

企业规模与产业组织的内在科学性 ——谈“规模”、“集团”风中的新误区

The Inherent Law in Enterprise Scale and Industrial organization

王缉慈
(北京大学城市与环境学系 北京 100871)

纵观我国发展历史,企业规模和产业组织始终是关系到经济生活的大问题。进入 90 年代,在我国企业界,一个声音响亮起来:培育自己的大企业、大集团!舆论界十分强调培育大企业、建立大集团,造成了又一股“风”。然而,由于对企业规模的有关问题认识不足,一些地方在国有企业组建大集团的过程中,已经出现了由于政府部门“拉郎配”而造成子体未救活、母体先拖垮的现象。为了避免盲目性,有必要认真地系统研究企业规模的发展规律。本文是在参照了国外近年来在经济学、管理学、地理学、社会学等相关学科的大量文献后,结合国情写成的,旨在从企业规模论述产业组织的科学性,为我国有关决策提供参考。

一、哪些部门适合大企业经营?

并不是任何企业都必须通过“上规模”来达到经济效益的。

谈到企业规模,必须涉及它所在的产业(即部门)的特点。从规模经济看,经济部门可分为两类:集中型部门和分散型部门。所谓集中,是指市场垄断程度高。表 1 列出了从 1990 年我国 10 个大产业前 4 位大企业集中度衡量出来的集中度较高的 5 个部门(由高到低排列)和集中度较低的 5 个部门(由低到高排列):

从表中可以看到一个规律,我国集中度较高的部门都是装置型重化工业,它们以追求规模经济为特点,少数大企业形成相对垄断,共同控制市场,达到规模经济效益。我国集中度较低的部门多为轻工业,由很多中小企业组成,没有任何企业占显著的份额,这些部门一般没有明显的规模经济,但可能产生范围经济。

从国内外的经验可以作下面一般性的分类。集中型部门有:(1)使用大型设备、需要巨额投资的产业,如钢铁、石油化工、电力等;(2)生产大型产品及

成套设备的产业,如飞机、轮船、机车等;(3)产品适于均匀而大量生产的产业,其中包括玻璃板、水泥、纸浆、录像机、集成电路、啤酒等。集中型部门适合大企业经营,即使中小企业独立存在,其市场占有率也很低。分散型部门有:(1)适合多品种、小批量生产的消费品产业,如纺织品、副食品、家具、陶瓷、漆器、杂货等;(2)与大企业相关的生产资料加工产业和零部件生产部门,如金属模具和砖瓦等。另外,高运输费用、高库存费用或不稳定的销售波动会使存在规模经济的部门分散化(如水泥工业)。分散型部门适合小企业经营,在技术复杂性方面,从高技术的太阳能取暖业到家庭手工业悬殊很大。集中型部门往往是原材料等上游产业,分散型部门往往是下游加工产业。

表 1 1990 年我国 10 个工业部门前 4 位大企业集中度

工业部门	集中度(%)
石油、天然气采选业	71.0
电力生产与供应业	45.8
化学纤维工业	38.4
石油加工业	33.4
炼焦煤气业	27.9
纺织业	0.8
食品制造业	1.4
建筑材料业	1.4
工艺美术品制造业	2.3
金属制品业	2.4

资料来源:马建堂,中国行业集中度与行业绩效,《管理世界》,1993(1)

二、经济发展水平与企业规模 关系并非密切相关

诚然,经济发展水平与企业规模是有关系的。但是,它们的相关性正在降低。表 2 列出了一些国家和地区最大的 10 个私营公司总收入和它的 GDP(国内生产总值)的数值。

表 2 10 个最大公司的总收入与 GDP 的对比
(1992 年,单位:亿美元)

	10 个最大公司的总收入	GDP
美国	755.2	6 039
日本	551.2	3 663
德国	414.3	1 789
法国	233.3	1.322
意大利	137.9	1 223
韩国	61.2	308
台湾	10.7	207
香港	24.7	86

资料来源: Fukuyama F., 1995, Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity, The Free Press, p327

根据表 2 可以看出,企业规模与经济发展水平的相关性是很低的。也就是说,组建大企业并不是产业组织的唯一明智选择。

三、大企业与小企业各有利弊,并非越大越好

大企业不一定比小企业好本是常识、常理,我

国的现实已清楚地说明了这个问题,但是我国有些地区不顾实际,一味地追求“上规模”和“大公司战略”。我国当前对培育小企业,尤其是高新技术小企业是非常忽视的。例如,已建立的“孵化器”(创业中心)多流于形式;反之,拼命追求上亿元的大项目,但又资金不足,只好依赖于引进外资。

