

深圳总部经济发展研究

专业：人文地理学

硕士生：林惠华

指导老师：李立勋副教授

摘 要

总部经济是近年来中心城市出现的一种新型经济发展形态，是城市经济、区域合作经济和产业高端经济的表现形式，北京、上海、香港的总部经济发展走在了中国城市经济发展的最前列。深圳经过 20 多年的高速发展，目前面临严峻的土地资源、水资源、能源短缺局面，发展总部经济，拓展区域合作，是深圳“十一五”期间经济转型和产业升级的重要发展方向，深圳也具备发展总部经济的条件和基础，但目前总部经济的起步落后于北京、上海、广州等大城市。为此，本文通过对总部经济理论的系统研究，结合国内外城市总部经济发展的经验，深入探讨总部经济如何与经济发展相融合，如何拓展区域合作，如何促进产业结构升级转型，同时针对深圳发展总部经济的优劣条件，提出深圳发展总部经济的方向和相应的政策建议。

论文首先简述总部经济研究背景、研究的意义以及总部经济的理论渊源和国内学者对总部经济问题的研究；在此基础上引入总部经济的概念，对总部的分类、总部的功能、总部经济与相关区域概念的关系、公司总部与总部经济的关系和总部经济产生的原因等进行阐述；而后概述国内外总部经济发展的现状，并对国内外城市总部经济要素进行小结，提出发展总部经济应注意的问题；接着介绍深圳总部经济发展的情况，并对深圳发展总部经济的条件进行分析，提出深圳总部经济发展的定位，最后就促进深圳总部经济发展提出政策建议。

关键词：总部经济 区域合作 深圳经济发展

Study on Headquarters Economy of Shenzhen

Major: Human Geography

Name: Huihua Lin

Supervisor: Lixun Li

Abstract

Headquarters economy, as a new developing form of economy, which appeared for these years in center cities, is a form of city economy, regional economy co-operation and hi-end industry economy. The Headquarters economy of Beijing, Shanghai and Hong Kong have drawn ahead among the cities of China. After more than 20 years high-speed development, Shenzhen has been facing a fierce circumstance of lack of lands, water, energies nowadays. Developing Headquarters economy and regional economy co-operation is the most important development direction of economy transformation and industries upgrading among the Eleventh five-year plan. Although Shenzhen has possessed the condition and foundation of developing Headquarters economy, the Headquarters economy of Shenzhen fell behind that of some big cities such as Beijing, Shanghai and Guangzhou. Therefore, this article will try to study on the theory of Headquarters economy systematically, combining experience of developing Headquarters economy of cities both here and abroad. On the base of this, it will go deep into discussing how to combine the Headquarters economy and economy development, how to progress regional economy co-operation and how to push the upgrading and transformation of industries structure. And aiming at the advantages and disadvantages of Headquarters economy development in Shenzhen, it will point out the direction of Headquarters economy development, and put forward some policy advice and proposal about that.

The article first gives an outline of the background and meaning of Headquarters economy research, the theory origin of Headquarters economy research and the situation of native research on Headquarters economy. After that, it introduces concept of Headquarters economy, sorts and function of Headquarters, and discusses

the relations between Headquarters economy and regional economy co-operation, the relations between Headquarters economy and Headquarters and the reasons of Headquarters economy coming into being. Then it summarizes the circumstance and essential of Headquarters economy development of native and overseas cities, and provides notice during developing Headquarters economy. And then, it dissertates circumstance of Headquarters economy development in Shenzhen, analyses environment of this, lodges the direction of Headquarters economy development, and put forward some policy advice and proposal about that.

Key Words: Headquarters economy, regional economy co-operation, Shenzhen economy development

第1章 绪论

1.1. 研究背景

伴随着经济全球化、信息网络技术的发展，出现了“总部”与“生产制造”环节在空间上分离的现象。这种变化，形成了一种新的经济形态——总部经济，即企业高端功能（管理、研发、投资、营销、配送、采购及以上功能的区域指挥中心）与中低端功能（生产加工、销售网络）部分在空间上分离，高端功能部分在一个中心区域内集聚，中低端功能部分分散到周边地区，形成了区域经济合作的新途径、新模式。这是一次新的产业资源重新配置，将给一些中心城市带来巨大的发展机遇。

从国际上看，总部经济是二次世界大战后在发达国家首先形成的，目前世界主要的综合性国际大都市，大多是大公司集团总部的所在地，如纽约、伦敦、东京、大阪、新加坡、香港等都是总部经济发达的地区或城市，而且还出现了跨国企业加紧在国际性大都市设立地区总部的趋势。从国内来看，国内大型企业集团出现了“迁都”的浪潮，一些中心城市成为国内大企业选择“迁都”的聚集地，如北京、上海、广州、杭州等城市；与此同时，一批位居中心城市的企业将生产基地向郊区或外地迁移，但却把企业总部留在城区内。

上述这些重要的经济现象引起了国内众多经济学家和政府部门的高度关注，如北京、深圳、青岛、成都、武汉等城市都在“十一五”规划中明确提出要大力发展总部经济；上海、广州、沈阳、厦门、济南等城市在《政府工作报告》中也都提出要发展总部经济，并相继出台了一些促进总部经济发展的相关政策。

1.2. 研究意义

总部经济可以从三个方面来深化认识：总部经济是一种城市经济，是城市经济利用自身的优势而形成的一种形态；总部经济是一种合作经济，是中心城市与城市圈的分工合作的结果；总部经济是一种高端经济，是城市经济和企业成长到一定阶段后才生成的经济形态^[1]。

二十多年来，以初级要素驱动的、强调高速度、低成本竞争的“速度深圳”的发展模式，使深圳已经进入空间资源短缺阶段，并将长期面临“四个难以为继”（一是土地、空间难以为继；二是能源、水资源难以为继；三是实现万亿 GDP 需要更多劳动力投入，而城市已经不堪人口重负，难以为继；四是环境承载力难以为继）的严峻形势。这些限制条件决定了深圳不可能成为加工制造基地，必须向产业链的高端延伸，加快向总部经济转型，是深圳“十一五”期间经济转型和产业升级发展的基本模式。此外，总部经济本质上是一种区域经济，主要是中心城市的区域经济^[2]，总部经济和区域合作是相辅相成的。开展区域合作，充分合理利用区域内的各种资源，促进区域内各城市的优势互补，这是关系到深圳经济社会发展的全局问题。

为此，本文将结合深圳的实际，对下列问题进行研究分析，何谓总部经济？总部经济的发展条件是什么？总部经济能给城市带来什么效应？总部经济发展如何实现区域的协调发展合作？一个城市要如何发挥自身的优势吸引企业总部落户？

1. 3. 研究现状

1. 3. 1. 国外研究现状

从理论上来说，总部经济本质上是一种区域经济发展战略，是在经济全球化和信息技术迅速发展的条件下，企业组织结构和资源配置方式发生深刻变化过程中呈现的一种经济形态和方式，其理论根源与全球城市和世界城市、增长极理论、中心外围理论、竞争优势理论、比较优势原则、产业集群理论有着渊源。

对世界城市的理解是一个动态演进的过程，从二十世纪五十年代开始，各国学者开始关注并较为系统深入地研究世界城市。早在 1951 年杰德斯 (Patrick Geddes) 就提出了世界城市的概念，他认为世界城市是指那些在世界商业活动中占有一定比例数量的城市，也是就说世界商业活动高度集聚的城市被视为世界城市。弗里德曼 (Friedmann)^[3]从新的国际劳动分工角度，于 1986 年提出了“世界城市假设”的独创性理论，并进一步提出了 18 个核心和 12 个半外围的世界城市的等级结构和布局。弗里德曼对世界城市及其等级的认识是建立在新的国际分

工中把主要城市作为资本控制中心的基础之上的。他认为世界城市等级理论的主要分析标准是：主要金融中心、跨国公司的总部（包括地区性总部）、国际化组织、商业服务部门的高速增长、重要的制造中心、主要的交通枢纽和人口规模。沙森教授^[4-6]（Sassen, 1991, 1994, 1995）则通过对全球领先的生产性服务公司的分析来诠释世界城市，强调从服务业的国际化、集中度和强度角度来定义世界城市。他认为世界城市（全球城市）是发达的金融和商业服务中心，是时代服务性产业领先者的集聚地；是那些能为跨国公司全球经济运作和管理提供良好服务和通讯设施的地点，是跨国公司总部的聚集地。卡斯蒂斯（1996, 2000）则从全球流动空间的角度，把世界城市描述为世界范围内“最具有直接影响力”的点以及中心。沙森(Sassen)、诺克斯和泰勒(Knox and Taylor)等学者对“世界城市”、“全球城市”(global city)作了广泛的探讨，并将全球城市的概念引向新的方向。他们对全球城市的概括很多，主要的标志之一是：主要的跨国公司的总部大多以全球城市为基础。

增长极理论最早是在二十世纪五十年代初由法国经济学家弗朗索瓦·佩鲁克斯提出的，他认为在区域经济增长过程中，首先是分布在区域内的某些点或聚集地区的某些产业和企业取得经济增长，然后扩散到周边地区，进而带动整个区域的经济增长。在这个过程中，会产生“极化效应”和“扩散效应”两种效应^[7-8]。首先是极化效应，即在增长极的增长中心，由于主导产业和创新产业的建设与活动，会产生一种吸引力，吸引周围的劳动力、资金、人才、技术等生产要素的向中心聚集，不断扩大自己的规模，产生极化效应。但是，这种吸引不可能是无限的，当聚集到一定程度，会导致增长极的经济活动和人口过分集中、产生环境污染、交通拥堵、房价过高等问题，进而削弱极化效应，对生产要素产生一种扩散作用。企业、人口、资金、技术、人才、信息等要素向增长极的周边扩散，带动其周边地区的发展，这就是扩散效应^[9]。极化效应和扩散效应相辅相成，但在区域经济发展的不同阶段，两种效应的作用强度是不同的。在区域经济发展的初期阶段，极化效应的作用是主要的；在区域经济发展的后期，扩散效应是主要的。两种效应共同作用，带动整个区域的经济增长。

中心外围理论是由美国经济学家弗利德曼^[10]（J. Fridmann, 1966）提出的，他认为地区的发展不可能是均衡的，要利用独有的地理优势或者历史的传统把区域首先发展起来，要素不断地聚集在这个区域。由于聚集的人力资源、信息资源

等战略要素成本较高，受经济活动必须补偿要素成本这一经济原则的制约，形成了基于比较优势的中心区域和中心区域外合作分工的关系。在中心区域里，一般能够更多地吸引资本、技术、人才，形成战略资源优势，适于公司总部在此群聚发展。而外围由于地价、劳动力成本等优势，以及资本比较富裕的一般资源优势，适于建立比较稳定的加工基地。增长极理论与中心外围理论都隐含着企业是一个不能实现空间分离的独立体的假定，使得区域发展理论往往只能停留在对区域经济发展过程的描述上。

竞争优势理论是由迈克尔·波特提出来的，其核心思想是：经济的全球化外化为市场的全球化，市场全球化又明显地表现为价值链的重组。由于跨国公司一般具有技术创新和营销方面的比较优势，借助这此优势，跨国公司能够获取价值链中利润最丰厚、附加值最大的区段，而不具有研究和营销优势的企业只能从事价值链中利润较薄但收入比较稳定的加工制造区段。这样，通过激烈市场竞争，价值链的重组最终表现为企业依据自身的比较优势在不同价值区段上进行高度的专业分工。其核心思想可以理解为总部经济的产生与演化^[11-14]。

比较优势原则最早来源于亚当·斯密的绝对优势理论，他认为每个国家都有其绝对有利的、适于某种特定产品的生产条件，换言之，就是由于不同地区生产条件的绝对差别，进而造成地区间劳动生产率和生产成本上的绝对差异，导致地区间的分工和贸易。大卫·李嘉图基于绝对优势理论，提出国际分工的基础是比较成本、比较利益的原则，而不是绝对成本的原则，各地区根据相对成本（或相对利益）的大小来选择区域分工的产业部门，经济发展水平高的地区，选取与其他地区相比成本优势差幅高的产业部门作为优势发展部门，经济发展水平低的地区，则选取与其他地区比较成本劣势差幅较小的产业部门作为发展方向，各地区间分工协作，对各地区均为有利^[15]。二十世纪，俄林和赫克歇尔从生产要素禀赋结构的差别来解释生产成本和价格的不同，他们认为，国内各地区和国际各国间生产要素的差异是贸易形成的基础，绝对价格差异是分工理论的基石^[16]。上述关于比较优势的理论的论述中，生产企业不能进行空间分离，而在总部经济理论下，企业可以在一定条件下，通过企业价值链的空间分离，对生产要素在企业内部进行跨区域的配置，从而使得传统的比较优势理论以区域间商品贸易为重心转向生产要素的区域间整合，区域合作不再只是表现为A区域的企业与B区域的企业之间的商品贸易了，而是企业集团内部不同功能组织跨区域的配置。

产业集群理论是过去 10 多年中，最引人注目的学说之一，但其并不是全新的学说，1920 年阿尔弗雷得·马歇尔从经济学角度对产业聚集现象作出解释，1929 年阿尔弗雷得·韦伯又从工业区位论角度对产业聚集进行了研究，提出了聚集经济概念，但此后产业集群理论却长时间游离于主流经济学之外，直到迈克尔·波特 1990 年发表《论国家的竞争优势》和克鲁格曼 1991 年发表《收益递增与经济地理》，产业集群的研究热潮再次掀起。按照产业集群理论的解释，产业集群指的是相关的产业活动在地理上或特定地点的集中现象，也是一种产业组织演变和发展的结果。除了按产业进行区域集群外，不同产业的同种功能，如研发、商务等，由于需要的一致性，也能在一个区域集群分布，这称为功能集群。众多公司总部在特定地域聚集所产生的规模经济和外部性，使得单个公司获得总部所需的生产要素资源，享受高质量的专业化配套关联服务。

1. 3. 2. 国内研究现状

从目前查阅的资料来看，现今国内关于总部经济的研究有两种：一种是理论研究，以赵弘、林文俏、李江帆、陈秀山为代表的一些学者在这方面取得了可喜的成绩，提出了总部经济概念和相关理论；一种是总部经济的实证研究，包括政府制定的政策、规划以及推动的一些总部基地的实例操作。

北京市社会科学院经济研究所副所长赵弘^[2]出版了我国第一部关于总部经济的理论专著。该书界定了总部经济的概念，提出构建总部经济理论模型，阐释了总部经济的形成机制、内在特征，就总部对中心城市的税收、GDP、产业、消费、就业的影响及社会资本效应进行了深入分析，并就制造基地对所在区域的经济、社会发展的影响进行了系统分析。他认为，所谓总部经济，是指通过创造各种有利条件，吸引跨国公司和外埠大型企业集团总部入驻，形成企业总部在本区域集群布局，企业生产加工基地则通过各种形式安排在成本较低的周边地区或外地，从而形成合理的价值链分工。他还认为总部经济将对产业结构调整、区域经济合作、城市整体规划产生深刻而全面的影响。

中山大学第三产业研究中心主任李江帆^[17]在第三产业发展与总部经济之间的互动关系上作了大量深入的研究。他认为区域引入总部经济与这个区域内的产业结构密切相关，尤其是第三产业发达程度。通常是发达的第三产业→强劲的总部吸引力→发达的总部经济→更加发达的第三产业，从而达到总部经济与产业结

构的良性互动。

中国人民大学区域经济与城市管理研究所的陈秀山^[18]教授认为“所谓总部经济，确切地说并非一种经济类型，而应属于地区发展规划的范畴。”他还认为“总部经济从渊源上来讲应该从企业入手进行讨论，其实质是跨国性的大企业和大公司，企业内部分工外化为区域的和国际的分工。站在政府角度上研究一个区域、一个城市，政府该如何利用企业市场化这一趋势进行制度的安排、政策的选择以引导企业的行为非常具有研究的必要性。”

广东商学院金融学院教授林文倩^[19]认为“总部经济是指通过创造各种有利条件，吸引跨国公司和外埠大型企业集团总部入驻，企业总部在中心城市集群布局，生产加工基地则安排在营运成本较低的周边地区，从而形成合理的价值链分工。”而且认为“总部经济的优点主要体现在其经济效益的集聚性、示范性、辐射性、吸引力。”

政府推动方面比较突出的城市有北京和上海。北京是国内最早认识到跨国公司设立地区总部重要性并出台措施吸引他们前来的城市，早在1999年1月29日，北京市政府就发布了《关于鼓励跨国公司在京设立地区总部若干规定的通知》。随后，发布了《跨国公司在京设立地区总部的认定办法》；2002年7月20日，上海市政府也出台了《上海市鼓励外国跨国公司设立地区总部的暂行规定》，随后也发布了实施细则，他们都给予了跨国公司总部很多优惠政策，以吸引其入驻。

此外，国内广州、厦门、重庆、武汉等城市都先后提出了发展总部经济的设想。2004年，广东省出台了《广东省鼓励跨国公司设立地区总部办法》，广州市目前有越秀区和天河区两个总部聚集区，天河区还加快了珠江新城中央商务区的建设，作为培育广州总部经济发展新的空间载体。近年来，广州市总部经济发展迅猛，一大批跨国公司进驻广州，将广州作为进军内地的踏板，IBM、微软、爱立信、宝洁、耐克等纷纷在广州设立了华南地区及中国区总部，一些周边地区发展起来的制造业知名企业如乐百氏、健力宝等也将总部迁到广州，广州已成为华南地区总部资源最密集的地区^[20]。厦门市2004年颁布了《关于鼓励境内外企业在厦门设立地区总部的暂行规定》，在国内城市中首次将国内企业总部作为鼓励扶持对象。随着企业总部的纷纷迁入，厦门已初步形成鹭江道片区、滨北片区、金尚路片区三个总部经济带和钟宅工业研发中心的格局。

北京市丰台区总部基地（即高级商务花园）是我国第一个有目的、有规划的总部经济实验区，该项目占地面积 1.65 平方公里，为丰台区科技园二期工程。总部基地总投资 45 亿元人民币，计划建设 500 栋大楼，每栋大楼 1000-5000 平方米面积不等，总面积 120 万平米，计划吸引国内外 500 家大企业总部入驻。据了解，总部基地目前已建成总部楼 300 多栋，其中 200 栋已投入使用，签约入驻企业 150 多家。北京总部基地通过实行统一规划设计、统一定位、统一开发建设、统一招商，打破以低于土地成本价吸引企业的招商格局，以成片开发、成片收益来达到促进区域经济的目的，目前总部基地已初具规模，并引起社会各界广泛关注^[21]。

1. 4. 论文结构

本文共分为七部分，其中：

第一部分，简述总部经济研究背景、研究的意义以及总部经济的理论渊源和国内学者对总部经济问题的研究。

第二部分，总部经济的概述。分为四节，第一节介绍总部的概念和功能，第二节分析总部经济与相关区域概念的关系，第三节分析公司总部与总部经济的关系，第四节分析总部经济产生原因。

第三部分，简单介绍国内外城市总部经济发展的状况及相关经验。分为五节，第一节分析国外城市总部经济发展状况及相关经验，第二节介绍国内城市总部经济发展的现状及相关政策，第三节对国外国内城市总部经济要素进行小结，第四节分析总部经济对城市发展的正负效应，第五节提出发展总部经济应注意的问题。

第四部分，深圳总部经济发展情况。分为二节，第一节分析深圳经济发展战略历程，第二节介绍深圳总部经济情况，包括基本情况、世界 500 强企业在深投资和本土企业对外投资情况等。

第五部分，深圳发展总部经济的意义及条件分析。分为四节，第一节分析深圳发展总部经济的意义，第二、三节分析深圳发展总部经济的优势和劣势，第四节分析深圳发展总部经济的机遇和挑战。

