

小地方的大产业^{*}

——协作网络生长与县域产业集聚

鲁 宇

提要:资源禀赋匮乏且区位条件不佳的县域如何形成特色产业集群?

本研究通过剖析 B 县再生铅产业发展的案例发现,县域产业集群的形成是交易网络、政策网络和行业网络持续扩展并相互嵌套,逐渐整合为协作网络的过程。嵌入该网络中的政企行动者能够低成本地获取生产技术、扶持政策、行业信息等资源,克服了资源不足和区位欠佳的困境。行动者在协作网络中的关键位置赋予其发展产业的能力;行动者发挥能动性向外拓展关系,又将反向重塑协作网络。

关键词:产业集群 多重网络 结构洞

一、引言

B 县位于中部某省边陲,人多地少、资源匮乏,经济水平一度较为落后,曾经是省级贫困县。2017 年,B 县却形成了规模极大的再生铅产业集群。^①数据显示,当地的再生铅加工产能大约占据全国市场份额的三分之一,极板与蓄电池的加工总量大致相当于全国总产能的五分之一。^②在缺乏资源禀赋,也无明显区位优势的情况下,B 县为何能够实现产业发展的“逆袭”?

B 县并非特例。随着改革开放的持续深入,在 5G、太阳能、新能源汽车等高新技术产业的耀眼成就之外,一批又一批较低技术含量的产业在全国各地的县域如雨后春笋般地崛起。例如,辽宁省兴城市生产泳衣,其产值占全国市场份

* 本文为国家自然科学基金青年项目(72004059)的阶段性成果。特别感谢当地政府提供调研机会、张婷婷分享资料、刘军强教授给予指导和匿名评审专家提出意见。文责自负。

① 再生铅指的是通过回收有铅含量的废旧金属,提取其中的铅,经过再度冶炼形成的新产品。

② 资料来源:B 县循环经济产业园管委会内部资料。

额的40%;^①浙江省诸暨市生产袜子,其产值为全国市场份额的70%;^②河南省稍岗镇生产钢卷尺,其产值占据全国市场份额的85%(李凤虎等,2025);等等。本研究将这类县域特色产业集群的经济现象称为“小地方的大产业”。

为了更清晰地认识这类经济现象,本研究提炼出两个维度来分析其基本特征。第一个基本特征是“小地方”。这意味着产业所在地的行政级别低,通常是县级或镇级区划,^③因而当地政府调配土地、财政等各类资源助推产业发展的能力有限。一部分的小地方资源禀赋匮乏、区位条件不佳,其中不少地方甚至曾经是国家级或者省级贫困县。第二个基本特征是“大产业”。一是产业的总产值占据国内(乃至国际)市场的较大份额。二是该产业属于“人无我有”的特色产业,几乎实现了区域内垄断,其规模优势确保了自身具有较高的不可替代性。三是产业集群内部形成了由多家企业和科研机构围绕某一行业领域进行专业分工、关联协作的生产体系。

本研究关注那些资源禀赋匮乏且无区位优势的小地方如何形成产业集群。B县就是其中一例。这类县域的产业发展暗含一个悖论:在资源禀赋和区位条件不佳的情况下,要形成特色产业集群,更加依赖县域政府与企业具备较强的产业发展能力;然而政企要具备这样的发展能力,又必须长期发展该产业以积累经验和吸取教训。“能力悖论”致使大部分县域无法形成特色产业,不少地方甚至陷入不断更换产业的泥潭(刘军强等,2017)。一些发展出大产业的小地方则是突破了这一悖论:尽管面对诸多限制条件,当地产业依然实现了生产技术升级、组织形式革新和产业链延伸,还占据了较大的市场份额(叶志鹏,2023)。这样的逆袭令人惊叹,也让人困惑:这些资源禀赋匮乏和区位条件不佳的县域是如何突破“能力悖论”,最终形成特色产业集群的呢?

小地方的大产业是“中国制造”的一个面向,与大城市的高新技术产业共同构建起庞大的生产协作网络,使中国成为世界上产业链最齐全的国家之一。当下,全球正处于“旧产业链大拆解与新产业链重新形成的过渡期”(吕鹏、付伟,2023),通过剖析县域特色产业的形成机制,能够为政府的产业政策调整提供决策支撑。此外,发展特色产业是县域嵌入“双循环”的有效途径,也是“区域协调

① 中国日报辽宁记者站,2022,《从“千年古城”到“泳装之都”——中国“最性感”县城靠比基尼年赚150亿》,中国日报网(<https://ln.chinadaily.com.cn/a/202209/22/WS632bfc8a310817f312ef42d.html>)。

② 方堃,2020,《从“选择题”到“必答题”中国袜业之乡上线“设计智库”》,中国新闻网(<https://www.chinanews.com/gn/2020/06-19/9216652.shtml>)。

③ 文中的“县域”包括县(县、县级市、自治县等)、乡镇和村,但是不包含市辖区,因为市辖区的产业是由市政府统筹发展的。

发展”的题中之义。连续多年的“中央一号文件”都提出,要推动形成“一县一业”的发展格局(刘小锋等,2023)。因此,本研究分析县域特色产业集群的形成机制,能够为其他还未形成特色产业的县域政府提供经验借鉴。

二、实践背景与文献述评

(一)实践背景:多少小地方形成了大产业?

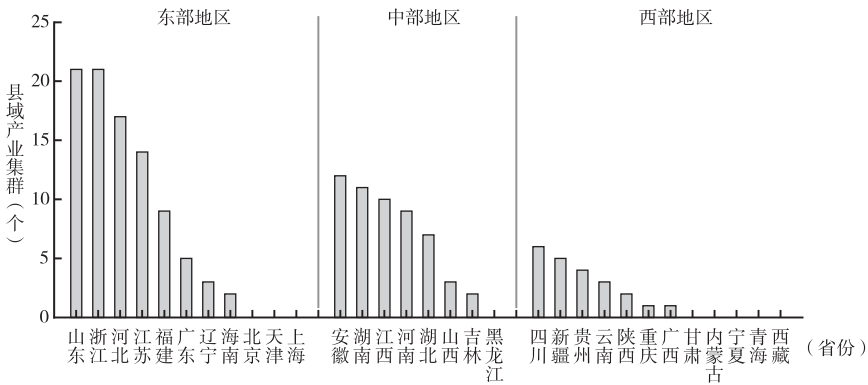
截至目前,政府层面没有针对小地方的大产业的官方统计。一些部委公布了本部门扶持的产业集群的名单,每份名单的统计口径各异,都与“小地方的大产业”概念有所不同(见表1)。本研究识别出表1中每份名单里“小地方的大产业”的个数,在剔除重复样本后发现共有168个被部委认定的县域产业集群。县域产业集群囊括了特色农产品、生物医药、工业零部件、精细化工等各类产业。此外,东、中、西部地区均有县域产业集群,其中在东部地区分布最多。

