

基于企业衍生的 经济发展演化原理

——对浙商三十年发展经验的一种理论抽象

李永刚 著



本书基于浙商发展过程的企业衍生现象，
以企业衍生的内在机理、规律为主线，
对经济发展演化的内在规律作了一种全新的理论分析与建构。



浙江工商大学出版社
ZHEJIANG GONGSHANG UNIVERSITY PRESS

基于企业衍生的 经济发展演化原理

——对浙商三十年发展经验的一种理论抽象

李永刚 著



浙江工商大学出版社
ZHEJIANG GONGSHANG UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

基于企业衍生的经济发展演化原理：对浙商三十年
发展经验的一种理论抽象 / 李永刚著. —杭州：浙江
工商大学出版社，2013. 12

ISBN 978-7-5178-0140-5

I. ①基… II. ①李… III. ①企业管理—经验—浙江
省—现代 IV. ①F279.275.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 292161 号

基于企业衍生的经济发展演化原理

——对浙商三十年发展经验的一种理论抽象

李永刚 著

出版人 魏观明

责任编辑 郑

封面设计 王好驰

责任印制 汪俊

出版发行 浙江工商大学出版社

(杭州市教工路 198 号 邮政编码 310012)

(E-mail: zjgsupress@163.com)

(网址: <http://www.zjgsupress.com>)

电话: 0571-88904980, 88831806(传真)

排版 杭州朝曦图文设计有限公司

印刷 杭州恒力通印务有限公司

开本 710mm×1000mm 1/16

印张 15.25

字数 266 千

版印次 2013 年 12 月第 1 版 2013 年 12 月第 1 次印刷

书号 ISBN 978-7-5178-0140-5

定价 39.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江工商大学出版社营销部邮购电话 0571-88804228



前 言

国家和区域的经济发展,既可以通过现有企业规模扩张的路径来实现,也可以通过企业数量扩张的路径来实现。对以民营经济为主要增长动力的浙江经济的增长前三十年的大量经验案例和统计数据的深入研究发现:浙江经济增长和民营经济发展虽然有企业规模扩张的贡献,但是更主要的是因为有大量的新企业生成涌现,即浙江经济增长和民营经济发展是由企业数量的快速增加引致和推动的。从1998年到2008年十年间,浙江经济总量扩大了约40倍,然而,同期浙江企业的平均规模只扩张了约5倍,企业数量却增加了8倍。经验数据显示,中小企业的簇群式快速自我衍生和大量生成涌现是浙江经济增长的主要推动力。这里显示了一条与西方主要工业化国家主要依赖核心企业规模扩张完全不同的经济增长路线,即以企业自我衍生和数量扩张为基本特征的经济增长路线。对这种企业自我衍生和数量扩张型区域经济增长路径的规律、特征和形成原因进行系统理论分析,是本书写作的主要宗旨。本书对浙江经济发展过程中新企业大量生成涌现作一深度探究与追问,惊奇的发现:许多新企业都是由现有企业通过自我裂变、孵化、分蘖衍生而来的。现有企业的自我裂变、孵化、分蘖以及因此形成的企业簇群式的繁衍扩张,是推动经济发展演化的一个不可忽视的重要动因。然而,国内外经济学界并没有对企业衍生现象给予应有的理论关注,更没有从企业衍生角度来研究分析经济发展演化的内在规律。文献搜寻显示,至今为止,还没有一个解释企业衍生现象的比较完整系统的理论文献与分析工具。本书的理论价值在于:提出了一个关于企业衍生学的理论分析框架,揭示了企业裂变、孵化、分蘖等衍生过程的内在机理以及企业衍生形式的多样性与复杂性,并且从企业衍生角度对经济发展演化的深层机理提出了一个新的理论分析体系。

作者认为,地方中小企业产业集群并不是现有企业空间聚合形成的“块状经济”体,而是在特定环境与条件下自我衍生繁殖、由小到大发展起来的专业化企业群落。中小企业产业集群特殊的集群效应与集群功能,如自组织协同、知识外溢与信息共享、专业互补与耦合、技术与制度的路径依赖、创新与模仿,都根植于它的自衍生自孵化的演化生成过程。因此,不能

