

# 邯郸市中小企业产业集群发展对策研究

尹慧君, 李彩珍

(河北工程大学 经济管理学院, 河北 邯郸 056038)

**[摘要]**邯郸市中小企业产业集群发展较快,但在产业组织、主导产品选择、龙头企业培育、服务等方面存在许多问题,这也是阻碍邯郸市县域经济持续、快速发展的主要原因。因此,要想提升邯郸市县域经济综合实力和竞争力,必须从壮大产业集群规模,扶持龙头企业,加强区域协作,转换产业发展模式及完善社会化服务体系等多方面入手,加快中小企业产业集群的发展。

**[关键词]**中小企业;产业集群;对策;龙头企业

**[中图分类号]** F127 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 1673-9477(2009)03-0039-03

产业集群是一些产业链上相互联系的企业和机构在特定地域形成产业空间集聚,并形成强劲、持续竞争优势的现象<sup>[1]</sup>。发展产业集群能够最大限度地挖掘资源潜力,充分发挥比较优势,加快产业结构调整和优化升级,进而推动区域经济增长。目前,中小企业产业集群是邯郸市县域经济的主要支撑,但在产业园区建设、主导产品选择、龙头企业培育、服务等方面存在许多问题,这也是阻碍邯郸市县域经济持续、快速发展的主要原因。因此,针对中小企业产业集群的发展对策进行研究,对促进邯郸市县域经济协调健康发展具有重要现实意义。

## 一、邯郸市中小企业产业集群发展现状

近年来,邯郸市中小企业产业集群发展较快,涌现出了一批以武安市钢铁产业集群、邯郸县钢铁产业集群、永年县标准件产业集群、大名县面粉产业集群、鸡泽县辣椒产业集群等为代表的规模较大、发展水平较高、产业配套较完善的县域特色产业集群。到2008年,邯郸市亿元以上的中小企业产业集群达到29个。从产业规模来看,营业收入50亿元以上7个,10—50亿元13个,1—10亿元9个。产业涉及主导企业个数为6756个,营业收入1742.5亿元,增加值426.1亿元,实交税金36.9亿元,主业从业人员28.2万人<sup>[2]</sup>。从产业分布情况看,可分为四大类,一是包括钢铁、建材、水泥、陶瓷、标准件、煤化工、水泥、机械、铸造等在内的传统产业,重点集中在西部县(市、区),是当地县域经济的主导产业,也是邯郸市民营经济主导产业,这些产业总数仅为9个,但总体规模已占到全市民营经济产业集群总量的70%以上;二是主要集中在东部10县的棉纺、禽蛋、獭兔、面粉、辣椒、鸭梨、花生、香油等农副产品加工业,这些产业也逐步成为东部10县的主导产业;三是包括色素、水泵、陶艺、石墨电极加工业等一些新兴产业,发展速度较快,发展前景看好;四是染料化工、糖果制造和和再生物资等其它一些行业<sup>[2]</sup>。

## 二、邯郸市中小企业产业集群发展存在的主要问题

1. 集群规模小、层次低,缺乏持久的竞争优势。

邯郸市中小企业产业集群发展较快,但集群的数量不多,总体上还处于初级阶段。2008年营业收入超过亿元的产业集群仅有29个,实现总产值1742.5亿元,其中产值不足10亿元的占31%<sup>[2]</sup>,与省内及国内

先进地区相比仍有很大的差距。在产业集群工业园区建设上,综合性的园区占绝对比重,聚集的产业相对庞杂,没有形成“一业特强”的优势产业发展格局。而产业集群的竞争优势也大多建立在低成本、低价格的产品生产上,技术含量小,产品附加值低。如大名县面粉,鸡泽县辣椒产业集群、魏县鸭梨、临漳县獭兔和馆陶县禽蛋等,这些集群内的企业仅限于对农产品的初级加工,技术含量较低,一定程度上削弱了企业的盈利能力,限制了企业的发展空间。另外,产业集群中个体及家庭企业的小生产管理方式占很大比重,如永年县标准件产业集群有企业3268家,从业人数50000人,平均每家企业15.3人,大名面粉产业有1534家企业,从业人数5184人,平均每家企业3.4人<sup>[2]</sup>。数量多、规模小、层次低的结果是产业集群的竞争力水平低下、经济辐射能力弱,进而无法通过专业化分工获得外部规模经济,使其竞争优势难以持续。

