

我国中小企业集群的几个特征分析

颜洪平¹, 刘民培¹, 王贤彬², 梁森³

(1. 华南热带农业大学经济管理学院, 海南儋州 571737; 2. 中山大学岭南学院, 广东广州 510275; 3. 广东省轻工职业技术学院, 广东广州 510300)

【摘要】在中小企业集群下, 企业能够更好地进行价格、供求等方面的信息共享, 进行更加细化和有效的分工, 进而形成稳定的定价和利润分配机制, 共享收益。同时, 企业能够较好地利用关系信任、信息对称等优势进行有效的内部管理。但是, 此类企业具有技术水平不高、技术创新缓慢的特点, 这些将不利于企业和集群的长久发展。

【关键词】中小企业集群; 特征; 浙江

【中图分类号】F 276.3

【文献标识码】A

【文章编号】1007- 8754(2007)01- 0007- 05

进入 21 世纪, 中国的经济发展势头强劲。随着对外开放的扩大, 我国的众多企业都得到了发展壮大, 一方面以海尔、华为、联想等为代表的一批大型企业扩大规模, 建立企业品牌, 打进国际市场。另一方面, 在不少地方, 另一种显眼的经济现象正给中国的经济增长带来巨大的推动作用, 并显示出强大的生命力, 令人刮目相看, 这就是中小企业的产业集群现象。这种现象当前主要集中在我国浙江、珠三角一带。下面结合国内外的有关研究理论对这种中小企业集群现象进行概括性的分析。

一、中小企业集群的涵义

Doeringer and Terkla(1995)将中小企业集群定义为: 通过相互间的配套合作能获取绩效优势的众多中小企业在地理上的集中^[1]Porter在他的竞争优势理论基础上对中小企业集群进行了研究, 他认为中小企业集群是某一特定产业的中小企业和机构大量聚集于某一特定地区, 形成了一个稳定、持续的竞争优势集合体。企业集群的成员包括提供零部件等上游产品的供应商、下游的渠道与顾客、提供互补产品的制造商, 以及具有相关技能、技术或共同投入的其他产业的企业, 还包括提供专业的培训、教育、信息、研究与技术支持的政府或非政府机构, 如大学、质量标准机构、短期培训机构以及贸易协会。他给出了垂直企业集群与水平企业集群的定义。垂直的企业集群是通过买卖关系来联结的众多企业所形成的企业集群, 水平的企业集群是由包括共享终端产品市场、使用共同技术、技巧及相似的自然资源的企业所组成的集群^[2]。在 Porter 的水平与垂直企业集群定义基础上, Jacobs, Deman(1996)和 Rosenfeld(1996, 1997)对中小企业集群的定义展开了进一步的探讨。Rosenfeld(1997)归纳了中小企业集群的判定标准并给中小企业集群下了定义。判定标准包括中小企业集群的规模, 中小企业集群在经济上和战略上的重要性, 集群的产品或服务系列和投入品的共同使用。Rosenfeld(1997)的中小企业集群的定义为: 中小企业集群是相似的、相关联的或互补的众多中小企业在一定地理范围内的聚集, 有着通畅的销售渠道、积极的交流及对话, 共享社会关系网络、劳动力市场和服务, 共享市场机会及分担风险。Rosenfeld 的定义强调社会关系网络及企业间的合作对中小企业集群的活力起决定性作用[1]。从这些理论的定义看来, 江浙一带的中小企业集群基本上符合这些共同特征。在江浙某些地区, 某一特定产业的中小企业大量地高密度地集中在一个区域, 它们包括提供零部件等上游产品的供应商、下游的装配厂商、提供互补产品的制造商, 以及具有相关技能、技术或共同投入的其他产业的企业, 这些厂商企业的数量非常巨大, 企业间的活动相关联或互补, 有着积极的交流及对话, 共

收稿日期:2006- 10- 05

作者简介: 颜洪平(1978-), 男, 湖南衡阳人, 华南热带农业大学经济管理学院助教。

享社会关系网络、劳动力市场和服务,共享市场机会及分担风险等上面提到的特征。因为这些特征的存在,集群在一个地区的企业整体上形成了一个稳定、持续的竞争优势集合体。但是,从目前看来,当地提供专业的培训、教育、信息、研究与技术支持的政府或非政府机构,如大学、质量标准机构、短期培训机构以及贸易协会等服务型的营利机构或非营利机构发育相对滞后,还没有形成良好配套链条。

