

上海国际化进程中的城市功能定位和商务环境分析

——企业界的视角¹

陈云

复旦大学日本研究中心、国际关系与公共事务学院 副教授

一. 问题的提起:

1. 经济全球化浪潮和跨国公司的全球布局

战后展开的经济全球化浪潮的实质是资本在全球范围的扩张。它的最有力的载体是跨国企业。而跨国企业又往往以世界各地的重要城市为据点展开经营活动。

资本活动聚集在都市中的原因是可以享受到种种“集聚利益”。集聚利益包括各资本由于在空间的聚集而产生的规模经济效益（由内部经济而生的集聚效益）和对聚集在个别资本之外的其他资本、公共设施和服务的利用而生的效益（由外部经济而生的集聚效益）。²

在都市中，后者的效益特别明显。各类资本在空间（都市）的聚集缩短了物理性距离，高密度的各种交通手段的完备使运输费用的节约成为可能。电力、上下水道等公共服务由于需求的大量存在而能实现低价供给。基础设施既是生产手段也是消费手段，它的建设规模大，场所固定，并且只有实现全面配套才能正常运作。都市在各种资本活动的需求带动下，集中建设了大量基础设施，形成了独特的都市景观。

在资本全球扩张的进程中，资本首先向某一国最具代表性的大都市集中，以此为跳板，将该地域的商品、货币、信息、劳动力等经济要素编入资本的世界性网络中去。也就是说，某一国的具有代表性的大都市既在本国国民经济体系中占据重要地位（金字塔上端），也当然地成为世界资本运行网络中的一环。

跨国公司的全球性布局对这一世界性网络的形态产生了巨大影响。在资本主义的分工体系中，费用最小化是一个根本原则，为实现整个生产——流通——销售过程的费用最小化，跨国公司对此流程实施空间上的分割，实现资本的有效配置。也就是说，世界各地的都市根据自身的条件，分担了跨国公司整个资本循环网络中的特定部分。

战后，随着企业的巨大化、跨国化，生产环节和管理机构的拆分现象日益明显化，管理机能向中枢管理城市集中，而生产功能则向工业城市集中。

运输、通信技术的发达大幅度提高了资本的流动性。发展中国家依据在劳动集约型生产中的优势在世界生产体系中占据一席之地（出口加工区的设置便是其中的典型措施）。而后发达国家之间通过优惠政策（如强化基础设施建设、减免关税和法人税等）吸引外资的竞争也日益加剧（图1）。

¹本文是在笔者进行的一个企业问卷调查的基础上写成的。该调查的主题是：“上海国际化进程中的功能定位和商务环境”，问卷概要：

◎调查目的：把握企业（以及各组成部分）向上海集聚的现状；企业认为上海集聚的优势和劣势；企业应对上海大都市问题的对策；上海的国际化进展现状等

◎调查对象：在上海设有总部、或办事机构（事务所）的企业

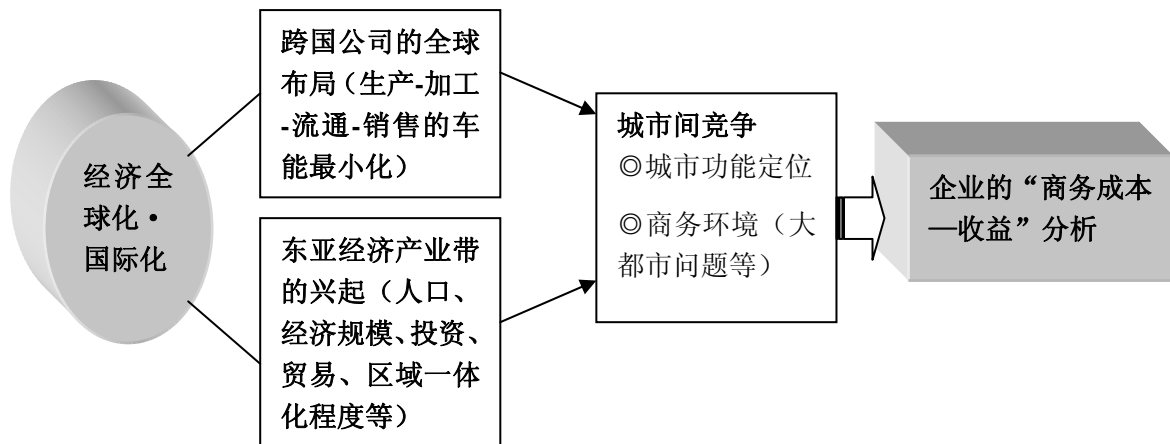
◎实施时期：2003年10月~2004年3月

◎回收数量：国内企业158家；外资企业：98家

注：在该问卷的设计过程中，参考了日本经济企划厅综合计划局附属研究会主持的类似一个调查的问卷设计——该调查的成果以书的形式在80年代末出版：《东京的世界都市化和地域的活性化》（大藏省印刷局1989年7月10日）。

² 宫本憲一『都市經濟論』（筑摩書房1980）38~39頁。

图1 经济全球化背景下城市间竞争关系的形成



出处：笔者制成

2. 亚洲城市的崛起：功能定位和竞争关系的形成

20世纪80年代以来，随着世界经济中欧洲、美洲、亚洲三足鼎立局面的出现，在亚洲地区，除东京外，新加坡、香港、汉城等相继加入世界大都市行列。其背景是：随着国际分工的深化和亚洲域内生产基地间关系的紧密，对整个分工体系进行细致周密的统筹的重要性大大提升。由此，在新加坡、香港等地设立域内统括据点（OHQ）和国际采购据点（IPO）的跨国公司数大为增加。90年代以后，这一浪潮袭向上海，上海成为跨国公司新的区域总部的候选地。

上海作为高速增长的中国经济的龙头，拥有广大的腹地——首先是位于全国最有经济活力的地区之一的长江三角洲，另一方面，以WTO加盟为契机，上海融入经济全球化的步伐也在加快。

上海所在的亚洲（东亚）地区是一片新兴的经济产业带，在东亚“雁行形态”发展模式的带动下，亚洲的经济规模、贸易规模，投资规模等呈现经久不衰的上升趋势，成为世界经济中的一大亮点。同时，在经济全球化的大背景下，亚洲区域内经济、贸易联系不断加强，东亚的区域一体性日益凸现。东亚的世界城市、准世界城市——如东京、香港、新加坡等正是在这样的大背景下涌现的。东亚是以世界城市为目标的上海对外首先要融入并且必须要依托的区域背景。

3. 大都市问题的发生和及其对商务环境的影响

泡沫经济瓦解后的20世纪90年代，日本经济低迷造成日本综合竞争力排名持续下跌，³90年代以来，尽管东京圈的外资企业数量在增加，但在和亚洲新的挑战者——香港、新加坡的比较中，商务活动的高成本成为制约东京商务环境的第一大问题。

东京作为国际商贸中心存在的“商务成本高”这一难题和“东京的一极集中”问题密切相关，因此，保持都市开发中的“度”至关重要。或者说，今后在整个都市的再开发进程中，都心和周边业务核心都市的功能分担、协调发展将继续是一大课题。

在国际化后的区域经中，商务成本中“成本—收益分析”的对象区域不仅发生在国

³根据瑞士的民间调查机构发表的数据，日本的综合竞争力排名从1998年的世界第20位下降到了2002年的世界第30位。而同在亚洲的新加坡排在第5位，香港排在第9位。究其原因，既有90年代以来日本长期经济低迷造成经济实力有所下降的因素，也有国家经济政策和商务环境等方面的因素。

内的区域中心和周边地区之间，也发生在有同类都市功能定位的大城市之间，因此，审时度势，胜人一筹是取胜的关键。

4. 上海的课题：上海城市功能的再定位和“度的挑战”

那么对于上海来说，它的功能定位怎样？它的商务环境又怎样？从功能定位来看，上海的目标是“国际经济·金融·贸易·航运中心”，这东京，以及亚洲其他核心城市如香港、新加坡有很大的类似之处。上海如何在与这些大城市的竞争中脱颖而出？同时，作为人口超过 1300 万（加上常住人口，总人口为 1700 万）的特大城市，上海的发展也像东京一样已经面临着一个城市生长过程中“度的挑战”，第二产业和第三产业协调发展的“度”，住宅、公共设施和产业、人口规模协调发展的“度”，上海的发展和长三角周边地区以及其他地区协调发展的“度”等等，都需要借鉴先例，作出理性而客观的自我分析。这是一场智慧的较量。

因此，在建设“国际经济·金融·贸易·航运中心”等的目标下，迫切需要了解企业（包括国内企业和外资企业）对上海的商务环境的评价怎样？切实掌握这些自下而上的动态信息有助于上海打造一个对企业来说在工作和生活两方面都具魅力的现代都市。这也是本研究的目的所在。

二. 围绕上海的宏观经济环境分析

1. 构筑上海模式：上海城市功能目标的再设定及其政策手段

20 世纪 80 年代，华南、江浙等地区依靠非国有经济的成长迅速追赶上海，相比较，上海在市场经济的大潮中显得举步维艰。再加上道路、住宅建设、电力、上下水道等城市基础设施建设滞后，80 年代的上海其工业增长率甚至低于全国平均水平。

80 年代中国的开发战略被称为“沿海开放政策”，在该战略的指引下，与海外经济联系紧密地沿海地区利用自身的地理优势，积极发展劳动密集型产业、轻工业，并以此为带动，形成了 80 年代的两大成长性地域：“广东模式”地区和“江浙模式”地区。

进入 90 年代，上海的地理优越性、历史积累等要素重新受到重视。1992 年以后，以浦东开放·开发为契机，上海和长江三角洲、以及长江流域各省共同拥有了一个新的开发战略，这就是“尽快把上海建成国际经济·贸易·金融中心城市，并带动长江三角洲以及长江流域整体实现新的飞跃。”⁴以上“三个中心”就是 90 年代以后上海重新设定的新的城市功能目标。在追求这个目标的过程中，上海采取的具体政策措施包括：

第一，改革国有企业。在长江三角洲，上海的国有企业改革课题最为沉重。1990 年上海非国有工业的比重只有 36.4%，到了 2003 年，这一比重已经提升到了 91.01%，高于 1949 年建国之初的 84.7% 的水平。90 年代以后正式展开的上海市场化改革一边和半殖民地时代形成的“冒险家的乐园”、“东方的纽约”的历史原点遥相呼应，一边清算 30 年计划经济留下的负的遗产。与此同时，90 年代也是上海快速融入国际化的时代。

第二，成为国际核心城市的努力。在中国，把上海塑造成为中国经济、金融中心地的呼声很高。事实上，在上海设立企业经营总部、投资公司或研发中心等来进行各种市场信息收集·分析的企业不在少数。上海的总部型经济集聚效应逐渐显现。据统计，2004 年内新落户的跨国公司地区总部、投资性公司和外资研发中心分别达到 30 家、15 家和 34 家；至 2004 年年末，在上海落户的跨国公司地区总部 86 家，投资性公司 105 家，外资研发中心 140 家。同时，上海作为国际化城市的形象也在不断提升，海外媒体驻上海办事机构不断增加。

由于在地政学上占有有利位置，上海作为物流中枢的条件也很充分。90 年代末以后，追加了“国际航运中心”的功能目标。

⁴上海位于长江黄金水道和海岸线交汇的节点上，因此该战略也被称为“T 字形开发战略”。笔者注。

2004 年，上海加快了推进枢纽型、功能性、网络化的城市基础设施体系建设的步伐。建成中环线浦西北段主线高架、A30 郊环北段、A2 沪芦等高速公路，高速公路网通车里程达到 485 公里。年内轨道交通 1 号线北延伸段投入试运营，复兴东路隧道建成启用。洋山深水港区一期工程加快推进，东海大桥陆上段与海上段成功合拢。浦东国际机场二期、浦东铁路、崇明越江通道、石洞口电厂三期等一批重大项目年内已开工建设。⁵

建设中的洋山深水港是“十·五计划”期间上海最大的基础设施工程，位于上海市南汇区芦湖港西北约 30 公里处，距离国际航路约 45 公里。2002 年 4 月动工，一期工程预计在 2005 年底完成，整体计划在 2020 年前建成长达 18 公里的码头岸线，集装箱船泊位 50 处，每年的吞吐量将达到 1500 万 TEU。

上海距离江苏省省会南京 292 公里（以沪宁铁路、沪宁高速公路连接），距离浙江省省会杭州 195 公里（以沪甬铁路、沪甬高速公路连接），距离安徽省省会合肥 452 公里。上海拥有国内航班专用的虹桥空港和主要用于国际航线的浦东国际机场。港湾有黄浦江区域和外高桥两处。2003 年，上海集装箱吞吐量达 1128 万 TEU，居世界第三位。⁶据上海海关统计，2004 年上海进出口总额达到 2,825.75 亿美元（比 2003 年增长 40.4%）。其中进口额达到 1,213.07 亿美元（同比增加 36.5%），出口额达到 1,612.6 亿美元（同比增加 43.6%）。

上海正在利用地理优势和基础设施建设来巩固它作为“国际航运中心”的地位。最近推进的措施是“区港联动”试点。主要是通过通关手续的电子化来进一步提高企业的便利性，增强上海口岸的贸易功能。⁷进而，上海也在致力于加强和长江三角周边城市之间的区域合作，普及电子通关以提高长三角区域物流一体化的进程。

