

降低商务成本是上海持续吸引外国直接投资必要途径

何 骏

改革开放以来，积极利用外国直接投资（Foreign Direct Investment，以下简称 FDI）始终是上海的一项重要的经济政策，上海以其拥有的综合优势在利用 FDI 方面取得了显著的成绩。但是，作为将自己的发展目标定位于国际经济、金融、贸易和航运中心的上海，应该站在更高的高度上，将视野放得更宽、更远。

由于经济全球化步伐的加快，FDI 在全球的流动已日趋频繁。城市商务成本的高低，成为影响国际资本流动的一个重要因素。所谓商务成本，是指企业享受产业化生产服务业的成本，是企业设立和经营过程中各种货币化的财务支出和非货币化的资源耗损。商务成本包括硬成本和软成本两个方面。硬成本是企业设立和经营过程中各种生产要素的支出，一般可以用货币来衡量。软成本是指制度、政策和政府效率所导致的企业在设立和经营过程中的效率耗损。软成本虽然不能直接用货币来表示，但最终也影响到企业的投资回报和经营效率。

近年来，世界各国特别是发展中国家和地区，为了改善投资环境，充分利用 FDI，纷纷进行了商务成本的调查研究。学术界也在积极探索商务成本的概念和比较研究方法。目前，多数学者将商务成本的概念等同于投资环境，把降低商务成本作为吸引 FDI 的重要手段。从吸引 FDI 看，不仅要研究企业直接的要素投入成本和各种费用，还需要研究投资软环境，包括市场环境、基础设施、人力资源、融资环境、税收环境、通关环境、政策效率、制度透明度、外资政策和税收政策等。

一、上海商务成本的现状分析

商务成本的上升，会使外来投资望而生畏，促使资金的外流，引起经济的衰退。定位于现代化国际大都市的上海，就必须密切关注上海商务成本的动态变化。尽管目前上海开展商务活动的空间还相当广阔，但上海商务成本的逐年上升，并开始对未来自来上海的经济发展产生制约，却是无法忽视的事实。上海商务成本的上升从以下几个方面可见一斑：

1、写字楼地价迅速上升。上海甲级写字楼的价格近年来的平均年租金每年都上升 15%。浦东小陆家嘴地区写字楼的价格飞涨，浦西南京西路、淮海中路沿线甲级写字楼出租率近 100%，日租金达到平均约 0.90-1.00 美元 / 平方米。

2、劳动力价格居高不下。根据中华英才网 2001 年的各个城市薪金调查。中国大陆城市中的平均薪金水平最高的为深圳，达 51279 元，但此均值受高值的影响显著，50%的人年薪低于 40000 元。而上海的平均年薪已达 49416 元，且相对平均。

3、城市生活费用的昂贵。跨国人力资源顾问公司 Mercer 公司于 2002 年 7 月 8 日公布的世界主要城市生活费用调查显示，上海的生活指数已经名列全球第五，列于香港、莫斯科、东京、北京之后。

4、出行不便带来的相关损失。上海中心城城市化地区的公共交通系统相对落后，公共交通出行比重较低。至 2000 年底，上海轨道交通总长度仅 65 公里，日均承担的客流约 50 万人次，仅占公交客流的 6%左右。

商务成本上升对上海经济发展的消极影响是显而易见的。从 20 世纪 90 年代开始上海经济的高速发展主要依靠投资推动，上海在寻求新的增长方式的同时，要保持持续高速发展的动力，以降低成本来推动经济发展是必然的选择。国际资本从趋利的本性出发向我国流动和转移，转移过程中需要一个商务发达、成本相对较低的大城市作为载体。此外，上海商务成本的高低，并不仅仅是上海本身的一方之事，它还直接影响到长江三角洲甚至全国经济发展的质量问题。

以上海为中心的长江三角洲地区，南有来自珠江三角洲的挑战，北有环渤海地区的夹击。特别应该指出的是，直接受到上海辐射的江浙地区利用 FDI 的势头非常强劲，2001 年 1-11 月江苏省新批 FDI 项目 3157 项，合同外资 131.5 亿美元，规模已连续 3 年保持全国第一。同期浙江省新批外商投资企业 1964 家，合同利用外资 42.14 亿美元，同比分别增长 36.5%、100.8%，提前完成了 2001 年目标。可见，上海正面临着来自周边地区的严峻挑战和竞争压力。