第六部分，深圳总部经济的发展定位分析。分为三节，第一节分析深圳吸

引哪些企业总部，第二节分析各类总部对资源要素的要求，第三节分析深圳总部经济的发展定位。

第七部分，提出促进深圳总部经济发展的政策措施。从战略支撑、土地利用、金融创新、总部建设、法制环境、区域合作、城市基础设施和人居环境以及做好总部在深企业的服务工作等八个方面提出相应政策措施。

第 2 章 总部经济概述

2. 1. 总部的概念和功能

2. 1. 1. 公司总部的概念

所谓的公司总部^[16]简单地理解可以说是一个企业集团的中心，常被定义为企业正常运作的中枢神经，一个企业的大脑与心脏，是整个企业的标志。公司总部相对于下属的业务单位，无论从人数上还是从规模上来说它都是相当小的一部分，但其对集团公司的作用却是公司的其它部分所不能替代的。中央财经大学财政与公共管理学院副教授杨虹认为“总部企业是指企业高层管理人员所在的机构，是一个企业或集团的战略决策中心、投融资中心和行政管理中心。总部承担战略性决策并直接控制投资、融资、财务、人事、法律等经营活动，同时在企业或集团内部统一配置研发、销售、采购、广告等业务。”总部企业可以是一个功能中心，也可以是多个功能中心的不同组合，可以说，非制造业的功能中心就是总部企业^[22]。美国著名企业史专家小钱德勒曾指出“在一个大型企业中，总部是由该企业负责人与专家组成的组织，负责进行整个企业集团的长期规划、重大计划评估与协调整合的工作”。北京市社会科学院经济研究所副所长赵弘认为“总部是指在企业组织结构中具有战略决策、资源配置、资本经营、业绩管理及外部公关等全部或其中几种职能的组织单元。”

由此可见，总部是集团公司最高行政管理中心，通常包括董事会等负责进行公司重大决策的高层管理人员和诸如研发、财务、人力资源、信息、公关与法律等职能部门在内的一系列机构。

2. 1. 2. 总部的分类

根据总部组织的业务类型，可以划分为行政总部、投资总部、营销总部、研发总部等几种不同类型。顾名思义，行政总部是保障企业正常运转的关键机构，控制着企业的战略设计、资源配置、资本经营、业绩管理等活动，投资总部是控

制企业投资决策的机构，进行投资的战略决策、投资资源配置、资本经营等一系列活动的企业组织结构的权利单元。营销总部是主营业务高度集中于产业链中的销售环节的权利单元，主要职能是营销的战略决策、市场业绩管理、营销资源配置、外部公关等。研发总部是指以技术研发和技术创新为主要职能，进行研发的战略决策、研发资源配置、研发业绩管理及外部资源协调等一系列活动的企业组织结构中的权利单元。

根据总部管辖的区域范围，可以分为区域性总部和集团总部。区域性总部是指有权控制或管理区内的办事处、生产基地、子公司的运作或业务，而无须经常请示区域以外的母公司，具体总部一种或多种职能的企业权利单元。集团总部则是整个集团公司的经济枢纽部门，其功能要制定并实施公司发展战略。

根据公司的业务经营的范围，可以分为外国跨国公司总部和中国本土公司总部。跨国公司总部又可以分为跨国公司母公司和跨国公司的区域总部，对于我们国家来说，绝大部分在国内设立的总部都是跨国公司的区域总部。

按资金控制权分类，可分为战略导向性总部、资产导向性总部和操作导向性总部；按企业纵向管理结构分类，可分为一级总部、二级总部、三级总部等^[23]。

2. 1. 3. 总部的功能

公司总部是整个公司的中心，是公司的管理控制中心。其功能是制定影响公司发展方向的战略决策，这些决策关系到整个企业的命运^[24]。

资金筹措和调配功能。公司总部最为重要的角色之一就是资金控制，只有总部才能决定公司预算中不同组成部门的资金分配。总部的资金筹措和调配关系到新市场的开拓和新产品的开发，投资决策是否得当直接关系到公司的整体兴衰。

人力资源配置功能。人力资源的调配对企业来说非常重要，恰当的组织架构和人力资源配置有助于总部发展战略的执行。

业绩管理功能。监控公司整体业务和财务状况，考核子公司的经营计划的执行情况，决定薪酬制度等。

科技研发功能。在新技术革命时代，技术垄断越来越成为跨国公司和集团公司控制经济的基础。当前世界上大多数技术创新都由公司总部组织开发、应用并转让。

2. 2. 总部经济与相关区域概念的关系

2. 2. 1. 总部经济与 CBD

总部经济是一种经济现象，CBD 是一种经济载体，总部经济离不开 CBD 区位空间的支撑。世界上成功的 CBD，如纽约的曼哈顿，巴黎的拉德方斯，东京的新宿等，往往都是大公司总部聚集地。以曼哈顿为例，仅华尔街就集中了几十家大银行以及上百家大公司的总部，使得曼哈顿成为世界上著名的总部基地和金融中心。跨国公司和金融财团已成为国际金融市场的运作者，他们的分支机构遍布全球，将世界上重要的金融中心连为一体。而 CBD 作为金融中心的重要窗口，首当其冲地成为跨国公司和金融财团的总部和区域总部的承载者^[25]。

2. 2. 2. 总部经济和区域合作

总部经济本质上是一种区域经济，总部经济的提出一个很重要的意义就是能够开拓一种区域间合作的新思路、新模式^[26]。中国经过 20 多年的持续增长，靠投资拉动的增长模式已难以为继，未来发展很大程度上取决于各地区经济上资源整合的广度和深度。总部经济是应经济发展集约化、高端化要求出现的一种经济理论^[27]，总部经济正成为促进区域经济合作的一种新途径和新模式。在总部经济的模式下，通过集化效应和扩散效应形成产业链，总部在中心城市聚集，周边形成制造加工集群，进而将资源有效整合，最大限度地发挥中心城市服务业发达、智力资源密集的优势，最大限度地利用了生产基地土地、劳动力、能源等要素廉价的优势，形成了产业配套发展，实现双赢，使地区间的水平竞争变为垂直产业链在不同区段上的区域合作。

2. 3. 公司总部与总部经济的关系

除了明确总部与总部经济的概念外，笔者认为还应该清楚两者之者的关系。一个城市欲发展总部经济，必然需要引进跨国公司或国内企业总部的进驻，并培养本地企业成长为总部型企业，但是并不是有了总部实体的存在就会产生总部经济，就能达到提高区域经济总量，优化区域产业结构的目的。总部是发展总部经

济的必要条件，但不是充分条件。只有在总部聚集的同时，使总部发展需要的人才、资本、信息等创新要素条件同时向该地区流动，形成本地区迅速增长的支柱型产业，同时通过扩散效应，带动周边地区的经济发展，才能产生总部经济效应^[28]。可以说总部经济是以总部为依托的、处于产业链条高端层次的经济发展模式。

2. 4. 总部经济产生原因分析

随着全球经济一体化的进程，知识化、信息化对产业结构调整 and 分工细化的影响越来越大。总部经济作为一种经济现象，其产生与发展必然具有客观规律和要求。可以这么说总部经济是以吸引大量企业总部在中心城市聚集为基础发展起来的。企业总部向中心城市聚集不是企业的随意决策，而是经济发展到一定阶段必然出现的一种经济现象^[29]。那么，促使企业总部和相应的人才、资本、信息等创新要素不断地向某些区域迁移、聚集的原因是什么呢？通过一些权威专家研究发现，总部经济形成机制主要表现在以下几个方面：

2. 4. 1. 新的国际劳动地域分工

总部经济的形成的基本动力来源于新的国际劳动地域分工^[30]。在经济全球化和世界经济的融合过程中，所有城市均会重组其经济结构和空间布局，从而使一些城市凸现为全球的关键城市。这些关键城市不再直接生产工业产品，而成为积累和扩散国际资本的基点，并通过复杂的全球城市体系成为整合全球生产和市场的指挥者和协调者。总部经济的形成动力来源于两股强大的经济力量的结合，一是以制造业为主的经济生产活动在全球范围内不断扩散，与此同时，对这种生产活动的控制不断地向大城市集中，于是跨国公司的总部大都集中于全球城市^[31]。进入 21 世纪，全球化的势头有增无减，逐步向广度和深度推进，全球化是大城市新的发展机会，全球范围内的城市将被重新挑选，国内少数大城市将脱颖而出，成为跨国公司全球总部和区域总部的选择地^[32]。

2. 4. 2. 资源成本因素

企业发展需要两类资源，一类是加工制造产品需要的土地、能源、材料以及一般操作工作等，称之为常规资源；另一种是信息、高级技术和管理人才等，

称之为战略资源。随着企业规模增大和市场竞争加剧，对于战略资源的需求和信赖越来越大。然而，在不同地区，由于经济发展水平存在差异，取得两类资源所需的成本差别很大。在北京、上海、香港大城市，战略资源密集，取得战略资源的成本低，而取得土地、劳动力等常规资源成本高，相反，在欠发达地区，取得常规资源成本低，而战略资源稀缺，有些战略资源即使愿意付出更高的成本也无法得到。解决这一两难选择，有条件的企业有采用企业总部与生产制造基地分离，将企业总部设在中心城市，将生产加工基地设在欠发达地区，以此实现企业利益最大化。

2. 4. 3. 中心外围效应

所谓中心指的是区域体系的增长中心，如 CBD 和金融功能区等，而外围指的是其周围腹地或边缘区域。由于中心区具有相对优越的投资环境，从而具有强劲的吸引力，使区域资源在空间上得到重新优化配置，即不断地吸收外围的优势资源，包括资本、技术、人才等，而将内部的劣势资源向外围区域排斥。在这种极化效应的作用下，各大企业集团将总部迁至该区域，逐渐形成集聚经济，为了节省企业的信息交易成本和培训成本，其它企业也纷纷效仿，从而使得某个区域成为总部聚集的中心。

2. 4. 4. 知识经济

企业创造价值的过程按生产经营管理活动的前后顺序可分为一系列互不相同但又互相联系的经济活动，其总和构成企业的价值链。在知识经济条件下，市场全球化明显地表现为价值链的分工和重组。由于跨国公司和大型集团在技术创新和营销方面具有较大的优势，能够获取价值链中附加值最大的区段，而不具备研发和营销竞争优势的企业只能从事价值链中利润较薄但收入比较稳定的加工制造区段。从这方面说，当今世界企业没有必要在技术开发、制造和销售等各方面全面发展，企业也不需要大而全，而是要在价值链中找到自己的位置，在产业链条的某些区段上获得成功，这实际上是在知识经济和经济全球化大背景下，产业分工精细化的一种要求和表现^[33]。

2. 4. 5. 信息经济

信息技术的发展为总部经济的产生提供了技术基础，光纤通讯技术、计算机网络技术等为企业创造了一种超越时间、地域的交流方式，消除了住处交流的壁垒，大大改变了企业内部的业务联系方式。这种交流方式与信息技术的高速发展，使企业得以超越传统的组织结构模式，企业内部信息传递和组织成本大大降低，企业组织功能可充分利用区域之间资源禀赋条件，通过空间分离在企业内部实现资源的跨区域配置^[34]。信息经济的发展，突破了增长极理论和中心外围理论关于企业是一个不能实现空间分离的独立体的隐含假定，这为区域间协同发展提供了一个新的思路，企业集团总部可以从企业整体中独立出来，高度集聚于某一特定区域，在空间上表现出总部经济的特征，形成了前面增长极理论中所谓的“极化效应”，总部经济便显现出来了。

第3章 国内外总部经济发展状况及相关经验

3.1. 国外城市

3.1.1. 纽约

纽约是全球范围发展“总部经济”的成功范例。纽约集中了美国许多大公司的总部，在财富500强中就有59家公司总部选在纽约，而美国其他任何大城市都不能与其相比，如芝加哥和休斯顿分别只有15家，只及纽约的四分之一。纽约制造业总部云集，与其发展形成了配套的新型服务业。在纽约，制造业公司有1.2万家，不过由于在纽约只集中了一部分技术含量较高的产品的生产，而且采用的都是高度机械化和自动化的设备，因而所使用的生产工人只有25万人。纽约还有众多服务机构。在纽约，有法律服务机构5346个，管理和公关机构4297个，计算机数据加工机构3120个，财会机构1874个，广告服务机构1351个，研究机构757个。纽约“总部经济”的发展，与纽约的城市资源特点有关，主要包括五个方面：

纽约具有高素质的人力资源和科研教育资源。纽约的市民文化素质很高，平均每4个市区居民中有一个具有4年大学学士学位。1997年，该市所有高等院校招生入校学生37万人。在这里，移民汇聚、人才聚集。1990—1994年期间各国移民高达56万人，外商社团220个。纽约有91所可授予学位的研究院所，147所非学士授予院所。

纽约具有支持“总部经济”发展的交通运输网络设施。纽约是世界级的天然良港，港口货运总量相当于美国北大西洋集装箱货运市场运输量的55%。纽约市区机场国际货运服务占全国的20%。纽约不间断地修建高速公路、路桥和隧道，形成了一个综合的交通运输体系，现已有15条州际高速公路，9条收税干道，5条海底隧道，861座架空桥路。

纽约金融、保险业非常发达。除有美国和其他主要国家的380家银行外，美国10大银行中的4大银行总部设于纽约。在1997年，纽约股票交易所的交易

额高达 5.7 万亿美元，而日本不到 1 万亿美元。纽约的交易额占当年全世界股票交易量的 27.8%。作为世界金融中心，世界上最大 10 家保险公司中的 9 家、美国 10 大保险公司中的 4 家公司的总部在纽约。美国 10 大金融服务公司中的 3 家设于纽约。

纽约新型服务业发达，能够为制造业的发展提供配套服务。美国 6 家最大会计公司中的 4 家、10 家最大咨询公司中的 6 家在纽约，10 大公共关系公司中的 8 家设在纽约，每天产生和发布几乎所有重要公司和产品的信息。

纽约文化、生活环境优越。纽约有 36 家百老汇剧院、300 家演出场所、500 多家书店、400 多家画廊、150 多家博物馆、9 座体育场馆、273 家夜总会式俱乐部、50 家音乐俱乐部，纽约拥有 6.5 万间旅馆，1.7 万家饭店或酒吧。这些文化、体育和娱乐设施为聚集在纽约的公司总部的高级员工提供高品质的生活服务。

3. 1. 2. 伦敦

尽管英国已从当初的“日不落帝国”沦落成事实上的二流国家，但伦敦依旧处在国际性城市的第一阵容中，2002 年伦敦政府和非政府组织机构为 232 家，排名世界前 500 名的跨国公司总部 37 家，同期的纽约数量分别为 495、59；东京的数量分别为 65、34。集中了如此多的国际组织和跨国公司使伦敦对全球的影响力非同一般。

在全球规模最大的三大金融中心中：伦敦、纽约、东京，伦敦是全球第一大国际金融中心。它负责全世界大约三分之一的外汇交易，管理着全球涉外资本交易的 60% 以及超过 5000 亿英镑的外国投资。另外，全球外汇收入的三分之一在这里交易，而纽约只有 16%，东京 9%，新加坡 6%。金融业和金融区的发展对大伦敦地区和英国经济发展产生重要的牵引作用。按 GDP 标准，英国是世界第四大经济体，大伦敦地区的 GDP 占英国 GDP 的五分之一。伦敦金融和商业服务部门的产出占总产出的 40%。

此外，伦敦金融城内除了金融机构和跨国公司之外，还有一大批为整个金融市场服务的中介机构，如律师事务所、会计师事务所、投资咨询公司、保险经纪人组织等。据统计，金融城内每年创造的律师收益就将近 10 亿英镑。

3. 1. 3. 东京

东京的国际地位是伴随日本经济的飞速增长而奠定的。第二次世界大战后，日本经济快速发展，一度成为“世界工厂”。从1950至1973年，日本经济平均增长率达7.5%，其中1965至1971年日本主要制成品产量增长占全球产量增长的比重依次为钢铁占54%，造船占54%，汽车占46%，电子机械中的民用产品占90%。二十世纪八十年代，日本的家电、机械、汽车等产品征服全球，日本成为经济总量仅次于美国的全球第二国家。90年后，经历了“失落的十年”，日本地位虽然有所下降。但日本在经济上仍然是世界上最强大的国家之一：它的制造业在全球处于领先地位；人均GDP超过美国；跨国企业数量仅次于美国，如在《财富》500强排名中，2000年日本上榜企业数为104家，至2003年仍有88家。

伴随着日本经济的高速发展，加上地域狭小的限制，形成了以东京为首的世界级都市圈，该圈由东京、名古屋、大阪三大城市组成，大、中、小城市总数达310个，包括东京、横滨、川崎、名古屋、大阪、神户、京都等大城市，全日本11座人口在100万以上的大城市中有10座分布在该城市群区域内。三大城市群国土面积约10万平方公里，占全国总面积的31.7%；人口近7000万人，占全国总人口的63.3%。它集中了日本工业企业和工业就业人数的三分之二，工业产值的四分之三和国民收入的三分之二。

作为日本的金融中心，各大银行在东京几乎都设有总行。东京的股票市场和各种商品交易所也闻名于世。这些要素使东京成为与纽约、伦敦齐名全球三大国际金融中心。大型制造业企业的总部多设在东京、大阪、名古屋、横滨等大城市，东京比较集中。有的企业虽然总部仍在地方，但一般都在东京开设东京本部。

探究东京之所以成为日本大企业总部云集之地，还有一重要原因是富有日本特色的政企关系和企业关系。通常，日本政府与以大企业为核心的财界、产业界的联系至为紧密，企业和财团通过多种途径和渠道直接和间接参与政治，为了与政府交往方便和获取更多政策性资源，使大企业和大公司总部大多云集东京。总部经济离不开人才支持。东京是日本文化中心，共有各类大学190多所，占全国大学的49%。著名的有东京大学、早稻田大学、庆应大学、立教大学、明治大学、法政大学等。

3. 1. 4. 新加坡

新加坡是东南亚乃至全球最为著名的总部聚集地之一，号称“总部之都”，在全球贸易和国际金融业务中发挥着举足轻重的作用。大约 6000 家外国公司中，有 3600 家跨国公司以区域总部形式在新加坡开展业务，有 210 家获得了新加坡经济发展委员会颁发的“区域总部地位”证书，其中 30%的企业名列世界 500 强之中。新加坡之所以成为“总部之都”主要有以下几个方面的因素：

1、重要的地理位置。新加坡位于亚太地区的中心，近可辐射东南亚，再向北直达东亚、中东，是欧美企业进军亚洲市场的桥头堡，也是亚洲企业走向世界的重要节点。马六甲海峡为大西洋与大太平洋的咽喉地带，每天巨额的货运使之成为全球最繁忙的港口之一，也促成新加坡奠定国际航运中心地位。正是基于重要位置，使任何国别的公司选择新加坡作为地区总部都是不错的选择。

2、良好的基础设施。新加坡被誉为“全世界最网络化的城市”，并拥有最佳的商业公共建设，如此发达的连结性可确保为公司的商品及服务赋予更大的价值。如此众多的优势已强力支持新加坡成为企业总部运营的基地。有许多公司都已认可这些优势，并善加利用这个都市国家作为他们区域性及全球性业务的运筹帷幄的中心。

3、健全的金融体系。新加坡拥有健全的银行金融体系及强势的资金投资文化，能为企业提供财务支持。新加坡拥有超过 500 家全球最大且优秀的金融机构，已成为全球第四大外汇交易中心，名列伦敦、纽约及东京之后。这里有超过 200 家全球基金管理公司和 150 名创业资本家。他们所管理的资金超过 2000 亿美元。