2004 年上海各项指标占全国的比重见表 1。上海的人口占全国的 1%，面积更是仅占 0.06%，而财政收入占到 13.7%，集装箱吞吐量占 9.5%。

表 1 2004 年上海各项指标占全国的比重

		全国	上海	上海的比重 (%)
GDP	亿元	136515	7450	5.5
财政收入	亿元	26300	3952	13.7
商品零售额	亿元	53950	2455	4.6
集装箱吞吐量	亿吨	40.0	3.79	9.5
固定资产投资	亿元	70073	3085	4.4
海关统计的进出口额	亿吨	11548	2826	24.5
货物运输量	亿吨·公里	66698	10119	15.2
重大科学技术	万件	3.10	0.16	5.2

出处：根据《上海统计年鉴》2005 年版。

2. 上海经济的概况：产业结构高度化的课题

上海市南北分别和江苏省和浙江省邻接，并被北边的长江口和南边的杭州湾所围绕，整体位于突出在东海上的长三角冲积平原。上海的东西最大距离约 100 公里，南北最大距离约 120 公里，面积 6,340.5 平方公里，分为 18 区 1 县。

包括没有上海户籍的常住人口在内，2003 年上海市的总人口达到 1,716.9 万（其中户籍人口 1,341.8 万）。从 1993 年起，上海的人口自然增加率已经转为负值，但户籍人口在

⁵ 摘自“2004 年上海市国民经济和社会发展统计公报”

⁶ 上海国际港务有限公司网页

⁷ 据统计，“大通关”电子平台 2004 年全年传输报文 2498.7 万份，比上年增长 32.6%。

1979年以后以每年0.8%（1979-2001年）的年率增加，这是由于其他地区人口的流入所致。2002年末，上海市的非农业人口数为1,018.81万，占总人口的76.4%。上海人的平均寿命为79.52岁。

上海市的经济增长率受到亚洲金融危机的影响，从1997年的12.7%下降为1998年的10%，但是1991年至2003年间的年平均增长率依然达到11.9%，2004年实现GDP产值7450.27亿元，增长13.6%，达到自1996年以来的最高水平，并连续第13年实现两位数增长，超过中国全国的平均增长速度。人均GDP为46,582元（约5,628美元，同比增加11.2%）。

从产业别来看（2003年），第一产业附加值为92.98亿美元（1.5%）、第二产业附加值为3,130.72亿美元（50.1%）、第三产业附加值为3,027.11亿美元（48.4%）。在第二产业中，按产值高低依次是电子设备、通讯机械、电气机械、金属化工、化学制品，按企业数多少依次是金属、机械、服饰、纺织等。第三产业中，批发零售·餐饮、金融、房地产的比重较高。2004年，金融、批发零售、房地产、交通运输·仓储、邮政·信息通信以及住宿·餐饮等六大行业占了上海GDP的40%。其中金融业的增加值为741.68亿元（同比增长13.7%），占GDP的10%；而房地产业占GDP的比重从1990年的0.5%上升为2004年的8.4%。

1990~2004年间第二产业年均增长率为12.3%，第三产业年均均为12.7%。上海市三次产业的产值比从1990年的4.3:63.8:31.9变为2004年的1.3:50.8:47.9；就业结构也相应从11.1:59.3:29.6变为了8:37.8:54.2。第三产业就业吸收能力的提高特别显著，表现出了某种“经济软性化”的趋势。

3. 长江三角洲的经济集中度

改革开放以后的中国经济实现了高增长，而90年代以后长江三角洲（上海市、江苏省、浙江省）的经济增长表现尤其突出。

表2显示了1995-2004年间，长三角地区各项指标在中国经济中所占比率加大的过程。GDP、进出口额、直接投资等各项指标的增长速度明显。到2004年，长三角以全国约10%的人口，实现了全国GDP的24.9%、贸易的36%、直接投资（实行额）的34.6%，显示出长三角正在成为中国的经济贸易中心。进入2005年后，长三角经济依然高速运转，不断扩大的FDI投资和外贸成为该地区经济成长的最大助推力。

值得关注的是，长三角各省·直辖市的发展各有特点。即，上海通过吸引外资来加快国有企业的改造进程，笔者称之为“嫁接式体制转型和开发模式”；江苏省2003年接受外资总额达到158亿美元（实行额，同比增加52.4%），超过之前一直领先的广东省（2003年广东吸收的FDI为156亿美元，同比增加18.8%），名列全国第一⁸；而浙江省成为全国民营企业最发达的地区，2003年外贸盈余额达到217.8亿美元，名列全国第一。⁹

表2. 长江三角洲各指标占全国的比重（1995-2004年）

⁸ 1993年，江苏省吸收外资（实行额）只有广东省的40%。

⁹ 关于长江三角洲地区开发模式的分化及其影响，参见陈云、森田宪：“中国の体制移行における開発モデルの変遷と所得格差：中欧の体制移行経路との比較分析”（広島大学『経済論叢』，2005年11月号）

	1995				1999				2004			
	上海	江苏	浙江	长三角	上海	江苏	浙江	长三角	上海	江苏	浙江	长三角
GDP	4.21	8.82	6.03	19.05	4.9	9.4	6.5	20.8	5.4	11.3	8.2	24.9
第1产业	0.51	7.07	4.67	12.26	0.6	6.9	4.4	11.9	0.5	6.3	3.9	10.7
第2产业 (工业)	4.94	9.51	6.43	20.88	4.8	9.7	2.2	16.7	5.2	12	8.4	25.6
第3产业	5.26	9.98	6.60	21.84	5	9.7	7.5	22.2	5.6	12.3	8.6	26.4
社会商品零售总额	5.52	8.87	6.30	20.69	7.4	10.3	6.8	24.4	8.2	12.3	10	30.5
固定资产投资额	4.70	8.00	6.77	19.47	6.2	9.2	6.3	21.7	4.4	9.3	8.2	21.8
进出口总额	7.24	8.39	6.78	22.41	5.1	7.7	6.7	19.5	4.6	7.7	6.8	19
出口额	8.67	5.81	4.10	18.58	10.7	8.7	5.1	24.4	13.9	14.8	7.4	36
进口额	8.71	6.58	5.17	20.47	9.6	9.4	6.6	25.6	12.4	14.7	9.8	36
直接投资(合同额)	8.63	4.94	2.89	16.45	12	7.8	3.3	23.1	15.4	14.9	4.8	35.1
直接投资(实行额)	5.87	14.21	3.56	23.64	10	16.9	5.2	32.1	9.6	25.1	9.4	42.1
财政收入	8.66	12.74	3.35	24.76	7.6	15.9	3.8	27.2	10.4	14.8	9.5	34.6
财政支出	7.35	5.78	3.91	17.05	12.2	5.9	4.2	22.3	13.6	9.6	6.8	30.1
人均收入(城市)	5.38	5.25	3.73	14.37	4.1	4	2.6	10.8	4.9	4.6	3.7	13.2
人均收入(农村)	1.68	1.08	1.45	1.40	1.9	1.1	1.4	1.47	1.8	1.1	1.5	1.47
人口(万人)	2.69	1.56	1.88	2.04	2.5	1.6	1.8	1.97	2.4	1.6	2	2.00
面积(万 km ²)	1.074	5.834	3.608	10.52	1.35	5.85	3.67	10.95	1.3	5.66	3.55	10.6
	0.066	1.069	1.06	2.195	0.06	1.1	1.1	2.19	0.06	1.1	1.1	2.19

注：人均收入是把全国作为1的场合 合。

出处：日本JITRO上海事务所资料、《中国统计年鉴》、《上海统计年鉴》、《江苏统计年鉴》、《浙江统计年鉴》（各年版）

三. 上海国际化进程中的功能定位和商务环境：企业的视点（问卷调查结果和分析）

本问卷主要涉及上海的国际贸易中心（总部经济）地位（企业所看到的优势和劣势）、公司各部分的区域性分布现状、上海和长江三角洲其他城市之间的功能分担现状、上海的大都市问题和企业的员工对策、企业对上海的国际化的大城市地位的评价等。

以下分别展开论述。

1. 上海的国际贸易中心（总部经济）地位

(1) 企业总部功能在上海集聚的优势

第一，根据调查结果，国内企业和外资企业总部功能向上海集聚最看重的要素见表3。

表3 企业总部功能在上海集聚的优势

		国内企业	外资企业
单 项 选 择 (第 一 位 重 要 性)	第1位	“1、产业聚集，对零部件调集、产品销售有利”	“5、上海及周边、腹地的广大市场”、
	第2位	“5、上海及周边、腹地的广大市场”	“1、产业聚集，对零部件调集、产品销售有利”、
	第3位	“11、上海的知名度能提升企业形象”	“15、国际化程度高，对新事业的参与、经营多元化有利”
按前3位合计 值大小排列的 前三位		“4、容易获得优秀的人才”、 “1、产业聚集，对零部件调集、产品销售有利”、 “5、上海及周边、腹地的广大市场”	“4、容易获得优秀的人才”、 “5、上海及周边、腹地的广大市场”、 “1、产业聚集，对零部件调集、产品销售有利”、 “15、国际化程度高，对新事业的参与、经营多元化有利”

注：数字是原来问卷调查时的选择项编号。

出处：问卷调查结果统计

考察：上海及其周边地区的产业集聚度和市场规模受到中外企业的普遍评价，“容易获得优秀人才”也在两方面都获得了综合评价第一位；不同的是，外资企业对上海“国际化程度高，对新事业的参与、经营多元化有利”这一点的评价的凸现——外资企业首先是国际化的企业，对外资企业来说，都市本身的国际化程度高意味着各方面的开放度高，市场准入的可能性大，这些都是外资企业生存和发展的基础条件。

再者，问及国内企业和外资企业对“总公司设在上海最近 1~2 年特别明显的好处”，结果归纳为表 4。

表 4 总公司设在上海最近 1~2 年特别明显的好处

		国内企业	外资企业
单 项 选 择 (第 一 位 重 要 性)	第 1 位	“16、中央政府的扶持下，上海成为国际化大都市的发展前景光明”	“1、产业聚集，对零部件调集、产品销售有利”和“16、中央政府的扶持下，上海成为国际化大都市的发展前景光明” (以上两项并列第一)
	第 2 位	“1、产业聚集，对零部件调集、产品销售有利”	
	第 3 位	“5、上海及周边、腹地的广大市场” 、“15、国际化程度高，对新事业的参与、经营多元化有利”	“15、国际化程度高，对新事业的参与、经营多元化有利”
按前 3 位合计值大小排列的前三位		“15、国际化程度高，对新事业的参与、经营多元化有利”·“16、中央政府的扶持下，上海成为国际化大都市的发展前景光明” (以上两项并列第一)、 “10、交通、信息等基础设施建设较完善”	“15、国际化程度高，对新事业的参与、经营多元化有利”、 “4、容易获得优秀的人才”和“10、交通、信息等基础设施建设较完善” ”(以上两项并列第二)

注：数字是原来问卷调查时的选择项编号。

出处：问卷调查结果统计

考察：内外企业普遍评价的因素是，“国际化程度高，对新事业的参与、经营多元化有利”和“交通、信息等基础设施建设较完善”，说明在企业的眼中，上海在中国各大城市中国际化程度比较高，城市基础设施建设比较完善；值得关注的另外一点是对“中央政府的扶持下，上海成为国际化大都市的发展前景光明”这一点的普遍评价。这一点和下文把“上海不是首都(政治中心)”当作上海的劣势形成呼应——说明中国当前的开发模式是中央政府主导的“集权”体制。

关于这一点可以做一些补充说明。尽管 80 年代以来中国的改革一直伴随着“分权”——如“地方分权”、“政企分开”等等，最早农村联产承包责任制替代人民公社制度也是“分权”或曰“农民的经营自主权的回归”，但是，这种分权模式的主导权始终掌握在中央政府手中，最明显的例证是 1994 年开始实施的“分税制”大大提高了中央财政的比率。中国的分权改革至今并没有走出中央集权体制的范畴。

第三，外资企业认为“与其他亚洲城市相比，总公司设在上海的好处”，以及“总公司设在上海最近 1~2 年增大的好处”归纳为表 5。

表 5 与其他亚洲城市相比，总公司设在上海的好处(外资企业所进行的国际比较)

		好处	最近 1~2 年增大的好处
单 项 选 择	第 1 位	“1、产业聚集，对零部件调集、产品销售有利”	“16、中央政府的扶持下，上海成为国际化大都市的发展前景光明”

(第一位重要性)	第2位	“16、中央政府的扶持下,上海成为国际化大都市的发展前景光明”	“1、产业聚集,对零部件调集、产品销售有利”、 “3、优惠的税收政策” (以上两项并列第二)
	第3位	“4、容易获得优秀的人才” “5、上海及周边、腹地的广大市场” (以上两项并列第三)	
按前3位合计值大小排列的前三位		“16、中央政府的扶持下,上海成为国际化大都市的发展前景光明”、 “1、产业聚集,对零部件调集、产品销售有利”、 “5、上海及周边、腹地的广大市场”	“16、中央政府的扶持下,上海成为国际化大都市的发展前景光明” “19、良好的社会治安、政治稳定” “15、国际化程度高,对新事业的参与、经营多元化有利”

注:数字是原来问卷调查时的选择项编号。

出处:问卷调查结果统计

考察:无论从第一位重要性评价,还是从前三位合计值看,对“16、中央政府的扶持下,上海成为国际化大都市的发展前景光明”这一点的评价最为突出。外资企业方面,“优惠的税收政策”、“良好的社会治安、政治稳定”也受到积极评价。

