

<<总部经济>>

图书基本信息

书名：<<总部经济>>

13位ISBN编号：9787501763597

10位ISBN编号：7501763593

出版时间：2004-4-1

出版时间：中国经济出版社

作者：赵弘

页数：310

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<总部经济>>

内容概要

随着信息网络技术的快速发展和经济全球化趋势的不断加强，企业组织结构在空间上的布局形态正在发生着新的变化。

越来越多的企业：将总部在中心城市聚集，而将制造基地在生产加工成本较低的区域布局，由此形成了一种新的经济形态——总部经济。

总部经济将对产业结构调整、区域经济合作、城市整体规划产生深刻而全面的影响。

本书为我国第一部关于总部经济的理论专著。

全书分理论篇和实践篇。

理论篇通过界定总部经济的概念，构建总部经济理论模型，对总部经济的形成机制、内在特征进行理论阐释；就总部对中心城市的税收、GDP、产业、消费、就业及社会资本效应进行了深入分析，制造基地对所在区域的经济、社会发展的影响进行了系统分析。

在实践篇，以全球视角在对纽约、新加坡、香港等城市发展总部经济实践进行考察的基础上，概括总部经济发展的一般性条件；以北京总部经济的发展为脉络，对总部经济与首都经济、北京制造业和服务业发展的关系进行了较全面的分析；对北京、上海、香港在发展总部经济方面的条件进行多层面比较；对摩托罗拉、联想、中科三环、经纬纺织、白菊集团等采取总部经济模式运营的案例进行多角度解析；对北京进一步发展总部经济的对策思路进行深入探讨。

本书还对我国第一个以总部经济理念进行开发建设的中关村科技园区(丰台园)总部基地的运作和建设经验进行了实证研究。

<<总部经济>>

作者简介

赵弘，1962年6月生，北京市社会科学院经济研究所副长、研究员、兼北京市社会科学院中关村发展研究中心主任、北京市人民政府专家顾问团顾问、中国城市经济学会常务理事。

主要研究方向：首都经济、区域经济发展战略、高新技术产业发展战略与政策、企业发展战略等。

先后主持“北京发展总部经济的理论与对策研究”、“中关村创新文化建设研究”、“北京高新技术产业风险投资体制建筑研究”等市级、部级研究课题20余项，在理论上首次提出“总部经济”、并对总部经济理论进行了较深入系统的研究：作为主要执笔人直接参与《北京科技“十五”发展规划》、《科技奥运专项规划》、《北京市朝阳区国民经济和社会发展“十五”规划》、《北京市朝阳区2003-2008工业发展规划》、等多个发展规划的研究和制定，承担多家大型企业集团发展战略研究和管理规划，获省、市、院级优秀科研成果奖5项、发表学术论文100余篇，已出版《知识经济呼唤中国》、《现代企业经营战略》、《企业资本支营战略与策略》、《中国企业跨国经营战略》等专著6部，发表论著260余万字，被遴选为“北京市新世纪社科理论人才百人工程”人选。

<<总部经济>>

书籍目录

自序理论篇第一章 绪论 第一节 总部经济提出背景及全书框架 第二节 公司总部的内涵与外延 第三节 总部经济的内涵与特征 第四节 总经部经济的理论价值与实践意义第二章 总部经济：理论与模型 第一节 部总经济理论：综述与分析 第二节 总部经济理论模型 第三节 总部的消费带动效应分析 第四节 总部的劳动就业效应分析 第五节 总部的社会资本效应分析第二章 总部经济之制造基地综保效应分析 第一节 总部经济之制造基地对所在区域 经济发展的贡献 第二节 总部经济之制造基地给所在区域带来的挑战 第三节 总部之制造基地所在区域的经济发 展路径分析实践篇第五章 总部经济：北京区域经济发展新思路 第一节 艰难探索中的北京经济发展战略 第二节 总部经济初现端倪 第三节 北京总部经济初现端倪第六章 总部经济的全球社角分析 第一节 纽约：全球总部经济的成功典范 第二节 总部经济：香港经济分析的新视角 第三节 新加坡：从“制造基地”到“部部基地” 第四节 发展总部经济的一般条件分析.....第七章 北京发展总部经济的条件分析第八章 总部经济与首都经济第九章 发展总部经济的企来运作模式分析第十章 北京发展部经济的对策研究专题研究报告：中关村（丰台）总部基地建设实践参考书目后记