4、发达的服务业。现代服务业的发展成为新加坡总部聚集的重要因素，而以金融和商务为重点的现代服务业的迅速发展又成为新加坡经济发展的原动力。1990 年，新加坡商务出口值是瑞士的 86%、世界的 1.8%。现代服务业的增长使新加坡经济发展保持了高度的连续性，同时也构建了新加坡与海外市场相互交流渗透的平台。

5、政府的积极作用。尽管新加坡总部经济是在其天然优势基础上由市场力量作用下形成的，但不可否认的是，新加坡政府在总部经济形成中发挥的重要作用。新加坡政府是总部经济发展战略的制定者，其高效行政和廉洁形象是增加跨国公司投资信任度和信心的重要砝码，为吸引跨国公司总部入驻，发展总部经济

提供了良好的制度环境。

3. 2. 国内城市

从全国范围来看，珠江三角洲和长江三角洲是最早发展总部经济的地方，也是总部经济的最早受益区。珠三角的发展得益于香港作为总部资源密集的地区和广州、深圳、顺德、东莞等制造资源密集的区域之间形成的一种互动发展关系。长三角的发展得益于上海作为总部资源密集的中心城市和江浙一带作为加工制造资源密集的腹地之间形成的总部—加工基地模式。从这两个区域城市总部经济的发展来看，笔者认为上海的发展更值得国内其他省市和地区加以借鉴。

3. 2. 1. 北京

八十年代，外国企业欲想进入中国市场而设立办事处，北京是首选地。2001年底，全球 500 强企业在中国设立代表处、办事处、区域总部共计 501 家，北京有 293 家，占总数的 58%。2003 年 7 月，北京具有跨国公司部分地区总部职能的投资性公司达到了 137 家，占全国的 60%以上，居全国首位。在北京设立地区总部的都是全球顶级企业，如 IBM、微软、摩托罗拉、北电网络、诺基亚、爱立信，西门子、LG、三星等。这些企业主要是集中在 IT 和通讯业，究其原因，IT 业是利用北京人才、信息业的优势；通讯业对政策的依赖性较强，选择北京更便于利用政治资源。许多中央国企总部也设在北京。日前，有关部门公布的中国 500 强的大公司中，其中 101 家总部在北京。最大的 12 家公司有 11 家总部都在北京。北京还是国内外企业设立研发机构的首选地。

在空间上，北京形成了几个总部聚集地，显示了总部聚集效应，比较知名的是以下几个：金融街是地区是以国内金融机构管理中心为主兼国外金融机构分布的总部区域；朝阳 CBD 是跨国公司和国内大企业比较集中的成熟区域；中关村则是科技企业以及科技研发相对集中的地区；丰台总部基地的定位则是吸纳国内外大中型企业，建成以管理、销售为主的总部基地。这几者之间既有竞争，又有互补关系。

北京是国内最早认识到跨国公司设立地区总部重要性并出台措施吸引他们前来的城市。1999 年 1 月，北京市政府就发布了《关于鼓励跨国公司在京设立

地区总部若干规定的通知》。随后，发布了《跨国公司在京设立地区总部的认定办法》（核准类）。这一通知对跨国公司设立地区总部给予了相当大的优惠政策和便利条件：返还这些公司一定比例的企业所得税，对地区总部免征地方所得税；支持依法取得进出口权；对设立投资性公司，可以适当放宽经营范围；经海关批准，可设立保税仓库、工厂；优先保障供应和统筹安排水、电、气、热和通信供应。对它们设立研究开发机构、培训机构、技术支持中心等，优先办理立项、规划、开工建设等事项，优先提供建设用地等。对跨国公司地区总部及其研发机构从外地引进的人才，经审核后，可以办理调动手续；对高级职员优先办理 5 年因私护照。此外，对家属入境、居留和子女入学提供帮助。通知还特别要求北京市有关部门对跨国公司为设立地区总部而成立的办事处和投资性公司，优先从速审批和申报。并在审批的程序中规定审批总时限为 30 日，必须给予答复，还对审批程序和审批人的责任做了详细的规定。事后证明，优惠政策的出台，加速了跨国公司的地区总部和研发中心落户北京。

3. 2. 2. 上海

上世纪八十年代，跨国企业为开拓中国市场，设立办事处时，不约而同会选择北京，则到九十年代，随着国家宣布开发浦东，上海因其完备的产业链、透明的法规以及资金、人才的优势吸引无数国内外企业前来落户。截至 2004 年 5 月底，上海累计吸引外资企业近 3.4 万家，合同外资 796.11 亿美元，实到外资近 494.74 亿美元。目前在《财富》全球 500 强企业的名录中，已有 281 家进入上海。这些跨国公司在沪投资呈现出投资领域广、投资规模大、技术含量高以及地区总部多、研发中心多的特征。而据上海有关部门的一项统计，目前在沪的外地企业逾十万家，注册金额达 3000 多亿元。

落户北京的总部在一定程度上是政治因素，那么在上海设立企业总部则是市场经济的产物。上海的总部企业发展非常迅速，2002 年 9 月，8 家外国跨国公司的地区总部得到确认；2003 年 9 月，9 家外国跨国公司的地区总部得到确认，累计 41 家；2004 年 6 月，上海已经认定的跨国公司地区总部达 69 家；到 2005 年底，外国跨国公司的地区总部达到 200 家^[36]。从目前的发展态势来看，上海在吸引跨国公司总部方面将全面超过北京。

相对于北京，上海并没有行业特别鲜明的总部聚集园区。总体来说，浦东

陆家嘴金融区、张江高科技园以及南京西路、淮海路附近的区域比较集中。

上海的扶持政策出台也相对较早,2002年7月20日,上海市政府出台了《上海市鼓励外国跨国公司设立地区总部的暂行规定》,随后在2003发布了《上海市鼓励外国跨国公司设立地区总部的暂行规定》实施细则。上海市将地区总部分为两类:一类是以投资性公司形式设立的,一类是以管理性公司形式设立的。并指定上海市外经贸委为负责地区总部的认定和审批工作,协调有关部门对地区总部的行政管理工作。上海市为此还制定了具有相当吸引力的优惠政策。这些措施有:设立具有研发功能的地区总部,可以按照规定享受高新技术企业优惠政策;在浦东新区注册的地区总部,可以享受新区优惠政策。他们培训员工可以获得资助;采购和物流中心经批准可以取得进出口经营权,出口货物可以享受退税政策;规定还对总部的中国和外籍员工出入境、居留以及紧急情况来沪的外籍人员提供便利的措施。同时,规定还要求上海市外经贸委应在收到申请书等材料之日起30日内完成审查,并作出准予或者不予的决定。此外,上海市还建立了政府与在沪跨国公司地区总部、外商投资企业之间的对话机制。总部经济正成为上海利用外资的新模式,并成为在更高层次上牵引上海经济发展的发动机。取得如此显著的成绩,不仅是政府积极参与,提供优惠的政策,还与城市本身所拥有的得天独厚的条件是分不开的。上海在经历了近代以来中国经济社会非平衡发展以后,其所聚积起来的经济总量、商业文化资源、社会影响力,可以说是国内其他城市无法比拟的,正是由于这些优势的存在,才使得上海成为跨国公司的首选^[36-37]。

比较北京和上海对外国跨国公司设立地区总部的优惠措施,总体内容差不多,但上海没有“返还跨国公司一定比例的企业所得税,对地区总部免征地方所得税”这一项。需要说明的是,虽然国内外埠的企业总部也是北京、上海的重点争取对象,但两城市均没有专门出台针对国内企业总部的成文优惠条例。

3. 2. 3. 香港

在经济全球化的背景下,香港经济逐渐呈现出总部经济的特征,即对周边的区域控制力不断加强,经济发展开始突破资源的限制。二十世纪八十年代开始香港的制造业利用中国内地改革开放的机遇,将产出效率相对低的加工工业向内地转移,为新兴产业的发展留出空间。香港从发展制造业转为为制造业等经济活动提供高端服务为主的经济结构,这种服务型的经济结构已经带有总部经济的特

征，即香港把企业总部留在香港，以利用香港的人才、资本、信息优势，而把制造业放到内地。

服务型经济结构的确立与总部经济的发展是一个相互促进的过程，带来了香港经济的繁荣。香港的金融业在二十世纪八十年代得到了巨大发展，成为了一个健全的、发达的国际金融中心。香港经济从九十年代开始出现失衡，经济增长主要依赖于金融业和房地产业，而制造业的比重大大下降，产业范围越来越窄，同时亚洲金融危机也影响了香港的国际竞争力，这种情况迫使香港开始新一轮的产业结构调整，并与内地建立更广泛的联系。香港提出了“进一步改善营商环境、提升支柱产业、强化国际都会地位”等一系列推动经济转型的重点工作，提出了“依靠内地、立志全球”来迎接新一轮经济转型的挑战。新一轮经济转型使香港总部经济迅速发展。但是也应该看到，香港总部经济的发展并非一帆风顺。近年来，香港在吸引跨国公司地区总部或地区办事处入驻方面面临着激烈的竞争。新加坡、东京、悉尼、北京、上海等城市是香港强有力的竞争对手。面对亚太地区其他城市的激烈竞争，香港正在不断寻求机遇，强化自身优势，增加新一轮的总部之争的砝码。

国际大企业之所以愿意在香港设立地区总部，形成总部聚集并形成香港的总部经济，主要得益于香港五个方面的优势：一是香港兼具良好区位条件。二是香港的基建设施十分完备，不仅拥有全球最繁忙的货柜港，而且其国际机场在处理空运货物方面的效率非常高。三是香港具有健全的法律制度。四是香港税收制度、金融环境良好。五是香港拥有亚洲及中国大陆这片宽阔的腹地。

随着总部经济思想的不断明确，香港各界越来越认识到，加强同内地的经济协作是进一步发展总部经济的出路。现在，香港特别行政区政府更加强调同内地经济合作的重要性，并采取了不少务实措施。如 2003 年香港和深圳海关宣布实行 24 小时通关，这一举措加强了海关的通关能力，密切了香港同内地的经济联系。而 2003 年 CEPA，即《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》的签署，也进一步强化了这种联系。CEPA 的核心就是拆除壁垒，促进粤港经济一体化，促使资源跨地区流动，向各自的优势区域流动。在 CEPA 框架下，香港战略性资源与内地尤其是珠江三角洲的制造业资源将更加紧密的结合起来，有助于形成粤港间“厂店合一”的格局，进一步推动香港总部经济的发展。

3. 3. 总部经济要素小结

3. 3. 1. 总部经济的特征

从国内外总部经济的发展状况来看，总部经济至少具有以下五个的特征^[2]。

表 3-1 总部经济特征

特征	具体解释
1、知识性	企业总部集中了企业价值链中知识含量最高的区段，研发、营销、资本运作、战略管理等，属于高度密集的知识性劳动。
2、集约性	企业按照收益最大化原则布局产业空间结构，最大限度取得中心城市服务业发达、智力资源密集的优势，最大限度利用了生产基地土地、劳动力、能源等要素廉价的优势，形成产业的配套发展，最大限度地降低了成本。
3、延展性	企业总部将第二产业和第三产业紧密地联结起来，不但提升了服务业水平，而且还向一般性的服务业延展。
4、辐射性	在总部经济这种模式下，可以通过总部——加工基地链条实现中心城市等发达区域向不发达区域的经济辐射。
5、共赢性	总部经济模式改变了区域之间对同一产业在企业、项目上的互相争夺的局面，使得区域间能够按照产业价值链，依据本区域资源特点进行同一企业或项目生产的不同区段之间的合作。

3. 3. 2. 共同要素

纵观这些国际、国内大都市在吸引跨国企业入驻，建立总部经济方面的经验，会发现当中有着大量的共同要素。

1. 信息流条件

一是发达的交通网络，可以说几乎每一个国际性都市的发展都离不开完备的交通网络及过硬的交通设施支持。二是发达的信息化网络化建设，这是每一个大型国际性城市发展自身经济，增强自身地位，充分发挥自身优势，进而吸引跨国企业入驻的另一个基础性条件。

2. 信息流条件

地区总部业务的顺利开展需要一系列企业服务业的支持，企业服务业的快

速增长促进了大型公司的发展，企业服务业的集聚可使地区总部享受外部经济效应。因此，完善的金融、证券、保险业、房地产业、广告业、市场调查、咨询业、会计、法律服务、信息服务业水平是总部经济发展的必然条件^[38]。

3. 产业集聚程度

产业集聚通过以下方式降低产品成本。首先，可更经济地获得专业化的投入要素和人力；其次，可更低成本地获取相关信息；第三，增强企业间的互补性；第四，低成本地获取公共产品；第五，提供更有利的激励。集聚效应一方面体现在城市的规模经济效益方面，另一方面体现在行业的规模经济效益方面。大量的相关企业在地域上集中在一起，可以节约生产成本，扩大生产和消费需求，并有利于相互竞争和协作，提高管理和办事效率。制造业投资倾向于选择在经济基础较为雄厚、基础设施比较完善和产业配套程度较好的地区，就是为了获取集聚经济效益。因此，总部经济发达地区的经济基础、基础设施状况、产业配套能力等都非常优越。

4. 中心商务区供给

地区总部的日常业务活动是在事务所空间中开展的，大城市中心商务区（CBD）能否提供高密度的、高水平的、价格合理的写字楼也是总部发展所必须考虑的因素。外部经济、人员流动与业务交流型基础设施、地区中心性以及写字楼的供应等因素，是影响公司总部选择和发展的主要因素。而能够满足上述区位要求的地域空间极为有限，只有那些各项高级职能密集、能够提供完备的基础设施而且国际化水平较高的首都或首府以及少数特大城市，才有可能成为总部集聚落户的中心。

5. 市场因素

市场规模及潜力是决定公司总部设立的基本因素，它首先取决于该地区社会经济的发展稳定与否。其次是市场的容量，市场容量的大小是由4个因素决定，即生产发展水平、社会消费水平、市场运作状况和宏观决策。一般来说，一个地区的市场规模大小可以用其经济总量规模如GDP，来进行衡量，也可以用该地区的经济腹地的经济总量和市场容量进行衡量。现实的市场规模及潜在规模越大，对公司总部选址的吸引力越大。反之，对公司的引力就小，从而制约公司与区域

之间的融合进程。公司总部选择在市场规模较大的地区，便于接近消费者和要素市场，从而减少运输成本，及时了解市场需求的变化，并获取集聚规模经济效益。

6. 政策法律环境

政府政策的大力支持和公平自由开放的商业环境，大多数在全球经济中发挥重要作用的城市都是建立在发达的市场经济基础上的^[39]。政治环境主要表现为政局是否稳定、政策是否具有连续性，政策措施、行政体制的效率和行政对经济的干预程度等。一般说来，实行比其他地区更为优惠的政策是影响投资环境的重要因素，对吸引企业直接投资起着举足轻重的作用。但是，相对来说，大型公司更注重的是对市场的占领，更注重公司的长远发展，因此，其对优惠政策的敏感度弱于中小投资者^[40]。良好的法律制度环境和政府的大力支持促成吸引广大企业入驻的必备条件。

3. 3. 3. 特色因素

其实每一个大城市在发展自身成为大企业心中的理想选择之地的过程中，所走过的路或者所依靠的优势都是独一无二的，而这一点对于深圳的未来发展有特别借鉴意义。北京以其国内独一无二的丰富的智力资源吸引着世界级企业地区总部或者是办事处，很多高新技术类的世界级大企业都把研发中心设在北京，包括相当一部分区域性总部。北京能够吸引大型企业的另一个重要因素是其与国家宏观经济政策制定的紧密性。在这里企业可以方便而迅速的获取关于国家对经济调控和产业的最新措施，以便及时确定或修改他们的竞争策略，并且有利于企业和政府的密切交流。另外，很多国有大型企业也将总部选在了北京，这有助于获取政府的帮助。相比之下，上海虽然比北京晚一步开发利用总部资源，但是后来者居上，有超过北京的趋势。上海吸引企业的入驻主要依靠自身市场经济的传统和在金融方面的固有优势。

3. 4. 总部经济对城市发展的效应分析

3. 4. 1. 总部经济的正面效应

总部经济对于总部所在区域将带来积极影响，主要体现在以下五个方面：

1. 产业联动

从产业乘数理论的一般性出发，入驻的企业总部作为产业的“诱因”，导致其关联产业的新生并聚集，从而实现该区域产业经济总量的倍数增长。通过发展总部经济，可以从前向和后向两方面激发相关产业的发展，后向来说，相关联的产业如房地产、物业管理、办公设备、教育培训、人力资源等中介机构、银行、保险、证券、法律、企划、交通、医疗等等都可以得到进一步的刺激而加快发展，前向来说，那些需要获得总部技术支持的产业、需要共享总部信息的产业、需要利用总部管理及人才的产业等也都会因为总部的入驻而进一步的兴旺^[41-42]。特别是上游企业为了开展业务的便利性、节约交易成本，往往会考虑将同级别的机构设立在附近，形成总部的群集效应。

2. 增加税收

可从三方面表现出来：

第一，通过吸引企业总部的入驻，一般来讲，无论采取哪种组织方式，总是有部分税收是上交总部所在地的。有些总部汇集地，则明显享受到相应利益。如在北京市朝阳区规模服务业企业统计中，营业收入和利润前 5 名中，有 4 家是外资企业中国总部，占规模服务业营业收入的 36%、利润的 36%。这是地方政府对本地大型企业总部迁出惊慌失措，从而极力挽留的主要原因。

第二，总部是高级人才汇集地。在总部工作的高级员工，其上交给总部所在区域的个人所得税数量十分可观。在最早提出发展总部经济的北京地区，个人所得税已经成为地方税收的第二大税种。

第三，通过总部经济的产业联动效应，增加当地的经济活动总量，创造税收^[43]。这种税收对当地有更现实意义。在中国，企业不会随意改变注册地，否则对原搬迁地影响太大。因而税收大部分在制造基地发生，在总部所在地缴纳的税收数目多少是未知数。但通过联动效应，如吸引关联企业投资产生的税收、企业

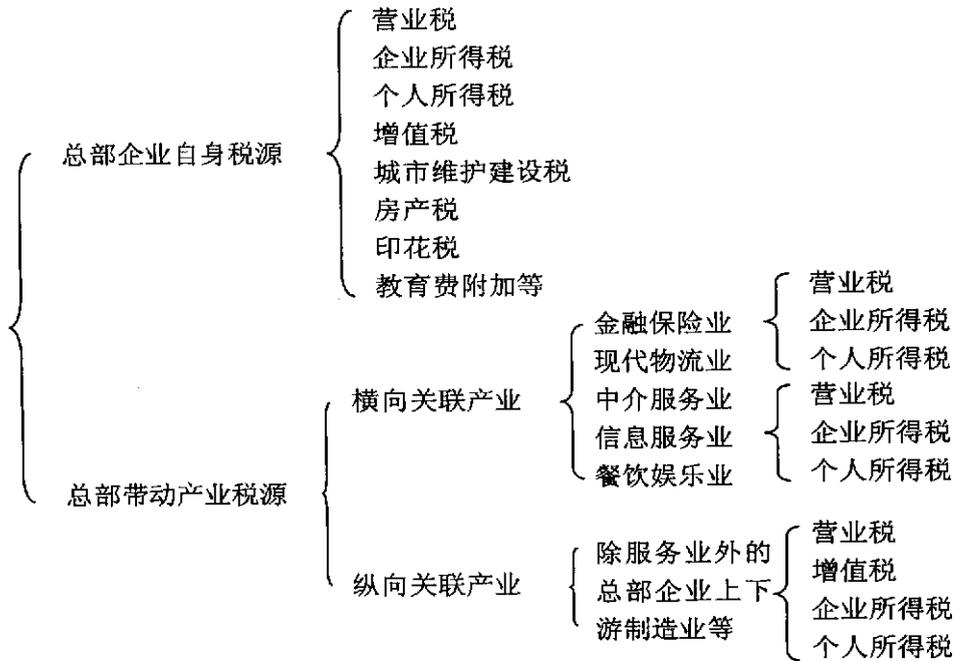


图 3-1 总部企业及总部带动产业税收的主要税源和税种

在当地新开设项目产生的税收，数目可能会非常可观。发展总部经济不能只看短期利益，因为总部入驻初期的税收可能不大，相对当地巨大的基础投资相比，甚至是得不偿失。但长远利益会非常可观。对于深圳发展总部经济，不要指望企业总部迁来就有立竿见影的效果，而要看到联动效应产生的收益^[44]。

