

# 产业集群与供应链形成发展的基础推动力——信任

康世瀛

(重庆工商大学 计算机科学与信息工程学院, 重庆 400067)

**摘要:**以跨国生产供应链的形成和供应链的动态核心能动机理为切入点,分析了“订户主导”期间供应链与产业集群的形成过程和“生产者主导”期间供应链与产业集群的发展过程,论述了信任机制在供应链与产业集群形成和发展中的动态变迁过程,进而以实证分析法阐述了信任在供应链及产业集群企业合作关系中的重要作用。

**关键词:**供应链;产业集群;信任

**中图分类号:**F014.6

**文献标识码:**A

**文章编号:**1001-7348(2005)01-0146-03

## 0 前言

供应链理论认为,为了使整条供应链达到最优以获得更大的利益,供应链各企业必须建立合作双赢关系。建立合作双赢关系的实质就是将企业的非核心竞争力进行业务外包,而外包的业务刚好由合作企业的核心竞争力来完成,因而这些合作企业能够形成优势群体,从而实现真正意义上的强强联合,也因此集中供应链上的“优势兵力”,降低供应链的总成本,增大用户的满足程度,增强信息共享和交换,最大限度地取得市场竞争优势。

产业集群是当前世界经济中颇具特色的经济组织,集群内的企业同样通过广泛的互动合作与交流,降低交易成本,发挥规模经济和范围经济的效应,同时还可产生强大的溢出效应,带动某一地区乃至整个国家经济的发展。

很多著作都论述了供应链中合作和产业集群中合作与交流的重要性以及合作的方式。当人们再深入研究下去时,人们自然会提出这样的疑问:为什么不同的企业能联合起来设计产品和生产产品?为何不同的企

业能共享信息?凭什么企业能放心地把库存管理交给供应商?凭什么原料供货商又允许制造商派员常驻自己的企业了解原料的制造?答案是一致的:“因为我信任我的伙伴!”研究表明,信任有助于使得产业集群和供应链中的各方意识到合作关系的潜力。当双方相互信任时,他们能够共享机密信息,理解对方的事务,投入人力和资源以便更好地为对方服务。通常,相互信任的双方不会感觉到有控制的必要,这样能节省控制成本。信任还可以使一家公司了解各渠道的合作伙伴的想法以便使双方更好地合作。简而言之也就是“信任是合作的基础,是产业集群与供应链形成发展的基础推动力”。

## 1 从产业集群与供应链形成发展看其基础推动力——信任

### 1.1 从“订户主导”期间看地方产业集群与供应链形成的信任基础

在产业集群的形成初期,产业集群由大量中小企业组成,围绕某种商品形成细密的本地化分工协作网络,其发展动力主要是“订户主导”的品牌代工。这种“订户主导”的

产业集群的背景主要是国际竞争的战略转移。一些国际化公司采用以取得海外基地竞争优势的手段来对抗对手公司的先进技术和管理优势的战略。他们把技术研发留在国内,而把生产加工转移到发展中国家和地区,并形成外包生产的控制体系,大大提高了生产的灵活性和成本优势,从而取得了应对竞争者挑战的成功。由此,许多大公司也不得不采取类似的措施,将生产制造工序向海外转移。在这样的竞争环境下,对于跨国公司来说,控制复杂的跨国生产供应链,成为不亚于持续的技术创新领先优势的另一个重要竞争优势来源。他们在形成外包生产控制体系的过程中,必须建立同一供应链上的企业之间的信任。也就是说,必须与那些承担外包的企业即“订户”建立基于各方都意识到合作关系的巨大潜力的信任机制。而这些“订户”形成了地域关系的企业集群,他们集聚的基础往往是具有家族关系和共同的文化背景的。如我国浙江、台湾地区的中小企业集群间的联结纽带包括血缘、姻亲关系或略为扩大到有同乡、同窗或师生关系,而维持企业间专业化分工与协作关系的关键因素在于相互间的信任与承诺。在意大利

