

摘 要

全球经济一体化使得跨国公司更多地参与到各国的经济活动中。企业为满足不同市场、分工、技术转移等方面的不同需求选择是否直接向外国直接投资，同时地方政府也要从促进本地区经济发展的角度出发，不断改善投资环境，在可能的范围内调整制订吸引外商投资的政策。因此，分析地方政府和跨国公司之间的行为以及区域经济制度变迁具有重要的理论意义和实践价值。

本研究的主要创新之处在于：

第一，从制度经济学的角度出发，对跨国公司直接投资中的制度变迁起因进行分析，建立了跨国公司和地方政府在制度变迁中的传导互动模型，研究了制度变迁中地方政府与跨国公司的具体行为对于制度变迁的传导互动机制。

第二，建立了多个跨国公司与地方政府之间的动态博弈模型，从而能够将定性分析与定量分析相结合，分析跨国公司直接投资行为与地方政府制订政策，改善投资环境的策略以及由此导致的制度变迁的关系；

第三，对浦东新区吸引外商直接投资中跨国公司和地方政府的行为和策略进行实证分析，首先从理论模型的角度分析双方的互动作用及其对于制度变迁的影响；其次，以浦东新区微电子产业发展中的制度变迁为例，运用所建的博弈模型对此进行量化的分析；

第四，系统地研究关于跨国公司国际直接投资对区域经济发展的综合影响及其作用下的制度变迁传导机制，并就新形势下跨国公司在发展中国家的作用进行分析探索。

本论文的研究成果对于研究跨国公司和地方政府的行为以及区域制度变迁的传导机制，推动政府和跨国公司产生合理的制度变迁，促进区域经济发展，增强我国的区域综合竞争能力，适应经济全球化进程等有积极的作用。

关键词：跨国公司 直接投资 地方政府 制度变迁 区域发展 博弈模型

Abstraction

Nowadays more and More Multinational-Corporation (MNC) take part in economic activities of other countries for globe economic integration. In order to fulfill different demands in market, labor and technology transformation, the MNCs make choices of whether invest or not. Meanwhile local governments try to improve their environment and adjust polices in absorbing FDI in order to promote local economic development. It has an important theoretical and practical meaning to analyzing behavior of both local government and MNC and regional institutional changes.

The main achievement of this paper can be summarized as following:

Firstly, using the theory of institutional economics, this paper studies on the origin of institutional changes in FDI. A theoretical model of conduction and interact is set up to analyze the behavior of MNC and local government.

Secondly, several dynamic game models including more than one MNC and one government are set up. Through these models, we can combine analysis methods by quality with quantity and research on different behaviors on different decisions and the relationship of institutional transform.

Thirdly, using the theory presented in this paper, Pudong government's policy on FDI strategy designs and MNC's investment strategy designs of different stage are discussed. A case study on Pudong IC industry development is used to analyze the behavior of MNC and local government.

Fourthly, the comprehensive influence of MNC's FDI on regional economic development and institutional change are systematically studied. The effect of MNC in developing countries was analyzing.

The conclusions in this paper can improve the study on behavior of MNC and local government and the conductive and interactive functions. It also can help the government and MNC's in making institutional change. It can promote the development of local economy and China's regional comprehensive competitive ability in order to adapt to the process of economic globalization.

Key words: MNC FDI local government regional development
institutional change game model

第一章 导论

1.1 跨国公司直接投资的定义与特征

跨国公司直接投资的定义来自于外国直接投资，全球对外直接投资总额的90%是由跨国公司实现的。外国直接投资(Foreign Direct Investment)有多种定义方法。联合国跨国公司与投资研究司的报告中将外国直接投资定义为“一国(地区)的居民(对外直接投资者)或实体(跨国公司母公司)与在另一国的企业(国外直接投资企业、分支企业或国外分支机构)建立长期关系，具有长期利益，并对之进行控制的投资¹”。国际货币基金组织则将其定义为“一国的投资者将资本用于它国的生产和经营，并掌握一定经营控制权的投资行为”。

由上述定义可知，外国直接投资可以是任何个体或实体的行为，但毫无疑问，跨国公司是当今外国直接投资的主要承担者。直接投资通常是一家跨国公司出于全球生产战略考虑的企业行为，而不是简单的资金移动。与证券投资相比，直接投资的目的往往在于确保长期的利益，而不是短期的利润。跨国公司可以通过购并海外现有企业、建造新企业或在海外合资经营一家企业来达到控制的目的，跨国公司的海外分支企业则是直接投资的典型存在表现。本文所指的外国直接投资均指跨国公司直接投资。

跨国公司直接投资的一个典型特征是跨国公司进行的是资本、技术、人才、管理技能、市场渠道、品牌信誉等一揽子资源的跨国界转移。但具体投资项目所转移的实际资源并不确定，是资本、技术、人才、管理技能、市场渠道、品牌信誉中的某一项或某几项，也可能是全部。因此直接投资的效果与投资项目实际转移的要素相关。

跨国公司直接投资的另一特征是对投资实体实施控制。但目前各国判定外资控制的尺度未能统一，控制的含义也不尽相同。“拥有一定股份因而能行使投票表

¹ 联合国跨国公司与投资司：《1996世界投资报告》，对外经济贸易大学出版社1997年版，第455页

决权，并在经营管理中享有发言权”是国际货币基金组织对所谓“有效控制”的衡量标准，该组织1993年出版的《国际收支手册》中定义“一个紧密结合的集体在所投资的企业拥有10%或更多的股票投票权可作为控制所有权的合理标准”¹。国际经营学者们则认为，在技术日益成为重要生产要素的今天，技术转让权已经犹如所有权那样成为维系跨国公司母公司与子公司联系的重要纽带，母公司特别强调对公司系统内研究与开发的控制，包括核心研究人员和核心研究机构及其设施的近距离和高度的控制。

1.2 世界范围内跨国公司直接投资总量及结构分析

1992年，联合国跨国公司中心以《经济发展的引擎》为题发布了第二份世界投资年度报告，为跨国公司及其主导的外国直接投资在全球经济中的地位下了注脚，也为自20世纪80年代中期以来，国际经营领域出现的两个引人瞩目的现象——外国直接投资超越国际贸易成为世界经济联系更主要的载体和外国直接投资超越国际银行贷款成为发展中国家外来资本更主要的构成——提供了解释。

外国直接投资的大发展还体现为投资输出国及接受国的显著增加，少数发达国家的资本双向对流格局已经向新兴工业化国家及发展中国家扩展，外国直接投资呈现多向互流，覆盖全球的崭新态势。

1.2.1 跨国公司直接投资资本输出国情况分析

战后主要由美国跨国公司输出资本的局面在70年代随着欧洲和日本跨国公司的崛起而大为改观，80年代，欧、日跨国公司大举进军美国本土市场奠定了全球跨国经营中美、日、欧三足鼎立的主体格局。随后受美、欧、亚区域经济一体化进程加速的刺激，全球跨国公司大大加剧了在主要经济区域的直接投资。由此构筑起外国直接投资中，以北美自由贸易区（主要是美国）、欧盟和日本为中心的外国直接投资“大三角”结构，发展中国家则以地理区域和历史上的投资联系为基础，聚集在“大三角”成员的周围。如果把“大三角”核心层的形成看作是世界经济三足鼎立的实力

¹ 彼德·林德特：《国际经济学》，经济科学出版社，1993年，第708页

反映的话,核心层与其外围构成的第二层直接投资则反映了区域一体化的投资创造和投资积聚效应。

表1-1 世界各国对外直接投资情况表

单位: 百万美元

	1985- 1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
美国	21596	33456	38978	74837	51007	92929	84902	95769	131004	174576	164969	113977
英国	25177	16310	18990	25520	28280	42360	53499	61590	122820	201437	253929	39462
德国	12858	23720	19670	15280	16690	34890	28652	12244	24539	54754	195122	31833
日本	27812	31620	17390	13830	18090	22510	23440	25993	24153	22743	31558	38088
韩国	771	1500	1208	1361	2542	3529	4188	4449	4740	4198	4999	2600
新加坡	610	526	1317	2021	3104	3906	4800	9465	795	4277	4966	10216
香港	2062	2852	8254	17713	21437	25000	27000	24407	16978	19336	53374	8977
台湾	2861	1854	1869	2451	2460	2678	3069	5243	3836	4420	6701	5480
中国	687	913	4000	4400	2000	2000	2200	2563	2634	1775	916	1775

资料来源: UNCTAD, World Investment Report, (1994-2002)

1.2.2 跨国公司直接投资吸收国情况分析

跨国公司在其兴起阶段主要投资于发达国家。1995年,发达国家所吸收的直接投资额约占世界总流量的58%。但随着发展中国家投资环境的逐步改善,其国际投资地位正稳步上升,发展中国家作为一个整体,它们所吸收的直接投资存量占全球外国直接投资总量的比重已经从80年代的约占五分之一上升到90年代的四分之一。由此可见,外国直接投资的竞争首先是发达国家与发展中国家间的竞争但同时又存在于发达国家内部和发展中国家内部。

直接投资的有限性及其直接投资对增长与发展的动力作用使得各国政府始终承受保持投资流入的压力,在这场为争夺世界范围有限的资源而进行的竞争中,政府成了积极的参与者。地区、国家、甚至国内各地方政府不仅展开了有力的自我推广和促销,而且设计出越来越多的竞争外资的政策措施,不仅是直接投资的政策措施,而且还包括贸易、产业和技术各领域的政策措施。与此同时,各级政府间为争夺国际资本而点燃的政策竞争战火四起,对外国投资者的激励政策取代限制政策成为最普遍政府干预潮流。

表1-2 世界各国吸引外国直接投资情况表

单位：百万美元

	1985- 1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
美国	48623	22799	18885	43534	49903	60848	84629	103398	174434	283376	300912	124435
英国	19623	16210	16140	15540	10300	22030	30053	33229	74324	27973	116552	53799
德国	2338	4110	2640	1820	810	8940	3851	41797	88823	109450	49793	43275
日本	375	1730	2756	210	888	41	220	3224	3193	12741	8322	6702
韩国	705	1180	727	588	809	1776	2308	2844	5412	9333	9283	3198
新加坡	2952	4487	2204	4686	5480	6912	9440	10746	6389	11803	5407	8609
香港	1597	538	205	1667	2000	2100	2500	11368	14770	24596	61938	22834
台湾	879	1271	879	917	1375	1559	1402	2248	222	2926	4928	4109
中国	2654	4366	11156	27575	33787	35849	42300	44237	43751	40319	40772	46846

资料来源：UNTCAD, World Investment Report, (1994-2002)

1.3 跨国公司直接投资对东道国经济发展和制度变迁的影响

跨国公司直接投资的作用一直是发展理论和发展政策中最具争议的问题之

一：外国资本是促进东道国经济发展的动力，还是阻碍发展的因素？发展中国家政府是否有能力向外来的跨国公司讨价还价，还是只能被动接受跨国公司强加的条件？外国直接投资究竟对东道国有利，还是对跨国公司更有利？经济学界由上述问题引发了相互联系的两类论争，即“现代化—依附”之争和“中央集权—外资强权”之争。

自1949年联合国拉美经济委员会发表《拉美经济概览》时起，“现代化—依附”之争在拉美即已开始，20世纪60年代后转向激烈，并扩展至美国的拉美研究领域。这一论争的核心命题是外资对民族发展的影响是积极的还是消极的。“依附论”者¹认为：(1)对东道国而言，外国直接投资存在着利润外流超过新的资本引进、应用资本密集型技术导致新的失业和忽视贫困地区及收入集团等弊端；(2)当东道国在一定程度上依赖于外国直接投资以获得经济发展所需的技术或资本时，外国投资

¹ 依附理论的代表性人物有：保罗·巴兰(1957)、T·D·桑多斯(1970)、彼德·艾文斯(1979)等

者就可通过直接或隐含的抽回其投资的举动，对东道国的决策产生威胁。因而，依附与发展并不相容，外资对东道国发展的作用是消极的，政府应该对直接投资的流入加以限制。

“现代化论”者¹则持相反观点，认为外国直接投资所引导的资源流入、就业机会、先进技术与管理技能以及进入国际市场的渠道与技巧是推进发展中国家现代化进程的巨动力。因而，外资对东道国发展的作用是积极的，在资金和贸易两面向国际开放是一种最佳的政策选择。问题在于引进什么类型的资本和如何吸引外资。

“中央集权——外资强权”之争的核心是，政府是否拥有根据民族利益决定外资作何贡献的能力。正如“依附论”强调外国资本的副作用一样，“外资强权论”者²认为，东道国政府面对跨国公司时是软弱无力的，无法对外国投资或利润汇额制定规则，被迫对外资提供优惠，随着外资流入，政府将难以维护民族利益。结果软弱的政府、无能力的民族资本和强权的外资共同导致了东道国依附性的发展。

“中央集权论”者³在政府、国(地区)内私有部门和外资之间特别强调政府在经济中的作用。他们从东亚的观点出发，运用“统治”、“国家主义”和“发展政府”等概念来抨击外资强权理论。以东亚的政治和经济发展论证政府在提供信贷、将投资引入特定的产业、补贴出口、保护国(地区)内市场和吸引新技术等方面可以主导外资在东道国的作用，而不是相反。关键是政府如何运用对外国直接投资的决策自主权，以有效利用外资的积极作用。20世纪80年代，对外国直接投资作用的论争出现了转机。

依附论者的理论模型主要建立在对拉美发展中经济的实证分析之上，而现代化论者则以东亚和东南亚的发展中经济为研究样本。20世纪80年代，拉美各国深陷债务危机，而东亚和东南亚发展中国家则奇迹般增长，现实平息了“现代化——依附”、“中央集权——外资强权”之争，“现代化理论”得到普遍的认同，外资对东道国发展的催化剂作用被广泛认识，对外资的开放成为发展中国家经济发展的必要途径，吸引外资而不是限制外资流入成为发展中国家普遍的政策选择。

¹ 现代化理论的代表性人物有：尼尔·H·雅各比(1966)、金光锡和迈克尔·罗默(1979)、沃尔特·盖伦森(1979)、爱德华·S·梅森(1980)、理查德·L·纽拉斯(1984)等

² 外资强权论的代表性人物有：费尔南多·恩里克·卡多索(1973)、彼德·埃文斯(1979)、戴维·贝克尔(1983)

³ 中央强权论的代表性人物有：著斯蒂芬·哈格德(1983)、斯蒂芬·哈格德和穆恩(1983)、斯蒂芬·哈格德(1987)

相对于跨国公司直接投资对于经济发展的研究，跨国公司如何通过投资行为施加对于制度变迁的影响以及跨国公司通过何种方式实现制度变迁的作用；以及政府如何影响、规范企业行为，通过何种方式实现制度变迁方面的研究较少。陈金贤在其《中国引进外资理论与实证研究》一文中用五方动机因素分析法分析了外国直接投资经济实体的形成与运营，指出跨国公司的组合与运营过程不仅涉及方面的因素，还有政治、法律、首先、政府态度等多方面的因素。但其分析侧重于建立一种分析评价方法，缺乏对于目前宏观经济形势、制度产生的背景的理论上的分析与讨论；桑百川在其《外商直接投资下的经济制度变迁》一文中系统地分析了外商直接对于所有制、国有经济、个人收入分配制度、企业制度变迁的分析，但是缺乏从政府角度考虑，如何针对现有经济制度中的不足加以改进。同时现有的研究多从跨国公司的角度出发，没有很好地研究地方政府和跨国公司之间的互动作用，政府尤其是地方政府都不被作为分析的中心。事实上，正如张宇燕等（1998）¹曾援引的希克斯1969年所写的《经济史理论》所谈到的那样，市场经济的演化自始至终都离不开国家的介入。在向市场经济缓慢演进的历史过程中，只有在国家认同并出面确立了市场经济的两大基石（即法律和货币制度）之后，被哈耶克称为“自发秩序”的扩展过程才可能持续不断。事实上，如果缺乏“有效的政府”，世界的有效的变革也许根本就无法形成。这一点已被世界上许多国家的实践所证明。

1.4 论文研究的主要内容及意义

跨国公司的对外直接投资活动、全球战略和复杂的网络架构，改变了传统的国际经济格局，通过区域分工、资本积累、技术进步、结构优化和机制创新等路径加速区域经济成长。本论文将在传统分析方法和运用博弈方法分析的基础上，对跨国公司对外投资深层原因、运作机制，与区域经济发展以及制度变迁的关系以及地方政府如何应对跨国投资，采取相应措施，从而促进本地区经济发展进行深入的分析。

¹ 张宇燕和何帆（1998）在文中提出了一个明确的观点，即改革的实质是国家主导型的制度变迁，但并没有说明国家主导型的制度变迁是否是会给整个社会带来效率。

1.4.1 主要研究内容

本论文的主要研究内容包括以下四大部分：

1、从制度经济学的角度出发，研究跨国公司和地方政府影响制度变迁的基本模型，即跨国公司和地方政府在制度变迁中的传导互动机制及其对经济制度变迁的影响作用。

2、基于研究跨国公司传导机制的目的，在已有的国内外跨国公司对外直接投资理论研究的基础上，研究跨国公司对区域投资的动机、特征，对区域经济发展的有利和不利影响。

3、运用博弈论对影响制度变迁的跨国公司、地方政府的重要策略即投资质量、投资水平、投资环境、外资政策之间的关系进行模型分析，建立不同条件下的博弈模型，求出相应的均衡解。为政府吸引和培育跨国公司，规范其投资行为和投资规模，制订相关的法规政策，创新经济制度提供科学的依据。

4、以浦东新区为例进行实证分析，研究跨国公司和地方政府的行为对于区域经济发展以及制度变迁之间的关系。并以浦东微电子产业发展为例，运用建立的跨国投资博弈模型，找出浦东新区为吸引跨国投资应采取的措施和制度变迁的方向。为浦东今后如何吸引跨国公司直接投资提供政策建议。

1.4.2 研究意义

本文的研究一方面有助于深化跨国公司直接投资对于区域经济制度变迁的理论研究，另一方面，对于浦东及其它地方政府今后制订招商引资的政策，采取切实有效的措施，更好地吸引外商直接投资，促进区域经济发展具有重要的参考价值。

从学术价值上看，跨国公司是经济学界的一个世界性研究课题，而制度变迁则是一个研究的难点问题。浦东作为发展中国家先行先试的经济开发区，吸引跨国公司将是重要的战略选择，在制度变迁方面也具有很大的优势。通过制度变迁，将有助于合理利用外资，促进产业升级和结构调整，推进本区域经济快速发展，以尽早加入世界经济体系，与世界市场接轨。本研究将为发展中国家开放经济下的区域制度创新提供一种理论依据。

从应用价值上看, 本研究结果可直接应用于浦东新区今后根据跨国公司的投资行为, 制订不同的利用跨国公司直接投资战略和策略, 出台相应的政策和措施, 创造合理的制度环境, 并可广泛应用于我国的其它经济开发区, 以进一步加快我国对外开放的进程, 促进我国经济整体健康、稳定、快速的发展。

本章小结

目前全球约有6.5万家跨国公司, 跨国公司作为对外直接投资的主要载体, 对国际经济发展起着至关重要的作用。

本章首先从多个方面分析了跨国公司直接投资的定义, 其次对于跨国公司直接投资的总量以及输入和输出国家两个角度进行了分析。目前, 发达国家仍然在跨国公司直接投资活动中占据绝对优势地位, 个别发展中国家和地区吸收外国直接投资增势迅猛。有关跨国公司直接投资对于东道地区的影响, 理论界有“现代化—依附”之争和“中央集权—外资强权”之争两大体系。总的来看, 外资对东道地区经济发展的作用是积极的, 而所投资地区的发展前景和地方政府的政策调整是影响投资流向的主要力量。相对于跨国公司直接投资对于经济发展的研究, 跨国公司如何通过投资行为施加对于制度变迁的影响以及跨国公司通过何种方式实现制度变迁的作用; 政府如何影响、规范企业行为, 通过何种方式实现制度变迁方面的研究较少。

第二章 跨国公司直接投资对区域经济发展的影响

在分析跨国公司对外直接投资行为对于区域制度变迁的影响时，首先需要明确的是跨国公司对外直接投资行为直接产生的结果是对某一区域在资金、技术、人才、设备、管理技能等各方面的投入，对于区域制度变迁的作用是间接的，是通过其对于区域经济发展施加一定的影响，这种影响传递到地方政府，地方政府为促进区域经济发展，逐步了解到跨国公司对于制度的需求，政府通过制订一系列法律法规、规章制度、道德标准等来提供制度供给，从而实现制度变迁。因此，分析跨国公司直接投资对于区域经济发展的影响是很有必要的。本文将在第三章重点讨论跨国公司和地方政府在制度变迁中的传导互动机制。

区域经济发展既指一定时期内区域经济总量的增长和福利的增进，又包括推动经济增长方式、区域经济结构、收入分配、意识形态和制度等的相应调整和改善。区域经济发展的含义为我们考察外国直接投资促进区域经济发展机制提供分析思路，即判断外国直接投资是否有助于区域经济发展的关键在于看它是否有助于区域经济总量的增长、福利的增加、产业结构的提升和社会科学技术等的进步，而更深层次上则是推动制度创新的机制所在。

2.1 跨国公司直接投资与资本积累

要素积累是区域经济发展的一个基本条件，对于劳动力充裕的大多数发展中国家来说，要素积累的核心问题就是资本积累。哈罗德、多马等认为，资本积累是经济增长的决定因素。在封闭条件下，一个国家或地区经济发展只能依赖自身的积累水平。积累率低则经济增长率低，会出现一系列难以克服的困难。而对外开放，特别是外国直接投资的迅速扩张，有利于克服区域经济发展中资本不足的瓶颈。

从20世纪60年代的“两缺口”理论（钱纳里&斯特劳特，1966）到70年代的“四缺口”理论（保罗·斯特里顿，1974），外国直接投资对地区发展的资本贡献一直

是直接投资效应分析的起点。四缺口理论认为直接投资对地区经济发展的影响可以从填补一系列缺口，以帮助实现经济发展目标的相关因素中得到认识。他尤其提出了最为关键的4个缺口：(1)资源缺口，即理想投资与当地可获得储蓄之间的差额；(2)外汇或外贸缺口，即外汇需求与外汇收入之间的差额；(3)预算缺口，即目标收入与当地可征税之间的差额；(4)管理和技能缺口，即外来管理与当地管理之间的差距。两缺口理论则认为，在一定的时间内，某一地区的储蓄缺口应与外汇缺口相等。如果投资大于储蓄，说明出现储蓄缺口，该缺口需要由外汇缺口来平衡。如果储蓄缺口大于外汇缺口，政府就必须实施减少投资、增加储蓄的政策；如果外汇缺口大于储蓄缺口，政府就必须推行减少进口、扩大出口的政策。如果进口小于实现经济增长目标所需的规模，即外汇缺口处于主导地位，外资的流入就变得异常重要。

两缺口理论为发展中国家利用外资，弥补国内资金不足提供了理论解释。然而，资本形成不仅涉及储蓄，还涉及金融中介以及机器设备存量的扩大，直接投资对区域资本形成的作用远胜于一般意义的资金流动。直接投资的资金来源可能是跨国公司体系内部以利润形式积累并在公司系统循环流通的转移资金。就公司体系而言，一旦利润暂时无需在产生利润的分支机构投资，那么，以股权投资、公司内贷款和利润回汇形式出现的资金转移就会产生。母公司对海外子公司的股权投入或贷款资金具有转移储蓄的作用，绿地投资因而被认为既增加了所投资区域的储蓄，也增加了该区域的投资。一旦子公司已经投入营运并有所盈利，就可能通过这种收益再投资，有关外国直接投资流量的统计资料是不包括利润再投资这一项的，但是发展中国家东道国和发达国家母国的报告表明，利润再投资是发展中国家外资企业的一个重要资金来源。

如果外来直接投资能够持续存在，外资企业的收益再投资便可能达到最高点，因为，与新建子公司相比，成熟的子公司已普遍形成了较大的利润流，并且大多进行各种形式的再投资。兼并与收购形式的直接投资虽然并不直接增加区域投资，但如能使被收购的当地企业生产能力提高，则对盘活地区资本存量也有间接的贡献。

20世纪80年代，人们越来越认识到，直接投资对地区的资本贡献不是真实的资本转移，而是通过金融中介对资本形成机制的促进作用。当直接投资的资金来源是从跨国公司体系外部，以借款或直接筹资等形式获取资本，转让或供应给体系内各机构时，直接投资就可通过金融中介作用而对地区的资本形成产生效应。跨国公

司可以从母国资本市场或母国在当地的金融机构筹资、可以直接在国际资本市场上寻求贷款、募集证券化融资甚至可以从所有区域的银行借款或在东道国资本市场上出售债券。后者常常被认为是有效刺激区域经济发展，尤其是地区资本市场不断发展的动力。资本市场的核心作用在于把储蓄纳入经济实体的生产性投资之中，这将对区域资本形成产生根本性的推动。

另一方面，外来直接投资还通过带动产业前后向辅助性投资而对区域投资产生乘数效应，前向辅助性投资通常来自外资企业中间产品的供应商，后向辅助性投资则来自于外资的经销商或其他服务商。如果没有初始的投资，这些辅助性投资就不会发生；如果当地没有此类企业，或者当地此类企业不能提供符合标准的中间产品或服务，就更容易引发外来的辅助性投资。当外资企业占领了先前由国内生产商统治的市场，或者在外资企业利用其竞争优势有效排挤当地生产商的情况下，直接投资也会对区域的资本形成产生负向的抵消作用。因此，外来直接投资与当地生产商的产业联系度部分决定着直接投资对区域资本形成的实际效应。

2.2 跨国公司直接投资与技术进步

索洛、肯德里克和丹尼森等认为技术进步是经济增长的源泉；罗默、卢卡斯等从人力资本与专业知识的积累可产生递增收益的观点出发，将技术和知识在经济增长中的作用“内生”认为技术是经济增长的动力。技术进步是区域经济发展的主导性因素，从长期来看甚至是惟一重要的动力，其重要体现在：（1）技术进步为区域经济发展输送活的生产力因素，从而使区域经济活动的集聚和吸纳功能不断增强。例如，技术进步使区域加工业得以长足的发展，它将对区域内的原材料和劳动力形成一定的消化能力，这就体现了区域经济系统对原材料和劳动力吸纳能力的增强。（2）技术进步使区域经济系统自我发展的功能增强。技术进步可改善劳动力、资金、区域经济组织和管理等要素的形态和作用功能，从而增强区域经济系统的增生功能。此外，技术进步将促进区域经济结构的调整和优化，从而促进区域经济系统优化功能的发挥。

毫无疑问，技术进步是当今区域经济谋求发展的主要源泉。然而，先进技术如何才能获得呢？对一个区域而言，其先进技术不外乎来自三个方面，即区域内自

身的研究和开发、国内其他区域的引入和国外引入。区域技术的进步速度与区域技术差距呈正相关，在当今先进技术大部分出自于资金和研究实力雄厚的少数先行国家。

跨国公司在海外直接投资的企业(子公司)在获取公司系统内部技术与技能中享有特权，生产性分支机构通过从体系内进口机械、中间产品、终极产品和服务获得技术转移。对东道国而言，既可通过外资企业的生产和销售直接获得生产所需的硬件技术和技术信息，也可通过当地国内企业的观察和模仿间接渗透，从而使东道国获得生产创新技术产品的能力，并掌握技术设计、技术发展和技术管理所需的知识。

比技术贸易和合同性技术转让更为优越的是，直接投资具有使技术扩散及外溢的作用。因为技术资产具有“公共产品”的外部经济性特征，其追加服务并不会降低初始投资的效益，或者说并不因此增加投资成本，因此这类资产的市场相当不完全，这种不完全并非主要是垄断性市场结构所致，而是由于市场不可能像有效处理以自然资源为基础的产品的生产和交易那样，处理具有不确定性、规模经济和外部性特征的技术、知识和组织技能等资产的生产和交易。直接投资通过内部市场机制绕过了这一不完全市场，成为国际技术转移众多渠道中最重要的渠道。外资企业与投资当地的原材料及零部件商可能有所联系，如果外资企业将经营中的一部分分包给当地企业，那么联系就更为密切，通过这种联系，跨国公司体系内的技术就会被更广泛地传授给当地企业。有经验和受过训练的人才的流动也是技术扩散及外溢效应的重要传播途径，外资企业对当地从业人员的技术培训，将随着这些人员的流动而在更广的范围扩散；与外资企业直接或间接发生联系的当地企业较易获得产品新工艺信息，从而增强模仿和改善技术的能力；外资企业的竞争压力会驱使东道国企业提高技术和生产力。

显然，对于发展中国家来说国内区际技术差小于与国外的差距。所以，如何从先行国家学习和引进先进技术，成为我国区域经济发展的关键。外国直接投资促进技术进步的机制主要有四个途径：

- 1、通过直接进口外国先进的硬件和软件，实现区域技术水平的跳跃式发展。进口外国先进的设备、工艺或新产品的生产能力，可以提高区域现有产品的生产效率；进口科研所需的设备、情报资料、人才，可以增强区域的研究开发能力。

2、通过对进口产品的研究，实现模仿创新。伴随着进出口贸易的技术信息交流，落后的国家可以通过对进口产品的研究，甚至是产品说明书的分析，就可以获得很多先进的技术或信息，即通过贸易的“技术溢出”效应获得进步。

3、通过研究与开发新产品，刺激出口，实现区域技术进步。为了出口，企业要不断地对产品进步和更新寻找最适销的产品用料、产品型号、产品包装等。这些都是一个个刺激技术创新的信号，从而导致新技术和新管理方法的产生，这就不仅增加了区域的收入，而且还会通过出口产业新技术的外溢效应对其他非出口产业产生连锁反应。

4、通过外资嫁接导入国外先进技术。伴随着招商引资活动的开展，中外合资经营企业蓬勃发展，外商为追求其利润的最大化，必然大量采用新的工艺、新的专利、新的技术和新的设备，并将这些先进技术无形地传播给所嫁接企业的生产者。如我国汽车工业、电梯工业、通讯电子工业等，通过利用外资嫁接，技术迅速地从50年代的水平提高到80年代的水平。

2.3 跨国公司直接投资与区域贸易增长

自弗农的产品周期论开始，直接投资与贸易的关系被认为是相互对立、互为替代的，因而直接投资具有贸易替代效应。产品周期理论认为企业选择建立跨国生产分支，而不是出口产品、出售专利或许可权等其他国际商业活动形式的原因，就是随产品周期的运动企业的优势渐次降低，当企业的产品降至非优势阶段时，跨国生产比其他方式更为有利。弗农认为随着产品生命周期的更迭，企业服务于国际市场的方式循序渐进，国际直接投资是对出口贸易的替代。他把产品生命周期划分为三个阶段，即产品的创新阶段、成熟阶段和标准化阶段，处在第一阶段的产品适合于在国内生产，并通过国际贸易形式满足国际市场需求；进入第二阶段的产品通常会先转移到与国内经济水平、需求类型相似的国家或地区；在第三阶段国内生产已基本停止，反而从国外进口。

20世纪70年代日本跨国公司逐步崛起，以日本对外直接投资由贸易企业领衔的实际状况为依托，日本学者小岛清提出了边际产业扩张论。该理论的提出顺应了日益明显的国际贸易与国际投资齐头并进的现实。小岛清研究了发达母国与发展中

东道国通过直接投资增强贸易联系，促进经济增长的相互作用以后，否认了弗农的论断，他将国际直接投资区分为“顺贸易型”和“逆贸易型”两类。“顺贸易型”国际直接投资来自母国没有比较优势的产业，投向东道国拥有比较优势的产业，从而增强了双方的贸易基础，并可从贸易中获益；“逆贸易型”国际直接投资来自母国拥有比较优势的产业，投向东道国没有比较优势的产业。这两类直接投资都可以发挥扩大、创造和促进贸易的作用。

大量实证研究表明，与一般国内企业相比，跨国公司具有更高的贸易倾向，跨国公司及其海外分支所占进出口的比重超出其所占销售的比重。这不仅是因为跨国公司通常集中在贸易密集的行业，而且也因为其生产分布跨国化所必然引起的机器设备、原材料和零部件等的进出口。由此，一方面在跨国公司的母国，跨国公司成为进出口的主要创造者，另一方面，跨国公司的海外分支借助于公司拥有的国际销售网通常是投资当地最主要的国际贸易创造者。对泰国、韩国等亚洲发展中国家的个案分析显示，投资初期，由于与当地供应商较少联系，与当地企业相比，外来投资企业的进口倾向明显较高，之后，外来企业出口占其总产出或占其销售的比率均高于当地企业。外来企业对东道国的制造业出口作用尤甚。

跨国公司的内部贸易构成了直接投资超乎一般国内企业的突出贡献。在企业内部进行的跨国界贸易活动是国际直接投资的重要特征。所谓“内部贸易”或称“企业内贸易”，是跨国公司系统内，母公司与子公司、子公司与子公司间的贸易。这种贸易虽然同样引起商品的跨国界交易，但是交易双方实际是同一所有者，交易的价格也由公司内部确定，这种贸易既具有国际贸易的特征(跨越国界)，也含有内部转移的因素(在公司内进行)，事实上是通过企业跨国化的组织机制将世界市场内部化了。在多国战略时期，内部贸易的主体是母公司向子公司输出必要的设备；在简单一体化时期，子公司因其在(公司系统内)价值增值链上所处的位置，与母公司保持单向或双向的贸易联系。处在下游的子公司，主要是从母公司进口(筹集)中间投入品；处在上游的子公司则主要向母公司出口(供应)零部件。进入区域一体化和复合一体化时期后，子公司与子公司间的贸易联系大大增强。

2.3.1 跨国公司直接投资对区域贸易的积极效应

直接投资对区域贸易的积极效应可以划分为直接的效应和间接的效应两个方面。直接效应反映为外资企业对区域出口的直接贡献，外资企业的出口结构有四类：当地原材料的加工出口、进口替代工业向出口基地活动的转变、（由跨国公司提供分销网，或与终极客户联系）新劳动密集型终极产品的出口、垂直一体化国际产业中劳动密集型加工及零部件的出口（计入跨国公司内部贸易）。间接的积极效应反映为由直接投资进入所引起的当地企业出口增加的间接贡献。它包括外资企业的竞争压力会引起当地企业的产品出口努力；通过跨国零售公司和其他跨国贸易公司的市场中介，当地企业增强了与国外消费者的联系；制造业外资企业的当地采购和零部件分包安排使当地企业与国际市场建立起联系。

直接投资对区域贸易影响还与外来投资的类型密切相关，在对外来直接投资实行开放政策以前，对外贸易按比较优势进行；随着生产和劳动力的增加，劳动力寻求型直接投资进入，这一类型的直接投资利用当地的廉价劳动力，生产出口产品，因而具有促进贸易的生产及消费影响；零部件直接投资是将投资区域当作劳动密集型零部件主要加工地，此时，该地区加入了跨国公司体系内的贸易分工；水平型直接投资进入后，将可获得参与行业内贸易的机会，从而增强竞争优势；随着上中下游商业服务需求的增加，服务业直接投资进入，刺激信息、分销和金融产品的贸易。

2.3.2 跨国公司直接投资对区域贸易增长的动态效应

经营论者特别强调，企业经营战略的变化使直接投资与贸易的关系突破了传统的束缚，从简单一体化到复合一体化战略，直接投资与贸易的关系不再只是谁代替谁的关系，而是相互支持、互为补充的关系；直接投资的贸易增长效应不再是静态的，而且具有动态的含义。所谓静态效应是指，跨国企业依据不同区位的静态比较优势，将各类活动进行更细密的分工，这一分工为区域集中生产某些具有特强生产能力的中间品或终极产品，服务于范围更广（较之于独立子公司战略）的地区及全球市场提供了机会。通过分包安排为跨国公司海外子公司提供零部，为许多拉美和东南亚发展中国家的零部件生产商参与跨国公司为出口市场生产的纵向一体化开

辟了通道。这种由跨国公司主宰的分工格局带有风险的一面，就是将所投资地区封闭在某一产业的发展进程之内。

所谓动态效应是指跨国公司不仅与不同区位静态比较优势更紧密的结合在一起，而且日益集中于当地技术发明潜力最大的领域，因而，直接投资不仅对区域的贸易数量，而且对区域的贸易结构具有影响。这里，企业的行为被分成两大类：一类是总部行为，包括研究与开发、管理和金融服务等，另一类是实际生产行为，其中又可区分为上游生产(中间投入品生产)行为和下游生产(终极产品生产)行为。处在下游，通过装配活动促进技术升级换代的发展前景是有限的，因为这类活动带有很大的流动性，与当地经济的联系并不牢固。越接近于上游的生产与技术研究的相关性越强，对区域创新能力的积累越大。

2.4 跨国公司直接投资与区域结构优化

直接投资促进了区域贸易增长，从而推动区域贸易结构的优化。与此同时，跨国公司的直接投资还会带来区域产业结构的优化和区域空间结构的优化。

2.4.1 跨国公司直接投资与产业结构优化

产业结构的高级化是区域经济发展的显性指标。钱纳里通过对多国经济的比较研究，推论出产业结构变动或升级换代是经济增长的关键因素。与经济增长和发展相关的结构调整有3种类型：(1)产业部类间的升级调整，即由初级农业向制造业，再向服务业的升级；(2)产业部类内的调整，即低生产率、劳动密集(低技术密集)型产业向高生产率、高技术密集产业的调整；(3)行业内部调整，即低技术、低附加值产品或服务向高技术、高附加值产品或服务的调整。

日本的一位学者赤松要(Kaname Akamatsu)在他的一篇题为《我国经济发展的综合原理》的文章中提出了著名的“雁行模式”。按照该理论，一国某一产业的发展大致经历进口、当地生产、开拓出口、出口增长几个发展阶段。某一产业随着进口的不断增加，国内生产和出口出现，其图形就如高飞的雁群(参见图2-1)。在一国范围内，雁行模式先是在低附加值的消费品产业出现，然后会在生产资料产业出现，继而，整个制造业的结构调整均会呈现雁行变化格局。与产品周期论论证发达国家

产品及产业生命周期不同，赤松要的论证重点是后进国家(19世纪末至20世纪初的日本)的“赶超式”产业发展的周期。在开放经济条件下，通过与先进国家的外部联系，抓住向先进国家的学习机会，后进国家(发展中国家)可以实现自己的工业化，并使自己的产业升级换代。

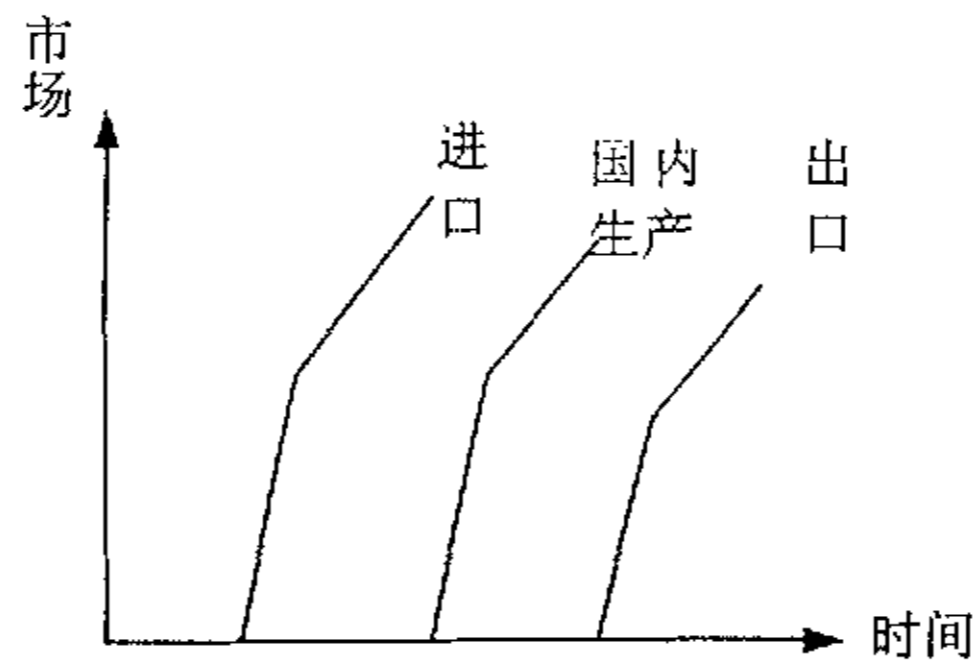


图2-1 雁行模型图

跨国公司直接投资对区域产业结构优化的促进作用，主要是通过出口的“拉力”和进口的“推力”实现的。出口“拉力”体现在后向关联效果和前向关联效果。出口产品在国际市场需求的拉动下，必然会带动生产厂商增加原料及半成品的需求，而原料及半成品需求的增加，又将拉动生产这类产品的厂商迅速发展。如果出口产品本身就是一种中间产品，那么随着其出口产量的增大，也会带动国内需要用到这类中间品行业的发展。为输出部门提供专门服务的辅助性产业也将应运而生，如交通运输、个人服务和政府服务等，形成聚集经济和区域化经济的一部分。聚集经济和区域化经济与输出产业已有的内部规模经济互为一体，平行发展，使生产和销售成本降低，从而进一步刺激输出部门生产。有些辅助性产业甚至摆脱原有的输出部门而输出自己的产品。

进口“推力”主要体现在两个方面：一是对国内没有的产业，通过进口产品的示范作用，国内逐渐形成了需求，当需求达到一定的量时，便推动国内产生相关的行业；二是进口前国内已有一定的生产，经过进口国外先进设备和技术的武装，产业的规模和产品档次都相应提高。

20世纪90年代，小泽辉智(Teretomo Ozawa)在雁行模式的基础上引入了跨国公司和直接投资因素，发展出增长阶段模型(Stages of Growth Paradigm)，从而使雁行图发生变化，在他看来，跨国公司如今可以在产品周期的一开始就在国外投资生产，无需通过出口开发区域市场，相应就使该地区进口的重要性有所削弱，如果该地区