表 1 各部委认定的县域产业集群 (单位:个)			
部委	名单	年份(上榜的产业集群数量)	小地方的大产业
农业农村部、财政部	优势特色产业集群	2020(50)、2021(50)、2022(40)、2023(40)、2024(40)	4
	战略性新兴产业集群	2019(66)	1
科学技术部	创新型产业集群试点(培育)	2013—2017(109)、2021(43)、2022(46)	18
工业和信息化部	国家先进制造业集群	2022(45)、2024(35)	1
	产业集群区域品牌建设试点	2014(22)、2015(15)、2016(38)、2017(34)	47
	中小企业特色产业集群	2022(100)、2023(100)、2024(100)	116

注:(1)如果产业集群定位到街道或者乡镇,则按照其所隶属的县级区划进行编码。若产业位于不设县区的地市,该产业集群的位置编码为地级区划。(2)本研究仅统计明确标记“集群”的名单,多个县共同的产业集群未统计在内。(3)数据来源于表中各部委发布的名单,限于篇幅,此处不一一列出,感兴趣的读者可向笔者索取。

各地县域产业集群得以兴起,其共同的背景性条件是改革开放后市场一体化建设的持续推进。这主要表现为交通运输条件改善、信息通信网络普及、“地方保护主义”缓解、中国积极融入全球化市场等。市场一体化使各类生产要素的流动成本下降,各门类产业得以在更大的空间范围内进行重组(范剑勇,2004)。

从不同的县域产业集群的形成原因来看,既有研究提炼出三类主导因素:资源禀赋、区位条件和国家政策(金煜等,2006;叶志鹏,2023:25-42)。一是县域形成产业集群受益于优良的资源禀赋,例如湖北省潜江县依托发达的水系和广袤的稻田,打造了小龙虾及其食品加工产业集群(符平,2018)。二是县域产业集聚源于优越的区位条件,例如广东省大芬村依靠毗邻香港的交通区位优势,形成了油画加工产业集群(Li et al., 2014)。三是上级政府提供的各类政策促成县域产业集聚,例如江苏省昆山市的产业经济发展离不开国家级经开区、国家级出口加工区、部省联席会议等提供的各类扶持政策(叶志鹏,2023)。实践中,某个县域之所以能够形成产业集群往往是以上多个因素耦合的结果。这也解释了为何东部地区的县域产业集群数量最多:因为东部地区既有对外开放的政策优势,又有外向出口的地利之便,兼具较好的产业发展基础(见图1)。



注:数据源于表1中各部委公布的名单;新疆生产建设兵团的数据并入新疆。

图1 部委认定的县域产业集群的地域分布

以上三类主导因素都无法解释B县产业集群的形成。B县不仅资源禀赋匮乏,而且没有明显的区位优势,其产业发展也并非依靠上级扶持政策的驱动。以B县为代表的这类县域是在“一穷二白”的情况下,依靠当地民众与政府充分发挥能动性,盘活先天的有限资源,获得后天的发展优势,最终促成产业集群的形成。有研究认为,对于产业发展而言,先天具备的资源禀赋和区位条件可被称为第一因素(first nature),后天获得的动态比较优势可被称为第二因素(second nature)(Krugman, 1993)。无论是第一因素还是第二因素,其转化为产业发展优势都需要经历“社会建构的过程”,即行动者识别与打造发展优势的过程(高柏, 2020)。为此,我们需要去厘清小地方形成大产业的“社会建构的过程”。

(二) 文献述评:小地方如何形成大产业?

笔者来到 B 县后,县政府首先给出了产业集聚的一种解释,即县域政府对再生铅产业进行了大力整改,并且投入了大量财政资金建设产业园区,产业集群才得以形成。这一说法肯定了产业政策的价值,也勾勒出“有为政府”的形象。一部分学者认为,对后发展地区而言,产业政策能够助其实施追赶战略(约翰逊,2010;林毅夫,2016)。这种针对后发国家追赶战略的分析思路也被投射到县域政府身上。既有研究发现,中国的县域政府围绕经济发展而展开激烈竞争,产业是拉动经济发展的有力抓手,因此产业发展受到县域政府的高度关注(冯猛,2014;周黎安,2018)。有学者进一步指出“对于经济欠发达地区来说,将地方政府所掌握的人力资源、声誉资本和政策资源等稀缺要素注入特色产业发展中……是实现经济弯道赶超的一条可行路径”(刘蓝予、周黎安,2020)。这些基于政府视角的研究结论与 B 县政府的说法较为一致。但是,另一些研究对产业政策或有为政府理论的质疑主要在于政府并不一定具备产业发展所需的能力,如无法准确甄选产业、行政指令调配资源效率低下等(顾昕、张建君,2014;张维迎,2016)。那么,B 县政府发展产业的能力是如何获得的呢?这一关键问题仍有待进一步的澄清。

笔者后来走访了一些企业,企业普遍认为在再生铅产业集群的形成过程中,产品定位、技术升级、发展战略等方面的成功关键在于企业自身对转瞬即逝商机的敏锐捕捉。由此可见,要解释县域产业集群的形成,绕不开对政企关系的理解。在改革开放早期,县域政府基于非正式关系对本地企业给予特殊照顾。这种非正式关系被认为弥补了司法在产权保护方面的不足,由此形成的产权状态被学者称为“关系产权”(周雪光,2005)。与之类似,“地方法团主义”理论甚至将基层政府视为一个“大厂商”,将辖区内的企业视为“车间”,这意味着政府不仅与企业关系密切,而且会干预企业的运作和管理(Oi, 1992; Walder, 1995)。政企之间的非正式关系被认为是各地乡镇企业“异军突起”的主要原因之一。随着改革开放的深入,政企关系逐渐制度化(叶志鹏、李朔严,2023),“制度化和人格化双重特征‘混搭’”的中国特色的政企关系得以形成;辖区内企业取得更好的业绩,也意味着企业所在地的政府官员获得更高的政绩,这促使县域政府与企业形成了“地区增长联盟”,共同促进本地产业的发展(周黎安,2018, 2021)。政企关系视角的本质是政府视角的延伸——将企业纳入分析框架,并将政府与企业预设为“联盟”。这样的预设弱化了政府视角中全能型政府的角色,似乎认为只要有企业的帮助,政府制定的产业政策就能“包治百病”。但是在再生铅产业发展早期,B 县政府面对的是众多手工作坊,企业和政府之间时常因偷排漏排

与监督执法而展开互动。这说明,政企联盟并非县域产业集群的形成原因,而是政企长期互动博弈的结果。

在此后的调研过程中,笔者得知 B 县的产业发展始于一次“意外”:T 镇一名青年偶然发现废旧电池含铅,便经营起了家庭手工作坊,通过回收、拆解废旧电池来收集和出售铅粉,后来开始“土法炼铅”并带动了周边村民的加入。这一说法涉及能人、家庭经营和乡土关系网络等因素,与社会学中的社会基础视角密切相关。早在 20 世纪 80 年代,费孝通就开始关注“小城镇”产业发展的社会基础,提炼出通过社队工业转型为乡镇企业来推动工业化的“苏南模式”,由个体私营等家庭经济衍生出专业市场的“温州模式”,等等(费孝通,2007)。延续这样的分析视角,有学者指出,乡村能人的“创新力、动员力和组织力”驱动了各类生产要素的重组,最终实现了“产业兴旺”(王水清、李艳军,2021)。有学者发现,中国的家庭经营具有“拿命在拼”的精神动力,通过高强度劳动、低消费与高投入来克服资金、技术和区位等方面的劣势,进而较快地实现了县域产业发展(付伟,2021)。县域产业的生产过程紧紧“嵌入”乡土社会,乡土社会的人际关系使得产业的生产管理得以可能,产业政策的落地应该充分利用乡土社会的关系网络(付伟,2018)。以上研究结论大致符合笔者在 B 县调研过程中的见闻,但难以解释笔者对其中一些现象的困惑:一是为何当初那名青年对铅如此敏感?二是每个县域的乡土社会都有亲缘、地缘网络,为何 B 县的废旧电池回收产业能被快速推广进而形成规模?三是最初的家庭手工作坊如何演变为现代化的大型企业?

