

# 社会资本与生产方式对集群演进的影响<sup>\*</sup>

——一个关于企业集群的分类与演进框架的讨论与应用

王 珺

**Abstract:** This article advances a theoretical frame to investigate the form and evolution of cluster and network. Based on two dimensions—mode of production organization and the amount of social capital, four different forms of cluster and network are put forward. Then the evolution of above-mentioned forms and decisive factors behind are discussed. Finally, the frame is used to examine the condition and developing tendency of the Special Town of Guang Dong province, PRC.

## 一、问题的提出

随着经济全球化的推进,人们对经济区域化的关注也相应增加了。大量学者用地区聚集与产业聚集相结合的企业集群、网络与产业区等概念来解释各地区经济竞争力的差别(Krugman, 1991; Storper, 1997; Porter, 1998, 2000; Scott, 1998; Fujita et al., 1999)。企业集群早在18世纪的英国就已出现,马歇尔在19世纪后期就曾对此做过一些理论解释,例如,把产业的地区性聚集看成是技术外溢、中间产品投入与劳动力市场共享等三个优势共同作用的结果以及由此产生的外部经济重要性等。在随后近一个世纪的时间里,经济学家、管理学家以及社会学家和地理学家也都对集群现象做过论述(韦伯, 1997; Losch, 1954; Gramovatter, 1985; Piore & Sabel, 1984),这些文献主要围绕着什么是企业集群、集群为什么会发生、其形成后对地区经济发展产生什么样的影响以及集群的周期性变化等问题而展开的。尽管在概念与分类上还存在着一些分歧,但是,自波特(Porter, 1990)将企业聚集与地区竞争力直接联系起来后,学者们对企业集群的看法基本上集中到波特(Porter, 1998)提出的概念与思路上来(Brown & McNaughton, 2002)。然而,波特是从竞争力角度解释集群的存在、优势与作用,而不是从企业集群角度讨论集群分类与演进进程的,因而没有给出一个令人满意的解释。到目前为止,关于讨论集群分类或演进的文献很多(Markusen, 1996; Storper, 1997; UNCTAD, 1998; Brusco, 1990; Sforzi, 1998; Tichy, 1998; Van Dijk, 2001; 王辑慈, 2001),但是,在这些文献中有一个共同特点,即集群分类与演进之间的分离。例如,以纬度划分的类型基本上还停留在静态的归纳,而解释动态演进过程的类型又缺乏纬度指标的支撑,本文试图从两者结合的角度讨论集群与网络的分类与演进的理论框架。首先确定两个划分集群与网络环境的纬度,分析它们之间的组合类型与特征,然后讨论这些集群与网络环境的演进路径与因素,从而勾勒出集群与网络演进的路径安排与类型,最后用这个理论框架考察广东专业镇的阶段定位与发展趋势。

## 二、集群、网络与产业区概念及决定因素

生产与购买是企业战略决策的一个基本问题,而这项决策取决于企业所处的环境。科斯(2000)用交易成本概念解释了外部环境对企业边界的影响。“当企业内生产增加的各项费用高于外部购买增加的交易费用时,一部分业务会外部化。如果前者低于后者,一部分……忽视了企业间合作的制度事实,

\* 本文是在2003年立项的教育部重大研究课题“珠江三角洲集群模式与竞争力”的阶段性成果。

舍弃了由此可提供的合作方式”(理查德森, 2000: 157)。虽然他给出了各种各样的合作形式, 但是, 他没有进一步考察企业会在什么样的环境下做出纵向一体化的决策, 或在什么样的环境下促使企业制定分包网络战略? 现有的企业战略经济学家(Besanko, Dranove & Shanley, 1999)基本上是从企业应对变动的环境会作出什么样的反应这一角度来讨论战略决策, 而不是从环境变化的类型这一角度加以讨论, 因而难以找到合适的解释。本文从集群、网络与产业区等作为单个企业外部环境的组成部分这一角度出发, 研究它们的形成、发展与演变过程以及对企业制定适应性战略所产生的影响。

与企业一样, 企业面临的环境也具有异质性。集群、网络与产业区就是企业面临的不同环境。所谓企业集群(clusters), 是指同一类产业内的企业在同一地区的聚集(Schmitz, 1995), 这种聚集包括了企业之间存在和缺少分工协作联系两种情况; 换句话说, 集群是从相关产业在地理上的聚集角度进行界定的。本文将这两种情况都算作集群范围。企业网络(networks)指的是企业之间相互配套的分工协作联系(Brown & McNaughton, 2002), 这种划分是以企业是否发生分工协作联系为判断基础的, 那么, 企业之间的分工协作关系既可能在某一个地区内发生, 也可能跨地区出现。而跨地区的分工协作关系是无法纳入集群范围的, 本文把这两种分工协作联系都算作企业网络。而产业区(industrial districts)概念是对企业之间既有紧密联系、又有地理聚集现象的一种概括。因此, 集群、网络与产业区之间既有交叉又有区别。若搞不清楚它们之间的联系与区别, 就容易出现一些学者所说的概念使用混乱与模糊(Martin & Sunley, 2003)。