3. 刺激消费

消费是推动经济增长的原动力，消费需求是拉动经济增长的最终因素。总部经济带来的企业总部在区域的空间聚集，不仅带来了消费总量的扩大，同时还伴随着消费机构的提升。总部经济是企业总部在空间上集群所形成的一种经济形态，这种总部集群的表现形态一般就是“中央商务区”（CBD）。CBD 通常是一个

城市的经济核心区，同时也是消费核心区。这些消费主要包括商务消费和总部员工的消费。当企业总部定都某地时，最直接相关的是商务消费，企业总部的主要空间载体是高档写字楼，国内的一些主要城市提出中心商务区以来，这些城市的土地租金飞速增长，以中关村为例，目前 200 家写字楼项目中顶级物业租金为每天每平方米 1 美元，甲级物业每天每平方米 0.6-0.8 美元。另外办公用品消费的总量和档次也会随着总部经济的发展而得到大幅度的提升，其他的如以自备车和航空运输为主的出行消费、以高档商务以及娱乐为主的商务消费也会产生巨大的需求；还有公司总部员工所发生的个人生活消费。而作为高级人才汇集地，他们收入较高，购买力很强，他们的消费比一般人的消费水平高得多：住宿、交通、旅游、健身、购物、娱乐，以及子女的教育、通讯等消费，对当地的经济将起到重要刺激作用。

4. 促进就业

在推动城市劳动就业方面，总部集群可以直接产生两种效应：扩大当地的劳动就业总量和优化当地的劳动就业结构。总部是企业运营的中枢神经，需要雇佣高素质的人才，同时也带动了相关产业的劳动就业^[45]。当企业总部被吸引过来，一方面，总部本身会雇佣当地一些高素质的管理、营销、科研人才以及另外的一些非管理岗位的后勤人员、文员、劳务人员等。另一方面，通过上文提到的产业联动效应，会带动相关产业发展，衍生一大批就业机会，如现代服务业中的由金融、信息、中介为主的知识性服务业及餐饮、交通、旅馆等一般服务业。例如，在纽约，由法律服务业机构 5346 个、管理和公关机构 4297 个等，这些配套服务业吸纳了巨大的劳动力，同时还为聚集在纽约的公司总部的高级员工提供高品质的工作和生活服务，极大的拉动了就业和当地的消费产业升级。

5. 提升形象

总部入驻还可以提高总部所在城市的美誉度，城市的建设和公司总部的入驻是相互促进的，一方面是这些城市良好的商务和人文环境能吸引大型企业总部入驻，另一方面来说总部的存在又进一步提升了城市形象。一个地区总部越密集，本身说明这个城市的生活越优越，配套设施越完善，而且这个城市总部越多，会带来城市文化的多元、融合和互动，能够使得整个城市的开放度更高，使得城市

的基础设施、各种条件更趋完善，因此有利于城市功能的发挥与强化。良好的基础设施加上经济“控制枢纽”地位，将极大的增加区域的美誉度，从而使得该区域对于公司总部更加富有吸引力。企业总部诱人的薪酬、规范的管理、广泛的培训与提升机会又吸引着各地的优秀人才，提高当地的人才档次。北京、上海之所以集中了全国最优秀的人才，是与这些地方的大企业、大机构扎堆分不开的。

3. 4. 2. 总部经济发展的负面效应

毫无疑问，总部经济具有上述诸多的正面效应，但是，总部经济也是一把“双刃剑”，有利也有弊。

一是城市间攀比总部经济的发展方略，导致重复性建设和基础设施过度投资等恶性竞争事件，而一些城市为了吸引总部落户，实行地价优惠、税收减免诸多方面的招商政策，造成国家利益的流失，结果能不能招来公司总部不说，过度优惠其实相当于过度歧视，本地企业特别是中小民营企业受到过度排挤，不利于企业的公平竞争和良好市场经济环境的建立^[46]。

二是总部落户导致餐饮价、房价等消费价格上涨，造成居民生活成本的上升和福利的下降，也给经济稳定和社会和谐造成了不少隐患。

三是国内各大城市都把发展总部经济作为新的经济增长点，并兴起建立总部基地和总部大楼的高潮，甚至把兴建总部楼宇和城市的 CBD 等同于总部经济，实际上是变相地开发房地产。

四是国内各大城市竞相引进跨国公司总部或地区总部，这有利于提升我国经济在国际上的地位，但是也存在一些弊端，如在制定和实施跨国经营战略时，往往不会考虑东道国的利益^[47]。在全球范围内调配资金，各国政府难于有效控制；通过汇率差异频繁调动资金可以导致东道国金融市场的不稳定，甚至债务危机；跨国公司还对当地相关企业有明显的取代效应，尤其是服务业；跨国公司采用内部价格、转移价格逃避税收，减少当地收入；跨国公司的一些行业垄断经营会限制东道国国内工业的发展等等。

3. 5. 发展总部经济应注意的问题

总部经济概念除了在学术界引起了强烈反响，还在政府、企业间也显现出

一派盛况空前的景象，北京、上海、天津、广州、成都、武汉、厦门等城市都在各自规划发展总部经济。而在北京除传统的朝阳区 CBD、西城区金融街、中关村园区及丰台区总部基地外，一些楼盘也纷纷抛出总部经济概念。上海的总部经济围绕浦东新区和漕河泾、金桥和张江等高科技园区展开，吸引了大量的跨国公司和国内大企业总部和研发中心。深圳的福田中心区、罗湖、南山也提出打造总部经济的策略。最近几年时间，在总部经济热浪滚滚的时候，我们更需要理性地面对总部经济现象。总部经济只有与中国特色环境相结合，才能生存，在如今总部经济发展过程中出现了一些令人担忧的现象，需要我们及早认识，防患未然。目前总部经济在中国的发展要注意以下几个倾向：

3. 5. 1. 防止由企业市场化导向变为政府导向

总部经济是一种自然的经济形态，发展总部经济要把握好“政企分开”、“政资分开”、“利税分开”三个原则^[26]。“政企分开”是指不应干预企业对总部位置的选择，当企业成长并跨地区经营时，企业就需要脑体分离，总部放在何处、生产性工厂搬到何处，完全是企业根据自己的实际情况来决定的，不能靠政府来左右。“政资分开”是指资本的流动是有客观规律的，政府要保障资本流动的合理性。总部设立所需的资金不能靠政府行政性划拨，不能使用行政命令强制银行为总部项目发放贷款。在总部经济发展之初，就要防止总部遍地开花，总部项目到处上马。“利税分开”是指总部的设立不能以中央或地方政府各级税收的损失为代价，很多地方政府在招商引资的过程中，不惜以大幅度减免税收或税收返还的优惠政策来吸引外资的进入，一定程度上损害了当地政府和国家的利益，在发展总部过程中要避免。

3. 5. 2. 防止区域之间由协调合作变成恶性竞争

不少经济学家断言，21 世纪国际经济竞争的基本单位既不是企业，也不是国家，而是城市群，城市群之间的分工、合作和竞争将决定未来世界经济、政治的格局。事实上，不容忽视的是，城市之间的恶性竞争会造成严重后果，例如重复建设和基础设施的过度投资，过度的税收优惠和极低的土地价格，影响公平竞争和政府的财政收入。对此，应引起政府的警觉。一个城市的竞争力取决于多种

因素，它们既表现在科技水平、生产效率和服务质量上，还表现在政治、人文、环境、气候、交通等方面。在目前的中国，许多大城市的竞争力还来自中央政府的优惠政策，即超国民待遇。通过盲目地搞政策“价格战”发展总部经济实质上无异于“涸泽而渔”，是以牺牲长期效益为代价获取短期效益的短视行为。从结果看，可能造成地区间以邻为壑的非合作局面以及引致辖区内已落户企业特别是民营企业的严重不满，从而形成巨大的区域壁垒成本以及歧视成本。

要真正实现总部经济的发展，各区域必须结合自身实际情况决定。所谓总部经济，确切地说并非一种经济类型，而应属于地区发展规划的范畴。而且，并不是任何地区或城市都具备发展总部经济的条件。这涉及到区域自身是否具备发展总部经济的条件（如是否是中心城市、是否具备辐射周边的能力等），特别是投资软环境。改革开放以来，中国投资环境逐步改善，各个城市硬环境改善很快，但城市之间差别很大。如果一个城市没有适合的软环境，最好不要操作所谓总部经济项目。另一方面，即使各区域都可以以总部经济为发展方向，其后也会面对无差异状态下的低效竞争问题。因此各政府部门要协调好愿望和现实间的关系，冷静思考，理智面对，知己知彼，避免一厢情愿，这是发展总部经济应有的态度。

3. 5. 3. 防止重炒作而轻产业环境的营造

总部经济的提出的确为我们提供了一个发展区域的好思路，但发展总部经济不能光炒概念，区域经济的成功靠的是适宜的产业环境及政策、富有生命力的创新企业和产品及服务的延伸发展等，要想将总部经济的经济效应充分发挥出来，取得实际效果并不是只强调总部经济的概念就可以达到的^[98]。总部经济这一概念本身并不具有生产力，否则号称“总部之都”的新加坡则应发展最快，但事实并非如此。可以说总部经济是以总部为依托的区域发展模式。但是并不是有了总部就会产生总部经济。总部没有生产力，单靠企业的总部群聚不会带来成功，必须靠适合产业发展的环境。政府政策如果仅仅专注于推动区域总部经济的概念，可能会造成误导。无论是上海与北京、广州、深圳之间的竞争，还是亚太地区，上海、北京与香港、新加坡的争夺，发展总部经济、吸引总部聚集的关键不在概念而在产业环境的完善以及自身优势的发挥。

营造产业发展的环境，重要的不是靠政府或者靠规划，像美国的硅谷，中国的温州都没有计划，中关村在早期也并没有计划，它们都在蓬勃地发展，并产

生了一些重要的产业。所以一定要用前瞻的眼光，还有一种对比的策略来进行总部经济的发展，专注于推动区域总部经济的概念，可能会误导。所以关键是为它找出一个最好的方向，最重要的是要有生命力的企业，有生命力的产业，产品和服务的诞生和发展。总而言之，塑造良好环境使企业能够蓬勃发展，才能促进区域或者是中国整个经济的发展。从产业战略看，应该营造企业生态环境。加强产业链的薄弱环节，填补产业链的空白环节，而不是不分目标、不分取舍的全盘接受。同时，金融、分销、物流、咨询等跨产业链的产业，也应该得到加强，积极营造为产业服务的公共平台。

第4章 深圳总部经济发展情况

4.1. 深圳经济发展战略历程

自二十世纪八十年代初深圳建立经济特区以来，经过二十多年的发展，深圳发生了翻天覆地的变化，由一个边陲小镇建设成为初具规模的现代化城市。这二十多年来的发展战略也是在探索中不断深化和改进的，从成立特区至今，深圳的经济发展战略经历了以下三个阶段。

4.1.1. 第一个十年：巨大成功中的不足

深圳早期的外资主要来自香港，深圳的产业结构是从承接香港加工业开始的。但香港作为一个不完全意义上的工业城市（在亚洲四小龙中，香港工业的发展水平最低），只有一般和轻型的加工技术，这就使深圳的工业化进程受到先天的局限。首先，二次加工贸易中的经济效益不高，其中增值部分大多滞留在投资来源地和中介地，只有所剩不多的附加值留在深圳。其次，港资企业与深圳本地企业的联系不足，无法与本地经济形成齐备的产业链关系，也无法通过前后向联系诱发新的产业成长，这就使深圳经济隐藏着不稳定、不连贯的“飘”性。再次，缺乏资金和技术密集型的装备工业，产业结构转换能力低下，香港是一个崇尚挣快钱的地方，一些小本资金在取得利润后，首先想到的是投资第三产业，很少想到去发展深圳的重化工业。这样，虽然香港资本快速启动了深圳的工业化，但同时也制约了深圳经济的升级更新。

4.1.2. 第二个十年：产业升级的努力

由于深圳经济大部分控制在外来投资者的手中，深圳的产业政策也就需要靠外部人来贯彻。这种反客为主的现象，是“飞地”经济的又一重要特点。在上个世纪八十年代末，深圳就开始意识到这一点，进入1990年以后，深圳一直在接连不断地出招，力图解决这个问题：一是试图把“三来一补”企业转型为共同

经营的合资企业，以降低以港资为主的“飞地”经济的负面影响。这项决策因各种利益的原因并没有取得显著效果。二是注意扩大外资引进的范围，以改变外资结构。第一，注意提高外资中“欧美板块”的比重。第二，注意引进 IT 产业发展迅速的台资。不过，到目前为止，港资为深圳外资主体的情况仍无根本改变。

在此期间，深圳做出了九十年代最为重大的产业决策——大力发展高新技术产业。这次产业变局包括两个方面：一是大力发展民营科技企业，以解决本土经济的不足。早在八十年代后期，深圳就制定了发展民营科技企业的规定。华为、中兴等企业就是在这一个时期发展起来的。二是注重引进外资的质量，以改变香港资金技术含量较低的状况。1998 年初，深圳颁布了《关于进一步扶持高新技术产业发展的若干规定》，对高新技术企业的技术创新活动给予了更优惠的扶持措施。这项举措的意义并不在高新技术产业产值的提高，而在于缩小了深圳在全球产业分工模式中与高附加值产业之间的距离，是对以往发展模式的一次根本改造。因此，这些产业政策对增创深圳经济的新优势起了关键的作用。本世纪初年，深圳高科技产业的产值已占工业总产值的 40% 以上。这个数据似乎已经证明，我们的经济发展达到了相当高的水平。

不过，这项成功的措施也依然存在问题：一是使深圳跳越了重化工业阶段，产业结构的非常规跳跃必然会带来先天不足。深圳民营高新技术产业的质量较低，大多数企业只是围绕人家的核心技术，在高新技术产业的边缘地带“小打小闹”。二是政策不配套，创新体系没有真正建立，投资基金不活跃，创新企业的融资渠道不畅、技术成果的源头不足，公共技术平台没有充分形成，这些客观和主观的条件都影响了科技产业的发展。因此，在深圳的第二个十年中，外资和“打工者”的因素仍然是经济增长的主要因素，深圳还未能从根本上摆脱在全球产业分工中的劣势。

4. 1. 3. 第三个十年：新发展面临的新问题

深圳在第二个十年中有了明显的进步，但也未能解决第一个十年产业结构中存在的过于依赖加工贸易的问题，它就把问题遗留给了第三个十年。任何一种以土地和一般劳动力为第一资源的经济都会遇到增长的极限，资源互换模式从一开始就隐含着短期发展和长期发展的矛盾。由于加工贸易区和城市的高度重合，深圳的这个矛盾表现得尤为突出。从本质上说，外资进入深圳的目的主要是为了

降低人力成本和土地成本，外来的投资者较少考虑深圳的可持续发展。因此，深圳未来如果要想更多地吸引外资，实现 GDP 的增长，就必须在可持续发展中做出让步；如果深圳未来要坚持高效益、高品质和可持续发展，就必须有勇气坚决放弃一部分低素质的外资，减缓外来劳动力和灰色 GDP（相对绿色 GDP 而言）的增长速度。短期发展和长期发展的矛盾已经酝酿了 20 多年，目前正明显地暴露出来。

仅从土地和水资源的供给来看，深圳要实现可持续发展，就必须在经济发展的同时降低人口的增长率。然而现有的产业结构和经济增长方式根本无法做到这一点。假如现有的经济增长方式不变，要使经济总量翻一番，劳动和资金投入必须相应的提高，那就意味着劳动就业人员要增加一倍。这对于一个空间相对狭窄，水资源十分有限的城市来说，显然难以承受。为此，深圳发展总部经济，产业发展向产业链的高端延伸，一方面可以说是主动把握产业升级转型的时机，另一方面也是面临资源匮乏状况下的迫切要求。

4. 2. 深圳总部经济的基本现状

4. 2. 1. 深圳总部经济情况

尽管“总部经济”是当今的热门概念，但“总部经济”毕竟这几年才出现，在一定程度上是理论界、媒体和开发商推波助澜的结果。而搬迁的总部有着复杂的情形，有的是行政性总部，有的是职能性总部；有的注册地改变，有的维持原注册地不变。对于政府相应部门，由于统计材料本身要求的严密性、程序性、法定性，目前深圳市尚未有政府机关对企业总部进行系统、全面的统计，这点，在参阅其它地区的总部经济研究中也有相同的问题。

本文借鉴国家商务部、广东省和国内其它兄弟城市对总部经济的界定，对企业总部概括为：国内、外大型企业集团的负责一定区域经营决策和组织协调任务，具有管理、融资、投资和服务功能的独立法人机构。根据深圳市第一次全国经济普查中企业集团情况统计数据，将营业额 1000 万元以上的 338 家具有总部职能的核心企业或集团，加上国家商务部批准的 12 家跨国公司投资性企业（如杜邦、沃尔玛），共计 350 家企业，作为本文研究深圳市总部经济的主体，约占

全市企业法人单位总数^①（57561）的6%。

1. 深圳总部经济行业结构

深圳总部企业分布于第二产业和第三产业的主要行业，其中第二产业总部企业135家，占总量的38.6%，第三产业总部企业215家，占总量的61.4%。第二产业中，制造业总部企业数量最多，达到122家，占总部企业总数的34.9%，建筑业总部企业10家，占总部企业的2.9%。第三产业中，物流业总部企业（包括交通运输、仓储和邮政企业及批发零售企业）共81家，占总部企业总数的23.1%，房地产总部企业52家，占总部企业总数的14.9%；租赁和商务服务业总部企业45家（主要为投资与资产管理企业），占总部企业总数的12.9%；金融业总部企业19家，占总部企业总数的5.4%。由下图可以看出，深圳的总部主要与制造业密切相关。

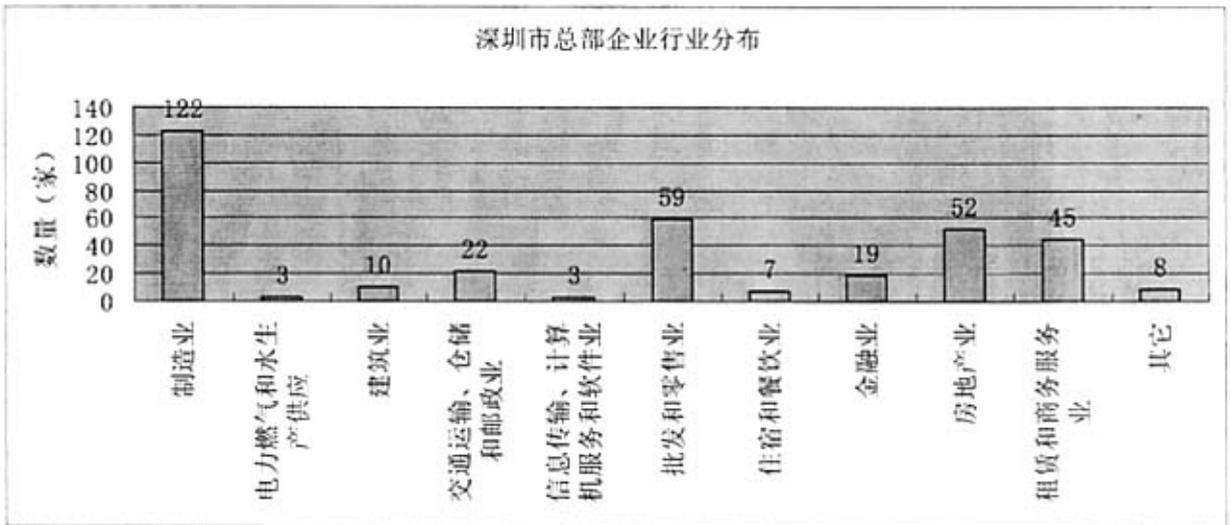


图 4-1 深圳市总部企业行业分布图

2. 深圳总部企业类型构成

深圳总部企业包括内资企业、港澳台企业和外资企业三大类型，以内资企业为主。其中，内资总部企业224家，占总部企业总数的64%，包括国有、集体、股份公司、私营独资等多种类型；港澳台总部企业66家，占总部企业总数的19%，包括港澳台商独资、与港澳台商合资经营、合作经营等类型；外资总部企业60