二、我国中小企业集群的几个特征

(一) 集群下产品链条的高度分工与信息共享

在一般的产业链条中,各个层次的厂商的联系并没有集群在一地内的厂商如此紧密。它们的信息沟通较为有限,信息在一定程度上相互隔绝,信息不对称、信息非共享,导致了每个层次(产品制作生产阶段)的厂商如果不具有某项决策所需要的足够信息,都要在推测的基础上作出自己认为合理的决策。由于处于同一产品产业链条而又不同层次的企业的利益并非完全冲突,如果一个层次的厂商的真实决策和真实情况能为前后的相关层次的厂商得知,那么相关厂商的决策就能在此基础上以最优的结果作出。如果相关阶段的厂商无法直接得到这些信息,它们可能会通过其他曲折的方式去设法取得这些信息,厂商有获取信息的动力直到所取得的信息为它们带来的预期边际收益等于设法取得新的信息的边际成本为止。类似的,同一个生产层次的厂商有动力隐瞒某些信息以取得额外的利益,或者保护可能失去的利益。然而这种行为属于零和博弈,一个厂商所得即另一厂商所失,整个产品链条往往没有增加收益,反而产生了额外的成本。

假设厂商不去设法取得信息,它们作出次优的决策。比如,一个厂商要保持正常的生产运转,必须保证多种资源的成比例搭配,因为很多种资源是不能相互替代或者是替代性较低,当企业不确定未来是否能够容易地从外部取得这些资源的时候和企业不能确定未来取得这些资源的成本的时候,企业就会谨慎地提前购进它认为足够的资源。因此,该企业几乎在任何时期内都有剩余空闲的资源存在。如果这些资源能够方便地在任何时刻以较为稳定的可预期价格取得,那么企业就可以大幅度地降低这种资源的储备量,在供应稳定性较强的情况下,企业甚至可以不以贮备的形式占有该种资源。企业为了稳定性与低风险性,牺牲了一定的可得利益。因为这些空余的资源占用了企业有限的资金,从而限制了企业使用资金的自由。

企业一旦实行信息共享,相关生产阶段的厂商之间的行动与决策将会更好的达到一致,资源配置效率会更高,损失将得到减小,共同的收益将扩大。在现实中,同一个生产层次之中,必然有些企业对某种资源的储备过多,而又有另一些企业储备过少,并因此而承受损失。一个可能的做法是同一生产层次的竞争性的厂商之间互相调剂。在产业集群的情况下,它们采取的缓解方法是处于同一生产层次的厂商与相关上游厂商形成较为密切的互动关系,而由于信息资源间的优化配置,将带来更高的收益。所以,一个企业为了更好地取得生产所需资源的供应控制力量,就有动力去进行纵向一体化,取得对上一级供应资源的较好的信息支配和实际控制。诚然,认为这样就一定会导致纵向一体化是不对的。因为企业进行了有限个生产层次的纵向一体化,仅仅是较好地控制了已一体化的资源的供给,可以做到资源配置的更合理化。但是如果把已经向一体化之外的更为原始端的生产阶段全部一体化,那么在该企业内部最原始端的生产阶段部门向其相关配件生产层次的上游企业进行资源购买时,仍然面临着不确定性与信息不对称性,根本的问题并没有解决。

当企业能够在不进行一体化的条件下克服信息不对称所带来的成本时,企业就没有进行纵向一体化的必然性了。我们可以看到,在产业集群内,企业之间的频繁交流可以克服这些缺陷。从理论上讲,当不同生产层次的厂商力量存在足够差异的时候,较有影响力的厂商就会设法去兼并相关生产层次的厂商,以享有所有从中得到的收益。但是在中小企业大量集群的产业内,大部分企业都没有如此能力去进行这项兼并;有能力的部分企业也因为受到某些默认的规则而没有如此行动。因此,处于产业集群内的厂商几乎都只进行一个工序一个生产层次的活动,并没有同时进行太多相关工序的活动,它们依然保持高度的分工专业化,同时通过良好的非正式交流解决了上述问题并共享了这些收益。被一个企业纵向一体化的其他工序的企业在新的企业内部可能不能像在独立存在的时候那样成功地降低成本,但是由于已经处于一个企业之内,要关闭一个部门也并非如此容易,所以这就产生了另外的问题。相反,在产业集群中各个工序的大量企业仍然面对激烈的竞争,它们只有降低成本才能生存,而不像合并于一个纵向一