总体看来,中央政府发的扶持政策、上海以及长江三角洲地区的产业集聚度、市场规模的前景得到最集中的评价。这说明,在21世纪初,政策因素和长三角的市场发育程度同时成为上海成长的优势条件。

第四,外资企业总公司设在上海的战略目(图省略)的主要是:“中国市场的规模和成长性”、“中国市场在世界上的重要性日增”、“上海作为国际(亚太)金融中心的地位日增”。其中,第一点“中国市场的规模和成长性”尤其突出。

考察:对整个中国市场的规模和经济成长性的预期(作为“中国的上海”的重要性)是上海魅力增加的原因所在。同时我们可以看到,外资企业最重视的与其说是中国以及上海作为“世界工厂”的重要性,不如说是中国以及上海作为市场的重要地位,即在现在的成长性带动下,中国——首先是上海及其周边将成为各种产品的巨大消费地(关于这一点参见后文“日本企业在中国”的事例)。

(2) 企业总部功能在上海集聚的劣势

第一,根据调查结果统计,国内企业和外资企业(与中国其他城市相比)认为总部设在上海的劣势见表6。

表6 总部设在上海的劣势

		国内企业	外资企业
单项选择(第一位重要性)	第1位	“1、员工的工资、交通费高”	“1、员工的工资、交通费高”
	第2位	“3、商务办公楼的租借费高”	“3、商务办公楼的租借费高”
	第3位	“6、上下班时间长、交通混乱”	“5、绿化、空气等都市自然环境不佳” “13、不是首都(政治中心)” (以上两项并列第三)
按前3位合计值大小排列的前三位		“1、员工的工资、交通费高” “3、商务办公楼的租借费高” “6、上下班时间长、交通混乱”	“1、员工的工资、交通费高” “3、商务办公楼的租借费高” “6、上下班时间长、交通混乱”

注:数字是原来问卷调查时的选择项编号。

出处:问卷调查结果统计

考察：外资企业和国内企业相比，以下特点比较明显：即外资企业关注上海的员工工资等的“高成本”。

以 2003 年为例，上海的年均工资为 27,304 元(约平均收入 2,275.3 元)，在全国各省·直辖市中名列最高。¹⁰在 GDP 和工资同步上升的同时，上海的失业人数和失业都有小幅上升（1995 年失业率为 2.7%，到 2003 年上升为 4.9%）。主要原因有：劳动力人口预计在 2034 年前一直会增加，而与此同时，产业结构设计换代加快，资本·技术密集型产业会排挤相当数量的劳动力；¹¹另外，90 年代以后，上海改造传统产业造成了众多的下岗人员需要重新安置，等众多矛盾因素依然并存。

同时，特别是外资企业对上海的“绿化、空气等都市自然环境不佳”感受深切。尽管上海也在展开一系列环境保护措施，加强硬件和软件建设，但是外资企业从横向比较的视角，依然能感觉到差距。¹²

最后，外资企业把上海“不是首都（政治中心）”这一点列为主要劣势之一也值得玩味。由于后发的发展中国家一般都贯彻了“（中央）政府主导的经济开发”，因此，资源分配权和各种政策的发布（信息来源）集中在首都，这些权力和信息对外来投资企业显得尤为重要。同时，这一评价也反证了中国走的是一条“（中央）政府主导的经济开发路线”。

再者，国内企业和外资企业（与中国其他城市相比）认为“总公司设在上海最近 1~2 年特别明显的劣势”的调查结果见表 7。

考察：国内外企业所指示的问题点具有一致性：即高成本问题和交通问题¹³。这说明上海的城市在集聚中已经开始凸现大都市病的征兆，长远来看，这些都会增加企业的商务成本，降低上海作为经济贸易中心的吸引力。

当然，一般说来，商务成本是一个相对的概念，上海如果能提供巨大的“收益性”，在高成本的前提下企业依然会优先向上海集中。但是事实上，上海如果不努力在降低企业商务成本、构建一个人性化的工作·生活环境中主动出击，一时的收益性可能很快就会消失。

表 7 总公司设在上海最近 1~2 年特别明显的劣势

		国内企业	外资企业（与其他中国城市相比）
单 项 选 择 （ 第 一 位 重 要 性）	第 1 位	“1、员工的工资、交通费高”	“1、员工的工资、交通费高”
	第 2 位	6、上下班时间长、交通混乱 （以上两项并列第一）	“3、商务办公楼的租借费高”
	第 3 位	“3、商务办公楼的租借费高”	“6、上下班时间长、交通混乱”

¹⁰ 2003 年“上海国民经济与社会发展统计公报”

¹¹ 『中国の国際競争力と社会構造の変化』（ジェトロ海外調査部、2003 年 3 月）。

¹² 上海 2004 年的环保措施包括：以重点领域、重点项目和重点地区为突破口，加快推进第二轮环保三年行动计划，改善城市整体环境质量。全年环保资金投入 225.37 亿元，相当于全市生产总值的比例达到 3.03%。据统计，2004 年全年空气质量指数达到二级和优于二级的天数占全年天数的 85%。2004 年，《上海市扬尘污染防治管理办法》等环保法规出台。绿化方面，至 2004 年年末，上海的城市绿化覆盖率为 36%；人均公共绿地面积为 10 平方米；全市有实行免费开放的公园 94 座。——根据“2004 年上海国民经济和社会发展公报等列举的资料”。

¹³ 2004 年上海优化公交网结构的具体措施：年内开辟调整公交线路 249 条；新增 1 号线北延伸段轨道交通线路，轨道交通线路总长由 112 公里提高到 125 公里。至 2004 年末，全市公交线路达到 948 条，公交运营车辆 1.82 万辆，运营出租车 4.87 万辆。全年市内公共交通客运量 43.96 亿人次（同比增长 6%）。其中，轨道交通客运量 4.8 亿人次（增长 18.2%）；公共汽电车客运量 28.38 亿人次（增长 3.9%）。公交车装备水平有所提高，空调车占公交车的比重由上年的 34.1% 提高到 39.9%。年内完成 62 个交通拥堵点改造，排堵保畅；新建公交候车亭 147 个、改造 103 个。上海试图通过加大设施建设、流量控制和交通管理的力度，减少大面积、长时间交通拥堵。——根据“2004 年上海国民经济和社会发展公报等列举的资料”。

按前 3 位合计值 大小排列的前三 位	“6、上下班时间长、交通混乱” “3、商务办公楼的租借费高” “1、员工的工资、交通费高”	“1、员工的工资、交通费高” “3、商务办公楼的租借费高” “6、上下班时间长、交通混乱”
---------------------------	---	---

注：数字是原来问卷调查时的选择项编号。

出处：问卷调查结果统计

第三，对于“与其他亚洲城市相比，总部设在上海的劣势”，以及“与其他亚洲城市相比，总部设在上海最近 1~2 年劣势增强的项目”见表 8。

考察：外资企业在国际比较中所指出的上海的弱项值得深思，“绿化、空气等都市自然环境不佳”暴露出上海在性急的工业化赶超过程中出现的“经济社会”和“自然环境”之间的不和谐关系。在整个国际社会已经迈入“后工业化社会”的今天，吸引优秀的企业和人才靠的将不只是利润，更要靠良好的人居·工作环境的吸引力。

另一方面，对“市场经济的各项制度、法规不够健全”这一点的批评也切中要害。中国以及上海是发展中国家·地区（同时也是一个转型体制社会），“市场经济的各项制度、法规不够健全”从长远来看不但增加企业的交易成本，而且容易滋生腐败和低效率。¹⁴中国的魅力会在无形中被这些软肋所抵消（关于这一点参见后文“日本制造业在中国”的事例）。

表 8 与其他亚洲城市相比，总部设在上海的劣势（外资企业）

		劣势	最近 1 2 年增大的劣势
单 项 选 择 (第 一 位 重 要 性)	第 1 位	“1、员工的工资、交通费高”、	“5、绿化、空气等都市自然环境不佳”
	第 2 位	“12、市场经济的各项制度、法规不够健全”、	“12、市场经济的各项制度、法规不够健全” (以上两项并列第一)
	第 3 位	“6、上下班时间长、交通混乱”	6、上下班时间长、交通混乱
按前 3 位合计值 大小排列的前三 位	5、绿化、空气等都市自然环境不佳 12、市场经济的各项制度、法规不够健全 6、上下班时间长、交通混乱；10、内国民待遇没有完全建立（以上两项并列第三）	“5、绿化、空气等都市自然环境不佳” “12、市场经济的各项制度、法规不够健全” 6、上下班时间长、交通混乱；10、内国民待遇没有完全建立；11、城市氛围、市民观念不够开放化、多元化 (以上三项并列第三)	

注：数字是原来问卷调查时的选择项编号。

出处：问卷调查结果统计

第四，问及“如果劣势加剧，公司可能采取的对策”，65%的外资企业表示没有考虑过对策；另有 13%的企业表示可能“把在上海的业务缩小”，10%的企业表示可能“把事务所搬迁到中国的其他城市”（图省略）。

考察：这说明以上列举的上海的种种劣势还没有严重到逼迫企业开始思考要搬迁的程度；同时，把业务搬迁到其他亚洲城市的企业只有 6%，说明在目前，中国以及上海作为生产基地和销售市场的魅力在外资企业心目中依然很高。

¹⁴ 根据国际反贪污监察组织「透明国际」(Transparency International) 发表 2003 年“清廉指数”，中国大陆和斯里兰卡并列得 3.4 分，在全球 120 多个受调查的国家和地区中排名第 66；新加坡是亚洲最廉洁的国家，世界排名第 5，是 6 个得 9 分以上的地方之一。香港得 8 分，是亚洲第二廉洁的地区，与奥地利并列第 14 名。日本得 7 分，排第 21 位。

2. 总公司（分公司、工厂、研究机构、子公司）的所在地：区域性分布现状

表 9 显示了内外企业的总公司、分公司、工厂、研究机构、子公司的区域分布现状。

表 9 企业各组成部分的地域分布

	国内企业	外资企业
总公司所在地	◎上海中心区·核心区（55%）	◎上海中心区·核心区（58%）
分公司·分店·营业所所在地	◎除核心区外的其他市区（25%） ◎上海中心区·核心区（21%） ◎狭义的长三角城市(21%)	◎上海中心区·核心区(17%) ◎华北地区(13%) ◎华东地区（上海·江苏·浙江除外）(12%)
工厂所在地	◎除核心区外的其他市区(29%); ◎上海郊区县(22%)	◎上海中心区·核心区(21%); ◎上海郊区县(19%)
研究机构所在地	◎除核心区外的其他市区（34%） ◎上海中心区·核心区（32%）	◎上海中心区·核心区（37%） ◎除核心区外的其他市区（35%）
子公司所在地	◎上海中心区·核心区（32%） ◎狭义的长三角城市(18%)	◎华东地区（上海、江苏、浙江除外）(15%) ◎华南地区(15%)

出处：问卷调查结果统计

（1）总公司（分公司、工厂、研究机构、子公司）的所在地

第一，接受调查的国内企业的总公司所在地，有 55% 分布在“1、上海市中心区（黄浦区、静安区、徐汇区、浦东区的陆家嘴、金桥、张江、外高桥）”，其次是“2、上海市区（1 除外）”（29%），这两项合计占了 84%；外资企业的这两项合计也占了 79%。

考察：上海的中心市区已经成为企业总部的集聚地。

第二，接受调查的国内企业的分公司·分店·营业所所在地中，“上海市中心区（黄浦区、静安区、徐汇区、浦东区的陆家嘴、金桥、张江、外高桥）”占 21%，其次是“上海市区（1 除外）”占 25%，“上海周边江浙两省的 14 市（南京、杭州、宁波、苏州、无锡、扬州、常州、南通、嘉兴、绍兴、镇江、舟山、湖州、泰州）”占 21%，这三项合计占了 67%。

外资企业方面，分布更加分散化，这可能说明外资企业的经营视线更加广泛，企业规模、资金实力、营销手段等实力更加强大，因此反映在区域分布上比较多样化、分散化。

第三，接受调查的国内企业的工厂主要分布在狭义的长三角范围内，其中，“上海市区（1 除外）”比重相对较大（29%）。外资企业表现出相似的特点，但其中“上海市中心区（黄浦区、静安区、徐汇区、浦东区的陆家嘴、金桥、张江、外高桥）”的比重相对较大（21%）。

考察：根据上海产业的空间布局规划（主要的提法有“1+3+9”工业布局¹⁵和环状布局¹⁶），实施工业布局“由内转外”：内环线以内以第三产业、都市型工业为主，内外环线之间以都市型工业、高科技工业及配套产业为主，外环线以外以装备类工业和基础原材料工业（重工业）为主——根据“1+3+9”工业布局中的 9 大开发区分别确定的工业集聚特色进行产业

¹⁵ “九五”初期提出。“1”指浦东新区，涉及的工业主要园区有外高桥、金桥、张江、星火等工业区；“3”指闵行经济技术开发区、漕河新兴工业园区、上海化学工业区；“9”指 9 个上海市级工业区：崇明工业园区、宝山城市工业园区、嘉定工业区、青浦工业区、松江工业区、莘庄工业区、金山嘴工业区、康桥工业区、上海市工业综合开发区（原奉浦工业区）。笔者注。