采取出口导向型政策，并获得成功的话，在经济发展的最初阶段，生产资料产业的生产与出口曲线就几乎与消费品生产曲线同时出现。跨国公司的直接投资帮助地区建立起自己具有竞争力的消费品工业，并缩短了向资本货物生产产业升级的时间，从而成为区域产业结构调整助推器。

无论是“雁行模式”还是“增长阶段模式”都提示我们直接投资的产业结构调整效应来源于它能有效开发区域比较优势的特征。直接投资带入的一揽子资源，尤其是技术资产和管理技能不仅有助于投资地区建立新的产业，使原有产业升级，使内向型的产业向出口导向型、更具国际竞争力的产业过渡或转移。更重要的是，大部分直接投资的引导者——跨国公司，通常具有资本、技术或管理要素密集的优势，如果没有外来直接投资，这样的新建产业或升级过程也许不会发生，也许会相当缓慢，并且需要相当的代价。

2.4.2 跨国公司直接投资带动区域空间结构的优化

过去，对直接投资研究侧重于经济分析，很少将之与一国或地区空间用地结构联系起来，探究其对城市化和城市、乡村用地空间的影响。近二三十年来，亚洲太平洋地区发展中国家迅速工业化和城市化，尤其是他们的大城市周围及大城市所在地的地区，形成了“大城市连绵区”。这种新的空间布局很大程度上起因于外国直接投资和国际投资的发展，由于外向型经济引起了区域产业结构、土地利用以及城市化格局的变化。由于外国直接投资的发展，区域资源配置的地域范围将突破封闭条件的限制。一些原来依靠国内供应原材料的企业，在开放条件下可能改变原材料的获取渠道，由国内转向国外，因此企业厂址可能发生巨大变化。最近40年，世界产业向沿海地区集中便是最好的例证。一些依赖海外原料与燃料和海上运输的国家，充分利用廉价的海运条件，竞相在临海地区（甚至在填海造陆）建厂。一批大型石油加工、发电厂、钢铁厂、有色及稀有金属冶炼厂、石油化工企业以及一些机械工业企业等，在沿海地区大量涌现。

出口工业需要处在易于运输到国外去的地点。例如，接近港口、航空集散中心。出口的间接传导机制，主要表现在经济联系等方面，就区域经济联系网络而言可分为区域内部各经济中心之间、城市之间的内部经济网络与其他地区或国家之间

的外部经济网络。内、外部网络相协调，导致区域经济在空间上的重新组合。外国直接投资同时促进发展地区经济结构的转变，使之由以农业为主的社会转变为工业化的社会。这主要表现在，一方面，农村地区为了给工业化创造条件，提供低廉的土地，农业用地尤其是耕地锐减；另一方面，城镇建设用地特别是建成区面积迅速扩大，工业、交通运输、房地产用地迅速增长，使农村景观向城市景观转化，形成农村城镇化现象。

2.5 跨国公司直接投资与就业

直接投资对区域就业的效应包括就业数量及就业质量两个方面。直接投资对当地就业的影响是显著的。直接投资的贡献不仅体现为由外资企业直接提供的就业机会，还包括通过前后向连锁以及刺激经济增长的方式间接创造的就业机会。制造业部门的外资企业直接创造的就业机会特别显著，外资工厂向供应商购买产品、原材料及投产所需物资，就会使供应商雇佣更多的人。如果新建的外资工厂是在投资当地寻找供应商，那么就业创造的辐射效应就远不止于这个外资工厂本身所提供的就业了。更进一步，这种就业的乘数递增效应还会通过就业者收入提高，消费增加，而促进当地服务业的发展和就业创造。对一些发展中国家所做的估算表明，国外直接投资企业每雇佣一名工人就能间接创造1-2个工作机会。

直接投资的就业效应取决于几个因素，最为明显的因素是直接投资的进入方式。绿地投资伴随着新工厂、新设备以及新就业的形成，而兼并或收购却可能意味着就业水平不变，甚至下降。当不同生产过程的劳动密集度存在差异时，投资的部门与产业差异会影响就业水平，技术的选择和产出的构成也会对直接投资的就业效应有所影响。

其次的一个因素是直接投资与国内生产之间的关联性，这种关联性一方面是指外资企业与国内企业的市场结构关联度：外来投资企业是否取代国内生产，即对某一给定产出水平而言，外资企业是否将地方企业挤出市场；另一方面则是指外来直接投资向国内企业的要素转移关联度：外来直接投资是否通过缓解那些阻碍国内生产扩张的金融、技术与管理方面的“瓶颈”，从而促进了产出的增加。

2.6 跨国公司直接投资对区域经济的负面影响

跨国公司推行其全球战略，在世界各地投资，其目的当然是为了谋取全球利益的最大化。跨国公司对外直接投资对我国区域经济及整个中国经济和国内企业带来的有利影响，只是跨国公司为实现其自身目的而不得不付出的交换条件，或者只是其为谋求自身利益时的客观上的副产品。在市场经济条件下，中国企业不可能无偿获得这些利益，必须付出相应的代价。换言之跨国公司的直接投资也必然会不同程度地给区域经济带来一些负面影响。

1、市场挤出效应

市场是企业赖以生存的基础，为了占领和扩大市场份额以谋求长期的生存和发展，企业间进行着激烈的争夺。随着跨国公司对外直接投资的战略变化，越来越多的跨国公司投资已从原来资源导向投资逐步转向市场导向投资，即瞄准本世纪世界上最大的中国市场。尽管中国政府对某些外资企业产品在国内市场的销售有种种限制，但事实上有些地区从本地区的利益出发并没有严格地遵照执行，相当一部分产品是在国内市场上销售的。如全国最大500家外商直接投资企业中的12家医药企业的出口额在销售额中的比重可谓是微乎其微，最大的也只达到11%左右，大多数只有1%左右。即使在服装行业，根据国家的规定外销比例必须达到70%，但真正达到这一比例的企业微乎其微。也就是说大多数在华投资的跨国公司的产品将参加中国市场上的竞争。跨国公司这一庞然大物的加入，更是给本已非常激烈的国内市场竞争火上浇油。而在这一激烈的市场竞争中跨国公司则拥有多方面的优势：

首先，在经营规模上，跨国公司占有绝对优势，从而拥有规模经济优势。目前世界前500强跨国公司中有230多家来华直接投资，其中，约有140家跨国公司在浦东投资。这些跨国公司不仅经济实力雄厚，他们在华投资项目的平均规模达到1000万美元以上，有能力根据规模经济的要求来决定投资规模。而且跨国公司可以利用他们在全球市场上拥有的较大的市场份额以及业已形成的完善的销售网络，在全球范围内来调节产品的供求，而不仅仅受中国市场容量的制约；加之他们的投资既有最终产品，又有零部件的生产，既抓生产环节又抓销售和售后服务，并且还根据需要投资于一些相关的配套行业，进行一体化投资，形成了较为合理的价值链，从而可以大大降低产品成本。与这些“新竞争者”相比较，中国企业则大多规模较

小，即使是在国民经济中发挥着主导作用的国有企业与其也完全不是处于同一水平。

其次，在技术上，跨国公司明显地处于优势。根据弗农的研究发现，一般新产品总是首先在美国这样的最发达国家生产，国外的需求则主要通过产品出口来解决。产品进入成熟阶段以后开始对外进行直接投资，生产基地开始向国外转移，但投资的接受国主要是消费结构和收入水平较为相近的其他发达国家。只有进入了标准化产品阶段，降低劳动成本成了维持竞争优势的主要因素以后，才会开始向拥有大量廉价劳动力的发展中国家进行直接投资，把发展中国家作为他们标准化产品的生产基地。小岛清也指出，一国的对外直接投资应当从本国已经处于或即将处于比较劣势，但相对于东道国来说仍拥有相对优势的产业开始，并依次进行。他们的研究都说明，到发展中国家进行的直接投资项目都是属于成熟产品或标准化产品，换言之是在本国经历了一个较长的发展阶段，无论在工艺技术上还是管理上都已非常成熟，既无须技术开发成本又不需要太多的市场开发成本，因而相对于发展中国家的企业来说拥有很大的竞争优势。从跨国公司在我国的投资项目来看也证明确实如此。跨国公司在我国的投资多集中于汽车、家用电器、电子通讯、医疗器械、通用设备、软饮料、合成洗涤剂等一些在发达国家均为成熟产业的产品。即使一些属于技术含量较高的行业，在我国投资的项目也大都是一些在母国已相当成熟甚至落后的型号、品种。如汽车、移动通讯、微电子等。他们只需把国内的成熟技术搬来就可运用。而这些产品对于许多中国企业来说还属“高新技术”领域，不仅需要支付大量的技术开发成本，而且由于技术不成熟，产品质量上也难以与他们的成熟产品进行竞争。

再次，在市场营销方面跨国公司更拥有绝对的优势。中国企业在营销理念、营销手段上与跨国公司的差距可能更甚于技术上的差距。虽说生产技术的引进和成功运用并非易事，但相对于营销理念、营销方法等软技术的导入来说也许还较为简单，特别是一些物化在机器设备中的技术，随着生产设备的引进，经过一段时间的技术培训也许就能较为熟练地掌握了。而现代经营理念则不是简单地通过引进就能植入人的头脑的，需要在市场竞争中去实践去体验，需要有时间的积累。所谓有效的市场营销方法、营销手段都只是相对于某一具体的市场而言。在日本或在美国非常成功的营销方法或营销技术照搬到中国也许未必有效。它需要有与市场经济相适

应的经营理念为基础，结合本国的具体国情才能创造性地开发出各种有效的营销方法和营销手段。长期在计划经济体制下开展生产活动的中国企业远没有形成和市场经济相适应的现代经营理念，许多在计划经济体制下形成的经营观念还经常在影响着人们对产品，对市场以及市场竞争的认识，因而在市场竞争中往往难以开发出有效的营销手段和营销方法。比如在现实的市场上我们经常可以看到许多国内企业的经营者虽然他们也非常重视提高产品的质量，但是对产品的理解还只是停留在产品物质实体本身，没有把产品的销售环境、售前售后服务视作产品的组成部分，因而虽然千方百计地提高产品本身的质量，却忽视了提供完善的售前售后服务。从而许多国产品其本身的质量并不差，也具有明显的价格优势，却难以得到顾客的青睐。而跨国公司凭借他们强大的实力不仅可以在中国、在全球建立庞大的营销网络，而且在长期的全球经营过程中形成的现代市场营销理念以及积累的丰富的市场营销经验，可以使他们在与中国企业的市场角逐中更胜一筹。

这种挤出效应还表现在商标方面。商标是企业在自己生产或销售的商品上附加的、以区别于其他企业商品的显著标志，它象征着企业的信誉、标志着产品的质量。当一种商标被广大顾客所熟知并被认可，成为著名商标后即成为企业占领市场扩大市场份额的有力的竞争武器，可以给企业带来巨大经济利益、正如有些企业经营者所言“好品牌就是一座金矿”。面临着大量涌进的外国著名品牌的竞争，许多名牌产品的生产企业没有根据市场环境的变化，努力提高产品质量和服务质量，仍然停留在原来的水平上，使得不少传统的著名商标在与外国品牌的竞争中纷纷落马，逐渐销声匿迹。有的被外商收购，有的在企业与外商合资后被“冻结”，弃之不用，目前尚存的传统名牌也是努力保持其生存。

2、出口挤出效应

挤出效应不仅表现在国内市场上，还表现在出口市场上。虽然说相当多的跨国公司是瞄准中国市场而来，但由于我国政府的政策规定以及跨国公司全球战略的需要，仍有相当一部分产品是用于出口的。从宏观经济角度来看，外商投资企业出口对于缓解国内市场竞争，扩大产品出口，平衡国际收支能够产生有利影响，但对于许多国内企业来说具有出口的挤出效应，即外商直接投资企业出口的扩大会挤占一部分国内企业的出口。虽然两类企业的出口渠道和营销网络具有相对独立性，但毕竟世界市场不是一个相互割裂的市场，外商投资企业的产品出口中有相当一部分

取代了中国企业原有的出口市场。如日本在中国大量投资建立的服装企业，其相当一部分产品返销日本，替代了中国服装企业的对口出口。特别是对于一些实行配额制的产品，根据国际惯例中原产地原则，在外贸进出口统计中，外商投资企业的出口，都要算作中国对外国的出口，因此外商投资企业扩大产品出口，其出口配额是从国内企业那里挤占而来的。由于外商投资企业拥有上述种种竞争优势，这些竞争优势也同样会在出口竞争中体现出来，从而加大了中国企业扩大出口的难度。

3、人才流失效应

市场竞争关键在于技术与管理的竞争，而其实质是人才的竞争，决定竞争胜负的最终是企业拥有人才的量和质。那些巨型跨国公司之所以能“转战”世界各地，就是凭借着拥有大量最优秀的人才为他们开发技术、开发产品，进行高效的管理。国内企业在与跨国公司的竞争中除了在资金、技术、管理上处于劣势外，在吸引人才方面也明显地处于不利地位，更加剧了国内企业的困难。

目前，人才本地化战略已成为许多跨国公司通常采用的人力资源战略。这是因为一方面人力资源在国际间的流动不同于其他资源的流动，要遇到法律、经济、自然及文化等多方面的障碍，特别是要受到东道国政府法律、政策的限制而不得不采用本地人员。通常东道国政府为了增加本国就业，提高管理水平，往往要求外国投资企业除了一些必要的岗位以外必须优先采用本国劳动力和管理人员，对外籍劳工的数量做出某些限制。本地化战略迎合了东道国政府的本地化要求，有利于树立良好的企业形象，改善与东道国的关系，减少民族主义对立情绪；另一方面在中国这样劳动力成本较低的发展中国家实行本地化战略还可大大降低劳动力成本和管理成本。

这种人才本地化战略使得国内大量人才涌入跨国公司，因为一方面，外商投资企业与国内企业间较大的收入差距，吸引了不少人才。另一方面，外商投资企业中年轻人的发展机会相对较多也是吸引年轻人才的重要因素。

4、失业人数增多

通常跨国公司的直接投资可以直接增加东道国的就业，从我国的情况来看也确实如此。但同时也不可否认，外商投资企业在创造就业机会的同时，也间接的创造了失业。由于实力强大的跨国公司的直接投资对中国企业造成的市场挤出效应，使得在不少行业国内企业纷纷破产倒闭，导致工人失业；商标挤出效应以及人才流失

效应更削弱了国内企业的竞争力，进一步加剧了市场挤出效应。特别是不少跨国公司在通过购并国内企业或合资方式进行直接投资时，往往选择经济效益较好的企业，留下的则是经营困难的企业；或只与企业中的精华部分搞合资，而把企业原有的债务、离退休人员、富裕人员的安置等包袱留给了原企业，使得原企业更难生存下去。在许多行业一家外资企业的诞生往往会对数家甚至数十家国内企业造成很大的冲击。如在上海中法合资的“家乐福”、中德合资的“麦德龙”等一些大型超市、商场的开业就导致了周边地区一大批商铺的歇业关门。从下岗职工数量与时间分布的情况来看，似乎也说明了其中存在着某种联系。

5、地区差距扩大

我国对外开放首先是从深圳、珠海、汕头、厦门四个特区开始，然后是沿海14个开放城市，继而进一步扩大到海南省、珠江三角洲、长江三角洲、黄河下游地区以及山东半岛、辽东半岛，形成了一个东部沿海的对外开放地带。这虽然与我国对外开放的格局有关，但这一地区本身就是经济相对较为发达的地区，具备较好的直接投资的基础条件。因此外商直接投资约80%都集中在这一地区。投资地区分布的畸轻畸重，从宏观经济的角度来看，进一步扩大了东西部地区经济发展的不平衡，地区间协调发展受到阻碍；而从企业角度来看，中西部地区企业的经营则变得更为困难。一方面，上述外商直接投资给中国企业带来的各种有利影响，西部企业无法获得，在技术进步、产品结构调整、管理水平提高等方面更落后于东部企业；另一方面，东部沿海地区的许多国内企业为拓展自己的市场空间，或难以抵御外商投资企业的竞争而转向中西部内陆地区谋求发展，抢占市场。虽然这有利于地区经济的发展，缩小东西部差距，但是正如同东部地区企业面临外商投资企业的竞争一样，对于西部地区的本地企业来说也会遇到一个东部企业的竞争压力的问题。而且，东西部地区的差距拉大，进一步吸引了西部地区的人才流向东部沿海地区。

6、通过转移价格损害国内企业出资者的利益

跨国公司在华投资相当一部分采取了与中方合资经营，并拥有合资企业控股权的方式。通过这种形式跨国公司的全球战略优势得到了充分利用，从中获得了多重的利益，当然合资中方就失去了许多的利益。一方面，他们选择的合资伙伴通常都是一些经营状况、经济效益都较好的企业，或者企业中的精华部分，把原有债务、退休人员的福利、富裕人员安置等包袱丢给了国内企业。这本身已经加重了

国内企业的负担；另一方面，在合资经营过程中，他们利用握有的经营控制权，通过转移价格等各种手段最大限度地谋取利益。从而损害中方出资者利益的现象也较为普遍。近几年，外商投资企业中出现了为数不少的亏损企业，这些亏损企业中有些确实是由于政策上的原因或经营上的原因导致的真亏损，但其中也有相当多的是通过转移价格、虚报成本等各种手段制造的假亏损。这样，即使企业经营业绩很好，外商也只能从税后利润中分得一部分，另一部分为中方获得，但中方有权分享该企业利润，却无权分享外商境外公司的利润。外商正是抓住这一点，尽量在最终利润形成之前，通过转移价格、分摊成本费用等手段提前支取利润，这样外商不仅拿走了他应得的那部分利润，而且无偿侵占了该企业中方应得的那部分利润。

转移价格对于外商独资企业来说可以制造亏损逃避国家税收，而对于合资企业来说则不仅逃避了国家税收，还直接侵占了中方出资者的利益。一些两头在外(原材料主要来自国外，产品也主要销往国外)的合资企业中，外方投资者往往利用控股权控制原材料采购和产品销售，通过他们在国外的子公司和销售网络，高价进口原材料，低价出售产品，导致合资企业亏损。而实际上外方出资者将利润转移到了海外的子公司或关联企业。这样一方面他们可以逃避企业所得税，另一方面又增加了他们在合资企业中的所得份额。

转移价格的另一典型形式是外方以机械设备等实物出资或以商标、技术等无形资产出资时，利用中方对国际市场行情不了解或对技术不熟悉，提供一些过时的设备或技术，或者大大抬高这些机器设备或技术的作价，使得企业尚未投产中方就已蒙受了很大损失，而且外方还要年年按虚报的投资额分红。根据国家商检局估计，外商报价一般高出实际价值的20%左右。

以上分析主要探讨了跨国公司直接投资对于区域资本积累、技术进步、贸易增长、结构优化、就业等各方面有利的和不利的影 响。跨国公司直接投资在影响经济发展的同时，也已经带来对各种经济制度、法律、法规、人事制度等的影响，间接影响到各个层面的经济制度变迁。如随着中国经济的发展，投资环境的逐步改善，跨国公司在中国的投资领域的不断拓宽，这直接影响到国家对于吸引外商投资的导向性政策《指导外商投资方向的规定》的不断修改调整。《指导外商投资方向的规定》是我国从90年代初开始研究制定的外商投资产业指导目录，1995年第一版，1997年修订了一次，2002年又修订了一次。在新目录中，为贯彻扩大开放，积极鼓励外

商来华投资，一方面目录放宽外商投资的股比限制，如取消港口共用码头的中方控股要求，将原禁止外商投资的电信和燃气、热力、供排水等城市管网首次列为对外开放领域等等；另一方面，适应中国入世承诺需要，按照承诺的地域、数量、经营范围、股比要求和时间表，进一步开放银行、保险、商业、外贸、旅游、电信、运输、会计、审计、法律等服务贸易领域；继续鼓励外商投资西部地区，放宽外商投资西部地区的股比和行业限制；将一般工业产品划入允许类，希望通过竞争促进产业、产品结构升级等等。本文将在后面具体讨论跨国公司直接投资中跨国公司和地方政策的互动作用以及对于区域制度变迁的影响。

本章小结

跨国公司直接投资对于区域经济的影响是多方面的。一方面，跨国公司直接投资促进了区域经济增长，带来外国的资本、技术、人才、管理水平。同时，推动区域内贸易和国际贸易迅速增长，提高区域产业结构和空间结构的优化。另一方面，跨国公司直接投资的负面影响也是不可忽视的。本章主要从正反两方面分析研究跨国公司直接投资对于区域经济发展的影响。

第三章 跨国公司直接投资与制度变迁的理论分析

跨国公司通过多种投资行为对于区域经济的各个方面产生影响，通过示范、压迫等途径使政府的经济运行机制和微观主体的经济决策与运行机制的进行调整与转变。政府通过制定政策，颁布法规，明确外商投资企业的行为规则，安排外商投资企业与内资企业的相互关系，推进利用外资工作，对外商投资产生不同的导向作用，并间接影响外商投资企业对经济制度变迁的拉动作用。跨国公司直接投资对我国经济制度和经济运行方式变迁所起的作用，与政府行为是密切相关的。本章将对跨国公司直接投资中的制度变迁起因进行分析，研究跨国公司和地方政府在制度变迁中的传导互动模型，并对制度变迁中地方政府与跨国公司的具体行为对于制度变迁的影响进行了具体分析。

3.1 制度变迁的一般原理

在研究跨国公司直接投资对我国经济制度的影响时，首先要明确的就是对制度含义的界定。有关制度的解释既可以从马克思主义经典作家的著作中找到依据，又可以从西方经济学的制度学派特别是新制度学派的论述中找到线索。

3.1.1 制度的内涵

在马克思主义政治经济学中，制度是人与人之间结成的生产关系的集合，同时也是政治上层建筑的重要组成部分。作为规范研究，马克思主义经济学在自由、平等、效率的终极标准与价值下，深入研究了人与人之间关系的“制度”规定性，探讨了如何通过社会变革改革旧制度，建立新制度以满足自由、平等和解放的要求，从而使人类去实现永恒的理想社会。简言之，制度在马克思主义经济学视野中，是被研究的重要对象，它被定义为是生产关系的集合，在现实社会政治经济架构中又是社会上层建筑的重要组成部分。

从20世纪初到二三十年代，旧制度经济学在美国得到广泛传播，代表人物是凡勃仑(J.B. Veblen)、康芒斯(John. R. Commons)和密契尔(N. C. Michell)，他们构成一个学派的基础。在他们看来，社会经济发展的根源在于和经济生活有关的各种制度，又为制度的发展所制约。旧制度经济学的贡献是显而易见的。在他们看来，社会经济发展的根源在于和经济生活有关的各种制度，又为制度的发展所制约。主张以“历史起源”的方法研究“经济制度”的产生、发展及其作用，以此了解当前的社会经济及其发展趋势。旧制度学派虽然都强调制度因素的作用，但他们对制度本身及其发展原因的解释并不一致。凡勃仑从人的行为的“心理化”因素出发看界定制度。他认为，经济学研究的对象是人类经济生活借以实现的各种制度，其中最主要的是满足社会物质生活的生产技术制度和私有财产制度。康芒斯理论的侧重点不同，他所说的制度，是指约束个人行动的集体行动而言，是“集体行动控制个体行动”。而在集体行动中，最重要的是法律制度。

20世纪60年代，又产生了直接源于旧制度经济学的以加尔布雷思(John. Kenneth. Calbraith)为代表人物的新制度学派(New Institutional School)，关于制度的理论，其见解基本秉承了凡勃仑和康芒斯的思想。

70年代以来，代表当代西方经济学最新发展的，是以诺思、科斯、阿尔钦、德姆塞茨等为代表的西方新制度经济学(The New Institutional Economics)是真正将制度经济学推上西方经济学正统地位的经济学。新制度经济学与旧制度经济学不同的地方在于，它不反对而是继承了古典与新古典经济学的逻辑体系、假设及方法，在主流经济学框架内研究制度，并探讨制度、制度变迁及制度创新在经济社会发展中的核心作用。诺思在与戴维斯合著的《制度变迁与美国经济增长》(1976年出版)一书中，为了论述制度变迁的原因，首先对制度环境和制度安排作为区分，制度环境被定义为“一系列用来确定生产、交换与分配的基本的政治、社会与法律规则”，如支配选举、产权和合约权利的规则；制度安排可能是正规的，也可能是非正规的；可能是暂时性的，也可能是长久的；可能包括单个人，一批自愿合作的人或政府。

显然，马克思主义经济学与西方经济学对于制度的理解是不尽相同的。但有一点是共同的，即都认为制度与经济增长密切相关，制度影响着经济增长(尽管所持理由不尽相同)。因此，以马克思主义经济学为基点，吸收西方经济学合理的部分，全面把握制度的含义是必要的。

制度可以分为三个相互联系的不同层次：第一，从人类历史发展进程看，制度是人类社会发展一定阶段上占统治地位的生产关系的总和。这一层次的制度构成该社会的经济基础，并决定社会的上层建筑。第二，从经济运行的角度看，制度是人们必须遵守的行为规则。而经济运行又表现为不同的资源配置方式，制度通过具体的资源配置方式表现出来。如计划“经济和市场经济分属于不同的资源配置方式，计划经济和市场经济下的企业、市场、政府扮演着不同的角色，承担着不同的职能，拥有不同的地位，从而也有不同的行为方式或运行方式，这种不同的行为方式或运行方式是由制度即立法、政府政策、行业管理条例、企业组织原则和市场规则等规定的。第三，从微观经济角度看，制度是人们从事微观活动的具体约束条件。它包括会计准则、外汇制度、工资制度、承包责任制度，以及对交换活动确实起着约束作用的道德行为准则等，是前两个层次含义的制度的进一步细化。

3.1.2 西方经济学中关于经济制度变迁原因的论述

在社会生产力发展变化、政治和法律制度调整、社会意识形态变迁等因素的共同作用下，制度变迁的要求应运而生，但离开政府有意识推动的制度变迁是难以想像的。正如布罗姆利所言：人们对于制度安排是有偏好的，就像他们对在一定的制度安排下做出的选择有偏好一样。从逻辑上讲，对制度安排的偏好，比起对制度安排的结果的偏好更重要。但是，政府调整制度时不可能准确计算交易费用的大小。马克思对于经济制度变迁的动因的分析，相对具有现实的指导意义。

70年代，在美国大学经济系的课程《比较经济制度》的教科书中，总结了影响经济制度变动的若干变量：(1)总的社会经济环境。包括已知的人力资源和物质资源储量，技术水平，国家的规模和位置，居民的口味和偏好(包括他们的思想或意识形态)，以及现行的社会政治制度，其他国家施加的外来影响，气象和自然灾害等偶然因素等。(2)经济体制。即互为补充的决策结构、信息结构和动力结构。其中任何部分的不协调或变动将引起并最终必然引起经济制度的变动。(3)政府在这个制度下执行的政策。当政府面对特定的环境时，正确的政策只有一个。但是，准确了解所面对环境及决策的目标都是不可能的，事实上政府或厂商、家庭都不得不在影响生产稳定性和就业水平等问题上做出困难的决策。决策者在平衡一系列彼

此对立的目的是时，必须在能动地变化着的环境中制定政策。政策于是明显地影响经济活动及经济运行。(4)经济活动的结果。不仅有经济的，也有非经济的结果，都会对经济制度的选择产生影响。(5)评价经济活动成果的标准。如果考虑到经济活动具有的许多直接的和间接的结果，在各种因素之间进行权衡是不可避免的，因此，必须确定偏好的次序或标准。某些结果是相互矛盾的，而偏好次序又会因时因人因事而异，并非固定不变的。经济学研究者往往偏好于以经济效率或国民生产总值的增长率作为评价经济活动成果的标准。显然，这是一种纯粹理论上的抽象。(6)经济活动的质量。前五个方面的因素共同决定经济活动的质量。而为了评价经济活动质量，必须明确采取某些标准或准则，通过这些标准或准则，能够判断实际结果符合于为一定经济制度所规定的任务的程度。

当然，以上观点只是静态地考察制度变迁的影响因素得出的结论。事实上，制度反过来也会对这些因素本身产生影响。制度变迁是这些因素交互作用的结果。

新制度经济学把制度变迁归因于制度供给与制度需求的非均衡。诺思认为，制度创新是因为有许多外在性变化促成了利润的形成，但又由于规模经济的要求，将外部性内在化的困难，厌恶风险，市场失败，以及政治压力等原因，而使这些潜在的外部利润无法在现有的制度安排结构内实现，因而在原有制度安排下的某些人为了获取潜在利润，就会率先来克服这些障碍，从而导致了一种新的制度安排(或变更旧有制度安排)的形成。一项新制度安排只有在创新的预期净收益大于预期的成本时，才会被推出。因此，尽管在历史上可能存在许多可以获取的潜在利润，但只有在创新改变了潜在的利润，或创新成本降低使制度变迁变得合算的情况下，制度创新才会发生。诺思特别强调市场规模的变化、技术变迁、制度安排的组织成本、社会科学知识的进步等因素对于增加潜在利润和降低创新成本，从而促使制度变迁的作用。

V. W. 拉坦则将诺思的观点向前推进了一步。他认为制度变迁不仅是由舒尔茨和诺思讨论的对更为有效的制度绩效的需求所引致，而且也是关于社会与经济行为以及组织与变迁的知识供给进步的结果。正如当科学和技术知识的进步会使技术变迁的供给曲线右移一样，社会科学知识和商业、法律、社会服务、计划等方面的知识进步，也会使制度变迁的供给曲线右移，而且这些方面知识的进步降低了制度创新的成本。

林毅夫在他的论文《关于制度变迁的理论：诱致性创新与强制性变迁》一文中，在继承新制度经济学把制度视为一种“产品”，用制度需求与供给的不均衡解释制度变迁的基础上，把制度变迁区分为诱致性变迁和强制性变迁，认为诱致性制度变迁乃一群(个)人在响应由制度不均衡引致的获利机会时所进行的自发变迁，它可进一步区分为正式的制度安排和非正式的制度安排。在正式的制度安排中，规则的变动和修改，需要得到它所管束的一群(个)人的准许，因此，它的变迁需要创新者花时间与精力去与其他人谈判以达成一致意见。而非正式制度安排中，规则的变动与修改完全由个人完成，如价值观、伦理规范、道德、习惯、意识形态等等。由于制度属于“公共产品”，制度安排不能获得专利，诱致性变迁会碰到外部性和“搭便车”问题。对此，可由制度企业家来分割潜在的利润。意识形态也是一种常被用来减少这类费用的重要制度安排。林毅夫十分强调意识形态在制度变迁中的作用。

林毅夫还在分析强制性制度变迁中，探讨了国家的作用。他认为，无论是制度企业家，还是意识形态，都不能消除制度创新中的搭便车、道德危险和偷懒行为，因而诱致性制度变迁不能满足一个社会中制度安排的最优供给，国家干预可以补救制度供给的不足。但他又认为，国家之所以愿意提供制度供给的不足，是因为按税收净收入、政治支持以及其他统治者效用函数的商品来衡量，强制推行一种新制度安排的预期边际收益大于统治者的预期边际费用。因为国家统治者所做的一切都是为了个人效用最大化。

从西方经济学关于制度变迁原因的探讨可以得出以下简单结论：第一，在西方经济学中，对于制度变迁的原因的考察，并未得出一致的结论，在不同学术流派之间，甚至同一流派的不同学者之间，尚存在不同的看法，对这一问题的探索，尚处于发展之中。因而，我们不可能套用某位代表人物或某一流派的学术观点，来分析制度变迁(特别是中国这样一个古老而复杂的大国的制度变迁)问题。第二，新制度经济学只是新古典经济学在制度分析中的应用，是“理性人”假设的逻辑延伸和延伸所意味着的后果。它和新古典经济学一样，本质上是自由主义经济思想的形式化，有着比新古典经济学更为明显的自由主义意识形态的特征。用制度供给与制度需求的不均衡来解释制度变迁，既无法使这一论述精细化，也无法真正解释意识形态和政府在经济制度变迁中的作用。正如宾斯旺格和拉坦所言：“我们还没有像已经发展和实施了诱致性创新检验那样提供一个可以进行严格的经验检验的诱致

性制度创新假说。很显然，在通过制度变迁的需求与供给的操作力量的市场中有一个严重的偏向——通过利用经济与政治资源以努力实现制度创新与效率，而且还没有一种理论或政治体制表明如何消除这一偏向。”第三，西方经济学中关于制度与制度变迁的提法，都有其特定的含义，特别是把资本主义制度看作永恒的东西，从而把对制度变迁的研究局限于社会基本制度以外的人们必须共同遵守的行为规则上。在探讨社会主义市场经济条件下的制度及制度变迁原因及方式时，不能简单套用西方经济学中的现成结论。但对于其中的合理成分，如看重技术改变对制度变迁的作用、关心意识形态的制度性作用以及国家政策的作用等可以借鉴。第四，西方经济学中看到了制度作为一个有机整体的各个部分之间的不可分割的联系，其中局部的变化会引起全局性的变迁。这一点，与马克思主义经济学的观点是一致的。它对于我们分析引进外商直接投资、设立外商投资企业这种制度安排对于我国制度变迁的影响，具有实际的意义。

3.1.3 马克思主义经济学关于经济制度变迁原因的分析

早在1859年，马克思在《政治经济学批判》的序言中就有如下论述：(1)人们在自己生活的社会生产中发生一定的、必然的经济关系，即同他们的社会生产力的一定发展阶段相适合的生产关系，这些生产关系的总和构成社会的经济基础；(2)社会的上层建筑(包括政治、法律和社会意识形态)建立在经济基础之上，并受其制约，即不是人们的意识决定人们的存在，而是人们的社会存在决定人们的意识；(3)社会的物质生产力发展到一定阶段，便同它们一直在其中活动的现存生产关系或财产关系(这只是生产关系的法律用语)产生矛盾，于是这些关系便由生产力的发展形式变成生产力的桎梏，那时社会革命的时代就到来了；(4)随着经济基础的变更，全部庞大的上层建筑也或慢或快地发生变革；(5)无论哪一个社会形态，在它们所能容纳的全部生产力发挥出来以前，是决不会灭亡的，而新的更高的生产关系，在它存在的物质条件在旧社会的胚胎里成熟以前，是决不会出现的。

根据马克思的论述，人类社会的经济制度不是可以任意选择的，而是由客观的社会经济条件决定的。具体说来，主要是由社会生产力发展水平决定的(其中，科学技术水平起着越来越重要的作用)，而政治和法律制度、社会意识形态等对经

济制度变迁又产生反作用。

1. 社会生产力发展水平

社会生产力的发展水平可以通过劳动者、劳动资料和劳动对象的状况反映出来，其中的劳动资料，特别是生产工具，是人类利用和控制自然，并实现与自然和谐相处的强大杠杆，反映着技术发展程度，常被用作社会生产力发展水平的标志。科学、技术、教育和信息渗透在以上的生产力三要素之中，通过改善它们的质或它们之间的联系来发挥作用。因而科学、技术、教育和信息的发展程度和状况，也从一个侧面反映着社会生产力的发展水平。生产管理，包括生产力的结构设计(如产业结构、企业内部人力资源与非人力资源的搭配等)、规模选择、布局决策、时空安排等方面，直接关系到经济运行的效率，从经济运行层次反映着社会生产力水平。

社会生产力的发展水平和状况，决定着社会生产关系，生产关系必须适应生产力发展的要求。按照马克思的观点，生产关系的总和构成社会的经济制度。那么，社会生产力也就构成社会经济制度的决定性因素，“手推磨产生的是封建主为首的社会，蒸汽磨产生的是工业资本家为首的社会。”社会主义经济制度的诞生也是因为资本主义生产资料私有制已经容纳不下高度社会化的生产力，生产力的发展客观上要求废除资本主义制度。

另一方面，也应看到，生产关系对生产力具有反作用，适应生产力发展要求的生产关系能够推动生产力的发展，而不适应生产力发展要求的生产关系会阻碍生产力发展，甚至破坏生产力。由此引申出来的问题是，当一种新的制度安排与原已存在的经济制度发生联系或竞争关系时，如果新的制度安排促进了生产力发展，它必然暴露出原有制度缺乏效率，促使旧的经济制度发生变革。而改 旧的经济制度是需要成本的，是要付出代价的，因而需要在制度变迁的成本与绩效之间做出比较和权衡。

2. 政治、法律制度

政治和法律制度是社会上层建筑的主体。经济制度与政治、法律制度之间存在着辩证统一关系。构成经济基础的经济制度一般起着主要的决定作用。政治、法律制度是适应经济基础的要求建立来的，经济基础的性质决定政治、法律制度的性质，政治、法律制为经济基础服务；随着经济基础的变更，政治、法律制度也或慢或快地发生变革。反过来，政治、法律制度并非被动、消极地适应着经济基础，它

具有相对独立性，并对经济基础起着积极的反作用。先进的政治、法律制度适应生产力发展的要求，是改变旧的经济基础、形成新的经济基础的强大力量；而旧的腐朽的政治、法律制度则维护着落后于生产力发展要求的经济基础，阻碍新的经济基础的产生和完善。

正因为政治、法律制度对经济基础存在巨大的反作用，我们才会看到国家在经济制度变迁中的不可替代的作用。任何一种政治、法律制度的确立，都离不开国家的权威。国家有意识地调整、判定一项政治、法律的制度，会起到改变或维护既有经济制度及经济运行的方式的功效。例如，早在14世纪初，资本主义生产关系便在封建社会内部萌芽，但封建社会的政治、法律制度一直严重阻碍着新生的资本主义生产关系的发展，直到两百多年以后，资产阶级发动革命，推翻封建统治，才陆续登上统治的舞台，建立起资产阶级政权。资产阶级利用政权的力量，开始制定一系列有利于生产力发展和巩固资本主义生产关系的政治法律制度、政策，逐步使资本主义生产关系确立并巩固起来。

3. 社会意识形态

意识形态可以被定义为关于世界的一整套信念，它们倾向于从道义上判定劳动分工、收入分配和现行社会制度。马克思认为，意识形态属于上层建筑，受制于社会经济基础，同时对经济基础有反作用。当意识形态发生变化后，会对旧的经济基础产生瓦解、对新的经济基础产生催生的作用。马克思主义的诞生，就作为工人运动的思想武器，使工人阶级认识到资本主义制度的实质和基本矛盾，认清了人类社会演进和发展的规律，对于废除资本主义、建立社会主义，起到了强大的作用。

当然，马克思对于社会经济制度变迁的分析，远不止于仅看到上述三方面的动因，民族的文化传统、人口结构和社会组织等，都影响着经济制度演变的进程。制度变迁沿着什么轨迹前进，在某种程度上讲是众多主体选择、竞争、合作“均衡”的结果。

3.2 跨国公司直接投资中制度变迁的起因

在新制度经济学认为，可以用新古典经济学分析市场的均衡的方法来分析社会经济制度的需求与供给，得出经济制度是由于人们为谋求在现在制度下得不到的

利益、降低交易费用而产生的。事实上，制度变迁是社会生产力发展变化、政治和法律制度调整、社会意识形态变迁等因素共同作用的结果，同样也离不开政府有意识的推动。这在外商直接投资在我国经济制度及经济运行方式的变迁中反映得更加清楚。

3.2.1 制度变迁的类型与制度变迁产生的机制

人类经济活动所面对的资源稀缺和人的共存这两个基本事实，使我们清楚，在分析我国经济体制改革的各种具体问题时，以分析资源配置为主要内容的新古典经济学和为研究人的共处而进行制度分析的新制度经济学同样可供参考。

“制度是一个社会中的一些游戏规则，或者，更正式地说，制度是人类设计出来调节人类相互关系的一些约束条件”（诺斯，1990）。制度变迁是指制度的替代、转换与交易过程。在西方新制度经济学中，将制度变迁的主体分为三种：个人、自愿联合团体、中央政府。换句话说，地方政府是不在他们所认为的制度变迁主体之内。但是，对我国所进行的经济体制改革、制度变迁、来说，如果抽象掉地方政府，很难真实地描述我国现阶段的制度变迁过程。事实上，对于我国这样一个地域广大、情况复杂的国度，地方政府在制度变迁中有着独特作用。

制度变迁的诱因在于经济主体期望获取最大的潜在利润——在已有的制度安排结构中经济主体无法获取的利润。一般说来，随着产品和要素价格、市场规模、技术等的变化，会打破原有的制度均衡，出现新的获利机会，即潜在利润，从而产生制度需求。如果组织或操作一个新制度安排的成本小于其潜在的制度收益，就可以发生制度创新。至于一个社会以哪一种制度变迁方式来获取这一潜在利润，则主要取决于这个社会的各个利益集团之间的权力结构和社会偏好结构。

制度变迁的类型，根据研究目的的不同可以有不同的划分。最常见的分类是分为诱致性制度变迁、供给主导型制度变迁和强制性制度变迁。所谓诱致性制度变迁是指个人和群体为追求自身利益而自发倡导组织的制度变迁。它具有盈利性、自发性的特征。供给主导型制度变迁是指政府借助行政经济或法律手段实施的制度创新，它以非排他性产权结构和集权型决策体制为制度条件。强制性制度变迁是指由政府主导的自上而下强制实施的，由纯粹政府行为促成的制度变迁，它具有强制

性和利益双重性的特征。

制度变迁是制度需求诱发的结果，但制度需求并非制度变迁的充要条件，制度变迁的完成有赖于制度供给的实现。但实际上，制度供给作为对制度需求的滞后反应，两者之间无可避免的存在时间滞延(time lagging)。L.E.戴维斯和D.C.诺思把这之间的时滞分为：从辨识外部利润到组织最新创新团体所需的时间；发明一种将外部利润内在化的技术所需要的时间；从各种可选安排中选出一个最能满足创新利润最大化的安排所需的时间；从可选择的最佳安排到实际经营之间所需的时间。制度变迁过程中，当制度需求与制度供给之间的时滞被持久延续并成为大量存在的现象时，制度短缺现象便出现了。换言之，制度短缺是制度需求与制度供给之间关系的反映，是制度供不应求的一种持续状态。