由上述分析可见,不同调研对象各执一词,不同理论视角各有侧重。在经验层面,政府、企业、能人等行动者都深度参与了县域产业发展,各自在产业发展的不同阶段发挥了重要作用。但在理论层面,至今仍缺乏一个能统摄这些行动者的分析框架。这导致我们既无法完整理解县域产业集群的形成机制,也难以恰当地评价各个行动者在产业集聚过程中所发挥的作用及其相互关系。

三、分析框架

1999 年,费孝通考察“家具之乡”江西省南康县,对当地产业发展作出评价:“无中生有,有中生特,特在其人,人联四方”(李永华,2022)。本研究的分析框架受此启发。一方面,从“无”到“有”再到“特”的迭代过程体现了县域产业发展的动态性。另一方面,产业的“特”集中体现在人身上,而“人”处于“联四方”的

协作网络中。这种网络视角不再将行动者视为孤立的,而是将其置于网络中予以观察和分析。

(一) 三种产业状态及其转换

本研究提出,对于特定产业而言,县域产业状态包含“无”“有”“特”等类型。“无”是指县域并不存在这一产业,或者产业规模非常小,因而未受重视。“有”表示当地存在该产业且已经达到一定规模。县域内产业种类多元,规模太小的产业难以被识别,产业只有达到一定规模后才能被关注。“特”不仅表示当地形成了产业集群,还表明当地产业在县域以外更大的空间范围内具备影响力。

“无”“有”“特”这三种产业状态的相互转换构成了产业发展的不同环节。一是发展起步环节,即从“无”转换为“有”。引进怎样的产业是县域发展任何产业的开端,也是困境之所在。面对纷繁复杂的市场信息,县域政府和市场主体普遍缺乏信息获取渠道,也不具备信息解读和分析的能力。因此,县域政府往往难以选对产业(顾昕、张建君,2014)。

二是外向拓展环节,即从“有”升级为“特”。小地方要形成大产业,必然需要在地方竞争中胜出,并完成区域内的产业集聚。只有形成区域内“人无我有”的格局,该县的产业才能被称为“特”。外向拓展的前提是,县域产业实现了技术升级和组织形式革新,如此才能与其他县域的同类产业拉开差距。

三是内向整合环节,即避免从“有”或者“特”退回到“无”。某地区产业发展陷入停滞乃至衰退,原因可能是严厉的环保督查、剧烈的市场波动、过度的行业竞争等(Klepper, 1996)。要避免产业衰退,就需要针对产业发展过程中出现的各类问题进行整顿。形成产业集群的县域并非没有遇到过产业衰退,而是通过切实的整改克服了危机、逆转了衰退。

(二) 行动者与协作网络

“特在其人”点明产业发展的推动者是“人”。“人”既是指生物意义上的个体,也是指具有法人资格的组织。在本研究中,“人”包括产业的直接从业者,即产业发展早期的乡村能人或手工作坊、产业发展后期的企业家或企业,以及产业的间接调控者,即县域政府及其干部。“特”体现为以上各类行动者具备各项与产业发展相匹配的特殊能力:企业家了解工艺技术、市场信息、行业动态等;政府干部熟悉各类奖补申请条件、审批流程,以及相关政策的调整动向。这些能力是典型的专用性人力资产(Williamson, 1979),来自县域内各类行动者多年发展产

业的经验积累。

“人联四方”反映了产业行动者的关系网络,表明当地政企联系着县域外四面八方的各类行动者。网络视角经常被用于分析产业集群现象,但是大部分的研究仅仅将产业链上下游企业的关系界定为协作网络(Ahuja, 2000; Bell, 2005; 钱锡红等, 2010)。既有研究的网络识别范围并不适用于对县域产业集群的分析,因为在县域产业发展中基层政府也是企业之外重要的“从业者”。根据调研,本研究认为影响县域产业发展的关系网络主要有三种类型。

一是交易网络,即县域企业与产业链上下游企业、科研院所建立的多种关系的集合。交易关系中的双方基于利益交换机制进行上下游的产品交易、技术转让等经济活动。交易网络是县域产业的基础系统,通常也被称为“产业链”(梁波、王海英, 2010)。

二是政策网络,即县域政府与多个上级部门因不同政策而建立的政策关系的集合。科层组织中存在行政关系与政策关系。行政关系具有结构性和持续性,是在条块结构中形成的直接的上下级关系。政策关系则具有选择性和时效性。项目政策是由县域政府自愿申报和上级部门筛选后批准的(陈家建, 2013),因此政策关系的形成是双向选择的结果。而项目通常具有明确的运作周期,意味着政策关系具有时效性。如果扶持政策中断或者完结,县域政府与上级部门将不再就此直接互动,这便意味着政策关系的结束。

三是行业网络,即县域政府和企业与其他地区的政府和企业建立的多重关联。行业内各方就行业发展现状和未来走向等信息进行交流。行业网络依托“准官方”的行业协会,这类行业协会通常与政府主管部门联系密切。嵌入行业网络的标志有两个,一是县域内的企业被吸纳为省级或国家级行业协会的会员单位,二是县域政府承办了行业内的大型论坛或年会。

值得注意的是,各个网络都是“两个及两个以上行动者的任何集合体,这些行动者追求重复的、持续的交换关系”(Podolny & Page, 1998)。只有“重复的”“持续的”关系才被视为协作网络的组成部分,临时的、短期的关系并不被包含在内。以上三种类型的网络是产业协作网络的子网络,三种子网络逐渐扩张、相互嵌套,共同构成县域产业的整体性协作网络。产业发展所需要的生产技术、扶持政策、行业信息等资源并不是均匀分布在时空之中,而是在产业协作网络中流动,在不同节点间被交换(格兰诺维特、斯威德伯格编著, 2014)。换言之,嵌入在产业协作网络中的县域政企能够低成本地获取各类发展资源(Uzzi, 1999),进而克服资源禀赋匮乏和区位条件不佳的劣势。

