

# 企业迁移的理论基础及其演变脉络<sup>\*</sup>

陈伟鸿 王会龙

**摘要:** 企业迁移作为一种企业成长战略,已为越来越多的企业接受和实施。企业迁移研究的理论基础主要包括新古典区位理论、决策行为理论、社会网络理论和核心-边缘理论等。综观国外的企业迁移理论研究,经历了从企业迁移的的动机、影响因素、决策过程,到对区域政策的影响、迁移企业绩效的影响等演变过程。而我国学者对企业迁移的研究尚不够深入。今后,关于企业迁移对企业成长绩效的影响,对区域经济发展的影响,以及企业迁移到新的发展区域后,如何根植于当地的社会和创新网络之中以取得更大的竞争优势,将成为研究的重点领域。

**关键词:** 企业迁移 区域经济 演变脉络

企业迁移是企业区位调整的一种特殊的形式,也是适应市场需求、消费者偏好、环境管制以及技术进步变化的一种方式(Pellenbarg and van Wissen, 2002)。同时,企业迁移也是一个谋求新的发展空间以更好地满足迁移企业成长需要的决策过程(Ebels, 1997)。企业迁移主要指企业从一个地域向另一个地域转移,包括区域内迁移、跨区域迁移和国际迁移等迁移路径(Pellenbarg et al., 2002; Mariotti, 2002),迁移的方式一般为整体迁移和部分迁移。本文对企业迁移的研究主要是指企业的区域迁移,而有别于跨国公司的国际投资活动。

## 一、企业迁移研究的理论基础

### (一) 新古典区位理论

新古典区位理论试图基于经济考虑构建一种寻找企业最优区位的一般的标准化的解释模型,其前提是决策者是经济人(Homo Economicus),并能获取完全的信息。其中成本因素(如交通成本、劳动成本、市场规模等)是驱使企业迁移的主要拉力因素。在新古典区位理论中,“利润空间”的概念十分重要(Hayter, 1999)。它定义了企业能赢利的空间,超越空间边界,生产成本将变得高昂或者收益将不足以维持企业的生存。“利润空间”可能是由区位的客观特征(交通基础设施)决定的,也可能受集群经济的影响,如专业化劳动力的可获得性,网络、消费市场的规模等。Weber(1929)认为,企业为了追求成本最小化,将理性选择成本最小区位或利润最大区位。

新古典区位理论认为,在均衡情况下,最优区位是固定的,企业迁移也就变得没有必要。然而,事实

上企业 and 环境都在不断的变化之中,一方面企业内部因素可能导致扩张的需要或生产过程中的变化;另一方面外部因素(如要素价格的变化、外部效应等)可能导致企业收益边界的变化,进而引起“利润空间”的改变。当企业不再位于利润空间中,它就促使企业从当前区位迁移到新区位,后者可能是有利润回报的区位(Pellenbarg et al., 2002)。该理论认为有理性的企业会选择使其利润最大化的最优区位,然而,上述企业迁移决策只有在具备理性和完全信息的假设下才具有说服力,现实中企业往往不具备完全的信息或信息收集成本较高,因此企业迁移并不一定会选择最优区位,而是处于次优区位中。

### (二) 决策行为理论

Pen 和 Pellenbarg(1999)指出应从行为理论的角度来研究决策过程和决策者对区位选择的影响。决策行为理论对诸如生产成本、收益、价格和利润等客观经济标准不是十分关注,而是关注于创业者的决策过程。决策行为理论认为区位选择是战略或长期投资决策的一部分,它是复杂的、不确定的、主观的。其主要的理论基础在于强调内部和外部的决策者的作用以及与企业迁移相关的决策过程(Hayter, 1997)。该理论把企业看成是具有有限信息和有限理性的机构,决策过程通常受不完全信息、主观解释以及其他与新古典区位理论中“理性经济人”假设相背离的影响。因此,企业迁移对区位的选择并不总是最优的。