¹⁶ 1996 年黄菊在上海市农村工作会议上提出：“市区体现上海城市的繁荣与繁华，郊区体现上海工业的实力与水平”；“八五”其间，内环线高架建设规划确定，客观上形成了环线内外两个不同的定位，经委提出环线内工业企业布局调整，“退二进三”；1997 年，经委制定《上海工业“有所为有所不为”的构想》，同时考虑到规划中的外环线，把工业布局按照三个圆环线区域各有侧重地定位；1998 年，经委制定《上海工业投资三年滚动计划（1998~2000）》报告，明确了工业三环布局的指导思想，在上海市政府工作报告、人大各种工业经济报告中被多次运用。笔者注。

集中；同时建设新型卫星城市（“一城九镇”）。其远期目标是形成“东西南北中，三环五条龙”的产业集聚格局：东为上海浦东微电子产业带（张江），南为上海石油化工生产基地（上海化学工业园区），西为上海汽车生产基地（上海通用）和建设中的上海汽车城（青浦安亭），北为上海精品钢材生产基地（宝钢），中为上海市都市型工业基地。

由此可以推测，外资企业较多从事的是都市型产业和高新技术产业，因此其工厂布局才能留在市区。

第四，接受调查的国内企业的研究机构主要分布在上海市区，合计占 66%，外资企业的布局状态相似，上海市区合计占 72%。

考察：研究机构对人才的需求大、要求高，集中在上海市区应该有利于企业获得优秀人才。但越是高层次的人才对包括自然环境、人文环境的要求也越高。在市区的开发过程中营造这样的氛围是上海成为研发中心（留住人才）的重要条件。

第五，接受调查的国内企业的子公司主要分布在狭义的长江三角洲，特别是集中在市中心区；外资企业显得相对分散。这一结果和上文对“分公司·分店·营业所所在地”的调查结构一致。原因也基本相似。

（2）总公司的搬迁情况：区域特征、时间、原因

第一，接受调查的国内企业搬迁过总公司的占约 1/3，外资企业只占约 1/8 强（图省略）。

第二，在有过搬迁经历的企业中，总公司原所在地和搬入地都集中在上海市域内，特别是市中心区内的搬迁占了绝大多数。

具体看，国内企业方面，从迁出地来看，绝大多数是市中心区，迁出地市中心区占了一半多，其次是除中心区外的其他市区。外资企业方面，迁出地只要是除中心区外的其他市区，迁入地主要是市中心区，其次是上海郊县——外资企业总公司呈现出向市中心集中和向郊外分散的二极化趋势（图省略）。

第三，有过总公司搬迁经历的企业中，其搬迁时间的特点是：最集中的时期是 1996 年~2000 年，其次是 2001 年以后（图省略）。

考察：20 世纪 90 年代后半期，国有企业改革（现代企业制度试点）开始，1997 年，朱镕基总理推动的三大改革（国有企业、金融、行政改革）启动，给原本是国有企业重镇的上海注入了新的活力。应该说，90 年代上海魅力的显现不但取决于中央的扶持政策，更为核心的是国有企业改革带来的效应的发挥。前者是外因，后者是内因。

第四，问及“总公司搬迁原因”，国内企业列举的原因比较多元化，由于原来的所在地“周边缺乏广大市场（人口方面）”（15%）、“不容易获得优秀的人才”（12%）、“不能提升企业形象”（12%）而决定搬迁的企业相对最多；外资企业列举的原因中，“产业聚集不够，对零部件调集、产品销售不利”（17%）、“周边缺乏广大市场（人口方面）”（17%）这两项原因相对集中（图省略）。

考察：谋求和大市场以及产业集群的接近，是内外企业看中的布局要素。

（3）员工数变化以及稳定人才的对策

第一，接受调查企业中，问及“与 2 年前相比，总公司员工人数变化”，有 47% 的国内企业回答“增加”，34% 的企业回答“减少”；与此相比，72% 的外资企业回答“增加”。可见，外资企业在中国的扩张速度超过国内企业（图省略）。

第二，“稳定优秀人才的对策”方面，国内企业重视“充实福利待遇”（19%）、“高工资”（18%）、“调动工作尽量符合本人的意愿”（15%）；外资企业重视“尽快地升职加薪”（20%）、“充实福利待遇”（17%）、“高工资”（16%）。内外企业的基本做法一致（图省略）。

3. 上海和长江三角洲其他城市之间的功能分担：企业的视点

(1) 各区域的功能定位

国内企业和外资企业的调查结果，可以归纳为表 10。

考察：上海中心区·核心区以“统括管理”、“信息发布”等总部功能为主，同时兼有“营业·销售据点”功能；向外依次分布的是营业·销售·物流功能（上海其他市区）、生产·物流（上海郊区县）、生产·营业·销售（长三角城市群、华东地区其他城市）。

表 10 各区域的功能分担情况

	国内企业	外资企业
上海中心区·核心区	“6、信息发布据点” “1、统括管理”	“2、营业·销售据点” “1、统括管理”
除核心区外的其他市区	“2、营业·销售据点” “3、物流据点”	“2、营业·销售据点” “3、物流据点”
上海郊区县	“4、生产据点” “3、物流据点”	“4、生产据点” “3、物流据点”
狭义的长三角城市	“4、生产据点” “2、营业·销售据点”	“4、生产据点” “2、营业·销售据点”
江浙两省其他城市	“4、生产据点” “2、营业·销售据点”	“4、生产据点” “2、营业·销售据点”
其他华东地区城市	“4、生产据点” “2、营业·销售据点”	“4、生产据点” “2、营业·销售据点”

注：数字是原来问卷调查时的选择项编号。

出处：根据调查资料整理。

(2) 各区域需要进一步完善的功能和条件

对各个区域的具体期待如下表 11。

考察：尽管近年来上海的交通运输能力在不断扩张，¹⁷但是接受调查的国内企业外资企业最期待的还都是集中在“交通网（机场、高速公路等）的完善”和“信息通讯网的完善”这两方面的强化上。对出核心区以外的市区，企业在“住宅·事业所·用地等以合适价格供应”这方面提出了要求。

表 11 各区域需要完善的功能和条件

	国内企业	外资企业
上海中心	“1、信息通讯网的完善”、	“1、信息通讯网的完善”、

¹⁷据统计，2004 年上海各种交通运输方式的运输规模继续扩大。全年各种运输方式完成货物运输总量 63563.97 万吨（增长 7.7%）。其中，铁路运输 1735.7 万吨（增长 7.3%）；公路运输 31554 万吨（增长 2.9%）；水路运输 30148 万吨（增长 13.2%）；民用航空运输 126.27 万吨（增长 39.6%）。全年完成旅客发送 8969.3 万人次（增长 24.4%）。其中，铁路 4075.9 万人次（增长 20.2%）；公路 2465 万人次（增长 20.1%）；水路 621.4 万人次（增长 17.6%）；民用航空 1807 万人次（增长 45.6%）。

2004 年末，上海市拥有各类民用车辆 202.85 万辆（增长 16.7%），其中汽车拥有量 83.51 万辆（增长 16.2%）；私人汽车拥有量 31.77 万辆（增长 41.5%）。

上海浦东、虹桥两大机场 2004 年共起降航班 32.93 万架次（同比增长 35.2%）；进出港旅客达到 3596 万人次（增长 45.3%）。其中，国内航线进出港旅客 2309 万人次（增长 40.4%）；国际及地区航线进出港旅客 1287 万人次（增长 55.2%）。

全年完成城市基础设施建设投资 672.58 亿元（同比增长 11.2%），占全社会固定资产投资的比重为 21.8%。其中，交通运输邮电通信投资 371.35 亿元（增长 6%）。

——根据 2004 年“上海国民经济与社会发展统计公报”资料摘录

区·核心区	“2、交通网（机场、高速公路等）的完善”	“2、交通网（机场、高速公路等）的完善”
除核心区外的其他市区	“2、交通网（机场、高速公路等）的完善”、“8、住宅·事业所·用地等以合适价格供应”	“2、交通网（机场、高速公路等）的完善”、“1、信息通讯网的完善”
上海郊区县	“2、交通网（机场、高速公路等）的完善”、“1、信息通讯网的完善”	“2、交通网（机场、高速公路等）的完善”、“1、信息通讯网的完善”
狭义的长三角城市	“2、交通网（机场、高速公路等）的完善”、“1、信息通讯网的完善”	“1、信息通讯网的完善”、“2、交通网（机场、高速公路等）的完善”
江浙两省其他城市	“1、信息通讯网的完善”、“2、交通网（机场、高速公路等）的完善”	“2、交通网（机场、高速公路等）的完善”、“1、信息通讯网的完善”
其他华东地区城市	“2、交通网（机场、高速公路等）的完善”、“1、信息通讯网的完善”	“2、交通网（机场、高速公路等）的完善”、“1、信息通讯网的完善”

注：数字是原来问卷调查时的选择项编号。

出处：根据调查资料整理。

4. 上海的大都市问题和员工对策

(1) 上海的大都市问题

接受调查的国内企业认为上海比较严重的都市问题见表 12。

考察：上海的都市问题集中在交通、住宅、环境、社区建设四个方面。上海的社区建设最大的问题，在于它目前还只停留在一个居住所在地（行政性单位）的定位，尚不能让居民产生归属意识。其原因在于社区自治机制不够健全。

表 12 上海比较严重的都市问题

	国内企业	外资企业
第一位	1、优质低价的住宅确保难	3、上下班时间长、交通混杂
第二位	3、上下班时间长、交通混杂	1、优质低价的住宅确保难
第三位	4、城市环境（空气、水质、噪音）问题	4、城市环境（空气、水质、噪音）问题（并列第二位）
第四位	7、社区建设问题	7、社区建设问题

注：数字是原来问卷调查时的选择项编号。

出处：根据调查资料整理。

(2) 员工对策

针对都市问题的员工对策，见表 13。

考察：住房补贴、弹性工作时间的导入是主要手段。前者在某种程度上会增加企业的成本；后者需要优良的信息化手段（包括便利性和使用价格）（参见后文借鉴例：“信息化和东京的对策”）。

表 13 针对都市问题的员工对策

	重要度	国内企业	外资企业
现在采取的对策	第一位	4、员工的住房补贴和资金援助	4、员工的住房补贴和资金援助
	第二位	1、导入弹性时间制	1、导入弹性时间制
	第三位	6、房租补贴	6、房租补贴
	第四位	2、推迟上班时间	2、推迟上班时间
将来打算采取	第一位	1、导入弹性时间制	4、员工的住房补贴和资金援助
	第二位	5、员工用住宅的建设（员工购买）	1、导入弹性时间制
	第三位	4、员工的住房补贴和资金援助	6、房租补贴

的对策	第四位	8、在家工作制度的导入	5、员工用住宅的建设（员工购买）
-----	-----	-------------	------------------

注：数字是原来问卷调查时的选择项编号。

出处：根据调查资料整理

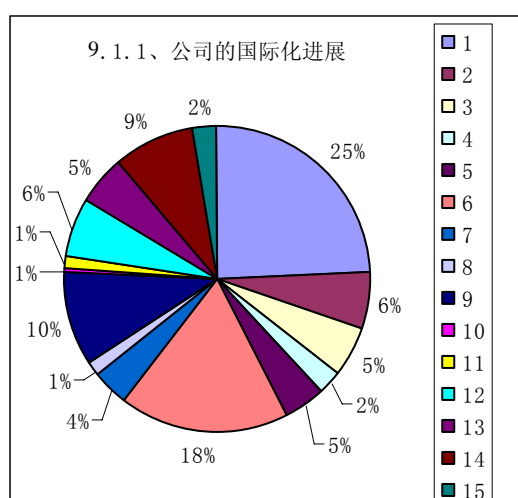
5. 国内企业的国际化进展

(1) 国际化的形态

在国内企业的国际化进展中，“开展进出口业务”（25%）、“和海外企业进行业务合作”（16%）是主要方式（图2）。

考察：中国国内企业的国际化形态处在初级阶段。“开展进出口业务”的比重最高，这和目前中国经济依赖外需的增长模式有一致之处。

图2 企业的国际化进展（国内企业）



- 1、开展进出口业务
- 2、海外特许经营
- 3、设有海外事务所（主要是信息收集）
- 4、在海外设有工厂
- 5、在海外设有营业据点
- 6、和海外企业进行业务合作
- 7、在海外通过上市等手段调集资金
- 8、在海外积极运用富裕资产（包括在海外购买房产）
- 9、企业内有明确的国际化战略
- 10、有收购海外企业的经历
- 11、在海外设有金融子公司
- 12、构筑有独自的海外信息网
- 13、积极雇佣外籍员工
- 14、企业决策基于国际化战略而展开
- 15、其他

(2) 企业海外据点的现状

第一，接受调查的国内企业中，总公司功能（或一部分）已经在海外的有8%，有计划或可能搬迁的占33%，每有计划或可能的占59%（图省略）。

考察：说明中国国内企业目前处在国际化的初级阶段，但是进一步走向国际的愿望和前景预期强烈——这也是某种经济·经营上的自信心的体现。

第二，总公司（或一部份）在海外的国内企业中，其在海外的部门最多的是“调查”（28%），其次是“宣传”（18%）、“规划·经营计划”（18%）、和“财务·管理”（18%）。（图省略）

