

臺灣社會學刊 第30期
2003年6月 頁89-133
Taiwanese Journal of Sociology
No. 30, June 2003

研究提要

經濟轉型的外在動力： 蘇南吳江從本土進口替代到外資出口導向

劉雅靈*

致謝：

本文為國科會研究案部分成果（NSC 91-2412-H-004-014；89-2420-H-004-005）。論
文章稿曾於2002年5月發表於政治大學政治經濟研究室。作者感謝政經研究室郭承
天教授及全體成員所提寶貴意見；並感謝王信賢、張弘遠、溫洽溢三位助理教授協
助資料蒐集，以及台灣社會學刊匿名評審委員的批評與建議。

* 劉雅靈 政治大學社會學系副教授。

收稿日期：2002/9/26；接受刊登：2003/3/28



中文摘要

本文主要解釋吳江作為經濟後發展者，如何相對成功的從計畫經濟時期本土「進口替代」工業化走向九〇年代末期外資「出口導向」經濟轉型，並進而解釋外資在中國呈現的地域分布差異。透過對吳江、新密、安平三地經濟開發區比較研究，本文強調吳江之所以在三地當中最具外資吸引力，在於吳江地理區位優勢帶來的外資群聚效應，使吳江扮演台資高科技產業生產網絡中不可或缺的零組件供應商角色。此一區域優勢，不僅為吳江經濟開發區帶來相對充裕建設經費，並使吳江相對容易建立與台商的人際關係，更易於引進出口導向經濟的制度建構，配合外資企業出口需要。同時吳江開發區的財政自主與後發展優勢，使開發區軟硬體建設相對完整，提供較寬廣發展空間，採用較先進的出口導向制度設計，增強吳江外資吸引力。此外，吳江享有長期絲綢出口傳統與政府主導的外貿出口壟斷，使吳江本土企業不僅習於產品外銷的商業文化，也爭取外貿出口自營權，與外資企業共同推動吳江經濟轉型。相較之下，河南新密與河北安平經濟開發區，或者因為缺乏地理區位優勢或財政自主或出口傳統，以致開發區建設經費不足，外資人際網絡淡薄，開發區制度創新不足，故而外資卻步。透過三地比較研究，本文顯示外資流入中國，不僅未減緩中國區域發展的貧富不均與收入差距，反而更加劇區域發展的失衡。

關鍵詞：進口替代、出口導向、人際鑲嵌、生產網絡、地理區位、後發展優勢



自二十世紀九〇年代共產政權相繼瓦解，既存之共產國家又相繼進行經濟改革，資本主義市場經濟已席捲後社會主義轉型的東歐國家與亞洲共產政權。雖然中歐各國在經濟轉型中曾出現短暫的布爾喬亞階級缺位資本主義 (Eyal et al. 1998)，由國內銀行、企業、投資公司交互持股形成之巨型生產網絡推動經濟發展 (Stark 1996, 2001; Dobek 1997; Stark and Bruszt 1998)，但在九〇年代末國際資本已取代本國資金成為中歐各國資本形成與國際貿易的主力 (Hanley et al. 2002)；而中國自九〇年代以來更成為吸引國際資本的黑洞，¹今日中國已是亞洲第一與全球第二吸引外國直接投資 (foreign direct investment, FDI) 最多國家，國際資本大量湧入中國對地方經濟將造成何種衝擊？尤其當曾經創造中國經濟奇蹟有功的「蘇南模式」，在鄉鎮集體企業失去競爭優勢陷入發展困境而被迫走向私有化一途之後，「蘇南模式」如何繼續維持既有之光環而不墜？如何在鄉鎮企業破產之際繼續提升地方產業結構並維持成長？在國營與集體企業相繼不振，而私營企業又裹足不前的困境下，「蘇南模式」如何再創經濟佳績？蘇南經濟轉型的動力來自何處？

在中國經濟快速成長過程中，廣東珠江三角洲首開香港投資風氣，早在八〇年代就以中外（港）合作、中外（港）合資與外商（港）獨資等形式建立各種勞力密集產業進行加工出口，雖然多數產業技術層次不高，但仍以廉價勞力與出口外銷開創了珠江三角洲經濟奇蹟。九〇年代後長江三角洲在中央政府主導下成為外資最大集中地，尤其大上海地區與其腹地蘇南各縣市，逐漸形成台資為主的大陸高科技產業集中之地，

¹ 根據經濟學者 Lardy (2001) 的分析，進入中國的國際資本包括外國直接投資 (FDI)，外國公司股票債券投資 (foreign equity investment) 與國外借貸 (foreign borrowing) 等三種，本文主要討論在中國經濟技術開發區從事生產性投資的外國直接投資 (FDI)。



台灣電子通訊產業與半導體產業多匯集於上海、蘇州、昆山、吳江等地的經濟開發區，並形成產業上下游廠商群聚效應，台資與外資在大上海地區產生的企業群聚效應，逐漸改變蘇南地區傳統集體經濟為主的面貌，而且許多原先在珠江三角洲與福建沿海落腳的外資也已棄絕於當地而轉投資於大上海地區，蘇南地區已成為珠江三角洲甚至香港經濟後續發展的勁敵。在外資競爭過程中，蘇南如何後來居上？

本文以蘇南吳江為主，河南新密與河北香河為輔，探討吳江在國營與鄉鎮企業民營化之後，如何繼續推動地方經濟轉型從本土「進口替代」(import substitution) 走向外資「出口導向」(export orientation)。雖然今日蘇南地區已取代珠江三角洲成為中國外資流入最大中心之一，吳江作為蘇州地區的「後發展者」(latecomer)，經濟開發區的建立遠落後於鄰近昆山與上級蘇州市，甚至不及珠江三角洲港資集中的縣市，然而吳江卻已成為今日台資高科技產業的聚集地之一。吳江以何種優勢後來居上？地方政府如何吸引外資？吳江引進的高科技產業是否對地方經濟產生擴散效應 (spillover effect) ？

在討論中國經濟發展的眾多文獻中，「非正式制度的人際網絡建構」、「地方政府經濟法人」、「國際貿易約制」等觀點，或者從國內政府與企業之間的人際關係建構以及政府提升經濟發展的行政效能，或者從國際建制產生的貿易阻力轉化成中國企業重組與理性化的動力，來解釋中國經濟之所以快速成長，但不論從國內或國際力量探討地方經濟轉型，這些觀點都忽略地方經濟轉型必須放在企業生產網絡集中的地理區位及其所鑲嵌的地方制度來觀察，尤其外資企業所在的地理區位、地方貿易傳統、地方經濟開發區的財政自主與所提供的制度設計，都是推動地方經濟轉型不可或缺的重要條件。本文認為，欲有效解釋外資在中國不同地區之間呈現的分布差異，並了解吳江吸引外資之後來居上，絕不



能忽視一個地區在外資產業經濟分工中所具有的地理區位優勢、傳統工商業稟賦、地方開發區的後進學習能力與財政自主優勢。

本文不僅探討為何吳江出口導向經濟發展較為成功，同時以河南新密、河北香河兩地的經濟開發區為輔，解釋中國不同地區出口導向策略發展的差異，同時驗證地理區位優勢、地方外貿出口傳統、經濟後發展者角色與開發區獨立財政是促使吳江吸引外資後來居上的重要因素。在解釋吳江相對成功的經濟轉型之前，我們必須先了解為何中國地方政府在九〇年代將吸引外資視為地方經濟轉型的重要工具。

一、外國直接投資——地方經濟轉型的主要動力

中國自1949年社會主義建政以來，幾乎完全切斷與資本主義世界經濟的貿易關係，²不僅限制各種物資與產品進口，並將所有私營企業收歸國有，以國家力量集中資源，全力推動類似開發中國家的本土工業「進口替代」。³在五〇年代「超英趕美」的民族主義氣燄下，中國以中

² 中國共產政權建立，由於仇視以美國為首的資本主義國家，又採取鎖國式的計畫經濟體系，自然削弱與資本主義世界經濟的貿易關係，但中國仍與香港、日本等國維持少量的國際貿易。

³ 大陸學者（Lin et al. 2001；林毅夫等1999）認為中國在計畫經濟時期以國家力量追求「跳躍式」工業發展，與拉丁美洲國家在1950s~1960s年代採用關稅保護發展重工業的進口替代策略類似，都在追求經濟自給自足，並拒絕對資本主義世界經濟的進口依賴。雖然拉丁美洲國家為產權私有的資本主義體制，但在進口替代時期，拉丁美洲國家和中國類似，以國家資本建立為數不少政府壟斷的國營企業，並提供企業低利貸款與資金擔保，使企業利潤因國內市場壟斷而得到保證（Griffin 1999:109-114）。在討論中國不同產業發展方向時，甚至有學者（Moore 2002）用內需取向的進口替代策略來界定中國造船業與紡織業在計畫經濟體系下產品全數供應



央計畫取代市場，並以農業剩餘支持各式重化工業發展，企圖達到經濟自給自足，排除對資本主義世界經濟的進口依賴。但與資本主義體制下內化取向（inward looking）的「進口替代」類似，中國各種國營與集體企業在政府保護下迅速發展，不僅依計畫而生產，產品全部供應國內計畫需要，並長期享受國內「賣方市場」特權與國內市場壟斷的利潤保證（Kornai 1992:348），社會主義體制下的國營企業與資本主義體制下內銷為主的進口替代產業類似，均失去國際競爭力，不僅避免產品外銷，而且缺乏生產效益，衍生日後經濟改革的推動。

中國經濟改革始於1978年，改革最大成就之一是非國營經濟部門急速成長，尤其集中於民生消費品生產的鄉鎮集體與私營企業，快速發展而填補社會主義短缺經濟之不足，在八〇年代為中國創造經濟奇蹟（Naughton 1996）。可是非國營經濟部門的鄉鎮集體企業與國營企業相同，是地方政府保護下的「進口替代」產業，雖然生產以市場取向為主，但在長期封閉性經濟體系保護下欠缺國際競爭力。一旦當原有社會主義短缺經濟不再，市場競爭日趨激烈，靠地方政府保護成長的鄉鎮集體企業在市場競爭中遂喪失比較優勢，不僅面臨後發展地區廉價產品的競爭，而且不敵資金與技術均佔優勢的三資企業。⁴激烈的市場競爭不僅迫使經濟效益不佳的鄉鎮企業走向「私有化」，也迫使地方政府退出企業經營，不再扮演「企業造物主」與「企業家角色」（Baum and Shevchenko 1999; Evans 1995:13）。蘇南吳江於九〇年代末即因企業經營效益欠佳，地方政府不堪負債虧損而被迫進行企業全面私有化來挽救地方經濟，享有強大行政能力有效經營管理企業的「地方政府經濟法人」

