

论区域集群的独特社会资本优势 及对区域和国家持续竞争优势的意义

樊圣君 张旭亮 张振宇

摘要: 与企业、市场一样,区域集群也是生产组织的一种形式。与前两种形式不同的是,为长期的和基于过程的交易提供实现机制的区域集群具有独特的社会资本优势,即平等开放创新的社会资本。这种独特的社会资本,大大减少了区域集群的交易成本,提高了区域集群的经济效率。由社会资本而来的“独立性机制”带给区域乃至国家持续竞争优势。本文最后对“东方硅谷”——印度班加罗尔成功背后的平等开放创新的社会资本因素作了详细的分析。

关键词: 区域集群 优势 社会资本 区域竞争 国家竞争

自从波特1998年在《哈佛商业评论》上系统地阐述了以区域集群为核心的新经济学以来,国内出现了一些分析区域集群的文章,但迄今为止,分析方法和理论深度并未有实质性突破。社会资本概念在企业研究领域已进行了较多的研究,其基本思想是一种经济活动的节约机制,因此并不妨碍其在作为一种生产组织的区域集群的应用。本文尝试应用交易费用经济学和社会资本理论,对作为一种交易规制形式或者说是生产组织形式的区域集群所拥有的平等开放创新的社会资本进行了深入分析,并指出了其对于区域和国家持续竞争优势的意义,最后从社会资本角度分析了“东方硅谷”——印度的班加罗尔的成功。

一、区域集群也是一种生产组织形式

生产活动是指运用资源进行产品(广义,包括服务)生产的活动。一项生产活动通常涉及多种资源的获取和配置,一个人往往难以独立完成,因此生产必须被良好组织起来。从交易费用经济学角度看,生产组织的实质是一种规制结构或者说经济制度。由于对于特定的交易类型,不同生产组织形式会导致不同的交易费用,因而存在一种相对应的“最经济的规制结构”。这样,采取何种生产组织形式就取决于交易类型,交易类型与生产组织形式间就形成了某种对应和匹配关系。一种生产组织,通常有以下几个基本特征:

- (1) 是一种经济组织,目的是提供经济产品;
- (2) 由一套契约集综合规定;
- (3) 是要素配置的某种特定形态。
- (4) 呈现空间、地域或者行为上的显著而稳定的特征。

最常见的生产组织形式是企业 and 市场。作为一种生产组织形式的企业实质是一种契约结构,有以下特点:(1) 联合投入的生产;(2) 多个投入所有者;(3) 一个团体对所有联合投入的契约是共同的;(4) 享有这些权利的人可以独立于其他投入所有者的契约,而与任何投入契约进行再谈判;(5) 他持有残余的权利;(6) 他具有出售他的集权的契约的残余地位的权利。企业的最大特点是一个队对生产投入的使用,以及有“一个队生产进程中的集权的契约代理人”在所有其他投入的契约安排中处于支配的地位,它观察、监督其他投入行为,并享有剩余收益,其他投入拥有者则根据契约

规定为取得收入而在交换中放弃对他的投入的优先使用权。根据奥利弗·威廉姆森的研究,对于频率高而且投资特质性强的交易的有效组织,企业是一种适当的规制结构。

作为生产组织的市场主要依靠价格这只无形的手来组织生产。通过价格这个经济信号的资源协调作用,投入要素在企业间适当配置。拥有要素的各经济主体按照市场契约进行平等的交换,遵循平等互利的商业规则。为克服独立主体的机会主义行为,明确各自的权利义务,交易双方往往对市场契约内容进行较具体详细的规定。奥利弗·威廉姆森认为,适合市场这种生产组织形式的交易持续时间往往较短,对于经常性的交易则更多地适用于企业或者其他生产组织形式;另外,从资产专用性角度讲,市场交易倾向于与非专用性投资相联系。

根据交易规制理论的通常看法,企业和市场是组织谱系的两个极端,大多数的现实生产组织形式介于其间,可以统称为产业网络。称之为产业网络的原因是这些中间形式大多既有纯粹的交易性质,又有复杂的关系性质,呈现某种网络状特征。产业网络是同行业上下游企业以及支持性设施共同形成的进行某产业产品生产的联合体。产业网络的形式很多,如虚拟组织、网络组织、原始设备制造厂家(OEM)、原始设计制造厂商(ODM)、企业集团、控股公司,以及本文分析的区域集群等。

