

文章编号:1000-0690(2001)06-0505-06

三峡库区搬迁企业空间联系与企业发展模式研究

张文忠, 樊 杰, 杨晓光

(中国科学院地理科学与资源研究所, 北京 100101)

摘要:立足于大量的实地考察、相关政府部门的咨询和企业的访谈等具体调研基础上,根据企业空间联系理论、企业内分工理论和欠发达地区发展理论等,研究了库区企业的空间联系和可能的合作模式,并提出了相应的企业发展方向。在市场环境下,三峡库区企业可能形成四种空间联系模式,即产业内分工模式、市场依托型模式、名牌产品嫁接型模式、资金和技术嫁接型模式等。按照三峡库区企业现状和特征,库区企业在生产要素联系上,可能形成资源纽带型、原料和半成品供求型、配件承包和转包型与资本联系型等四种网络组织。

关键词:三峡库区;企业搬迁;空间联系;网络组织

中图分类号:F061.5 **文献标识码:**A

按照三峡水库坝高 175 m 建设方案,从水库建设开始到最终完工,将会对三峡库区 20 多个县(区)的工矿企业造成影响,其中涉及了重庆市 16 个县(区)和湖北省 4 个县。受淹工矿企业共有 1 587 家,其中重庆市有 1 397 家,占库区淹没企业总数的 88%,湖北省有 181 家,占淹没企业总数的 12%。淹没企业在各县(区)占有重要的地位,如重庆市的奉节、云阳、忠县、涪陵等县(区)的淹没企业占各县区工矿企业总数的 60%~80%。这些企业吸纳了大量的就业人口,而且也是地方财政收入的主要来源。因此,进行合理的企业搬迁和重组不仅关系到地方经济的持续发展,也关系到当地就业和移民安置工作能否顺利实施的问题。

由于三峡库区总体经济发展水平较低,尚处于工业化初期,各个县区产业结构雷同,企业生产建设重复现象比较普遍,因此,企业间的联系仍然停留在一个低层次的协作和分工阶段。为了尽快改变库区经济落后的面貌,加速工业化发展的进程,一方面要充分利用库区企业搬迁的契机,打破地区和所有制之间的界限,加强库区企业之间的分工和协作,建立适应市场要求的企业组织结构制度;另一方面要充分利用西部大开发的机遇,扩大库区企业与区外企业之间的联系,通过区外名牌企业的资金、技术、市场营销网络和品牌来改组和改造库区的传统企业。

1 三峡库区企业空间联系模式

1.1 产业内分工模式

按照产业内分工模式,三峡库区的中小企业可依托区内外的大企业,生产具有一定优势的配件产品。这种企业联系方式,主要以产品为中心,即核心企业主要进行产品的最终组装、关键技术和附加价值高的配件产品生产,而中小企业主要生产技术含量低、批量小、专业性分工要求高的各种配件和半成品。企业之间的联系存在着一次承包、二次承包和多次承包,即核心企业把主要零配件委托给规模相对大的一些中型企业,中型企业可按照专业化分工再向其他企业转包,形成一个多层次的分工协作体系(图 1)。适合于这一类型分工的行业,一般是最终产品易于分离的大型组装和装配工业,如汽车、家用电器、化工、纺织和服装工业等。在三峡库区围绕建设、嘉陵、宗申、隆鑫等摩托车整车企业,许多中小企业主要生产各种零配件、半成品,如云阳曲轴厂主要生产曲轴为上述整车企业配套。另外,涪陵、万州区也有很多生产化油器、活塞环、进排气门、缸体和汽油机的企业为重庆市的汽车和摩托车整车企业进行配套生产。

