

导 论

一、研究背景：跨国公司与经济全球化

伴随着交通和通讯技术的飞速发展与各国贸易政策、投资政策和产业政策的自由化，产品和服务的国际贸易迅速增长，生产要素如资本、熟练劳动力、信息、创新、企业家精神等的国际流动显著增强，全球经济逐渐融为一个有机的整体。跨国公司（**Multinational Corporations**）是经济全球化发展的先驱和主要推动力。广义而言，跨国公司指在多个国家拥有或控制增值经济活动的经济主体，包括开发研究、生产和销售活动。跨国公司之所以在全球化经济中发挥重要作用是因为它们可以：（1）协调和控制位于不同区位的、属于同一价值链中的不同功能；（2）充分利用生产要素如自然资源、资本和劳动力与政府政策如税收、贸易壁垒以及投资补贴等的国别差异；（3）在全球范围内配置资源，将自身的所有权优势、内部化优势与东道国区位优势结合（**Dicken, 1998**）。

根据联合国贸易与发展委员会的估计，全球目前一共有 6.5 万多个跨国公司，控制着 85 万多个子公司。外商直接投资（**Foreign Direct Investment**）是跨国公司参与国际化生产的一个主要途径。外商直接投资指一个国家的公司通过购买在其他国家的公司产权或设立子公司而在其他国家控制经济利益。国际货币基金组织（**IMF**）认为控制 10% 以上的经济利益可算做外商直接投资。1990 年跨国公司国外子公司直接雇佣劳动力达 2400 万，至 2001 年增长到

5400万人；其总销售额达到 18.5 万亿美元，超过世界出口总额的两倍；对外直接投资存量从 1990 年的 1.7 万亿美元增长到 2001 年的 6.6 万亿美元。目前，跨国公司国外子公司直接生产全球 1/10 的 GDP，直接贡献世界总出口额的 1/3。而且，跨国公司的经济活动如外商直接投资、总销售额、总产出、总资产、总出口等的增长速度远远快于全球的经济增长（见表 1）。

外商直接投资与全球国际化生产 1982~2001

表 0-1

项 目	总量(10 亿美元,当年价)			年平均增长率 (%)		
	1982	1990	2001	1986~1990	1991~1995	1996~2000
外商直接投资流入额	59	203	735	23.6	20.0	40.1
外商直接投资流出额	28	233	621	24.3	15.8	36.7
外商直接投资流入存量	734	1874	6846	15.6	9.1	17.9
外商直接投资流出存量	552	1721	6582	19.8	10.4	17.8
外资企业总产出	594	1423	3495	18.8	6.7	12.9
外资企业总资产	1959	5759	24952	19.8	13.4	19.0
外资企业出口总额	670	1169	2600	14.9	7.4	9.7
外资企业就业总数(千人)	17987	23858	53581	6.8	5.1	11.7
GDP 总值	10805	21672	31900	11.5	6.5	1.2
固定资产资本形成	2285	4841	6680	13.9	5.0	1.3
货物与非要素进出口额	2081	4375	7430	15.8	8.7	4.2

资料来源：UNCTAD (2002)。

跨国公司的经济规模决定其在全球经济活动中的地位和作用，许多大型跨国公司总资产额和年销售额超过上千亿美元。根据 UNCTAD(2002) 如果将 2000 年的经济实体（包括国家或地区和跨国公司）的增加值总额进行排序，则在前 100 名里有 29 个经济

实体是跨国公司。其中埃克森美孚 (ExxonMobil) 公司的增加值总额为 630 亿美元, 排在第 45 位, 相当于巴基斯坦或智利的经济规模。这意味着大型跨国公司大于许多国家的经济规模, 因而大型跨国公司的区位选择与投资策略可以显著地影响这些经济实体。

