
浙江经济持续竞争优势问题研究

蔡莹莹

(博士生 北京大学政府管理学院 北京 100871)

【摘要】关于“浙江模式”所带来的区域竞争优势能否持续的争论已成为现今区域经济发展的一个研究热点。浙江经济发展取得了很大成就的同时，也面临着多方面制约。本文主要探讨了浙江经济经过近 30 年的发展，是否具有持续发展能力的问题。

【关键词】浙江经济；区域发展；内生经济发展；企业能力

【中图分类号】F127

【文献标识码】A

浙江经济发展的成功与困境

“浙江模式”发展所带来的区域竞争优势能否持续下去的争论已成为现今区域经济发展的一个热点。短短三十年，浙江一跃成为全国最富裕的省份，经济发展各项指标位居全国前列，城镇居民人均可支配收入连续十年、农村居民人均纯收入连续 26 年列全国各省区第一位。工业的快速增长是浙江经济高速发展的重要支撑，浙江迅速实现了工业化并保持了连续多年的经济高速增长，成为我国经济发展最活跃的地区之一。但经过 30 年的发展，浙江经济发展也开始面临困境，早期顺应市场经济发展的粗放型增长模式和浙江经济发展的主要形态—劳动密集型产业被认为是“落后生产力”，是被锁定在价值链低端的产业。面临着产业升级，结构调整。向高附加值、高端产品的发展过程中，浙江一大批中小企业何去何从？浙江的成功是否还能持续？是否需要以“腾笼换鸟”的方式改变原有的工业基础，换之以高科技、“高附加值”产业？上升到理论层面，内生发展的经济区域的持续竞争力从何而来？这不仅是一个关系到某个区域的特殊问题，也是关乎我国正确的经济发展战略的重大现实问题。

本文把微观企业层面的相关理论引入区域研究，以企业作为区域竞争优势的基本分析单位和微观基础，从企业持续竞争优势的源泉出发向上拓展，力图推出区域持续竞争优势的源泉。

相关研究综述

最能为区域或集群理论所关注的是劳动分工 (Marshall, 1920; Romero, 1987; Porter, 1990; Garafoli, 1991)。显然，劳动分工 (专业化) 对区域优势的建立是重要的，但是这种劳动分工的体系是如何在一个区域内部出现的？这种劳动分工体系对于一个区域的经济的发展发挥多大的作用就显得解释力不足。

增长极理论认为，通过要素的引进 (如吸引高新技术企业) 的集聚，能够带动本地企业的发展，于是国内很多区域竞相大搞工业园区、高新技术开发区，试图以此作为本地经济的发动机，带动区域的整体发展 (王缉慈, 2001)。但是，增长极理论在一定程度上忽视了从要素引进到实现本地经济发展之间的连接环节，即必须要有本土的企业主体来整合、利用各方面的资源和要素，并进行消化、吸收，转化为内生能力，这样才能推动区域的发展。否则，作为增长极的企业和技术的外来迁徙不能使得本地“自动”拥有转移的知识和能力。例如，外国企业在中国设立研发机构并不能带动周边企业的发展，企业与外界有严密的组织边界和能力壁垒，企业知识和技术能力并不能主动扩散给其他企业，自动达到增长极理论的“理想”状态。

比较优势理论也长期指导中国区域经济发展。要素条件是比较优势战略制定的核心。其逻辑是：区域在资源结构的基础上选择产业结构和技术结构，而资源结构的升级自动带来技术结构的升级。然而，单纯的比较优势战略并未真正导致区域技术结构的升级。浙江的区域发展也并不是基于资源结构的发展，现在的劳动密集型产业在兴起和发展的初期，即 30 多年前的条件下可能是“资金密集型”和“技术密集型”的产业。这种基于“新古典经济学”的解释尽管大行其道，却不能真正发现浙江经济发展、企业能力提升的源泉。因为如果当年浙江发展是基于比较优势的发展，在 30 多年前工业基础薄弱，自然资源贫乏，基础设施落后的资源禀赋下是很难有所作为的。