体化的企业内的一个部门那样可以得到整个企业的保护。因此,相关工序(生产层次)的厂商可以持续取得较低成本的资源供给,而对于纵向一体化的企业,这一点并不能时时做到。所以,集群在一个区域内的大量的企业共享着整个集群带来的好处,其中一些好处其实就是作为一个大企业所具有的优势即规模经济优势,但是并非所有的这些外部经济都是大企业具有的优势,另外这些小企业还享有了小规模企业所特有的优势,一举两得。

(二)定价行为与利润分配机制

在完全竞争环境下的企业会完全失去定价的能力,而只能取得正常的利润。在两个部门都是竞争性的时候,它们的边际收益曲线都与他们的市场需求曲线重合,每个部门都按其边际成本对其产出定价,产出水平达到最大,价格是无经济利润价格。但是,在产业集群情况下则发生了变化。我们现在可以将整个产品的产业链看成一个制造完整产品的松散企业。在现实中,通过产业集群生产出来的产品成本实际上要比其他方式生产出来的产品的成本要低不少。在最终产品市场上,价格并非单独由来自该产业集群地区的产品供应决定,而是加上其他地方的供应然后与需求同时决定的。因此,如果来自该产业集群区域的最终产品供应商定下与其他供应商一致的价格,那么它就可以取得超额的利润。如果该产品的工序从最开始到最终都是由该厂商独自完成,该企业就可以独占这些全部的利润。这些超额利润的创造是由该企业内各个工序的部门共同努力得来的,因此该企业内的各个部门都将享有一定的超额收益。

在一个产品工序分工高度专业化,各个工序都由不同厂商完成的产业内,出售最终产品的厂商所得到的超额利润是不可能由该厂商独占的,其上游的各个参与工序的厂商都会要求分享该超额利润。至于哪个工序的厂商可分享的利润多一点,哪个工序的厂商可分享的利润少一点,就要根据它们的谈判力量决定,在集群的产业内这种能力是由实力决定的。因为各个生产层次和工序的厂商之间的交流非常密切频繁,各个企业的生产相对较为简单,每个厂商的真实生产成本都可以在相对短的时间内较容易地被观察出来。尽管处于同一工序中的厂商的生产成本一般较为接近,但是每个厂商都有动力和压力去降低成本,因此成本依然会存在不同。当这些厂商有部分成本相对降低,而另一部分成本相对高,下一工序的厂商购买时若是未能观察到较低成本部分厂商的成本时就会给上一工序的全部厂商支付相对高的价格。但是,上一工序的厂商的真实成本分布情况很快就会被观察清楚,于是在下一轮的价格谈判时,下一工序的购买厂商就只会提供较低的价格给上一工序的所有供应厂商,从而就压低了上一工序的厂商的谈判能力。上一工序的厂商只能分享到较低的利润。只有该工序的厂商努力降低成本,为整个产品链条节约更多成本时,它们才可以在将来一段有限的时间内重新获得较多的利润。也许有人会认为一个工序的成本较快的下降实际上并不有利于处于其中的厂商获取更多的利润。但是在产业集群情况下,情况并非真的如此。因为在信息畅通流动的情况下,不同工序间会对其他工序的成本做出一个基本合理的预期,然后按照这个预期来提前分配好将来可得的利润。这种合约多是不成文的,但是具有很强的约束力和执行可能性。当上一工序的厂商生产成本由于这些厂商自身的努力快于以前预期的程度下降时,下一工序的购买厂商就不能随便重新要求更低的购买价格,而上一工序的厂商也不会答应下一工序厂商的要求。即使是有所让步,也只会是较小幅度的降低价格。所以在此后的一段时期内,上一工序的厂商由于努力降低了成本,会取得较多的经济利润。但是这些好景况不会维持太长的时间,所以各个工序的厂商都有持续的动力和压力来降低自身的生产成本。因此,在一个集群产业中的企业虽然是规模非常小,面临着激烈的竞争,它们仍然能够通过整体的谈判来取得一定的定价能力和经济利润。作为一个理性的最终产品提供商,在具有成本竞争优势的情况下,它就会考虑做出降价行为,以获取更大的市场份额,即实施薄利多销战略。这种计划实施与否与实施程度主要取决于需求的价格弹性,其次是厂商的供给弹性。在厂商的供给弹性允许的情况下,厂商会尝试降低一定程度的价格,直到达到总体利润最大化为止。因为可售数量的增加主要是在供给弹性可承受的范围内做出的,所以增加的利润部分仍然主要由产业内原有的各个生产阶段的厂商共同分享。从长远看,这种利润分配方式未必符合集群长期竞争力的维持和培养,这种降低生产成本的方式短期内是有限度的,当生产成本难以进一步降低的时候,集群的企业就不得不寻找其他竞争优势来源,如果做不到这一点,集群的进一步维持和发展将面临一定程度的威胁和危机。