显然，制度短缺是制度需求与制度供给两方面因素共同导致的结果。没有制度需求，制度便处于稳定的均衡状态，制度变迁无从发生，制度短缺便成无源之水。假设制度变迁能得到制度供给的及时有效的满足，制度变迁中的时滞便不会被持久延续为常态，制度短缺亦不会出现。可见，制度需求与制度供给构成了制度短缺的理论分析框架。

1. 制度需求

制度需求是指在一定时期内，社会所需的制度的数量和质量的总和。在制度供给能力给定的情况下，制度短缺与否取决于制度需求。由于制度种类的多样性和制度结构的复杂性，引致制度需求的因素是多方面的。T.W.舒尔茨认为，人的经济价值的提高产生了对制度的新的需求，制度是为适应新需求进行的滞后调整。D.C.诺思和R.P.托马斯认为导致制度创新这一西方世界兴起的原因的主要参数变化乃是人口增长。V.W.拉坦认为，制度变迁是由对与经济增长相联系的更为有效的制度绩效所引致的。概括地讲，制度需求要素包括制度需求的外生变量和内生变量，制度需求的外生变量主要指制度以外的政治经济环境的变化引致制度需求，制度需求的内生变量则指制度非均衡。

一是经济政治环境的变化。经济上的变化是一切变化的基础，是诱发制度需求的根本性动力。经济上的变化，例如经济增长、技术变化、市场规模扩大、相对产品价格要素变化等均要求确立与之相适应的相关制度，以支撑这种变化。马克思主义认为，生产方式的变化决定生产关系的变化(制度变迁)。恩格斯在《反杜林论》

中认为：“每一个时代的社会经济结构形成现实基础，每一个历史时期由法律设施和政治设施以及宗教的，哲学的和其他的观点所构成的全部上层建筑，归根到底都是应由这个基础来说明的。”马克思也指出：“随着经济基础的变更，全部庞大的上层建筑也或慢或快地发生变革。”西方制度经济学派对经济环境变化引致制度需求的分析更为深入细致。在他们看来，技术变化、相对产品的价格要素变化和市场规模变化导致了与制度绩效的增进相联系的效率收益，成为制度创新的主要激励。经济的变化必然带来新的政治气象，这种政治上新的变化体现在：传统的社会集团被毁坏，形成了新的利益集团；经济发展拉开了贫富之间的距离，贫富阶层之间矛盾加剧；城市化、识字率、教育和传媒水平的提高，提高了人们政治参与热情；现代化带来了普遍的政治上的腐化等方面。这一切都要求提高制度化程度来加以规范，以便使个人和组织行为获得稳定的受珍重的、周期性发生的行为模式，达到政治上的稳定。因此，政治上的变化对社会政治权力的分配制度、财富分配制度、政治参与制度(选举制度)和权力制约与监督机制等等均提出了新的要求。

二是制度非均衡。所谓制度非均衡是指由于某种原因，现行制度安排不再是制度安排集合中最有效的一个，导致了人们对现存制度的一种不满意，欲加改变又尚未改变的状态。制度非均衡导致了新的获利机会，形成了新的制度需求。制度非均衡是通过制度选择集合和其他制度安排的改变而实现的。首先，社会科学方面知识的进步和对制度转型实践方面的经验借鉴改变了制度选择的集合，使得可供选择和替代的制度增加。其次，制度结构是所有正规的和非正规的制度安排构成的体系，制度结构体系中的各项制度安排必然是相互联系相互制约的，一项制度安排的改变必然或多或少地影响其他制度安排的存在。

2. 制度供给

制度供给是指一定时期内社会所提供的制度的数量和质量之和。从根本上讲，制度变迁是为适应制度需求而进行的，抑制引致制度需求要素是困难的，因此，制度短缺主要是由制度供给的意愿和能力不足造成的。制度供给的意愿和能力不足主要体现在：(1)制度供给不足。对新的制度需求的产生往往先于制度的实际供给的形成，从而造成制度数量和质量有效供给的不足。(2)制度供给“过剩”。相对于制度需求，有些制度是多余的，或者一些过时的无效的制度仍在发挥作用。确切地说制度短缺并不是简单地由制度供给不足与制度供给过剩单方面原因造成的，而

是由制度供给不足与制度供给过剩同时并存产生的制度供给结构性失衡引起的。以下就造成制度供给意愿和制度供给能力不足的要素进行分析。一是制度供给意愿，确切地说是制度创新主体的意愿。制度创新主体的意愿涉及制度变迁的成本收益分析与制度创新主体的行为选择。首先，只有当制度变迁的成本低于制度变迁的收益时，制度创新主体才具有提供制度安排的意愿。制度成本包括制度设计成本和制度实施成本，也包括制度变迁的经济成本与政治成本。制度设计成本取决于制度要素的价格，包括组织机构、人力资源及设计制度所需的知识。制度实施成本是指制度实施与维持的耗费。一项制度设计成本可能是低的，但其实施成本可能是极其高昂的。其次，从制度创新主体的行为选择看其制度供给的意愿。制度创新主体包括个人、群体和政府。公共选择理论认为，不论是作为私人角色代表的个人，自愿合作的群体，还是政府的行为选择都是按“经济人”假设进行的，即各创新主体天生地追求效用的最大化。一般情况下，制度创新主体的行为选择取决于制度变迁的成本收益分析，当制度变迁的预期收益高于预期成本时，制度创新主体才具有提供制度安排的意愿。需指明的是政府的集体选择行为要复杂得多。一是政府中的个人和官僚机构都是有理性的个体，一样追求效用的最大化原则，政府的集体选择行为并非总与社会利益保持一致。二是制度变迁本身是一个利益重新分配的过程，政府的集体选择没有也不可能平均分割制度变迁收益给每一利益集团，不同利益集团通过各种途径向政府施加压力，阻碍制度供给的实现。特别是当某一利益集团是政府的主要支持基础，政府不可能提供损害该集团的制度安排。三是即使一项制度安排的创新能带来巨大的社会收益，却可能动摇政府赖以存在的权威和信仰体系及宪法秩序，政府宁愿维持低效率的制度安排，制度创新是难以实现的。

二是制度供给的能力。制度创新主体的能力取决于四个方面的因素：首先是制度创新知识。社会科学知识的积累与进步，改变了人们的有限理性，提高了人们管理和实现制度创新的能力。如拉坦指出的，当社会科学知识和有关的商业、计划、法律和社会服务专业的知识进步时，制度供给的曲线也会向右移。其次，宪法秩序，即政权的基本规则，塑造了制度在政体内变化的速度和方向；制度创新主体只能在宪法秩序允许的范围内实现制度供给。再次，创新主体提供成本与分配收益的能力。作为“初级行动团体”的个人和群体能否发明一种将外部利润内在化的技术，以便克服其他无需付制度创新成本的个人和群体对新的制度收益的分享，有效克服“搭

便车”(free ride)问题。而政府则看其能否更公平地分配制度变迁的收益。最后，意识形态和文化背景也制约制度创新主体提供制度安排的能力。

制度变迁的作用包括两个方面，一是降低交易费用，提高资源配置效率，增加社会财富总量；二是进行权利和利益的再分配。假定制度的变迁实现了“帕累托改进”，即在不使任何一个受损的情况下，使有人或人人获益，则取决于社会的非正式约束，攀比和损人利己的存在会使制度变迁难以发生。再假定制度的变迁使一部分人获益而另一部分人受损，即进行了利益再分配，那么制度变迁的难度就更大了。

3.3.2 跨国公司直接投资中的制度变迁理论模型

通过对制度变迁过程中制度短缺现象的理论探讨，将其应用在跨国公司直接投资中跨国公司与地区总部互动传导下的理论模型构建中。制度短缺作为制度需求与制度供给之间时滞持久延续的常态，普遍地存在于各种社会形态或社会形态的不同发展阶段，因为任何历史时期，任何制度不可能是静止不变的，而是不断变化的，特别是当社会处于转型时期，制度短缺现象更为明显。

在我国，设立外商投资企业本身也是一种经济制度安排。这项制度安排不仅对改变新中国历史上鲜见外商投资企业的状况起到了关键性作用。外商直接投资会给所投资区域带来资金、技术、设备、原材料、人才和信息等要素，而这些也是区域经济发展所需要的必要要素。无论是跨国公司或者是某一地方政府，特别是创新意识较为强烈，而国家赋予较多权限的地方政府，如浦东新区，在追求各自收益最大化的同时，都会产生与这些要素相关的制度变迁的需求。如在资源配置方面，在社会化大生产条件下的资源配置方式有两种，一种是计划经济，一种是市场经济。计划经济下的企业制度、市场组织和运行方式、政府行为规范，与市场经济是不同的。在由计划经济体制过渡到市场经济体制的过程上，外商直接投资企业扮演着“加速器”的作用。因为长期生产在市场经济环境中的外商为了获得起码的利润，要求按照市场经济规划从事生产和经营。我国要想吸引外商直接投资，就必须加快对计划经济体制改革的步伐，忙确立起新型的市场经济体制。由跨国公司的需求导致的自下而上的制度变迁属于诱致性制度变迁，而由政府需求导致的自上而下的制度变迁属于强致性的制度变迁。强致性制度变迁与诱致性制度变迁可能是同时存在的，可能出于同样的目的，也可能具

有不一致性。如在引进技术、管理先进的外商投资企业的同时，也有一些低素质的外商投资企业进入中国市场；在推动社会经济发展的同时，也对一些内资企业产生冲击；在促进经济体制改革的同时，也伴生着一些外商投资企业侵蚀国有资产的现象；在拉动国民经济成长的同时，诱发政治、法律制度和社会意识形态的调整，引起整个国家的社会生产关系及其具体实现形式的变化，推动着经济制度的变迁。这些不利的方面需要政府加以适当的调控，使之朝着适合我国改革取向及塑造市场微观主体的总体方向相一致。跨国公司与地方政府对于制度变迁的影响可简单用图 3-1 中的模型来表示。

从图 3-1 可知，跨国公司的投资行为给所投资地区带来资金、技术、设备、原材料、人才及信息等资源，同时对经济生活的各个层面产生影响，会对这一地区的 GDP、招商引资、外贸出口、技术升级、提高区域竞争力产生一定的促进作用，同时会对经济制度的各个方面产生一定的制度需求；地方政府在看到跨国公司对于经济发展的重要作用后，衡量制度变迁成本与收益的关系以及是否符合宪法规定的变迁范围，然后通过制订法律、法规规章制度将各种行为以正式的手续确定下来，对于跨国公司在意识形态等其它领域的作用从道德的角度加以判断。同时对于不利于地区经济发展的制度需求不提供制度供给，或者对其进行规范改进，使之符合制度变迁的要求。

通过分析可知，社会的政治和经济环境不断变化，必然使其制度安排和制度结构体系或快或慢地发生变化。制度变迁具有路径依赖(path dependence)的特点。所谓路径依赖是指“今天的选择受历史因素的影响”。理解路径依赖是理解制度变迁的关键，进行制度选择与创新一定要考虑和顾及政治经济环境、文化传统、意识形态和制度创新知识积累等对制度变迁(也包括制度需求和制度供给)带有根本性制约作用的因素。制度不仅是选择的，更是内生和渐进的。在引进跨国公司投资中，泰国、日本、马来西亚等亚洲一些国家由于引进外商直接投资步伐太快而饱受亚洲金融危机的影响，我国则采取一种渐进的过程，逐步放宽引进外商的开放领域、股权比例等所受影响较小，同时也为下一步的制度变迁打下了良好的基础。在制度变迁中要注重以下几个问题：

第一、实现制度变迁方式从强制性制度变迁到供给主导型制度变迁再到诱致性制度变迁的转变。强制性制度变迁是由纯粹由政府行为促成的，其存在基础是广泛和直接的政府干预，这是与市场化取向改革目标相违背的。供给主导型制度变迁与强制性制度变迁相比，政府作用有所减弱。但随着改革的深化，行政放权和经济放权正通过形成多元产权主体瓦解其赖以存在的制度条件。应承认，在中国这样一个缺乏有效率

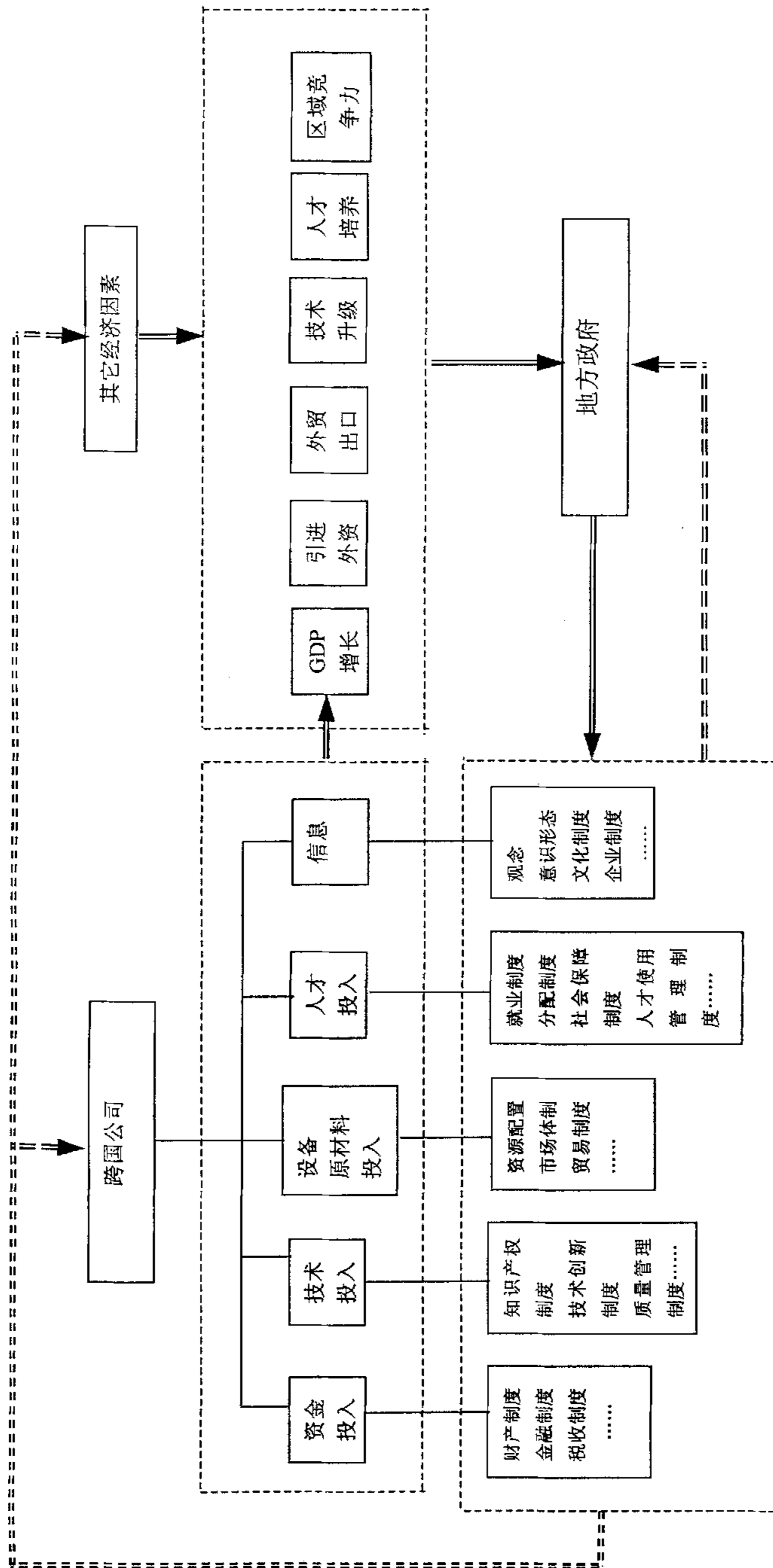


图 3-1 跨国公司和地方政府在制度变迁中的传导互动模型

产权结构、市场发育不完善的社会中，个人和群体的制度创新成本太高足以扼杀他们自发创新的冲动和努力，只有政府推动，才能实现制度创新的成功，从这个意义上讲，供给主导型制度变迁是适应转型期的过渡性制度变迁方式。随着市场经济的建立要求市场发挥基础性作用，政府在制度变迁过程中应逐步减少控制，把更多权力归还社会，激活个人和团体制度创新的积极性和创造力，排除政府不适当的干预，避免政府失败。因此适应市场经济要求制度变迁方式是诱致性制度变迁。诱致性制度变迁具有盈利性、自发性和排他性特点。在此方式中，个人和群体是主要的“初级行动团体”，而政府更多充当“次级行动团体。”

第二、重新认识政府在制度创新中的重要性及其作用领域。制度变迁方式的转变过程中，制度创新主体经历了重大变化，即从单一化的政府到政府主导再到政府成为主要的“次级行动团体”。这种变化并不意味着政府作用不再重要，事实上，哪怕是诱致性制度变迁仍无法离开政府的推动。但是公共选择理论告诉人们政府失败也有可能。国家从某种意义上讲是为解决外部性而存在的制度安排，政府作用应该而且也必须被严格限定在特定的领域：一是政府为个人和群体提供外在的制度环境的支持和约束，政府确立宪法秩序以规定个人和群体制度创新的方向和范围；二是制度变迁中个人和群体无法将外部性内在化时，政府可主导制度变迁克服搭便车(*free ride*)问题；三是制度变迁面临巨大的政治阻力和组织成本情况下；四是充当“次级行动团体”帮助“初级行动团体”(个人和群体)获取收入进行制度安排。

第三、借助意识形态的作用。关于这一点诺思的论述具有启发意义。意识形态是关于世界的一整套信念，它倾向于从道德上判定现行制度结构。意识形态制度性作用体现在：意识形态是一种节约机制，又是一种完整的指导行为的世界观，由它支配、解释信念和制度，并赋予合法性，而使决策过程简单明了，使决策费用降低；意识形态是与对制度，特别是对交换关系的正义和公平联系在一起的，它旨在说服人们相信现存制度是与正义共存的，而对现存制度合理性的认同与否直接关系到一个社会的稳定程度；成功的意识形态必能适应环境的变化——它总是既能获得新集团的忠诚，又维持老集团的忠诚；最具关键意义的是，任何成功的意识形态都必须克服搭便车问题，其基本目标在于促进各种集团的活力，使他们能对简单的、享乐主义和个人主义的的成本和收益计算采取相反的行为，这是意识形态的向心推力；只有当社会成员相信制度是公平时，他们才不会采取搭便车的机会主义行为，否则搭便车行为会大量出现，

博弈规则的执行费用上升，一旦其费用超过制度带来的收益时，制度短缺便随之出现了。

第四、处理好采纳借鉴与自创，渐进与激进的关系。如前所述，制度供给受诸多因素制约，成本高昂，借用其他国家制度变迁的经验教训推动本国制度变迁，可以大大减低制度创新的费用，同时缩短制度供给与制度变迁之间的时滞避免制度短缺，加速制度变迁过程。当今世界日趋开放，西方发达国家先进的制度变迁实验和其他发展中国家的求索对于我国进行制度创新与选择来说是一笔财富，正如诺思所言“全世界制度转型为我们提供了实验室”。可见制度采纳借鉴不仅是一件经济的事情，而且也是赶超战略的关键。但是，如前所述，制度不仅是选择的，还是内生的，制度的采纳借鉴应立足国情，适应国情，不能超越国情和社会承受能力全盘西化，如果那样只能是欲速则不达。制度变迁是路径依赖的，没有广泛的社会动员力量或组织力量替代情况下，制度变迁的战略选择应是渐进的。然而战略选择的渐进方针并不排斥具体制度安排的激进，渐进是整体的渐进，激进是整体渐进条件下的局部激进，两者是辩证统一的。

3.3 社会生产力的发展对于制度变迁的影响

随着科学技术、国际分工和国际协作的迅猛发展，各国之间的经济联系日益密切，任何一个国家和民族都不可能封闭起来搞建设，只有积极加入到世界经济体系之中，参与国际分工与协作，在更广阔的国际范围配置资源，才能更快地提高经济效率，推动生产力的发展。因此，我国政府之所以制定了对外开放、吸收外资的政策，主要原因在于社会生产力发展的客观要求得到了认同。吸引外商投资适应了社会生产力发展的要求。也可以说，对外开放，吸收外资，预期可以提高我国经济技术发展水平，尽快改善人民生活状况。尽管开放可能会付出一定的成本，但这种成本与收益相比显得微乎其微。正是由于中央政府预期到设立外商直接投资企业的收益与成本的比较关系，才大胆实行了吸收外商直接投资的政策。

改革开放前，我国曾以“既无外债又无内债”而骄傲和自豪，奉行“独立自主，自力更生”的原则，并认为外资是资本主义的东西，会影响我国社会主义的性质。于是，我国对外资的进入进行严格限制，尤其是限制外商直接投资的进入。结果，我国利用外资的规模比较有限，利用外资方式也主要以吸收间接投资为主，很

少吸收外商直接投资。从“一五”计划开始到60年代前，为推动经济快速发展，我国开始利用前苏联和东欧国家提供的政府贷款。其中，前苏联提供的贷款，主要用于“一五”时期156项重点工程的建设；东欧国家提供的贷款，帮助我国建设了68个工程项目。由于前苏联和东欧国家提供的贷款所搞的援建项目，大多是我国经济建设初期所急需的核心项目和空白项目，如钢铁联合企业、有色冶金联合企业、大型炼油厂、汽车制造厂、大型水力火力发电站等，因此，这一时期引进的外资，对于我国工业化的顺利起步起到了重大的推动作用。到了1960年，前苏联和东欧国家终止同我国的经济合作关系，撤走全部专家，并要我国政府于1965年前还清全部债务，因而使得我国的利用外资遭到一次沉重的打击。面对这种严峻的形势，我国开始另辟外资来源，以使用外国出口信贷或延期付款的方式来利用外资。从1961年起，我国陆续与日本、美国、原联邦德国、法国、意大利、瑞典等国家签订了一系列购进合同。到1978年，我国共使用出口信贷26亿美元，改善了纺织、石油、机械、建材等行业所需要的机器设备和关键性缺口技术，这在一定程度上又促进了我国工业化的发展。

计划经济不可能建立在外商投资企业等非公有经济的微观基础上，改革开放后1980年第一家中外合资经营企业在中国落户，才正式拉开了外商对华直接投资的序幕。从此，内资企业必须同外商投资企业交往，与外商投资企业发生竞争与协作关系，并按政府安排的规则与外商投资企业建立相应的联系。这不仅改变了以往中国经济制度运行的轨迹，也约定了未来经济制度演进的方向。吸引外商投资作为一种正式的制度安排被确定下来，成为利用外资的最重要的方式。1992年以前，对外借款在实际利用的比重一直在60-70%左右。1992年后，随着改革开放的进一步深入，外商直接投资上升到主导地位。我国利用外资各领域都取得突破性的进展。我国利用外商直接投资大致可分为四个阶段：又可大致地划分为五个阶段：1979-1985年为起步阶段，我国政府通过设立经济特区和沿海经济特区，对外商实施一系列优惠政策，促进了沿海地区引进外资格局的形成和发展。但该时期外商投资尚未形成较大规模，每年停留在10亿-20亿美元之间。1986-1991年为稳步发展阶段，我国陆续颁发了一些关于外商投资的具体政策，对外资进行合理引导，投资环境也得到了进一步改善。外商直接投资平均高达31亿美元/年，年增长速度为184%，远高于其他形式的外资投入。1992年到1996年为第三个阶段，外商投资开始大规模增长，据

统计，1992年-1996年5年间，我国平均每年有303亿美元的外商投资，年均增长速度高达40%。1997年之后，受亚洲金融危机、世界经济不景气和中国经济增长速度放慢等多方面因素影响，外商在华直接投资的增长速度有所降低，但投资结构因中国逐步放开金融、商业等第三产业对外资的限制，开始进入一个新的调整时间。尤其是我国在2001年12月11日正式加入世贸组织后，世界的目光聚焦中国，外商在华投资速度有所回升。第五个阶段是中国入世后的第三年，即从2004年12月11日起，我国将与国际全面接轨，此时外商直接投资将进入一个全新的发展阶段。

归根结蒂，吸收外商直接投资的收益是由社会生产力发展要求决定的。一项经济制度创新(包括吸收外商直接投资)的收益是无法精确度量的，它不仅包括了短期收益，还包括了长期收益，不仅包括了经济制度自身带来的收益，而且包括了经济制度间发生连锁反应带来的收益，只能以生产力为标准加以衡量。另外，设立外商投资企业最初作为政府强制性安排，需要付出组织成本、强制成本，随着政府自身对于社会生产力发展规律认识水平的提高，政府能够确立正确的政策和做出恰当的经济制度安排，并可以通过宣传、教育影响人们的意识和观念，降低推行新的经济制度安排的组织成本和强制成本。由此可见，设立外商投资企业这项制度安排的出台，也与社会意识形态有关。

3.4 跨国公司的投资行为对于制度变迁的影响

跨国公司是否进行投资，投资的规模如何在很大程度上是一个企业行为，是根据投资区域的政治、经济、社会、文化环境所决定的。跨国公司投资后通过其投资决策行为直接影响到所在区域的经济的发展，同时也间接地推动区域制度变迁。

3.4.1 跨国公司投资对于投资地区经济发展的影响推动制度变迁

我国利用外资初期，由于投资环境差，短期内又难于改进，缺乏对大型跨国企业的吸引能力，这一时期多吸引的是一些低质量的以港、澳、台的投资者为主的外商投资。这类投资一般规模小，技术水平较低，在国际市场上的竞争能力也十分有限，所以，它们明显倾向于追求短期的高额利润。由其经营目标的短期性所决定，

他们的投资活动大多集中在收益回报比较迅速直接的劳动密集型产业，而且经营行为不够规范，偷税漏税、虐待员工等违法乱纪问题不断出现，另外，由于其本身技术水平和管理水平低下，有些情况下，甚至不及国内企业的技术和管理水平，对提高我国技术和管理水平的贡献能力十分有限。从其企业文化建设方面考察，同样由短期利润目标所决定，这类投资大多采用“前店后厂”式的经营方式和相当“原始”的管理手段，也无所谓“品牌”和“商誉”。从其投资决策的倾向性考察，他们对投资环境的要求不是很高，对优惠政策则有特殊的偏爱。针对这种情况，我国在利用外资的初期阶段主要是制订一些优惠政策来吸引投资。通过向外商投资提供了相当优惠的政策，在短时间内，吸引了不少港台投资。尽管这些投资的质量较差，但在当时的情况下，对改善我国的资本短缺状况，推动经济发展，扩大市场规模，改进投资环境起到了重要作用。另外，由于当时资本严重短缺，如何设计引资效果好，引资成本低的优惠政策以吸引尽可能多的外商投资，就自然而然成为大家最关心的事情了。但是也面临这类企业为追逐投资优惠，而在优惠期结束以后，宣布倒闭重新注册一家新企业的事情。

1999年之后，我国利用外商投资的环境和条件都发生了很大的变化。国外大型跨国公司一改往日的观望态度，争相进入，从内部条件看，我国资本短缺的压力也明显缓解。这种情况下，人们关注的问题不再是简单考虑如何吸引更多外资的数量性问题，投资质量已放在前所未有的重要位置。吸引外资的政策也开始向高质量的跨国公司倾斜。高质量的外商投资企业一般资本雄厚，技术先进，在国际市场上拥有很强的竞争能力，以美、日、欧等大型跨国公司为主体。他们更看重长远利益，经营行为比较规范，经营业绩比较好，而且十分注意企业形象和企业文化建设，以及同东道国各方面关系的协调。另外，这类企业比较注重包含员工培训在内的系统规范的技术转让，这虽然在很大程度上是出于企业自身发展的需要，但从利用外资的角度看，对为我国培养一批掌握国际先进技术和管理经验的人才做出了不小的贡献。从这类外资企业生产经营决策的基本特征看，由其利益目标的长远性所决定，他们格外注重东道国的投资环境，特别是经济发展水平，市场规模和政策的稳定性与透明性等对其长远经营活动的成效影响最大的因素，对东道国的优惠政策却缺乏足够的兴趣，有时，甚至会做优惠政策的反向选择(因为优惠政策越多，东道国政策的稳定性和透明性一般越差，企业生产经营活动的确定性越高)。

一般来说，对外商投资质量的追求，吸引尽可能多的大型跨国公司的投资，是广大发展中国家的共同愿望。但在很多情况下，这不是东道国一厢情愿的事情，经常取决于外商的投资意愿和东道国自身一些难于及时改变的环境因素。如果东道国投资环境很差，缺乏对大型跨国企业必要的吸引能力，通过优惠政策吸引投资质量较低的外商投资就成为次优的选择了，因为这类投资至少能在弥补资本缺口方面发挥一定的作用，比起“宁缺勿滥”的引资态度要理智一些。

3.4.2 跨国公司投资对于体制和机制创新的要求推动制度变迁

外国跨国公司在我国投资的同时还促进了中国市场体系的建立和完善。首先，从生产资料市场来说，外商投资打破了原有的僵化的计划调拨体制。同时促进了生产资料价格双轨制的形成，最后促使中国的绝大多数生产资料放开了价格控制。第二，从资本市场来说，外商投资的流入打破了中国原有的投资体制。外资成为经济建设的一个重要资金来源，尤其在经济特区和沿海开放地区，外资占其固定资产投资的比重相当高。同时，外商投资的流入激活了国内的资本市场。股票市场、债券市场先后出现。第三，从劳动力市场来说，外商投资企业的灵活的用工制度打破了原有的僵化的职工终身制。在外商投资企业中，职工不再拥有铁饭碗，只有干得好的职工才能被外资企业留用，不称职的职工将被炒鱿鱼。在外商投资企业中，职工跳槽和被炒鱿鱼成为再常见不过的了。中国的劳动力市场首先就是在外商投资企业中建立的。外商投资企业的用工制度带动了我国用工制度的全面改革。第四，从房地产市场来说，外商投资企业更是发挥了重要的作用。改革开放以前，中国基本上不存在房地产市场，职工的住房由国家分配。外资的流入首先创造了对房地产的需求，客观上需要中国有一个房地产市场实现它们的需求。同时，一部分外商还对中国的房地产业进行了大量的投资。此外，消费品市场、技术市场以及信息市场等的建立与完善，外商投资都发挥了一定的作用。

3.4.3 跨国公司投资与国内企业的竞争推动制度变迁

长期以来，我国不少企业一直置于高关税、非关税措施、地方及部门保护政

策等重重保护圈之内，依靠国家的保护才得以生存。广泛开展外国直接投资，这些保护层将逐渐被取消，企业将被迫走向市场，与国外企业在同等条件下竞争求生存。由于关税降低导致的价格冲击，由于技术差距形成的质量冲击，由于长期脱离国际市场在产品款式、设计上的相对劣势，这些都迫使我国企业必须全力以赴地克服不足，缩小差距，以求生存。招商引资要获得成功，首先必须面对国际市场的现实状况，进行卓有成效的决策、生产和销售。这就需要真正树立起面向国际市场、遵守国际市场规模、为国际市场服务、向国际市场学习和从国际市场要效益的思想观念和运作习惯。

应该看到，国际市场这个外部环境源源不断的“逼迫”作用，有力地促使着那些真正从事国际竞争的厂商们去转变经营观念和运作习惯。相反，如果像某些国内企业抱住计划经济时代那套僵化的观念和做法不放，凭借垄断经营，依傍行政扶植，最终都将被市场经济碰得头破血流。在我国经济体制从计划经济转向市场经济的历史时期里，经营观念和运作习惯的及时转换，无疑是厂商们获得事业成功的宝贵精神财富。扩大开放之后，会进一步刺激国内企业边学边干，加速本国新产品的开发和传统出口产品的更新换代。同时，随着国际经济活动的不断深入，许多有关市场经济的机制运作(如激励机制、竞争机制、规范机制等)也使出口厂商内部发生着相当积极的变化，十分有利于厂商的可持续发展。在我国大多数国有或集体企业内部的机制转换至今成效不甚显著的背景下，企业能够受到外部环境的“逼迫”而较快地转换或激活自身的经济机制，也是一种长期受益的大好事。

3.4.4 跨国公司投资对于观念的冲击推动制度变迁

鼓励、允许外商直接投资本身就属于一种社会意识形态。当人们头脑中还存在着既无外债、又无内债的优越性意识时，理所当然会对外商投资企业采取排斥态度。这种态度反映在主管者的行为方式上，即一边鼓励、允许外商直接投资，一边又对外商投资企业的立项审批、经营活动等制造障碍，内外资享受不平等待遇。92年邓小平在“南方谈话”中提出经济开放要大胆尝试大胆闯的论断，解放了人们的思想，促进了中国经济体制改革理论的发展，使我国对外开放由此进入90年代的全面拓展时期。结合国际国内形势来看，20世纪中叶以来的全球化趋势和社会主义国家所发

生的程度不同的挫折，客观上为中国的改革开放和现代化建设提供了有利的条件和深刻的教训。它要求我们重新认识世界，重新认识资本主义和社会主义，要求我们打开国门，大胆吸收利用各国包括资本主义发达国家所创造的一切先进文明成果来发展生产力、建设社会主义。经济全球化是一种大趋势，顺应这一趋势，实施对外开放，扩大对外经济技术交流是一切国家完成现代化的必由之路。从国内方面来看，深刻总结我国历史上特别是新中国成立后对外开放的经验教训，正如邓小平同志所说，总结历史经验，中国长期处于停滞和落后状态的一个重要原因是闭关自守。经验证明，关起门来搞建设是不能成功的，中国的发展离不开世界。外商投资企业是社会主义市场经济的组成部分，外商投资企业在参与市场交换和竞争中推进着市场经济体制的确立。衡量外商直接投资的标准，应该主要看是否有利于发展社会主义社会的生产力，是否有利于增强社会主义国家的综合国力，是否有利于提高人民的生活水平。伴随着价值取向和评判事物是非标准的变化，降低了推进吸引外商投的制度安排的阻力，减少了制度创新的组织成本和强制成本。

3.5 地方政府制订政策对于制度变迁的影响

是否允许外商直接投资是政府行为，以什么样的条件利用外商直接投资，同样是政府行为。政府通过制定政策，继而颁布法规，明确外商投资企业的行为规则，安排外商投资企业与内资企业的相互关系，推进利用外资工作。不同的经济政策和法律规定，对外商投资会产生不同的导向作用，并间接影响外商投资企业对经济制度变迁的拉动作用。

3.5.1 政府推进制度变迁是一个渐进的过程

我国利用外商直接投资的政策法规也有一个不断完善的过程，从最初的主要依靠优惠政策引资，到依靠立法完善投资环境引资，再到不久将给予外商投资企业国民待遇，使各种经济成分平等竞争，吸引外商投资，这反映着外商投资企业对投资环境的要求和愿望。在这一政策法规调整完善过程的不同阶段，外商投资企业对我国经济制度变迁的影响是不尽相同的。

在80年代初期，我国政府为了吸引外商到大陆投资，制定了大量优惠政策，其中集中反映在分地区、有重点、多层次的税收优惠上。这种优惠政策也是与初期到我国投资的多为低质量的，以港、澳、台的投资者为主的，注重政策环境的外商投资企业相适应的。到90年代中后期，这些优惠政策有的已经取消，有的对部分外商投资企业已经享受完毕，有的则仍然存在并发挥作用。除了税收上的优惠政策，政府对于外商投资企业的设立给予审批便利，在企业运营中，减少行政干预，给予企业充分的经营自主权。

3.5.2 政府通过制订法律法规的形式确定制度变迁

改革开放初期，我国政府给予外商的优惠政策和待遇，大多通过政府下达文件规定的形式确定下来，这样做，在对外开放之初，在中国缺乏吸纳外商投资经验的情况下，不失为正确的选择。因为当时尚不具备立法的条件。随着实践发展的要求，许多对外商投资企业的待遇被修订纳入法律条例之中，形成了外商投资企业法律法规体系。

我国外商投资企业法律法规以《中华人民共和国宪法》、《中华人民共和国民事诉讼法通则》等法律为主要依据。根据我国宪法第18条规定，“中华人民共和国允许外国的企业和其他经济组织或者个人依照中华人民共和国法律的规定在中国投资，同中国的企业或者其他经济组织进行各种形式的经济合作。在中国境内的外国企业和其他外国经济组织以及中外合资经营企业，都必须遵守中华人民共和国的法律。它们的合法的权利和利益受中华人民共和国法律的保护。”以及我国民法通则第41条第2款的规定，“在中华人民共和国领域内设立的中外合资经营企业、中外合作经营企业和外资企业，具备法人条件的，依法经工商行政管理机关核准登记，取得中国法人资格。”为外商投资企业确立了在中国的合法地位。

从对外商投资企业的立法历程看，对外开放20多年来，我国制定的外商投资企业法律、法规主要包括《中华人民共和国中外合资经营企业法》(简称《合资法》)、《中华人民共和国中外合作经营企业法》(简称《合作法》)、《中华人民共和国外资企业法》以及《中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例》、《中华人民共和国外资企业法实施细则》。外商投资的有限责任公司，适用《中华人民共和国公

司法》，但《合资法》、《合作法》、《外资法》另有规定的，适用其规定。中外投资者设立外商投资企业的合同是一种涉外经济合同，1999年10月11日前受我国《涉外经济合同法》的调节，1999年10月1日，《中华人民共和国合同法》颁发施行，中外投资方设立外商投资企业的合同适用《中华人民共和国合同法》。针对不同的投资者和投资产业，我国还制定了《中华人民共和国台湾同胞投资保护法》、《国务院关于鼓励外商投资的规定》、《国务院关于鼓励台湾同胞投资的规定》、《国务院关于鼓励华侨和香港澳门同胞投资的规定》、《中华人民共和国对外合作开采海洋石油资源条例》、《中华人民共和国对外合作开采陆上石油资源条例》、《中华人民共和国城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》、《外商投资开发经营成片土地暂行管理办法》等。我国还专门制定了《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》及其实施细则、《中华人民共和国对外商投资企业进出口货物监管和征税办法》《对侨资企业、外资企业、中外合资经营企业外汇管理施行细则》、《中华人民共和国企业法人登记管理条例》等涉及外商投资企业税收、外汇管理和企业注册登记方面的法律法规。制订了适用于中外投资者的《中华人民共和国专利法》及其实施细则、《中华人民共和国商标法》及其实施细则、《技术引进合同管理条例》等，以保护国内外投资者的工业产权及其合法权益。制定了《中华人民共和国劳动法》、《外商投资企业劳动管理规定》等，以保护中国职工和劳动者的合法权益，规范外商投资者的行为。此外，我国政府还缔结了许多双边或多边国际条约，参加了《多边投资担保机构公约》、《关于解决国家与他国国民之间投资争端公约》、《保护工业产权巴黎公约》，同许多国家签订了投资保护协定、双边税收协定。

改革开放20多年来，全国人大及国务院颁布实施的各类涉及外商投资的法律法规多达900余件，还有大量的部门规章和地方性法规。有些法律法规从制定颁发以来几经修改，日臻完善。有关外商投资的法律法规体系的初步形成，既使投资者的权益得到了基本的法律保障，为吸引外商投资创造了良好的法律制度环境，也为调整和完善国内法律法规提供了参照，促使法律制度变迁。

3.5.3 政策、法律法规变动趋势影响将来制度变迁的走向

当我们分析外商投资政策、法律法规对经济制度变迁的影响时，不能忽视这些政策和法律法规本身的变动趋势。

从国际经济发展趋势看，国际直接投资对全球经济发展促进作用不断加强，全球范围内形成的有关国际直接投资的通行规则和惯例，将成为各国必须遵守的行为规则。我国在判定、调整外商投资政策法规时，也体现了尊重国际惯例的原则。这样，有利于我国法律同各国法律的协调，也有利于国外投资者熟悉我国投资环境。在这些国际惯例中，基础性的内容是给予外国投资者国民待遇。对外国投资者实行国民待遇，指的是要给予外国投资者不低于本国投资者的待遇，它是世界贸易组织的一项基本规则，也体现在许多双边、多边投资保护条约和协定中。关贸总协定和世界贸易组织提出国民待遇的目的，是为了防止有关国家通过国内立法和行政措施而形成的对外国投资者的歧视行为。如果一个国家在允许外商投资的同时，却在税收、获得生产要素的条件、销售条件、收费标准及其他方面，对外国投资者制定歧视性法规、政策，同样会产生保护国内市场和国内企业的效果。虽然我国的外商投资政策法规尚未明确提出给予外国投资者国民待遇问题，一方面给予外商投资企业多方面的优惠，一方面一开始就把外商投资企业排除在计划经济体制之外，实行特殊的管理办法，外商投资企业与内资企业存在许多不公平竞争现象，但是，从发展的趋向看，给予外国投资者国民待遇是不可逆转的，长期实行对外商投资企业的优惠待遇，会造成对内资企业的歧视和排斥。事实上我国已经开始进行了给予外商投资企业国民待遇的试点工作，单独针对外商投资企业的法律也会逐步纳入到全国统一的法律体系之中，具有更广泛的适用性。这对于我国经济制度变迁的影响是深刻的。

3.5.4 中央政府与地方政府在制度变迁中的关系

如果将由中央政府直接推动的制度变迁视为强制性制度变迁，则随着由权力中心推进的放权让利改革步伐的加快，而可能产生的中央政府和地方政府之间的诱致性制度变迁。

强制性制度变迁具有降低组织成本和实施成本等优点,但也有不少局限。第一,作为制度创新主体的中央政府同样受到有限理性的限制。所以,对于一个幅员辽阔的大国,由中央政府提供的制度供给,很难适应于所有地方、所有领域。对北方适用的制度(政策)不一定适合南方。有一些制度(政策)强行贯彻下去可能会给这个地区带来负的经济效应,地方政府在不违背基本原则的情况下对制度(政策)作一些修改不一定是坏事。第二,强制性制度变迁一般会违背“一致性同意原则”。一致性同意原则不仅仅是一个政治范畴,而且还是一个经济范畴。在某种意义上讲一致性同意原则是经济效率的基础。当强制性并不“强制”时,地方政府往往就“修正”中央的制度供给,并使这种制度更适合自己的实现利益最大化的原则。如果这种修正,没有带来负的外部效应,反而提高了本地区的经济效率,这可视为一种“帕累托改进”。事实上,在我国经济体制改革的现实活动中,由地方的“对策”变为下一轮中央政策的事情,也是存在的。第三,在我国的强制性制度变迁中,中央限于财力因素,一般把新制度安排的实施成本“转移”给地方。所以,地方政府将根据实施成本的大小对新制度安排做出调整。地方政府的这种调整,可以说是“无可奈何”的现实选择,也可以说是明智之举。