局限于对中小企业产业集群的静态、平面、线性的考察,而应该对之作衍生演化学的动态分析。只有深入剖析中小企业产业集群生成演化的具体环节和实际过程,揭示其衍生演化的内在机理与奥秘,才能把握中小企业产业集群系统结构与功能的内源性特征,也才能洞察不同文化背景与知识传统、不同制度与市场条件、不同地理环境与自然禀赋是如何影响中小企业产业集群实际演化路径的选择与决定。在此基础上,也才能获得政府促进中小企业产业集群发展所应采取的正确调控策略的认识。

作者以企业家为研究主脉,将企业家禀赋与能力的差异和企业异质性特征纳入到企业衍生演化的分析框架之中,将经济活动看成是由企业家主导的人性化的过程,而不仅仅是一个各种生产要素相互作用的机械力学过程,进而把经济演化看成是在企业代际衍生中完成的类似于生物代际间遗传与变异的演化过程。书中始终围绕不同禀赋企业家之间是合作还是不合作的选择,来探寻企业衍生的机缘与产业组织演化变迁的奥秘。论证了:当大企业家与越来越多的小企业家形成一个企业内的合作或雇佣合约时,产业发展将形成以大企业为主导的产业组织形态;而当越来越多的小企业家从大企业家的企业里辞职逃逸,并独立创办自己的企业时,产业发展就将沿循新企业数量扩张而不是现有企业规模扩张的路线。

在本书中,作者还从企业衍生理论的视角对演化经济学提供了一种重要的理论修正和补充完善。演化经济学是按照仿生学方法研究经济发展演化的一种重要理论。它采用与生物演化几乎完全类似的理论范式来解释经济组织、制度、技术的演化变迁。演化经济学的创始人温特和纳尔逊从基因遗传导致生物特性的跨代稳定这一现象中获得灵感,提出了一个关于企业组织惯例在企业自身延续传递的理论构想。但是,他的“仿生学”既不是达尔文式的,也不是拉马克式的;因为无论达尔文的进化论还是拉马克的进化论,都是以连续不断的生物代际衍生为前提,即基因遗传与变异是生物代际间发生的一种演化现象,上代生物的组织特征在后代身上重复持续地出现或者后代个体发生基因突变。温特、纳尔逊的经济演化理论缺乏对企业衍生机理的阐明,只是满足于在同一个企业的意境上讨论企业组织惯例的遗传问题,把企业组织惯例看成企业组织特性在企业自身中的延续。但是,企业对技术、市场、制度等既有惯例的因循遵守,只是企业组织性状在自身上维持不变和时间一致性的原因,并不能说明企业组织特征在企业代际间的延递传承。企业组织特性的代际间遗传机理,仅仅借助“惯例”概念是无法得到充分阐明的,只有从企业代际衍生过程的作为组织惯例从前代企业向后代企业传递的物质载体的人力资源的挪跃,才可能获得

比较完整的解释。这就像表现生物特性的基因编码类型只有通过受精卵这种物质载体才能实现从前代向后代的传递一样。因此,关于企业组织特征遗传的理论,应该是一种关于企业惯例如何通过企业衍生过程在企业代际间延递的理论,组织遗传学视角的产业组织研究也应该是“企业间性”的组织惯例的空间扩展研究,而不应该是“企业内性”的组织惯例的时间延绵的研究。演化经济学关于经济演化过程的解释存在一个明显的理论局限,即它对经济演化变迁的解释以企业固定不变为基本假设,而真实的经济演化过程是在频繁且复杂的企业代际衍生过程中实现的。经济演化的许多奥秘实际上都与企业衍生有关。在经济运行过程中几乎每时每刻都可以观察到新企业的创生和老企业的死亡。新企业的衍生与老企业的死亡是经济发展演化的一个必经环节与阶段。经济发展演化不仅通过现有企业的规模扩张、技术升级、产业转型、制度革新来达到,而且需要依托新企业的衍生和老企业的死亡的形式来完成。一个新企业的产生,不仅意味着一个潜在企业家的“现形”和出场,而且往往还标志着一种新企业制度的问世、一种新主导技术的出现、一种新经营模式的登场。而一个老企业的死亡,也不仅仅意味着一个在场企业家的退场,同样可能代表一种老企业制度的过时、一种传统产业的衰落或者一种现成技术被淘汰。企业生生不息的衍生之流,推动着经济技术、制度、市场的发展与演进。因此,经济演化理论应该把企业衍生的真实过程纳入理论分析视野,并且在企业代际衍生的背景下揭示企业组织惯例如何在下一代企业中延续传递。只有清楚地揭示了企业代际衍生的过程机理,才能把握企业组织惯例在空间中的不同企业个体上扩展、在时间中的不同企业代际间延续的真谛。