大企业和小企业各有利弊。当前,随着新技术革命的展开和国际劳动分工的发展,小企业在经济中起着越来越大的作用。它们人员精干、机构精简、决策速度快、固定资产投资少,“船小好调头”,易于实行市场空隙(niche)战略,进行小批量、多品种生产、创新能力强。靠着独立经营者的自豪和责任感,很多小企业获得了成功。

研究表明,虽然小企业存在一些困难,例如在资金来源、销售和信息网的建立、经营环境等方面的不稳定等,但这些问题存在,并不是因为它们“小”而造成的,而是因为它们的孤立和分离。通过合作和建立小企业网络,完全可以克服困难,从而成为经济发展的重要推动力量。表 3 列出了大企业与小企业在多方面的不同特点。

表 3 大企业与小企业特点对比(括弧内容表示弊端)

	小企业	大企业
营销	反应迅速,与变化的市场需求并进(向国外销售可能是高费用的)	综合性的分配和服务设施。对现有产品高度的营销能力
管理	官僚主义少。积极的企业家管理者善于很快利用新机会,愿意冒险	职业的管理者能控制复杂的机构以及实行公司战略(可能产生官僚主义,通常被不愿冒险的会计控制,管理者可能变成仅仅是行政人员。在新的长期机会面前缺乏活力)
内部交流	具有有效的非正式的内部交流网络。迅速解决内部问题。有为适应外部环境的变化而迅速地重新组织的能力	(内部交流通常很不方便,使得对外部的机遇和坏兆头反应迟钝)
技术力量	(通常缺乏适用的专业技术人员,通常不能支持正式的有一定规模的研究与开发活动)	能够吸引高质量的专业技术人员。能支持建立大规模的研究与开发实验室
外部交流	(通常缺乏时间和资源来研究使用外部科技专家资源)	能“接通”外部科技专家资源。能提供图书馆和信息服务。能把研究与开发活动转包给专业研究中心。能购买关键的技术信息
金融	(难以吸引资金,尤其是风险资金。创新的风险性很大。没有把风险扩展到有价证券项目的能力)	有借贷能力和把风险扩展到有价证券项目的的能力。能支持多角化,以开发新技术和开拓新市场
经济规模	(在某些领域,规模经济造成对于小企业进入的障碍。没有提供一体化产品线或系统的能力)	有在研究与开发、生产和销售中达到规模经济的能力。能提供一系列补充产品。有投标大项目的的能力
增长	(难以从外部获得迅速增长所必须的资金。企业家管理者有时不会处理日益复杂的组织问题)	有能力扩大生产的金融基础。能通过多角化和吞并来获得增长
专利	(在处理专利问题上常常存在问题。不能花时间和费用来从事专利诉讼)	能雇佣专利权专家。能通过诉讼来保护受侵犯的专利
政府法规	(通常不能处理复杂的法规。依照法规行事的单位费用一般很高)	有能力资助法律机构来处理复杂的法规要求。能分担法规费用,能资助研究如何按法规行事的研究费用

资料来源:罗斯威尔(Rothwell, R.), 1984, “创新与企业规模(Innovation and Firm Size)”, 《通用管理杂志(Journal of General Management)》第 8 卷,第 3 期。

四、企业首先需要有本国的竞争对手

大声疾呼培育大集团的理由是为了积极参与全球经济合作和竞争,从这个意义上讲,培育大企业、大集团是关系到我国下一个世纪在全球的经济地位的重大战略问题。当然,我国的大企业集团的规模偏小,应该重点培育一些目前有基础的大型企业集团,使它们壮大规模、跻身国际市场。几年来,一批大企业在需求驱动下,带动了困危的小企业,同时扩大了自身的规模,取得了良好的经济效益。但是,国际经验表明,国内世界级的竞争优势企业往往是成组产生的,不可能依靠一两个国家冠军来取得国家竞争优势。国家竞争优势理论指出,无论是大国还是小国,强硬的本地竞争者的存在都会刺激国家竞争优势工业的创新动力的持续增强。为了在国际竞争中取胜,企业在国内需要有竞争对手。从这个意义上说,企业不在大小,而在于创新。并且,在国内激励同行业竞争是至关重要的。在考虑培育“重量级选手”时,不能片面重视规模因素,而要研究它们是否具备最有生气的、最富有挑战性和竞争性的国内环境。