國內需要並接受政府干預的發展，以區別經濟改革時期產品外銷國際市場的出口導向發展策略。

⁴ 三資企業在中國主要指外商獨資企業、中外合資企業、中外合作企業三種類型。



迷思遂告瓦解（劉雅靈 2001）。當鄉鎮企業逐步私有化脫離地方政府管制，地方國營企業又因大量虧損瀕臨破產之際，地方政府既缺資金，又乏技術，更無法依靠弱勢的民間私人資本來推動地方經濟轉型以解決經濟停滯困境時，唯一出路便寄託在外資身上。

自九〇年代以來大陸各地方政府為進一步推動地方經濟轉型，競相建立經濟開發區，採用各種優惠政策爭取外資，寄望外來資金為地方創造就業機會，帶動地方周邊產業與服務業的發展，更期望外資企業能填補地方財庫收入，完成出口創匯任務，減輕地方失業與實質收入下降帶來的社會問題。因此外資可取代本土資本成為推動地方經濟發展的主力，同時本土企業可透過生產網絡向外資企業學習先進技術與管理方法，促進地方產業升級，而且也使私有化後的鄉鎮企業在稅收優惠中休養生息。換言之，大陸各地方政府將地方經濟轉型的任務委由外資企業來承擔，政府政績之好壞，地方財稅收入之豐腴，官員是否能在權力體系中繼續爬升，端賴外資之貢獻，地方政府與外資之間幾乎形成一種相互依賴的共生結盟關係（Liu 1999；劉雅靈 2000）。雖然中國已成為全球第二大外資流入國，而且各級地方政府不遺餘力，積極興建經濟開發區引進外資，但各地方政府引進外資的績效差異很大，哪些因素影響外資在不同區域分布的差異？在探討吳江吸引外資後來居上之前，我們須先了解有關中國外資發展的理論觀點。

二、理論觀點

制度經濟學在探討經濟發展時，認為一國若能建構有效的正式制度來界定、保護並執行產權運作，不僅有助於經濟交易活動並能降低交易成本，從而促進一國整體經濟發展；西方先進國家就是因能有效建構司



法制度以保障產權，而促使經濟快速成長（North 1990）。然而在眾多經濟發展研究文獻中，有效的正式制度建構並非是促進經濟成長的唯一因素，例如在中國經濟快速成長中，廉價勞力與能源、相對穩定的威權統治、持續的經濟成長、龐大的國內市場等因素，成為中國吸引外資的黑洞。反而制度經濟學所強調保障私有產權的正式司法制度在中國卻相對落後，就產權界定、保護、與法律執行各方面均不如西方國家，但為何中國卻成為全球第二大外資流入國？顯然過度強調正式制度的建構，不足以有效解釋中國經濟快速成長以及對外資的吸引力，因而非正式制度建構或非正式約制（informal constraint）成為學界討論的焦點（Wang 2001; Wank 1999；吳介民 1998）。

非正式制度的關係理論強調，雖然中國為典型的威權專制國家，距離民主法治尚遠，而且保障私有產權與私營企業運作的正式司法制度尚未健全，但是中國社會向來擅長建構與官方的特殊人際關係，往往以非正式人際關係彌補正式司法制度的不足，因而當八〇年代中國非國營經濟部門興起，鄉鎮集體企業與私營經濟之蓬勃發展，皆大量倚賴與官方建立的非正式人際關係取得政治保護（Wank 1995, 1999；吳介民 1998）；九〇年代當外資競相湧入中國之際，也積極與中國官方建立各種人際關係，包括經營與中央、省、地方各層關係，以確保外資在中國的權益。中國除龐大的國內市場、持續的經濟成長、穩定的政治統治與廉價勞力外，中國官僚體系從中央到地方均提供非正式人際關係建構，用非正式制度的人際關係取代正式司法制度來保障與維護私有產權。非正式制度的人際關係誠然發揮相當作用，降低交易成本，保障私有產權，因而推動中國經濟發展，但是中國各級政府從中央到地方均提供企業與資方非正式的政治保護，如何解釋各地外資流入的差異以及各地經濟發展的不同？如果非正式制度的人際網絡是外資引進的重要因素，為



何與台商人際鑲嵌最早而且網絡最稠密的珠江三角洲，未能依靠此一人際網絡累積的社會資本繼續吸引台資高科技產業及其協力廠商進駐，反而許多已投資多年的台資企業卻被吸引到後發展的長江三角洲？顯然「非正式制度的人際關係」建構並非是吸引外資的唯一因素，它忽略了高科技產業聚集的地理區位、後發展地區的學習優勢與開發區財政獨立自主、地方貿易傳統，均是影響地方吸引外資的重要因素。

研究中國經濟快速成長的地方政府經濟法人 (local state corporatism) 理論，強調地方政府在經濟改革中為追求財政收入與執政績效，以經濟法人身分組織公司企業直接介入生產過程，追求地方資本積累與利潤最大化，由此反映政府經營管理企業的強大行政能力 (Oi 1992, 1995, 1998, 1999; Walder 1995, 1998)。然而「地方政府經濟法人」理論過度誇大中國地方政府提升經濟發展的行政效能，忽視經濟成長是在地方政府追求執政績效壓力下以銀行軟預算 (soft budget constraint) 弊病的大量資金堆砌而成，地方經濟成長並非建立在生產技術提升的經濟效益上 (劉雅靈 2001)。因而當九〇年代中央政府預算緊縮，限制銀行貸款之際，地方政府在軟預算資金不可得的困境下，又為避免嚴重虧損的鄉鎮企業拖垮地方財政，只得陸續推動鄉鎮企業民營化，企圖從產權私有化來擺脫財政破產的困境，顯然地方政府扮演企業家的經濟法人角色已經失敗。九〇年代鄉鎮企業私有化已全然終結「地方政府經濟法人」，從而迫使學者 Oi 走向「地方政府統合主義」論點 (1999)。⁵ 但不論「地方政府經濟法人」或「地方政府統合主義」均將政府提升管理經濟的行政

⁵ Oi 承認當地方鄉鎮企業私有化之後，地方政府已退出企業生產領域，不再扮演企業家角色。此時政府轉變為監督者，規範並管理私有化企業，一方面鼓勵私營企業的發展，另一方面又要防止私營企業坐大挑戰共產政權，因此地方政府成為管制與扶持私營經濟的「統合主義者」，以交換私營企業的政治支持。



能力視為研究焦點，忽視企業所在的地理區位、開發區獨立財源與後發展學習優勢、地方傳統工商業稟賦，均是促進地方走向「出口導向」經濟轉型的重要因素。

研究中國經濟快速成長的「國際貿易約制」(international trade constraint) (Moore 2002) 觀點，認為中國在經濟改革時期改採「出口導向」策略轉變，透過國際貿易與資本主義世界經濟緊密整合是中國經濟發展較為成功的重要因素之一。但是國際貿易中各種國際組織與制度建構並非皆有利於中國產品外銷，往往國際建制中的貿易配額或國際市場產能的供過於求均限制開發中國家產品出口。⁶ Moore 強調國際建制的保護主義與貿易限額，雖對中國產品外銷構成貿易障礙，但卻提供中國企業（紡織與造船業）重組、理性化與深化改革的空間，使企業繼續尋求產品多元化、技術改革與產品品質提昇，因而促進中國企業的國際競爭力。雖然此一觀點清楚指出國際貿易約制並非長期妨礙中國產品外銷，但卻忽略中國國際貿易的快速成長，不是完全由中國本土產業所推動，反而是大量湧入的出口導向外資產業的貢獻。本文強調吳江外銷導向經濟轉型之相對快速與成功，雖然本土企業不無貢獻，但主要由投資於吳江的台灣高科技產業所推動。

本文認為非正式制度的關係理論、地方政府經濟法人、地方統合主義、國際貿易約制等觀點均對中國經濟快速成長提供深刻見解，但卻都忽視外資已成為今日中國出口導向經濟轉型的主要動力。雖然經濟學家

⁶ Moore 強調，西方國家為保護本國紡織業，對開發中國家紡織品設定進口數量與配額，例如 MFA (Multifiber Arrangement) 的建構，可視為國際貿易中保護主義的非關稅障礙。美國與中國建交後雙方曾多次在 MFA 之下設定紡織品的貿易配額，限制中國紡織品傾銷於美國市場。此外在造船業中，Moore 也將八〇年代國際造船業產能高於需求當作一種貿易約制，不利中國造船業的出口貿易。



早已強調外國直接投資可以彌補國內資金的不足，並扮演一國經濟成長的引擎角色（Ros 2000），但國際資本在全球各國分布極不平均，尤其在今日經濟全球化體系中，國際資本流入工業先進國遠多於開發中國家（Hoogvelt 2001; Fligstein 2001:191-237），不僅未帶來全球經濟發展的制度趨同（convergence），更因為各國採取不同的發展策略，導致各國經濟制度的差異以及國與國之間貧富差距的擴大（Guillen 2001; Griffin 1999）。雖然經濟學家認為國際資本在全球分布的失衡是因為開發中國家政治風險較高、儲蓄率較低、人口成長較快、資本報酬率遞減等因素造成（Ros 2000:63-5），⁷但此一觀點並未完全適用於外資大量湧入的中國，而且也無法有效解釋一國之內外資流入所呈現的地域分布差異。尤其當中國各地表現較為一致的政治風險，而儲蓄率、人口成長、投資報酬率在全國地區差異又有限的狀況下，如何解釋吳江吸引外資的後來居上？

欲了解上述問題，本文選擇吸引外資相對成功的吳江，與外商投資不足的河北香河與河南新密進行比較。在此香河與新密僅為輔例，用以補充說明並驗證吳江出口導向經濟轉型較為成功的因果條件。本文強調，相較於新密與香河，吳江在九〇年代吸引外資之相對成功，「地方政府行政能力」並非唯一因素，「非正式制度人際網絡」與「國際貿易約制」觀點也無法全然涵蓋，反而吳江地理區位優勢，開發區的財政自主與後發展者學習優勢，以及絲綢出口貿易傳統，是導致吳江出口導向經濟轉型相對成功的主要因素。在區位優勢條件影響下，吳江成為台資高科技產業生產網絡中不可或缺之一環，外資的大量湧入，為吳江經濟

