

福建省民营经济企业集群发展战略

福州大学管理学院 黄文馨 李军晓

[摘要] 福建省民营经济不具有相对的技术优势和成本优势,应当选择企业集群战略,推动其发展壮大。目前企业集群发展上存在问题,应当对企业集群进行区域的产业分工,加强工业园区和专业市场建设,推动企业集群学习和创新,建立行业协会来实现企业集群战略。

[关键词] 民营经济 企业集群 竞争力

2002年,福建省民营经济国内生产总值已达到全省国内生产总值的一半,民营经济已成为我省经济的主体,在建设海峡西岸经济区中将发挥更重要的作用。但随着长江三角洲和珠江三角洲民营经济的快速发展,福建省民营经济发展面临新的威胁,并已凸现出自身的劣势。广东省的民营经济,相对资金密集、产品科技含量高、附加值高,其中家电、陶瓷等产品已形成相当大的规模,在国内市场拥有很高的占有率,经过较长时间的积累,已具有雄厚的技术资金实力,在推动产业升级中发挥了重要作用,竞争力得以进一步加强。浙江省的民营经济主要集中于劳动密集型的传统小商品产业,如纺织、皮革、领带、印刷品、小电器、打火机等,通过发展地域的企业集群降低成本,依托专业市场,把产品辐射到全国各地,从而使浙江省经济在全国名列前茅。福建省的民营经济,无论从总量上还是从单体企业规模上都不具有相对优势,产品科技含量上不及广东,产品成本优势上不及浙江,闽货出省难是福建省民营经济实力不强的反映。进入21世纪后,福建省民营企业已经开始出现成批外迁的势头,如恒安集团、七匹狼集团、劲霸时装公司、天香集团、实达集团等把企业有关核心部门迁到长江三角洲地区^[1],或抽资转移到投资报酬率较高的地区办厂。福建省民营经济的发展面临新的战略调整。

一、发展企业集群是提升民营经济竞争力的战略选择

企业集群是指集中于一定区域内特定产业的具有分工协作和竞争关系的企业和组织的集合体。不同的学者对这种纵向联系的地理集中的组合称法不同。集群之所以认作“产业集群”,因其有特定产业的内涵;之所以认作“企业集群”,因其有企业集群的特征^[2]。企业集群具有以下优点:(1)有利于降低成本。集群内企业共享基础设施和市场信息,获取外部规模经济。由于高度的分工协作,企业在专业化生产中获取了内部规模经济。(2)有利于提高技术溢出。集群内企业相互学习,推动生产技术和经验管理的低成本扩散,一方面提升产业的竞争力,另一方面进一步降低了企业创业的进入障碍,起到了新企业的孵化器作用。(3)有利于资源的集聚和产品的市场辐射。由于规模经济和范围经济的共同作用,使企业集群具有相对较高的投资回报率,从而吸引社会资源的集聚并转化为资本。由于企业集群与专业市场的共生性,企业集群的产品依托专业市场,提高了市场辐射力。

我国的民营企业平均寿命为2.9年,所以从总体上讲,绝大多数民营企业很难经过较短时期的自身积累而壮大起来。由于社会诚信的短缺,企业的代理成本和风险较高,这样民营企业的法人治理结构变革困难重重,企业很难利用资本运营来组合优化社会资源把企业做大做强。相反地,当企业大到一定规模后,由于监督成本和协调成本增加,又裂变为更多更小规模的企业。所以,要降低生产成本,除了依据科技进步、加强管理、提高生产效率之外,很重要的选择是获取外部规模经济、降低交易成本、加强企业间的协作和学习。发展并壮大企业集群,是福建省民营经济提升竞争力的战略选择。当前世界经济版图还是由集群所主导的经济^[3]。联合国贸易发展大会的《2001年国际投资报告》指出:“国际投资不再向低成本方向转移,而是向产业集群方向转移”。浙江省经济实力,主要是由民营经济的企业集群所支撑。我省的晋江市在2004年全国县域社会经济综合发展指数上排在第18位,其90%的工业产值是由产业集群所创造的。

二、福建省民营经济企业集群发展中存在的问题

福建省民营经济企业集群形成的方式大致可分为三种:

(1)资源导向的内生型企业集群。由于地域具有独特的自然资源禀赋,当地企业对资源进行加工,其生产能力超过当地的要求,产品不断地向外扩散,随市场辐射半径的扩大,更多地企业进入该产业,并逐渐地形成分工协作的网络,以降低成本,提高效率。如南安的石材、德化的陶瓷、安溪的茶叶、古田的食用菌、连城的地瓜干等产业,都是立足于当地的资源优势,经过相当长时间的演变而形成具有一定规模的企业集群。

(2)产品导向的衍生型企业集群。随社会经济的发展,市场上出现新的需求,一些企业抓住了市场机会,开发新产品而获得成功,起到了示范作用。本村、本乡的亲缘和地缘关系带动了许多投资者加入该产业,企业集群的地理边界以密集于本村本乡为中心逐渐向外扩张,形成了村域块状经济、乡域块状经济,甚至县域块状经济,出现了“一乡一品”、“一区一业”的企业群落。如福安的电机、长乐的纺织、石狮的服装、晋江的鞋

[4]秦富,王秀清,辛贤等.国外农业支持政策[M].中国农业出版社(2003)

本文是国家自然科学基金资助课题:中西部城镇化加速发展期粮食安全长效机制研究(70473028)的阶段性研究成果

业、惠安的木雕、南靖的饼干等产业的企业集群。

(3) 政策导向的外生型企业集群。政府投资建设工业园区,提供较好的硬环境和软环境,吸引许多外来投资者入驻工业园区。当关联的企业集聚在特定区域并形成良好的分工协作的生产系统时,企业集群就开始形成。如东南汽车公司吸引了35家台湾中华汽车公司的优秀配件生产企业入驻,形成总投资达30亿元,拥有完整的冲压、焊装、涂装、总装四大工艺的具有国际先进的专业汽车生产基地。这种企业集群,由于技术资金较密集、具有较高的行业进入壁垒、生产上具有明显的规模经济和经验效用,所以企业集群内的企业数量相对较少,单体企业规模较大,企业之间多是呈卫星状的分工协作关系。而资源导向的内生型企业集群和产品导向的衍生型企业集群恰恰相反,行业多属劳动密集型,行业进入障碍小、集群内企业众多而单体企业规模小,企业之间多是呈网络状的分工协作并且高度竞争的关系。

福建省民营企业的企业集群存在的主要问题有:

1、企业集群数量少、规模小、分布不均衡。福建省民营经济中称得上企业集群的不过几十个,其中略具规模的至多十多个。晋江鞋业企业集群2003年年产值达140亿元,南安石材企业集群2003年年产值达115亿元。但与浙江相比,差距很大。浙江省年产值超过亿元的企业集群有300多个,其总产值占全省总产值的60%;超过100亿元的企业集群,福建只及浙江的尾数。从地域分布上看,企业集群主要集中在沿海地区,特别是福厦沿线地区。这主要是改革开放以来,政府把90%的资金投资于福厦沿线,大大改善了交通条件和基础设施,有利于该地区资源的集聚。山区内地投资长期欠债,投资环境不佳,投资报酬率相对较低,不利企业集群的培育,导致地区之间的经济差距越来越大。从行业分布上看,企业集群主要分布在劳动密集型行业,如服装、制鞋、石材加工行业。行业的技术装备落后,产品科技含量低,附加值低。资金技术密集型行业的企业集群很少,并且缺乏核心技术和知识产权,例如电子信息和汽车企业集群主要是从事组装和销售。

2、区域的企业集群培育缺乏长远规划。企业集群存在和发展的核心条件是特定地域的优势产业。地域的企业集群的培育必须与当地的主导产业、支柱产业的选择紧密地联系在一起。资料表明,福建省各地区、各县域的民营经济选择的主导产业基本上集中于电子信息、环保、生物制药等产业上,沿海地区在此基础上增加机电、电器、新能源、新材料等产业^[4]。地区之间、县域之间主导产业缺乏合理的分工,不利资源按产业进行地理上的集聚,不利形成具有一定生产规模、一定竞争力和辐射力的特定产业的块状经济。地区、县域之间由于主导产业结构的同构性而失去了纵向的关联性,从而也不利于福建省跨地区的山海协作。工业园区的建设为企业的集聚提供了地理空间,但企业集群并不是企业简单的集聚,它是与特定产业相关联的企业在地理上集中并形成分工协作和竞争关系的生产系统。然而许多工业园区无甄别地招商,以及社会的辅助性机构,如风险投资企业、商业银行、律师事务所、会计师事务所、经理人市场、职业咨询机构的不完善,使企业集群的培育困难重重。笔者调查发现,在闽南地区,工业园区的用地已经饱和,新企业进不去,现有企业也无发展空间。许多企业主说:“我的企业发展不缺资金而是缺地”。而在山区内地,工业园区不缺地而是企业缺少搬迁的资金。

