

# 生产性服务业的集群化 发展模式与形成机理\*

—— 基于伦敦和纽约的比较

田华泉<sup>1</sup> 张祥建<sup>2</sup>

(1. 中原工学院 477200; 2. 上海财经大学财经研究所 200433)

**内容摘要:** 随着经济全球化和信息化水平的提升,生产性服务业出现了集群化的发展趋势,并在全球重要的接点城市表现得十分明显。本文以伦敦和纽约两个国际大都市的生产性服务业为例,研究了国际大都市生产性服务业集群化的演化过程、特征和发展趋势,分析了生产性服务业集群的形成机理。同时,在借鉴国外发展经验的基础上,本文还提出了促进中国国际大都市(如上海、北京等)生产性服务业集群发展的策略建议。

**关键词:** 生产性服务业 集群化 发展模式 形成机理

中图分类号: F719 文献标识码: A 文章编号: 1005-1309(2010)09-0046-009

## 一、引言

产业集聚是指在某特定领域中,一群在地理上邻近、有交互关联的企业和相关法人机构,并以彼此的共同性和互补性相联结(Porter,1998)。产业集群的崛起是在全球经济一体化的背景下,产业为创造竞争优势而形成的产业空间组织形式。而服务业是伴随着信息技术和知识经济的发展而产生,用现代化的新技术、新业态和新服务方式改造和提升传统服务业,创造需求,引导消费,向社会提供高附加值、多层次、知识型的生产服务和生活服务的国民经济新领域。服务业产业集群是指包括服务业企业、支撑机构及政府等参与者在地理上围绕某个(些)产业而集中形成一个网络,并通过各种社会关系和商业关系支持着各参与方之间的合作和交流,包括供求关系、共性技术、共同市场导向、共同的劳动力市场和地方性文化等在内的一系列因素。

服务业是连接、融合城市经济的基础产业。世界上重要的国际城市都拥有高度发达的服务业体系。发展服务业,着力提升城市服务能力,可为建设现代城市奠定坚实的产业基础。服务业促进城市要素、产品和信息的流动,成为各产业关系的重要“润滑剂”。在全球最著名的两个国际化大都市(纽约、伦敦)都形成了高度发达的服务业集群,推动着城市功能的升级和城市经济的繁荣。由于城市定位和发展模式的不同,纽约、伦敦两个大都市服务业集群形成的途径与机制各不相同,发展类型和结构特征也存在差异。

收稿日期:2010-07-10

\* 本文得到国家自然科学基金项目(编号:70702035)和教育部人文社会科学一般项目(编号:07JC630012)资助。

本文主要探讨国际化大都市(纽约、伦敦)生产性服务业集群的发展模式和主要特征,以及他们之间的差异性,并从微观视角探讨了国际大都市生产性服务业集群的形成机理。在研究国外生产性服务业集群发展经验的基础上,我们提出了促进中国大都市生产性服务业集群发展的政策性建议。

## 二、生产性服务业集群的兴起

自20世纪80年代开始,世界产业结构呈现出“工业型经济”向“服务型经济”转型的总趋势。1980~2000年期间,全球服务业增加值占GDP比重由56%升至63%。其中,主要发达国家达71%,中等收入国家达61%,低收入国家达43%。服务业吸收就业比重也呈不断增长趋势,西方发达国家服务业就业比重普遍达70%左右,少数发达国家高达80%以上。在服务业内部,生产性服务比重在加大,主要工业国均达50%以上。随着城市的发展,各种经济要素不断向城市集聚。城市的发展对服务业的发展也产生了强大的吸引力,原因在于城市具有集聚经济和规模经济的特性,能带来较高的要素收益。城市产业集聚的形成离不开服务业的支持,尤其是生产性服务业的有力支持,它的完善和发达程度对城市集聚效应的发挥具有十分重要的影响。在经济全球化背景下,国际大都市通常被作为大多数跨国公司总部所在地的首选地,这不仅仅是因为大城市具有资本丰富、人才集聚、市场完善的优势,而且完善和发达的服务业体系是投资环境的重要方面。

