

企业网络组织的比较与启示

张建华, 欧志明

(华中科技大学经济学院, 湖北 武汉 430074)

摘要:比较分析了日本的产业分包制、台湾的中小企业网络和美国的联合企业体制3种类型的现代企业网络组织。指出每一种企业组织都有其特殊的背景和应用类型,对我国不同地区经济的发展具有不同程度的借鉴价值。

关键词:企业;网络组织;比较

中图分类号:F270

文献标识码:A

文章编号:1001-7348(2003)11-0029-03

0 前言

自20世纪80年代以来,企业网络凭借其特有的优势在世界范围内得到迅速的发展,在现实经济实践中扮演着越来越重要的角色。可以毫不夸张地说,企业网络已经遍及经济领域的各个角落。从日本的分包制企业网络组织,到意大利的中小企业联合生产、台湾地区的中小企业群,再到跨国公司的跨国连锁经营和跨国生产,继而到美国硅谷的微电子工业、底特律的汽车工业,荷兰阿姆斯特丹的花卉业,瑞士巴塞尔的制药业等区域性的工业带,企业网络组织的规模和影响正在迅速地扩张。本文将分析3种类型的企业网络组织:日本的产业分包制、台湾的中小企业网络和美国的联合企业体制。这3种企业网络组织涵盖了传统类型和现代模式,又兼顾了企业网络组织在大、中、小企业中的运用,因此具有广泛的代表性。

1 日本的产业分包制

日本分包制度是历史和社会相互的复杂进化结果,其形成基本上可分成4个阶段:明治维新到“一战”前为早期发展时期;“一战”和“二战”期间为起始时期;战后到1960年为发展阶段;1960~1990年阶段为转变时期,其中战争对分包制的最终形成有着

重要的促进作用。早在明治维新时期,日本的制造商就已经在某种程度上使用了分包制,但由于当时日本工业经济仍处于发展的早期,国际竞争力较弱,难以开拓国际市场,加上国内市场需求有限,因此分包制并未被广泛运用。自从1931年日本入侵中国东北满洲开始,日本经济开始围绕战争运转之后,军备需求的急剧上升刺激了日本经济的总需求,日本制造商不得不利用分包的方式来迅速扩张自己的生产能力,产业分包制才得以普遍应用并固定下来。战争使得需求急剧变动,使生产商无法在短期内依靠的组织来满足,因此利用中小企业的力量就成为了一条捷径,大的生产商便将业务分包给中、小企业来生产。随后,日本政府在保持分包制这类企业网络组织的稳定性方面发挥了重要的作用,成立了中小企业局(SMEA),一方面改变了大企业单方拖欠支付这一造成网络不稳定的不公平状况,另一方面促进了企业间的合作。战后,产业分包制在日本得到了进一步的发展。在这个阶段,总需求的扩张仍是其发展的主要动因。此时的市场需求是由50年代电气化热潮所带来的。大企业为了不失去市场份额而实行了“全产品线战略”,产品线和产量的迅速扩张正是承袭了“二战”时期的经验,利用分包来完成的,这种方式较之兼并和收购其他企业的方式,不

仅没有了后者的繁杂手续和一系列的企业融合的难题,而且更为迅捷,更具可操作性。日本的许多知名企业也是在这个阶段,利用分包制度成长起来的,例如日立、三菱、丰田等。

1949年和1953年,日本又组建了大众财务公司和中小企业财务公司,建立了向中小企业融资的金融制度。上述措施保证了中小企业的独立性,分包制得到了持续的发展。

随着世界经济一体化的推进,日本的产业分包制得到了新的发展。此时的动因主要在于日本企业实现了跨国性的业务分包,越来越多的国外厂商被纳入日本的分包网络组织中。

日本企业之间以产业分包制为核心内容的网络经济结构被人们称为“联盟资本主义”(alliance capitalism),其特征是:在广泛的市场范围内,企业之间形成长期性的战略合作,在资本市场上与银行及保险公司联盟;在初级货品市场,与综合贸易商社合作;而在零配件上则与分包厂商结盟;在发展新技术上则与竞争对手联手,其最大的网络“优势”在于专业化分工合作带来的总成本的下降以及独特的规模经济。就产业分包制而言,这一制度使得中小企业能够迅速地获取和吸收大企业的技术和管理创新及技能,

