

企业集团的产业网络组织分析^{*}

——兼论日、韩企业集团的比较与启示

张丹宁 唐晓华

(辽宁大学商学院)

内容摘要：本文构建了产业网络的组织框架，并在此基础上对企业集团的产业网络组织进行了探讨，以此作为理论基础，对日本和韩国企业集团的产业网络组织进行了剖析和比较，并提出了对我国企业集团发展的启示和建议。

关键词：企业集团 产业组织 产业网络

产业内部不同的行为主体之间或者不同产业主体之间形成的网络统称为“产业网络”(Industrial Network)。由于网络要素存在诸多差异，所以产业网络呈现出多样化的组织形式，如下包制、虚拟企业、战略联盟、产业集群等等，其中企业集团是最早出现的产业网络形式之一，因此，如何基于产业网络组织视角对企业集团的运行机制进行探讨是本文研究的关键问题。

一、产业网络组织框架构建

根据网络理论，网络应该包括主体、行为和资源三个基本组成要素。在该理论的基础上，本文从三个网络要素出发对产业网络组织进行系统性的框架构建。

(一) 主体

产业网络的行为主体可以分为两大类：一类是基于价值链行为而紧密联系的具有一定产业关联的企业群，称其为“价值链主体”；一类是对企业提供各种服务和支持的组织和机构，称其为“产业生态主体”。“价值链主体”既包括处于不同生产链环之上的紧密合作的上下游企业，同时还包括处于同一生产链

* 本文系辽宁大学亚洲研究项目。

环之上的同业竞争企业。而“产业生态主体”可以被视为协助生产企业，不断为其提供各种资源以提升企业核心竞争力的组织机构系统：包括提供政策支持的政府、提供知识技术和人力资源的教育和培训机构、提供资金的金融机构，以及提供各种信息和技术的行业协会和科技中介等。产业生态主体是企业生存外在环境的重要组成部分，产业生态主体越健全、越完善，就越能够为企业提供有力的支持和服务。因此，在某种意义上，产业网络可以被视为是一个产业生产系统与产业生态系统的有机融合。

基于上述分析，本文提出了行为主体研究的两个维度：一是基于价值链而形成的价值链主体与产业生态主体的融合程度；二是对处于价值链之上的不同企业之间的地位和影响进行分析。

（二）行为

行为是指行为主体之间进行物质、信息等资源流动的过程，在各种资源交换的过程中伴随着产品价值的增值和价值链的形成。“竞争”和“合作”是产业网络行为主体采取的两种基本的行为活动。为了争夺市场，企业之间，尤其是处于同一生产链环之上的同业企业之间存在着激烈的竞争。但是，在某些情况之下，企业之间不得不通过相互妥协来进行合作以实现共同的利益目标。正是由于企业所处的市场环境的“多变性”和“复杂性”，产业网络行为主体需要不断变换采取“竞争”或“合作”的行动策略来实现彼此之间物质、信息等资源的交互与共享以促进产品价值的增值，从而提升自身的核心竞争力。因此，产业网络主体之间的行为主要表现为：以“竞争”为主要特征的行为和以“合作”为主要特征的行为。

（三）资源

在行为主体之间进行竞争或合作的同时也伴随了各种资源的流动和交换，产业网络的形成为资源的扩散与共享提供了通道和途径。资源包括物质资源（如机械设备、原材料等）、财务资源和人力资源（如一般劳动力、高素质管理者和知识性专家等）。Gadde（1987）将行为主体之间的关系也纳入到网络资源的研究范围之内。产业网络的一个核心特征在于行为主体之间形成的紧密的互动联系。在行为主体之间形成各种经济关系的同时，也是各种物质资源、财务资源和人力资源进行交换和共享的过程。因此，本文将产业网络中的资源定位于行为主体之间的关系研究之上。本文将产业网络主体之间的关系资源界定为三种类型：“契约关系”、“产权关系”和“信任机制”。

