# 信息产业集群间转移的梯队模型

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-01-20

*摘 要 产业集群间的转移，既有产业间横向的转移——产业分工的转移，又有产业间纵向的转移——市场份额的转移。通过建立产业集群的梯队模型， 分析 了产业集群间转移的模式和信息产业集群间转移的方向。关键词 产业集群 梯队模型 产业转移1 引言产...*

摘 要 产业集群间的转移，既有产业间横向的转移——产业分工的转移，又有产业间纵向的转移——市场份额的转移。通过建立产业集群的梯队模型， 分析 了产业集群间转移的模式和信息产业集群间转移的方向。

关键词 产业集群 梯队模型 产业转移

1 引言

产业集群间的竞争实力是不断变化的，形成产业集群间由高阶梯队向低阶梯队分工转移和由低阶梯队向高阶梯队的产业转移。当产业集群间由高阶梯队向低阶梯队之间作分工的转移时，此为产业内同一市场范围内产业集群间横向的转移；当低阶梯队向高阶梯队作争夺市场份额的转移时，此为产业内产业集群间纵向的转移。

2 信息产业集群间的梯队定义

整个行业按照能力层次呈阶梯状分布（见图1）。为便于直观地分析，对于纵轴，在此忽略各梯队市场规模下产品要求的差异，假设各产业集群的市场要求均为标准化产品；对于横轴，在此忽略各梯队市场规模的差异，假设各产业集群占有同比例的市场份额。本文 目前 进行定性分析；关于产业集群间转移的定量分析，确认产品差异性和市场规模的差异，需要对坐标轴的纵轴和横轴分配权重，在本文暂无展开讨论，还留待后续进一步的 研究 。

（1）纵轴。根据集群在行业中的核心竞争力，分配行业的分工要素。产业分工要素包括研发、制造、销售等。根据梯队在行业中所占的市场份额比例，对应分配坐标轴。

（2）从全球信息产业链分析，有以下的产业集群的梯队排列：①以美国、日本以及西欧为代表的第一梯队，其垄断了行业核心技术，主导了整个行业技术与产品的 发展 。集成电路与软件分别被誉为信息产业的“心脏”和“大脑”。美国和日本是集成电路与软件行业的领跑者，占据了整个信息行业的领先地位，主导了全球信息行业的发展；②以韩国及我国 台湾 为代表的第二梯队，为行业提供部分关键性的技术与产品。此梯队中没有哪一个独立拥有行业中所有领域的竞争优势。但作为一个整体，其优势则几乎涵盖了所有关键领域和重点产品。例如，韩国以及我国台湾为提高其竞争力，正在大力发展关键元器件。印度、爱尔兰和以色列则在软件开发生产方面形成了独特的竞争优势。而且第二梯队借助于其行业技术整合能力，资金资源与生产能力，在行业的代工制造方面占据了主要市场。高阶梯队占有的市场份额当中的部分工序，一般向低阶梯队中的第二梯队转移；而第二梯队继续向第三梯队转移；③以 中国 为代表的第三梯队，以组装和来料加工性质为主。很少拥有自主的知识产权，产业发展所依赖的优势是廉价的劳动力和土地。

第一和第二梯队具价格竞争力的产品主要瞄准发达国家市场，而我国不断增长的制造能力，则主要是瞄准国内及其他发展中国家。坐标轴其他位置代表潜在待开发的市场。

（4）高阶梯队的产业分工规模还包括：①在低阶梯队的市场份额内，高阶梯队在其垄断技术领域占有的产业份额，在图2中表示为区域4，5。原因是在低阶梯队的市场份额内，某些成熟的技术低阶梯队可以容易获得，但是产业的核心技术，还需要从高阶梯队购买产品或专利使用权；②在低阶梯队所在的市场内，高阶梯队与低阶梯队竞争市场份额，在图2中表示为区域2，3的部分市场份额。原因是高阶梯队在扩张发展规模，实现产业转移时，愈趋向于选择本地化战略，必然会制造适合本地需要的产品，争夺本地市场。鉴于此，市场需求为劳动密集型的低附加值产品，技术要求低，高阶梯队通常采用设计和制造外包给代工制造公司生产，再贴高阶梯队的品牌销售。

