

从分工理论看跨国公司的“企业联盟”

浙江大学经济学院 梁春茂

[摘要] 伴随国际分工的发展,原有的发达国家和发展中国家垂直型产业间水平分工开始向混合型分工转变,呈现出垂直型产业间分工、水平型的产业内分工和产品内分工并存的局面。在分工日渐细化过程中,跨国公司直接投资内部化方式的扩张在受到产品周期、规模经济壁垒、研发费用高昂的约束之下,开始收缩自己的业务领域,改变发展的策略以保持竞争优势,从而更多的以“企业联盟”的方式进行扩张。

[关键词] 分工 企业联盟 外包 直接投资

者则需要企业高层创造出让经受或目睹痛苦的人能够找到办法减轻自己和他人苦楚的环境。

2.2 准确界定危机和即时沟通

企业危机的准确界定主要包括两层要义:正确分类和确认相应程度。企业需要从战略高度出发建立自身危机管理信息资源库用以识别、捕捉企业组织内外所潜伏的危机征兆,并将导致危机产生的潜在信息归类编号用以定期进行全方位的判别诊断和建立相应的管理预案。企业危机界定系统主要包括三个子系统:建立动态完整的外部环境监视系统、建立科学规范的内部管理监视系统和建立灵敏、准确的预警信息管理系统。此系统主要内容包括:对危机的起因、前兆、现象等因素进行监视的前置引导;对监视获得的信息进行登记、录制和编制索引的信息处理;对危机监视获得的信息进行鉴别和分类,防止信息的失真和折光的信息筛选;对信息化和条理化的综合治理;对危机迹象和危机评价的预警体系。

随着信息技术的广泛应用,即时沟通在企业突发性危机管理中的作用日益明显并成为可能。即时沟通作为企业危机预警机制的重要工具,在危机早期有助于对危机的及时识别和快速决策;在危机管理过程中,有助于有效诊断、及时汇总、信息传承和组织资源整合;而在危机管理后期有利于企业总结经验教训汲取等。经济学家诺思科特·帕金森认为,危机中传播失误所造成的真空会很快被流言所占据。同时,时间拖延带来公众对组织诚信的质疑。对流言和质疑的防范,最为有效的是在第一时间将可能产生流言的事件,提前通过权威的、正常的大众传播渠道,全面、客观地报道其真相。因此,需要全面疏通沟通渠道、制定应急计划并立即执行。

2.3 预警系统的组织制度

企业突发性危机的管理是一个综合性、多角化的复杂问题。企业必须将危机意识落实到行动上,建立切实可行的预警保障体系。企业危机预警系统的组织制度保障主要包括:制度化、系统化的危机管理流程、切实可行的危机预案、持之以恒的公关活动、监控结合的组织架构。制度化的组织体系和业务流程在组织中起到保护膜的作用;部门化的组织架构为信息收集和加强危机管理提供制度保证;标准化的危机预案则提供具体、明确、针对性和灵活性兼备的操作规程;高效的公关活动和公众关系则为获得广泛的同情和支持提供可能;监控结合的多管体系则提供制度制约和保证制度的合理实施。

另外,还应看到企业在危机管理中采用消极心态所潜存的危害以及危机自身暗含有利因素。大量事实表明,企业在危机管理中采用消极心态所带来的后果往往与其初衷相反。同时,突发性危机蕴含威胁的同时还隐含促使企业文化重构、机构重组以及创新提升等一系列提升核心竞争力的内在潜质需求。依靠制度化、系统化的危机管理组织和业务流程、高层领导的重视和直接领导、良好的信息系统支持以及预警系统的组织保障,尽力避免危机造成的危害和损失,变害为利,推动企业的健康发展和业务提升。

三、结论

国内外对突发性危机的研究大多集中在从战略到具体战术的纵向领域,强调一些技巧性和技术性的解决方案。今后突发性危机及其管理研究应重点侧重于突发性危机与文化、所处阶段以及治理结构等的动态互动,并重点探讨突发性危机管理中的信息沟通模式、决策模式、组织学习、组织创新以及社会责任等问题的研究。目前,国外一些大的企业设有专门的危机管理机构,且主要责任人一般由主要领导兼任。由于所处发展阶段和情景差异,在中国企业中基本上看不到类似的组织架构。因此,如何正确面对、处理乃至管理各种突发性危机成为人们不可回避的现实问题。另外,开展突发性危机管理研究有助于提升我国企业的危机管理水平和环境适应力,丰富和发展管理理论。