基于上述分析，本文提出了资源研究的两个维度：一是产业网络主体之间关系资源的类型；二是基于资源流动形成的关系类型的稳定性。

产业网络组织框架如图 1 所示：

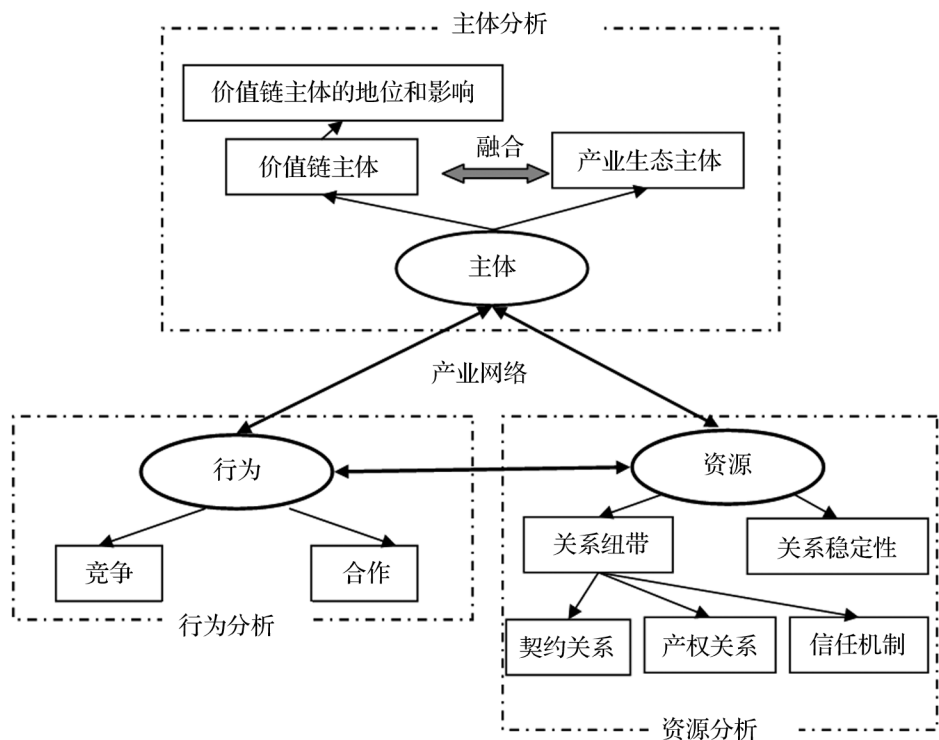


图1 产业网络组织的分析框架图

二、企业集团的产业网络组织框架构建

(一) 企业集团化的原因

关于企业集团化原因的认识始于对西方“归核化原则”在新兴市场的失效研究 (Khanna 和 Pelapu, 1997)。很多学者认为多元化, 经营格局和组织的建立将有助于弥补市场的缺失而降低风险。从产业网络的角度出发, 本文认为企业集团化的原因主要源于三个方面。

第一, 产业生态主体的缺失。包括政府、金融机构、教育科研机构及中介组织等机构的产业生态主体构成了一个企业重要的外部产业环境, 为企业的生存与发展提供了各种资源的支持。如果一个企业处于产业生态主体缺失的产业环境, 尤其是新兴产业, 就很难从企业外部获取各种资源, 所以企业倾向于通过集团化的方式来获取自身发展所需的战略资源。比如, 企业集团自身就是一个内部融资市场, 通过集团内部资金的流动可以实现资金在现金流充裕和现金流匮乏企业之间的有效配置。

第二，契约关系的不稳定性。企业之间进行交易而形成的契约关系具有不稳定性。企业之间为了抓住某一商业机遇而形成了临时性的契约关系以面对不断变化的外部环境，当利益达成时，契约就随之终结，比如虚拟企业、战略联盟等组织形式；同样，如果利益发生冲突或改变，也会不断地有企业加入和退出。正是由于契约关系的不稳定性，企业倾向于在共同利益基础上，通过资产（资本）为联系纽带而将交易内部化从而形成长期而稳定的合作关系，以便节省交易成本，降低交易风险。

