

跨国公司与集群企业的关联和溢出

——机会和政策

浙江大学管理学院 徐金发 张 慧

[摘要]跨国公司(MNC)通过与地方集群的关联和溢出,成为集群企业发展和升级的重要力量,本文讨论了 MNC 与地方集群企业的几种关联和溢出途径及其发展潜力,并分析了集群企业与 MNC 成功的关联形成和技术升级的决定因素,最后又提出了发展和升级与 MNC 有关联的集群企业的政策建议。

[关键词]跨国公司;集群企业;关联;溢出;中小企业(SME)

一、问题的提出

根据波特(Porter)的定义,产业集群是一组在地理上靠近的相互联系的企业和关联的机构,它们同处或相关于一个特定的产业领域,由于具有共性和互补性而联系在一起。最近几年,集群已经吸引了国家和地方政府的巨大注意,一个明显的动力来自于:集群能够提供适当的便利的知识创造和集体学习的方式,提高信息流动和创新。产业集群的创新活力一方面来源于本地企业家精神以及行为主体的互动联系,这些联系又基于对法律规范的遵守,或是对某种文化习俗和人际关系的认同;而知识产权保护等制度、宽容的社会环境等都十分重要。另一方面,在我国目前发展阶段,外资和对外科技合作在集群中的技术转移和知识溢出等重要性逐渐凸现,产业集群的对外知识联系和技术吸收力尤其值得关注,MNC 的进入不仅带来了新的资本,还包括其他重要资产的转移,如管理和组织经验,技术,企业家精神和市场渠道。MNC 的产品,生产过程和管理技术通常紧密地同国际先进实践相连,并且在不断的提高。因此,如何引导外资企业参与本地集群并发挥积极作用,以及如何培育其本地集群企业并使它们不断学习和升级,这些问题就显得迫切重要了。本文详细讨论了 MNC 与集群企业的几种关联和溢出途径及其发展潜力,并分析了集群企业与 MNC 成功的关联形成和技术升级的决定因素,最后,提出了发展和升级与 MNC 有关联的当地集群企业的政策建议。

二、MNC 与集群企业的关联和溢出途径

1、MNC 与集群企业的后向关联和溢出。MNC 与集群企业最常见的关联就是后向关联,即与本地供应商的关联,由当地厂商为 MNC 提供所需的原材料、零部件或各种服务。集群企业可以从中按照不同方式获利。MNC 可以帮助潜在的与之有关联的供应商建立生产设施,提供技术援助或信息服务,提供培训并协助管理,帮助供应商从事多样化经营等。MNC 与当地供应商间的接触与信息流动,使当地厂商有可能从 MNC 的先进产品、工艺技术或市场知识中,通过边干边学获取溢出效应。MNC 为集群企业打开了新的市场,并给予了集群企业现代化和成长的动力,而集群企业也减轻了 MNC 的发展负担和市场任务。

2、MNC 与集群企业的前向关联和溢出。在前向关联中,集群企业通常作为 MNC 的客户,最主要的关联就是作为 MNC 的分销商。这种情况下,MNC 通常会给他们的分销商提供全面的培训。集群中的中小企业(SME)分销商会因此从已经建立了的商标名称中和从 MNC 的知识转移中获益,且极大的减少了失败的风险;另外一种类型是集群企业作为其产品顾客。很多的机器、装置或中间产品的 MNC 生产商都对他们的顾客提供帮助,特别是对 SME 顾客,最普遍的是,他们派送专门的人员去培训顾客如何用已经购买的机器设备,并提供维修服务。但是大部分情况下,会产生更多的知识转移,如 MNC 会提供国际质量标准和市场趋势的信息,帮助 SME 寻找潜在的顾客等。

3、MNC 与集群竞争者的关联和溢出。竞争对于技术学习是主要的驱动力量。进入我国地方集群的 MNC 可能会导致当地的竞争性企业加速改进。有关研究表明,在 MNC 技术进口与当地竞争者的投资和产量增长之间有着积极的正相关关系。外国投资者可能会设置新的标准,创建可以刺激整个产业创新的健康的竞争环境。另外,如果当地的竞争者远远落后于 MNC 的标准,MNC 可能会把这些企业驱逐出市场,形成市场垄断力量,阻碍内生技术的发展。