(三)企业内部管理机制

浙江一带集群的企业几乎都是中小企业,并且以高度分工专业化为基础。正因为小和专这两个显著的特点,使得这些企业的

内部管理成本都比较低。^[3] Alchian 和 Demsetz 指出,企业中的合作最主要特征并非“命令管理”,而是对投入的“团队”使用。团队生产的本质在于有几种资源被投入使用,但是产品却并不是每一种竞争性资源的各自独立的产出的汇总,并不是所有的资源都是由一个人来提供的。个人在很多时候是机会主义行事的,这会对企业造成损失,但整个企业往往难以确定是何人的不当行为造成了损失。当企业的规模扩大时,企业可能就会面临管理成本上升的问题。当企业规模扩大而企业本身不能较好地管理员工,给予合适的监督激励机制防止员工的对企业不利行为发生时,企业就会遭受额外的损失。

相应的,浙江集群的小型企业易于管理,对管理者的要求较低。首先,像所有小企业一样,浙江一带的中小企业因为规模较小,所以企业科层等级有限,当中不存在信息传递的耗失和扭曲问题。^[4]再者,分工专业化的特点,员工之间的工作特点基本一致,信息交流畅通无阻,企业纵向信息传递很少,更多是有效的横向传递。其次,从监督激励的角度来看,因为规模小等级少,员工的行为更容易被观察到,员工进行机会主义行为的机会比大企业中的机会少,企业节省一笔监督费用。同时,专业化的特点使得员工进行的工作十分相近,即使不加任何激励,员工因竞争压力会努力工作。一个很好的说明是,很多员工都有着各种亲友关系,他们在工作中的竞争的意义已经扩大到他们社会声望名誉等方面的竞争,这样的竞争使得降低了成本、提高了效率。^[5]

现代的管理理论认为,员工的效用函数与企业的效用函数是不一样的。^[6]员工在任何时候任何地点都有最大化自己效用的欲望,当企业的效用函数跟员工个人的效用函数有偏离的时候,如果企业不能采取有效措施监督员工,员工就会放弃最大化企业效用的目标而去片面追求个体效用最大化。这个问题在现代企业制度中表现得较为明显,现代的企业制度是一种典型的委托代理关系,企业所有者跟管理员工之间是委托代理关系,管理员工与下属员工又是委托代理关系。这种委托代理关系由于目标的不完全一致和信息的不对称性,产生了代理人放弃委托人安排的目标而去追求个体目标的现象。存在解决方法的制度安排,但是随之而来的是制度成本。大规模的企业由于所有者能力限制等原因而使用委托代理机制,小规模企业一般不需要采用这种机制。原因在于小规模企业内,员工的效用函数与企业的效用函数能更容易地取得较大的一致性。