第三，“孤立”带来的风险。面临瞬息万变的外部市场，企业若凭一己之力而投入到激烈的市场竞争中势必会因为信息、资金等众多资源的匮乏而显得力不从心，难以生存。而若一个企业处于集团组织之中，则在其外部就形成了一个“资源网络”来支持企业的发展和成长。比如，当企业遭遇财务危机时，其他企业愿意扩展其交易信贷、扩展其应收款的时间限制，如果企业集团内部有金融组织，融资和还款就会在危机期间进行讨价还价和重新定约（宁向东，2006）。

（二）企业集团的产业网络组织框架

1. 主体

企业集团的价值链主体和产业生态主体之间形成了有机而紧密的融合。包括政府、中介组织和教育科研机构等产业生态主体在企业集团的形成和发展的过程中发挥了重要的作用。政府主要通过制定产业政策、完善集团外部机制的方式来促进企业的兼并重组，在国民经济的关键领域和行业扶持优势产业并加速劣势产业的被兼并，积极促进企业集团的跨国并购等功能。中介机构对企业集团也影响重大，尤其是金融机构，它为企业集团的发展提供了充裕的外援资金，而自身又可以通过企业集团的有效运作来获得收益，以求双赢。对于教育和培训组织而言，更是能够为企业联盟提供各种智力支持和人才的输送，同时，企业集团和大学及科研机构可以通过交流和合作来提升双方的竞争力，目前，很多企业集团都同大学和科研机构之间形成了基于“优势互补、资源共享”原则而形成的产学研联盟。

企业集团的价值链主体包括：处于同一条价值链之上的上下游企业之间组建的联合体，即产业关联企业集团，这些企业之间处于纵向联系之中；处于同一生产链条之上的竞争企业之间组建的联合体，即行业内企业集团，这些企业之间处于横向联系之中；同时为了获得多元化优势，也会存在跨行业组建的多元化企业集团。企业集团内部的企业之间一般会存在着基于不同的持股比例而形成的级别差异，包括核心层、紧密层、半紧密层和松散层等层级企业，不同层级企业在集团中互相协作，发挥着不同的功能作用，控股比例的大小决定了

企业在集团内部层级结构中的定位以及发言权和决策权的大小，比如，处于核心层的企业在集团内部就对其他层级的企业起到了重要的主导和支配的作用，所以基于产权关系而形成的森严的层级制度是企业集团的典型特征。

2. 行为

从行为的角度出发，企业集团组建的目的是为了提高自身的竞争力而促进某些生产环节的内化以求通过“多种层次的有效协作”来发挥多个企业联合的整体优势。所以，企业集团内部的企业之间进行了“多层次、多功能”的有机合作。企业集团之间的合作行为主要源于三个利基：即支柱产业、优势企业和拳头产品。支柱产业是支撑国民经济发展的重要保证，基于支柱产业领域内核心企业而组建的企业集团可以促进更多生产要素的流入，以实现国民经济的迅速增长。优势企业是在激烈的市场竞争中依靠自身实力而发展形成的，所以这类企业可以通过投资、控股和购买等方式组建企业集团以提高自身的竞争力。基于拳头产品而形成的企业集团则可以提高产品的市场的占有率和竞争力。

3. 资源

从资源的角度出发，虽然企业集团之间存在着一些契约交易，比如松散层和其他层次之间就存在一种“契约关系”，但是企业集团，不是简单的若干企业的合并与联合经营，而是以“资本”这个关键要素作为纽带，总公司以控股权控制分公司，分公司亦以控股权控制子公司。而形成的有机统一的集团公司，所以，企业集团内部的企业之间的关系纽带是以“产权关系”为主。明晰的产权关系不仅可以保证资本的集中，而且由资本所有者组成的股东大会关心资本的保值增值，经理关心企业集团的经营业绩和企业家形象，工会关心员工的收入与福利待遇，以形成科学的内部管理体制，以发挥公司制度的优势所在。

从网络结构关系的稳定性来看，以“产权关系”为纽带而形成的企业集团内部之间保持了稳定而持久的关系，集团内部成员之间的交流和协作更加紧密，具有更强的资本控制和聚合的功能。正是由于这种网络关系的特性，企业集团具有比较突出的组织优势。为了避免由于利益的改变而不断发生契约的完结与冲突，所以在某些特定的行业和领域，企业集团的组织形式是一种更好的选择。这些领域包括涉及专利技术领域、涉及商业机密领域和有后续发展潜力的技术项目等。企业集团的产业网络组织框架如图 2 所示：

