

民营经济产业集群式 发展优势剖析

房君秋 苏杭

当前,我国民营经济发展的一个突出特点是在地域上集群式生长,呈现出“一村一品,一乡(镇)一业”的局面。这在江苏、浙江、广东、山东、河北和福建等省都有分布,尤其以江苏、浙江和广东最为突出。这种产业集群式发展给企业带来的竞争优势,主要有以下方面:

首先,产业集群式的分布,促进了产业分工的发展和产品成本的降低。在产业集群区中,企业按照产品流程形成了自然的分工,企业只需专注于其中的一个生产流程。古河套村是江苏赣榆县一

个名不见经传的小村,在这个面积仅4平方公里的弹丸之地,每年生产的各类酒瓶盖达6.5亿个,占全国市场份额的60%以上。这是产业集群在长江三角洲地区众多成功事例中的一个。尽管加工一个酒瓶盖只能赚到几分钱,但古河套村每年可以实现销售收入3.3亿元、利税700万元。古河套村的106家企业均为村民个人拥有的小企业,其中投资200万元以上的加工企业有40余家。在浙江诸暨市大唐镇的袜业生产集群,整个制袜过程已经被分为织袜、缝头、卷

边、印染、定型、包装、运输等十个环节。产业链涉及1000多家原料生产企业、400多家原料销售商、8700多家袜子生产厂、300家包装厂、200家机械配件供应商、600家袜子营销商和100家联运服务企业。专业化的分工使得每一个流程的生产成本都降到了充分小,同时,集群式的分布还大大节约了运输成本。低廉的成本又吸引了更多的生产企业,由此形成了良性循环。在集群中,从单个企业看,企业竞争力并不强,但把它放在专业化协作的集群中,这些小企业就获得

特别策划

了外部的规模经济,这种外部的规模优势克服了企业内部的规模不经济。这种有众多小企业组成的集群既有“小”的灵活性,又有“大”的规模性,构成了一体化大企业的有效替代,形成了区域产业强大的竞争力。

其次,产业集群式分布也实现了相关生产要素的高度集中,加快了生产要素的流动。在产业集群内创办企业,不仅进入成本低,退出成本也低。个别企业因经营不善而倒闭,或者因产业结构调整需要出卖,包括出卖部分资产,很容易就能找到买家,因为有许多优势企业急需扩张,兼并和收购本地企业正是他们低成本扩张的最佳方式。良性的制度安排可以弥补自然资源禀赋的不足,有效降低集群内企业的商务成本、交易成本和信息成本。产业集群使设计、采购、销售等环节社会化,甚至将生产环节的十数个车间社会化,从而形成“产业生态系统”。正是产业集群的这种生命力,使自然资源贫乏的浙江省创造了令人瞩目的经济现象。与此同时,技术、人才也向该地集中。科技人才、管理人才能够在这里获得更多的施展空间和同行业之间的流动空间。该地域也成为了行业技术和信息的集散地。

再次,产业集群式发展加快了技术创新的速度。在产业集群内,同种产品由众多的企业生产,这些企业相互之间自然会形成竞争。这种竞争都是面对面的,甚至是门对门的。在绍兴的纺织业集群内,数千家面料企业,所面临的区位优势一样、运输成本和物流成本一样、原材料价格一样、使用的设备一样、工资水平一样。为了使自己的产品比众多本地同行的产品成本更低、质量更好、花色品种更具有特色,就需要有更好的创意、进行更多的技术创新。而一个好的创新又很难长期独享,通过人员的流动、用户之间的联系,创新很快会被当地的同行学会。企业要想求得长期领先,就必须不断地创新。于是,整个产业集群内就有了持续的创新压力,推动了企业的产品结构调整和新产品开发。许多纺织企业做到了“三分钟出小样,当天进市场,三天出批量”。

