

复制群居链

——台商在大陆投资的“集群”特征分析

郑胜利

摘要: 本文运用新产业区理论对台商在大陆投资的特征进行分析,认为大陆台商投资密集地区具有空间集聚和网络特征,但根植性不足,台商难以深深扎根当地。因此,这些地区具有“卫星平台式产业区”的特征,应该用治理“卫星平台式产业区”的方法来加强台商投资企业集群的建设。

关键词: 台商投资 集群 卫星平台式产业区

继 20 世纪 80 年代中后期和 90 年代初期两次台商对大陆的投资热潮之后,2000 年以来,台商掀起投资大陆的第三次高潮。据台湾“经济部”的调查指出,目前所有已对外投资的岛内企业中,73.6% 的企业选择投资大陆,较 1999 年的 69.1% 再增 4.5 个百分点,显示台商对大陆的投资热潮有逐渐升温的趋势。2000 年台商对大陆的投资额达 27 亿美元,比上年增长 108%。2001 年这股热潮依旧不退。台湾当局最新公布的数据显示,今年前 5 个月台商赴大陆投资金额达 10.68 亿美元,比上年同期激增 30% 以上。

面对方兴未艾的台商投资热,大陆各地区该如何改进和完善现有的投资环境和引台政策,从而增强地区吸引力?这是目前学术界和地方政府都十分关注的问题,本文运用新产业区理论分析台商在大陆投资的“集群”特征,希望能为地方政府制定对台引资政策提供一些新思路。

一、集群现象及其特征

关于集群,比较公认的定义有两种:其一是“在某一特定领域内相互联系的,在地理位置上集中的公司和机构的集合”。其二是“为了获取新的和互补的技术,从互补资产和利用知识联盟中获得收益,加快学习过程,降低交易成本,克服(或构筑)市场壁垒,取得协作经济效益,分散创新风险,相互依赖性很强的企业(包括专业供应商)、知识生产机构(包括大学、研究机构和工程设计公司)、中介机构(包括经纪人和咨询顾问)和客户通过价值链相互联系成网络,这种网络就是集群”。前者强调集群的空间集聚特征,后者强调集群的网络特征以及集群形成的动机和功能。

阿莱克斯从两个维数对集群进行了分类。第一,按照分析的范围和层次,集群的概念分为:微观层是指公司群,中观层和宏观层是指产业群。第二,集群内实体间的关系是指创新链或者产品链。基于创新链的集群是指分散合作进行技术、产品创新的公司和企业;基于产品链的集群是指形成产品链和价值链的公司和产业(见表 1)。

表 1

	创新链	产品链
微观	以技术和知识扩散为特征的公司、研究机构群	价值链内供应商和购买者的公司群
中观	以技术和知识扩散为特征的产业群	前向和后向联系的产业群
宏观	按技术和知识扩散产业划分的经济系统	按形成价值链和产品链的产业划分的经济系统

集群具有以下三个最主要的特征:

1. 空间集聚特征,也称为机构稠密性。大量专业化中小企业在大城市的近郊区或中小城市(镇)集聚成群,空间上的接近使经济活动高度密集,可以较容易地获得专业化的、弹

性的劳动力。根据在欧洲各工业区所做的实地调查,企业之间相距从 1 公里(市中心)到 500 公里不等,而且大约每平方公里 50 家企业。

2. 合作网络特征,也称为学习和创新性。集群内存在前向、后向和水平的产业联系的供应商、生产商、销售代理商、顾客之间,企业与当地政府、大学或研究机构、金融机构、中介服务组织等相关支撑体系之间,通过长期的联系形成本地化网络。网络中的各行为主体之间以正式或非正式的关系,频繁地进行着商品、服务、信息、劳动力等贸易性或非贸易性的交易、交流和互动,相互学习,密切合作,共同推动区域的发展和企业的持续创新。