⁷ 根據經濟學家Ros，若控制開發中國家的儲蓄率、人口成長率、資本勞動比例，解釋FDI在不同國家之間分布最重要的因素是政治風險（2000:63-5）。



開發區帶來相對充裕建設經費，並使開發區易於與台商建構人際關係，相對容易引進出口導向經濟的制度建構與創新；吳江作為蘇州地區後發展者，不僅提供外商較大地理發展空間，而且以上海、蘇州開發區為藍圖，學習模仿先進者的制度建構與設計，並在充分財政自主之下，自籌經費使基礎建設相對完整，增強吳江外資吸引力；同時由於吳江絲綢出口的歷史傳統與外貿收購壟斷，使地方本土企業不僅習於產品出口外銷的商業文化，更在外貿體制改革中爭取進出口自營權，並與外資企業共同推動地方經濟轉型。吳江出口導向經濟轉型相對成功的因果關係見圖一。



圖一 吳江出口導向經濟轉型相對成功的因果關係圖

三、吳江經濟轉型的過程： 從本土進口替代到外資出口導向

吳江原為蘇州市下轄縣之一，由於經濟發展快速，於1992年升格為縣級市。吳江市面積1176平方公里，下轄23個鄉鎮，總人口為77.3萬



(吳江人民政府編 1999 : 57-9)。吳江城鎮人均收入在 2000 年達到 9,420 元，農村為 5,346 元 (吳江市統計局編 2001 : 7)，但同年中國農民人均純收入僅為 2,280 元 (李培林 2001 : 4)，吳江發展遠高於中國平均水準。但若與蘇州市管轄的其他六個縣市比較，吳江不論在農業、工業、服務業、國內生產總值、農村人均收入等方面均居中下位置，顯示吳江在蘇州地區為經濟「後發展者」(見表一)。

表一 2000 年蘇州下轄各縣市經濟發展狀況 單位：人民幣萬元

	常熟	張家港	昆山	吳縣	吳江	太倉
農業產值	152,588	100,406	112,867	193,219	149,849	140,043
工業產值	1,255,048	1,498,557	1,105,778	961,582	900,192	769,763
服務業產值	1,040,043	1,004,962	702,813	748,938	676,739	591,268
國內生產總值(GDP)	2,580,036	2,700,027	2,008,008	2,002,717	1,811,992	1,563,134
人均國內生產總值	24,820	31,594	33,936	20,762	23,487	34,790
農村人均收入	5,531 元	5,510 元	5,510 元	5,492 元	5,346 元	5,466 元

資料來源：《江蘇統計年鑑 2001》(2001 : 420-421, 497)。

吳江在計畫經濟時期嚴守社會主義集體經濟意識型態，不僅紮根農業集體化的公社制度，並在中央政策倡導下興辦各種農村社隊企業（如農業機械、化肥等），企圖達到地區性農業與工業生產自給自足，降低對計畫物資調撥「進口」的依賴，這種發展本土農村工業取代計畫物資調撥「進口」的做法是一種地方性「工業進口替代」。進入經濟改革時期，吳江仍延續計畫經濟時期的「進口替代」，為追求地方財政自主與執政績效，地方政府繼續提供各種保護以發展本土鄉鎮企業，例如為扶持本土企業發展，地方政府擅自提供稅收優惠與擔保銀行借貸；為排除外地產業競爭與保護本地市場，地方政府非法課稅進入本地市場的外省產品。然而在地方政府過度保護與不當干預之下，以內需取向為主的本土「進口替代」產業缺乏市場競爭力，不敵外資與私營企業的經濟效



益，因而被迫走向企業民營化。吳江也因此轉變工作重點，以吸引外資與扶持私營經濟發展，來促使地方產業結構升級。

九〇年代正值台灣勞力密集產業與高科技電子產業向外尋求投資機會之際，台資勞力密集產業於九〇年代初先一步進入珠江三角洲，隨後台灣高科技產業亦踏出腳步進入長江三角洲大上海地區。當九〇年代外資開始聚集上海與蘇州經濟開發區時，吳江受此影響便開始積極吸引上海與蘇州開發區當中臺灣高科技產業的協力廠商。截至目前為止，吳江經濟開發區150多家外資企業中，台資企業超過110家，總投資額領先美、日、港資總和；生產產品以顯示器（包括LCD顯示器）、電腦主機、掃描器、數位相機、筆記型電腦零件等電子產品為主（吳江人民政府編2001：321）。此外，吳江更努力到珠江三角洲與廈門去招商，挖角當地台商遷移至吳江，並積極與台商建立人際關係，發動台商邀請吳江官員至台灣本土進行招商。由於外資匯集，吳江外資企業繳納稅款已占吳江市稅收的四分之一，從1999年的21%提升到2000年的25%。⁸吳江對外貿易在2000年已高達當年吳江國內生產總值的43%，⁹遠高於全國平均的35%（Moore 2002:2）。雖然吳江在九〇年代進出口貿易主要依靠三資企業、本土外貿集團公司、少數自營出口企業共同推動，但自1995年起，吳江三資企業進出口貿易額便佔全市進出口總額的58%，至2000年更高達81%（見表二），而且僅台灣電子通訊產業一項在2000年就已佔吳江出口總額50%以上；¹⁰顯然台資企業與其他三資企業已成爲

⁸ 此一數據由吳江市外經貿委提供。吳江幹部希望日後外資企業稅收能達到全市財稅收入的80%，像昆山一樣。

⁹ 作者自行計算。根據《吳江統計年鑑2001》，2000年吳江三資企業進出口總額爲10.1億美元，折合人民幣78.78億，而當年吳江國內生產總值爲181.2億人民幣，前者約爲後者的43.4%。



吳江進出口貿易的主力。而且自 1995 年起吳江三資企業的總投資就已佔當年全市新增工業固定資產總額的 62.9% (沈榮法 1997a : 231)，顯然不論在進出口額比重以及地方資本形成，外資均居領先地位，並已成為吳江經濟增長最主要動力。哪些條件相對成功的將吳江推向出口導向經濟轉型？

表二 吳江九〇年代外貿進出口發展狀況 單位：億美元

	1994	1995	1997	1998	1999	2000
三資企業進出口總額		2.0105 (58%)	4.414 (61%)	4.638 (74%)	3.272 (75%)	10.1 (81%)
出口	1.5962 億	-----	2.906	3.088	1.8194	
進口	-----		1.507	-----	-----	
市外貿進出口公司		2.0221	2.258 (30.8%)	1.1289 (18%)	0.7344 (16.8%)	-----
出口	0.663	1.2472	1.1418	0.9272	0.6587	
進口		0.7749	0.84	-----	-----	
自營企業進出口			0.6613 (9%)	0.5102 (8%)	0.3622 (8.3%)	-----
出口	0.1678	0.24	0.6089	0.5018	0.2907	
進口	-----	-----	0.0524	-----	-----	
全市進出口總額	-----	-----	7.333	6.2771	4.3686	12.3412
出口			4.934	4.517	2.7688	6.1435
進口			2.399	1.7601	-----	-----

資料來源：《吳江年鑑 1995, 1996, 1998, 1999, 2000》。

(一) 地理區域優勢：外資企業生產網絡的地理群聚效應

吳江位於江蘇省東南部，北距蘇州 16 公里，上海 105 公里，南至杭州 113 公里，境內既有國道又有大運河通過，附近銜接上海與杭州的高速公路又相繼完成，¹¹ 水陸交通十分便利。吳江地處江南水鄉澤國，自

¹⁰ 此一數據由吳江外經貿委官員提供。

¹¹ 作者感謝評審委員之一提供的訊息。



古以來農村種桑、養蠶、繅絲、織綢甚為發達，絲綢工業深具基礎。但吳江今日的發展並非只靠交通便利與傳統工業。最重要的是，中國政府於九〇年代初投入大量國家資源建設上海，不僅以政治力量促使浦東繼深圳之後成為中央政府扶持的經濟特區之一，而且意欲恢復上海為全中國金融貿易與商業中心的傳統地位；與此同時蘇州市又相繼建設國際級的新加坡工業園區與國家級的蘇州新區，上海與蘇州經濟開發區的先後設立，吸引大量國際資金湧入。吳江得地利之便，成為外商在大上海地區投資考察的途經之地。當台灣主要電子通訊產業進入上海、蘇州投資之際，與他們長期生產合作並具互信關係的協力廠商便選擇土地能源較廉價的吳江。例如在蘇州新區投資的台灣明碁電腦便為吳江經濟開發區引進 18 家台灣協力廠商，¹² 形成大上海地區台灣電腦產業在技術、原料、零組件、中間產品供應商與生產廠商之間完整的裝配生產網絡；又由於台資半導體產業醞釀於上海地區投資，更增強台灣高科技產業在長江三角洲的群聚效應。當台灣電子通訊產業在大上海地區的生產網絡逐漸形成，並鑲嵌於當地經濟開發區所提供的出口導向經濟制度環境中，此時縱使其他地區提供更廉價的土地、能源、人力與優惠待遇，也難與大上海地區競爭，因為企業群聚的地域生產網絡及其所鑲嵌地區的制度環境為其他地方所不及。珠江三角洲雖也群聚港、台投資企業的生產網絡，但不同於大上海地區，珠江三角洲的港、台企業多為勞力密集型的加工產業，集中於製鞋、玩具、服裝成衣、與電子裝配等領域，雖然台灣電腦通訊產業於九〇年代也陸續進入珠江三角洲，但生產網絡的規模與密集程度遠不如大上海地區，而且大上海地區背後強大的中央政治支

¹² 作者於 2000 年初訪問吳江經濟開發區，當時只有 14 家明碁電腦的協力廠商進駐吳江，但到 2001 年夏季，明碁電腦的協力廠已增加到 18 家。



持與長江三角洲廣大的市場腹地，均強烈吸引南方的外資企業北上。企業生產網絡形成的區域優勢已促使美國加州矽谷科技產業自八〇年代便領先大企業生產垂直整合的波士頓地區（Saxenian 2000）；吳江吸引外資的後來居上，正是因為它已成為大上海地區台商電子科技產業協力廠的集中地，扮演台灣電腦資訊產業生產網絡中零組件生產不可或缺的供應商角色。