跨国公司的国际化程度高, 大量经济活动布置在国外, 有些跨国公司的生产经营活动甚至遍布几十个国家或地区。例如, 截至 2001 年末, 丰田公司在 26 个国家或地区建立了 43 个子公司, 在 160 多个国家或地区销售其生产的汽车。UNCTAD(2002) 运用如下三个指标的平均值来衡量跨国公司的国际化程度: 国外资产百分比、子公司销售额百分比以及国外就业百分比。如英国的沃达丰 (Vodafone) 公司在 2000 年按国外资产总额排名第一, 99% 以上的资产在国外。大部分大型跨国公司的国际化程度大于 50%, 其中雀巢 (Nestle) 和 ABB 公司的国际化指数达 95%。

跨国公司是国际货物和服务贸易的主角。通过公司间与公司内的贸易, 跨国公司贡献了 50% 以上的全球进出口贸易总额。跨国公司能够有效地在全球范围内分配和利用资源, 将自身的竞争优势, 如技术领先、管理先进等, 与东道国的区位优势相结合, 提高其产品国际竞争力。跨国公司的空间灵活性允许其将同一生产链中不同的生产功能布置于最佳区位, 从而强化公司内部贸易活动。跨国公司还通过价格转移策略加强子公司之间贸易和子公司与母公司间的经济联系。跨国公司更可以相对容易地打破国家间的贸易壁垒。另外, 完善的国际销售网络、丰富的国际商业经验、人力资本以及充分的国际市场信息等都使跨国公司可以成功地打入国际市场。

跨国公司是经济全球化过程中技术进步的主要源泉。研究表明, 跨国公司在开发研究上的投入显著高于国内公司, 市场经济国家 3/4 的开发研究由跨国公司开展。许多跨国公司都是其行业技

术进步的领头羊。面对日益加剧的国际竞争，跨国公司更需通过技术创新来增强其国际竞争力。跨国公司还通过直接投资、生产许可证转移或国际分包等方式向其他国家转移技术，直接或间接地帮助发展中国家提高技术水平。跨国公司直接或间接地负责90%以上的技术贸易或技术密集型贸易。

跨国公司通过外商直接投资的方式向发展中国家转移资本、技术和管理技能等，将广大发展中国家纳入其一体化的国际生产体系中，从而将发展中国家引入经济全球化过程。跨国公司在发展中国家的直接投资可以对其经济产生广泛而深远的影响。跨国公司的投资不但直接影响发展中国家的资本结构、技术水平、贸易绩效、产业结构及劳动力市场，还通过溢出效应间接影响其贸易绩效、劳动生产力水平、技术进步和人力资本存量等（Dicken, 1998）。跨国公司将其先进的技术和管理技能以及充足的资本注入发展中国家，强化了发展中国家的比较优势，显著提升了它们参与国际经济的程度。例如，UNCTAD(1996)发现跨国公司拓展了发展中国家产品的国际市场，显著增强了发展中国家的制造业产品出口绩效。

跨国公司的国际化生产及其子公司的区位选择促进了新的国际地域分工的形成，使世界各国的区位优势得以充分发挥，也使世界经济日益相互依存。在通过直接投资驱动资本、技术、管理技能等的国际迁移的同时，跨国公司也大大刺激了劳动力尤其是受过良好教育的熟练劳动力的国际迁移。

总之，跨国公司是世界经济新秩序的主角和缔造者，没有哪个国家和区域的经济可以完全独立于跨国公司的影响。理解东道国内部的经济增长与经济发展，研究跨国公司直接投资的区位行为及其空间模式至关重要。