在专业化较强的小企业里面工种较少,员工进行的工作更为规律化,员工工作时的选择性和灵活性要比大企业小,因此他们在工作中没有太多的途径来最大化自己的效用。他们最大化自己的效用的最有效方法是最好地完成自己承担的工作。比如,一个在小企业中的员工的工作就是生产一个小零件,如果是按件计酬,那么他就只能努力地生产更多的零件。即使不是按件计酬,由于企业较小、员工较少,工种较少,员工之间较易达成默契,共同努力来最大化共同的效用。而且,在浙江一带的集群产业中的中小企业里很多员工其实都是企业的所有者。他们共同拥有该企业的收益分配权,他们之间其实不存在着委托,实现不同工序阶段的良好协作和快速联动以赢得市场。对于没有标准化的产品,技术将经常变动,不同工序间的边界不清晰,各工序内技术也不稳定,一旦将各工序交给独立的厂商进行,信息隔膜就会形成,信息传递受阻,利益的不完全相容会导致一种浪费资源的博弈。要达成一个满足市场或者技术变迁新要求的总体决策需要非常大的谈判成本,不同厂商的决策不相容、资源配置扭曲,这些都会损害整个行业的盈利能力,也会损害产品创新的效率和速度。所以,很多新型产业领域和高新技术产业领域都是由一个个大企业来单独完成产品的研发。一个典型的例子就是电脑芯片行业,INTEL 和 AMD 都是掌控着产品链的每个阶段。不可否认部分大企业并没有把整个产业链都包进自己企业内部,而采用大企业间和大企业和中小企业间紧密合作的形式。但是,大企业在这些技术变革频繁的行业中具有突出的优势,一个产品从设计到最终推出市场,将遇到很多变化,而这些变化都需要其他所有工序的良好配合。即企业间(无论是大企业间还是大企业与小企业间)的合作都有一个主导者,其产生的交易成本较低,具体的例子是很多企业现在采用的项目制。^[7]

但是,从浙江一带当前的产业集群的企业的交流形式来看,很难达到这个要求,它们的信息交流多是通过非正式的交流来传递的,这种信息传递方式适合较为稳定的易预期的和不难为大家共知的信息,对于技术变革较快的行业的信息传递的适应性有限,这种模式会造成信息传递的丢失、错误和延迟。而且企业的利益不是完全一致的,企业之间很可能隐瞒信息和歪曲信息甚至制造虚伪信息,以最大化自身的利益。这一主要原因,再加上当地原来的生产技术条件,地区缺乏先进企业家等诸多原因,于是形成了当前的技术创新速度较慢的产业集群。

三、结论

上面的讨论只是从信息成本、管理成本等方面就产业集群中的几个特征进行了简单的分析。浙江一带的产业集群是产品链条型的单一产品的高度分工专业化的大量中小企业集群。这种产业集群的形成是内生的,是文化、资源、经济条件综合的结果。如果我们不顾地方实际进行这种产业集群的模仿是难以得到成功的。但是可以乐观的看到,这些条件在当前中国的其他很多地区都是基本具备的,经过努力是可以形成相似的产业集群状态的。广大的中小城市和一般城镇都有可能将产品链条型的产业集群发展起来。然而,这只是针对产品创新较慢的链条式产业集群,创新型产业集群的生成、发展的必须条件要比产品链条式的产业集群的条件要高得多,我国只有大城市和部分中等城市有发展创新型产业集群的充分条件。

参考文献:

- [1] 谢薇. 美国中小企业集群研究评介[J]. 北京理工大学学报:社会科学版, 2002(8):78- 81.
- [2] 袁红清, 程增伟. 企业集群与浙江中小企业发展战略[J]. 当代财经, 2003(3):74- 76.
- [3] 彭俊. 中小企业集群理论问题研究——兼评温州中小企业集群[J]. 华东经济管理, 2003(8):42- 44.
- [4] 储小平, 李桦. 中小企业集群理论研究述评[J]. 学术研究, 2002(5):60- 63.
- [5] 谢薇, 江文清, 宗文哲. 论中小企业集群的形成动因及方式[J]. 财经问题研究, 2003(8):61- 64.
- [6] 谢薇. 中小企业集群存在与发展的理论基础[J]. 兰州商学院学报, 2002(2):4- 8.
- [7] 梁磊, 郑丽. 我国中小企业集群化发展成因研究及启示[J]. 山西高等学校学报(社会科学版), 2003(2):19- 21.