# “板块模式”的理论与应用研究

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2023-12-30

*内容 提要本 研究 的目的是探讨我国 农村 工业 的一般 发展 规律 。研究证明到现在为止我国农村工业经历了由低到高的四个发展阶段，“点的 企业 ”、“线的企业群”、“面的企业群”和“板块企业群”。随着企业 影响 力不断扩大,越来越多的研究...*

内容 提要

本 研究 的目的是探讨我国 农村 工业 的一般 发展 规律 。研究证明到现在为止我国农村工业经历了由低到高的四个发展阶段，“点的 企业 ”、“线的企业群”、“面的企业群”和“板块企业群”。随着企业 影响 力不断扩大,越来越多的研究人员开始关注企业本身以及企业与市场的联系。然而对于企业赖以生存的外部环境的研究相对比较薄弱，特别是由复数企业的存在和活动所形成的外部环境，虽然它们对企业的生存和发展极其重要。本论文拟将讨论有限空间范围内一个产业的不同发展阶段的特征--生产同类产品企业之间，配套企业之间的相互联系、作用与影响,并对我国加入WTO以后如何发展东部和中西部地区的农村工业提出了相应的政策建议。

关键词: 乡镇企业;板块模式;发展模式

一、 问题 的提出自从Richardson提出了企业是“市场关系海洋中的有计划协调的岛屿”以来 （Richardson/1972年），经济学家们更加重视对企业以及企业与市场关系的研究。可是对于企业赖以生存和发展的外部环境，特别是企业的异化，由复数企业的存在和活动所形成的企业的外部环境，虽然对于生存在其中的企业是至关重要，却很少得到人们应有的重视和研究。本论文拟将讨论一地区范围内一个产业生成和发展的不同阶段，在这些阶段中同类产品企业之间，它们同配套企业之间的内在联系、影响与作用。我们把企业的不同发展阶段分成，“点的企业”、“线的企业群”、“面的企业群”和“板块企业群”等层次。本研究把我国农村工业企业作为研究的对象的理由是，世界上很少有一个经济部门如同我国的农村工业,短短的十几年内在没有任何工业基础的地区产生了数十个产值在数亿以上企业集团，他们一般拥有几十到百个子公司和控股公司。我国农村工业用十数年的时间完成了发达国家需要用近百年才能完成的工作。因此，研究我国农村工业更加容易观察到企业的整个发展过程，如同生物学家观察活化石一般。

二、点的 企业

在浙江、江苏、福建、广东和重庆等 农村 工业 发展 得较好的沿海和内地省市，都可以发现部分产业在一地区集中的现象。如温州柳市镇的低压电器产业，湖州市织里镇的童装产业，江苏省丹阳市的眼镜制造产业和重庆市的摩托车产业。从上述产业的发展 历史 来看，任何一地区的产业的起始点必定是有一家企业首先成立。我们称这类在一地区首先出现的企业为“点的企业”。这里“一地区”的范围可以是一个 自然 或者行政村，也可以是一个乡镇。这里提到的“企业”既可以是较大规模的企业，也可以是被称为“个体户”的小企业。这类在一地区范围内生产一种产品的唯一的一家企业可以被看作是“孤立的企业”。所谓“孤立”是指在这一地区范围内不存在其他的生产同类产品或者提供同类服务的企业。同样也意味着这一地区没有第二个生产同类产品的企业同它竞争。然而当这一地区冒出了另外一家，或者数家生产同类产品的企业的时候，“点的企业”的“伊甸乐园”生涯就结束了。

为什么会出现点的企业呢？这同“过剩资源”有关。Penrose认为，在“任何时点上，都有着某些生产资源闲置。企业用这些资源提供的服务来寻找生产机会。”（Penrose／1959年）。生产资源包括固定资本、流通资本、劳动力。我们周围一般都存在着或多或少可以用于生产某种产品或者服务的资源。如我国大部分农村地区存在富裕劳动力，以及土地和其他的资源。对于生产不同产品的企业，它们所要求的资源配置是不同的。生产一些简单的产品，如服装、零配件等，所要求的资源配置非常低。在 经济 较为发达的农村地区，很多人都可以通过各种途径凑合起最低的生产配置来。 然而政策导向也对企业的创立存在一定的 影响 和作用。除了中央的政策以外，各个地方政府也有自己的本地政策。同时，由于地方利益的存在，地方政府也有可能对中央的指令做一些有利于本地区的解释，或者对一些现象故意视而不见。这也可以用来解释为什么民营企业能够在一些地区较早地发展起来，而在另外的一些地区却不行。（胡定寰／19