收稿日期:2004-06-28

作者简介:康世瀛(1948-),男,重庆工商大学教授,主要研究方向:供应链、管理决策与决策支持、产业集群。

的每一个中小企业集群内,一般都有良好的传统与文化作为最重要的社会基础,其核心内容就是信任与承诺。

## 1.2 从进入“生产者主导”期间看地方产业集群与供应链体系信任基础的发展

当产业集群发展到一定时期,集群内的企业通过互动合作与交流,发挥了规模经济和范围经济的效应,同时产生了强大的溢出效应,甚至带动某一地区经济的发展。这个时期称为“生产者主导”时期。这个时期的发展规律可以总结为:从“订户主导”起步,建立本地化的供应链体系,再依靠这种供应链体系,进入“生产者主导”,以品牌和技术创新优势,开拓国内国际两个市场。

如果说,产业集群的形成初期,集群之间的信任往往是建立在具有家族关系和共同的文化背景基础上的个人信任;那么,在“生产者主导”时期,即当企业群向具有品牌和技术创新优势的供应链体系发展的过程中,过去的这种信任基础就不适应需要了。特别是在国际化发展过程中,产业集群和供应链内企业需要形成一种“结构竞争力”,这种竞争力使集群内企业和供应链内企业不仅可以直接利用自身直接占有的资源,而且可以间接地利用更多的非自有资源。企业间对无形资源的共享,除了通过正式与非正式的交流在集群内进行知识、信息、技术等快速传播与交流(产生知识外溢效应)外,还要共享集群的品牌和形象。由于单个企业一般没有实力进行开创品牌的宣传投资,因此可以借助集群整体的品牌价值,获得纵向一体化利润,取得协同效应。从这个意义上讲,通过进一步的信任和协同行为,企业扩大了可以利用的资源边界,扩大了企业的规模。同时“结构竞争力”还产生了一种“拉动力”,使主导企业带动群内其它企业共同走向国际化,这不仅有利于其它企业竞争力的提高,而且使整个集群在经验技能方面得到总体优化,从而提升了集群整体的竞争力。显然,要形成和提升这种竞争力,必须建立一种能够保证相互之间不间断的合作交往的规则制度。

在这段时期,要保持集群之间所有的各种有形、无形资源的集聚,为创新提供良好的环境、激发创新的火花,必须依赖于集群内企业间的良性竞争与合作,否则集群将貌合神离而最终崩溃,更谈不上提升“结构竞

争力”。是什么在促进集群内企业间的良性竞争与合作?是供应链本身的工作机理促进了集群内企业间的竞争与合作,保证了集群的生态健康。供应链作为一种动态的核心能力链,为了及时积极主动地响应千变万化的技术市场和市场需求,在组成集群价值链伙伴和自我调整之时,对被选伙伴具有一定的挑剔性,这种选择性和流动性将极大地推动集群企业间合作竞争意识的加强以及创新的步伐。对于处于集群价值链同一节点的若干横向企业而言,为了取得目的供应链中的一席之地,它们必然要进行竞争。一定程度的竞争必然促进技术和管理的创新,但这并不意味着它们没有合作的必要。因为当某项创新不可能单干成功时,面对诱人的市场机遇,面对技术与资源的有限性,竞争企业之间的合作必然是多赢的,因此合作又成为必然的选择。对于在集群价值链上纵向关系的企业来讲,它们将共享彼此的信息,并在合作中相互学习、共同进步。因此,在这段时期,供应链具有的调节职能将确保集群在保持适度竞争的同时维持高效的,在集群内营造令人振奋的创新氛围。当稳定透明和可预测的制度结构建立之后,一种基于制度的信任就会产生,并且最终导致企业间原有信任的不断增强。外在制度(法规)和集群的内在制度(道德、习俗)可以抑制机会主义行为,使集群内企业间的交易着眼于长期行为,企业懂得自己的成功有赖于相互的、不间断的、受规则制度约束的相互交往。这时基于制度的企业间信任成为集群企业间信任的主要形式。

## 2 信任在产业集群及供应链企业合作关系中的重要作用

可以说无论是形成初期、成长期还是发展期,供应链和产业集群都需要信任。信任是合作关系的基础。信任在供应链和产业集群中具有重要作用。归纳起来至少有以下几点:

(1)信任减少了供应链及产业集群各企业间的交易成本,提高了整体效益。培养企业间的相互信任可以减少合作中所需的激励成本与监督成本,而且,产业集群可以利用空间接近的优势在频率不断增高的交易中降低每一次交易的成本,减少资金占用,使连续交易过程的总成本大大减少。通过供

应链一体化,产业集群的供应链上各个节点企业基于共同利益(如为了赢得某一市场机遇)形成无缝连接,他们通过信任机制、信息透明化、产品标识标准化等手段大大降低了交易成本,这些交易成本包括原来个体企业的市场搜寻成本、讨价还价成本、拟定和监督合同成本等,最终使整条供应链的交易成本最小化。

例如在浙江嵊州,领带供应链及产业集群各企业间相互信任合作,通过共同定单、分包完成业务,降低交易成本提高合作效率的例子相当普遍;他们为在共同的区域促进营销,共同举办了“领带暨服饰文化节”;领带行业协会成立后,积极为各企业提供尽可能好的服务,如帮助企业进行商业和产品生产的策划、帮助搜寻合作伙伴等等;政府对于企业出国参加“博览会”,宣传嵊州领带产业形象的行为也给予积极支持;构成了稳定的静态信任合作关系;集群企业间通过共同开发新市场,共同承担新技术和新工艺改进的合作;特别是国有企业和几个有实力的大企业准备成立一个规范的股份有限公司,积极争取上市,通过资本市场谋求进一步发展,这是重大的管理创新,也是通过信任合作表现出的较强的动态创新效率。通过以上企业间相互信任的共同合作,使供应链及产业集群在生产、营销、产品技术推广、融资等各方面的成本大大降低,促进了企业的发展。

(2)信任可促进供应链及产业集群企业间的密切合作,促进技术创新和技术扩散,增强产业集群竞争力。由于供应链及产业集群企业的活动根植于地方社会文化和价值观念的网络之中,随着地方社会网络的形成和发展,产业集群企业之间、人与人之间的信任度不断增强,从而促进交易双方达成合同与履行合同的的速度加快,产业竞争优势增强。良好的信任度促进企业提高生产与服务的柔性以及在不可预测的事件发生时增强双方的责任感,努力谋求双方的共同利益。随着信任的加深,产业集群的创新活动发展到一个临界质量水平后,就会随时间的推进形成循环性正反馈积累优势,促进技术创新和技术扩散,从而进一步增强产业集群的竞争力。

以硅谷由3000家高技术企业组成的群体为例,由于产业集群地理上临近,各类

创新主体之间存在激烈的资源和市场方面的竞争,因此,促使各创新主体将创业和发展的基点放在原创性的专业技术创新活动之上,同时也促使各创新主体大胆地探寻多元化的技术创新路线。

硅谷企业地理上的接近也便于各创新主体通过行业协会和战略联盟来加强协作,链接起环环相扣的互补关系。在硅谷产学研创新系统中,各个高技术创业型公司为了获得技术创新的成功,总是与上游或下游公司形成横向或纵向的技术合作。

随着硅谷技术创新活动的不断进行,集群中的正反馈机制将硅谷产学研创新系统变成了一个引力场,世界各地的资源都通过各种正式或非正式渠道流入其中,这就为未来的技术创新活动奠定了基础。而且,日益加剧的交通拥挤和不断上扬的房地产价格也迫使硅谷的创业者把更多的注意力集中到高附加值的技术创新活动之上。

硅谷各类创新主体通过正式以及非正式的社会网络关系进行技术扩散,通过外部性进一步产生群体效应,使自己处于世界相关产业的领先地位。

硅谷的电子信息产业群就是一种发展成熟、近乎完美的产业群,它以超企业的网络合作,形成完善的区域创新系统,维持集群持续的产业创新能力,构成最有竞争力的区域竞争,甚至国家竞争优势,已经达到产业集群的成熟阶段。