考察：与前一个问题的结论有相似之处。以“调查”（包括“宣传”）为主的业务活动说明中国企业的海外经营活动还刚刚处在起步阶段。

6. 国际化进程：和其他国际化城市的比较

(1) 对上海的国际化大城市地位的评价

第一，企业对上海的国际化地位的评价见表14。

考察：虽然认为上海现在是“国际经济·贸易·金融·航运中心之一”的看法排列在第

一位，但是结合第二位的“环太平洋地区的经济·贸易·金融·信息·文化次中心之一”这一认识，我们可以企业对上海的国际化地位的基本定位是后者（后者是前者的具体化）。

至于对 2010 年的上海的国际化地位，内外企业普遍认为上海将成为“环太平洋地区的经济·贸易·金融·信息·文化中心之一”——众所周知，在这一年，上海将迎来世博会。

表 14 对上海的国际化地位的评价

		国内企业	外资企业
现在	第一位	1、国际经济·贸易·金融·航运中心之一	1、国际经济·贸易·金融·航运中心之一
	第二位	4、环太平洋地区的经济·贸易·金融·信息·文化次中心之一	4、环太平洋地区的经济·贸易·金融·信息·文化次中心之一
2010 年	第一位	1、国际经济·贸易·金融·航运中心之一	1、国际经济·贸易·金融·航运中心之一
	第二位	3、环太平洋地区的经济·贸易·金融·信息·文化中心之一	3、环太平洋地区的经济·贸易·金融·信息·文化中心之一

注：数字是原来问卷调查时的选择项编号。

出处：根据调查资料整理。

第二，外资企业母公司外经营战略上的地域统括范围依次是：“中国大陆”（38%）、“东亚（中国大陆、香港、台湾、韩国）”（27%）。（图省略）

考察：这一结果（八上海作为“区域性总部”的定位）在某种程度上诠释了上一个问题的结论：上海作为“国际经济·贸易·金融·航运中心之一”或曰“环太平洋地区的经济·贸易·金融·信息·文化次中心之一”的具体内涵。

（2）对上海的商务环境的评价：国际比较

第一，接受调查企业中海外据点所在地列举最多的是：香港，其次是东京、新加坡等，主要集中在东亚地区（图省略）。东亚经济产业带的一体化程度、地缘优势等是内在原因。

第二，海外设有据点的国内企业对上海商务环境的评价见表 15。“优于”的主要集中在“商业机会”、“今后的成长性·发展性”、“治安”等；“等于”的主要集中在经济·文化信息的集聚和发射度；“劣于”的主要集中在生活环境、通信成本、对公司·企业服务业（国内企业）和金融、科技信息的集聚·发射度（外资企业）。

关于对上海在“对公司·企业服务业”、“金融”、“科技信息的集聚·发射度”等方面的劣势（国际比较）的评述，参见后文“若干启示”。

表 15 上海的商务环境与其他国际城市的比较

	重要度	国内企业	外资企业
优于	第一位	1、商业机会	1、商业机会
	第二位	17、今后的成长性·发展性	17、今后的成长性·发展性
	第三位	9、办公楼租借费	14、治安
等于	第一位	3、经济信息的集聚·发射度	3、经济信息的集聚·发射度 6、文化信息的集聚·发射度 12、优良的办公楼的储备
	第二位	12、优良的办公楼的储备	11、对公司服务业的集聚 16、与观光·旅游地的衔接性

	第三位	6、文化信息的集聚·发射度	13、生活环境（住宅、公园等） 18、对外国人的社会受容度
劣于	第一位	13、生活环境（住宅、公园等）	2、金融功能集聚·完善状况
	第二位	7、通信成本	15、疗养·休闲设施的集聚
	第三位	11、对公司服务业的集聚	4、科学技术信息的集聚·发射度

注：数字是原来问卷调查时的选择项编号。

出处：根据调查资料整理。

第三，接受调查的内外企业认为“上海需要进一步完善的功能条件”见表 16。

考察：通过国际比较明确的上海需要进一步完善的功能条件集中在上海的通讯成本、信息化水平、金融功能上。另外，“24 小时都市功能的充实（交通、各种服务、医疗等的 24 小时化）”也值得关注。

事实上，上海的金融产业的发展正在遭遇瓶颈，占GDP的比重从 2000 年的 15%跌至 2004 年的 10%。金融市场的开放度虽然在不断加大，但上海的资本市场发展一直不顺。¹⁸由于资本市场发育不良，造成企业在证券市场的直接融资率太低，依赖银行的间接融资比重太高，结果资金风险过度集中在银行系统，并且还不能满足市场需要。

同时，政府主导的投资与国家垄断的金融体系形成了风险连带体系，银行贷款越来越集中于政府投资的大项目、大工程，期限越放越长（10~25 年）。四大国有商业银行的中长期贷款比例都在 45%以上，如果考虑短期贷款中有 20-25%的不良贷款，这样，长期贷款比例接近 60%。这不但让银行冒有极大的金融风险，而且资金大量被占用这一现状也成为中小企业普遍融资难的根本原因之一。

金融业发展的困境通过外国直接投资的现状分析也可以窥见一斑。2003 年投向上海 F D I 中，制造业占 64.8%，农林水产业占 0.4%，第三产业中的交通运输·通讯业占 3.5%，零售·饮食业占 3.9%，房地产占 9.4%。¹⁹总之，投向第三产业的 F D I 比重难以有较大提高对上海建设国际经济·贸易·金融·航运中心的目标来说是不利的，或者可以这么说，至少在企业看来，上海作为这样的国际中心城市的条件目前还不充分。

另一方面，虽然上海在信息基础设施上的投入在不断增加，信息化程度也在不断提高，²⁰但是企业考虑的除了便利性的提高外，还谋求信息通讯成本的降低。上海还特别需要与其他国际化城市相比较，因为它们是全球城市体系定位中的竞争者。对于上海的政策当

¹⁸2004 年上海证券交易所各类证券成交额 7.67 万亿元（下降 7.3%）。其中，股票成交额 2.65 万亿元（增长 27.1%）；债券成交额 4.97 万亿元（下降 19.3%）；基金成交额 249.1 亿元（下降 31.2%）。证券市场证券品种增加，至 2004 年末，上市证券数 996 只（增加 82 只），其中股票 881 只，增加 57 只。

全年通过资本市场筹资 589.03 亿元（下降 14.6%）。其中，发行新股筹资 237.24 亿元（下降 47.7%）；再次发行（增发、配股和国有股配售）筹资 219.66 亿元（增长 1 倍）；发行可转换公司债券 132.13 亿元（增长 2.5%）。

中国外汇交易中心外汇成交额 2090.41 亿美元（增长 38.3%）。银行间同业拆借市场成交金额 13.4 万亿元（下降 22.2%）。期货市场交易成交量 8115.47 万手（增长 1.2%）；成交金额 8.43 万亿元（增长 39.3%）年黄金市场成交金额 796.21 亿元（增长 62.2%）。——根据“2004 年上海市国民经济和社会发展统计公报”资料摘录

¹⁹ 2004 年情况有所改进。第三产业吸收外资合同金额 45.66 亿美元（增长 31.5%），增幅高出第二产业吸收外资合同金额增幅 28.4 个百分点，占全市外商直接投资合同金额的比重为 39.1%。其中，交通运输、仓储、邮政业合同金额 4.9 亿美元（增长 36.5%）；批发、零售业合同金额 5.4 亿美元（增长 33.2%）。

²⁰上海的信息基础设施现状。据统计，2004 年末，上海完成集约化信息通信管线 1255.36 万公里，比上年增加 245.36 万公里。另外，2004 年末上海的国际互联网出口带宽达到 18530 兆（同比增长 1.4 倍）；国际互联网用户达到 633 万户，比上年增加 179 万户；宽带接入用户 158.82 万户，增加 66.33 万户；有线电视用户达到 378 万户，增加 11 万户，其中有有线电视双向改造完成 172.89 万户，增加 2.39 万户；卫星站点 917 个，增加 11 个。——根据 2004 年“上海国民经济于社会发展统计公报”资料摘录

局来说，不只是一要与过去纵向相比，更需要横向比较的视角（参见后文借鉴例：“信息化与东京的对策”）。

另外，“24小时都市功能的充实（交通、各种服务、医疗等的24小时化）”这一点也值得关注。上海浦东国际机场也在朝服务24小时化迈进，但是目前存在诸多问题。例如，到了夜间，空港和市区之间的连接让人感到不便，大多数机场专线巴士停开，运营的线路巴士也是拥挤不堪；另外，司机和空港人员对需要奔赴各地的旅客的指示也非常模糊不清（可以称之为“自由菜市场方式”），这种不规范服务方式造成不少旅客带着行李在车辆之间往返奔波，茫然无措。²¹

还有，上海的轻轨晚上也很早就停运（大约9点多），可能是轻轨公司出于成本核算上的考虑，但是公共服务本身不应该只考虑盈利（盈利也应该是统算，而不是每一段时间上都考虑到公司自身的盈利）；再者，轻轨和地铁的衔接性差也是很大的问题，如漕溪北路的轻轨和地铁在地图上看来是相交的，但是实际上两个站点相隔甚远，而且缺少明确的指示牌，这样的设计对一个追求国际化的大都市来说简直是不可想象。

另外，上海火车站处轻轨线和地铁线的衔接也令人迷惑，换乘需要徒步走五分钟以上——考虑到在火车站乘坐地铁或轻轨的旅客很多带着大小行李，这样的设计谁都觉得不合理。究其原因，难道只是为了让这上百米的换乘必经通道成为“商业街”，从而可以出租商铺牟利？事实上，火车站的旅客有的可能也有购物需要，但是没有人欢迎现在这样的带有强制性的促销方式。反过来，如果换乘方便，而火车站又设有方便的行李寄存处（如投币方式的存储箱），有时间、有需求的旅客自然也会愿意前去购物。而目前，这条所谓的通道式商业街常常是拥堵不堪，而且治安也成问题，况且真正带着大小行李的旅客事实上也没有闲情逸致前去购物，更不用说这条商业街目前出售的大多属于地摊商品，完全繁荣不了闸北区的商业。

表 16 上海需要进一步完善的功能条件

	国内企业	外资企业
第 1 位	1、和海外的通信成本的减低	1、和海外的通信成本的减低
第 2 位	7、高度信息基础设施建设	7、高度信息基础设施建设
第 3 位	11、金融功能的高度化（新市场的创设）	11、金融功能的高度化（新市场的创设）
前 3 位合 计值	7、高度信息基础设施建设 11、金融功能的高度化（新市场的创设） 1、和海外的通信成本的减低	7、高度信息基础设施建设 11、金融功能的高度化（新市场的创设） 13、24 小时都市功能的充实（交通、各种 服务、医疗等的 24 小时化）

注：数字是原来问卷调查时的选择项编号。

出处：根据调查资料整理。

三. 借鉴和启示

1. 都市体系阶层结构中的世界城市

在 20 世纪 70 年代以后发生的以跨国公司活动为主要载体的世界经济的重新整合中，纽约、洛杉矶、伦敦、东京等发达国家的中心城市加快了新的都市功能的集聚。这些大都市的共同特点是集中了大量跨国公司的总部，成为全球经济的中枢管理中心。以跨国公司为代表的巨大资本跨越国境，成为横跨数个地域的网络组织。掌控整个网络的管理部门也由此巨大化，在它们周边，为它们提供各种服务的产业也应运而生，并日渐发达。世界大都市的生长也是一个都市产业日益软性化、服务化的过程。

²¹ 根据笔者 2005 年 11 月 14 日晚在浦东国际机场的经历。

海默（Hymer）²²把跨国公司的内部分工关系分解为由三个层次构成的金字塔型结构。最底边的第三层处理日常业务，中间的第二层担当区域性的管理功能，而顶点的的第一层承担的是企业整体的目标设定、战略性计划的制定等综合性的总部功能。按各层次的功能不同，其空间布局也不同。第三层次的事务所、企业越来越向世界各地分散，第二层次向区域性中心城市集中，第一层次向资本市场及和政府交涉便利的世界大都市集中。

现在，在全球经济中执牛耳的是欧美和日本的大企业。这些大企业综合性公司总部所在地的纽约、洛杉矶、伦敦、东京等世界级的大都市由于其位于跨国公司内部分工金字塔中的顶点地位而获取了在世界都市体系中的顶点地位。可以这样说，现代大企业的决策体系（综合性总部——区域性总部——末端事务所和企业）已经深深影响了世界各地都市的存在形态。

2. 世界大都市的产业特点和都市功能特点

(1) “对公司·企业服务业”的兴盛

在大企业总部云集的大都市，也往往云集了众多为这些总部提供各种专业化服务的企业，它们一般被称为“对公司·企业服务业”。²³与此相对的是“对个人（生活）服务业”²⁴和“公共服务业”。²⁵

“对公司·企业服务业”主要包括金融、法律、市场调研、信息处理、广告等专业化服务部门（其中的有些部门如金融、法律等也为消费者服务，但主要是为企业等服务）。处于后工业化社会的都市一般第三产业的比重都比较高，而世界城市尤甚，其中，特别是“对公司·企业服务业”的比重之高是一大特色。

表 17 纽约和伦敦的“对公司·企业服务业”

城市	年份	占全市就业比重 %	占全国“对公司·企业服务业”比重 %	城市就业人数占全国就业比重 %
纽约	1977	29.8	8.3	4.2
	1985	35.1	7.2	3.7
	1987	37.7	7.6	3.7
伦敦	1971	28.0	40.3	16.0
	1981	31.0	34.1	15.7
	1984	32.8	32.6	16.6

