

浙江省中小企业集群化出口的优势分析

姚利民 朱晟怡

摘要:中小企业的出口劣势限制了中小企业的出口,但是中小企业仍然是许多地方出口的主力军,浙江省中小企业集群化出口的经验值得总结,中小企业的集群化出口有其特有的优势,更能开拓国际市场,更有竞争优势。

关键词:中小企业;优势;劣势;集群化出口

中图分类号:F 752.8 **文献标识码:**A **文章编号:**1006-1894(2004)02-0065-03

中小企业出口会遇到其自身的生产能力、人员素质、技术水平和外部融资、发展环境等方面的问题,这些问题在相当程度上阻碍了中小企业的出口发展。但是中小企业仍然是许多地方出口的主力军,浙江中小企业集群化出口的经验值得总结,中小企业的集群化出口有其特有的优势。本文从中小企业出口的劣势分析入手,总结了浙江中小企业集群化出口的经验,并论述了中小企业集群化出口的优势。

一、中小企业出口的内外劣势

与大企业相比,中小企业出口有许多劣势,主要有以下5点:

1. 中小企业生产经营条件限制其出口发展 目前,浙江省除少数大型科技型企业外,出口主要集中于中小企业的纺织、服装、塑料制品、小五金等我国传统的劳动密集型产品,产品的技术含量低、附加值不高、竞争力不强。而且,中小企业的出口贸易无论在产品、价格、分销、促销方面,还是在产品品牌开发与宣传,以及整个营销战略的规模和管理方面都处于较低级的经营阶段。在出口指导思想上,不少中小企业仍以短期效益为主,出口不如内销的观点相当普遍。而且许多中小企业参与国际竞争的经验少,真正掌握丰富的跨国经营知识的人才少,缺乏许多基本的国际贸易与国际营销方面的专门知识,受骗上当造成经济损失的情况时有发生。中小企业出口缺乏完善的营销渠道和固定客户。仅有的固定客户往往一订协议就多年不变,容易陷入受制于人的境地。

2. 有些中小企业出口管理混乱,管理者素质不高 在一定时期,市场处于卖方市场的情况下,企业只考虑生产,他们既是企业的管理者,又是生产者,当市场有所变化的时候,由于没有现代化管理知识,缺乏对市场的分析,对企业进一步的发展就感到力不从心。

3. 中小企业缺乏外贸经营权 中小企业拥有自营进出口权的相对不多,很多规模小的企业就不得不依赖专门从事对外贸易的公司,增加了产品出口成本和出口的繁杂程度,

使出口产品的附加值大打折扣,从而打击了中小企业出口产品的积极性,限制了产品出口。

4. 中小企业出口常受到资金的限制 由于其规模小、贷款数额小、缺乏抵押品、贷款手续又与大企业一样,往往使银行无利可图;又由于其生存率较低、信誉难以确定,出于利益与风险的考虑,银行不愿贷款或惜贷。中小企业常因贷不到款而无法扩大生产规模,找上门的一些订单无法生产。

5. 国际经济环境的不利因素 我国中小企业出口产品受到其他国家同类产品的不断挤压,在国际市场上占有的份额有所下降。韩国、东盟国家的出口产品与我国有着严重的同构性。且近年来,美国、日本、欧洲国家由于经济增长缓慢,致使国际市场需求疲软,再加上近年来技术壁垒等贸易保护主义有所抬头,更加恶化了中小企业产品出口的外部环境。

二、中小企业集群化出口的经验

浙江中小企业出口的主要经验可以归结为集群化出口。集群化出口主要以块状经济和区域特色经济为基础,以特色工业园区为载体的形式出现。相当一部分是当地产业和专业性商品市场互为依托、联动发展的一乡(镇)一品、一县一业的“块状经济”;从家庭工业、合作企业或乡村集体企业起步,形成具有比较优势的企业集群的专业化产业。这类区域特色经济在浙江经济发展中占有十分重要的地位,已经成为多数地区县(市)域经济的重要支柱。