从对策论角度看,制度创新本身就是一博弈过程。出现中央和地方政府在政策执行中的博弈,从计划经济的角度看,这种博弈是不合理的;但从市场经济和对策论的角度看,这种博弈又有其合理的含义。由此给我们的启示是,在推进经济体制改革的制度创新中,中央和地方政府在政策的制定和执行上,不再仅仅是命令和跟从的关系,而且还是博弈对手的关系。这一切,向中央政府的政策制定者提出了更高要求:既包括如何在政策制定时就考虑到博弈对手的反应,也包括在政策实施中待对方做出反应后如何进行重复博弈等内容。公共选择理论告诉我们,面对经济体制改革这样一个复杂的系统工程,一项有效率的政策不是产生于某个政治领袖的头脑,而是产生于集团之间或组成集团之间的个体之间的相互讨价还价、协调与调整的政治过程。

在自上而下的强制性制度变迁中,相对于中央政府地方是下级,在执行中央的经济政策时,是在服从的前提下进行修正和创新,在自下而上的诱致性制度变迁中,相对于本辖区而言,它又是权力中心,负有推动本地区改革与发展的责任,不过,这种转换所改变的只是地方政府发挥作用的约束条件,所仍然不变的是其目标函

数：即使其效用函数最大化。

本章小结

跨国公司直接投资作为一种正式的制度安排，它不仅依存于一定的经济制度，而且通过多种途径影响和改变已有的经济制度。制度变迁是社会生产力发展变化、政治和法律制度调整、社会意识形态变迁等因素共同作用的结果，同样也离不开政府有意识的推动。随着社会生产力的发展，跨国公司和政府行为的不断调整，推动跨国公司直接投资中的制度变迁不断深入进行。本文构建了跨国公司直接投资中跨国公司和地方政府对制度变迁的基本模型，并分析了双方如何通过投资行为和政策引导来影响制度变迁。

第四章 跨国公司直接投资中政府与企业间的博弈模型

由上章图 3-1 跨国公司和地方政府在制度变迁中的传导互动模型可知，跨国公司直接投资是投资者和地方政府共同参与的经济活动。跨国公司通过对于区域的投资不仅对本身的收益产生直接的影响，还对地方政府的收益和政府制度变迁产生间接的作用，而这种诱致性的制度变迁又会再作用于跨国公司和地方政府，从而影响到双方的最终收益。地方政府则是通过制订政策对于制度变迁产生直接的影响，即强制性制度变迁。因此，跨国公司直接投资中，地方政府和跨国公司始终处于一个互相博弈的局面。在这一博弈中，跨国公司最重要的策略选择是是否投资以及投资的质量和水平如何，而地方政府则是经济发展所导致的投资硬环境和政策优惠所导致的政策软环境。他们最终博弈的结果即双方即达到各自收益的最大化，又对制度产生影响导致制度变迁并形成一种相对稳定的制度均衡。传统的分析方法多注重于理论上的分析，本文则借助于博弈论对跨国公司和地方政府的决策行为和策略选择以及由此导致的制度变迁建立了博弈模型，进行了量化分析。

4.1 跨国公司对外直接投资的博弈模型

已有的跨国公司直接投资理论，尤其是发达国家不论是企业优势理论（海默，1960）和内部化理论（格雷，1978，1982），还是区位理论和国际生产折衷理论（邓宁，1977）都是从个别投资者的角度出发，没有将东道地区的因素考虑进去。因此，在构建模型时也只考虑了跨国公司的因素。

4.1.1 跨国公司对外直接投资的模型分析

1、静态古诺模型

假定 A 国内有两家企业：企业 1 和企业 2，两个企业生产完全可替代的产品。由于 A 国内的市场需求发生变化，企业 1 和企业 2 考虑是否选择跨国经营战略，以何种方

式进入 B 国。这两家企业可以选择或者出口部分产品到 B 国，或者到 B 国进行直接投资。此时，企业 1 和企业 2 的战略组合有四种：

- (i) 企业 1 继续在 A 国投资，企业 2 继续在 A 国内投资，表示为{ D1, D2 }
- (ii) 企业 1 到 B 国投资，企业 2 向 B 国出口，表示为{ F1, E2 }
- (iii) 企业 1 向 B 国出口，企业 2 到 B 国投资，表示为{ E1, F2 }
- (iv) 企业 1 到 B 国投资，企业 2 到 B 国投资，表示为{ F1, F2 }

上述战略组织中，战略{ E1, F2 }，{ F1, E2 }是相互对称的。下面对上述各战略进行具体分析。

{ D1, D2 }战略

设企业 i 在 A 国投资生产，产量为 X_{iA} ，则市场总产量为 $X = x_1^{DD} + x_2^{DD}$ 。设 A 国内市场对产品的逆需求函数为 $P = P(X) = P(x_1^{DD} + x_2^{DD}) = a - bX$ (P 是价格， $X(P)$ 是原需求函数)，企业 i 生产单位产品的可变成本为 c_A ，固定成本为 W_A (包括在 A 国内投资所需的设备、厂房、研发、广告等各项费用)，企业 i 在 { D1, D2 } 下的成本函数 $C_i^{DD}(x_i) = c_A x_i^{DD} + W_A$ ， $MC_i^{DD} = c_A$ 。根据以上假定，企业 i 在 A 国的利润为：

$$\pi_i^{DD}(x_1^{DD}, x_2^{DD}) = x_i^{DD} P(x_1^{DD} + x_2^{DD}) - C_i^{DD}(x_i), i = 1, 2 \quad (4-1)$$

对上式求导并令其等于零，可得到企业 i 的反应函数为：

$$P + x_i^{DD} P' - MC_i^{DD} = 0 \quad (4-2)$$

将 $P = a - bX$ ， $MC_{iA}^{DD} = c_A$ 代入 (1) 式和 (2) 式可得：

$$\frac{\partial \pi_1^{DD}}{\partial x_1^{DD}} = a - b(x_1^{DD} + x_2^{DD}) - bx_1^{DD} - c_A = 0$$

$$\frac{\partial \pi_2^{DD}}{\partial x_2^{DD}} = a - b(x_1^{DD} + x_2^{DD}) - bx_2^{DD} - c_A = 0$$

反应函数为：

$$R_1^{DD}(x_2^{DD}) = \frac{a - bx_2^{DD} - c_A}{2b}$$

$$R_2^{DD}(x_1^{DD}) = \frac{a - bx_1^{DD} - c_A}{2b}$$

解两个反应函数，可得纳什均衡为：

$$x_1^{DD} = x_2^{DD} = \frac{1}{3b}(a - c_A)$$

$$\pi_1^{DD} = \pi_2^{DD} = \frac{1}{9b}(a - c_A)^2$$

以图形来表示，两反应函数的交叉点就是纳什均衡 $E_{DD}^* = (x_1^{DD}, x_2^{DD})$

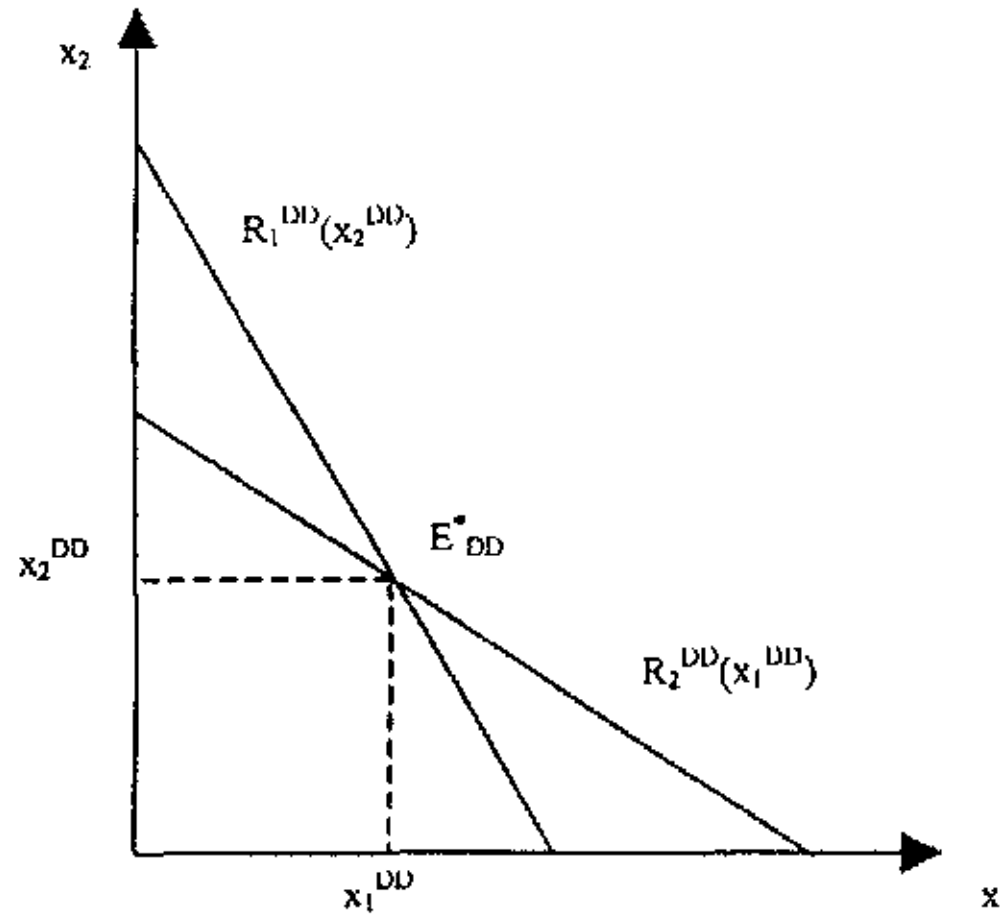


图 4-1 { D1, D2 } 战略下的纳什均衡

{ F1, E2 } 战略

在此战略中，企业选择向 B 国投资，企业 2 选择向 B 国出口。设企业 1 在 B 国的产量为 x_{1B}^{EF} ，在 A 国的产量 x_{1A}^{EF} ，企业 1 的总产量为 x_1^{EF} 。设两国产量比例系数为 $\Psi, 0 < \Psi < 1$ ，且 $x_{1A}^{EF} = \Psi x_1^{EF}, x_{1B}^{EF} = (1 - \Psi)x_1^{EF}$ 。设逆需求函数为 $P = P(X) = P(x_1^{FE} + x_2^{FE}) = a - bX$ 。企业 i 在 B 国生产单位产品的可变成本为 $c_B, c_B < c_A$ ，固定成本为 W_B ，则企业 1 在 { F1, E2 } 下的成本函数 $C_1^{FE}(x_1) = [\Psi c_A + (1 - \Psi)c_B]x_1^{FE} + W_A + W_B$ ， $MC_1^{FE} = [\Psi c_A + (1 - \Psi)c_B] < c_A$ 。设企业 2 向 B 国出口单位产品，需要增加的费用（如运输费、关税、管理费等）为 t ，则企业 2 的成本函数 $C_2^{FE}(x_1) = (c_A + t)x_2^{FE} + W_A$ ， $MC_2^{FE} = (c_A + t) > c_A$

根据以上假定，企业 i 的利润为：

$$\pi_i^{FE}(x_1^{FE}, x_2^{FE}) = x_i^{FE} P(x_1^{FE} + x_2^{FE}) - C_i^{FE}(x_i), i = 1, 2 \quad (4-3)$$

反应函数为：

$$R_1^{FE}(x_2^{FE}) = \frac{a - bx_2^{FE} - [\Psi c_A + (1 - \Psi)c_B]}{2b}$$

$$R_2^{FE}(x_1^{FE}) = \frac{a - bx_1^{FE} - (c_A + t)}{2b}$$

其解以图形表示如下：

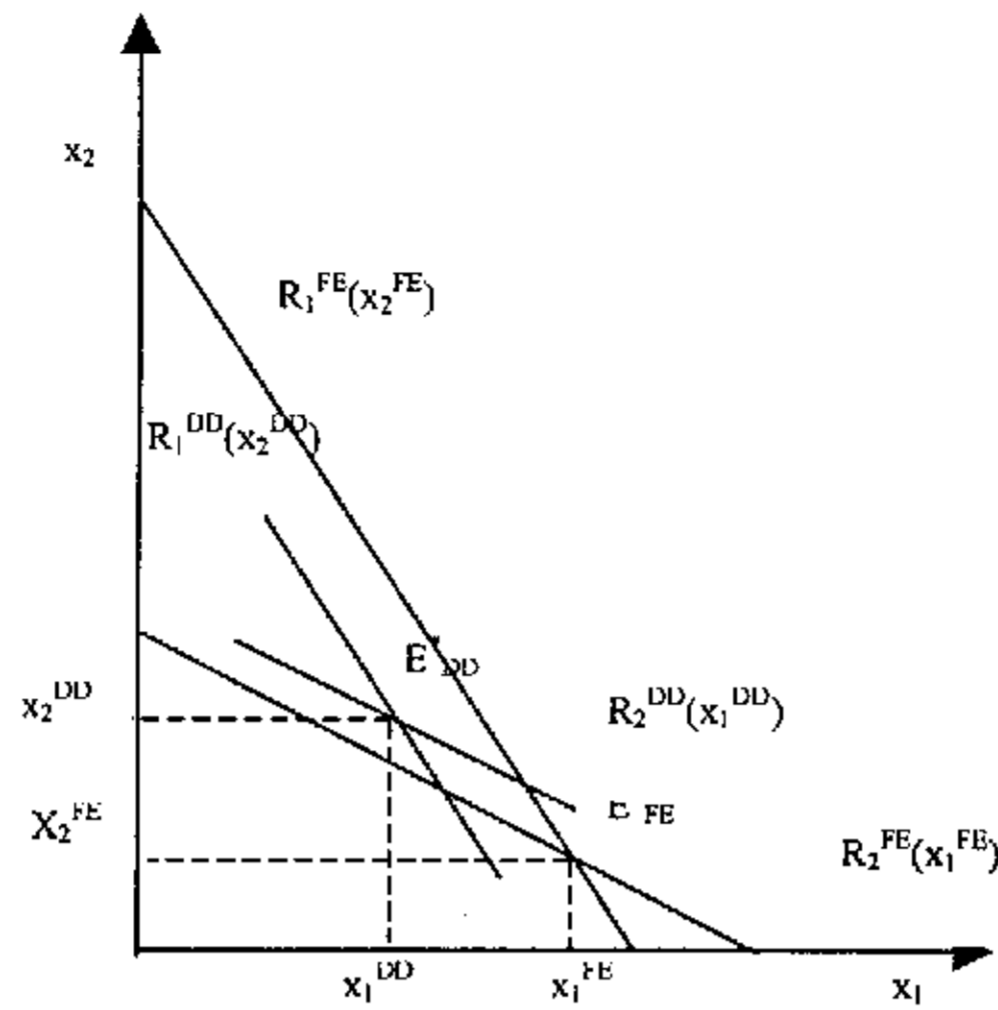


图 4-2 { F1, E2 } 战略下的纳什均衡

从图 4-2 可以看出，在 { F1, E2 } 战略下的纳什均衡为均衡 $E_{FE}^* = (x_1^{FE}, x_2^{FE})$ 。此均衡下，企业 1 由于向 B 国投资使得其边际成本下降，反应函数由 $R_1^{DD}(x_2^{DD})$ 移动到 $R_1^{FE}(x_2^{FE})$ ，产量由提高 x_1^{DD} 提高到 x_1^{FE} 。相反，企业 2 选择向 B 国出口使得边际成本提高，产量由 x_2^{DD} 下降到 x_2^{FE} 。显然，企业选择对外直接投资比出口更具有优势。

{ F1, F2 } 战略

在此战略中，企业选择向 B 国投资，企业 2 也选择向 B 国出口。设企业 i 在 A、B 国的产量分别为 x_{iA}^{FF}, x_{iB}^{FF} ，两国的总产量为 x_i^{FF} ，且满足 $x_{iA}^{FF} = \psi_i x_i^{FF}, x_{iB}^{FF} = (1 - \psi_i) x_i^{FF}, 0 < \psi_i < 1$ 。设逆需求函数为 $P = P(X) = P(x_1^{FF} + x_2^{FF}) = a - bX$ 。设企业 i 在 B 国生产单位产品的可变成本为 $c_B, c_B < c_A$ ，固定成本为 W_B ，则企业 i 在 { F1, F2 } 下的成本函数 $C_i^{FF}(x_i) = [\psi_i c_A + (1 - \psi_i) c_B] x_i^{FF} + W_A + W_B$ ，
 $MC_i^{FE} = [\psi_i c_A + (1 - \psi_i) c_B] < c_A$ 。

根据以上假定，企业 i 的利润为：

$$\pi_i^{FF}(x_1^{FF}, x_2^{FF}) = x_i^{FF} P(x_1^{FF} + x_2^{FF}) - C_i^{FF}(x_i), i = 1, 2 \quad (4-4)$$

反应函数为：

$$R_1^{FF}(x_2^{FF}) = \frac{a - bx_2^{FF} - [\psi_1 c_A + (1 - \psi_1)c_B]}{2b}$$

$$R_2^{FF}(x_1^{FF}) = \frac{a - bx_1^{FF} - [\psi_2 c_A + (1 - \psi_2)c_B]}{2b}$$

其解以图形表示如下：

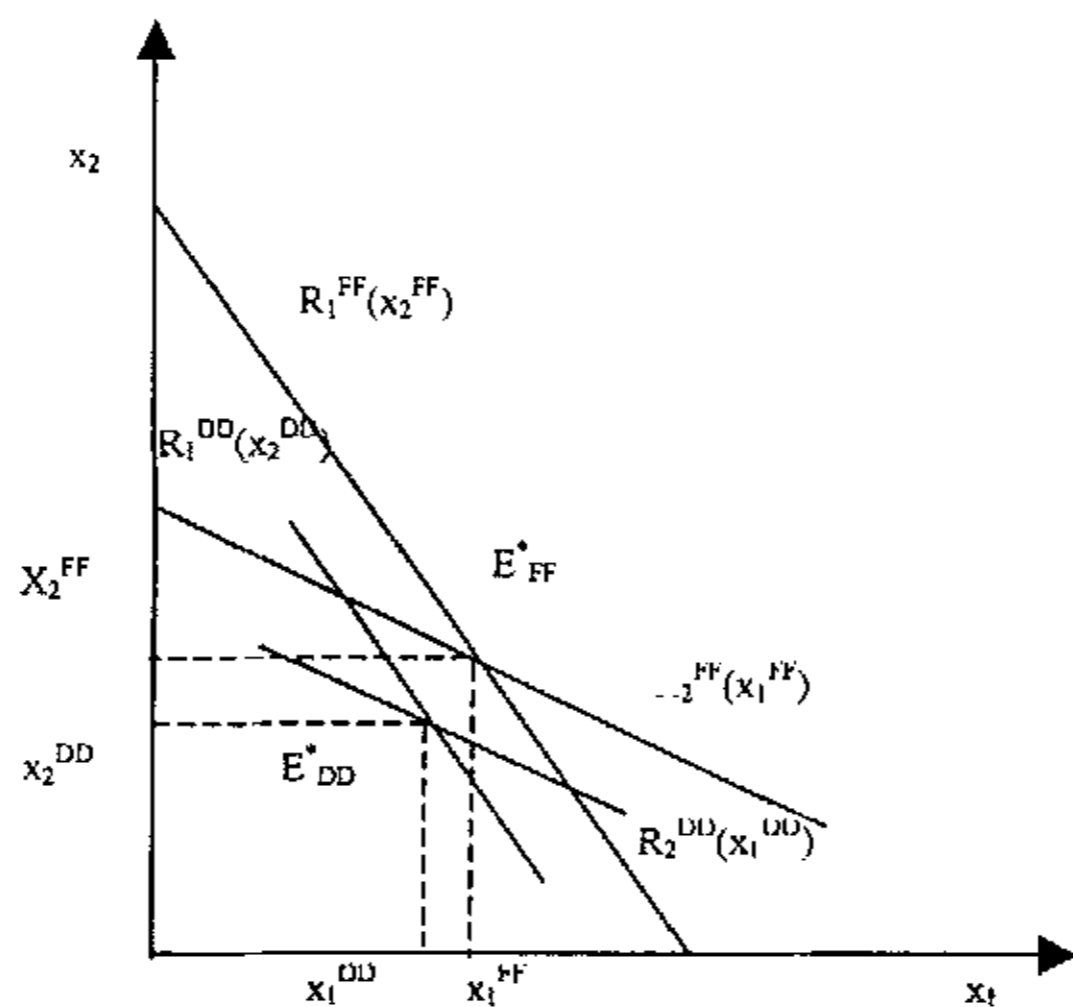


图 4-3 { F1, F2 } 战略下的纳什均衡

从图 4-3 可以看出，在 { F1, F2 } 战略下的纳什均衡为均衡 $E_{FF}^* = (x_1^{FF}, x_2^{FF})$ 。此均衡下，企业 1 的反应函数由 $R_1^{DD}(x_2^{DD})$ 移动到 $R_1^{FF}(x_2^{FF})$ ，产量由提高 x_1^{DD} 提高到 x_1^{FF} 。同理，企业 2 也由于选择向 B 国出口使得边际成本提高，产量上升。

4.1.2 跨国公司对外直接投资的动态斯坦克尔博格模型

在 { F1, F2 } 战略下，两企业都选择对外直接投资，此时并没有考虑企业进入 B 国的时机问题，即我们仅从静态的角度考虑。实际中，通常先进入 B 国的跨国公司势力较强，在其先行动后，另一方较弱的跨国公司跟进，后行动企业的决策要看先行动者的行为，这时的博弈就是一个动态的两阶段博弈模型，称之为斯坦克尔博格模型。在此博弈下，第一阶段由先行动的跨国公司（领头企业），假设为企业 1，决定它在 B 国的产量，第二阶段企业 2（尾随企业）观察到企业 1 的产量，并根据企业 1 的产量来决定自己的产量。企业 1 由于先行动，它不可能根据企业 2 的产量来选择。下面我们将对此模型求解。

设企业 i 在 A、B 国的产量分别为 x_{iA}^s, x_{iB}^s ，两国的总产量为 x_i^s ，且满足 $x_{iA}^s = \psi_i x_i^s, x_{iB}^s = (1 - \psi_i) x_i^s, 0 < \psi_i < 1$ 。其它与 { F1, F2 } 战略下的假设均相同。

企业 1 的成本函数 $C_1^s(x_1) = [\psi_1 c_A + (1 - \psi_1) c_B] x_1^s + W_A + W_B$ ，

$MC_1^s = [\psi_1 c_A + (1 - \psi_1) c_B] < c_A$ 。

根据以上假定，企业 i 的利润为：

$$\pi_i^s(x_1^s, x_2^s) = x_i^s P(x_1^s + x_2^s) - C_i^s(x_i^s), i = 1, 2 \quad (4-5)$$

首先考虑在第二阶段，给定企业 1 的产量 x_1^s 的情况下，企业 2 的最优选择。企业 2 根据企业 1 的产量 x_1^s 选择它的产量 x_2^s ，使其利润实现最大化，可求出 x_2^{*s} 。

企业 1 预测到企业 2 将选择 x_2^{*s} ，它将 x_2^{*s} 代入利润函数中，并使其最大化，可得出在第一阶段企业 1 的产量选择 x_1^{*s} 。通过比较可知，在斯坦克尔博格模型的均衡结果下，企业 1 的产量大于古诺模型均衡产量，相应利润也增大；而企业 2 的产量小于古诺模型均衡产量，利润比古诺均衡下的小。这说明企业 1 先进入 B 国进行直接投资会使得企业具有先动优势，获得更多的利润，同时企业先进入 B 国市场，它的产品一旦生产出来，就变成一种沉淀成本，无法收回，企业 2 不得不相信它会选择产量 x_1^{*s} 。也正因为企业 2 相信企业 1 会选择产量 x_1^{*s} ，才会被动地选择 x_2^{*s} ，从而利润也相应减少。在这里，由于企业 2 拥有相对较多的信息优势反而使其处于劣势。此博弈的均衡结果以图形表示如下：

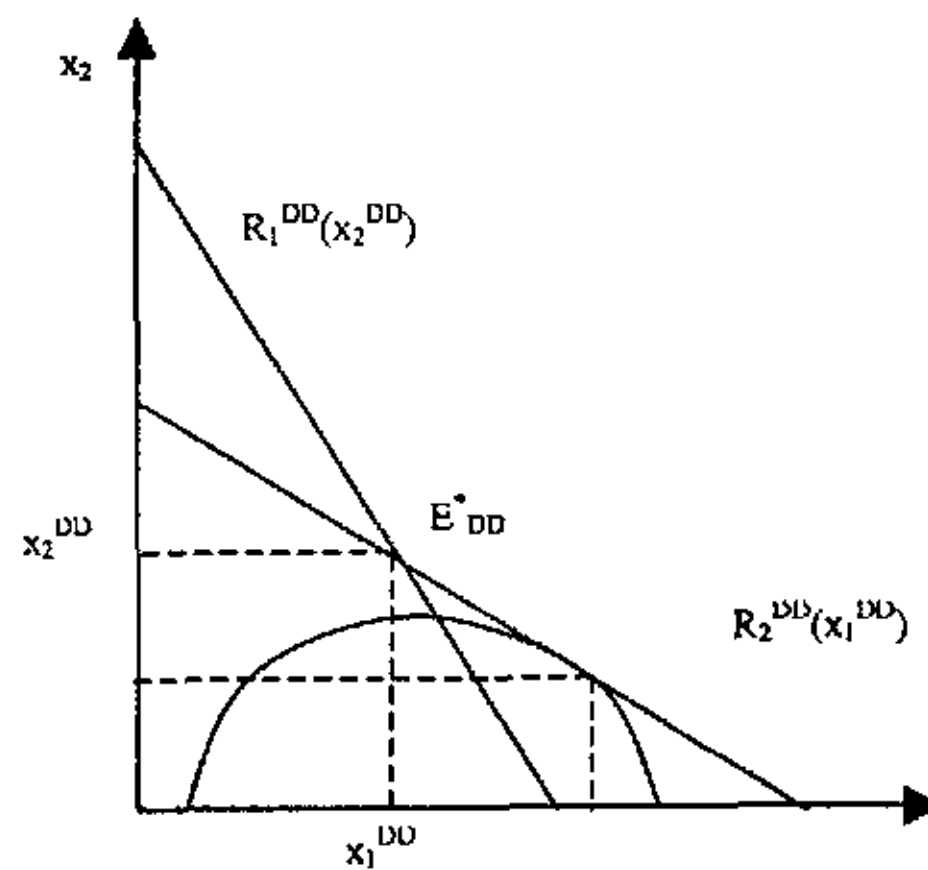


图 4-5 动态斯坦克尔博格模型的纳什均衡

以上模型考虑到企业由于进入 B 国市场的时机不同，掌握的信息不同而导致的企

业产量以及利润发生的变化，可以说，斯坦克尔博格模型考虑问题更加全面，更加符合实际情况，但是，它还存在着以下一些不足：

(1) 模型假设企业的生产规模是一定的。实际上，企业的投资行为有多种选择，可以决定投资额的多少，形成不同的生产规模，生产不同数量的产品。它的竞争对手可能并不能清楚地知道其实际产量，但是它可以观察到企业投资规模大小，如投资大型企业还是小型企业来做出判断。

(2) 模型假设企业所需的投资可以无偿获得，无条件满足的，没有考虑到企业的融资成本以及企业融资方式与企业类型、市场类型之间的内在关系。随着全球跨国公司竞争的加剧，企业的融资方式变得越来越重要，这不仅可以影响到企业的生产成本，也会给它的竞争对手传递一定的信息。

基于以上原因，本文把企业的成本、投资规模、融资方式、市场类型等因素进行综合考虑，构建了跨国公司对外直接投资的二维信号博弈模型。

4.1.3 跨国公司对外直接投资的二维信号博弈模型

假设企业 1 和 2 在 A 国市场竞争，两个企业生产完全可替代的产品。现企业 1 拟向 B 国市场进行直接投资。企业 1 的生产成本及行业市场需求是不确定的。企业 1 的边际成本 (MC) 有两个可能值：低成本 c_g 和高成本 c_b , $0 \leq c_g \leq c_b$ 。有两个逆需求函数：高需求函数 P_h 和低需求函数 P_l , $P'_j(X) < 0 (j = h, l), P_h(X) > P_l(X), \forall X \geq 0$ 。企业 1 的成本为 c_g 的先验概率为 $\alpha_0, 0 < \alpha_0 < 1$ 。市场需求为 P_l 的先验概率为 $\beta_0, 0 < \beta_0 < 1$ ，这是两企业的共有知识。成本的概率分布状态与需求的概率分布状态是相互独立的。企业 1 知道本身的生产成本和市场需求情况，而企业 2 不知道。假设企业 2 的长期边际成本为 c_b 。

企业 1 如果进入 B 国进行直接投资，可以大规模投资成立一个大型企业，所需投资额为 K_u ；也可以小规模投资成立一个小型企业，所需投资额为 K_v , $K_u > K_v > 0$ 。企业 1 所需的资金 K 可以通过在 A 国金融市场上发行股票或借债来筹集（这里我们假设企业内部筹集资金与借债成本相同）。博弈过程如下：

$t=0$ 时，企业 1 根据它的类型，决定是否向 B 国市场进行直接投资，以及决定是发

行股票还是借债。潜在的金融家相互竞争并决定企业 1 筹集资金所要承受的金融成本。企业 1 的可能行为表示为： a_0 =不进行直接投资， a_1 =以借贷方式进行大规模投资，即借贷 K_u ， a_2 =以发行股票方式进行大规模投资，即发行股值为 K_u 的股票， a_3 =以发行股票方式进行小规模投资，即发行股值为 K_v 的股票， a_4 =以借贷方式进行小规模投资，即借贷 K_v 。 a_0 和 a_4 通过证明效果是一样的。

$t=1$ 时，企业 1 和企业 2 都已知道 $t=0$ 时所发生的一切，在 B 国市场展开产量竞争。设企业 1 在 B 国市场的产量为 x_1 ，企业 2 在 B 国市场的产量为 x_2 。

企业 1 的策略为在 $t=0$ 和 $t=1$ 时，根据它的类型空间规划它的行动空间下的产量。企业 1 在 $t=0$ 时的行动空间为 $\Omega = \{a_0, a_1, a_2, a_3\}$ ；在 $t=1$ 时的行动空间为 $X_1 = \{x_1 | x_1 \geq 0\}$ 。即企业 1 的策略为从 $\{(c_i, P_j) | i = g, b; j = h, l\}$ 到 $\Omega \times X_1$ 。 $\sigma(c_i, P_j)$ 表示企业 1 在 $t=0$ 时根据它的类型 $\{(c_i, P_j) | i = g, b; j = h, l\}$ 后选择 Ω 。企业 2 不知道企业 1 的类型，但是，它可观察到 $t=0$ 时企业 1 的行动。企业 2 的策略为 $t=1$ 时根据 Ω 规划 x_2 ， $X_2 = \{x_2 | x_2 \geq 0\}$ 。

在博弈中，企业 1 知道自己的类型，企业 2 和金融市场不知道，此时信息是不对称的。企业 1 由于掌握更多的信息，相对拥有更多的优势。但是企业 1 关于投资规模的决定及实现的金融方法可能会向企业 2 传递与成本和市场类型相关的信息，从而影响均衡利润。对于 $a_s \in \Omega$ ，将金融市场对企业 1 的类型的信念表示为 $\varphi_F(a_s) = (\alpha_F, \beta_F)$ ；企业 2 对企业 1 的类型的信念表示为 $\varphi_B(a_s) = (\alpha, \beta)$ ， α_F 和 α 是金融市场和企业 2 对企业 1 的长期边际成本为低成本的概率的估计值； β_F 和 β 是金融市场和企业 2 对市场的需求函数为低需求的概率的估计值。为简便起见，我们认为金融市场与企业 2 对企业 1 的长期边际成本及市场的需求函数为低成本和低需求的概率的估计值相同，统一用 (α, β) 来表示。对于 $a_s \in \Omega$ ，金融市场及企业 2 对企业 1 的类型的信念用 $\varphi(a_s)$ 表示。在不同信念下，企业的融资成本不同。该博弈均衡满足以下条件：

条件 1：(i) 在 B 国市场上，已知企业 1 的类型，企业 2 的策略，金融市场的筹资成本，企业 1 的策略要使其利润最大化。(ii) 已知企业 1 在 $t=0$ 时的行动，企业 2 对企业 1 的成本 $MC=c_g$ 及市场的需求函数为 P_l 概率的估计值分别为 α, β ，则企业 2 的策略要使其利润最大化。即要满足：

$$X_{ij}^* = \arg \max x_{ij} [P_j(X_{ij} + X_2^*) - c_i] \quad i = g, b; j = h, l \quad (4-6)$$

$$X_2^* = \arg \max X_2 \left[\alpha(1-\beta)P_h(X_{gh}^* + X_2) + \alpha\beta P_l(X_{gl}^* + X_2) \right. \\ \left. + (1-\alpha)(1-\beta)P_h(X_{bh}^* + X_2) + (1-\alpha)\beta P_l(X_{bl}^* + X_2) - c_b \right] \quad (4-7)$$

其中 X_{ij}^* 为企业 1 的类型依存产量

X_2^* 为 $t=1$ 时企业 2 在 B 国市场的序贯理性产量

为方便地表示企业 1 在 B 国市场中的利润, 做以下定义: 如果对于任意 $\alpha, \beta \in [0,1]$, 都存在 $X_{ij}^* > 0$ ($i=g,b; j=h,l$), $X_2^* > 0$ 满足 (3-6) 式和 (3-7) 式, 则对每一类型的企业 1, 已知企业 2 的信念为 (α, β) , 企业 1 在 B 国市场的利润表示为 $\pi_B(c_i, P_j, \alpha, \beta)$, $i=g,b; j=h,l$, 且是唯一的。

条件 2: 如果企业 1 在 A 国市场采取借贷的方式进行融资, 它的总成本为 $(1+r)K$, $K \in \{K_u, K_v\}$, $K_u > K_v > 0$, r 为预期市场净回报率; 如果企业 1 在 A 国市场采取发行股票的方式进行融资, 设 $\pi(\varphi_F)$ 为 $t=1$ 时, 已知企业 1 和企业 2 的策略时, 金融市场信念为 φ_F 时企业 1 的预期全部收入, 则股东获得的收益的期望收益率为 $\frac{(1+r)K}{\pi(\varphi_F)}$ 。如果

企业 1 在 B 国市场的为 $\pi_B(c_i, P_j, \alpha, \beta)$, 那么股东获得的期望收益为 $\frac{(1+r)K}{\pi(\varphi_F)} \pi_B(c_i, P_j, \alpha, \beta)$, 即企业的融资成本。

条件 3: 在均衡路径上的信息集处, 企业 2 和金融市场的判断由贝叶斯法则和各博弈方在此处可能有的均衡策略决定。

当一个策略组合及相应的判断满足这样四个要求时, 称为一个“完美贝叶斯均衡”。

假设 1: 已知企业 2 的信念 (α, β) , 存在着 $\pi_B(c_i, P_j, \alpha, \beta) > 0$ (对所有 i 和 j) 满足以下特性:

$$\partial \pi_B(c_i, P_j, \alpha, \beta) / \partial \alpha > 0, \quad \partial \pi_B(c_i, P_j, \alpha, \beta) / \partial \beta > 0 \quad (4-8)$$

$$\pi_B(c_g, P_j, \alpha, \beta) > \pi_B(c_b, P_j, \alpha, \beta), \quad \pi_B(c_i, P_h, \alpha, 0) > \pi_B(c_i, P_l, \alpha, 1) \quad (4-9)$$

(4-8)式意味着企业 1 希望企业 2 认为它是低成本类型, 市场需求是低需求类型。

(4-9)式意味着给定企业 2 的信念, 在同样需求状况下, 低成本类型的企业 1 比高成本类型的企业 1 具有更高的利润; 在相同成本状况下, 市场高需求下的企业 1 比低需求下的企业 1 有更高的利润, 即使企业 2 知道市场的需求状况。

根据给定条件以及信号博弈模型中博弈双方的策略和信念，企业 1 在已知自己的类型时，计算出它在两个市场中的全部利润，找到使得企业获得最大化利润的投资方式，即满足：

当企业选择借贷方式时，企业的最大化利润函数为

$$\max \pi_B(c_i, P_j, \alpha, \beta) - (1+r)K$$

当企业选择发行股票时，企业的最大化利润函数为

$$\max \left[1 - \frac{(1+r)K}{\pi(\phi_F)} \right] \pi_B(c_i, P_j, \alpha, \beta)$$

$$K \in \{K_u, K_v\}, K_u > K_v > 0$$

证明如下：

已知 A 的策略，根据贝叶斯法则，有：

$$\varphi(a_0) = (0,0), \quad \varphi(a_1) = (1,0), \quad \varphi(a_2) = (1,1), \quad \varphi(a_3) = (0,1)$$

i 对于 (c_g, P_h) 类型的企业 A

(i) 当企业 A 不进行直接投资，企业的总利润为零。

$$\pi(c_g, P_h; a_0) = \pi_B(c_g, P_h, 0, 0) = 0$$

(ii) 当企业 A 选择以借贷方式进行大规模投资，即借贷 K_u ，企业 A 的总利润是在 B 市场上的利润扣除成本 $(1+r)K$ 之和。企业的总利润为：

$$\pi(c_g, P_h; a_1) = \pi_B(c_g, P_h, 1, 0) - (1+r)K_u$$

(iii) 当企业 A 选择以发行股票方式进行大规模投资，即发行股值为 K_u 的股票，同样资金成本为 $(1+r)K$ 。企业的总利润是在 B 市场上的利润与扣除增加的股权人的期望收益之和。股权人即金融市场对股权的期望收益与金融市场对企业 1 的类型及市场的需求类型的信念 (α, β) 有关。

$$\pi(c_g, P_h; a_2) = \left[1 - \frac{(1+r)K_u}{\pi_B(c_g, P_h, 1, 1)} \right] \left[\pi_B(c_g, P_h, 1, 1) \right]$$

(iv) 当企业 A 选择以发行股票方式进行小规模投资，即发行股值为 K_v 的股票时，企业的总利润是在 B 市场上的利润与扣除增加的股权人的期望收益后的利润之和。

$$\pi(c_g, P_h; a_3) = \left[1 - \frac{(1+r)K_v}{\pi_B(c_b, P_l, 0, 1)} \right] \left[\pi_b(c_g, P_h, 0, 1) \right]$$

(c_g, P_h) 类型的企业 A 选择 a_1 时的利润最大化的函数为

$$\pi(c_g, P_h; a_1) \geq \pi(c_g, P_h; a_s), a_s \neq a_1, a_s \in \Omega$$

应满足的条件为:

$$K_u \leq \frac{[\pi_B(c_g, P_h, 1, 0) - \pi_B(c_g, P_h, 1, 1)]\pi_B(c_g, P_l, 1, 1)}{(1+r)[\pi_B(c_g, P_l, 1, 1) - \pi_B(c_g, P_h, 1, 1)]}$$

$$K_u \leq \frac{\pi_B(c_g, P_h, 1, 0)}{(1+r)}$$

$$K_u \leq \frac{[\pi_B(c_g, P_h, 1, 0) - \pi_B(c_g, P_h, 0, 1)]}{(1+r)} + \frac{\pi_B(c_g, P_h, 0, 1)}{\pi_B(c_b, P_l, 1, 1)} K_v$$

按照上述原理, 依次可求得满足下列不等式的条件:

$$\pi(c_g, P_l; a_2) \geq \pi(c_g, P_l; a_s), a_s \neq a_2, a_s \in \Omega$$

$$\pi(c_b, P_h; a_0) \geq \pi(c_b, P_h; a_s), a_s \neq a_0, a_s \in \Omega$$

$$\pi(c_b, P_l; a_3) \geq \pi(c_b, P_l; a_s), a_s \neq a_3, a_s \in \Omega$$

将所得条件汇总, 即满足:

$$\max\{K_4(K_v), K_6, K_7\} \leq K_u \leq \min\{K_1, K_2, K_3(K_v)\}$$

$$K_v \geq K_5$$

$$\text{其中: } K_1 = \frac{\pi_B(c_g, P_h, 1, 0)}{(1+r)}, K_2 = \frac{[\pi_B(c_g, P_h, 1, 0) - \pi_B(c_g, P_h, 1, 1)]\pi_B(c_g, P_l, 1, 1)}{(1+r)[\pi_B(c_g, P_l, 1, 1) - \pi_B(c_g, P_h, 1, 1)]}$$

$$K_3(K_v) = \frac{[\pi_B(c_g, P_h, 1, 0) - \pi_B(c_g, P_h, 0, 1)]}{(1+r)} + \frac{\pi_B(c_g, P_h, 0, 1)}{\pi_B(c_b, P_l, 1, 1)} K_v$$

$$K_4(K_v) = \frac{[\pi_B(c_g, P_l, 1, 1) - \pi_B(c_g, P_l, 0, 1)]}{(1+r)} + \frac{\pi_B(c_g, P_l, 0, 1)}{\pi_B(c_b, P_l, 0, 1)} K_v$$

$$K_5 = \frac{\pi_B(c_b, P_l, 0, 1)}{(1+r)}, K_6 = \frac{\pi_B(c_b, P_l, 1, 0) - \pi_B(c_b, P_l, 0, 1)}{(1+r)},$$

$$K_7 = \frac{[\pi_B(c_b, P_l, 1, 1) - \pi_B(c_b, P_l, 0, 1)]\pi_B(c_g, P_l, 1, 1)}{(1+r)\pi_B(c_b, P_l, 1, 1)}$$