企业环境类型的划分取决于两个基本因素, 一是生产方式的差异; 二是社会资本的水平。生产方式的差异指的是大规模、标准化的福特式生产方式与小批量、定制式的柔性专业化生产体系之间的区别。这是皮亚诺和撒伯(Piore & Sabel, 1984)等人在研究意大利北部产业区过程中提出的。他们认为, 标准化的生产工艺与中间产品使得不同产品的零部件可以互换, 这种有利于大幅度降低单位生产成本、扩大生产规模的福特管理范式是大企业组织的独特优势, 而柔性专业化生产体系适合于以非标准化产品和工艺程序为基础的中小企业, 如信息技术、电信、个人用品、啤酒饮料、早餐食品、快餐以及保险、银行等。由于中小企业从事的是小批量、定制式、非标准化产品的制造与服务, 因此, 大企业进入这些产业领域的协调与管理成本就比较高, 中小企业受到大企业纵向一体化的威胁就比较少(Amin & Robins, 1990; Storper, 1990)。卡配奇进一步区分了福特生产方式与柔性专业化生产方式的差异, 他指出, “福特制是大规模的批量生产, 而柔性专业化生产体系是小批量生产、定制式机器和产品; 福特生产体制是泰勒式层级管理体制, 蓝领与白领是分开的, 白领从事监督蓝领人员的工作; 而柔性专业化是三个层次的人员, 即白领管理者、技术工人与非技术工人相互合作的管理模式。福特生产方式就像产品一样是一种标准化生产程序, 而柔性专业化生产方式要求工厂与委托人之间紧密合作, 从而才能产生出消费者导向的产品; 福特生产方式的配置空间是在大工厂, 而柔性专业化生产体系则是在产业区范围内小工厂等”(Capecci, 1992: 21)。欧洲一些发达的市场经济国家中传统产业的集群之所以能够持续发展几十年甚至上百年, 一个重要原因是, 这些产业领域所具有的灵活性与专业化、小批量与定制式的生产方式是大企业无法具有的优势。派恩认为, 随着市场结构的细分以及需求的快速变化, 一些以小批量、定制式、非标准化产品生产制造与服务的传统产业不仅不会消失, 相反, 相当一部分以大规模、标准化生产为特征的资本密集产业也会转向定制式、小批量的生产方式。因此, 与福特式生产方式相比, 定制式生产方式还会进一步得到扩展。

另一个因素是集群环境中的社会资本水平。格兰诺维特(Granovetter, 1985)认为, 经济行为是嵌入于社会关系结构之中的。因而社会关系与结构对个人行为会产生重要的作用。基于过去相互了解的经验基础, 可以形成一定的相互信任与规避机会主义行为的预期。在格兰诺维特研究的基础上, 科尔曼(Coleman, 1988)把蕴含在人际关系网络中的资源概括为社会资本, 如信任、规范和网络等, 这种资源有利于形成协调与合作的行动来减少不确定性和交易成本, 鼓励专业化, 增加在人力资本、物质资本和观念创新上的投资, 从而提高社会的效率。自社会资本的概念出现后, 许多学者(Coleman, 1988; Putnam,

1993)用这个概念分析社会关系网络对集群的影响。比如,普特南(Putnam, 1993)通过对意大利南方与北方长达 20 年的实证研究发现,北方在总体经济与地方政府绩效水平上大大高于南方,其根本原因在于两个地区之间的公民参与以及人们之间相互信任水平的差异。按照他的解释,“第三意大利”的崛起主要归结于在意大利东北部存在着广泛的相互信任与合作的社会关系网络。在硅谷,虽然社会资本网络并非主要集中在家庭关系纽带,但是,企业创新者与斯坦福大学、加州大学教授以及政府机构、风险投资公司之间的紧密联系支撑了它的创新发展。由于企业在地理上的聚集根植于社区内已经形成的关系网络,因此,集群与产业区被一些学者看成是既有社区关系网络又有企业聚集的社会—地理统一体(Becattini, 1990)。然而,企业集群的形成与发展以及这些集群向产业区的演进,形成了不同产业区的类型。麦克唐纳德和沃托瓦(McDonald &Vertova, 2002)认为,这种产业区的不同主要来自于社会关系网络的差异。在一些产业区内,企业来自不同文化背景的地区与国家,它们之间缺少长期往来的社会网络关系以及由此形成的承诺与信任,使得集体行动较少,因此它们被看成是一种社会资本有限的集群。相反,一些企业集群与网络是在长期交往的社会关系基础上建立起来的,不仅存在着模仿与共享等外部效应,而且存在着承诺与信任促成的集体行为,如各种俱乐部、行业协会等,这些组织与教育组织、工会和银行等形成的相互信任的社会网络,被看成是一种社会资本丰裕的集群。虽然社会资本是一种具有积累性的存量,随着企业之间贸易关系的长期化发展,相互了解与信任的程度一般也会相应增加(格鲁特尔特和贝斯特纳尔编, 2004)。但是,在企业进入某一个集群与网络前,集群中已存在的社会资本存量如何对企业生产与购买战略决策产生决定性影响的呢?

### 三、集群与网络环境的类型

鉴于这两个因素的作用程度不同,我们把企业面临的集群与网络环境分为四种类型。

表 1 集群、网络环境与企业战略选择

生产方式		集群与网络中的产业组织与生产方式	
		柔性专业化生产方式	福特制生产方式
社会资本 存量	社会资本 相对有限	A: 生产经营活动的内部化	B: 地区内与跨地区的纵向一体化
	社会资本 相对丰裕	C: 生产经营活动的外部化	D: 地区内与跨地区的分包网络

在由生产方式与社会资本组合的四个集群与网络环境中, A 类型是一种缺少社会资本存量、以柔性专业化生产方式为主的中小企业聚集环境。在这种环境中,企业聚集不是以长期的人际关系交往形成的各种非正式规则为基础的,一些偶然的偶然的历史事件往往会对形成这种缺乏社会关系网络依托的企业集群产生重要的影响。例如,电子企业在硅谷的聚集是为了充分利用美国航空工业与大量集中在斯坦福大学周围的计算机科学家资源(Saxenian, 1994)。意大利萨索罗(Sassuolo)城市陶瓷产业区的持续增长可以追溯到中世纪(McDonald &Vertova, 2002)。在以柔性专业化生产方式为主的集群中,虽然每个企业进入的技术与资金门槛都较低,但是,小批量、定制式生产不适于大企业进入,这就为中小企业留下了生存空间。