9

9、202\_和202\_年调查）[2]。地区的民风、习俗也是不可忽略的因素。

在农村工业早期阶段，虽然创办“点的企业”不容易，然而一旦开了工，兼采用一些促销手段，利润汇报率是相当高的（徐金良／1997年／张连杰／1999年）。进入90年代以后，由于市场竞争不断加剧，“点的企业”日子越来越艰难，大部分产品质量和档次不高的企业逐渐被淘汰出局。主要原因是他们技术和设备落后，交易成本过高，缺乏稳定的营销渠道以及缺乏有能力的管理人才。 目前 在我国较发达地区“点的企业”已经不复存在了，他们或者被淘汰，或者上升到“线的企业群”。

三、线的企业群

“线是由无数的点所组成”。这里讨论的“线的企业群”模式，指的是大量的规模和性质基本相同的生产同类产品的企业在一地区范围内的集合，也可以说是“点的企业”的大量复制品。

在我国 农村 ，模仿能力和力量往往是促成农村 工业 发展 的重要因素。当第一家 企业 ，“点的企业”，兴办起来，赚到钱以后，立即引起邻居们羡慕，其中比较“聪明的”人开始 学习 和模仿。不久生产同类产品的他企业就纷纷在“点的企业”周围建立起来。

模仿本身就是促进人类 社会 发展的积极因素。模仿一种产品的意义是可以大量地节省研制和开发成本。在农村工业发展初期，企业防备他人参入的“壁垒”非常低。一方面由于大部分产品的技术含量不高，另一方面，人们世世代代同一村落（社区）生活、繁衍，在不同程度沾有血统、亲戚、朋友和同学关系，为相互学习、交流创造客观条件。

邻居们模仿“点的企业”的先决条件要看能否够掌握核心生产技术，配置最起码的生产设备，获得最低的投入资金以及地方政府的支持。如果“点的企业”产品的生产技术和工艺比较复杂，技术就成为阻碍他人进入本行业的主要障碍。因此，唯有那些技术含量低，生产设备简单的劳动密集型产品，如服装，低压电气开关以及简单的机械零配件等行业容易形成“线的企业群”。

前面提到的织里镇，当第一家生产童装作坊 (企业)获得成功以后，周围的邻居纷纷起来模仿，很快使得整个镇布满了生产童装小作坊,形成了童装产业的“线的企业群”。江苏省丹阳市司徒镇在1962年办起第一家制造眼镜的镇办企业，当时厂里只有几个工人。20世纪70年代末，司徒镇下属的各个村开始竟相发展眼镜厂，数量从几家到十几家不等。到了80年代末，随着国家放松了个体企业的限制，许多掌握了眼镜生产技术的工人独立办厂，高峰期全镇眼镜厂达350多家。

量变会引起质变。虽然“线的企业群”和“点的企业”生产的是同样的产品，可是二者所处的外部环境是不同的。身处“线的企业群”中的企业为同类企业所包围，感受到的竞争压力更大，更迫切，而促使“精明的”经营者为了不被淘汰出局做出各种努力，包括降低生产成本，提高产品质量和加大市场开发力度。

四、 面的企业群

“面是由无数的线所组成”。大量的相互配套的“线的企业群”在一地区集合的形成了“面的企业群”。因为在“线的企业群”获得发展以后，企业群本身产生大量的生产和消费需求，促使满足这些需求企业在他们周围纷纷建立起来，同时新建的企业又产生新的需求，逐渐地在这些地区就形成了完善的配套企业群。

