

# 行为基础观、行为转型 与战略创业主导的中国集群升级

□吴义爽

(浙江工商大学 工商管理学院 浙江 杭州 310018)

针对集群升级“结构主义”分析的局限,本文试图以企业行为为中心来探求中国集群的升级机理。文章首先基于行动者主体性对集群组织的本质进行了“元分析”,并在一般意义上提出了集群演进动力学的“行为基础观”。据此,文章讨论了中国集群产生的历史背景与演进过程,认为生存型创业行为主导下的集群无法走出低端循环的演进路径,而企业从生存型创业向战略创业的行为转型构成了中国集群升级的微观支撑。进一步,文章分析了战略创业主导下中国集群升级的价值网解构与跃迁机理。文章基于行为基础观在超越结构主义分析的基础上,为中国集群升级提供了新的理论思考。

关键词: 行为基础观; 行为转型; 战略创业; 集群升级

中图分类号: F271 文献标识码: A 文章编号: 1003—5656(2013)02—0050—08

对于产业集群升级问题,目前理论界最为主流的分析方法可以归结为一种“结构主义”,即从集群整体所具有的,或者嵌入在全球生产与价值网络中的结构特征出发,据以分析集群升级的障碍、动力、机制、路径与对策问题。这种结构主义分析的基本命题是,集群企业创新、价值创造与捕获能力取决于集群的内外结构特征<sup>[1][2]</sup>,从而集群升级的关键在于,改变其在全球生产组织分工中的嵌入结构,或者优化本地竞合网络结构,亦或兼而有之。应该说,结构主义分析为解决产业集群升级问题提供了许多有价值的洞察。然而,仅仅依赖结构主义,我们仍将在集群升级问题上面临理论解释与政策设计等方面的困境。例如,为什么在具有被普遍看好,并认为是起着决定性作用的开放式柔性网络结构下,硅谷经历着20世纪70年代兴盛、80年代中前期衰退、90年代再度繁荣的反复<sup>[3][4]</sup>,但又没能对始于2008年的金融危机做出及时反应<sup>[5]</sup>,而向这种结构的转变却又导致美国128公路的复兴<sup>[6]</sup>?即便我们可以确定需要建立某种特定结构来支撑、推动集群升级,那么如何实现这种结构的转换?——显然,集群作为一个由众多企业、机构通过复杂互动关系而构成的系统,其本身并不是一个具有独立决策与行为能力的主体,其无法直接按照政策预期的目标而自动改变其结构特征。

在本文看来,任何产业集群在“元意义”上都是发端于企业最初的创业或战略行为,并因为特定空

基金项目: 教育部人文社会科学基金规划项目(12YJA630147); 浙江省软科学项目(2012C25056); 浙江工商大学青年人才基金项目

间上企业间模仿、竞争、合作等行为而逐渐形成与强化了集群的某种内外结构特征。它们又将在集群演进的过程中进一步形塑集群企业能力培育的方向和路径,并反馈于集群企业创业与战略行为的决策与实践过程。从而,在集群演进过程中,企业行为、能力、结构之间实际上是互动与反馈的。这意味着,为真正揭示集群升级机理,并寻求切实有效的政策举措,我们有必要超越结构主义“线性决定”逻辑,深入分析集群形成、演化与升级的行为基础。

## 一、行为基础观: 集群组织及其演进动力学的“元分析”

### (一) 以企业行为为基础的空间集聚: 超越结构主义透视集群组织的“元分析”

迄今为止,理论界对产业集群内涵的理解与诠释并不统一,具有代表性的是波特<sup>[7]</sup>基于地理临近性、功能相关性两个核心特征,从集群已经形成的事后立场对集群的静态刻画:“特定经济领域中既竞争又合作且相互关联的企业、供应商、服务商、机构在空间上的集聚”。这种界定尽管符合我们对集群的直觉认知,本身或许并无不妥之处,但却对后来产业集群的相关研究产生了很大程度的误导性。也即,从某一时间截面出发,基于集群组织的静态结构特征来切入集群,并据以分析给定结构下的集群竞争力与创新活力。而嵌入性理论<sup>[8]</sup>和新经济地理学<sup>[9]</sup>的兴起则为这种基于结构的分析提供了理论工具。这里产生的问题是,在世界范围内符合同样或类似结构特征的集群众多,难道它们都具有相同的竞争力、发展潜力与演进结局吗?答案显然是否定的。事实上,德国巴登符腾堡、第三意大利与中国长三角、珠三角的许多产业集群在结构上并无太大区别,但它们之间的创新活力与价值创造能力显然大相径庭。而且,那些以美国硅谷等集群为模板,基于结构特征来进行集群复制、建造科技园的实践也常常是失败的,或者不能复制出硅谷的创新性<sup>[10]</sup>。这说明,所谓结构只是集群组织的一种外在表征,而无法代表其真正的内涵。进一步,如果我们追溯集群的形成及其演化历程,不难发现,集群在萌芽甚至是成长早期并不存在大量相关企业与机构的集聚,更不存在它们之间相对稳定的经济、社会连带关系与结构。我们所观察到的集群结构在很大程度上形成于企业家创业、企业模仿、衍生、竞合等行动过程之中,是一种“结构跟随行为”的原始逻辑。