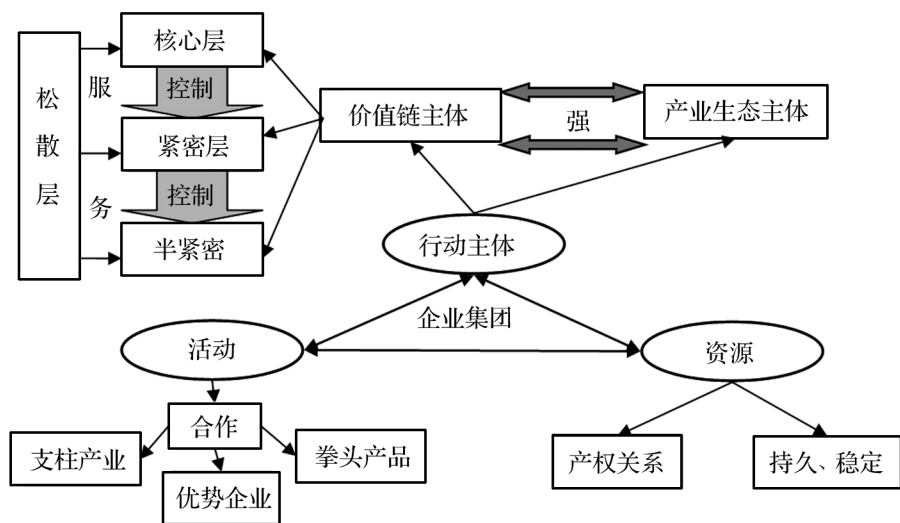


图2 企业集团的产业网络组织

三、日本和韩国企业集团产业网络组织的比较

(一) 日本企业集团的产业网络组织

日本的企业集团是日本垄断资本干预经济活动的方式和手段，其产生和发展源于日本二战后特殊的经济基础和社会历史条件。日本的企业集团主要分为两大类，分别是“六大企业集团”和“独立系企业集团”。六大企业集团包括三井、三菱、住友、芙蓉、第一劝银、三和集团，是由战前的旧财阀系企业群通过重组或者与银行的结合而形成，是日本二战后经济高速增长的基础和保证，并在产业结构重化工业化的过程中发挥了重要作用。在20世纪六七十年代，一批新兴的大企业在自身发展的同时不断向其他行业进行横向扩张，形成了新兴的企业集团，即独立系企业集团，独立系企业集团不同于六大企业集团进行高度多角化经营，而是以某一巨大企业为核心形成相互关联的企业群体，独立系企业集团包括新日铁、日立、松下、丰田等企业。

1. 主体

从产业网络的“主体”层次出发，日本企业集团的价值链主体和产业生态主体之间形成了有机而紧密的融合，尤其是以银行为代表的金融机构在日本企业集团的发展中起到了举足轻重的作用。“系列融资”是日本企业集团的主要特征之一，日本企业与银行长期持续的交易关系体现为“主银行”制度，这种

制度不仅能够为企业提供融资渠道，同时还可以干预企业的治理结构，甚至接手企业。对于六大集团而言，其自身就是由日本旧财阀的大银行在二战后经过重组而形成的，为其他企业提供融资，成为企业集团的核心成员，所以“银企结合”是日本企业集团的一大特色。而独立系企业集团也都无一例外地依赖系列融资而结合在一起，系列融资满足了企业发展产生的强烈的资金需求，如日本丰田公司，分别获得了多家大银行的资金融通。

对于价值链主体的地位和影响而言，日本企业集团内部的影响力则取决于持股的比重而形成鲜明的等级制度；对于独立系企业集团而言，由于形成了以巨大的产业企业作为顶点而呈现金字塔形的支配形态，所以核心大企业对整个产业链都起到了重要的主导和控制的作用，其他生产链环之上的企业都高度依赖于大企业。