3. 社会文化特征,也称为根植性。集群内企业家具有相同或相近的社会文化背景和制度环境,以此为基础,人们之间在经常的联系、互动过程中所采取的各种经济行为深深根植于大家所获的圈内语言、背景知识和交易规则,因而具有可靠性、可预见性,并避免彼此陌生的人进行交易时可能产生的问题。共同的社会文化环境产生的信任、理解和相互合作,既有效地防止各种机会主义行为,又促进知识的流通和扩散,其中包括明晰的知识,但大部分是默会的知识。相互信任和满意成为区内最有价值的资源。这为集群提供了一种胶,使众多企业粘结在一起,既营造了区域创新环境,又使企业深深扎根于当地。

上述三种特性是判定一个区域是否为集群的最主要标准,而由于具有上述三种特性,也使集群中的企业能够获得外部的规模经济和范围经济。集群是可以创造的;它一经建立,会由于区内形成的创新网络整体功能的作用体现出一种“路径依赖”,进而影响后续的企业入驻和聚集,不断保持着竞争优势。

二、台商在大陆投资的“集群”特征

台商在大陆投资的“集群”特征主要表现在:

1. 区域相对集中。首先,从全国范围看,台商投资主要集中在广东、江苏(含上海)、福建、河北(含京、津地区)、浙江五个地区。截至 2000 年底,台商在上述地区投资金额占台商在大陆投资额的比重分别为 35.29%、34.44%、9.76%、5.69%、4.23%,总额高达 89.41%。其次,从台商在这几个省的投资来看,也主要集中在几个密集地区。在广东,台商投资主要分布在深圳、东莞和广州三个市。其中,至 2000 年底,深圳累计引进台资企业 3142 家,实际利用台资 387 亿美元,占大陆利用台资的 1/7;东莞已有台资企业 4100 多家,占广东省总数的 1/4,占全大陆的 1/10,实际利用台资 35 亿美元,占广东省的 40% 以上,占全大陆的 1/8。在江苏,台商投资则偏好昆山、苏州、南京、镇江、无锡、常州等地区。其中,到 2000 年底,苏州累计协议引进台资达 120 亿美元,占全大陆

的 1/4, 仅昆山一个县级市, 2000 年吸引台资达 16 亿美元, 累计吸引台资达 54 亿美元, 占全大陆的 1/10。福建省台资主要集中在福州、厦门、漳州、泉州、莆田五个地市, 它们占全省吸收台资总额的 90% 以上。

2. 台商在各主要集聚区已初步形成台资企业网络。其中, 最典型的是东莞的台资制造业企业网络和苏州的台资高科技企业网络。20 世纪 90 年代以来, 台资企业大规模进驻东莞, 使它成为台湾制造业目前在大陆的重要生产加工基地之一, 东莞台商在进驻过程中通过台商企业协会, 把台湾在外向型加工制造业发展过程中形成的产业网络和人脉网络整体移植到了东莞, 形成东莞的台资企业网络, 并通过台湾与全球保持紧密联系。这种现象在电脑资讯业特别突出, 随着台资电脑相关企业纷纷来此设立加工厂, 已经逐渐形成以大企业为中心、大量专业化分工协作的配套企业、关联企业和下游企业网络化进驻的形势, 并带动了本地一大批生产配套型企业的兴建。其中在 IT 制造业方面, 方圆 25 公里以内已形成 PC 生产 95% 的配套能力。目前, 在东莞的近 1800 家电脑资讯企业中, 有 497 家台资企业, 占 27.9%; 在 503 亿元产值中, 台资企业有 67.8 亿元, 占 13.5%。而且东莞的台资厂几乎都是台湾厂的外包型协力厂, 管理方式和生产方式完全拷贝台湾厂, 与台湾总部保持着密切联系。

另外, 伴随着台商对大陆的第三次投资高潮, 台湾龙头高科技企业在苏州快速发展, 吸引了大批中小企业到苏州新区及其周边昆山、吴江等地形成网络化布点, 以苏州新区为中心, 在其周围构筑了一个日益完整的电子业上游、中游、下游的产业供应链。截至 2000 年 11 月底, 台湾“百大”富豪和上市公司已有 80 多家在苏州投资兴办了 156 个项目。而苏州所辖的县级市昆山市尽管人中只有 59 万, 面积仅 920 平方公里, 却吸引了近 1000 家台资企业, 形成了“一平方公里就有一家台资企业”的格局。落户昆山的台资企业中电子资讯企业超过 300 家, 投资逾 30 亿美元。台湾十大笔记本电脑公司已有 5 家投资昆山, 生产能力可达 1000 万台/年, 使昆山成为大陆笔记本电脑的重要生产基地。