问题在于,在这种集群中,既然缺少社会资本存量,为什么能够吸引大量的中小企业聚集呢?我认为,有两个因素对这种企业的聚集产生了促进作用。一是专业产品市场;二是相互学习模仿的机会。从前者看,虽然社会资本存量的缺乏抑制了企业之间深化产业分工联系的过程,但是,由于存在着专业产品市场,使厂商能够直接面对云集的采购商与购买者。这种供求之间的大量信息聚集以及面对面接触,极大增加了厂商生产适销对路产品并加速资金周转的机会。例如,广东省南海大沥镇既不是铝资源产地,也缺少大规模的铝制品需求,但是,在 90 年代初期,收入水平得到较快增长的大沥镇居民与企业对

铝合金窗以及家庭装修所需要的各种铝制品率先产生了需求,于是,本地企业率先进入这个产业,随后其他地区铝型材生产企业才开始相继进入。到90年代中后期,本地铝型材市场基本饱和了,专业市场相对萎缩了,但是,在铝型材专业产品市场周围已建立的上百家铝型材企业却形成了本地产业区的特色,大沥镇生产的铝型材产品占全国市场份额的40%左右,因而成为中国铝型材生产基地(王琰,1999)。浙江省各地区的大量专业产品市场对“块状经济”的带动作用也提供了这方面的案例。从后者看,由于企业是“同质”的,这种“同质”技术信息的传递与扩散相对于“异质”技术信息来说会更快一些,也更容易一些。例如,一些素质较高的劳动力在企业内获得了技术和管理经验并构建了生意关系网络后,往往会离开企业自己单干,通过新办生产同类产品的企业而成为小企业家。此外,供求双方直接面对面的接触与交流,也会成为“隐性知识”传递的重要渠道,这类信息的聚集与外溢也节省了许多中小企业的学习成本(Schmitz,1995)。

B类型是一种缺少社会资本存量与标准化生产方式组合的环境。在这种环境中,与A类型相同的是,社会资本存量的缺乏使中小企业进入与退出的成本都较低,这就容易产生机会主义行为。克莱因、克劳福德与阿尔奇安等人认为,“当中小企业存在着更多的机会主义行为时,那么,合约的订立成本就比较高。其结果,与其选择合约订立,不如选择垂直一体化过程”(克莱因、克劳福德、阿尔奇安等,1996:113)。而标准化生产体系又使大企业采取纵向一体化战略的成本比较低。因为将一笔不相关的产业活动纳入到企业组织内部当中所支付的生产、管理、协调成本,要比将本企业熟悉的标准化产品与工艺流程等相关产业的经营业务安排纳入进来的费用高得多。美国经济学家萧·利佛默(Livemore,1995)曾对1888年至1906年间美国经济中发生过的328项企业合并做过系统分析,结果表明,服装业没有发生过企业合并,家具业的企业合并仅有1起,出版印刷也仅有3起,纺织业12起合并中,10起很快就失败了,1起也缓慢地走向了失败,仅有1起可以勉强算得上成功,而制革业的4起合并无一起成功。在诸如自行车、木材加工、简单农具等技术简单且无需特殊资产服务的产业中,合并行为也大多是失败的。而食品、标准机械、化工、玻璃制造等适宜大批量生产和资本密集的产业部门中,企业合并成功的次数极多。因此,纵向一体化成为企业对缺少社会资本存量与标准化生产体系环境的一种反应。

C类型是社会资本相对丰裕与柔性专业化生产体系相结合的环境。与A类型相同,C类型是小批量、定制式的柔性专业化生产体系。而不同的是,C类型的社会资本存量要比A类型更加丰裕。或者说,与在企业聚集基础上逐步发展起来的社会关系网络的A类型相比,C类型是依托已形成的社会关系网络而聚集起来的企业集群。社会关系网络形成的相互信任、行为规范可促进交易双方合作,降低交易成本的观点,如今已成为一种共识(Brown & McNaughton, 2002)。这不仅有利于集群的稳定性,也会加速中小企业深化专业化分工协作联系。瑞伯勒迪(Rabellotti, 1995)对意大利布伦塔(Brenta)和马尔凯(Marche)地区的两个制鞋产业区与墨西哥瓜达拉哈拉(Guadalajara)和莱昂(León)地区的两个制鞋产业区的比较研究发现,在这两个国家的制鞋产业区中,由于社会关系背景与网络资源的差异,企业间形成的前向、后向与水平联系程度是不同的,其中,关系网络比较紧密的意大利两个制鞋产业区内企业间专业化分工程度远远高于关系网络联系比较松散的墨西哥两个制鞋产业区。一些学者对台湾过去40多年的发展过程研究表明,台湾中小企业建立的有弹性、有效率的生产网络是以同宗、同学、同性、同乡、同道等关系的紧密连带为基础的,从企业内部的生产协调到对外的原材料采购、接单,为他人代工,甚至在销售渠道和行销市场上,都是由纵横交错的人际、生产、代工和行销网络构成的。早在企业之间建立协作关系之前,这些亲属、朋友的人际关系就存在了,而且比率高达60%以上。如果没有这种人文环境,企业之间在资金方面的相互赊账和延迟付款、工艺技术方面的相互模仿、合同订单互借互助等默契的人情交往行为,都是无法实现的(赵蕙玲,1995)。因此,专业化分工协作关系也是随着社会资本的积累而逐步得到深化的。

D类型是社会资本相对充裕与标准化生产方式相组合的环境。与B类型一样,标准化生产体系成为这个环境中企业生产的一个普遍特征。不同的是,由于D类型的社会资本存量丰裕程度高于B类

