

温州鞋业集群的形成 :进入壁垒是如何突破的*

黄祖辉 朱允卫 张晓波

(浙江大学中国农村发展研究院 国际食物政策研究所 310029)

内容提要 :温州曾是中国东南部最为贫穷的地区之一。由于人多地少、耕地缺乏,远离大城市而且交通条件很差,同时很少能得到上级政府的财力支持,对于温州来说,经济发展所必需的条件似乎都不具备。然而,过去 20 多年来,温州却成为了中国经济增长最快、私营经济最具活力的地区。特别是温州制鞋业,从默默无闻发展成为了中国乃至世界范围内都有巨大影响力的产业集群之一。因此,温州制鞋业为我们深入理解经济快速发展背后的推动力量提供了一个很好的案例。本研究中,我们在温州调查了 140 家不同规模的鞋业企业。通过该项调查研究,我们得以深入了解温州鞋业集群形成过程中的创始资金、技术壁垒、制度壁垒等进入壁垒是如何突破的,同时也从中获得了许多有益的启示。

关键词 :进入壁垒 集群 非农产业 鞋业 温州

一、引言

温州地处浙江省东南部,改革开放之初经济发展的初始条件极为恶劣。1978 年温州全市人口 561.26 万人,而耕地总面积只有 290 万亩,人均耕地只有 0.52 亩,只及同期全国平均的 1/3。由于地处台海前沿,不管是中央政府还是浙江省政府都不愿投资温州的基础设施和产业,以国家投资为例,1949—1981 年间国家对温州固定资产投资总共为 6.55 亿元,平均每年只有 0.2 亿元,不及同期宁波的 1/4。因为远离上海、杭州等大城市,与最近的杭州也有 400 多公里,一面临海,三面隔江、环山,而且交通落后,全靠一条狭窄的盘山公路运送人员和物资,因此也得不到城市工业的辐射。在人多地少,自然资源和区位优势缺乏,电力、通讯和交通等基础设施薄弱,制度和金融体系很不完善,国有投资又严重不足的初始条件下,经过改革开放后 20 多年的发展,温州却成为了中国经济增长最快、私营经济最具活力的地区。特别是温州制鞋业,从默默无闻发展成为了中国乃至世界范围内都有巨大影响力的产业集群之一,这不能不说是一个谜。

根据诺斯等众多经济学家的理论,高度明晰的产权、完善的法律和保障合同实施的司法制度、良好的金融体系以及良好的基础设施是经济发展的关键要素。然而直到现在,不要说是上世纪 80 年代,上述的各种要素在中国都还有待进一步的改进。在那么不利的初始条件下,温州鞋业新进入者是如何成功克服技术、创始资本、产权等进入壁垒的限制并开始产业集聚过程的?从这一成功案例可以得到哪些启示?本文通过对温州 140 家不同规模鞋业企业的调查研究,试图揭示出温州经济快速发展背后的推动力量。

* 本文为国家社科基金青年项目“鼓励东部地区产业向中西部地区转移研究”(06CJY021)、高等学校博士点基金“沿海地区产业向中西部地区转移的机理、实践及政策研究”(20060335013)和温州市科技局重大软科学项目“温州鞋业集群发展战略及政策研究”(R2005A08)的阶段性成果。同时,作者感谢国际食物政策研究所(IFPRI)提供的技术和经费支持。

张仁寿、李红:《温州模式研究》,中国社会科学出版社 1990 年版,第 11 页。

直到 1990 年和 1998 年,温州机场和金温铁路才分别建成。

经济增长的秘密,news. bbc. co. uk/hi/english/static/road_to_riches/prog6/north. stm。

二、温州鞋业集群概况及调查设计

制鞋业作为一种传统产业,在温州已有 500 多年的历史。早在明朝时期,温州靴鞋因艺精质优,被列为朝廷贡品。到了清末民国初,温州皮鞋业渐兴。在城内府前街,鞋店多达数十家,集中形成皮鞋专业一条街。

1950 年,温州市区皮鞋行业共 43 家,从业人员 103 人,多数属个体作坊。其后,温州鞋业经历了社会主义工商业改造和手工业合作化运动,许多私人作坊和工厂都被国有化或停业关门。到 1978 年,温州市区只剩下鞋厂 19 家,皮鞋产量 49.68 万双。这 19 家企业实际上充当了“种子企业”的作用。1978 年改革开放后,温州鞋业迅速恢复了生机。随着原有国营、集体鞋业企业的逐渐没落,这些企业原有的员工纷纷独立创建个体鞋厂,形成了一股“皮鞋热”。至 1981 年底,光是温州鹿城区个体制鞋户就达到了 99 家。其后,随着专业化分工和各类专业市场的建立,温州鞋业企业的数量快速增长,1994 年高峰时达到了 6 000 多家,这还不包括生产鞋底、鞋饰等各类配套产品的上千家配套企业。