目 录

第一章 导论——问题与方法	001
第一节 问题	002
第二节 方法	019
第二章 企业衍生论	032
第一节 企业衍生现象类型分析	032
第二节 企业衍生的内在机理	040
第三章 企业裂变衍生的整体图景与深层机理	058
第一节 企业裂变衍生的类型分析	058
第二节 企业裂变衍生的动因机理分析	060
第三节 企业裂变衍生的形成机理分析	071
第四节 企业裂变衍生的时间动态分析	078
第四章 企业孵化衍生的整体图景与深层机理	083
第一节 企业孵化衍生的类型分析	083
第二节 基于企业共生理论的企业孵化衍生研究	095
第五章 企业衍生与企业死亡的关联因素与关联规律	112
第一节 企业死亡现象类型分析	112
第二节 市场需求变化与企业的衍生和死亡	118
第三节 产业发展阶段与企业的衍生和死亡	119
第四节 传统文化、企业家禀赋与企业的衍生和死亡	120
第五节 关于企业家与企业的几个引理与定理	122
第六节 企业衍生、死亡与经济技术、制度、市场的演化变迁	127
第七节 企业衍生、死亡与产业组织演进的动态图景	128

第六章 产业组织演化生成的路径、类型与宏观图景	132
第一节 产业组织演进的三种宏观形态	132
第二节 产业组织演进的历史——逻辑路径	136
第七章 创新、模仿与中小企业产业集群衍生发展	162
第一节 创新与环境选择	163
第二节 创新、模仿与其对产业集群技术变迁路径的影响	169
第八章 实证案例研究	183
第一节 浙江省桐庐县分水制笔产业企业孵化的实证研究	183
第二节 中小企业产业集群式衍生与浙江城市化关联分析	191
第三节 区域产业品牌与地方产业集群衍生发展	198
第四节 文化资本、企业家理性与浙江地方产业集群衍生发展	206
参考文献	227
后 记	233

第一章 导论——问题与方法

近代以来,人类发明了依靠自然力替代人力来大规模生产物质财富的工业生产技术,和通过专业分工与市场交换来组织生产的社会化生产方式,使物质财富生产成为现代人类生活的一幕最浩大壮观的场景,同时使经济学成为社会科学诸门类中疆域最广大、影响最深远的一门显学。

亚当·斯密是观察思考并深入论述这种以机器、分工、市场交换为特征的新财富生产现象的第一人。关于财富生产、分配、消费活动的一门新学问由他的《国富论》问世而薪火相传,最终成为博大精深的现代经济学。亚当·斯密创始的古典经济学,经过李嘉图、穆勒和边际学派诸位方家的传承发展,到马歇尔形成了第一次系统的理论综合。马歇尔(1890)在对经济学进行全面理论逻辑整合时发现,经济学似乎是一门经济生物学,而不是经济力学。但马歇尔本人并没有如其所愿依据生物学方法解释经济现象与人类的经济活动,而是按照经典力学的理论规律来构建经济学理论体系。原因恐怕在于,尽管马歇尔洞见到经济现象与自然界的生物演化现象比与机械运动现象有更多相似之处,但是生物现象的内在机理比机械力学现象更为复杂,当时的生物学没能为他提供一种可以用于分析经济现象的恰当方法,而已经非常成熟的经典力学却为他提供了可用于经济分析的流行理论范式。

虽然,直到今天,经济学理论体系仍然还是依照经典力学的基本理论方法建构的,可是马歇尔当年提出的把经济过程看成是生物演化而不是经典力学过程的思想却一直都在向人们透闪着诱人的光辉。在马歇尔之后,经济学家们从未停止过对经济过程做类似于生物演化过程研究的努力。从新制度学派的凡勃伦(1928),到奥地利学派的门格尔(1934)、哈耶克(1988),再到美国哈佛大学的纳尔逊、温特(1982),他们皆不满足于主流经济学线性的、还原的、机械论的理论方法,而是更加注重经济过程包含着的创新变异、惯例遗传、环境选择、群体互动等与生物演化运动所包含的因素相似的东西,以及由这些因素所导致的经济过程的随机性与复杂性特征。