但是由于库区工业基础比较薄弱,特别是机械工业和电子工业发展水平尚处于一个起步和发展阶

收稿日期:2001-02-13; 修订日期:2001-05-25

基金项目:中国科学院知识创新工程项目资助(kzcx2-307)。

作者简介:张文忠(1966-),男,博士,副研究员,主要从事经济区位论和区域经济研究。E-mail:zhangwz@igsnr.ac.cn

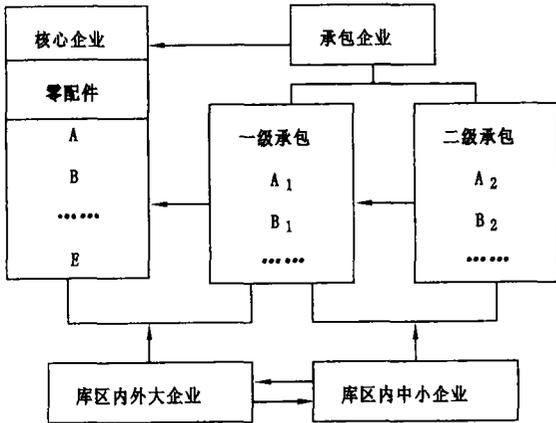


图 1 以产品为中心的企业联系

Fig. 1 The relation of enterprises centering upon products

段,依靠自身力量发展这些行业很不现实。因此,只有围绕区内大型企业来谋求发展,通过企业产品分工和协作,建立与大企业相配套的专业化生产企业。这种企业联系和投资方式的益处在于可以解决库区企业在资金、技术和市场上的诸多弱点,增强企业的生存能力。

1.2 市场依托型模式

缺乏市场开拓能力的中小企业,可依托专业贸易公司开拓市场,因此该模式主要是以销售为中心的企业联系方式。以一家贸易性企业为核心,通过合同或协议等经济行为方式,收购其他中小企业的产品并负责专营销售(图 2)。核心企业一般不介入产品的加工或组装,主要是发挥着中介作用,以完善的营销网络体系和生产相结合。这种企业联系的方式优点在于,通过核心企业灵活的市场信息和多元化的销售网络体系,将中小企业的产品与市场密切联系,最大限度地减少中小企业由于综合服务体系

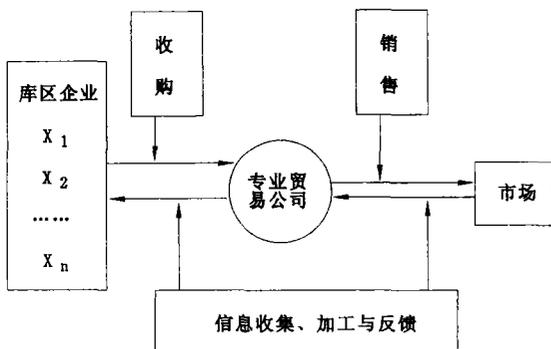


图 2 销售为中心的企业联系

Fig. 2 The relation of enterprises centering upon market

薄弱可能造成的市场风险和投资项目的失败。

三峡库区具有许多潜在的比较经济优势,但长期由于交通不便、信息闭塞、市场观念相对落后,发展的潜能并未充分、有效地释放出来。如库区拥有丰富的生物资源和优质的农林产品,但当地农民缺乏应有的市场观念和技术水平,再加上地方政府和企业在农业发展上缺乏正确的指导,致使库区农林产品的商品化和产业化水平很低。贸易公司或营销企业的出现,可以引导农民进行合理的产业和产品结构调整,按照市场的要求生产适销对路的产品。工业类中小企业同样采取挂靠大型贸易企业,通过定单的形式,进行某个产品和零配件的批量化或专业化生产。

1.3 名牌产品嫁接型模式

缺乏品牌或新投资项目的企业,可利用名优企业的品牌,增强企业的竞争力。品牌的价值在买方市场条件下,显得越来越重要,以品牌为中心的企业联系方式已经成为现代企业扩张和资产重组重要筹码。企业的无形资产的价值主要体现在商标上,许多国际和国内名牌产品的商标价值已经无法用金钱来衡量。一般某个企业使用了另一个企业的商标,其市场进入的壁垒主要由商标的权利价值来体现(图 3)。如库区对口支援企业万州白猫集团,“白猫”这一品牌每年要从销售额中提取 1% 的收入,但同时万州白猫集团的产品也可利用白猫集团全国的 29 个销售网点,进入全国各地的消费市场。

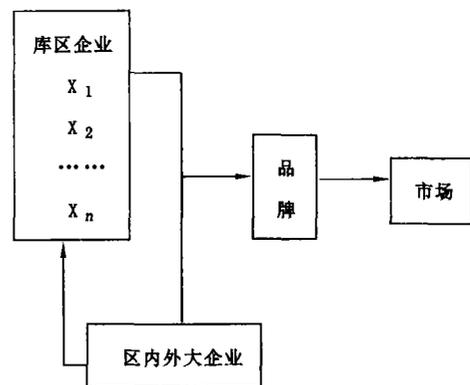


图 3 品牌为中心的企业联系

Fig. 3 The relation of enterprises centering upon brands

三峡库区的多数中小企业一无品牌,二无技术,在激烈的市场竞争中很难生存。对于这些企业,只有要走“外引内联”的道路,才能增强企业的竞争力。如库区的涪陵区、万州区、丰都县、云阳县和忠县等