二、研究的必要性

经济转型国家政治经济自由化发展，显著地拓展了跨国公司对外直接投资的空间。20世纪80年代以来，经济转型国家吸引了大量的外商直接投资，跨国公司的参与也推动了这些原计划经济的市场化进程和全球化进程(Meyer, 1998)。在这些转型国家内部，大量外商直接投资的流入，也促进了东道国内的产业结构和空间布局的重组。中国经济作为一个成功的转型经济，自上个世纪90年代以来一直是吸引外商直接投资最多的发展中国家，超过20%的流向发展中国家的外商直接投资进入了中国市场。截止到2003年，中国累计实际利用外商直接投资达到4997亿美元，外资企业超过20万户。研究表明，跨国公司的直接投资对我国经济发展的影响是全方位的，促进了外向型经济的发展，推动了中国经济的全球化发展，增强了中国经济对全球经济的影响力，壮大了一些支柱产业，改变了产业结构与产业组织，拓宽了就业渠道，提升了一些产业的技术水平，促进了部分产业的空间集聚等。

中国外商直接投资也已经成为经济学、管理学、政治学以及地理学等不同学科的重要研究对象，其中外商直接投资的区位是一个重要的研究领域。90年代以来，在国内外发表了大量关于外资区位及其决定因素的研究成果(Leung, 1990; Gong, 1995; Chen, 1996; Head和Ries, 1996; 李小建, 1996; Broadman和Sun, 1997; Qu和Green, 1997; 贺灿飞和陈颖, 1997; 鲁宏明, 1997; 贺灿飞和梁进社, 1999; Wei等, 1999; Cheng和Kwan, 2000; Coughlin和Segev, 2000; Hou和Zhang, 2001; Tung和Cho, 2001; 贺灿飞和魏后凯, 2002; 魏后凯, 2002; Sun等, 2002)。这些研究一般是以省或城市为空间单元，发现了一系列影响外商直接投资或者外资企业区位选择的因素，如市场规模、市场潜力、劳动力成本、城市人口、识

字率、经济增长率、交通和通讯设施、集聚经济、投资优惠政策、城市化水平以及地理位置等。 Wu(1999,2000) 和孟晓晨等 (2003) 分别研究了广州市和深圳市内部的外资区位及其空间分布，发现了外资企业在城市内部的规律性分布。

可能是受制于数据的可得性，现有的区位研究中大多数是考虑整体的外商直接投资，鲜有对不同类型外资企业区位的比较研究(Comparative Studies)，而且缺乏完善的理论框架。众所周知，中国的外商直接投资多种多样，来自不同的国家和地区，可采取合资、合作或独资的形式，也可进入农业、制造业或服务业等不同产业。由于不同来源地的投资者动机、企业所有权优势、与中国的地理和文化距离等存在显著差异，因此源于不同地区的外资区位行为可能不同。不同进入模式的法律形式、中国政府的态度、风险特性、投资动机以及资源投入等也存在显著差异，它们的区位行为显然也会不同。各个产业部门的投入组合、要素密集程度及其区位偏好本身就存在差异，因此不同产业内的外资企业应该也有差异性的区位行为和空间模式。然而，现有关于中国外商直接投资的研究，对这些来源地特性、进入模式以及产业特性等对外资企业区位的影响并没有深入研究。况且，外商直接投资是伴随中国的改革开放政策而来的，中国采取的是区域导向性和渐进式的改革之路，外商在这种转轨经济中可能会面临诸多商业风险(Shan, 1991) 这种独特的投资环境也应该是影响不同类型的外商直接投资区位行为的因素。

为了全面了解外商直接投资在中国的区位模式，必须对不同类型的外资企业的区位行为进行深入研究。本书首先从经济地理视角出发，强调相关企业和机构的地理邻近性产生的外部经济对外商直接投资的区位决策的影响，这些外部性包括本地化经济、城市化经济、外商集聚经济以及同源集聚经济等，外部经济也可能来

自于良好的市场通达性。然后从理论上阐述了渐进式的改革开放政策对外商直接投资的区位意义。在强调集聚经济和转轨投资环境对外商区位影响的前提下，建立本书研究外资区位的理论分析框架和研究假设，然后采用科学方法对理论假设进行检验。考虑到空间尺度对企业区位选择的影响，本书还以北京市为例，研究了外资企业在城市内部的区位行为。此外，本书还研究了外资区位选择对企业出口、城市工业所有制、企业生产效率以及区域差异等方面的影响。