<<总部经济>>

章节摘录

书摘 在新科技浪潮和信息化背景下，资源配置方式及企业组织结构正在发生着深刻变革，这种变革对企业运营和区域发展产生深刻影响。

如何认识这种新的经济形态，如何分析这种新的经济形态对于区域发展的影响等等，呼唤着新的经济理论。

总部经济这一概念正是在这种背景下而提出的。

总部经济是在有效融合企业价值链理论和区域经济理论的基础上，建立的一种新的理论体系。

总部经济对已有的企业组织理论和区域经济发展理论都有所拓展。

在总部经济这一框架下，企业集团组织结构的空间分布得到了充分强调，即从原有企业组织理论和区域经济发展理论对于企业和产业集群的关注，细化到对于企业内部不同功能组织和对于企业总部集群的关注，同时，这一理论明确认为，区域之间的专业化分工和交易可以通过企业集团内部资源的跨区域配置来实现。

在总部经济理论构架中，对众多公司总部聚集于特定区域表现出的总部集群效应及其对区域经济发展的影响给予了重点关注。

总部经济理论有效融合了企业组织理论、区域发展理论和产业集群理论的最新成果，并对这些理论进行了深化和拓展。

因此，从某种意义上说，总部经济理论的提出，开拓了一个新的研究领域，推动了应用经济学的发展。

尽管我们强调制造基地通过企业价值链在不同区域之间配置的结果是促进企业生产制造功能的独立化、专业化。

但这并不否认制造基地具有的其他附属功能，如生产管理区功能、商务活动区功能、职工生活区功能、社会安全及保障功能等等，从而形成制造基地完整的企业功能体系(较为形象的比喻就是形成区域大社会中的企业“小社会”)。

在制造基地功能体系当中，许多组成要素是其所在区域社会管理的重要内容。

制造基地的形成使区域社会管理工作变得更加复杂，这里我们着重选取几个方面加以阐述：第一，制造基地发展增加了区域人口管理的难度。

与制造基地相伴而来的是区域流动人口的大量增加，其中包括随企业制造环节由中心城市迁移而带来的人口、企业劳务招聘人口以及关联产业的增量人口等，尤其是对于劳动密集度较高的大型生产制造企业而言，所导致的人口流动总量是相当大的。

例如改革开放以来深圳特区发展的历史，在一定程度上能够帮助人们理解这一问题。

深圳目前有常住人口132万人，而暂住人口达到512万人，占全市总人口的近八成，其中大部分暂住人口是在加工制造企业的外来务工者。

同时，制造基地带来了区域人口就业结构的调整，也增添了人口管理的复杂性。

第二，制造基地对区域生活服务体系提出了更高要求。

制造基地除了对区域基础设施承载能力造成影响外，也对区域生活服务体系承载能力形成新的压力，随着以制造基地为中心的居民的逐步增加与聚集，在给住房、商贸、交通、餐饮、医疗、文化、教育、体育、以及休闲娱乐等服务业提供巨大发展契机的同时，也对这类生活服务体系在总量和质量上都形成新的挑战。

第三，制造基地的急速发展可能会带来诸多社会矛盾，容易导致社会纠纷和经济犯罪。

制造基地与原有区域社会之间因为在经济和社会生活方面，以及文化方面存在不同程度的差异性，容易导致社会矛盾的发生。

较为具体的例子是，制造基地的开发建设过程中很容易造成对周边居民正常生活的干扰，制造基地运行过程中又可能造成当地居民生活用电用水的困难，制造基地如果造成严重环境污染更将招致居民的抗议。