都拥有许多中小型榨菜生产企业,但在全国具有一定知名度的品牌仅有三、四家,如涪陵榨菜集团的“乌江牌”、万州鱼泉榨菜有限公司的“鱼泉牌”和宏声集团有限公司的“宏声牌”榨菜。多数中小企业由于缺乏品牌和技术,不仅与大企业在销售市场上存在着无序竞争,而且在原料上也存在着激烈的竞争。结果一方面造成地区之间、以及企业之间的过度竞争,影响了行业效益的正常发挥;另一方面也造成资源的严重浪费。

1.4 资金和技术嫁接型模式

以资本和技术为中心的企业联系是最普遍的企业联系方式。一般大企业以其雄厚的资金和技术优势,购买中小企业的产权和股权,或者通过新技术和新产品的转让和入股等形式,实现其企业规模的空间扩散。在这个过程中,所有企业都能获得各自的利益。大企业在空间扩张过程中,一是可以扩大生产规模,进一步发挥规模经济效益,降低生产成本,增强企业的国际竞争力;二是伴随着企业生产规模的扩大,产品的空间扩张将成为企业长远发展的重要战略目标。对于接纳资金和技术的企业来说,一是能够解决企业发展的资金问题;二是可以为企业提供新技术和新产品,三是企业自身的发展可以纳入大企业的统一规划中,从生产到销售各个环节,可享受大企业的一切资源,如营销网络体系和研究开发机构等,有利于缓减中小企业承担风险的能力(图4)。

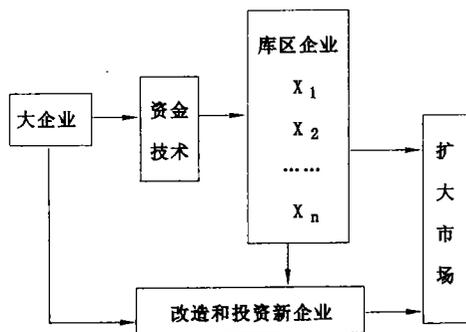


图4 资金和技术为中心的企业联系

Fig. 4 The relation of enterprises centering upon capital and technology

从库区的投资环境来看,在全国属于中下水平,因此,大规模吸引国内外知名企业在库区投资或“嫁接”库区企业目前时机尚未成熟。但库区也有适合企业发展的诸多优势,如市场容量大,是开拓大西南市场的重要纽带。另外,三峡库区开发、以及西部大开发也给库区企业发展带来了难得的机遇。如果能够充分利用库区的优势,特别是政策优势,吸引国内

外名牌企业来库区投资,改造和“嫁接”库区企业也不是没有可能的。

2 库区企业在生产要素联系上可能形成的利益共同体

三峡库区的企业,不论是搬迁还是非搬迁企业之间经济和社会服务等联系相对比较弱,从生产组织到最终产品的销售,各个企业都是一个相对独立的单元。库区企业仍然处于一个低层次的发展阶段,企业内部、以及企业间分工和协作水平还很低。

2.1 资源纽带型企业网络组织

目前,库区企业联系比较普遍的方式是以共同利用或开发各种资源为基础。以资源为纽带形成的企业共同体涉及的企业类型比较多,如生物资源加工企业、建材生产企业、中药生产企业和丝绸加工企业等都属于资源型生产和加工企业。上述企业类型在库区数量多,分布广,同类型的企业在规模上又表现出参差不齐等问题。合理利用资源和最大限度发挥现有企业存量资产的原则,企业间的联合和重组是提高库区企业竞争力的基本思路。

库区生物资源加工型企业尚未形成经济规模,因此,发展潜力比较大。目前,尽管有一些小规模生物资源加工企业,如巫溪、巫山、武隆、石柱、兴山等地的山野菜加工,石柱的竹器加工,但由于这些企业不能很好地把握市场行情和需求,严重制约了这类企业的迅速发展。这类企业与农业产业化密切相关,如果能够理顺生产、加工与市场的关系,必将会成为库区致富的一个重要手段。为此,要尽快组建一个为企业提供产品和市场信息咨询机构,通过类似的中介机构将生产企业与市场密切地结合在一起,按照中介机构提供的市场信息安排和组织生产。