型,所以,企业之间发生背叛、违约等机会主义行为的风险就会低于B类型,这意味着丰裕的社会资本降低了市场交易费用。在原有的组织管理费用不变的条件下,市场交易费用的降低导致一部分企业业务活动的外部化。在标准化生产流程体系下,在B类型环境下所采取的纵向一体化战略就不一定十分合算了,因而分包网络就成为一种战略性选择。例如,汽车工业是一个典型的标准化大规模生产的资本密集行业。在美国,许多大型汽车制造商对提供零部件的中小企业一般采用纵向一体化战略,而在日本却采取了分包网络。专门为丰田汽车制造提供各种零部件与配件的企业有上千家,使丰田零部件与配件的外购比例达到80%以上。同样是汽车行业,各国大企业所采取的战略却明显不同,这种差别除了来自中小企业进入与退出的制度因素以外,社会关系网络是一个重要方面(Kenichi Imai & Hiroyuki Itami, 2001)。虽然在当前实行标准化生产体系的产业中,由于信息、通讯技术的进步以及运输成本大幅度降低导致收集、处理信息以及运输成本下降,进而大企业采用分包网络来组织生产经营活动的现象越来越多,社会关系网络并不一定是惟一的解释因素;但是,在大多数跨地区、跨境组织生产活动的分包网络背后,都有一定的社会关系网络作支撑。例如,韩国电子产业从聚集在韩国境内的厂商配套扩展到中国与菲律宾等国的跨国采购与配套,这些配套的零部件主要来自韩国人在中国与菲律宾投资的企业(Nadvi, 1995)。印度的班加洛尔市能够与美国硅谷建立软件产业的分工协作联系,主要靠的是硅谷内许多来自印度的企业家和科学家,他们把这种合作机会介绍到了印度,这种可信赖的人脉圈子支撑着企业网络的跨地区、跨国界的建立与扩展(Nadvi, 1995)。

#### 四、动态演进:从集群走向网络

动态地看,随着社会资本存量的不断积累与生产工艺和技术的变化,上述四种环境存在着一个演进的过程。A类型可以看成是这种演进的历史与逻辑相统一的起点。从逻辑角度看,与其他类型的环境相比,A是一种既缺乏社会资本存量,生产技术水平又比较低的环境,因而也是一种最简单的类型。其他类型都随着一些条件的变化而变得比较复杂。从历史角度看,A类型反映了企业只是根据偶然的事件与地理区位进行简单聚集的初期形态,随着生产技术水平与社会资本存量的不断积累,环境的类型也会逐步发生变化。布鲁斯克(Brusco, 1986)在考察了战后40多年来意大利企业集群的发展过程后,把20世纪50—60年代由传统手工作坊为主的中小企业构成的产业区确定为初期形态。在企业组织、技术水平、市场结构与生产条件相应变化的条件下,这些企业逐步进入到相互依赖的分包网络环境。

由表1所示,以A类型为起点的动态演化可能会有三个路径,一是随着生产技术与工艺水平改进使企业的生产能力由小批量生产到大规模生产的演进;在设定社会资本存量的条件下,生产工艺与技术水平的改进提高了企业的生产效率,进而使越来越多的相关业务内部化。A→B的推进反映了这种路径安排。然后,再考察社会资本存量作为一个变动因素对网络环境的影响,进而促使企业战略发生相应的调整,B→D的转变就说明了这个后续的过程。二是在先假设在生产工艺与技术水平不变的条件下,社会资本存量从相对贫乏到相对丰裕的变化过程,许多学者(Bellandi, 1989; Becattini, 1990; Rabellotti, 1995)解释了这种社会资本的积累对企业生产活动的影响。这是一个由企业内部的分工协作转为企业间分工协作的外部化过程,由A→C的路径依赖就是这样一个过程。在此基础上,再把生产能力与技术水平改进的因素考虑在内,这就形成了C→D的转变。三是由A→D的直接演化。这包括了社会资本存量与生产技术水平的同时改善。与前两种路径安排相比,其中的相同之处在于,随着社会资本存量的积累与生产技术水平的提高,它们都会转向D类型。不同之处在于,前两种路径依赖都经过了一个中间环节,这是由两个条件的发育程度不同这一因素所决定的。而A→D的转变并没有经过这个中间状态。因此,第三种路径演化与前两种的区别不在于结果,而在于演进过程。如果把前两种路径安排看成是两个不同因素分为先后顺序的“渐进”过程,那么,A→D是两个因素同时改变的“激进”过程。从理论解释的角度看,如果对前两种演进做出比较清楚的解释,那么,后一种情况也就包括其中了。下面着重考察前两

种演进过程。

A→B的演进是在假设社会资本存量不变条件下先由生产技术条件的改进推动的。从生产技术层面看,其企业聚集可分为两种情况,一是不宜于标准化、规模化生产的行业,适合于中小企业经营与聚集。施太莱和莫斯(Staley & Morse, 1965)在研究了美国以中小企业为主的细分行业后,提出8种适合于中小企业经营的因素,如原料来源分散、地区性产品市场、服务性行业、可分割的制造过程、手工制品、简单装配、混合及装饰工艺过程、类似个性化的服装、首饰等特异性产品以及工艺制品等。生产这类产品的企业受到市场规模与个性化限制,不会因为技术进步而扩展为较大规模,因此,由这类企业构成的A类型集群不会因为技术水平的改进以及大企业出现而向B类型转变。波特(Porter, 1990)对德国印刷机产业集群、意大利瓷砖产业集群、荷兰花卉企业集群以及美国马萨诸塞州医疗器械企业聚集等持续发展的考察便说明了这个过程。二是可标准化的产品,但是,这种情况会导致生产技术手段比较落后,企业规模偏小。然而,随着技术水平的进步,企业生产能力得到迅速扩大,一些大企业涌现出来。而大企业通过纵向一体化战略使得这些企业集群瓦解。布鲁斯克(Brusco, 1986)通过对诸如布匹、冰激凌和家具等生产相同产品的意大利南部中小企业集群与北部大企业之间联系的研究发现,随着国内市场的统一,北部大企业的出现成为50年代至70年代中期南部中小企业集群瓦解的一种重要力量。其中纵向一体化是北部大企业扩展南部市场份额的主要战略。而对北部市场却没有采取这一战略,而是充分利用了中小企业形成了分包网络。这个事实表明,在社会资本存量不同的条件下,企业的战略选择也是不同的。同时也说明了随着社会资本存量从有限向充裕的转变,生产标准化产品的企业也会相应调整自己的战略,即由纵向一体化转向分包网络。这就是B→D的转变。

