

专业镇经济——一种新型乡镇经济发展模式

Special Town Economy :A New Model of Town Economic Development

吴国林

(华南理工大学,博士、副教授 广州 510641)

改革开放 20 年来,我国中小企业在良好的宏观经济环境下取得了高速发展。广东作为改革开放的前沿,中小企业的发展呈现出区域化趋势。镇一级经济的发展,不仅深刻影响着广东农村产业结构的调整和就业结构的改变,也推动着城市化的进程,到 20 世纪末,广东专业镇经济凸显出必然趋势,正在成为广东率先实现现代化的重要经济增长点。

一、专业镇的缘由

20 世纪 90 年代以来,在广东一些市场经济活跃,交通、通讯、信息条件优越的市县,出现了许多经济规模超过 10 亿、几十亿到 100 亿元的产业相对集中、产供销一体化、以非公有经济为主要成份的镇。

据有关部门统计,1998 年,广东全省 1 551 个市辖镇中,1 239 个镇的农村社会总产值超过 1 亿元,占 80%;533 个镇超过 5 亿元以上,占 34.37%;274 个镇超过 10 亿元以上,占 17.67%。在这 274 个超过 10 亿元的镇中,珠江三角洲地区占 194 个,占珠江三角洲地区全部建制镇的 46.19%,其中 132 个集中在广州、深圳、珠海、佛山郊区和东莞、中山、南海、顺德等珠三角腹地县(区);56 个集中在珠三角的东翼汕头、揭阳市等。这批集中在珠三角腹地和东翼汕头、揭阳等地的镇,形成了较为合理的专业分工和企业网络的专业镇,成为广东省现在和未来发展的重要的经济增长极与面。

业已形成的专业镇,产业定位与产业发展各有特点。(1)从“一镇一业,一村一品”开始创业,逐步形成规模。比如,顺德市已合并成的容桂镇,经济规模达 178 亿元,以小家电(主要是电风扇)起家,目前已发展成为广东最大的电气机械制造业基地,这里集中了科龙、华宝、格兰仕、美的等大型家电企业。顺德的陈村是以花卉起家的。它实际上是从产业一元化逐渐转向多元化经营的。(2)从构建中小企业网络开始,逐步形成某种特定商品的专业市场,形

成产、供、销一体化的专业镇经济。南海市的西樵镇的纺织品市场,形成今天销、供、产一条龙的模式,目前已建立了技术开发中心。东莞市虎门镇是从服装起步的。顺德市的乐从是从家具起步的。(3)凭借地理位置优势,“来样制作、来料加工、来件装配和补偿贸易”即“三来一补”业务和外资企业多,产业又相对集中,形成了具有不同产业的专业镇经济。东莞市的石龙镇、石碣镇和清溪镇形成了具有相当规模的电子工业。清溪集中了美、日、台、港电脑企业 30 多家,电脑配套企业上百家,就业人员 5 万多人。1999 年电脑行业出口 4.86 亿美元,占全镇出口 54%;机箱出口 1 680 万台,占全球市场份额 30%。(4)依靠邻近区域的产业的转移和辐射,形成产业相近的专业镇,扩大了原有产业的规模范围,增大了中小企业网络。比如,南海市的南庄镇同“陶都”石湾镇相邻,发展成为陶瓷专业镇。(5)以农业产业化和专业化农业的区域布局为契机,逐渐形成市场网络,进而形成了有关农业产业或农产品的专业镇。比如,茂名市高州的水果产业、珠三角地区的优质水产等等。

二、专业镇经济的优势

广东专业镇经济之所以能够取得很快的发展,除了与中国改革开放大环境和广东地理位置优势有关外,从经济学上审视,是因为专业镇将中小企业和市场形成了一个高效的物质、资本、技术、信息和知识网络,把企业与市场统一起来了。从一定意义讲,专业镇就是一种中小企业网络。