五、产业组织形式的多样性

本文强调,不能盲目地“上规模”,需要认真地认识我国的国情。产业的组织形式怎样才能合理,取决于规模经济与不经济、范围经济与不经济这两组矛盾力量的对比关系,取决于市场容量、技术进步、经济系统的开放程度、社会文化等因素,以及工业设计、零部件标准化的影响等。产业组织合理的最终的衡量标准,是使交易费用最小化。

根据西方最新文献,产业组织形式可分为三类:(1)等级形式(hierarchy)即大企业组织,(2)纯市场形式(pure market),(3)网络形式(network)。文献指出,无论是等级组织还是网络组织,都可以获得规模经济和范围经济的效果,并使交易费用最小化。认识到在等级形式和纯市场形式之外,还存在网络形式,这是产业组织理论上的一场革命。

80年代末,国外在研究意大利中部和东北部的新工业区时发现,这种新工业区是特殊的工业集聚形式,区内企业之间,包括与原料供应商、顾客和竞争者之间,存在稳定的合作关系。这些企业都是独立的,通过一些中间性的服务、促进机构,使小企业组成网络——既合作、又竞争的小企业的综合体,从而促进技术创新和经济发展。80年代发达国家成功的产业结构调整是建立在采用网络的基础上的。企业家的创新是在区域网络系统里培育出来的。

区域网络可以看成是发展企业和区域的一种

新的制度性的手段,它可以激活环境,即活化资源和信息,增加灵活性,减少不确定性,使企业更好地控制环境。因为它是介于市场和企业内部组织等级之间的一种形式,与市场交易相比,参加网络往往可以使企业更稳定。在某种程度上,企业加入区域网络可以达到资源和信息互补。在研究与开发方面更是如此。因此,网络可以增加创新的能力,使企业更好地适应变化的经济环境。

表 4 刚性生产方式和柔性生产方式的比较

	刚性生产方式	柔性生产方式
生产过程	大批量均一化产品	小批量定制产品
	标准化	灵活专业化
	大量仓储	零仓储
	生产后测试产品质量	生产中控制产品质量
	消耗时间	节约时间
劳动	原料导向	市场导向
	垂直和水平一体化	垂直分离;转包
	工人从事一种工作	工人从事多种工作
	以产出率定工资水平	个别工资制、奖金制
	工作高度专门化	消除作业界限
产业组织	无时间在岗训练	长期在岗训练
	等级形式	网络形式
	大企业	小企业重要性增强
	企业间以物质联系为主	企业间以信息联系为主

资料来源:王缉慈,现代工业地理学,中国科学技术出版社,1994,P138

网络是由区域内社会关系和技术基础结构来决定的。区域的网络特点对于企业的技术创新十分重要。网络的主要特点是:

(1)网络是一个开放的系统,它向各种信息源开放,因此比公司组织的等级制可提供更广的学习界面。除正式合作联系以外,在网络中面对面非正式接触的频率很高。

(2)网络系统中的公司间、公司与机构间、公司与大学间的界线是多孔状的,使它们相互渗透。公司在竞争的同时可相互学习,通过非正式的交流和合作,及时了解变化的市场和技术。

(3)结网(networking)可能发生在不同空间(经济、地理、社会文化)的不同层面。形成非常复杂的相互联系的结构。对每一个问题,均能找到适当的伙伴。

(4)结网的一个重要的因素是共同的理想,例如信息高速公路。这样的理想可以产生新的观念、新的反应和决策,使人们相互合作。稳定的合作还需要有高度的相互信赖为基础。

国外大量文献对发达国家的小企业网络进行了研究,其中1994年一项对美国硅谷和128号公路的两个高技术综合体的对比研究说明,硅谷在经济发展方面优于128号公路的主要原因是发达的小企业网络的存在。

西方文献高度评价了网络形式,认为它是在高技术时代产业本身的组织需求所决定的。这种组织形式是伴随精干灵活的生产方式而出现的。它被称为“柔性生产综合体(Flexible production complex)”。为了说明问题,表4简单列举了刚性生产方式和柔性生产方式的主要区别。