^① 本文参考深圳市第一次全国经济普查数据界定的深圳总部企业，全部来自第二、三产业，为统一口径，全市企业法人单位总数也采用第二、三产业的企业法人单位总数来进行比较。

家，占总部企业总数的 17%，包括有外商投资企业、中外合资经营、中外合作经营等类型。

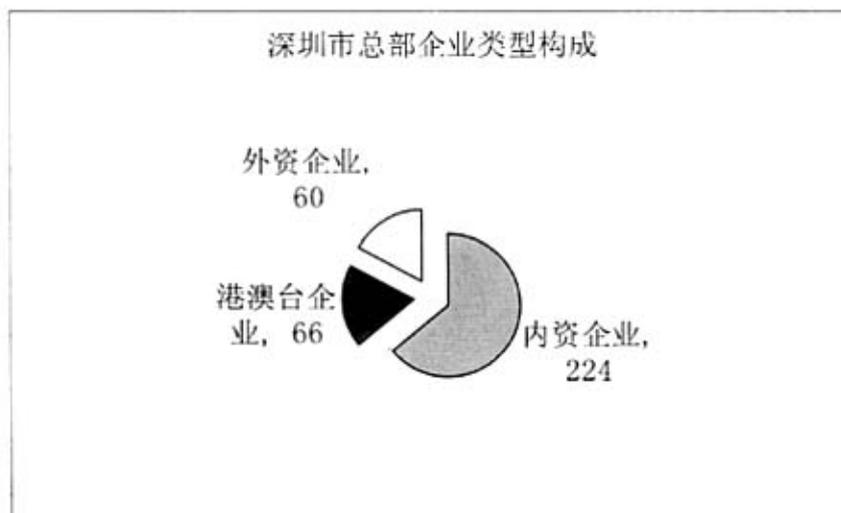


图 4-2 深圳市总部企业类型构成图

3. 深圳总部企业的区域分布

深圳总部企业广泛分布在全市六区。其中，福田区总部企业最多，达到 106 家，占总部企业总数的 30%；罗湖区 85 家，占总部企业总数的 24%；南山 57 家，占 16%；盐田区 11 家，占 3%；宝安区 74 家，占 21%；龙岗区 17 家，占 5%。福田作为中心区，是众多大企业、大公司、大集团的聚集地和抢滩地。2004 年福田纳税“百强”企业和纳税“百佳”民营企业中，科技型、物流型、现代服务型企业所占比例上升至 60%，比例明显提高。而劳动密集型、加工贸易型企业正逐渐淡出。这说明福田辖区企业的整体素质在不断提高，产业结构不断优化。“总部”经济成为福田税收的引擎。三星视界、创维、中汽南方、佳能、顺电、长城国际都是国际国内大型品牌公司。到目前为止，世界 500 强企业在福田投资达 51 家。

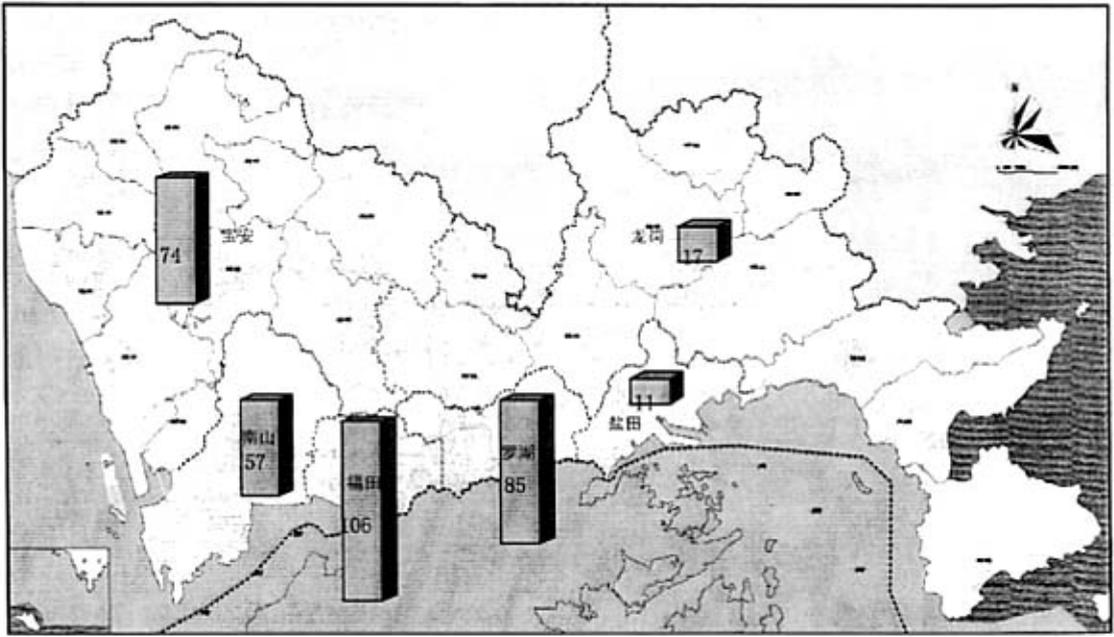


图 4-3 深圳市总部企业的区域分布图

4. 与国内发达城市差距

深圳市总部企业取得较大的发展，据《财富》杂志的调查，92%的跨国公司计划在中国设立地区总部，首选城市依次是上海、北京、广州、深圳等，其中30%的跨国公司表示首选地是上海，15%的跨国公司首选地为北京，11%的跨国公司首选地为深圳。另外，根据北京市社会科学院 2005 年对外发布的国内第一部反映总部经济状况的《中国总部经济蓝皮书》，深圳总部经济发展能力列全国 35 个城市第 4 位。虽然深圳总部经济发展有了一定的基础，但距总部经济发达的北京、上海还有不小的差距。仅从国家商务部批准的投资性企业数量来看就远远超过深圳。截止 2004 年底，北京共有 7 家经国家商务部认定的跨国公司地区总部和 140 家投资性公司；截止 2005 年 6 月份，上海跨国投资性公司达到 115 家，经上海市政府认定的跨国公司地区总部累计达到 104 家，其中全球 500 强企业达到 33 家；而截止 2005 年 6 月份，深圳市经国家商务部批准的跨国投资性公司仅为 16 家。

4. 2. 2. 世界 500 强企业在深投资情况

在深投资的列入《财富》杂志历年排名世界 500 强的企业已达 113 家（截

止 2005 年 6 月底), 包括设立分公司、办事处以及进行项目投资。有 86 家企业投资兴办实业, 投资项目 194 个, 投资总额 61.65 亿美元; 另有 27 家企业投资兴办金融机构分行、保险公司和办事处。有 9 家跨国公司在深圳设立了地区总部。沃尔玛、麦当劳、欧姆龙、松下、三洋、家乐福、飞利浦等跨国公司在深圳都设立了采购中心。26 家跨国公司在深圳设立了各种研发中心, 研发中心数量达到 70 家。目前, 深圳工业总产值 70% 以上、外贸出口总额的近 60% 是由外商及港澳台投资企业创造的。

1. 世界 500 强投资深圳现状分析

从投资来源地看, 世界 500 强深圳的投资主要来自美国、欧盟、日本、新加坡、韩国、香港等地, 都是发达国家或地区。从总体来看, 来自日本和美国的投资最大, 来自美国及日本的 500 强企业占绝大多数, 其次为法国、英国、韩国以及德国, 显示深圳外资来源及进出口贸易受美国及日本企业影响较大。而且来自日本的项目和金额超过了美国, 但是来自美国的投资项目平均规模大于日本。

表 4-1 世界 500 强投资深圳企业所属国别一览表

国别	项目	比例 (%)	国别	项目	比例 (%)
美国	38	33	香港	3	2.7
日本	34	30	瑞士	2	1.8
法国	10	8.8	加拿大	1	0.9
英国	8	7.1	澳大利亚	1	0.9
韩国	5	4.4	马来西亚	1	0.9
德国	5	4.4	丹麦	1	0.9
荷兰	3	2.7	新加坡	1	0.9

从资金和股权结构来看, 通过考察跨国公司内部投资来源, 发现直接来自母公司的投资较少, 约占 23%, 其它大都是通过下属公司投资。从世界 500 强的股权结构看, 独资企业 82 家, 占 56.9%, 其它都是合资或合作的形式建立的。在合资企业中, 外方主要以资金、设备投入, 辅以技术入股; 而中方以土地和厂房入股的较多。

从投资产业来看, 500 强企业投资主要集中在 IT、制造业、商业服务和金融服务业领域, 在深就业的外国人也多数分布在这些行业。从投资金额看, 电子信息业、制造业、金融业投资占较大比例。

表 4-2 跨国公司 500 强在深圳投资行业情况表

行业	企业数	行业	企业数	行业	企业数
电子信息	39	计算机通信	13	食品烟草	9
传统制造	26	物流仓储	14	建材房地产	6
金融保险投资	27	批发和零售、餐饮	23	其它	13
化工能源	17	社会服务业	7		

2. 世界 500 强投资深圳的特点分析

第一、投资规模不断加大，投资第三产业的项目日益增多。九十年代以后特别是近几年，世界 500 强来投资的企业规模和技术含量都呈现上升之势。资料显示，2004 年，世界 500 强在深投资新成立的 9 家企业中，属于制造业的有 5 家，占 55.5%；增资的 18 家企业中，属于制造业的有 13 家，占 72.2%。投资行业涉及电子电气、医疗设备、化工、钢铁、视听设备等。2005 年开始，外资重点发生明显改变，投资重点纷纷转向第三产业，生产型服务业尤其受到青睐，生产型服务业正在成为吸引 500 强企业投资目光的新焦点。

第二、投资呈现系统化、本土化趋势。随着在国内市场融入度的加深，在深投资的跨国公司越来越希望以国内公司形象出现，扎根深圳，在深不断“生根发芽”。目前，英特尔公司在深设立了英特尔信息技术和英特尔贸易公司；三星公司在深设立了三星仓储、三星集运和华利电子；国际商用机器（IBM）在深拥有信息产品、存储技术、采购中心等 6 个子公司；三洋电机在深企业更达 10 家。跨国企业的投资系统化、本土化的趋势日益显现。

第三、总部存量优势还不够，辐射力还不强。目前，在深投资的跨国公司有 9 家在深圳设立了地区总部，26 家跨国公司在深圳设立了研发中心，但深圳的总部无论从数量还是从规模上说，和香港比都有相当大差距，与国内北京、上海等城市比，也存在很大差距。

4. 2. 3. 深圳企业对外投资分析

深圳企业对外投资主要集中在三个区域：珠三角地区，长三角地区，环渤海地区。深圳企业上世纪九十年代对外投资重点区域是珠三角地区，进入本世纪以来，长三角地区成为深圳企业对外投资重点区域。在环渤海地区，深圳企业以

前投资主要集中在京津地区，今后整个环渤海地区将会成为深圳企业对外投资的一个新的重点区域。深圳市境外投资目的地，在上世纪八十年代集中于港澳、美、欧等少数发达国家和地区，目前已经发展到以发达地区为主，辐射周边国家和地区，包括亚洲、非洲、拉美等广大的发展中国家和地区。

深圳工业企业对外投资的主要方式是收购内地工业项目，实现低成本扩张，弥补深圳工业企业本身资源不足。以康佳集团为例，在上世纪九十年代实业经营形成一定规模后，立即与内地企业联合、优势互补，走共同发展之路，进行资本经营，并最先获得成功。如康佳集团，其规模能够在九十年代中期几年之内迅速高效地发展，成为我国第二大彩电生产企业，在中国彩电业兴盛的年代取得骄人的业绩，也取决于这一战略目标的顺利实施。早在1993年2月康佳就有目标有选择地与牡丹江电视机厂合资组建了牡丹江康佳实业有限公司。1995年7月与陕西如意电器总公司合资组建了陕西康佳电子有限公司。1997年5月又与安徽滁州电视机厂合资组建了安徽康佳电子有限公司，从而最终形成了东(安康)、南(集团)、西(陕康)、北(牡丹)“四方联合”的战略格局，奠定了大企业集团的基础。通过联合，康佳集团扩大了生产规模，提高了市场占有率，加快了集团公司自身的发展。到1997年底，全集团公司拥有员工8000余名，下控股多个子公司、分公司，总资产49亿元，净资产20亿元。1997年实现工业总产值72亿元，销售收入72亿元，利税5.6亿元。1998年康佳集团在全国电子行业排名第4，在全国综合实力百强企业排名32位，在“全国500家最大规模工业企业”排名92位。经过二十多年的快速发展，康佳已成长为总资产100亿元、净资产30亿元、年销售收入130多亿元的大型电子信息产业集团，和境内外上市的公众股份制公司。

金融机构对外投资主要是集中在东部沿海地区。以招商银行为例，截止到2005年7月，招商银行共有分行35家，分支机构(支行)428家。投资状况是：在深圳的总资产1000亿，在深圳以外地区总资产6000亿，投资主要布局在华南地区、华东地区与环渤海地区，上述三个地区分支机构占全部机构的比例高达62.5%，而且这三个地区也构成了招商银行利润的最主要来源，其利润占全行利润的90%。平安集团是一家综合的金融服务集团，拥有财险、寿险、证券信托、期货公司、资产管理公司、养老保险公司、健康险公司等九家的子公司。2004年平安集团业务收入达到632亿元，净利润31亿元。目前集团总部在深圳，资

产管理公司、养老保险公司、健康险公司总部在上海，上海市政府对平安集团进入上海提供了很多支持，一次性补贴 1500 万元，税收和土地使用提供优惠，高管人员还提供生活补贴。

房地产企业大多是立足深圳，辐射全国，采取的是“3+X”的发展模式，3 是指珠三角，长三角和环渤海地区，X 是指中西部地区的重点城市，像武汉、成都这样的中心区域城市。以万科集团为例，2005 年主要项目的规划建筑面积来看，珠三角区域占比为 19%，其中深圳为 7.1%，广州 7.3%，中山 4.7%；长三角区域占比 22.7%，其中上海占比 14.3%，南京 3.3%，南昌 5.1%。沈阳区域占比 15%；北京 7.4%，天津 18.5%，武汉 18.3%，成都 2.2%。可见万科集团发展区域主要集中在长三角区域、珠三角区域、沈阳区域、北京区域，并呈均衡发展态势。

大型商业企业对外投资的地域主要有：珠江三角洲、长江三角洲、东北、环渤海等地，由表 4-3 可以看出各个大型商业企业在内地设立分支机构情况：

表 4-3 深圳大型商业企业在内地设立分支机构统计

企业	投资地区	分店数
天虹商场	南昌、厦门、东莞、惠州	16
华润万佳	香港、广州、珠海、上海、苏州、杭州、北京、天津	456
农产品总公司	福田、南昌、上海、广西柳州、山东寿光、合肥、西安、北京、成都、长沙	30
粮食集团	上海、河南、惠州、珠海、海口、湛江	8
人人乐	华南、西北、惠州、西南、华北、增城	49
海王星辰	广州、昆明、成都、上海、杭州、宁波、大连、江苏	400
新一佳	广州、长沙、武汉、四川、山东、天津	52

深圳企业对外投资原因主要有：一是土地资源限制了深圳企业发展。无论工业、房地产业，其发展都需要土地资源。工业链条的中低端部分，即生产加工环节，需要大量土地建厂房，深圳已经越来越缺乏这个条件。很多工业项目因缺乏土地而往内地发展。二是市场容量限制了深圳企业发展。市场容量对金融、商业和房地产企业的发展直接相关，市场容量主要表现为人口和收入、消费能力。三是企业成长的需要，产业发展的规律。深圳企业向内地投资，这是产业发展的

规律。深圳经过上世纪八十至九十年代的经济发展，市场已相对成熟，成本已经提高，深圳土地成本，房价、水电费、人工工资都偏高，生产加工性工业企业难以承受，发展速度趋缓。深圳各企业也积累了一定量的资本，必然向内地投资。深圳本地智力资源薄弱，与发展高科技工业形成实质性矛盾，如果不获取内地和海外智力资源，就无法促进技术进步。四是追求新的利润增长点。内地改革开放，国企转制，给深圳早先发展起来的企业带来并购机会；内地大量的基础设施、城市建设项目，给深圳企业带来投资机会；内地消费水平、收入水平提高，给深圳商业、金融业企业带来发展机会。

第 5 章 深圳发展总部经济的意义及条件分析

5. 1. 意义

5. 1. 1. 是经济健康持续增长的强劲动力

总部经济的实质是通过价值链、产业链的分工，形成总部与生产和销售环节的分工。发展总部经济，通过企业总部的结算、研发、消费等活动，可以在深圳形成财富效应和产业乘数效应，使相关企业充分利用社会分工带来的机遇，最大限度地提高技术价值和资本价值，提高深圳经济发展的质量、效益和后劲。

5. 1. 2. 是深圳产业结构优化升级的着力点

管理中心、结算中心、研发中心、营运中心和采购中心的集聚是总部经济的表现形态。发展总部经济，可以进一步推进深圳现代服务业的发展，带动相关高端产业发展，提高智力经济在整个经济中的比重，摆脱资源依赖型的发展模式，使经济发展走向高端化、集约化，有利于深圳实现资源紧约束条件下人口、资源、环境的协调发展。

5. 1. 3. 是建设现代化国际化城市的有效手段

建设现代化国际化城市，是深圳在今后一段时期内的主要任务和发展目标。

发展总部经济，通过总部的资源集聚和产业扩散效应，有利于深圳顺应经济全球化的时代要求，把深圳融入到经济全球化大局中，在全球和区域资源配置及国际竞争中发挥作用^[49-60]，加快建设高科技城市、区域金融中心城市、物流贸易中心城市、文化旅游中心城市，增强深圳的综合经济实力、凝聚力和辐射力。

5. 1. 4. 是提高城市综合竞争力的重要举措

总部经济的核心是知识经济。发展总部经济可以促进企业利用深圳的信息、金融、人才和会展优势，反过来，又能够密集地促使人才、技术、产业、资金等要素的大规模聚集，使深圳的人才、信息、资金、技术效能得到充分的释放，促进深圳自主创新，有利于深圳打造创新型人才高地、创新型企业高地、创新型产业高地，极大地增强深圳城市综合竞争力。

5. 1. 5. 是区域合作方式的创新

发展总部经济，有利于深圳进一步向产业链、价值链的高端延伸，实现与其他地区的错位发展，在区域合作中更加有效地利用两种资源、两个市场，变“水平”的产业和行业雷同竞争为“垂直”的友好合作，在新的高度实现区域的双赢和共进。