A→C的转变是在假设标准化生产工艺与技术水平不变的条件下,通过社会资本存量的积累性增长,促使企业间分工深化的过程。企业间分工的深化会受到两方面因素的影响,一方面是斯密所说的“劳动分工受到市场范围的限制”,这是企业追求专业化分工的一个必要条件。另一方面是受到市场交易费用的限制。虽然扩展的市场范围可以使企业通过分工得到收益,但是,如果交易费用过高,这种追求专业化的分工行为也不会发生。在假设市场范围一定的条件下,降低市场交易费用就会促使市场分工得到深化。而社会资本存量的积累性增长,恰恰是降低市场交易费用的有效途径。格鲁特尔特和贝斯特纳尔(Grootaert & Bastelaer)具体考察了社会资本存量的递增与市场交易费用的降低之间持续相互作用的过程。他们认为,行为者的聚集产生了“观察”与互惠的相互作用,这种相互作用表现为任何一个行动者都可通过聚集的环境获取其他行动者和环境所带来的价格与技术方面的知识,即“模仿”与“共享”的作用。在此基础上,通过集体行动,如建立管理公共资源的规则、提供公共产品等,设立对机会主义“搭便车”行为的处罚机制,形成承诺与信任的关系。由于企业聚集形成的“相互作用产生了诸如信任、知识和规范的投入存量,并将其投入到生产过程当中”(格鲁特尔特和贝斯特纳尔编,2004:34),从而降低了交易成本。因此,对于一个企业来说,在这种环境中,与其自我生产,不如从外部购买。其结果,由过去一个企业完成生产链条上的所有工作逐步变为由多个企业来完成,而每个企业只从事生产链条中的一个环节。这就是随着一个地区社会资本积累性存量的增长,市场分工会相应扩展的过程。施蒂格勒(George J. Stigler)对区域化与工厂规模之关系的研究提供了这方面的例证。他认为,产业的区域化程度越高(产业的规模在某种意义上不变),则单个工厂的专业化程度越高。在美国地理集中的产业中,工厂规模通常相当小。例如,1937年,工厂区的制鞋厂平均雇员为137人,在其他地区则为314人。在英国,也可以发现在高度区域化产业中以中等规模为主的现象(施蒂格勒,1989:34)。

在社会资本存量积累性增加条件下,如果把聚集起来的企业所进入的产业作为一个变动因素考虑在内,那么,以小批量、定制式与非标准化产品生产与服务为主的企业集群是不会转向D类型的。这是目前在发达的市场经济国家中一些传统产业的企业集群得以持续发展几十年甚至上百年的一个重要因素。而有可能转向D类型的,是适合于标准化与规模化生产的企业集群。但是,在社会资本存量较充裕的条件下,C→D的路径是不同于B→D的,B→D是通过大企业建立网络关系而逐步推进的。而C

→D 是通过已形成的分工网络逐步由传统的手工生产领域向标准化大规模生产领域推进的。台湾中小企业建立在同宗、同学、同性、同乡、同道等关系的紧密连带基础上的那些有弹性、有效率的生产网络,不仅适合于 60 年代形成的鞋类、服装、雨伞等传统制品,也成为现代电子产品制造的基础(Li, 1994)。因此,沿着社会资本积累性存量增加的路径,即使是适合于标准化、规模化生产方式,企业也不一定采取纵向一体化战略,而可能采取分包网络战略。

## 五、广东省专业镇经济的形成与演化考察

在广东省持续 20 多年的高速增长中,初具雏形的中小企业集群扮演了重要的角色。由于这种聚集通常呈现出一种以行政性乡镇为边界的特征,我们称之为专业镇。据 2000 年统计,广东省超过 10 亿元社会总产值的建制镇为 340 多个,占全省 1551 个建制镇的 21.9%,其中具有专业镇特征、经济规模在 20 亿元以上的约有 160 多个。这些城镇基本上是以专业产品/服务支撑起来的企业集群,表现出“一镇一业,一村一品”的特色经济结构。在这些专业镇中,以工业产品为主的专业镇大约占了 90% 以上。其中,来自这些专业镇创造的工业总产值大约是 3200 亿元,约占当年广东工业总产值的 26%。近年来,这些专业镇仍在快速增长。到 2003 年,这种企业集群的工业产值占广东工业总产值的份额已经上升到了接近三分之一,并成为支撑广东快速增长的一种重要的生产组织方式。

形成广东省企业集群的因素大致有三个方面,1. 历史因素。目前,现有的一些产业区往往起源于历史上的企业聚集。例如,南海西樵镇的纺织业大约有 1000 多年历史,这主要基于传统的“桑基鱼塘”生产方式以及运输枢纽的地理区位。<sup>①</sup> 20 世纪 70 年代以后,随着合成纤维制品逐步替代天然织物,西樵镇开始转向以化学纤维纺织原料为主的涤纶纺织业。到目前为止,西樵镇仍然是居于全国第二位的纺织专业镇。潮州奉溪陶瓷专业镇也有百年以上的历史,这一与江西景德镇很相似的产业基地,也是基于当地资源、长期流传下来的手工工艺,以及地方市场的需求等因素而成型的。2. 体制转轨的机会。20 世纪 80 年代以来的经济体制转轨造成了大多数村镇从农业向工业的结构转型。转轨过程中的机会来自两方面,一是供应能力方面的机会,本来相当一部分产品供给应由国有企业承担,但由于体制制约,国有企业并不能有效地承接这些订单,而在国有企业中一些技术管理人员则跳出国有企业创办新的民营企业。虽然在创办初期这些企业的技术质量与标准都不如国有企业,但是国有企业并没有提供有效的供给,这就形成了民营企业快速成长的市场空间。后来,随着个别企业经营成功,其他人开始纷纷模仿。由于这些行业的技术与资金门槛都比较低,加上模仿者与被模仿者之间存在着各种各样的地缘、亲缘与血缘关系,使得从事某种产业经营的经验与技术在这个地区很容易得到扩散。其结果,大批类似的企业就在成功企业的周围发展起来。例如,南庄镇建筑陶瓷生产基地、南海大沥镇铝型材制品生产基地、中山市大涌镇的红木家具、古镇的灯饰以及顺德市乐从镇的家具销售市场、龙江镇家具制造、伦教镇木工机械制造等都是在这种体制背景下形成的。3. 外资网络的嵌入。如果外资企业在新地区投资之前缺乏网络联系及配套条件,那么,它们在自己开办的新厂、分厂到分包网络之间都难以形成分工协作联系。只有当外来资本在进入该地区之前就已经形成了网络关系,那么,随着网络中核心企业的迁徙,整个企业网络才会随之转移。东莞市外来资本引入对本地产业的不同影响提供了这两方面的案例。例如,长安、石龙、后街等镇区地都属于前一种例子。进入的外资规模和产业很多,但是,这些资本进入前是没有相互联系的,因而他们在同一个地区新设的企业或分包企业之间也没有分工协作联系。清溪镇则属于后一种例子。在已进入清溪镇的 720 多家外来企业中,大约 60% 以上来自台湾。这些台商,除了少数制造和组装整机以外,95% 以上都是零配件供应商。他们与组装整机的企业的联系并不是在清溪投资后建立起来的,而是在台湾时就已形成了稳定的业务关系。这些核心企业不愿意在本地发展零部件供应

