# 发展中心城市产业集群的对策建议（大全）

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-05-15

*第一篇：发展中心城市产业集群的对策建议（大全）发展中心城市产业集群的对策建议2024-07-09 07:08:00 来源: 黑龙江日报(哈尔滨)有0人参与00依据《东北振兴“十二五”规划》和《黑龙江省“十二五”规划》、黑龙江省第十一次党代...*

**第一篇：发展中心城市产业集群的对策建议（大全）**

发展中心城市产业集群的对策建议

2025-07-09 07:08:00 来源: 黑龙江日报(哈尔滨)有0人参与

00

依据《东北振兴“十二五”规划》和《黑龙江省“十二五”规划》、黑龙江省第十一次党代会精神，为了进一步促进我省经济发展方式的转变，推动我省经济社会更好、更快、更大地发展，我们认为亟待构建和发展我省中心城市的产业集群，推动产业集聚发展，通过这一重要的生产力组织形式，促进生产要素在一定区域内的集聚，并在此基础上推动产业的分工与合作，进一步做大做强我省支柱产业，进而提升中心城市的经济辐射和带动作用，以推动我省“八大经济区”建设。针对我省的具体情况，就构建和发展我省中心城市产业集群提出以下建议：

一、根据中心城市要素禀赋条件确定产业集群建设项目

要切实根据我省中心城市现有的企业基础、资源禀赋条件、交通通达性等具体情况，寻找中心城市适合自己发展的产业集群建设项目。如在哈尔滨、齐齐哈尔市重点培育发展装备制造配套产业集群和汽车制造配套产业集群；在大庆等中心城市，辐射安达、肇州、肇源等周边城市，培育和发展石化工业产业集群；在佳木斯、七台河、鸡西、双鸭山、鹤岗等城市与周边县域开展煤转电、煤转化（精细化工）、煤转油、煤转气、煤转焦等合作，培育和发展煤电化工产业集群或循环经济型产业集群；在牡丹江、伊春、加格达奇等城市，重点发展和培育林下资源，发展山特产品加工产业集群。

二、加强中心城市大中企业与周边县域中小企业的专业化分工与协作

对于装备制造业而言，这种分工协作尤为重要。由于装备制造业企业的一大特点就是其生产过程中的工艺可分性强，一台大型装备制造业产品是由多个工艺环节完成的，是由众多的配件组件构成的，这种特点为这类企业建设发展产业集群提供了客观可能条件。通过调研发现，我省装备制造业企业在省内的配套率很低，多数配套产品是在省外采购，这种方式很难使这些企业在省内形成规模化的集群，也难以发挥中心城市带动周边县域发展的作用，对装备制造企业的进一步做大做强也构成了制约。

因此我们认为省里应制定一些相关的鼓励和支持政策，促进哈尔滨、齐齐哈尔等地的装备制造业大企业与其周边县域中小企业的联姻与合作，如一些中直省属企业就可以探讨与安达市、肇东市一些机电设备制造中小企业分工合作，这既有利于实现中心城市大企业的低成本扩张，又有利于带动周边县域中小企业的发展，最有条件实现双赢。同时，政府应鼓励发展“飞地经济”、“总部经济”，实现中心城市与周边县域跨行政区域之间的经济联合。

三、合理规划工业园区建设，促进中小企业集聚

工业园区是产业集群形成的重要载体。产业集群不是各种企业简单地“归大堆”，它是指具有经济技术关联的企业在一定地理空间上的集聚。如果是有经济技术关联的企业“归大堆”，那么将有助于发展产业集群；如果是缺少经济技术关联的企业“归大堆”，那么就很难构建起真正意义上的产业集群。发达地区在这方面的实践有很多，尤其是江浙一带中小企业的经验，值得我们认真加以借鉴和学习。如江苏省盐城仅为东风悦达配套的中小企业就达到100多家，形成著名的盐城汽车零部件产业集群，这对于我省构建汽车产业集群就有借鉴意义。省里可明确区域产业布局和集群发展方向，对省内现有的园区进行适度调整，合理布局；扩大园区规模，增强园区内专业化程度和产业关联度，提高专业化竞争力，促进块状经济的形成；引导关联度高的中小企业向园区聚集，全力推进经济适用型基础设施建设和配套项目的建设，增强中小企业园区的吸引力和承载力。努力在我省中心城市形成在空间布局上“呈块”、在分工协作上“成链”的产业集群。

四、构建服务支持系统，推动集群企业技术创新

在成熟的市场经济中，技术创新的主体是企业而不是政府。但从我省目前情况看，由于中小企业不具备自主创新的动力和能力，政府要在推动技术创新中发挥组织协调作用。产业集群必须具有一定的创新能力，才能保持集群生产的先进性，无论是个人创新能力、企业创新能力、还是集群创新能力都是非常必要的。建议政府对重点产业的中小企业特别是科技型中小企业提供财税支持、公共研发（R&D）投入、融资支持、政府采购等扶持政策。其次，为企业新产品研发试制、设备检验、生产工艺改进等创造条件，通过引进消化吸收，应用新技术、新设备、新工艺实现产品的升级换代，不断提升产品的技术含量和附加值，建立健全“政、产、学、研、金、介”相结合的创新支撑体系，引导集群内企业朝科技创新型方向发展。同时还应尽快健全知识产权保护等保障性体系，避免“搭便车”行为，激发企业技术创新的积极性，设立创新企业奖项，鼓励企业的经营者主动进行创新。

五、转变传统融资观念，大力吸纳社会资本

我省中小企业大多自有资金不足，对资金需求较大。由于商业银行怕担风险而“惜贷”、上市融资门槛高、民间资本规模小、企业自有资金积累能力弱等问题，融资困难依然是我省中小企业集群发展的瓶颈。往往使成长性企业缺乏启动资金错过发展良机，季节性生产企业缺乏流动资金不能满负荷生产。因此，建议政府为中小企业充分运用市场化手段吸纳社会资金创造政策条件。以深入贯彻落实《国务院关于鼓励支持和引导个体私营等非公有制经济发展的若干意见》为契机，规范设置投资准入门槛，创造公平竞争、平等准入的市场环境。市场准入标准和优惠扶持政策要公开透明，对各类投资主体同等对待，不应单对民间资本设置附加条件，鼓励和引导民间资本进入我省中小企业，推动产业集群发展。