5. 2. 优势

形成深圳企业总部经济的环境条件，是深圳在 20 多年发展过程中成长起来的，包括：特区的地位，毗邻香港的地缘优势；城市创新能力；15%的所得税政策；相对完善的法制环境，政府部门的规范运作；公平竞争的市场机制；包容的多元文化；企业在成长为总部经济过程中形成的社会关系资源；企业管理和员工本人和家庭在深圳已形成的工作、生活条件；城市面貌、生活质量、基础设施服务等。

5. 2. 1. 区位优势

毗邻香港的地缘优势在形成深圳企业总部经济过程中有重要作用。香港地处中国与东南亚经济圈的中心，是亚太区域内的国际金融中心城市，在连接国际

市场、带动中国经济发展、实现国家的发展战略中担当重要角色。深圳处于香港与内地过渡地带，具有国内最大、最繁忙的陆路口岸，在连接香港与中国内地经济、维护与发挥香港的国际金融中心作用、促进中国内地经济发展方面发挥着重要作用。在深圳的企业，无论是拓展内地市场还是走向国际市场，都可以方便快捷地利用这一重要通道。

5. 2. 2. 文化竞争力强

深圳是一个移民城市，伴随这种移民文化产生的是开放、敬业、进取观念和创业、创新精神。在这种人文意义层面上，岭南文化、北方文化、海派文化等不同地域不同民族的文化在这里交融碰撞，形成了开放、平等、自由、宽容的文化氛围，形成了兼容并蓄、独具特色的移民城市文化，社会交流指数和人文国际化程度全国最高，是外向型经济的典范。移民文化是深圳发展总部经济的文化支撑，是深圳区别于其他城市的独特优势。同时，深圳是一个年轻的移民城市，第五次人口普查结果显示，深圳人平均年龄只有 29 岁。这种年龄优势与移民文化结合，培育了一支以创新创业型人才为主力的高素质人才队伍。全市共拥有 61 万专业技术人员，人才总量接近 100 万，形成了崇尚创新、勇于创新、宽容失败、追求成功的创新文化氛围，形成巨大的创新活力。创新精神已成为深圳精神的重要特征。

5. 2. 3. 良好的企业生态

深圳从实际出发，构建了以民营企业为主体、以市场为导向、以政府推动为主动力、引进与吸收再创新相结合的技术创新体系。目前在深圳的 700 多家技术开发机构，90%以上建在企业，且主要是民营企业。自上世纪九十年代初市委市政府提出大力发展高新技术产业以来，深圳市高新技术产品产值以年均 50%以上的高速度增长。2005 年，全市实现高新技术产品产值 4885 亿元，占工业总产值的比重从 1991 年的 8%，上升到了 51.1%。其中，拥有自主知识产权的高新技术产品产值占全部高新产值的 58%；高新技术产品出口达 471 亿美元，占到全市出口总额的 46.4%，涌现出了一批有影响的创新企业群体，形成了创新企业梯队，其中华为、中兴等企业通过自主创新已经成为具有一定国际竞争力和全球影响力

的跨国经营企业。深圳既培育了华为、中兴、招商银行、平安保险等一批产业层次高、市场竞争力强、在全国乃至世界具有较大影响的总部型企业集团，也产生了像中集、万科、康佳等这样一批迅速成长的总部型民营企业，同时，还有 10 万多家中小民营企业，创业根基牢固雄厚，形成了一个雁形的企业梯队和良好的企业生态。

5. 2. 4. 体制机制优势

深圳作为中国改革开放的窗口和试验田，毗邻香港，一直担当着改革开放排头兵、试验场的作用，为全国的改革开放提供了许多宝贵经验，深圳创造了 230 多项全国改革之最，在价格体制、企业体制、市场体制、建设体制、政府体制以及资本市场等各方面做出了较大成绩，建立了国有土地使用权有偿转让、实行建设工程招标、创办外汇调剂中心等社会主义市场经济十大体系，国有企业改革、投融资体制改革、文化体制、医疗卫生体制、教育体制改革取得重大进展，初步建立了比较完善的建立社会主义市场经济体制，形成了以全方位的开放促进全方位的改革、大胆吸收和借鉴发达国家和地区的成功经验、不断进行体制机制创新、向国际惯例靠拢等明显的特色，为经济的持续健康发展奠定了坚实的体制机制基础。这些改革有机地联系和结合在一起，逐步构建起比较完善的社会主义市场经济体制和运行机制，在全社会形成了深入人心的市场化、法治化观念。2006 年 7 月 1 日起实行的《深圳经济特区改革创新促进条例》，首次在国内建立了改革创新法，从法律上保障深圳体制改革的不断深入。

5. 2. 5. 完善的金融体系

深圳已基本建成以银行、证券、保险为主体，其它多种类型金融机构并存，结构比较合理的现代金融体系，初步成为具有全国影响的区域性金融中心。目前，深圳全市包括银行、证券和保险在内的国内金融机构达 150 余家，其中国内银行 20 家，包括商业银行和政策性银行，国内所有银行在深圳都有分支机构。深圳证券交易所 1 家，证券经营机构 20 家，保险法人机构 8 家，基金管理公司 14 家，期货经纪公司 11 家，资产管理公司 4 家，信托投资公司 2 家，财务公司 5 家，租赁公司 1 家，金融电子结算中心 1 家，外汇交易中心 1 家，押钞公司 1

家，资信评估公司 2 家。深圳一些金融机构如招商银行、发展银行、平安保险公司正积极开拓异地甚至国际业务，发展成为全国性金融机构。驻深圳外资银行 25 家。深圳银行、保险业共有服务网点 1289 个。深圳市国内金融机构本外币合计存款余额目前已达 8000 亿元，基金管理公司所管理的基金资产占全国半数以上。深圳的金融机构密度、外资金融机构数量在内地大中城市中位居前列，金融业的创新能力、服务水平、赢利水平和先进技术的应用均处于国内领先地位。2004 年，深圳国内金融机构人民币存、贷款余额在大中城市中排第 4 位，证券交易、基金、创业投资、黄金、债券和外汇市场都在全国占有重要地位。

5. 2. 6. 完善的城市功能

深圳是国内唯一一个比较严格地按照城市总体规划建设起来的城市。深圳坚持现代化、国际化标准，坚持城市基础设施适当超前发展，城市基础设施体系日益完善，打造出一座功能完备、环境优美、适宜人居的区域中心城市，初步具备了区域经济中心城市的功能。海、陆、空运输四通八达，建立了便利、高效的立体综合运输体系。建成通往境外各类口岸 17 个，包括中国最大的陆路客运口岸罗湖口岸、中国最大的陆路货运口岸皇岗口岸，成为中国最大的口岸城市之一，也是中国唯一拥有海陆空三栖口岸的城市。深圳电信网贯通全市，形成了以宽带 IP 城域网和双向互动有线电视网为骨干，以光缆为主，数字化传输、程控交换为一体的高速通讯网络。城市信息化水平在全国处于领先地位。

5. 2. 7. 良好的生态和人居环境

深圳始终坚持可持续发展战略，强调生态环境保护，促进人与自然的和谐相处，基本实现了经济发展、城市建设与资源、环境相协调。全市有一半的土地被划入基本生态控制线，用于郊野游览和自然生态用地，全市建成区绿化覆盖率 43.2%，人均公共绿地面积约 15 平方米。近年来大力实施“净畅宁”工程和市容环境综合整治“梳理行动”，加快推进特区外城市化、违法建筑查处和“城中村”改造工作，全面开展清理整治无证无照非法经营行为的“清无”行动，城市管理水平大大提升。先后获得国际建协亚洲首个城市规划奖、联合国环境规划署环境保护“全球 500 佳”、国际“花园城市”、“国家卫生城市”、“国家园林城市”、

“国家环境保护模范城市”、“全国水土保持生态环境建设示范城市”、“全国优秀旅游城市”、“中国人民环境奖”等荣誉，深圳的都市化气质更加浓厚，城市功能更加完备，态环境更加优美，成为最适合人居的城市之一。

5. 2. 8. 较强的综合竞争力

深圳的经济实力位居全国大中城市第四位，经济持续高速增长，人均 GDP、进出口位居全国第一，创造了举世闻名的“深圳速度”；已经形成完整的现代产业体系，金融、高新技术、物流、文化四大支柱产业蓬勃发展，构建起具有较强竞争力的现代产业体系，逐步形成了领先全国的“深圳效益”。深圳金融业总资产突破万亿，高新技术产品增加值占 GDP 的 28.4%。深圳大力推行决策的民主化、科学化，加强法律监督、民主监督和舆论监督，政府依法行政、规范行政意识不断增强。政府工作的透明度和市民对公务事务的参与度不断提高。相对完善的法制环境、规范的政府运作、公平竞争的市场机制，也为发展总部经济奠定了良好的基础。从中国社科院完成的《2005 年城市竞争力蓝皮书》中对中国内地城市竞争力的排名可以看出，深圳综合、人才、资本、环境、政府管理、企业管理、开放等竞争力排名都位居全国前列。

表 5-1 中国内地城市竞争力排名^①

指标\排名	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
综合竞争力	上海	深圳	广州	北京	杭州	宁波	苏州	无锡	厦门	天津
人才竞争力	北京	上海	深圳	广州	杭州	温州	天津	沈阳	武汉	南京
资本竞争力	上海	北京	深圳	广州	杭州	天津	成都	南京	大连	武汉
科技竞争力	北京	上海	武汉	天津	南京	广州	西安	深圳	成都	长春
结构竞争力	北京	温州	长沙	宁波	绍兴	广州	深圳	泉州	厦门	成都
基础设施竞争力	上海	北京	广州	深圳	天津	厦门	大连	秦皇岛	南京	沈阳
综合区位竞争力	上海	北京	广州	成都	天津	武汉	沈阳	南京	哈尔滨	重庆
环境竞争力	深圳	杭州	绍兴	无锡	大连	青岛	厦门	成都	上海	北京
文化竞争力	上海	温州	苏州	佛山	绍兴	重庆	南京	深圳	南昌	南通
制度竞争力	绍兴	宁波	上海	嘉兴	苏州	珠海	厦门	潍坊	佛山	大连

^①资料来源：《2005 年城市竞争力蓝皮书》，社会科学文献出版社，2005

政府管理竞争力	上海	深圳	厦门	杭州	青岛	北京	宁波	南昌	佛山	大连
企业管理竞争力	宁波	深圳	上海	厦门	东莞	长春	温州	绍兴	佛山	杭州
开放竞争力	深圳	东莞	上海	珠海	厦门	青岛	大连	北京	惠州	佛山

5. 3. 劣势

5. 3. 1. 城市地位低于一线城市

根据经济实力，普遍认同的看法为：中国一线城市有北京、上海，二线城市有广州、深圳、杭州、南京、苏州、青岛、大连、武汉等。在中国这样的发展中国家，资金、技术、人才、资讯、优惠政策等资源，基本集中在城市，而其分布随着城市的级别呈跳跃式状态，城市越大越占有资源，三线城市比不过二线城市，二线城市又不如一线城市，这使中国优秀的企业和人才都向大中城市汇集。从人力资源来看，一线城市，如上海、北京，汇集了中国最多、最优秀的大学，最容易获取智力资本。企业总部的顺利发展，离不开便利的服务，总部之都往往是服务机构，如咨询公司、广告公司、律师事物所、会计事务所，密集的地方。这些优秀机构大部分在一线城市，一来它们本来是国内领先服务机构的总部，二来国际服务机构来华通常选择一线城市。从城市辐射力来看，北京、上海是中国的双子星，具备逐鹿中国的最有利的客观条件。而深圳地处香港旁边，较难列入考虑目标。

5. 3. 2. 土地等资源严重缺乏

土地和淡水资源已成为经济发展的瓶颈。深圳的土地面积共 1952.84 平方公里，全市可建设用地仅 913 平方公里，到 2005 年已开发建设 700 平方公里，按“十五”期间年均 46 平方公里的开发速度，再过 5 年左右将无建设用地可供。同时，深圳也是全国 7 个严重缺水城市之一，人均淡水占有量仅为全国的四分之一，广东省的五分之一。狭窄的空间导致“城市病”的过早形成。2005 年，深圳常住人口达到 826 万，实际居住的人口已突破 1200 万，人口机械增长速度达到每年 40 万人。深圳人口过度膨胀造成了环境污染、交通拥堵、治安严峻等“城市病”的急剧升级。城市规划、基础设施、公共服务和环境综合治理难以适应人

口的骤增。北京、上海、武汉、重庆等城市能拿出大片土地建设总部基地，深圳缺乏这个条件。很多深圳企业外迁就是在深圳批不到土地，更多的在深企业因为没有土地而无法发展。另外，深圳土地利用效率仍有较大的提高空间。2005年深圳市每平方公里土地的GDP产出为2.52亿元，在全国各大城市中位居前列，但与香港相比，仍有相当大的差距。目前，深圳市建成区面积为703平方公里，而香港的建成区总面积还不到200平方公里，但深圳市的GDP总量仅为香港的五分之一，单位建成区的GDP产出仅为香港的1/10。所以说，在深圳市可建设用地资源十分紧缺的情况下，节约用地提高土地的利用效率已成当务之急。

表 5-2 深圳市城市建设用地增量

年份	建设用地面积 (km ²)
1994 年	299.47
2000 年	467.29
2004 年	686.82
年均增长幅度 (1994-2000)	56.04
年均增长幅度 (2000-2004)	46.98

5.3.3. 缺乏大学和科研机构的支持

总部经济是知识经济的表现形式。随着总部经济的发展，我国沿海地区各个城市正在大力创办大学或吸引内地的大学到当地办分校或二级学院。这个现象预示着高等教育作为总部经济发展的一项原动力已倍受人们的关注。深圳历史短，大学、科研机构太少，这是深圳发展总部经济的一个重要制约因素。至今深圳仍然只有一所综合性大学，大型科研机构仍然是空白。而北京、上海、广州已发展到近百所大学，深圳已不能与之相提并论。由于本地高校缺乏，深圳在引入人才的竞争方面先天不足，企业的创新能力在削弱，企业科技研发得不到当地高校技术力量的指导和合作。许多企业不得不把研发机构设到上海、北京等科技力量强的城市，其结果是进一步加强了北京、上海的知识创造能力，研发成果也在当地转化较多。

5.3.4. 金融创新不足

在国家宏观调控的背景下，银行融资的难度加大。深圳信用环境不够好，缺乏完备的诚信体系，这已成为深圳商业银行开展业务遇到的最主要困难，使得银行找不到合适的贷款对象，其不良后果主要是两方面：第一导致商业银行盈利下降，深圳对商业银行的吸引力减弱。第二是由于在本地找不到合适的贷款对象导致银行资金大量流出深圳。除每年的高交会之外，没有其他机会为企业组织投融资洽谈会，吸引国际资本和国际大型跨国企业与深圳企业间的合作。深圳的基金主要投资对象是证券市场，高新投、创新投等投资公司主要投资对象是高科技项目。目前还没有形成为总部经济的形成和发展配套的投融资系统。

5.4. 机遇和挑战

5.4.1. 国际产业向中国大转移的趋势

近年来，国际产业转移的速度不断加快。发达国家生产外移的比例不断提高，如美国跨国公司的出口中，出口给国外子公司以进一步加工的中间产品所占比例从1989年的57%增至1999年的68%。中国作为公认的21世纪世界工厂，成为外移目的地首选。据美国《财富》杂志一项调查显示：全球4万家跨国公司有92%以上若干年内将考虑在中国设立地区总部^[12]。从2002年，中国连续三年引进外资超500亿美元，于2003年起一举成为全球引进外资最多的国家。随着中国重要性的增强，许多跨国公司将亚太地区总部移往北京、上海、天津、广州等城市，到我国设立研发中心也蔚然成风。深圳的成长是在世界经济全球化的过程中发生的，国际国内的大环境是深圳能够取得成功的“天时”。在20多年后的今天，这个国际经济大融合的趋势不仅没有减弱，而且会进一步加强，跨国公司经营理念的变化是深圳迈入发展新阶段的又一个“天时”。

5.4.2. 国内多个城市实施总部经济战略

国内多个城市实施了总部经济的发展战略，并制定了相应的扶持政策。上海在2002年7月便制定了《上海市鼓励外国跨国公司设立地区总部的暂行规定》及相关实施细则，并提出了明确的优惠政策和便利措施，针对商务成本过高的问

题，2003年上海市将“降低综合商务成本”写进《政府工作报告》；北京早在1999年就发布了《关于鼓励跨国公司在京设立地区总部若干规定的通知》，扶助跨国公司在京设立地区总部，在北京2004年的《政府工作报告》中明确提出将“广泛吸引跨国公司、国内外金融机构、大企业、大集团、来京设立总部、研发中心、运营中心、采购中心、发展总部经济”。众多楼盘冠以总部概念，除了怀柔区总部新城、通州区总部小镇、石景山民营总部育成基地外，北京丰台区的总部基地更是独栋总部楼达500余座。青岛基于其优美环境，提出口号，要将青岛建设成跨国公司总部的“后花园”，京沪的“后花园”。西安要建设成中国西部的总部之都。杭州、天津、武汉、重庆等都宣布总部经济发展战略。资源总是有限的，当众多城市宣布总部经济战略时，对企业总部的争夺将日趋白热化。

第6章 深圳总部经济的发展定位

深圳发展总部经济要走出一条自己的路，这就意味着在国内要有别于北京、上海，因为要比发展总部经济的基础设施规模和财力等通用要素，深圳不及北京、上海，但是如果错位发展，深圳就可能和他们形成互补优势，走出一条自己的路。但是这不是说国内别的城市不需要借鉴，深圳就能闭门发展。学习别人的经验，结合自己的实际再有所创新，才是正确的选择。

6.1. 深圳吸引企业总部的分类

第一层次是跨国公司的全球总部。此类总部通常不会随意搬迁，而且以中国目前的经济水平和综合环境，吸引他们的可能性微乎其微，此类企业基本不是深圳力所能及的范围。

第二层次是跨国公司的地区性总部。这种总部主要考虑地区辐射力和产业距离，如亚太区总部大多数设在东京、新加坡、香港，随着中国经济实力的加强，北京、上海、广州、深圳日渐列入他们的考虑范围，前几年主要是北京，近几年来则由于上海龙头地位的加强成为总部迁都的首选。一些企业因生产、营销、甚至研发集中在某一地区而顺理成章地将该地作为地区总部，如苏州是明基的大陆区总部、深圳为鸿海集团（富士康）大陆区总部就是这种类型。这对深圳来说意味着机会，但前提条件是深圳必须改善投资环境、加大引资力度，吸引更多的国际知名企业来深投资建厂。

第三层次为跨国企业的职能性总部。如运营中心、采购中心、研发中心、投资中心、客服中心、结算中心等。这类总部主要取决于获得相应要素的便利性，如上海成为家乐福、深圳成为沃尔玛的全球采购总部是看中了长三角、珠三角的世界工厂地位，数以万计的工厂能源源不断的提供质高价廉的消费品；诸多研发中心落为上海、北京则是因为这两地汇集了中国最为丰富的人力资源。深圳吸引这类总部具备一定条件，如珠三角制造的消费品性价比对国内外客商有不可抵制的诱惑力，深圳可利用自身特殊的地位成为采购中心；深圳对外地人才的吸引力