在全球范围内,国际大都市的城市中心已经成为服务业的主要集聚地,以金融和商务服务业为主体的产业型态构成了城市中心的核心产业。以伦敦为例,19世纪80年代后,伦敦Canary商务区已经发展成为全球闻名的银行总部以及金融和商务产业的集聚地,该地区提供的就业岗位数从19世纪90年代初的19000个增加到2001年的57000个,其中金融和商务服务业对就业岗位的增量贡献最大。在纽约曼哈顿,自19世纪70年代以来,金融服务业和商务服务业的就业人数一直占纽约该类就业总数的80%以上。至2001年,曼哈顿集中了纽约金融保险业就业岗位的91%,证券和商品合同就业总量的98%,以及专业和技术服务就业的89%。服务业集群发展作为一种世界潮流和趋势,发轫于20世纪70年代,伴随着国际大都市中央商务区功能结构的提升而逐渐成熟起来。目前,服务业集群主导着国际大都市中央商务区的发展,决定着城市经济的繁荣及其国际竞争力的高低。

一个城市融入全球经济或者说全球城市网络决不是一个抽象的过程,它往往会具化到某一个或某几个具体的特殊空间,比如纽约与全球金融产业的联系主要是通过曼哈顿,更具体的,是通过华尔街来进行的;同样的,伦敦与全球金融产业的联系也是通过金融城来展开的。因此,全球城市在全球经济和地方经济之间所发挥的“界面”功能(Yehua Dennis Wei, 2005、2006;周振华, 2008),其具体的承担者往往是一个或几个特定空间内高度集聚着的生产性服务业,或者说是一个或几个特定的集聚空间。服务业的集聚空间成为这一界面上的重要节点,全球城市与外界的信息能量以及劳动力的交换,首先是通过这一节点进行的。集群是服务业发展的有效组织形式,服务业集群发展已成为世界性的潮流与趋势。

## 三、国际化大都市的生产性服务业集聚

### (一) 纽约生产性服务业集群的发展

20世纪80年代以来,经济全球化的加快、国际中心城市战略地位的提高以及跨国公司的发展,美国服务业集群发展的趋势日益明显,而且大都集中在大都市。服务业集聚于大都市,集群趋势明显(见第48页表1)。

表1 美国大都市生产性服务业就业比重(2002) 单位:%

大都市	信息服务	专业和技术服务	金融与保险
全 国	2.4	6.3	4.9
洛杉矶	4.4	8.2	4.7
纽 约	4.7	9.0	9.2
芝加哥	2.5	8.4	6.9
费 城	2.5	8.2	6.4
华盛顿	—	14.0	3.5
底特律	1.8	8.7	4.4
休斯顿	2.0	8.2	4.6
亚特兰大	4.4	7.9	5.1
达拉斯	4.4	7.6	6.6
菲尼克斯	2.4	6.3	6.6
大都市区	2.7	6.9	5.2
非大都市区	1.2	3.1	3.0

数据来源:Eric C. Thompson(2004),转引自陶纪明,《服务业:内涵、规律及其发展趋势》,2005年。

20世纪50年代,纽约市政府为加强产业结构调整,促进传统产业升级,制定了一系列促进产业结构调整的计划,鼓励服务业的发展。如,增加研发资金,鼓励企业创新以提升传统产业的竞争能力;采取抵减税收措施来鼓励私人投资,实现传统产业结构的调整;在政府采购、进口贸易、折旧政策、信贷等方面给予企业资助,扶持传统产业的技术创新促进其结构升级。纽约形成了以金融业为主的服务业集群。强化生产性服务业的主导地位,引导服务业产业集群的发展。一方面,纽约依托高新技术改造传统制造业,实现传统产业现代化。另一方面,在大力发展电子、通讯等高新技术产业的同时强化生产性服务业的主导地位,发展金融、商务服务、交通运输、文化、教育等行业,使产业呈现多样化发展和融合性发展态势。纽约的生产性服务业高度集中于曼哈顿区,曼哈顿是纽约的经济活动中心,产业和人口高度集中。曼哈顿注重发展服务业产业集群,主要通过规划和引导服务业产业集群的发展,为企业营造良好的环境。

