



Linkages and Clustering:
Key Factors in Cultivating Industry Competitiveness at
Host Destinations

关联与集聚： 影响东道区域产业竞争力的关键因素

Linkages and Clustering:
Key Factors in Cultivating Industry Competitiveness at
Host Destinations

■ 王传英 / 著



经济科学出版社
Economic Science Press

关联与集聚：影响 东道区域产业竞争力的 关键因素

**Linkages and Clustering: Key Factors in Cultivating
Industry Competitiveness at Host Destinations**

王传英 著

经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

关联与集聚：影响东道区域产业竞争力的关键因素/
王传英著. —北京：经济科学出版社，2008.6

ISBN 978 - 7 - 5058 - 7098 - 7

I. 关… II. 王… III. 地区经济 - 产业经济学 -
研究 IV. F062.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 046092 号

责任编辑：张和群 侯加恒

责任校对：杨 海

版式设计：代小卫

技术编辑：董永亭

关联与集聚：影响东道区域产业竞争力的关键因素

王传英 著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100036

总编室电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：[www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件：[esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

汉德鼎印刷厂印刷

华丰装订厂装订

880 × 1230 32 开 8.5 印张 240000 字

2008 年 6 月第 1 版 2008 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5058 - 7098 - 7 / F · 6349 定价：18.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

内 容 摘 要

本专著以跨国公司对外直接投资对东道区域地方生产系统的影响为主线，深入探讨了产业关联与产业集聚之间的互动关系。在总结国际学术界关于关联与集聚问题主要研究成果的基础上，本专著首先讨论了产业关联的主要形式，强调了后向关联在产生“溢出效应”中的关键作用，并着重阐述了影响关联强度的两个客观因素：跨国公司国际战略调整和地方企业竞争力。本专著依据“价值链”活动的视角，对汽车产业的筹供关系进行了重点研究。另外，本专著借助交易成本函数和社会经济网络理论，剖析了跨国公司在产业集群中获得的集聚利益，以筹供关系为基础，对汽车产业共生集群现象进行了有针对性的分析。

笔者认为，关联与集聚问题的实质是东道区域的地方企业如何利用跨国公司直接投资实现“价值链”升级，而考察它们互动关系的一个有效途径就是研究有跨国公司参与的产业集群中企业间关系、尤其是筹供关系的变化。

对于发展中区域而言，跨国公司对外直接投资进入的意义重大。世界银行曾经提出：“对外直接投资带来诸多好处——技术转让、管理技能、产品出口渠道等。如果发展中国家希望缩小与高收入国家的技术差距，提升管理水平，开发出口市场，就必须以更为有效的方式吸引直接投资”。值得注意的是，直接投资能否真正推动东道区域可持续发展，取决于地方生产系统与跨国公司网络产业关联、尤其是后向关联的强度。

近年来，以地方企业网络为特色的产业集群的发展增加了很多

发展中区域的吸引力。正是由于提供了诸如生产系统弹性、技术外部性和社会资本等“战略性资产”，产业集群逐步演变成吸附汽车等产业直接投资的“粘着点”。提高产业集聚水平、发展与跨国公司的产业关联已成为东道区域培育民族产业竞争力的政策选择。

Abstract

This monograph, following the thread of FDI's impacts on local production systems at host destinations, aims to discuss the interaction between industry linkages and industrial clustering. On the basis of an extensive literature review, the book first of all defines various linkage forms, emphasizing the role of backward linkage in creating spillovers. It also illustrates two factors that objectively determine the strength of such linkages: MNEs' new international strategy and the competitiveness of local firms. What's more, by tracking a value chain perspective, this book provides case studies on the reformed supply relations in the automobile industry. Last but not least, based on transaction cost function and socio-economic network approach, this book discloses MNEs' benefits in industrial clusters. In this aspect, the formation and functions of co-located supplier clusters in the automobile industry are parsed at length.

The author holds that the essence of interactions between linkages and clustering refers to the efficiency of local firms in upgrading their value chains by taking advantage of FDI, mostly made by MNEs. Therefore, an effective approach to this interdependence is to examine the change in inter-firms relations, especially in the buyer-supplier relationship among member firms of a cluster where MNEs' investments are present.