根據台灣電機電子產業公會調查報告，台灣電子產業對大陸不同地區投資環境評估中，滿意度最高者為長江三角洲地區，其中吳江名列第九，領先蘇州地區外商投資金額與出口總額高居第一位的昆山市及珠江三角洲其他縣市¹³（見表三）。吳江之優於昆山與珠江三角洲，不在外商投資金額多寡，而在於吳江已在台資高科技產業經濟分工中佔據中間產品供應鏈的位置，這不僅複製台灣企業生產網絡的特性，也使吳江成為台資高科技產業投資大陸時不可忽視的地點，區位優勢的生產網絡特性將吸引更多台資高科技產業投入。台資的大量湧入，炒熱吳江土地開發與房地產建設，提供吳江開發區相對充裕經費進行較完整的硬體基礎建設，更增強吳江外資吸引力。

表三 2000年蘇州各縣市外商投資與出口總額一覽表 單位：美金萬元

	昆山市	張家港市	常熟市	太倉市	吳縣市	吳江市
出口總額	203,493	91,892	105,089	60,316	58,679	61,435
外國直接投資	703,696	30,036	25,794	24,023	20,150	15,052

資料來源：《江蘇統計年鑒 2001》（2001：494-5）。

¹³ 台灣電機電子公會對大陸各縣市投資環境之調查，長江三角洲地區吳江排名第九，昆山排名十二，珠江三角洲各縣市及廈門均排名二十以後。資料來源見 <http://www.google.com>。



(二) 吳江開發區的後發展優勢與財政自主

吳江在蘇州地區屬經濟後發展者，吸引外資的開發區設立也晚於上海、蘇州與相鄰的昆山。昆山於1985年就自籌經費，興建開發區並引進外資，成為大上海地區以外資推動本土經濟發展的先例（張樹成1998），吳江卻一直原地踏步，自滿於傳統發達的絲綢工業。吳江真正考慮吸引外資始於1992年，在上海浦東與蘇州工業園區興建之後，才模仿著手規劃。初始，吳江市政府並不清楚建設開發區的目的，但在吳江幹部陸續考察上海浦東與蘇州新區之後，在學習模仿中，才將開發區建設成外資企業集中而且產品外銷的高科技產業中心。後發展的學習優勢使吳江以先進開發區為藍圖，不斷修正錯誤。

今日吳江最主要的經濟開發區位於松陵鎮，為江蘇省省級開發區之一。¹⁴吳江市政府在開發區內設置管理委員會（管委會），行使市政府權力，負責開發區的統籌規劃、行政事務、與招商引資。開發區管委會中有黨委組織、管委會行政部門、¹⁵開發區經濟總公司，一套人馬經營黨務、行政、企業，形同一個五臟俱全的小政府。開發區管委會共有工作人員六十餘人，但屬正式編制只有十二人，其餘均為開發區自行招聘的編制外臨時僱員，薪資由管委會自籌。由於開發區必須引進外資，從事基礎建設，並支付人事薪資，管委會必須享有充分財源以達工作目標，吳江市政府不僅賦予開發區管委會龐大行政權，而且賦予開發區經

¹⁴ 吳江最早在境內規劃三個經濟開發區：松陵、盛澤、汾湖與汾湖度假區三處（沈榮法1997b：216-8）。但後因缺乏建設經費，吳江便全力發展松陵鎮所在的吳江經濟開發區。盛澤開發區屬鄉鎮級，主要吸引大陸國內各省民間資金（沈榮法1997a：244）。

¹⁵ 作者於2000年訪問松陵鎮吳江經濟開發區辦公室，管委會行政部門包括六部一室，計有：動遷、計畫、財務、項目（招商）、勞動、人事六部與一個辦公室。



濟總公司壟斷吳江土地開發與房地產經營特權，使開發區管委會獲得財政自主權，自籌財源進行基礎建設，不必仰賴上級政府行政撥款。

和中央政府全力支持的上海浦東經濟特區完全不同，吳江經濟開發區除第二期工程擴建獲得部分銀行貸款外，¹⁶開發區建設經費完全自籌，主要來自開發區內土地批租的費用與房地產開發的利潤（沈榮法 1997b：218）。根據吳江幹部，當開發區土地從農地變更為工業用地時，許多政府單位與企業因預設開發區內土地價格在建設完成後將會暴漲，因而事先搶購土地，預付租金。此外，開發區總公司以地主身分經營房地產、土地開發、店面出租、開設飯店與旅館，成為管委會財政收入的主要支柱。在財政自主下，開發區房地產公司可以批審吳江市行政區內任何土地的開發建設，可以在農地上先蓋房舍，再取得地方國土局同意，吳江國土局幾乎成為開發區房地產公司的橡皮圖章。吳江開發區從土地投機炒作與房地產壟斷開發中，獲得相對充裕經費，不僅用於基礎建設配合外資企業的需要，更擴充開發區的行政人事編制以提高服務品質。吳江開發區的財政自主與自籌建設經費並非吳江創舉，浦東特區與蘇州新區的經營皆採相同方式，吳江以先進者為榜樣，後繼模仿。

吳江後發展的學習優勢，使開發區硬體建設規模優於早發展的珠江三角洲與鄰市昆山。吳江開發區內道路寬廣，廠房建設整齊劃一，外資高科技產業聚集於區內，生產不受外在吵雜環境干擾，與珠江三角洲或昆山外資企業與民房、商店雜處的混亂景觀完全不同，而且兩地發展空間已達飽和，很難繼續擴張。吳江以寬廣地理空間的後發展優勢，標榜高科技產業集中地，「科技純度較高」，造成外資高科技產業物以類聚

¹⁶ 吳江經濟開發區面積原本設計八平方公里，但後因台資進駐多，遂於 1998-1999 年進行第二期工程擴建，部分經費獲得銀行貸款與市政府與鄉鎮政府的行政撥款。



效應。

吳江作為經濟後發展者是否只滿足居於產業配套角色，侷限於吸引台商高科技產業的協力廠商？雖然吳江幹部宣稱在吸引外資上吳江不與上級政府如上海、蘇州工業區競爭，但實際上吳江一直使用彈性政策，提出比其他地區相同甚至更為優惠的條件作為後進者競爭基礎。例如吳江經濟開發區為省級，所得稅率較國家級開發區（如浦東或蘇州新區）高，但吳江市政府卻給予外資企業國家級開發區的稅收優惠，等於吳江市政府補貼外商納稅。¹⁷在稅收優惠條件上，吳江又對巨額投資的高科技產業提出「五免五減半」，即企業投產之後的前五年所得稅全免，後五年所得稅減半，而中央政策為「二免三減半」。¹⁸吳江幹部以口語「人無我有、人有我優、人優我特」表達吳江如何與各地不同的經濟開發區競爭。開發區對外資競爭之激烈，已造成蘇州市政府與下轄各縣市之間的政治衝突。例如當蘇州新區千方百計拉攏台灣大同電腦前往投資，但最後大同選定吳江落腳，此一結果觸怒蘇州市政府，遂將吳江市委書記調職。¹⁹而且在地方利益優先的彈性政策使用下，吳江逐漸違離中央稅收政策。當外商享受優惠期滿，開始按法定稅率賦稅時，實際稅率卻是按外商與地方政府談判而定，往往一個企業一個稅率，相同產業領域中的不同廠商稅率不同。吳江經濟開發區的做法與珠江三角洲、福建閩南、浙江溫州地區的做法並無不同。

吳江經濟開發區達到今日的規模，並非地方政府行政能力高於其他

¹⁷ 2000年作者訪談吳江市政府外經貿委。

¹⁸ 吳江對外宣傳手冊以及台灣設立對大陸投資的資訊網站（<http://www.chinabiz.org.tw>），均以吳江市政府遵守北京中央政府規定，對經濟開發區外資企業納稅優惠實施二免三減半。

¹⁹ 作者感謝東吳大學社會系張家銘教授提供的資料。



地區，吳江幹部自始並不清楚設置經濟開發區的意義，也不具備建設開發區的規劃能力。然而幸運的是，吳江為經濟後發展者，又地近上海與蘇州，有先進開發區作為學習模仿對象，使吳江開發區的硬體建設優於早發展的珠江三角洲與昆山。在學習過程中吳江開發區獲得財政自主權，使開發區總公司從價格不斷上漲的土地開發與壟斷性的房地產建設中，獲得相對充裕財源進行較完整的基礎建設，使吳江對外資的吸引力不斷增強。

吳江的地理區位優勢與經濟後發展的學習優勢與財政自主，除為吳江開發區帶來 (i) **相對充裕的財政經費**，(ii) **寬廣地理空間與較先進的硬體建設**外，還發揮哪些有利影響，促使吳江出口導向經濟轉型相對成功？

吳江地理區位優勢促使吳江與 (iii) **外資人際網絡鑲嵌**相對容易。由於吳江在台灣高科技產業經濟分工中的生產協力角色，使吳江幹部認識到台資企業具有協力廠商的生產網絡性質，若能吸引到一家台商進駐，便能同時吸引到此家台商所有協力廠商跟進，這與歐美大企業垂直生產的獨立性不同。由於台資企業「生產網絡」的特色，遂使吳江幹部傾全力吸引台商，達到「以台引台」的目的。首先，吳江市政府提倡品質與效率並重的「親（台）商」服務，採行「項目跟蹤責任制」，一旦某一幹部被指定為某一外（台）資企業負責人，他就必須為此外（台）資企業服務到底，「想外商所想，急外商所急」，「進行全天候、全過程、全方位的跟蹤服務」（吳江人民政府編 2001：321）。幹部必須經常詢問所負責企業的困難與實際需要，繞過中央政策的繁瑣規定，簡化外商申請投資手續，隨時提供服務以確保外資企業能滿意開發區的軟硬體設施。

這種親「台資」政策，以開闢台商人際網絡為目標，尤其在台



商之間建立非重疊性的人際連結點，每一個人際連結點都扮演橋樑角色，可以帶進不同的生產協力網絡，而且非重疊人際連結點數目愈多，人際網絡實際效用就愈大（Burt 1992）。例如在蘇州投資的明碁電腦已為吳江帶進 18 家協力廠，由此預測新近在吳江投資的大同電腦，勢必為吳江帶進為數可觀的協力廠商。透過這種台商人際網絡發展，吳江吸引台資的目標早就超越協力廠商的配套角色，轉而引進台資大廠，凡今日台灣重要電腦與電子資訊業者均已在吳江設廠。²⁰由於吳江努力與台資建立各式人際網絡，累積大量社會資本（Putnam 2000:15-28），以致「招商引資」績效良好，不僅如期完成歷年上級政府下達引資的政治任務，而且使吳江產業結構迅速升級。1999 年江蘇省下達吳江經濟開發區引進外資一億美元的政治指標，吳江不僅完成 1.83 億美元的任務，高於工作指標，而且引進 24 家外資企業，超過上級要求的 20 家。²¹