经过 20 多年的发展,目前温州已成为中国最主要的鞋业生产基地,号称“中国鞋都”。如图 1 所示,温州已经自发形成了一个具有高度专业化分工与协作的产业集群,集群内部现有 4 000 多家制鞋企业(其中年产值在亿元以上的龙头企业有 30 多家)、200 多家制革企业、380 多家鞋底企业、200 多家鞋机企业、168 家鞋楦企业、100 多家鞋饰企业、50 多家鞋样设计室以及大量的家庭代工户,此外还有专门的鞋类信息部、制鞋职业培训学校和鞋类测试研究所等专业服务机构。联接这些企业、机构和家庭的,是诸如温州“鞋城”、河通桥鞋料市场、浙南鞋料市场、生皮市场、皮革机械市场、皮革化工市场等众多的专业市场。2004 年,整个温州鞋业集群各类鞋产量高达 8.35 亿双(其中皮鞋 45 298 万双,布鞋 344 万双,胶鞋 37 863 万双),从业人员超过了 40 万。

为了解释本文第一部分提出的问题,浙江大学中国农村发展研究院(CARD)和国际食物政策研究所(IFPRI)对温州鞋业集群进行了联合调查,调查工作包括收集有关的文献资料,并大量走访当地行业协会负责人、政府主管部门领导以及业内的老前辈和知情人。与此同时,我们通过与一些鞋业企业负责人的非正式访谈,设计和完善了调查问卷。2005 年 7 月到 10 月,我们组织了正式的实地调查,调查地域范围覆盖了温州市鹿城区“中国鞋都”工业园、鹿城区双屿工业区、永嘉县瓯北镇、瑞安市莘塍镇等主要的鞋业生产基地。我们根据当地政府或工业园区管理部门提供的名单随机抽取要调查的企业,调查时由 1 名调查员与被调查企业的主要负责人进行面对面的访谈,并填写调查问卷。我们共调查了 140 家包括生产最终鞋产品和中间产品或配套产品在内的、正在经营的鞋业企业,约占温州鞋业集群企业总数的 2.77%。表 1 表示的是这次调查的样本情况。

三、技术壁垒的克服

(一) 企业创始人特征

表 2 显示的是样本企业数、创始人的平均教育年限和在外闯荡 年限以及创始人进入鞋业时的

见章志诚主编《温州市志》,中华书局 1998 年版,第 1175 页。

俞雄:《百年沧桑温州鞋——鹿城鞋业历史溯源与崛起历程》,《鹿城文史资料》(第 13 辑),第 106 页。

俞雄:《百年沧桑温州鞋——鹿城鞋业历史溯源与崛起历程》,《鹿城文史资料》(第 13 辑),第 108 页。

温州统计年鉴(2005),第 249—251 页。

温州市鞋革行业协会。

我们也曾试图对已消失或转行的鞋业企业创始人进行调查,但最终由于实在太困难而放弃了。

指到外地参军、经商或打工等。离开学校后,随亲戚朋友到各地打工或学做生意,是温州人的一个非常重要特点。通过在外闯荡,可以积累人力资本和社会资本,并获取宝贵的市场信息。