构建产业集群及保障产业集群的正常运行，并对中心城市形成持续稳定的支撑能力，极为重要的一个任务就是要搭建起相应的政策支持平台和形成一套顺畅的运行机制。我们认为省里应该就构建和发展我省中心城市产业集群研究制定专门的支持政策和措施，以扎实推动我省经济社会更好更快更大地发展。

（作者单位：省委党校经济社会发展战略研究中心）

(本文来源：黑龙江新闻网-黑龙江日报)

**第二篇：某市产业集群发展现状及对策**

某市产业集群发展现状及对策

近年来，“产业集群”现象越来越受到人们的普遍关注。国内外实践证明，产业集群是区域经济发展战略、提高区域竞争力的有效途径，也是经济发展到一定阶段的必然趋势。目前，我市纺织、林竹、建材等产业已有相当的规模，也具备产业集群的一些特征，但如何通过产业集群发展战略，加快纺织、林竹、建材等产业的发展，提升区域经济竞争力，是摆在我们面前的一个重大课题。

一、我市产业集群发展现状

近几年来，我市按照“三个依托”（即依托资源求发展、依托城市求发展、依托大企业求发展），“三个联动”（即城市经济与农村经济联动、国有经济与非公经济联动、地方经济与驻永企业联动）和壮大纺织、林竹、旅游“三个产业”的发展思路，大力实施项目带动战略，积极培育区域特色产业，促进区域经济竞争力的提升。从而使我市的纺织、林竹、建材三大产业得以快速发展，逐步向产业集群方向发展。据统计，2025年全市共有纺织、建材、林竹企业214家，其中规模以上工业企业69家，占全市规模以上企业的一半以上。纺织、建材、林竹三大产业实现工业产值30.2亿元，占全市工业总产值的66.2%。

----纺织业。2025年全市纺织业实现产值12.7亿元，比增33.6%；年产纱23100吨、布3468万米，分别比增34.4%和28.5%。目前，全市各类纺织企业达70家，从业人员6767人，年纱锭生产能力达20万锭，居全省第五位，各种织布机2247台，针织机37台。主要产品有棉纱、涤棉纱、涤纶纱、无纺布、涤纶布、PU革、牛仔布、梭织布及针织布等。拥有福建化纤纺织集团、升汇公司、宝华林公司、兴发公司、方圆公司、田龙工贸公司等一批实力较强的纺织企业；京朋纺织、中珂纺织、英汉纺织、锦辉纺织、川龙纺织等一批纺织企业正在筹建之中，预计到2025年全市纺织业产值将超过30亿元，年均增长30%以上。

----林竹业。2025年全市林竹业实现产值15.4亿元，其中工业总产值8.8亿元，比增16.1%；年产强化木地板150万平方米、中纤板12万立方米、木胶合板3万立方米、竹地板44万平方米、竹胶板4万立方米。目前，全市共有各类林竹企业106家，从业人员5000多人。拥有永林股份公司、吉通公司、亨雅公司、永欣公司等一批上规模的林竹加工企业，其中永林股份公司为全国首家以森工资源为主的上市公司。今后随着我市的“两个百万亩”（百万亩速生丰产林基地和百万亩毛竹林基地）和“两个中心”（全省的木材人造板生产中心和竹材高效利用生产中心）的建设，到2025年，全市林竹总产值将超过30亿元，比2025年翻一番，年产中纤板50万立方米、强化木地板500万平方米、竹地板150万平方米。----建材业。2025年全市建材工业实现产值8.7亿元，比增12.3%；年产水泥336万吨，商品熟料62万吨。目前，我市建材工业主要以水泥生产企业为主，共有水泥企业38家，其中建福水泥股份公司为上市公司，水泥企业从业人员6630人。去年来，我市按照上大挤小，整合提升水泥工业水平的思路，加大旋窑水泥建设力度。两个年产100万吨水泥的谋诚旋窑水泥和金银湖旋窑水泥已相继动工兴建，年产150万吨水泥的柯埔水泥磨粉厂和年产200万吨安砂旋窑水泥正在做前期工作，预计到2025年全市旋窑水泥生产能力将超过500万吨，建材工业产值20亿元以上。

由于我市产业集群发展尚处在起步阶段，因此在发展过程中仍存在不少困难和问题，主要表现在：

（一）产业集聚程度较低。具体表现为：一是企业在空间上布局较为分散。由于受各种条件的限制，许多乡镇在创办企业时遵循的是“就地办厂”、“离土不离乡”的布局原则，使企业在地理空间上处于离散状态。如我市纺织产业只有20多家纺织企业布局在尼葛高新技术开发区及其周围，其它大量的纺织企业都分布于各乡镇。二是企业间产业关联度低。由于各企业间的专业协作差，无法做到资源共享、利益共均，造成部分资源浪费和重复建设。如地处我市的福建化纤纺织集团生产的纺织原料不能为我市的纺纱企业所用，主要销往江渐和

我省的沿海地区，而我市的纺纱企业却从江渐一带购买原料；三是各产业的产业链太短。我市各企业的产品基本都是处于产业链的中间产品，终端产品少。四是园区规模太小。我市最大的尼葛园已开发的面积尚不足1000亩，其它园区可想而知，这样就难以做到企业的大规模聚集。

（二）产业集群发展的环境较差。一是政策环境不够宽松。企业在用地、融资、税收等方面仍有不少问题，以纺纱企业为例，我市企业税收约为4元/锭·月，而沿海企业仅为2元/锭·月。过高的税赋，既制约企业进一步积累做大，又阻碍民间资本再投入。二是中介机构等职能发育不全。我市纺织、建材、林竹等都有自己的行业协会，但是这些行业协会由于行政色彩过浓，所起的作用不大。三是中小服务体系尚不健全。我市在包装、仓储、物流、信息、融资担保等方面的服务企业还相当少，而且服务能力很有限，如我市仅有的一家担保公司注册资金只有362万元，仅能提供总额为1810万元的担保额度。四是市场服务体系不配套。