产业协作网络的生长过程往往经历发展起步、内向整合和外向拓展等环节,每一环节中对协作网络结构演化造成重要影响的关键行动者各不相同。关键行动者对协作网络中的其他行动者乃至整体网络有着重要影响。本研究认为,占据网络中“结构洞”位置的行动者即关键行动者。这是因为占据“结构洞”位置的行动者具备诸多优势。一是获取和控制信息的优势。一方面,占据“结构洞”的行动者可以多渠道地获取异质性信息,能够敏捷地识别发展机遇;另一方面,这样的行动者充当了网络中不同子群之间的“信息桥梁”,可以控制信息流动的路径(Burt, 1992; Powell et al., 1996)。二是议价能力更强,具备资源整合的优势。“结构洞”的占据者能获取更加多元化的信息,这有助于提升他在谈判中的议价能力,进而使其具备更强的资源整合能力(Burt, 1992; Ahuja, 2000; 钱锡红等, 2010)。三是具备非正式的权威,即对网络中的其他节点拥有不对称的影响力,乃至对整个网络的演化也有重要的影响力(Burt, 1992)。那么,县域产业发展不同环节中的关键行动者分别是谁?他们的行为策略是什么,对产业协作网络有何影响?以上这些问题将借助案例分析来解答。

四、案例分析

本研究以B县再生铅产业集群的形成过程为案例,通过分析协作网络的生长历程来揭示县域产业集群是如何形成的。B县虽然曾经是省级贫困县,但是如今拥有规模极大的再生铅产业集群,这是典型的“小地方的大产业”现象。并且,B县的再生铅产业集群经过了四十多年的漫长发展历程,这为相关分析提供了较为丰富的素材。

笔者于2018年7—10月和2019年1—4月对B县进行了多轮调研,依靠三种方式获取资料。一是在多个政府部门开展长期的参与式观察或者召开座谈会。二是对企业生产车间进行多次现场调研。在以上两个过程中,笔者进行了半结构化访谈,访谈对象包括县政府主要领导,园区管委会、政府办、发改局、环保局、经信局、规划局等部门的负责人及部分职员,以及当地骨干企业的创始人和多名管理人员。三是搜集了政府文件、企业文书、政企往来函件等一手资料,同时整理了县志及相关报道。本研究选用的资料来源多样,符合三角验证原则。按学术惯例,文中的地名、企业名、人名等均经过匿名化处理。

(一)发展起步:再生铅产业交易网络的形成

县域产业的引进面临“快”与“准”的两难。一方面,县域产业只有快速形成规模,才能抢占发展先机。然而,这种图“快”的策略风险极高,常被批评为“忙碌于‘挑选赢家’的政府常常选出了输家”(顾昕、张建君,2014)。另一方面,县域政府上马多项产业以观察市场反响,这可以提高准确率。但是,求“准”的策略导致政府对每一项产业的扶持力度都较弱,即便选对了某一产业,这一产业也可能因规模小、发展慢而惨遭淘汰。那么,B县是如何引进再生铅产业的呢?

1. 能人与产业引进

B县的再生铅产业并非政府主导,而是由一位乡村能人自发引进和培育。他追求个体利润的一系列行为便是B县再生铅产业发展的开端。

首先,能人能够敏锐地捕捉到新的商机。B县T镇具有悠久的彩陶发展历史,当地彩陶从业者总数近五千人,产出的陶盆、陶罐等销往周边县市。制陶上釉需要用铅,随着彩陶产业的兴盛,当地对铅的需求迅速增长。20世纪70年代,彩陶师傅何竹贤在去外地卖彩陶的路途中,意外地发现废旧电池中含有铅。

充电池,他们叫牵头,我们叫扒头,我一瞧,哇!这是铅的,当时我发现外头是铅的。里边呢?把盖子砸掉,把壳剥掉,里边一看我就确定也是铅的;另外,版栅上的粉子呢,我想这粉子也是铅的吗?我磨碎以后上盆釉一烧,证明都是铅的……当时我就发现这个可以做盆釉。(181025XZ)

为节约制陶成本,何竹贤开始回收废旧电池,手工拆解电池后收集铅粉,然后用铅粉来制作盆釉。本地的彩陶产业协作网络以及外地的废旧电池回收网络这两个交易网络被连接了起来,何竹贤自然而然地占据了其中的“结构洞”位置。不久后,他扩大了收购规模,将多余的铅粉卖给其他彩陶师傅以获取利润。

其次,能人会自发地尝试培育产业。一方面,由于塑料盆、瓷盆、铝制盆逐渐普及,彩陶产业逐渐萎缩,本地窑业对铅的需求量下降;另一方面,废旧电池收购队伍越来越庞大,收集的铅粉不可避免地出现了积压。何竹贤寻找到了新的销路——将多余的铅粉外销到江苏、浙江等地的再生铅冶炼厂。不仅如此,与附加值更高的交易网络的连接使得何竹贤萌生出产业升级的念头。究其原因,一是何竹贤与若干下游冶炼厂保持着交易关系,这使他了解到再生铅的附加值远高于铅粉。二是他经营着规模庞大的废旧电池回收队伍,掌握了大量再生铅冶炼

的原料。三是他结交了一些技术人员,这使他能够获得冶炼技术。

在八五、八六年,我就将(炼铅)老师请过来了,请过来给我们村炼,就是自然村居民区……一年过后呢,我手里收的电瓶都不往外送了,我全国各地收电瓶,我自己炼。(181025XZ)

何竹贤的改行过程是B县再生铅产业引进的缩影:在他获得不菲利润的同时,再生铅产业的交易网络也在当地扎根。能人之所以“能”,得益于其占据了产业协作网络中的“结构洞”位置,特殊的网络位置使他能够高效地发挥能动性,将“意外”转化为“必然”。

2. 旧产业优势与产业推广

在本地快速推广新产业,让其尽快形成规模,才能对其他地区构成“先发优势”。然而,产业推广是县域产业发展的又一难点,光靠政府的宣传和动员往往收效甚微。一些政府“大干快上”新产业,甚至引发了官民冲突。这是因为对民众而言,从事新的产业不仅代表着需要投入精力、资源去学习新的生产技术,而且意味着改变既有的生产—生活方式,还将面临未来不可知的发展风险。

B县再生铅产业的推广较为顺利,这是因为该县依靠了“旧产业优势”。“旧产业优势”是指当地具有的某一传统产业能够为后续新产业的推广提供的隐性优势。这一优势至少体现在两个方面。一是当地群众对铅粉具有相应的技术储备,这降低了产业推广成本。彩陶制作需要经历拉坯、修坯、素烧、配釉、釉烧等环节,其中配釉需要用到以铅为主的调和材料。因此,当地群众对铅并不陌生,他们熟悉铅的金属特性以及处理手段。二是旧产业本身蕴含着高效的动员网络。乡土社会中本来就存在熟人关系网络,某一产业有利可图的信息自然会不胫而走。更为关键的是,何竹贤处于彩陶协作网络中的关键位置,这便激活了该网络的动员功能。何竹贤从十五岁开始就随村里大人们拉着彩陶到外地销售并获取订单;经过十多年的打拼,他已经成为当地彩陶销往外地的“中间人”,每出去一趟便能够获得三千多套彩陶的订单。何竹贤的这种角色是促成乡镇产业从业者与外地买家交易的“桥梁”,他在行业内部具有相当高的社会资本。于是,他利用自身的社会资本招募了很多彩陶师傅加入自己的“收购大军”。此外,何竹贤的示范效应沿着彩陶协作网络传播,越来越多的当地人进入废旧电池回收和“土法炼铅”的行业。