职业背景情况。

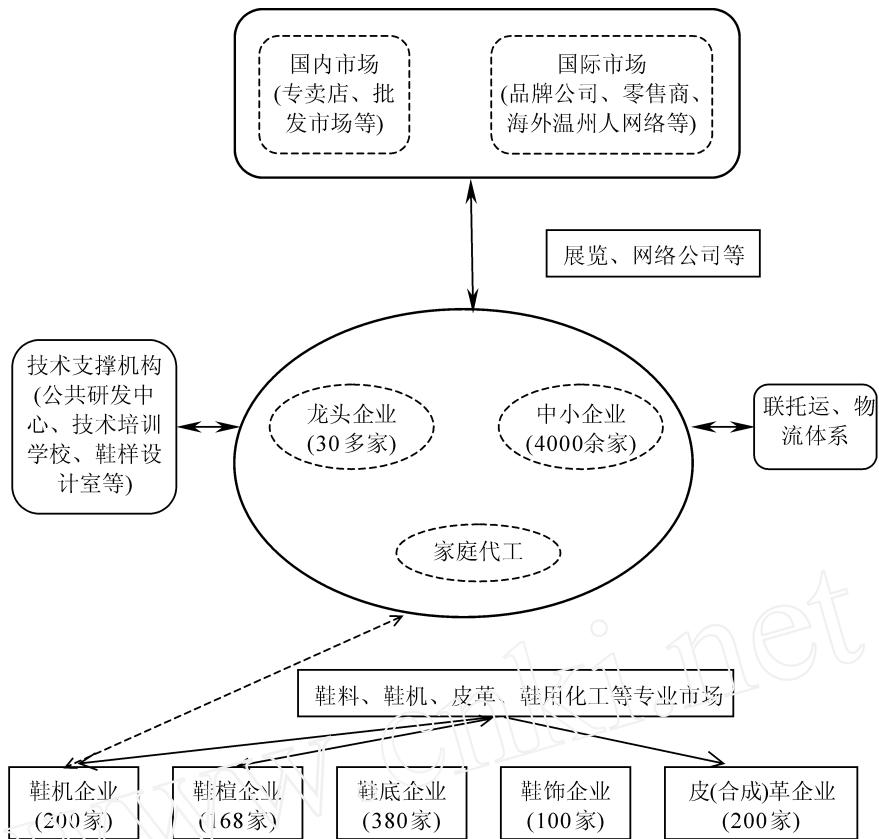


图1 温州鞋业集群构成

资料来源:温州市鞋革行业协会、温州市鞋料商会和作者实地调查。

表1 调查的样本情况

产品类型	样本数	企业总数	调查比例	最小值 **	最大值 **	平均 **	标准差 **
最终产品 *	121	4 000	3.03 %	3	3 500	459	547
鞋底	4	380	1.05 %	30	1 100	570	612
鞋楦	2	168	1.19 %	10	80	45	49
皮革	4	200	2.00 %	8	170	62	74
鞋饰	7	100	7.00 %	30	200	75	66
鞋机	2	200	1.00 %	90	500	295	290
合计	140	5 048	2.77 %	3	3 500	427	531

*指皮鞋、休闲鞋、劳保鞋和童鞋等成品鞋。**2004年末的员工数。

资料来源:作者实地调查。

从表2我们可以得到一些有趣的发现:(1)创始人的平均教育年限稳步提高,这一点与斯诺比(Sonobe)和胡定寰等在温州乐清低压电器集群研究中的发现基本相同。(2)新进入者在创立企业之前,在外闯荡的年限一般较长,并在80年代中期逐步超过了教育年限。这一点对温州鞋业集群的形成是至关重要的。大量温州人长期在外闯荡,不仅提高了其创业的人力资本和社会资本积累,往往也

斯诺比(Sonobe)等:《从劣质产品到优质产品:中国工业发展的温州模式探究》,《比较经济学》2004年32卷第3期,第542—563页。

能抢先获得有关的市场需求信息,从而把握住市场机遇,获得发展先机。(3)从新进入者的职业背景看,也有一些值得关注的地方。

表2 企业创始人的特征

	1980及以前	1981—1985	1986—1990	1991—1995	1996—2000	2001—2005
样本企业数	4	18	27	31	38	22
教育年限	6.25	7.97	8.02	9.03	9.70	9.18
在外闯荡年限	5.00	7.38	8.50	9.68	11.16	14.53
职业背景1(%)						
农民	0.00	11.11	18.52	16.13	13.16	13.64
工人	50.00	27.78	37.04	29.03	13.16	9.09
经销人员	25.00	33.33	25.92	35.48	50.00	54.54
工程技术人员	0.00	16.67	0.00	6.45	10.53	9.09
管理人员	25.00	11.11	7.41	3.23	5.26	13.64
其它	0.00	0.00	11.11	9.68	7.89	0.00
职业背景2(%)						
与制鞋业有关	75.00	77.78	22.22	48.39	42.11	59.09

说明:教育年限和在外闯荡年限分别是每一小组的平均值。

资料来源:根据温州实地调查数据计算。

首先,新进入者中原来是农民的比重一直比较低,而原来是工厂工人和经销人员的新进入者所占比重则发生了显著的变化。在早期的进入者中,原来是工厂工人的比重很高而后总体上逐步下降,而原来是经销人员的比重则刚好与之相反,呈现出先低后稳步提高的特征。这表明在早期的鞋业生产中,由于当时市场供给严重不足和消费者对产品质量要求不高的特定市场环境,市场营销和开发能力尚未成为行业进入的要件,而较高的操作技术和技巧则构成了鞋业早期进入者的主要进入壁垒。事实上,由于早期温州鞋业还缺乏专业化分工与协作,这时的进入者通常摆起鞋摊或建起家庭作坊式的皮鞋加工场,生产完整的鞋类产品。相对而言,整鞋生产技术要求高,所以这时的新进入者往往是一些原先国有或集体企业的技术工人,他们通常采用少量设备,以手工制作的方式生产皮鞋。正是这一技术壁垒的存在,使得普通农民因缺乏相应技术而难以进入该行业,但原先的工厂工人则由于具有较为熟练的技术而较易在早期进入该行业。随着鞋业生产的发展和生产技术的扩散,一些特定的生产工艺流程开始分离出来,形成了大量专门从事某种工艺加工或某道工序生产或某一配套产品生产的、以“中间产品”或“配套产品”为主业的企业,分化出了诸如乐清白石鞋底生产基地、永嘉黄田鞋饰生产基地等鞋业配套“子集群”。随着分化过程的不断深化,技术壁垒效应逐步减弱,但另一方面,随着鞋类生产企业的增加和产品供给能力的大幅提高,市场环境开始发生根本的变化,在这种情况下,市场营销能力对于新的行业进入者来说是至关重要的,只有那些具有营销渠道和营销能力的新进入者才能得以生存和发展。这就是为什么在我们所访问的新进入者中原来曾是经销人员的比重越来越高的重要原因。