中小企业网络,是指一群独立的企业之间,为了一个特定的目标,以一定的方式建立起来的相互依赖、以有形或无形的活动规则,维持长久关系的一种方式。中小企业的短期网络还可能是独立企业之间的短期结合,它没有总部和组织图、没有科层、没有纵向一体化,网络内成员企业的分工细致。一般而言,作为网络中的一员,除了对网络负有一定的义务之外,网络成员之间相互还承担着一定的由

协约规定的责任。中小企业网络是大量中小企业紧密联系,在地理上集聚在一起,形成以“柔性专业化”(Flexible Specialization)为特点的产业区或生产网络。这种网络居于当地社会环境中,形成发达的学习型创新性区域环境。

从交易费用角度出发,著名经济学家威廉姆森认为,如果企业间的交易频率越高、交易费用越大,最经济的组织应当是纵向一体化的大企业。按照这一见解,中小企业的产业由于往往是小而专、资产具有专用性、交易频率高,故而应当形成一体化的大企业,而不应当形成中小企业网络。可见,这里不能用威氏交易费用理论解释中小企业网络的形成。

交易费用经济学是从静态的比较角度分析企业的性质,但是,中小企业从创业到成长明显是一个演化过程,应当用演化经济学来阐释。自20世纪70年代诺贝尔获奖者普里高津提出耗散结构理论以来,协同学、混沌理论、非线性、复杂性理论等相继出现,人们认为演化应当内在地居于经济发展之中。目前,演化经济学还处于开始时期。但是,从耗散结构理论的基本思想出发,笔者认为,环境对企业组织的形成起到了重要作用。环境包括文化、社会等因素。中国传统文化重道德、讲究信用,有利于形成中小企业网络、克服资产专用性产生的机会主义、减少道德风险。广东专业镇所形成的中小企业网络基本上在一个镇,或在一个较小的区域中,这些企业中的老板或打工者往往有各种各样的老乡或朋友关系,他们受中国传统文化的制约,在长期的多次博弈中,认识到机会主义是不明智的选择,相互重视信用。

美国哈佛商学院波特(Michael E. Porter)教授从集群(clusters)这一角度研究了企业的竞争力。他认为,现代企业的竞争力并不完全取决于单个企业的规模,还取决于集群。在发达国家,商业环境起决定作用的方面通常是集群所特有的,这为竞争打下了最重要的微观经济基础。集群是指企业在特定领域内获得不同寻常的竞争胜利的重要集合,是指在一特定领域内互相联系的、在地理上集中的公司和机构的集合,它还包括一批对竞争起重要作用的、相互联系的产业和其他实体。公司内部固然重要,但公司外部所处的商业环境同样发挥着重要作用。集群既促进竞争又促进合作,它在空间布局上是一种新的组织形式。公司在某一特定地理位置进行竞争的复杂程度受当地就业环境质量的影响极大。成为集群的一部分的企业将使公司在寻求投入、获得信息技术及所要的制度、协调相关公司和促进改善等方面运作起来更加有效。现在的公司必须与购买者、供应商、其他机构紧密相联。集群通常以政治为边界,但它们也有可能超越州边界甚至国界。波特在1990年对国家创新中的集群进行分析时认为,公

司间接竞争、合作不仅是龙头企业而且也是该区域全部或大部分公司保持竞争优势的关键。

专业镇的中小企业网络主要具有以下优势。

1. 企业网络减少了大企业不断增大的内部管理成本,减小了非正规的交易费用。在中小企业网络中,企业之间的交往会增加交易费用(如管理费用),但是,广东的中小企业网络大多在一个镇这样一个区域,各个企业之间的距离近、信息容易沟通。各种信息传递的加快,明显地节约了时间,促进了企业之间、人员之间非正规的交流,减少了开发费用。长期的合作产生了更多的创新。在广东的专业镇中,管理人员、打工者有相当数量来自同一个村或乡或县或省,他们具有天然的亲和性,通过老乡关系容易交流各种经验和信息,促进了技术和信息的扩散,提供了更广泛的学习界面。

2. 管理者、打工者具有创新和开拓精神。来到广东的许多管理者和打工者,抱着发财的思想,往往离经叛道,思想更为开放,刺激了各种不同的想法,产生了更多创新的思想火花。