其次，台商也樂意與地方政府搭建良好關係，不僅可以享受更多稅收優惠，得到地方銀行貸款與融資，²²同時也使台商企業產權受到政治保護。建立在互惠基礎上的人際網絡與社會資本也為地方政府的努力付出帶來果實。例如當地台商為回報所受優惠待遇，遂邀請蘇州與吳江幹部到台灣訪問，讓他們在台灣直接進行「招商引資」的宣傳，遂其政治與經濟目的。

吳江以地近上海與蘇州的區域優勢，成為台資考察長江三角洲的必經之地，使地方政府與台商人際網絡建構相對容易，不像內陸地區必須

²⁰ 除正文中提到的大同電腦外，台灣電腦產業中的知名大廠如全友、華淵、幸亞、美齊、華宇、誠州、台達電、鴻景等均在吳江設廠。

²¹ 作者於 2000 年訪問吳江市經濟開發區管委會辦公室。

²² 較大型的台資企業在大陸經營較易獲得當地銀行貸款，尤其週轉資金多向大陸銀行借調。



大事周章才能邀請到台商訪問。吳江享有與台資較為稠密的人際網絡鑲嵌，不是地方政府行政能力強大，而是吳江在外資產業經濟分工中的區域優勢，使台商自然匯集於吳江。

吳江不僅是台資企業生產網絡的集中地，而且為配合台資企業產品出口外銷，吳江必須提供類似資本主義社會生產體系²³的制度條件，使開發區內與企業生產有關的（iv）**制度建構**均能配合資本主義出口導向經濟運作規則，以便台資企業樂於久駐並持續投資。吳江為經濟後發展者，從開始便學習上海、蘇州、甚至廣東工業區的制度設計，除提供硬體基礎建設外，更設置方便外資企業產品進出口各項軟體制度措施，使外資企業感覺在中國社會主義體制下生產營運與一般資本主義國家並無不同。例如為使外資企業進口之機器設備與零件快速通關，使出口退稅加速完成，吳江於1993年向蘇州海關申請成立駐吳江辦事處，招收專業人員，監督管理企業進出口貨物。又為方便外資企業生產順利，吳江已申請在開發區內成立加工出口區，使外資企業免繳海關進口保證金。²⁴又為方便外資企業處理金融及賦稅事務，地方銀行與稅務部門皆進駐開發區，服務外商。換言之，吳江經濟開發區按台資企業之需要，盡量提供他們所熟悉的出口作業程序與制度規則，務使開發區的軟硬體服務按

²³ 根據 Hollingsworth，社會生產體系（social systems of production）指一個地區和企業生產有關的制度條件所組成的社會整體（social configurations），如工業關係體系、訓練勞工與管理階層的體系、企業內部結構、同一產業當中廠商與其供應商和顧客之間的關係、金融市場體系、國家結構及其政策等。這些制度會焊接成一個複雜的社會整體，並和不同的經濟協調機制相配合，形成一個地區資本主義發展特性（Hollingsworth and Boyer 1997:1-47）。

²⁴ 因為經濟開發區不是加工出口區，外資企業進口的機器、原料與半成品等必須向海關繳納進口保證金，直到企業完成加工產品出口之後，中國海關才退還保證金。



照國際慣例進行，以便台資企業賺取利潤而樂於繼續投資。吳江開發區出口導向經濟的制度建構與創新，並非吳江創舉，一方面是大量湧進的台資企業需要，一方面是吳江以後進者模仿學習先進開發區制度創新的經驗。縱使如此，績效如何？

在大陸投資的許多台、港企業，始終詬病地方海關與稅務機構的官僚氣息與服務態度。例如大陸不同地區的海關，有些故意刁難企業進出口貨品以收取賄賂；有些檢查速度過慢而且手續繁瑣，迫使企業賄賂；有些根本就是官僚主義，效率過低；而且不同地區海關之間缺乏有效溝通與合作，妨害外資企業生產。在蘇州新區投資的台灣電腦業者詬病蘇州海關檢查動作太慢，而且不同海關之間配合度低，不利於外資企業出口外銷。此外，大陸稅務機構對外資企業產品內銷賦稅過重，²⁵不利於外資企業在大陸國內市場與大陸本土企業競爭。

台資企業也詬病大陸的海關與稅務機構執法不嚴，造成某些台資企業的經濟損失。例如一台資協力廠在大陸進口原料，製成零組件後提供其他台資廠商進行組裝以便終端產品外銷，獲得出口退稅的優惠。但下游組裝廠並未出口產品，反而透過與地方政府的人際關係得以低稅內銷大陸國內市場，獲取暴利。由於終端產品內銷使得此一協力廠無法獲得出口退稅，造成經濟損失，而且欲告無門。²⁶顯然海關與稅務機構之間缺乏協調與執法能力，導致外資企業之間利益衝突，衍生許多違法事件。

總結，吳江位於大上海地區台商高科技產業生產網絡的區域優勢，

²⁵ 作者在珠江三角洲、閩南金三角或蘇南地區訪問過的台、港企業，均抱怨大陸內銷稅高達17%。

²⁶ 本案例來自作者1998年訪問廣東省博羅縣經濟開發區台商電子產業，用此補充吳江經濟開發區的狀況。



與後發展的財政自主，不僅為吳江帶來相對充裕的財政經費，使開發區基礎建設較為先進與完整，而且外資群聚使開發區政府易於發展與台商的人際網絡，產生「以台引台」的效應；吳江後發展優勢又使開發區移植出口導向制度建構相對容易，寬廣的地理空間又符合高科技產業設廠需要，這些均增強吳江對外資的吸引力。吳江以優越的地理區位、後進者的模仿優勢與開發區財政自主，不僅超越起步較早的珠江三角洲與昆山，而且優於地處內陸的後進開發區。

(三) 絲綢出口傳統與外貿收購

吳江經濟轉型的相對成功，主要由出口導向的台資與其他三資企業所推動，然而吳江本土產業與外貿公司出口總值在九十年代亦佔吳江全市出口總額的20%左右（見表二），顯然吳江本土產業在外資競爭壓力下也開始轉向國際市場，吳江地方產業的出口轉向與早期絲綢外銷的歷史傳統以及計畫經濟時期的外貿收購不無關係。

吳江自古絲綢工業發達，早在明清時代吳江的輯里絲和盛澤綢就先後透過廣州與上海外銷至亞洲與歐美各國（當代中國叢書編輯委員1989（下）：447）。共產政權建立後，中國雖以計畫經濟斷絕對外貿易，但吳江繼續出口生絲與白坯綢。²⁷在計畫經濟時代，吳江絲綢產品出口主要透過上海與江蘇省進出口公司及其他地區的口岸公司進行，²⁸因為在計畫經濟體制下，國營與集體企業主要供應國內計畫物資調撥的需要，並不供應國際市場需求，因此企業缺乏出口外銷的動機，也沒有產品出口

²⁷ 根據吳江市外經貿委幹部，白坯綢是生絲織成綢緞但尚未染色的半成品。

²⁸ 吳江出口商品歷來以上海及江蘇省口岸公司為主。自八〇年代中葉以後，吳江為擴大出口，遂透過北京、天津、遼寧、山東、甘肅、河南、廣東、廣西等地的口岸公司出口（陸南強1995）。



的經營自主權。企業若要進行產品出口，勢必獲得政府許可，並且完全由政府壟斷，以服務政治目的為主。由於企業不能自行出口外銷，必須透過各省主導的進出口公司或口岸公司居於中間收購，轉而外銷，企業不能直接面對外商談判價格，故企業往往承受居於仲介的進出口公司剝削，以便政府從中賺取差價的外匯利潤。²⁹根據吳江幹部，從1982年到1992年吳江外貿產品收購額在江蘇省一直保持領先，位居第一（陸南強1998a：99）（見表四）。

表四 吳江歷年外貿收購額 1978-1995

單位：人民幣

	對外貿易收購額
1975	3,492萬
1981	9,407萬
1982	1.1481億
1990	10億
1991	20.76億
1992	37.61億
1993	100億
1994	107億
1995	170億

資料來源：陸南強（1998a，1998b）。

為何吳江過去外貿收購額在江蘇省長期領先？一般言，大陸本土企業通常不願將產品賣給外貿公司或口岸公司，因為外銷產品的政府收購價格往往低於國內售價，甚至低於生產成本，故在計畫經濟時期上級政府必須層層下達具政治壓力的收購指標，迫使企業將部分產品賣給外貿公司，以完成地方外貿收購的政治任務。因此吳江外貿收購額的領先，

²⁹ 根據盛澤鎮幹部，盛澤生產的絲綢以低價賣給口岸公司出口，擁有外貿出口權的口岸公司以高價賣到國外，口岸公司獲得外匯，而盛澤企業只從中得到很小一筆利潤，而且是以人民幣計算，盛澤因沒有出口權而被口岸公司狠狠剝削。



並非吳江地方政府收購能力高於其他地區，而是基於早年絲綢外銷傳統，上級政府每年對吳江下達比其他地區較高的產品出口指標，使吳江外貿收購額領先其他地區。縱使如此，吳江並非時時都能完成收購任務，甚至外貿公司收購產品後無法外銷，以致實際外銷額度遠低於指標任務（沈榮法 1997c：190）。

中國政府對外貿易的政治壟斷在八〇年代末逐漸放鬆（World Bank 1994:26-8），吳江便利用當時中央政府外貿體制改革爭取到地方自營進出口權，使吳江產品出口不再透過江蘇省進出口公司或其他口岸公司的仲介。當時除三資企業與少數國營與集體企業得到貿易進出口執照外，吳江對外貿易主要由吳江市外經貿委下設的國營外貿集團公司進行，透過外貿公司壟斷地方產品收購，以便吳江市政府可直接獲得外匯收入，排除其他進出口公司的分享。