<sup>①</sup> “桑基鱼塘”生产方式是指蚕沙喂鱼、塘泥肥桑,栽桑、养蚕与养鱼相结合,蚕桑成为生丝以及后续加工的丝绸制品的主要来源。

商的主要原因在于：一方面本地配套能力有限，配套产品质量也达不到技术标准；另一方面在台湾已经成长长期的信任网络，80%以上的采购与供应联系仍可在台商企业之间进行。这就是核心企业的迁移带动了整个企业网络转移的典型例证。

在上述三个因素决定的企业集群中，大部分集中在第二种类型。据2003年对广东省科技厅已确认的71个科技创新专业镇的抽样统计，大约属于第二种类型的有52家，属于第一种类型的有12家，第三种类型有7家。这表明，体制转轨对广东省企业集群的形成起到了主导作用。虽然在广东省专业镇中由外来资本形成的产业区比诸如浙江省等其他地区要多一些，但是，从广东专业镇自身的类型与结构看，第二种类型仍然占了绝大多数。因此，我们认为，一些学者把广东省专业镇概括为以外资嵌入为主的类型是不符合实际情况的。

如果从表1给出的四种类型来进行总体判断的话，现阶段的大多数专业镇基本上停留在A类型。这是因为：第一，2000年以来，无论是小批量、制定式与特异性产品与服务，还是标准化、规模化的产品与服务，在广东工业总产值中，来自中小企业的贡献大约占近三分之二的比例，而大企业占三分之一稍多。相对于全国来说，广东中小工业企业的产值贡献仍是偏大的，这反映了广东省大企业发展还没有像其他地区那样扮演重要的角色。一方面，是因为原有的一些大型企业数量十分有限；另一方面，是因为改革以来建立的大批民营企业还没有成长起来。因此，在现阶段，许多适合于大企业组织生产的产品仍然由中小企业来承担。这反映了生产技术水平与体制变革程度对企业组织发展的约束效应。

第二，在广东省科技厅确定的现有71个专业镇中，除了清溪镇等有外来资本移植和中山古镇等有一些具有分工协作的少数企业网络以外，大多数专业镇的企业都存在“扎堆”现象，这种企业聚集就像是一筐“土豆”，各自独立地完成生产链上的几乎所有工作，相互之间缺乏分工配套联系。这种有聚集而缺乏分工的现象，在广东的专业镇中是十分普遍的(王璜，1999；2000)。这反映了社会资本存量的有限性。那么，为什么在广东省支撑企业关系网络的社会资本存量有限而又不容易积累起来呢？一个重要的原因是，广东省作为中国与世界之间的贸易信息、物质产品与要素等交汇地，存在着比其他地区更多、更容易变动的商业机会。尽管这种情况会促使不同文化背景的企业与资源进入该地区，但任何地区的传统习惯与行为规范等非正式规则都不容易在此得到普遍的认同，与此同时，具有约束力的正式制度规则又没有形成，因而分工合作中出现机会主义行为的风险就可能会较高。反过来说，如果没有正式的制度规则，但是本地形成的非正式制度规则很强，那么这种环境将不利于外来资源的进入。基弗和雪莉等人认为，非正式制度通常不能普惠市场上的所有潜在参与者。比如，在一个自然生长起来的村子里，个人之间的信贷担保主要是在血缘、亲戚与朋友关系中进行，不可能扩展到外来人身上。这种情况使得非正式制度的适应性是有限的，而这种有限的范围也制约了一个地区对外部资源的吸入能力(基弗和雪莉，2003：114—115)。周其仁认为，我国历史上商业和要素市场都很发达，但超出了村落之外，产权往往得不到保护。所以，劳动分工的秩序难以扩展到村落之外。另一方面，较多的商业机会不仅不会使内部人感到外来资源的进入是一种生存威胁，而且，本地企业之间也因较多的机会而相互合作较少。具有上千年历史传统的西樵纺织专业镇即使演进到现阶段，在企业之间仍然没有形成相互分工协作的网络关系，每个企业从一根线到一块布，甚至到服装的整个生产链条都在自身内部完成。这个案例就是佐证。