3. 中小企业网络减少了学习成本,有利于网络中企业的技术、管理知识水平的提高。广东专业镇的企业处于一个镇,企业内的人员流动频率高,促进了相互学习,减少了学习成本。当一个企业的工程师跳槽时,他带走了以前工作中获得的知识、技术和经验,却给新去的公司带去了知识、技术和经验。通过知识、技术的相互溶合和积聚,增强了专业镇公司的活力,强化了共享的技术文化。

4. 网络内的企业拥有良好的激励机制。即使产权关系不明确的国有企业或乡镇企业,都进行了产权改革,使产权清晰。而许多小企业是家庭制,产权关系清楚,只有少量雇工,是典型的创业型企业,不存在激励问题。例如顺德,1992~1995年,政府转变职能,进行企业产权改革,将所有制调整为以混合经济为主;特别是所有制形式的调整,突破了所有制结构单一的弊端和政府为主体的投资体制,有利于实现资本的社会化和国际化,外资企业、民营企业蓬勃发展,外资企业发展到1570多家,产值占全市工业产值的1/4,多数镇的民营经济已占当地经济的半壁江山,专业镇经济在原有基础上继续得到发展。

5. 具有适应产品需求的多样化和自有技术含量低的市场。由于网络中生产企业的多样化、生产组织的柔性化及营销企业的竞争力,因此,在技术含量不太高、产品多样化的市场上,中小企业网络较之于大型企业具有更强的竞争力。广东目前的专业镇的经济主要是低技术含量的,还不是高技术含量的,通过产品的品种创新来占领市场。广东的专业镇中,第一种是传统的、劳动密集型产业占主导地位的专业镇,这类专业镇比重最大,主要产业是

纺织、服装、玩具、家具、五金制品等等。第二种是接受国际产业转移而形成的专业镇,如东莞石龙的精密制造,清溪、石碣等镇的电子信息设备制造,这类产业属于技术密集型产业,但是产品的核心技术掌握在外商手中。第三种是以农副产品加工为主的专业镇,这些镇的产品大都属于传统的产品,加工度不深,标准化低。

6. 中小企业网络的集体协同产生竞争力。中小企业网络协作是自发的,而不是政府强迫的,是一种自组织过程,是企业之间的相互协同形成的。网络内企业通过明确的分工和协同,使每个中小企业专注于核心能力的培养和低成本潜力的挖掘。中小企业网络可以借助网络组织,形成优势互补,获得网络竞争优势。例如,南海市的西樵纺织品市场就几起几落,终于形成今天销、供、产一条龙的模式。

7. 中小企业网络有利于新产业的形成,形成区域产业优势。网络中的企业都是独立的法人,既有专业分工,又有密切的投入产出联系。这种网络能活化资源和信息,减少环境的不确定性,给每个企业提供一个良好的产业环境。中小企业网络成功地解决了专业化分工与规模生产的企业合作形式,解决了波特教授关于低成本与差异化两个策略之间的矛盾,有利于形成区域的整体竞争力。

8. 促进了东部、中部和西部文化、东西方文化的结合。由于外资、港资、台资等多种因素,广东的专业镇成为各种文化的交汇点,把各种文化的优点结合起来、相互激荡,容易产生新思想和创意。

三、有关对策建议

西欧一些发达国家早已出现了以中小企业为主体的专业化区域经济,形成产业链和产业的聚集效应,成为国家经济的重要支柱。广东专业镇经过20世纪90年代的大发展,基本上进入了第二次发展时期,专业镇是广东率先实现现代化的重要经济增长点。为推进专业镇技术创新,促进专业镇经济结构调整和提高专业镇的经济竞争力,广东省科技厅于2000年下半年逐步开始了专业镇技术创新的试点工作。广东大多专业镇是中小型家族式企业或乡镇所属企业,存在创新能力弱,产业、产品开发设计能力弱,以及资金、技术、人员素质、管理水平等方面的不足。笔者认为,中小企业网络在第二次发展中要把技术创新与管理创新和制度创新结合起来。