其次,从新进入者原来所从事工作是否与鞋业有关这一角度来看,也呈现出先高后低的趋势。在1985年以前的早期进入者中,其原先的工作大多与鞋业有关,而后这一比例陡然下降,特别是上世纪

这一点不同于斯诺比(Sonobe)和胡定寰等人的另一项研究成果。在他们2002年对湖州织里服装集群的研究中发现,在早期的进入者中农民的比重较高。这表明不同行业起步时的技术门槛并不一样。

80年代中后期受早期介入者赚钱效应影响,大量原先经历与鞋业无关者进入了这一行业,并导致了温州鞋业产品的质量危机。其后,与鞋业有关的介入者所占的比例有所回升,但总体保持在相对低的水平。

(二)制鞋技术和知识的扩散

改革开放后,随着传统的国营和集体鞋业企业的逐渐没落,原先鞋厂的熟练技工、销售人员、管理人员及退休离职人员,纷纷自己独立创建个体鞋厂;而后,通过以师带徒、企业分家等方式,制鞋技术迅速扩散到了社会。图2粗线条显示了改革开放后温州鞋业生产与技术扩散的过程。这一扩散过程主要包括几个方面:

1、熟练技工、销售人员、管理人员及退休离职人员离开传统国有或集体企业,自己创业。中国的上世纪80年代初,正是计划经济向市场经济过渡的初期,鞋类产品供给相对短缺,强大的市场需求和经济利益诱使不少国营或集体鞋厂的员工,特别是一些技术工人,纷纷脱离企业,自行摆起鞋摊或建立家庭作坊式的皮鞋加工厂。比较有代表性的是国营东方红皮鞋厂,从该企业就先后衍生出了吉尔达鞋业、澳伦鞋业和大顺鞋机这3家较有行业影响力的企业和泰隆鞋楦厂等众多其他企业。表3显示的是上述4家衍生企业创始人原先的工作背景。

2、通过以师带徒的方式,促进了温州鞋业生产和技术的扩散。比较典型的是吉尔达鞋业的创始人余阿寿先生,他共收了16个嫡传弟子,其中有15个弟子都曾创办自己的企业,成为鞋厂的老板,只有1个弟子成了他的女婿而留在了吉尔达鞋业工作。

表3 东方红皮鞋厂4家衍生企业

创始人原先工作背景

企业名称	创始人	创业前在东方红皮鞋厂的工作
吉尔达鞋业	余阿寿	东方红皮鞋厂车间主任
澳伦鞋业	姚万福	东方红皮鞋厂主管生产
大顺鞋机	夏正义	东方红皮鞋厂负责机修
泰隆鞋楦厂	黄永斌	东方红皮鞋厂资深技术员