然而隨著外貿體制逐步自由化，壟斷貿易出口的吳江市外貿集團公司開始備受三資企業與國內企業出口外銷的競爭，使外貿集團公司的產品收購出口額佔全市總出口額比例不斷下降，從九〇年代中的30%降至九〇年代末的16.8%（見表二），為扭轉競爭力不斷下降的頹勢，吳江外貿集團公司不僅進行產權改革，將外貿集團劃分為16個貿易子公司，相互競爭，而且外貿人員自行組團參與國內外各種國際產品交流會，發展客戶以擴大外貿出口，外貿人員每作成一筆外銷生意可獲取利潤的35%至45%作為獎勵；³⁰甚至各子公司中的外貿人員自行私辦企業，直接供貨外貿公司以便出口外銷。

在吳江絲綢出口傳統與外貿收購影響下，地方傳統企業與新興發展的私營企業都認識到出口外銷搶佔國際市場與佔有國內市場同樣重要。

³⁰ 作者於2000年訪問吳江外貿集團公司。



尤其當九〇年代銀行銀根緊縮，國內民間購買力不足，許多國營與集體企業產品積壓債務嚴重，為解決企業生存困境，發展外銷成爲必須。吳江集體與私營企業在產品出口初始階段多靠外貿集團公司產品收購間接外銷，但在外貿體制逐步自由化之後，有些企業利用人際關係已爭取到外貿進出口自營權，自行到香港或國外接觸客戶，免除外貿集團公司中間商的剝削。³¹顯然吳江早期的絲綢外銷與外貿集團公司產品收購的出口壟斷，使吳江本土企業對產品出口外銷並不陌生，並在三資企業外銷導向競爭下，爭取出口自營權，共同推動出口導向經濟轉型。

觀察吳江外貿發展過程，由於吳江絲綢出口的歷史傳統，縱使在對外封閉的計畫經濟時代，吳江仍然維持政府主導的壟斷性外貿產品收購。及至經濟改革，外貿體制逐步自由化，吳江本土企業在習於出口外銷的傳統中逐漸爭取進出口自營權，以佔有國際市場達到企業生存目的。出口外銷的歷史傳統促使吳江今日出口導向經濟轉型相對順利。

總結，吳江於九〇年代末集體經濟私有化後，地方經濟轉型動力已被外（台）資取代，吳江作爲蘇州地區經濟後發展者，吸引外資卻後來居上，不僅挖角其他地區的台商，更引進台灣電子高科技產業進駐，促使吳江產業結構升級。吳江之相對成功，並非如「地方政府經濟法人」所言，完全是地方政府提昇經濟的強大行政能力使然，也不是政府與外資之間「非正式制度人際網絡」單一因素所能涵蓋，更非「國際貿易約制」中國際建制的制度約束力所能解釋。吳江吸引外資相對成功在於吳江提供台商高科技產業生產網絡群聚的地理區位並使其鑲嵌於吳江獨特的地方制度傳統中。首先，吳江地理區位優勢帶來的外資企業群聚效應，使吳江在土地開發中獲得相對充裕建設經費，而且競相湧入的外資

³¹ 作者於2000年訪問吳江盛澤鎮民營經濟開發區內的私營企業。



不僅使開發區出口導向經濟制度建構相對容易，也使台資人際網絡鑲嵌易於發展。其次，吳江後發展的學習優勢，不僅模仿先進開發區的軟硬體建設，提供外資企業寬廣的地理發展空間，而且吳江開發區的財政自主，自闢財源籌措經費，使開發區基礎建設較為完善，增強外資吸引力。同時吳江本土企業在早期絲綢外銷與外貿收購壟斷的影響下，也習於產品外銷而爭取進出口自營權，本土企業與外資企業共同為吳江外銷導向經濟轉型注入新活力。

吳江今日雖已邁向外資出口導向的經濟轉型，但由於開發區地理空間與外隔絕，聚集於其中的外資企業，不僅生產技術遙遙領先地方產業，而且外資企業所需設備、原料、中間產品與零組件幾乎完全依賴進口，或由開發區內其他協力廠商供應，鮮少由吳江本地企業提供。換言之，開發區內的外資企業與地方產業完全脫節，彼此之間既無協力生產，又缺乏技術轉移，因此外資高科技產業並未對吳江本土經濟帶來擴散效應，進一步提升本土產業的技術層次，帶動本土周邊產業的發展，這與拉丁美洲依賴發展（dependent development）中的區隔經濟（enclave economy）現象類似（Evans 1979）。³²然而吳江出口導向經濟轉型相對成功的優勢條件，能否在大陸其他地區複製？

四、河南新密與河北香河（安平）經濟開發區

相較於吳江的相對成功，位於中國北方的河南省新密及河北省香河（安平）經濟開發區就遜色許多。雖然新密與香河都極力吸引外資帶動

³² 雖然目前吳江本土產業居於技術弱勢，但不排除未來與台資企業合作，發展協力生產網絡的可能性。



地方經濟發展，但兩地經濟發展程度與外資進入數量遠落後於吳江。缺乏吳江那樣地近大都會上海的優越條件，河南新密市位於省會鄭州之西，距鄭州38公里，是中國內陸的農業縣級市。新密附近雖有高速公路直通鄭州，但新密既非交通樞紐，又無商業傳統。就產業經濟分工言，新密並未與鄭州或鄰近城鎮發展出吳江之於上海蘇州那樣的外資企業生產網絡，故新密不同於吳江，不具外資產業經濟分工的區域優勢。2000年新密農村人均收入2.802元（河南省統計局2001：645），略高於全國平均，但只有吳江的一半。

新密開發區成立於1991年，總面積11.5平方公里（新密經濟技術開發區管理委員會2000）。與吳江相同，新密開發區為市政府派出機構，掌管行政、經濟、與黨務工作。但由於經費欠缺，新密開發區尚未完成基礎建設，區內仍有大量農村住戶，通過農村聚落的柏油道路，則由當地農民負擔建設。

和吳江相同，新密開發區的經濟總公司下設房地產開發公司，以土地買賣與房屋建設來籌措開發區建設經費。但不同於吳江，新密開發區基礎建設的主要經費並非來自徵收農地整治後的賣地錢與房地產開發利潤，而是來自民間融資與新密市政府借款。³³吳江市政府可以用財政撥款幫助開發區建設，而新密開發區必須償還政府借款，吳江可以享用銀行貸款做基礎建設，而在新密行不通，迫使新密開發區必須向民間借貸。新密開發區與吳江相同，皆享有財政自主與壟斷性房地產開發權，但為何新密開發區的房地產公司無法像吳江那樣籌措到相對充裕的建設經費？

新密雖地近省會鄭州，但不像地近國際都會上海與蘇州的吳江，缺

³³ 作者2001年9月訪問新密經濟開發區主任。



乏國際級浦東經濟特區、新加坡工業園區以及國家級蘇州新區的外資輻射，更沒有外資企業群聚的生產網絡為後盾。由於不具外資產業經濟分工的區域優勢，願意到新密來考察的外資少之又少，導致新密房地產公司無法像吳江那樣靠出售土地、商品房或店面出租給外商賺取暴利，導致建設經費困窘；而且由於考察的外商人數不足，新密難以和外商發展出像吳江那樣的人際網絡，更由於外商裹足不前，新密開發區出口導向經濟的制度建構仍屬初步階段。

新密和吳江相同，皆屬經濟後發展者，享有相同的後發展優勢：廣大的地理空間與模仿學習先進者的制度設計，但新密缺乏產業經濟分工的區位優勢，抵銷了經濟後發展的利益。由於地理區位不佳，新密建設經費不足、外商人際網絡薄弱、出口導向制度創新不足，新密必須提出比吳江更優惠的待遇才能吸引外資。目前新密開發區已提出對外資免費贈送土地，又為能一併引進台資上下游產業，新密願意支付介紹人仲介費用，³⁴包括免費贈送外商高級套房與別墅。新密為競爭外資不得不使用比沿海吳江更優惠的辦法，而且當吳江開發區宣稱他們不要污染性與勞力密集型的產業時，新密開發區則接受任何類型的產業，只要外資能進入開發區。

新密開發區發展條件遠不如吳江，不敢奢望吸引到充分外資，為彌補外商投資不足，新密同時對國內大型產業以及沿海資金招手，希望大陸國內企業的投資一樣能推動地方經濟發展，因此新密對國內資金也提出相當優惠條件。不同於吳江的外資出口導向，新密經濟發展必須內資與外資兼顧，雖然同樣強調開發區內法規制度的建立與服務設施的完

³⁴ 作者於2001年訪問新密開發區時，曾被告知若能引進任何台資（包括技術與人才），作者可拿到投資額3%~5%的佣金。



善，但新密並不是出口導向經濟，開發區內缺乏海關辦事處以及銀行金融機構的進駐。

目前新密開發區已有三家外資企業，³⁵投資金額超過10億人民幣，分佈於食品、飲料、建築陶瓷等，均以內銷大陸國內市場為主。此外，新密開發區內尚有大陸國內企業158家，主要來自浙江溫州、河南鄭州、新密本地等，投資金額大約在人民幣20億左右，顯然新密開發區以吸引國內資金為主。除招商引資外，新密開發區管委會還要負責區內農村建設、婦女生育等工作，³⁶降低管委會的專業職能，對國內外資金吸引力大打折扣。

位於河北省香河縣的安平開發區成立於八〇年代，³⁷遠早於吳江與新密，但直到1993年才評定為省級開發區，面積共11.26平方公里。香河縣農村2000年人均收入為3,560元，³⁸低於吳江，但高於新密。香河縣位於平、津兩大城市之間，距北京市60公里，天津市70公里，附近又有京沈（北京—瀋陽）與京津塘（北京—天津—塘沽）高速公路以及京廣（北京—廣州）與京秦（北京—秦皇島）鐵路通過（安平經濟技術開發區管理委員會2001），而且距離秦皇島國家級經濟開發區又不遠，便利的地理交通位置應使安平開發區具有外商投資的吸引力。但是進入安平的外資金額卻遠不如吳江，只優於所有條件皆落後的新密，為何如

³⁵ 新密的外資企業來自台灣與新加坡。

³⁶ 新密開發區管委會設置綜合、財物、招商、土地管理、規劃建設、農村辦公室，工作性質與吳江管委會頗有差異。

³⁷ 香河縣經濟開發區位於縣境西南角的安平鎮，故取名安平開發區。

³⁸ 由於《河北經濟年鑒2001》所列香河縣2000年農村人均收入有誤，高達人民幣15,539元，不足取信，作者遂以當年廊坊市（香河縣上級市）農村人均收入代表香河。