该模型存在唯一的分离均衡, 即成本类型、需求类型与投资规模、融资方式之间的一一对应关系:

(c_g, P_h) 企业选择以借贷方式进行大规模投资, 即借贷 K_u , 即 $\sigma(c_g, P_h) = a_1$

(c_g, P_l) 企业选择以发行股票方式进行大规模投资, 即发行股值为 K_u 的股票, 即

$$\sigma(c_g, P_l) = a_2$$

(c_b, P_h) 企业不进行直接投资，即 $\sigma(c_b, P_h) = a_0$

(c_b, P_l) 企业选择以发行股票方式进行小规模投资，即发行股值为 K_v 的股票，即 $\sigma(c_b, P_l) = a_3$

这说明如果满足分离均衡的条件，企业除了充分开拓新的市场，提高利润外，还有其战略作用。企业进行选择大规模投资可传递低成本信号；发行股票可传递市场需求低的信号。企业以其战略选择影响竞争对手企业的进入决策和产量决策。

在分离均衡中，信号与私人信息间存在着唯一的匹配关系。当满足分离均衡的条件时，企业进行直接投资的战略意义在于：

第一，企业选择大规模投资可传递低成本信号。因为高成本类型的企业由于技术力量薄弱进行大规模投资的成本很高。

第二，发行股票可传递市场需求低的信号。因为在同样成本水平下，市场需求低的企业比市场需求高的企业获得的利润要少，因此，低市场需求企业更愿意选择发行股票的方式。企业1的类型可能从它在产品市场中倾向采取的行动显露出来，因此，金融市场理性地认为股票是由低市场需求企业发行的，股价会相应地低一些。由于金融市场理性地认为股票是由低市场需求企业发行的，高需求企业发行的股票的价格会被低估。所以当 K 值很大时，高市场需求企业不会同低市场需求企业一样都发行股票。

第三，高成本高需求 (c_b, P_h) 类型企业不会进行通过发行股票进行大规模投资。因为高成本使它不会进行大规模投资；高需求使它比 (c_b, P_l) 类型的企业利润高，如果发行股票，股价会被低估。

第四，运用二维信号博弈更有利于企业的竞争战略。企业1的利润高低可能受成本和市场的影响。企业通过向竞争对手发布信号传递自身低利润的信息，使它的竞争对手可能会认为低利润是由于低需求引起的（而实际上可能是因为企业是高成本，市场需求是高需求）。由于竞争对手错误的判断，企业1可达到扩大产量，获得更多的利润的目的。

4.2 地方政府利用对外直接投资的博弈模型

前面我们分析了跨国公司之间进行对外直接投资时其选择规模、产量、投资方式

等的几种博弈模型。同样，如果不考虑跨国公司的因素，只从多个地方政府的角度出发，即考虑两个地方政府如何在吸引外商直接投资，合理选择改善投资环境的成本和给予外商的优惠政策时，跨国公司的博弈模型理论同样可以适用于地方政府，只是博弈主体、模型的支付函数和所涉及的参数发生了相应的变化。下面我们主要以动态斯坦克尔博格模型为基础，构建地方政府在进行是否吸引外商直接投资的博弈模型。

假定在两个区域内存在两个地方政府：政府 I 和政府 II，两个区域内各有一定的已投资企业，原有投资规模分别为 w_0 。现两政府都拟吸引外国投资者。设吸引一定规模 w 的投资，政府的收益率为 r ，政府为吸引外商，需要改善投资环境，加大基础设施建设，即需要一定的固定成本 K 。如果政府给予外商投资企业以优惠政策（包括扩大对外开放），相当于政府的收益率会下降，设政府实行优惠政策的影响系数为 δ ， $0 \leq \delta \leq 1$ 。则两地方政府的收益 T 分别为：

$$T_i = r w_{0i} + \delta r w_i - K_i, i = 1, 2$$

设收益率 r 与投资企业的规模线性相关， $r = c + d(w_{01} + w_{02} + w_1 + w_2)$

与跨国公司斯坦克尔博格模型博弈模型相同，先动的政府具有一定的优势，这种优势通常是中央政府给予地方政府的特殊的权利，体现了一种先行先试的权利，在吸引外资时通常发挥巨大的作用。

对于上述模型，同样我们可依照逆向归纳法，在满足地方政府最大化收益时情况下，求得博弈均衡解。在此不做详细求解

4.3 跨国公司与地方政府的博弈策略

从已有的研究来看，已有跨国公司直接投资博弈模型多将政府作为理论分析的背景和前提，没有进入分析的框架。以上的模型也是从两方面分别考虑跨国公司之间与地方政府之间的博弈情况。如果同时考虑二者的行为和策略，则博弈过程更为复杂，考虑的因素更多。跨国公司在做出投资决策行为是不单单考虑自身的因素、市场的因素或是金融市场的因素，还要对所投资地区的外资政策、投资环境进行充分的考虑，是在与地方政府具体的讨价还价过程中完成投资的决策。关于外商投资与外资政策的研究，前人的研究存在着几个主要的不足：

- 1、偏重定性分析，定量分析不足；

2、即使有一定的定量分析，多着眼于跨国公司的利润最大化，较少量化考虑地方政府的利益。

3、即使对于跨国公司和政府的因素都考虑进去，也没有结合多个跨国公司、多个地方政府建立相应的博弈模型。

4、已有的理论研究成果没有应用到实际中，没有转化为可操作性的方案。

针对以上缺点和不足，本章将在分析多个跨国公司、多个地方政府的行为、目标的基础上，构建一个完整的跨国公司直接投资模型。

4.3.1 地方政府的行为描述

1、地方政府的最大化目标

同以盈利为目标的外商投资者相比，地方政府的最大化目标要复杂得多，其内部各构成要素的利益目标各不相同，而且经常互相冲突，但是在面对外商时，地方政府内部所有利益主体各不相同的利益目标重合最多的是经济的发展目标，地方政府不同角色所决定的引资目标中，最核心的目标仍在于此。所以，把利用外资促进本地区经济发展作为东道主的利益目标是比较合理的。

发展本地区经济的途径和战略是多方面的，利用外资只是战略集合中的一个要素，服从于整体的经济发展战略。一定意义上，它是地方政府在特定约束条件下，追求本地区经济发展的最大化选择的结果。这个战略决策过程综合反映在地方政府处理发展本国地区经济和利用外资的关系问题上。对此，发展经济学已进行了全面研究。本文将利用外资，尤其是利用外商直接投资发展本区域经济，定义为地方政府惟一的最大化目标，一定程度上忽略地方政府的其他发展目标，及这些目标之间的相互关系。

不过，发展本地区经济只是地方政府利用外资目标的一个笼统而模糊的概括，仔细分解，这个目标又由一些非常明确而具体的愿望构成，如：利用外资弥补本地区经济发展中的资本缺口；引进国外先进的生产技术和管埋技术，提高本地企业的技术水平、管埋水平和国际竞争力；通过利用外资加强本地区经济与国际、国内经济的联系，提高和扩大出口能力，改善本地区的就业状况，提高就业水平等等。就我国而言，这个目标集合中又增加了一项非常重要的内容：促进市场经济体制的建

设和国有企业的改革。

对地方政府利用外商投资的各个子目标分别进行考察的话，地方政府所获收益的内容各不相同，但从这些子目标对地区经济发展的贡献角度考察，这些收益间又存在很好的“可通约性”，为此，我们可以把这些具体形式“通约”以后的收益概念，作为地方政府利用外商投资的收益的准确定义，来取代“经济发展目标”这一笼统宽泛的定性概念。

2、地方政府的博弈策略：投资环境和外资政策

在利用外资的博弈中，地方政府的博弈策略即其对外商投资的投资环境和外资政策。原因在于：第一，在地方政府对外商投资的收益和决策产生影响的诸多因素之中，地方政府可自主掌握，并根据实际需要及时调整的因素，即投资环境和各种外资政策和法规。第二，投资环境和外资政策是本文研究的核心，它只有通过视为地方政府的博弈策略，内化为博弈分析的核心要素之后，才能得到全面深刻的分析。

(1) 外资政策

外资政策也可定义为投资法律环境，之所以将其独立出来，是由于外资政策在跨国公司进行投资决策中直到主导性的地位，而且相对地方政府更易操作。但是，将外资政策直接作为理论分析对象存在的最大问题是，外资政策是一个内容复杂，形式多样，而且很难进行量化处理的范畴。简单来看，地方政府通常以外资政策的优惠程度来调节吸引外资水平。

从优惠政策的实际内容看，除了极为普遍的税收优惠外，还有关税和进出口配额方面的优惠，以及财政性质的投资奖励。其中，既有对所有外商普遍适用的一般性优惠条款，也有专门针对某些地区、产业，或者符合地方政府某方面特殊需要的外商投资者而设置的优惠条款。所以，我们可以相应地将优惠政策的具体内容划分为水平和结构两个方面。

优惠水平，指相对于本地区企业而言，外商投资企业在税收和财政等方面所享受的优惠待遇的总体水平。

优惠结构，指地方政府对不同投资领域、投资地区、投资规模、投资质量等方面特征不同的外商投资企业，分别给予不同水平的优惠政策而形成的优惠水平的分布结构。外资政策优惠结构确立的基本依据是地方政府经济发展的总体战略方

向、产业政策和地区发展政策等，一般来说，有地区优惠政策(对投资于本地区不同地区的外商给予不同水平的优惠，发达地区的优惠少，不发达地区的优惠多)，产业优惠政策(对不同产业的外商投资给予不同水平的政策优惠，以鼓励外商投资于本地区格外需要发展的产业)，业绩优惠政策(对贡献能力不同的外商，优惠水平不同)，等等。

外资政策的优惠水平和优惠结构的变化，对地方政府和外商投资者的收益水平带来的影响并不相同。其中，优惠结构的影响力度，又在一定程度上取决于优惠水平和地方政府优惠结构制定的合理有效程度。

除政策上的优惠外，地方政府对外商投资的“开放程度”即地方政府允许外商投资对本地区经济生活的参与程度，也直接影响到投资政策的实际效果，且实际上也属于优惠政策的一种延伸。具体而言，地方政府对外商的开放程度涉及以下四个实质性的政策领域：

a. 对外商投资的产业限制。一般来说，地方政府往往限制外商进入那些有战略意义和发展前途，需要一定程度保护的朝阳产业，关系重大的公用事业。

b. 对外商投资的所有权限制。为保证本地区企业对经营活动的控制能力，以及对技术、资本和管理经验等一揽子要素的获取能力，地方政府一般都要对外商在合资企业中的所有权比例给予一定的限制。这种限制或是在外商投资之初就明确地提出，或是在企业经营过程中对外商所有权比例的增减做出规定。

c. 对外商投资的业绩要求。这个方面的政策极其丰富，不同国家的具体作法也差别很大。一般来说有：要求外资企业承担一定的出口义务，使用和加工本地区的原材料，培训本地区人员，生产制造的当地化，全部转让技术诀窍以及设立研究于开发机构，等等。业绩要求的针对性很强，可以直接提高地方政府各方面的收益水平，但对外商来说，这就不仅是收益的损失，而且是进入地方政府的障碍。

d. 地方政府对外商的其他限制措施，如：限制外商在本地取得资金来源，对外商进入进行严格的审查，对其经营过程进行严格的控制，等等。

(2) 投资环境

投资环境，指影响外商投资收益水平的各种政治因素、自然因素、经济因素和社会因素的总和。这是影响外商投资决策影响力度最大的因素。几乎所有的跨国投资活动中，投资者在投资前都无一例外地要对投资地区的投资环境进行极细致的

考察和评估。国际上也因而流行着很多投资环境的评估方法。目前，这些方法还在不断地丰富和提高。概括地说，地区投资环境包括四方面具体内容：

a. 自然环境，包括地理、人口和气候等因素，其中，人口因素对直接投资的影响最大，它在一定程度上决定了区域市场规模和需求特征。

b. 经济环境，包括经济发展水平、收入水平、基础设施、经济政策、贸易状况、经济制度、市场状况等。

c. 政治环境，如政权的稳定性、政策的连续性、政治制度和国际关系等，主要是指东道国的整体政治环境。

4.3.2 跨国公司的行为描述

1、跨国公司的最大化目标

企业进行跨国直接投资活动的动机十分复杂，概括起来大致包括：占领东道国市场；获取特殊而廉价的原材料，利用东道国低廉的劳动力；实现规模经济，扩展垄断力量或者保持其寡头垄断地位不被破坏，等等。这些动机，我们可以粗略地归结为两类，一类是“收入型”动机，如通过跨国直接投资占领国外市场，确立和扩展垄断地位等提高产出的收益水平，一类是“成本型”动机，如获取低廉的原材料和劳动力，降低生产成本，或回避关税壁垒，降低销售成本，或通过扩大生产规模，获取规模经济的好处，等等。这两类动机虽然形式不同，所导致的投资行为的特点也有明显区别，但它们最终的落点完全相同，都是提高企业的利润水平。利润是所有动机背后的动机，所以，我们可以用利润最大化对所有投资动机给予合理的概括。这一概括的合理性，在许多关于跨国直接投资的理论研究中已得到普遍认可。

不过，近年来，厂商理论的最新研究成果表明：对很多大型企业来说，由于所有权和经营权的分离，以及企业组织结构的变革，利润最大化目标并不能说明所有问题。有些研究者就此提出“销售收入最大化”、“经理收益最大化”和“企业长远发展”等目标取代利润最大化目标，来解释企业生产经营决策行为。在大型跨国公司的投资活动日益成为跨国投资活动主体的大背景下，这些以大企业为主要研究对象的理论成果，在很大程度上是适应的，而且由于跨国经营本身的特殊性，我们还可以在上述目标集合中再合理地添加一些其他目标。但从本文分析的需要看，

对这些目标进行细致考察，一方面没有很大必要，因为没有利润的话，不管是经理个人的收益，还是企业的长远发展都不可能，另一方面，这样做也会使本文研究陷入已有理论争议之中而复杂化，制约本文分析的深入程度。将“利润最大化”目标作为外商投资行为惟一动机的根本原因就在于：对任何一个理性的投资者来说，由资本的“天性”所决定，追求“利润最大化”永远都是正确的，而不管它具体表现为短期的利润还是长期的利润，表现为销售额的最大化，还是生产成本的最小化。

在特定约束条件下，通过选择最优的投资策略，实现自身利益的最大化，是本文对外商投资者“理性”假设的基本内容。

2、 跨国公司的博弈策略：水平与质量

外商投资决策的内容包括很多方面。微观地就某一具体投资决策的内容看，沿时间顺序大致包含：(1)是否具备进行跨国投资活动的实力和条件；(2)有实力和条件的情况下，是否有参与跨国直接投资活动的激励或愿望；(3)以何种方式参与，是出口产品、发放许可证、技术转让，还是国外生产即进行跨国直接投资；(4)如果选定了跨国直接投资方式，那么，投向哪个国家和地区；(5)如何确定投资规模、投资方式和投资时机，等等。前四个方面决策的形成机制和决定因素在已有跨国企业理论中已进行了细致分析，我们可以用企业优势、内部化优势和区位优势来概括。

从宏观角度考察“总体投资者”的决策行为，我们可以将前述微观决策内容划分为两大类，并给予很好的抽象和简化。一类是关于投资水平的决策，如关于投资与不投资的决策，投资多少的决策等。就具体投资者来说，是否投资与投资多少是两个阶段的决策内容，另外，即使大家都一致决定投资，不同投资者的投资规模也有所不同，但如果从“总体的投资者”角度看，我们可以通过对个体投资决策结果的叠加，将这些决策完全归结到关于投资规模的“总体”决策之中，从而消除微观投资规模决策的阶段性和差别性对分析的影响。另一类是关于投资质量的决策。我们可以把“水平”类决策之外的所有其他决策内容都归结到第二类决策中。当面对“个体”投资者时，这类决策内容的错综复杂和千差万别，会使我们几乎无从着手，但当把所有投资者的决策结果归结起来，并从其对东道国经济的贡献程度方面来考察的话，就可以找到描述外商投资基本特征的一个统一的范畴——外商投资质量。这种理论抽象，除了使外商投资的行为特征具有一定的稳定性和较充分的“理性”外，它还突出了本文分析以东道国利益为出发点的基本原则，更有意义的是，

这种抽象与现代微观经济分析中，将商品抽象为具有一定数量和质量特征的使用价值的手法很相似，从而使我们有可能从中吸收和借鉴一些基本的分析工具；提高理论分析的“质量”。这样一来，外商投资者的决策就可以简化为投资规模与投资质量两个方面。

外商投资水平，指一定时期内，所有外商投资者在某一东道国的投资总额。具体说，它指一年之内，某东道国或地区实际所吸收的各类外商直接投资的总额。

外商投资质量，指一定时期内，反映前来某东道国投资的所有外商投资，除去投资水平以外的其他所有投资决策所决定的对东道国经济贡献能力的大小。外资质量高，意味着外商投资对东道国经济的贡献能力强，具体如：投资方式符合东道国需要，投资向有助于东道国产业结构优化，技术转让条款有利于东道国吸利用并建立本国的技术开发能力，产品出口额度大，对当地各种因素的利用比较充分，投资行为规范，等等。低质量的外资则意味，外商投资对东道国的贡献能力差，甚至会损害东道国的利益。

4.4 基本博弈模型

为使分析简便化，首先来考虑两个跨国公司，一个地方政府的情况：假设存在两个跨国公司 c_1 和 c_2 ，两公司拟对外进行直接投资，所选择投资地区的地方政府为 g_1 。设企业 c_1 和 c_2 的产量分别为 x_1 和 x_2 ，是与企业的生产规模正相关的。投资地区的市场需求函数为 $P = a - bX = a - b(x_1 + x_2)$ 。企业投资规模越大，企业产量越高。企业 c_1 和 c_2 生产 x_1 和 x_2 所需的可变成本 c_v ， c_v 包括两部分，一部分成本是与材料、人工、资金等相关的可变成本，这部分成本主要与所投资地区的市场环境相关，由市场机制所决定。设其成本系数为 θ_1 和 θ_2 ；另一部分是与税收、土地相关的可变成本，这部分成本相对政府具有较强的可操作性，政策可以通过制订法规、规章制度来进行调整。如就税收来说，我国的企业税收通常分为营业税和流转税，各个地区除国家规定的统一税收政策外，也会因为地区差异存在一定的政策上的差别，但差别不是非常明显。而土地价格由于城市不同、地理位置不同以及政府为吸引投资可采取较为灵活的措施，相对差异较大。将这些因素综合考虑后，设定一个系数 δ ，我们称之为政策系数。则企业 c_1 的全部可变成本为

$c_{v1} = \theta_1 + \delta$, $c_{v2} = \theta_2 + \delta$ 。设企业的固定成本为 c_F ，同样也由两部分组成，一部分是一定产品规模和质量所需的基本建设和研发等固定成本，主要与企业的投资决策有关，用 F_i 表示；另一部分是与企业所投资地区的投资环境相关的固定成本，如生产与生活配套设施建设等固定支出，这部分费用与政府改善环境的投入成本 H 负相关，即政府投入越多，企业就可按照一定比例省掉部分费用。此时企业的全部固定成本为 $c_{F1} = F_1 - \lambda_1 H$, $c_{F2} = F_2 - \lambda_2 H$ 。其中 F_1 和 F_2 、 H 为常数， λ_1 和 λ_2 为环境相关系数。用 π_c 表示跨国公司的收益函数，用 π_g 表示地方政府的收益函数。

根据以上假定，政府 g_1 的收益函数 π_g 为：

$$\pi_g = \delta(x_1 + x_2) - H$$

两企业的收益函数 π_{c1} 、 π_{c2} 分别为：

$$\pi_{c1} = [a - b(x_1 + x_2) - (\theta_1 + \delta)]x_1 - (F_1 - \lambda_1 H)$$

$$\pi_{c2} = [a - b(x_1 + x_2) - (\theta_2 + \delta)]x_2 - (F_2 - \lambda_2 H)$$

此模型博弈如下：第一阶段，政府具有先动优势，综合考虑本地区需要的外资的数量和紧迫程度以及投资环境等各种因素后，调整政策系数 δ 。第二阶段，企业1和企业2知道 δ ，根据 δ 二者之间根据利润最大化的原则再进行博弈，确定各自的产量水平 x_1 和 x_2 。

地方政府预测到两企业将选择 x_1 和 x_2 ，它将 x_1 和 x_2 代入其利润函数中，并使其最大化，可得出在第一阶段地方政府的政策系数 δ 。

求解过程如下：

第二阶段，企业1和企业2根据 δ ，选择 x_1 和 x_2 ，使得自己的利润最大化，即满足：

$$x_1 = \arg \max \{ [a - b(x_1 + x_2) - (\theta_1 + \delta)]x_1 - (F_1 - \lambda_1 H) \}$$

$$x_2 = \arg \max \{ [a - b(x_1 + x_2) - (\theta_2 + \delta)]x_2 - (F_2 - \lambda_2 H) \}$$

求解可得：

$$x = \frac{ad + 2ac_1 + 2ab}{5d^2 + 4b^2 + 4bc_1 + 4bc_2 + 4dc_1 + 4dc_2 + 4c_1c_2 + 8bd}$$

上述模型即为两个企业，一个地方政府时的模型。此时地方政府即有先动优势，又无竞争对手，在制订政策时具有较多的灵活性。通常此时，地方政府所吸引

的外资多为符合其经济和社会发展所需要的项目。

4.5 模型扩展

将上面的模型进行扩展，假设有两个地区，其地方政府 g_1 和 g_2 同时要引进外资，同样，有两家跨国公司 c_1 和 c_2 ，分别选择向这两个地区进行投资。设企业投资所选择的产量分别为 x_1 和 x_2 。企业向哪一地区投资用投资决策系数 α 表示，它是一个0-1变量。如果 c_1 选择向 g_1 投资，则 $\alpha_{11} = 1$ ， $\alpha_{21} = 0$ ，且满足：

$$\alpha_{11} + \alpha_{21} = 1, \alpha_{12} + \alpha_{22} = 1, \alpha_{11}, \alpha_{21}, \alpha_{12}, \alpha_{22} \in [0,1]。$$

设此时的市场需求函数为 $P = a - bX = a - b(x_1 + x_2)$

地方政府 g_1 的政策系数为 δ_1 ，固定投资为 H_1 ，地方政府 g_2 的政策系数为 δ_2 ，固定投资为 H_2 。其它假设条件与基本模型的相同。

根据以上假定，政府 g_1 和 g_2 的收益函数 π_g 分别为：

$$\pi_{g1} = \delta_1(\alpha_{11}x_1 + \alpha_{12}x_2) - H_1$$

$$\pi_{g2} = \delta_2(\alpha_{21}x_1 + \alpha_{22}x_2) - H_2$$

两企业的收益函数 π_{c1} 、 π_{c2} 分别为：

$$\begin{aligned} \pi_{c1} &= \alpha_{11} \{ [a - b(x_1 + x_2) - (\theta_{11} + \delta_1)]x_1 - (F_1 - \lambda_{11}H_1) \} \\ &\quad + \alpha_{21} \{ [a - b(x_1 + x_2) - (\theta_{21} + \delta_2)]x_1 - (F_1 - \lambda_{21}H_2) \} \\ \pi_{c2} &= \alpha_{12} \{ [a - b(x_1 + x_2) - (\theta_{12} + \delta_1)]x_2 - (F_2 - \lambda_{12}H_1) \} \\ &\quad + \alpha_{22} \{ [a - b(x_1 + x_2) - (\theta_{22} + \delta_2)]x_2 - (F_2 - \lambda_{22}H_2) \} \end{aligned}$$

此模型博弈如下：第一阶段，两政府首先进行决策，调整各自的政策系数 δ_1 和 δ_2 。第二阶段，企业1和企业2知道 δ_1 和 δ_2 ，根据利润最大化的原则再进行博弈，确定向哪一地区进行投资，以及相关的产量水平。地方政府预测到两企业的产量水平，将其代入利润函数中，并使其最大化，得出最佳政策系数。

本文将在第五章针对微电子企业投资选择与地方政府制订政策以及由此导致的制度变迁进行一个实证的个案分析。

本章小结

本章运用博弈论方法，首先构建了跨国公司对外直接投资的模型，分析了跨国公司为了获取最大化利润而进行的产量之间的竞争。并分别求出静态古诺模型、动态斯坦克尔博格模型以及动态信号博弈模型下的均衡解。在此基础上，进一步求出地方政府吸引投资时的动态斯坦克尔博格模型解。考虑到跨国投资中，多个跨国公司、多个地方政府同时参与的情况，本文建立了以跨国公司的投资质量和水平为策略，地方政府的投资环境和政策环境为策略下的跨国公司直接投资地方政府与企业的博弈模型。

第五章 跨国公司直接投资与浦东经济发展和经济制度变迁的实证分析

在第三章跨国公司直接投资的理论模型和第四章所建的跨国公司与地方政府的博弈模型的基础上，本章将分析浦东新区跨国公司与地方政策的行为和策略及其对于制度变迁的影响；其次，以浦东新区微电子产业发展中的制度变迁为例，运用所建的博弈模型对于跨国公司和地方政府双方的互动作用及对于制度变迁的影响进行实证的和量化的分析。

浦东新区作为我国改革开放的先行先试地区，始终坚持“开发浦东，振兴上海，服务全国，面向世界”的原则。浦东是上海的浦东，是全国的浦东。因此，在分析浦东区域经济发展时，也离不开上海和全国的经济发展的背景。浦东开发建设需要高强度的资金投入，在内资有限的条件下，利用外资促进技术创新和产业升级，利用外资激活国内的资源。浦东开放建设同样需要推动制度变迁，在制造创新方面走在前列，以弥补起步晚的劣势。中央在十四大、十五大、十六大都要求浦东新区在扩大开放、制度创新等方面走在前列。在党中央、上海市委市政府的支持和帮助下，浦东创造了很多个全国第一：设立第一个保税区——外高桥保税区；第一家经国务院批准成立的大型中外合资零售商业企业——上海第一八佰伴；第一家外商独资外贸企业——伊藤忠株式会社；第一批获准建立3家中外合资外贸公司——兰生大宇、中技鲜京和东菱贸易；中国大陆第一家8英寸芯片生产企业——中芯微电子股份有限公司；第一次引进具有世界品牌的主题公园——环球影城。浦东的历史可以说是一部经济发展的历史，也是一部制度创新的历史。

5.1 跨国公司在浦东的投资行为分析：规模和质量

跨国公司在浦东的投资，经历了一个从少到多，从低层次到高水平的发展过程。投资规模和投资质量的选择是跨国公司与地方政府在相互博弈中的重要策略。跨国公司既要从其本身的长远发展、市场需求等方面考虑，也要从浦东新区的投资环境，

地方政府在吸引外资上的优惠政策等方面进行综合评估。总体来看，随着浦东新区投资环境和政策环境和不断完善，跨国公司集聚浦东的势头有增无减，浦东已成为跨国公司投资的热土。

5.1.1 跨国公司在浦东的投资规模

浦东新区十三年开发开放，招商引资成效显著。1990年浦东开发开放之初，仅有外商投资企业28家，利用合同外资3442万美元。随着浦东对外开放的推进，外商投资不断增加，逐步形成了万商云集的外向型发展格局。

1、吸引外资数量上升，规模不断扩大

截止到2003年4月，新区共批准外商项目9067个，利用合同外资200.45亿美元，约有80多个国家和地区在浦东投资，成为全球跨国投资首选地区之一。外商投资呈现覆盖范围广、项目金额大、跨国公司投资与增资多、对新区经济发展推进作用日益明显的趋势。据统计，2002年，外资工业企业产值已占浦东新区工业总产值的68%；外资企业对GDP的贡献率近50%。外商投资企业引进了新区开发建设所需的资金、技术和先进的管理模式，带动了产业的升级和结构调整，提升了新区整体经济实力，加强了新区与世界经济的联系。

浦东新区吸引跨国公司投资大致上可以分为四个阶段：（1）起步阶段：1990-1991年。这时中央刚刚做出开发开放浦东的决定，大多数外商投资企业仍持观望态度。（2）高速增长阶段：1992-1996年。这时中央赋予浦东的先行先试的特殊优惠政策开始发挥作用，如准予外资银行经营人民币业务，允许外商在外高桥保税区从事进出口贸易，给予外商投资企业更宽的经营范围和更广的发展空间，吸引了大批世界著名的跨国公司入驻浦东。（3）振荡阶段：1997-1999年。受亚洲金融危机和全球经济的影响，浦东招商引资遇到一定的阻力，招商引资数量有所下降。（4）稳步发展和上升阶段。2000年以后，浦东更注重吸引技术含量高、附加值高和高科技和服务贸易企业，构筑更高层次的金融服务贸易、微电子、软件、生物医药基地。随着我国加入世贸组织以及对于入世承诺表的履行，今后必将有越来越多的跨国公司投资浦东。

表 5-1 上海浦东新区外商直接投资合同金额 (1990-2002)

年份	项目数 (个)	合同金额 (亿美元)	增长率 (%)
1990	28	0.3	
1991	92	1.0	133
1992	567	13.5	
1993	924	17.6	30
1994	1035	25.9	47.1
1995	838	32.6	25.9
1996	802	33.1	1.5
1997	615	18.0	-45.6
1998	554	27.9	55
1999	470	10.7	-61.6
2000	693	28.84	169.5
2001	880	20.01	-30.6
2002	964	26.71	33.4

资料来源:《上海市浦东新区统计年鉴》(1990-2002)、《浦东统计手册》(2003)

表 5-2 浦东新区外商投资项目的规模结构

年份	1000 万美元以上大项目 数 (个)	合同金额 (亿美 元)
1990	1	0.2
1991	7	0.47
1992	48	9.25
1993	67	11.04
1994	79	21
1995	72	26
1996	16	17.42
1997	44	14.82
1998	24	25
1999	29	7.86
2000	34	22.17
2001	47	14.8
2002	35	8.44

资料来源:《上海市浦东新区统计年鉴》(1990-2002)、《浦东统计手册》(2003)

从上述两张表可以看出，从外商投资的项目数和规模来看，浦东新区在吸引外资上具有很强的阶段性特点，也具有较强的波动性。开发开放之初，外资项目特别是大项目极少，项目平均合同金额也较低。1992年开始有所好转，大项目逐步增多，1995年达到最高点。95年以后，由于国家宏观经济政策的变动以及外资政策的调整，加之受东南亚金融危机的影响，大型项目投资有所减少，但1997年引进的大项目仍基本上与1996年持平。1997年后，也是处于不断振荡中，但总体趋势还是上扬的。“十五”期间，预计浦东每年可保持20亿美元的外资利用规模。

3、四大开发小区招商引资情况

设立和建设不同功能的重点开发小区，是浦东开发开放的特色之一。经过13年的发展，陆家嘴金融贸易区、金桥出口加工区、张江高科技园区、外高桥保税区四大开发小区初具规模，成为招商引资的主阵地。四大开发区规划面积共83平方公里，占全区的15.5%。目前，累计开发面积约37平方公里。其中：

陆家嘴金融贸易区位于浦东新区中心，规划面积28平方公里，重点发展金融贸易和商业。一期规划开发面积6.8平方公里，已完成开发面积5.5平方公里。已有450多幢风格各异的现代化大厦在建或建成。目前已引进中外资金融机构143家。上海证券、期货、产权、房地产、人才、钻石等7个国家级要素市场以及西门子、阿尔卡特、汤臣等一批跨国公司地区总部和宝钢、华源等国内大集团总部集聚陆家嘴金融贸易区。在城市功能布局上，陆家嘴金融贸易区首批开发的6.8平方公里区域分为三个重点区域：金融中心区、竹园商贸区和花木行政文化区。

金桥出口加工区位于新区中部，规划面积20平方公里，主要用于接纳国外投资者兴办各类制造业。到2002年底，累计引进投资102亿美元，2002年工业总产值达到782亿元。其中高新技术产值约450亿元。著名的上海通用汽车项目、上海华虹NEC微电子项目上区内现代通讯、新型家用电器医药、食品、生物工程、汽车和计算机软硬件等高新技术产业已稳步进入生产期，区内工业总产值每年以50%的速度递增，体现出现代化工业高技术、高产出和高效益的特点。上海金桥出口加工区海关封闭管理区设置在金桥南区西部。海关封闭管理区规划用地3平方公里，首期开发面积1.1平方公里，设立在金桥南区已建设启动的土地内。经海关验收后，上海金桥出口加工区海关封闭管理区实行国家海关对口加工区的监督并享受相关优惠政策。

张江高科技园区。1999 年上海市委、市政府决定全市聚焦张江，并出台了支持张江园区的 19 条政策。使园区的开发面积从 17 平方公里扩大到 25 平方公里。目前，园区已初步形成技术创新区、国家生物医药科技产品基地、国家微电子信息产业基地和上海软件园联动发展的新格局。国家人类基因组南方研究中心、国家新药筛选中心、国家新药安全评价中心、上海高校重点实验室张江生物技术研究中心、摩根—谈家桢国际生命科学中心等 16 家研究开发机构集聚张江园区，约有 70 家“头脑型”企业签约或进驻创业、一批新药项目已进入中试或投产；罗氏、麒麟、奈科明等一批世界著名制药公司投资项目相继建成投产，“张江药谷”初露端倪。2002 年，张江园区已引进中外项目 244 个，税收收入达 9 亿元，增长 80%。一期投资 14.76 亿美元的中芯国际集成电路制造（上海）有限公司和一期投资 16.3 亿美元的宏力半导体制造有限公司先后落户。1999 年下半年以来，张江园区集中建设 1 平方公里的技术创新区，一批具有自主知识产权的研发机构和高科技创业人才进一步集聚，促进了生物医药和计算机软件成果创新和科技产业化。张江技术创新区将成为代表上海高科技产业发展水平的新标志。

外高桥保税区位于浦东新区东北部，濒临长江口，规划面积 10 平方公里。是具有保税仓储、商品展示和交易、出口加工等多种功能的综合性国际自由贸易区。首期 6.4 平方公里已封关运行。350 万平方米的商住楼、标准厂房、展示厅等建筑也已陆续竣工投入使用。Intel、HP、Philips、IBM、JVC 等世界著名公司均在这里投资建厂。2002 年，区内共引进中外资项目 979 个，比 2001 年增长 53.2%。世界五百强中已有 70 家企业进驻保税区。目前区内开设了铁路器材、机械产品、纺织配件、邮电通讯等 10 个保税交易市场。2002 年保税区进出口货物总值达 110 多亿美元。随着港区三期改造工程的顺利完成，集装箱运输 2002 年达到 463.4 万标箱，占全市总量的 60% 以上。

根据上海市经济发展战略和十五规划中的重点产业方向，“十五”期间上海将在东、南、西、北部分别重点建设信息、石化、汽车、钢铁四大产业基地，以形成与国际大都市相适应的产业布局。其中，东部基地就是上海浦东微电子产业基地。微电子产业基础以浦东申江路为轴线，以张江高科技园区为核心，以金桥出口加工区和外高桥保税区为延伸，向周边乡镇工业区辐射的组团状发展空间。规划面积 11 平方公里，涉及张江高科技园区、金桥出口加工区和外高桥保税区三大国家级开发

区的相关区域。产业基地另规划辐射、配套、服务的面积 11 平方公里，涵盖了浦东张江镇、金桥镇、唐镇、孙桥镇、北蔡镇和机场镇。上海微电子产业基地旨在形成包括研发、设计、制造、封装测试、材料生产及相关配套产业在内的完整的微电子产业链。本章对吸引微电子产业大项目，集聚世界著名跨国公司，以及由此产业的制度变迁进行了具体的论证。

5.1.2 跨国公司在浦东的投资质量

浦东开发开放初期，缺乏对大型跨国公司的吸引能力，吸引的外资层次较低，科技含量不高。随着各方面条件的逐步成熟，国外跨国公司一改往日的观望态度，纷纷投资浦东。从浦东实际情况来看，也不仅仅将目光集中于吸引外资的数量上，更多的则希望吸引高科技含量、高附加值，能够带动浦东功能发展的大项目。

1、产业结构进一步优化，第三产业比重逐步上升。

浦东新区坚持吸引外资为优化产业结构服务。浦东开发的前两年，外商投资主要集中于工业项目。此后，逐步向第三产业转移，呈现“三、二、一”的格局。跨国公司在浦东投资的项目，投身于六十多个产业，基本涵盖了汽车、钢铁、生物医药、家电及电子、现代信息产业等高新技术产业。截止到 2002 年，投向第二产业的项目数有 2629 个，占项目总数的 31%；合同利用外资 101.65 亿美元，项目平均投资 386 万美元，显示了极高的项目投资水平。投向第三产业的项目数有 5746 个，占项目总数的 67%，合同利用外资 79.58 亿美元，项目平均投资 138 万美元，在全国各开发区中第三产业项目投资处于较高水平。一方面，世界经济巨头大力投资浦东，使浦东新区的汽车、钢铁、生物医药、家电及电子、现代信息产业、房地产等强势产业已成为新区经济发展的重要支柱产业；另一方面，服务贸易的迅速崛起则为新区的发展积聚了新的实力。

表 5-3 1990-2002 年浦东新区外商投资企业产业结构比例

年份	一产		二产		三产	
	项目数	合同金额	项目数	合同金额	项目数	合同金额
1990			28	0.34		

1991			85	0.77	7	0.02
1992			430	0.90	137	7.32
1993			503	5.57	421	11.97
1994	5	0.01	374	5.53	661	19.71
1995			265	6.1	573	24.6
1996			285	2.71	517	17.13
1997			287	15.22	213	17.86
1998			103	24.75	452	4.18
1999			108	4.24	361	6.17
2000	3	0.01	168	21.67	522	21.66
2001			170	12.89	707	7.12
2002	1	0.01	187	14.6	776	12.1

资料来源：《上海市浦东新区统计年鉴》（1990-2002）、《浦东统计手册》（2003）

2、跨国公司来源相对集中，美日欧等国投资项目和金额相当比重增加。

从资金的来源看，截止到2002年，投资浦东的国家和地区按照合同外资排名前六位的分别为：香港、日本、新加坡、英国、台湾、德国。其中，香港累计投资了2870个项目，美国投资1162个项目，日本投资1134个项目，台湾679个项目，英国166个项目，德国158个项目。在浦东新区投资的跨国公司中，许多是国际著名的大公司，如美国的柯达、通用汽车、IBM、英特尔、杜邦、吉列，日本的松下、夏普、日立、三菱、住友、三井物产、伊藤忠，德国的西门子、克虏伯，英国汇丰银行，泰国的正大，香港的东方海外、和记黄浦等。这些著名跨国公司投资浦东新区不仅是对浦东投资环境的充分肯定和对浦东未来发展的信心，同时通过他们对世界经济的影响，提高了浦东新区在世界上的知名度，带动一大批与之相关项目和配套企业落户浦东，继而形成了产业群或产业带。

表 5-4 1990-2002 投资浦东的部分国家合同金额情况 单位：亿美元

国家地区	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
美国	0.2	0.06	0.09	2.93	1.58	7.23	2.79	4.97	11.45	3.50	1.27	2.05	3
英国	0.02	0.01	0.02	0.6	0.73	5.75	0.7	0.22	0.21	0.05	0.09	0.02	0.7
日本	0.03	0.02	0.03	1.40	1.36	8.57	0.01	7.74	0.47	0.95	0.94	2.76	3
德国		0.02	0.03	0.23	0.13	0.93	1.46	0.17	12.89	0.49	0.26	0.17	0.4

新加坡			0.08	0.4	0.77	2.17	1.88	0.53	0.37	0.34	0.46	0.66	0.9
中国香港	0.06	0.05	1.14	20.04	18.24	46.96	4.50	1.64	1.16	16.6	1.09	1.70	3.7
中国台湾	0.01	0.03	0.03	1.5	0.56		1.91	0.28	0.11	0.30	0.13	0.29	0.2

表 5-5 1990-2002 投资浦东的部分国家项目数情况 单位：个

国家地区	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
美国	4	9	60	129	135	108	129	81	88	90	103	112	112
英国	1	2	6	9	18	31	18	23	19	9	12	7	8
日本	6	6	51	73	130	144	145	108	57	40	80	117	174
德国		1	4	3	7	13	12	20	19	13	24	24	18
新加坡		1	8	31	45	49	41	45	38	31	41	60	57
中国香港	14	45	314	469	478	318	286	183	160	136	174	186	204
中国台湾	3	12	65	109	99	56	55	37	37	28	40	79	53

资料来源：《上海市浦东新区统计年鉴》（1990-2002）、《浦东统计手册》（2003）

a) 投资规模较大，科技含量较高。

在浦东引进的跨国公司投资项目中，1000 美元以上的大项目达 594 个。由上海汽车工业（集团）总公司与美国通用汽车公司合资组建的上海通用汽车有限公司，项目总投资达 15.7 亿元。日本索尼公司投资的“索广”项目也达到 4.1 亿美元。随着浦东微电子产业带的进一步形成和发展，总投资超过 10 亿美元的中芯、宏力等都纷纷落户浦东。目前新区的微电子产业吸引的总投资已经达到 60 多亿美元，软件产业产值已达 15 亿元，生物医药产业的研发基地和生产基地也在国内领先。2001 年，浦东新区引进高科技项目为主的 1000 万美元以上投资的大项目 47 个，合同吸引外资 9.42 亿美元。至 2002 年 4 月底，浦东新区外商直接投资项目的平均投资规模达到 220 万美元，高于全国的平均规模。从招商引资进程而言，引资规模逐年扩大。1991 年新区外商投资的平均规模为 120 万美元，1994 年跃增至 368 万美元，1996 年达到 589 万美元，2002 年也高达 562 亿美元。此外，跨国公司还在浦东设立了区域性投资管理决策总部或研发中心，如通用汽车亚太区总部，阿尔卡特