在本文看来,正确理解集群的视角应该是基于历史演进,从集群形成的源头而对集群进行“元分析”。进一步,认识集群的关键在于集群企业在空间聚集中的“行动者主体性”:是企业创业、交易、战略等逐利行为引致了企业间的经济、社会连带关系与结构,而所谓空间集聚的事实以及结构特征则如同哲学意义上存在于各行动者之间的“主体间性”。尽管这种“主体间性”是理解集群不可或缺的部分,并确实在集群演进过程中对个体行动者产生了正面或负面作用,但是其无法替代行动者的主体性地位。正如后结构主义网络学派指出的那样,“行动者是积极主动的智能体,他们以行动和认知参与网络建构,而不是抽象结构的玩偶……是行动者帮助决定了他们在其中运营的相互依存、相互制衡的结构”<sup>[11][130]</sup>。而理论界基于空间结构特征而普遍认同的集群内“知识溢出”问题,是建立在其它企业有意识地识别、吸收知识与信息等行为基础之上。离开这种企业行为,所谓知识溢出是没有意义的。否则,为什么在同样或类似的网络结构下,不同行为主体之间仍然存在显著、持续的绩效差异?或者从反面来看,如果不是集群企业行为的主体性作用,那么在给定企业异质性的基本假设下,就不会存在集群企业的知识同化现象。有鉴于此,在“元分析”的意义上,集群组织在本质上可以理解为:基于企业创业、战略、模仿、竞合等主体性行为而引发的大量关联企业、机构在空间上的集聚,而不是简单地由关系结构机械连接的“空间

黑箱”。

## (二)元分析视角下集群演进动力学的行为基础观

一般地,集群作为一个产业生态系统,企业行为、能力、结构三个核心要素的互动与反馈决定了其演进动力学机制,并呈现出一种具有循环特征的“因果关系链”<sup>[12]</sup>。问题是,应该选择哪个要素为基点切入上述因果关系链,才可以真正揭示集群演进的动力学?显然,切入点的不同选择会得出差异极大的分析结论。为避免由“因果关系链”而可能产生的任意解释或者是循环论证,本文认为应该回到对集群组织本质的元分析,以企业行为为基础来分析上述三个要素之间的关系,进而从源头上揭示集群演进的动力学机制。

1. 企业行为在集群演进动力要素中的基础性地位。①企业行为对于能力形成的基础性。前文指出,集群组织发端于企业家或企业的创业活动。而通常意义上,创业行为并非发生在已经具备企业经营所必要的知识与技能之上,而是在机会搜寻、学习、试错、资源整合等创建与经营企业的过程中形成了知识和能力。并且,上述行为是企业创建以后进行能力更新、重构的基础。正如 Teece<sup>[13]</sup>所言,具有动态能力的企业都是高度具有创业精神的。此外,恰恰是因为知识和能力形成于企业家及其企业特定的行为过程之中,企业能力才可以认为是一种行为模式或惯例,才具有过程依赖性特征,以及存在着通过“干中学”获取、积累与提升知识与能力禀赋的可能。②企业行为对于结构形成的基础性。创业活动在形塑企业能力的同时,也触发了给定空间结构下经济系统关系的变化。而由于经济关系和社会关系之间存在的“互嵌”特征<sup>[14]</sup>,经济系统均衡关系的变化必将强化或者重构特定空间上自然存在的社会网络关系,并激活社会连带关系对于企业或个人间行为传导的“介质”功能,引发企业或个人之间模仿、竞争、合作等行为,并进一步反馈于前述经济关系,以至于逐渐形成一个稳定的经济、社会关系与结构。③集群演进中基于企业行为的因果关系链机制。任何集群的形成和演化都具有序贯特征,而非一蹴而就。早期创业的先行者塑造了集群系统内的初始能力禀赋与结构基础,并构成了后来者的行为决策环境。其不仅影响了后来者获取外部互补性能力的空间路径和生产成本,还因为既定结构中蕴含的交易成本和分工秩序,而影响了后来者的决策认知环境和利润分配预期,进而制约或激发了企业对某种行为的选择<sup>[12]</sup>,从而创造了一个从行为塑造能力、结构,进而影响行为的因果关系。由此,通常基于静态时点观察到的结构对行为、能力的影响,可以在元分析和演化的角度看成是“先行者行为对后来者行为”的影响。