资料来源:作者实地调查。

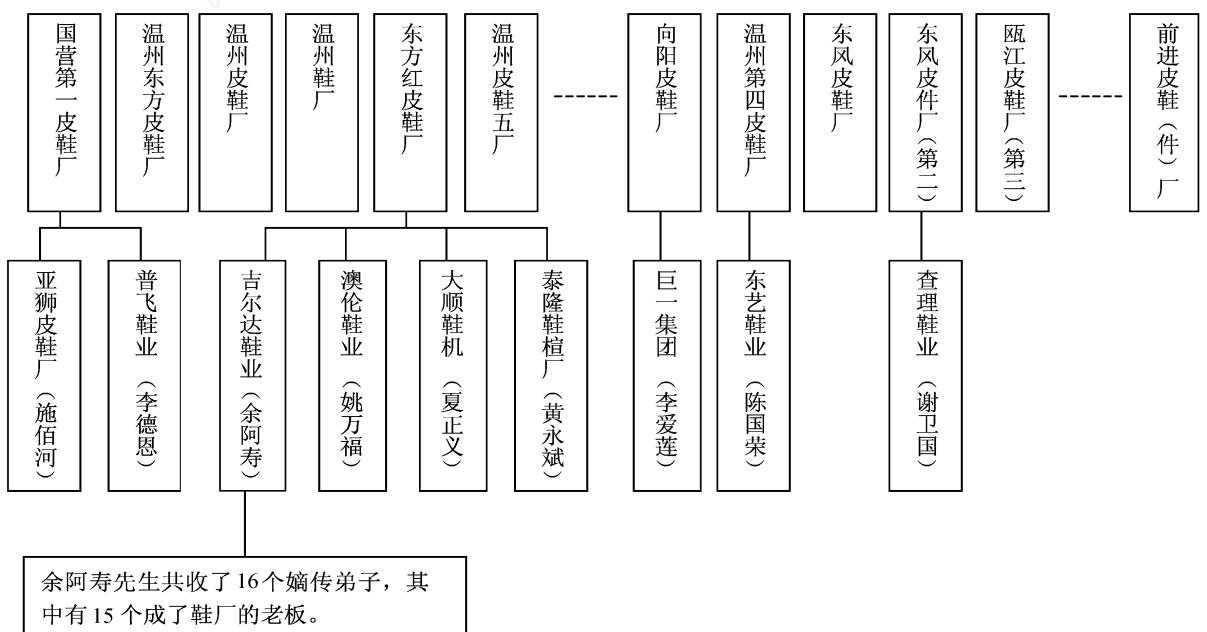


图2 温州鞋业生产技术与知识扩散过程

资料来源:作者实地访谈和袁亚平著《世上温州人》。

袁亚平:《世上温州人》,人民文学出版社2003年版,第82页。

3、通过他人模仿和企业分家,进一步推动了鞋业生产和技术的扩散与传播。事实上,产业集群的形成也是一个生产和通过他人模仿而扩散和传播的过程。一家企业创办成功往往就会诱使周边人的模仿,由此,大量的企业就象雨后春笋般地被快速衍生“复制”出来。从温州鞋业的扩散和传播路径看,这一过程基本上是沿着血缘、亲缘、地缘和朋友关系完成的。由于这类关系,特别是朋友之间的合作,往往难以持久。因此,发展到一定程度就会出现企业分家,但这反而推动了产业的扩散,促进了温州鞋业集群的形成。

(三)通过分工降低技术门槛

通常人们认为专业化分工可以提高生产效率,然而,往往忽视了专业化分工在突破产业进入壁垒方面的作用。调查中我们发现,专业化分工使得复杂产品生产简单化,不仅降低了鞋业生产的技术壁垒和进入的资金门槛,而且还充分利用了企业家才能。

首先,通过专业化分工把原本非常复杂的鞋类产品分解为众多的中间产品,从而为没有鞋业工作背景或不具备鞋业生产全部技能的家庭提供了介入的可能。如表4所示,可以把一双鞋的生产分解为7大类数十种中间产品,新进入者可以根据自身的技术能力选择某一中间产品进行生产。

表4 鞋类中间产品

大类产品	细分中间产品
鞋面	皮革、PU革、PVC革等
鞋底层	鞋底用原液、鞋底、鞋跟、中底、鞋垫
鞋内层	鞋面内里、前衬、后衬、套里、海绵
成鞋材料	线材、鞋胶(贴合胶、成型胶)
配套产品	鞋楦、鞋拔、鞋擦布
鞋饰配件	鞋扣、拉链、花边、鞋带、鞋沿条等金属配件和塑料配件
包装材料	鞋盒、商标、吊牌、条形码标签、包装纸、干燥剂

资料来源:作者实地调查。

其次,通过专业化分工把原本相当复杂的鞋类产品生产过程分解为大量相对简单的生产工序,从而大大降低了生产的技术难度。鞋业生产过程中的一些辅助性生产工序,甚至能把那些老、弱、残的劳动力也融入到生产中来。我们在温州永嘉县的一些农村调查时,就经常可以看到农妇在农闲时使用简单的工具,装搭来自黄田镇的鞋饰、鞋扣等小五金配件。

第三,专业化分工充分利用了企业家才能。不同进入者的企业家才能是不同的,企业家才能丰富的进入者可以通过纵向一体化把更多的生产工序纳入企业中来或扩大企业规模,而企业家才能贫乏的进入者可以选择某一道或几道工序、以合适的规模来组织生产。因此,通过专业化分工充分利用农村企业家的才能,把具备不同企业家才能的进入者纳入到鞋业生产链条中来,使每个进入者或多或少的企业家才能转化成了现实的收益。

朱康对:《温州鞋业:从地方化集群到全球价值链》,《温州论坛》2005年第3期。

这其中奥康和红蜻蜓这两家企业的形成较为典型。同为木工出身的王振滔和钱金波一起外出打工,而后一起在外地卖鞋,1988年又一起创办了皮鞋厂。1995年,由于两人性格上的差异导致了企业分家,随后两人分别成立了现在的奥康集团和红蜻蜓集团。分立后,这两家企业都取得了跳跃式的发展,先后成为中国皮鞋行业的龙头企业。

通过专业化分工可以明显降低该行业的资金进入门槛,即把一条鞋业生产链分解为资本投入量不等的许多道工序,不同家庭就可以根据自身拥有的资本存量多少、融资能力及风险承受能力的大小选择不同的工序进入生产链,这样甚至可以把那些资本存量极少的家庭吸收到诸如钉鞋扣等只需要有一定劳动力即可的生产环节中来。