具体来说,从企业这一角度来看,专业镇的小企业应注意以下几个方面。

1. 第一次创业时,大多中小企业注意到了产权清晰问题,但产权清晰不是产权制度的全部内容。一个成熟的产权制度还应当包括:产权可以流动,

产权可以交易;企业内部的产权结构合理;产权设置要有利于调动各种生产要素的积极性;产权国际化,并通过产权国际化来实现市场、管理、技术等方面的国际化。企业还应当在后4个方面下功夫。

中小企业在第一次创业时,相当部分企业采用了家族制。在创业初始阶段,通过道德和信用约束,采用家族式管理可以节约管理费用。但是,当企业发展到自己人不能胜任时,那么进行产权结构的改造就是必要的。家族企业的封闭性和不规范性,使得这种企业对人力资源的引进具有排外性。家庭式企业可以采用以下改造方式。其一,在股权结构上改造。比如,首先需要明晰兄妹之间、夫妻之间等的产权关系。其二,在治理结构上突破。家族制对人力资源的负面影响最主要表现在对最高经理人员的排他性上。法制(the rule of law)是西方市场经济发展最重要的一步,要通过建立公司内部法规依法进行人事管理。

2. 中小企业的二次创业,要正确对待“要素入股”问题。这里的“要素入股”是指除资本、劳动之外的“管理”、“技术”入股。管理股、技术股应当能够转让、增值和继承,否则就是对财产权利的剥夺,也违背了“同股同权”的原则。而有的企业则把管理股和技术股看作只与股息率相对应的年终奖金,而不能增值和转让。企业要正确处理股票期权问题,以便稳定企业的骨干力量、使技术和专业秘密不外流。

3. 产业定位问题。我国有不少中小企业在初创时,不图有多少利润,而只要劳动力成本低廉,这在开办初期有一定的竞争力,但随着买方市场的形成,其弱点就暴露无遗了。中小企业不仅要与大型企业竞争,还要与其它中小企业竞争,没有适当的产业定位,就很难获得自己的市场空间,在市场竞争中占据优势。要依据经济效益优先原则,并根据以下因素选择产业方向,一是技术创新优势;二是市场需求的拾遗补缺优势;三是特殊资源的发掘利用优势。

4. 技术创新问题。技术创新是二次发展中的中心环节。国际上评价一个企业,不是先评价你是否赚钱,首先看你有没有专利技术,有没有自己的知识产权,有没有技术创新能力。要注意以下几点:其一,技术创新不等于只是对高新技术而言,还可以是对传统产业的改造,创造出适合本企业特点的适合技术(proper technology);其二,有一定规模的企业要成立相应的技术创新中心或相应机构,如果没有相应中心,也可以与有关机构或企业共同建立企业联盟,进行有关技术创新;其三,要注意技术引进与合作问题,当中小企业规模或品牌具有相当实力时,要与国外的有关公司进行联合研究开发,或在海外设立技术开发中心,以获得世界上最先进的技术信息并进行前期开发研究。

5. 经营人问题。企业竞争的根本在于人。经营人的核心是形成完善的企业文化。管理是保障企业实现其利润的重要手段,但管理也有失效的时候,当管理失调时,企业职工的行为选择就完全决定于其素质高低。只有高素质来源的人才会选择有利于企业发展的行为,而高素质来源于企业的管理。应通过企业文化来矫正人们在理念及行为上的弊端。企业发展到适当时期,可以设立知识主管。

6. 企业家素质问题。目前,中小企业的主要负责人的素质相对来说是不高的,甚至不少是初中或高中文化水平。希望以这种水平把企业领向更高的发展阶段,显然难度极大。为此,企业家必须提高自己的素质与修养,要从盲目冲动转向理性思维;要从自我利益冲动转向自我价值实现,不能永远把经济利益作为唯一的目标;要从社会地位上的附属性变成具有社会地位的企业家阶层;要把近期目标与远大目标结合起来;要充分利用、引进和培养高素质的经营管理人才。