为了对“面的企业群”有更具体的认识，下面摘要了笔者的 “关于湖州市织里镇童装产业调研报告”：

“ 历史 上的织里镇是江南著名的蚕桑丝绸之乡，妇女精于手工。由于地少人多，农村劳动力剩余，该地区的农户有农闲时外出做小买卖的习俗。从70年初开始织里镇家家户户从事床上缝纫品的生产，妇女在家生产，男子外出销售。80年代中期织里人改为生产童装。到了90年代中期以后全镇童装的年产量已经超过1000万件套。 织里镇童装配套产业开始逐步得到完善。镇上除了1000多家童装生产作坊以外，还有布料批发市场，童装辅料批发市场，绣花作坊，印花作坊，童装样品商店，专业的童装设计和电脑制版商店，包装材料作坊，缝纫机销售商店，缝纫机维修门市部们，童装的打包和托运部门等。这些配套作坊和 企业 也将近有1000多家。此外，织里镇还拥有两个劳动市场，不同等级的饭摊，酒楼，旅店和两座三星级的宾馆。在织里镇的童装生产作坊无论是购买材料、生产设备、招聘工人、销售产品、还是向全国任何一地区发货，由于配套产业齐全，都不需要走出总面积只有4平方公里织里镇一步。”（胡定寰／202\_年调查）。对于生存在其中的企业来说，“面的企业群”比“线的企业群”的生存环境更加优越，绝大部分需求都可以在区域内获得满足。同其他地区同类企业相比，他们竞争优势更强。“面的企业群”使得大量的配套企业在同一空间上集中，形成了以下的有利点：

五、 板块企业群

板块属于体，“体是由无数的面组成”。“板块企业群”是在 “面的企业群”基础发展起来的。在 “面的企业群” 阶段，成员企业相互平等，作为拥有完全自主决定权的法人同其他人相处或交易。然而进入“板块企业群”阶段，相对平等被破坏，出现了控制他人的“龙头企业”与被他人控制的 “从属企业”或者“下属企业”。

形成 “板块企业群”的主要原因是企业赖以生存的外部环境发生剧变，激烈的竞争导致企业分化，形成了不同的“企业阶层”。少数优势企业凭借实力垄断了更多的资源，在扩大规模的同时组成了集团公司，确立了他们的龙头企业地位。他们通过分离下属部门或工厂衍生出众多的直属“子公司”和“孙公司”；采用收买、兼并或者长期合同加工等手段无情地把周围的弱势企业归并到自己旄下。如同经历了激烈挤压和碰撞运动后的地壳板块，出现了象征巨大山脉的企业集团，坐在山脉顶峰上的是龙头企业，山脉的层和底层是子孙公司，控股、半控股公司、以及依附于他们的零部件加工企业、产品经销公司或代理商。那些无从属的中小企业如同丘陵和低谷。

形成“板块企业群”象征的企业集团有多种途径，主要包括自身扩大型、兼并型、品牌垄断型和政府协作型等。

自身扩大型，是指龙头 企业 通过逐渐扩大生产规模以后形成企业集团的。这类企业原先在生产上占有一定的优势，随着产品销路日增，生产规模扩大渐而成为巨型企业。自身扩大型的特点是稳健和渐进性，但需要较长的进化时间。

兼并型，是指龙头企业采用各种手段兼并其他企业，扩大规模，组建成集团公司。在市场竞争异常激烈时期，通过兼并和重组他人企业是扩大自身规模的捷径。关键要看龙头企业能否建立有效的体系来整合和控制下属企业。

品牌垄断型，是指采用打造品牌和建立强大的营销 网络 等方式 发展 起来的企业集团。这类龙头企业本身虽然不具备生产能力，但是控制着巨大的销售网络，通过提供来料、来样加工，或者代销商品等方式控制着大批的中小加工厂商。在竞争激烈，消费者品牌意识较强的市场体系中，采用品牌垄断的方式也是企业确保利润的有效途径之一。关键是如何采用有效的手段控制加工企业的产品质量。

政府协作型，是指那些通过同政府部门保持亲密关系，在政府的倾斜政策的支持下发展起来的企业集团。各级政府在不同的时期，根据形势的需要往往会出台一些倾向性的产业政策。一些龙头主动或者被动地同产业政策相结合，在政府的支持下发展成为企业集团。

“板块企业群”的出现并非偶然，受 经济 发展的内在 规律 所支配。当一地区的生产力迅速膨胀，市场机能――看不见得手――已经无法对它们进行有效的协调时，就需要用大规模集团公司下属的“内部”和“准内部”企业来取代大量的分散的中小独立企业，用集团内部的计划的生产来取代 “由市场组织的生产”（钱德勒／1987年）。

从管理角度来看，企业集团可分为“企业阶层型企业集团”，“松散型企业集团”和介于二者之间的三大类型。

“企业阶层型企业集团”的组织结构图如同金字塔。塔尖部分是龙头企业――集团总公司，下一层由直属子公司、控股公司和签订长期合同供货企业组成。下面还有在第二层企业掌握的下属企业。企业层与层之间的控制关系可以往下延伸到若干个层次。“阶层型企业集团”主要适应于产品技术含量较高，需要采用组装流水线和较多零部件的行业。