出处：S.Sassen, The Global City, New York, London, Tokyo, Princeton University Press, 1991. Table 6.5

表 17 显示，从 1977 年至 1987 年的十年间，纽约的“对公司·企业服务业”占全市就业人数的比重从 29.8% 上升到 37.7%，增加了 7.9 个百分点。而伦敦的“对公司·企业服务业”占全市就业人数的比重从 28.0% 上升到 32.4%，增加了 4.8 个百分点。由于国民经济整体的软性化、服务化，“对公司·企业服务业”有扩散趋势，表现为纽约和伦敦的“对公司·企业服务业”就业人数占全国的比重有所下降。但“对公司·企业服务业”全市就业比重和城市就业人数占全国就业比重对比，纽约高出 7 倍多，伦敦高出近 1 倍。“对公司·企业服务业”在大都市中的地位之重可见一斑。

²² Hymer 著，宫崎義一訳『多国籍論』（岩波書店 1979）第 II 部、第三章

²³ 对公司·企业服务业包括：机械、家具等服务业、物品租赁业、电影、录像制作业、广播电视业、信息服务业、调查业、广告业、专业服务业（私塾除外）等

²⁴ 根据东京都总局《事业所、企业统计调查报告》，对个人服务业包括：洗衣·理发美容·浴场服务、停车场业、汽车检修业、旅馆·其他住宿场所、娱乐业（电影·录像制作除外）、专业服务业（私塾）等

²⁵ 公共服务业包括：协会、废弃物处理业、医疗业、保健卫生、社会保险、社会福利、教育、学术研究机构、宗教、政治、经济、文化团体等

(2) 金融、保险、房地产业的繁荣

在“对公司·企业服务业”中特别突出的是金融、保险、房地产业（简称 FIRE），它们在世界大都市中的集中度最高，而且集中的区域一般是中央商务区（CBD）。表 18 显示，纽约的曼哈顿中，FIRE 的就业人数占全市 FIRE 就业人数的 90.4%，并且占当地就业总数的 25.6%（1987 年）。伦敦的 CBD（伦敦城）和东京的 CBD 中的 FIRE 的就业人数占全市 FIRE 就业人数的比重低一些，这是由于这两者的区域面积较小，但也有接近 50% 的比重。另外，从“占当地就业总数”的比重这一指标来看，伦敦城要超过曼哈顿，达到 40% 左右（1971~1981 年）。而东京的 CBD 则要小于曼哈顿，只有 9%（1980 年）。

表 18 曼哈顿、伦敦城和东京 CBD 的 FIRE 就业状况

	FIRE		商务服务业	
	占全市 FIRE 就业人数比重%	当地（注）就业总数比重%	占全市尚无服务业就业人数比重%	当地就业总数比重%
曼哈顿 1970	86.0	17.8	88.1	8.4
1981	88.7	22.2	86.5	10.7
1987	90.4	25.6	85.2	12.7
伦敦城 1971	48.7	41.2	11.2	3.4
1981	44.8	37.6	20.2	19.6
东京 CBD 1980	49.4	9.9	33.0	21.8

注：“当地”分别指曼哈顿、伦敦城和东京 CBD

出处：S.Sassen, The Global City, New York, London, Tokyo, Princeton University Press, 1991. Table 6.10

(3) 都市空间的功能分化：CBD 的出现

随着企业规模的巨大化，生产和销售规模也不断增大，由此，经营计划和市场调研的重要性越来越大。进而，在大企业自身组织的调控和管理中，公司内部信息处理工作的量不断膨大，由此产生了对专业化服务的需求增大。应这样的需求，以相对便宜的价格提供标准化服务的专业化服务企业蓬勃兴起。大企业把过去自己承担的部分业务转包给外部的专业化企业，既减轻了成本支出，又能获得高质量的服务，经济合理性提升。

同时，由于通信技术的发达，向企业提供服务的企业在空间布局上的制约得到部分缓解。把大量信息以统一化方式进行处理的服务业为了节约生产成本，开始离开都心地区布局；那些只需要键盘输入的简单工作则转移到劳动成本低的周边地区（包括发展中国家），通过高度化通信技术展开的国际分工格局已经形成。

另一方面，在进行关乎企业发展的高层次战略决策中，直接面对面的会谈和交流反而显得越来越重要。由此中枢管理功能日益集中到大城市的中心商务区，近距离的集中有利于面对面的交流。出于同样的理由，支援企业战略性决策的专业化服务业（如会计、法律、广告、经营咨询、金融业务等）也日益集中到都心地区。

(4) 世界都市体系中的功能分化：世界大都市对高度化功能的吸聚

由于大企业展开的往往是国际化的经营活动，因此对它们提供专业化服务的企业也相应地越来越国际化。在世界范围内看，规模经济和从业经验的积累而生的高度的信用度是在专业化服务市场上保持竞争优势的重要因素，因此对大企业提供的专业化服务也往往被少数跨国公司垄断。²⁶这些企业集中在纽约、洛杉矶、伦敦、东京等世界级的大都市中，通过相

²⁶ Cohen, R.B., The new International Division of Labor Multinational Corporations and Urban Hierarchy, M. Dear and A.J. Scott, eds., *Urbanization and Urban Planning in Capitalist Society*, Methuen, 1981

互间的关联效应，控制了世界经济的脉搏。²⁷特别是 20 世纪 80 年代以来，国际金融市场爆发性地成长，纽约、伦敦、东京等城市联结形成国际金融交易网络，利用时差实现了二十四小时不间断的金融运作。而这些产业的发展当然需要具有高度信息处理能力的专业人才，而世界上也还只有少数一些城市才能提供令人满意的供给。

从事大企业中枢管理和专业化服务行业的高收入的精英层一旦形成，在都市部就会随之产生特殊的空间，满足他们为追求舒适、高档的生活所嗜好的各种需求。由此，曾经一度荒芜的都市的某些地区被再度开发（gentrification），一大批以这些精英级白领为主要服务对象的各种高级专门店和高档住宅区得到兴建和重建。

世界大都市所拥有的信息控制功能不只是影响生产过程，在消费过程中也起到了示范作用。世界级城市中“生产”的各种时尚信息不断向世界各地发布，它的存在就像一个展示世界最时尚、最流行文化的橱窗。可以毫不夸张地说，世界大都市的生活方式代表了世界性的消费文化倾向。各种媒体在其中起到了加工、传播等作用——媒体的宣传效果在客观上鼓动了周边地区人们的欲望，加剧了世界性的移民浪潮。世界大都市仿佛是一个被无数欲望托起的一个太阳，散发着熊熊的能量。

3. 上海的两大课题

20 世纪 90 年代以来，上海虽然取得了令人瞩目的发展业绩，但是距离世界城市的目标尚远。因此有必要把握现状，寻找差距，明确进一步发展的路径。

上海如何才能成长为一个国际大都市（以至居世界城市体系顶端的“世界城市”）？笔者认为，“国际大都市”和“世界城市”这些概念从某种意义上来说是指一个城市和其他城市相比，担当了高度化的功能、并且其功能可以辐射全球经济。如果把城市的存在形态比作一个人，那么，城市（功能）的生长和繁荣就和人一样有一个发育、生长、繁荣的历程——这一切当然都离不开产业化以及产业结构的高度化。

国际化进程中的上海把城市功能定位为“国际经济·贸易·金融·航运中心”，而经济全球化的主角是跨国公司。90 年代以后，以上海为中心的长三角地区已经成为外国资本的最重要的投资地。

但是，21 世纪初，上海的发展面临着两个困境或曰课题：

其一是都市内部的产业结构问题。在构建国际性大都市（世界都市）的进程中，20 世纪 90 年代以来，上海把都市功能定位为“国际经济·金融·贸易·航运中心”，产业结构倡导“三·二·一”。但整个 90 年代，上海的工业发展迅速，相对于其它产业（特别是在股市低迷的情况下），对 GDP 的拉动作用非常显著。应该如何来看待这个现象？

其二是上海与长三角其他城市之间区域一体化的问题。关于上海与长三角其它城市的关系，在最近的大讨论中，有一个问题经常被人提到，那就是：长三角如何形成以上海为顶点的垂直型产业分工格局？这确实是一个值得思考的问题。在长江三角洲地区，20 世纪 80 年代以来的“江浙模式”和 90 年代以来的“上海模式”各有千秋，曾经“花开两朵，各表一枝”，但现在已经到了一个必须探讨它们如何寻求共同发展的新的历史时期。这其中，区域一体化是一个关注热点。

上海作为一个后发地区，在实施赶超战略和思考以上两大课题时，必须把准时代的脉络——“信息化”和“国际化”，换言之，它们是思考上海发展战略的逻辑起点。

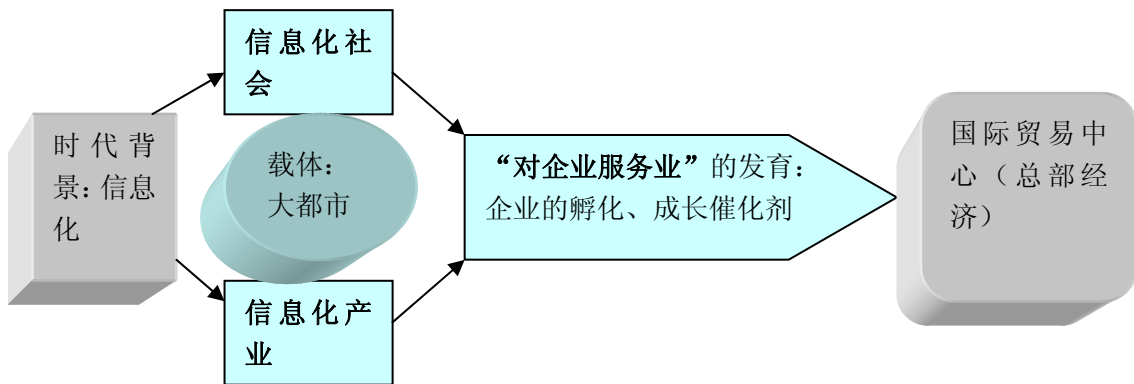
4. 关键词：构建“信息化社会”

上海要作为成长核，其产业高地在哪里？在本次问卷调查中，上海的信息通讯、交通基

²⁷ Sassen-Koob, S., Capital Mobility and Migration, M. Timberlike, ed. *Urbanization in the World-Economy*, Academic Press, 1985

基础设施中存在的问题受到关注。笔者认为，上海与长三角周边城市形成垂直型产业分工的关键在信息化建设；信息中心建设也是上海构建国际贸易中心（总部功能）的关键所在（图3）。

图3 信息化和贸易中心地的培育



出处：笔者制成

(1) 信息化这一时代潮流带给大城市发展契机

大都市可以理解额为在时间和空间上为集聚起来的资本、人口、信息等资源之间良性·顺畅的相互作用提供的一种装置。在一个国际化的时代，关乎生产、管理、消费、娱乐等等的信息量飞跃性地膨胀，信息的汇聚、分析、决策成为关键。

信息化时代的到来对城市原本承担的信息集聚、发布功能提出了更新、更高度化的要求，于是出现了类似于“城市洗牌”这样的效应，也就是说，能够很好地承担起这一功能来的地区其“信息海拔”将不断抬升，其在世界城市体系中的地位也随之上升，不能应对这一功能的城市将不可避免地走向衰落。

就发展中国家来说，大城市作为区域中心，原本就在产业、人口集聚等方面相对于周边地区拥有“资源海拔优势”，另外，大城市往往也是发展中国家面向世界的窗口——国际化、信息化这些潮流一般都是通过大城市渗透进来的——但是在经历初期的大城市垄断信息的局面后，其他地区会开始赶超，因此如果没有对信息化的战略性定位，大城市的优势不会自然延续，“洗牌”将出现在新一轮的关于区域中心的争夺中。

二、三产互动产生的“2.5次产业”、“对公司·企业服务业”等都是以前信息优势为依托的，信息化时代的到来给大城市创造了产业大发展的条件。上海如果能把信息服务方面的优势发挥出来，上海就能作为长三角的成长核实现大发展，与其他城市之间的垂直型分工格局的形成也是完全可能的。

下面就上海建设信息化社会和信息化高地谈一些具体政策建议。

(2) 建设信息化社会，而不仅是发展信息化产业

上海一直提“三、二、一”的产业发展战略，参照发达国家的经验，这个方向总体上是不错的。但是要分阶段前进，这个目标不是一蹴而就的。比如现阶段就需要重视二、三产并举，在良性互动中提升各自的内涵。三产的做大做强有赖于和二产的互动，也有赖于和长三角其他城市的互动，否则上海的三产就会是泡沫，或者是一个缺乏内涵的空心大萝卜，维持不了长久的繁荣。上海三产的服务对象是二产，是长三角其它城市，是全国，上海的三产要在服务中求发展（归根结底，上海最终也要靠强有力的三产来打造自己的高地）。那么，如何搭建上海的三产和这些服务对象之间的桥梁？

三产很复杂，既有低层次的餐饮服务，也有高层次的金融服务，问题是，作为成长核的

上海需要具有怎样的服务功能？除大家耳熟能详的金融保险服务功能外，“对企业（或曰事务所）服务功能”非常重要。它事实上是衡量上海是否具有“公司总部功能”的重要指标体系。对事务所服务业具体是指信息、调查、咨询、数据处理、经营管理等服务内容。