经济过程类似于生物演化过程的特性的一面,在今天已经被许多人所认识到,经济演化论思潮在经济学研究领域内正渐趋涌起,这是经济学家们面对的不争之实。演化经济学在 20 世纪后半叶的出现终于使马歇尔关于经济学应该是一门经济生物学而不是经济力学的设想变成了现实。本书也是仿照生物衍生逻辑对经济运行过程进行阐释的一种理论尝试。它基于作者在经济研究过程中形成的对企业生存发展的一种理论直观。在作者看来,作为经济活动微观主体的企业,其生生灭灭、兴兴衰衰、涨涨落落、分分合合、聚聚散散等发展变化,与自然界生物个体与种群的衍生演化有着相似的外部表征与内在机理。这种机理并不严格满足物理学追求的机械性因果规律,因此也常常逃逸出习惯于物理学式思维的主流经济学家的理论视界。作者希望把这些看法详细演示出来,与学界同仁一起来探讨它可能具有的更深一层的理论内涵。

正如人们所说的“条条大路通罗马”的说法,理论的道路也不会是唯一的。由命运和机缘决定的研究问题的入口和方向,使不同的研究者往往有不同的寻获和发现。重要的也许不是在他们中间区分出真理与谬误、主流与非主流、正统与旁门左道,而是共同以一种真诚的心来报告各自的发现和心中的灵动。理论并非就是真理的诞生礼,学者更不一定就是真理的“接生婆”。学问恰似可以进行变换观察的万花筒,只要心力所到,必能有所发现。作为一个理论研究者,不应止步于静止的世界图景之前。

第一节 问 题

一、企业问题研究的缘起与现状

经济学是围绕财富的生产、交换、分配、消费规律而形成发展起来的一门学科。作为兼收并蓄各种旁门杂派但始终脉承亚当·斯密以降的经济学主流传统并一以贯之的新古典经济学,包括微观和宏观两大理论板块。微观经济学主要研究生产者生产什么、生产多少、如何生产,消费者消费什么、消费多少,以及研究由于生产供给量和消费需求量的相对变动导致的市场均衡价格的波动,生活消费品与生产要素受市场价格支配的配置状态。宏观经济学则研究国民经济总量的平衡与变动,政府通过政府投资、

税率、利率等宏观调控手段对国民经济总量的影响。1937年,科斯在《企业的性质》一文中指出此前经济学的研究存在一种重要缺陷,即忽视了企业问题。他问道:人们为什么要组成企业来进行生产?企业与市场如何分界?企业的基本功能是什么?通过提出交易成本概念并将其与管理成本进行权衡比较,他对此问题给出了回答。当时,人微言轻的科斯,他的话语根本没有被已经完全沉浸在马歇尔理论境域内的经济学家纳入听聪。虽然在马歇尔理论框架的基础上,经过艾其沃斯、阿罗、希克斯、弗里德曼、索罗等人的进一步推进,经济学在整体上变得越来越精致化和数理化,但始终没有给企业问题留下理论地盘。在始终不渝地追求逻辑完备性和自洽性的新古典主流经济学理论体系框架内,企业只是一个基始性的概念“黑箱”——承载利益最大化动机的生产者。现实中千差万异的各种企业在经济学中成为同质的、无差别的、无法加以解析和透视的理论元素。经营者素质与禀赋、技术类型与水平、管理制度与文化等与企业特质相关的因素,都不进入主流经济学的分析视野。缺乏过渡企业的功能与行为的属性是完全一样的,都可以通过以下两个函数表达式表达出来:

$$Q = Q(L, K)$$

$$R_{\text{Max}} = Q(P - C)$$

企业的基本经济功能被抽象为包含资本 K 与劳动 L 的生产函数,企业的行为被抽象为实现收益 R 的最大化。企业的无差异性在具有代表性的德布鲁($G \cdot Debreu$)的完全竞争模型中充分表现出来。其模型首先既定一系列消费者、生产者、产品,每个产品有一个市场均衡价格。消费者的行为决策是在既定收入约束下通过一组消费品购买达到消费效用的最大化,生产者的行为决策是在市场价格不变并满足特定成本预算约束条件下通过一组要素投入和产出实现收益的最大化。现实中企业不管存在多少差距在此都被同质化了,其行为机理没有丝毫质的区别。新古典经济学不仅把企业当作同质的,还把企业当作既定的。企业从何而来?因何而来?如何而来?又往何而去?新古典经济学并不包含如此理论悬疑,因此其逻辑架构中缺少关于企业产生、发展、死亡的理论模型。企业同质性假定还导致了新古典经济学的完全竞争模型与垄断竞争模型之间存在一个逻辑“断裂”。少数寡头企业的垄断竞争虽然是大量中小企业之间完全竞争的逻辑终结,但是在新古典经济学中完全竞争与垄断竞争模型是相互独立、并列的,并没有前后相继的历史或逻辑关联。概而言之,新古典经济学的主体理论架构是在企业(生产者、厂商)这个重要理论范式之上铺设展开的,企业只是作为一个不可再分析的理论“垫脚石”,托撑着经济学逻辑的延展。

这种状况到 20 世纪 60 年代由于施蒂格勒(Stigeler, 1976)重提科斯三十年前写的那篇文章而得到改变。

(一)企业的本质

由于施蒂格勒对科斯文章的重提与诠释,企业问题终于引起经济学界的关注,并形成以芝加哥大学为中心、影响波及整个国际经济学界的新制度经济学思潮。在这一思潮的影响下兴起的对企业问题的制度学研究分成几个不同派别。一是以科斯为代表的交易成本企业理论。科斯认为,市场交易需要花费信息搜寻、价格洽谈、合同签订、违约诉讼等方面的成本,企业如果将原来外购的产品与服务转由自己生产,虽然可以节省交易过程的成本,但企业内部通过行政指令协调生产的管理成本却相应增加。企业是在管理成本较交易成本低廉的条件下,以企业内部行政协调替代外部市场交易合约的一种生产组织形式。沿袭科斯的思路,张五常进一步分析认为,企业也是一种特殊的人力要素合约,而不是由行政指令联接的组织,当这种特殊人力要素合约的签约与执行成本低于产品交易合约的成本时,企业就会出现,企业的规模也将会扩大。二是以威廉姆森为代表的资产专用性企业理论。威廉姆森认为,生产性资产可能会具有较强的专用性,譬如,造车的设备不能用来生产化肥,生产化肥的设备也不能用来造车;但是,不同类型生产性资产又需要密切配合才能完成整个生产过程。同时,市场交易者的机会主义倾向使交易关系具有不确定性,所以通过市场交易来链接由不同专用性资产完成的不同生产环节变得非常不可靠。企业的功能在于通过非市场交易关系使不同功能的专用性资产在生产过程中稳定地链接起来。三是以奈特为代表的风险企业理论。奈特认为,竞争条件下的生产经营结果具有很高的不确定性,既可能取得丰厚的收益回报,也存在经营失败的风险。一般人群的风险偏好呈 Γ 态分布,多数人是风险厌恶者,只有少数人勇于迎接和挑战风险。企业是一种风险分配的制度装置,风险偏好者成为承担经营风险的企业家,风险规避者成为无风险的领薪职员。经过企业的风险过滤,即使害怕风险的人也能够投入到市场活动中。四是以阿尔钦、德姆塞茨为代表的团队生产企业理论。阿尔钦、德姆塞茨把企业的本质功能定位于团队生产,认为团队合作生产的效率大于分散个体生产的效率是企业存在的真正原因。为了防止团队生产过程中的“偷懒”现象,需要对生产者的生产过程进行监督计量,监督计量同样要花费成本,如果监督计量成本低于团队生产超出分散生产的剩余,企业就有存在的理由。五是以劳伦斯和罗斯齐(Lawrence & Lorsch)为代表的知识企业理

论。他们认为,企业是对生产过程所必需的各种知识加以整合利用的组织。任何单个生产者的知识与经验都不足以应付越来越复杂的现代生产与经营过程,只有把不同生产者的各具优势的知识与经验整合成一个“知识包”,才能在市场竞争中获得稳固地位。以上五种不同研究学派从各自角度回答了由科斯提出的企业是什么的重要理论问题。科斯的主要贡献并不仅仅在于从交易成本范式解释了企业存在的合理性,因为其他四种关于企业存在的理论,也提供了与科斯的理论几乎同样深刻的关于企业存在的理解。更在于科斯无疑为经济学打开了一扇新的窗口,使经济学家有可能从中探窥到一片新奇的理论风景。如果没有科斯,今天的经济学是否会不一样?是否会缺一点什么呢?