（三）企业整体竞争力较弱。一是能够牵动整个产业发展的龙头企业少。企业规模普遍偏小、资本薄弱、人才缺乏、经营粗放、抗风险能力低。二是技术装备水平低。许多企业主要生产设备大部分为中低档设备或已近淘汰的设备，如整个水泥行业目前只有一条日产1600吨新型干法旋窑生产线，其它皆为已近淘汰的立窑或半干法旋窑生产线。三是企业产品比较单

一、档次低。虽有一定的销售市场，但多数企业在市场竞争中无优势可言。四是产品结构不合理。存在“三多三少”现象，即中间产品多，终端产品少；粗加工产品多，精加工产品少；低档产品多，高档产品少。大多数企业在新产品开发应用、市场开拓、市场预测等方面工作比较薄弱，只求产量而忽视产品结构的调整和产品质量的提高，产品大路货多、仿制品多；五是品牌意识不强。全市只有“双轮”牌聚乙烯醇、“建福”牌水泥、“一支花”尿素等9个省级名牌产品。

二、对策和建议

今后一个时期，是我们必须紧紧抓住并且可以大有作为的重要战略机遇期。我市经济社会的发展，必须按照“提升区位优势，促进产业集聚，为建设全面小康社会奠定坚实基础”的总体要求，大力实施项目带动和产业集群发展战略, 确保经济实力继续保持全省十强，争取进入全国百强，实现全面建设小康社会第一步目标。同时，针对当前我市产业集群的发展现状和存在问题，提出如下对策和建议：

（一）与时俱进，整合资源，调整好各类园区的发展规划。没有与时俱进的规划，就不可能有产业的持续发展。要正确估价永安在全省经济乃至全国经济价值链中的作用，要以产业集群的发展思路，根据永安支柱产业的发展要求，调整好各类园区的发展规划。并着重把握以下几个“有利于”：一是要围绕国内外市场需求，有利于构筑本区域的产业体系；二是要通过企业聚集，带动技术、产品和服务等的配套，有利于形成具备一定发展规模的产业链；三是要有利于形成有永安特色的产业，实施品牌战略；四是要有利于形成比较优势明显、具备市场竞争优势的产业，与周边地区形成优势互补、错位发展的态势。尼葛高新技术园区等永安北部的园区着重发展纺织工业，曹远、大湖乡镇工业小区等永安西北部的园区着重发展建材工业，吉山和洪田乡镇工业小区等永安西南部的园区着重发展林产工业，桃源洞、天宝岩、安贞堡等永安东部地带着重发展旅游产业。要加快速度做大我市各类园区特别是尼葛高新工业园区的规模，引导布局分散的中小企业逐步集中到专业园区，加快生产要素的集聚。

（二）政府调控与市场运作相结合，改善产业集群形成的环境。要加强宏观调控，强化政策干预力度，制止产业发展资源的进一步分散化趋势，以非均衡的市场化手段为主推动产业基地的形成与发展。通过筛选和规划，确定一批高成长性的项目，从资金、用地、政策和服务等多方面重点扶持，创造产业链上下配套的产业环境。我市纺织业目前已经具备产业链条化的条件，要积极开发纺织后续产品，延伸产业链条，力争突破服装加工。实施品牌战略，加快培育产业龙头企业和各类产业集群。强化市场运作力度，产业集群是环境的造化和市场的产物，并不是人为造成的，它还需要利用市场机制，优胜劣汰，培育壮大产业集群的竞争力。

（三）围绕大企业进行配套，加快中小企业向集聚式方向发展。产业集群在发展初期往往依赖中小企业。中小企业围绕大公司配套是区域主导产业发展的重要特征之一。要鼓励大企业将关联的中小企业纳入整体发展体系中。大企业要对为其配套的小企业给予技术、信息、资金、市场网络等支持，使小企业在专业化分工和社会化竞争中得到稳定发展。我市纺织工业要充分发挥福建纺织化纤集团、升汇公司、宝华林公司、田龙工贸公司等龙头企业的作用，建材工业要以福建水泥股份公司为龙头，林产工业要以永林股份为龙头，机械工业要围绕永安机械厂、永安轴承公司作好配套工作。

（四）发挥中介组织的作用，改善产业集群环境。从企业集群到产业集群的过程，就是从资源投入的增加转向对现有的资源运用能力进行整合的过程。要想达到整体大于部分之和的系统协同效应，需要与产业集群活动相关的各种中介自律机构，特别是行业协会的服务和协调。为适应区域产业集群的发展，要通过纺织、建材、林竹等行业协会，统一规范、统一价格，反对不正当竞争等，不断解决自身发展中的新情况、新问题，“自我约束、自我发展”，改善产业集群的生态环境，提高整个区域的产业集群竞争能力。

（五）加快融资步伐，促进产业集群发展。发展产业集群需要大量的资金。要千方百计，利用各种形式、各种渠道筹集资金。要面向国内外招商引资，实现融资多元化，特别要利用好永林股份上市公司资源，加快发展林竹产业集群。要放宽眼界参与产业结构调整，充分利用好沿海企业、转移上下游产业的机会，围绕主导产业，选好项目，“重拳”出击，吸引高新技术企业和研发机构入驻本地，形成区域产业集群的新优势。

**第三篇：产业集群发展**

产业集群发展

一、集中一集聚一集群

（一）集中

在集群发展的起始阶段——集中过程中，产业园区的政策环境要素和设施配套要素是吸引园外企业入驻的最大原因。

在此阶段，园内企业因为地理上的集中而形成了有别于分散的单个企业的生产效率优势和成本优势，即基于资源共享的效率优势和基于议价能力提升的成本优势。但是，由于集中仅仅是整个集群过程的最初状态，初步地表现出集群的地理集中性特点，产业关联及其薄弱，不能形成相互配套的产业协作和产业链关系，产业层面的集群优势几乎为零。同时园区企业对地域的嵌入性和依附性不强。

因此，处于集中阶段的产业园区产业集群利用空间上集中的已基本形成了园区经济总量上的规模，赋予了集群企业一定的竞争优势，但难以较好发挥集群的外部规模效应。

（二）集聚

产业园区由集中而集聚的提升，是产业园区向集群方向发展的中间阶段，在此提升过程中，园区企业依托的主要是区位优势、产业基础、市场规范和服务配套要素，四者构成了园区企业向某一产业集聚的基本条件。由此，在具备了上述四大要素的企业集中的园区中，产业具备了明显的行业特征，产业园区的发展指向了特定的产业，从而形成集聚。