能够提供丰富的智力资源，成为研发中心的理想选择。

第四层次是国内知名公司总部。一些实力雄厚、富有市场开拓力的企业，主要是民营和乡镇企业，已经不满足原地的资源要素，将总部迁址中心城市在所难免。近年来，这股风愈刮愈烈，如迁往北京的远大来自于长沙、浪潮来自于济南；迁往上海的德隆来自于乌鲁木齐、希望集团来自于成都、雅戈尔来自宁波；东风汽车从十堰迁都武汉；吉利从台州来到杭州……，无不是出于上述原因。从目前情况来看，深圳欲想吸引成为省外企业的总部有一定困难，这些企业要迁都的话，通常的考虑是北京、上海等一线城市，但深圳具备一定优势的产业，如高新技术产业，还是有一定可能。当然，即使不能成为全国性总部，深圳成为这类企业的职能性总部或区域性总部，也是不错的选择。

第五层次是珠三角企业的总部。在珠三角众多的企业中，少数企业脱颖而出，成为行业中的领先者，当地的人才、资金、资讯、商务环境等要素已不能满足进一步发展的需要，迁都成为必然的选择。这是深圳发展总部经济的最大希望之所在，应给予重点关注和争取，如果舍近逐远，将重点精力放在国内、甚至国际知名企业，则显然为本末倒置之举。目前已有珠三角企业在深设立总部的苗头，如惠州、东莞等地成长起来的企业纷纷将销售、研发、行政等机构迁往深圳，深圳要抓住这个机会，成为珠三角企业总部迁都的首选。另一方面，深圳也面临广州的巨大竞争，与广州吸引企业总部实行差异化的政策，是深圳发展总部经济需要考虑的问题之一。

6. 2. 各类总部对资源要素的要求

各类总部在一定程度上讲是环境，对相应的资金、人才、地理位置、周边环境、基础设施等有特定的要求。

6. 2. 1. 集团总部

集团总部常常又称为集团公司或者控股公司，在企业集团中处于核心层次。从集团总部是否从事具体的业务上讲，集团总部分为两种，纯粹性控股公司和经营性控股公司。前者只掌握子公司的股份，专注于子公司的战略管理和经营控制，并不从事具体的业务，母公司通过股权协调各类业务活动，并获得股权受益；经

营性控股公司是指母公司本身从事具体的业务经营，同时又通过控股子公司从事其他类型的业务。两者功能上的差异导致在职能定位的不同，相应地对资源要求的侧重点也有所不同。纯粹性控股公司专注于子公司的战略管理与经营控制，相应的对高级管理人才、及时更新的市场信息、完善的知识性服务行业的配套提出较高的要求。而经营性控股公司除了子公司的战略管理和控制外，自身业从事一定的具体业务，因此除了以上纯粹性控股公司对资源要素的要求外，相关产业配套也是一个不可少的因素，充分发挥产业集群效应的作用，节约企业的交易成本和生产成本。特别是生产性的企业集团，企业集团内部往往通过产品相互联系，一家大型生产企业的搬迁往往会同时带走一大批上游的小企业。

6. 2. 2. 职能性总部

当企业规模达到一定层次时，相应的职能组织（如研发、采购、运营等）本身就形成庞大的组织，它们同样面临着优化资源配置的问题。这样，职能性总部（研发、销售、采购、投资与决策、结算中心等）便因应而生。各类总部对资源要素要求的侧重不同。研发中心看重的是专业性人才、信息设施的便利性和较具吸引力的地区生活环境；采购中心则重视采购物品的生产企业的群集性、良好的交通设施和发达的物流；投资与决策中心负责新业务、新地域的投资认证和重大管理变革的抉择对总部所在区域的专业人才的易得性、信息资讯的及时性、知识型服务业的发达性和金融环境的优越性提出了较高的要求。

6. 2. 3. 行业性总部

行业性总部在这是指扎根于相关产业集中度高、生产水平较高、产业环境基本完善的区域环境之中的大型工业、商业、金融业的公司。在这一区域中基本形成产业集群、初步开始发挥产业集团效应。行业性总部对资源要素的要求与经营性集团公司的要求很大的类似性，例如信息的流通速度和成本、人才的可得性和成本、产业链的完备、知识性服务业等。

6. 3. 深圳总部经济的发展定位

需要解释的是，作为企业的高端形态，总部落户对任何地方来说都是求之

不得的，但在总部经济竞争激烈的今天，等客上门将会非常被动，必须主动出击。既然如此，必须锁定目标客户，否则的话，以机会主义形式开展工作，抓一个算一个，只能会事倍功半。笔者认为，对于总部经济的对象，必须有所侧重。

根据前面的分析，结合自身的优劣势，深圳总部经济的发展战略定位可描述为：深圳应发挥其科技产业和金融创新的优势，克服其经济腹地的不足，避开香港和广州在发展总部经济、开展区域合作方面与深圳的竞争；立足于本土企业，大力培育和发展本土企业成长为总部型企业；利用和提升深圳的综合环境，吸引一些企业职能型总部、兼顾一些特定行业的企业总部迁深；同时，努力稳住总部在深的企业。

6. 3. 1. 立足于本土成长型的总部经济

各地发展总部经济主要侧重于对外部企业的吸引。笔者认为深圳发展总部经济的最重要的是靠自身的力量培育出总部经济，立足于自身企业的成长。深圳对外部企业的吸引力比不上北京、上海、香港、广州，但深圳的高新技术产业和金融业是产生总部经济的最佳土壤。从深圳总部企业类型构成来看，内资总部企业占 64%，可以说深圳总部经济主要是从内部成长起来的，属于本土成长型的总部经济。为此，深圳发展总部经济离不开本地基础，应当在具有较强的自主创新能力的领域大力发展总部经济，尤其是高科技产业和金融领域，以及物流、商贸等优势领域。

6. 3. 2. 拓展经济腹地

与香港相比，深圳是在特殊的时期发展起来的特殊城市，但深圳享有特殊地位的时期比香港短，在短短的 20 余年里，深圳与香港一样，金融、房地产、旅游、物流等产业先后发展成为深圳的支柱型产业，这些产业的壮大使深圳经济迅速发展，但也逐渐与香港构成产业的同构化，必然与香港形成一定程度的竞争关系。随着内地多个城市的崛起，深圳在全国的影响半径逐渐缩小，影响力下降，边缘优势、窗口效应和特区优势已不明显。北京、上海是全国中心城市，北京是国家级政治中心城市，上海是国家级的经济中心城市。广州是华南区域的中心城市。由于总部经济需要经济腹地，深圳周边地区又不是深圳的直接腹地，而是香

港、广州的经济腹地，深圳的经济腹地需要通过两种方式形成：第一是避开香港、广州的经济辐射密集区域，把包括珠江三角洲地区在内的整个南中国地区作为自己的经济腹地，在更大的范围内以与外地联合的方式延伸自己的产业链，走重庆、天津、苏州等城市的道路；第二是借鉴新加坡苏州工业园经验，在周边地区或内地通过直接介入方式，发展深圳在外地的工业园，延伸产业链，打造经济腹地。这两种方式，都是与外地进行区域合作而不是一般的对外辐射，是深圳特有的经济腹地模式。

6. 3. 3. 发展相应职能型总部

面对众多职能型总部，如运营中心、投资中心、研发中心、结算中心、采购中心等，深圳具有一定优势要素：创新的环境和体制、发达的高新技术和先进制造业。深圳可对下列国内外企业的职能型总部重点公关：研发中心、投资与决策中心。

1. 研发中心

真正原创性的研发活动是件非常艰难的事情，对资金、人才的要求非常高，非一般的企业能承受。就人才来说，吸引从事原创性的研发中心方面深圳难于与北京、上海竞争。实际上，更多的研发从事的是设计和工艺创新，通过外观和功能的革新、工艺流程的改进，达到创新的目的。这类研发对资源要求较低，而且可以取到立竿见影的效果。深圳有打造成“设计之都”的条件。

2. 投资与决策中心

投资与决策总部功能是寻找新的投资机会、融资、重大管理决策。这类总部对金融、高级人才和知识型服务业的要求较高。从上面三个要素来看，深圳也具有非常好的金融环境和市场。北京、上海的商务成本并非大多数企业能承受，而且空间距离带来的沟通和管理的不便利也产生了非经济性，如果企业只是定位国内市场和华南市场，而非国际市场，深圳完全可以满足条件。

2. 兼顾一些行业性总部

要使某地成为特定行业的总部迁都首选，必须具备下列条件：该地此行业特别发达，已产生群集效应，能更便利获得资金、技术、原材料；下游企业众多，

迁都此地可便捷地对市场作出反应，更好地服务客户。审视珠三角的经济状况，结合总部经济的特点，可以采取行动吸引下列行业的企业迁都深圳。一是以软件、网络为主的 IT 业，包括计算机及外部设备、数字视听、通信设备、微电子及基础元器件、软件、机电一体化机械设备及仪器仪表、医疗器械等优势产业；二是金融保险业，包括银行业、证券业、保险业、基金业、黄金珠宝业；三是以商贸物流业，包括大型连锁超市、采购中心、物流配送中心等；四是房地产和物业管理。

6. 3. 4. 稳住总部在深的企业

在深圳经济发展中，诞生了一批全国知名的本土企业，如华为、中兴、招商、平安、万科等，这些企业一定程度成为深圳的名片，无论在城市形象提升，还是在招商引资中，都发挥着重要的无形作用，而经济上的贡献更是不言而喻，光华为 2005 年就向上缴了 49.3 亿元税收。无论是人还是群体，对曾经久留之地都有眷恋的情感，但企业毕竟是逐利性组织，追求更大收益、谋求更低成本永远为商家所乐此不疲，在全球化资源配制的今天，地域更换为情理之事。企业可将总部设在此地，也可设在彼地；也可在今日迁入深圳，也可明日迁出深圳。而北京、上海、广州、杭州、青岛、大连等诸多城市已启动总部经济战略，对知名企业总部的争夺将日渐白热化。这要求深圳市相关部门多站在企业的角度，做好服务工作，改善企业的商务环境。毕竟，留住现有企业远比引进新企业更有意义。有资料显示，开发新客户的成本是留住老客户成本的 5 倍，一个城市的企业去留也是如此。高新技术总部企业如华为、中兴、海王、比亚迪、康佳、创维等，金融业总部企业如招商银行、发展银行、平安保险公司，房地产总部企业如万科、中海、金地、招商地产、华侨城地产行等，商业总部企业如天虹、万佳、人人乐、新一佳等，这些在深成长起来的知名大企业是深圳要着重稳住的企业。

第7章 促进深圳总部经济发展的政策措施

7.1. 将总部经济作为深圳经济发展的战略举措

7.1.1. 做深做实“十一五”及中长期规划

作为经济先行一步的深圳来说，面临的资源困境甚为严峻，显然深圳继续发展普通制造业不太合时宜。实施总部经济发展战略，大大地拓展了深圳产业发展的思维模式。过去考虑经济的高端形态，无非是高新技术产业、现代金融业、现代物流业、文化产业等，都是从产业选择的角度来考虑。现在总部经济的提出，从产业功能角度来考虑，多了一条发展高端经济的道路。《深圳市国民经济和社会发展第十一个五年总体规划》中提出要大力发展总部经济，这是深圳市首次把发展总部经济纳入国民经济和社会发展中长期规划，表明了深圳市政府已经意识到发展总部经济的迫切性和重要性。做深做实“十一五”总体规划和中长期规划，使发展总部经济的战略能落到实处，得以真正推进经济持续发展，市政府要尽快制定总部经济发展促进办法，实施促进和培育本土企业做大做强的扶持政策。鼓励和支持具有市场发展潜力、产业规模优势和现代企业制度的本土大企业集团扎根深圳，通过国际合作、跨国并购、海外上市等方式，加快企业国际化进程。

7.1.2. 出台发展总部经济的优惠政策

在针对发展总部经济的政策制定上，北京和上海走在全国的前面，早在1999年1月，北京市政府就发布了《关于鼓励跨国公司在京设立地区总部若干规定的通知》，随后，发布了《跨国公司在京设立地区总部的认定办法》（核准类），这一通知对跨国公司在京设立总部给予了相当大的优惠政策和便利条件，事实也证明，优惠政策的出台，加速了跨国公司的地区总部和研发中心落户北京。2002年7月20日，上海市政府也出台了《上海市鼓励外国跨国公司设立地区总部的暂行规定》，随后在2003年发布了《上海市鼓励外国跨国公司设立地区总部的暂行规定》实施细则。比较北京和上海对外国跨国公司设立地区总部的优惠措施，总体内容差不多，但两城市均没有针对国内企业总部出台专门的成文优惠条例，

上海曾经在 98 年出台了《关于进一步服务全国扩大对内开放若干政策的意见》，它对吸引国内企业来沪起到了一些积极作用。在这里，深圳可以占得先机，根据自己的总部经济的发展定位来制定比较专门的政策，以吸引目标企业总部来深落户。

7. 2. 扩展发展空间和提高土地利用效率

考虑到土地区域面积已经成为深圳总部经济发展和深圳市未来发展的关键性制约因素，深圳市应采取三个创新举措，扩大发展空间：

7. 2. 1. 发展“飞地经济”

“飞地经济”是在与本市不接壤的地区，拓展归本市管辖的土地区域，以便在周边无法获得土地的情况下弥补本市土地区域的不足。“飞地经济”是国内一些城市近几年解决经济飞速发展与土地资源严重“先天不足”的矛盾的一种创新举措，是解决深圳经济发展与土地严重不足的一条“出路”。深圳可以选择广东省内经济相对落后的同时离深圳近、交通便利的地区发展“飞地经济”，将生产基地建在那里，把制造业往“飞地”转移，降低商务成本，从而解决深圳总部经济发展与腹地空间不足的矛盾。深圳是隶属广东省的一个计划单列市，按分税制的财政体制特点，直接向中央财政缴税，不向广东省缴税，但 2004 年深圳市财政上解广东省财政 88 亿元人民币。由此给我们以启示，“飞地经济”可这样操作：深圳市政府向广东省政府申请“飞地”，以划定的年为基年，每年按这块地的 GDP 为基数由市财政向广东省上解，或按 GDP 递增的幅度递增上解税收。

7. 2. 2. 发展深圳在外地的工业园

1994 年，国务院正式批准苏州市同新加坡有关方面合作开发建设苏州工业园区，开创了中新合作的新模式。深圳可以借鉴苏州工业园的模式，在异地建立深圳工业园。可以在珠三角以及泛珠三角地区（如惠州、梅州、汕头、韶关、雷州半岛、赣州等地）选择若干区域，设置若干“深圳工业园”，完成以深圳市为中心总部，周边腹地工业园为支撑的运行中心建设模式，解决当前土地紧张以及国际化城市建设中产业升级的需要。

7. 2. 3. 提高对深圳现有土地的利用率

深圳人多地少，土地资源非常宝贵。当前，要在有限的土地资源条件下保证城市的可持续发展，节约用地势在必行。为发展总部经济，需要对深圳现有土地更新整合，使低效土地实现产业转型、改造，提高土地利用效率。深圳有一批正在营运的项目，建设早，占地多，但效益不高，需要进行产业转型，这个地方可以考虑规划为一个总部基地。大力推进“城中村”改造，退出低附加值、高耗地、高耗能、高污染产业，对用地规划的适当调整，增加企业总部用地，加大对闲置土地的清理力度，增加总部经济用地。

7. 3. 恢复深圳金融创新活力

7. 3. 1. 建设区域性金融中心

积极配合国家金融体制改革，深化地方金融体系创新，推动金融产品创新和市场发展。开展深港金融业发展合作，促进深港金融业优势互补，吸引港资金融机构来深设立分支机构，鼓励扩大在深后台业务领域。提高全社会的金融服务水平，促进银行、证券、保险业持续均衡协调发展。认真落实扶持金融业发展政策，加快建设一个能有力支持深圳经济发展、能有机配套深圳产业结构优化、能有效防范化解风险的金融体系，努力把深圳建设成为国内一流的区域性产业金融中心、金融创新中心、金融信息中心和金融配套服务中心。

7. 3. 2. 建立多层次的资本市场体系

配合国家证券市场的发展和改革，进一步发展和壮大深圳证券交易所在区域资本市场中的主导作用，推动深圳证券交易所完善功能和定位。加大上市资源培育力度，支持本地优质企业利用资本市场加快发展，继续做优做强主板市场，发展壮大中小企业板。提升上市公司数量和质量，加快完成深圳上市公司股权分置改革。充分利用深圳证券交易所的交易平台，建立权证、资产证券化、股指期货期权等衍生品市场，建立公司债券交易平台和公司债券发行、流通市场。吸引境内外资本市场中介服务机构和机构投资者落户深圳，选择性引入境内外战略合作者和投资者。

7. 3. 3. 增加深圳金融企业投资渠道

发行市政债券是资本市场重要的创新，可以丰富资本市场交易品种，并为金融机构资金寻找合理的保值增值渠道，为在本地的金融机构提供稳定的投资渠道，防止资金外流^[61]。目前股票市场的发展遇到较大挫折及深交所地位的下降使得深圳资本市场的优势正在逐渐丧失，股票市场的持续低迷以及投资品种的匮乏使得券商经营举步维艰。如果发行市政债券，在发行承销环节上本地券商可以承担大量业务，在流通交易环节上投资者买卖、转让市政债券取得稳定的收益。大力发展债券市场，积极争取资产证券化的试点，促进货币市场资金向资本市场的流动。扩大证券公司、基金公司的融资渠道，大力支持和推动银行、证券期货、保险业在业务合作方面的创新，形成资本、货币和保险三个市场联动发展的格局。积极稳妥地发展金融衍生品市场、企业债券市场、产权交易市场、离岸金融市场等新兴市场。

7. 4. 支持深圳企业总部建设

7. 4. 1. 出台界定总部企业标准

出台界定总部企业的标准，向被申请认定的总部企业颁发总部企业的认定证书，使其享受总部企业的政策优惠待遇。对于经确认为“深圳总部企业”的，按照商务部所规定地区总部业务范围开放业务，同时落实商务认定的深圳市跨国公司地区总部的经营业务范围。总部企业具有研究设计功能的，可享受类似高新技术企业的优惠政策。借鉴上海浦东新区的相关优惠政策，对深圳总部企业三年内在深圳的个人所得形成的地方财力部分建立专项资金，用于资助其员工培训。帮助总部企业高管人员解决其本人及配偶、子女的户口及教育问题。尤其是在土地方面，要给予大力支持，对总部企业自建办公场所、研究中心、培训中心等，优先保证其土地供给；总部企业购置或租用自用办公用房给予补贴。

7. 4. 2. 支持企业建立物流中心

物流中心分两类，第一种是第三方物流企业的总部。第二种物流中心是生产型企业总部的一种功能，生产型企业总部的物流中心可以降低企业的库存和流

通成本、提高企业效率。建设物流中心关键条件是提供土地。但深圳目前的状况是很多大型企业缺乏建立物流基地的土地，物流未能与城市规划发展有机结合，企业物流中心散点分布。为此，要结合城市更新改造和旧产业园区功能置换，依托港口、机场、铁路、地铁、高速公路等交通基础设施条件，按区域物流功能区划分，加快建设笋岗清水河商贸物流园、盐田港区保税物流园、前海湾现代物流园、空港保税物流园、平湖现代物流园、龙华现代物流园等六大商贸物流园区，完善综合性物流园区的配套服务，提升集散枢纽型物流园区功能。

7. 4. 3. 支持企业建设研发中心

深圳要加强区域合作，发展总部经济，必须把包括企业研发中心在内的企业高端功能牢牢吸引在深圳本地，为深圳企业建立研发中心提供强有力的支持。对深圳企业建设研发中心，政府从人才引进、资金支持、环境营造等方面提供支持。加强自主创新产品的政府采购，重点扶持具有自主知识产权的技术创新，对企业申请国际和国内发明专利所需费用和专利维持费用给予一定比例资助，对企业研究开发新产品、新技术、新工艺所发生的费用给予相关政策优惠。