亚太及中国总部，柯达大中华区总部，通用电气、拜耳、微软、惠普等则在浦东设立了全球研发中心，为其境内外企业服务提供投融资、决策、财务管理、人才培养、技术开发等各项服务，树立了浦东在全球一体化经济中的重要地位。

b) 投资方式多元化，外商独资企业大幅上升。

在合作经营方式上，以合资、合作和独资为主，且外商独资企业逐年上升。2002年投资浦东的外商企业中，中外合资企业为119家，比上年增长8.1%，占总项目数的12.4%；合同外资金额为5.7亿美元，比上年上升26.4%，占当年合同外资总金额的23.5%；中外合作为14家，比上年增长40%，占总项目数的1.4%；企业合同外资金额为1.4亿美元，比上年上升25%，占当年合同外资总金额的5.76%；外商独资企业为829家，比上年增长9.4%，占总项目数的86.2%；合同外资金额为17.2亿美元，比上年增长21.46%，占当年合同外资总金额的70.78%。而1990年时浦东新区的外商仅有28家，只有4家是外商独资企业。从表5-6可以看出，外商独资企业无论在项目数还是合同金额都明显高于其它两种投资方式。

表 5-6 1990-2002 年外商直接投资方式比较

年份	中外合资		中外合作		外商独资	
	项目数 (个)	合同 金额 (亿美元)	项目数 (个)	合同 金额 (亿美元)	项目数 (个)	合同 金额 (亿美元)
1990	22	0.28	2	0.008	4	0.04
1991	79	0.91	4	0.03	9	0.06
1992	467	7.28	38	0.82	56	2.76
1993	610	13.08	38	1.53	275	2.77
1994	547	14.13	51	4.1	432	7.3
1995	340	10.47	41	2.55	455	17.43
1996			285	2.71	517	17.13
1997	132	13.39	36	0.81	447	3.79
1998	88	13.76	30	0.63	435	2.9
1999	71	2.95	18	0.55	380	6.91
2000	109	2.73	21	0.47	563	25.63
2001	110	4.51	10	1.12	758	14.16
2002	119	5.7	14	1.4	829	17.2

资料来源：《上海市浦东新区统计年鉴》（1990-2002）、《浦东统计手册》（2003）

5.2 浦东新区政府吸引外商直接投资的行为分析：投资环境与政策环境

浦东新区的开发开放，作为 90 年代初党中央的重要决策，是一项国家战略，同时又是一项跨世纪的宏伟工程，需要经过较长时期的艰苦努力。同时也离不开上海市和全国兄弟省市的支持。在浦东发展的几个重要关头，都是党中央和上海市给予了重点支持和帮助，从而推动浦东的顺利发展。

从 1984 年到 1990 年初，是浦东开发开放的酝酿准备阶段。早在 1984 年，市委、市政府在研究制订《上海经济发展战略汇报提纲》和《上海市城市总体规划》时，就明确提出了开发浦东的设想；1988 年 5 月，在“浦东新区开发国际研讨会”上，当时任上海市委书记的江泽民同志，从总结历史经验的高度，阐明了开发开放浦东的必要性，提出了结合老城区的改造、建设一个现代化新区的方针，并强调要再造“经济中心的功能和对内对外枢纽的功能”；此后，在中央的支持和指导下，上海加快了浦东开发开放的可行性研究，1990 年 2 月，市委、市政府正式向党中央、国务院上报了《关于开发浦东的请示》，提出了浦东开发开放的基本构想。

从 1990 年 4 月到 1991 年底，是浦东开发开放的正式启动阶段。在邓小平同志的倡议和推动下，1990 年 4 月，中央作出了开发开放浦东的重大决策。4 月 18 日，李鹏同志代表党中央、国务院在上海向国内外正式宣布了中央这一决策。同年 6 月，中央又明确了一系列政策措施，支持浦东加快基础设施建设和改善吸引外商投资的政策体制环境。这一阶段，在编制修订规划、开展对外宣传、制定政策法规的同时，积极推进基础设施建设和重点小区开发建设，并在海内外开展招商引资，浦东开发开放进入了实质性启动。

从 1992 年初到 1995 年上半年，是浦东开发开放进入大规模推进基础设施建设的阶段。为了进一步支持浦东的开发建设，1992 年 1 月，国务院宣布扩大浦东新区部分项目审批权和资金筹措渠道。同年 10 月召开的党的十四大又提出，“以上海浦东开发开放为龙头，进一步开放长江沿岸城市，尽快把上海建成国际经济、金融、贸易中心为一体，带动长江三角洲和整个长江流域地区经济的新飞跃”，为浦东开发开放进一步指明了方向。在这些指导方针和政策措施的推动下，我们以“两桥一

路”带“三区”为抓手，集中力量进行了新区的市政基础设施和重点小区的基础开发，使浦东的开发开放出现了阶段性高潮。

从 1995 年的下半年到现在，是浦东开发开放转入基础开发和功能开发并举的阶段。为了支持上海国际中心城市建设和促进浦东形成金融、贸易等功能，1995 年 6 月，国务院给予浦东扩大对外开放方面新的功能性政策。1997 年 9 月召开的党的十五大，又要求浦东新区“在体制创新、产业升级、扩大开放等方面继续走在前面，发挥对全国的示范、辐射、带动作用”。在 2002 年 11 月召开的十六大再次要求浦东新区“在制度创新和扩大开放等方面走在前列”。这一阶段，我们在继续推进基础开发的同时，加快四个重点小区的功能开发，加快“四大产业基地”、“五大服务中心”的功能拓展，以“出形象、出功能和出效益”为目标，强调要“重功能、重环境、重管理和服务”，使浦东开发转入了基础开发和功能开发并举的新阶段。

浦东的开发凝聚了国家几代领导人的关心和全国人民的帮助。以江泽民为核心的党的第三代中央领导集体对浦东开发开放始终给予高度的重视、热情的关怀和大力的支持，不仅作出了开发开放浦东的重大战略决策，在十四大、十五大、十六大报告中都对开发开放浦东提出了明确要求，并多次实地调研，现场指导。上海市市委、市政府集中全市的人力、物力、财力、智力支持浦东的开发开放。中央各部委领导多次深入浦东调研，主动帮助解决浦东开发开放中遇到的困难和问题。各兄弟省市以极大的热情投身于浦东的开发建设中。在全国人民的关心和支持下，浦东从名不见经传的偏僻农村地区发展成为举世瞩目的外向型、多功能、现代化的新城区，成为上海乃至全国对外开放的重要窗口和重要标志，并将在今后为我国的经济建设和腾飞做出更大的贡献。

5.2.1 投资环境逐步改善

1、地位位置的优越性为其发展提供了前提条件。

上海位于北纬 31 度 14 分，东经 121 度 29 分。上海地处长江三角洲前缘，东濒东海，南临杭州湾，西接江苏、浙江两省，北界长江入海口，正当我国南北海岸线的中部，交通便利，腹地广阔，地理位置优越，是一个良好的江海港口。上海属北亚热带季风气候，四季分明，日照充分，雨量充沛。上海气候温和湿润，春秋较短，

冬夏较长。2001年，全年平均气温17.7℃，无霜期279天，降水量1594.3毫米。全年70%以上的雨量集中在5至9月的汛期，汛期有春雨、梅雨、秋雨三个雨期。在这个人口仅占全国1%、土地面积占全国0.06%的城市里，完成的工业总产值占全国的十二分之一，港口货物吞吐量占全国的十分之一，口岸进出口商品总额占全国的四分之一，财政收入占全国的八分之一，并在改革开放、产业升级、科技创新等方面发挥着示范、辐射和带动作用，为全国现代化建设作出了重要的贡献。

浦东是位于黄浦江以东、长江口以西的一块三角形地区，新区面积约533.44平方公里，2002年末户籍人口172.82万人。浦东地处我国海岸线中点和长江入海口的交汇处，紧靠基础雄厚的上海老市区，背倚物阜人丰的长江三角洲，有着得天独厚的地理优势。浦东的对面是日本，北上为韩国，南下为港、澳、台地区和新加坡，其扇形面正对着亚洲经济最发达的国家和地区。上海工业总产值的四分之一是由浦东实现的。此外，外贸进出口总额占上海半壁江山，其中出口占到40%左右。利用外资合同金额占上海的五分之一左右。

2、大规模投资带动投资环境迅速改善。

在浦东开发开放的十三年间，高强度投入使浦东新区实现了经济能级、城市功能、城市形态、内外开放和社会发展的五大跨越。浦东开发开放，走过了由基础设施建设为主的投资高峰期，逐步转为基础开发和功能开发并举的新阶段。

1990年浦东新区成立初期，全社会固定资产投资仅为14亿元。随着开发开放的深入及两轮基础设施工程的启动，投资力度逐年加大，1998年掀起投资的高潮，投资额达583亿元；1999年开始略有回落，投资额为438亿元；2002年又创出587亿元的投资新高。截止到2002年，累计完成投资额4104亿元，年均增长速度达36%。浦东新区固定资产投资经历了两个发展周期，对新区经济增长的拉动乃至全市经济的拉动产生了深刻的影响和作用。

“八五”到“九五”期间，浦东新区从“七路”到“五路一桥”、“十路一桥一管”、“龙东大道”、“远东大道”等市政道路项目；从“两桥三厂”为主体到“三港两线”为主体的两轮十大基础设施工程，集中力量进行了城市基础设施建设和重点小区基础开发，使开发建设出现了阶段高潮，城市基础设施框架基本形成，现代城区崭露风采。13年来，浦东新区基础设施建设投资累计达1070亿元，占全社会固定资产投资总量26%，占全市基础设施建设投资总量四分之一。按新区土地面积

533 平方公里计算，平均每平方公里的基础设施建设投资高达 2 亿元。

浦东新区 13 年来的城市基础设施建设，主要以两轮十大基础设施工程建设为主体进行。“八五”期间，以交通、能源、通讯建设为重点第一轮基础设施建设，完成了杨浦大桥、南浦大桥，内环线浦东段、杨高路扩建、外高桥电厂一期、外高桥港区一期、15 万门程控电话、凌桥水厂、煤气厂等十大工程，还完成了一批重点市政道路和水利项目，共投资立 4 亿元左右。“九五”期间，以“三港”为核心的包括浦东国际机场一期、国际信息港、外高桥港区二期、地铁 2 号线、外高桥电厂二期、外环线浦东段、黄浦江越江、东海天然气等十大工程，连同重大工程配套、景观道路、环保、绿化、水利和社会事业项目的第二轮基础设施建设，总投资近 700 亿元。从而，逐步构筑起浦东现代化城区的交通架构、通讯网络、能源基础和社会配套。同时，环境也得到大大改善，新增城市公共绿地 2000 万平方米，绿化总面积达 4600 万平方米，占全市 29%，相当于全市 9 个区的总和，绿化覆盖率达到 30% 以上。

从城市功能开发来看，高强度的投入推进了开发小区功能的提升与发挥，推进了产业结构高起点地优化。浦东新区在上海城市功能从生产中心向金融中心、贸易中心、经济中心战略性转移的进程中，担负着特殊使命。在陆家嘴金融贸易区，开发建设已从形态为主的阶段进入形态和功能并举的新阶段。这里 842 余幢 8 层以上的高楼，总建筑面积 1682.2 万平方米，近 60% 的楼宇已建成。其中，近 200 幢现代化商办楼宇入驻了 120 多家中外金融机构和 32 家具有跨国公司地区总部性质的机构，集中展现了浦东新区的金融集散和贸易枢纽功能。外高桥保税区内已集聚了 3060 多家贸易公司，2002 年实现出口总值达 130 亿美元；近年来现代物流业也在园区迅速崛起，仓储物流企业现达 600 多家，园区的保税、仓储、加工贸易功能得到越来越充分的发挥。金桥出口加工区的高新技术企业 2002 年的产值达 450 亿元，占全区 50%，成为拉动浦东新区工业经济增长的推进器；张江高科技园区形成的总面积达 16 万平方米的五大孵化基地已成为创新创业最好平台，规模不断壮大的信息产业基地和生物医药基地也成为上海迎接知识经济重要载体的主导板块。

“十五”期间，投资数百亿元的新一轮基础设施建设又已启动并获得巨大进展。在建中的“三隧一桥一线”——外环线吴淞口隧道、大连路隧道、复兴路隧道和卢浦大桥、磁悬浮列车营运线，预计在 2005 年前分别先后建成，使浦东新区城市综

合交通网络进一步完善。外高桥港区在一、二、三期已建成投产的基础上，四期建设快速推进；外高桥电厂二期也将完工；轨道交通 6 号线开工；浦东铁路规划线确定；浦东国际机场二期工程启动；加上大小、洋山深水港的实施，有力促进现代物流和临空、临海产业带的形成。新一轮基础设施建设将大大增强浦东新区乃至整个上海市综合发展和竞争能力。

浦东的投资体现了以下几个特点：

1、投资结构日趋优化，成为产业结构不断升级的坚强基石

浦东新区强劲的投资支持着产业结构的优化调整。1990 年浦东新区三次产业的投资比例为 0：45：55；到 1995 年时三次产业的投资比例变为 0.4：35.7：63.9；目前这个比例为 0：29.5：70.5。十三年来，浦东新区第三产业投资年均增长 39%，投资比重显著上升；第二产业投资已实现了向支柱产业、高新技术产业倾斜的战略转移。

十三年累计全社会固定资产投资中，基本建设投资 2363 亿元，占 58%；更新改造投资 568 亿元，占 14%；房地产投资 915 亿元，占 22%；其他城镇集体投资 258 亿元，占 6%。十三年中，基本建设投资所占比重始终保持在 50%以上，1993 年和 1994 年曾经达到 70%以上；房地产开发投资保持较快的增长态势，占投资总量的比重由 1995 年的 6.4% 迅速上升到 2002 年的 37%，在 2002 年每新增加的 100 元投资中，有 46 元是房地产投资所贡献的。

2、国有投资比重下降；非国有投资增速迅猛

全社会固定资产投资中，1990 至 1993 年国有投资比重始终保持在 69%以上，尤其是 1993 年达到最高峰为 85%；1994 年后逐年下降；2000 年降至最低为 27%。非国有投资所占比重在 1994 年达到 32%；到 1998 年一跃上升到 57%；2002 年再攀新高达 69%；非国有投资年均增长速度达 45%，比同期国有投资增幅快 18 个百分点。2002 年非国有投资中，47% 的投资来自于外商投资和港澳台商投资。

3、城市基础设施建设高潮迭起，取得丰硕成果

浦东开发开放坚持贯彻“基础设施先行”的原则，实行“东西联动、城乡一体”的发展战略，把城市基础设施建设作为投资的重点，实施高强度投入、大规模推进、快节奏建设。十三年来，浦东新区的城市基础设施投资规模由 1990 年的 7.5 亿元增加到 2002 年的 144 亿元，累计投资近 11.00 亿元，占全社会固定资产投资总量

的四分之一强，年均增速达 28%。“八五”和“九五”期间投资近千亿元建设的交通、通讯、能源以及环境保护等一批重大基础设施工程，把一个崭新的现代化大都市初具的风貌展现在世界面前。

4、重点开发小区建设已成规模，区域经济增长点日益显现

浦东开发开放以来，设立和开发建设了各具特色的开发小区。至 2002 年底；用于开发小区的固定资产投资总额达 25.467 亿元，占浦东新区同期全社会固定资产投资的 62%。总面积仅为新区 10%的开发小区，已成为浦东新区投资布局的重点区域。

陆家嘴金融贸易区、外高桥保税区、金桥出口加工区和张江高科技园区开发是浦东开发创新的优势。1990 至 2002 年，四大重点开发小区累计固定资产投资 2427 亿元，占全部开发小区的 95%。陆家嘴金融贸易区开发建设以“房”兴市，以“楼”招商，为金融、商贸、会展旅游、现代居住全面拓展提供了良好的载体；张江高科技园区信息产品和生物医药研发基地亦已形成；金桥出口加工区作为新兴现代制造业中心，吸引了一大批世界著名企业落户；外高桥保税区的国际贸易、出口加工、保税仓储和物流分拨功能齐头并进，成为浦东新区外贸和物流发展的新增长点。

5、投资主体多元化，资金来源多渠道

浦东开发开放始终坚持积极吸引国内外资金。十三年来，浦东新区固定资产投资呈现出多元化、多层次的发展格局，融资渠道不断拓宽，资金来源不断增加。1990 至 2002 年累计吸引各类资金 4400 多亿元，其中：企业自筹资金占 40%；国内贷款占 27%；外商投资资金占 19%；其它资金占 14%。

从十三年开发建设的实践看，固定资产投资的大规模投入，促进了浦东新区经济高速发展、社会全面进步和人民生活质量的不断提高，打造了一个国际资金和先进技术普遍看好的发展平台。

1、有力促进新区经济增长

投资作为拉动经济增长的三大动力之一，十三年来浦东新区高强度的投入有效促进了经济的快速增长。1990 至 2002 年，浦东新区的固定资产投资年均增速达 36%，远高于国内生产总值年均增长 19.6%。十三年来随着投资规模的持续扩大，新增固定资产近 2800 亿元，有力支撑经济的高速增长。以占浦东新区经济总量 50%的工业为例，“2002 年工业项目的固定资产投资占投资总量的 30%，工业发展中资

金投入贡献率为 48%，虽略低于科技进步贡献率，但远高于劳动力投入贡献率。

大规模的基础建设推动建筑业成为浦东新区支柱产业，而投资中的建筑安装工作量又可形成建筑业的增加值。2002 年建筑业对浦东新区经济的贡献率为 4%，有力促进了经济的发展。

2、快速推进城市化进程

新区集中城市化面积由 1990 年的 44 平方公里扩大到目前的 110 多平方公里。13 年来，浦东 800 多幢 8 层以上的高楼平地而起，平均每 6 天就耸立一幢。东方明珠、金茂大厦等一批世界一流的建筑高高矗立，高品质楼盘、高档住宅小区如雨后春笋般纷纷崛起。城市道路网，轨道及越江交通网，电力、燃气集中供热等硬件设施大为改善，生态环境逐步优化。2002 年与 1990 年相比，城市道路长度翻了一番，道路面积扩大了 3 倍，自来水供水及天然气供应等基础生活设施日臻完善。浦东新区已成为连接世界的窗口和国内外人士生活居住的家园。

3、有效改善投资环境

在大规模、高强度、快速度的开发建设中，浦东新区倾力营造良好投资环境，目前已初步展示出金融保险、现代物流、国际贸易和会展旅游等现代服务中心的风采。良好的地理区位优势，不断完善的基础设施，日渐凸现的功能开发，雄厚的人力资源，使浦东成为外商近悦远来的投资热土，并逐渐成为人流、物流、资金流、信息流、技术流等“五流”积聚和辐射最强的地区之一。

4、显著提高人民居住环境和生活质量

十三年来，浦东新区通过高强度的投资建设，高标准地建设了一批教育、卫生、文化、体育设施，改善了人民的居住环境和生活质量，基本满足了人民日益增长的生活和文化需要，促进了市民素质和城市文明程度的提高。同时，浦东新区公交线路从 1990 年的 48 条增至目前的 170 多条，居民出行难的问题基本得到解决；固定电话普及率已超 50%，移动电话相当普及；城镇居民住房人均使用面积达到 18.6 平方米。浦东新区的城市环境综合整治和绿化建设加大力度，小区环境进一步改善，目前浦东新区人均公共绿地面积达到 19.6 平方米，绿地覆盖率超过 35%，城区近 80% 的市民生活环境达到市区两级文明标准。

5.2.2 政策环境逐步完善

浦东开发开放肩负着把上海早日建成国际经济、金融、贸易和航运中心，带动长江三角洲和整个长江流域地区新飞跃的历史使命，坚持体制创新、产业升级、扩大开放，逐步建立社会主义市场经济体系，为全国的改革开放积累了成功的经验。

1、率先创新土地开发使用机制

运用好土地资源是推动浦东开发开放顺利进行的重要举措。浦东开发开放伊始，财力十分薄弱，基础建设的资金甚为紧缺。面对这种局势，浦东新区大胆开拓创新，在全市率先实行土地有偿使用机制，先后成立一个个功能开发小区，新区政府以“资金空转、土地实转”的方式将土地注入到小区开发公司，开发公司再通过“以地合资”、“以地集股”、“以地抵押”、“以地招商”等方式，筹措了大量的资金，实现资源到资金的转化。13年来，浦东新区政府和开发小区以各种形式出让土地累计1500多幅；面积约达102平方公里，融资近300亿元。这种以小区开发公司为主、以土地资本化为核心的地域滚动开发模式，使陆家嘴金融贸易区、金桥出口加工区、外高桥保税区和张江高科技园区等四个国家级重点开发小区基础设施不断完善、投资环境迅速改观、招商引资蓬勃开展、功能建设效应凸现，在浦东开发开放进程中发挥了支柱作用。

2、深入开展投资融资机制改革

13年来，浦东新区的城市建设敢于突破靠财政单一投资的旧框框，努力实现投资融资方式创新，积极开展投资融资机制改革，取得了显著成效。首先，大力开辟多元化融资渠道，通过办理银行或银团贷款、争取国债转贷资金、发行建设债券和企业债券、申请证券市场上市、利用外国政府贷款和国际商业贷款等方式，先后筹措了550亿元左右的资金，为浦东开展大规模的基础设施建设提供了充分的资金保证。同时，为进一步提高财力投资效能，适应新一轮开发的需要，浦东新区深入推进公共项目投融资机制改革，在外环绿带、浦兴路、申江路北段、张江技术创新区项目采取政府回购的方式；轨道交通6号线项目采取市场化引资、建立“投资、建设、经营、管理”四分开机制的方式，“从而充分发挥政府财力资金的杠杆与引导作用，广泛吸引社会投资者参与公共项目投资。

3、努力构筑要素市场发展道路

13年来，浦东新区努力为要素市场多元化发展创造条件、构建平台，并大力推进市场体系建设。上海证券交易所、上海期货交易所、上海产权交易所、上海人才市场、上海黄金交易所、上海钻石交易所、上海房地产交易中心等国家和市级高层次的要素市场汇聚浦东，初步形成了统一、开放、规范的市场体系，日益凸显出了资金、信息、技术、商品、人才的集聚效应。到2002年底，上海证券交易所所有上市公司705家，上市交易品种826个，当年有价证券成交总额4.85万亿元；上海期货交易所拥有会员单位215家，当年期货成交总额1.64万亿元。上海产权交易所是上海及周边地区企业转制和重组的推进器，建所初期交易量寥寥，2002年各类企业交易达3380宗，实现产权交易额近1100亿元，比2001年增长44.7%。各类要素市场的蓬勃发展，既增强了上海中心城市的服务功能和浦东开发开放的辐射效应，又有力地促进了社会主义市场经济体制的建设。

4、大力推进现代企业制度改革

13年来，浦东新区以培育现代企业制度为突破口，按照“产权明晰、权责明确、政企分开、管理科学”的要求，围绕建立法人治理的核心，大力推进企业运作机制和管理方式的创新。

浦东新区积极推进国外先进体制与国有企业嫁接，开拓一种利用现代企业制度进行国企改革的有效途径，加快了国企改革步伐。近年来，在对四大重点开发小区管理体制和经营机制进行改革的基础上，还加大了对区属企业的改制力度。至2002年底，国有和集体中小企业有70%完成了改制，计划于2003年1月份有80%企业完成改制，2003年3月全面完成改制。通过改革和改制，使浦东新区国有和集体中小企业由单一的产权主体转变为多元化的投资主体，出现了一批机制转变好、效益增长快的企业，对浦东市场经济的形成和发展具有深远意义。

5、积极探索政府管理模式创新

13年来，浦东新区从转变政府职能和行政管理体制入手，进行政府管理体制的改革，对浦东经济的快速发展起到了重要的推动作用。

浦东开发开放初期，浦东新区就实行了“小政府、大服务”的管理模式，即：从决策、执行、协调有分有合的领导决策层面，到10个委、办、局、室800多名公务员的浦东新区管委会模式。2000年10月浦东新区正式建政后，新区政府机构仍然保持了“小政府、大服务”的格局，但对政府所属的各类企业按照社会主义市

场经济的一要求进行了脱钩，实现了政企分离。同时，率先实行制度改革，清理不适应体制创新和经济发展要求的项目，大力度地减少或改进审批事项，提高行政审批效率。仅第一轮审批制度改革，削减的审批事项就达 80 项，占审批事项总数的 18%；改革审批方式的达 112 项，占审批总数的 25%，总体改革率达 43%。第二轮行政审批制度改革，又削减了审批事项 80 项，改进审批环节 112 项，进一步推动了政府职能转变。

为更好地转换政府职能，按社会主义市场经济规律办事，浦东新区还积极培育和发展行业协会，发展专业机构和中介组织，健全市场服务体系。近年来，在充分发挥原有行业协会作用的基础上，扶持成立一批新的行业协会，并热诚引进一批行业协会。目前，除上海市银行同业公会已在浦东新区先期成立外，另有 4 家市级行业协会又已东迁浦东；还有 1 家行业协会正处于发起成立过程中。新型行业协会的聚集，在制订行业质量规范和服务标准、会展招商、产品推介、行业统计、行业调查等方面取得了先行先试的效应。2002 年，上海市会展行业协会东迁后，即与浦东新区政府一起成功举办了“2002 国际展览行业上海浦东峰会”，扩大了浦东新区展览业在全国和世界上的影响力。

5.3 跨国公司直接投资中的制度变迁

跨国公司直接投资极大地增强了浦东新区综合经济实力和后劲，同时会对经济制度的各个方面产生一定的制度需求；浦东新区作为一个创新的地方政府，在中央的支持下会产生一定的制度供给，一定程度上满足了实现了制度均衡，促进了区域经济的发展。同时，对于不利于经济发展的制度需求会对其进行规范和改进，使之尽量朝着有利于区域经济发展的方向产生制度变迁。

5.3.1 跨国直接投资对于浦东新区区域经济发展的影响

目前新区约二分之一的固定资产投资、二分之一的工业总产值、三分之二的高新技术产业产值、二分之一的外贸出口和财政税收来自外资和中外合资企业，而且外资企业还为新区带来了 20 余万个就业岗位，约占新区就业岗位的 20%。2002 年，

外资工业企业产值已占浦东新区工业总产值的 68%；外资企业对 GDP 的贡献率近 50%。外商投资企业的成功引入，既提升了整体经济地位，带动了产业的升级入；又加强了浦东新区与世界的联系，为开发建设带来了急需的资金、技术和先进管理模式。

外商直接投资还极大地促进了新区的外贸进出口，拓展了上海市的口岸功能和贸易功能。1993 年，浦东新区设立海关，当年实现进出口 25.92 亿美元，虽然占全市的比重很小，但浦东新区外贸迅猛发展的序幕已经拉开。随着与国际交往的日益密切和中国加入世贸组织，浦东新区对外经济贸易持续快速增长。2002 年，外贸进出口总额超过 360 亿美元，比 2001 年增长 20%。其中，出口 1.35 亿美元，增长 20%以上，实现了自 1996 年以来连续 6 年保持 2 位数的高速增长；且出口与 1993 年相比，总额增长了 10 倍，占全市比重由 15% 上升至 42%。国有和外商投资外贸企业的健康发展、相互促进、共同提高，构成了浦东新区外贸出口的主旋律。2002 年，浦东新区国有和外资外贸公司的出口分别达到近 66 亿美元和 67 亿美元，两者比重分别达到外贸出口总额的 49% 和 49.6%。

外商直接投资使得新区产业结构更为合理，保持和提高经济系统的投入产出能力。浦东开发伊始，新区就确立了以国际金融贸易和高新技术产业为主导的产业功能定位和投资导向，对外商投资积极引导，大力鼓励引进技术档次高、发展前景好的产品，以充实浦东的综合经济实力、增强发展后劲。十三年来，新区利用外资的结构基本与“三二一”产业发展的方针相吻合。外商投资三产的比重从 1991 年的 3% 上升到 2002 年的 45%。累计到 2002 年底，新区共有第三产业外资项目 5721 个，合同外资 77 亿美元，占全区的比重分别为 67% 和 41%。第三产业涉足的领域日益广泛，并从传统的餐饮娱乐、房地产业拓展到零售商业和装潢设计等行业，新兴的信息咨询业也开始充溢活力。第二产业以工业主体，近年来，引进项目的科技含量较高，在电脑、生物工程、机电一体化和汽车零部件等行业中，利用外资取得明显成效。进军浦东构国际著名跨国公司增多，投资项目的平均规模增大。新区利用外资的工作“渐入佳境”，外资项目良好地嵌入现有产业体系，充分发挥了产业的集聚效应和结构效益。

外商直接投资推动企业技术创新。外资的进入特别是跨国公司的抢滩，带入浦东的通常是比较先进的产品。跨国公司既将浦东作为进军中国市场的前沿高地，又

视之为逐鹿亚太市场的一个重要生产基地和配送中心。跨国公司之间的竞争也迫使它们向中国转移较为先进的产品，如美国通用汽车公司为战胜福特公司和丰田公司拿出的是尚未在美国本土上市的 97 型别克(Buick)高档轿车。阿尔卡特公司在认定地区总部前后，把其在浦东的研发中心升级为全球三大研发中心之一，与欧美同步研发 3G 移动通讯。富士公司也在浦东研发一次成像机。先进产品和技术路线的引进将产生极大的技术扩散和产业结构提升效应。目前，新区约有 2/3 的高新技术产值是由外资实现的，而高新技术产业产值又占到新区全部工业总产值的 40% 以上。随着大批项目的建成投产，制造业产业结构的层次和技术水平将大幅提高。新的产品和技术将成为充满活力的新增长点，通过零配件的扩散，通过技术和工艺的渗透，通过知识信息的传递，通过专业人员的交流整个产业体系都将被活化。

5.3.2 地方政府和跨国公司对于浦东区域经济制度变迁的作用

浦东开发需要强劲的内在动力机制，利用外资激活内资。要善于发挥外资对浦东开发的间接带动作用，使之形成有力的杠杆，产业持续的乘数效应。为此，浦东新区政府充分发挥政府在制度变迁方面的引导作用，在国家和上海市的支持下，制订各种有利于外商投资的法律法规政策，将外商朝着有利于地区经济发展的方向投资。因此，一方面，浦东的制度创新和扩大开放始终走在全国前列；另一方面，浦东的经济和制度变迁历史又给其它经济开发区很好的经验借鉴，带动全国经济的共同发展。从浦东的发展史来看，主要包括以下几方面制度创新。

1、激活土地开发机制，大力引进内外资投资浦东，推动土地所有制结构变迁

只有导入资金，导入激励机制，自然资源才能跃变为经济资源，潜在的价值才能被激活、变现。上海的城市建设曾经举步维艰几十年，巨大的土地级差效益长期禁锢于旧城棚户，只是在 90 年代初才通过土地批租，引入外资激活旧城区寸土寸金的宝贵资源，实现“一年一个样，三年大变样”。近百年来，浦东 520 平方公里的土地被黄浦江一江之隔，隔断了大都市的繁华，沉寂于田园风光，与浦西形成巨大的经济落差。也是在 90 年代初，党中央、国务院做出开发开放浦东的重大决策，浦东迅速成为一块面向世界的热土，全方位开放的战略使海内外资金大量涌入，沉

寂的土地资源、潜在的区位优势迅速被激活，成为现实的宝贵财富。国有土地“空转”出让，重点小区滚动开发。国家 40 多亿元的土地“空转”资金，吸纳了重点小区开发公司 200 亿元的合资开发资金，赢得了二级市场 120 亿元的土地转让收入，崛起了 300 多亿元的现代金融贸易大楼，展现了浦东城市巨人的高度和时代丰采。

2、激活企业竞争机制，充分发挥外资企业的作用，推动企业制度的变迁

外资的进入，特别是合资企业的涌现，对激活国内企业群体，催化培育现代企业具有权为重要的作用。首先是“鲶鱼效应”。在缺乏市场运作经验和活力的国内企业群体中引入外资企业，引进竞争机制，有助于激活整个企业群体。其次是联营效应。合资的双方各有所长，相得益彰。外方需要熟悉当地情况的指路人；而中方需要技术、需要资金、需要现代企业的管理经验和市场运作机制的投资者。目前，随着浦东对外开放的进一步提高，外商独资企业比例日趋上升。对此，我们应密切关注，根据我国的长远利益将合资与独资的比例调控在适度的区间。三是联动效应。大项目具有极强的生产延伸、零配件扩散和技术乘数效应。具有较高技术层次和较强产业联动力的外资项目在浦东不是嵌入产业体系，而是作为重要的增长极，促进新区的产业发展。中比合资的上海贝尔电话设备制造有限公司、中德合资的上海西门子移动通信等 4 家有限公司、中美合资的上海摩托罗拉寻呼产品有限公司等合资企业带动了新区电子和通讯路工业。美国惠普公司、英特尔公司和 IBM 公司带动了新区的计算机工业。中国浦发机械股份有限公司与日本欧姆龙株式会社等跨国公司合资的企业及罗斯蒙特有限公司等带动了新区的计算机及自动化设备工业。美国通用、福特、联信等大公司、德国博世、西门子等大公司带动了新区汽车摩托车工业的发展。日本夏普、三菱、日立、索尼等公司独资和合资的项目推动了新区家用电器工业。享有“世界维生素 C 王国”美称的瑞士豪夫迈罗氏公司等带动了新区“药谷”的崛起。

3、激活融资机制，创新更大的资金流，推动金融体制方面的变迁

外资的流入不只是直接增加了一块可观的资金，更重要的是通过间接的连锁效应，放大了资金的影响力，激活了当地的资金流。一是产生乘数效应。新增的外资投入将派生出一级级递减的资金流，而产生资金流的乘数效应。二是带来配套效应。新增的外资投入还将激活一块国内的配套资金。如果没有外资投入，中方的实物价值恐难激活变现。就浦东而言，1 亿美元的外资大约可激活 6 千万美元的内资。除

了合资企业内的配套资金，基于项目配套、产业联动效应，外资的投入还将激活众多项目配套资金，带动大批中小项目蓬勃发展。三是产生融资效应。外资带入自有资金，同时还要在境内外筹措社会资金。据统计外商投资企业在境内借款相当于企业实际投资额的 30%。可见融资效应之大。外资企业在境内外的融资活动还可有力促进国内资本市场。

4、不断出台引进外资的配套政策，创新更好的政策空间，推动招商引资方面的制度变迁

浦东新区为提高外向型经济层次，鼓励外资大项目落户浦东，鼓励高层次的服务业如地区总部、跨国采购中心、物流中心进入浦东，鼓励高科技制造业如微电子、生物医药、软件、新材料在浦东发展，为浦东的发展提供后劲。浦东的发展，已经不仅仅局限于本地区的发展，更多的是为整个上海、长江三角洲地区乃至全中国服务。为此，在中央和上海市政府的支持下，根据国家的有关法律法规，同时结合浦东新区的实际情况，制订了一系列鼓励外商投资的政策。

配合外经贸部出台鼓励跨国公司增资政策。随着浦东投资环境的日益改善，跨国公司增资占招商引资的比重日趋上升。同时原来落户浦东的跨国公司相继进入产出期、收获期和扩张期，纷纷将利润用于再投资。企业在增资中主要存在以下几方面的问题：一是按照原有政策，企业增资部分产生的税收不能享受新办企业的优惠政策；二是增资项目审批时间过长，且按规定超出初期投资或推出新产品的增资项目不能享受优惠政策；三是增资中遇到的扩建、规划变更、环保等问题需要多方面的协调。有时企业通过增资反而还不如新建一个企业，但是新建企业又会产生多头管理、资源浪费等问题。针对这些问题，浦东新区在进行广泛调研的基础上，向上海市、国家反映这一问题，得到市和国家的支持，国家外经贸最后出台了鼓励增资的政策，这一问题得到彻底解决。政策出台后，成效显著。2001 年新区共有 178 家外资企业增加合同外资 6.63 亿美元，占当年合同外资总数的 33.13%，比去年同期增长 87.8%。泰隆半导体（上海）有限公司增资达 3 亿美元。2002 年企业增资更高达 14.15 亿美元，占当年合同外资总数和 53.04%。其中：中芯增资 5 亿美元，上海贝尔阿尔卡特增资 1.9 亿美元，富士增资 9170 万美元，英特尔增资 6800 万美元，威宇增资 5008 万美元，仅这 5 家企业增资就达 9 亿美元。

制订出台跨国公司地区总部政策。关于地区总部问题，中央和市委市政府十分重

视，把它作为我国入世后对外开放进入新阶段的一项战略任务。江泽民同志在 2000 年的中央经济工作会议上明确提出“鼓励跨国公司来华设立研发中心和地区总部”，朱总理在 2001 年的政府工作报告中强调“鼓励外商特别是跨国公司在我国境内建立研究开发中心、生产制造基地和地区总部。”上海市政府将研究跨国公司地区总部作为市课题，由陈良宇同志亲自抓。为此，浦东新区在与外经贸部外资司、市政府组成专题调查组，共同进行了为期半年多的深入调研，形成了调研总报告，起草了关于《上海市鼓励外国跨国公司设立地区总部的暂行规定》的实施办法，在跨国公司地区总部认定、内部资金的统一管理、财税政策支持及人员出入境便利等方面政策上有了进一步突破。目前，上海市认定跨国公司地区总部 25 家，其中浦东新区 12 家，其中有 9 家企业申请资格认定，新区财政已核发资格通知书。他们是：霍尼维尔、德尔福、富士、阿尔卡特、小松、比欧西、东丽、吉列、米其林。其中有 3 家企业已申请 2002 年度财政补贴，新区财政已核拨专项资金共 2007 万元。一批跨国公司正在积极联系申请设立地区总部。

为鼓励企业创新创业，浦东新区先后成立了科技、信息化工作领导小组，设立了科学技术局、信息化委员会、知识产权局等科技管理部门，建立了重点产业的协调推进机制和科技管理网络，为科技创新工作提供了有力支持和保障；同时，制订并实施了“浦东新区支持高新技术产业化发展的若干意见”等一系列政策，营造了良好的政策环境。浦东新区现有国家级企业技术中心 14 家，市级企业技术中心 12 家，一批跨国公司如微软、惠普、GE、阿尔卡特等在浦东设立全球研发中心。

5.3.5 在制度变迁中应注意的问题

从浦东开发开放十三年的历史来看，浦东在吸引外商直接投资中取得了很大的成绩，在制度创新方面做了很多有益的尝试，但是还应注意解决好以下几方面的问题：

1、关于内外资享受平等待遇问题

长期以来，我国为吸引外商投资，在投资环境不够好的条件下，只有靠优惠政策，通过改善政策环境来弥补其它方面的不足。一方面，外资不能公平享受国民待遇，另一方面，在有些方面还具有一定的超国民待遇。入世提出了严峻的挑战。外

资银行在税收方面享受的超国民待遇即是备受关注的一个问题。

外资银行享受的超国民待遇体现在两个方面：一是营业税方面。1997年1月1日起，国务院决定调整金融保险业的税收政策，将内资银行的营业税税率由5%提高到8%。从2001年起，金融保险业营业税税率每年下调1个百分点，分三年将金融保险业的营业税税率从8%降低到5%，目前内资银行的营业税为5%。根据国务院《关于调整金融保险业税收政策有关问题的通知》，外资银行虽适用8%的营业税，但可享受一定的减免。浦东新区和其它经济特区设立的外商投资和外国金融企业，凡来源于特区内的营业收入，自注册登记之日起，5年内免征营业税。二是企业所得税方面。1997年开始，所有的内资银行统一适用33%的所得税税率。对于外资银行，根据国家的特殊优惠政策，在经济特区和国务院批准的其他地区设立的外资金融机构，外国投资者投入资本或分行由总行拨入营运资金超过1000万美元、经营期在10年以上的，其经营业务所得按15%的税率征收所得税，第一年免征企业所得税，第二年和第三年减半征收企业所得税，即“一免两减半”的政策。再次，外商在个人所得税基计算、固定资产折旧、再投资等方面享受比内资更为优惠的政策。

因此，外资银行在适用税率、减免税等方面享受较多的优惠。《关于上海浦东新区鼓励外商投资减征、免征企业所得税和工商统一税的规定》也体现了上述优惠政策。对外资银行提供税收优惠政策无疑起到了吸引外资的作用，据统计，到2002年共有59家外资银行在浦东设立，其总资产、存贷款规模均占全国外资银行总额的一半以上。上海要构筑国际金融中心，载体在浦东，单单吸引外资对浦东来说是不够的。目前我国国内各商业银行发展迅速，2002年银行股业绩增长20%。然而，目前内资银行承担高于外资银行的税负，而且我国内资银行的税负负担与国外银行相比也是相当沉重的。发达国家如美国、日本、英国、法国等国家的银行业所得税率与我国基本相近，最高35%，但都免征营业税。因此迫切需要减轻税负，减轻税赋可从内外一致开始。可以继续发挥浦东的示范、辐射作用，以浦东为试点，实行内外一致的优惠政策，减轻内资银行的税赋压力，吸引更多的内资银行到浦东。这对发展浦东陆家嘴金融贸易区，构筑上海国际金融中心将会起到重要作用。而且减税之后，境内中外资金融企业的税负将逐渐持平，可以营造一个公平竞争的税收环境，有利于中资金融企业在同一条起跑线上与境内外资金融企业展开竞争，不断提