三、内容简介及组织结构

本书第一章讨论外商直接投资进入中国的制度环境，即区域导向性的开放政策和渐进式的市场化改革。在此基础上，本章简要地回顾了中国外商直接投资的发展阶段及其空间分布。根据外商直接投资的规模、增长速率、外资政策及其空间分布，可以将外商直接投资在中国的发展划分为四个阶段：1979~1982、1983~1991、1992~1998 和 1999~现在。外商直接投资的空间分布却较为稳定，一直高度集聚在沿海省区。

第二章首先综述了有关国际直接投资理论，并着重讨论这些理论对于解释外商直接投资区位的重要性。然后，从理论和实证经验角度分析了本地化经济（Localization Economies）、城市化经济（Urbanization Economies）以及外商投资集聚经济（Foreign Specific Agglomeration Economies）等对外商直接投资区位的影响，同时从理论上阐述了中国渐进式的改革开放政策对外商直接投资区位的意义。最后，简要综述了国内外对中国外商直接投资区位研究的结果，发现在国家层面，GDP、相对劳动力工资、经济增长率、双边贸易强度、文化联系以及双边汇率等是影响外资流入中

国的重要因素；在国内区位方面，现有研究强调了市场潜力、集聚经济、制度因素、劳动力因素以及基础设施等区位变量。在综述有关中国外商直接投资区位研究现状的基础上，本章提出了加强对不同类型外资企业比较研究的必要性。

第三章，引入了基于泊松分布的区位模型（Poisson Regression Model），根据第二章的理论分析发展研究假设，强调集聚经济和转轨经济环境的重要性。

第四～第六章根据前两章提出的理论框架和研究方法对不同类型的外资企业区位做实证比较研究。第四章，比较中外合资企业（Equity Joint Ventures）、中外合作企业（Cooperative Joint Ventures）以及独资企业（Wholly Foreign-owned Enterprises）的区位模式及其决定因素，由于三种进入模式的法律形式、风险特征、中国政府的态度、资源投入以及投资动机等显著不同，其空间模式和区位行为也存在显著差异。合资企业在空间上最为分散，而合作企业最为集中，独资企业居中。作为风险最高的独资企业，区位决策中最为关注集聚经济，高度聚集在外资企业和其他工业企业集聚的城市；同时，相对合资和合作企业来说，独资企业更倾向于选择开放时间长、拥有各种优惠政策以及市场化程度较高的城市，从而将经营风险降到最低；独资企业也尽量回避实际劳动成本较高的城市。另外，良好的市场通达性对合资企业更有显著的吸引力。

第五章旨在探讨制造业外资企业区位的产业间差异。首先采用差异指数和地图比较分析 15 个制造业中外资企业的城市分布。在空间上最集中的外资企业属于医药制造业、交通设备制造业、仪器仪表及办公机械制造业，而金属制品业和塑料制品业中外资企业最为分散。劳动密集型产业，如纺织业、服装业以及皮革毛皮及羽绒制品业的外资企业更集中于沿海城市；资本技术密集型产业，如电器器材与设备制造业、电子通讯设备制造业和仪器仪表及办

公机械制造业则高度集聚于传统工业中心；资源密集型产业的外资企业则分布广泛，已经渗透到了众多内陆城市。统计分析表明，15个产业中有12个产业内的外资企业向对应产业发达的城市聚集，这表明本地化经济可能决定外商直接投资的区位选择。“跟随领导者（Follow the Leaders）”策略意味着外商直接投资区位选择部分地由已有产业空间格局来决定。这个发现表明大多数外资可能会促进已有制造业中心的复兴和制造业活动在空间上的集中。研究结果也说明资本和技术密集型的外资企业比较偏好于市场通达性好的城市，而劳动和技术密集型的外资企业更倾向于港口城市，这与其各种类型的外资企业的投资动机相符。各个产业中外资企业都倾向于在产业活动集中和外资企业集聚的地方，但是要避开劳动成本高的地区，这就进一步确证了在外商直接投资区位决策中集聚经济起着重要作用。