“松散型企业集团”同“阶层型企业集团”相比，成员企业之间的约束比较松散，有的仅仅存在加工或者销售关系中。有些企业加入集团的目的仅仅为了借用集团公司品牌和销售网络。成员企业为了获得授权，必须向龙头企业缴纳一定的会费，或者忍痛低价将产品让龙头企业收购。“松散型型企业集团”一般适用于生产工艺和流程比较简单，产品更新换代速度快，产品需要大力宣传促销手段的行业。

第三种企业集团既有企业阶层型企业集团的组织构造，又具备组织产品销售机能的企业集团。这类企业集团的优点是，龙头企业也可以通过较小的投入获得较大的利润回报，不足之处是如果放松产品质量管理，容易 影响 整个企业集团在外的声誉。龙头企业控制外部企业产品质量并非一件容易事。

一地区在形成“板块企业群”之后，会拥有比“面的企业群”更大的优势，包括：

（1） 增强企业协作功能。在一地区出现若干个相互竞争的企业集团之后，大部分的企业被聚集到各大企业集团阵营内，在龙头企业统一计划和指挥之下从事生产和其他活动，企业之间协作得到进一步加强，交易成本更加节约。

（2） 提高市场的开发能力和效率。同中小企业相比，企业集团的营销渠道更加强大，品牌宣传和促销力度更大。

（3） 有利于产品质量的进一步提高。同分散的中小企业相比，企业集团更有能力购买价格昂贵的检测设备，在核心部门采用先进的专业化的加工机械和设备。龙头企业可以通过派遣技术指导，开展技术培训的方式帮助下属和协作企业提高生产技术。

（4） 有利于新产品的开发和缩短开发周期。龙头 企业 有能力进行大规模的产品开发活动。由于这项工作是由龙头企业领导，企业集团内部进行，即使是复杂的产品，同样也可以节省资金和时间。

（5） 有利于向银行和 社会 融资。龙头企业信用度较高，容易吸收各方面的资金。同时，他们也可以为下属或者长期协作的中小企业作担保，方便银行贷款。

（6） 有利于吸引优秀技术和管理人才。我国 目前 高层次的技术和管理人才仍然非常紧缺，同一般企业相比龙头企业对于人才的吸引力更大。

（7） 有利于开拓国际市场。开拓国际市场需要有专业人才、信息和销售渠道。同一般企业相比，集团公司开拓国际市场的力量更强大。

(8) 有利于开拓新领域，朝着多角化的方向 发展 。凡是产品都有生命周期曲线，为了避免陷入末途，企业必须在巩固现有产品基础上，不断创新，开拓新领域和新产品，朝着多元化的方向发展。企业集团的优势在于拥有人才、技术和资金从事各项 研究 和开发活动。

六、板块企业群的移动及其对区域的 影响

一地区形成了“板块企业群”以后，如果没有发生突变，如企业集团重大决策失误、 金融 危机、战争、重大宏观政策变化和无法抗拒的 自然 灾害等，在相当时期内可以保持持续和稳定的 经济 发展。

然而，“板块企业群”也不可能保持一陈不变。世界上的所有的事物都有生命周期，“板块企业群”也不例外。当“板块企业群”进入生命周期的中期阶段以后，企业群的效益开始下降，管理机制也不像以往那样润滑了。此时，企业群进入分化期。龙头企业或部分下属企业为了持续发展开始向外寻求发展。这时可以采取的战略有两种，一种是扩大产品的销售对象，另一种是向其他地区或产业部门转移。前一种情况主要发生在部分控股和协作供货企业当中，他们开始逐渐向集团以外企业，甚至向集团的竞争对手提供产品或服务。后一种情况是出现区域板块的龟裂，“板块企业群”中的部分或者所有企业向其他区域漂移。这种实例非常之多，如发达国家的劳动密集型产业向发展 中国 家转移，我国的一些 农村 工业 企业去国外建厂。企业集团的部分机能外移是指企业集团的部分职能机构或者下属企业迁移到其他的地区去。职能机构包括销售部门、新产品研发部门，产品组装线等。部分机能外移的原因是有：