3、企业集群内企业缺乏自我约束机制。首先是在产品开发上互相模仿。产品开发投入大、风险高,如果开发新产品的市场收益不能为首创产品的开发企业所独享,则新产品开发失去了动力。民营经济的企业集群中,大量地采用免费搭车或低成本模仿策略,这样整个企业集群缺乏创新能力,当需求结构升级和技术进步引进工艺更新时,企业集群可能瓦解。其次是企业间的无序竞争。福建省民营经济的企业集群主要是资源导向的内生型和产品导向的衍生型两种,集群中拥有大量的中小型企业。当集群的产能大于市场需求量时,竞争日益加剧,不仅在集群内部中间产品交易中互相杀价,而且在集群最终产品对外交易中互相杀价。企业集群盈利率和积累率下降,产品开发和科技创新缺乏资金投入。再次是环境污染治理的软约束。在现行市场机制下,企业生产造成环境污染的外部成本无法内化到企业的生产成本中,企业集群中的行业协会还缺乏制定行业环境治理制度的权威,所以在企业集群的地区,污染呈恶化趋势。当环境恶化到影响企业发展时,企业集群将衰落。

三、发展企业集群战略的对策

1、根据产业比较优势的原则,对区域之间的企业集群的产业进行合理的分工。企业集群应当定位于地域具有优势的、并且有较长价值链的产业。优势的产业指在资源、技术、成本、产品质量、产品品牌、产品营销等方面具有优势,这样的产业具有较大的发展潜能。较长价值链可为高度的分工协作提供基础,并且能关联带动相关的上游和下游产业的增长,有利于中小型企业进入并通过专业化生产获取规模经济,有利于提高地域中产业之间的感应度和投资的乘数作用。沿海地区的企业集群要有选择地进入技术密集型产业和高新技术产业,选择产业生产链的某个环节价值链,或产品中的某个零部件为突破,培育核心竞争力。山区内地的企业集群由于相对缺乏资金技术,应立足于当地的农林资源、矿产资源,延伸产业链进行深度加工,增加附加值。特别是要培育农业产业化的企业集群,采用“公司+农户”的模式,对农产品生产、加工、销售实行分工协作,形成原料生产基地化、区域化,产品加工规模化、标准化,市场销售网络化的地域块状经济,从而提升山区内地的经济实力和增加农村农民的经济收入。

2、科学地规划并建设工业园区和专业市场。工业园区要有合理的布局,特别是山区内地的工业园区数

关于实现顾客惊喜的研究

福建行政学院 陈树公

[摘要] 本文在已有理论研究基础上,分析了实现顾客满意的基本过程,以此为据提出了实现顾客惊喜的基本过程,以期能为企业实现顾客惊喜提供理论指导。

[关键词] 顾客惊喜 顾客满意 实现过程

面对日益竞争激烈的市场,越来越多的企业管理者意识到,仅仅局限于满足顾客的需求是不够的,还应该使顾客惊喜(Oliver,1997),如何来实现顾客惊喜从而提高企业的市场竞争能力呢?本文依据顾客价值理论、不一致理论(Disconfirmation theory)等,对此进行探讨。

一、对于实现顾客满意的过程分析

研究表明,实现顾客惊喜的前提条件或基础是使顾客满意,因此,我们首先需要对实现顾客满意的过程进行研究,以期在此基础上构造实现顾客惊喜的过程。众所周知,所谓顾客满意简单说是指:消费者对某一