2. 基于行为基础性对集群演进动力学的理论解释。在现实世界中,集群演化以及不同演进结果主要表现为两种情况:一是,有些集群表现为较长时间的创新活力和发展周期,而另外一些集群则昙花一现;二是,有些集群能够突破路径锁定的僵局而实现更新与重生,而另外一些集群则在路径锁定中走向衰亡。因此可以说,能否对上述两个方面进行合理的理论解释将是剖析集群演进动力学的“试金石”。

在一般意义上,集群萌芽与早期成长中先行企业家(及其企业的)的初始创业、战略活动奠定了后来者企业可以参照的行为模式、具有外部性的新知识基础、分工与竞合秩序,以及可以参与争夺、分享的租金空间<sup>[12]</sup>。从而,先行者初始创业与战略行为的差异将导致后来者决策环境的差异,其与外部环境偶然性因素的共同作用将引发后来者不同的创业、经营或战略行为,以及集群之间显著不同的演化结果:一种可能是,后来者直接无差异的经营模仿、吸收和分享知识,并进行集群租金的争夺。其结果是引发集群内知识结构与产业经营的快速同质化,以及集群租金的快速耗散。另一种可能是,激发了其他企业家或企业创业的内在激励,选择了对前者溢出知识的差异化吸收,并进一步在其差异化的创业与经营行为

中创造了新知识,从而拓展了集群内可以吸收、分享的知识与租金空间。这两种不同的行为选择将引致不同的累积强化效应,一旦达到临界规模的阈值,将决定长期繁荣与昙花一现之间截然不同的集群发展结局。而区分这两种不同演进结局的根源则在于,先行者创业行为创造的技术含量高度、难以模仿性程度,以及后来者利用集群外部性的行为决策特征。

对于集群演化的路径锁定与突破,其仍然取决于企业的创业与战略行为。因为任何集群都依托于特定产业,都存在产业生命周期现象,从而集群发展到一定程度,都会出现租金下降。其一旦低于某个特定的阈值,集群企业将不再享受到整体水平的正外部经济性,集群处于路径锁定和路径突破的“十字路口”。如果有集群企业发动诸如并购与联盟、引进新知识、开发新产品等能够优化集群资源组合、提升集群整体知识与租金空间的创业或战略活动,集群将再度在行为、能力、结构互动的逻辑下,走向集群解构、重构或跃迁的路径突破轨迹。反之,如果没有企业选择创业活动,或者是选择迁出产业区的战略行为,则集群企业可以共享的知识和租金空间将无法拓展,企业行为选择的决策环境将进一步恶化,集群将逐渐走向衰退与消亡。而企业是否选择创业活动以及选择何种创业活动则受到企业财富、企业家愿景、长期积淀的行为模式、创业成本与预期收益等多种因素影响。