从以上分析可见,B县再生铅产业的交易网络是从彩陶产业的协作网络中

逐渐脱胎而来的,期间产业引进的“准”与“快”难题得到解决。判断产业引进是否“准”的标准在于从业者能否获得利润。何竹贤依托彩陶协作网络,基于收益情况进行探索,风险小且可控;他后来逐步扩大回收规模,表明该产业市场行情可观。在尝到“甜头”后,他利用彩陶产业“中间人”身份,快速扩大回收队伍。此外,彩陶协作网络大大降低了信息传播成本,使得当地众多彩陶师傅纷纷改行加入。于是,当地民众自发形成了另一种形式的“大干快上”。

(二) 内向整合:政策网络逐渐嵌入交易网络

当产业的规模扩张到一定程度后,该产业必然会引起政府的关注。一方面,产业发展是政府发展经济的抓手,规模较大的产业自然会进入政府的视野;另一方面,产业集中往往也意味着污染集中,随着中央政府对环保工作重视程度的增加,县域政府也需要考虑如何整顿遍地开花、杂乱无序的手工作坊。

1. 政策网络嵌入与“结构洞”位移

当地的“土法炼铅”扩张了一段时间后,县域政府开始关注并给予扶持。再生铅产业在乡镇范围内已经形成较大规模,政府对其进行扶持能够获得较高的财政回报。此外,20世纪90年代是全国范围内乡镇企业迅速发展的时期,上级政府推动镇村发展乡镇企业。T镇政府为完成任务,将再生铅冶炼选为重点产业,给予政策和财政方面的支持。这标志着政策网络开始嵌入再生铅交易网络。

政策网络的嵌入导致占据再生铅产业协作网络“结构洞”的行动者发生转变,县域政府逐渐代替何竹贤成为产业协作网络生长的主导力量:一边是本地再生铅产业交易网络,另一边是各级政府部门构成的政策网络。最能体现“结构洞”位移的事件是政府对当地再生铅产业的第一次整顿。

再生铅手工作坊发展迅猛,给生态环境带来了严重破坏。尽管B县环保部门开展了日常执法,但由于再生铅产业从业者众多,执法队伍力有不逮,乡镇企业偷排漏排屡禁不止。1995—1997年,炼铅集中地区及其周边的村民被诊断为铅中毒者不少于百例,群众屡次上访、举报。最终,A省省长做出“望抓紧研究根治办法,决不能以牺牲群众健康、牺牲环境为代价来求发展”的批示,F市也发出了《关于立即停止土法炼铅的紧急通知》。这是一次严重的产业发展危机。

在整改再生铅产业的问题上,B县政府面临两个难题。一是本地的再生铅手工作坊数量众多,前期的监管执法都难以有效约束偷排漏排,力度更大的整改的可行性存疑。二是上级政府对再生铅产业的整治态度坚决,环保总局多次派人到现场考察、督导,甚至提出要取缔该产业。与此同时,省、市主要领导也对此

事作出批示,足见上级政府的态度十分坚决。B 县政府面临需要改变上级政府态度,使其同意本地整改方案的难题。

B 县政府利用优势网络位置,较为妥善地解决了以上难题。一方面,B 县政府借助上级领导批示的权威性,责令辖区内各个乡镇企业严格按照政府提出的方案进行整改,否则将对企业予以取缔。B 县再生铅产业的从业者已经从业多年,在交易市场中积累了丰富的“人脉”资源,并且再生铅产业的市场前景极好,因此他们普遍不愿意改行。更关键的是,县政府声明省、市主要领导已做出批示,这是一个明确的信号,表明了政府整顿“土法炼铅”的决心。于是,相关从业者普遍表示愿意配合,其中规模较大的从业者最为积极。

另一方面,B 县政府将基层从业者众多且发展意愿强烈作为改变上级政府态度的理由之一。B 县政府多次派人赴省环保局汇报情况,提出当地的再生铅产业是历史形成的,具有深厚的群众基础,仅在外从事废品收购者就有几万人之多。这说明了再生铅产业的社会价值,也使得上级部门能够理解基层工作的难处:如果“一刀切”地取缔关停将影响民生,甚至可能引发群体性事件。此外,B 县政府人员强调废铅冶炼属于废物利用、资源再生行业,并且当地是省内为数不多的几个规模较大的再生铅产地。这些理由则是凸显了再生铅产业的环保价值和经济价值。

省环保局在请示国家环保总局后,原则上同意 B 县政府对再生铅产业进行整改。其实,1996 年国务院出台的《关于环境保护若干问题的决定》及国家环保局配套出台的执行文件,早就明确规定对年产 2000 吨以下的“土法炼铅”企业实施关停取缔。^① B 县有十多家从事再生铅冶炼的乡镇企业,但是企业规模普遍不大。在此次整改中,B 县政府便进行了变通,将 11 家规模较大的企业合并,成立 HX 再生有色金属有限公司。实际上,这 11 家企业变成了 HX 公司的各个车间,但各自仍然保留独立台账。B 县政府通过政策变通既完成了上级政府的整改要求,又为当地保留了产业基础。这再次体现了县域政府处于政策网络与交易网络的“结构洞”位置,可以通过策略地向上汇报信息来实现自己的目标。

在此轮整改后,B 县再生铅产业于 2002 年 4 月经省环保局验收达标,当地再生铅冶炼初步摆脱了“散乱差”的状态。

① 国家环境保护局,1996,《关于贯彻〈国务院关于环境保护若干问题的决定〉有关问题的通知》,中国环境与发展信息检索网,9 月 12 日 (https://enviroinfo.org.cn/LEGIS/Rules_or_Regulatory_Document/la172.htm)。

2. 政策网络拓展与产业整顿

县域产业发展需要向外拓展政策网络。这是因为县域政府财力薄弱,且政策权限较低,需要向上级部门争取各式各样的扶持政策,如上级部门颁发的荣誉、授予的试点资格,以及各类产业资助项目等。一旦县域政府获得上级部门的某一类政策扶持,在扶持政策的时效之内,县域政府与上级部门便形成了较为稳定的政策关系。例如,B县政府通过发展再生铅产业,积极申报科技部的奖补项目,经常与科技部进行直接互动。如果没有因产业而形成的政策关系,这种跨层级的、长时段的直接互动是较难实现的。

县域政府与上级部门之所以能够结成政策关系,是基于政绩相容机制,即上下级行政部门之间围绕某一治理事项,实现了政绩共享—风险共担的协作关联(鲁宇等,2023)。而县域政府与多个上级部门的政策关系又进一步结成了政策网络。这至少会带来以下几点好处。一是跨层级的交流渠道大大降低了双方的信息获取成本:县域政府能及时、准确地理解上级部门政策,上级部门也能快速掌握基层情况。例如,相关部委常会到B县进行考察、座谈、阶段验收等,B县干部也时常前往有关部委汇报项目进展、了解政策动向。