此时，产业园区的竞争优势逐步扩大；生产效率优势一方面表现为基于资源共享的效率提高，另一方面表现为专业分工引起的效率提升；产业园区内的产业协作增强，企业间的合作规模扩大，使得成本优势覆盖了生产成本和交易成本两大部分。

（三）集群

集群是产业园区的发展方向，而集群形成的基本要件除了上述两阶段的要素外，还必须具备人文环境、集群特色、产业配套及创新企业家群体四大要素。

真正意义上的产业集中，例如中关村、硅谷、新竹等，都具备了地理集中性、根植性、柔性精专、合作网络性、创新性、自组织性等特征，创新体系逐步形成，产业园区的发展进入新的层次。同时，产业园区也不再是集中于集聚状态下的“松脚型”的产业园区，而是嵌入本地社会文化中的园区集群。

二、辐射接受中心一向内辐射中心一向外辐射中心

（一）辐射接受中心

在辐射接受中心的产业园区产业集群层次上，园区进入集群发展阶段，相对集聚，辐射接受中心的产业形成了明显的优势产业，显示出较好的产业链效应和较强的产业竞争力。但是，辐射接受中心往往只实现了产业园区的生产加工功能，园区功能相对简单，其竞争力的提升相对而言是被动的，有赖于外部技术的流入。

因此，此类园区具备一定的集群优势与产业竞争力，但产业升级与竞争力提升主要依靠接受外部产业辐射。

（二）向内辐射中心

辐射接受中心发展到一定阶段，产业园区的产业集群将超越生产加工的简单功能，而跃升到向内辐射中心的层次。在此阶段，产业园区的优势产业形成了面向集群内部辐射作用，即优势产业中的具备了较高的研发、生产、营销、管理等各方面实力的龙头企业，首先产生了寻找新技术、开拓新市场的意识，并在市场竞争中不断扩张，从而对园区集群内部相对弱小的企业发挥辐射作用和示范效应，带动整个集群共同提升竞争力。产业集群的竞争优势充分扩大到整个地域范围，区域品牌逐步形成，区域创新功能得到发挥，集群在当地的根植性也有所增强。

（三）向外辐射中心

向外辐射中心具有强大的品牌效应和技术输出效应，是所属行业的品牌中心和技术创新中心，它不仅对园内企业有辐射力，使集群整体呈上升式发展，同时对于同行业的园外企业都有极强的示范效应和辐射力，使大批的外部企业成为其代工生产企业，甚至使外部企业形成专门的集群为其提供配套支持。

分散的企业由集中而集聚而集群，产业园区的集群由辐射接受中心而向内辐射中心而向外辐射中心，这就是产业园区产业集群发展的基本逻辑轨迹。

**第四篇：大连软件外包产业集群发展要素分析及对策建议**

大连软件外包产业集群发展要素分析及对策建议

大连软件产业历经十多年的积累和沉淀，软件和外包业务取得了较大成绩。大连信息产业局提供的资料表明，2025年大连市软件和服务外包销售收入实现306亿元，出口额实现10.5亿美元，增幅均在40%以上，从业人员超过6万人。目前，全市软件和信息服务企业数量已超过千家，大连软件园成为入园企业数量最多、国内软件出口额最大、外资企业比例最高的园区。这些表明大连发展软件外包业已经具备相当的产业基础，规模效应和集群效应基本显现。如何进一步加快大连软件外包产业集群的发展建设，以全面提高大连软件外包的产业竞争力，成为摆在我们面前的重要课题。

一、大连软件外包产业集群发展的主要效用

（一）增强城市竞争力，提升大连在国际分工中的地位

大连位于中国东北三省的最南端，作为服务外包示范城市，在东北地区软件与信息服务外包发展中起着重要的示范和引领作用。目前，大连电子信息制造和软件产业都具备了一定的基础和规模，形成了一定的集群效应，做强做大这个集群，必将增强大连的城市竞争力，提升大连在国际分工中的地位，带动东北地区的软件与信息服务外包产业发展，为东北老工业基地振兴做出贡献。

（二）促进经济结构转型，提高经济质量

大连是我国重要的工业基地城市，是建设中的东北亚重要的航运中心，是区域性的商贸、金融、物流中心城市，大连软件和服务外包业的发展可以在深化产业结构调整和出口结构调整，促进信息化与工业化的有效融合的过程中发挥重要作用，进而带动东北地区和环渤海地区的整体发展。作为中国东北地区经济的龙头和开放的窗口、环渤海经济圈的中心城市，大连软件和服务外包业的发展将拉动东北地区以及环渤海地区的经济结构转型，提升经济质量。

（三）推进软件产业的可持续发展

软件外包行业已经成为信息产业新的增长点和经济社会发展的核心推动力量。大连的软件产业历经十多年的积累和沉淀，在对日软件外包和信息服务外包上已体现出集群特征，具有了一定基础和规模，但要实现产业的可持续发展，还要在产业集群发展模式等方面进行更深的探索。

（四）增强软件外包企业的创新能力

产业集群有利于降低软件外包企业的创新成本，提高生产率，增强创新能力。这种创新能力体现在观念、管理、技术、制度和环境等许多方面。产业集群提供的良好创新氛围，促进了软件外包企业知识和技术的转移扩散，同时对新企业的进入和企业增长也有着重要的影响。一方面，良好的创新氛围、激烈的竞争环境以及完善的地方配套体系，使集群在吸引新企业进入方面具有竞争优势；另一方面，地理集中性和良好的外部环境，不仅鼓励产业新手的出现，也有利于现有企业的增长和规模扩张。

二、大连软件外包产业集群发展的要素分析

（一）良好的地域条件是产业集群发展的先决条件

大连是中国北方最为开放、最具活力的港口城市。大连具有独特的区位优势，它地处东

北亚经济区中心位置，与日本、韩国、俄罗斯远东地区相邻交往频繁，是北亚地区著名的金融、商贸、交通、旅游中心。大连是距离日本最近的中国城市之一，往返交通极为便利，与日本东京、大阪等7个城市通航。