2. 产业化组织程度低,缺乏支柱型龙头带动企业。

从国内外地区的成功经验看,支柱型龙头带动企业在加快产业集聚,推动产业集群发展中起着非常重要的作用。在这方面,邯郸市中小企业产业集群存在的问题比较突出。产业集群的发展主要表现为生产同类产品的大量中小企业在同一县域集聚,企业分工不明确,专业化程度不高。集群内企业分散独立,自我发展,相互竞争,小的企业主要是从事一些资源初加工和粗加工,生产低附加值的初级产品,而稍大一些的企业则是“小而全”的运作模式,往往多家企业同时进行同一产品或相近产品的全程生产与研发,企业之间、企业与科研机构之间缺乏合作,生产效率低下,没有建立起专业化分工与配套协作的联合生产网络,影响了中小企业产业集群的快速健康发展。

3. 区域品牌缺乏,市场开拓能力不强。

品牌和企业形象对开拓、占领市场极其重要,而邯郸市中小企业产业集群中知名品牌数量较少,到2008年底仅有国家级名牌产品4个,多数龙头企业的产品是依靠各大专业市场销售出去的,所以对企业自身的品牌不够重视,企业名牌意识比较淡薄,没有树立起整体营销意识和区域品牌营销意识,结果往往受制于区外或省外的大企业或中间商,失去营销方面的主动权<sup>[3]</sup>。

4. 市场型产业是邯郸市产业发展的弱项。

在产业集群的发展中,专业市场的带动作用是非常重要的,它通过需求的集聚使产品需求不断增长

[收稿日期] 2009-05-10

[基金项目] 2007年河北工程大学青年基金项目。

[作者简介] 尹慧君(1974-),女,河北宁晋人,讲师,研究方向:经济管理。

长,从而促进了产业的聚集和规模不断扩张,并形成了以延伸的产业链为纽带的企业网络。在邯郸市中小企业产业集群中,市场推动型产业是弱项,主要集中在馆陶县禽蛋产业、魏县废品收购加工业等领域,它们在集群产业结构中所占比重小,涉及的产业种类少,规模小。相反,以钢铁、建材、陶瓷、标准件、煤化工、铸造等为主的传统产业是当地县域经济的主导产业,占有绝对支配地位,它们主要依托原来的产业基础,通过传统行业继续与现代产业聚集,从而形成具有一定规模的产业集群,但产业集群的发展没有同专业市场有效的结合,也无法从产业集群与专业市场良性互动中获得更快的发展。

5. 缺乏完善的社会化服务体系,制约了产业集群的发展。

完善的社会化服务体系是产业集群发展的重要支撑,但邯郸市社会化服务体系建设的远远不能适应产业集群发展的客观要求。一是多数行业虽名义上建立了行业协会,但其作用并未得到充分发挥。如2006年,在全国铸造生产企业联合应诉欧盟金属铸件“反倾销”的诉讼中,因为没有行业协会协调,鸡泽县小寨镇3家大铸造企业只有2家参与应诉,致使未参与应诉的这家企业生产基本处于停滞状态<sup>[3]</sup>。二是重点产业中公共研发、检测、模具“三个中心”建设不够,导致部分企业在生产及科研方面资源浪费,活力不足。三是中介和信息服务机构较少,信息不畅,影响和制约了中小企业产业集群的快速健康发展。

### 三、邯郸市中小企业产业集群发展对策措施

#### 1. 壮大产业集群规模,促进产业升级。

第一,立足邯郸资源比较优势,重点培育壮大区域特色产业集群。从邯郸市中小企业产业集群发展的实际情况看,培育的重点应放在具有一定发展基础,市场潜力较大,发展后劲足,尤其是已成为当地县域经济主导产业的产业集群上,走具有竞争力的本地特色产业之路。要着力做大做强五个主导产业集群,即武安市及邯郸县钢铁产业、永年县标准件产业、峰峰矿区煤化工产业、峰峰矿区陶瓷产业和磁县童装产业;扶持发展五个农副产品加工产业集群,即大名县面粉产业、馆陶县禽蛋产业、鸡泽县辣椒产业、成安县棉纺织产业和魏县糖果产业;加快建设五个新兴产业集群,即市区特种汽车制造产业、现代物流产业、曲周县天然色素产业、魏县生物化工产业和鸡泽县玛钢精密铸造产业。

第二,优化传统特色优势产业价值链。邯郸市应借鉴发达地区集群升级的成功经验,不断完善产业链,推进产业集群集约式发展。通过技术创新和组织重构来改造和升级传统优势产业,将过去“大而全”的生产模式转变为分工细化的“小而专”的生产模式,延长产业链条,解决制约集群发展的“瓶颈”问题,建立既有专业化分工又相互促进的产业网络体系,提高合作效率,增强集群的产业竞争力。

第三,促进技术创新和产品升级。首先,要促进技术要素与自然要素、人力资源要素、资本要素的有机结合,重视自主技术和知识产权的保护,鼓励集群内的企业不断实现自主开发能力和生产能力的突破、创新和升级。其次,要以龙头企业为主体,以市场为导向,依托大中专院校和科研院所,实现向具有高附加值、高技术含量的产品的升级,并通过示范作用,带动其他企业转型<sup>[4]</sup>。