我们的工作重点就在北京,重点是环保部、国家发改委、工信部……我们想走项目这条路,争取政策、资金这方面的支持……我们几任书记上北京去办其他事儿,(或者)我们到北京办什么事,这三个部(委)必去,去汇报我们的发展、我们在产业发展中出现的问题和一些困惑。(181017XD)

二是降低产业发展风险,坚定县域政府的发展信心。为了尽快完成上一轮整改,B县政府的整改措施多是“权宜之计”。整改后,企业漏排偷排时有发生,政企间时不时地发生摩擦。2005年初,省环保厅再次对B县再生铅产业挂牌督办整改。B县的再生铅产业如果不彻底整改的话,不仅会长期处于产业链底层,而且有可能会因为未来的某一次环保督查运动而被取缔。也正是当年,B县政府下决心采取“圈区管理”模式来大力整改再生铅产业。最能体现B县政府整改决心的事件是,在财政收入只有一亿多元,保工资、保运转都困难的情况下,B县政府向全县干部集资一千多万元,用于建设园区基础设施。

当时政府财政很穷的,修园区的路没有钱,(县政府)就向所有的公务员借了一个月的工资,集资来修路……后来钱也还了,(县政府)还给每个

人发了床被子作为感谢,写了一封感谢信,感谢支持家乡发展。
(181011LW)

此轮整改后,B县再生铅园区通过了省环保厅的环境联合检查验收。此后不久,HX公司获得了当时省内唯一的《危险废物经营许可证》。由此可见,B县政府无疑是“有为政府”,敢于有为的原因是它利用了优势的网络位置,能够敏锐捕捉、准确理解政策动向与市场行情。2005年,国务院出台《关于加快发展循环经济的若干意见》,随后一系列扶持政策陆续出台,再生铅产业被列为循环经济。B县政府获悉这一信息后,一方面积极对上口的上级部门了解相关政策,另一方面走访本地企业,组织企业外出考察,以摸清本地产业发展情况和行业生态。嵌入稠密的交易网络和政策网络的B县政府能够更全面且低成本地了解各方面信息,最终下定决心整改再生铅产业。

三是除了下级政府积极争取上级政府扶持之外,上级政府也会主动帮扶下级政府。经历多轮整改后,B县再生铅产业仍遗留了一个关键问题。之前通过政策变通,B县政府将多家手工作坊“打捆”为一个企业:17个生产车间(原本11家手工作坊合并,后又新增6家)组成一个共同对外的运营平台。这实际上是“大企业、小作坊”的模式。2012年底,省发改委、环保厅完成对HX集团的调研后,在向常务副省长提交的报告中明确指出:^①

HX公司并不是真正意义上的集团,而是将原来各自为政的17个冶炼厂变为17个生产车间,成为松散联合体,还是各干各的,企业并没有上规模、上档次。目前大多技术装备、生产工艺仍停留在2007年的水平,相比周边纷纷崛起的再生铅企业,其内生创新动力明显不足,加之不少原生铅企业进军再生铅市场以及国家对环境管理的要求日益提高,HX公司在全国再生铅领域的领先地位还能持续多久,B县园区作为全国最大的废旧铅蓄电池回收加工集散中心还能走多远,令人担忧。

B县政府早在几年前就对该问题有所察觉并提出了整改计划,但企业老板普遍不配合,因此相关改革受阻停滞。2013年,在省级部门的推动下,B县政府借势启动了新一轮整改。当年,省常务副省长作出两次批示,要求省直有关部门

^① 资料来源:A省发展和改革委员会,2013,《关于上报〈B县T镇循环经济工业发展情况及对策建议的调研报告〉的请示》,4月7日。

助力该园区发展成全国一流的再生资源利用示范基地。经过此次整改,B县再生铅产业的组织形式与生产技术实现了跨越式升级:分散经营的“车间式”企业被整合重组为HB公司与HX公司两家规模化股份制企业。两家企业同步启动新厂区建设,并引入先进设备,其生产工艺达到国内领先水平。

(三)外向拓展:交易网络—政策网络—行业网络的嵌套

县域产业快速集聚往往是由于其承接了东部地区或者国际市场的产业转移。县域政府要想吸引更多的外地企业入驻本地,除了依靠基础设施、营商环境和产业规划等硬性条件外,还需要依靠声誉这个软性条件。那么,县域产业如何才能获得较高的声誉呢?

1. 行业网络的衍生与声誉获取

当县域产业的交易网络规模足够大,且嵌入了一定规模的政策网络之后,行业网络也逐渐得以衍生。这是因为行业网络依托国家级或者省级行业协会,具有“准官方”性质,其准入条件是产业既需要规模较大,具备一定的市场影响力,也需要有来自政府部门的认可,即被给予各类扶持政策。由于B县产业占全国市场份额较大,又获得了一系列的政策扶持,作为产业发展带头人的何竹贤于2006年被选举为中国有色金属协会副会长和中国物资再生协会副会长。全国性行业协会是各地同类企业进行交流的平台,B县龙头企业负责人获得全国性行业协会的领导身份,标志着B县再生铅产业已嵌入全国范围内的行业网络之中。这不仅是相关行业协会对B县产业发展状况的认可,也使当地获取了更高的声誉。

对于企业而言,行业网络可助其获取更高的声誉,以及更多、更优质的行业信息。B县HB公司与HX公司都受邀参与制定再生铅的多项国家行业标准,包括再生铅及铅合金锭标准、废气处理技术规范 and 废水处理回用技术规范等。HX公司原负责人表示:“通过协会,我们来参与制定国内同行业的标准……所以说做大了,有些企业的标准就是行业的标准”(181025XZ)。此外,企业参与各类大型会议,既体现了其行业地位,又可以交流行业信息,多家大型企业通过信息交流即可大致勾勒出全国再生铅产业的整体行情。

我们到有色金属协会,每年都开一次年会……开会就是交流交流今年的行情,这个全国再生铅占多少吨,原生铅占多少吨,这个废料多少吨,废旧电瓶多少吨,这都有统计的,而且一些政策的制定(需要协会)跟国务院(相

关部门)汇报。(181025XZ)

对县域政府来讲,行业网络同样为其带来了更高的声誉,也提供了与国家有关部门进行更多交流的机会。例如,B 县政府部门和企业组队参与每年的物资再生协会的年会,从而与相关部委进行直接的交流。B 县原环保部门负责人提出:“因为这个协会要举办活动,环保部、国家发改委、工信部这几个部委至少要派处级、司级以上(干部)参加。所以,这时候我们就加强(跟这些部委干部的)联系”(181017XD)。此外,B 县承办了若干次全国论坛,这不仅为产业做了很好的宣传、扩大了声誉,而且促进了 B 县政府对国家政策的理解。

我们举办 XX 创新发展高层论坛,邀请了国家发改委、工信部、环保部、科技部的很多处长在论坛上发言。为什么邀请处长?因为各部委的文件主要是他们执笔起草的。通过与他们的经常性沟通,我们能够了解到高层是怎么想的,他们起草的文件里面含金量最高的是哪些内容。现在 B 县有很多工作能很快与上级对接上,这也是很重要的原因之一。^①