作为产业网络的一种形式的区域集群,是指相互联系的一批企业和机构在一个特定地域的聚集体。这些企业和机构,往往与某一产业相关,包括了各类企业,如零部件、机器设备和服务的供应者,生产上有互补性的企业,下游的渠道和顾客,以及在知识、技能、技术上相关的企业,还有各种机构,如提供教育、培训、相关信息以及研究和技术支持的大学、职业培训机构、标准制订机构、咨询和评估机构等社会机构,提供公共产品的政府机构等。在发展较成熟的区域集群中,这些企业或机构间已建立了联系,形成了良性的互动结构。往往存在某种核心机制,一些企业或机构在区域集群中担当了核心和龙头的作用。根据这种核心机制的不同,区域集群通常可分为销售型、总装型和投入型三类。

区域集群的生产组织属性可从以下分析得到。区域集群

产出的最终产品大多属于某个产业,对于下文分析的长期的和基于过程的交易来说,能更有效地提供经济产品。集群的产品是由集群内各个企业和机构协同的结果,但相互间往往又呈现协作和竞争的复杂局面。但无论表现出来的是如何的一幅混乱的景象,能够有效生产产品的原因在于有契约的保证,相互间交易的权利义务关系由一组契约集合规定。生产投入在区域集群内的分布和流向通常遵循一定的规律,形成了某种特定的结构和模式,典型的体现是核心—外围形态的存在。在产业网络的许多形态中,区域集群的最显著特色是地域上的集中分布,即作为生产组织的各种机构和资源,不是散布在宽广的空间范围内,而是鳞次栉比地分布在特定地区中。由于相互间频繁的交往、对话和争论,集群中的企业和机构文化上不断融合,呈现趋同局面,从而在行为上表现出相当的一致性,主要特点是平等交往、开放心态和坚持创新,这是区域集群的另一大特色,也正是本文要重点阐述的它所具有的独特社会资本优势。

二、区域集群的独特优势

——平等开放创新的社会资本

区域集群为长期的和基于过程的交易提供了实现机制,长期的和基于过程的交易经常发生在快速变迁、持续创新和激烈竞争的产业中。在这种交易中,由于其交易内容难以以一次性的和有形产品的形式提供,只有在交易双方长期的共同工作过程中才能实现,这样,市场和企业这两种规制形式就难以为这种交易提供制度基础,而作为生产组织的一种形式的区域集群则提供了这种实现机制。这种以持续创新为核心的交易适合于区域集群这种生产组合形式的根本原因是区域集群所特有的经济优势——平等开放创新的社会资本。

社会资本至少具有两个基本特征:由社会结构的某些方面组成,并在社会结构中服务于行为人的特定行为,不管行为人是单个自然人还是企业。社会资本的功能体现在作为资源提供给行为人用来获取收益的那部分社会结构的价值上。社会资本“通过行为人之间相互关系的变化而产生”。因此,在克里曼(Coleman J.)看来,社会资本是将交易的社会环境赋予经济涵义,主要指的是社会关系或者社会结构,存在于行为人的关系结构中,而不是存在于行为人或者物质产品中。基于社会关系或社会环境,像其他形式的资本一样,具有这种生产性,因此被赋予经济含义,称为“社会资本”。

社会资本具有埃里克森和米克尔森等人所发现的核心能力的一些典型特征,主要有:

(1) 对企业价值有重大贡献。核心能力的首要特征在于它是顾客所看重的企业价值的重要来源,有助于企业提高效率,帮助企业在创造价值和降低成本方面做得比竞争对手更好。

(2) 内部积累性。即这种能力是企业长时期历史积累的结果,它内化了时间变量,是历史演进的结果,因而往往呈现出“路径依赖”性。

(3) 因果关系模糊。尽管确认企业在哪些方面比竞争对手做得好是可能的,但是要识别为什么会做得好,竞争对手可能会如何复制等通常是难以办到的。这一点提供了企业持续超额收益来源的部分答案。

(4) 社会基础。指其核心能力存在于人群互动中,分布于群体成员中,即具有社会特征,而非个体特征。它存在和

表现于社会活动中,不会因为群体中某个具体个体的离开而丧失,因而表现出很强的个体独立性。

对于社会资本而言,还具有自身的一些特点:

(1) 遍历性。与一般核心能力相比,社会资本更具有典型的社会属性,它通过正式和非正式组织的交流和沟通网络形成的社会关系网络,直接存在于企业员工群体中,因此,具有直接的遍历性。

(2) 提供共同价值基础。社会资本在某种意义上是高级规则,例如企业文化,提供了共同的价值追求、共同的目标,能够促成一致的企业意志,从而为企业带来效率。有些企业文化可以有效增强,另一些则不能,反映对企业文化这种社会资本的有效管理的重要性。

核心能力和社会资本概念通常用于企业分析,在那里使用的是它的一种经济上的节约机制的属性,既然是一种经济属性,应能通用于对经济体的分析,因此就不仅可在企业中应用,也可用于分析作为一种生产组织形式的区域集群。这样,我们会发现,区域集群之所以能作为一种有效的生产组织形式之一,一个很重要的原因是它具有一个可概括为平等开放创新的社会资本的独特经济优势。这种平等开放创新的社会资本主要由三个部分构成:

(1) 基于自由选择的平等自由宽松的工作环境。区域集群优于企业的地方特别表现在这里。企业内部各个要素主体与核心签约人之间是上级和下级,命令和服从的垂直契约关系,他们间是一种不平等的地位。区域集群内部各个企业、企业与机构相互间是平等的经济主体,相互间经济交往遵循平等互利的市场契约原则。平等主体间的这种关系较不平等的企业关系,至少有两方面的经济上的益处,一是总体上使经济资源得到更有效配置,二是各经济主体会在其经营业务领域有真正的承诺和精力的投入从而有更多高质量的创新。另一方面,人才的快速成长和流动,业务的不断创新和快速变迁,使得集群中包括企业在内的各种组织趋向于形成分权的文化环境,组织内部环境因而较为自由宽松,人员的进出组织也成为一种自由选择,员工对组织的承诺强度增大了,组织内部的创新活动变得活跃。所有这些对区域集群成为一种有效的生产组织形式大有帮助。

(2) 开放的信息交流环境,互相信任和开放的心态,使得人们之间交流和互动频繁,加快了新思想观念、信息和创新扩散的速度。除了正式合作联系外,集群中面对面非正式接触的频率很高。集群中的企业间、企业与机构间的界限是多孔状的,它们相互渗透,企业在竞争中互相学习,通过非正式的交流和合作,及时了解变化的市场和技术。同一产业企业与机构的集聚与持续往来使得内容广泛的各类市场、技术、竞争信息在集群内积聚,形成了较为充分的信息环境。

(3) 创新的文化环境。为了加快开发的速度,企业不得不依赖外部技能,很多创新问题,只有寻找到适当的伙伴,通过形成合作才能得以解决。因此,创新是一个集体的过程,企业与本地其他企业、和本地环境处于一种什么样的关系,是创新的重要问题。由于地域分布靠近,产业配套环境好,区域集群在这方面显然具有独特的优势,可以更好地满足企业的创新潜力,以适应变化的经济环境。特别是集群内企业之间是面对面的共存(co-existence)关系,对竞争双方都产

生强大的持续比较压力和胜出压力。开放的心态,追求卓越的观念普遍流行,形成了良好的创新环境。

三、区域集群独特的社会资本优势对区域和国家持续竞争优势的贡献

由于区域集群所具有的平等开放创新的社会资本基础,集群内行为主体(企业、组织或个人)相互交往时遵循相似的文化价值观(思维模式和行为方式),信息沟通和渠道更加顺畅通达,在竞争中创新不断涌现和快速扩散,区域集群经济体的交易成本大大减少,经济效率大大提高。具体来说,区域集群这种独特的社会资本的经济优势表现在以下几方面:

1. 提高生产率。作为资源的汇聚体,区域集群能使区内企业获得专业化的、经验丰富的雇员和供应商的支持,得到专业化的信息、技术的支持,以及享受政府或者私营部门联合提供的公共和准公共产品(如基础设施、培训计划、测试中心等)所带来的好处。对内部单位而言,外部专家通常更能节约成本和有效响应,特别是,一个快速变迁的环境往往使整合无效率和不灵活,因此与垂直整合比较,集群是个更好的选择。集群的高生产率还在于其互补性业务的高质量和高效率,因为集群的成员是相互依赖的,一个成员的良好表现会增加另一个成员的成功。共存压力会提高竞争度,骄傲和良好表现的愿望驱使超越对手,这些可为集群内工作的人们提供更大的激励和驱动力。由于处于相似环境,如相同的劳动力、本地市场、资金供应情况,及其他类似的活动,使绩效的衡量、比较更容易进行。所有这些使得集群具有获取和组合资源上的优势,从而大大提高了集群的生产率。

2. 降低信息获取成本。集群内企业间以及企业与机构间具有多重信息交流和沟通渠道,除了正式渠道外,还有许多中间机制充当着信息桥梁的角色,另外,由于空间上的接近,接触的频率和机会大大增加,这些都使得集群内企业可以获取的产业信息远较一个相对独立于其他产业组织的企业更为充分和完善,集群内企业获取各种生产经营信息的整体成本因而大大降低。

3. 由交易成本下降而增进合作。对创新和领先的压力和追求要求外部资源的支持,从而对合作提出要求。合作规模的增大,导致合作的经济性和合作成本的减少。平等的市场地位相当程度上保证了交易双方互惠互利经济目的的实现,开放的信息交流环境可以有效减少交易前后的签约、监督和再谈判等因道德风险和机会主义可能带来的交易成本,这些因素减少了集群内企业间以及企业与机构之间合作中的协调与摩擦成本,大大增进了合作的可能性,以及交易的发生量,从而使得合作更易于进行。

4. 快速产生和传播创新。由于激发企业胜出同行的强烈欲望的竞赛效应的存在,在区域集群内,企业间的相互比较持续进行,促使企业不断改进管理,加速技术创新。这种高强度的持续比较的存在,加上创新资源的容易获取,和追求领先的价值追求,使得创新在区域集群中不断产生,并迅速被集群内其他企业模仿,创新的价值得到快速实现和检验,这样,创新周期不断缩短,创新循环不断加快。

区域集群的独特社会资本具有核心能力通常所拥有的三种“独立性机制”,从而成为区域乃至国家持续竞争优势的重要来源。这三种“独立性机制”是:(1)由于因果关系含糊而导致的)对成功仿制的认知限制;(2)由于不可复制的

企业的独特的历史及文化遗产原因,以及资源累积的效率取决于累积时间和已累积起的资源结构等造成的)仿制者的时间劣势;(3)由于已形成的巨大产能等区位优势形成对仿制者的进入障碍而产生的)仿制者的经济劣势。平等开放创新的社会资本使区域集群形成一些鲜明特色,这是其能够带来持续竞争优势的根源。具体来说,主要有以下几方面特色:

1. 产业领域的持续领先地位。区域集群本身的一些因素使得该集群在其所围绕的产业中能够持续地成为竞争的领先者。复杂买主的存在,以及企业在经营、发展过程中与集群内,由于很容易开展实地访问和频繁的面对面的交流所产生的持续不断的互动关系等,都有助于集群内企业较早地认识到技术的演变趋势和市场机会。其次,由于竞争压力,同行的压力,持久的比较等因素,集群内的企业和机构承受的是近似透明的压力,主管们必须设法在这样的面对面的环境中与对手做出区别,并胜出对方。另外,集群能够提供快速行动的能力和灵活性,集群内企业对资源的经常性需求能够很快得到满足。本地供应商和合作者密切地参与了创新过程,这样企业可更好地满足顾客的需求。所有这些使得区域集群能够在几十年内保持成为产业创新中心。

2. 文化—企业结合的独特性。区域集群具有根植性(embeddedness,也称为嵌入性)特点,即经济从来不是一个单纯的独立领域,它是嵌入与社会、宗教以及政治制度之中的,因此,研究区域集群经济现象必须从仔细考察经济行动者所处的社会结构(这种社会结构限定着经济行动)以及个人和群体之间的具体互动出发。以区域集群为基地的企业既保持了与区域内组织间的基于根植性的网络状联系的密切性,又较区域外企业提供了显著的地域文化上的独特性基础。这种文化—制度的一体性组织架构是区域内企业从而区域集群竞争优势持续性存在和难以替代性的坚实的保证。