同时，因制造企业建设及运行带来的经济犯罪也值得警惕，其中最为突出的就是土地违法行为。

由于地方行政管理体制的缺陷，某些政府机构或部门以发展经济、招商引资为由，在国有土地开发和

<<总部经济>>

基础设施建设过程中，采取变相买卖、未批先用、暗箱操作等形式，擅自改变农地性质、非法征用或转让集体土地，导致耕地资源的流失，损害农民利益，并具有主体范围广、形式多样、手段隐蔽、非法牟利数额大等特点。

同样，在项目审批、矿产开发、招商政策等方面发生的违法犯罪案件也屡见不鲜。

从总体上说，制造基地可能对区域社会管理带来一定，的负面影响，但这种影响具有阶段性、可控性的特点。

在区域发展战略制定和实施过程中，我们可以通过科学预测、合理设计、严格执法、加强社会监督等手段来提高区域社会管理效率，加强制造基地与社会管理部门之间的交流与合作，在为制造基地发展提供一个良好社会环境的同时，促进区域社会管理水平的提升，加快区域工业化、城市化的步伐。

“生产基地外建”模式，是指某一区域的企业在市场拓展过程中，在其他区域新建生产基地，从而使企业总部与新建生产基地在地域空间上处于分立状态的经济行为。

“生产基地外建”可能发生在企业创建之初，总部机构与生产基地就直接分立两域，也可能在企业发展过程中，企业出于拓展的需要而在外埠投资建立若干生产基地，原有企业主要履行包括战略规划、资本运作、技术开发、市场统筹等在内的总部职能，生产基地主要负责产品生产制造，也可能同时肩负区域营销、区域服务、区域市场管理等具体职能。

在企业实践中，“生产基地外建”模式有狭义和广义之分。

狭义的“生产基地外建”仅指总部直接在外域投资建厂，基地企业一般以独资子公司或分公司形式设立。

而广义的“生产基地外建”包括通过在外埠新建或与其他企业共同运作实现生产基地的扩张。

广义的“生产基地外建”所反映的企业总部与新建生产基地之间的法律、经济关系是多样的，一般可以细分为以下几类：一是独立投资型。

这是生产基地外建最为基本的形式，即由企业总部筹集资金直接在外埠投资建厂，生产基地企业成为总部的全资子公司或隶属分公司。

对于市场垄断性较强或生产技术专有性较强的企业一般采取这一形式，有利于巩固其垄断地位，独享利润并维持技术的专有性。

这一形式的缺点是资金需求量较大，建设周期较长，风险独立承担，短期内对企业财务结构产生较大影响。

二是股份合作型。

即本企业与其他企业共同合作在其他区域建立生产基地，新建企业以股份合作组织形式设立。

企业总部可以资金、专利技术、固定资产等生产要素投资入股。

股份合作型较其他形式最大的优势表现在：通过合作关系进行基地建设可以缓解总部的资金压力，同时降低营运风险；通过与目标区域的企业合作建厂，充分利用合作方的本土优势，实现优势互补；同时降低了总部企业进入外埠市场的壁垒，这在地方保护盛行的区域更具效率。

这一形式适用性较强，在“生产基地外建模式”中运用最为广泛。

许多海外企业就是通过建立合资公司的形式进入我国市场而取得较大成功的。

三是兼并收购型。

即通过兼并、收购、接管等资本运作方式实现对外埠企业的控制，从而间接实现“生产基地外建”。该形式的优势在于通过资本运作，企业总部可以迅速介入外埠的目标企业，从而实现对生产基地所有权的控制，节约了时间。

