
浙江产业集群竞争力调查

程学童¹，蔡华林²

(1 浙江行政学院 浙江 杭州 310012 , 2 浙江财经学院 浙江 杭州 310012)

【摘要】本文运用产业集群的竞争力理论，根据实地问卷调查获得的大量数据，分别从要素条件、需求状况、产业关联和市场环境等四个方面分析了浙江产业集群的竞争力现状、存在的主要问题及其未来的发展方向。最后，就进一步提升浙江产业集群的竞争力问题，提出了一些相关的政策建议。

【关键词】浙江；产业集群；竞争力

【中图分类号】F127

【文献标识码】A

【文章编号】1008-4479(2005)06-0060-06

改革开放 20 多年来，我国产业集群发展的基本状况如何？其市场竞争力怎样？产业集群竞争力的构成要素有哪些？产业集群竞争力提升与发展的主要特征和基本规律是什么？本文以浙江的产业集群为重点，以问卷调查为主要方法，有针对性进行了数据分析和实证研究。浙江的产业集群是我国产业集群的一个重要的类型，本文争取通过对浙江的集群的研究，为全国的研究作出微薄之力。

一、有关问卷调查的说明

(一) 问卷调查的目的及思路

本次问卷调查主要是研究浙江产业集群发展的基本状况，明确产业集群竞争力的来源及其构成要素，以归纳、总结浙江产业集群竞争力提升的基本规律，探索推进产业集群在浙江省进一步健康、快速发展的有效途径。为此，我们根据迈克尔·波特(Michael Porter)关于产业集群的“菱形架构”系统，确定了如下的调查问题：

1. 企业总资产、职工总人数、科技人员数量及主要技术来源；
2. 企业销售收入、产品生产年限、扩大经济规模的打算及销售渠道的稳定性状况；
3. 企业价值链生产、产品销售途径；
4. 企业市场竞争力、发展战略规划、政府提供服务及其对市场竞争秩序的评价；

在明确了上述调查问题之后，我们根据产业集群在浙江省各地区的发展状况和分布特点，初步确定了(诸暨市)大唐袜业、(嘉兴市)嘉善木业、(绍兴市)嵊州领带、(温州市)柳市低压电器、(绍兴市)新昌机械、(嘉兴市)秀州化纤、(湖州市)织里童装等八个特色产业集群作为重点地区进行典型调研。

(二) 问卷调查的样本分布情况

本次问卷调查的样本全部取自浙江各产业集群的民营企业，共获得有效问卷 448 份。由于样本企业填表方面的原因，在各类指标汇总时会出现正常的统计误差，但这不影响我们对结果的分析，符合社会调查技术方面的规范要求。样本企业的分布状况如表 1 所示

表 1 样本企业的分布状况 单位：个，%

地 区	大 唐	嘉 善	嵊 州	温 州	新 昌	秀 州	织 里	总 计
样 本 数	49	36	58	103	72	32	98	448
比 重	10.9	8.04	12.9	23.0	16.1	7.14	21.9	100

二、浙江产业集群竞争力的要素条件分析

(一) 集群企业总资产

总资产在 500 万元以下的集群企业占样本总数的 56%，500 万元以上的集群企业占样本总数的 44%。值得关注的是，总资产在 500 万元以上的集群企业的数量大约是 50 万元以下的企业的 2 倍；50-100 万元的企业数量与 100-500 万元的企业数量相当。

表 2 集群企业总资产 单位：万元，%

总 资 产	0-50	50-100	100-500	500 以上
比 重	22.56	16.52	16.92	44.00

(二) 集群企业职工总数

职工总数在 50 人以下的集群企业占样本总数的 43.86%，而职工总数在 50-100 人的企业数量与 100-500 人的企业数量却相差无几。这表明绝大多数的集群企业规模不大，产业集群仍由大量的中小企业构成；规模较大的企业只是很少的一部分（占样本总数的 7.79%），但它们却是大量中小企业成长发展的重要示范载体。