周边地区近几年通过主观上的努力，同时充分利用上海经济对它们的辐射作用，打出“大上海经济圈”的概念，在降低商务成本以吸引 FDI 方面取得子决速发展，逐步缩小了与上海的差距，有些地区如苏州在利用 Fm 的规模上甚至超过了上海，这对上海利用 FDI 形成一定的压力和挑战。

上海的城市综合竞争力在我国最具代表性的十大城市中居于首位，但在进一步利用 FDI 问题上尚有许多问题亟待解决，还存在着不少需要提高和完善的方面。由于近年来不断上升的商务成本威胁着上海吸引 FDI 的能力。因此，当务之急是必须努力降低商务成本，以全球视野，正视周边国家 and 地区的发展，认识自己的不足。问题主要表现在：

（一）在投资环境方面，上海投资硬环境存在先天不足，投资软环境有待进一步改善。

（1）在投资硬环境上，上海有两个基本问题。其一，各经济开发区或园区，特别是位于市郊的经济开发区，硬件建设的整体规划档次不高。其二，上海的商务硬成本比较高。从表可以看到，在亚洲各主要城市，上海的劳动成本（包括工人工资、工程师工资、中层管理人员工资）、电信成本、税收等都是比较高的，与亚洲国家城市相比，具有劣势。上海工业园区的土地成本虽然低于北京与深圳，但是要比苏州等周边地区要高。例如：上海的土地成本最低在 14-16 万人民币 / 亩左右，苏州地区的土地成本是 5-6 万人民币 / 亩。劳动力成本尤其是国家级和市级开发区的劳动力成本也明显高于周边地区。

表 亚洲城市之间商务成本比较

	北京	上海	深圳	曼谷	吉隆坡	雅加达	马尼拉	河内	横滨
工人工资	5.4	6.1	3.1	4.5	10.4	3.7	5.4	2.8	100
工程师工资	6.7	7.9	7.3	7	14.1	3.8	6.7	5.7	100
中层管理者工资	9.9	10.4	8.3	11.3	25.4	7.7	9.8	9.3	100
土地成本 * 1	3.9	1.6	2	3	4.8	4.2	5.5	no	100
电信成本	87.9	111.2	87.5	50.7	53.3	61.8	42.3	162	100
商业用电	60	50	75	28.6	35.7	19.4	47.5	64.3	100
汽油	46.5	40.7	51.7	96.5	36	14	43.5	43	100
公司税 % * 2	(全部) 33	(全部) 33	* 3	30	28	10	32	最大 20 * 4	30

注：* 1 指园区土地成本；* 2 标准税收；* 在经济特区开始赢利后 2 年免税，接下来 3 年 7.5%，以后征 15%；* 4 指制造业

（2）在投资软环境上，上海存在的主要问题是：其一，某些经济开发区管理体制不顺。比如漕河泾、闵行和虹桥等三个国家经济开发区税收上缴市级财政，但日常行政管理则由区政府负责，区一级政府由于没有享受到增加税收的好处，对经济开发区的管理缺乏积极性，也不愿意给予经济开发区优惠政策（如降低土地价格等），导致在吸引外资时缺乏政策弹性。其二，一些政府部门在对外资企业股权结构的安排上，不尊重市场选择，政策缺乏弹性，不根据实际情况而一味要求外资企业采取与本地企业合资的方式。一些大型跨国企业出于各方面因素的考虑往往更偏好于建立独资公司，从而迫使一些跨国企业将资金投到其它地区。其三，我们一些职能部门对外资的服务意识不强，工作效率不高，有些“一门式服务”、“一口式收费”服务形同虚设，由于没有高质量的服务，外商投资企业办事成本增加。

（二）上海大部分经济开发区的建设缺乏明确的定位和长期发展战略，没有形成外商投资企业配套的产业链，没有取得产业集群的集聚效应，对产业链和产业集聚的作用认识不足，无法有效降低商务成本。