收稿日期:2003-08-18

基金项目:国家社科基金项目——工业化进程中企业网络组织的创新及其与中小企业发展的关系研究(项目编号:00CJL008)阶段性成果

作者简介:张建华(1965-),华中科技大学经济学院教授,博士生导师,研究方向为发展经济学、产业经济。

大企业则可以集中资源于具有战略意义的产品与生产过程中。

日本现代产业分包制包括了以下几个重要的体系:

(1) 战略采购 (strategic industrial sourcing)。这是指位于最高位置的大装配商(发包商)从第一级分包商的集中化基地采购整体装配件和系统零配件,而第一级分包商又从第二级分包商处购入专用部件,依次分包下去。每级分包商(发包商)只需要协调下一级的分包商,从而将复杂的技术工艺层层分解,大大缓解了生产和控制的压力。

(2) 成本目标 (target costing)。这是作为新产品发展中的一个关键过程,这一方法用“市场价格倒减”而不是“成本叠加”原则来计算成本。日本汽车厂商这一方法大大降低了成本。首先,汽车商根据市场需要新车型的售价,将目标价格分解成本和利润,再分解到各个零部件的成本利润上,上级分包商与汽车商共同评估零部件的成本,各方都有可能从生产效率的提高、资源的节约和创新成本的降低获得好处。

(3) 价格分析 (value analysis)。这是分包过程中用于复杂的成本结构进行分解以找出成本敏感性因素的分析技术。通过价格分析找出降低成本的可能性所在。利润共享原则分包体系各方参与者愿意合作以降低成本的重要保障。

(4) 共同设计 (bilateral design)。由于供应商在专门零配件上有长期的经验和知识,共同合作进行创新设计是对双方有利的。发包商与分包商的技术人员在批量生产前进行密切合作,不仅有利于各自的生产,同时也形成了技术的扩散、信息的共享。

2 台湾的中小企业网络组织

台湾经济在战后迅速发展,与香港、韩国、新加坡并称东南亚“四小龙”。是继日本经济崛起之后又一个亚洲奇迹。与日本以大企业为核心的发展战略有所不同,台湾经济的腾飞主要是依靠众多中小企业的发展。中小企业网络组织则是台湾中小企业发展的一大特色。

台湾经济主要依靠中小企业的力量,有着政治、历史、地理位置等多方面原因。1949年以前,台湾本地的工业基础十分薄弱,使得台湾即便是拥有大量的资金也无法在短

期内建立起完整的工业体系,影响了大企业的发展。当时的大企业主要是从大陆转移过去的一些国有企业,多为基础性产业。为满足大量的私人资金的投资需要以及岛内日益膨胀的需求,众多的中小企业如雨后春笋般涌现出来。有人粗略地估计过,在20世纪80年代中期,台湾有2000万人口,就有70万注册企业,这意味着,每15个中就有一个“老板”!由于台湾特殊的地理位置,台湾政府适时地选择了出口导向型的发展战略,这一战略无疑又进一步促进了中小企业的发展,而抑制了大企业的成长。因为出口导向型经济要求对国际市场变化十分敏感,各企业能够针对国际市场需求的变化迅速做出相应的调整。显然,灵活机动的中小企业是最适合这种方式的。

台湾的中小企业网络则充分体现了“华人经济”的烙印。台湾中小企业组织的核心是家族,实际上台湾企业最典型的特征就可归结为家族企业经济。正如前面所论述的,家族血亲信任使得家族企业很容易形成企业网络组织。家族企业内部管理主要依靠家族的兴衰,这被 Gordon Redding 称之为“弱组织”(weak organizations),但企业间基于各种关系网络而呈现出长期稳定的合作关系,即所谓“强联系”(strong linkages)。台湾中小企业网络组织正是主要由这类“弱组织”、“强联系”的众多中小企业而构成的。

在台湾出口导向型经济中,中间贸易商的作用不可忽视,它是联结生产商和国际市场的桥梁。台湾中小企业网络中,中间贸易商也是其中重要的一环。贸易商直接与国外市场接触,搜集国际市场需求变化的各种信息,将之提供给生产商;同时,贸易商还要将所接受的定单中所规定的各项要求翻译成中文,与生产商一起研究;有时,贸易商还要帮助生产商获得新设备和新材料,以利于更好地满足国外市场的需求。贸易商和生产商往往是“一对多”的,即一个贸易商为多个生产商提供服务。这有些像前面提到的日本“贸易商社组织生产型企业网络”。但与之不同的是,台湾的贸易商一般规模比较小,经营领域也没有日本贸易商社那么宽,往往是专注于某一个产业。这样,由贸易和生产商就构成了台湾中小企业网络的第一层次的分工合作。