4、MNC 与技术合作者的关联和溢出。一些 MNC 同地方集群企业建立合作项目。这些项目可以根据股权和非股权关联采取各种形式,如合资,许可证协议或战略联盟。通常情况下,双方的合作都是自愿且互补的,双方都可以从彼此中获益。从集群企业的角度看,这样的关联可以使其获得新领域知识和技术,而 MNC 则可以通过当地的合作者,更多的了解当地的政治、制度和市场。然而双方常常因追求不同目标而导致冲突,当地的合作者想尽可能的获得外国合作者的知识和技术,而有先进技术的 MNC 则通常避免任何专有知识的泄漏。因此,双方的利益分配需要复杂和持续的讨价还价。

5、其他的溢出效果。示范效应。由于 MNC 母公司向子公司转移的技术,对当地竞争者产生了示范作用,通过发现和模仿 MNC 战略,当地的企业家可以模仿 MNC 的产品和管理技术,发展企业间劳动分配和进入非传统市场的机会。

人力资本溢出效应。因为 MNC 通常有更先进的设备,更新式的产品过程和管理技术,且有比当地企业更高的质量标准,他们对他们的职工也有更高的要求,通常在培训上投资很多。当这些雇员由 MNC 的子公司流向当地集群其他企业或自创企业时,其在 MNC 工作时所学的专业技术和经营管理技术也随之外流,从而产生溢出效应。

三、成功的关联形成和技术升级的决定因素

MNC 同集群企业关联的强度和各类企业运用这种关联进行技术升级的能力是有很大的不同的,主要依靠三种要素的相互作用:当地中小企业的竞争力,MNC 战略,政府政策。

1、当地中小企业的竞争力。能够抓住与 MNC 有关的新的商业机会的有效的 SME 的缺乏,是 MNC 与当地 SME 关联和溢出效应不明显的主要原因。成为 MNC 合伙人的进入障碍也相当不同,主要依据:(1)合伙者的类型:MNC 对于供应商的要求同分销商和合资伙伴的要求是不一样的;(2)MNC 同当地 SME 合作的动机。例如获得新技术,开发专门化的优势,降低成本,提高接近政府官员的机会等。此外,合伙可以是强制性的也可以自愿的;(3)产业活动的特征,例如技术复杂性,资本和规模的需求等。

如果 SME 作为 MNC 的供应商,进入障碍可能很低,尤其是技术简单和劳动密集型活动。不过,质量标准很重要,即使供应商关系是成本驱动型的,大部分 MNC 也不会质量上让步,低质量低标准的转包合同商会慢慢在全球生产链上消失。在技术上复杂的活动,如电子和汽车,对供应商的要求尤其高。这就需要 SME 合伙者投资到研发中去,不断的提高他们的产品,同 MNC 共同进行创新项目。

如果 SME 作为 MNC 的顾客,尤其是经销商,进入的障碍相对低一些,经销商的主要优势之一就是他们与独立的非特权企业相比,需要较少的企业家技巧。除了运营公司的基本的管理技巧外,企业家主要坚持质量标准,并且要具有一些与寻找各自的市场销路相关的资金成本,即特权费。

如果 SME 作为合资企业的合伙者。分两种情况,如果外国投资者是政府强制性的同当地企业合伙,集群企业进入障碍相对较低,但是有关研究显示出被迫合资的 MNC 很少能够成功;如果合伙者是自愿的,为了获得长期的双赢合伙关系,当地的 SME 一定要鉴别出适当的合伙者,并且签订有力的合约。此外,他们必须达到 MNC 所要求的最低的效率标准,并能把这些特定资产与合伙人共享。这些特定资产或者是技术,或者是基于对当地政治和政府规则的熟悉,也可能是当地市场的知识。

2、跨国公司战略。MNC 追求不同的公司战略,这些或多或少都会有益于当地中小企业的发展和技术学习。这些战略通常都与 MNC 在东道国经营的动机密切相关,其动机通常有以下四种:寻求资源型,寻求效率型,寻求市场型,寻求战略资产型。寻求市场型的投资者通常都与当地供应商保持丰富的关联。寻求资源和出口导向型的投资者,相对而言创建了较少的关联,但是同当地供应商的关联却更有竞争性且更持久。除了动机外,还有些其他方面形成了 MNC 同当地 SME 发展关联的意愿。包括技术复杂的程度和规模经济,MNC 在东道国运作和获得经验的时间,特定的公司文化,MNC 母公司和子公司间地理的接近性和交易成本,MNC 的市场位置和东道国的贸易政策等。