从发展的角度看，全球各国家和地区利用 FDI 经历了从重视投资硬环境到后来的重视投资软环境，再到注重产业链和集聚效应的过程。产业链和集聚效应能有效地降低获取相关信息和公共产品的成本，能够更加经济地获得各种生产投入要素，增强企业间的互补性。集聚效应具有很强的稳定性和不可复制性，是降低经营成本的有效途径。苏州一些地区之所以能吸引外资，其中一个重要的原因就是这些地方已经形成了产业集聚，零部件半小时到达。上海大大小小的各级经济开发区很多，但在规划和布局定位时，对如何发挥产业集聚效应等问题考虑不足。

二、降低上海商务成本的对策与建议

根据迈克尔·波特的竞争理论，跨国公司热衷于对其价值链进行重新排列，而跨国企业之所以重新排列价值链，一个重要的原因在于降低成本，提高竞争力。例如日本生产商逐步向中国转移是因为中国拥有丰富的低价劳动力，巨大的市场潜力，工业集聚的发展，以及由中国加入 WTO 后可能带动的商业法律和习惯的改善。韩国的海外投资中，93.5%是为了引进更高效率的生产线以及获取新的市场，4%是被东道国的优惠政策所吸引，只有 3%是为了获取原材料。这就证明了大多数韩国公司到国外投资是为了在生产成本或市场上获得更多的竞争优势。实际上，来自欧美国家的 FDI 也是如此。

在成本方面，与周边国家和地区相比，上海几乎没有优势。但这不等于说上海在这方面可以无所作为。可以从以下几方面考虑来降低上海的商务成本：

（一）对构成外商投资成本的各种费用进行排队和清理。

外商投资成本的各种费用基本上可以分成两类。第一类是刚性费用，几乎没有下调空间。第二类是弹性费用，有一定的下调空间。劳动力成本有上升的趋势，而且是刚性的，与周边地区相比，基本上处于劣势。土地、用电、服务、税收等费用或支出，涉及许多政策性因素，具有一定的可调性，属于弹性费用。与周边地区相比，上海也处于劣势，但是通过调整，有可能在一定程度上将费用降下来。毫无疑问，降低外商投资费用的重点是那些政策性因素较多的费用。即使是刚性费用，中心城区和郊区、郊区与郊区之间也各不相同。如在上海的边缘地区，特别是在那些与江浙外省市接壤的郊区，他们的劳动力费用与江浙等地几乎没有差别。因此，对于诸如劳动力成本等刚性费用，我们应该宣传上海各地的成本的差异性以及与外省市的趋同性，将看重劳动力成本的外商引导到上海边缘地区。

（二）积极调整有关政策，让政策跟着市场需要走，同时又通过政策来反映市场的需要，努力降低第二类费用。

世界各国在调整和制定经济政策，促进经济发展时，都将利用 FDI 作为重要的考虑因素。从 1991 年到 2000 年，各国 FDI 制度在管理上的改变共有 1185 项，其中 1121 项是朝更加有利于 FDI 环境方向改变的，占了 95%。仅在 2000 年，就有 69 个国家作出了 150 项管理上的改变，其中 147 项有利于外国投资者，占了 98%。“9·11”事件以后，我们的周边国家如东亚的日本、韩国，东南亚的马来西亚、菲律宾、泰国、印尼以及南亚的巴基斯坦等等都在积极采取措施，调整利用 FDI 的政策，降低商务成本以提高利用 FDI 的竞争力。

根据市场的需要，上海降低外商成本至少可以从三个方面着手。第一，政府让利，减少各种收费。如降低土地费用和工业用电费用等。第二，在土地成本下调空间有限的条件下，采取灵活的付款方式加上融资支持等各种变通办法，以降低土地费用。如分期付款就能有效地减少外商当期的现金流出，递延资本支出。此外，对于特定的项目还可以采用建设补偿、零租金、低息贷款、股权参与等方法，以大大降低外商投资的土地成本。第三，可以充分利用上海税收留存比例较大的优势，适当加大税收优惠的力度。据调查苏州地方税收留存比例为 8%，而上海为 25%。因此上海可以通过加大税收返还的力度，降低外商的投

资成本。第四，以中心城区为核心，由近而远，形成政策优惠梯度递增的机制。在中心城区，土地面积小，政策刚性强，政策优惠度小。但随着与中心城区距离的拉长，地方政策弹性逐步加大，政策优惠度随之增加，有的市郊边缘地区的优惠政策完全可以超过江浙等周边地区。其结果，就可能形成一个“内向式漏斗型的梯度转移”引进外资模式。外商投资首先从市中心开始，如果谈不成，就会通过漏斗，在政策信息的引导下，接力式地传到浦东新区和市区外围，最后传到周边郊区等地。