## 二、从生存型创业向战略创业的行为转型:中国集群升级的微观支撑

### (一)生存型创业行为主导下集群升级的不可能性

从长三角、珠三角等典型区域产业集群的演进历史来看,中国集群最初形成的关键并不在于所谓的知识溢出和规模收益递增<sup>[9]</sup>,而是极度贫穷、短缺经济与农村工业化背景下农民企业家生存型创业活动的爆发:在生存型创业活动的背景下,个别成功的先例非常容易打破个体行为向群体行为传导的引爆门槛<sup>[8]38-64</sup>,而激发特定空间内群体对生存型创业活动的无选择性模仿。其在中国早期卖方市场下巨大需求与薄利多销的可能性、市场经济制度不规范以及相关法治不健全带来的企业部分成本外部化、地方政府发展GDP“大干快上”的冲动和政策刺激等因素构成的宏观背景下,不仅得到进一步的激发,而且还直接引致了知识高度同质化与恶性竞争的集群生态结构。这种行为、知识、结构的契合关系又在长期内形塑了中国集群企业普遍意义上“短期市场机会开发能力强、长期优势建立能力弱”的能力特征。这是因为:①同质化与恶性竞争的生态结构使得企业不可能在某个产业内长期获得利润,以支撑产品与服务品质提升、差异化竞争所需要的大量研发投入,这就迫使中国集群企业不得不通过不断发现新市场来寻求生存和利润空间。②生存型创业活动主要面向技术简单,或者可以直接购买技术的基本生活必需品和简单工业用品市场。这种低进入门槛又为企业通过“不断发现新市场”来获取生存和利润创造了可能。上述两个方面的共同作用使得企业既不可能、也不需要去关注长期竞争优势建立以及相应能力的培育。而这种特别的能力特征又在长期内反馈于前述行为模式与结构关系,并以相互强化的方式形成了一种低端锁定的集群演化动力学。

客观而言,这种企业家生存型创业活动具有其特定的历史背景,本身无可厚非。但是,以此为源头的行为、能力、结构互动逻辑,却从根本上决定了中国产业集群发展的不可持续性,也决定了其在20世纪90年代左右开始不断爆发的假冒伪劣、环境污染、产能过剩、微利与无利等集群危机与日俱增的升级压力。本来,面对危机和升级压力,逐渐完成原始资本积累、超越企业家生存型创业期财富约束的中国集群企业完全有资本和条件加大研发投入,进行现在我们所熟悉的产品、工艺、功能和品牌升级<sup>[1][2]</sup>。遗



憾的是,绝大多数集群企业的行为反应并非如此,更多的是在既有低端产品和技术基础上的“开发新市场”:企业家生存型创业活动在公司层面的体现或变形。这种行为反应正好契合于20世纪90年代以后欧美国家的制造业外包潮流。那么,从以前直接面对国内消费者的“开发新市场”转换为全球生产组织分工、产品内贸易框架下的“开发新市场”,就成为中国集群企业摆脱危机、进行“伪升级”的救命稻草,并演变为GVC低端嵌入下的代工生产行为、集体模仿与为获取订单的恶性竞争。这事实上在公司层面进入了生存型创业活动、代工能力和GVC低端嵌入结构的动态循环。而在目前这种代工生产已经无法持续的情况下,绝大部分集群企业的行为反应仍然是一种生存型创业:要么向中国中西部地区或者其他欠发达国家转移生产基地,以低价地租和廉价劳动力为核心开发成本更低的要素市场,延续低成本、低品质、高污染、低利润的经营模式;更有甚者干脆离开主业,进行资源、生活必需品炒作和套利的“开发新市场”活动。基于这种演化的过程可以断言,生存型创业行为主导下,产业集群不可能实现真正意义的升级。

## (二) 面向战略创业的行为转型: 中国集群升级的微观支撑

战略创业是同时进行机会寻求和优势寻求的活动<sup>[15]</sup>。也即,传统意义上分别以寻求优势为导向的战略活动和寻求机会为导向的创业活动融为一体,既表现为战略导向的创业行为,又表现为创业导向的战略行为。从而在长期演进的动态过程中,企业将创造出连续的“机会流”和“优势流”,进而获取持续的竞争优势、财富与成长前景。因此,战略创业与生存型创业的关键区别在于,生存型创业行为主导的企业经营尽管也不乏创业精神,但难以积累可以创造优势的能力,因而在不断发现新机会的压力和导致租金迅速扩散的竞争结构中产生了恶性循环;而战略创业主导的企业经营则有利于新机会开发、新优势建构与利润空间拓展的良性循环。而在本文看来,这种差别恰恰反映了突破中国集群企业目前经营困境、进而实现升级的微观支撑:从生存型创业行为向战略创业行为转型。