像日本的东京，“对企业服务业”这一都市功能的发达造就了东京除金融中心外的另一个特色，即“公司总部聚集地”。日本全国的公司总部的约 55%分布在东京圈，而事实上将近 49%是分布在东京都的，东京都中又以东京 23 区为核心聚集区，集中了全国公司总部的将近 48%。

而在本次问卷调查中，上海的“对企业服务业”功能缺乏问题受到企业的关注。

“对企业服务业”是以信息优势为依托的，信息化时代的到来给大城市创造了条件。上海如果能把信息服务方面的优势发挥出来，上海就能作为长三角的成长核，实现大发展，与其他城市之间的垂直型分工格局的形成也是完全是可能的。

我们现在非常重视信息产业，这是对的，但应该充分意识到，信息化时代的内涵绝不仅仅是 IT 产业如何重要，而是一个信息化全方位地渗透进整个社会的概念。

上海现在在“国际经济、贸易、金融中心”外，又提出“航运中心”的都市功能定位，这都对，但覆盖在这些具体功能之上——起到加强它们或削弱它们的关键是“信息化”的成败，因此我提议上海应该提出建设“国际信息中心”²⁸的口号并为之赶快行动起来，如积极借鉴国际上世界级大都市的成功经验，建立测量信息化程度的一系列指标体系——前面说到的“对公司·企业服务业”，在日本有专门的调查统计，但在我们的统计年鉴上则看不到这方面的信息。没有对它的重要性的认识和关切，就无从培育和发展它。

确切地说，信息化社会的内涵远比信息化产业的培育复杂得多，也困难得多，它不只是一个手段更新的问题，而首先是一个理念更新的问题。信息产业、电子政府网上服务等不过是信息社会的手段，如果有信息产业而没有信息技术使用的普及，或者电子政府不能贯彻“市民·居民本位”（类似于主权在民）的理念，而不过是把原来纸面上进行的手续转化为网上办理，这种电子政府的架构将是非常初级和不完备的，运作中的漏洞也是显而易见的。

信息化社会为了公平地把所有的有价信息传达给居民，必须要形成其他监督性制度，如《信息公开法》等。并且需要市政当局通过促进网络运营商的市场竞争和有效利用现有的城市基础设施等手段来降低信息化网络建设中的成本（如电缆铺设等），以降低宽带接入费用，加快信息化的普及率（参见后文“信息化和东京的对策”事例）。另外，信息技术手段还必须促进政府决策过程中的居民参加，以营造一个民主、公平、公开的社会环境。

信息化对产业和社会的影响是多方面的，如经济的软性化、服务化进一步加速，城市成为信息中心、知识创新中心、中枢管理和高端服务中心，价值多样化带来社会生活方式多样化等等，信息化社会还应该给人们带来自由、舒适的都市生活空间，减少像都市这样一个“陌生人的世界”引发的社会疏远感等社会问题。

²⁸2004 年上海市推动城市信息化建设的具体措施：政府信息公开规定全面施行，年内政府信息主动公开条目达 10.67 万条，依申请公开条目达 8799 条，申请答复率达到 99.1%。电子政务网络加快建设，全年“中国上海”门户网站主页访问数达 793.8 万人次，实现网上办事 857 项。

社会诚信体系。至 2004 年末，个人信用联合征信系统共采集 533 万市民的信用记录，比上年增加 173 万人；出具个人信用报告 278.01 万份，增加 134.51 万份。银行信用卡累计发放 4932.98 万张，全年交易额 1706 亿元（增长 8.7%），其中持卡消费 1151 亿元（增长 77.4%）。

电子商务。全年完成电子商务交易额 743.19 亿元（增长 47.3%）；数字证书累计发放超过 44.9 万张。社会公共服务领域信息化程度提高。

2004 年，“市民信箱”电子邮件系统正式开通，注册用户达到 53 万人；“付费通”业务平台全年完成交易 168 万笔，交易金额 2.2 亿元。社保卡累计发放 902.78 万张，全年社保卡服务热线（962222）接受咨询人数达 154.2 万人次。全年信息化服务热线（9682000）接受咨询人数达 7.38 万人次。

信息安全监管。全年完成系统安全测评 287 个，比上年增加 154 个。

信息化发展环境。全市累计有 395 万人次的市民参加了计算机等级考试，其中 182 万人次取得合格证书。——根据“2004 年上海市国民经济和社会发展统计公报”摘录

（3）信息化提升上海的海拔

信息是一个真正的高地，有了信息高地，上海的产业高地才能真正形成，垂直型产业分工格局也就自然出来了。高的自高，低的自低，那时别人就不得不服，不需要再去论证、再去争夺。在发展“对公司·企业服务业”方面，上海相对于长三角其他城市独具优势，而“对公司·企业服务业”的发展不但将使上海的制造业（包括高新技术产业）的发展相比于兄弟城市获得优势空间，而且其功能将对长江三角洲形成有力辐射，真正形成上海的产业和城市功能高地，促进长江三角洲区域一体化的形成。

联想到最近关于上海的“商务成本”的讨论也很多，但笔者认为“商务成本”的高和低一定不是一个独立的概念，它总是在“成本—效益”的衡量中显示出来的，换言之，收益大，（商务成本）高也就变得不高，收益低，（商务成本）低也就是高。能提供高度的功能性服务的城市大多商务成本高，但人们还是趋之若鹜，原因是收益更大。上海要做的不是削足适履式地去降低商务成本，以在和周边城市争项目中减少劣势（当然有必要采取措施尽量降低用户的使用费，因为上海即使在亚洲也有不少竞争对手城市），而是应该致力于提供给民间部门较他们付出的成本更大的回报——信息高地（而不是单纯的IT产业高地）能带来高附加值，信息中心建设是上海实现大发展的根本。

另一方面，为了让东京在21世纪继续成为牵引日本经济的火车头，东京明确提出了“东京圈大都市带构想”，希望通过7个都·县的合作，打造一个全新的东京经济圈，具体措施包括建设和完善交通网络体系、物流网络体系、环境网络体系、防灾网络体系、都市观光旅游网络体系、行政网络体系等六大“东京圈网络体系”。

这六大网络体系同时也是信息共享体系。信息化在区域经中不但会托起“信息高地”——在信息高地形成后，它还是运输高端化城市功能的溪流（河道），把源头的活水源源不断地输送到周边地区，再把需求信息反馈回来，形成区域互动的网络。

5. 经验借鉴：信息化和东京的对策

（1）信息量的增大和信息传播手段的变化

世界各地通过电话、电视、因特网等各种渠道传播的信息量日益增大。随着通信成本降低，专用信息线路（例如银行的在线系统）、电话、因特网等电子通信手段日益普及。在日本，1988年和1998年相比，利用电话、因特网等电子通信手段的原发性信息量的比重从47%增长到88%，消费性信息量从13%增长到54%。

到1999年度末，日本的手机和PHS用户数比前年度增加20%，达到5685万人，超过固定电话用户数，在世界上仅次于美国，位居第二。其中20~29岁人群中的普及率达到78%，15~69岁人群的普及率为52%。1999年起，日本的用户从移动电话单体接续因特网成为可能，这一因素进一步刺激了移动电话的普及，到2005年，移动电话和PHS的利用者预计将达到7903万人。

（2）飞速普及的因特网用户

1997年，日本15~69岁人群的因特网使用人数为1155万人，到2000年末，这个数字已经达到4708万人。日本的因特网普及速度在21世纪初明显加速，根据总务省的调查，15~69岁人群的因特网用户在2005年预计将到达7760万人。电子商务也将愈发普遍，企业间的电子交易额也将由1998年的9兆日元，扩大到2003年的68兆日元，增加到7倍多。

日本的政府机构正在建设“超级因特网体系”，一旦“电子政府”得以实现，电子商务和电子货币将进一步普及，并促进家电制品·电话等的网络化、信息终端化，可以对生活设施进行远距离操控，并将使远程医疗·教育、在家中接受医疗服务、以及迅速掌握灾害信息等成为可能。总之，信息技术的全面利用将给所有社会领域带来革命。

(3) 东京的问题和对策

① 降低成本，推广因特网的普及率

和其他发达国家相比，日本的因特网普及率一度较低。例如在 1999 年，最高的冰岛的因特网普及率为 45%，瑞典为 44.3%，美国为 39.4%，而日本只有 21.4%（亚洲的台湾为 21.7%）。其主要原因是使用费用高，表 19 对比了东京和纽约的因特网接续费用。但从 2001 年起，由于定额制的 ADSL（Asymmetric Digital Subscriber，利用现有的电话线实现高速通信环境的技术。2001 年秋开始在日本全国普及）导入，日本用户的因特网使用费大大降低，现在已经差不多与其他发达国家持平。

表 19 因特网接续费用（东京和纽约）

	东京	纽约
通讯费用	7330	2195
因特网接续费用	2000	2415
合计	9330	4610

注：①利用常时接续服务时一个月的费用。②按 1 美元=110 日元换算

③东京为 2000 年 7 月，纽约为 2000 年月

出处：东京都《东京都构想 2000》89 页

由于费用降低，日本家庭中的宽带（DSL，Digital Subscriber Line）普及率急速提高，据总务省统计，2002 年 5 月的宽带用户达到 303 万人，与 2000 年末相比，增长到 300 倍。

总务省的《全国网络宽带化构想》计划：到 2005 年至少有 3000 万家庭加入宽带，1000 万家庭能利用超高速网络。为了实现这一“宽带化战略”，日本各地需要因地制宜地建设各种接续网络体系——如 DSL、CATV、光缆、无线服务等。

在 2001 年至 2002 年间，东京的 DSL 普及率迅速提高，除去多摩地区的边缘部和岛屿地区，其他地区都已成为该服务的对象地区。与此同时，用同轴电缆输送电视画像的 CATV 近年来被用于因特网服务。另外，数字电视化、网络线路光缆化，以及通过 CATV 进行的光缆高速传送服务也同时跟进。和 ADSL 一样，CATV 作为宽带服务的重要组成部分正日益普及。

光缆通信要比 DSL 和 CATV 的速度快 10 倍以上，是未来高速通信服务的主力。铺设光缆以前主要是用于声音通信的广域干线网络，以及面向企业的专用服务网络，但近年来，光缆作为 DSL 等因特网相关服务的基干网络而得到重视。以前由于铺设线路成本高，通过光缆的 FTTH（Fiber to the Home）服务的商用化有一定困难，但到了 2001 年以后，由于复数供应商的竞争下，费用大大降低，商用化开始普及。就月使用费来说，现在已经降低到个人也可以承受的程度了。东京都是最早在日本国内开展 FTTH 服务的地区，现在主要以 23 区为中心提供服务。

无线服务的代表是 FEA（Fixed Wireless Access）。加入者和供应商之间通过无线网络连接，无需花费铺设电缆的成本，同时由于不需要通过其他市内通信服务供应商就可以提供服务，使用费得以进一步降低。但是随着其他高速通信服务的低成本化，无线服务的低成本优势有所削弱。目前，在架设电缆不易的偏远地区依然有它的优势。

另外值得一提的是，从 2001 年起，大容量、并且能实现高速通信的第 3 代移动电话的商用化开始在世界一些地区展开——东京都也是其中之一。

还有，在车站、宾馆、快餐店、便利店等城市“热点场所”（Hot Spot）提供无线高速通信服务（无线 LAN）的试验也已经开始。

② 充分利用现有的城市基础设施

在推进宽带服务的进程中，重新铺设线路不仅投资巨大，还需要较长的建设时间，在这

种情况下，日本（及东京）开始利用原有的一些城市基础设施（如铁路线路、下水道、通信线和供电线、电柱等）铺设管线。其实，这些城市基础设施中原本就有一些为进行设施管理而埋设的光缆，东京的做法是：把地下各种埋设管道的容量的一部分向通信服务供应商出租。这些举措不仅可以增加原有设备的有效利用率，同时也能促进电信服务商之间的竞争，降低用户的使用费。

但这些举措涉及国家、铁路运营者、电力供应者等，需要在各方的协助配合。在东京都，管理和运营地铁和下水道等城市设施的机构已经做好了应对这方面需求的准备。

③ 其他课题

第一，因特网的用户可以不受时间和空间限制来利用网络资源，但在现实生活中，因年龄、教育程度、贫富差距等因素，不可避免地会发生信息利用中的“数字鸿沟”，造成信息化时代新的弱势群体。防止数字鸿沟的扩大是城市政府必须考虑的政策目标。

第二，作为电子政府的有机组成部分，政府需要有效提高行政服务的质和效率；同时，利用因特网进行对外联络和信息收集也已经成为信息化时代政府机构需要应对的新课题。

第三，由于因特网技术的更新换代快，利用因特网的匿名性所造成的网络犯罪，以及跨国犯罪正变得容易。这令各国政府防不胜防，因此有必要加强监察措施，并展开国际合作。

第四，新的网络交易方式出现。例如，音乐、歌曲等的在线购买由于交易信息捕捉困难，现阶段处在消费税的征税对象之外，这样可能造成消费不公平现象。再者，因特网的使用可以使经营者把公司开设在税收较低的国家，而却可以在另外的国家（如日本）展开经营活动。这样，尽管收入行为是在日本发生的，但却规避了在日本被征收法人税。电子交易的普及带来的税收方面的课题已经成为一个国际性课题。