相比于这些静态的、事后的解释，演化经济学基于对企业能力和动态发展的研究，为我们研究区域发展提供了一个新的视角。演化经济学普遍认为技术创新是一个“内生性因素”，“经济发展”也是“来自内部自身创造性的关于经济生活的一种变动”（熊彼特，1991）。Best 以创新型企业（entrepreneurial firms）为核心概念，解释企业的技术学习、能力积累等是如何推动区域发展的，用“区域技术能力”、产业生态环境等概念来考察区域对创新型企业的影响，以及区域与企业两个层面的互动及能力提升。他认为“区域技术能力”体现为一个区域的“产业生态环境”，在这个生态环境中，创新型企业衍生、成长或死亡。与此同时，这些被技术能力和市场机遇驱动的创新型企业，会不断提高自身能力。在这个过程中，区域自身的技术能力就被其内生的不断衍生出的企业群体所激发并成长，形成一个良性循环：区域技术能力孵化出创新型企业，企业推动区域技术能力升级，而反过来又孵化出更多的创新型企业。创新型企业本质特征就是持续不断的创新活动。它们并非单纯依靠降低成本来寻求利润最大化，而是凭借基于产品、工艺流程和组织方面的创新所带来的战略优势。彭罗斯从技术能力与市场机遇互动的角度定义了“创新型企业”，她认为创新型企业核心职能就是把市场机遇转变成新产品。Best 采用彭罗斯的视角，把创新型企业定义为：利用自身独立的生产能力（通常是技术能力）来寻求市场机遇，生产出产品占领市场，并在此过程中提高技术能力，进而通过创新把握或创造出更多的新的市场机会，引导新产品的发展，并在新的产品市场上享有竞争优势。可见创新型企业并非被动地接受市场或产品，而是主动地识别市场机遇，依赖于快速的产品开发能力与技术能力，能够对市场机遇做出快速有效的回应。创新型企业推动自身能力进步的同时，其内在的“技术 - 市场”互动也带动了一批企业的成长，使得区域内出现大量目标与能力迥异的创新型企业。本土创新型企业“扎根”于区域，在区域内诞生、发展、竞争，同时衍生出一批新企业，共同推动区域的能力进步。无论这些企业最终成功抑或失败，它们在发展过程中生产的各种能力在区域中积累了下来，成为区域核心竞争力最宝贵的源泉。

浙江经济成功是否可持续

（一）命题一：浙江经济的发展并不是比较优势的成功，而是违背比较优势所创造出来的

浙江人多地少，自然资源贫乏。但自然资源的相对贫乏并没有束缚浙江产业集群的发展。由于浙江工业基础薄弱，产业集群的大部分产业属于劳动密集型。浙江的很多产业集群在有自然资源依托的条件下发展到了年产值数亿元的规模。但考察浙江经济发展，可以发现大部分的发展都是在既缺乏充足的生产要素，又缺乏足够技术积累的条件下发展起来的。本部分通过萧江塑编业（毛传臻，2008）的发展案例来论证这个命题。

温州平阳县萧江镇是我国著名的塑编城，塑编业产值占全国塑编业产值的 1/8。但是这个塑编城却是在没有任何塑编技术和塑编原料的基础上发展起来的。1978 年，萧江镇一个叫毛传臻的年轻人出差到江苏南通，在菜场上偶然发现有小贩用白色的编织袋装青毛豆。这是他头一次见到这样新颖的袋子，看上去轻薄又美观，它是用塑料扁丝织出来的，价格仅 2 元。在小贩的热心指点下，他在南通一家塑料厂花 6 元钱买下 3 只编织袋带回萧江。这 3 条编织袋成为了萧江镇日后成为塑编城的技术来源。

经过一番研究，毛传臻明白了这种编织袋是用当时的 1511 型织布机织出来的。他在南通购买编织袋的目的就是想自己生产。但当时没有大笔资金购买洋式织布机，就请来宜山师傅帮助，宜山的师傅用土法试验织机成功后，大家信心倍增，十多个人立即每人投资一百元作为生产资金，买来所需的木料制造了几台手拉木织机。这样就解决了生产所必须的机器设备问题。机

