了广大小微服装企业形成“小单快返”竞争优势的重要“人为”支撑。这样的社会性支撑因素具体体现为两个方面——交易方式和用工方式。

交易行为主要存在于企业主之间。这里的制衣厂大都是“夫妻档”或由家族亲属成员合伙开办,企业形成于家户亲族关系中,企业之间的业务往来也多基于熟人关系而展开。如前面案例所呈现的那样,备料、运输、打版、加工生产这些原本十分费时费力的环节,都因熟人关系而大为简化,也更加便捷而高效了。这种基于熟人关系而快速、非正式地开展的业务往来,大大节省了服装生产不同环节企业之间的交易成本。交易双方甚至不需要亲自到场,而只需要作为“中间人”的工人去拉货即可,这“中间人”也大都是他们的家人、亲属或老乡、熟人。这意味着,双方之间已充分熟悉和信任,并各自对对方的产品或需求都有着充分的了解。这种产业链上的熟人社会关系,从根本上节约了交易的时间成本、人力成本,从而支撑着服装制造业各个环节如齿轮般高速运转,最终形成“小单快返”的竞争优势。

用工方式首先体现为,在这些小微服装企业中,不仅企业主是“夫妻档”,而且企业里面的员工也多为夫妻工。企业主更喜欢并优先招夫妻工,工人也愿意夫妻二人进同一家厂。且夫妻二人在同一家制衣厂里面通常被视为一个整体,使用同一个工号。对企业而言,夫妻工可以提高劳动效率、提供情感支持、减少工人流失;对员工而言,夫妻二人用一个工号,月收入往往比二人分开单干时要更高。夫妻工在小型制衣厂中比例超过一半。这种情况无论是在已有研究中^[17],还是笔者的实地访谈中,都得以大量证实。夫妻二人的紧密配合,使企业在加班时间、工作交接、薪资谈判,甚至品质把控方面都更加灵活、有效。这种“家庭化”的雇佣与被雇佣关系,多为企业中的长期工,且往往会使雇佣关系模糊化,使老板和工人之间更多呈现出亲戚、朋友关系,而非上下级关系。

其次,这些制衣厂普遍采用零工为主、长期工为辅的非正规用工模式,也是建立于老乡及熟人社会关系基础上的。据企业主自己估计,无论规模大小,制衣厂里长期工只占三分之一,另有三分之二的工人都是旺季时临时招来加班加点赶活,淡季或没那么多单时就另找下家的零工。伴随这种长期工和零工相结合模式的,是“招之即来,挥之即去”的非正规劳工关系。对于小微企业或小作坊而言,日结的零工,可使企业大大节省用工成本,旺季或有订单时再临时找工人做,大量纺织工人平时不需要企业“养着”,淡季或无单可做时就回老家或找其他事做。对工人而言,只要服装业兴旺好就业,单日工价更高、工作也更自由,熟练的制衣工人做一天日结工资少则四五百元,多则能挣到上千元。这种非正规的零工模式之所以会广泛而长期地存在,其中一个重要原因正是其中的家户亲族、老乡熟人社会关系。老板与工人之间基于老乡、亲戚的熟人关系,使这些制衣厂中形成了类似于农村共同体的环境。老板和工人、工人和工人原有的社会关系网络移植到了城中村的工业化生产中。老板面临旺季忙、催货急等问题时,工人能够理解,愿意加班加点赶工完成任务,淡季时工人也会体谅老板而选择回老家或另谋生路。

也即是说,企业主之间、工人之间、企业主和工人之间的熟人关系或亲属关系已深深嵌入到了交易关系、合作关系、雇佣关系中。这种嵌入在某种程度上重构了企业生产与交易的内在逻辑。加之地缘、老乡和熟人关系与行业、职业的分化相结合,形成既高度竞争又相互合作的格局,使这个产业集群中的服装加工能够极大地压缩时间和交易成本,形成一种随熟悉和默契而来的高效,及以此为基础的竞争力。