FDI is undoubtedly significant for the growth of host destinations, especially those in the developing world. The World Bank writes that "FDI brings with it considerable benefits: technology transfer, manage-

ment know-how, and export market access. Many developing countries will need to be more effective in attracting FDI flows if they are to close the technology gap with high-income countries, upgrade managerial skills, and develop their export markets." It is noteworthy that empirical evidence indicates the access of FDI does not necessarily ensure growth of host areas. In fact, this possibility depends on the strength of industry linkages between local production systems and MNE networks.

On the other hand, industrial clusters, featured by local business networks, have recently added attraction to many regions in the developing world for FDI flows. Thanks to strategic assets, as expressed in the form of flexibility in the production system, technical externalities and social capital, clusters have become "sticky places" drawing FDI. As a result, policymakers often cite agglomeration economy and industry linkages with MNEs as trustworthy approach to build the competitiveness of their national industries.

目 录

第 1 章

关联与集聚问题的理论探讨 / 1

- 1.1 国际学术界关于产业关联和产业集聚问题的研究综述 / 2
 - 1.1.1 约翰·邓宁的对外直接投资理论 / 3
 - 1.1.2 “粘着性空间”和“旗舰型集群” / 8
 - 1.1.3 资源基础理论 / 20
 - 1.1.4 全球价值链升级理论 / 25
 - 1.1.5 企业垂直一体化理论 / 31
- 1.2 本书的研究背景与研究意义 / 38
 - 1.2.1 研究背景 / 38
 - 1.2.2 研究意义 / 41
- 1.3 本书的分析框架 / 42

第 2 章

现代跨国公司与世界经济 / 46

- 2.1 现代跨国公司概要 / 47
 - 2.1.1 跨国公司的定义 / 47
 - 2.1.2 战后跨国公司发展的主要特征 / 49
- 2.2 国际生产的地理分布 / 62
 - 2.2.1 国家间的不平衡——少数国家或地区构成国际生产主体 / 63
 - 2.2.2 次国家层面上——产业与公司职能的集聚差异 / 73
- 2.3 产业关联与东道区域经济发展 / 84
 - 2.3.1 影响跨国公司区位选择的主要因素 / 85
 - 2.3.2 产业关联强度的决定因素 / 87
 - 2.3.3 产业关联与经济发展 / 97
- 2.4 本章小结 / 105

第 3 章

产业关联的形式与特征 / 107

- 3.1 产业关联的一般形式 / 108
 - 3.1.1 子公司与供应商的后向关联 / 108
 - 3.1.2 子公司与分销商和工业客户的前向关联 / 112
 - 3.1.3 子公司与竞争企业的联系 / 114
 - 3.1.4 跨国公司与合作伙伴的联系 / 116
- 3.2 影响后向关联强度的客观因素 / 120
 - 3.2.1 跨国公司国际战略调整与后向关联 / 120
 - 3.2.2 当地企业竞争力与后向关联 / 127

- 3.3 汽车产业案例研究——基于后向
关联的视角 / 133
 - 3.3.1 世界主要汽车制造商的国际战略调整 / 133
 - 3.3.2 汽车产业筹供关系的变化 / 137
 - 3.4 汽车产业案例研究——基于前向
关联的视角 / 144
 - 3.4.1 欧洲汽车产业的前向关联 / 145
 - 3.4.2 美国汽车产业的前向关联 / 149
 - 3.5 本章小结 / 151
-

第4章

产业关联的新发展——汽车产业筹供关系研究 / 153

- 4.1 汽车产业价值链分析 / 154
 - 4.1.1 汽车产业价值链活动的协调 / 158
 - 4.1.2 汽车产业新型筹供关系的总体特征 / 175
 - 4.2 两个典型案例研究 / 177
 - 4.2.1 美国汽车产业筹供关系分析 / 177
 - 4.2.2 巴西汽车产业筹供关系分析 / 187
 - 4.3 本章小结 / 202
-

第5章

跨国公司的集聚利益与产业关联 / 204

- 5.1 跨国公司的集聚利益 / 205
 - 5.1.1 交易空间与产业集聚 / 205
 - 5.1.2 集聚区域的社会经济网络优势 / 210
- 5.2 汽车产业共生集群研究——基于
供应链的视角 / 215
 - 5.2.1 共生集群的主要作用 / 216

- 5.2.2 共生集群的分类与总体特征 / 217
- 5.2.3 一些典型的紧密协作型
共生集群 / 222
- 5.3 共生集群的外部性——东道区域
公共部门的作用 / 224
 - 5.3.1 公共部门实施积极干预的“3C”理论 / 225
 - 5.3.2 日本汽车产业发展中公共部门的作用 / 229
- 5.4 我国汽车产业共生集群案例分析 / 235
 - 5.4.1 广州汽车产业共生集群 / 236
 - 5.4.2 地方政府的积极作用 / 239
- 5.5 本章小结 / 241