（三）增强服务意识，提高行政服务效率，降低商务软成本

在这方面，上海周边地区如苏州和宁波等地区，有很多地方值得我们学习。例如：（1）将改进审批和管理方式、简化手续、“一门式服务”、“一口式收费”等服务措施进一步落到实处。（2）要抓住我国加入 WTO 这一契机，尽可能充分地、迅速地完成政策法规的清理工作，认真落实吸收 FDI 的政策。根据国家有关方面投资政策和上海的实际情况，制定外商投资的地方性优惠政策，促进吸收外资规模的增长和质量的提高。（3）强化政府在吸引外资方面的协调作用，为外商提供有针对性的投资服务，在引进那些符合上海产业发展方向的大型项目时，在遇到政策难题时，采取“特事特办”、和“一事一办”的政策。（4）强化政府服务意识，提高投资服务水平，为外资提供投资前、投资中、投资后的各项服务。充分发挥外商投资企业协会的作用，通过举办主题沙龙、编发会刊、组织培训等方式，使外资企业及时掌握有关政策信息，在外商中强化上海的形象和信誉，充分发挥上海外资来源多元化的优势。

（四）努力营造和发挥上海的产业集聚优势。

联合国贸发会议 UNCTAD 发表的《2001 年世界投资报告》提供了一个十分重要的信息：由于国际环境的迅速变化，FDI 的推动力也在变化，传统的吸引外资的因素如广大的市场、拥有自然资源以及能够获得廉价的无技术劳动力或半技术劳动力等，还在起着重要作用，但是，它们的重要性在降低。跨国公司的分布日益广泛、流动性日益加强，使地方状况的重要性增加而不是减少了。流动性因素只去而且“钉住”存在有效的互补因素的地方。因此，FDI 在各国内部往往在地理上相当集中，对应的也影响国内公司的经济体集结。这些经济体关系到市场和生产因素，以及有专门技能、革新能力、供方和各种机构。日益增强的竞争迫使各公司使其核心能力更加专门化并且比过去更加依靠与外部伙伴（供方、买方，甚至是竞争者）的联系。这些网络化的可能性常常诱使跨国公司将业务设在靠近（合适的）相关公司集群的地点。

“群集”是指公司集中于一种或数种产业，得益于由竞争者、买方和供方组成的一个稠密的网络的协同作用。群集包括要求苛严的买方、专门化的供方、高级人力资源、金融机构和发展完善的支持机构。从投资方来看，由于政策的放宽、技术进步和不断演变的公司战略，越来越多的跨国公司在重新排列价值链过程中，选择产业集群的区位进行投资，通过聚集优势的取得，来降低成本，提高效率。而从引资方来看，为了吸引外商投资，特别为了吸引技术密集的外国 FDI，而许多费用呈刚性的条件下，要有意识地建立各种产业集群地，向跨国企业提供投资的地点，与跨国企业价值链的各个点建立良好的外部联系，形成半小时或 1 小时物流半径，这样就可以大幅度降低外商投资的费用。这种降低成本的新的理念和趋势，反映了国际生产正在新的国际环境中扩大，反映了 FDI 的不均等性。应该指出的是，这种集聚效应一旦形成就会在相当一段时期内具有稳定性和不可复制性，从而帮助企业获得持久的成本领先优势。“9·11”事件后，广东一些经济开发区受到许多日本大企业的青睐，靠的就是当地已经初步形成的产业集群和供应链。苏州在围绕外资企业促进产业供应链和集聚效应的形成方面，已经初见成效。其特点是，在引进大型跨国企业以后，同时引进与之配套的上下游外资企业，从而将完整的产业供应链“复制”到苏州，目前苏州一些企业已经能够做到“零库存”，所需零配件半小时内送达。这一点值得上海借鉴。虽然在土地成本、劳动力成本、政策灵活度等传统成本指标方面，上海可能难以与江浙地区进行竞争，但如果上海能适应 FDI 推动力的新变化，由政府积极引导和规划，形成若干个产业集群，就能大大降低外商在上海的费用，弥补上海在传统成本指标上的劣势。

（作者单位：华东师范大学商学院）