因此,“小单快返”的制造业竞争优势,不是

人为打造出来的,不是靠现代企业管理制度或手段,如监督、标准化管理、心理激励机制等措施,而是在市场化环境中,在利润微薄的情况下,因残酷的生存竞争而“快”起来的,是在过去二三十年的生存适应中,自发形成的这样一种“有机”模式。这种基于熟人关系而形成的默契与效率之“快”,成为广大小微服装企业之所以能“活下来”“走出去”的竞争优势。在产业链完备,企业规模普遍不大,小型和微型企业居多的情况下,这种竞争优势之所以能形成,一个重要原因就是“小单快返”是基于家户亲族、老乡熟人社会关系而“快”起来的。

经济学中有专门关于产业集群黏性的研究,主要是从产业链、供应链角度展开^[18]。以产业链为基础的产业集群黏性对产业集聚、产业分工、细化和完整都很重要,也构成了我们从社会学角度进一步探讨的前提。除了产业聚集因素,产业链及供应链各环节的紧密互动及其背后的支撑机制,都是值得深入分析的方面。对产业转移与升级而言,正是这样一些深深嵌入于服装制造业现代化生产和交易过程中的家户亲族、老乡熟人关系,构成了产业集群黏性之外更为隐秘的支撑力量,使广大小微企业能够在利润微薄的情况下,不仅得以生存,而且形成“小单快返”这样的竞争优势。能使小微服装企业活下来的两个因素——“快”和“成本低”,都因熟人社会关系而使生产、经营和交易成本大为降低,而且在很多时候是以非正式的状态生存、交易、生产,从而也使企业在非正式的情况下节省了成本。不应小觑这样一种看似不是那么“正规”和“现代”的社会关系及以此为基础的生产、交易方式。很多交易和生产环节,都因为这样的熟人社会关系和心照不宣的默契而变得简约而便捷,也因此而得以高效,以至于形成快到极致的“小单快返”优势。

四、“小单快返”与城中村里的“造梦工厂”

“小单快返”模式的背后,不仅有家户亲族、老乡熟人社会关系基础上的便捷、默契和由此而来的高效率,而且还有无数服装从业者“自己做老板”的追梦之路。二十余年来,在这数万家制衣厂聚集的城中村,不断上演着企业的生死存亡,也造就了一批批服装从业者从工人到老板,或企业倒闭了再返回来打工的跌宕人生。而这些,既是服装制造业演化出“小单快返”模式的深层动力机制,也是产业转移与广州城市更新的现实基础。理解这样的社会基础,有助于我们更好地思考产业转移与升级的问题。

若聚焦于城市与产业发展的历程,我们会发现,城中村既是“小单快返”模式的培育基地,也曾是众多小微服装企业生存与发展的热土和广大服装从业者成就梦想之地。Z老板自述他作为“泥腿子”的发家经历,便很能说明这点:

我16岁(初中毕业)从老家湖北天门出来到襄阳跟着一个裁缝师傅当学徒。师傅不仅裁缝技术高,而且在当地很有威望,是襄阳当地商会的会长。谁家有纠纷了,就找师傅去,他经常带着我们这几个师兄弟一起去。跟着师傅学到了很多为人处世之道。

很感谢师傅教给了我过硬的本领,因为跟着师傅学到了真本领,我很懂得衣服裁剪、缝纫的各个细节。我跟着师傅学了三年半,出来后一开始到北京,给一个温州老板打工。我媳妇也是学裁缝的。我们夫妻俩一开始跟着那个温州老板打工,后来攒下了8万块钱,就出来自己做了。

我现在在佛山有房子,在珠江新城有好几套房子。除了这个布匹档口,我在(中大商圈)这里也有自己的制衣厂,平常有三四十个工人。

另外还有和朋友合伙的、在浙江的(布匹加工)厂,布匹源头一定要掌握在自己手中。另外在广州白马、沙河都有和朋友合伙投资的档口。也正和朋友合伙筹划海外市场的拓展和布局,一定要提前布局的,要有前瞻性思维,不能等到这里被拆了,还不知道往哪里去。

以前在老家,大家都知道学裁缝很苦。年轻人找对象,别人一听说你是学裁缝的,就立马拒绝。我们这样的“泥腿子”能走出来,完全是因为时代的红利、政策的红利。和我一起出来的,只要不沾染黄赌毒恶习,现在多少都积累起了自己的家业。