曼哈顿是纽约市的中心区,总面积57.91平方公里,占纽约市总面积的7%。目前曼哈顿的经济增长量占纽约市总经济增长量的82%,其地产估价约占纽约地产估价总额的53%。曼哈顿中央商务区形成于20世纪70年代,80、90年代达到鼎盛,主要分布在曼哈顿岛上的老城(Downtown)、中城(Midtown)。老城的华尔街CBD金融区集中了大银行、保险公司、交易所,以及上百家大公司总部和几十万就业人口,是世界上就业密度最高的地区。中城是豪华居住区,帝国大厦、克莱斯勒大厦、洛克菲勒中心等著名建筑都坐落于此,许多非赢利的办公机构(如研究部门、专业团体、政府机构等)都集中在中城。相关的专职事务所(如房地产、广告业等),以及商业服务业也迅速聚集发展起来。

纽约属于以金融商务服务业为主导产业的集群发展模式。纽约服务业的快速发展有效地提高了服务产品的供给能力,也刺激了面向全球的市场需求,从而诱导了曼哈顿金融服务业集群的形成。从空间布局看,以华尔街为中心的金融贸易集群是大银行、金融、保险、贸易公司的云集之地。金融服务业在曼哈顿聚集发展受多方面因素影响:一方面,巨额的公共和私人投资不仅投放于曼哈顿的街道和码头等基础设施,而且投放于高级住宅区和办公大楼,这使得曼哈顿一直保持先进和现代的设施,为服务业集群创造了良好的外部条件。另一方面,曼哈顿存在大量提供金融服务和消费金融服务的人群。在曼哈顿的居民中,大多为经理人员和专业技术人员,都是受过高等教育的人士,他们成为金融服务供求的主要客体。1993~2000年曼哈顿地区就业人数增加了12.9%,2000

年曼哈顿地区就业人数占纽约就业总人数的66.06%，同期，曼哈顿地区人口占纽约人口的比例上升了19.2%。曼哈顿的就业人口又向一些部门集中，以2001年为例，金融保险业就业占了17.27%，信息服务业占了8.35%，零售业占了6.76%，房地产租赁业占3.95%，教育服务业占4%，专业技术服务业占14.37%等(图1)。就业人口向金融服务业及相关产业集中，反过来又推动着金融服务业不断发展，从而吸引了更多的金融服务消费企业在曼哈顿集聚。

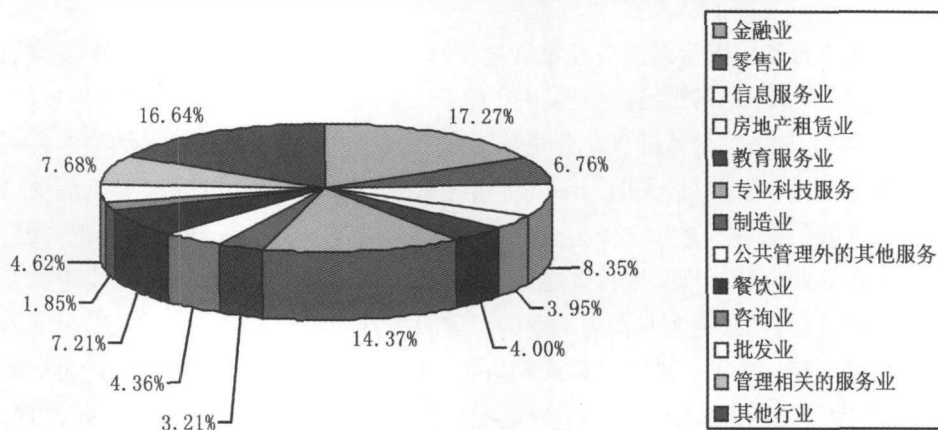


图1 曼哈顿服务业的就业结构

资料来源:纽约曼哈顿官方网站。

## (二) 伦敦服务业集群的发展

金融业的发展对大伦敦地区和英国经济发展具有重要的牵引作用,催生了伦敦成为全球国际金融中心。伦敦大都市区分为伦敦城、内伦敦和外伦敦地区,伦敦商务区主要集中在伦敦城外和内伦敦西区的西敏寺两个相对独立的中心节点区,办公建筑面积达1400万平方米。伦敦金融服务业集群在模式上与纽约存在很大的差异,形成了城市中心、内城区、郊外新兴商务区的多点发展模式,而且伦敦金融区发展不仅突出了现代中心城市对管理决策、金融控制和要素集聚的要求,更强调产业集群功能的可持续发展,即强调综合功能和生态功能。