于是,交易网络、政策网络、行业网络相互嵌套,整合为新的协作网络。这样的协作网络内部结构更为多元,生长活力更为强劲。

2. “地区增长联盟”、声誉与产业承接

产业的整体性协作网络由交易网络、政策网络和行业网络嵌套而成,占据协作网络“结构洞”位置的是 B 县产业园区。产业园区是政企组成“地区增长联盟”的制度载体,政府的政绩与企业的业绩呈现高度的正向关联(周黎安,2021)。

B 县政府带动企业研究政策,帮助企业申报各类项目。B 县政府拥有各类政策关系,更加清楚各类政策的细节和动向,灵活地利用了各个政策窗口期。当“城市矿产”理念兴起的时候,B 县政府以此来包装再生铅产业;当循环经济产业迎来政策机遇时,B 县政府便把该产业界定为循环经济;在中央政府倡导发展新能源产业后,B 县政府又将该产业放入新能源产业的“名下”。

政府推动它(企业)研究啊,研究这个产业发展、走向、国际定位、国内定位,还有各项政策、技术这方面的,还有跟进服务,包括项目、资金、经信、

^① B 县政府领导内部讲话稿。

科技、环保,还有退税政策。(181017XD)

企业更加熟悉行业的市场情况,为政府的招商引资、产业规划等相关工作建言献策。特别是我国东部地区的部分产业出现了向中西部地区转移的大趋势,有研究曾估计,每年这类产业转移的价值高达数万亿元(蔡昉等,2009)。政企之间的密切互动使得B县抓住了这一产业转移的机遇。

他们都是浙江长兴的居多,我在全国各地收了之后给他们送过去,现在门对门送货,那时候我都考虑了,我说将他们引进过来园区里,我的铅门对门送货,我也没风险了,我也不用全国各地送啦,给我省了运费……这些(引进的)企业都是我向我们县委书记推荐的。(181025XZ)

B县政企联盟发挥效力的关键在于当地产业的业内声誉。在信息不对称的环境中,行动者的声誉成为传递“可信度”的信号(Shapiro,1983)。声誉机制大大降低了B县争取上级政策支持以及招商引资的成本。首先,由于当地再生铅产业具有良好声誉,上级部门更愿意给予扶持。B县争取到一系列具有含金量的“省级牌子”或“国家级牌子”。例如,B县园区是A省第一批循环经济试点园区,被国家发改委等六个部委列为第二批国家级循环经济示范试点园区,被国家发改委评选为全国循环经济典型模式,被国家发改委和财政部列为全国首批国家“城市矿产”示范基地,等等。

其次,B县再生铅产业的优良声誉吸引越来越多的外地企业慕名而来。2007年,当地引进了第一家铅蓄电池企业HNDY电源公司。2010—2018年,全国最大的动力铅蓄电池企业TN集团、全国最大的通信储能电池企业ND电源公司和蓄电池巨头LT集团等再生铅产业的下游企业陆续入驻园区。随着诸多大型企业的投资建厂,几十家配套企业纷纷跟进来到了B县。

于是,产业集群效应开始凸显。一是产业链上同一生产环节的企业数量增多,出现了内部竞争关系。二是产业链延长、分工细化,专业化程度得以提升。三是园区内的企业出现优化重组,例如ND集团看中了本地企业HB公司,通过控股重组将其纳入旗下成为该集团子公司。四是相关科研院所逐步设立,例如HX集团有限公司成立了博士后科研工作站,TN公司设立了院士工作站。总之,B县已然形成了整体产业规模极大,内部众多机构围绕再生铅进行产业分工、关联协作的特色产业集群。

五、结论与讨论

资源缺乏和区位欠佳的县域为什么会形成产业集聚？本研究以县域产业协作网络作为分析视角,通过 B 县的案例发现,伴随着协作网络的生长,县域产业集群逐渐形成,其演化经历了不同的环节(见表 2)。

表 2 协作网络生长不同环节中的关键行动者及其策略			
环节	关键行动者	行动者策略	协作网络生长
发展起步	能人	能人抓住了商机,引入新产业,并与辖区外企业建立交易关系	交易网络扎根本地
内向整合	县域政府	县域政府策略性地“借力”上级部门,对本地规模化产业进行扶持、整顿	政策网络嵌入交易网络
外向拓展	县域政企联盟	政企形成激励相容关系,共同维护“明星产业”的业内声誉	交易网络—政策网络—行业网络相互嵌套

在发展起步环节,偶然因素发挥了重要的推动作用。一方面,当地产业发展主体缺乏相应的发展能力,难以准确地筛选出具有市场前景且适合本地发展的产业;另一方面,产业筛选模式是分散式的,即产业的筛选和引进往往不是由政府力量来主导,而是依靠社会力量自发地进行探索。在这样的条件下,乡土社会中的能人发挥能动性,把握和转化了偶然因素,抓住商机,引入新产业。这使得交易网络能够在本地扎根,为后续的产业 development 打下基础。

在内向整合环节,小地方的产业在起步阶段几乎都是由“小散乱”的手工作坊构成,普遍存在产品质量低劣、环境污染严重、市场秩序混乱等问题。但是,要形成大产业,就必须对接全国乃至全球的大市场,内向整合就此成为一个必经阶段。如何进行整合?受限于认知结构,乡镇企业难以完成自我整改。县域政府对产业整改的能力同样有限,因而必须策略地“借力”上级部门(符平,2018),努力与上级部门建立政策关系以对产业进行整顿。县域政府与多个上级部门建立的政策关系逐渐组合为政策网络。嵌入政策网络中的县域政府能够更为便捷和准确地了解上级部门的扶持政策,进而更容易争取到这些扶持政策。

在外向拓展环节,由于产业已经具备较大规模,且有各级政府部门的“背书”,行业网络得以衍生。县域政企借助行业网络使产业声誉得以彰显,这进一步降低了招商引资的成本,提高了争取政策扶持的成功率。在这个环节中,企业

业绩与政府政绩高度挂钩,政企双方结成“地区增长联盟”(周黎安,2021),共同维护“明星产业”的声誉,同时借助声誉机制汇集更多的扶持政策,吸引更多外地企业入驻。

在实际的产业发展过程中,内向整合和外向拓展这两个环节交替或者并行,二者相互强化。内向整合意味着政府与企业对县域内的协作系统进行整改和升级,促使协作网络内部结构合理化,进而提升当地产业竞争力以驱动协作网络进一步向外拓展。外向拓展意味着政府与企业在县域外建立新关系,驱动产业协作网络扩张以吸纳更多的发展资源,进而推动新一轮的内向整合。协作网络成为了一个有机系统,其中的每一个节点通过发挥能动性来建立新关系,在追求自身利益的同时,也促进了协作网络的生长,进而促成了产业的集聚。

本研究得出以下几点启示。首先,本研究提炼出产业协作网络生长的三个环节,以及三种类型的子网络,为相关研究提供了新的分析维度。对资源禀赋不足且区位条件欠佳的县域而言,产业集聚过程是交易网络、政策网络、行业网络持续扩张,并嵌套为整体性协作网络的过程。协作网络的内部结构越多元、越稠密,规模越宽广,县域产业发展就越稳健、越繁荣。这是因为在协作网络之中,县域的政府和企业能够低成本地获取各类发展资源(Uzzi, 1999),进而摆脱先天禀赋不足和区位不佳的困境。