表 3 集群企业职工总数 单位：人，%

职 工 总 数	0-50	50-100	100-500	500 以上
比 重	43.86	23.67	24.68	7.79

(三) 集群企业科技人员数量

科技人员在 5 人以下的集群企业占样本总数的 45.78%，50 人以上的集群企业却只占样本总数的 6.25%，大约是前者的 1/7。

此外,科技人员在 5-10 人的企业数量与 10-50 人的企业数量旗鼓相当。这说明大部分集群企业的科技创新能力非常有限,科技人员是企业具有技术创新能力的重要人力资本保证,其严重缺乏将会极大地制约产业集群的进一步发展和技术创新能力的提高,从而难以确保产业集群的整体竞争优势。

表 4 集群企业科技人员数量

单位:人, %

科技人员数量	0-5	5-10	10-50	50 以上
比 重	45.78	28.79	19.18	6.25

(四)集群企业主要技术来源

能够在模仿基础上进行技术创新的集群企业占样本总数的 45.54%,自己独立开展研发的集群企业占样本总数的 39.51%,这二者合计占样本总数的 85.05%;与科研机构合作技术开发的企业和委托科研单位进行技术开发的企业总共只占样本比重的 11.39%。这表明超过 4/5 的集群企业具有一定的技术创新能力,但由于他们与科研机构进行技术交流与合作的密切程度不高,难以保证产业集群技术创新能力的持久性和核心技术的不断涌现,因而对产业集群未来的成长发展产生极为不利的影响。

表 5 集群企业主要技术来源

单位: %

技术来源	简单模仿	模仿基础上的创新	自己独立研发	与科研机构合作	委托科研单位开发	购买现成技术
比 重	12.28	45.54	39.51	8.71	2.68	4.02

注:此调查问题为多项选择,比重合计后可能不是100%。

根据调查我们发现,集群企业的规模普遍偏小,约 60%的企业是家庭作坊式企业或微型企业(从集群企业的总资产指标即可看出),这是目前浙江产业集群的一个显著特征。其主要原因在于,与我国大多数地区经济以外源式增长方式为主不同,浙江产业集群的发展以典型的内源式增长方式为主,主要来源于农村和农民。由于起点低、基础差等原因,产业发展具有低度化的特征,但它却具有深厚的根植性和强大的生命力。“草根经济”是对其一种形象的表述。在市场经济环境下,小企业为了生存和发展,在严格控制成本(更多情况下是降低企业的组织成本和管理成本)的同时,还相互联合,形成产业集群,充分利用产业集群内存在的市场信息的“集散效应”、学习机制的“互助效应”、资源利用的“集聚效应”和市场竞争的“联合效应”。在市场竞争中,单个小企业势单力薄,但是,如果能联合起来,做到“小而多”、“小而群”,则能形成较大的市场竞争力。“狼群战术”是一种形象的表述。“草根经济”和“狼群战术”是浙江产业集群具有强大市场竞争力的重要来源。

但是,浙江产业集群也呈现出技术创新能力明显不强的倾向,大约 60%的企业处于技术水平层次低、开发创新能力弱、技术升级路径差的状况(从集群企业的科技人员数量及主要技术来源即可看出)。为从整体上提升产业集群的技术水平档次及开发创新能力,浙江产业集群不仅需要引进各类高级技术人才和熟练劳动工人,形成拥有自主知识产权的核心技术,还要尽快扭转技术严重模仿(抄袭)的产业局面,防止技术“负反馈机制”的形成,以营造产业集群空间的“技术创新氛围”。

三、浙江产业集群竞争力的需求状况分析

(一)集群企业销售收入

表6 集群企业销售收入

单位：万元，%

销售收入	0-50	50-100	100-500	500以上
比 重	25.00	14.51	14.96	45.53

2003年，销售收入在500万元以下的集群企业占样本总数的54.47%，500万元以上的集群企业数量是50-100万元和100-500万元的集群企业的3倍左右。此外，销售收入在50-100万元的企业数量与100-500万元的企业数量相同，这表明正处于成长阶段的浙江产业集群内部存在激烈的企业市场竞争态势。

(二) 集群企业产品生产年限

生产年限在3年以下的集群企业数量与5-7年的集群企业数量相当，3-5年的集群企业数量与7年以上的集群企业数量也相当，而生产年限在5年以下的集群企业却占样本总数的49.67%。这表明相当一部分(大约1/2)集群企业的主要产品生产年限较短，还没有形成自己的拳头产品和企业品牌，因此，浙江产业集群要创造一批具有一定影响力和市场占有率的名、特、优产品，打造集群的“品牌效应”，众多中小企业还有很长的路要走。