2. 行为

从一般意义上讲，企业集团产业网络的行为主体多采取以“合作”为主的行为战略。而日本企业集团在保持集团成员高度合作的基础上，还融入了“交互竞争”机制。交互竞争机制形成的基础是日本企业集团的一个显著特征——下包制，即位于产品制造最终工序阶段的巨大成品制造商将位于制造过程中间环节的诸多企业纳入该企业之下，从而形成下包金字塔式的结构。

下包系列具有的特征包括“复数发包”和“多向承包”的特征。母企业多采用复数发包的形式向2~4个供应商发包同一零部件，这样既可保证组装生产的连续性，同时可以通过少数供应商之间的竞争来控制零部件生产的成本和质量，比如母企业可以根据对供应商的长期评价来决定优先订货的次序和数量，或者可以在不同时期通过供应商的竞争来主导自己的需要，比如鼓励成本竞争或质量竞争；而对于供应商而言，也决不会仅仅依赖和受控于一个母企业，供应商也会通常向2~3个母公司供应零部件来增强自身的独立性。通过“下包制”和“交互竞争”机制，日本企业集团在保持价值链之上高度分工合作的同时又通过有效的竞争来控制成本和质量的的信息，日本企业集团的交互竞争机制如图。

3. 资源

企业集团的成员之间是基于“产权关系”为纽带并依此形成的多层次组织，所以“产权关系”资源是日本企业集团产业网络中最为基本和重要的资源，即持股、控股和资金融通等联系。与此同时，日本企业集团发展过程中形成的“下包制”、“配给系列”、“发货系列”等多种机制也使得“长期持续交易”成为日本企业集团的显著特征，长期持续交易提供了一种相互依赖和保险，降低不确定性，是企业集团成员之间互惠互利：追求多赢的驱动力，对于

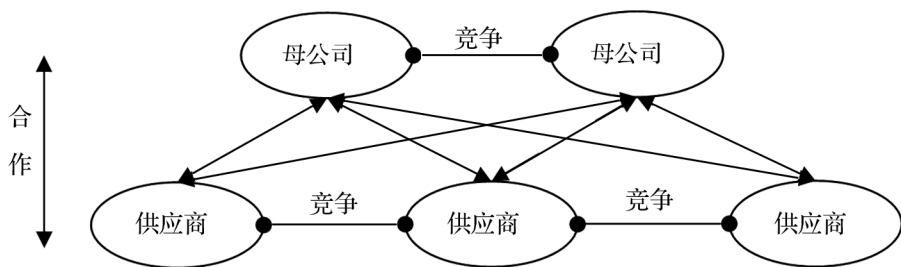


图3 日本企业集团“交互竞争”机制

长期持续交易的形成，最为重要的基础是集团成员产期的合作过程中多形成的“相互信任”，所以日本企业集团在“产权关系”的基础上还形成了信任机制，从而保证了成员之间资源关系的稳定性和长期性。在“产权关系”和“信任机制”形成的过程中，也伴随着人员派遣、生产、技术等纽带的流动与共享。因而，“产权关系”和“信任机制”是日本企业集团“资源”要素的重要组成。

（二）韩国企业集团的产业网络分析

二战之后，韩国经济取得了高速增长，而韩国企业集团在韩国由一个弱小、贫穷的传统农业小国一跃成为新兴的工业化国家的过程中扮演了十分重要的角色。虽然亚洲金融危机对韩国经济带来了巨大的冲击和损失，但是，韩国这种以现代大型企业集团的发展带动整个国家经济发展的经济模式，被认为是亚洲，特别是东亚地区新兴工业化国家经济发展模式的一种成功探索和学习典范。一般来说，韩国企业集团可分为两大类：一类是以家族为背景的大集团，如现代集团、乐喜金星集团等；一类是由当局投资经营的大型企业集团，如大韩石油、韩国信托等。