(3)信任可提高整个供应链及产业集群的快速反应能力。信任意味着遵守合同,即按时交货、按时付款、保持一贯的高质量、严格遵守合同条款。信任减少了不必要的摩擦与矛盾,减少了不必要的谈判与协商,并减少由此引起的时间耗费;信任还意味着超越合同之上的灵活性。这种灵活性将减少企业在应付突发事件中的相互推诿,随之减少了企业在处理未预见的偶然事件中的人力、物力、财力与精力。信任可以在紧急情况下提供帮助、在执行合同的过程中当有所出入时愿意忽略偶然的缺陷。这种灵活性可以增强企业间的相互了解与信任,促进企业间的融合。

总之,相互信任提高了供应链及产业集群的快速反应能力。

香港利丰公司产业群就是一个能对全球快速变化的市场作出敏捷反应的供应链的例

子,其紧密层协同供应链伙伴保持在2500家以上,其松散式协同伙伴保持在5000家以上,它们分布在全球范围内,以敏捷动态优化的组织形式,迅速响应客户需求,保持对环境较高的适应能力。在该产业链内部,信任协同的深度已经发生了根本性变革。一般传统企业之间的协同主要是内部的、一般性的组织协同、工作协同、管理协同等,而该产业集群企业是建立在高度信任基础上的企业内部和外部伙伴企业之间的信息协同、人力资源协同、物流协同、知识、技术协同等的高度集成。一般传统企业之间的协同以短期的书面合同为主要方式,缺乏充分信任,不具有战略性;该敏捷供应链及产业集群的协同基于深度信任,以长期合同、口头合同为主要方式,协同具有战略性,对企业内部某些组织、技术、功能、人力资源等具有可替代性。正因为如此,该供应链及产业集群具有超常的快速反应能力。

(4)信任减少供应链及产业集群重新选择新的合作伙伴的风险,降低金融风险,保持区域竞争力。选择新的合作伙伴意味着企业将面临较大的行为风险、合同风险与脱离地区的成本风险,影响整个供应链及产业集群的运作效果。处于供应链及产业集群中的企业,由于脱离产业环境的社会信誉成本和迁移机会成本高,不会轻易违背合同脱离集群,因此相互间的信任减少了由于重新选择新的合作伙伴带来的行为风险与合同风险。同时由于产业集群的产业特性明确,而且在地理上接近,银行对本地的企业状况比较了解,对企业的信贷迫切程度熟悉,大大减少了银行风险,使地区经济不受损失,区域竞争力保持不衰。

例如浙江嵊州领带产业集群是处于较成熟期的产业群,由于社会信任度好,产业合作强。1999年生产领带2.5亿条(其中出口1.2亿条),占国内生产总量的80%、国际生产总量的30%;2000年总量增长20%,达3亿条;2001年由于国际金融危机造成经济不景气,出口受限,但是他们的总量也与2000年相当,说明在信任基础上的供应链及集群企业共同从事生产对企业降低经营风险有相当大的好处。

对于成熟期的供应链及产业集群,银行可以更好地对它们进行预测,从而使其向集群内企业贷款的风险相对较小。以产业集群

现象突出的温州市为例,从统计数据看,如1999年末温州各商业银行及城乡信用社人民币不良贷款比率为11.65%,比全省低6个百分点,与全国相比优势更明显,温州市的信贷资产质量相对良好。

#### 参考文献:

- [1]王辑善.地方产业群战略[J].中国工业经济,2002,(3):47-54.
- [2]童昕,王辑善.全球商品链中的地方产业群[J].地域研究与开发,2003,(1):36-49.
- [3]魏守华.产业群的动态研究以及实际[J].世界地理研究,2002,(3):16-24.
- [4]赵曙明,程得俊.产业集群与南京软件业的发展[J].科技与经济,2002,(增):50-52.
- [5]陈剑锋,唐振鹏.国外产业集群研究综述[J].外国经济与管理,2002,(8):22-27.
- [6]魏江,叶波.基于学习代理人的产业集群学习模式[J].科技进步与对策,2003,(1):23-25.
- [7]李建军.硅谷产学研创新系统及其集群效应[J].山东科技大学学报,2003,(9):7-10.
- [8]焦薇,江文涛,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.
- [9]黄孝武.企业间信任问题理论论述[J].经济动态,2002,(10):59-63.
- [10]陈卓雷,张孝锋.产业集群及其对江西经济发展的启示[J].企业经济,2003,(7):80.

(责任编辑:高建平)