器有了，编织袋用的塑料扁丝，也就是不知道生产原料从何处采购，因为当地根本没有这种原料。于是毛再北上南通打听货源，得知福州塑料厂有货，立即南下蓉城，购买 1000 多公斤的塑料扁丝回萧江试产。一个产品的成功不在于能否生产出来，更在于能否为这个产品找到市场。但在当时，尽管试产成功了，产品的质量一点不比南通的差，依然在如何打开销路上困难重重。所以毛传臻只得三上南通，以客户身份到南通那家生产编织袋的塑料厂参观，但对方守口如瓶，什么都不肯透露。毛无意中发现了他们的生产流水线上，每只编织袋都印着“河北省灵寿矿业厂”字样。于是当晚就悄悄北上，直奔河北石家庄市，当毛传臻很自信地说要为该厂供货时，那位厂长十分惊讶，但厂长看了样品后非常满意。于是，可以载入史册的平阳县编织业务第一张合同，就这样在北方签订下了。第一笔业务旗开得胜，毛传臻又立即发电报购买塑料扁丝，同时又请木匠加造手拉木织机，仅四天时间内就开工为这笔业务生产编织袋了。只有十台木织机的平阳县第一个塑编厂——平阳县青龙塑料编织厂就这样诞生了。创业半年就获利 3 万，让周围人纷纷模仿；随后，塑编企业在萧江及各县各地如雨后春笋般发展起来。萧江工业总产值到 1984 年达 4873 万元，到 2001 年则达到 20 亿元，其中 90% 都是塑编工业产生的。而平阳县青龙塑料编织厂也从短短 20 多年中发展到拥有 24 个分厂、35 条国内最先进的编织袋生产流水线，年产 3.5 亿条编织袋，产值超亿元的大型企业——温州晨光集团。在塑编产业从无到有、发展壮大的过程中充满了农民企业家的探索，他们在 1985 年成功发明了较为先进的电动铁轮机迅速取代手拉木织机，生产规模大幅度提高，具备了技术装备水平进一步提高和扩大生产规模的发展条件。到 20 世纪 80 年代后期，部分萧江企业家到国外学习先进的生产技术和管理经验，采用了股份合作的形式引进了先进的全自动圆筒编织机生产流水线，逐步取代了原有的半机械生产方式，彻底改变了生产工艺，走上了工业化的道路。萧江塑编企业也从单一塑编袋生产向多样化、高新化的塑料包装系列发展。制版、彩印、集装袋、软包装等配套产业随之蓬勃兴起，工业化水平迅速提高。

从萧江塑编城的案例可看出，塑编产业在萧江的出现并不是当地人遵循了“比较优势”发展起来的。在获得编织袋这样的产品后，却没有机器设备和生产技术，没有生产原料，没有生产资金，也没有现有的销售市场。在这个从无到有的过程中，萧江人不断积累生产经验、市场经验和工艺技术能力，成为区域经济增长的内在动力。

30 年后的今天看来，萧江的塑编产业也许是劳动密集型低端产业，但是在发展的初期，并不是由于当地人遵循“比较优势”的资源要素禀赋而发展起来的。这个地方的发展只是浙江区域经济发展的一个缩影，更多的区域发展也是在“违背”所谓的比较优势的情况下发展起来的。浙江经济竞争优势的来源并不是基于当地自然资源和要素禀赋的产业发展。如果从新古典经济学的视角来分析，那么浙江的这些地方并不具有发展某种产业的优势。浙江产业的发展正是冲破了“比较优势”的资源结构和要素禀赋的限制才得以茁壮成长。