6. 上海建设国际金融中心的课题：长三角金融功能的阶层结构分析

上海试图构筑的四个中心中，金融中心是最早被聚焦的一个。1992年浦东开放后，中央政府的倾斜性政策（例如，规定只有设在浦东的金融机构才能从事人民币业务）下，外资银行和金融机构大量向上海集聚。但是，21世纪初，正如我们在本次调查中看到的那样，上海金融服务功能中存在的问题受到企业的关注。

最近，关于中国增长模式转型的研究日益增多。其中，日本综合研究所（上海）的首席经济学家吴军华最近在凤凰电视台的财经专访中认为，中国目前严重依赖制造业的发展模式已经遭遇瓶颈，需要转向去积极发展第三产业，而发展高层次的第三产业（金融业、资本市场等）的必要保障是监管的透明化，她呼吁通过增加政治自由度（言论自由度），改变以往“政经分离”的改革路线，以促进和保障这一开发模式的转型。

笔者曾经从另一个角度对上海建设金融中心做过分析，即强化上海的金融服务功能所需要的网络布局。这一点在目前的长三角地区存在问题。

总体看来，90年代以来长三角经济圈初显雏形，但还很不完善。分析长三角城市群的阶层构造，笔者看到一个很矛盾的现象，一方面，长三角的垂直型分工没有形成（表现在上海还在和周边城市拼命争项目），另一方面，从长三角地区（包括狭义的十五城市和广义的二十五个城市）的金融功能阶层构造来看，上海的金融功能的集中度（占区域整体的比重）比东京还大。²⁹东京与周边城市之间绝对是垂直型分工关系，而上海与周边城市在二产上仍然是水平分工，但金融功能却又高度集中，这实际上是体制市场和发育的问题，银行的服务功能受体制和市场发育的限制，不能很好地辐射。这不能不让我们担忧，因为像金融这样的高层次服务功能的渗透必须要有好的阶梯，正如主动脉要向许多次动脉分流，才能形成一个

²⁹陳雲，『長江デルタの経済開発と地域格差に関する実証分析』，日本地域学会『地域学研究』Vol.31, No. 3. 107~134頁，（2001年12月）

很好的环流体系，而现在的长三角城市群之间这个阶梯是断层式的，落差很大，一头是庞大的脑袋，一头是纤细的四肢，中间没有强劲的主副动脉连通，很容易造成血管堵塞。

7. 完善中国&上海市场经济体制的课题

90年代是中国市场经济改革推进的时期，特别是以国有企业改革为核心的“现代企业制度”改革形成了“改革呼唤改革”的新一轮改革浪潮，涉及到财税、金融、行政等体制的深度层面的改革。

但是，中国经济国同时也在快速迈向国际化——在这个进程中，内外经济迅速交汇，中国经济被装上了两个轮子——这两个轮子必须迅速协调起来，否则中国经济这辆车将无法平稳快速地运行。其中的不协调·矛盾主要表现在：中国国内旧体制惯性的制肘。

在本次调查问卷中，特别是外资企业对中国经济制度·法规不健全的评论引人关注。中国的体制改革从根本上来说，已经不是一个“今胜于昨”这样程度的要求，迅速和国际体制接轨已经成为一个迫切要求。

下文以“日本制造业在中国”为例来举例分析这一课题。对日本的制造业来说，中国作为市场的魅力日益增加；同时，知识产权保护、政策制度不透明·不完善等是企业担心的重要问题。

(1) 日本制造业：对中国定位的变化

日本制造业对在中国的经营活动的兴趣正在进一步加深。中国经济在2003年实现了9.1%的增长率，其中，电子类产品、汽车等机械产业和钢铁、化学等原材料产业的生产扩大显著，对整个经济增长起到了牵引车的作用。在中国经济的良好成长态势下，世界的对华投资和贸易也迅速扩大。

日本企业在扩大对华投资的同时，积极向中国出口生产资料类产品和基础原材料类产品，力图把工序分工体系扩展到中国，在其中发挥日本制造业的优势。

一个明显的动向是，日本制造业对于中国的定位正在发生积极的变化。即在原来的“生产据点”的基础上逐渐加上了“销售市场”的定位，并且，随着中国作为市场的重要性的不断提升，进一步还有追加“研发基地”定位的明显动向（如日立制作所2001年末在北京设立的白色家电研发机构，索尼公司2002年春在上海设立的AV机器用软件研发机构等）。

这一动向的背景是：继东南亚各国后，中国的人均收入不断提高——特别是中国正在诞生一个具有较高购买力水平的中产阶级。据估计，中国城市地区的中产家庭约为1550万户，占总家庭数的10%；按人口换算为4090万人（家庭中上班人员人均月薪2100元以上）（日本IETRO《贸易投资白皮书2003版》）。

(2) 日本在华制造业经营中的问题点

但同时，日本企业的在华经营也遇到不少问题。例如，人民币汇率变动的风险管理问题、中国频频发生的电力等能源供应不足问题、国际性原材料价格高涨问题、税收制度和政策上不完善和不透明问题、知识产权侵害问题、技术流失问题等。日本2004年2月进行的企业调查显示，对“知识产权侵害问题”担心的回答率为46.7%，比一年前调查的40.1%上升6.6个百分点，“技术流失”担心为49.3，同比42.9%上升6.4个百分点，最严重的则是对“税收等制度不透明问题”的担心，回答率为61.4%，同比45.1%上升16.3个百分点。

为此，日本产业界和政府采取的对策包括：派遣代表团，参加由国际知识产权保护协会和日本政府联合举办的会议（2004年5月）；应机械轴承、数码相机等具体行业的要求（取缔、专利权申请）采取措施配合；应中日行业性团体的要求设立关于摩托车等知识产权纷争调解机构；设立原材料供应问题等的联络会议（经济产业省，2004年3月）；制定《技术流失防止指针》（2003年）等。

8. 东京的世界大都市化和大都市问题的发生：“东京一极集中”问题的借鉴

长江三角洲两省一直辖市集中了1亿3千万人口，相当于日本全国的人口。而长三角的面积是日本的约三分之二。如此密度，对土地、基础设施产生的压力可想而知。从上海市来看，上海目前的常住人口已经达到1700万人以上，再加上流动人口，估计突破2000万。90年代以来，上海的交通拥堵状况随着高架道路和黄浦江上几座大桥的修建一度有所缓和，但是还是让人觉得计划赶不上变化，特别是家用小汽车时代的快速到来让原本就不足的道路、停车场设施面临不堪重负的巨大的压力——而一直以来，上海又把汽车产业列为支柱产业之一，政策当局在交通政策和产业政策之间面临着两难选择。

人口和产业的大量集聚不但对道路等硬件设施提出更高的要求，对城市管理能力这一“软件”也提出了严峻挑战——在发展中国家，这一点一向就是弱项。硬件和软件交织在一起，处理不善，会成为上海发展的瓶颈，因此，上海有必要警惕过度集中带来的隐患。

下面简单阐述“东京的一极集中”问题的发生、表现、对策和思考，希望有所启示。

(1) 原因的梳理

日本在明治维新和废藩置县以后就确立了政治、行政上强大的中央集权体制。东京在政治、行政上的“一极集中”在战前就已经完成了。但战前的日本尚有着东京和大阪两个经济中心，所以人口的东京集中趋势还不那么显著。但在战后的经济复兴过程中，东京及东京圈的人口流入日益明显，在此后整个政府主导的经济发展过程中，企业、经济活动向东京集中的倾向越来越显著。60年代东京圈的人口净流入量每年超过30万人。70年代，东京作为国际都市的成长速度加快。80年代以后，集中速度比60年代稍缓，但依然有不少愿来总部在大阪和名古屋的大企业把总部搬迁到东京来。

“东京一极集中”的重要原因在于：东京作为日本的首都，集中了中央政府各机构，因此，对企业（特别是大型企业）来说，为了更快地获得信息，并且更好地与政府进行沟通，把总部搬到东京是一个优化选择，现在，中央政府所在地的霞关附近形成了一个公司总部集中地——“总部街”。

(2) 表现

“东京一极集中”的表现是：住宅价格高涨，铁路、道路等公共交通设施混杂，这是由于，相对于人口规模的膨胀，基础设施难以跟上。现在，包括东京、神奈川县、埼玉县、千叶县在内的东京圈的人口规模已占日本总人口的将近四分之一（三千两百万人）。与此同时，地方上的人口增长缓慢，有的地方人口的绝对数已呈下降趋势。地方上的经济、文化地位下降，年轻人向东京等大都市大量流出，人口稀少地区的出现，人口老龄化的加剧。由于地方市场的成长性低，企业数量减少，居民的工作机会和购物场所少、信息量少，这反过来进一步促使年轻人的离去。

(3) 对策

根据建设省1992年7月发表的《建设白皮书》，三大都市圈以外的所谓“地方圈”的人口照现在的趋势下去，2010年时将只有现在的97%。但该白皮书同时指出了对策：某一地方在其居民的通勤范围内如果拥有人口超过30万的都市核，它将能免于人口减少的危险。于是，为了防止地方圈人口的进一步减少，增加地方经济的活力，建设人口规模30万人以上的中心城市成为当时重大的政策目标。

为此，1992年5月，国会通过了《促进地方据点都市建设和产业设施再配置的法律》（即据点都市法），原则上各都道府县除了官厅所在地，还可以指定一、二处“地方据点都市地域”，除了重点进行公共投资外，通过优惠税收聚集企业，在地方培植新的作为成长核的都市地域。

另一项作为解决“东京的一极集中”问题对策被提上议事日程的是“迁都”。通过国土厅长官的个人咨询机构“首都机能转移问题恳谈会”和当时的宫泽首相的个人咨询机构“思考首都机能转移问题有识者会议”进行的一系列讨论，基本确立了向东京圈以外的地区迁移国会和中央机构，重新建设政治和行政新首都的方向。在1992年秋季的临时国会上，执政党和在野党的议员们提出了国会等的迁移法案。

从世界先例来看，已有美国的华盛顿、德国的波恩、澳大利亚的堪培拉、巴西的巴西利亚四个承担政治、行政功能的“人工首都”。日本是否也可以效仿这些先例，通过迁都来消除“东京的一极集中”问题的继续恶化？这方面的进展值得关注。

事实上为，为了避免“东京一极集中”问题的严重化，日本中央政府在很早前就提出了“均衡的国土开发”设想，一直以来，对地方的公共投资不可谓不优厚。例如，不计成本在地方圈建设新干线网络、高速公路网络等，通过了《新产业都市建设法》（1962年）、《综合保养地域整備法》（即观光地法，1987年）等特别立法，竹下内阁时期还特别发放了“家园创生资金”，力图振兴地方经济。

现在看来，在上下班所需时间、住宅价格、自然环境、道路建设等生活环境方面，有的地方已经超过东京，但问题是，东京具有的综合魅力依然很容易把人才从地方吸引走。

（4）考察

“一极集中”问题反射出一个“开发与均衡”的难题——这一均衡不仅指东京内部人口和设施的均衡，也包括东京和周边地方的均衡。“东京一极集中”的影响是多方面的：一方面，东京的社会、经济资源的集中和膨胀带来工作、生活环境的恶化，另一方面，地方经济和社会的相对停滞。因此，“东京的一极集中”问题除带来东京在工作、生活环境上的恶化，造成规模不经济外，还加剧了东京和地方的矛盾。

“一极集中”问题反映的是大都市在成长过程中必然遇到又必须克服的一个矛盾：都市的起源是集聚，都市发展的动力是集聚，但为了避免产生规模不经济，集聚又不能过度。现在的问题是，在市场经济下，作为个体行为者的企业往往有集聚的“本能”，因此，都市管理者和规划者的政策引导是必需的——“理性的分散”往往不是企业个体层面进行自主调节就能完成的过程。

四. 结语：上海模式的未来——走出“开发区模式”，构筑“高度化要素的集聚地”

80年代以来，开发区方式一直是中国各地开发经济的主要模式。90年代以来的上海事实上也传承了这一方式，设立了名目众多的开发区。³⁰这些开发区的设立在促进90年代上海的经济发展中起了重要作用，但是时至今日，我们也有必要充分认清开发区方式本身存在的局限性。

究其根本，开发区方式依赖中央或者各级政府的优惠政策而成立，事实上是一种排他性的“不公平竞争”秩序。从长远的培养自律性机制的角度看，这种方式总会有历史使命总结的时候。事实上，在目前的中国，这种开发区方式已经相当普及，它的“竞争优势”也很难像以往那样显现。例如，上海目前在引进外资过程中和邻近地区的开发区相互争夺项目的现象屡见不鲜。

上海的今后新的增长方式和竞争优势应该从哪里来？笔者认为，应该从培养上海成为“高度化要素的集聚地”这一点入手。这些“高度化要素”包括：高学历的人才、研发基地、信息化社会、由中产阶级支撑的成熟的市场、鼓励竞争和创新的社会经济制度等。

本次关于“从企业的视角看上海的国际化进展和商务环境”的具体调查结果，在某种意义上指出了上海下一步应该采取怎样的具体措施，来进一步促进“高度化要素的集聚”。

³⁰ 陳雲『中国にける経済区の研究』（広島大学国際協力研究科修士論文）、1998年3月

企业是用脚投票者，因此，对上海的国际化进展和商务环境的评价不能只停留在政府自己做作的评估报告，而必须关注这些商务环境的实际使用者和客户——企业的感受。