以浙江的服装产业为例,其利用服装产业集群系统的集成优势、各地产业的集群优势以及集群企业的名牌优势,从而带动了中小企业的集群化出口,每年都有大批服装销往国外。宁波素以“红帮裁缝”著称,具有悠久的服装文化历史,拥有一批全国知名的大型西服生产企业。2002 年宁波出口的服装及衣着附件为 150 955 万美元,纺织纱线、织物及制品 76 686 万美元,分别居宁波 2002 年全市出口商品排名的第一和第二。温州主要通过海外侨民这种社会网络资源及时获得国际服饰最新信息,形成了自然、质朴、洒脱、柔美为特色的欧派服饰。湖州市织里镇以童装生产为主,全镇拥有 6 600 家童装生产企业,年产童装 1.2 亿件(套),成为名副其实的“中国童装之都”。平湖是目前国内最大的县(市)级出口服装制造基地,2001 年实现工业总产值 113.7 亿元,占全市工业总产值的 45%;总产量 2.15 亿件,约占浙江省服装总产量的 10%;服装出口交货值 85 亿元,占全市总额的 80.7%。服装产品 95% 以上出口,主要到日本、欧美等 56 个国家和地区。诸暨的枫桥镇和海宁市也已经形成相当大的服装生产规模,分别生产运动服装、衬衫和皮装。海宁以“皮革之都”闻名全国乃至全世界。嵊州的领带生产占了全国总量的 80%,占世界总量的 30%。从嘉兴桐乡市濮院镇到秀洲区洪合镇沿 320 国道两侧已建起绵延 3 公里的全国最大的羊毛衫市场,产品销往全国各地,并出口澳大利亚、美国、意大利、俄罗斯以及韩国、日本等国家。服装产业集群的协作不断扩展到浙江省内相关的纺织服装产业集群,例如纺织面料及辅料(绍兴)、皮鞋(温州)、领带(嵊州)、袜子(诸暨大唐)、钮扣(桥头)等。这些产业集群的产品都在国际市场占有其一席之地,有些品牌在国际上都有一定的知名度。

三、中小企业集群化出口的优势分析

中小企业的集群化发展使各个中小企业都提高了效率和竞争力,中小企业的集群化出

口同样由于集群而具有出口优势。

1. 专业化分工可以形成出口产品成本优势 面对国际市场的竞争,集群化中小企业更没有必要搞小而全和自成体系的独家产品。同行业的出口企业利用地理接近性,通过合资、合作或建立联盟等方式进行生产、销售等活动,如大批量购买原材料等,不仅使原材料价格降低,也节约了单位运输成本;建立共同销售中心,共同联系国外购买者,形成共同的买卖市场,降低集群内企业成品的运输、库存费用,使平均成本明显降低。集群内的中小企业可以通过专业化分工协作,就会进入效率区并具有成本优势。当他们的产品进入国际市场时,就会因成本低、性能好而通过国外顾客的价值认可。

2. 更易于吸引专业化人才和外贸采购商 大量同产业的中小企业的集群有利于形成专业化的熟练劳动力市场。集群内企业可以利用现有的各种专业化、有经验的雇员,从而降低他们在招聘过程中的搜索成本和交易成本。因为每一个大集群意味着更多的机会,减少重新安置雇员的风险。它还易于从其他地区甚至国外吸引人才。对于中小出口企业而言,大量中小企业的集聚,更有利于吸引外贸公司、外贸人员和国外采购机构。据调查,义乌小商品市场、温州低压电器市场和永康五金市场等专业市场除了吸引大量外贸公司和外贸人员之外,还分别集聚了3 000多家国外采购机构。无疑,这大大推动了浙江中小企业的出口。

3. 更易于获取各类专业化信息 集群内广泛积累了国内国际市场、技术和竞争信息,集群成员可优先获取这些信息。另外,个人关系和社会联结能培育信任,促进信息的传递。近年来,依附浙江专业市场和集群产业的专业信息网站不断增多。专业信息网站和电子商务加快了中小出口企业的信息沟通,增强了中小企业获取信息和处理信息的能力,减少了中小企业由于信息不对称导致的资源浪费和不公平竞争。而集群内企业比单个企业更易建立专业网站和电子商务系统,也能提供更多的培训机会来使集群内企业学会运用电子商务来提高出口交易的效率。

4. 比其他企业更易于出口融资 中小企业要开拓国际市场需要大量资金作后盾,集群化企业相对于单个企业来说,经营状况稳定,经营风险小,信用度也明显比单个企业高。这有利于企业拓宽资金渠道,可以从金融机构获取更多的贷款来改善资金流动情况,也更能吸引外商前来投资,从而带动整个集群的发展和出口业务的扩大。

5. 有利于获得政府的支持和出口服务体系的形成 当中小企业集群到一定程度时,政府往往会制定一些有利于集群发展的政策,来促使其更快、更好地发展,以获取规模经济效益。比如说通过直接的税收优惠刺激、便利的商业服务、出口流线管理、信用措施、中介服务、在基础设施上和运输上提供方便等,特别是在培训和科研领域,以及大型的基础设施的建设上,政府起着举足轻重的作用。政府可以综合运用各种策略,帮助中小企业建立外销网络。地方财政可以考虑为中小企业提供出口资助、以合同方式为中小企业的产品进入国际市场提供奖金和风险担保、利用税收政策和产业指导,促使大企业与中小企业集群的合作。中小企业还可以利用政府驻外机构、贸易促进会和其他各种民间组织的信息渠道,为中小企业集群成员提供各种民间组织信息渠道,组织中小企业办各种专业展销会,把他们的产品介绍到世界各地。政府还会依托大学及有关机构,举办有关出口业务经营及外经贸方面知识和技巧的培训,提高中小企业的国际经营水平和素质。

(作者单位:浙江工业大学)