参考文献

- [1]高民杰,袁兴林.企业危机预警[M].中国经济出版社 2003(1),P41.
- [2]罗伯特·希斯.危机管理[M].北京:中信出版社,2001.
- [3]Mitroff, J. I., Crisis Management and Environmentalism: A Natural fit [J]. California Management Review, Vol. Winter, P101 - 113, 1994.
- [4]薛澜,张强,钟开斌.危机管理[M].北京:清华大学出版社,2003.
- [5]高民杰,袁兴林.企业危机预警[M].中国经济出版社 2003(1),P6.

“企业联盟”——跨国公司扩张的一种新的组织形式

如果说在七、八十年代跨国公司的对外扩张主要通过对外直接投资以内部化形式来实现的话。那么在最近二十年里,一种包括了合同外包、转包、分包、外购在内的“企业联盟(或称虚拟企业)”增长的速度已经同直接投资的增长速度平行甚至有取而代之的趋势。这被英国经济学家邓宁称之为进入了“联盟资本主义时代”。单就生产联盟(外包)而言,据国际数据集团的统计资料显示,全球外包市场的发展在过去三年几乎翻了一番,到 2000 年底,全世界的公司用于业务外包的费用已达到 1 万亿美元,比 1999 年增长 25%,其中亚洲将以 50% 的速度,在年底增长到 3200 亿美元。2003 年全球外包服务开支将突破 1510 亿美元,其中美国将超过 810 亿美元。目前,世界上许多国家和地区,外包都得到了极大的肯定和广泛的运用,尤其是一些大型跨国集团公司。该调查表明,2000 年 80% 的《财富》500 强企业外包其部分或全部信息管理职能。欧美企业“外包”规模年增长率达到 35%。高技术企业,特别是信息技术企业的“外包”比例是最大的,几乎占总“外包”的 30%,属于制造业务的“外包”占 25%,人们预测几年后高科技企业将会达到 50%。

已有对“企业联盟”的理论解释

针对跨国公司这一新的扩张形式,关注国际经济与贸易的学者从不同的方面对其产生的原因从理论上进行了阐述。其中有影响的包括:资源基础理论(Werntfelt,1984)、价值链理论(Michael E. Porter,1985)。战略管理理论(Michael E. Porter,1986)。交易费用理论(coase,1937)。以上相关理论中,资源基础理论深层次的分析了企业在价值链上分工的角色是由其独有的资源优势决定的,企业在参与社会分工的过程中必然会从事自身最具有竞争优势的环节。价值链理论通过对产品生产的整个过程的分解来分析企业的分工行为,而各企业的分工客观上要求更有协调力的组织形式。这就成为跨国公司“动态联盟”扩张的重要原因。战略管理理论通过战略变量的引入来说明企业在动态环境里的生产组织形式的创新行为,以“战略资产”的转移来使子公司网络的适应性和灵活性得到最大限度的加强,这也客观要求跨国公司对内部关系的调整和重组。交易费用理论则以交易费用为工具解释跨国公司扩张的组织选择。应该说都从不同角度对跨国公司的“动态联盟”的成因做了深入的分析。但是,价值链理论和企业能力理论都不能很好的解释企业在拥有价值创造的最有利环节时,为什么不通过跨国直接投资以内部化的方式扩张。而事实上,也有很多的企业正在以跨国直接投资的方式扩张。战略管理理论从战略高度强调了跨国公司对内部关系的调整和重组的必要,但也不能解释分包、转包等企业联盟形式为什么会必然出现。笔者认为,应该从一个更为基础的理论分析框架来解释跨国公司选择不同扩张方式的原因和不断调整生产组织形式的动机。