库区的建材工业如水泥和砖厂从企业联系的角度来看,主要存在的问题是数量太多,生产技术水平太低。解决的办法是加大调整力度,重点扶持几家重点企业。随着国家对库区生态环境和经济方向的要求,以及库区产业结构的调整政策的落实,一些小型和污染严重的建材企业必将被淘汰。受淹没的建材企业要把握住搬迁的机遇,在理顺企业和地方利益的基础上,走跨地区的兼并和合并之路。

库区的丝绸企业大都严重亏损,处于停产或半停产状态。造成目前这一局势的原因,尽管与国际市场的不景气有直接的关系,但不能否认的事实是库区丝绸企业重复建设严重。不同规模、所有制和

技术水平的企业为争夺有限的蚕茧资源,展开了激烈的竞争,地方政府为了防止蚕茧的外调,甚至制定各种地方性条文,禁止资源的合理流动。结果严重影响了资源向优势企业的流动,造成优势企业不能发挥应有的作用,而劣势企业又可以在各种地方保护政策下生存。库区丝绸工业要想再创辉煌,只有在生产技术水平相对较高,蚕茧质量好的县(区)建立一家技术水平较高的现代化丝绸企业^[2]。

2.2 原料和半成品的供求型企业网络组织

库区企业在原料和半成品上存在供求关系的情况也相对较多,如食品和饮料类企业、酒类企业、纺织和化工类企业在内部存在着生产要素的相互利用的关系。

食品类企业具有原料和半成品或废弃物的互相利用关系,如果各个企业彼此独立,必将会带来各个企业的生产成本上升,同时也造成资源的浪费。相反,彼此之间加强内部联系和合作,在生产上会形成一个相对完整的统一体。像类似具有横向或纵向联系的企业可一同进行企业组织结构改造,在库区组建一个或几个能够适应市场要求的跨所有制和跨地区的综合性生产企业。实际上,库区的榨菜生产企业已经取得了成功的经验,其它食品加工企业在条件许可的情况下可效仿榨菜企业的组合模式。

酒类企业在库区所占的比例也比较大,每个县区都有几家或者更多,但具有一定知名度和规模的企业也只有宜昌稻花香和北斗重庆太白酒厂。酒类企业是库区各县区的主要财政来源之一,只保留几家也是不现实的。但从共同利用原料、市场需求和规模经济的角度出发,同一个县区应该重点支持一家企业,并且要积极地与区内外酒类企业合作,通过合资、合作和股份制等方式,纳入到大企业的生产和销售网络体系中。

2.3 配件的承包和转包型企业网络组织

这种类型的企业一般是以机械工业为主,三峡库区机械工业相对落后,主要以小型农具和小五金加工工业为主,因此,企业间的联系很不明显。为了尽快改变库区产业结构和产品结构低级化的现状,应重点培育几家机械工业类企业,如三峡柴油机厂、涪陵柴油机厂、三爱海陵公司等。

常州柴油机厂与万州柴油机厂组建的常万柴油机厂通过零配件间的供需为三峡柴油机厂、五桥曲轴厂、三峡飞轮厂和铸造厂等配套企业提供了市场,但由于这些企业的生产能力和产品质量等问题,目

前,所占常万柴油机零配件需求总量的10%,其他90%则由常州柴油机总公司调拨。常万柴油机厂计划2000年柴油机产销达到设计规模30万台,需求的零配件的数量也将成倍增加,库区一些机电企业如果能够增加技改投入,生产出符合常万公司需求的零配件产品,必将会激化库区相关企业的发展。

库区在汽车、摩托车配件生产上已经形成一定规模,如云阳曲轴厂已经形成了年产摩托车曲轴柄总成120万套的能力,成为该产品全国最大的生产企业;涪陵柴油机厂形成了年产汽车缸体400万台、发动机15万台的能力;三爱海陵也形成了年产化油器175万台的生产能力,同时还在生产高档摩托车、轻型汽车和轿车气门。其实,库区的一些中小企业还可以围绕上述企业进行专业化零配件生产,如汽车缸体、化油器、气门和曲轴仍然需要大量的配件,通过二次或三次承包,可以为中小企业提供生存的市场空间,同时也可以在高度的专业化分工过程中,提高产品的质量。

库区企业之间还存在着生产配件和生产工艺的空间转移,如万州“五一日化”产品的包装袋主要开县包装企业生产。三峡柴油机厂的铸造配件也已经移到了开县轻工机械总厂,目前三峡柴油机厂所需铸件全部由开县供给,一台柴油机大约需要120kg的铸件,三峡柴油机厂规模计划发展到30万台,由此可见,开县轻工机械总厂仅与三峡柴油机的配套就可获得可观的市场份额。