7. 规模扩张问题。中小企业由于其规模较小,很难形成规模经济效应、自我知识产权和较强的竞争力。中小企业的进一步发展就是进行规模扩张。通过规模扩张,中小企业可以调整优化组织结构、规范市场秩序、抑制过度竞争,形成具有一定市场占有率的产品系列,进而可能成为有影响的跨地区、跨产业、跨所有制,甚至是跨国界的大型企业(集团)。中小企业在进行规模扩张时,不仅要靠自身积累,而且要以资产为纽带进行重组。在规模扩张中,企业要根据自己的能力,选择一元化或多元化经营。

8. 资金来源问题。企业在二次发展中需要大量的资金。资金来源有两种:通过股市的直接融资和通过银行的间接融资。此外还可以利用“协议收购”,即买壳上市,对已上市的公司进行资产重组。企业还可以“参股”,即民营企业参股到有关股份制企业中去。企业还可以创造条件引入国际风险投资基金入股自己的企业。

9. 加强中小企业网络与因特网的联系。应把现实的中小企业企业网与虚拟的因特网联接起来,发

展电子商务,加快信息的流动,把企业网络的集聚效应从现实空间拓展到网络空间,从地理的有限区域扩展到全球。目前,广东的专业镇正在加紧进行有关电子商务的准备工作,有的专业镇把网络平台建设当作技术创新平台(platform of innovation)的一个重要内容。

10. 国际化经营问题。中小企业从本地区向其他地区发展,要逐步树立国际性战略转移意识。其一,中小企业向国际化发展,仅靠外贸是不能达到的,还应当通过资本的融合进行,引入国际化的外资股东。其二,沿海地区的中小企业要培育国际经营意识,要以外向性经济为主。其三,要培养和招聘有关国际化经营人才。其四,中小企业的自身力量有限,要与科研机构、大专院校,以及专门进行有偿服务的社会中介机构结合,获得有关支持。

11. 认识中国进入 WTO 将给企业带来的挑战与机遇,树立知识产权意识。WTO 把《与贸易有关的知识产权协定》纳入了世界贸易组织框架,以加强对知识产权的保护。企业应在已有的创新基础上,制定积极的知识产权制度,鼓励创新与申请专利。

12. 认识企业所处的时代背景与宏观大环境。经济运行在客观上存在一定的周期性变动趋势。一国经济往往是在周期性波动中向前发展的,呈现出螺旋式上升趋势。企业应当了解国家的宏观经济形势和政策、了解世界经济,特别是要认清发达国家正在向知识经济过渡,以使自身能够融于中国和世界两种经济环境的矛盾统一体——全球化经济之中。

主要参考文献

- [1] 广东专业镇技术创新调研组. 专业镇创新平台:从创新理念走向创新实践的途径,2000
- [2] 迈克·E·波特. 集群与新竞争经济学. 经济社会体制比较,2000(2),21
- [3] 陈平. 文明分岔、经济混沌和演化经济学. 北京:经济科学出版社,2000
- [4] M. Dodgson, R. Rothwell. 创新聚集. 北京:清华大学出版社,2000
- [5] M. Porter. The Competitive Advantage of Nations, London: Macmillan, 1990 (责任编辑 王宏章)

科技动态

安装有拉曼探针,可测出癌细胞的手术刀

据英《新科学家》2001年1月6日报道:荷兰和美国的科学家研究出一种可以测出癌细胞的手术刀,它可以在接触细胞时不断显示是否患癌。这种可以检查最早期癌症的手术刀,不久后不仅可能帮助医生进行肿瘤外科手术,甚至可以代替活组织检查。它的原理是利用著名的“拉曼效应”。“拉曼效应”已广泛用于分析各种材料,包括

金刚石。其原理是:当激光突然照射材料时,几乎所有的散射光和激光一样具有相同的波长,但有很小一部分散射光谱即所谓“拉曼光谱”具有不同的波长;不同的活组织(如正常细胞和癌细胞)就具有不同的拉曼光谱波长。

荷兰鹿特丹 Erasmus 医学研究中心的 Gerwin Puppels

(下转第 60 页)