1. 主体

同日本企业集团相类似，韩国企业集团的价值链主体和产业生态主体之间实现了有机而紧密的融合，但与日本企业集团的相区别之处在于，由于包括资本市场在内的韩国现代金融业发展不足，所以韩国企业集团的金融势力比较薄弱，而产业生态主体之一的政府在韩国企业集团的发展过程中起到了极其重要的作用。20世纪60年代，韩国政府为了实现经济高速增长的目标，通过采取各种财政、信贷和贸易等优惠措施扶植了一批大型企业集团以提高资本的集中度。所以，韩国的企业集团大都是在市场不成熟的基础上由政府权力和私人资本相结合的产物。这种政府主导下的企业集团化战略能够在较薄弱的工业基础上充分发挥本国的优势，集中财力、物力以拉动韩国国民经济的迅速成长。但是韩国大企业集团的过度政府依赖性，使得大企业集团形成了盲目投资、效率

低下、垄断市场等严重的弊端，这也成为韩国金融危机触发的潜在因素。目前，随着韩国国内经济结构以及市场结构和发展环境的变化，韩国企业集团正在进行着重大调整，这些调整也与政府的政策调整密切相关。

对于价值链主体的地位和影响而言，韩国企业集团与日本相同，企业集团内部的影响力取决于持股的比重从而形成了鲜明的等级制度。

2. 行为

韩国企业集团在秉承了企业集团内部成员高度“合作”特征的同时，也由于其所处的独特的政治、文化背景形成了复杂而特有的合作态势。比如，政府的直接扶持和干预、韩国企业集团家族之间的联姻所形成的“内婚体系”等。

但是，同日本企业集团“竞争与合作”并存的特征相比，韩国企业集团体现的所有权和经营权相统一的特征导致企业集团对生产领域形成了很大的控制，从而导致对整个市场的支配。在被特定企业集团垄断的商品市场之上，不仅企业集团与中小企业之间的自由竞争被完全排斥，而且企业集团之间的自由竞争也难以发生（席西民，2003）。

3. 资源

同日本企业集团所具有的“产权关系”和“信任机制”相比，由于没有形成“下包制”、“配给系列”、“发货系列”等机制，成员之间所建立的“信任机制”不够成熟，所以韩国企业集团成员之间主要形成了以“产权关系”为主的资源纽带。一般来讲，韩国企业集团成员之间的股份可以分为三种，分别是直接持有的股份；设立的公益法人的股份；企业之间的交叉持股。基于产权关系所形成的企业之间的资源关系是稳定和长期的。

总体来看，同韩国企业集团相比，日本企业集团是以市场经济的成熟发展为基础的，金融制度的发达为日本企业集团的发展带来了巨大的资金等资源的供给，而在长期形成的“下包制”等机制发展的过程中所建立的信任机制也使得日本企业集团具有强大的经济生命力，其运行机制更加完善和健全。而韩国企业集团尚处于市场经济转型和调整的时期，并且由于其自身所处的特殊的政治和文化环境，使得韩国企业集团存在政府干预过度、集团过度扩张等弊端，但是作为一个“东亚经济发展奇迹”的典型代表，其企业集团的发展模式也是值得借鉴和学习的，日本和韩国企业集团产业网络的比较如表 1 所示：

表 1 日本、韩国企业集团的产业网络组织比较

| 网络要素 | | 企业集团的产业网络组织 | |
|------|-------------|--------------------|------------|
| | | 日本 | 韩国 |
| 主体 | 与产业生态主体融合程度 | 紧密，银行为代表的金融机构起重要作用 | 紧密，政府起主导作用 |
| | 价值链主体的地位、影响 | 控股权、下包制中所处的层级 | 控股权 |
| 行为 | | 分工合作，鼓励竞争 | 复杂合作，限制竞争 |
| 资源 | 类型 | 产权关系、信任机制 | 产权关系 |
| | 稳定性 | 长期、稳定 | 长期、稳定 |

四、启 示

企业集团存在于许多国家，其中，日本和韩国的企业集团对于亚洲国家企业集团的发展更具有典型性，它们分别代表了发达国家和新型工业化国家企业集团的发展模式，因而，日韩两国企业集团对于促进我国企业集团的发展和壮大具有重要的启示作用。