表7 集群企业产品生产年限

单位：年，%

产品生产年限	0-3	3-5	5-7	7以上
比 重	19.25	30.42	19.97	30.36

(三) 集群企业扩大经济规模

打算扩大经济规模的集群企业占样本总数的66.07%，而准备转向其他行业的集群企业占样本总数的比重却不到10%。这表明大多数集群企业具有规模扩张的倾向，只有极少数企业出现经营困难(危机)后转向其他行业。由此可见，浙江产业集群内企业要求做大、做强的愿望极为迫切，对此各级政府应有重点地加以扶持和正确引导，以促进整个产业集群的快速提升和壮大，从而带动集群内企业的进一步发展。

表8 集群企业扩大经济规模

单位：%

是否扩大经济规模	扩大规模	维持现状	转向其他行业
比 重	66.07	24.11	9.82

(四) 集群企业销售渠道

销售渠道比较稳定的集群企业占样本总数的67.07%，很不稳定的集群企业只占样本总数的9.05%。这表明相当多的集群企业有着稳定的销售渠道，企业产品销售较为顺畅，市场需求波动对企业影响不大，从而为集群企业的健康发展奠定了坚实的基础。

表9 集群企业销售渠道

单位：%

销售渠道	比较稳定	不太稳定	很不稳定
比 重	67.07	23.88	9.05

一般而言，产业集群的需求状况主要是指该种产业的产品和服务在国内（区内）的市场需求（占有率或份额）。区内市场的构成及特点对于集群企业察觉、理解和反应国内（国际）消费者的需求十分重要。相对来说，国内市场的规模对于国际上的成功并不那么重要。在区域内较早明确地产生市场需求的，其产品的区内消费者比区外（国外）消费者更有经验、更挑剔的产业可能迅速创新，区域内有经验的、挑剔的消费者引领着时尚和前卫消费，他们迫使企业适应高标准的需求。如果区内消费者是世界上最对该产品最有经验、最挑剔的消费者，那么这种产业就可望获得国内（或国际）竞争优势。

近年来，由于国内和国际市场对技术含量低、价格便宜的低档产品需求旺盛，浙江产业集群的产品市场占有率逐步提高，有的甚至达到了三分天下有其一的格局（如 2004 年浙江嵊州领带就占有国内市场份额的 80%，世界的 33%），经济增长速度加快，经济总量也大幅度地增加，极大地刺激了浙江产业集群的进一步发展，表现出的强劲竞争优势也一度成为学界、政界讨论和研究的热点。尽管如此，浙江产业集群的技术创新能力低、品牌效应差、经营管理方式落后等诸多不利因素也不可回避，并且它们正日益成为浙江产业集群提升的巨大障碍，只有一一破解了这些难题，我省产业集群才能获得持久的竞争优势，才能成为百年的“老字号”。

四、浙江产业集群竞争力的产业关联分析

（一）集群企业价值链生产

生产最终消费品的集群企业占样本总数的 25.01%，为各类企业配套生产（包括为本地大、小企业配套和为外地大、小企业配套）的集群企业占样本总数的 74.99%。这表明只有少数集群企业（约占 1/4）独立地进行产品一体化生产，大多数企业能够充分利用中小企业经营机制较为灵活的特点，根据市场需求变动来从事专业化生产经营，并在产业集群逐步壮大的过程中确立自己的市场分工地位，取得了较好的经济效益和竞争优势。

表10 集群企业价值链生产

单位：%

价值链生产	为本地小企业配套	为本地大企业配套	为外地小企业配套	为外地大企业配套	生产最终消费品
比 重	15.62	14.72	19.87	24.78	25.01

（二）集群企业产品销售途径

拥有自己独立销售网络的集群企业占样本总数的 33.15%，依靠专业市场（包括当地的专业市场、周边的专业市场和外省的专业市场）进行产品销售的集群企业占样本总数的 71.21%，其中依靠周边专业市场进行产品销售的企业数量与依靠外省专业市场进行产品销售的企业数量基本相当。这表明绝大多数集群企业都是通过各类专业市场来进行产品营销的，以充分利用专业市场带来的各种好处，然而也有相当一部分集群企业（大约 1/3）独立地进行产品营销，与其他企业间的横向联系不甚密切，缺乏企业合作和网络营销意识，这必将对该企业未来的发展产生极为不利的负面影响。