随着经济全球化和投资贸易自由化趋势的不断强化，越来越多的跨国公司通过兼并收购外埠其他企业完成其生产制造基地迅速扩张的目标。

但在实施并购活动后，企业总部一般要对生产基地进行资源整合、人员更换、制度变革、文化融合等系列活动，以使生产基地建设满足企业总部整体发展战略规划的要求。

四是特许加盟型。

即企业总部以让渡特许经营权的方式在外埠建立生产基地。

一般是由总部向外埠加盟企业有偿提供品牌商标、专有技术、专有设备以及配套服务等生产要素，而由外埠企业进行投资建厂。

<<总部经济>>

总部通过提供上述专有要素实现对该生产基地的控制，既维持了企业价值链的延伸和拓展，又从“生产基地外建”中实现了直接收益。

许多大型食品生产企业，就是通过由总部向外埠加盟商提供生产配方来实现生产加工基地的海外扩张战略的。

以上面种“生产基地外建”形式的具体差异，主要表现在总部对生产基地的控制方式和控制程度上，但共同的结果，都是企业的生产基地在外埠扩张，企业总部所控制的生间制造能力实现增量拓展。

“生产基地外建”模式形成的初始原因，主要来自企业发展扩张的客观要求，但总部在作出将生产基地建在外埠的决定时，又总是基于各种特定的理由，这既是“生产基地外建”区别其他模式的特殊性，也是“生产基地外建”形成的内在机理。

一般而言，“生产基地外建”的形成机理来自以下几方面：一是总部所在区域已失去大规模进行生产基地开发的成本和成本比较优势。

由于生产制造基地对土地和水等基础资源具有较强的依赖性，而总部所在区域内这些稀缺资源存在较大供给约束，在原地进行生产基地扩建面临着较高的开发成本和运行成本。

相反，将制造基地建在具有土地、水、原材料、普通劳动力等常规资源比较优势的其他区域，不仅能够确保这些资源的长期供给，降低企业的生产营运风险，更能使生产制造获得更好的成本优势。

二是总部所在区域存在严格的政策法规壁垒，而其他区域具有政策比较优势。

一方面，某些较为发达地区出于区域发展定位和总体规划的考虑，制定了较为严格的产业政策和投资政策，对某些行业的开发建设做出了限制性规定。

例如，在某些国家的总部所在区域，法律上禁止某些高污染、高危害的生产制造活动，而在其他国家或地区则获得准许，因而把制造基地直接建在外埠。

另一方面，经济发展相对落后的地区在实施区域发展赶超战略的过程中，通常会出台相关配套政策来推进本区域的招商引资工作，比如向对方提供土地经营权、税收、投资领域以及基础设施等方面的政策优惠和便利。

因而选择在外埠投资建厂可以获取更多的政策优势。

三是外埠生产基地所在区域具有市场优势，即生产基地直接进入产品销售市场(即终端消费市场)，节约运费和时间。

这有利于企业总部实施产品制造的本土化战略。

在外埠消费市场投资建厂，虽然短期内需要较大的资金投入，但从长远来看，有利于降低产品的中间代理费用和销售费用，获得长期成本优势。

对于产品消费需求市场稳定并呈扩张趋势的区域，采取“生产基地外建”模式更为可取。

越来越多的跨国公司将生产制造基地直接建在中国，很大程度——是着眼于中国市场的巨大消费潜力

。

.....

<<总部经济>>

媒体关注与评论

自序呈现在读者面前的是我持续2年多艰苦探索而得到的一点心得，也是我对首都经济持续5年学习研究、对经济学持续近20年学习研究所得到的点心得。

1997年初，我到山西南部一家企业进行课题调研，在与一位公司老总谈话中，他向我提出了一个问题，这个问题让我整整思考了6年。

这家公司是一家全国知名的上市公司，在同行业的地位举足轻重，所生产的某知名品牌的日用品，在行业中按单个品牌计算产量最高，也是行业中惟一个没有被外资并购或者与外企合资的知名民族品牌。