2.4 资本联系型企业网络组织

库区企业搬迁最为难得的是有一笔移民补偿资金,如何用好这笔资金,对库区企业发展至关重要。补偿资金主要是按照企业的受淹没情况,国家提供给企业和个人受损失的补偿资金。补偿资金是按照淹没时间,分期下拨,但企业搬迁是不可分割的,也就是说新的搬迁企业投资和建设周期不可能太长,为此以项目为纽带,把有限补偿资金进行集中投资,效果可能更好。我们建议类似企业,包括跨县区的企业在科学论证基础上,进行集中布局或项目集中投资,可以提高资金的利用率^[3]。

搬迁企业的补偿资金是库区搬迁企业之间,以及搬迁企业与非搬迁企业之间的资本联系的主要纽带之一,从企业联系和企业再投入的视角来看,这笔资金的利用方式可分为以下几种:一是对那些产品无市场和严重亏损的企业而言,如果计划再投入,最佳的方式是与区内外优势企业联合,选择新的投资

项目。如万州市中意皮鞋厂、制革厂、沙石场、红星皮鞋厂、利民皮鞋厂、神女皮革厂、三峡彩印厂、回龙针织厂等8家企业都存在产品质量差,不仅在全国销售比例为零,在当地市场销售也非常有限,而且大部分产品属于淘汰类产品。二是具有一定经济和技术实力,以及市场占有率的企业,要进行低成本扩张,兼并和收购库区的搬迁企业。如重庆索特兼并了万县外贸土产加工厂、万州川东盐厂、云阳盐厂、忠县国营盐厂等,在有效利用这些企业的补偿资金和相应的优惠政策基础上,扩大了企业的生产规模,现在索特已经成为库区重要的盐化工生产企业。另外,涪陵榨菜集团公司对涪陵20多家小型榨菜生产企业的兼并和重组后,也大大增强了涪陵榨菜的总体竞争力^①。

3 库区企业在综合服务上可能形成的联系方式

库区企业主要以中小企业为主,每个企业各自创办为企业综合服务的机构,必将会增加企业的负担,弱化企业的市场竞争力。小企业可以依靠大企业的研究和开发能力、技术来解决自己的缺陷;相似企业类型的中小企业也可在咨询、研究开发、信息收集和人才培育等方面建立一个共同的利益集团。

3.1 研究和开发型企业网络组织

库区企业各种专业技术人才短缺,企业研究和开发能力比较弱,新产品的开发和研制成为困扰企业发展后劲的重要因素,特别是一些中小企业这一问题表现尤其突出。解决该问题的最有效办法和措施就是与大中型企业和地区科研单位进行合作,利用和委托大中型企业的产品开发能力和科研单位的研究力量加大新产品投入、技术更新和改造力度;如库区拥有大量的榨菜生产企业,但能够开发出符合现代人特别是国际饮食时尚和口味产品的企业很少,为此,中小企业要委托一些科研机构开拓一些能够满足消费者需求的产品。

3.2 信息共享型企业网络组织

库区企业大都为国有企业,计划经济特色比较浓厚,对市场信息的获得和处理能力相对比较差,生产的产品主要是过去历史的延续,按照市场组织生产的观念尚未建立,因此适销对路产品比较少。造成这一状况的原因除了与企业的体制和经营观念有

关外,同时,与企业缺乏相应的信息服务机构和营销服务体系有关。库区企业如果各自建立自己的信息服务机构势必会增加企业的生产成本,但类似企业在一定的空间集中,有利信息资源的共享。如温州的许多专业化小型加工企业就是利用彼此之间的信息和销售网络系统,占有国内各地市场。事实上,这也同样给库区企业发展提供一种新的商机,即按照库区中小企业的的需求投资各种信息服务公司,依托库区企业,又服务库区企业。

4 库区企业的市场空间类型和相应的发展思路

企业之间相互低价竞销,给所有企业都带了致命的打击,这一现象不仅库区存在,同样也是全国普遍存在的一个现象。为了避免上述问题,库区内相互竞争的企业,可走联合和协作的道路,在产品类型和品种上进行合理分工,实现同类企业相互互补,共同发展的目标。