四、资本壁垒的突破

缺乏足够的创始资金及其来源通常被认为是阻碍中小企业创立和发展的主要障碍。许多文献都强调,对于多数中小企业来说,从正式金融渠道获得资金支持是非常困难的。特别是创办中小企业时,由于创始人往往缺少足够的抵押物,也没人愿意或不敢为其提供担保,银行一般不会给予企业创始资金的贷款。我们对温州鞋业企业创始资金来源情况的调查也证实了这一点。在我们所调查的140家企业中,明确表示企业创建时得不到银行贷款的有113家,未回答资金来源的有24家,回答资金来源不明确的有1家,而只有2家企业表示创始资金中获得了少量的银行贷款。一家创建于1996年,投资额为50万元,其中有40%资金来自于银行贷款;另一家创建于2000年,投资额也是50万,其中有20%来自于银行贷款。在正式金融渠道难以满足创始资金需求的情况下,温州鞋业企业是如何克服资金进入壁垒的呢?在我们所调查的140家企业中,对创始资金或其来源问题未回答或回答不明确的企业有20家,2005年新成立的企业有2家,去掉这22家企业后,共剩下118家企业。我们以这118家企业来分析初始资金的门槛及其来源。

上述118家企业合计投入创始资金1 970.11万元人民币,每家企业平均为16.70万元人民币。从表5可以看出,这118家鞋业企业的创始资金差异较大,最小的只有0.05万元,最高的为356.74万元,原因在于其初始的生产规模和所介入的环节不同。从不同时期创始资金的最低值、最高值和平均值来看,虽然随着时间的推移,总体上创始资金需要量在不断提高,表明该行业进入门槛有所提高,但各个时期所需的最低投入额仍比较低,这表明进入该行业的创始资金需求是非常低的,一般家庭通过一定的自身积累并借助于非正式金融就完全能以适当的规模选择适当的环节进入。

表5 118家鞋业企业不同时期的创始资金进入门槛(万元)

年份	样本数	最小值	最大值	平均值	标准差
1980及以前	4	0.05	7.07	2.09	3.35
1981—1985	14	0.09	22.53	3.50	6.11
1986—1990	25	0.25	31.27	6.61	9.17
1991—1995	27	0.05	27.21	6.49	7.22
1996—2000	32	1.11	356.74	24.62	61.27
2001—2005	16	0.89	309.57	49.03	91.45
所有样本	118				

说明:(1)所有初始投资额已根据浙江省历年的固定资产投资价格指数进行调整。(2)在1996—2000年创办的企业中,有1家创始资金高达356.74万元,在2001—2005年期间创办的企业中有2家创始资金分别高达249.99万元和309.57万元,如剔除这3家企业的影响,则两个时期创始资金的平均值分别只有13.90万元和16.07万元。

资料来源:根据作者实地调查数据计算。

表6所示的是以各个企业不同来源资金所占的比重为权数计算的各种不同来源资金在创始资金中所占的金额和比重。数据表明,温州鞋业企业的创始资金中66.37%来自于创始人的个人投资,其次有24.94%来自于创始人的直系亲属和亲戚朋友,另有8.35%来自于社会集资或其它来源,而来自银行贷款的资金只占0.34%,几乎可忽略不计。

初始投资额只有0.05万元的是康奈集团,该企业成立于1980年,现已发展成为中国最大也是最优秀的鞋业企业之一,拥有14条先进的自动流水线,2004年产值已达12亿元人民币。

表6 118家鞋业企业创始资金及其来源

创始资金	创始人	直系亲属	亲戚朋友	银行贷款	社会集资	其它	
加权金额	1 970.11	1 307.48	287.00	204.40	6.79	43.58	120.86
比重(%)	100	66.37	14.57	10.37	0.34	2.21	6.14

说明:所有初始投资额已根据浙江省历年固定资产投资价格指数进行调整。

资料来源:根据作者实地调查数据计算。

上述结果有两点值得我们关注:一是在得不到银行等正式金融支持的情况下,温州鞋业企业的创始资金主要来自于创始人的个人投资;二是来自非正式金融渠道的创始资金中,主要又来源于亲情和朋友关系的渠道,而更为一般意义上的、市场化的非正式金融渠道,如社会集资等并没有发挥多少作用,这表明温州鞋业企业创始资金的筹集,基本上是按照血缘、亲缘和朋友关系展开的,社会资本在其中发挥了重要的作用。

前面我们分析了企业初始资金的门槛及其来源,接下来我们进一步分析他们是如何克服流动资金困难的。表7表示的是碰到流动资金困难时,选择不同首选途径的企业数及其所占比例。我们发现企业碰到流动资金困难时,首先选择亲戚朋友的企业比例高达44.29%,其次是银行的占20%,而相对关系更为紧密的直系亲属只占10.71%,选择社会集资的比例也非常少。