这位老总说：“现在企业虽然取得了较大的发展，在国内也有较高的知名度，但是企业所在的这个城市小、知名度低、生活条件有限，使企业的发展受到很大的地域限制。

最突出的问题是企业进一步发展遇到人才约束。

企业在前往北京招聘人才时，应聘者对到我们公司来工作很高兴，但一说要到一个小城市去生活却很沮丧，最终很难招到我们所希望的一流人才。

在我们这个地方虽然有产品生产得天独厚的自然资源，可只有自然资源优势没有人才资源优势，企业依然不能得到很好的发展。

最后他向我提出了这样的问题：公司应该如何解决人才问题？能否把企业的生产基地留在这里，而把企业总部搬到北京或者上海吗？在经济学理论中有没有一种理论支持我的这种想法？这是一个对企业发展具有重要影响的战略性课题，我没有能正面作出回答。

这位老总提出的问题一直深深地困惑着我。

从1999年开始，我的研究方向从对企业发展战略的研究拓展到对区域经济发展战略的研究，主要致力于北京区域经济发展的研究。

北京经济发展中的很多现实问题，同样使我面临着理论的苦恼。

北京在科技、教育、信息、人才等战略资源方面具有很强的优势，但土地资源，水资源相对稀缺，劳动力成本高，城市环保条件要求高，在经济发展特别是产业选择时面临着许多困难。

如何协调首都城市功能定位与经济发展之间的矛盾，现有的区域经济学理论的解释力和指导性都有一定的局限。

比如，北京在1997年提出首都经济发展战略，但首都经济如何落实到具体的产业上？在区域经济发展中担当重要角色的制造业在北京如何发展？北京经济发展中面临的许多困难和问题，是不是大都市经济发展中遇到的共性问题，信息、网络技术的发展对企业组织形态、产业组织形态有什么样的深刻影响等等，都需要理论作出很有说服力的回答。

实践是最好的老师。

那位山西企业老总提出的问题和北京区域经济发展实践中提出的一系列课题，促使我进行深入的理论思考。

最近几年，有两种现象引起我的特别关注。

第一种现象是，北京有一批原来布局在二、三环以内的制造业企业，在结构调整中向郊区甚至外地搬迁，但在外迁过程中，不少企业却把销售部门、研发部门、管理部门留了下来，甚至搬进商务活动氛围更浓的CBD区域内，出现了企业总部与生产加工基地在空间上完全分离的现象。

第二种现象是，近几年国内一批企业，主要是一批民营企业，在由原来的地方（往往是一些欠发达地区）取得比较大的发展之后，纷纷将企业总部向北京、上海、广州等一批中心城市或省会城市迁移：
——1999年，全国饲料行业“龙头老大”“东方希望”集团将总部从四川迁往上海；
——1999年10月，“健力宝”集团在广东三水市发展近15年之后将总部搬入位于广州新落成的广州健力宝大厦；
——1999年8月，位于广东中山市的大型饮料生产企业“乐百氏”集团也将总部迁移到了广州；
——2000年4月，在江苏泰州发展成为国内空调行业重量级企业的江苏“春兰”集团在上海设立“春兰上海总部”；
——2000年3月，全国纺织机械行业的“龙头”企业——山西“经纬纺机”集团，在先期将总部由山西榆次迁往太原之后再次将总部从太原迁往北京；
——2001年2月，山东浪潮集团将营销总部迁入北京，成立浪潮北京公司；
——2002年9月，湖南长沙民营企业中的纳税大户“远大”空调

<<总部经济>>

将研发、营销和服务三大总部迁往北京； ——2003年1月16日，浙江吉利集团将企业管理总部、营销总部和研发总部近200余人迁往杭州，同时，将投资总部设在上海，发展总部设在北京； ——2003年9月28日，全国汽车行业的“三巨头”之一的“二汽”，将集团总部从十堰迁到武汉； 哲学上有一对范畴叫偶然性与必然性。

.....

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>