Z老板的经历,在这片城中村里的服装从业者当中颇具代表性,即从工人,到积累了一定经验、较为熟练的师傅,再到自己开厂做老板。虽然各个老板的身价不同、工厂也有大小之别,但他们从工人到师傅再到老板的人生跃迁历程,却都是类似的^③。“工人—师傅—老板”的“晋级”之路,是这里的服装制造业繁荣发展最深层的动力机制和激励因素。这比任何现代化的管理技术和手段都更有效,也更高效。

从经济学角度看,这里是“无形之手”的市场调节及城市经济发展过程中自然形成的一个产业集聚地。而从社会学角度看,这里却是大批服装制造从业者改变命运、人生际遇向上变化、实现社会跃迁的一个追梦、造梦和成梦之地。在这里,虽有做到一定规模的厂搬走了,也有人积累起了一定财富后转行做其他生意而离开了,更有不少未能实现“自己当老板”梦想的人,但却总有新的“追梦人”涌入,也不断有新的制衣厂出现。

现代化国际大都市里的城中村、破旧城中村里集聚着生机勃勃的“造梦工厂”,透过这些反差极大而又浑然一体的情景,我们可深入洞

察城市更新之难题的“难度”所在,也能更好地理解产业转移的难点及产业升级的基础。企业主们难以搬离此地,是因为这里有企业赖以生存的社会性支撑因素、以此为基础的便捷高效的交易方式、灵活的用工模式以及快速应对市场需求的能力,这些是它们能够活下来的根本。正如他们所说:“只要能赚钱,在哪里都愿意。”在他们看来,除非把整个生意链都搬过去,要不然即便产业链每个环节的工厂都搬过去一两百家企业,总共一两千家公司到那里,也很难保证生产资源的便利可及。

企业主们之所以会有这样的看法,不仅由于他们集聚在这里能及时了解市场动向和前沿信息、更有机会接到订单,而且还因为他们的“生意链”是沿着家户亲族、合作伙伴、老乡熟人的社会关系而建立起来的。正如上述Z老板的做法,在有了一定的人脉关系和经济能力时,他们都会向上游的布料和下游的销售端延伸。中大布匹市场、城中村里的制衣厂,以及广州的白马、沙河、十三行等服装批发市场之间,不仅是产业上下游的供应链关系,也是成千上万服装人及其与家庭家族、老乡熟人的“骨肉联系”。这也是很多企业主觉得如果只搬制衣厂的话根本“搬不动”的一个重要原因。

这确实构成了产业转移以及协调经济发展与城市更新改造的难题,但同时也意味着,如果解决好了这样的难题,将为中国的产业转移、升级与城市更新提供许多经验。而了解这些难题的社会基础与深层机制,能为我们解决问题提供些许线索和思路。尽管未来仍是流动人口进入的目的地,但以广州为代表的超大城市、特大城市显然必须走内涵式高质量发展的道路,而不再做外延型城市化。在这一过程中,城中村的历史使命已基本完成。根据2023年7月21日国务院发布的《关于在超大特大城市积极稳步

推进城中村改造的指导意见》,在超大特大城市积极稳步实施城中村改造,是改善民生、扩大内需、推动城市高质量发展的一项重要举措。城中村改造的目标不仅是城市居住质量的提升,而且是城市产业纵深拓展的重点培育空间,通过提质增效,优化生产生活生态空间,重塑现代城市发展格局与功能。以中大纺织服装产业圈为代表的产业型城中村更应当充分激活各类社会和市场资源,发展固有优势产业,导入、融合多元新业态,切实提升城市宜居宜业品质。

五、产业转移的社会学思考

中国区域内专业化分工更依赖区域内部的资源,区域间的产业关联程度不够高、联系紧密性不足,还需要有新的突破口。产业转移作为推动区域协调发展的重要路径,必将在调整优化区域分工、深化区域合作、夯实国内价值链基础的新发展格局中发挥重要作用。而在经济全球化放缓、世界经济复苏乏力背景下,伴随全球产业链供应链格局的区域化、多元化调整,我国面临着高端制造业向发达国家回流、低端制造业向东南亚及南亚国家转移的双重压力,产业链、供应链的稳定与安全都面临着重大风险。在城市升级与产业升级同步的当下,要构建国内国际双循环相互促进的新发展格局,不论是从产业安全还是从高质量发展的目标考虑,都需要摆脱固有的低成本竞争和规模扩张模式,结合中国本土实际推动制造业的数字化升级转型,必须在产业转移的同时维护产业链的完整和稳定。