第六章深入探讨了制造业外资企业区位的源地效应（Country of Origin Effects）。实证研究发现，来自日本、美国和中国港台地区的投资者在投资行为方面存在重要差异。第一，相对于来自中国港台地区的投资者，日本和美国的投资者更倾向于合资的方式。第二，来自亚洲的投资基本上集中在劳动力密集型以及原材料指向型的产业部门，而来自美国的投资则更多是在资本和技术密集型产业。日本和美国投资的制造业企业大部分集中在长江三角洲以及京津地区；而来自中国香港和中国台湾的投资者的区位选择显示出更大的灵活性，主要集中在沿海地区，但同时也在往内陆地区扩散。统计分析表明，外资企业空间集聚的力量来自两方面：一是制造业企业和外资企业的集聚带来的外部经济；二是区位本身的国际和国内市场的通达性。这两方面的因素使得外资制造业企业集中少数地区和城市。外资企业做出区位决策时往往会跟随本国（地区）前期到来的企业，这就产生了同源集聚效应（Nation-

ality Specific Agglomeration Economies) ，即来自同一国家或地区的外资企业倾向于集中在相同的城市。美国和中国港台地区的制造业企业强调接近消费市场，日本和中国港台地区的投资者都比较偏好港口城市。日本和美国的投资者对经济市场化程度高的地区没有特别偏好，但是却都被各种投资优惠政策所吸引。外资制造业企业，尤其日本企业，很注意回避实际劳动力成本高的地区。

与前面几章不同，第七章采用问卷调查的方式研究外商在中国的投资动机和影响区位选择的因素，并检验影响因子相对重要性是否随外企特征变化而显著不同，同时试图比较统计模型研究和问卷调查研究的结果。基于 2000 年对秦皇岛 112 家正在营业的外资企业的问卷调查，本章发现外资进入中国的最重要投资动机是利用廉价劳动力和自然资源以及进入中国市场。外商投资中国的动机可以概括为投入动机、战略动机、政策动机、社会动机和市场动机。影响企业选择秦皇岛的决定因素是接近交通设施、生产投入成本、投资激励政策、接近北京及天津市场、环境因素和地方政府机关工作效率。采用非参数检验方法 (Nonparameteric Tests)，本章还检验了各种企业特性对投资动机的影响，这些特性包括：开业时间、出口与否、进入模式、投资产业、来源地和投资规模等。非参数检验发现外商在中国的投资动机的相对重要性，随着企业开业时间和企业是否出口有明显的变化，随投资部门、来源地和进入模式的不同有较小的变化。外企的投资规模并不受其投资动机的影响。总体来说，问卷调查和统计研究的结果有很好的 consistency。统计模型分析揭示影响外资企业区位的宏观因素，而问卷调查可以更好地发现一些微观层次的变量，这些发现可能对于政策决策者更有实际意义和利用价值。

外商直接投资是中国改革开放政策的成果之一，改革开放进程中的各项制度变化显然影响外商投资者的区位行为。中国经济

转型本质上是两个分权的过程：经济权和财政权从中央政府下放到地方政府，微观决策权从政府转移到企业和家庭。第八章旨在研究这种分权过程（**Regional Decentralization**）及其相关的制度安排与外商直接投资流之间的关系。通过对中国 1995 年—2002 年实际流入各省区的外商直接投资的研究，发现拥有较多经济事务权力和相对较强的财政预算约束的省区对应较多的外商直接投资流。市场化显然提升投资环境并吸引外商直接投资，而政府过多地干预地方经济可能对吸引外资起负面作用。另外，公检法体系的财政支出比重高不利于吸引外资，而政府对亏损国企的补助却可能提升外资流入水平。