**1. 金融服务业集群的发展具有深厚的历史底蕴和良好的外部条件。**伦敦是金融服务业非常发达的城市,早在17世纪伦敦就已是闻名世界的城市商业中心。尽管早期的金融服务并不完善,服务的种类比较单一,主要包括保险、股票经纪和投资等,但是它奠定了金融服务业发展的基础。一些金融服务供求的原则被提出,而且金融业和国际商务活动的活跃最终使伦敦率先成为欧洲的国际金融中心,1870~1914年伦敦金融中心达到鼎盛,这使伦敦服务业集群发展具有深厚的历史底蕴。英国产业结构和产业分布的调整给伦敦金融服务业的发展提供了有利的外部条件。英国的制造业从上世纪80年代开始衰退,就业人口迅速向服务业转移,为服务业发展提供了大量的人才储备。英国金融服务业无论是产值,还是就业人数每年都处于增加,伦敦的变化就更显著。在英国共有金融服务企业12228家(1997年),其中大伦敦金融区就有5430家,占总数的44.4%。1989年伦敦市总产值中,生产服务业产值比重为40.8%,而以制造业为主体的产品生产与运输部门(包括部分物流业)的产值比重只有23%。

**2. 伦敦城市规划引导金融服务业集群的多点式发展模式。**在伦敦城市规划中,突出了金融中心的特点,致力于建设能够集中商贸活动的特别分区。进入20世纪后,制造业的就业与居住人口逐渐外流,伦敦的国际商务机构大量增加,向原有的住宅区方向逐渐扩展,并在西敏寺城区形成了与伦敦城金融中心相对应的以公司总部和专业服务业为主体的商务活动集中区。在保证公众利益和公共环境不受高强度和高密度开发破坏的强大社会影响下,伦敦开始采用抑制市场的策略对待商务区的渗透,在伦敦制定了“限制性分区”,将商务活动分区限制在以伦敦城和西敏寺区等单

纯的 CBD 内,提供公司总部、专业服务和零售、娱乐等活动场所。伦敦中心区有限制的 CBD 战略很好地保留了伦敦城市历史风貌,但同时也带来了伦敦在吸引全球一体化私人资本投资方面的劣势。因此,为了在保护中心区历史风貌的同时进一步适应商务办公区的膨胀需求,20 世纪 70~80 年代,伦敦形成了以泰晤士河码头区城市更新为代表的新一城市化中心区,并逐渐成为伦敦第二个中央商务区。这是伦敦金融服务业集群不同于纽约的显著区别,出现城市中心、内城区、郊外新兴商务区的服务业集群多点发展的新模式。

**3. 金融创新成为推动伦敦金融服务业集群发展的不竭动力。**伦敦金融服务业集群的规模是非常大的,500 多家银行中(至 1991 年),外国银行有 470 家,拥有的资本总额达 1000 多亿英镑;800 多家保险公司,其中 170 多家是外国保险公司分支机构,是世界上最大的国际保险中心;每年外汇成交总额约 3 万亿英镑,是世界最大的国际外汇市场,还是世界上最大的欧洲美元市场;伦敦股票交易所为世界 4 大股票交易所之一。作为全球金融中心,伦敦主要是靠金融创新和保险技术创新,以及与金融相关产业的全球标准来维持金融中心的前卫性。在国际金融体系一体化的发展下,金融服务业的功能被日益扩展,金融业作为工业的金融服务者和信贷提供者的传统角色,已经被扩展到或者在一定程度上被市场上的现货贸易或期货贸易所替代了。为此,金融创新的发展非常迅猛,新的金融工具、金融市场和金融技术,比如金融期货、金融买卖特权和金融交易不断出现。在金融服务工具和技术不断创新的情况下,金融服务业集群发展的内在动力不断得以加强。