3. 台资企业虽已在投资区聚集, 并初步形成网络, 但并未真正嵌入或根植于当地。这可以从几个方面反映出来:

(1) 虽然大陆与台湾在历史、文化上具有亲和性, 亲缘、乡缘等社会关系网络为台商在大陆投资以及台资企业家与大陆企业家的交流奠定了文化基础, 但不同的制度环境及技术水平(尤其是一些国有企业在制度及政策方面的限制)往往又妨碍了企业家之间的沟通对话, 相互理解和相互信任。大陆不少开放程度低、市场化速度慢的地区, 这种情况并不少见。

(2) 台商制造业采购非本地化, 而是仍从台湾进口, 台资企业对当地相关产业前向、后向关联效应差。台商到大陆投资后, 仍然与台湾岛内的原材料、机器供应商等上游企业以及其他支撑体系保持着相当紧密的供应商——生产商——贸易商的网络联系。1993 年考(Kao)等的调查表明, 台湾在大陆的投资企业仍然从台湾进口其生产所需的 60.1% 的原材料和 76.9% 的机器设备, 而仅有 19.6% 的原材料和 5.5% 的机器购自于当地。2001 年, 有人对福建 66 家台资企业的调查中有, 有 63.3% 的企业是从台湾自带原材料及生产设备, 有 83% 的企业产品销往国外或返销台湾。

(3) 是所谓“复制群居链”。一些有着产业联系的上下游生产企业“一窝蜂”地相继前来投资办厂, 以维持原来的生产联系, 如在东莞, 1987 年第一家台湾鞋厂投资生产, 到 1990 年时, 已有 400 多家台湾鞋厂在此落户。台湾的制鞋商、原材料供应商、包装商、机器维修店以及下包厂商在此形成一个新的企业网络。“群居链”一复制过来, 与当地交流则少了, 因为他们可以不依赖当地的供应商网络, 而这种“群居链”又是可以到处流动的。

(4) 台资企业投资的技术溢出效应和学习效应不明显。台资企业在大陆投资多以独资形式出现, 为了保护对先进技术的垄断, 台资企业往往竭力避免核心技术在当地过快外溢。一般情况下核心技术都是在台湾研究开发, 然后直接移植到大陆进行生产。它的技术创新与改造仅与台湾母公司发生纵向联系, 而不与当地同行发生横向联系, 仅仅将部分技术单项、分散地传给中方技术人员。因此, 有人对福建本地 147 家企业的调查, 有 56.46% 的企业认为台资企业对当地企业生产力的影响程度为“一般”。¹⁰

由于这些原因, 虽有台资企业协会在促进台资企业与当地企业和其他部门的联系, 但应该说台资企业的各种经济活动主要还是局限在台商自己圈子内, 如果当地政府和企业没有积极、有意识地加强与台资企业的联系, 融入台商圈子内, 要使之本地化是比较困难的。再加上某些台商投资地区还存在政府的办事效率低(海关最为严重)、土地成本攀升、人才大量外流、研发活动薄弱以及交通、通讯、社会治安、环境污染、居住条件等问题, 更加导致台商不能深深扎根于此。

从以上台商在大陆投资的特征看, 我们发现其具备集聚和网络特征, 而社会文化特征不足, 根植性欠缺, 这正好与新产业区理论中的“卫星平台产业区”十分相似, 因此我们认为, 以“卫星平台产业区”的治理方法来建设台商投资企业集群将是有效的。

三、“卫星平台产业区”与台商投资企业集群的建设

1996 年, 新产业区理论主要代表人物美国的马库森教授在《光滑空间中的黏着点: 产业区的分类》一文中, 通过对美国、日本、韩国、巴西四个国家中经济增长明显高于全国平均水平的区域内选取的子集进行研究, 提出了四种典型的产业区类型: (1) 马歇尔式产业区, 意大利式产业区为其变体形式; (2) 轮轴式产业区; (3) 卫星平台式产业区; (4) 国家力量依赖型产业区。马库森从公司的构造、对内对外的指向以及治理结构的不同, 识别各种产业区的特征。