高经营水平和竞争力。在浦东先行先试、积累经验的基础之上向全国推广，继续降低银行营业税，提高企业获利能力，保持银行业的持续发展。

2、关于技术黑箱问题

利用外资工作必须以质量为中心。就“市场换资金”、“市场换技术”而论，短期看，突出的是资金缺乏；长期看，关键的是技术进步。容易抓牢的是资金，容易放空的是技术。因为外方的优势还在于技术，他带来了先进技术，但是技术被固化在产品里，看不见，摸不着。产品是高技术，可劳动是简单化。如果我们不设法打破技术的黑箱，其结局很可能不是内资利用外资，而是外资利用内资。因此，利用外资以质量为中心，实质上是以技术为中心。关键的问题是：如何把产品黑箱中的高新技术提取出来，消化吸收，推陈出新，形成自身的技术优势，进而转化为国民产业的市场优势。客观而论，我们目前引进的还只是先进产品流水线而非真正的先进技术本身。跨国公司的明显战略是通过控股控技术，通过合资占市场，最终使东道国“市场换技术”的策略落空。目前跨国公司投资项目中，中外合资经营企业全部项目中的比重已经逐年下降，而外商独资企业比重则逐步提高。外方通常掌握着合资合作企业的核心技术。如浦东的微电子企业中，集成电路与制造的知识产权掌握在发达国家，先进的生产设备掌握在美国手中，美国为了限制他国发展，对出口技术和设备规定的严格的技术限制标准。此外，通过技术引进往往只能获取适用先进技术，因为跨国公司的核心技术通常是秘不相传的，发达国家的产业梯度转移更是力图将发展中国家作为其产业链中的上游制造环节，所以真正的高新技术还得依靠自主开发或通过多国合营及加入跨国公司的战略联盟等方式获取。一般而言，在引进技术方面既要注重产品的时效，也要注重避免那些产品高技术，而劳动简单化的项目挤占新区的产业空间，要尽快从装配流水线的引进过渡到核心技术的引进和消化。

浦东也有与外资成功合作引进技术的经验。1997 年中美最大约合资项目落户浦东，总投资 15.7 亿美元同时合资组建两大企业：一为上海通用汽车有限公司将生产中高级轿车；一为泛亚汽车技术中心有限公司将从事整车车身的设计等技术开发。这一大项目的成功签约开创了浦东对外引进资金技术的新范例，它成功地使大项目与新技术融为一体，确保核心技术与新型产品能够同时在新区落地生根、开花结果。就技术开发而言，一要坚持高层次，二要实施团队攻坚。国家生物医药科技

产业基地已明确定位于张江高科技园区，这使张江一跃而跻身于科技开发的国家队。张江高科技园区要充分发挥自身优势，努力为新区孵化科技产业，推进浦东高新技术的产业化进程，开创新区功能开发的新纪元。

3、关于企业长远发展问题

外资企业通过“鲶鱼”效应、联营效应和联动效应激活内资企业的成效应该充分肯定。但是还需注意合资企业的“终结”问题。据世界权威管理顾问公司 Mckinsey 的抽样分析，78%的合资企业最后被合资的一方所购买；17%以自行解体告终；还有 5%被第三者购买。日本合资企业发展的三部曲颇有韵味值得我们借鉴。第一阶段为技能发展，通过合资努力学习、消化对方的技术；第二阶段为扩大技术优势，维持合资逐步开发技术存量、构筑垄断优势；第三阶段为海外发展，利用合资者向其母国市场扩张，在国内则通常实行“终结”，67%的合资企业最终被日本公司买断，26%的合资企业自行解体，只有 7%落入外国合资者之手。新区在合资企业勃兴之初，就要认真考虑合资企业的终结之局，牢牢控制技术、市场之主动权。浦东新区近年来企业增资多，一方面有其有利的一面，但另一方面，也会带来中方股权稀释的问题。如 2001 年 10 月 23 日阿尔卡特公司在同中国信息部签署协议，阿尔卡特以开放技术等承诺以 3.12 亿美元的现金换取中方在上海贝尔所持有 10%+1 股的股份，同时买断了比利时王国合作基金所拥有的 8.35%的股份，加上阿尔卡特原先持有的 31.65%的上海贝尔股份，阿尔卡特最终以 50%+1 股的优势取得了对上海贝尔的控股权。

4、关于民族工业发展问题

在我国现阶段，国有企业与外商投资企业之间还存在相当大的差别。但是近年来由于投资主体的多元化，经营品牌的复杂化、生产基地的全球化和销售市场的国际化两者的差别又开始逐渐缩小。民族工业肯定要保护和发展，但关键是保护什么，如何发展。其中有几个问题值得注意：一是国民资产的增值，国民资产应涵盖国有和国民所有的全部资产。国有资产要保值增值，国民资产更需不断扩大，以期在重要的合资企业中能够始终保持控股地位，并最终将合资企业猎取为囊中之物。要以实物形态的资产促进价值形态的国民资产不断增值，保护民族工业的安全，从根本上就是保护国民资产的安全和增值。二是技术消化和开发。合资的中方如果最终不能消化和掌握技术并买断企业，即使赚了一点小钱，恐怕也不能算是成功之举。

因此，引进产品的国产化非常重要。三是品牌市场。品牌鹿死谁手，市场份额多寡，合资中方对此绝不能掉以轻心，要千方百计守住和创新国有品牌。

5、关于地区竞争问题

我国对外开入采取先发展东部沿海地区，然后带动中西部地区发展的基本模式。在这一模式的指导下，为了促进东部地区的经济发展，我国在利用跨国直接投资中实施地区倾斜政策，加上东南沿海的客观优势条件，跨国直接投资在很大程度上集中于东南沿海地区，而投向中西部地区所占的比重较小。1999年11月，中央经济工作会议又决定实施西部进行大开发战略，党中央、国务院制定了对于西部地区和投资于西部的主体一系列的财政、税收、资金、项目、人才等方面的优惠政策。一方面，东西并举有利于全方位吸引外商投资，加快全国经济结构调整和产业优化升级，促进经济增长，另一方面由于地区政策的差异，东部地区与西部地区的差异，东部地区与东部地区的差异，西部地区与西部地区差异，可能会导致招商引资上的不公平竞争。此外，一些没有享受优惠政策，或者享受的优惠政策较少的地区，为了吸引外资，竞相降低谈判条件，许以各种优惠政策。结果造成各个地区对外资的优惠政策层层加码。有的地区浦东对外资许诺的优惠政策甚至超越了自己的权限。因此，浦东在吸引外资时，应从我国的整体利益和长远利益出发，合理利用政策手段来实现招商引资的目的。

5.4 浦东新区促进跨国公司投资微电子产业的个案研究

21世纪，全球微电子产业将在全球数字化和网络化的推动下，进入高速增长期。微电子产业是指围绕芯片设计、制造、封装测试形成的以电子信息为代表的现代高科技产业的核心，是信息社会经济发展的基石，是衡量一个国家(地区)经济发展、科技进步和国防实力的重要标志。微电子产业具有规模大、增长快、投资多、回报高、渗透广的显著特点。芯片线宽趋于更加微细化，投资规模趋于巨量化，产业分工趋于国际化，这种趋势将持续到21世纪上半叶。目前全球微电子产业的产业结构正进行重大调整，制造业正进行区域性战略转移，为我国大力发展微电子产业提供了极好的机遇。

2001年2月27日，党和国家领导人在中南海听取了中科院院士王阳元所作的

“微电子科学技术和集成电路产业”的报告，体现了党和国家领导人对微电子产业前所未有的关心和支持，进一步推动了海内外投资中国微电子产业的巨大热情。从来没有哪个产业受到从中央到地方各级领导以及海外投资者如此高度的重视。

上海作为全国的经济中心，在建设国际经济、金融、贸易和航运中心的过程中，加快信息产业的发展对于“四个中心”形成具有重要的战略意义。上海已绘制了“十五”和未来 15 年蓝图，在经济发展布局上，将形成东南西北“四城”格局；在产业发展重点上，要“实现信息产业跨越式发展。努力在软件设计、芯片制造等领域确立国内领先地位，力争信息产业技术水平总体接近或达到国际先进水平。”为此，上海提出实施微电子产业发展战略，建立由“一带二区”组成的“国家上海微电子产业基地”，“一带二区”的提法已得到国务院有关领导的同意。“一带二区”指上海浦东微电子产业带及漕河泾和松江微电子产业园区，其中上海浦东微电子产业带是产业基地的核心。

5.4.1 浦东微电子产业发展现状及国际国内情况对比

1、浦东新区微电子产业发展特点

浦东新区微电子产业发展已形成集聚效应，并呈现以下五个特点：

一是投资规模最集中。目前，规划 22 平方公里的上海浦东微电子产业带在建或建成的微电子产业项目 66 家(上海 130 多家)，投资总额 80 多亿美元(据有关资料，全国微电子产业总投资额不到 160 亿美元)，浦东 15 家已建或在建重点微电子企业注册资本达 34 亿美元。(其中，浦东新区总投资额超亿美元的微电子企业有 8 家，总投资额达 79.6 亿美元，包括中芯国际 30 亿美元，宏力 16.3 亿美元，华虹 NEC12 亿美元，泰隆 10 亿美元，英特尔 5 亿美元，IBM3 亿美元，威宇 2 亿美元，贝岭 1.3 亿美元)。目前，全国 20 多家封装测试骨干企业中，浦东占 14 家，并拥有规模大、技术先进的封装测试企业，如泰隆、英特尔、IBM、威宇等。到目前为止，浦东微电子产业投资总额已达全国二分之一强，浦东已成为全国微电子产业投资项目集聚度最高的重要基地。

二是产业链最完整。包括已投产企业和在建项目，上海浦东微电子产业带已有专业芯片设计企业 25 家、光掩膜专业生产企业 1 家、硅晶圆制造企业 4 家、封装

测试企业 14 家、配套及设备供应企业 22 家。此外，还有一批未列入上述统计口径的微电子专业技术服务、专业培训的企业。目前浦东已经基本形成以芯片制造业为主体，包括研发设计、晶元代工、光掩膜、封装、测试、设备、材料、气体、模具、引线框架、专业人才培养、技术服务等环节的微电子产业群，改写了中国微电子产业以封装测试为主的格局。

三是建设和投产速度最快。中芯国际第一条生产线的建设周期仅为 13 个月，创新世界纪录(国际上微电子芯片制造企业一般建设周期均在 18 个月以上)。封装测试企业威宇公司在项目批准仅 5 个月，厂房尚未建成的情况下，就先行引进设备，借厂房试生产。高度体现了企业高效的经营理念 and 浦东新区优良的投资环境。全国已投产和试产的 8 英寸大规模集成电路生产线共五条，其中浦东就达四条，占 80 %。

四是加工水平和生产能力最高。已落户的芯成设计公司的美国母公司是美国 65 家上市的微电子设计公司(Fabless)之一，其集成电路存储器研发水平属世界一流。浦东投资企业带进了世界先进的芯片制造技术水平。中芯国际和即将投产的宏力公司提供 0.25 微米及以下工艺的 8 英寸硅片代工服务，跨越式提高中国大规模集成电路制造水平，使国内相关产业具备与全球同业先进产品竞争的能力。浦东投资企业带进了世界一流的封装测试技术水平。安靠公司由全球最大的独立外包半导体封装测试供应商美国安靠独资设立，英特尔公司是目前最先进的储存类芯片封装测试公司，威宇、IBM、阿法泰克等公司的封装测试技术水平都处于国际先进水平，而即将投产的泰隆公司是至今为止我国技术最先进、规模最大的封装测试项目。技术含量与国际接轨，将使我国现有封装技术直接提升三代以上，缩短我国赶超先进水平约 3—5 年时间。浦东还引进了全球最大的光掩膜企业福尼克斯、全球最大的微电子设备公司应用材料公司、世界著名的专业气体企业普莱克斯、世界著名的引线框架企业三井高科技公司等。

五是产值增幅最大。微电子制造企业高投资、高产出的效应已经显现。2002 年浦东微电子产业销售额预计增幅超过 100%，其中华虹 NEC 产值预计达 14 亿元，比 2001 年增长 68.7%，中芯国际产值预计达 6.5 亿元。2003 年，浦东将有五条 8 英寸生产线全面投产，如政策能够配套，按预定计划逐步投产，全年产能将达 60 万片，产值近 70 亿元人民币，比今年微电子产值再翻一番。2004 年芯片制造产能将

全面放量增长，预计芯片制造产值将达 25 亿美元，出口达到 20 多亿美元。到 2005 年，浦东微电子产值将达 40 亿美元。

2、国际微电子产业发展趋势分析及国内比较分析

目前，全球范围内面临着一次微电子产业的转移，使得全球微电子产业链的布局发生巨大变化，形成了新格局。浦东能否抓住这次产业大转移的机遇，是关系到能否建成上海的微电子产业基础以及提高上海市的高科技产业能级的关键所在。所谓产业转移是指随着集成电路芯片设计技术的日益成熟，基本加工工艺技术的标准化以及应用领域的不断扩大，集成电路产业出现了一批称为无芯片制造线的集成电路厂商和设计公司及为它们从事芯片加工业务的代工厂(即 Foundry)，以此降低生产成本。据估计，由代工厂加工的芯片数量占世界集成电路芯片总产量的比例将由 1999 年的 15% 提高到 2012 年的 50%。这是自封装、测试业相继分离后，集成电路产业的又一次产业结构重组。

事实上，过去几十年中，在企业寻求最低运作成本的动力驱动下，微电子产业经历了多次集群大转移。就全球半导体产业发展趋势观察，从 20 世纪 70 年代前后的美国主导到 80 年代的日本称霸，到 90 年代初韩国的一支独秀，及至 1995 年后台湾以晶圆代工为首的群聚优势引领风骚，最终在台湾新竹地区形成微电子产业基地。可以看出，在微电子产业发展的每个十年就有新一代的半导体产业势力崛起，主导整个半导体产业的发展方向。而现在的台湾由于 20 世纪中后期经济的快速发展，过去廉价劳动力市场时代已一去不复返了(包括日本受经济衰退的影响)，也正在将微电子产业的生产过程，甚至整个产业向生产成本较低的地区转移，以此调整产业发展策略。

为适应这一技术的迅速发展，美、欧、日等国的一批世界级集成电路制造企业，已开始调整投资方向，自己全力转向集成电路设计业和知识产权(IP)供应公司，而将使用劳动力较多的集成电路封装、测试业，以及一些 Foundry 生产线，向具备条件的亚太地区转移，如在美国硅谷地区，大量的芯片制造公司相继或即将关闭，其重点将转向上游的设计业。综合各方面的资料信息判断，国际集成电路制造业正向东南亚地区转移，如马来西亚兴建了 2 条生产线；联电在新加坡投资 36 亿美元，兴建月产 4 万片工厂；泰国正兴建微电子中心；日本东芝公司关闭了美国工厂，准备在菲律宾设厂。同时，上海特别是浦东正成为世界集成电路转移的重心和投资的

首选地之一，宏力和中芯投资上海正是很好的例子。目前全球产业布局如下图所示：

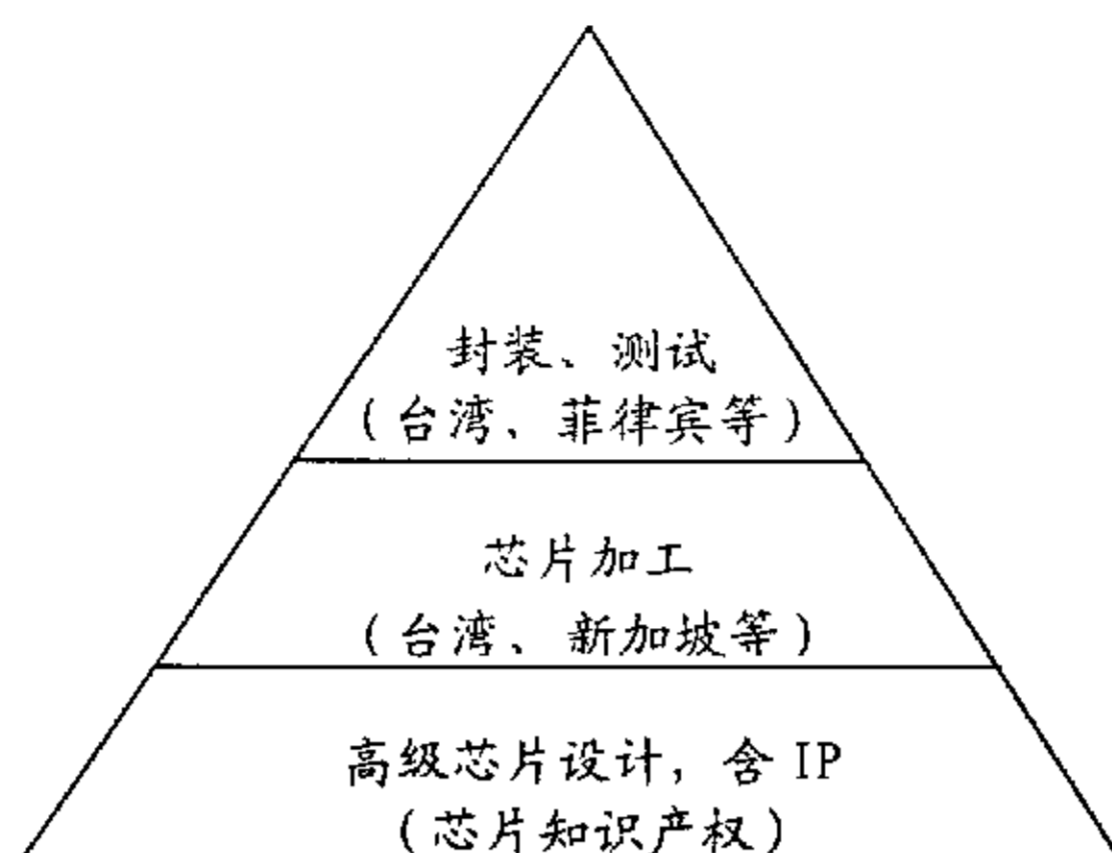


图 5-1 全球 IC 产业梯度分工布局

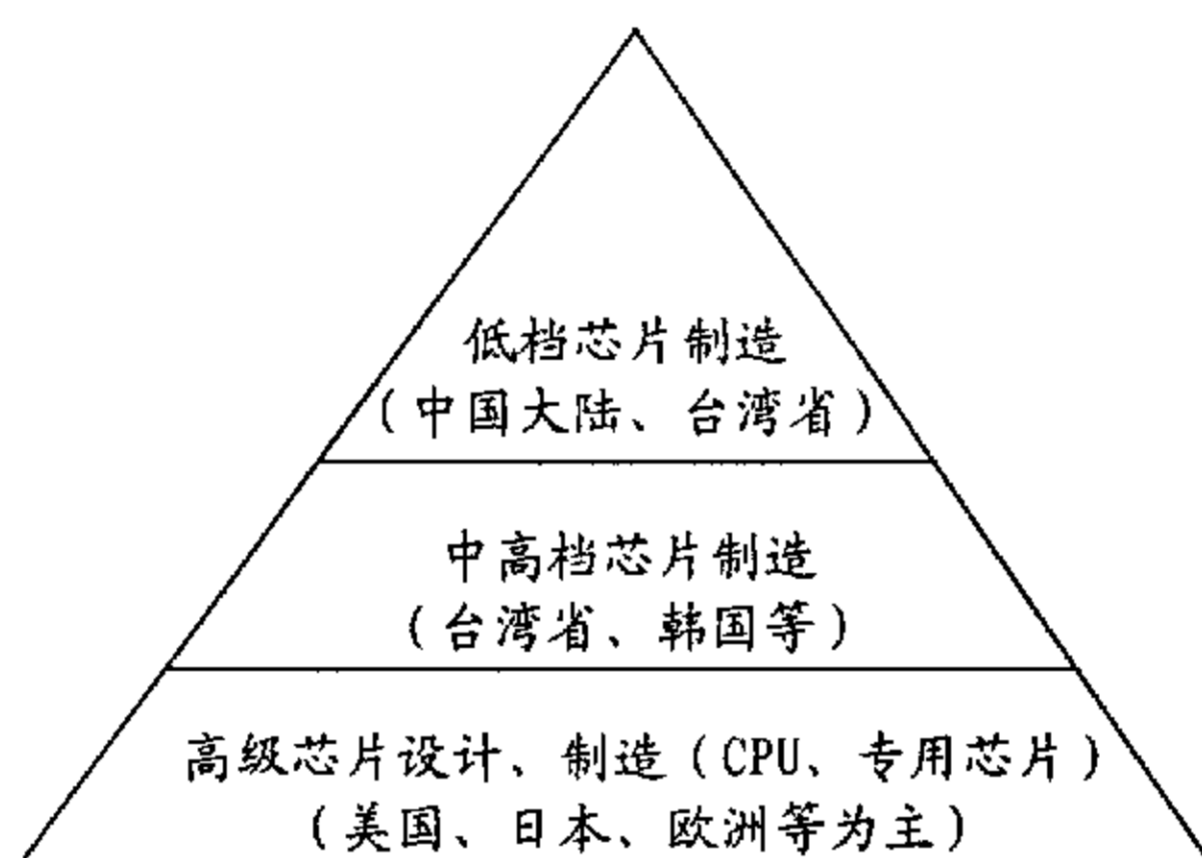


图 5-2 全球 IC 产品金字塔分工

如图 5-1 和图 5-2 所示，从全球产业梯度分工布局 and 全球产品分工格局来看，目前美、欧、日等国主要从事知识、技术密集度高的微电子产业链高端即集成电路设计业和知识产权(IP)供应、前沿技术和产品的研发和生厂；芯片制造业(F0undry)主要布局在东亚地区，主要是台湾地区、韩国、新加坡和马来西亚，并已经开始向中国大陆转移，比如中芯、宏力 2000 年落户上海；最近第一大企业台积电公司也已经在上海建立自己的办事处；技术密集程度相对较低而劳动力密集程度较高的芯片封装与测试业，在上世纪末本世纪初已经大量进入中国大陆主要是上海及其附近地区，比如，英特尔科技、金朋电子、阿法泰克电子、松下半导体、长丰智能卡、泰隆、日月光等企业均已进入上海和江苏，另外，北京、深圳等地也有部分企业；设计业仍是美、欧、日等国的重要领地，但也在逐步向中国大陆转移，在上海已经

有了 70 多家设计公司。

5.4.2 微电子产业发展中的政府与企业博弈分析

从全球微电子产业发展趋势分析可知，一方面，在企业寻求最低成本、最高利润的动力驱动下，微电子产业梯度转移，目前主要表现在芯片制造业企业(Foundry)企业由美欧日国家向台湾、韩国、新加坡和新加坡转移到向中国大陆地区转移；另一方面，在地方政府为发展高科技产业下，北京、上海、深圳在微电子产业个展开激烈的招商引资竞争，形成一个较为典型的地方政府与跨国公司直接投资之间的博弈。在跨国公司和地方政府博弈模型的基础上，本节将进行实证分析，通过博弈模型对实际情况进行分析计算，根据博弈结果提出对策意见。

1、模型构建

从浦东吸引微电子产业的情况来看，浦东依托长三角地区，形成一个较为完整的、产业配套较为齐全的微电子产业基地。目前吸引的大型微电子项目不仅来自台湾，也包括美国、欧洲、日本等地直接转移过来的。如美国的英特尔、IBM，法国德国的英飞凌、飞利浦，日本的东芝、日立，台湾的台积电、联电，新加坡的特许半导体等公司。从已有的投资情况看，美欧日通常投资规模大，质量高。如目前拟向浦东投资的Intel项目，总投资达45亿美元；而台湾、新加坡则相对规模较小，质量较低。本文对此不做详细论证。根据这一情况，设有两个跨国公司，有两家跨国公司 c_1 和 c_2 。分别选择对外直接投资建厂，生产集成电路芯片。 c_1 的投资规模大，产量也相应高，产品质量较好。两跨国公司在确定的投资规模后，其最大产量是一定的，但企业可以根据情况进行一定的调整，确定最终产量水平。投资地区的市场需求函数为 $P = a - b(x_1 + x_2)$ 。企业 c_1 和 c_2 生产 x_1 和 x_2 在不同地区所需的可变成本不同，这一成本与原材料、劳动力、市场、区域等有关，给定一可变成本系数用 θ 表示；企业 c_1 需投入的与投资和质量有关的费用 $F_1=20$ 亿美元， $F_2=10$ 亿美元。

设跨国公司 c_1 和 c_2 可选择向三个地区投资，他们分别是上海、北京、深圳，分别用 g_1 、 g_2 和 g_3 表示，但只能从中选择一个。如果公司 c_1 选择向上海投资，设其产量为 $\alpha_{11}x_{11}$ ；设可变成本系数为 θ_{11} ；设环境相关系数为 λ_{11} 。如向其它地区投

资，系数表示依次类推。三地的政策通过政策制订所确定的政策系数分别为 δ_1 、 δ_2 和 δ_3 。

三地政府 g_1 、 g_2 和 g_3 的收益函数 π_g 分别为：

$$\pi_{g_1} = \delta_1(\alpha_{11}x_1 + \alpha_{12}x_2) - H_1$$

$$\pi_{g_2} = \delta_2(\alpha_{21}x_1 + \alpha_{22}x_2) - H_2$$

$$\pi_{g_3} = \delta_3(\alpha_{31}x_1 + \alpha_{32}x_2) - H_3$$

两企业的收益函数 π_{c1} 、 π_{c2} 分别为：

$$\begin{aligned} \pi_{c1} = & \alpha_{11} \{ [a - b(x_1 + x_2) - (\theta_{11} + \delta_1)]x_1 - (F_1 - \lambda_{11}H_1) \} \\ & + \alpha_{21} \{ [a - b(x_1 + x_2) - (\theta_{21} + \delta_2)]x_1 - (F_1 - \lambda_{21}H_2) \} \\ & + \alpha_{31} \{ [a - b(x_1 + x_2) - (\theta_{31} + \delta_3)]x_1 - (F_1 - \lambda_{31}H_3) \} \\ \pi_{c2} = & \alpha_{12} \{ [a - b(x_1 + x_2) - (\theta_{12} + \delta_1)]x_2 - (F_2 - \lambda_{12}H_1) \} \\ & + \alpha_{22} \{ [a - b(x_1 + x_2) - (\theta_{22} + \delta_2)]x_2 - (F_2 - \lambda_{22}H_2) \} \\ & + \alpha_{32} \{ [a - b(x_1 + x_2) - (\theta_{32} + \delta_3)]x_2 - (F_2 - \lambda_{32}H_3) \} \end{aligned}$$

其中： $\alpha_{11} + \alpha_{21} + \alpha_{31} = 1$

$$\alpha_{12} + \alpha_{22} + \alpha_{32} = 1$$

$$\alpha_{11}, \alpha_{21}, \alpha_{31}, \alpha_{12}, \alpha_{22}, \alpha_{32} \in [0,1]$$

$$0 < \delta_1, \delta_2, \delta_3 < 1$$

地方政府与跨国公司之间的博弈模型即：第一阶段，两政府首先进行决策，确定政策系数 δ_1 和 δ_2 。第二阶段，企业1和企业2知道 δ_1 和 δ_2 ，根据利润最大化的原则进行博弈，确定向哪一地区进行投资，以及相关的产量水平。地方政府在决策时，知道企业会根据自己的政策系数确定产量，将企业的产量代入收益函数并使其最大化，从而得出最佳政策系数。

该模型的解可用逆推法来求。首先，在第二阶段，在给定政策系数 δ_1 和 δ_2 下，两企业选择选择向不同地区投资，并通过选择不同产量使得其利润最大化，此时企业的最大化利润如表5-7所示：

按照纳什均衡的定义，如果两企业都选择向上海投资，则需满足：

$$\frac{(a - \delta_1 - 2\theta_{11} + \theta_{12})^2}{9b} - (F_1 - \lambda_{11}H_1) \geq \frac{(a - 2\delta_1 + \delta_2 - 2\theta_{11} + \theta_{22})^2}{9b} - (F_1 - \lambda_{11}H_1)$$

$$\frac{(a-\delta_1-2\theta_{11}+\theta_{12})^2}{9b}-(F_1-\lambda_{11}H_1) \geq \frac{(a-2\delta_1+\delta_3-2\theta_{11}+\theta_{32})^2}{9b}-(F_1-\lambda_{11}H_1)$$

$$\frac{(a-\delta_1+\theta_{11}-2\theta_{12})^2}{9b}-(F_2-\lambda_{12}H_1) \geq \frac{(a-2\delta_1+\delta_2-2\theta_{12}+\theta_{21})^2}{9b}-(F_2-\lambda_{12}H_1)$$

$$\frac{(a-\delta_1+\theta_{11}-2\theta_{12})^2}{9b}-(F_2-\lambda_{12}H_1) \geq \frac{(a-2\delta_1+\delta_3-2\theta_{12}+\theta_{31})^2}{9b}-(F_2-\lambda_{12}H_1)$$

即需满足 $\delta_1 - \delta_2 \geq \max\{\theta_{22} - \theta_{12}, \theta_{21} - \theta_{11}\}$

$$\delta_1 - \delta_3 \geq \max\{\theta_{32} - \theta_{12}, \theta_{31} - \theta_{11}\}$$

同理还可推出两企业选择其它地区应满足的条件。

表5-7 投资不同地区时企业的利润

企业2 \ 企业1	上海	北京	深圳
上海	$\frac{(a-\delta_1-2\theta_{11}+\theta_{12})^2}{9b}-(F_1-\lambda_{11}H_1)$ $\frac{(a-\delta_1+\theta_{11}-2\theta_{12})^2}{9b}-(F_2-\lambda_{12}H_1)$	$\frac{(a-2\delta_1+\delta_2-2\theta_{11}+\theta_{22})^2}{9b}-(F_1-\lambda_{11}H_1)$ $\frac{(a+\delta_1-2\delta_2+\theta_{11}-2\theta_{22})^2}{9b}-(F_2-\lambda_{22}H_2)$	$\frac{(a-2\delta_1+\delta_3-2\theta_{11}+\theta_{32})^2}{9b}-(F_1-\lambda_{11}H_1)$ $\frac{(a+\delta_1-2\delta_3+\theta_{11}-2\theta_{32})^2}{9b}-(F_2-\lambda_{32}H_3)$
北京	$\frac{(a+\delta_1-2\delta_2+\theta_{21}-2\theta_{22})^2}{9b}-(F_1-\lambda_{21}H_1)$ $\frac{(a-2\delta_1+\delta_2-2\theta_{12}+\theta_{21})^2}{9b}-(F_2-\lambda_{12}H_1)$	$\frac{(a-\delta_2-\theta_{21}+\theta_{22})^2}{9b}-(F_1-\lambda_{21}H_2)$ $\frac{(a-\delta_2+\theta_{21}-2\theta_{22})^2}{9b}-(F_2-\lambda_{22}H_2)$	$\frac{(a-2\delta_1+\delta_3-2\theta_{11}+\theta_{32})^2}{9b}-(F_1-\lambda_{21}H_2)$ $\frac{(a+\delta_2-2\delta_3+\theta_{21}-2\theta_{32})^2}{9b}-(F_2-\lambda_{32}H_3)$
深圳	$\frac{(a+\delta_1-2\delta_3+\theta_{31}-2\theta_{32})^2}{9b}-(F_1-\lambda_{31}H_1)$ $\frac{(a-2\delta_1+\delta_3-2\theta_{12}+\theta_{31})^2}{9b}-(F_2-\lambda_{12}H_1)$	$\frac{(a+\delta_2-2\delta_3+\theta_{22}-2\theta_{32})^2}{9b}-(F_1-\lambda_{31}H_2)$ $\frac{(a-2\delta_2+\delta_3-2\theta_{22}+\theta_{31})^2}{9b}-(F_2-\lambda_{22}H_2)$	$\frac{(a-\delta_3-2\theta_{31}-2\theta_{32})^2}{9b}-(F_1-\lambda_{31}H_3)$ $\frac{(a-\delta_3+\theta_{31}-2\theta_{32})^2}{9b}-(F_2-\lambda_{32}H_3)$

通过将第一阶段求出的两企业的产量，三地政府可以根据利润最大化的原则，制订合理的政策，从而影响政策系数。可求出三地政府的利润如表5-8所示：

表5-8 企业不同选择时政府的最大化利润

企业2 企业1	上海	北京	深圳
上海	$\frac{\delta_1(2a-2\delta_1-\theta_{11}-\theta_{12})}{3b} - H_1$ $-H_2$ $-H_3$	$\frac{\delta_1(a-2\delta_1+\delta_2-2\theta_{11}+\theta_{22})}{3b} - H_1$ $\frac{\delta_2(a+\delta_1-2\delta_2+\theta_{11}-2\theta_{22})}{3b} - H_2$ $-H_3$	$\frac{\delta_1(a-2\delta_1+\delta_3-2\theta_{11}+\theta_{32})}{3b} - H_1$ $-H_2$ $\frac{\delta_3(a+\delta_1-2\delta_3+\theta_{11}-2\theta_{32})}{3b} - H_3$
北京	$\frac{\delta_1(a-2\delta_1+\delta_2-2\theta_{12}+\theta_{21})}{3b} - H_1$ $\frac{\delta_2(a+\delta_1-2\delta_2+\theta_{12}-2\theta_{21})}{3b} - H_2$ $-H_3$	$-H_1$ $\frac{\delta_2(2a-2\delta_2-\theta_{21}-\theta_{22})}{3b} - H_2$ $-H_3$	$-H_1$ $\frac{\delta_2(a-2\delta_2+\delta_3-2\theta_{21}+\theta_{32})}{3b} - H_2$ $\frac{\delta_3(a+\delta_2-2\delta_3+\theta_{21}-2\theta_{32})}{3b} - H_3$
深圳	$\frac{\delta_1(a-2\delta_1+\delta_3-2\theta_{12}+\theta_{13})}{3b} - H_1$ $-H_2$ $\frac{\delta_3(a+\delta_1-2\delta_3+\theta_{12}-2\theta_{31})}{3b} - H_3$	$-H_1$ $\frac{\delta_2(a-2\delta_2+\delta_3-2\theta_{22}+\theta_{31})}{3b} - H_2$ $\frac{\delta_3(a+\delta_2-2\delta_3+\theta_{22}-2\theta_{31})}{3b} - H_3$	$-H_1$ $-H_2$ $\frac{\delta_3(2a-2\delta_3-\theta_{31}-\theta_{32})}{3b} - H_3$

2、三地总体情况比较及模型参数确定

从京沪深三地总体情况来看：北京、上海、深圳都在兴建“国家集成电路设计产业化基地”，北京占先；芯片制造产业布局，多地争霸，上海领先；封装测试产业布局，上海江苏各领风骚，上海领先；研发资源布局，京沪为主，北京领先；国内微电子市场格局，京沪深平分秋色，深圳略胜一筹。经深入调研，对三地微电子产业发展条件进行比较：

表 5-9 京沪深发展微电子产业的优劣势评价

相关系数	产业发展条件	城市得分			优劣势评价
		上海	北京	广深	
θ	资金需求	A	B	A	上海为金融中心，具备沪市与最具规模的金融服务业(包括众多风险投资业者)，商务运作便利
	降低成本	C	C	A	深圳最能提供低廉生产资源，北京与上海两个特大城市则较不易
	人才资源	B	A	C	北京具全国最优异的科研机构与大学群落，上海次之，广深则以吸纳外来人才为主
	接近市场	A	B	B	以面向电子产业工业品市场而言(内销，出口)，华南与华东市场较具规模，以面向终端产品内需市场而言，华东辐射效率较高，综合而言，上海最为领先
	客户远近	A	B	B	以面向电子产业工业品市场而言(内销，出口)，华南与华东市场较具规模，以面向终端产品内需市场而言，华东辐射效率较高，综合而言，上海最为领先
λ	距支持产业远近	C	B	A	广东由广州、珠海、深圳、东莞等地最早串起最完整的电子业产业集群，然目前华东亦已逐渐完备，且趋势由华南往华东转移
	商业环境	A	C	A	北京商业气氛较弱，广深与上海商业气氛则极为发达
	当地科研机构与大学	B	A	C	北京具全国最优异的科研机构与大学群落，上海次之，广深则以吸纳外来人才为主
	当地劳动人力供给	B	B	B	以人力成本而言，北京与上海较高，优点则是本地劳工较充裕，可形成较稳定的劳动人力
H	设施(水电气)	A	C	A	北京有缺水与沙尘暴问题，上海与广深则无此先天不利因素
	交通	A	C	B	上海对内、对外之海陆空运均便捷，北京对外无港口，对内辐射内需市场能力较弱
	电信	A	A	C	上海与北京为大陆信息中枢，电信基础建设良好
	生活/工作/商务环境	A	B	B	以广深与上海生活、工作、商务气氛最为发达
δ	土地	B	B	A	仍以深圳最能提供低廉生产资源，北京与上海两个特大城市则较不易
	政府政策	B	B	A	广深之机制最为开放，但差异逐渐缩小

上表中的A、B、C以百分制来确定，A=90分，B=80分，C=70分。

表 5-10 上海浦东新区微电子产业带公共设施配套情况一览表

项目	配套情况（指浦东新区情况）	
水电气供给	水	水源充足，水质符合产业使用要求。
	电	电源充足，供电质量较好，正在创造条件使供电质量适合微电子产业特定使用要求（目前供电质量全国最优）。
	气	正在实施东海天然气工程，2000 年实现日供气量 120 万立方米；气源充足，供应稳定，系上海首先使用天然气地区。
金融机构	中资银行	银行 17 家；中资金融机构网点数 1501 家。
	外资银行	48 家
	证券	证券公司 50 多家；上海证交所设在浦东。
	保险	保险公司 30 多家。
中介服务	律师事务所 87 家（其中从事涉外法律服务为主的 40 多家），律师从业人员 800 多人。会计师事务所、各种行业协会等中介服务机构已形成网络。	
交通	开发开放 11 年来，浦东新区新增道路 1000 公里，并相继建成了杨浦大桥、南浦大桥、徐浦大桥、奉浦大桥、延安东路隧道复线、地铁 2 号线、世纪大道、外环线浦东段等交通设施。复兴东路隧道、大连路隧道、三岔港外环隧道磁悬浮机场快线也已全面开工。	
信息网络	城市地区（包括重点功能小区）光纤到大楼、光纤到小区的覆盖率已达 80%，处于全市前列；窄带和宽带综合数字网（如 ISDN、XDSL）、DDN 数据交换、移动通讯、虚拟交换等电信新业务迅速发展；上海信息枢纽大楼、市宽带交互中心和市集约化信息管线工程等在浦东建设；上海 IP 宽带技术在浦东应用实验成功；多种宽带通信接入技术迅速应用。已建和在建的智能化大楼超过 200 栋。	
住房	浦东开发开放 11 年，已建成包括别墅、高中档和普通住宅在内共计面积达近 3 亿平方米。	
教育	有 12 所全日制高等院校，其中 5 所全日制浦东高校（一所民办大学），7 所成人高等院校；9 所全日制中等专业学校；26 所成人中专学校，112 所中学；9 所职业学校；166 所小学；150 多所幼儿园。5 所双语学校	
医院	二级医院：综合性 5 家，专科 4 家；地段医院 11 家；卫生院 25 家；三级医院 2 家。	
购物	有新上海商业城（其中第一八百伴是亚洲最大的商场）和正大广场两大商业中心；有易初莲花、家乐福、联华等大型超市。	
休闲	世纪公园(总面积 140 公顷)和 20 多家大型休闲场所。	
健身	源深体育场；汤臣高尔夫球场是一个集世界级球场、高级别墅、花园公寓于一体的大型城市高尔夫园区,全部占地 140 公顷。其中高尔夫球场 90 公顷，别墅、住宅 40 公顷,其它设施 10 公顷。	
生态环境	到目前为止，浦东创建园林城区的总面积达 86 平方公里；绿地总量近 1000 万平方米；人均公共绿地面积 8 平方米；城区绿地率达到 30%。1999 年 10 月，经国家建设部正式验收审定，浦东被命名为全国第一个“国家园林城区”。	

表 5-11 各级政府推进微电子产业发展的举措一览表

政府	举措
中央政府	<p>2000 年国务院发布了《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》(国发[2000]18 号), 明确给予软件和集成电路企业税收优惠政策。在中国境内新创办软件企业经认定后, 自获利年度起, 将享受企业所得税“两免三减半”的优惠政策。</p> <p>国家重点鼓励发展 64 项电子信息产品目录中包括线宽 1.2 微米以下大规模集成电路设计制造、混合集成电路制造、和 6 英寸及以上单晶硅、多晶硅及晶片制造。</p>
上海市政府	<p>上海市政府印发《关于上海鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策规定》的通知(沪府发[2000]54 号), 新出台的规定涉及资金投入、税收减免、扩大应用、知识产权保护、人才培养和引进等诸多方面。</p> <p>市科委制订专项资助计划, 建立 IP 库(集成电路设计构件库), 并构建集成电路设计技术平台, 为集成电路设计企业提供 EDA(电子设计自动化)设计服务和性能、质量的评测认证; 境外企业向国内企业转让先进的集成电路设计技术的使用权或所有权, 免征预提所得税。</p>
浦东新区政府	<p>对于落户浦东新区的集成电路项目, 经新区认定, 在“十五”期间享受土地优惠价。对于落户浦东软件园或浦东软件出口基地内的软件企业, 享受办公、生产用房租赁优惠价。</p> <p>经营期在十年以上的集成电路企业生产用地, 从生产之日起三年内通过土地有偿使用取得土地使用权的, 可向新区政府申请缓交土地使用费、土地出让金。</p> <p>“十五”期间, 对在浦东新区新建的集成电路芯片生产线项目, 列为市政府重大工程项目的, 其建设期内固定资产投资贷款的人民币部分, 由浦东新区、市经委和市财政提供 1 个百分点的贷款贴息。</p> <p>对新建的集成电路芯片生产项目, 自认定之日起三年内, 免收该项目所需的自来水增容费、煤气增容费和供配电贴费; 并免收购置生产经营用房的交易手续费和产权登记费。</p> <p>对自行生产的集成电路产品, 其三年内实现的增加值、营业收入、利润总额可分别补贴 4%、5% 和 14%, 其后二年可减半补贴。上述补贴的 10% 纳入新区科技发展基金。</p> <p>新区有关部门对集成电路企业和软件企业急需引进的专业技术和管理人才, 可不受年龄、学历、职称、资历等条件限制, 经新区人事部门认定, 给予引进或办理上海市外来人才工作证。</p> <p>对新认定为高新技术企业的集成电路生产企业、软件企业, 其二年内实现的增加值、营业收入、利润总额可分别补贴 4%、5% 和 14%, 其后三年实现的利润总额可减半补贴。其中金桥出口加工区、外高桥保税区注册经营的上述企业, 其实现的增加值、营业收入的补贴可延长一年; 实现的利润总额改在第三、四年减半补贴; 在张江高科技园区的上述企业按张江园区有关规定从优补贴。</p>