### (三) 服务业集群发展模式的比较

通过对纽约、伦敦两个国际大都市中央商务区内服务业集群发展的研究,我们可以清楚地看到,发达国家这些著名的服务业集群在发展中存在着很多特征。另外,纽约和伦敦连个个服务业的集群在规模、专业化、国际化等方面还有很多类似之处(表 2)。

第一,业务规模很大。纽约曼哈顿面积不足 1 平方公里的华尔街金融服务业集群,是全球就业密度最高的地区。2005 年,纽约三次产业产值构成比为 0.2:11.4:88.4,服务业产值占 GDP 的比重达 88.4%。同年,纽约三次产业就业构成中服务业就业比重为 89.3%。可见,纽约已呈现明显的服务业占主导的经济结构。伦敦金融服务业集群也有很大的规模,伦敦金融区的 GDP 占伦敦 GDP 的 14%,占整个英国 GDP 的 2%,其中伦敦金融和商业服务部门的产出占总产出的 40%。

第二,具有专业化特色,即服务业集群以某一服务种类为主。如纽约华尔街的金融服务业集群、伦敦城市中心的金融服务业集群等。服务业专业化的发展需要大量高素质的人才,纽约等国际大都市都注重加大对服务业从业人员的素质培养,提高劳动力的受教育水平,以满足服务经济对专业人才的要求。

第三,具有国际化特色。不论是纽约还是伦敦,其服务业集群都是高度国际化的,集群中有大量的国外公司入驻。大量国际金融机构、跨国公司、国际组织总部的集聚发展,使得总部通过一张由现代电子通讯技术和空间旅行路线交织而成的巨大活动网络,能够对全球生产进行控制管理,强烈的市场需求诱发有关服务性企业的崛起和发展,从而促使服务业集群发展。

第四,逐步向多点式方向发展。发达国家服务业集群的布局,最初主要是集聚在城市的中央商务区,之后逐步向中央商务区之外的其它区域发展,形成多点式甚至是网络式的区位发展模式。

表 2 国际大都市服务业集群的特征

	集群发展政策	产业集群结构	产业集群布局	产业集群形成的途径和机制
纽约	政策支持 催化其他成熟发展	以金融贸易商业为主导	两个核心服务业集群	诱致性自发型 产业结构自发调整的结果
伦敦	政策支持 催化其成熟发展	以金融贸易商业为主导	多点发展的产业集群新模式	诱致性自发型 产业结构自发调整的结果

#### 四、生产性服务业集群的形成机理

生产性服务业不同于其它非服务类产业的特点在于服务产品具有无形性、同时性、开放性、易逝性和异质性。服务的这些特征,显示出服务过程对服务产业水平的重要性。服务的生产和消费都体现在服务过程之中。因此,服务的质量和差异化更多的取决于无形的服务过程所蕴含的隐性知识。

隐性知识对生产性服务业来说是最为重要的知识资源,其获取途径主要有两条:一是企业内部的知识共享,二是企业与外部的知识共享,包括企业与大学、研究机构或其他企业甚至其他国家间的知识共享。大量的研究表明,知识(包括隐性知识)的价值在于共享,如果不同的部门相互共享各自的经验和知识,将会产生巨大的效益。由于知识累加的速度日益加快,科学技术朝着综合化的方向发展,拥有有限资源的企业要提高知识资本化的速度和效率,仅仅依赖于自身的力量已无法满足知识创新的要求。在 20 世纪 60 年代,美国的许多大公司,其中包括 GM、IBM 和 3M 等,它们在新产品开发时都以自我研发为自豪,但从进入 80 年代以后,情况却发生了变化,现代科学技术开始朝着不断综合化和复杂化的方向发展,大多数企业再也无法从其内部创造出它需要的所有知识。为适应技术变化的要求,企业间建立的以知识为基础的联系网络成为了知识经济的一个显著特征(Lundvall,1996),企业与外部环境的联系已经变成了一种具有建设性意义的活动。这是因为企业通过与外部环境的广泛合作,不仅可以获得企业所需的资金、技术、人才和信息等,更主要的是新知识(包括显性知识和隐性知识)的获取。

