
安徽省博望机械制造业集群研究

齐燕

【摘要】：安徽省马鞍山市博望镇已初步形成了以刃模具、机床、工程机械及配件的生产为代表的制造业产业集群。本文通过实地考察，详细叙述了该集群的形成过程，通过波特的钻石理论分析了该集群目前的发展情况及存在问题，由此提出了对策建议。

【关键词】：机械制造业，产业集群，波特钻石理论

博望镇位于安徽省马鞍山市，是安徽面向苏浙沪经济发达地区的东南门户。博望镇素有“刀具之乡”美称。明朝万历年间就有刀剪生产。目前，这里初步形成了以刃模具、机床、工程机械及配件的生产为代表的制造业产业集群，现有刃模具机床生产企业 500 多家。2008 年共实现工业总产值 52.3 亿元。增长 26.9%；实现工业增加值 15.6 亿元，增长 31%，其中规模工业增加值完成 5.9 亿元，增长 56%。位居全县乡镇首位。全年出口创汇完成 2000 万美元，同比翻了一番。占全县总量的 50%以上。

一、博望机械制造业产业集群的形成过程

博望镇机械制造业产业集群的形成分为 4 个阶段：家庭作坊阶段、资本原始积累阶段、刀具产业集群形成阶段和产业链延伸阶段。

1、家庭作坊阶段。由于特殊的地理位置，博望镇很早就出现了市场经济的萌芽。从明末开始。这里的小作坊就比较发达了。这些小作坊一般都生产刀具，这种状况一直持续到 20 世纪 50 年代。随着市场经济的不断发展。为了寻找市场，当地农民加入了推销大军。这促使博望镇资本原始积累阶段的到来。

2、资本原始积累阶段。博望有 1 万多名推销员行走大江南北。结成了一张周密的产品销售网络。博望的产品就是在这些推销员的不间断行动中创造生长直至形成了规模效应。同时，博望的刃模具生产和销售按照“以销定产”的模式延续下来，并逐步形成了博望独有的营销优势。

3、刀具产业集群形成阶段。当市场营销网络形成，市场需求稳定以后。刀具的规模效应就形成了。这时，已经积累大量资金的营销人员有了回乡办厂的想法。政府因时制宜，制定一些优惠政策，大力鼓励发展私营经济，广泛吸纳推销员入股创业；同时建设园区，从招商引资突破，建成了两个私营工业园。

4、产业链延伸阶段。1992 年以后，中共博望镇党委、镇政府提出“立足刀具、发展刀具、突破刀具”的发展思路，先是向传统刀具生产衍生的机械模具产业延伸，产品逐渐在全国享有知名度并随整机出口，而后进一步提升产业品质，全力实施技术创新，优先发展与刀具相关的机床制造业。2000 年以后。博望镇引入了工程机械及配件业。目前博望形成了以刃模具生产、剪折机床、建筑工程机械配件为主导产业的“块状经济”模式，集群发展已经初步形成。

二、博望镇产业集群的钻石模型分析

迈克尔·波特认为，决定某种产业竞争力有 4 个因素：生产要素、需求条件、相关产业和支持产业的表现，以及企业的战略、结构、竞争对手的表现，这 4 个要素具有双向作用。另外。形成钻石体系还存在两大变数：政府与机会。

1、生产要素方面。博望镇的基础设施建设、服务体系的不完善以及城乡差距，一般外地人很难融入进来，这造成了当地劳动力短缺。博望镇中小企业以民营和私营性质为主体。实行家族管理模式，企业的创立者多为管理者，这些管理者多为当时做销售的人员。在管理方面缺乏理论知识和实践经验。在技术方面。博望镇企业主要是劳动密集型、粗放型。产品多数是低端产品。没有自主知识产权和品牌。由于国家加强了对土地的宏观调控，土地问题已成为博望镇机械制造业进一步发展的“瓶颈”。

2、市场需求方面。根据实地调查得知，博望推销员每年的营销额为60—80亿，而本地目前的生产能力为40亿。这就为该镇扩大企业规模。招商引资提供了市场依据。

3、产业链方面。根据实地调查结果，博望镇机械制造产业链目前存在的不足有：(1)专业化协作不发达。博望镇产业集群大多是由“小而全”的企业构成。企业间未形成专业化分工，因此造成企业间缺乏应有的联系和配合。(2)无完善的研发服务系统。博望镇机械制造产业集群中小企业数量多。对技术服务需求量大。目前产业集群内部分企业可以提供相关的技术服务，但在“质”和“量”上均无法满足需求。也无法适应激烈的市场竞争环境。(3)没有统一市场。博望镇的销售主要是通过1万多名销售人员在全国各地推销。而不是客户主动上门。这些推销人员不属于任何一家企业，他们与企业之间是完全的买卖关系，从而减少了生产企业的利润。这要求将生产厂家与购买者直接联系起来，减少中间环节，提高企业利润。