（二）命题二：本土创新型企业是浙江经济活力的源泉

浙江经济相比于珠三角以及苏州模式的显著特点是：主要的驱动力靠民营企业；对外依存度低；企业的资金、技术都来源于民间资本本身。外向型经济发展模式所主要依托的区位、劳动力、土地资源等要素禀赋的比较优势无法成为区域长期竞争优势的基础。因此这些外生的资源禀赋具有不稳定性，无法长期持续。外源性企业通常是跨国公司在东道国所设立的生产基地，在企业形态上不完整（有的只是生产车间），当地对企业运营无主导权。更重要的是技术等核心资源是外来的。因此，外源型企业不具备对本土市场潜在的机遇做出主动回应并占领市场的能力，而不是真正意义上的创新型企业。它们无法在技术与市场的互动过程中提高技术能力等宝贵的核心竞争力，能力进步很慢（甚至无法获得进步），创新活动也受到限制，故而无法成为区域增长的驱动力（Michael H, 2001）。因此对于外向型区域，创新型企业只可能是本土企业。

浙江在兴起的早期由于存在资金、技术、市场等发展要素上都有限制，但要实现即使是家庭作坊式的小企业的发展，也必须做出产品，打开销路，管理生产过程，合理地配置生产资料，实现盈利。企业要实现发展都必须面对如下问题，如何解决生产设备，生产过程中的技术问题，购买原材料，开拓市场，扩大生产，招募员工，开发新产品，改进设备，提高生产率。在这个经营过程中，由于浙江的企业有别于珠三角或苏州模式的一个特点是：浙江民营企业家掌握了企业活动的整个过程，真正具有管理和研发上的主导权，能更好地整合当地与外来的资源，进而成为支持技术进步与创新的最有力的主体。尽管也有知识结构和技术能力的局限性，但经过 30 年的市场中的学习和能力的累积，很大一批的浙江民营企业逐渐掌握了企业发展的能力，更

能把握“生产性机会”。

也正是由于早期资源的贫乏、技术能力的薄弱，浙江的企业大多数以集群的形式存在。每一群小企业负责产业中的某个环节，降低了资本和技术的进入壁垒。因此，浙江的中小企业，从单一个别企业的角度，是无法了解其优势所在的，一定要将每一个中小企业嵌入到产销体系后，才能看出众多中小型企业组合之后的相乘力量。比如产品的同质性，一方面构成了激烈的竞争，但一方面，如果一家缺货的时候，就可以从另一家拿货，各个小企业相互配合。基于对生产技术、管理方式、资金调度及贸易网络等几个企业经营关键要素，不同的掌握层次形成一种“组合式”的网络合作关系。

这一大批的浙江民营企业为技术的外溢与扩散提供了持续学习、积累的主体。技术外溢与扩散必须要有具备吸收能力的主体。而这个主体必须是组织性的、在本地连续发展的，具有独立的企业主导权，以此只能是浙江民营企业这样的本土企业。本土民营企业提供了产品开发与制造的平台，为本土技术的持续改进与创新提供了组织保障，所以是实现本土创新的主体。产品开发平台对于技术能力的发展具有不可或缺的作用。技术进步只有采取产品形式才可能产生经济收益。而产品对于企业具有双重意义：产品既是企业的产出，同时又是企业技术知识的体现（路风，2006）。从动态的观点看，企业的知识和能力只能通过产品开发才能发展，即产品的开发过程同时是技术学习的过程。所以技术的成长是通过产品开发平台的递进而实现的。其次，本土企业提供了一个持续性的产品开发与制度平台，也就为技术进步与创新提供了可持续的机制。技术能力发展的累积性决定了产品开发活动的不可间断性。同时，随着技术和市场的变化，企业必须不断进行新的产品开发，故产品开发平台是企业保持技术知识连续性成长的机制。综上，只有本土企业才是推动本土创新，提升本土技术能力的主体。

浙江民营企业在组织生产，开拓市场，学习技术，开发产品的过程是一个长期累积的过程。现在看起来非常低端、低附加值的劳动密集型技术，在30年前企业初创、区域经济起步的阶段仍然要有无数人的学习、改进和创造。在这个发展过程中对产品的、市场和技术的理解使得浙江企业表现得对市场的超强适应性和敏感性。这类企业的能力是区域核心竞争力的重要组成。