#### 2. 扶持龙头企业,培育名牌产品,优化产业结构。

积极培育和引进关联性大、带动性强的企业大集团,发挥其辐射、示范、信息扩散和销售网络的产业龙头作用,以衍生或吸引更多相关企业聚集,构建以少数龙头企业为主导,以产业链为基础,大量中小企业协作配套的分工协作体系,使产业结构模式更加科学合

理。对规模较大,有良好基础和较强实力的企业,引导其搞好技术升级、新产品开发,尽快进入新一轮成长期;对开始进入成长期,自身有一定融资能力但规模偏小的企业,重点引导其做强做大,扩大市场份额;对技术含量高,市场前景好,极具成长潜力的科技型中小企业,协助其解决资金困难,提高融资能力,促使其成长。另外,在培育本地龙头企业的同时,还要加快产业招商引资步伐,吸引更多的国内外强势企业入驻产业园区,形成一批具有较强竞争力的外向型龙头企业。

在产业的发展中,要积极实施名牌战略。学习江浙等先进地区经验,在重点产业集群核心企业中实施“品牌兴企”战略,在充分发挥邯郸市现有产业品牌作用的基础上,力争创造更多的国家级、省级名牌产品,引导企业树立品牌意识,帮助企业加大名牌产品推介力度,提升企业产品的国内外知名度<sup>[5]</sup>。

#### 3. 加强区域协作,加快发展市场型产业。

要克服认识上的偏差,充分发挥邯郸市四省交界区域经济中心城市优势,形成产业与市场发展一体化思想,把发展中小企业产业集群与发展市场型产业有机地结合起来,在发展产业中建设产业市场,在产业市场发展中带动产业提升。在发展市场型产业中,要继续积极承接长三角、环渤海及发达地区产业转移,同时充分利用建设四省交界区域中心城市有利机遇,注重加强与本区域临近的中原经济协作区内各市的产业协作与分工,根据现有产业特点,整合现有物流资源,在搞好充分调查研究和专家论证的基础上,有选择地新建一批区域性物流园区和专业物流中心,培育专业物流市场,积极引导一批国内外知名物流企业入驻,鼓励多元化主体投资组建第三方物流企业,要把专业化、管理科学的市场作为产品走出去和各种生产要素引进来的重要载体,鼓励和推进批发市场向专业化市场转变,形成一批全省、全国乃至全球性的产品市场和产品交易中心,以产业特色引导市场建设,以市场发展带动产业升级。

#### 4. 完善社会化服务体系,优化产业集群发展环境。

第一,完善社会化服务体系。社会化服务体系是指以产业集群为依托而建立的服务性机构,这些机构通过市场化的方式,为集群内的企业提供公共服务。推进产业集群服务体系建设的要着力加强技术研发应用;信息服务、人员培训、质量检测、产品交易与物流配送等功能的建设,加大政府在公共要素建设的投入,进一步发挥政府部门在公共服务平台建设方面的培育和引导作用,引导民间资本积极参与公共服务体系建设,努力构建功能完善的公共服务平台。

第二,加强各级政府对产业集群发展的规划、引导、协调职能。政府应结合各市县的经济和社会发展规划,加强对各市县特色产业发展的统筹规划和协调力度,明确发展目标和重点。一方面对优势特色产业加强扶持,提升其规模和水平;另一方面,针对特色产业滞后县市的资源条件和比较优势,因地制宜制定发展规划和政策措施,促进区域特色产业群的平衡发展。同时,加强各地区之间的沟通和协调,强调走差异化道路,突出各地产业独具的特色,通过避免各地产业的趋同化和同构化,构建合理的产业集群布局。

第三,进一步完善产业集群的发展环境。要建立良好的产业集群发展环境,包括硬环境和软环境,硬环境包括建立产业带、产业园区和基地,以及提供必要的基础设施、便捷的交通运输网络、齐全的专业化批发市场和畅通无阻的物流体系等;软环境方面,包括政府的办事效率、经商的法制环境、相应的财税政策、融资政策,提供优质的服务及其他方面的优惠条件<sup>[6]</sup>。

#### 【参考文献】

[1] Porter M E. Clusters and the New Economics of Competition

- [J]. Harvard Business Review, 1998, (6): 77-90.
- [2] 邯郸市中小企业局. 邯郸市中小企业产业集群 2008 年经济运行汇总表.
- [3] 邯郸市中小企业产业集群发展对策研究课题组的调研.
- [4] 李姚矿, 阮美梅, 余其礼. 安徽省县域特色产业集群发展对策研究[J]. 乡镇经济, 2008, (6): 55-57.
- [5] 郭小燕, 张尉萍. 河南产业集群发展对策研究[J]. 企业活力, 2006, (4): 26-27.
- [6] 孙杰, 林海斌. 辽宁产业集群发展对策[J]. 管理研究, 2007, (6): 10.
- [7] 张晓蕊, 岳志春, 高志敏. 邯郸市马头生态工业城产业定位研究[J]. 河北工程大学学报, 2009, (1): 23.
- [8] 徐运红, 王华东, 花辉. 河北沿海经济与内陆经济协调发展的机制创新[J]. 河北工程大学学报, 2009, (1): 23.
- [责任编辑:王云江]