主要参考文献 / 242

后记 / 256

关联与集聚问题的理论探讨

通过吸引跨国公司对外直接投资来提高东道区域产业竞争力是许多发展中国家实行改革开放、招商引资政策的根本初衷。但是，这一战略能否实现取决于多方面因素，其中，东道区域地方生产系统与跨国公司全球生产网络产业关联的强度就是一个关键决定因素（UNCTAD，2001）；另一方面，跨国公司的区位选择活动近年来表现出的一个令人瞩目的趋势是产业集聚区域对某些技术、资本密集型产业直接投资的吸引力正在迅速提高。这些产业，如计算机软件、信息技术和通讯设备、时装、汽车等具有的共同特征是产品生命周期短、技术更新快、最终产品由为数众多的中间品构成（郑京淑，2004）。实际上，技术变化和公司战略调整已经成为影响跨国公司区位选择的重要因素。

产业集聚可以提高东道区域对跨国公司对外直接投资的吸引力，并以筹供关系等手段提升地方生产系统与跨国公司网络关联的水平。而产业关联在改善东道区域产业竞争力的同时，也能够进一

步提高地方生产系统的集聚水平和经济效率。本章首先对国际学术界关于产业关联与集聚的主要理论进行梳理，并在此基础上建立本研究分析框架。

1.1 国际学术界关于产业关联和产业集聚问题的研究综述

产业集聚和产业关联问题不但反映了跨国公司在 20 世纪 70 年代后全球扩张的最新趋势，而且直接关系到东道区域、特别是广大发展中区域的产业发展问题，从而备受国际经济学、经济地理学、产业经济学、发展经济学等学科的关注。约翰·邓宁具有折衷主义传统的国际投资理论建立了传统的但也是最具影响力的分析框架。他在 20 世纪 90 年代提出的“战略性资产”理论是对原有理论体系的发展和完善，而“投资发展路径”理论则深入探讨了对外直接投资对东道区域经济发展的推动作用。20 世纪 80 年代后，战略管理学得到迅速发展，美国学者迈克尔·波特的“价值链”理论丰富了经济学原有的分析框架。在“价值链”理论的基础上，英国学者约翰·汉弗雷和胡伯特·施密茨等人认为产业升级的实质就是全球价值链升级。资源基础理论认为，公司是一组资源的集合，管理的任务就是随着时间、竞争和变化来更新这些资源和关系；为了取得并保持竞争优势，公司可以通过战略联盟等形式获得其他公司有价值的资源（付小平，2003）。美国学者马库森较早论证了产业集聚区域对跨国公司直接投资的吸附作用，并定义了四种最具代表性的集群，而鲁格曼和威尔伯克则依据产业集群的地理特征、组织特性、跨国公司的投资动机等研究视角，对产业集群与跨国公司直接投资互动关系问题进行了卓有成效的理论探讨。

1.1.1 约翰·邓宁的对外直接投资理论

国际经济学关于跨国公司对外直接投资区位选择问题的争论始于20世纪60年代。当时,包括雷蒙德·弗农在内的一批哈佛学者讨论的一个核心问题是为什么跨国公司致力于在国外开展一系列资产增值活动,而不是将支持这些活动的无形资产出售给外国企业。1977年,约翰·邓宁提出OLI分析框架,即跨国公司只有在同时具备所有权优势(O)、区位优势(L)和内部化优势(I)时,才有可能在某一特定区位进行直接投资。OLI分析框架已经成为国际经济学研究区位决定因素的标准范式。但近年来,由于跨国公司企业组织和全球经济环境都在迅速变化,这种研究范式已经有些过时(McCann et al., 2004)。邓宁早期的理论中,虽然东道区域技术水平、制度环境等因素作为重要变量已经进入OLI框架,但区位条件并未考虑为了适应新的竞争环境,企业自身经营活动的调整对区位选择带来的影响。