此？

安平開發區雖鄰近北京與天津兩大城市，又有國家級的開發區作為後盾，地理位置類似地近上海與蘇州的吳江，但是北京為全國政治控制中心，天津為防禦北京的重要港口，兩者均將國防軍事列為優先考慮，不同於強調金融、貿易、與商業發展的大上海地區。外資雖也進入平、津地區，發展如半導體的高科技產業，³⁹但投資總額不如大上海地區，因此平津地區外資的輻射力量遠不如上海與蘇州，安平接受外資餘蔭自然不如吳江，也未形成像吳江那樣外資企業群聚的生產網絡。

安平開發區所在的香河縣，與新密相同，傳統經濟活動為農業生產，工商業並非主流，也缺乏像吳江那樣的出口傳統。雖然在毛統治時期，香河在上級政府壓力下也發展外貿收購，但在數量上不足吳江的十分之一（百縣市社會經濟調查1994：219）。

和吳江、新密不同，安平開發區管委會只有黨委系統與行政部門，並沒有設置企業經營與土地開發的經濟總公司。由於缺乏獨立的經營公司作為財政後盾，安平開發區基礎建設經費與吳江及新密的自籌不同，它全部由香河縣政府撥款。⁴⁰為何安平開發區沒有設立財政獨立的經濟總公司從事企業經營與房地產開發？作者細究之餘，發現安平開發區沒有自己的財源，事事必須依靠縣政府財政補貼，並不是安平幹部所說的因為地近北京，經濟活動受中央嚴格控制，反而安平開發區自始受香河縣政府完全監控，缺乏行政自主性。安平開發區早自1985年成立，初期開發區所有規劃與發展完全由縣政府主導，縣政府將工作人員移致安平，成立臨時辦事處，並針對開發區稅收、財政、與土地租用訂定特殊

³⁹ 美商 Motorola 於九〇年代中在天津建立中國第一座半導體晶圓廠。

⁴⁰ 作者於2001年9月訪問香河縣安平開發區。



規則與辦法（百縣市社會經濟調查1994：62）。換言之，安平開發區所有財政收入，包括土地開發與房地產經營完全由縣政府直接控制，成為縣財政預算的一部分，由縣政府統籌支配。直至1993年安平提昇為省級開發區，縣政府才設置行政獨立的開發區管委會，但只具黨務與行政部門，不具財務獨立的經濟總公司，因此香河縣政府完全剝奪安平開發區的財政自主權。安平便利的地理交通位置，很有可能從壟斷性的房地產開發中獲得充裕財源，但安平開發區財政自主被剝奪，不具獨立財源，而且經費被縣政府挪用，導致建設經費困窘，基礎設施不足，外資卻步。截至目前為止，開發區內的基礎建設只進行一半，與新密類似，區內還住有大批農民，進行墾植與畜牧，農民低矮土房與牛羊圈舍對照外資摩登巨大廠房，形成強烈刺眼對比。

安平開發區由於成立時間長，區內總投資達40多億人民幣，高於新密但遠低於吳江，資金來自國內外，⁴¹而且生產多為內銷取向。由於安平幹部專業素養不足，又缺乏與外商直接溝通的能力，安平幹部遂轉向台商招手。目前安平已組團到廈門去招商，和吳江早期到廣東去搶台商的做法類似，安平欲以更優惠的條件將廈門台商挖角到京區。安平管委會通常將地方權限用到極致，擅自免稅與減稅，土地可以免費贈送，企業稅率沒有標準可言，一廠一稅，已到無所不用之地。

與吳江、新密不同，安平不是經濟後發展者，不具後發展優勢，但是安平也未像珠江三角洲與昆山，及早抓住發展契機，引進大量外資帶動地方經濟發展，顯然安平幹部保守無能，不僅缺乏創新勇氣，而且不具專業素養，包括開發區管委會主任與辦事人員均為學校教員調任，對招商引資、經濟談判等事務一無所知，安平的幹部，必須從頭學起。⁴²

⁴¹ 安平開發區內的投資來自美國、德國、荷蘭、日本、台灣、與大陸國內。

⁴² 作者訪問安平開發區幹部。



比較吳江、新密、香河三地開發區，發現吳江出口導向經濟轉型之相對成功在於吳江地理區位優勢帶來的外資群聚效應，使吳江扮演台資高科技產業生產網絡中不可或缺的零組件供應商角色；而且吳江開發區後發展優勢與財政自主，為吳江帶來較為充裕的建設經費、寬廣的地理空間、先進的出口導向制度設計與基礎建設；同時吳江絲綢對外貿易的歷史傳統，不僅增強本土產業的出口意識，而且與外資企業共同推動地方出口導向經濟發展。相較之下，新密與安平開發區或者缺乏地理區位優勢，或者欠缺開發區財政自主，或者皆非地方傳統工商業中心，因此新密與安平開發區均無法像吳江那樣有效推動出口導向經濟轉型。

雖然吳江外資產業群聚的地理優勢也出現在珠江三角洲與昆山開發區，但由於兩地發展較早，區內早已遍佈各種外資勞力密集型產業，排擠了較晚移入的外資高科技產業發展的地理空間，迫使它們或與勞力密集產業雜處，或散佈於孤立的邊陲農村，無法形成像吳江那樣較為醒目的高科技產業聚集區，因此後發展地理空間優勢是促使吳江相對成功的重要因素之一。

相較之下，新密開發區雖也享有後發展地理空間經濟後進優勢與財政自主優勢，但與吳江不同，新密缺乏優越的地理區位，沒有國際級大都會與經濟特區的支持，缺乏外資輻射。由於外資不足，地價不彰，新密無法靠房地產經營籌措經費從事開發區基礎建設。由於基礎設施落後，外資興趣索然，新密只能向國內資金招手。顯然企業生產網絡聚集的地理區位是吸引外資不可忽略的重要條件。

與新密比較，香河的安平開發區雖享有與吳江類似的地理區位，很可以像吳江一樣鑲嵌於外資企業的生產網絡中。但不幸的是，香河縣政治控制嚴厲，安平開發區財政自主被剝奪，包括開發區內土地徵收與買賣都由縣政府控制。由於財政收入被香河縣政府挪用，以致開發區建設



經費不足，欠缺基礎設施，外資裹足不前。故開發區財政自主，享有充裕經費使基礎建設相對完整也是吸引外資的重要因素之一。

由於新密與香河外資不足，兩地皆無法與外資形成人際網絡，而且開發區制度創新不足。新密與香河既非商業中心，也缺乏像吳江那樣的出口傳統，地方企業只重視產品內銷，缺乏出口競爭的視野，在推動出口導向經濟轉型時，自然不如吳江順利。

透過上述不同地區比較，顯示外資企業鑲嵌的地理區位優勢、地方貿易傳統、後發展優勢與開發區財政自主是吳江出口導向經濟轉型相對成功的主要因素，缺一不可。

五、結語

當九〇年代中國各地競相提供優惠政策吸引外資時，吳江卻脫穎而出，後來居上。透過吳江案例，我們看到國際資本是鑲嵌在企業生產網絡群聚的地理區位以及地方制度環境當中，因此地理區位、地方工商業稟賦、後發展優勢與財政自主是吸引外資不可或缺的條件。透過吳江、新密與安平三地的比較，我們發現外資流入中國呈現地域分布的極大差異。外資流入中國，並未進入那些地理位置、資源稟賦、基礎建設較差且最欠缺資本的貧困內陸，反而大多數外資流向那些經濟原本就較富裕，資源稟賦與基礎建設較佳的沿海地區。外資流入中國並未降低區域之間的收入差距與貧富不均，反而繼續擴大中國區域發展的失衡。

為匡正此一不利現象，中國政府已於世紀之初提出開發大西部計畫，在內陸地區投入國家資金提供基礎建設，並給予內陸各省與沿海相同的優惠政策，吸引國際資本推動地方經濟發展。然而縱使內陸地區享有優惠政策與後發展優勢，但若缺乏大都會與國家級開發區為經濟後



盾、地方工商業稟賦不佳或缺乏財政自主建設不足，內陸地區將無法提供外資企業區位鑲嵌與持續發展的基礎，外資裹足不前將會抵銷後發展的學習與政策優勢。故國際資本進入中國並不能同時推進中國不同地區的經濟發展，反而是那些原本位居國際浪潮尖端者獲利最大，得到最多外資投入，顯然中國沿海與內陸的發展差距，將因國際資本分佈的地域差異而更趨惡化。

作者簡介

劉雅靈，國立政治大學社會學系副教授。主要研究領域為後社會主義國家轉型，與政治經濟發展。近期研究包括中國企業產權私有化、出口導向經濟發展、土地制度變遷等。

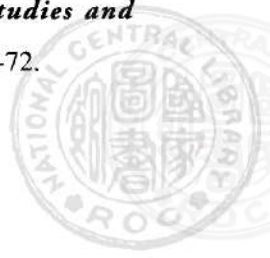


參考書目

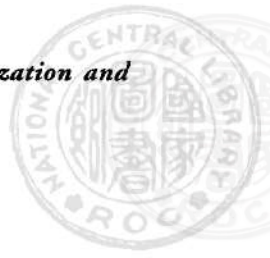
- 吳江人民政府編，2001，《吳江年鑑2001》。合肥：黃山書社。
- 吳江人民政府編，2000，《吳江年鑑2000》。合肥：黃山書社。
- 吳江人民政府編，1999，《吳江年鑑1999》。合肥：黃山書社。
- 吳江人民政府編，1998，《吳江年鑑1998》。合肥：黃山書社。
- 吳江人民政府編，1996，《吳江年鑑1996》。合肥：黃山書社。
- 吳江人民政府編，1995，《吳江年鑑1995》。合肥：黃山書社。
- 吳江市統計局編，2001，《吳江統計年鑑 2000年》。江蘇：吳江市政府。
- 江蘇省統計局編，2001，《江蘇統計年鑒2001》。北京：中國統計出版社。
- 陸南強，1995，〈堅持外向帶動加大發展力度〉。頁46-81，收錄於《改革開放與吳江實踐》。南京：南京大學出版社。
- 陸南強，1998a，〈實施外向帶動戰略推動經濟國際化進程〉。頁96-103，收錄於《輝煌歷程》。蘇州：蘇州大學出版社。
- 陸南強，1998b，〈擴大對外開放接軌世界經濟〉。頁46-77，收錄於《吳江基本現代化研究》。蘇州：蘇州大學出版社。
- 沈榮法，1997a，〈與浦東和蘇州工業園區接軌：提高利用外資水平的調查〉。頁30-47，收錄於《吳江十年調研成果》。北京：新華出版社。
- 沈榮法，1997b，〈集中優勢加快開發區建設〉。頁216-22，收錄於《吳江十年調研成果》。北京：新華出版社。
- 沈榮法，1997c，〈吳江外向型經濟調查〉。頁188-99，收錄於《吳江十