经济地理的研究中一个很重要的问题是空间尺度的问题，企业在不同空间尺度的区位行为存在显著差异，而且受制于不同的因素。第九章将视角转入外资企业在城市内部的区位选择及其决定因素。本章基于北京市 2001 年第二次基本单位普查资料，采用 **OPM(Ordered Probit Model)** 模型探讨外资企业的区位模式。结果表明，制造业外资企业布局比较分散，呈现一种由中心逐渐向外扩散的格局，制造业外资企业的理性区位行为推动了北京的工业郊区化发展；服务业外资企业则高度集中在城区，强化城市中心的服务功能。**OPM** 模型分析表明，企业特定因素、产业特定因素和集聚因素共同决定制造业外资企业在北京的区位选择，而企业特定因素对服务业外资企业的区位没有显著影响。规模较大的和开业时间短的制造业外资企业倾向于近郊区位，而多种经营的企业和独资企业则偏好城区。产业集聚经济推动了制造业外资企业的郊区化，但促使了服务业外资企业向外城区集中。不同产业内的外资企业也显示了差异性的区位偏好，市场导向型和资本技术密集型的制造业企业偏好城区，而资源和劳动力密集型的外资企业偏向于郊区。进一步的模型分析表明，上述产业内不同类型的企

业的区位偏好也各异。在服务业中，除了交通通信与仓储业，其他服务业的外资企业都不同程度地向城区集中，其中企业管理机构和零售业的中心区位行为尤为突出，其次是餐饮业和批发业。本章的研究成果对于北京市产业布局调整和各个区县吸引外商直接投资具有重要指导意义。

外商直接投资的区位选择对于企业行为、产业结构、区域结构等都会产生深远的影响。剩余五章从不同侧面研究外资企业区位选择的影响。第十章重点探讨外资企业区位选择对其出口决策的影响。新古典贸易理论以及产品周期理论认为，发展中国家在劳动和资源密集型产业中具有比较优势，在这些产业中的制造业企业会倾向于出口。新贸易理论认为规模经济可以提升企业竞争力，从而推动企业出口。经济地理则强调企业的地理邻近性带来的外部经济对企业出口的促进作用。本章利用中国的合资制造业企业，对上述理论假设进行了验证。研究表明，劳动和资源密集型产业中的外资制造业企业的出口概率更大；规模越大、实际利用外商直接投资越多的合资企业的出口概率越大，这也进一步证明了企业和公司层面的规模经济对外资企业出口有着很大的促进作用。各种产业活动在空间上的临近以及外资出口企业的集聚也是促进企业出口的重要因素。外资企业能够从与其他相关企业在空间上集聚获得收益，这说明在外资企业之间信息溢出对于企业出口起到了积极的作用。本章研究表明，将国际贸易理论和经济地理的有关理论结合起来能够深化对外资企业出口行为的理解。

第十一章探讨外资溢出效应和外部集聚经济对企业生产效率的影响。本章旨在拓展企业效率的分析，将企业要素、产业要素和区位要素纳入企业效率分析框架。采用中国各省区销售收入前 50 名的大型工业企业中的制造业企业数据，研究表明，在控制企业人均资产、企业规模以及企业性质和产业特定因素之后，企业所属产

业在空间上越集中、所在城市人口密度越高以及外资企业产值比重越高，企业的生产效率也越高，这说明本地化经济、城市化经济以及外资企业的溢出效应可能提升企业的生产效率。本章研究表明，企业生产效率不仅仅决定于企业特性，企业外部环境对于企业效率也是至关重要的。高效的外部环境是企业成功的重要外部条件。