(二)企业规模

马歇尔曾经观察到两种工业组织现象,一种是“大量类型相似的小型企业集中在同一地方”的地方专业化产业区,另一种是由“少数富有和强大的公司”控制的大规模生产企业。马歇尔把中小企业在特定空间聚集所形成的相互经济性称为外部规模经济,把单个企业资本和生产规模扩大所带来的经济性称为内部规模经济。对中小企业空间聚集的外部规模经济和企业资本与生产规模扩张的内部规模经济,马歇尔作了细致的分析对比,发现尽管前者也具有多方面的“经济”性,但是相对于大企业的内部规模经济,地方产业群中的小企业仍然相形见绌。“大企业胜过小企业的各种利益,在工业上是明显的”,并且以商业领域大企业驱逐小企业的经验事实为依据,作者预示了企业规模大型化的一般变化趋势:“零售业正在变化之中,小店主日见失势”,“在其他许多行业中都存在大企业排斥小企业的强烈倾向”。^① 由于马歇尔对大企业和内部规模经济的明显偏向,和几乎毫无犹疑的理论结论,此后很长一段时间,中小企业几乎完全从主流经济学的理论视野中退隐了。规模经济也仅仅指内部规模经济,外部规模经济的概念在马歇尔之后很少再有人提起。伴随第二次世界大战以后欧美国家中诸如通用、福特、西门子等一批大型跨国公司的成长和一些重要产业的大企业垄断趋势的出现,生产企业的规模经济优势成了经济学家普遍信奉的基本定律,小企业只是经济学论坛边缘角落里偶尔出现的“闲言碎语”,直到20世纪80年代初舒马赫的名著《小的是好的》一书问世。

规模经济理论的逻辑终点是企业垄断。随着单个企业规模扩大,同行

^① 马歇尔:《经济学原理》上卷(中译本),商务印书馆1987年版,第280、289、299页。

其他企业必然被市场逐出,最终会形成大企业垄断的产业组织格局。规模经济的效应虽然是正面的,但由此导致的大企业垄断却会阻碍市场竞争与价格机制,降低了经济资源配置的有效性。这种对立与背谬现象后来被人称为“马歇尔冲突”(Marshall's delirium)。规模经济不仅与垄断存在内生冲突,与分工经济也可能产生内在矛盾。亚当·斯密在《国富论》里仔细论证了生产分工的经济意义,认为分工可以增加知识积累,改进生产工具,减少生产工艺过程转换的时间浪费,从而大大提高生产效率。分工可以通过两种方式发生,一是企业内部生产工艺过程的专业化,每个劳动者仅从事一个专门的生产环节,不同专业化生产环节之间依靠管理指令来协调链接;二是企业之间生产工艺过程的专业化,每个企业从事一种专门化的生产,不同企业的产品与服务通过市场交易契约连接成一个完整的生产过程。企业内分工发展与规模经济是兼容的,不管多么复杂精细的分工都可以通过企业内部管理制度与流程加以整合。但是企业外部分工的深化可能会导致单个企业规模缩小,因为企业把一部分原来由自己完成的生产环节转移到了企业之外。为了避免企业间分工导致企业生产规模的不经济,专业化企业就需要拓展专业配套的市场范围,不仅仅是为一个而是为更多企业提供专业配套产品,形成一种专业化的生产规模扩张。这种生产专业化分工,正如亚当·斯密所说:“受到市场范围限制。”如果市场范围不能扩大,那么生产分工越深入,专业化生产企业越多,单个企业生产规模就会越小,分工产生的经济效率与规模经济效率就不能兼容。

由于规模经济理论的内在矛盾和市场交易范围在一定条件下与分工经济可能存在冲突,经济学家开始从规模越大越好的马歇尔信条退回到寻求适度最佳企业规模的理论立场。施蒂格勒认为:“关于规模经济的判断,要立足在检验其生存能力的基础上,或至少要以其生存能力来证实之。”^①他提出了一种测定企业最佳规模的生存检验技术:先把某一产业的企业按规模分类,然后计算各个规模量级企业在该产业所占产值比重,如果某一规模量级企业的产值比重下降,说明该规模效率低;相反,如果某一规模量级企业所占产值比重最大,则属于最佳规模。科斯的交易成本理论是在他的论文发表许多年以后提出,之所以被重新提起,在一定程度上也是因为从交易成本角度可以获得对企业最佳规模的一种新奇而合理的解释与测定方法。科斯把企业与市场看成两种不同的组织生产的制度形式。企业通过基于层序结构的管理指令解决企业内要素的运动与配置问题;市场则