其中, 卫星平台式产业区是指基地在外部的多工厂企业的分厂设施的集合。

它往往是在与城市有一定距离的地方所建的开发区基础上发展起来的。这里, 马库森将为外资企业提供入驻地方的开发区称为“卫星平台”, 将入驻企业称为“承租者”。在各卫星平台的承租者中, 既有日常装配商又有高深的研究机构, 它们必须是能够在空间上与上下游运营商保持独立, 或者独立于竞争者集群及外部的供应商和客商。

卫星平台的商业结构是由总部在区外的大企业支配的, 关键的投资决策也在区外母公司那边。一方面, 区内平台承租者与地方供应商、客户之间缺乏贸易, 甚至对话都是最低限度的, 因此很少存在长期的承诺和订货, 也很少建立创新方面的合作关系, 难以共担风险, 稳定市场。另一方面, 这些企业又与外部供应商和客户, 尤其是与母公司有高度的合作联系。区内企业的管理和技术人才大都来自区外母公司, 这表示管理人员、职业人员和技术人员迁移的比率很高, 劳动力市场主要在区外。

卫星平台的很多特点说明, 它的发展前景是不够清晰的。首先, 主要的金融、技术专家、商业服务都来源于地区以外的公司总部。此外, 虽然区内有多种多样的活动, 但是缺乏共享的基础设施和商会, 只能依靠国家或者地方政府以及本地其他协会的努力来部分地服务于管理、培训和营销问题。区内独特地方性文化特征的发展演变弱, 约束力小。由于工厂的可迁移性, 以及其他地方同类卫星平台的活动可替代性, 卫星平台的未来是危险的, 卫星平台式产业区不那么有粘性。这意味着这一类产业区在区位条件发生变化时, 容易形成空洞化, 许多松脚型工业会转移到其他地区。

(下转第 76 页)

是以生产效率最大化为前提的,在这个分配原则下不同生产要素或资源得到了最佳组合并且效用最大。因此,这种分配方法与生产要素和稀缺资源的优化配置是同时的和相互关联的。因为,在这个原则下边际产品价值即边际收益等于边际成本。这个原则已经暗含着不同生产要素的投入量为最佳投入量或最大投入量,在这个投入量或投入点上企业利润最大,效益最大。而在这个投入量上的不同生产要素的价格即收入份额也是该生产要素应获取或能获取的最大收入份额。如果某一种生产要素的分配份额超过这个份额则可能是对其他生产要素创造收入的侵占,如果所有生产要素的分配份额都超出其所创造的生产物价值的总额,则会造成企业的亏损或导致宏观经济上的通货膨胀。只有在某种生产要素创造的边际产品价值等于该种生产要素的价格,各种生产要素所获得的收入总和等于它们投入生产过程所创造的生产物价值总额的条件下,才能实现分配过程中的效率优先原则和经

济运行过程中的资源配置优化的原则。

可见,边际生产力分配方法能够作为界定我国现阶段多种生产要素参与收益分配的统一尺度,能够保证分配过程中的效率优先原则和经济运行过程的资源优化原则,是我国现阶段实现收益分配的最佳方式。

注释:

江泽民在中国共产党第十五次代表大会上的报告。

马克思:《资本论》,中文版,第3卷,921页,北京,人民出版社,1975。

《马克思恩格斯选集》,中文版,第3卷,11、12页,北京,人民出版社,1972。

(作者单位:北华大学管理学院 吉林 132013)
(责任编辑:Q)

(上接第72页)

为此,需要努力利用已有的平台设施所集合的资源,培植其他多样化的部门。对于高级活动的集聚来说,稳定和舒适的居住区环境可能有助于减少它的脆弱性,而那些固定资产投资低的区域更是这样,因此需要创造好的居住区和舒适的环境,使它们保持粘性。