从库区企业的产品市场空间的分布来看,库区企业可分为以下几种类型:一是当地市场占有率,这类企业所占比例加大,涉及到各个行业。如一些化肥生产企业、建材企业、食品加工企业、小型机械企业等,像这类企业今后的市场定位仍然要以当地市场为主,但可积极拓展重庆市区市场,特别是食品加工工业应以满足重庆市区的消费者为目标,开发具有地方特色和具有保健功能的绿色食品。二是以重庆市、宜昌市和整个西南市场为主要销售区位的企业,如重庆太白酒、涪陵和宜昌烟厂、涪陵建陶、各类汽车和摩托车配件企业、大型水泥企业等,这类企业要在稳定现有市场空间基础上,逐步要占有全国市场,如汽车和摩托车配件类、丝绸类等企业要面向全国统一的市场,生产满足各类用户需求的不同类型的产品。三是产品营销全国各地市场的企业,这类企业在库区所占比例相对较少。有一些企业是属于对口支援的企业,主要是利用母企业的销售网络向全国各地销售,如涪陵和宜昌的娃哈哈分公司、常万柴油机、白猫集团、汇源果汁、春都火腿、森达鞋业公司等。但也有一些企业是库区当地的优势企业,如宜昌稻花香酒厂、兴发化工集团、涪陵榨菜、万州鱼泉榨菜、万光实业集团、太极集团、云阳曲轴厂、川维和川染等企业的产品销售市场主要在全国各地。这

^① 本文涉及到的数据和事例等均来源于笔者的实地调研。

类企业重点是要在技术创新和新产品上做文章,提高企业在同行业中的竞争地位。

参考文献:

[1] 仇保兴. 小企业集群研究[M]. 上海: 复旦大学出版社, 1999.

[2] 张文忠. 三峡库区淹没工矿企业迁建重组模式的实证研究[J]. 改革, 2000, (6): 66~73.

[3] 费洪平. 中国企业组织战略性为[M]. 北京: 经济管理出版社, 1998.

Studies on the Models of Spatial Relations of Removal Enterprise in the Three Gorges Area

ZHANG Wen-zhong, FAN Jie, YANG Xiao-guang

(*Institute of Geographic Sciences and Natural Resources Research, the Chinese Academy of Sciences, Beijing 100101*)

Abstract: On the basis of a large amount of investigation on the spot, consultation with concerned government departments and interview with enterprises, according to the theory of spatial relations within enterprises, the theory of labor inner division within the enterprise, and the developmental theory in the developing areas, we studied the spatial relations among the enterprises and the potential cooperation patterns, and put forward relevant developmental models for the enterprises in the Three Gorges Area.

The relations among the enterprises still stayed at a lower level state on the cooperation and division. In order to change the lagged economic situation as soon as possible, and increase the process of the industrialization development, on the one hand, we should utilize the chance of enterprise removal completely, break the limitation of region and possession system, increase the cooperation and division among the enterprises in the Three Gorges Area, and build a proper organization system that is suitable for the demand of market; on the other hand, we should take the chance of the development of the West, enlarge the connection between the enterprises inside the Three Gorges Area and outside the Three Gorges Area, utilize the capital, technique, network of the market distribution and brand of the name brand enterprise outside of the area to rebuild and reconstruct the traditional enterprises inside the Three Gorges Area.

The author think that under the market environment, the following four kinds of spatial relation patterns could be formed among the enterprises of the Three Gorges Area, 1) the relation of enterprises centering upon products; 2) the relation of enterprises centering upon market; 3) the relation of enterprises centering upon brands; 4) the relation of enterprises centering upon capital and technology. According to the current situation, the features and the relations of the essential production factor of the enterprises in the Three Gorges Area, four types of network framework may be formed as follows, 1) resource ligament pattern; 2) material and semi-manufacture goods supply and demand pattern; 3) fitting contract and subcontract pattern; 4) capital contact pattern. About the integrate service of the enterprises in the Three Gorges Area, we could establish the framework for study and exploitation, and the framework for information share in the enterprises.

From the distribution of the product market space of the enterprises in the Three Gorges Area, the author think that the enterprises could be divided into the following types according to its distribution, 1) the enterprises that focus on the local market; 2) the enterprises that focus on the region of Chongqing City, Yichang City and the whole market of southwest region; 3) the enterprises that sell its products to the market of the whole country. For the removal and development, these three types enterprises should adopt different strategies.

Key words: the Three Gorges Area; enterprises remove; spatial relation; network framework