如果一个组织网络能够实现团结协作和友好合作,知识资本的存量就会不断增加,从而提高资源的配置效率。这样的组织必须拥有良好的社会资本,如企业间的相互信任和合作,生产的专业化和交易效率的提高,良好的创新氛围等。以政府、产业界和学术界为主要组成部分的新的合作研究机构正是最为理想的组织形态。政府、产业界和学术界之间透过组织结构性的安排、制度性的设计等机制,以加强三者的资源分享与信息沟通,提高知识资源的运用效率与效能。对于服务业来说,由于其隐性知识资源在整个知识资本中的重要性,以及隐性知识转化对于各主体间地理接近性的要求,这种“新的合作机构”就会显示出其中各知识主体间地理上相互靠近的特点。而从内部组织结构和主体关系来看,不同知识主体之间的协同变得非常重要,学术界的研究知识与产业部门的战略融合在一起相互协调发展,整个组织网络显示出显著的“生态模式”和“网络关系”。因此,服务业在发展过程中出于其内在的服务业基本特征和知识共享要求的共同作用而产生的所谓“新的合作机构”就是“服务业集群”(见第 52 页图 2)。国际大都市生产性服务业集群的形成都是基于对获取隐性知识的需要,并且期望这种隐性知识能够最终转化成企业的持久竞争力。

隐性知识的学习和传播具有相当的难度,是一种体验式学习过程,常常依赖于在特定情境条件下,人们之间近距离、面对面地交流。产业集群这种区域企业结构方式为这种隐性知识的传播提供了良好的平台。而且,由于服务产品生产的同时性使这种隐性知识的学习不仅在生产性服务业集群内企业间发生,而且发生在企业员工与客户之间。由于集聚效应会吸引大量的消费者,与这些顾客的紧密接触中所进行的知识交流又成为企业创新的重要来源。反过来,隐性知识的交流又可以成为集群创新机制形成的推动力,集群内企业通过集群的知识溢出效应,改进服务质量,创新服务种类。从而带来生产性服务业集群从成长期向成熟期过渡。

集群内的知识资本化过程是一个持续不断创新的过程,因此创新行为的发生和知识具有密切的关系。当代的创新活动是由厂家和用户在交流显性知识和隐性知识过程中的相互作用所推动的。根据知识螺旋模型,隐性知识与显性知识之间本身就存在内在的互动机制,而这种互动的规模,随着本体层次的上升而扩大(见第 52 页图 3)。在国际都市中,无论是金融业集群还是商务业集群,