一个以分工理论为视角的解释

以亚当·斯密为代表的古典经济学最为关注的是如何实现社会财富的增加问题,并系统的阐述了分工能有效的减少资源的稀缺程度,是经济增长的源泉。在其 1776 年发表的《国富论》中指出:劳动分工对经济增长具有关键作用。因为分工导致了生产率的提高,而分工能使生产率提高的根本原因是由于分工产生了专业化的经济效果。此后,美国经济学家阿伦·杨格(Allen Young,1928)进一步认为:不仅分工受市场范围的限制,而且市场也受分工的限制,即分工导致分工。因为分工使劳动过程变得简单,简单的过程容易采用机器,机器的使用反过来推动分工的发展。分工还直接导致了市场范围的扩大,导致更大范围和程度的分工。进入 20 世纪 80 年代,以杨小凯、贝克尔等为代表的经济学家,运用超边际的分析方法来分析内生个人选择专业化水平的决策,然后来分析市场和价格制度如何决定全社会分工水平,可以将很多发展和贸易现象解释为分工演进的不同侧面,还可以解释企业的出现和企业内部组织的均衡意义。杨小凯认为:“企业只是组织分工的一种形式,他的出现原因是由于,用这种形式组织分工比直接用产品市场组织分工更有效率”。(杨小凯,2000)。在解释分工的演进的原因上,杨小凯—博兰模型(Yang and Borland,1991)则通过对个人分工专业化过程的考察,来解释分工的内生演进。在假设其他经济参数都不变的情况下(如经济制度、人口结构、资源禀赋),每个人都从自利出发进行动态最优决策,在这个过程中,每个经济个体需要面对多种两难冲突。首先是专业化产生的加速学习过程的动态效果与交易费用的冲突。其原因在于,专业化可以提高生产的效率,但也会使单个的人需要更加依赖市场以满足对其他产品的需要,这就增加了交易的费用。其次是分工虽然会增加未来的生产率和消费,但是分工却会马上增加当前的交易费用和减少当前的消费。这就使对专业化水平的决策和投资决策相类似。而互相冲突的自利决策交互作用伴随生产过程中经验的积累和熟能生巧,就产生了生产率慢慢改进的动态效果,使分工的程度更加专业化。社会的分工水平就会越来越高,反过来又更快的促进经济的增长。这样,在微观主体利益诱导和宏观环境逐渐改善的过程中,分工得到了深化。进一步分析我们会发现,分工的演进同跨国公司的产生、生产组织形式的变化、扩张方式的选择有着密切的关系。

从跨国公司的历史起源来看,15 世纪末 16 世纪初的地理大发现促进了对外贸易的发展,在商业利润的推动之下各大洲相继卷入了商品交易,形成了区域性的商品市场。在 16 世纪初期产生了跨国公司的雏形:特许公司(Chartered Company)。这些经过特许,以主要从事海外贸易的国际性公司。如英国在东南亚的东印度公司,在非洲的皇家非洲公司等。开始时它们只限于贸易和航海的经营,他们在其母国之外所做的努力也主要是在促进、保护贸易和航运。运送的货物也是以原材料和自然资源为主,包括贵重金属、香料、丝、奴隶等。这是由当时的国际分工格局主要是立足于自然资源的禀赋之上所决定的。同时,当时航海技术的限制

和恶劣的交通条件,以及不同制度和文化背景的冲突都使得当时的国际贸易的交易效率极低,贸易的结构和规模都不能与现在同日而语。

自 18 世纪开始的工业革命逐渐改变了这一状况,随着蒸汽机的发明,机器代替了人工生产、出现了工厂制度的和资本集约式的生产方法。第一次工业革命的结果极大的推动了国际分工的迅速发展。在西方国家确立了资本主义的生产方式,英国、美国和法国等国家成为了世界各国工业品的主要供应者和技术的主要输出国。到 19 世纪,以电能开始广泛的使用为标志,出现了第二次工业革命,整个世界经济最终形成。以英国、德、法、美为代表的资本主义国家相继走上了工业化道路,实现从农业国到工业国的转变。而经济不发达的国家在输出粮食和原料之外,也开始利用比较优势积极融入到国际分工体系之中。这样,在发达工业国和初级产品生产国之间的就形成了资本主义垂直分工的体系。在发达国家内部,由于生产力的提高导致了竞争的加剧,生产和资本高度集中,带来了工业组织的变化,形成了一些全国性的大公司。他们出于对利润的追逐,加上通讯、交通条件的改善,伴随以战争为手段的资本主义生产方式的扩张,都提高了交易的效率。这样,在贸易发展的同时,带有公司内部垂直化特征的跨国直接投资大行起时。以英国、法国、荷兰为代表,把资本、技术、人员由母国转移到海外永久性的企业当中去,而这些企业正是那些急需原料的母国贸易公司和制造公司的海外子公司。这样当时的直接投资就有着以下几个特征:1)以寻求原材料为主要的目的。2)投资的对象为以天然资源为主。3)在跨国公司内部的分工主要以产业间垂直分工为主。