台湾的中小企业在发展早期主要从事

简单的“接单加工”(OEM-original equipment manufacturing)模式转变,生产商不仅是按照客户的设计订单生产,而是根据客户提出的要求进行产品设计、原料采购、生产装配,还包括了生产流程和工艺的设计。完成这一转变靠单个的中小企业是难以做到的,这是一个网络化组织共同创造的价值。众多的生产商为了共同的目标而形成合作,构成了包括产品设计、原材料及设备的供应、分包厂商等在内的生产网络。这是台湾中小企业网络的第二层次的分工合作,使得各个中小企业在单个企业规模不大的情况下能够获得规模经济和范围经济。生产网络中的精细分工和紧密合作又能使整个网络对国外市场的需求变化的反应更为迅速和有效。

大陆实行对外开放政策之后,台湾中小企业网络开始向大陆延伸。生产商逐渐将一些劳动密集型、低附加值的产品或工序转移至大陆生产,岛内企业则致力于发展创新性的、高附加值的产品或工序以及各种营销活动。台湾与大陆之间的分工合作进一步促进了台湾中小企业网络的发展。

3 美国联合企业网络

在美国的经济历史中,大公司和大型企业一直是企业组织的主流。福特公司、杜邦公司等大型托拉斯组织将传统层级制企业的规模经济和范围经济表现得淋漓尽致。美国国内在赞叹之余,也在悄悄研究和学习日本的经验,日本的分包制度等企业网络组织形式逐渐被许多公司所借鉴。除此之外,美国的联合企业网络也是其在企业网络组织方面的重要创新,甚至已经成为推进美国“新经济”的主要动力。美国联合企业网络主要是指在高新技术产业领域中,由企业、大学或其他研究机构、政府、金融部门等联合而成的网络组织。美国著名的128号公路地区和硅谷是这种联合企业网络组织的典型代表。

作为高新技术产业领域内的创新,美国联合企业网络组织的形成发展与微电子、通讯、新材料、新能源等高新技术的发展是密不可分的。这些高新技术最早是为军方提供的。为了获得新技术,政府提供给大学等科研机构大量的拨款用于研究,然后再交由指定企业将之产业化。在这个过程中,政府、大学、企业之间形成了长期的合作关系,尤其是企业和大学之间更是在技术的创新、应

用,相关设备的设计、生产等多方面进行了全方位的分工合作。这也决定了联合企业网络往往是在大学的附近形成的特点。比如,128号公路地区是指马萨诸塞州大波士顿地区的一条高速公路附近的地区,这里有两所世界著名的大学麻省理工学院(MIT)和哈佛大学;而硅谷所在的北加州的圣克拉拉镇的附近则是著名的斯坦福大学。事实上,MIT和斯坦福大学都有着将科研与工业经济结合的传统。在128号公路工业地区和硅谷的形成过程中,某些重要的人物起到了不可或缺的作用。如MIT的V·布什(Bush)和卡尔·康普顿(Compton)为MIT争取到了大量的政府和私人投资;斯坦福大学的F·托曼(F·Terman)教授帮助斯坦福建立起与华盛顿军事科研拨款的联系。并且,他们都鼓励和支持学生将高新技术产业化的努力,帮助他们联系企业进行商业化的生产。高新技术产业化后带来的巨大收益进一步刺激了高校的创业浪潮,同时大量的风险资本也开始介入这一个领域,成为继军事科研拨款之后推进上述两个地区进一步发展的主要资金来源。与之相应的各种金融服务也接踵而来。这样,一个联合网络就形成了。在其后的发展中,随着效仿行为和集聚效应,越来越多的企业相继成立;同时原有企业的“甩出”效应,即员工从原企业脱离后重新建立相关企业,也进一步扩大了联合企业网络的规模。比如硅谷50年代成立的仙童半导体公司,在其创业之后8年时间里就有10家“甩出”企业成立,包括后来的Intel(英特尔)公司。实际上,20世纪60年代在硅谷成立的41家半导体企业中,大多数都与仙童有着派生关系,因而被称为“仙童家族”企业。各企业在竞争过程中逐渐形成了专业化的分工与合作,进一步推进了联合企业网络体制的扩展。