3. 社会资本的超强生存力。文化范畴的社会资本在其发展的历史长河中,经受住了其他社会资本的竞争与挑战,能在有时十分激烈的文化冲撞中幸而生存,证明了其生命力的强健。这种生命力源自于与地域文化和人群结构的契合,既历尽沧桑数载,就已预示其未来的超强生命力。从而使它不仅能在全国,甚至能在全球经济格局中赢得重要的一席。

4. 卓越的环境适应力。作为区域集群整体,在开放状态下长期暴露并为环境所影响,而能持续保持自身的文化特色,说明已培育出极强的自我革新禀赋,形成了卓越的环境适应性能力。实际上,这已说明了该群落与更大的社会文化生态环境的动态适应性,成为更大的文化生态系统的有机组成部分,从而奠定其持续生存资格。

四、一个成功实例:“东方硅谷”——印度的班加罗尔

印度的班加罗尔被称为“东方的硅谷”。Intel, Novell, Philips, Siemens, Sony 和 TI 公司在这里都建有子公司。班加罗尔的许多计算机专业人员在终止其在跨国公司的工作后,选择回到印度,同时带来类似 IBM 和 Oracle 这样的公司。熟练的说英语的工人,低工资,宽松的环境和政府的支持是吸引外国公司和使《新闻周刊》将班加罗尔列为十大“热门新技术城市”的重要因素(尽管其在通信,电力和其他基础设施方面存在不足)。印度软件出口额的近三分之一来自于班

加罗尔。

尽管存在一些基础设施方面的限制,诸如道路和运输被忽略了,经常性的能源运行中断,电话网络功能失常等。但在财富的诱惑下,班加罗尔市区的人口爆炸式增长,在六年时间里从150万上升到500万。工资和房地产价格也随之不断上升,作为跨国公司投资班加罗尔的首位因素的成本优势正趋于消失,并促使许多跨国公司转向印度的其他城市,如Hyderabad,德里郊区的Noida和Pune。但班加罗尔已在全球信息技术产业中担当了一个重要角色,这些因素并不影响其成为全球产业关注中心。正如印度德里的国家软件和服务公司协会的执行董事德旺·马哈塔所说,对南亚其他国家而言“印度被认为是一个发展典范”。班加罗尔的成功帮助印度赢得了这一称号。

作为一个区域集群,班加罗尔成功的一个重要原因是其平等开放创新的独特的社会资本,这一独特的社会资本成为班加罗尔和印度赢得信息产业尤其是软件产业竞争优势和国家竞争力的重要源泉。下面让我们来考察一下它的具体构成。

首先,如印度其他地方一样,班加罗尔发展软件产业具有由于使用英语而来的跨文化沟通优势。由于受到英国400年左右的殖民统治,印度的第二官方语言文字是英语,在多方言的环境中,英语还是印度的“全国性”语言。印度人几乎人人懂英语,使用英语人数世界第二,仅次于美国。印度信息产业1974年前后上马时,就采用英语。这样,相当于印度软件产业的基础建设在美国已经完成,等于为印度节省了30年的基础建设时间。更为重要的是,由于这些历史原因,印度软件产业队伍不仅习惯英文等拉丁文字,而且基本上无文化心理负担。另外,英语良好的多文化适应性有助于其使用者对全球化的适应。软件开发人员40%的时间是交流,普及英语使印度人能够容易地和美国人、欧洲人进行通讯、交流、沟通。

其次,重视跨文化管理促进了文化融合,增进了对异文化的理解。班加罗尔软件企业大都非常重视跨文化管理,使自己的产品、服务和人员素质尽最大可能符合客户国家的文化习惯,跟不同文化融合。这不同于我国强调的多文化、跨文化讲究不同文化的融合或磨合,多文化讲究不同文化互相独立。当然印度公司的这一选择与印度软件产业人员习惯英文等拉丁文字,在与欧美文化交往中无文化心理负担有密切关系。经过几十年努力,现在,印度劳动力在美国已建立了有相当高威信的高科技形象。在当前国际贸易和全球化的计算机网络工业发展中,由于各国相互依赖度越来越高,特别是软件产品,文化特征非常强,从语言文字到界面图案颜色,从人机对话到数据管理,不同文化对软件的设计编写要求不同,却又要求互相匹配和共享数据,因此跨文化管理对软件企业尤显重要。不清楚这些,就很难在国际市场上打开局面。