独特的区位优势促进了大连与日本之间频繁的经贸和文化往来，是日商投资企业最多和日本游客最多的中国城市之一，日资企业近4000家；大连拥有22所高等院校，近30家科研机构，科技人员26万人，综合科技实力强，拥有先进的教育体系，大连市民有学习日语的传统和氛围，是中国培养日语人才最为集中的城市。被认为是除日本本土之外，日语人才数量最多的城市。

（二）相关产业基础是产业集群发展的必需

大连具有良好的软件产业发展优势。大连市在全国率先提出营造软件和服务外包产业信誉体系的理念，建立支持和保护企业发展的信誉环境，把知识产权保护、质量认证、个人信息安全保护等作为继成本、人才之后的又一竞争优势来加以培育。在全国率先启动了个人信息保护评价工作，创造了CMM评估的“大连模式”。大连软件业的发展势头为服务外包的发展提供了良好基础，但在基础设施建设等方面与上海、北京相比却存在着一定的差距。

（三）区域经济发展环境是产业集群发展的外在动力

大连软件园是大连市政府构建的最适宜承接产业转移的专业生态园区，吸引了全球范围内的软件及信息服务业者进入园区，并通过向其提供全方位的IT外包服务，帮助入园企业在园区内开展业务，形成了比较完整的产业链条，并最终推动中国软件及信息服务外包业的快速发展。大连软件园是国内最具国际化特色的、产学研一体的、以对日业务为主的专业化软件园区和最具规模的IT服务外包基地。大连软件园二期作为核心项目率先启动，重点建设软件开发区、技术研发区、信息服务区、教育培训区和大型企业专属园区等产业区，并按照国际水准建设公共服务区、通信技术服务区、商务会展区等配套服务区。

（四）具有国际竞争力大企业的集聚是大连产业集群发展的关键

大连软件企业数量众多，但发展规模十分有限。全市已有从事服务外包业务的企业近1000家，其中外资企业近300多家，40多家世界500强企业在大连设立了软件开发和服务外包中心。全市软件和信息服务企业人员规模超过4000人的企业仅1家，人员规模超过2025人的企业4家；人员规模超过1000人的企业3家；人员规模超过100人的企业100多家。大连名列前三名的外包企业大连华信也只有1300人，2700万美元的出口额。

目前，大连发展软件和服务外包业具备了相当的产业基础，规模效应和集聚效应日益显现。但由于没有规模，软件企业缺乏科学化的项目管理流程，造成了成本的提高；抗风险能力弱，追求短期利益功利趋向明显，企业处于恶性循环之中；高端软件发展水平相对落后，技术实力不强；找不到真正意义上的出口龙头企业，软件出口联盟也就难见成效。虽然近年来大连的优惠政策网络了大批软件人才，但仍然存在缺口，而且具备国际交流能力以及服务外包业务运行能力的高素质人才的缺乏，这将成为制约大连市服务外包进一步发展的瓶颈。

（五）旺盛的市场需求是大连软件产业集群快速发展的重要机遇

大连凭借与日本天然的地缘关系和历史渊源，成为日本软件外包的首选地。大连对日本软件外包已有10年以上历史，承揽了日本对中国发包量的近50％的业务，市场已经有一定规模基础。这个市场仍然潜力巨大，因为日本企业整体的软件外包程度远低于欧美，市场开发还在早期。此外，大连已具备了一定的对日业务经验，在巩固对日业务的同时，还将业务领域开拓至韩国、东南亚、美国以及部分欧洲国家。目前，软件服务外包产业的市场需求旺盛，对于实现产业集群的成长有着特别重要的意义，能否及时捕捉市场机遇是产业集群能否迅速发展壮大的关键因素。大连应及时捕捉这一机遇，旺盛的市场需求不仅为集群的产生提供了强大的内在经济动因，更为集群不断发展壮大，促进集群内企业的相互融合，从而为发挥产业集聚效应提供了强大动力。

（六）政府的引导和支持使软件产业集群获得最佳效率

大连市政府先后制定出台了关于加快发展软件产业、吸引软件高级人才、鼓励软件产业发展等的系列文件，地方政府设立专项发展基金，用于企业参加国际软件认证、人才教育培养、公共技术服务设施建设。在税收方面，对大连经认定的技术先进型IT服务外包企业实行非常优惠的税收政策。在财政补贴方面，对IT服务外包企业也给予了诸多优惠的政策。政府的优惠政策为外包业发展提供了良好契机，但是在一些方面政府支持的力度还是略显不足。例如在产学研合作项目和网上技术难题招标项目方面，在拥有自主知识产权项目以及基础软件和应用软件的研发和产业化项目方面等。在配套设施方面，政府尚未完善软件出口及出口加工基地建设，软件外包人才培训基地建设也未落实到实处。

三、大连软件外包产业集群发展的对策建议

第一，加强基础设施的建设。软件和服务外包产业对电力、通信等基础服务有极高的要求，需要每天24小时的不间断供应，但大连目前仍存在园区供电经常中断，国际通信距离过长、费用过高、时有中断等问题。园区可以通过建设双回路供电、统一采购大带宽的国际数据专线等方式，切实减轻企业负担，提高基础服务水平。

第二，进一步发挥软件园区的作用。大连软件园是国内最具国际化特色的、产学研一体的、以对日业务为主的专业化软件园区和最具规模的IT服务外包基地。大连软件园的发展对发展IT服务外包产业有着辐射效应和示范效应。目前大连软件园二期工程正在建设，三期工程也在计划之列，如何进一步发挥软件园和科技园的重要作用，将自身融入到世界软件产业的全球分工中去，是大连软件园的发展方向。

第三，重点培育服务外包产业的大型骨干企业。大连软件产业集群发展要保持持续创新力和竞争力，需要一批具有国际竞争优势的大企业，尤其需要起到中坚和龙头作用的骨干企业。因此，政府应加大对企业的资金扶持力度，引进和重点培育服务外包产业的大型骨干企业。大型骨干企业不断提高自主研发能力，向产业链的上游过渡，发展高端外包，逐渐把自己的一些业务进行外包或转包，辐射带动下游企业的发展，形成产业集群效应，这样既降低了成本，又整合了产业链，提高了对整个产业的影响力。