表 11 集群企业产品销售途径

单位：%

产品销售途径	当地的专业市场	周边的专业市场	外省的专业市场	自己独立的销售网络	客户上门收购产品
比 重	18.08	25.67	27.46	33.15	23.88

注：此调查问题为多项选择，比重合计后可能不是 100%。

在产业集群中，关联产业是指因共用某些技术、共享同样的营销渠道或服务而联系在一起的产业或具有互补性的产业，它通过以下方式下游产业创造竞争优势：以最有效的方式及时地为国内（区内）企业提供最低成本的投入，不断与下游产业开展合作和交流，促进下游产业创新及信息在产业内的传递，加快整个产业的创新速度。当前，我国经济正处于转型时期，浙江产业集群为适应单个企业规模经济的“瓶颈”限制（如企业发展资金不足、技术创新能力低下、产品品牌信誉度低等）和知识经济条件下“弹性生产方式”的客观要求，通过专业化分工这根“红线”将一个个小企业链接起来（如温州市苍南县金乡镇的标牌生产就需要经过 20 多道工序才能完成一件成品），不仅使集群企业获得了产业集群这一网络组织带来的规模经济和范围经济效应，同时还可以共享及时、有效的产品市场信息，有利于隐性知识在集群内的快速传播和扩散，共同抵御市场风险（生产、经营中的市场风险可以散落在集群内各企业之间，而不必由一个企业独自承担所有的风险），在产业集群的集体力量中增强其市场竞争力；为适应卖方市场向买方市场的转变和快速、畅通地分销企业产品，通过组建庞大的产品营销队伍，不仅出现了一个个各具特色和功能的专业市场（如义乌小商品市场、绍兴中国轻纺城、柳市低压电器之都、永康五金城等），而且在世界各地也涌现出了许多诸如“温州街”、“浙江村”等产品销售的“市场村落”，构筑起一个个营销网络（如连锁店、专卖店等形式），缩短了集群企业与消费者之间的市场距离，并努力做到与顾客“零距离”接触，及时掌控产品市场的需求变化，广泛参与市场竞争和产品推销，从而依此逐步树立了集群企业的良好市场形象和产品品牌的信誉度，强化了在激烈的市场竞争中的实力。

但是，对浙江产业集群而言，由于众多中小企业是在自然分工基础上形成专业化生产的“原子型组织”，他们通过“人格化交易”建立起相互间的横向（纵向）产业联系，尽管这样能够极大地降低交易成本和市场风险、提高资源配置效率，但过多地依赖本地人际脉络、地域文化传统等社会资本链接起集群企业的产业联系，必将阻碍产业集群提高对外开放度和走向国际化市场，产生“地域锁定”而影响其进一步发展。

五、浙江产业集群竞争力的市场环境分析

（一）集群企业市场竞争力

在同行业中竞争力较强和一般的集群企业分别占样本总数的 42.37%和 40.40%（二者共占 82.77%），而竞争力较弱和很弱的集群企业共计只占样本总数的 5.67%。这表明大约 4/5 的集群企业市场竞争力不是很强，整个产业集群的竞争态势不是很好，其竞争优势的发挥有待进一步加强和提高。

表 12 集群企业市场竞争力

单位：%

市场竞争力	很强	较强	一般	较弱	很弱
比 重	11.56	42.37	40.40	4.32	1.35

（二）集群企业发展战略规划

在调查中我们发现，具有发展战略规划的集群企业与没有发展战略规划的集群企业所占比重的关系为 3:1，说明大约 3/4 的集群企业有自己的长远发展目标，但当我们进一步询问企业发展战略规划的具体内容时，他们却只是简单地对企业近期扩建

厂房、筹集发展资金、力争出口经营权等一些短期行为进行了描述，与真正意义上的企业长远规划相去甚远，因而此项调查的实际意义并不大，效果也不明显。

(三) 集群企业对政府提供服务的评价

对政府提供的服务评价为满意（包括“很满意”和“较满意”）的集群企业占样本总数的 53.04%，远远超过评价为不甚满意（包括“不满意”和“很不满意”）的集群企业数（占样本总数的 3.13%），而评价为一般的集群企业也占样本总数的 43.83%。这表明政府为产业集群提供的多样化服务还是得到了绝大多数集群企业的认可。因此，政府应该朝着“大市场，小政府”、“服务型政府”的方向迈进和转变，在“市场失灵”时确实能够担负起市场的有关功能，为产业集群提供多种有效服务，促使其更快地成长发展。

