

从“手指经济”到“拳头经济”

文/李世宝

浙江民营经济快速发展的同时，原有的块状经济却普遍跌入低价恶性竞争的泥潭。恶性竞争已成为块状经济的“通病”、“慢性病”、“重病”，但绝非“不治之症”，实行企业间的合作是解决恶性竞争的好方法。

企业间的合作方式多种多样，但最基本的方式有三种：



为合作是必走之路，但往往停留在敢想不敢说不敢做的层面。真要合作，又是兔子吃草，瞻前顾后的状态。

体制障碍——政府角色的转型还需要时间。企业之间的合作是企业自己的事，然而在政府职能尚未完全转变的前提下，行业协会还难以发挥应有作用。所以，现在行业合作需要协会和政府双管齐下，这中间必然形成

资本合作——紧密型合作：以资金资本为纽带，众多企业间实行合并式的联合；或由一个大企业兼并其他企业，组成一个强大的集团公司，进行公司股份化运行，变分散的企业群体为紧密合作的企业团队，温州制锁行业的强强集团就是这种合作方式。

统一合作——相对紧密合作方式：众多企业达成协议并交纳一定的信用保证金；或企业共同出资建立一个法人组织，实现合作企业间的产品质量标准统一、产品品牌统一以及产品价格统一。

自律合作——松散型合作方式：企业之间通过签订共同协议，对不同企业的个体行为进行约束。如永康市电动车行业协会，通过签订《维权公约》对会员企业新产品、专业技术以及外贸人才进行统一协调和保护。

目前，就浙江民营企业而言，这三种模式还无法为众多企业家普遍接受，因为浙江企业主存在几种典型障碍：

思想障碍——“宁做鸡头，不做凤尾”是众多企业根深蒂固的观念。不少老板满足于自己的家庭作坊，小富即安，没有突破一家一户的小农框框。一些领导也认为企业自相残杀，最终会置之死地而后生，政府没必要去倡导和引导合作。

行动障碍——“叶公好龙”心理的体现。不少企业也认

双方甚至多方之间的沟通成本，从而降低合作的效率和效果。

相对于企业之间的恶性竞争，良性合作的方式必能提升块状经济的整体竞争能力。

提升产业潜能：块状经济的产业基础较好，通过合作可大大调动企业创新技术、创新管理、创新产品的积极性，从而提高产品的档次和科技含量，提升产业层次和竞争力。

加快行业联合的品牌建设：合作能最大程度增强块状经济凝聚力，提升单个企业的市场份额和知名度，并形成行业联合体的规模优势和品牌优势，使块状经济从“手指经济”过渡到“手掌经济”，再到合作后的“拳头经济”。

合作使企业实现共赢。块状经济中小企业缺人才、缺技术、缺资金，合作可以实现生产要素的优化配置，实现企业间的资源共享。合作后，企业最直接的利益，就是抑制低价，确保产品有一个合理的利润空间，从而最大程度地实现企业共赢。

(编辑：倪丽娟)