大多数处于A类型的广东专业镇的技术水平与合作基础是比较差的。从技术水平上看，一些适合于大型企业组织进行标准化与规模化生产的产品与行业，如铝型材料、木工机械、建筑材料等，其中间产品仍然通过中小企业组织进行。这种行业的中小企业集群的生存空间不是来自规模效益，而是低效率与低工资相结合，即以低工资成本维持低效率运行。以1998年的数据为例，美国的平均工资是中国的47.8倍，日本是中国的近30倍，但是，考虑到生产率的因素，创造同样多的制造业增加值，美国劳动力成本只是中国的1.3倍，日本是中国的1.2倍(郭万达、朱文晖等编，2003：35)。由于中小企业在技术水平、产品质量上都存在较大差异，因此，拓展市场的竞争力会受到较大限制。随着国内的劳动工资水平日益提高，这种缺乏规模效益的中小企业集群将遇到日益严峻的生存挑战。从社会资本存量角度看，在



这个商业机会较多且变动较快的环境中,支撑分工协作的一些非正式制度规则本来就比较薄弱,加上正式的行业协会组织与制度规则的作用有限,因此,广东专业镇中在采购、销售和合作创新等集体行动方面是有限的。虽然广东省鞋类、家具、家电、服装生产和机械制品出口遇到过多次反倾销起诉,但是,尚未出现类似浙江省温州打火机产业区中由行业协会牵头针对欧洲等国家起诉倾销行为而利用法律手段联手进行反倾销,从而打赢官司的集体行动。随着市场竞争的加剧,这种缺少社会关系网络支撑的企业集群会很容易地瓦解掉。

在未来的发展中,两种组织的发育将对广东专业镇发展方向产生重要的作用。一是大企业组织的作用。随着民营企业的成长以及不同所有制企业之间的并购、重组与融合,在中小企业集群中也会逐步生长出一些大企业,这样,在转轨进程中由于大企业缺乏活力,由中小企业生产的标准化、规模化制品就会转给大企业。大企业的作用主要表现为:第一,在与中小企业建立的分工协作关系中往往处于支配地位,因而这种分工协作关系也是比较稳定的(Bellandi, 2003)。第二,大企业通过转移可编码的知识与技术,对企业集群的技术改进与知识更新可产生重要的作用。然而,由于大企业进入企业集群后往往在其中处于“领导”地位,而它们又往往是从跨地区范围来考虑配置资源与选择配套厂商的,因而它们经常发生的业务网络的空间扩展就会对原有集群形成威胁(Amin & Robins, 1990)。因此,一旦大企业成为一些可标准化、规模化生产制品的组织者,那么,现有的一部分企业集群就会被瓦解。A→B的演进就是大企业组织作用拉动的结果。二是行业协会组织的作用。在市场细分与多样化的环境下,小批量、定制式已成为现阶段生产方式的一个重要特征,因此,大企业的福特生产组织不可能完全取代柔性的专业化生产方式,由中小企业构成的专业性集群仍然存在着十分广阔的市场空间。这种集群将会沿着强化集体行动的方向发展,即积累社会资本存量,进而使企业集群不仅形成模仿与共享的外部效应,而且能够形成承诺与信任的网络关系。在广东这样一个经济开放程度很高的环境下,靠自发的非正式规则形成这种认同是十分有限的,正式的制度安排需要发挥更重要的作用。行业组织在形成正式制度规则方面扮演着重要的角色。目前,广东大多数专业镇都建立了自己的行业组织,但并未形成成熟的运作机制,许多制度规则与协调行为仍然靠地方政府推动。比如说,对于专业镇中的中小企业技术改进产生重要影响的技术创新中心,本应由行业协会组织提供,但行业协会组织不完善,还未能承担起这种职能,因而地方政府充任了这一角色。在今后发展中,通过强化行业协会,使地方政府逐步退出,便是广东省大多数专业镇沿着A→C通过增加社会资本存量演进的发展途径。

## 六、结 论

本文是以交易成本为核心对企业集群与网络展开分析的,与其他文献的不同之处在于,在企业与环境的关系上,许多文献是从企业的视角出发分析战略选择的,而本文则是从环境的视角加以分析的。集群、网络与产业区构成了企业发展的不同环境。本文在区分上述环境之间的差异这一基础上,得出了以下几点看法:1. 企业集群与网络的演进路径、阶段与持续进程是由两个因素决定的,一是生产组织方式,二是社会资本存量。这两个因素组合为四种不同的环境,企业在不同的环境中选择不同的战略。2. 四种环境依据不同的条件会发生一定的变化,本文在比较了环境演化路径和进程后,根据社会资本存量的不断积累,指出了企业面临的环境是如何从集群走向网络的具体过程;随着这种环境的改变,企业也会作出相应的战略调整。3. 依据上述分析框架,本文对广东省专业镇进行了初步考察。结果表明,广东省专业镇是企业集群发展的一个初期形态,它主要是由经济转轨时期的机会、历史因素,以及开放环境下外部资源的地域性聚集等因素决定的。目前,处于A类型的大部分专业镇仍然是缺乏竞争力的。在未来发展中,大企业组织与行业协会组织等的成长与发育,将对专业镇组织网络的分化与稳定、强化与衰落等发展前景产生重要的影响。

参考文献:

- 格鲁特尔特和贝斯特纳尔编, 2004,《社会资本在发展中的作用》, 黄载曦等译, 西南财经大学出版社。
- 郭万达、朱文晖等编, 2003,《中国制造》, 江苏人民出版社。
- 基佛和雪莉(Philip Keefer & Mary Shirley), 2003,《经济发展中的正式与非正式制度》, 载于科斯等著,《制度、契约与组织》, 刘刚等译, 经济科学出版社。
- 克莱因、克劳福德、阿尔奇安等, 1996,《纵向一体化、可占用性租金与竞争性缔约过程》, 陈郁编,《企业制度与市场组织》, 上海人民出版社。
- 科斯, 2000,《企业的性质》, 载于路易斯·普特曼等编,《企业的经济性质》, 孙经纬译, 上海财经大学出版社。
- 理查德森, 2000,《产业组织》, 载于普特曼等编,《企业的经济性质》。
- 派恩, 2000,《大规模定制: 企业竞争的前沿》, 操云甫等译, 中国人民大学出版社。
- 施蒂格勒, 1989,《市场容量限制劳动分工》, 载于《产业组织与政府管制》, 潘振民译, 上海三联书店。
- 王辑慈, 2001,《创新的空间——企业集群与区域发展》, 北京大学出版社。
- 王琚, 1999,《中小企业专业化发展与网络》,《学术研究》第9期。
- , 2000,《论广东专业镇经济的发展》,《南方经济》第12期。
- , 2002,《企业集群中的技术创新机制研究》,《管理世界》第10期。
- 韦伯, 1997,《工业区位论》, 李剑刚译, 商务印书馆。
- 赵蕙玲, 1995,《协力生产网络资源交换结构之特质》,《中国社会学刊》第18期。
- Amin & Robins 1990, “The Reemergence of Regional Economies? The Mythical Geography of Flexible Accumulation.” *Environment and Planning D: Society and Space* (8).
- Becattini, G. 1990, “The Marshallian Industrial District: An Socio-economic Notion.” in F. Pyke et al; *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation In Italy*, International Institute for Labor Studies Geneva.
- Bellandi, Macro 1989, “The Industrial District in Marshall.” In E. Goodman & J. Bamfor; *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, London; Routledge.
- 2003, “On Entrepreneurship, Region and the Constitution of Scale and Scope Economics.” in Becattini, G. et al., *From Industrial Districts to Local Development: An Itinerary of Research*, Edward Elgar Publishing, Inc.
- Brown, P. & B. McNaughton 2002, “Global Competitiveness and Local Networks: A Review of the Literature.” (ed.) by R. B. McNaughton & Milford B. Green, *Global Competition and Local Networks*, Ashgate Published Limited.
- Busco, S. 1986, “Small Firms and Industrial Districts: The Experience of Italy.” In D. Keeble & E. Wever et al; *New Firms and Regional Development in Europe*, London; Croom Helm.
- 1990, “The Idea of Industrial Districts: Its Genesis.” in F. Pyke et al; *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation In Italy*, International Institute for Labor Studies Geneva.
- Capecchi, V. 1992, “A History of Flexible Specialization and Industrial District in Emilia-Romagna.” Paper presented on the IGU Commission on the Organization of Industrial Space Residential Conference, Gothenburg, Sweden.
- Coleman, J. 1988, “Social Capital in the Creation of Human Capital”, *American Journal of Sociology* 20.
- Fujita, M., P. Krugman & A. J. Venables 1999, *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*, Massachusetts: MIT Press.
- Grannovatter, M. 1985, “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness.” *American Journal of Sociology* 91.
- Imai, Kenichi & Hiroyuki Itami 2001, “Interpenetration of Organization and Market.” (eds.) by Peter J. Buckley & J. Michie, *Firms Organization and Contracts*, Oxford University Press.
- Krugman, P. 1991, *Geography and Trade*, Mass.: MIT Press.
- Li, Zongzhe 1994, *The APEC Survey on Small and Medium Enterprises*, APEC Secretariat.
- Livemore, 1995, “The Success of Industrial Mergers.” *Quarterly Journal of Economics*, No. 50.
- Losch, A. 1954, *Die Raumlische Ordnung der Wirtschaft*, Translated as *The Economics of Location* by W. H. Woglom & W. F. Stopler, New Haven; Yale University Press 2003.
- McDonald, Frank & Giovanna Vertova 2002, “Clusters, Industrial Districts and Competitiveness.” (eds.) by R. B. McNaughton & Milford B. Green, *Global Competition and Local Networks*, Ashgate Published Limited.

- Markusen, Ann 1996 “Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts.” *Economic Geography* 72.
- Martin, R. & Sunley, P. 2003, “Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea?” *Journal of Economic Geography*, 3 1.
- Nadvi, Khalid 1995, *Industrial Clusters and Networks: Case Studies of SME Growth and Innovation*, Paper commissioned by the Small and Medium Industries Branch, October.
- Piore M. & C. Sabel 1984, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York: Basic Books.
- Porter, M. 1990 *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press.
- 1998, “Clusters and the New Economics of Competition.” *Harvard Business Review*, Nov/Dec.
- 2000, “Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in A Global Economy.” *Economic Development Quarterly*, Vol. 14.
- Putnam, R. 1993 *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton University Press.
- Rabelotti, R. 1995, “Is There an ‘Industrial District Model’? Footwear Districts in Italy and Mexico Compared.” *World Development*, Volume (issue): 23 (1).
- 1997, *Enterprise Clusters and Networks in Developing Countries*, London: Cass.
- Saxenian A. 1994 *Regional Advantages: Culture and Competitive in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge: Harvard University Press.
- Schmitz H. 1995, “Collective Efficiency: Growth Path for Small-Scale Industry.” *The Journal of Development Studies*, Vol. 31, No. 4.
- Scott, K. 1998, *New Industrial Space*, London: Pion.
- Sforzi, F. 1998, “The Geography of Industrial Districts in the Italian.” In E. Goodman & J. Bamford *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, London: Routledge.
- Staley, E. & R. Morse 1965 *Modern Small Industry for Developing Countries*, New York: McGraw-Hill.
- Stoper, M. 1990, “The Transition to Flexible Specialization in Industry: External Economics the Division of Labor and the Crossing of Industrial Divides.” *Cambridge Journal of Economics* 13.
- 1997, *The Regional World : Territorial Development in a Global Economy*, New York: Guilford Press.
- Tichy, G. 1998, *Clusters: Less Dispensable and More Risky Than Ever*, London: Pion.
- UNCTAD 1998 Promoting and Sustaining SMEs Clusters and Networks for Development. Policy issues relevant to inter-firm cooperation, clustering and networking. *Report of the Expert Meeting on Clustering and Networking for SME Development*.
- Van Dijk, M. P. 2001, “Small Enterprise Clusters in Transition: A Proposed Typology and Possible Policies Per Type of Cluster.” Working Paper.

作者系中山大学岭南学院教授, 博士  
责任编辑: 渠敬东