跨国公司的直接投资是经济全球化发展的驱动力。随着外商在中国直接投资的战略转变，北京已经成为重要的外商投资区位。第十二章分析了北京市外商直接投资的新趋势，并探讨了外商直接投资对北京市产业发展的影响。近年来，北京外商投资呈现出来源多元化、经营自主化、产业结构高级化、空间集聚化、功能复杂化等特点。外商直接投资直接或间接促进了北京外向型经济的发展，壮大了支柱产业，推动了产业结构升级，也强化了北京的经济管理职能。外商投资是北京城市发展的重要推动力。

外资企业是重要的非国有企业，在推动中国各城市建立混合经济方面起了重要的积极作用。第十三章探讨中国城市中工业所有制的多元化及其决定因素。转轨经济中，城市经济活力和竞争力源于多种经济类型并存的所有制结构。渐进式市场化改革推动了我国所有制的多元化，改变了我国城市工业所有制结构，城市所有制多元化指数从 14.39%到 91.29%，沿海城市和省会城市所有制结构较复杂，多元化程度高；内陆中小城市、矿业城市和重工业城市的所有制相对简单。统计表明，企业和产业相关因素以及区位因素决定了所有制多元化程度的城市间差异。国有企业比重越高，企业数量越少，工业企业平均规模越大，则城市工业所有制结构就越简单；发达的第三产业推动所有制多元化，而依托资源的工业经济阻碍多种所有制经济的发展；城市经济规模大、人口密度高、交通网络发达以及沿海的区位等促进所有制的多元化，这也表

明集聚效应能够吸引市场导向型企业向城市聚集。

改革开放以来，中国区域经济差异逐步扩大，其中外商直接投资的空间集聚行为显然是重要原因之一。第十四章首先采用可以多层次分解的 Theil 系数测量了 1952 年—2002 年中国区域经济地带间、地带内和省际差异以及改革开放后典型年份的各省区内部地区经济差异程度。研究表明，中国区域经济差异随时间波动明显，省际差异自改革开放以来呈现 U 型变化态势，但地带间差异则持续上升；东部沿海和西部省区内的地区差异较大，而中部省区内差异较小；总体而言，空间尺度越小，其间经济差异越显著。本章进一步通过时间序列和横断面数据的统计分析探讨了影响中国区域经济差异的因素，发现改革开放政策、参与全球化程度、市场化程度以及城市化进程等导致中国区域经济差距时空变化。

第一章 开放政策、经济转型与 外商直接投资的发展

本章简要回顾中国外商直接投资的发展背景。中国的渐进式改革开放政策体现为区域导向型的开放政策以及逐步推进的市场化进程。中国外商直接投资的时空模式与这种渐进式的改革开放政策密切相关。回顾中国的政策环境及其变化有助于理解外资企业的区位行为。

一、区域导向型开放策略

中国政府于 1978 年向世人宣布将对外开放，进行经济改革，随即于 1979 年通过了《中华人民共和国中外合资企业法》，并在广东、福建设立了四个经济特区，包括广东的深圳、汕头和珠海以及福建的厦门。设立经济特区的目的就是实践市场经济制度，并作为进一步深化经济改革的窗口和基地（Ge, 1999）。在经济特区中鼓励私人投资和引进外资，鼓励引进先进技术和管理技能，并开展对外贸易，发展外向型经济。中国政府在经济特区中实行了一些与其他地区不同的经济政策：（1）利用外资优化经济结构；（2）依赖市场，而不是政府计划来配置资源；（3）在经济事务中，经济特区拥有省级政府的决策权；（4）优惠的财政政策；（5）免除建设用原料进口关税，等等（Wang, 1997）。为了吸引外商投资，经济特区还出台了一系列灵活的、针对外资企业的优惠政策，包括进口原料免关税、

降低税率、降低土地使用费等。外资企业也给予了较低的收入税率、免除出口增值税、免除用于生产出口产品的原料进口关税等。各种优惠政策显著降低了外资企业的生产经营成本和交易成本，经济特区中的各种制度安排和制度环境也有利于外资企业的经营。在 20 世纪 80 年代初期，中国吸引的外资主要来自港澳地区，集中在经济特区中，主要采取合作方式，以出口加工为主。