第四,产业集群能有效整合资源,提

高效率,提升区域竞争力。产业集群是以一个主导产业为核心、产业链上相关的上下游企业和相关辅助产业服务业在空间上大量集聚。现在,苏州工业园区周围25公里范围内,计算机产品配套率可以达到98%,保证企业在接到订单后3天内交货。吴江市的IT产业依托本地经济开发区,首先引进一批配件企业,然后引来台湾华宇电脑、大同电子、中华映管等10多家知名企业,同时围绕主机产品进一步强化配套效应,吸引167家外商投资企业加盟。以制衣业为例,在纺织业发达的珠三角或长三角,半径50公里以内,纽扣、纱线等各种配套饰品都能生产,可在短时间内完成大量订单,这在很多国家都做不到。产业集群使设计、采购、销售等环节社会化,甚至将生产环节的十数个车间社会化,从而形成“产业生态系统”。浙江省苍南县的铝制徽章在国内市场的占有率高达45%,这样一个小商品,其十几道工序经过市场中介,由800多家企业形成的生产链最终完成;“领带之乡”嵊州年产领带2.8亿条,占世界领带市场的1/3;诸暨市大唐镇每年生产袜子90亿双,是全球最大的袜业基地;乐清市柳市镇在国内低压电器市场的占有率超过1/3。

在民营经济产业集群式发展过程中,产业集群与专业市场的互相依托和相互促进对产业集群竞争优势的增强起到了重要作用。民营企业的生产要素配置和产品的销售,从一开始就是在市场上进行的,市场是民营企业赖以生存和发展的基础,同时,市场也在民营企业生产规模的不断扩张中发展完善。这在民营经济专业化生产和专业化市场的关系中得到了很好的体现。

一方面,行业集群式的发展催生了专业市场。改革开放初期,国有的商业和供销合作社系统的流通网络覆盖了全国的城市和农村,形成了垄断。这一网络把民营企业的产品拒之门外,形成了对民营经济的体制性的壁垒。但是,国有商业系统存在着经营不善,效率低下的缺点,不可能对市场形成完全垄断。在这种情况下,当地共同生产某种产品的民营企业便以传统集市贸易的方式把大量的商

品集中到了一个固定地点进行集中交易,专业市场便应运而生,如浙江义乌中国小商品城和绍兴中国轻纺城。

另一方面,专业市场的形成又进一步促进了产业集群的发展。以亚洲地区最大的布匹集散中心绍兴中国轻纺城为例,绍兴的轻纺工业带动了这一中国乃至亚洲地区规模最大,设施最全、经营品种最多的轻纺产品专业批发市场的发展,同时,这一专业性市场又进一步推动了轻纺工业集群的发展。这至少表现在以下几方面:其一,因为有了在国内外影响较大的专业市场,并且市场内商品品种多、规格全、非常方便客户进行选择,所以有利于企业的产品销售。现在的轻纺城,每天都有数万名国内采购商和数千名国外采购商。企业生产的面料进入轻纺城,就等于进入了国际市场。其二,因为有了众多的专业市场,原材料、配件、模具等在市场内一应俱全,不仅有本地的产品,也有国内外的同类产品,企业采购原料、辅料都很方便。这样,绍兴的纺织企业可以在家门口选购国内外最优的原材料,极大地节约市场搜寻的成本。市场中的透明公开的价格已经经过完全的市场竞争,也节约了在价格上谈判的成本,并且价格也降到了充分低的水平。其三,这些专业市场既是产品集散地,又是信息集散地。有了这些信息,绍兴的纺织企业可以及时地改进花色品种,迅速地调整产品结构。

产业集群式发展促进了民营经济的迅速发展,但也应该看到,当前民营经济产业集群大都集中在劳动密集型产业,技术含量普遍不高,在国际产业链中处于低端。同时,产业集群式发展可能也会有一定的负面效应,这就是如果该地区产品质量出现问题又得不到及时有效的治理,该地区整个产业的声誉将都会受到影响。因此,加快产业升级、提高科技水平、尽快形成高科技的产业集群,倡导诚信,守法经营,是我国民营企业产业集群进一步发展强大的必由之路。

(作者单位:江苏省盐城市工商联、盐城市发改委)