政府	举措
北京市政府	<p>为了加快微电子产业建设，北京市政府在国家出台鼓励软件和集成电路发展政策基础上，制定了北京市鼓励微电子产业发展实施细则，在土地、税收、政府跟进投资、贷款贴息等方面给予投资者优惠政策。</p> <p>在规划集成电路生产基地范围内，政府以“零租金”的方式，为投资者提供“道路、电力、热力、通讯、天然气、上下水、排污和平整”的土地（七通一平），期限为30年。</p> <p>对符合条件的集成电路企业，政府按企业注册资本金的15%跟进投资。</p> <p>对于符合条件的集成电路项目建设期间贷款，政府给予贷款贴息补贴，按照贷款利率补贴1-2个百分点，贴息2-3年。</p> <p>集成电路企业除可享受国务院18号文件所规定的增值税、关税优惠政策外，对于不能满足国务院18号文件第4.2条规定的项目，由项目审批部门与税务部门共同审核后，能达到“外资投资知识密集和技术密集型企业”条件或外商投资在3000万美元以上的，经批准后，可享受“从企业获利年起，两免三减半、税率为15%”的优惠政策；能达到先进技术标准的，可再减半征收三年。</p>
深圳市政府	<p>深圳市政府3月中旬出台《关于加快发展深圳市集成电路制造业的若干规定》，对于2005年前来深圳投资兴建集成电路制造的企业给予土地、人才、水电、财税贴息等方面特别补贴和鼓励。此规定已开始实施。</p> <p>深圳正抓紧规划建设首期面积3到5平方公里的深圳市集成电路产业园区。经认定进入产业园区的集成电路制造企业免收土地使用权出让金、市政配套费和土地开发费。</p> <p>集成电路制造企业引进的国内外高级专业技术和管理人员在深圳购买商品住宅，将给予特殊鼓励；他们及家属落户深圳，不受户口指标限制，免收增容费。</p> <p>在深圳投建的集成电路制造项目的立项审批、注册登记及其他所有行政方面的手续，由市政府相关部门提供全程跟踪服务。深圳海关、出入境检验检疫局等为集成电路制造企业的进出口货物提供快捷高效的通关服务。</p> <p>2005年前建成投产的集成电路制造企业，对其生产性用电、用水给予价格补贴。对2003年前投资的集成电路制造项目贷款部分，将给予一定的贴息。</p> <p>集成电路制造企业可按当年销售净额的15%提取研发费用。</p> <p>集成电路制造企业进口自用生产性原材料和成套生产设备，除国家规定的商品外，免征关税和进口环节增值税。</p> <p>在深圳市设立超大规模集成电路前工序，投资额超过80亿元人民币，或线宽等于、小于0.25微米的集成电路制造企业，均可享受此《规定》。《规定》重申了加快实现把深圳市建成高新技术产业基地，力争到2010年使深圳成为国内集成电路制造业的主要基地之一的战略目标。</p>

根据表5-9，5-10，5-11，综合考虑，再进行计算后可确定以下参数：

$$\theta_{11} = 0.6, \theta_{21} = 0.4, \theta_{31} = 0.2, \theta_{12} = 0.3, \theta_{22} = 0.2, \theta_{32} = 0.1;$$

$$\lambda_{11} = 0.02, \lambda_{21} = 0.03, \lambda_{31} = 0.04, \lambda_{12} = 0.01, \lambda_{22} = 0.015, \lambda_{32} = 0.02;$$

$$\delta_1 = 90, \delta_2 = 88, \delta_3 = 86;$$

$$H_1 = 10, H_2 = 9, H_3 = 8;$$

$$F_1 = 200, F_2 = 100;$$

$$a = 2000, b = 500;$$

从参数值可以看出，上海的可变成本较北京、深圳要高，但于上海基础设施较为完备，政府投入较大，相对企业可少投入资金。从政策系数来看，深圳由于优惠政策较为灵活，土地成本较为低廉，相对具有一定的优势。

将上述参数代入表5-7和5-8，可以求出企业不同决策下博弈的纳什均衡解，即两个企业的最佳选址，最大利润和两政府的最大利润值。为达到招商引资的目的，政府可分别通过降低成本、增加投入、提供政策优惠等方面来调整博弈结果。

3、不同参数对于博弈均衡的影响

首先我们来计算出原始条件下的博弈均衡解，如表5-12和5-13所示：

表5-12 给定参数下企业投资不同地区时的利润

$$(\delta_1 = 90, \delta_2 = 88, \delta_3 = 86)$$

企业2

投资地区	上海		北京		深圳	
	企业 1	企业 2	企业 1	企业 2	企业 1	企业 2
上海	610.32507	710.8889	608.54422	714.3931	606.7653	717.9152
北京	613.93272	709.0224	612.14777	712.5226	610.3648	716.0405
深圳	617.56898	707.1581	615.77992	710.6541	613.9928	714.168

企业 1

表5-13 给定参数下企业不同选择时政府的最大化利润

$$(\delta_1 = 90, \delta_2 = 88, \delta_3 = 86)$$

企业2

投资地区	上海			北京			深圳		
	上海	北京	深圳	上海	北京	深圳	上海	北京	深圳
上海	219.146	-9	-8	104.42	103.2997	-8	104.294	-9	101.9367
北京	105.468	103.25867	-8	-10	215.3061	-8	-10	103.0123	100.8621
深圳	104.336	-9	101.9596	-10	103.0416	101.8392	-10	-9	211.4548

企业 1

在表5-12中，首先考虑企业1的战略，对于企业2给定的战略，企业1的最优选择均为深圳，可见企业1选择在深圳投资是其占优策略。其次再考虑企业2的战略，同样给定企业1的战略，选择深圳也是其占优策略。因此，在此参数下，两企业的最优选择均是投资深圳。即在现行条件下，尽管上海基础设施建设、政府投入方面具有一定优势，但是与深圳、北京两地相比，由于政策上不够灵活，同时土地等费用较高，企业可变成本也较高，企业可能会出于利润最大化的原因选择到深圳投资，此时，由表5-13也可看出，由于两个大项目的投入，深圳市政府也获得了最大收益。

如果上海要达到吸引企业投资的目的，必须改变其引资策略，可供选择的方案有三种：一种是提供更为优惠的政策，即降低 δ ，给予微电子企业以一定的优惠，采取和深圳相同的或更加优惠的税收和土地政策；第二是继续加大政府改善环境的投资，减少企业固定投入；第三是采取适当措施，降低企业在原材料、人工等方面的变动成本。现在，将就这三种方案进行比较分析。

方案一：提供优惠政策，经过比较计算，通过此方案改变纳什均衡，上海只需提供比深圳相对低一点的政策。说明政策对于均衡的影响是非常明显的。当 $\delta_1 = 85, \delta_2 = 88, \delta_3 = 86$ 时，即可形成一个纳什均衡，此时两企业都选择向上海投资。见表5-14和5-15。在此情况下，两企业会选择向上海投资。此时对于上海市来说，虽然由于政策系数降低，总体收益下降，但是比没有企业落户上海时的负收益要好很多。

表5-14 给定参数下企业投资不同地区时的利润

$$\delta_1 = 85, \delta_2 = 88, \delta_3 = 86$$

企业2

投资地区	上海		北京		深圳	
	企业 1	企业 2	企业 1	企业 2	企业 1	企业 2
上海	614.57307	715.1389	617.042	710.1449	615.2538	713.6577
北京	609.68606	717.5237	612.14777	712.5226	610.3648	716.0405
深圳	613.31254	715.6496	615.77992	710.6541	613.9928	714.168

企业 1

表5-15 给定参数下企业不同选择时政府的最大化利润

$$\delta_1 = 85, \delta_2 = 88, \delta_3 = 86$$

企业2

投资地区	上海			北京			深圳		
	上海	北京	深圳	上海	北京	深圳	上海	北京	深圳
企业1 上海	206.9823	-9	-8	98.63	103.0064	-8	98.511	-9	101.65
北京	99.67533	102.96533	-8	-10	215.3061	-8	-10	103.0123	100.8621
深圳	98.55067	-9	101.6729	-10	103.0416	101.8392	-10	-9	211.4548

方案二：加大投资力度。经过比较计算，通过此方案改变纳什均衡，上海必须大规模投资，要投入比其它地区多出二十倍的投入来弥补政策上和生产成本上的差别。这也说明政府投入对于均衡的影响不是非常明显。当 $H_1 = 200, H_2 = 8, H_3 = 7$ 时，也可形成一个纳什均衡，见表5-16和5-17。在此情况下，两企业会选择向上海投资。此时对于上海市政府来说，虽然由于政策系数降低，总体收益下降，但是比没有企业落户上海时的负收益要好很多。

表5-16 给定参数下企业投资不同地区时的利润

$$H_1 = 200, H_2 = 8, H_3 = 7$$

企业2

投资地区	上海		北京		深圳	
	企业1	企业2	企业1	企业2	企业1	企业2
企业1 上海	617.92507	714.6889	616.14422	714.3931	614.3653	717.9152
北京	613.93272	712.8224	612.14777	712.5226	610.3648	716.0405
深圳	617.56898	710.9581	615.77992	710.6541	613.9928	714.168

表5-17 给定参数下企业不同选择时政府的最大化利润

$$H_1 = 200, H_2 = 8, H_3 = 7$$

企业2

投资地区	上海			北京			深圳		
	上海	北京	深圳	上海	北京	深圳	上海	北京	深圳
企业1 上海	29.146	-9	-8	-85.58	103.2997	-8	-85.706	-9	101.9367
北京	105.468	103.25867	-8	-200	215.3061	-8	-200	103.0123	100.8621
深圳	-85.664	-9	101.9596	-200	103.0416	101.8392	-200	-9	211.4548

方案三：降低企业成本。经过比较计算，通过此方案改变纳什均衡，由于政策因素对均衡结果影响很大，单纯靠降低成本难以改变企业选择。我们考虑在政策系数相同的情况下，当 θ 不同时，企业的最佳选择。考虑当 $\delta_1 = \delta_2 = \delta_3 = 86$ ，且上海的可变成本与深圳相同，此时两企业均会选择上海。

表5-18 给定参数下企业投资不同地区时的利润

$$\delta_1 = \delta_2 = \delta_3 = 86$$

$$\theta_{11} = 0.2, \theta_{21} = 0.4, \theta_{31} = 0.2, \theta_{12} = 0.1, \theta_{22} = 0.2, \theta_{32} = 0.1;$$

企业2

投资地区	上海		北京		深圳	
	企业 1	企业 2	企业 1	企业 2	企业 1	企业 2
上海	617.92507	714.6889	616.14422	714.3931	614.3653	717.9152
北京	613.93272	712.8224	612.14777	712.5226	610.3648	716.0405
深圳	617.56898	710.9581	615.77992	710.6541	613.9928	714.168

表5-19 给定参数下企业不同选择时政府的最大化利润

$$\delta_1 = \delta_2 = \delta_3 = 86$$

$$\theta_{11} = 0.2, \theta_{21} = 0.4, \theta_{31} = 0.2, \theta_{12} = 0.1, \theta_{22} = 0.2, \theta_{32} = 0.1;$$

企业2

投资地区	上海			北京			深圳		
	上海	北京	深圳	上海	北京	深圳	上海	北京	深圳
上海	209.4605	-9	-8	99.736	100.7188	-8	99.73027	-9	101.736
北京	100.7475	100.69587	-8	-10	210.4376	-8	-10	100.6959	100.7475
深圳	99.736	-9	101.7188	-10	100.7245	101.7245	-10	-9	211.4548

另外还有一种混合策略，即当一个地方政府调整自己的方案，如提供优惠政策时，其它政府也通过加入投资力度来改善投资环境。此时两个企业就会根据各自的情况，从两个地方中分别选择。如表5-20，表5-21所示，此时博弈的均衡解为企业1选择深圳，企业2选择上海，这也是地方政府的一种次优选择。

表5-20 给定参数下企业投资不同地区时的利润

$$\delta_1 = 85, \delta_2 = 88, \delta_3 = 86$$

$$H_1 = 10, H_2 = 9, H_3 = 80$$

企业2

企业 1	投资地区	上海		北京		深圳	
		企业 1	企业 2	企业 1	企业 2	企业 1	企业 2
	上海	614.57307	715.1389	617.042	710.1449	615.2538	714.3777
	北京	609.68606	717.5237	612.14777	712.5226	610.3648	716.7605
	深圳	614.75254	715.6496	617.21992	710.6541	615.4328	714.888

表5-21 给定参数下企业不同选择时政府的最大化利润

$$\delta_1 = 85, \delta_2 = 88, \delta_3 = 86$$

$$H_1 = 10, H_2 = 9, H_3 = 80$$

企业2

企业 1	投资地区	上海			北京			深圳		
		上海	北京	深圳	上海	北京	深圳	上海	北京	深圳
	上海	206.9823	-9	-80	98.63	103.0064	-80	98.511	-9	29.65
	北京	99.67533	102.96533	-80	-10	215.3061	-80	-10	103.0123	100.8621
	深圳	98.55067	-9	29.67293	-10	103.0416	29.8392	-10	-9	139.4548

通过对四种方案的分析对比，可以得出以下结论：

1、在各地外资政策优惠程度相同的情况下，如果投资环境相差不大，企业会选择生产成本较低的地方。

2、如果某一地方政府为了改善投资环境，进行大规模投资，造成投资环境相差很大，则企业会选择投资环境较好的地方。

3、如果各地生产成本、投资环境相差不大，企业会选择外资政策较为优惠的地区。

4、如果某一地区外资政策较为优惠，另一地方投资环境非常优越，则两个企业会分别选择到这两个地区进行投资。

5.4.3 政策建议

根据本章所建的微电子产业发展中的政府与企业的博弈模型及分析计算可知，企业和政府在决策时，要考虑多方面因素的影响，为实现纳什均衡，除考虑使得本身利润最大化，还要考虑其它参与人的可能的选择，并且要不断调整可能的参数。从上文的分析还可以发现， θ 、 λ 对于整个模型的影响不是特别大，影响最大最为关键还是 δ ，即与政府的政策优惠程度相关的系数。因此，以浦东张江为核心的上海微电子产业基地要在吸引微电子大项目上抢占先机，提升高科技产业能级，还要注意解决产业发展中的综合政策配套问题，尽可能提供政策上鼓励和支持措施。考虑到微电子产业的发展不仅仅是一个地区所能解决的。浦东还需从新区、市、国家三个层面联动考虑。

1、新区层面：加大扶持力度，加强协调和配合

一是进一步加大财政对微电子产业发展和基地建设的扶持力度。进一步完善微电子企业出口退税专项贷款贴息办法，努力缓解企业资金周转困难；对已认定的微电子企业给予地方财政扶持；明确将给予微电子培训机构财政上的支持。二是积极协调有关部门利用现有政策资源解决具体问题。解决通关速度问题，以自有资金技改办法解决单独进口零部件关税问题。三是协调探索管理模式及配套政策的创新。与海关等部门协调，寻求以管理创新和政策创新方式解决张江微电子企业发展面临的海关、税务、外汇管理配套问题。

2、市层面：加强领导，加强协调，特事特办，破解难题

落实沪府[2000]54号文件有关规定。凡符合比照能源交通税收优惠政策执行条件的企业，已经认定的，按54号文件精神落实政策；尚未认定的，继续由市有关部门予以认定并给予地方性支持，即对形成地方财力的税收部分由户管所在地财政部门给予适当的扶持。给予一些重点大项目因关税倒挂而增加内销成本的企业适当的免税指标。

3、国家层面：积极争取国家支持，在浦东微电子产业基地内先行试点，完善微电子产业链流转的管理模式和配套政策。

为从根本上改善微电子产业的政策环境，争取国家支持，出台浦东微电子产业基地的整体配套政策，形成有利于基地发展的、与国际惯例接轨的产业政策及管理模式，

借鉴新竹和北京诺基亚基地管理模式，通过海关、外管、税务的联网监管，完善现有的深加工结转模式，将浦东已投产或即将投产的产业链重点企业纳入产业系统管理模式。整个系统处于保税状态，系统内企业之间流转免征增值税和营业税，并以外币进行结算。系统企业与境内企业结转，按进口处理。境内企业与系统企业结转，按出口处理。

通过上述三方面的努力，切实改善上海市微电子产业发展的政策环境，共同促进浦东微电子产业基地的发展，为上海提升综合竞争力，为我国应对入世挑战和提升高科技产业的国际竞争力做出贡献。

5.5 浦东新区吸引跨国公司直接投资的政策建议

浦东新区在吸引跨国公司直接投资，促进地区经济发展中无论在机制体制创新还是取得的经济成果是都是首屈一指的。浦东的开发开放，体现了在党中央的正确领导和决策下，采取有效措施，能够充分利用好各种资源，实现经济的快速发展。从目前的国际国内大环境看，世界范围内的竞争日益激烈，同时又面临一系列不稳定因素和突破事件的影响。浦东要抓住机遇，迎接挑战，继续贯彻落实党的十六大精神，“在制度创新、扩大开放方面继续走在前列”。

1、探索吸引跨国公司落户浦东的功能性政策

浦东在上海建成为经济、贸易、金融、航运四中心过程中起到了积极的作用，这一切都离不开跨国公司的巨大推动力，离不开中央和上海市赋予浦东的一系列功能性政策。“聚焦张江”的战略，吸引了全球多家著名微电子生产企业落户张江，以张江为中心，辐射金桥、外高桥的微电子产业带已经初具规模；“航班东迁”战略使得外高桥保税区区港联动，定位全国物流中心的设想也在逐步变成现实。以浦东国际机场为核心的空港物流园区也在逐步建设完善；陆家嘴金融贸易区聚集了一大批国内外银行证券保险和专业服务机构；金桥工业区经过多年建设已经进入产出期，GDP 和对外贸易高速增长，成为新区经济增长的主要贡献源。在现有基础上，浦东应适应入世要求，一方面要对现行的政策、法规进行清理，对政策行政审批制度进行改革，另一方面，浦东应加快完善建立规范公平、公正的市场竞争秩序等方面的立法，出台地方法规或

条例，制订更多更好的功能性政策，鼓励更多的跨国公司地区总部、采购中心、物流中心、高科技大项目落户浦东。

2、探索开放服务贸易新领域，充分发挥新区先行先试作用

中央积极支持浦东发展服务贸易。国务院（1995）61号文件以及（1999）73号文件，明确要求浦东在服务贸易上先行先试，并赋予了相应的政策，为浦东发展服务贸易提供了极好的机会。江泽民同志在浦东召开的 APEC 会议上做出的关于服务贸易开放的一系列承诺，都在浦东得到了落实。如外资银行经营人民币业务、组建中外合资保险公司和贸易公司、设立中外合资通讯社等。要充分发挥浦东经济、金融和贸易中心的作用，加大对国外跨国公司，尤其是世界 500 强企业以及创业投资基金、风险基金、国际著名金融机构和国际著名服务贸易、中介机构和组织的招商力度。积极向国务院争取，把浦东新区作为服务贸易的先行试验区；争取国家进一步下放审批权限，允许浦东新区优先加快对外开放，发展服务贸易业；争取在允许外国资本进入证券市场、放宽外商投资商业零售企业的数量和区域限制中外合资成立资产评估公司，合资律师事务所、会计师事务所等方面有所突破，以促进浦东服务贸易的发展。

3、积极探索通过跨国并购和证券市场利用外资的新方式

跨国兼并和收购是发达国家普遍采用的一种对外直接投资方式。1999 年在全球对外直接投资中，采用跨国兼并和收购方式的已占 80%，新建企业的方式退居 20%。近年来，这一方面在发展中国家也逐步成熟，由 90 年代初的 1/10 剧升为 90 年代末的 1/3，在同一行业中的跨国横向并购已成为当前对外直接投资的主导方式。2001 年法国阿尔卡特公司通过 3 亿美元现金收购上海贝尔股份，成为中国电信领域首家成立股份制公司的国际企业。浦东要以入世为契机，探索采用收购、兼并、投资基金和证券投资等多种方式，提高利用外资的水平。由于跨国并购有利于促进外资参与国企的改组改造，实现共同发展，浦东新区应当积极探索通过跨国并购和证券市场实现利用外资。

4、制订产业发展规划，有的放矢地制定招商引资计划

继续突出微电子（包括光电子）、软件和生物医药等高新技术产业的招商引资重点领域。加快形成产业区域优势、加强浦东在这些领域的综合实力。对于区域优势项目，予以重点扶持，招商实行政策倾斜，包括压缩审批周期、地价封顶、公用设施配套到位和使用费从优等。张江以微电子产业带的建设为龙头，围绕集成电路产业链和生物医药两大园区主体功能，吸引相关企业投资落户；外高桥保税区以物流分拨和 IT 产业

为中心进行主题招商，全力推进保税区国际物流园区和软件园的建设；陆家嘴以吸引跨国公司地区总部以及房地产和娱乐项目为招商重点。金桥充分利用出口加工监管区的政策优势和综合配套优势，大力吸引出口导向型企业。

5、及时调整招商引资的战略和策略, 增强招商引资竞争力

近年来一些城市如北京、天津、深圳以及上海周边地区如苏、锡、常、昆山的政府部门始终把对外引资工作列入政府经济工作中重中之重，相继推出了一系列重商、亲商和税收优惠等方面的政策，辅以灵活的招商机制和低廉的土地价格，在引资工作中取得了显著成效。相比较，浦东的招商引资缺乏协调机制，审批周期过长。浦东要在这些方面进行逐步改善，但是也不能一味靠降低土地成本，提供优惠政策来吸引外资。浦东的优势在于地理位置优越，配套设施完善，政府运作规范，浦东要根据自己的实际情况，加强主动招商、上门招商，同时将招商重点转向服务贸易、高科技制造类大项目，逐步优化产业结构比例，形成合理的产业发展布局，增强综合竞争力。

本章小结

本章以浦东新区为例，分析了浦东开发开放以来吸引跨国公司直接投资的特点，从跨国公司和浦东新区政府两方面的行为出发，分析了双方博弈策略的选择以及结果，并具体探讨了跨国公司和地方政府对于区域制度变迁的影响。同时以浦东微电子产业发展为例，运用建立的跨国投资博弈模型，找出政策为达到引资目的可采取的方案，并从政府各个层面为推动微电子项目落户应采取的措施。最后对浦东今后如何吸引跨国公司直接投资提供了建议。

参考文献

- [1] S. H. Hymer: *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press, 1976
- [2] C. P. Kindleberger: *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Haven, Yale University Press, 1969
- [3] R. Vernon: "Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, May 1966, pp. 190-207
- [4] P. J. Buckley and M. C. Casson: *The Future of Multinationals*, Macmillan Press, 1976
- [5] J. H. Dunning: *Trade, Location of Economic Activities, and the MNE: A Search for an Eclectic Approach*, in B. Ohlin ed. *International Allocation of Economic Activity*, Holms & Meier, 1977
- [6] 小岛清, *对外直接投资论*, 日本钻石出版社, 1977
- [7] R. Z. Aliber, *A Theory of Foreign Direct Investment*, in C. P. Kindleberger. *The International Corporation*, MIT Press, 1970
- [8] J. H. Dunning: *Non-Equity Forms of foreign Economic Involvement and the Theory of International Product*, in R. W. Moxon ed. *Research in International Business and Finance 4. Part A*, JAI Press Inc. ,1984
- [9] J. M. Stopford & L. T. Wells: *Managing the Multinational Enterprise*, London, Longman, 1972
- [10] A. D. Chandler: *Strategy and Structure*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1962
- [11] M. E. Porter: *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press, 1990
- [12] Louis T. Wells: *The International of Firms from the Developing Countries*, in Tamir Agmon and Charles P. Kindleberger ed. *Multinational from Small Countries*. Cambridge Mass, MIT Press, 1976
- [13] S. Ghoshal & N. Nohria: *Horses for Courses: Organizational Forms for Multinational Corporations*, *Sloan Management Review*, Winter, 1993》
- [14] Hill. Charles, *Searching for a Dynamic Theory of the Multinational Enterprise: A Transaction Cost Model*. *Strategic Management Journal*, Vol. 9, 1988
- [15] Reinhilde Veugelers. *Strategic Incentives for Multinational Operations*. *Managerial and Decision Economics*, Vol. 16,1995
- [16] Grazia Ietto-Gillies, *What Role for Multinationals in the New Theories of International Trade and Location*, *International Review of Applied Economics*, Vol. 14, No. 4, 2000
- [17] *The world investment report 2002*, UNCTAD

- [18] Competitive Advantage: Toward A Conceptual Integration." *Journal Of Management*, 1992, Vol. 18, No 1, 77-91
- [19] Bailey, E. "Price And Productivity Changes Following Deregulation: The Us Experience." *Economic Journal*, 1996, 1-17
- [20] Bain J.S. *Barriers To New Competition*, Cambridge, MA: Harvard University Press
- [21] David J. Collis, *Corporate Strategy, A Resource-Based Approach*, Mcgraw-Hill, 1998
- [22] David Reiffen, "Equilibrium Vertical Foreclosure: Comment." *The American Economic Review*, June 1992,694-97
- [23] Galor E. "Information Sharing In Oligopoly." *Econometrica*. Vol. 53(1985), 329-43
- [24] James L. Hamilton, "Direct Vertical Integration Strategies." *Southern Economic Journal*, Jul 1997, Vol. 64, Iss, 1, 220-235
- [25] Li L. "Cournot Oligopoly With Information Sharing." *Rand Journal Of Economics*, Vol. 16(1985), 521-36
- [26] Lionel Laroche, "Beyond Translation." *Training & Development*, Alexandria, Dec 2000, Vol. 54, Iss. 12, 72-74
- [27] Lin, Joseph, "Oligopoly And Vertical Integration And Market Foreclosure." *American Economic Review*, March 1998, 251-54
- [28] Steven Berry And Ariel Pakes, "Some Application And Limitations Of Recent Advances In Empirical Industrial Organization: Merger Analysis." *AEA Papers And Proceeding*, May 1993, 247-252
- [29] V. K. Borooah And F. Van Der Ploeg, "Oligopoly Power In British Industry." *Applied Economics*, 1986, 18, 583-98
- [30] Willian F. Sharpe, Gordon J. Alexand, 1995, *Investment*, 5th Ed, Prentice Hall, Inc.
- [31] Yongmin Chen, *Multidimensional Signaling And Diversification*, *RAND Journal Of Economics*, Vol.28, No. 1, Spring 1997
- [32] [美]道格拉斯·C·诺斯, 制度, 制度变迁与经济绩效, 上海: 上海三联书店, 1994
- [33] [美]迈克尔·波特, 竞争优势, 北京: 华夏出版社, 19977月
- [34] [美]迈克尔·波特, 竞争战略, 北京: 中国财政经济出版社, 1997年1月
- [35] [英]D·福克纳等, 竞争战略, 北京: 中信出版社, 1997
- [36] [日]上野明, 决胜千里——无国境时代的企业经营战略, 北京: 中国经济出版社, 1991
- [37] [美]肯尼斯·W·克拉克森等, 产业组织, 上海: 上海三联书店, 1989
- [38] [美]H·范里安, 微观经济学: 现代观点, 上海: 上海三联书店, 1994
- [39] [美]奥利维尔·琼·布兰查德等, 宏观经济学, 北京: 经济科学出版社, 1992

- [40] [美]小艾尔弗雷德·D·钱德勒, 看得见的手, 北京: 商务印书馆, 1987
- [41] [美]R·科斯等, 财产权利与制度变迁, 上海: 上海三联书店, 1995
- [42] [日]植草益, 微观规制经济学, 北京: 中国发展出版社, 1992
- [43] [美]哈里·马克威茨, 资产选择—投资的有效分散化, 北京: 首都经济贸易大学出版社, 2000.3.月
- [44] [美]丹尼尔·F·史普博, 管制与市场, 上海: 上海三联书店, 上海人民出版社, 1999
- [45] [英]J.卡布尔主编, 产业经济学前沿问题, 北京: 中国税务出版社, 2000.1
- [46] [美]奥利费·E·威廉姆森, 反托拉斯经济学—兼并、协约和策略行为, 北京: 经济科学出版社, 1999.6
- [47] [美]丹尼斯·卡尔顿, 杰弗里·佩罗夫, 现代产业组织, 上海: 上海三联书店, 1997.9
- [48] [德]莱因哈德·泽尔腾, 策略理性模型, 北京: 首都经济贸易大学出版社, 2000.3
- [49] [美]唐·埃思里奇, 应用经济学研究方法论, 北京: 经济科学出版社, 1998
- [50] [英]安东尼·阿特金森等, 公共经济学, 上海: 上海三联书店, 1994
- [51] [美]小艾尔弗雷德·D·钱德勒, 企业规模经济与范围经济, 北京: 中国社会科学出版社, 1999
- [52] 芮明杰, 袁安照, 现代公司理论与运行, 济南: 山东人民出版社, 1998
- [53] 薛求知, 跨国公司与中国市场, 上海: 上海人民出版社, 2000
- [54] 吴文武, 跨国公司新论, 北京: 北京大学出版社, 2000
- [55] 刘海云, 跨国公司经营优势变迁, 北京: 中国发展出版社, 2001
- [56] 张维迎, 博弈论与信息经济学, 上海: 上海三联书店, 1996年8月
- [57] 谢识予, 经济博弈论, 上海: 复旦大学出版社, 1997年6月张岩贵, 国际直接投资及其波动性, 北京: 经济科学出版社, 2000
- [58] 钟昌标, 国际贸易与区域发展, 北京: 经济管理出版社, 2001
- [59] 陈宪, 国际服务贸易, 上海: 立信会计出版社, 2000
- [60] 藤维藻, 跨国公司战略管理, 上海: 上海人民出版社, 1996
- [61] 张维迎, 博弈论与信息经济学, 上海: 上海三联书店, 1997
- [62] 秦斌, 一体化国际经营: 关于跨国公司行为的分析, 北京: 中国发展出版社, 1999
- [63] 裴长洪, 利用产业竞争力, 北京: 社会科学文献出版社, 1998
- [64] 陈建南, 发展中国家对外直接投资理论述评, 经济学动态, 2001.2
- [65] 陈宏平, 市场结构的支柱性与政府管制对策, 经济评论, 2001.1
- [66] 李小建, 外商直接投资对中国经济影响分析, 经济地理, 1996.4
- [67] 倪鹏飞, 中国城市竞争力的分析范式和概念框架, 经济学动态, 2001.6
- [68] 张曼, 规制制度变迁及其对我国经济改革的启示, 东北财经大学学报, 2001.1

- [69] 刘红忠, 中国对外直接投资的实证研究及国际比较, 复旦大学出版社, 2001.4
- [70] 汪斌, 国际区域产业结构分析导论, 上海三联书店, 2001
- [71] 金碚, 产业组织经济学, 北京: 经济管理出版社, 1999, 10
- [72] 干春晖, 管理经济学, 上海: 立信会计出版社, 1998年11月
- [73] 陈学彬, 博弈学习理论, 上海: 上海财经大学出版社, 1999
- [74] 宋栋, 中国区域经济转型发展的实证研究, 经济科学出版社, 2000
- [75] 杨建龙, 关于外商投资与外资政策的博弈分析, 经济科学出版社, 2000
- [76] 桑百川, 外商直接投资下的经济制度变迁, 对外经济贸易大学出版社, 2000
- [77] 李萍, 经济增长方式转变的制度分析, 西南财经大学出版社, 2001
- [78] 卢圣亮, 外资政策协调论, 经济科学出版社, 1999.
- [79] 江小涓, 利用外资领域的理论研究, 经济学动态, 2001年第3期
- [80] 宋泓、柴渝, 三资企业对我国工业结构效益影响的实证研究, 经济研究, 1998年第1期
- [81] 王志乐, 2001跨国公司在华投资报告, 中国经济出版社, 2001
- [82] 邹璇, 信息不对称条件下区域经济中地方政府行为异质性, 上海经济研究, 2002年第9期
- [83] 陆建新, 区位政策环境差异对FDI决策的影响, 上海经济研究, 2002年第4期
- [84] 毛蕴诗, 跨国公司战略竞争与国际直接投资, 广州: 中山大学出版社, 2001
- [85] 王巾英等, 中国利用外资理论、效益、管理, 北京: 北京大学出版社, 2002
- [86] 李洪江, 跨国公司新发展及其经济效应分析, 黑龙江: 黑龙江人民出版社, 2002
- [87] 冼国明等, 跨国公司与民族工业, 北京: 经济科学出版社, 1997
- [88] 唐勇, 跨国公司行为的政治维度, 上海: 立信会计出版社, 1999
- [89] 鞠颂东等, 知识经济与产业结构调整, 社会科学文献出版社, 2000
- [90] 廖民生, 中国跨国公司的发展战略, 经济科学出版社, 2001
- [91] 宋弘, 加入WTO对中国产业发展的影响, 世界经济与政治, 2000.3
- [92] 陈金贤等, 中国引进外资理论与实证研究, 陕西人民出版社, 2000
- [93] 田贵明, 跨国公司对外直接投资与东道国激励政策竞争, 中国经济出版社, 2003
- [94] 宋亚非, 中国企业跨国直接投资研究, 东北财经大学出版社, 2001
- [95] 刘爱珍, 企业经济国际化—动因、战略与策略, 立信会计出版社, 2001
- [96] 龚关, 国际贸易理论, 武汉大学出版社, 2000
- [97] 李尔华, 跨国公司经营与管理, 首都经济贸易大学出版社, 2001
- [98] 刘海云, 博弈分析在跨国经营决策中的应用, 国际投资, 1998.3
- [99] 博弈论及政府机构企业化管理构想的探讨
- [100] 邹东涛等, 制度变迁中个人、企业和政府行为主体的经济分析, 北京大学学报, 2002.3
- [101] 李军林等, 制度、制度演进与博弈均衡, 教学与研究, 2001.10

- [102] 陈天祥, 论政府在制度变迁中的作用, 中国行政管理, 2001.10
- [103] 庄垂生, 论制度变迁视野中的政府与市场, 改革与发展, 2002.1
- [104] 苏明吾, 制度变迁中地方政府经济行为分析, 经济经纬, 2000.2
- [105] 孙杰, 外商直接投资与制度创新, 中国改革, 2001.5
- [106] 吴亚平, 中国对外直接投资的制度框架, 中国投资, 1999.10
- [107] 贾志永, 地方政府在制度变迁中的作用分析, 西南民族学报, 1999.5
- [108] 朱光华, 制度变迁与转变政府经济职能, 经济体制改革研究, 1999.1
- [109] 章徐俊, 从制度变迁的角度看跨国公司与区域经济一体化组织, 经济科学, 1998.6
- [110] 耿浩等, 跨国公司对外战略性投资: 博弈解, 技术经济, 2002.1
- [111] 万曾炜等, 透视浦东, 思索浦东, 上海人民出版社, 2001.6
- [112] 姚杰等, 对外直接投资与竞争优势: 一种博论解, 山西财经大学学报, 2001.8
- [113] 朱锦, 东道国对公司管制的非零和博弈分析, 前沿, 2001.4
- [114] 李中州, 从博弈论看中美关系中的跨国公司因素, 世界经济研究, 2002.3
- [115] 姚洪心, 对跨国战略联盟的博弈分析, 西南交通大学学报, 2002.6
- [116] 孙大为, 区域经济合作的博弈论分析, 系统工程理论与实践, 1998.1
- [117] 马丽, 区域经济政策的博弈解析, 地理研究, 2001.9
- [118] 刘小川, 面临跨国公司竞争: 我国的税收政策选择, 财贸经济, 1999.12
- [119] 王学鸿, 东道国对跨国公司国际技术转移的政策选择及其效果剖析, 云南财贸学报, 2001.2
- [120] 汪涛, 跨国公司转移价格管理的博弈分析, 国际经贸探索, 2000.5
- [121] 李小建, 跨国公司对区域经济发展影响的理论研究, 地理研究, 1997.9
- [122] 钱运春, 试论跨国公司与区域经济一体化的互动关系, 世界经济研究, 2000.5
- [123] 宋泓, 跨国公司与发展中国家的产业成长, 改革, 1999.4
- [124] 赵春玲, 地方政府保护主义经济行为的博弈分析, 经济体制改革, 2002.4
- [125] 张凡, 分级所有与政府控制, 经济经纬, 2001.1
- [126] 申加华, 对我国企业集团发展对外投资的思考, 世界经济研究, 2001.3
- [127] 莫继丰, 基于企业网络的经济和区域发展理论, 外国经济与管理, 2001.3
- [128] 林本初, 有关竞争力理论综述, 经济学动态, 2001.3
- [129] 陈宏平, 市场结构的动态性与政府控制对策, 经济评论, 2001.1
- [130] 江小涓, 北京高新技术产业发展: 目标、战略与对策, 经济与管理研究, 2001.1
- [131] 倪鹏飞, 中国城市竞争力的分析范式和概念框架, 经济学动态, 2001.6
- [132] 王国生, 过渡时期地方政府与中央政府的纵向博弈及其经济效应, 南京大学学报, 2001.1
- [133] 于景亮, 试论政府投资对经济增长的拉动作用, 现代财经, 2000.10

[134] 杨立岩, 政府影响经济增长机制的制度分析, 理论经济学, 2001.6

[135] 田贵明, 影响跨国公司直接投资的区位因素与吸引外资的政策取向, 世界经济与政治, 2002.10

博士后和博士期间主要研究成果

1、主持研究及参与研究的课题

- [1] 中国博士后科学基金资助课题：跨国公司直接投资与区域经济发展：理论与政策研究，主持，2001.7-2003.6
- [2] 上海市政府决策咨询课题：关于上海市吸引跨国公司地区总部的政策研究，主要参与者，2001.11-2002.11
- [3] 上海市政府决策咨询课题：上海市外贸公司体制对策研究，主要参与者
2001.1-2002.12
- [4] 浦东新区政府决策咨询课题：浦东提高外向型经济层次暨与新加坡、香港比较研究，主要参与者，2002.1-2002.10
- [5] 浦东新区政府决策咨询课题：浦东新区微电子产业政策研究，主要参与者，
2001.11-2002.11
- [6] 浦东新区政府决策咨询课题：关于跨国采购中心建设研究，主要参与者，
2003.1-2003.10
- [7] 浦东新区政府决策咨询课题：加入WTO后新区招商引资工作创新研究，主要参与者,2002.1-2002.10
- [8] 浦东新区政府决策咨询课题：关于推进浦东新区物流产业发展的研究，主要参与者, 2003.1-2003.10
- [9] 上海宝钢集团公司咨询课题，上海宝钢集团产业结构优化研究，主要完成者，
1999.10-2000.6
- [10] 国家自然科学基金项目,发展我国风险投资业法律保障问题研究,参加者, 2000.1—2002.12
- [11] 国家自然科学基金项目，区域灾害经济学理论与政策研究，参加者，
1998.1-1999.12
- [12] 上海市科委基金项目，上海市社区信息综合减灾信息管理系统分析与设计，参加者，2000.1-2002.12

2、发表文章及完成课题报告情况

- [1] 我国钢铁行业竞争力的国际比较及发展战略, 财经研究, 2000年7月, 第二作者
- [2] 企业多元化经营的动因及其经营类型选择分析, 系统工程理论方法应用, 2000年12月, 第一作者
- [3] 寡头垄断市场中企业兼并的一般均衡分析, 复旦学报(自然科学版), 2001年4月, Vol.40 No.2, 第二作者
- [4] 企业多元化战略选择的多维信号博弈模型解释, 同济大学学报(自然科学版), 2001年7月, Vol.29 No.7, 第一作者
- [5] 企业对外投资战略选择中的分离均衡, 系统工程理论方法应用, 2001年12月, Vol.10 No.4, 第一作者
- [6] 跨国公司对外直接投资的博弈模型分析, 复旦学报(已录用), 第一作者
- [7] 关于进一步吸引跨国公司地区总部入驻浦东的调研报告, 主要执笔
- [8] 浦东提高外向型经济层次暨与新加坡、香港比较研究报告, 主要执笔
- [9] 关于跨国公司地区总部入驻浦东的现状、问题与对策分析, 浦东新区政研动态, 第一作者
- [10] 关于美国经济减缓对浦东发展影响的初步分析, 浦东新区政研动态, 第一作者
- [11] 制约跨国公司地区总部在浦东设立和正常运作的问题探讨, 浦东新区政研动态, 第一作者
- [12] 《枫林学苑—同济大学博士生论文集》(主编), 上海科学技术文献出版社, 2000年6月, 第一作者
- [13] 西安市居民住房购买力分析, 基建优化, 1999年2月, 第一作者
- [14] 西安市居民“九五”期间住房需求分析, 中国房地信息, 1999年4月, 第一作者
- [15] 西安市居民住房需求分析, 枫林学苑, 2000年6月, 第一作者
- [16] 企业多元化经营的动因及其经营类型选择分析, 系统工程理论方法应用, 2000年12月, 第一作者

致 谢

有幸进入复旦大学管理学院工商管理博士后流动站进行学习研究，首先要感谢管理学院副院长，我的联系导师芮明杰教授。从论文的选题、研究工作的开展、论文的不断完善及最后定稿，芮老师一直给予耐心细致的指导和帮助。芮老师高尚的学品和人品，求实严谨的治学风格，渊博的学识时时启发和引导着我，使我能够顺利完成论文写作。

在学习期间，作者得到了工商管理博士后流动站苏东水教授、李若山教授、薛求知教授、张文贤教授、许晓明教授、丁栋虹教授等专家的关心和教导，他们对本论文提出了很多好的意见和建议。感谢复旦大学博士后办公室顾美娟老师给予的支持和帮助，还要感谢流动站秘书姚凯博士为我们付出的辛勤工作。

感谢与我同时求学的项海蓉博士、阎世平博士、高广阔博士、郭玉林博士、李颖博士等的鼓励和帮助。感谢浦东新区经贸局俞标局长、陈中茂书记、陈炜处长等同志对我研究工作的支持。

最后，要特别感谢我的先生张显东博士，他在自己工作学习繁忙的情况下，对我的论文提出了很多有益的意见和建议。感谢双方家庭对我的鼓励和支持！

本文承蒙中国博士后科学基金资助，特致谢意。