1. 全球竞争环境的新变化

从20世纪70年代开始,全球竞争环境发生了深刻变化,这直接影响了跨国公司的企业战略、竞争手段和对外直接投资的区位选择模式。

首先,知识资本已经成为工业化国家的企业创造财富的核心资产。邓宁统计,1982年,发达国家企业的市场价值是有形资产的1.5倍,而到了20世纪90年代,该倍数已增至2.5~5倍;90年代,美国企业用于信息技术的资本支出已超过用于生产技术的支出。1995年,美国工业制成品的技术含量由50年代的20%上升到70%,与此相适应的是,从事技术创新的“白领工人”占美国劳动力的比重也由1960年的42%上升到1990年的58%。此外,技术或信息密集型服务业也开始崛起。到1995年,服务业产值已占

全世界国民生产总值的 63%，而该比例在 1980 年为 53%，1965 年仅为 45%。

其次，运输、通讯技术进步迅速，贸易、投资壁垒减少，经济全球化的速度明显加快。联合国贸易与发展会议统计，自 20 世纪 70 年代起，全球总贸易量已经超过全球总产量，而 90 年代中期，跨国公司海外机构的销售额已超过全球总贸易量的 27% (UNCTAD, 1997)，全球约 33% ~ 50% 的非农产品贸易、50% ~ 60% 的资本和技术被跨国公司内部化。与此同时，跨国公司跨越国界转移无形资产的行为在很大程度上受到资产区位属性的限制，这是因为大量互补性资产增值活动往往被限定在“不可移动的企业集群内部”。这种情况在远距离交易时会引发交易成本高昂，或者在空间距离相近而带来的交易收益明显时表现尤为突出 (Dunning, 1998)。这就是说，经济全球化一方面可以使企业所有权和从事生产、经营活动的区位更加分散；另一方面，又在更高水平上将相关活动集中在特定地区。

最后，“联盟资本主义”在全球范围内得到了迅速发展。联盟资本主义固然具有等级制资本主义的很多特征，但“在创造财富过程中，为了实现各自的目标，公司的主要股东需要更加积极、有目的地进行合作”。这种联盟既包括公司内部不同职能部门之间日趋紧密的分工、协作关系，也包含了企业间的一系列合作协定，如筹供关系等，以及企业和政府部门为了达到特定的社会目标所开展的各类合作。

世界经济发展的新趋势是影响跨国公司区位选择的客观因素。可以认为，随着跨国公司海外经营活动技术含量迅速提高，为了应对日趋激烈的市场竞争，跨国公司必须比以往更加关注东道区域的区位优势。

2. 影响跨国公司区位选择的新因素

为了解释跨国公司对外直接投资区位选择模式上的差异，邓宁

较早地提出了跨国公司投资动机多样性的观点。他认为,跨国公司区位选择上的偏好与其开展经济活动的类型有关。例如,出口导向型直接投资对东道区域市场容量的关注程度远低于进口替代型投资,而研发型投资对东道区域人力资源和基础设施的关切要远高于产品组装和营销型投资。根据不同变量对跨国公司海外增值活动的影响,邓宁定义了四类对外直接投资:资源寻求型、市场寻求型、效率寻求型和战略资产寻求型(见表1-1)。

表 1-1

跨国公司开展对外直接投资的动机

FDI 类别	20 世纪 70 年代的特征	90 年代的特征
资源寻求型	1. 关注自然资源的可获得性及价格、质量; 2. 强调用于资源开采或产品出口用途的基础设施的完备程度; 3. 重视东道国政府对 FDI 进入及资本、红利返汇的限制; 4. 投资优惠政策(如税收减免)具有吸引力。	1. 特别看中在东道区域进行产品生 计、加工、运输的可能性; 2. 希望在东道区域找到理想的合 作伙伴,共同开展知识或技术密 集型开采。
市场寻求型	1. 产品主要覆盖东道国市场,有 时兼顾周边区域市场; 2. 关注实际工资和原材料成本; 3. 关注运输成本,关税及非关税 壁垒; 4. 重视东道国政府对 FDI 及资本、 红利返汇的限制,同时还希望 获得享受优惠的进口许可证。	1. 寻找容量大、发展快的国内市 场,如北美自由贸易区、欧盟 等; 2. 关注熟练技术人才的成本及可获 得性; 3. 强调相关企业的存在和竞争力, 如关键的上游产品供应商; 4. 看中东道区域基础设施的质量和 制度环境; 5. 市场空间联系较弱,集聚经济和 地方服务支持系统的作用较强; 6. 东道政府刻意寻求特定的宏观经 济和产业组织政策; 7. 知识密集型部门的直接投资有必 要靠近产品使用者; 8. 区域或地方发展机构推销活动的 重要性凸显。