## Research on the way of developing countermeasures of SME clusters in Handan

YIN Hui - jun, LI Cai - zhen

(Hebei University of Engineering, Handan 056038, China)

**Abstract:** Industrial clusters of small - sized and medium - sized enterprises in Handan develop rapidly, but there exist many problems in aspects such as industrial organization, choosing leading products, developing leading enterprises and providing service. These problems are the main obstacles to the sustainable and rapid development of all counties' economy in Handan. To enhance the comprehensive strength and competitive capacity of the counties' economy, industrial clusters scales must be extended, leading enterprises must be supported, regional cooperation must be promoted, the developing pattern of enterprises must be changed, and social service system must be perfected. Only in this way can the industrial clusters of small - sized and medium - sized enterprises in Handan develop even more rapidly.

**Key words:** small - sized and medium - sized enterprises; industrial clusters; countermeasures; leading enterprises

(上接第 38 页)

### 6. 资金服务

“阿里贷款”是阿里巴巴分别于 2007 年 5 月 16 日和 6 月 29 日与建设银行和工商银行推出的一项针对其诚信通会员或中国供应商会员的一项资金服务(小企业贷款或者 B2B 网商融资服务),即网络联保贷款。它是一款不需要任何抵押的贷款产品,由 3 家或 3 家以上企业组成一个联合体,共同向银行申请贷款,同时企业之间实现风险共担,利率 6~12% 左右。贷款期限是 1 年,按日计息,按月付息,每家企业可申请的额度范围为 20 万~200 万人民币。虽然“阿里贷款”没有直接给阿里巴巴带来收益,但是,由于获贷对象主要是诚信通或中国供应商会员(在申请贷款期间,普通会员也可以来报名,但是获得贷款的企业在银行放贷之前必须具备诚信通会员或中国供应商会员资格),因此,这一块业务实际上是阿里巴巴获取收费会员的一个营销手段,又是阿里巴巴的一个间接利润源。

### 三、B2B 电子商务公司盈利模式展望

随着 B2B 电子商务的迅速普及,使用 B2B 网站已经成为很多企业进行营销的重要组成部分。B2B 电子商务公司也越来越重视服务平台的实际综合效用。市

场决定服务方向,B2B 行业网站在开发功能的同时要充分考虑到企业的需求,要做到既好用又实用。因此,今后 B2B 的推广必将朝着专业化的方向发展。易观国际认为,“低价基础会员+收费增值服务”将成为未来 B2B 电子商务公司会员收费的主要模式。艾瑞咨询也认为“中国 B2B 电子商务运营商和客户企业抱团互助,并拓展新增长点将成为生存必须”。

通过对阿里巴巴、慧聪、生意宝和环球资源等上市公司盈利模式的分析,可以发现电子商务是一个发展快速的行业,也是一个机会和变数共存的行业,企业要想在这样的环境下生存最重要的是吸引顾客进而发展合适的盈利模式。

### [参考文献]

- [1] 阿里巴巴. [http://ir.alibaba.com/ir/financial\\_operating.html](http://ir.alibaba.com/ir/financial_operating.html)
- [2] 慧聪网. [http://hegroup.hc360.com/pdf/090324\\_c.pdf](http://hegroup.hc360.com/pdf/090324_c.pdf)
- [3] 网盛生意宝. <http://corp.netsun.com/investor/cwzb/>
- [4] 环球资源. <http://corporate.china.globalsources.com/>
- [5] 范军环等. 电子商务基础与应用[C],北京:人民邮电出版社,2009.

[责任编辑:陶爱新]

## Business to business analysis of e-commerce corporate profits and prospects —Listed companies as an example to alibaba, HC360, toocle and globalsources

FAN Jun - huan

(Dongbei University of Finance & Economics, Dalian 116025, China)

**Abstract:** B2B e-commerce model is a commercial model is the most accepted theory of the business community and the present and future within a certain period of time the most promising major profit model, This article is intended to Alibaba, HC360, toocle and globalsources a listed company as an example, the combination of B2B e-commerce company's annual report data model of B2B e-commerce to conduct in-depth analysis of profit, to other B2B e-commerce businesses and improve the profitability of e-commerce model has a certain significance.

**Key words:** e-commerce; profit model; business to business