（1）更加接近销售市场；

（2）更加接近技术、管理和外贸易人才市场；

（3）降低产品的运输成本；

（4）更容易获得市场信息；

（5）降低生产成本和

（6）得到更多的优惠政策。

在同主要销售市场分离的情况下，企业集团为了进一步加强同市场的联系和监控，在必要时可能把主管销售的部门或子公司搬迁到主要市场所在地。在企业开发新产品需要大量高级技术人才,而集团所在地的环境同较差时，有可能把产品设计和开发部门迁往条件较好的大都市。在产品体积过大、或者精密度过高不宜长途运输，或者消费市场对外来产品加征歧视性高额税收，施加以非税收限制时，为了争取或者维持巨大产品市场，也有可能把装配线搬迁到接近市场的地区。身处竞争异常激烈环境中的企业集团，为了尽快获取市场信息，对信息作出最快的对策，也有可能把决策部门搬迁到信息源集中的中心城市。其它原因有为了降低生产成本，把加工部门迁移到原材料产区或者劳动力成本比较低的地区等。此外各地方政府的企业政策和税收方面的差异也是促成企业移动的主要原因之一。

七、 结论

改革开放以来，我国农村工业在吸收农村富裕劳动力，提高农民收入，扩大劳动密集型产品出口，增加国家和地方财政以及带动地区经济发展等多方面做了重要的贡献。但许多研究也表明，各地区农村工业发展水平不平衡，特别是中西部地区农村工业遇到的困难多，效益差，普遍存在产品技术含量低，市场开发能力不足，公害严重,缺乏有效开发国际市场的手段与人才等 问题 。下面就运用“板块模式” 理论 推动农村工业发展和提高农村工业资源配置效益提几点建议。

1．抓紧各地区 农村 工业 园区的建设，尽快地把分散的 企业 集中到工业园区内。建立工业园区的目的是可以大量节约公共工业设施的投入，包括用于道路、能源、排污、通讯等方面的建设费用。有利于政府的统一管理和提高服务质量。对于企业本身来说，也有便于相互交流，协作，增加信息获得渠道，降低生产成本和劳动力培养费用。

2．促进配套产业的形成。在农村工业已经有一定基础的地区，要把重点工作放在配套产业的建设。制定优惠政策，包括土地、税收和融资政策，鼓励有 发展 潜力的企业向上游（原材料，加工机械设备）和下游（深加工产品、流通业）方向延伸。在招商引资过程中，也要注意优先吸引同地方主导产业配套的企业。

3．为建立企业集团，加快资源向规模企业积聚和集中创造有利条件。加入世贸组织以后，我国纳入国际 经济 一体化的进程日益加快。为了增强农村工业的竞争力，需要加速培养规模企业。企业集团的作用在于把分散在各中小企业的力量集中起来，充分发挥资金、技术、信息、人才和规模优势，在保持和扩大现有的国内市场份额的基础上，进一步开拓国际市场。

4．采用有效的途径来加强农村工业的东西合作。农村工业的东西合作是国家西部开发战略的重要组成部分，为西部地区农村工业的发展做了一定的贡献。“部分板块移动”是促进东西地区农村工业共同发展的一种有效模式。它的意义在于，可以使迁移到西部地区的企业继续保持同东部地区的紧密联系，背后有实力强大的企业集团做后盾。使得迁移到西部地区的企业在获得成本较低的原材料、能量、劳动力和以及广阔的市场同时，还可以不断地从“故乡”--东部地区获得新的资金、信息、技术、人才和市场需求。这些企业的发展有利于带动西部地区农村工业整体实力提高、迅速扩大规模和增加企业效益。

参考 文献 ：

(2) Karl Marx, 《资本论》，第一卷，人民出版社，pp.358~372, 1975年。

(3) R. H. Coase, “ The Nature of the Firm”, Economica, 4, pp. 386~405, 1937.

(4) O. E. Williamson, “Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, A Study In the Economics of International Organization”, The free press, New York, pp.9~10, 1975.

(6) Devid Teece, “Towards an Economic Theory of the Multiproduct Firm”， Journal of Economic Behavior and Organzation, 3, pp.39~63, 1982.

(8) A.Alchian & H. Demsetz, “Production, I formation Costs, and Economic Organization”, The American Economic Review, 62, pp.777~795, 1972.

(9) A. Chandler, “The Visible Hand”, Cambridge, Mass: Harvard University Press, pp. 1~8, 1977.

（11）温州市志编纂委员会，《温州市志》，pp.1043~1047,中华书局，1998年。

（12）温州镇志编纂委员会，《柳市镇志》，pp.18～43，黄山书社，1998年。

(1

3)关瑞捷，“乡镇企业异军突起”，《半世纪的中国农业》，南方日报出版社，1999年p.158～165。

(1

5)王晓鲁，“对乡镇企业增长的重新估计”，《经济研究》，1997年第1期，p.31～39。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！