3、升级当地与 MNC 关联的 SME 的特定政策

(1)提高集群 SME 竞争力的一般政策。在产业现代化的过程中,大企业拥有规模经济,使 SME 不能与之抗衡,但是同时这些大企业也常常可以为专门化的 SME 创造新的市场——转包商,零件和原材料的供应商,特许经销商,售后服务——他们总是留给当地 SME 一些利基市场开发,随着产业组织收益结构的变化,SME 不可避免的要呈现出新的角色。产业政策应该帮助应付这种结构改变,使 SME 适应新的竞争规则,发展一套综合协调的产品系统,小企业专攻开发利基市场,补充大企业的规模生产。要建立一批核心的动态的 SME,而不是对那些在 SME 相对于大企业没有竞争优势的传统活动中不加区别对 SME 提供帮助,实施选择性政策,包括 SME 的创新政策,启动企业的风险资金,培养大学共同开发的项目,同大企业关联的政策等。

(2)吸引 MNC 的政策。吸引 MNC 是地方发展战略也是集群政策的重要组成因素。尤其是当 MNC 在战略上被看作当地活动的补充时。对于与 MNC 相关的政策中非常重要的一点是不仅要吸引 MNC 还要保持和嵌入。因此,政策应该重点放在以下三个方面:清楚的愿景和目标。东道国应该清楚表明战略目标,把 MNC 当作其中的一部分,并整合这些项目进入更宽的集群发展战略中去,形成连贯的战略和目标,使 MNC 能够嵌入并逐渐根植于当地的网络。基于当地价值链弱势和关联潜力的选择性吸引是很重要的。创造和提升区域形象。尤其是特定文化氛围的形成,区域网络的建立,以及一些广告宣传活动,这在初期是要投入一定成本的,但会得到持续的回报。提高与技术目标一致的先进的和专门化的因素。我国一直把低成本(尤其是廉价劳动力和自然资源)作为吸引 MNC 的砝码,这些因素对于持续的长期竞争力通常是无效的。为了技术升级,应该注重发展先进的和专门化的因素,包括专门化的人力资本,研发水平,信息技术领域的基础设施等。

(3)升级与 MNC 有关联的集群企业的特定政策。除了提高 SME 绩效和吸引 MNC 所必需的一般政策外,发展和升级 MNC-SME 关联和促进从 MNC 到 SME 知识转移的政策也是必需的。政府应该作为媒介帮助集群,因为他们有很大的潜力创造各种关联。政策干预的目标就是要刺激关联,提高产品的效率,有益于知识和技能从 MNC 到当地企业的扩展。在后向关联发展的政策中,可以成立转包合同交换协会,主要包括一些供应商的展销会和交易会。这些机构可以帮助供应商和顾客之间建立最初的关联,平时也可通过积极地与 MNC 和当地企业联系,成为二者之间的桥梁,帮助当地 SME 确定潜在供应商的瓶颈和提升的需要,并把从 MNC 那里获得的关于制造,服务,培训,管理等建议提供给有前途的 SME。在前向关联的发展中,为促进国际经销商和当地代理商之间的关联,鼓励和支持经销商协会的建立,在关联建立,合同谈判和新企业建立的最初阶段为潜在的经销商提供咨询和培训。在合资企业关联的发展中,促进投资的中介应该帮助当地的 SME 合作者确定出他们自己的优势和劣势,估算出能够从外国合伙者那里获得的期望收益,从而谈判有力的合同。在合资发展的随后阶段,指导也是必需的,为了匹配不同的企业文化,投资促进中介可帮助 SME 重新谈判合

上海市 A 工程建设公司发展战略探讨

上海第二工业大学经济管理学院 肖智润

[摘要]文章分析了 A 公司自 2002 年改制以来的经营现状及存在的问题。在此基础上,进一步分析 A 公司新一轮发展所面临的外部环境和具有的内部实力。从而提出了 A 公司新一轮发展战略的基本思路 and 选择对象,并就战略实施提出了具体保障措施建议。