经济特区的成功增强了中国政府进一步深化改革开放的信心。中央政府于 1984 年开放了沿海 14 个港口城市，它们是大连、秦皇岛、天津、烟台(威海)、青岛、连云港、南通、上海、宁波、温州、福州、广州、湛江以及北海等。这些开放城市在对外经济贸易活动中拥有较大的自主权，同时鼓励它们对外资企业提供优惠政策，创造良好的投资环境吸引外商投资。位于开放城市中的外资企业享有较低的收入税率，也可以免除用于生产活动的进口设备和原材料的关税以及免除出口增值税等。为了更好地引进外商投资、引进国外先进技术，国务院决定在沿海开放城市兴办经济技术开发区。在 1984 年—1992 年之间，在全国总共设立了 32 个国家级经济技术开发区。1985 年中央决定进一步开放长江三角洲、珠江三角洲和闽南的厦门、漳州、泉州三角地带，1988 年决定建立山东半岛经济开放区和辽东半岛经济开放区，并成立海南省，建立海南经济特区。为了将上海建成国际经济、商贸、金融和购物中心，1990 年中央决定开发上海浦东新区，同年决定在福建设立台商投资区。为了发展高新技术产业、提升中国产业竞争力，中央政府从 1988 年开始，在主要城市设立了 50 多个国家级高新技术产业开发区，为外资企业提供了更多可供选择的区位。截止到 90 年代初，中国的沿海省区已经全部实现对外开放，外向型经济取得了显著成效。

“沿海发展战略”的成功实施使得沿海省区拥有更大的经济决策权，在获取国外资本、技术和市场方面都处于优势地位。改革开

伴随着区域差异的扩大，部分原因是由于政府创造的沿海与内地的不公平竞争。外商直接投资高度集聚在沿海重要城市也是中国区域经济差异扩大的直接原因之一（Sun, 1998; Sun 和 Chai, 1998; Wang 和 Chiu, 2000）为了缩小区域差异，减少政策性竞争的不平衡，创造全方位的开放格局，中央政府在 1992 年决定对外商开放所有内地省会和 6 个沿长江城市，包括安徽的芜湖、湖北的黄石和武汉、湖南的岳阳、江西的九江以及重庆市。为大力发展边境贸易和与周边国家的经济技术合作，在西南和北部开放了 13 个沿边城市，对内陆周边国家的开放格局也逐步形成。这些新的开放城市取得沿海开放城市的地位，享有相同的经济决策权和各项优惠政策，同时允许沿边开放城市设立经济合作区，加强与周边国家的经济技术合作和贸易往来。面临着日益拉大的区域差异，在 90 年代末中央又提出了“西部大开发”战略，进一步开放西部地区，给予优惠政策，吸引更多投资。这样从 20 世纪 70 年代末到 21 世纪初，中国实现了从局部开放到全方位对外开放的格局。

国家级政策区域存在显著的省区差异，如表 1-1 所示。各种开放区享有很多经济自主权，使得其与外商接触具有更多的灵活性和主动性，对于外资项目具有一定的审批权，也可以给予外资企业一定的优惠政策，外商与具有重要决策权的地方政府打交道可以显著降低交易成本，而且开放区内的各种制度安排也对外资企业有利。同时开放区内各种投资优惠政策直接降低了外资企业的经营成本。研究表明，拥有开放区地位的城市吸引了较多的外商直接投资 Head 和 Ries, 1996; Tung 和 Cho, 2000, 2001; He, 2002)。这种区域导向型的开放策略实际上已经在一些地区创造了区位优势，依赖这种政策优势得以吸引各种外部资源为本地经济增长和经济发展服务 (Demurger 等, 2002)。