Hitt 和 Ireland<sup>[15]</sup>在一般意义上指出了战略创业行为的实施维度,主要包括外部网络构建、资源整合与组织学习、创新和国际化。本文认为,由于企业日常经营并非各项孤立活动的机械加总,而是具有逻辑一致性和系统关联性的行动集成,因此上述各个实施维度在具体实践中将体现出对特定战略目标的追求和整体功能的协同性,并在具体的经营情境中有所侧重。进一步,根据同时寻求机会与优势的战略创业内涵、争夺与获取全球产业链分工和价值分配主导权的集群升级目标,可以将中国集群升级情境中的战略创业维度整合为以下三个方面:①以直接面向、连接全球消费需求进行纵向一体化,建构国际化销售终端。掌控销售终端不仅在结构意义上影响了产业租金分配的讨价还价地位,更决定了生产者理解、追踪、发现、甚至是引导消费者偏好的战略机会。而原先代工生产行为的本身就决定了,作为生产者的中国集群企业与全球消费者之间存在一个“结构洞”,而占据这个结构洞位置的GVC链主自然获取了高额的经纪人租金<sup>[16]</sup>。并且在长期中,这种行为和结构的契合又使得中国集群企业逐渐丧失了识别全球消费者偏好及其变化的能力、相应的创新和利润机会,不得不听命于GVC链主对生产分工秩序的安排以及微薄利润的分配,这又进一步锁定了代工行为。因此,建构直接连接全球消费需求的终端,以填补上述结构洞,争夺相应机会与权力,是集群企业战略创业的重要内涵。②开展跨国研发活动,创建全球学习型组织。为解决GVC链主对中国集群企业选择性的知识溢出、隔离和封锁问题,中国集群企业必须从被动的知识接受者和“被培训者”转换成主动出击的学习者,以不断积累自己识别、吸收并进行商业化运用的吸收性能力。这既是一般意义上战略创业行为的核心内涵之一,也是中国集群企业提升自己

满足全球消费者偏好的生产性能力,以与 GVC 链主竞争产业链主导权的必由之路。而由于发达国家目前仍然是全球新知识创造和集聚的中心,中国集群企业学习的触角必然要延伸至国外。同时,中国本土市场是全球市场不可分割的组成部分,并且在全球金融危机的背景下更加凸显其至关重要的战略地位。从而,中国集群企业的学习必须具有本土根植性。因此,开展跨国研发活动,创建全球学习型组织是集群企业战略创业不可或缺的关键维度。<sup>③</sup>从成本领先战略主导向差异化战略主导转型。中国企业家调查系统 2010 报告显示,时至今日,低成本低价在中国企业经营战略的选择中仍然占据绝对主导地位,并在空间集聚的背景下表现为集群企业恶性竞争有余、有机合作不足的竞合行为秩序。其不仅为 GVC 链主压榨中国集群企业创造了一种类似完全竞争的市场结构,同时破坏了集群本身可以优化资源组合的组织优势,而进一步强化了本土企业在全产业链中价值创造与捕获能力的弱势地位。为打破这种局面,只有脱离低成本导向,而向差异化竞争进行战略转型。因为差异化战略定位于消费者的独特需求,追求本身产品与服务的与众不同。以至于,其行动过程中创造的知识将具有更高的模仿门槛<sup>[7]</sup>,可以避免知识在集群内的快速扩散以及引发新一轮恶性竞争行为。

本文认为,上述三个方面的集群企业战略创业活动,因为突破了过去生存型创业主导的行为基础,必然会在行动过程中重新塑造集群企业能力培育与累积的方向,以及在全球化、本土化两个层面创建新的结构关系,从而走上战略创业主导下行为、能力、结构的协同演化路径。而这种基于行为转型的“一破一立”将折射出中国集群升级的核心机理。

### 三、战略创业主导的中国集群升级机理:全球价值网解构与跃迁

全球价值网理论指出,在全球化发展中,中国企业实际上存在价值链和价值网双重意义的低端锁定,而且后者比前者更为严重,对企业成长命运更具有决定性意义<sup>[17]</sup>。这实际上不仅指出单个企业升级的关键性问题,更指出了产业集群升级必须致力突破的障碍。因为,将单个企业的价值网锁定“映射”到集群层面,可以发现,由于集群升级涉及到本土与全球生产组织体系中众多企业的复杂互动关系,处于 GVC 低端的集群实际上面临着比单个企业更为复杂的多重价值网锁定问题。这说明,中国集群升级最终将表现为集群层面全球价值网锁定的突破。依据后结构主义网络学派的“解构”与“重构”思想<sup>[11]</sup>,以及中国集群升级的终极目标,本文认为,集群层面全球价值网锁定的突破可以进一步分解为两个“子过程”:一是,对原有价值网的解构;二是,实现全球价值网的跃迁。