^① 施蒂格勒:《产业组织与政府管制》(中译本),上海人民出版社1996年版,第39页。

是一种企业间接性制度,通过不同企业不同产品的相互交易来实现生产环节的链接。企业最佳规模取决于企业内生产规模增加引起的管理成本上升是否比因此减少市场交易规模导致的交易成本下降的量少。当企业规模变动的边际管理成本与因此而产生的边际交易成本相等时,企业处于最佳规模状态。施蒂格勒、科斯已经摆脱了马歇尔对大规模企业的某种盲目迷信,不再无限制地追求企业规模扩张,而是探求一种适度的企业最优规模。

第二次世界大战以后,西方国家企业之间的相互兼并、联合以及小企业大量破产的现象似乎验证了企业规模经济和大企业生存竞争优势的理论。但是,进入20世纪六七十年代以后,越来越多的经验事实也难以怀疑的真实性提出了相反的论辩:小企业是好的。1973年,英国经济学家舒马赫总结了西方工业化国家中小企业发展的状况和经验,在《小的是好的》一书中,论述了小企业的十几项为大企业所不及的生存优点。中小企业的生存发展前景再一次引起了经济学界的广泛关注。舒马赫对小企业的研究是基于特许经营、贴牌生产、企业拆分、市场价值链重新整合等一系列新发展现象。这些新发展现象不仅不导致企业规模扩大,反而引起企业规模小型化趋势。拿特许经营来说,特许企业通过市场契约将自身的商业品牌、经营模式、生产技术等具有核心竞争力的知识产权授予其他企业使用,并从受许企业经营利润中抽取一定比例作为回报。特许企业并不直接通过扩大生产投资规模、增加产品或服务供给来赢利,而是通过提供某种无形资产、专利技术、专门知识来获得稳定回报。麦当劳、肯德基、可口可乐、百事可乐等企业都是以特许经营方式实现全球范围的扩张。贴牌生产也反映了现代企业放弃生产经营规模直接扩张的古典式经营战略,转而利用品牌与经营网络优势拓展市场的新型产业价值链治理战略。耐克、阿迪达斯等国际著名品牌企业,都不再拥有自己的生产加工厂,而是把全部产品委托给专门生产加工企业贴牌生产,而自身主要从事新产品设计、品牌维护管理、全球经营网络构建等核心业务。由于第二次世界大战后全球范围通讯交通运输条件的改善、商业组织的广泛发育、市场交易法规制度的完善,交易成本变得低廉,分工的经济性越来越超过生产规模的经济性,促使大量企业把非核心业务转移给外部企业,企业平均规模呈现下降的趋势。根据OECD1996年提供的数据^①,英国企业的平均规模从1968年开始下降,德国企业规模下降则出现在1977年,日本企业规模下降出现在1967

^① 张永生:《厂商规模无相关》,中国人民大学出版社2003年版,第43页。

年,美国企业规模在1958—1977年间持续上升,之后便开始下降。到20世纪尾叶,无论在欧洲还是美国,中小企业都成为经济发展的一道难以抹去的亮丽风景。美国中小企业数量达到2300万家,创造了美国50%的国内生产总值和66%的出口生产总值。欧盟国家中小企业有1933万家,提供了60%的私人企业就业岗位,创造了50%的工业增加值。企业规模的小型化趋势给出了一个与马歇尔时代相反的理论启示:企业规模大小与市场竞争优势并没有直接的关联。

企业问题研究的兴起,作为理论逻辑演进的中介环节,使经济学家又重新开始思考马歇尔当年思考过的中小企业地方产业群和大规模企业谁优谁劣的问题。马歇尔以对大企业的明显偏向终结了他的思考,并因此给经济学家提供了一个强思维定式:规模经济。正如舒马赫(1973)所说:“我们是被规模经济理论培养大的。”现在面对大量新的经济事实,经济学家不得不把被马歇尔发现并作为无用之物丢弃的“地方产业群”这一实证事实又捧回理论实验室,在最新一代理论仪器上重新加以检验。