第三,宽松、积极进取和高激励的工作环境。班加罗尔以其低工资和积极进取的氛围,以及它的IT导向的劳动力吸引了外国公司。印度人得到的快速提高的工资(10年间初级程序员从3500美元上升到23700美元)就印度的工资水平而言是高的。与美国加州的硅谷一样,印度的“硅谷”也有一种年轻的、朝气蓬勃的氛围。雇员们辛勤工作,也痛快地玩。很多软件公司采取校园的布局和文化,实行不固定的上班时

间,整个公司就像一所大学一样,每座楼集中了許多人,有漂亮的咖啡厅、草地、运动场等场所。在班加罗尔出现的许多迪斯科、酒吧和饭店也帮助实现了这一切。跨国公司和印度国内公司已认识到在一个雇员流动和工作变动是通常情形的产业里,必须改善工作条件和设施以留住雇员。软件公司通常采取持股等方式调动软件开发人员特别是高级人员的积极性。激励形式趋于丰富多样,诸如零利率住房贷款、健康中心,和世界级的设施等。

第四,崇尚竞争、追求卓越的文化氛围。由于出口导向的政策取向形成的与世界最发达地区的经常性信息联系和沟通,本区域内公司间面对面的持续比较和竞争压力,使得在班加罗尔追求卓越和自我超越的观念普遍流行,形成了良好的创新环境。班加罗尔的软件公司普遍强调软件的品质,并已显示出采用新技术的卓越能力。现在流行比ISO 9001更高级的软件开发标准——SEI-CMM (Software Engineering Institute and Capability Maturity Model),即强调软件开发过程成熟度标准。在全球最高级别SEI-CMM第五级标准中,目前印度公司最多。采用SEI-CMM后的主要好处是软件中的缺陷(Bug)少了,准时了,过去项目准时率是30%,实施后可达到70%。

最后,与软件产业发展协调的班加罗尔城市文化的转型。伴随IT产业而来的班加罗尔这座城市的社会转型,反过来推进着班加罗尔正在蓬勃发展的IT产业更加繁荣。除了西方文化通过跨国公司和在该城市出售的进口商品的明显的渗透外,班加罗尔人越来越迎合富裕的中产阶级的计算机专业人士。西方风格的公寓社区为在美国和印度间奔波的IT专业人士建造起来。超过700间的网吧服务着日益增多的班加罗尔的计算机人才。不断扩展的软件业激励着正在高校学习的理工科学生将IT专业人士作为自己的未来目标。著名的印度技术学院(IIT)的毕业生被飞利浦公司和微软公司这样的跨国公司选中在其海外总部担任特别技术培训。

参考文献:

1. Porter, M. E., Clusters and the New Economics of Competition. Harvard Business Review, 1998, 76(6).
2. 樊圣君、高建兵等:《嵌入区域集群 获取更大优势——论企业竞争优势新来源》,载《上海经济》,2000(3)。
3. [丹麦]福斯(Foss, N. J.)、克努森(Knudsen, C.):《企业万能:面向企业能力理论》,中文版,大连,东北财经大学出版社,1998。
4. Patni Ambika Silicon Valley of the East - Bangalore's Boom. Harvard International Review, Fall 1999, 8~9
5. 陈郁:《企业制度与市场组织——交易费用经济学文选》,中文版,上海,上海三联书店、上海人民出版社,1996。
6. R·科斯 A·阿尔钦 D·诺思:《财产权利与制度变迁——产权学派与新制度学派译文集》,中文版,上海,上海三联书店、上海人民出版社,1994。
7. 朱国宏、桂勇:《社会学视野里的经济现象》,成都,四川人民出版社,1998。
8. 王籍慈:《网络环境:产业组织创新的崭新形式——兼评我国企业“上规模”的认识误区》,载《战略与管理》,1997(3)。
9. 张春霖:《企业组织与市场体制》,上海,上海三联书店、上海人民出版社,1994。
10. 袁安照:《交易的规制结构》,复旦大学产业经济学专业博士学位论文(1999年)。

(作者单位:复旦大学管理学院博士生 上海 200437)
(责任编辑:陈永清)