在聚焦高质量发展、强调以实体经济为本、坚持制造业当家的当下,伴随广州海珠区城中村改造的,是这个全球第一大纺织服装商圈的升级转型,其中大量小微型服装制造企业的转

移与升级问题是关键所在。本文着重从社会学视角分析了大量小微企业不愿或不敢搬离这片土地的深层原因,也是他们过去二十余年在城中村能“活下来”,但如果搬到新的产业园区却可能“活不下来”的一些隐而未显的社会基础性因素。通过分析柔性供应链下服装制造业更加细化和个性化的“小单”+“快返”趋势,支撑“小单快返”模式能够快到极致的社会基础(如基于家户亲族、老乡熟人的生产交易和经营管理,以及长期工和零工相结合的弹性用工方式),特别是其中与“小单快返”联系紧密的数万家大大小小的服装厂及其包含的机遇和梦想实践,本文尝试从不同角度揭示并分析这样的社会基础性因素。在对这些社会基础性因素和深层动力机制展开分析的基础上,下文进一步就高质量发展背景下的产业转移与升级以及与之密切相关的城市更新问题做如下五个方面的思考与探讨。

第一,与产业转移相伴的是产业升级,无论是政府、产业园还是企业,都以产业更兴旺为产业转移与升级的目标导向。所以,深入理解企业何以能够“活下来”并“干上去”,就成了使企业能够在未来有更好发展的第一步。在目前业内广为传播的方案中,广州中大纺织服装商圈的产业转移,极可能是原材料供应端的布匹市场不转移、制造环节的中小微工厂必须转移。这是理解企业主们担心搬离此地后难生存难发展的一个重要前提,也是以产业链和供应链为基础来思考产业转移与升级问题的一个基础。在当前至今后几十年的时间中,无论是从中国实际还是从服装产业本身的特点来看,小型及微型企业仍是服装制造业主力的情况下,都需要慎重考虑与这类劳动密集型产业密切相关的“人”的因素。不仅是工人和企业主,还包括工人和企业主之间及其各自的社会关系,以及数

量庞大的非正式工人,他们背后的人际关系和家庭生计。

第二,产业转移实际上也是产业重构与重组的过程。产业转移不是打一枪换一个地方的简单复制,而是一个脱胎换骨、涅槃重生的过程。也就是说,如今中国本土企业的产业转移,注定了和外资企业那种换个地方建厂的方式不一样,也不能按照那样的思路来推进。正因如此,认识产业转移与重构的过程,也不能简单移植西方经验和理论模式,不能不加反思地透过已有理论视镜而将中国社会传统中的一些因素和做法视作落后而一股脑儿摒弃,而是要结合中国本土实际,发掘其中的韧性、生机与活力,开创出新的模式。正如作为跨境电销电商平台的希音,可以将自己的供应链建立在聚集于广州特定范围的数百家服装企业当中那样,中国一些基于家户亲族、老乡熟人的企业及其协作模式,是可以很好地嵌入数字技术带来的新型组织体系中的,甚至有望突破我国部分制造业面临的低端锁定和边缘化挑战。更为自觉地将先进技术和中国本土要素相结合,更为合理地分配科学技术红利,是中国式高质量发展的必由之路。

第三,作为工业门类最为齐全的国家,中国有希望也有能力成为全球价值链的重要枢纽,在纺织服装领域亦如此。以希音为代表的平台在数字空间和物理空间上重构了服装制造业的产业链布局,打破了欧美服装制造大牌的“高定神话”,让设计定制迅速走入平民百姓家,成为这条探索之路的一个先行者。这条路意味着,产业转移与升级是个企业和政府都需要参与其中的创新过程,企业紧跟新技术革命的步伐而深入“无人之地”以寻找生路和出路,政府则需要适时突破地域之限整体性地思考和布局产业集群与价值链攀升的战略问题。广州的服装产

业转移与升级有望在此类成功案例的启发下探索出更多促使制造业向价值链高端攀升的路径,从而为中国构建跨区域产业关联与发展和国内价值链体系创新做出示范,在更好地衔接国内国际双循环的同时,也为我国制造业融入国际循环赢得更大的利润空间和话语权。