#### (一) 集群企业战略创业行为主导下的全球价值网解构

首先,面向全球需求终端进行纵向一体化的结果是,将原先“中国集群生产者—全球买家—全球消费者”的关系转换“中国集群生产者—全球消费者”的关系。其因为穿越了原先存在于中国生产者与全球消费者之间的“信息隔离带”,而创造了基于及时发现消费者需求及其变化的创业空间,替代原有订单依赖下的被动、迟钝反应。这一方面可以为企业经营带来先发战略的可能性、先动者优势和先行者租金,并显然高于订单依赖下的利润分配;另一方面,由于这种创业机会的发现源于企业自身对消费者需求的搜寻、认知、识别、筛选的行动之中,必然因为过程性、背景依赖性、模糊性等特征,而显著区别于那种通过编码化、沿着 GVC 逐级传导的显性知识。从而,这种创业活动中创造的知识将具有难以模仿性,而避免了创新租金的快速耗散。它们的共同结果就是提高创业活动的租值及其持续时间。其次,依托跨国研发的全球学习,可以主动搜寻、吸收、创造更好地满足全球消费者需求的生产性知识,破解了过去

GVC 结构约束下的知识“灌输与填鸭”模式。其不仅使企业在利用外部生产性机会的战略过程中可以及时弥补劣势,同时也因为企业可以及时、甚至是用前瞻性的眼光甄别、预测产业以及竞争对手的发展状况,而选择可以创造独特优势的差异化战略,避免基于成本的价格战。如此,企业必将在既定生产性机会、产业条件下更有可能获取更大的利润额度,进而可以支付更多的研发支出去夯实全球学习行为,形成主动学习、优势与利润的良性循环。再次,本土差异化战略导向下的经营行为,因为可以抬高知识模仿和快速扩散的壁垒,从而在差异化战略主导下,集群内的溢出效应更多地体现为创业精神和创业行为的传导,以及生产性知识的“有限溢出”。其将在先行者利润提升的信号下进一步激发其他企业的差异化战略选择。而知识有限溢出下其他企业的“有限吸收”,将与其自身知识相结合而创造出新知识产生的可能性。这种新知识一方面因为提升差异化战略“跟随者”的经营绩效而强化其战略执行力,并为后期差异化战略行为的选择创造合法性基础;另一方面将对原有“知识溢出源”企业产生“溢进效应(Spill-ins)”,并进一步引发知识溢出源企业的新知识创造<sup>[18]</sup>。在这种行为传导和新知识创造的相互强化下,集群将产生新一轮创业创新的浪潮,不仅可以提升本土集群价值创造的能力,也必然正向反馈于前述在纵向产业链上展开的战略创业行动。这三个方面的共同作用将实现对以往生存型创业主导下行为、能力、结构之间因果循环关系的破解,进而解构全球价值网锁定的根基。

## (二)“正向路径依赖”效应与中国集群的全球价值网跃迁

理论界一般用路径依赖来解释企业能力刚性以及集群锁定的原因,并基本被贴上负面效应的“标签”。然而在本文看来,所谓路径依赖的原理其实是一个“悖论”。因为,那些呈现出长时期繁荣与竞争优势的企业和集群,显然也是依靠路径依赖及其蕴含的累积强化机理,而获取持续变革、创新和发展的动力。否则,为什么福特、奔驰、通用电气等企业能够保持 100 多年的“基业长青”,为什么美国硅谷能够从 20 世纪 40 年代开始先后涌现出惠普、英特尔、苹果、谷歌等分别领衔一个时代的全球领先企业,并整体上保持了长达 60 多年的创新活力<sup>[4]</sup>?因此可以说,路径依赖本身是“中性”的,其可以产生负面效应而导致组织锁定和衰亡,也可以产生正面效应而引发组织突破和兴盛。而区别二者的关键在于组织演化的初始条件,以及是否达到累积强化效应的临界值。