战后,以信息科学和材料科学的突破为先导,对几乎在各门科学和技术领域都带来了深刻的变化,产生了第三次科技革命,迅速的推动了生产力的发展。对原有的国际分工体系发生了重要的影响。具体表现在:1)工业国之间的分工越来越细化,同时在国际中仍然保持着居于主要地位。2)发达工业国家与发展中国家的分工也有了新发展。发展中国家经过逐渐的资金、技术、人力资本的积累,实现了从单纯的依靠自然资源禀赋优势(外生比较优势)生产初级产品到生产劳动密集型产品、资本密集型产品的产业结构升级。原有的发达国家和发展中国家垂直型产业间水平分工开始向混合型分工转变,呈现出垂直型产业间分工、水平型的产业内分工和产品内分工并存的局面。这样跨国公司原有的垂直型国际投资也向水平型的国际投资方式转变。对此国际经济学家相继用垄断优势理论、内部化理论、以国际贸易理论为基础的产品周期理论、边际产业扩张理论以及集大成的邓宁的国际生产折衷理论等来解释这蓬勃发展的跨国公司对外投资浪潮。

在现阶段,一个引人注目的现象就是伴随分工的演进,原有的国际分工的边界正从产业的层次转换为价值链层次。一国的竞争优势和企业竞争能力已经不是在通过一个完整的产品生产来实现,而是体现在产品生产的各个环节与工序之中。这是因为发展中国家在接受直接投资的过程中,由于资本形成(Lall S. Streeton P, 1977)和“技术外溢”的作用,同时通过“干中学”改善了人力资源的结构,形成了内生的比较优势。加上基础设施的改善和制度的创新所形成的一套与世界接轨的经济法律和管理体系。使原有的分工关系逐渐被打破,形成新的分工格局。从宏观的层次上我们看到国与国之间产业结构的调整,在微观的层次上我们看到企业在分工链条上位置的改变。当分工在围绕产品制造的各环节或是相关职能日益细化的时候,就意味着企业需要重点强化有竞争力的产品和服务以塑造竞争优势。这个过程会带来产品成本的下降,也使企业立足于高度分工基础上规模的扩大,规模经济壁垒越来越高。就为跨国公司以内部分化的方式扩张造成了障碍。规模经济壁垒越来越高、产品生命周期越来越短、研究开发成本越来越大使跨国公司通过直接投资以内部分化的方式来控制整个价值链创造的方式受到制约。而这些制约因素在竞争激烈的高科技行业如 IT、家电、通讯行业表现的最为明显,这也正是为什么跨国公司要选择在这些行业实行外包的原因。

结论

通过以上分析,我们可以看到正是随着分工在国家之间、产业之间、产业内部至到产品价值链的深化,企业的竞争优势也发生了相应的变化,跨国公司生产组织方式也相应经历了从生产的内部垂直专业化到内部的水平专业化,再到企业外部水平专业化的这一过程。其以直接投资内部化方式的扩张在受到产品周期、规模经济壁垒、研发费用高昂的约束之下也不得不收缩自己的业务领域,改变发展的策略以保持竞争优势,这样即为“企业联盟”的存在创造了条件。我们可以通过下表对此过程做一个形象的表述:

分工发展阶段自然资源分工产业间分工产业内分工 产品内分工生产的组织形式外部专业化生产内部垂直专业化内部水平专业化 外部水平专业化企业经营模式国际贸易垂直性国际投资水平型国际投资 企业联盟 因此在现阶段,通过企业联盟,特别是生产联盟的方式接受跨国公司的分包无疑是我国制造企业参与新型国际分工,融入跨国公司产业链条的重要手段。同时,在这个过程当中通过积极吸收、学习外国先进技术和管理经验,实行制度的创新。以实现分工的深化和在国际分工中地位的提高。

参考文献

- [1]滕维藻、陈荫枋(主编):《跨国公司概论》,人民出版社,1991年。
- [2]李兰甫:《国际企业论》,三民书局,1986年。
- [3]杨小凯、张永生:《新兴古典经济学和超边际分析》,中国人民大学出版社,2000年。
- [4]庄起善:《世界经济概论》,复旦大学出版社,2001年
- [5]赵文丁:《新型国际分工下中国制造业的比较优势》,《中国工业经济》,2003,8,32 - 37