第一，完善金融体系，拓展融资渠道。以银行为代表的日本金融体系在日本企业集团的发展和壮大的过程中发挥了重要的作用，很大程度上满足了企业扩张和发展所需要的资金缺口。以此为鉴，构建合理和发达的金融融资渠道对我国企业集团的发展也是至关重要的，所以要利用银行和保险公司等金融机构来支持企业集团的组建和发展，努力实现金融资本与产业资本的融合，建立企业集团融资的金融体系网络以满足企业旺盛的资金需求。

第二，注重扶植和培养企业集团的核心企业。目前，我国企业数量多和规模小的现状无法形成规模效益，无法适应日益多元化的国际市场的需求，也不足以迎接国际市场的挑战，所以应该大力借鉴日本独立系企业集团的成功经验，通过培养和扶持核心企业来集中人力、财力和物力等资源，并通过控股和参股的方式实现产业链条的有机协作与分工，即核心企业要不断地为协作配套企业提供生产、技术等方面的协作，以通过互利合作来实现多赢。

第三，减少政府对企业集团的过度扶持和干预，有效实施以市场经济规律为基础的宏观调控。韩国企业集团的成功表明，对于中国等一批处于工业化前期或中期的发展中国家而言，单纯靠市场的自发调节是不够的，必须要借助政府的扶植和推动。所以政府应该通过制定产业政策、投资政策来清除体制障

碍,以推动和促进企业集团的建成和发展。但是,韩国经济危机也为中国企业集团的发展敲响警钟,政府的干预应该限定在那些以市场方式进行有困难,而资源配置又要求的跨行业、跨地区的大型国有企业的重组和联合之上,应该避免企业集团出现对政府的过度依赖。

参考文献

1. Hakansson, Hakan. Evolution process in industrial networks [A]. in B. Axelsson and G. Easton eds industrial networks: A new view of reality [M]. London Routledge, 1992: 22-26.
2. Gadde, L. E., Mattsson, L. G. Stability and Change in Network Relationships [J]. International Journal of Researching Marketing, 1987 (4): 29-41.
3. Williamsson, O E. Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implication [M]. New York: Free Press, 1985: 256-259.
4. Khanna, T, K. G. Palepu. Why Focused Strategies may be wrong for emerging markets [J]. Harvard Business Review, 1997, 75 (4): 41-51.
5. 刘东. 企业网络论 [M]. 北京: 中国人民大学出版社, 2003: 27-28.
6. 黄守坤, 李文彬. 产业网络及其演变模式分析 [J]. 中国工业经济, 2005 (4): 53-60.
7. 李海舰. 日本企业集团演进 [J]. 财经问题研究, 1995 (2): 48-49.
8. 赵增耀. 日本企业集团的治理特征及启示 [J]. 江海学刊, 2000 (3): 15-23.
9. 申在赫. 金融危机后韩国实施的企业结构调整及其评价 [J]. 外国经济与管理, 1999 (8): 22-24.
10. 宁向东. 公司治理理论 [M]. 北京: 中国发展出版社, 2006: 83-89.

注释

1. “价值链主体”在某种意义上等同于“企业网络”,而本文将企业网络视为产业网络的一个组成部分,产业网络是企业网络与产业环境的有机融合。

2. Gadde提及的关系资源是独立于物质资源、财务资源和人力资源等之外的另一种狭义的关系资源形式,而本文提及的产业网络之间的关系资源是广义化的,即在这种关系资源的交换过程中同时伴随着其他资源的流动和共享。

3. 本文提及的契约关系是指基于某一商业利益而形成的临时性交易契约。而企业之间通过长期的合作而形成的长期契约是建立在信任的基础之上,本文将其视为“信任机制”资源,而非契约关系。

An Analysis Of Industrial Network of Enterprise Group

Zhang Danning, Tang Xiaohua

(Business School Liaoning University)

Abstract: This paper proposes the framework of industrial network and studies the enterprise group's network. On the basis of above theories, the industrial network of enterprise group in Japan and South Korea is explored and compared. Meanwhile, some suggestions referring to accelerating Chinese enterprise group's development are advanced.

Key Words: enterprise group industrial organization industrial network