4 比较与启示

通过以上3种典型的企业组织的分析,

我们发现:每一种企业组织都有其特殊的形成背景和应用类型,对我国不同地区经济的发展具有不同程度的借鉴价值。下面我们简要对这3种企业网络组织作一对比分析,并谈谈从中得到的启示。

日本的产业分包制是传统的企业网络组织类型,其特点是大企业与众多的分包企业之间形成了一个金字塔的类似于传统企业的层级制安排,从而使得生产链各个环节紧密联系,环环相扣。大企业在分包过程中不仅动员了中小企业的资源和创造力,实现了技术、管理知识的扩散,从而从根本上提升了中小企业的生产和技术能力。大企业与中小企业的专业化分工合作也更有利于各方在各自领域内的创新。这种制度最适合运用于汽车、机械等传统的大型制造行业。然而,采用产业分包制时,应注意其局限性。第一,日本企业间普遍存在的相互持股的问题。分包体系中企业间的相互持股固然有利于整个网络的稳定,但是也会使其灵活性和适应性大打折扣。第二,在分包体系中,中小企业的利益有时难以得到保证。大企业凭借主导地位,往往会采取单方面压低价格或者拖欠支付货款等手段侵害中小企业的利益。因此,采用分包制需要外部力量的介入,如法律法规的保护。

台湾的中小企业网络是各国发展中小企业的宝贵经验。与意大利普拉托毛纺企业网络组织相比,台湾的中小企业网络更多是依靠家族和其他社会关系而建立起来的,因而克服了其地域限制的不足,而且也更为牢固。当然这也使之受到新的限制,即只有在家族企业传统盛行的华人经济体系中才能很好地将之运用到实践中。另外,台湾中小企业网络的发展是在台湾大企业不占主导地位的情况下实现的,中小企业进入和退出机制完善,这些都是其发展的必要条件。鉴于中小企业资金、技术能力的限制,台湾中小企业网络一般只适于在服装、鞋帽、电子、

食品等轻工业领域发展,对于汽车、机械等大型制造产业则不合适。但台湾的中小企业网络的经验的的确是值得研究和借鉴的。

美国在128号公路和硅谷地区企业网络的发展为我们提供了许多有益的启示。首先,这种以高新技术为基础的联合企业网络要求有良好的环境和土壤,如工业传统、充足的订货,由大学推动的创业精神、风险资本的投资需要等等。第二,由于联合企业网络中企业的聚集性,使之呈现出很强的地域集中性,往往要与某一地区的产业发展政策相结合。事实上,区域经济理论中对这个问题也有过论述,并且世界各国也效仿美国的经验,在特定地区建立了很多的高新技术开发区,建立起自己的联合网络。第三,大学科研机构在联合企业网络中的作用举足轻重,是其活力和竞争力的根本来源。因此,如何推动大学的创业精神是关键之一。最后,硅谷内良好的创业文化是其充满活力的重要保障。在硅谷内,脱离原企业建立新企业司空见惯,员工保持着高流动性,这里不存在相互警惕,各企业的技术人员经常在咖啡馆里聚会讨论技术难题,交流研究心得。这除了能使企业间的合作关系更为融洽之外,更重要的是在硅谷内技术的扩散和传播十分迅速,技术创新也变得更加容易。这样的创业文化无疑是整个联合企业网络的一笔财富。尽管硅谷内企业间的竞争十分激烈,但是在整体上硅谷的竞争力却是其他相关实体难以企及的。

参考文献:

- [1] 欧志明,张建华.企业网络组织及其理论基础[J].华中科技大学学报(社科版),2001,(3).
- [2] Saxenian A. Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128, Cambridge Harvard University Press, 1994, 142-162

(责任编辑:汪智勇)

The Comparison of Business Network Organizations and its Enlightenment

Abstract: This paper makes a comparative analysis between three types of business network organizations, including industrial subcontracting in Medium-small business network in Taiwan of China, and alliance business system in USA. We find that there are special background and application value to Chinese economic development for every business network organization.