（三）命题三：在市场和企业经营中积累能力的浙江企业和区域已经具备了持续竞争能力

30年来，浙江企业在发展中遇到了各种挫折与考验。很多产业发展都面临着原料涨价、能源紧张、盲目投资、产品雷同、无序竞争的问题。很多人忧虑在产业价值链中处于低端、产品附加值和技术含量有限的浙江产业会走向发展困境，所以应该向高科技，高附加值的产业转移，即所谓的“腾笼换鸟”。

对浙江企业来说，企业的关、停、并、转现象已经习以为常。尽管有些企业关闭或者停产，但行业总产值还是呈上升的趋势。浙江民营经济就是经过这样不断的自我适应、自我发展，克服困难。

浙江经济的发展历程也证明了浙江经济自我修复能力超强，浙江经济具有回落快、修复快的历史性，“从历次经济增长周期和加强宏观调控阶段的表现看，浙江工业往往显现出下得快、上得也快的特点”。2005年，浙江工业在新的经济增长周期和加强宏观调控阶段的重要关口，又重蹈下得快的覆辙”。但这几次明显的经济下滑，并没有使得浙江经济受到大的影响，相反这几次经济下得快，但反转得更快，并且浙江经济在经历快速回落后反转，发展的更为迅猛，如2005年浙江经济反转后速度却提到了14%，浙江改革开放三十年经济发展速度居于全国省份首位也是一个明证（浙江省经贸委，2009）。

用理论的语言来说，浙江经济的发展不是基于比较优势的资源禀赋的发展，不以本地的自然资源为依托，而是利用市场机制的集聚和配置功能发展起来的。这种经济发展模式是基于企业自身能力的发展，竞争优势在于企业和区域自身的学习能力，而不是依靠外部的资源的发展。浙江经济的发展没有像珠三角和苏州模式所依赖的外资和台资，也没有各种优惠政策的扶持。浙江企业早期参与到经济活动中，很少得到国家的帮助，尽管国家间接提供的基础设施与上游供应商（如电力、石油）以及一些政府政策，这些企业也几乎没有得到直接的国企的帮助，大、中、小企业联系很少，几乎没有产业保护，没有优惠政策，也没有技术指导。这种政策环境一方面使得浙江企业在发展初期困难重重，但是在努力克服困难，解决技术困难，寻找市场的过

程、实现技术进步和创新过程中积累的生产、管理、技术等能力是企业乃至区域发展的源泉所在。这样的能力也给予了浙江企业应对困难和风浪时的信心和勇气。

广泛的技术进步和创新使一批传统块状经济转化为高新技术特色产业基地，一批块状经济的龙头企业转化为高新技术企业，并新生了一批高技术块状经济。2004年，在年产值10亿以上块状经济中，有乐清智能电器、桐乡新型纤维、富阳光通信等30个块状经济被认定为国家火炬计划产业基地或省级高新技术特色产业基地，合计产值约1000亿元；478家龙头企业发展成为省级以上高新技术企业，占全省高新技术企业总数的28%。与此同时，杭州的软件、通信制造，平湖的光机电等高新技术块状经济迅速发展，到2004年合计产值超过1000亿元。

在市场和企业经营中积累能力的浙江企业和区域已经具备了持续竞争能力。产业结构的调整和产业升级是企业面对市场和竞争对手一个自发的调整过程。

结 论

现在的浙江经济正在发展的过程中，尽管面临着各种挑战和困难，但从上文的分析中，我们可以看出浙江企业成功的趋势。浙江本土民营经济的发展不是简单地依靠比较优势发展起来的，大多数恰恰是“违背”比较优势而发展起来，这些本土创新企业是浙江经济持续竞争力的来源。根据上述分析，我们证明在市场和企业经营中积累能力的浙江企业和区域已经具备了持续竞争能力。

参考文献：

1. 路风. 走向自主创新. 广西师范大学出版社, 2006
2. 全国政协文史和学习委员会等编. 温州民营经济的兴起与发展. 中国文史出版社, 2008
3. 王缉慈. 创新的空间. 北京大学出版社, 2001
4. 浙江省统计局. 国家统计局浙江调查总队. 2010年浙江省国民经济和社会发展统计公报, 2010
5. 浙江省委政策研究室. 2005年浙江块状经济发展报告. 2005, 2009