[关键词]发展战略,工程建设,风险投资,市政投资,保障措施

一、公司概况及经营现状

上海市 A 工程建设公司(简称:A 公司)隶属于某集团,是一家拥有建设部一级资质和交通部一级资信,以工程建设为主,集工程管理、施工、运输、沥青混合料生产、建材供应、工程测试、绿化工程、水泥制品生产为一体的综合性股份制市政施工企业。2002 年,A 公司以上海市某公司为改制主体,由集团六家单位共同发起设立。经过三年多的发展,公司经济效益稳步增长,资产收益率始终保持在较高水平,质量管理达到国内先进水平,以成为上海浦东地区主要的市政工程施工企业之一。几年来,A 公司紧紧抓住浦东地区大规模城市建设的大好时机,形成以沥青路面摊铺、道路基础机械化施工等市政施工为主,桥梁、涵洞、埋管、泵站等其它工程业务为辅的经营布局,取得较好的经济效益和社会效益。2004 年产值近 3 亿元,利润近 5000 万元。目前,公司拥有直属单位 4 家,全资企业 2 家,控股、参股公司 4 家截止 2004 年底资产总额 3.85 亿元,净资产规模 2.18 亿元。但是从总体上考察,A 公司的经营还存在以下几大方面的不足:

1、经营规模不大。2004 年公司收入 2.35 亿元,资产总额 3.85 亿元。在全市同行业中排列第 18 位,在全国同行业中还未进入 100 强。

2、业务结构单一。近三年公司利润结构中,主营业务利润占总额的 92.6%,投资收益仅占 5.8%。而且已有的对外投资,在具体运作手段和目标上,也缺乏资本经营的战略性思维。

3、市场范围狭窄。公司的市政建设业务与浦东的政府背景有密切的关系,浦东地区业务占其总业务量的 60%以上,建设单位主要是新区政府及集团下属企业,这种市场模式具有很大的局限性。

4、对外投资回报贡献度低。长期投资以股权投资为主,主要投向以市政工程及相关业务,其它包括投向汽车零部件等,主要是为了安置富余劳动力就业,整体的投资回报比较低,股权所占比例业不高。至 2004 年末,仅占总资产的 15.28%。短期投资全部集中在证券一级市场。包括新股的发行申购,转配股、配股等,由于证券市场的变化加剧,公司收益也逐年减少。

5、“两个有限、两个缺乏”使企业发展后劲不足。“两个有限”一是新市场的拓展能力有限,市场辐射面积其狭窄;二是成长性项目有限,发展后劲薄弱。“两个缺乏”一是人才缺乏,科技人才优势不明显;二是资金缺乏,支撑企业跨越式大发展的资金不足。这些都已经成为制约企业下一步发展的主要因素。

综上所述,虽然公司取得了较明显的成绩,但基础仍然比较薄弱,抗风险、抗波动能力较差。当前的高利润率部分程度上是建立在浦东城市大规模建设的背景下形成的,一旦城市化水平达到峰值,其主营业务必将大幅度下降。因此,公司必须在浦东新一轮开发中尽快形成新的增长点。

二、战略分析和基本思路

(一)新一轮发展面临的环境分析

进入新世纪后,A 公司的经营环境发生了深刻的变化,其未来发展面临着机遇和挑战的双重抉择。根据 A 公司目前的产业分布,属于专业化的建筑施工企业,所处行业比较特殊,外部环境的急剧变化将从四个方面影响着公司的发展方向。

1、入世后,建设市场进一步扩大开放,行业竞争手段与方式发生根本性变化。中国加入 WTO,表明市场化改革将发生质的转变,也将“倒逼”基础设施投资、建设领域的开放性改革,破除国家、行业垄断。国际性工程承包公司充分利用其在品牌、资金、技术、管理、设备等多方面的优势,进入中国市场,全方位、多层次与国内企业展开竞争。这可能表现在三个方面:一是入世以后,外资将大量进入基础设施投资领域,对施工企业的选择要求更

作的条件。

虽然有些 SME 不能和 MNC 有直接的关联,但 SME 促进中介可能会帮助组织这样的一种自愿的知识转移。他们可能会确定出合适的 MNC 子公司,说服他们同当地企业共享经验,组织工厂参观,在当地企业中传播相关的知识和技巧,这在一定程度上也会提高 MNC 的形象。

[参考文献]

[1] Lucas Ferrero, Alessandro Maffioli. The Interaction between Foreign Direct Investment and Small and Medium - sized Enterprises in Latin America and the Caribbean. Working paper. 2004(11)

[2] 王缙慈. 解读产业集群. 中国产业集群网

[3] Blomstrom, M. and F. Sjöholm. Technology Transfer and Spillovers: Does Local Participation with Multinationals Matter? European Economic Review, 1999(43)

[4] 孙本芝,赵世伟. 跨国公司技术溢出效应分析及我国的对策. 经济问题探索. 2004(1)