量少、规模小,政府应当增加投入,改善落后区域、地域的交通条件和基础设施。要选择基础好、潜力大的乡镇开辟工业园区,进一步抓好园区内的“六通一平”,配套发展第三产业,完善园区功能,组织相关企业入园集中连片发展,努力做到规划一片,建设一片,收益一片。加强工业园区开发和建设,有利资源的集聚和企业集群的培育,也有利农村的工业化、城镇化和现代化的发展。福建省园区数量不少,省级工业园区有100个,乡镇工业小区有670个左右,但运行效率参差不齐,其中有的缺乏土地、有的缺乏资金,应当认真地进行评估、清理和优化。专业市场是企业集群物资交换和信息交流的平台。密集的物资交换和信息交流,大大降低了信息的搜索成本和商品的交易成本,同时也大大地扩大了信息扩散范围和市场辐射半径。许多的企业集群不仅依托于专业市场,而且与专业市场形成内在的共生关系,即专业市场的交易规模和辐射半径决定企业集群的发展规模水平,而企业集群的发展也反方向决定着专业市场的交易规模和辐射半径的扩张程度^[5]。福建省民营经济中资源导向的内生型企业集群和产品导向的衍生型企业集群更是需要和借助于专业市场的拉动。如南安县水头镇的“闽南建材第一市场”,晋江市的“晋江陶瓷城”,惠安县的“中国惠安雕艺品市场”等,都相当大地提高了产品知名度和推动了产品销量的增长。所以福建省民营经济要根据企业集群匹配的要求,在全省交通枢纽、重点城镇、产业密集开发地域开发建设一批较高标准、较多功能、较强辐射力的专业市场。随着山区内地交通条件的不断改善,山区内地的专业市场建设应当同步地增加投资,构建具有深度加工的较高附加值的农林产品的物流体系。

3、加强企业集群学习和创新,推动产业升级。企业集群内部的企业之间,企业集群与其外部环境之间,总是在不断地交换资金、技术、产品和信息。企业集群通过不断的学习,集成有用的显性知识和隐性知识,优化自身的资源配置,提升自身的竞争力。在集群中,模仿是最普遍的学习,但创新是企业竞争力的关键。所以,企业集群一方面要推动企业学习,另一方面要鼓励和保护企业创新。创新需要资金、技术和人才,因此企业集群中要重视培育一些规模较大、实力较强的企业,进行技术、工艺、管理、产品设计、品牌设计、营销手段等创新,特别是在核心竞争力上进行创新。创新企业的创新收益应在一定时期内得到保护,从而激励企业不断创新,推动企业集群产业升级。制约企业集群创新的最重要因素是民营经济的人力资源素质和用人机制。民营企业的企业要树立“以人为本”理念,尊重和关心员工,合理地培训和员工。要用制度吸引人、用事业留住人、用机制激励人、用感情关怀人、用文化凝聚人,充分调动各类人才的积极性和创造性。

4、建立行业协会,强化企业的约束力。行业要得到良性的发展,除了现行的法律法规外,还需要有针对性的制度和规则,以确保企业之间公平有序地竞争。在国外,行业协会通过一定程序制定的规则具有很强的约束力,行业协会也是有相当大的监督力和评判的权威性。企业集群内应通过行业协会制定相应的制度、规则和标准,如产品的质量、广告诚信的约定、公平竞争的约定、知识产权的保护、假冒伪劣产品的处置、环境污染的治理责任、诚信的记录等。在福建省民营经济中,许多行业没有行业协会,即使有些行业设立了行业协会,但也流于形式。能发挥较好作用的行业协会极少。行业协会的成立和运行,离不开政府的支持。政府不必直接管理行业经营活动,而是通过支持行业协会,使行业协会发挥其功能,规范行业经营活动,约束企业诚信经营,支持公平竞争并承担一定的社会责任和追求社会利益的最大化。

[参考文献]

- [1] 黄庭满. “两个外移”加速福建边缘化[J]. 开放潮, 2004, (3).
- [2] 高玫. 企业集群理论及其对我国的意义[J]. 企业经济, 2002, (增刊).
- [3] 许庆瑞, 毛凯军. 浅论企业集群形成中的条件[J]. 科研管理, 2003, (1).
- [4] 黄文馨. 福建民营经济的改革与发展[J]. 福州大学学报, 2004, (2).
- [5] 李永刚. 浙江民营企业的群落式衍生扩张[J]. 中共杭州市委党校学报, 2001, (5).

基金项目:福建省教育厅人文社科项目(编号JA04068S)