具体到中国集群的全球价值网跃迁问题,本文认为,集群企业战略创业行为创造了一种新的行为—能力—结构协同演化的初始条件,并与企业利润提升的信号与激励混同于一起,创造一种具有“正向路径依赖效应”的演进动力学:①战略创业的行为背景下,集群企业因为对全球消费需求的主动发现与挖掘、获取更好地满足全球消费需求的生产性知识与能力,以及本土知识创新与租金空间的拓展,提升了中国集群在整个纵向产业链中价值创造的“贡献度”。其必然会惠及价值分配网络中利润配置权的争夺与提升。这是因为,全球价值网络可以理解为全球价值创造网络、全球价值分配网络的集成。而价值创造贡献度是决定价值配置权,进而决定价值配置结构和价值捕获额度的合法性基础和进行讨价还价的筹码。②这种价值配置权提升必然以收益提升的信号与激励反馈于企业行为,优化他们的决策环境和收益预期,进而进一步引致或强化企业战略创业行为。因此,战略创业主导下,中国集群将建构一个“战略创业行为——知识与能力提升——价值创造贡献度增强——价值配置结构改善——企业收益增加——决策环境优化——战略创业行为”良性循环的演进路径。③当进行战略创业活动的企业数量、价值创造能力、集群企业收益、全球价值网配置权等要素一旦达到临界值,集群将在累积强化的因果循环链中产生一种不断放大的正反馈机制,创造出一种具有“正向路径依赖效应”的演化惯性,推动集群全球价

值网的持续突破和跃迁。

参考文献:

- [1] HUMPHRY, J and H. SCHMITZ. How Does Insertion in Goba Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters[J]. Regional Studies, 2002 36(9): 1017 – 1027.
- [2] GEREFFI, G, J. HUMPHREY and T. STURGEON. The Governance of Global Value Chains[J]. Review of International Political Economy, 2005 12(1): 78 – 104.
- [3] SAXENIAN, AL. Regional Networks and the Resurgence of Silicon Valley[J]. California Management Review, 1990 33(1): 89 – 111.
- [4] HULSINK, W., D. MANUEI, and H. BOUWMAN. Clustering in ICT: From Route 128 to Silicon Valley, from DEC to Google, from Hardware to Content[EB/OL]. <http://hdl.handle.net/1765/10617>, 2007.
- [5] 韦黎兵. “危机中的美国”系列观察之三[N]. 南方周末, 2009 – 08 – 20.
- [6] BEST, MH and H. XIE. Discovering Regional Competitive Advantage: Route 128 Vs. Silicon valley[EB/OL]. Paper presented at the DRUID Summer Conference 2006. <http://www2.druid.dk/conferences/viewabstract>.
- [7] 迈克尔·波特. 国家竞争优势[M]. 李明轩, 邱如美, 译, 北京: 华夏出版社, 2002.
- [8] 马克·格兰诺维特. 镶嵌——社会网与经济行动[M]. 罗家德, 译. 北京: 社会科学文献出版社, 2007.
- [9] KRUGMAN, PR. Increasing Returns and Economic Geography[J]. Journal of Political Economy, 1991 99(3): 483 – 499.
- [10] MINITI, M. Entrepreneurship and Network Externalities[J]. Journal of Economic Behavior & Organization, 2005 57(1): 1 – 27.
- [11] 马丁·奇达夫, 蔡文彬. 社会网络与组织[M]. 王凤彬, 朱超威等, 译. 北京: 中国人民大学出版社, 2007.
- [12] JACOBIDES, MG and S. G. WINTER. Capabilities: Structure, Agency, and Evolution[J]. Organization Science, 2012 23(5): 1365 – 1381.
- [13] TEECE, DJ. Explicating Dynamic Capabilities: The Nature and Microfoundations of (Sustainable) Enterprise Performance[J]. Strategic Management Journal, 2007 28: 1319 – 1350.
- [14] 吴义爽, 汪玲. 论经济行为与社会结构的互嵌性——兼评格兰诺维特的嵌入性理论[J]. 社会科学战线, 2010, (12).
- [15] HITT, MA., R. D. IRELAND and S. M. CAMP, Strategic Entrepreneurship: Entrepreneurial strategies for wealth creation[J]. Strategic Management Journal, 2001 22(67): 479 – 491.
- [16] BURT, RS. Structural Holes and Good Ideas[J]. American Journal of Sociology, 2004 110(2): 349 – 399.
- [17] 宗文. 全球价值网与中国企业成长[J]. 中国工业经济, 2011, (12).
- [18] KOTHA, S. Spillovers, Spill-ins, and Strategic Entrepreneurship: America's First Commercial Jet Aiplane and Boeing's Ascendancy in Commercial Aviation[J]. Strategic Entrepreneurship Journal, 2010 4: 284 – 306.

(收稿日期: 2012—12—14 责任编辑: 李俭国)