根据卫星平台式产业区的特征,我们可以发现它们已经部分地体现在台商对大陆投资的“集群”特征中了,尤其在广东、福建一些台商投资密集的地区,这种特征日益凸显。因此,当发现有区域环境更好的地方(如长江三角洲等),台商就“移情别恋”它地了。来自广东省台办的信息表明,尽管移师江浙的台资企业数量难以统计,但确实“已经成为一种趋势”,并且已经是“值得认真对待”的问题了。广东省政府也意识到这是由于缺乏集群观念以致采用“漫山放羊”式的设厂开发造成的。¹¹这种情况在福建就更严重了。1990年以前,福建省吸引台资占大陆台资比重高达58.9%,至2000年底却下降到只有9.76%。与广东省和江苏省相比,福建省吸引台资的形势是,1992年以后优势不再,1998年以后则劣势明显(见表2)。这与福建对台拥有地缘、人缘优势及全国独有的四个台商投资区的位置是很不相称的。难怪福建省省长习近平在2001年福建省投资环境建设会上疾呼:“新的引不来,老的留不住,开放型经济就有可能被‘掏空’。”¹²究其原因,固然有许多因素影响,但我们认为,未将台商投资企业集群化则是重要原因之一。

表2 台商对大陆投资的地区分布

	广东	福建	江苏
1992	45.36	11.98	13.92
1994	24.00	10.04	40.72
1996	23.01	9.02	44.09
1998	40.52	7.41	34.15
2000	39.11	3.82	48.01

资料来源:台湾“经济部”核准对大陆投资统计。

既然,台商对大陆投资具有典型的“卫星平台式产业区”特征,那么寻求地区内促进各经济主体交流、互动的“胶”以增强地区性粘结,加强地区内台资企业与非台资企业的整合以提高集体学习能力和创新能力,营造区域创新环境,则是建设台商投资企业集群的出路和方向所在。具体说,地方政府应从以下几个方面入手:

1. 转变招商引资观念,强化集群意识。在招商前,招商中,招商后要始终以建设有区域特色的台商投资企业集群为

目标,招商前的规划布局要突出空间集聚特征,不要到处“撒胡椒面似的”或“星星点灯似的”设厂投资,招商后要注意营造“亲商、尊商、重商、富商、安商”氛围,着力打造舒适、安全的生活环境。

2. 实现三个对接。一是增强本地产业竞争力,提高产业技术水平,培养高素质人才,实现与台资相关企业的产业链对接;二是加快国有企业市场化进程,发展个体、私营经济,实现与台资企业的制度对接;三是放宽对台商投资服务性行业的限制,放宽台商在本地区办学、设立中介机构的条件,同时提升本地服务业水平,实现与台商相关支撑服务体系的对接。

3. 改善地方政府工作作风,提高办事效率,强化政府的引导和服务职能,加强政府对有利于产业集群发展的公共品或准公共品的投资,尤其是加大对大学和科研机构等专业基础设施的投资。鼓励台商与本地企业建立生产供应联系,参与提升本地供应商技术水平的技术推广项目,并合作兴办教育培训机构。

4. 培育能促进台商投资企业集群发展的独特区域文化。地方政府一方面应注意整顿市场竞争秩序,优化信用环境;另一方面可以通过舆论宣传,积极倡导信任和合作文化;并淡化等级观念,以台商投资企业协会为桥梁,大力促进区内企业与台商之间的非正式交流。

注释:

《台湾统计月报》,2000年,27页,表11。

《粤港信息日报》,2001-08-03。

李非:《近台快攻:福建对台招商引资的对策建议》,载《开放潮》,2001(5)。

王缉慈等:《企业集群与区域发展》,239页,北京,北京大学出版社,2001。

张莉:《台湾高科技产业投资祖国大陆的现状与趋势》,载《特区与港澳经济》,2001(6)。

李新春:《企业联盟与网络》,135、137页,广州,广东人民出版社,2000。

10 李小玲、朱斌:《台湾企业在闽投资情况研究》,载《发展研究》,2001(5)。

11 《21世纪经济报道》,2001-04-05。

12 《海峡导报》,2001-07-09。

(作者单位:福建师范大学闽台区域研究中心 福州 350007)
(责任编辑:N)