其次,本研究分析了行动者与协作网络动态互构的关系,解释了资源不足和区位欠佳县域的产业发展如何破除“能力悖论”。这类县域产业的发展需要突破一个临界点。在突破临界点之前,产业发展依靠的不是某一类行动者,而是在不同环节中不同的关键行动者“接力式”地贡献自己的力量。并且,关键行动者的发展能力部分源于其在产业协作网络中占据的优势位置。如果脱离了行动者所处的协作网络,孤立地理解他们的行为,就会大大高估行动者的能动性。

最后,不同于既有研究强调县域竞争,本研究以协作网络作为分析视角,凸显了县域协作的宝贵价值。从协作网络视角来看,资源匮乏且区位不佳的县域要形成产业集群,在竞争行为之外同样离不开协作行为。以B县为代表的县域在近十几年内之所以快速形成产业集群,主要是因为承接了东部地区的产业转移。东部地区的产业转移仍然在进程之中,这是我国产业空间布局优化的一次机遇,也是众多中西部县域发展产业的一次机遇。

参考文献:

- 蔡昉、王德文、曲玥,2009,《中国产业升级的大国雁阵模型分析》,《经济研究》第9期。
- 陈家建,2013,《项目制与基层政府动员——对社会管理项目化运作的社会学考察》,《中国社会科学》第

2 期。

范剑勇,2004,《市场一体化、地区专业化与产业集聚趋势——兼谈对地区差距的影响》,《中国社会科学》第 6 期。

费孝通,2007,《志在富民:从沿海到边区的考察》,上海:上海人民出版社。

冯猛,2014,《基层政府与地方产业选择——基于四东县的调查》,《社会学研究》第 2 期。

符平,2018,《市场体制与产业优势——农业产业化地区差异形成的社会学研究》,《社会学研究》第 1 期。

付伟,2018,《城乡融合发展进程中的乡村产业及其社会基础——以浙江省 L 市偏远乡村来料加工为例》,《中国社会科学》第 6 期。

——,2021,《中国工业化进程中的家庭经营及其精神动力——以浙江省 H 市潮镇块状产业集群为例》,《中国社会科学》第 4 期。

高柏,2020,《走出萨缪尔森陷阱——打造后全球化时代的开放经济》,《文化纵横》第 6 期。

格兰诺维特,马克·理查德·斯威德伯格编著,2014,《经济生活中的社会学》,瞿铁鹏、姜志辉译,上海:上海人民出版社。

顾昕、张建君,2014,《挑选赢家还是提供服务?——产业政策的制度基础与施政选择》,《经济社会体制比较》第 1 期。

金煜、陈钊、陆铭,2006,《中国的地区工业集聚:经济地理、新经济地理与经济政策》,《经济研究》第 4 期。

李凤虎、李筱晗、刘梦珂,2025,《虞城钢卷尺:“卷”出县域产业新刻度(畅卖全球 河南有一套)》,《河南日报》5 月 29 日。

李永华,2022,《剑指 5000 亿元!赣州凭什么打造全球家居制造之都?》,《中国经济周刊》第 1 期。

梁波、王海英,2010,《市场、制度与网络:产业发展的三种解释范式》,《社会》第 6 期。

刘军强、鲁宇、李振,2017,《积极的惰性——基层政府产业结构调整的运用机制分析》,《社会学研究》第 5 期。

刘蓝予、周黎安,2020,《县域特色产业崛起中的“官场+市场”互动——以洛川苹果产业为例》,《公共管理学报》第 2 期。

刘小峰、彭扬帆、徐晓军,2023,《选优扶强:老少边区特色农业“一县一业”格局何以形成——盐池滩羊的纵向案例研究》,《管理世界》第 7 期。

林毅夫,2016,《产业政策与国家发展:新结构经济学视角》,《比较》第 6 辑。

鲁宇、孔令赞、高训蒙,2023,《条块互动视角下土政策的生成及演化——基于 C 县小额信贷政策的过程追踪分析》,《公共管理学报》第 2 期。

吕鹏、付伟,2023,《建立新链接应对全球产业链大拆解》,《中国社会科学报》8 月 29 日。

钱锡红、杨永福、徐万里,2010,《企业网络位置、吸收能力与创新绩效——一个交互效应模型》,《管理世界》第 5 期。

王水清、李艳军,2021,《乡村能人主导下农业产业转型的内在逻辑与路径选择》,《农业经济》第 12 期。

叶志鹏,2023,《逆袭的技艺:地方政府与中国经济奇迹》,北京:经济日报出版社。

叶志鹏、李朔严,2023,《制度化的政商关系何以形成?——基于 M 市的历史性分析》,《社会学研究》第 5 期。

约翰逊,查默斯,2010,《通产省与日本奇迹——产业政策的成长(1925—1975)》,金毅、许鸿艳、唐吉洪译,长春:吉林出版集团有限责任公司。

- 张维迎,2016,《我为什么反对产业政策——与林毅夫辩》,《比较》第6辑。
- 周黎安,2018,《“官场+市场”与中国增长故事》,《社会》第2期。
- ,2021,《地区增长联盟与中国特色的政商关系》,《社会》第6期。
- 周雪光,2005,《“关系产权”:产权制度的一个社会学解释》,《社会学研究》第2期。
- Ahuja, Gautam 2000, “Collaboration Networks, Structural Holes and Innovation: A Longitudinal Study.” *Administrative Science Quarterly* 45(3).
- Bell, Geoffrey G. 2005, “Clusters, Networks, and Firm Innovativeness.” *Strategic Management Journal* 26(3).
- Burt, Ronald S. 1992, *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Klepper, Steven 1996, “Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle.” *The American Economic Review* 86(3).
- Krugman, Paul 1993, “First Nature, Second Nature, and Metropolitan Location.” *Journal of Regional Science* 33(2).
- Li, Si-ming, , Hung-ha Cheng & Jun Wang 2014, “Making a Cultural Cluster in China: A Study of Dafen Oil Painting Village, Shenzhen.” *Habitat International* 41.
- Oi, Jean C. 1992, “Fiscal Reform and the Economic Foundation of Local State Corporatism in China.” *World Politics* 45(1).
- Podolny, Joel M. & Karen L. Page 1998, “Network Forms of Organization.” *Annual Review of Sociology* 24.
- Powell, Walter W. , Kenneth W. Koput & Laurel Smith-Doerr 1996, “Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology.” *Administrative Science Quarterly* 41(1).
- Uzzi, Brian 1999, “Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing.” *American Sociological Review* 64(4).
- Shapiro, Carl 1983, “Premiums for High Quality Products as Returns to Reputations.” *The Quarterly Journal of Economics* 98(4).
- Walder, Andrew G. 1995, “Local Governments as Industrial Firms: An Organizational Analysis of China's Transitional Economy.” *American Journal of Sociology* 101(2).
- Williamson, Oliver E. 1979, “Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations.” *Journal of Law and Economics* 22(2).

作者单位:湖南大学公共管理学院
责任编辑:何钧力