(三)企业集群

世界各国的大量经验显示:中小企业的生存竞争优势并不仅仅是单个企业的优势,而是一种集群优势。在美国硅谷、意大利中北部、德国古登堡、印度班加罗尔、瑞士巴塞尔等许多地区,由众多专业性中小企业构成的企业集群表现出旺盛的发展活力和强大的市场竞争力,引起包括波特在内的许多世界著名经济学家的关注。对迄今为止关于企业集群的理论研究所涉及的问题、采用的方法、取得的成果作一总揽,可以发现,既有研究主要沿两个方向展开:一是古典式的沿空间聚集和区位分布的经济性进行的研究;二是现代式的沿正规和非正规制度、人际关系网络以及技术知识外溢共享进行的研究。

1. 韦伯(1929)从空间聚集效应角度对产业集群的研究

韦伯(Alfred Webber)在1929年出版的著作《工业区位论》中,从企业的空间区位布局角度研究了企业的空间聚集规律。韦伯认为,产业聚集分为两个阶段:第一阶段是企业自身的简单规模扩张引起的产业集中,属于初级阶段的产业聚集;第二阶段主要是大企业出现并以愈益完善的组织方式运行引发许多同类企业产生,形成明显的地方性聚集效应。韦伯把产业空间聚集原因归结为以下四种:第一,技术设备的革新与发展。随着生产设备功能越来越专业化,不同设备之间只有相互配合才能完成整个生产过程。产业空间聚集是各种设备紧密配合、依存的先决条件。第二,劳动力

组织的发展。韦伯把一个充分发展的、新颖的、综合的劳动力组织看作是一定意义上的设备,劳动力组织的专业化同样会促使它们的空间聚集。第三,市场化的发展。韦伯认为,大规模市场交易以及对中间商规避的需要是产业聚集最根本的因素。产业集中可以极大地节省购买和出售的成本。第四,公共基础设施的建设与发展。产业聚集可以通过道路、电力、煤气、自来水等公共基础设施的建设而受惠。韦伯主要是从对产业空间聚集的成本收益的分析来论证产业集群发展的经济性,在他的分析中并没有对大企业与小企业作出区分。他所意指的产业集群更可能是由同类型的少数几个大企业所组成的产业集群。

2. 马歇尔对产业集群的分析

马歇尔(1890)从地方产业集群与大企业功能优劣的相互比较中对产业集群进行了研究。马歇尔所关注的地方产业集群显然是主要由中小企业组成的地方产业集群(Local Industrial Cluster)。他指出了区域性产业发展的两种可能的路径:一种是依靠大企业的产业发展路径;另一种是通过中小企业产业集群实现的产业发展路径。马歇尔仔细分析比较了地方产业集群与大企业各自的长短利弊,认为地方产业集群具有以下相对优势:第一,知识与技能的传播共享。在地方产业集群中,“行业的秘密不再成为秘密;而似乎是公开了,孩子们不知不觉地也学到许多秘密”“一个人有了一种新思想,就为别人所采纳,并与别人的意见结合起来,成为更新的思想的源泉”^①。第二,辅助配套行业的专门化发展。当地方产业集群中企业很多、生产总量很大时,辅助工业“为许多邻近的工业进行工作”,即使使用价值很高的专门化机械,也可以有利可图。第三,人力资源的流动与配置。产业集中自然导致专业人才聚集,形成一个供需畅通的人力资源市场。此时,企业主很容易找到所需的具有专门技能的优良工人,专业人才也很容易找到雇主。雇工与雇主如果发生摩擦,雇工可以另找雇主,使冲突易于得到解决。第四,竞争与协作共存。地方产业集群内部企业之间既存在竞争也存在协作,原因在于企业与企业之间既有商业利益矛盾又同时有共同地域文化的关联。由于企业的相互差异,对于一家企业之间赔钱的机器,对另一家企业来说极有可能成为“摇钱树”。第五,本地信用系统的发展。小企业一般不容易得到银行贷款,但是地方产业集群中的小企业是嵌入在相互依赖的人际网络当中,小企业主的商业诚信因此受到强化。由

^① 马歇尔:《经济学原理》(中译本),商务印书馆1997年版,第284页。