7. 4. 4. 支持企业建设销售中心

深圳总部型企业在深建设销售中心，实际上是要吸引工业企业回深圳交税，总公司与分（子）公司之间可通过关联交易转让定价，吸引内地的分（子）公司将产品低价卖给深圳总（母）公司，由深圳总（母）公司高价卖出，所得利润在深圳享受 15% 的优惠企业所得税政策。为支持深圳总部型企业在深圳建设销售中心，可考虑建立增值税返还制度，即由深圳市财政将留地方的增值税和中央返还地方的增值税部分拿出一定量返还给建设销售中心的企业。

7. 5. 优化总部经济发展的环境

7. 5. 1. 优化公平公正的法制环境

加快与国际法规和管理接轨进程，站在全球化、标准化、规范化的高度，为各跨国公司总部实施其全球竞争与发展战略提供一个统一公平的法律环境。凡

违背 WTO 规则或与国际管理存在较大冲突的，都应该进行修改和完善。还要加大知识产权保护的执法力度，鼓励企业总部加快技术创新和成果转化，组建专门为总部提供服务的知识产权保护咨询、维权以及产权交易机构^[29]。同时，继续拓宽民营企业在深圳的投资领域，简化民营企业总部入驻的审批程序，加强对民营企业合法利益的保护，在投融资、税收、土地使用、外贸出口等方面给予民营企业与其他企业同等的待遇，逐步革除对民营企业歧视性的、不合理的法律和制度障碍，确保民营企业在深发展的公平性和平稳性。各级政府职能部门在简化办事程序、提高工作效率的同时，要严格贯彻落实政务公开和承诺制度，依法办事，规范操作，提高政策和办事规定的操作透明度，同时也要加强执法人员的培训和教育，提高执法水平。要进一步加强来深投资企业投诉管理工作，定期听取企业在审批、建设、生产和经营过程中反映的问题。增强服务观念，改进服务手段，严禁行政执法部门将部分权力转移给中介机构强行收费。

7. 5. 2. 发展与国际接轨的专业中介机构

积极引进国际著名的会计、法律、咨询、评估等中介企业，加强合作，设立从事研究、开发、设计的中介机构。支持国内中介机构和人员成为国际知名专业中介机构的合作所、成员所和合伙人。扶持有一定市场份额的中介机构，包括律师、会计、评估事务所以及其他经济咨询机构，提高其专业服务能力，增强其竞争能力，加快与国际接轨步伐。

7. 5. 3. 加快信用体系建设

加快信用体系建设。加强诚信建设，培育信用文化，建立诚信守法的现代信用社会。建设诚信政府，政府带头守信，推进社会信用体系建设。积极促进大企业与中小企业合理分工，培育和构建企业间的诚信网络。在政府管理部门、中介服务机构和各类企业之间搭建信息共享平台、技术服务平台和信用担保平台，形成多层次社会化的企业和个人信用服务体系。进一步加强信用行业监管，建立失信惩戒制度，推行强制履约制度，完善信用立法，健全信用制度法规，为建设社会信用体系提供法律保障^[52]。

7. 5. 4. 对深圳企业加大宣传力度

不断增加深圳市政府企业推介网络服务点，与各个地区主要网站链接。推出深圳企业区域发展服务管理系统，配套给深圳企业及其在外地的客户使用。政府部门领导或者工作人员定期出访深圳企业在外投资的主要区域，多参与企业推介活动。政府牵头在内地有发展潜力的地区举办推介会，出面加强企业与各界的联系，加强企业对当地影响。建立推广基金和深圳企业推广协会，使政府对企业的推介有经费、有制度、有计划。

7. 6. 积极参与区域合作与交流

7. 6. 1. 加强深港合作

深圳依托毗邻香港的区位，由一个边陲小镇迅速成长为综合实力名列全国前茅的现代化大城市，大大缩小了与香港的差距。面向世界，背靠内地是香港未来结构转型的基本走向。香港以其良好的辐射全球的金融、贸易和市场信息服务体系为深圳以及广大内地对外交流提供优质服务，深圳以其强劲增长的经济实力为香港发挥自己的优势提供有力支持。香港金融、商贸服务业要在内地具有更广、更深的腹地，必须拥有联接内地的桥梁，深圳以其区位和对内地的联系而成为香港拓展腹地的桥头堡。深圳必须成为香港国际金融中心和国际物流中心的自然延伸，借助香港覆盖全球的金融商贸服务平台，吸引珠江三角洲和华南地区的企业总部落户深圳。

全面拓宽深港经济合作新途径，以建设深港中央商务区为目标，推动现代服务业经济合作。深圳发展以深港两地为基础的城市消费娱乐型服务业，规划建设“深圳—香港消费圈”；开发以投资—置业—居住—消费为纽带的家居型服务业。两者的结合将形成珠三角东部强大的经济轴心，在金融、商业、对外贸易、电子电器和国际运输等方面具有全区、全国甚至国际竞争优势。

在“一国两制”为基本原则，以 CEPA、泛珠三角区域合作机制和深港“1+8”合作协议的基本框架下，将深港的协调与合作关系提高到战略合作城市的高度，推动深港的优势互补和共同发展，积极推动和配合深港在基础设施、环境保护、港口机场、口岸及边境地区以及文化教育、科技人才等方面的交流与合作，共同

构建“深港都市圈”。主动承接香港现代服务业的带动和辐射作用，促进深港两地产业发展的互利双赢。进一步扩大深圳服务领域开放，吸引香港的金融业、会计审计、法律服务、管理咨询、市场营销等中介行业以及教育、医疗等领域机构来深圳投资合作。推动口岸开放，完善口岸基础设施建设和管理协调，配合香港的城市长远发展策略，推动共同制定口岸及边境合作发展规划，增强两地合作的前瞻性和协调性^[52]。

7. 6. 2. 积极参与珠江三角洲合作

良好的区域协作是总部经济发展的关键因素，如果没有珠三角区域密集的制造业加工基地，深圳总部经济难以得到长足发展。因而，需要以总部经济的思路来协调珠三角区域发展战略，推动区域内资源的整合，强化各自的产业优势和优化城市间分工^[53]。加强穗深莞合作，发挥各自的区位、产业和服务功能优势，带动环珠江口城市群的协调发展。加强与惠州、河源等城市的发展合作，发挥粤东自然资源和人力资源优势，带动区域工业化和产业结构调整，主动承接大亚湾石化项目的辐射和带动。加强与珠江西岸珠海、中山、湛江等快速发展中城市的发展合作，依托珠三角城市群的南发展轴，完善城际基础设施建设，扩大人流、物流往来，促进区域现代服务业发展，密切深圳与西南地区的经济联系。

7. 6. 3. 与广州的错位竞争

深圳与广州同为广东省的两大中心城市和珠江三角洲都市密集区的“双核”，但两者的城市功能并不完全相同。广州是广东省的政治中心和文化教育中心，华南地区的交通枢纽、信息中心和重要的经济中心。广州以其深厚的历史文化渊源和适合的区位成为珠江三角洲都市密集区辐射华南、西南和湘赣地区的节点。深圳作为毗邻香港的特区城市，通过制度创新和环境创新发挥示范作用，消减两种制度的势差作用；作为新兴现代化大城市，通过与香港功能互补，形成国际金融中心和国际航运中心，成为珠江三角洲地区乃至华南、西南和湘赣地区通往世界的门户，成为中国 IT 产业的研发中心和高新技术产业基地。目前深圳的区域中心作用与其经济规模相比还比较弱，深圳与广州的关系主要是基于地域分工的关系，主要表现为错位竞争关系，在总部经济发展上也应采取错位竞争关系，

深圳着重吸引高新技术、物流以及金融业的企业总部落户。

7. 7. 完善城市基本设施和中心商务区环境

7. 7. 1. 完善城市基本设施

要吸引更多的企业将总部搬至深圳，需进一步加快城市基础设施建设从而为企业创造高标准的硬环境。一是大力发展轨道交通，形成完善的轨道交通基本网络。二是加快区域交通基础设施建设，建设深港西部通道和东部通道，建设连接东莞西部及广州的沿江高速公路、连接惠州博深高速公路的盐排高速公路、连接惠州大亚湾路的盐坝高速公路。加快建设国家干线铁路京广深客运专线广深段、杭福深客运专线厦深段以及龙华铁路新客站、平湖铁路集装箱中心站，建设连接广州、香港的广深客运专线以及广州—深圳城际轨道。三是强化深圳港在国内沿海港口中的主枢纽地位。加快盐田港区、蛇口港区、大铲湾港区等港口项目建设，加快宝安国际机场扩建工程，加强与香港、广州机场的互补合作，共同构筑泛珠三角区域的航空门户机场和航空客运枢纽。四是加快城市主干道网和区级道路网建设，全面打通特区内外联络通道，加强特区内外城市各组团间的交通衔接。五是全面推进能源产业发展，加强电源和电网建设，推进天然气工程建设。六是加强引水和供水工程建设，完善水资源的统一管理与优化配置，提高水资源的综合利用效率。

7. 7. 2. 完善中心商务区环境

政府应继续努力创造比周边地区更加优美整洁、更加舒适便利的人居环境。第一，大力打造福田中心商务区，建立完善的中央商务区内部交通网络，建设、完善步行交通系统，并改善中央商务区的步行感受，同时加强步行道路交通系统与公共交通如地铁和公共汽车站点的接驳；注重中央商务区的公路交通分级规划建设，保证内部主干道的畅通及其与城市快速交通网络连接的畅通。第二，努力实现中央商务区的功能多样化。在中央商务区同时引进会展、商务酒店、高档娱乐场所等设施，以满足企业总部商务需求和员工的个人需要，并且保证中央商务区的区域活力。第三，建设生态社区。在中央商务区边缘建设生态化社区，创造

健康、清洁、舒适、自然的最佳生活环境，解决企业总部员工住的问题。对于位于商务区边缘的住宅建设，应该注意在高层建筑和密集的活动设施之间设置大面积的开放空间和蜿蜒的绿化带。第四，做好城市交通系统建设。加大交通系统建设和管理的力度，发展城市智能交通系统。

7. 8. 做好总部在深企业的服务工作

7. 8. 1. 对总部企业实行绿色通道

对于入驻总部企业由管理机构制定和执行“绿色通道”制度，代表政府认定入驻总部企业，简化各类程序，颁发“绿卡”证书，协助总部企业办理各种审批、办证手续及享受各种优惠和奖励政策。对总部在深企业设立专门服务专门机构，定期上门服务，解决和协助解决企业存在的问题，了解企业的心声。

7. 8. 2. 加大对总部企业的人才培养

加快培养和招纳与总部经济产业特征相匹配的高级项目管理人才、高级国际商务人才以及其他如会计、审计、法律、咨询、会展、策划、物业、网络等方面的专门人才，更好地为总部经济建设服务。帮助企业熟悉深圳环境、建立人脉、业务关系等，帮助联系高等院校对有需要的企业员工进行培训等。

7. 8. 3. 鼓励企业“走出去”

要想让企业的根留下，必须积极协助企业让其能有把发展。在具体的思路，一种是在当地发展壮大，另外一种鼓励、帮助企业“走出去”，包括向国外和国内的投资和扩张。一是深圳要鼓励和支持有条件的企业发挥优势，从事境外投资及工程承包，开展跨国并购、跨国经营和对外经济技术合作，多元化开拓国际市场，加快培育本地化的跨国公司^[54]。鼓励企业开发利用境外资源，建立境外资源供应基地。鼓励有实力的企业到境外建立生产基地，开展境外加工贸易，促进国内企业的发展壮大。二是要鼓励深圳企业实施生产和加工环节的产业转移。以行业协会为主体，以政府协调为依托，组建异地深圳企业服务机构，强化政府服务职能，加强与各地政府的沟通协调，大力支持深圳企业在的内地扩张及

投资，关心深圳企业在内地的成长及其发展，并协助解决相关困难，定期派人走访内地深圳企业，反馈企业内地信息，切实帮助企业解决开拓异地市场中的问题，把政府服务贯穿于区域合作全过程，坚定企业将总部根植深圳的信念。

参考文献

- [1]王军,王凯.对总部经济几个基本理论问题的思考.理论学刊,2005,11:44-46.
- [2]赵弘.总部经济.北京:中国经济出版社,2004:32~286.
- [3]Friedmann J. The world city hypothesis. *Development and Change*, 1986, 17:69~83.
- [4]Sassen S. *Cities in a world economy*. London: Pine Forge press. 1994.
- [5]Sassen S, *The global city: New York, London, Tokyo*. Princeton: Princeton university press. 1991.
- [6]Sassen S. On concentration and centrality in the global city. In: Knox P L & Taylor P J. *World cities in a world system*. Cambridge: Cambridge university press, 1995. 63-78.
- [7]郭震洪,李云河.从增长极理论探讨中心经济城市在区域经济中的作用.山东社会科学,2006,8:68-70.
- [8]张燕.西方区域经济理论综述.当代财经,2003,12:86-88.
- [9]许学强,周一星,宁越敏.城市地理学.北京:高等教育出版社,2004:15~70.
- [10]Friedmann J&Wolff' G. World city formation: an agenda for research and action. *International Journal of Urban and Regional Research*, 1982, 3:309~344.
- [11]明娟,王子成.产业竞争力研究述评.广州市经济管理干部学院学报,2006,2(8):6-9
- [12]A. Xepapadeas ,and ,A. Zeeuw. 1999 ,Environment Policy and Competitiveness :The Porter Hypothesis and the Composition of Capital ,*Journal of Environment Economics and Management* ,Vol. 37 :165 - 182.
- [13]Fagerberg, J. 1995. Userproducer Interaction , Learning and Comparative Advantage ,*Cambridge Journal of Economics* ,Vol. 19 :143 -156.
- [14]Moreno ,L. 1997 ,The Determinants of Spanish Industrial Exports to

- the European Union ,Applied Economics ,Vol. 29 :723 - 732.
- [15]周琛影. 比较优势理论的新发展. 当代财经, 2006, 8: 98-102.
- [16]李小建. 经济地理学. 北京: 科学出版社, 2002年: 139~140.
- [17]李江帆, 顾乃华. 政府市场营销与总部经济. 江海学刊, 2005, 3: 65-239.
- [18]陈秀山. 首都经济和第三产业发展研究. 海淀走读大学学报, 2004年增刊: 26-31.
- [19]林文俏. 发展总部经济阔步走向国际. 南方都市报, 2003年7月17日.
- [20]唐洁, 张景东. 打造广州“总部经济”. 现代城市研究, 2005, 10: 13-15.
- [21]赵弘. 中关村总部经济发展良好. 中关村, 2006, 1: 75-77.
- [22]杨虹. 总部经济模式下的税源特点分析. 中央财经大学学报, 2004, 12: 15-19.
- [23]赵弘. 2005-2006年中国总部经济发展报告. 北京: 社会科学文献出版社, 2005: 258~345.
- [24]王军, 魏建. 总部经济的基本概念与发展路径研究. 山东社会科学, 2006, 9: 28-31.
- [25]张荣齐, 王磊, 杨宣. 北京CBD发展总部经济现状分析. 商场现代化, 2005, 8: 26-27.
- [26]张健. “总部经济热”中的“冷”思考. 中国投资, 2004, 4: 80-82.
- [27]李健. 总部经济与区域经济发展研究. 经济探讨, 2005, 12: 16-17.
- [28]黄建蓬. 总部经济发展研究. 科技广场, 2005, 7: 17-18.
- [29]左京生. 加深对发展总部经济的认识, 创造良好的发展环境. 中国工商管理研究, 2004, 6: 29-31.
- [30]赵云伟. 当代全球城市的城市空间重构. 国外城市规划, 2001, 5: 2-5.
- [31]陈闽齐. 全球城市. 国外城市规划, 2004, 4: 6-10.
- [32]谢守红, 宁越敏. 世界城市研究综述. 地理科学进展, 2004, 23(5): 56-66.
- [33]李丹. 新一轮全球产业分工与我国经济的可持续. 发展经济研究导刊, 2005, 11: 19-23.
- [34]魏后凯, 贺灿飞, 王新. 外商投资区位研究的理论前沿及最新进展. 上海行政学院学报, 2001, 4: 42-52.
- [35]金润圭, 查贵勇, 王浩. 跨国公司地区总部与上海经济发展. 国际商务研究,

2005, 4: 14-19.

[36]王莹. 上海总部经济发展:现状与思考. 上海经济研究, 2006, 2: 57-64

[37]王浩. 地区总部、产业转型和经济发展—兼论上海营造总部经济的战略与规划. 亚太经济, 2005, 3: 45-48.

[38]张晓磊. 以总部经济促进北京现代服务业发展的策略研究. 北京工商大学学报, 2005, 7: 87-90.

[39]何问陶. 发展“总部经济”政策应先行. 广东经济月刊. 2003. 12: 19-20.

[40]严红梅. 我国总部经济发展现状及对策探讨. 岭南学刊, 2005, 5: 67-70

[41]王超. 总部经济及对其发展的思考. 当代财经, 2005, 9: 93-95.

[42]康红辉. 总部产业价值链提升总部经济内涵. 中国高新区, 2005, 12: 52-53.

[43]赵弘. 总部经济. 大城市经济转型的战略选择. 创新科技, 2005, 11: 18-21.

[44]赵见. 总部经济. 市场化的政府经济. 中关村, 2004, 12: 55-56.

[45]高洪深. 总部经济的经济学辨析. 北方工业大学学报, 2005, 3: 1-5.

[46]东方愚. “总部经济”应走出“凡勃伦怪圈”. 中国中小企业, 2005, 10: 51.

[47]王新建. 论中国吸引跨国公司总部存在的问题与对策. 经济评论, 2004, 4: 52-56.

[48]邓志新. 政府在发展总部经济进程中的作用及对策. 现代经济探讨, 2006, 2: 56-59.

[49]顾朝林, 张勤. 经济全球化与中国城市发展对策. 经济前沿, 1999, 9: 12-15.

[50]顾朝林. 经济全球化与新城市经济现象. 国外城市规划, 1997, 1: 20-23.

[51]吴建杭. 为发展总部经济提供配套金融服务. 南方金融, 2006, 2: 51-52.

[52]深圳市国民经济和社会发展第十一个五年总体规划.

[53]包毅. 泛珠三角区域合作中各方利益的差异与协调. 珠江水运. 2006, 6: 15

[54]杨建军. 把跨国公司总部引进特区. 特区与港澳经济特刊, 1997, 8: 10-12.

致谢

写完毕业论文最后一个字，搁笔，掩卷，静思，荡漾在心头的一个谢字。首先，我要感谢我的导师李立勋老师。李老师思维敏捷，知识广博，治学严谨，给予我多方面的指导和帮助，我的论文从选题、架构到内容，导师帮助我理清思路，抓住重点，并提出大量的修改意见。没有李老师的指导，我的论文是难以如期完成的，在此，向李老师表示我最深切的感谢。其次，我要特别感谢在工作和学习上给予我支持和帮助的领导和同事们，是你们帮助我克服了许多工作和学习的困难，使我能在繁忙的工作中顺利完成全部课程的学习和论文的写作工作。还要感谢所有在论文写作过程中给我启发和帮助的老师 and 同学们，更要向评审我论文的专家们表示感谢，由于本人时间、精力和能力有限，论文还存在诸多的不足之处，你们的批评和建议将成为我进一步学习的动力。

林惠华

二〇〇六年十一月三十日

原创性声明

本人郑重声明：所呈交的学位论文，是本人在导师的指导下，独立进行研究工作所取得的成果。除文中已经注明引用的内容外，本论文不包含任何其他个人或集体已经发表或撰写过的作品成果。对本文的研究作出重要贡献的个人和集体，均已在文中以明确方式标明。本人完全意识到本声明的法律结果由本人承担。

学位论文作者签名：李惠华

日期：2006年 12月 8 日