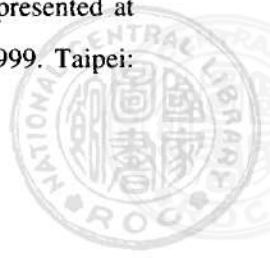
- 年調研成果》。北京：新華出版社。
- 當代中國叢書編輯委員會，1989，《當代中國的江蘇》（下）。北京：中國社會科學出版社。
- 張樹成，1998，〈改革開放使昆山工業經濟迅猛發展〉。《蘇州農村通訊》23(9):2-12。
- 新密經濟技術開發區管理委員會編，2000，《新密經濟技術開發區政策文件彙編》。河南：新密。
- 河南省統計局編，2001，《河南統計年鑒2001》。北京：中國統計出版社。
- 安平經濟技術開發區管理委員會編，2001，《河北香河安平經濟技術開發區》。河北：香河。
- 百縣市經濟社會調查編輯委員會，1994，《香河卷》。北京：中國大百科全書出版社。
- 河北人民政府編，2001，《河北經濟年鑒2001》。北京：中國統計出版社。
- 李培林，2001，〈中國在改革開放新階段的選擇—2000-2001年中國社會形式分析與預測〉。頁1-23，收錄於《2001年：中國社會形式分析與預測》。北京：社會科學文獻出版社。
- 林毅夫、蔡昉、李周，1999，《中國的奇蹟：發展戰略與經濟改革》上海：上海三聯出版社。
- 吳介民，1998，〈中國鄉村快速化的制度動力：地方產權體制與非正式私有化〉。《台灣政治學刊》3(12):3-63。
- 劉雅靈，2000，〈廣東華陽的依賴發展：地方政府與外資企業的利益共生〉。收錄於 *Issues & Studies: a Journal of China Studies and International Affairs* (Monthly in Japanese) 29(7), April: 57-72.



- 劉雅靈，2001，〈強制完成的經濟私有化：蘇南吳江經濟興衰的歷史過程〉。《臺灣社會學刊》26 (12):1-54。
- Baum, Richard and Alexei Shevchenko, 1999, "The State of the State" Pp. 333-60 in *The Paradox of China's Post-Mao Reforms*, ed. by Merle Goldman and Roderick MacFarquhar. Cambridge: Harvard Univ. Press.
- Burt, Ronale, 1992, "The Social Structure of Competition." Pp.8-49 in *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Dobek, Mariusz Mark, 1997, "Property Rights and Institutional Change in the Czech and Slovak Republics," including comments by Sharon Wolchik, pp.182-207 in *The Political Economy of Property Rights*, ed. by David L. Meimer. Cambridge: Cambridge University Press.
- Evans, Peter, 1979, *Dependent Development: Triple Alliance in Brazil*. Princeton: Princeton University Press.
- Evans, Peter, 1995, *The Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton Univ. Press.
- Eyal, Gl, Ivan Szelenyi, and Eleanor Townsley, 1998, *Making Capitalism Without Capitalist: Class Formation and Elite Struggles in Post-Communist Central Europe*. London: Verso.
- Fligstein, Neil, 2001, *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton Univ. Press.
- Griffin, Keith, 1999, *Alternative Strategies for Economic Development*. 2nd edition. London: Macmillan Press.
- Guillen, Mauro F., 2001, *The Limits of Convergence: Globalization and*



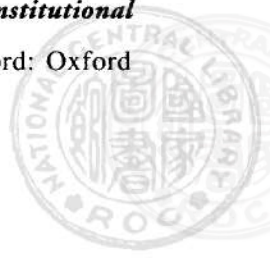
- Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain.*
Princeton: Princeton University Press.
- Hanley, Eric, Lawrence King, Istvan Toth Janos. 2002. "The State, International Agencies and Property Transformation in Postcommunist Hungary." *American Journal of Sociology* 108 (1), July: 129-167.
- Hollingsworth, J. Rogers and Robert Boyer, 1997, "Coordination of Economic Actors and Social Systems of Production." Pp.1-47 in *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*, ed. by J. Rogers Hollingsworth and Robert Boyer. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hoogvelt, Ankie., 2001, *Globalization and the Postcolonial World*. 2nd ed. Baltimore, MD: The Johns Hopkins Univ. Press.
- Kornai, Janos. 1992, *The Socialist System: The Political Economy of Communism*. Princeton: Princeton University Press.
- Lardy, Nicholas R., 2001, "The Role of Foreign Trade and Investment in China's Economic Transformation." Pp.385-98 in *Growth Without Miracles: Readings on the Reform*, ed. by Ross Garnaut and Yiping Huang. Oxford: Oxford University Press.
- Lin, Justin Yifu, Fang Ci and Zhou Li, 2001, "Pre-reform Economic Development in China." Pp.59-76 in *Growth Without Miracles: Readings on the Reform*, ed. by Ross Garnaut and Yiping Huang. Oxford: Oxford University Press.
- Liu, Yia-Ling, 1999, "The Symbiotic Alliance Between the Local State and Foreign Capital: Jinjiang and Boluo." Unpublished paper presented at the Center for the Political Economy Studies. Mach 17, 1999. Taipei:



- National Chengchi University.
- Moore, Thomas G. 2002. *China in the World Market: Chinese Industry and International Sources of Reform in the Post-Mao Era*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Naughton, Barry, 1996, *Growing Out Of the Plan*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Oi, Jean, 1992, "Fiscal Reform and Economic Foundations of Local State Corporatism in China." *World Politics* 45 (October): 99-126.
- Oi, Jean, 1995, "The Role of the Local State in *China's Transitional Economy*." *China Quarterly* 144 (December): 1132-49.
- Oi, Jean, 1998, "Evolution of the Local State Corporatism." Pp.35-61 in *Zouping in Transition: The Process of Reform in North China*, ed. by Andrew G. Walder. Cambridge: Harvard University Press.
- Oi, Jean, 1999, *Rural China Takes Off: Institutional Foundations of Economic Reform*. Berkeley: University of California Press.
- Putnam, Robert D., 2000, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.
- Ros, Jaime, 2000, *Development Theory and the Economics of Growth*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Saxenian, AnnaLee. 2000. "The Origins and Dynamics of Production Networks in Silicon Valley." Pp.308-31 in *Entrepreneurship: The Social Science View*, ed. by Richard Swedberg. Oxford: Oxford University Press.



- Stark, David, 1996, "Recombinant Property in East European Capitalism." *American Journal of Sociology* 105 (4), January: 993-1027.
- Stark, David, 2001, "Ambiguous Assets for Uncertain Environments: Heterarchy in Postsocialist Firms." Pp.69-104 in *The Twenty-First-Century Firm: Changing Economic Organization in International Perspective*, ed. by Paul DiMaggio. Princeton: Princeton University.
- Stark, David and Laszlo Bruszt, 1998, *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Walder, Andrew G., 1995, "Local Governments as Industrial Firms: An Organizational Analysis of China's Transitional Economy." *American Journal of Sociology* 101 (2), September: 263-301.
- Walder, Andrew G., 1998, "The County Government as an Industrial Corporatism." Pp.62-85 in *Zouping in Transition: The Process of Reform in North China*, ed. by Andrew G. Walder. Cambridge: Harvard University Press.
- Wank, David L., 1995, "Bureaucratic Patronage and Private Business: Changing Networks of Power in Urban China." Pp.153-83 in *The Waning of the Communist State: Economic Origins of Political Decline in China and Hungary*, ed. by Andrew G. Walder. Berkeley: University of California Press.
- Wank, David L., 1999, *Commodifying Communism: Business, Trust, and Politics in a Chinese City*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wang, Hongying, 2001, *Weak State, Strong Networks: The Institutional Dynamics of Foreign Direct Investment in China*. Oxford: Oxford



University Press.

The World Bank, 1994, *China: Foreign Trade Reform*. Washington, D.C.:

The World Bank.



Transformation From Without: Wuiang's Transition From Import Substitution to Export-Led Growth

Liu, Yia-Ling

Associate professor, Department of sociology, National Chengchi University

Abstract

This article explains the relative success of economic transition of Wuiang from import substitution industrialization before the early 1990s to the export-led growth carried on by foreign capital in the late 1990s. Through a comparison of Wuiang with Xinmi and Xianghe in northern China, this article argues that the relative success of Wuiang in attracting FDI lies in its advantage of geographical location, latecomer's position, and the historical tradition of silk export. As a main sourcing of parts for the Taiwanese computer firms in great Shanghai area, Wuiang becomes a center for their suppliers to converge. The concentration of Taiwanese capital in Wuiang provides an easy access for Wuiang officials to Taiwanese business network, smooth the way for Wuiang to adopt innovated institutions of export-oriented economy, and gather sufficient funding for infrastructure construction. Moreover, as a latecomer, Wuiang provides an ample space for many high-tech supplier firms to growth, and makes it easier to imitate and adopt the more advanced institutional design for export-led growth. The fiscal autonomy of Wuiang development zone further ensures its ample supply of funding for infrastructure construction. Finally, the long-term historical tradition of silk export in Wuiang has immersed the local firms in an export-oriented culture and easier for them to pursue foreign market as export monopoly broke down in the trade reform in the late 1990s. All of these combined contribute to the relative success of Wuiang economic transition in the late of 1990s. In contrast, Xinmi and Xianghe in northern China either lack the urban linkage to the metropolitan city or fiscal autonomy. As a result, they fail to attract FDI for the insufficient supply of local infrastructure. Instead, they have to rely on domestic rather foreign capital for local economy to grow. This article illuminates a fact that the inflow of FDI into China has not improved but aggravated economic disparity across China.

Key Words: import substitution, export-oriented growth, personal network, institutional innovation, production network