表7 选择不同首选途径的企业数及其所占比例

首选途径	直系亲属	亲戚朋友	商业银行	社会集资	其它途径	未碰到困难	合计
企业数	15	62	28	4	16	15	140
比例(%)	10.71	44.29	20.00	2.86	11.43	10.71	100

资料来源:根据作者实地调查数据计算。

为什么会出现这种情况呢?通过进一步分析我们发现,直系亲属的资金通常不需要支付利息,并且通常也没有明确的偿还限期,除非有特殊原因,否则企业可以较长期的使用,所以此类资金一般被用在初始资金或扩大规模时的固定资产投资上。当需要流动资金融通时,企业主更愿意借助源于上下游企业间普遍存在的、基于相互信任和承诺基础上的“延缓性支付”。上下游企业之间因为长期业务关系而形成了相对稳定的朋友关系,由于大家都是做同类产品的,每个个体的信誉度和企业发展前景都较为清楚,加上居住在同一区域所形成的多边信誉(惩罚)机制,企业主之间能以赊账的方式来计付各种费用,从而形成资金方面的互助支持和融通。表8显示的是我们对140家鞋业企业是否可赊欠上游供应商货款的情况。结果显示,绝大多数被调查的鞋业企业都可以赊欠上游供应商货款,赊欠的期限一般不超过3个月。这表明这种“延缓性支付”已成为温州鞋业企业克服流动资金困难的一个重要途径。另一方面,由于已有初始投入所形成的固定资产作为抵押,银行相对愿意给予企业流动资金贷款。因此,也有部分企业在面临流动资金困难时首先选择向银行贷款。

表8 企业是否可赊欠主要上游供应商货款

	允许赊欠(赊欠时间)					不允许	回答 不明确	合计
	1个月及 以下	1—2个月 (含2个月)	2—3个月 (含3个月)	3—6个 (含6个月)	6个月 以上			
企业数	78	17	17	7	2	12	7	140
所占比例(%)	55.72	12.14	12.14	5.00	1.43	8.57	5.00	100

资料来源:根据作者实地调查数据计算。

表6所示的118家中,只有6家企业运用了社会集资的方式来筹集创始资金,所占比例分别在20—67%之间。

五 体制性壁垒的突破

温州鞋业集群的形成过程,也是中国改革开放政策的探索与深化过程。在改革开放初期,温州鞋业企业创始人面临的体制性障碍主要来自两个方面:一是私人产权保护不足带来的产权风险;二是法律体系建设滞后导致的履约风险。

(一) 规避产权风险

改革开放初期,中国的市场经济制度尚未建立,产权制度的实际供给仍然受到政治的约束,特别是当时的政府高层对改革方向还存在着一些不同意见,姓“社”姓“资”之争使得这一时期的个体私营经济活动常常被认为是“非法的市场经营活动”而受到政策压制。因此,对于这一阶段的温州鞋业进入者来说,如何规避产权风险,争取个体经济自由是他们面临的一个巨大难题。为了避开与当时的正统体制和意识形态的正面冲突,寻求政治上的合法化保护,减少所谓的“非法的市场经营活动”所带来的较高交易成本和效率损失,不少个体私营鞋业企业采取了“挂户”经营或戴上集体所有制的“红帽子”的变通方法来规避当时的产权风险。通过这些变通方法,不仅给私营企业披上了合法的外衣,而且有效扩大了企业资金的来源。而对于民间的这些自主创新,当地政府的作用也不可忽视,正是由于他们的默许甚至支持,温州鞋业企业成功突破了当时的产权制度壁垒,规避了至关重要的产权风险。

(二) 降低履约风险

在法律体系总体上还不很完善、信用制度尚未建立的环境背景下,通过法院等司法途径来实施合约的成本很高,而且由于交易价值相对于诉讼成本来说可能太小,所以往往不切实际。因此,在这种情况下,单纯依靠体制性的力量来提高市场运作效率、降低履约风险和交易成本是很不现实的。我们在调查中,对温州鞋业企业一般如何解决企业间合同纠纷的问题进行了访问,表9显示的是我们分析的结果。

表9 一般采用什么方式解决企业间发生的合同纠纷

解决方式	打官司	相关协会调解	私下协商解决	其 它	未回答	合 计
企业数	4	9	94	7	26	140
比例(%)	2.86	6.43	67.14	5.00	18.57	100