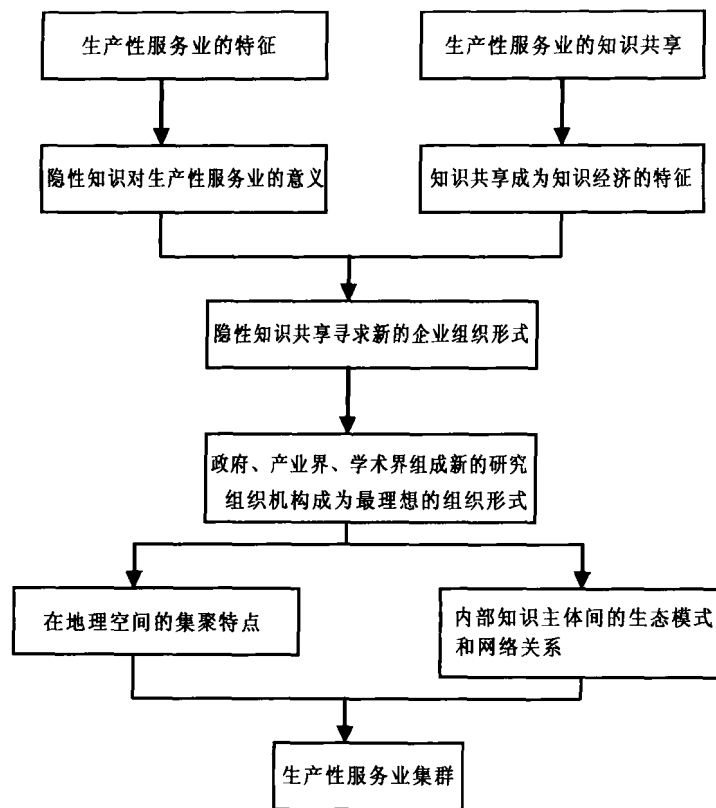


图2 生产性服务业集群的形成机理

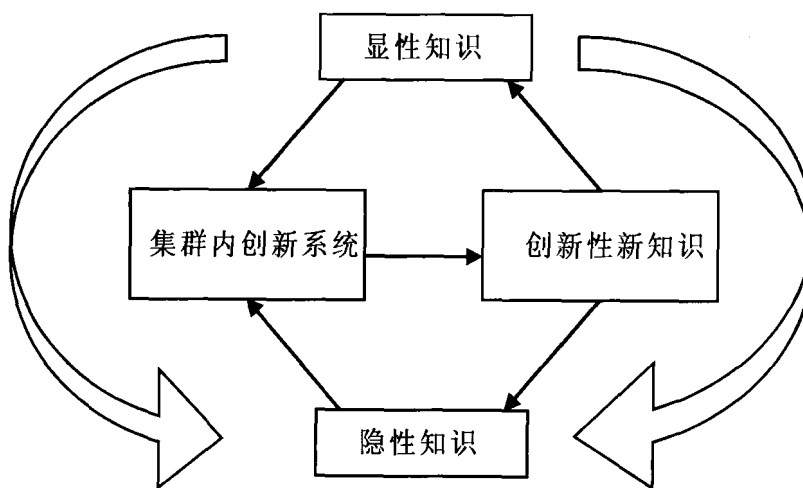


图3 生产性服务业集群的创新系统知识流动与转化

集群内部的隐性知识和显性知识在互相演化过程中实现了自身的进化,并促进整个服务业集群的创新机制,激发新的创新产品和思想,形成不断循环的自激发过程。在这个过程中,创新能力逐渐成为服务业集群整体竞争优势的源泉。

### 五、结论及启示

集群化是国际大都市生产性服务业发展的大趋势,并极大地提升了城市的功能,成为支撑国际大都市发展和创新的核心要素。本文通过对纽约和伦敦两个国际大都市生产性服务业集群的考

察,发现生产性服务业集群的形成与发展高度依赖于城市经济发展所缔造的经济基础、社会结构、产业网络、人才积聚等基础条件,而且服务业集群对外部知识、信息等要素的使用更多,对全球市场的依赖更大。同时,本文还从微观视角考察了国际大都市生产性服务业集群的形成机理,探讨了以政府、产业界和学术界为主要组成部分的合作研究机构对生产性服务业集群形成的重要作用,并分析了集群内部创新系统知识流动与转化机制。

本文的研究对中国国际大都市(如上海、北京等)生产性服务业集群的形成和发展具有很强的借鉴意义。

1. 全面推进服务业模式创新与服务产品创新。从国际大都市服务业发展历程看,生产性服务业尤其以先进科学技术作支撑的金融服务和商务服务业越来越成为国际大都市服务业的重要组成部分。生产性服务业在国际大都市的集聚,推动了城市在服务业产业链高端的集聚,使其作为国际服务业发展中心枢纽的地位日益牢固。国内大都市在促进高技术型服务业发展过程中要充分利用自身的科技、人才优势,针对服务业发展需要的关键技术及关键领域,集中力量进行技术攻关。运用高科技手段,创新经营方式,不断开拓新型服务市场。要加快制定和完善承接国际服务业转移的相关政策,加快企业研发中心的设立,提高研发水平,加快生产性服务业发展,促进高端产业集聚发展。