高阶梯队占有的市场份额当中的部分工序，一般向低阶梯队中的第二梯队转移；而第二梯队继续向第三梯队转移。整个产业的不同层次的梯队间形成了竞争与合作并存的关系，竞争行业市场份额和合作完成产业分工。

这样，高阶梯队除了占有自身市场份额下的产业分工规模；在低阶梯队的市场份额内，高阶梯队既占有低阶梯队的部分市场份额，又垄断低阶梯队剩余市场份额中的部分高附加值的产业分工。

3 信息产业集群间的产业转移

3．1 高阶梯队的产业转移

高阶梯队产业转移至低阶梯队，以第一梯队为例，转移的类型有：

（1）工序的转移-部分加工生产工序的外包转移（OEM）。跨国公司为了集中资源用于优势业务部门的 发展 ，而把很多中间产品和零部件外包出去，这样既可减轻负担，又可提高自身的灵活性和适应多变的世界市场的反应能力。

大部分跨国公司与我国 企业 之间的关系仅仅是基于产品链的加工制造的分工。他们的技术创新与改造仅与外资母公司发生纵向联系，而不与当地企业发生横向联系。在图3中表示为区域1的部分面积1-。

（2）技术开发合作-部分成熟技术开发的外包转移（ODM）。跨国公司为了适应当地市场的需要，在当地也做研发，然而为了保护对先进技术的垄断，他们往往竭力避免核心技术在当地过快外溢，核心技术都是在本国研发，然后直接移植到当地进行生产。而将一些成熟的技术研发，或者说是项目开发交予低阶梯队完成。因此跨国公司投资技术溢出效应和 学习 效应不明显。

对于图3中的1++，1+代表的面积，即是高阶梯队从低阶梯队竞争来的市场份额，高阶梯队多采用设计和制造外包给代工制造公司生产，再贴高阶梯队的品牌销售。此时图3中的面积1++，1+即和图３中面积1同时成为高阶梯队占有的市场份额。

在图3中的面积1++、1+中，继续进行工序的转移。而且对于这类从低阶梯队竞争得来的市场份额，大部分的工序都可以外包给代工制造公司完成。

所以高阶梯队向低阶梯队的产业转移中有高阶梯队从低阶梯队竞争获得市场份额的转移，又有高阶梯队将占有的市场份额当中的部分工序，向低阶梯队的转移。

3．2 低阶梯队的产业转移

低阶梯队产业转移至高阶梯队的类型有：

（1）一种是借助OEM/ODM与高阶梯队进行技术合作的过程，提高技术水平，掌握产业核心技术。低阶梯队需要迅速掌握产业核心技术，以期获得自身市场份额下完整的产业分工规模，竞争到低阶梯队内被高阶梯队垄断的部分高附加值的产业分工。在图4中表示为区域5。并防止高阶梯队抢走自身梯队的市场份额，即是图3中的面积1+。

（3）产业集群间转移，既有产业间横向的转移——产业分工的转移，又有产业间纵向的转移——市场份额的转移。高阶梯队向低阶梯队产业转移的过程中，高阶梯队在争取其他集群的市场份额时，为了集中资源用于优势业务部门的发展，而把价值链当中附加值低的链条外包给低阶梯队去完成。这样减轻了负担，提高自身的灵活性和适应多变的世界市场的反应能力。

低阶梯队向高阶梯队产业转移过程中，可以争取的空间有，提高集群的竞争优势，抓住产业链上的主要环节和关键环节，开发本梯队所在的市场；同时竞争高阶梯队所在的市场，以期扩大市场份额。

各个梯队之间，存在着转移产业价值链中附加值低的链条，竞争获得产业价值链中附加值高的市场份额的原则。各个梯队的产业集群间是合作与竞争的关系。而产业内巨大的可争取的机会空间，也为整个产业增添了活力。

参考 文献

1 Michael E. Porter. The competitive advantage of nations[M]. London：Macmillan, 1990

2 Michael E.Porter.Competitive advantage：creating and sustaining superior performance[M]. New York: The Free Press, 1985

3 Michael E. Porter. Clusters and new economics of competition[J]. Harvard Business Review, 1998

(5)

4 Williamson O.E. Strategizing， economizing, and economic organization[J]. Strategic Management Journal, 1991

5 Scott A.J. Industrial Organization and location: Division of Labor, the Firm and Spatial Process[J]. Economic Geography，1986

（6）

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！