第四，建立各种相应的人力资源制度。大连软件外包产业的发展，人才是关键的一役。软件外包产业发展不是仅仅需要大量的软件人才，更需要的是合理的人才结构。成熟的软件产业的人才资源结构应该是金字塔形的，而大连的软件人才呈“橄榄型”，即缺少高级管理者和基础程序员，这就造成了软件外包人才的结构性缺乏。大连应尽快建立起各种相应的人力资源制度，在对现有人才整合培训基础上，还应继续大规模引进高级复合型人才，加大对引进高级人才的奖励力度，保证大连软件外包产业的可持续发展。

第五，加大自主创新能力建设，提升产业集群核心竞争力。大连软件外包业务始终依赖于国外企业的核心技术，这导致大连软件外包业务主要集中在产业链的低端运行，企业缺乏自主创新能力，产业结构不合理。大连的软件业发展必须要独立，这就需要培育企业集群的自主创新能力。拥有自主知识产权是开发核心技术、自主创新以及提升自己实力的基本前提和保证。我们只有提高知识产权保护意识，并通过知识产权法律法规这一有效手段来维护我们的核心技术和自主知识产权，才能使软件外包业务取得更大的发展，提升产业集群核心竞争力。

大连作为国家软件产业基地、软件人才国际培训基地和软件产业国际化示范城市，在短短的10年间，她已奇迹般地成为了全球知名的软件和服务外包新领军城市。历经十年发展，大连软件及信息服务外包产业走出了具有特色和优势的软件产业发展之路，成为中国最大的软件和服务外包发展区域之一。目前，大连地域条件优越，相关产业基础完备，区域经济发展环境良好，企业集聚效应明显，政府政策支持有力，具备了软件外包产业集群发展的基本

条件。大力发展、做优做强大连软件和服务外包产业，选择产业集群的发展路径，将成为落实科学发展观，促进产业结构和出口结构调整，实施创新驱动战略的重要举措。大连将在政府的支持和政策的引导下，采用先进的管理模式，开拓软件外包市场，吸引集聚大批高素质人才，培育具有国际竞争力的龙头企业，把大连建设为全国软件外包产业集群的示范地。

**第五篇：中国石材产业集群发展现状和建议**

中国石材产业集群发展现状和建议

一、我国石材产业集群的现状

改革开放近三十年来，我国的石材业在国内外市场的强力拉动下得到快速发展，据统计2025年规模以上企业的主营业务收入675亿元，全行业进出口贸易总额39．21亿美元。根据我们协会推算全行业的经济规模大约在1 500—2025亿元。在全国出现了一批大大小小的石材产业集群。石材产业集群的发展对全国石材业的发展起到了重要的作用，据对年销售收入在500万元以上的企业统计，2025年全国24个石材产业集群加工企业的销售收入217亿元，占同口径石材加工企业总销售收入的32％。在对石材业发展做出贡献的同时，石材产业集群的发展对地方经济的发展起到了十分重要的作用。据各地提供的资料，福建水头仅石材市场的年交易额就达50亿元，惠安石工艺品产值占全县工业总产值的三分之一，云浮石材工业总产值占全市GDP的20％，莱州石材业产值占全市GDP的18％，大多数的石材产业集群地石材产业都是当地经济的支柱产业。

我国石材产业集群按规模和影响力可划分为具有全国及国际影响力的石材产业集群和具有地区影响力的石材产业集群两个类型。具有全国及国际影响力的石材产业集群主要包括福建水头、山东莱州、广东云浮、福建惠安等。具有地区影响力的石材产业集群有：福建福鼎、罗源、安溪、晋江市永和镇，山东平邑、五莲，河北易县、平山、曲阳、灵寿，吉林蛟河，湖北通山，四川宝兴，陕西紫阳，广西岑溪、贺州，北京房山，内蒙和林格尔，新疆哈密、鄯善等20个石材产业集群。在福建水头，随着近年来康利石材、环球石材、高时石材等一些知名石材集团的入驻和溪石集团、华辉股份、东升股份、南星石材、新鹏飞石材等本地企业的迅猛发展，水头己成为最具影响力的石材企业集群。

按依托的内外部条件划分，我国石材产业集群又可划分为资源依托型和市场依托型两个类型(这里也可称非资源依托型，任何产业集群都离不开市场)。我国大部分石材产业集群属资源依托型产业集群，少数为市场依托型。莱州是资源依托型石材产业集群的典型代表，莱州拥有山东白麻、樱花红、晶白玉等二十多个石材品种，其中山东白麻的荒料年产量为100万立方米，莱州被中国石材工业协会授予了“中国石都”的称号。市场依托型石材产业集群主要有水头、云浮等。水头是一个石材资源缺乏的地方，它主要依托港口优势，利用国内外资源，依靠敢为天下先的水头人开拓创新，叫响“买石头到水头’’的广告语，舞市场兴产业，抓石材壮支柱，把一个并不盛产石材的滨海小镇发展成为全国最大的石材产业集群；云浮原也是资源依托型的石材产业集群，在经过200余年的开采后，云浮依托的云石资源已经枯竭，目前云浮的石材产业集群也演变为“买世界、卖世界”的市场依托型的产业集群。新疆的鄯善因拥有花岗石资源，又背靠中亚市场，所以兼有资源依托和市场依托的优势。

按生产的主要产品划分，我国石材产业集群可划分为大理石及花岗石装饰石材、石雕、板岩三个类型。水头、莱州、云浮等大部分石材产业集群以生产大理石及花岗石装饰石材为主，惠安、曲阳以生产石雕为主，易县、紫阳以生产板岩为主。