资料来源:根据作者实地调查数据计算。

被调查的140家企业中,有94家企业明确表示发生合同纠纷时一般通过私下协商方式来解决纠纷,只有4家企业采用“打官司”的方式。由于法律体系尚不健全,在中国打官司不仅费钱费精力,而且即使打赢了官司也可能没什么用,因此私下协商就成为保障正式合约执行的一种替代方式。在这样的情况下,温州鞋业参与者又是如何解决履约风险问题的呢?我们发现,求助于市场自身的力量,通过创造性地建设鞋料市场、生皮市场、皮革机械市场、皮革化工市场等各类专业市场进行集中交易,可能是一个重要的方面。在产业集群形成早期阶段,地方性市场在促进新企业进入方面起到了关键性作用。专业市场的功能除了实现交易和减少内生交易费用之外,还可以保持对交易伙伴的压力,从而减少交易失败的风险。专业市场中可选择的潜在交易伙伴越多,交易的可替代性就越强,即使原交易伙伴不履行合约带来的风险损失也比较小,而竞争者之间的可替代性也促进了交易效率的提高。因此,专业市场的形成和发展不仅解决了温州鞋业的“产品市场”和“信息”问题,还有效降低了改革开放初期中国信用制度不完善、法律环境较差状况下的交易成本,提高了交易效率,从而有力推动了温州鞋业集群的形成。

杨小凯、黄有光著,张玉纲译:《专业化与经济组织——一种新兴古典微观经济学框架》,经济科学出版社1999版,第80—84页。

六、几点启示

作为中国私营经济的主要发源地,温州在中国乃至世界经济发展史上创造了奇迹。通过对温州鞋业集群的实地调查,我们发现,由于人多地少、资源匮乏等不利条件,大量的温州人在强大的生存压力下,不得不外出闯荡或私下从事一些小商品的生产,从而具有了较强的市场观念和一定的产业基础。改革开放后,凭借大量外出温州人带回的市场信息,温州企业家抢先一步把握住了市场机遇,并克服了所面临的技术壁垒、资本壁垒和体制性壁垒,获得了令人瞩目的发展。从这一案例中,我们可以得到如下启示。

温州鞋业集群的形成与发展过程,对新制度经济学的理论范式是一种贡献。法律、私人产权和有效的市场常常被看作是经济发展的必要前提条件,然而温州鞋业集群的形成过程表明,高度明晰的产权、完善的法律和保障合同实施的司法制度以及良好的金融体系等对经济发展而言是重要的,但并不是决定性的。从某种意义上说,这些因素与其说是经济发展的前提,不如说是经济发展的结果。另一方面,非正规制度的作用不容忽视。依靠企业家的一些非正规制度方面的创新,比如“遇到红灯绕道走”等变通做法可以弥补正规制度性因素的不足而实现经济的发展。其实,经济发展的过程,本身就是一个不断面临新壁垒、发现新问题的过程。通过企业家的创新活动,可以不断克服这些新的壁垒和问题,从而推动经济的螺旋式发展。因此,我们认为,对于转型经济来说,创造一个能够充分发挥企业家创新能力的良好环境,从某种意义上讲,或者在一定时期中,要比构建一个完善的产权制度、法律体系和金融体系更为重要。

温州鞋业集群的形成过程表明,不利的初始发展环境既是一种限制,但也往往孕育着发展机会。温州处于浙南一隅,面海环山,耕地资源严重不足,同时,路途险阻,地理位置和交通条件相对不便,这样的初始条件对于经济发展显然很不利,然而正是这种极为不利的资源与区位环境才培育了独特的温州区域社会文化,如传统的重商文化、强烈的对外开拓、不怕吃苦和冒险精神、极其重视乡土性的社会关系等。这些因素在温州鞋业形成过程中起到了很大的作用。因此,从某种意义上说,温州模式是被逼出来的。因为温州农村人多地少,人均耕地不足半亩,劳动力大量过剩,而城市工业基础又非常薄弱,农村社队集体企业得不到传统大工业的有力支持和帮助,进而发展不快。在强大的生存压力下,温州人只好大量外出闯荡,或私下从事那些国有企业和大集体企业看不上眼的小商品生产,而这些实践活动恰恰培育了温州人强烈的市场观念,同时也为温州积累了一定的产业基础。改革开放后,这些市场观念和产业基础就迅速转化成一种先行者的先发优势,使温州经济得以迅速崛起。

从体制改革和经济转型的角度看,在中国改革开放初期的特定条件下,交通不便的劣势反过来也是一种优势。因为在信息不发达的情况下,地处偏远、交通不便的地区,中央政府的影响力和控制力也相对不足,这就使得一些处于探索阶段,或者暂时不被允许存在的事物,能够有个局部的制度生存空间和存活与发展的希望。这一点,应该说是中国改革开放初期温州自发式的民营经济发展和市场化取向改革得以生存和发展的一个重要原因。它的重要意义在于,由于这一希望的火种不断燃烧和蔓延,进而为官方逐步认可和推崇,温州模式和经验成了引领和推动整个中国市场化改革与经济发展的一股不可估量的重要力量。从这一意义上讲,不仅研究与观察温州鞋业产业集群的形成和演变很富有意义,而且该产业形成和演变过程中所体现的体制与制度变迁,对于了解和解释中国经济的发展与体制转型,也具有很重要的价值。