六、我国企业规模偏小的深层历史原因

影响企业规模的因素很多,对于存在规模经济的同一类部门来说,各国各地区当前规模经济的实际状况均大不相同。一般认为,各地规模经济的明显差异系受限于管理能力、协调能力和组织费用等。实际上还有更深层的原因,这就是文化因素,即社会资本的供应问题。

所谓“社会资本”,是指在社会中由人与人之间相互信赖而产生的一种力量。这种力量的大小与在一组人群中是否存在处事的共同准则,或“德”,即信赖、忠诚、诚实等密切相关。社会资本的出现和传递只能通过文化机制,例如通过对传统、宗教、历史的习俗,以及种族的价值观等的渐进演变、演化,而不仅是靠单纯的理性投资,例如办专项短期培训即可达到的,更不是通过政府部门做“好红娘”、“好家长”就能培养起来的。

无论是等级形式的大企业,还是网络形式的小企业,凡是经济效率高的产业组织,都需要有充足的社会资本供应。也就是说,人际间的相互信赖是基础。国外有关研究提出了一个观点:从历史上看,德国、日本和美国属于“高信赖”社会,中国、意大利、法国属于“低信赖”社会。当然,这个观点未免失

之于片面,但有一定道理。我国80年代以来发展的乡镇企业之所以得到成功,在很大程度上是由于乡镇企业内部有“社会资本”存在,很多乡镇企业是“扩大了的家庭”,使交易费用降到最低,产生了创新的活力。我国社会至今还受浓厚的“家庭主义(familism)”控制,在家庭以外,以及小企业以外,合作意识很淡漠,交易费用特别高。进一步观察香港、台湾、新加坡等华人社会,可以看出“低信赖”的特点,其中香港的政府干预最小,故而小企业最盛行。

因此,本文认为,我国企业规模一向偏小的重要深层原因之一是社会资本供应不足。

七、结 论

由于社会资本供应不足,以及管理能力、协调能力不足等因素,本文提出,我国现阶段不宜不顾条件而盲目实行大集团战略,片面强调组建大集团。在“低信赖”社会,要达到合理的产业组织(等级或网络)需要政府的干预,并且付出较高的代价。相比来说,对于一些成功的小企业(或“小巨人”企业),宜保持它们的独立性,保护它们的创新能力,并借鉴网络的组织形式,通过建立网络来克服小企业发展的限制因素,即在人才、管理和技术水平上的“先天不足”。最近中央提出的“抓好大的、放活小的”思路,是深化国有企业改革的根本战略选择,但在操作中,似更应十分重视“放活小的”,从实际出发,可采取改组、联合、兼并、股份合作、承包、租赁、破产、拍卖等多种形式以推动改革,推动搞活。认真探讨、试验什么形式职工容易接受,可操作性又强,是至关重要的。

(责任编辑 蔡德诚)

(上接第64页)

理化控制;对于人口的流迁增长,我们需要的是有序化调节。双管齐下,方能使人增长的正效应得到更充分的发挥,而将人口增长的负面效应控制在较低的程度。

综上所述,人口增长对于中国的可持续发展来说的确是挑战和机遇并存的。但未来的中国不会出现因人口增长而带来的生存危机,改革开放已经使我们跳出了“低水平均衡陷阱”并将继续远离这一陷阱。挑战是存在的,但不致于对发展构成致命的威胁。一种现实的态度或许是更多地去激发人口增长内在的活力,并使之表现出最大和最持久的正效应。就此而言,笔者窃以为:人口流迁增长问题应当得到更多的关注和讨论才好。

主要参考文献

- [1] 郭沧萍主编,转变中的中国人口与发展总报告,高等教育出版社,1996
- [2] 中国土地资源生产能力及人口承载力研究课题组,中国土地资源生产能力及人口承载力研究,中国人民大学出版社,1991年版,P17
- [3] 曾毅,我国1991~1992年生育率是否大大低于更替水平,人口研究,1995(3)
- [4] 蒋正华,人口、持续发展和计划生育,中国人口报,1995年6月23日第一版
- [5] 胡焕庸、张善余,中国人口地理(上),华东师大出版社,1984,P344
- [6] 李荣时,对当前我国流动人口的认识和思考,人口研究,1996(1)

(责任编辑 孙立明)