按石材产业集群的布局形态来划分，我国石材产业集群可分为带状产业集群与园区化产业集群。我国石材产业的发展历史告诉我们，石材业发展的初期是由于人类对石材的需求推动了石材的开采，因此石材加工企业往往在石材资源丰富的地区开始发展起来，并且随着市场的开拓扩大，石材企业呈聚集发展的趋势。但是，石材业产品比较笨重，对运输的条件要求较高，石材企业往往聚集在交通方便的道路两侧，这就是云浮石材百里长街的主要成因。这也是资源依托型石材产业集群发展初期的一般自然布局形态。除云浮外，山东莱州、吉林天岗、新疆鄯善等仍保留着部分这样的形态，这就是带状产业集群。但随着石材市场的进一步扩大，尤其石材国际贸易的发展，交通运输尤其是海运条件成为石材产业发展的一个十分重要的因素。正是在这样的背景下，在我国沿海地区借助港口的优势，发展起了一批大小不一的石材产业集群，其中以水头为代表，把石材产业集群的发展与园区化建设、城镇化建设结合起来，成为同区化石材产业集群的典型。近几年，随着我国西部大开发与东北老工业基地振兴战略的实施，在石材资源丰富的地区以及石材消费集中的地区已经建起或正在建设一批石材产业集群，这些产业集群大都把集群建设与园区化建设或城镇化建设结合在一起，产业集群的发展提高到一个新的水平。

我国石材产业集群经过二三十年的发展取得很大成效，但仍有不少问题。首先是产业集群发展缺乏规划。由于我国的石材产业集群是自发产生的，大多缺乏总体的规划，包括发展战略、空间布局、营销网络规划等。这方面除水头、莱州等几个大的产业集群做得较好外，总的来说比较欠缺。第二是总体水平较低。总体来说我国产业集群水平是比较低的。主要表现在存在大量的落后的矿山开采方式和落后的石材生产方式。落后的开采方式首先造成了对资源的破坏和浪费，其次是造成了对环境的破坏；落后的石材生产方式主要是表现在产业集群中还存在数量较多的作坊式企业，这些企业对资源的利用率低下，对环境的影响也较大。第三是创新能力不够。我国石材产业集群除了少数的大企业外，绝大多数为中小企业，这些企业缺少技术人员，主要依靠低成本战略来形成竞争优势，产品的技术和知识含量低，高附加值产品少。企业往往是你怎么干，我也怎么干，产品同质化现象较为明显。第四是区域分布不平衡。由于我国的石材产业集群主要是由石材的进出口而带动起来，东部的产业集群较为发育，而中西部则发展较慢。在全国24个石材产业集群中，福建、山东、广东、广西共12个占50％，而西部只有四川宝兴县、陕西紫阳县、新疆哈密市、鄯善县4个。第五足分工协作水平较低、产业链不完善。

二、关于我国石材产业集群发展的建议

1．石材产业集群要高起点规划

作好石材产业集群的发展规划是石材产业集群发展最基础的工作。石材产业集群的规划首先是战略的规划，然后才是布局的规划。现在发展较好的产业集群都有适合自身发展环境的发展战略，如莱州的北方出口基地战略、水头的利用国外资源战略、云浮的“科技兴石”发展战略。由于市场环境的不断变化，产业集群的发展规划需要根据环境的变化而做出新的规划。战略的创新是规划创新的前提。在新的历史条件下，石材产业集群要有新的发展战略。首先是产业集群的市场定位。在过去二三十年中，我国石材产业集群大多把市场定位于工程投资(主要是市政工程)与出口。在当时无疑是正确的。但在新的历史条件下，特别是刚刚闭幕的党的17大提出，“要坚持走中国特色新型工业化的道路，坚持扩大国内需求特别是消费需求的方针，促进经济增长由主要依靠投资、出口拉动向依靠消费、投资、出口协调拉动转变”。因此，石材产业集群的市场定位也应该从主要面向工程投资和出口转向面向工程投资、出口与消费(主要是家居工程和家居消费)，这样石材产业才能适应新形势的要求，才能获得更广阔的发展空间。第二，过去二三十年石材业取得了快速发展，在发展的同时消耗了大量的石材资源，也对环境造成了一定的负面影响。党的17大提出要“加强能源资源节约和生态环境保护，增强可持续发展能力”，“建设资源节约型，环境友好型社会”。因此，今后石材业发展的资源成本和环境成本必将进一步提高，石材产业集群必须实施可持续发展战略，建设资源节约型、环境友好型产业集群，只有这样石材业才能取得更大的生存空间和发展空间。

第三，在过去二三十年石材业的发展中，一大批中小企业发挥了重要的作用，做出了历史性的贡献。今后，石材业仍将是中小企业为主体。但是，各个石材产业集群在发展中深切体会到，没有大企业的带动，产业集群很难得到高水平的发展，很难推动产业结构的优化升级。党的17大报告在谈到“加快转变经济发

展方式，推动产业结构优化升级”时提出要“鼓励发展具有国际竞争力的大企业集团”。因此，石材产业集群要认真贯彻17大精神，实施大企业带动战略，发挥龙头企业的带动作用。

第四，石材产业集群要实施品牌战略。品牌是一个经济实体向社会提供的产品的质量、市场占有率、售后服务水平以及这个经济实体发展潜力的综合体现，是这个经济实体及其产品走向市场的一张名片，是经济实体宝贵的无形资产。我国石材业在过去的二三十年的发展中，只注意做产品，不注意做品牌，同质化竞争十分激烈。虽然，业内的大企业已经注意实施品牌战略，但中小企业还停留在产品竞争阶段。石材业是一个以中小企业为主体的行业，石材产业集群也必然会聚集大量的中小企业，如何组织这些中小企业实施品牌战略，产业集群走品牌之路，创产业集群的公共品牌是必由之路。以产业集群的公共品牌建设带动企业品牌建设，使产业集群走上品牌战略之路。

第五，就布局规划而言，各石材产业集群地在过去二三十年的发展中，已经从正反两个方面的经验教训中取得了共识，石材产业集群必须实施园区化发展战略，园区化发展战略是石材产业集群发展的必由之路。在园区内要进行功能化布局，按产业集群的各种功能，如石材加工、石材物流、展示展销、机械制造、技术支持、人才培训等作好布局规划。