4、企业战略、结构和同业竞争方面。博望镇2010年的总量目标是：龙头企业达到50家，规模以上企业达到200家，并培育2—3家综合条件好的企业上市。在产业结构上。产业集群的增长方式由粗放型向集约型转变。在产品特色上，争创2—3个全国著名品牌产品和10—15个省著名商标、省名牌产品。博望镇同业竞争主要体现在价格竞争和人才竞争两个方面。由于博望镇特殊的销售方式。使得博望镇完全变成一个生产基地。销售人员通过价格的比较来决定由谁来生产订单产品，这就必然造成企业之间激烈的价格竞争。同时，由于该地区产业属于劳动密集型。人才在该产业集群中发挥着重要作用。企业竞争归根到底就是人才的竞争。

5、政府方面。为了加快博望镇机械制造产业集群的发展。加快博望镇中小企业跨越式发展。镇党委、政府出台了5个方面的扶持政策。包括：融资政策、财政扶持政策、税收优惠政策、扩大出口政策和土地政策。但是，在政府招商引资工作方面，目前还没有出台相关的政策措施。从政府以及行业协会回收的问卷中得知，目前博望镇只有15家外来投资企业。这些投资者主要来自浙江、深圳、合肥等地，2004年外来投资额为2000万元、2005年为4000万元、2006年为6000万元、2007年为7000万元。但他们也指出。目前博望镇招商引资存在一些问题，最为突出的问题是“用地指标”问题以及企业落户中的办事效率问题。

6、机会方面。这主要是“中部崛起战略”以及“东向发展战略”带来的发展机遇。2005年国家开始实施“中部崛起战略”，2007年7月1日起，在安徽省合肥、马鞍山、淮南、蚌埠、芜湖等几个城市的装备制造、汽车、高新技术产业、农副产品加工业等8个大产业中实施增值税政策。企业进行固定资产投资时，可以扩大增值税抵扣范围。同时，2005年安徽省委、省政府提出了“东向发展战略”，交通东连、投资东引、产业东接是“东向发展”至关重要的3个问题。而博望镇作为通往苏浙沪的东南门户。在该战略中应发挥主导性作用。

三、对策建议

1、建立“七个一工程”。所谓的“七个一工程”。是指一个行业协会、一份报纸、一个网站、一所培训学校、一个研究机构、一个市场和一套支持性政策。

2、发展一批龙头企业，引导集群产业结构升级。在集群中，选择规模大、管理好、经营者素质高的企业进行重点培养，促使其在集群中发挥核心带动作用。镇政府要鼓励龙头企业采取强强联合、兼并等方式。迅速增强自身实力，发展壮大成为产业

集群的龙头企业。同时，通过政策、资金等优惠措施。引导集群加大营销和研发投入，引导企业通过营销渠道的拓展，延伸产业链。增加上下游配套产品，使产品不断由低端向高端发展。

3、转变企业管理模式。企业的管理模式决定了企业的工作效率。家族式管理无法满足现代企业的发展要求。博望镇企业应积极改变自己的管理模式，将管理权与所有权分开，从发达地区引入一些有经验的高素质的人才。只有这样，才能使企业健康持续地发展下去。

4、加强地方基础设施建设，大力推进招商引资。政府应加大地方交通、电力等公共设施建设。为招商引资提供良好环境。当前招商引资已经成为区域间竞争的重要手段，也是博望镇发展的“生命线”。以招商引资扩大对产业集群内企业的投入，这是产业集群发展的重要措施之一。

5、抓住机遇，大力发展。抓住“中部崛起战略”以及“东向发展战略”带来的发展机遇。博望镇作为马鞍山的一个镇，国家优惠政策必将使博望镇企业获得更多的支持，这给博望镇机械制造产业发展带来了新的机遇。同时，东部目前正处于新一轮产业结构调整 and 升级期。博望应抓住机遇，广泛发展与东部地区特别是“长三角”地区的联系，承接产业、资本、技术的转移，带动本地机械制造产业发展。