表 13 集群企业对政府提供服务的评价

单位：%

评价政府服务	很满意	较满意	一般	不满意	很不满意
比 重	13.72	39.32	43.83	2.46	0.67

(四) 集群企业对市场竞争秩序的评价

对市场竞争秩序评价为满意（包括“很满意”和“较满意”）的集群企业（占样本总数的 18.85%）略多于评价为不甚满意（包括“不满意”和“很不满意”）的集群企业（占样本总数的 15.75%）。这表明相当一部分集群企业对目前浙江产业集群的市场竞争秩序并不表示认可（尽管对市场竞争秩序评价为一般的集群企业占样本总数的 65.40 %），其原因主要在于企业对各种恶性竞争、过度竞争等市场混乱行为感到厌恶甚至深恶痛绝，但现实的情况是：集群企业对此却表现出还能适应这一“扭曲的市场环境”的本能（核心能力），在激烈的市场竞争中逐步发展壮大，将产业集群的经济优势发挥得淋漓尽致，或许这也印证了中小企业的顽强生命力及对市场机会的敏锐洞察力。

表 14 集群企业对市场竞争秩序的评价

单位：%

评价竞争秩序	很满意	较满意	一般	不满意	很不满意
比 重	1.89	16.96	65.40	12.50	3.25

调查结果显示，超过半数的集群企业对产业集群所处的市场环境评价并不高，认为只是处于一般水平（从集群企业对市场竞争秩序的评价指标来看），因此完善市场环境、优化市场结构将是浙江产业集群今后的一项重要任务，其中减轻企业负担、治理“三乱”现象是当前政府有关部门的迫切任务；平等对待不同所有制企业、切实保护企业的合法权益将是政府转变职能的当务之急；加强行业发展指导、整顿和规范市场秩序是对政府有关部门提出的客观要求。

六、简要结论及政策建议

基于以上的分析，我们得出如下的结论和建议：

1. 从问卷调查的数据统计分析可知，浙江产业集群的主要特点是中小企业量大面广、起点不高。根据这一特点，在我国

民经济处于转型时期，集群企业都有一个尽快提高自己“二次创业”能力，不断提升企业核心竞争力，从劳动密集型→资本密集型→技术密集型→信息和知识密集型转变的问题。否则，浙江产业集群在体制、机制方面的比较优势可能变成劣势而得不到进一步发展。

2. 制约浙江产业集群发展的瓶颈问题主要是资金不足、人才匮乏和技术水平不高。为此，集群企业必须作出如下选择：(1) 建立产业集群创新人才的激励机制，技术不但可以参与分配，还可以入股，创新者的合法权益要得到充分保障；(2) 集群企业的发展途径，或成为大企业技术产品的关联企业，或组建为民营企业群体来增强技术实力，或保持“小而特、小而专、小而精、小而新”的技术优势；(3) 拓宽集群企业的融资渠道，从间接融资、直接融资和风险投资等多方面筹措发展资金。

3. 加快对外开放，积极引进外资，促进产业集群的国际化，是推动浙江集群产业升级的必由之路。经济全球化条件下，任何产业集群的发展，都必须积极参与国际分工和国际市场。许多制约浙江集群发展的瓶颈，与以往单纯的内源式增长方式密切相关。因此，积极引进外资，推动内源式增长与外源式增长相结合，对推动浙江集群发展，具有特殊的意义。

4. 建议政府加快建立产业集群发展的支持体系，包括建立健全政府管理机构、创业政策、产业政策、财税政策、法律政策、金融政策、国际化经营政策、信息咨询服务网络以及综合服务的支持体系，帮助集群企业提高经营绩效，引导集群企业实现转型、升级和快速成长。同时，政府必须尽早完成职能转变，加强服务的针对性和实效性，强化对集群企业的信息服务，提高宏观调控的水平，结合产业政策充分运用市场的调节机制，在防止市场垄断和确保公平竞争的基础上预防和限制“过度竞争”。