2．石材产业集群要升级改造

现阶段，无论是水头、莱州、云浮等较具影响力的产业集群，还是规模较小一些其它石材产业集群，在新的形势下都面临着新的问题、新的挑战。石材产业集群应当以贯彻科学发展观，发展现代石材业，逐步改造和淘汰落后的传统石材企业为指导思想，推进石材业的技术改造和产业升级，同时推进石材业的企业管理升级。中国的石材业有着悠久的历史，经过这二三十年的发展，其技术结构和企业组织结构发生了很大变化。由于国外先进的技术装备与管理经验的引入，我国石材业呈现出既有采用原始落后加工工艺与设备的作坊式石材企业，又有采用当今世界先进的技术装备、达到国际先进水平的现代化石材企业的多元化的格局。而那些原始落后的作坊式企业大量浪费石材资源、严重污染环境，与建设资源节约型、环境友好型社会的目标十分不协调，必须进行改造升级，淘汰那些浪费资源、污染环境的生产方式。

石材矿山开采业是石材业的重要组成部分。我国石材矿山开采业与国际先进水平的差距是石材业各环节与国际先进水平的差距最大的。石材矿山开采改造升级的关键是采矿工艺的改造，要从原始矿坑开采、主要采用爆破工艺改造为台阶式开采、主要采用绳锯等机械切割工艺。其中，推广台阶式开采是关键的关键。只有这样才能够提高资源利用率，有效保护、合理利用矿山资源，才能更好保护生态环境。鼓励台阶式开采、绳锯等机械切割工艺，淘汰原始矿坑开采、爆破工艺应成为石材业的一条产业政策。石材产业集群区的矿山和集群区企业的矿山必需从现在起就进行这种改造。

石材加工、业目前是石材业的主体，石材加工业的现代化是建设现代石材业的重点。石材加工业现代化首先要调整其技术结构，石材加工企业要在荒料切割、(大理石)大板挂胶、大板研磨与抛光、工程板及异型扳力加工等主要环节采用具有国际先进水平的技术装备，逐步淘汰落后的技术装备。全行业要提出明确的装备政策。其次，要调整其产品结构。一是石材加工业要从石质材料向石质材料加工与石制品加工转变。不但生产石质材料，更要开发生产应用于各个领域，标准化、舰格化、功能化的石制品。要加强新产品的研发，使石材业成为石材与石制品工业。二是要开发生产更多的资源节约型产品，例如复合板、人造石、石质马赛克以及用石材加工的废料加工成的建筑材料等等。第三，要加强石材加工业的企业管理，建立现代化的企业管理体系，实行科学管理与现代化管理。石材产业集群中的石材加工企业要做建设现代石材业的表率。

石材产业集群的升级改造的第三个重要内容是创建环境友好型集群。现在石材产业集群总体来说在治理环境污染及与环境和谐发展方面还存在着较大的问题。企业内物料的堆放、粉尘的排放、废渣废水的处理以及噪音的治理，这些都是集群必须认真面对的问题。如何综合治理，组织力量对重点课题进行攻关，突破难点，把已有成功的经验推而广之；指导集群内的企业按照循环经济的理念，逐步实现石材企业的零排放。这些部是石材产业集群改造升级的重要内容。

3．石材产业集群要提高创新能力，建设创新型产业集群

胡锦涛总书记在十七大报告指出了要“提高自主创新能力，建设创新型国家”。同样石材产业集群也需要提高创新能力，建设创新型产业集群。石材产业集群创新能力的提高及建设创新型产业集群是一个很大的课题，在此我仅就集群服务平台的创新和石材产业集群营销模式的创新谈一点看法。

石材产业集群通常是从石材矿山开采企业和加工企业的聚集开始发展的。但为石材矿山开采和加工企业服务的其他相关企业和机构组成的服务平台水平的高低是决定产业集群创新能力高低的十分重要的条件。前面我已谈到石材业是一个以中小企业为主体的行业，中小企业的市场开发能力、技术开发能力、人才开发能力等相对较低，同时他们和大企业一样还需要装备配套、交通运输、结算融资、行业资讯直到通关等方面的服务，因此一个与石材业相关的企业与机构(包括协会)组成的服务平台的建立及水平的提高是石材产业集群创新能力提高的关键。如果说石材矿山开采企业与加工企业的聚集发展是石材产业集群发展的初级阶段，那么构筑起高水平的集群服务平台，提高集群创新能力应该是石材产业集群发展的高级阶段。在这方面水头已经走在全国石材业的前面。当这个服务平台的功能与集群内大企业的示范作用充分发挥并结合存一起时，石材产业集群的创新能力将得到大大提高。这样的产业集群才是完整的、真正意义上的产业集群。我想本次研讨会在水头召开的意义主要在此。在此，我想就石材产业集群地石材协会的作用多说两句。现在的各级政府都是很精悍，协会集中了行业内的专家，可以为政府提供服务。我呼吁各石材产业集群地尽快像南安市一样，把石材协会组建起来。

关于石材业营销模式的创新。这个问题与石材业的市场定位相关，前面我已谈到石材业要从为投资、出口服务转向为消费、投资、出口服务，要从仅仅生产石质材料转向既生产石质材料，又生产石制品。石材业为社会提供的应该是由石材构成的空间和石制品提供的功能。因此，石材营销要把这些空间与功能展示给用户，展示给消费者。这样的营销模式可以大大拓展石材业的市场空间。在这方面我们石材业应该向陶瓷业学习，它山之石可以攻玉。

4．推动中西部地区和东北老工业基地石材产业集群的发展，促进东中西部石材产业集群地之间的交流西部大开发、中部崛起、东北老工业基地振兴是党中央提出的重大发展战略，随着国家宏观发展战略的实施，中西部的市场环境和交通条件正在不断地发生变化，在东部日趋激烈的竞争环境下，中西部石材市场与资源的开发日趋活跃，东中西部石材产业集群间存在许多互补协作的空间。中西部石材业开发需要东部的经验及资金，东部石材业需要利用中西部的市场与资源，以及西部地区面对的广阔国际市场。尤其是中西部石材产业集群发展中，东部的经验与教训值得学习与借鉴。为推动中西部地区和东北老工业基地石材产业集群的发展，促进东中西部石材产业集群地之间的交流，中国石材工业协会建议从这次研讨会开始i今后定期召开石材产业集群的交流会，由各石材产业集群地轮流与中国五材工业协会主办。以上建议请与会代表讨论后决定。

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！