第四,在广州为推进产业高质量发展而实施的以市领导为“链长”、以龙头企业为“链主”的双链式“链长制”中,时尚产业集群是“链长制”主抓的21条重点产业链之一,更是打造“万千百”规模化产业链群梯队中的8个万亿级产业链之一。这无疑为广州传统服装产业的品牌化、定制化、高端化转型升级提供了重要的政策支撑,也是海珠区城中村这部分服装产业发展的重大机遇。而在政府高层推动、企业高位协同,打通产业链供应链堵点卡点、防范产业链供应链风险,加强创新链和产业链对接的同时,亦可考虑将这样全市“一盘棋”协同发力、一抓到底的“链长制”优势延伸至城市更新和产业转移与升级的联动工作中。例如在人民城市建设这一视角下,更加重视村集体在以城中村改造为代表的城市更新中的作用,依托原有的产业基础,将宏观层面的统筹安排与具体层面的自主规划产业升级相结合,充分调动社会资本的积极性,对城中村原有的产业格局进行综合性升级,补齐发展短板,促进要素的自主有序流动和高效公平配置。

第五,产业转移是一个涉及多主体、多学科、多领域的复杂现象,围绕产业转移的研究虽形成了较为系统的理论,但已有理论解释大都基于国家之间产业转移的实践经验,对于大国内部区域之间产业转移的系统性研究尚比较少,即便在产业转移研究已成体系的经济领域也是如此^[19]。也就是说,我国正在发生且会长期持续的这样一个产业转移过程,注定了是

一条没有太多经验可资借鉴的孤勇者之路,只能根据我国实际情况来“逢山开路、遇河架桥”。正因如此,不仅要从经济学角度,亦需从社会学角度来观察、分析和理解这条曲折艰难的产业转移与升级之路,揭示其中值得关注的隐性要素,总结其中的经验与规律。而在摸着中国实际这块“石头”过河的过程中,我们尤其需要重视那些属于“社会底蕴”的因素。正是这些源自社会深层的基础性因素支撑着我们的经济探索之路,也举托着中华民族的无数次巨变和创新。

本文从小微服装企业如何活下去的问题入手,对处于行业发展前沿的“小单快返”和集聚城中村里的众多“造梦工厂”进行观察与分析,揭示它们之间的反差、张力以及关联与融合,试图探寻其中能够为中国正在攀爬的产业转移与升级和高质量发展之路提供些许启发的方面。并尝试说明,中国的高质量发展和产业转移与升级并不是以摒弃、否定我们一直以来赖以维系的家户亲族、老乡熟人等社会基础性因素为前提的,而恰恰相反,这些看似“非现代”“非正规”的关系模式与行为逻辑,是可以与中国追求高质量发展的产业转型与升级之路相结合的,亦能作为中国的社会基础而支撑起中国式现代化之路。因为,“小单快返”不只体现了服装制造业的竞争优势,也是我国绝大多数制造业的一个颇具竞争力的独特模式。这一模式说明,中国寻求产业发展和生产效率提高的工业化道路,十分不同于西方工业化大生产过程的寡头经济演化逻辑,而是形成了以中小型(乃至微型)企业为主、在深化和细化分工的基础上通过高效联动的产业集群来提升竞争力的这样一条发展道路。而透过城中村与“造梦工厂”的各种反差,可使我们更为具体地理解“小单快返”模式的形成、支撑这种模式的社会基础与深层动

力机制,及其与城市改造更新之间看似矛盾而实则能相互促进的底蕴性因素。无论是产业转移与升级,还是城市治理与更新,抑或是高质量发展和中国式现代化道路的探索,都蕴含了对这样一些因素的重视、发掘及创造性转化。

(本文调研过程中,得到广东省湖北商会特别是滕华国会会长、甘普华执行会长、郭修秘书长、肖红主任、黄继红副主任以及广东省湖北商会服饰时尚产业协会的梁富斌会长、昌义球执行会长、张劲松秘书长等人的大力协助,同时也得到纺织服装企业主们的支持,在此一并致谢。)

参考文献:

- [1] 王云平:《产业转移问题研究的有关观点综述》[J],《经济管理》2013年第6期,第175-187页。
- [2] 陈刚、刘珊珊:《产业转移理论研究:现状与展望》[J],《当代财经》2006年第10期,第91-96页。
- [3] 陈龙:《区际产业转移对中国劳动力技能结构的影响研究》[D],博士学位论文,北京交通大学应用经济学系,2022年,第37-55页。
- [4] 孙浩进、闫晨佳:《产业空间转移研究述评与展望》[J],《社会科学动态》2020年第4期,第30-35页。
- [5] 陈国飞:《广清共建“现代轻工纺织服装产业集群”横空出世》[N],《南方日报》2022年12月4日第5版。
- [6] 陈晓、昌道励、卞德龙:《广清中大时尚科技城:接待全国3500多家企业,460多家已经落地》[DB/OL],2023年1月28日,http://gd.news.cn/2023-01/28/c_1129317274.htm,访问日期:2023年7月10日。
- [7] David Ricardo, *On the Principle of Political Economy and Taxation* [M], Cambridge: Cambridge University Press, 1950: 69.
- [8] Xiaokai Yang and Jeff Borland, “A Microeconomic Mechanism for Economic Growth” [J], *Journal of Political Economy*, 1991 (3): 460-482.

- [9] Kaname Akamatsu, “Synthetic Dialectics of Industrial Development of Japan” [J], *Journal of Nagoya Commercial High School*, 1937 (15): 179-210.
- [10] Kiyoshi Kojima, ‘The “Flying Geese” Model of Asian Economic Development: Origin, Theoretical Extensions, and Regional Policy Implications’ [J], *Journal of Asian Economics*, 2000 (4): 375-401.
- [11] Gordon H. Hanson, “Regional Adjustment to Trade Liberalization” [J], *Regional Science and Urban Economics*, 1998 (4): 419-444.
- [12] 孙晓华、郭旭、王昀:《产业转移、要素集聚与地区经济发展》[J],《管理世界》2018年第5期,第47-62页。
- [13] 严立刚、曾小明:《东部产业为何难以向中西部转移——基于人力资本空间差异的解释》[J],《经济地理》2020年第1期,第125-131页。
- [14] 李雯轩、李晓华:《新发展格局下区域间产业转移与升级的路径研究——对“雁阵模式”的再探讨》[J],《经济学家》2021年第6期,第81-90页。
- [15] 徐燕倩:《“小单快反”已成标配,中国服装智造如何“变招”?》[DB/OL],2021年4月5日,https://www.sohu.com/a/459074436_505841,访问日期:2023年7月10日。
- [16] 丁浙川、李秀敏:《SHEIN深度报告:打造柔性供应链助产业升级,跨境巨头厚积薄发》[DB/OL],2022年10月9日,https://finance.ifeng.com/c/8JxxUxZ483T,访问日期:2023年7月10日。
- [17] 郑广怀、孙慧、万向东:《从“赶工游戏”到“老板游戏”——非正式就业中的劳动控制》[J],《社会学研究》2015年第3期,第170-195页。
- [18] 刘友金、吕政:《梯度陷阱、升级阻滞与承接产业转移模式创新》[J],《经济学动态》2012年第11期,第21-27页。
- [19] 王树华、刘志彪:《区级产业转移的发生机制:基于“推一拉”模型的分析》[J],《学海》2023年第1期,第74-81页。

注释:

- ①据该商圈内的企业主估计,100家当中大约有1家是

100人左右的大厂,即1%,30~50人中型规模的厂大约占10%,其他则是30人以下的小型制衣厂及10人以下的微型企业或家庭作坊。已有调查研究所得数据也印证了这样的估计,见郑广怀、孙慧、万向东:《从“赶工游戏”到“老板游戏”——非正式就业中的劳动控制》,《社会学研究》2015年第3期。

②就全国范围而言也是如此。据统计,当前中国服装工厂数量约有40万家,大工厂占5%~10%,其余都是规模在100人以下的中小工厂,只不过在广州这里形成了密度更高的产业集群。

③对这种从工人到师傅再到老板的跃升现象,学界亦有从不同角度的分析。可参考郑广怀、孙慧、万向东:《从“赶工游戏”到“老板游戏”——非正式就业中的劳动控制》,《社会学研究》2015年第3期。

作者简介:李德瑞,广东金融学院公共管理学院讲师。

责任编辑:卢小文