2. 积极规划和适时调控服务业产业集群发展。国内大都市应从生产性服务业发展的角度出发,建设好诸如总部经济区、金融区、会展区、旅游基地、物流基地等重点服务区域,充分发挥服务业的产业聚集效应。服务业集群高度依赖于城市的经济基础、社会结构、产业网络、人才集聚等基础条件。国内大都市应加大招商力度,吸引外商管理部门、代表处、技术支持与服务部门、销售与采购部门及外资银行分支机构等,努力占据产业链的高端环节,为服务业集聚创造外部条件。

3. 促进服务业空间分布的合理化。国内大都市应通过增强城市副中心的功能来提升中心城的整体实力,进而避免由于城市核心区负荷太大而造成的诸多负面影响。保证那些投资效率高、经济效益好、发展速度快的地区优先发展。对服务业中的不同行业,按市场、劳动力、港口和交通枢纽、科学技术、集聚因素等优势指向原则,进行合理空间布局,使经济发展与生态环境保护相互协调。

4. 吸引与培养高素质的服务业从业人才。国内大都市要从战略高度,建立并完善人才激励机制,加快营造吸引人才和用好人才的良好环境。鼓励各种智力要素、技术要素参与利益与股权分配。在扩大生产性服务业发展规模的基础上,大力培养高素质、专业化的服务人才。

5. 推进生产性服务业集群融入全球产业价值链。由于区域和全球化的联系日益增强,区域创新体系不是封闭的,而是开放的,要与其它地区和全球产业价值体系相融合,使创新要素在跨区域和全球流动。服务业集群的发展也必须与全球产业链或全球市场的大背景相结合,只有融入更大区域乃至全球产业价值链,不断朝着全球价值链的高附加值环节攀升,区域产业集群才具有持久的生命力。□

#### 参考文献:

1. 赵小平. 基于知识型服务业产业集群的组织间学习研究. 同济大学博士论文, 2008.
2. 唐珏岚. 国际化大都市与生产性服务业集聚. 世界经济与政治, 2004(11).
3. 杨亚琴、王丹. 国际大都市服务业集群发展的比较研究. 世界经济研究, 2005(1).
4. 韩景华. 国际大都市服务业发展的经验及启示. 经济纵横, 2008(7).
5. Porter. M. E. Clusters and New Economics of Competition[J]. Harvard Business Review, 1998(11).



## The Industry Cluster Development Model and Formation Mechanism of Producer Service: Evidence from New York and London

Tian Huaquan Zhang Xiangjian

**Abstract:** With the rapid development of economic globalization and informationization, many modern producer service clusters have become important phenomenon, especially in global cities. This paper studies the evolutionary process, feature and development direction of modern producer service clusters in New York and London, and analyzes the formation mechanism of producer service clusters. Drawing lessons from foreign development experience, this paper puts forward many suggestions to promote the development of modern producer service in Chinese metropolis such as Shanghai and Beijing.

**Keywords:** producer service; industry cluster; development model; formation mechanism

.....  
(上接第 45 页)

## Empirical Study on the Relationship between Firm Entry Deterrence and Market Performance

— Based on 29 Four – digit Manufacturing Industry Panel Data of China

Li Shiyong Li Yanping Jiang Feilong

**Abstract:** Based on 29 four – digit manufacturing’s panel data of China from the year 2003 to 2007, this paper investigates the impacts that the behavior of firm entry deterrence imposes on market power and net entry rates, thereby on market performance. The main findings and conclusions are stated by this paper as follows: the existence of excess production capacity did increase the limit pricing; what’s more, the growth rate of market demand can erode the price cost margin. However, the hypothesis that firms intentionally take advantage of their excess production capacity to deter entry is not supported by these two findings; on the contrary, the speculation that excessive competition which is caused by excessive entry and high exit barriers prevails in China’s industries is supported. It was the higher level of excess production capacity that led to the relatively higher difference of price cost margin, which in favor of the postulation that firms used limit pricing to maintain their market power. Advertising expenditures might erode firms’ excess profits, which may also weaken the incentive to firm entry; besides, high advertising density can impose difficulties on new entrants. It appears that, R&D expenditures, which can help firms maintain relatively high price cost margin, assure the market power of incumbent firms. However, in our model, the effect of R&D expenditure on net entry is insignificant.

**Keywords:** entry deterrence; market performance; empirical study