决策行为理论更强调内部因素和个人特征的重要性,如Simon(1959)指出一个决策者由于个人能力,并不能收集和掌握所有与决策相关的信息,并认为现

\* 本文是浙江省2006年自然科学基金资助项目(课题编号:Y606323)的阶段研究成果。

实生活中的决策者是“满意人”(Satisficer Person),通常会选择次优区位,而最优区位决策只是理论抽象而已。区位选择行为理论的核心在于企业如何感知、编码、评估那些影响感知和选择过程的信息和因素。Pred(1967)构造了一个包含四个关键要素的“行为矩阵”,包括有限信息的作用、使用信息的能力、感知和智力、不确定性。在行为矩阵中,企业被划分成两个维度:(1)信息的可获得性;(2)使用信息的能力。他指出信息丰富并且具有较高使用能力的企业区位决策接近于最优区位;而具有有限信息和较低使用能力的企业区位决策则相对处于次优区位。

### (三) 社会网络理论

决策行为理论的劣势在于依赖问卷调查和经验分析而非解释模型的方法,主要描述迁移的动机和原因(拉力和推力因素等),和新古典区位理论一样,过于关注区位因素,而与企业内部的生产、投资过程的联系较少(Pellenbarg et al., 2002)。此外,新古典主义区位理论和行为理论也遭到了众多的批评,因为它们都把企业的决策行为置于静态的环境之中。经济活动是受社会文化制度和价值系统的影响而“嵌入”在社会制度或社会网络之中的(Granovetter, 1993)。克鲁格曼(1991)认为在经济格局的形成中,偶然性、路径依赖、历史和特殊事件起决定作用。一旦早期的区位优势形成以后,通过前向和后向关联,可产生积累效应。这种非理性的经济分布在规模报酬递增作用下,具有“锁定”效应。企业由于路径依赖和惰性而不愿迁移,由于他们通过过去在特定环境中建立起来的知识、惯例和能力来展开竞争,并且这种能力很难被别人模仿(Boschma and Frenken, 2004)。企业迁移是在动态环境下的决策,不仅要考虑企业的行为,而且还要考虑植入这些行为之中的社会和文化内涵。企业迁移行为是企业投资战略的结果,也是企业与供应商、政府部门、工会以及其他机构就价格、工资、税收、补贴、基础设施等企业生产过程中的关键要素谈判协商的结果(Pellenbarg et al., 2002)。

路径依赖和空间锁定对于企业迁移的研究是非常重要的。路径依赖或惯例意指创业者不愿进入他们缺乏经验的新的经济活动领域,如新产品、新技术、新市场(Brons and Pellenbarg, 2003)或者改变区位。创业者倾向于依赖在特定市场领域获取的知识和经验,而忽视其他收益较高但同时也潜藏着风险的发展路径,这很容易导致“锁定”和次优行为的发生。企业通常过于依赖本地生产系统中可以获得的物质、政治和社会资源而不愿离开本地进行迁移,即使生产成本可以显著下降。此外,区域经济涵盖了一个错综复杂的日常交易网络,而许多交易活动并不都是在市场中发生的,这些关系使企业形成对当前区域的长期依赖,进而制约了企业的迁移行为,尽管其他区域可以为它带来更大的利润。企业先前的区位对企业迁移决策以及迁移路径也具有强烈的影

响,企业的初始区位将限制可能的迁移选择,新的区位通常位于初始区位的附近。

### (四) 核心 - 边缘理论

核心 - 边缘理论,首先由劳尔·普雷维什于20世纪40年代提出,主要阐明发达国家与落后国家间的核心 - 边缘不平等体系及其发展模式与政策主张。20世纪60年代,弗里德曼将中心 - 外围理论的概念引入区域经济学,他认为任何国家的区域系统,都是由核心和边缘的两个子空间系统组成的。资源、市场、技术和环境等的区域分布差异是客观存在的,当某些地区的空间聚集形成累积发展之势时,就会获得比其边缘地区强大得多的经济竞争优势,形成区域经济体系中的中心。边缘(落后地区)相对于核心(发达地区)处于依附地位而缺乏经济自主,从而出现了空间二元结构,并随时间推移而不断强化。不过,政府的作用和区际人口的迁移将影响要素的流向,并且随着市场的扩大、交通条件的改善和城市化的加快,核心与边缘的界限会逐步消失,即最终区域经济的持续增长,将推动空间经济逐渐向一体化方向发展。

这一理论为企业的区域迁移也提供了一定的理论支持。资源、市场、技术和环境等区域分布差异的客观性,决定了当核心区域内的生产要素制约该区域企业的发展时,将引发企业的适应性调整,就会由其核心向边缘迁移。由于土地和劳动力要素价格的日益高涨,造成土地与劳动力要素与其他要素相比,具有较高的相对价格。生产均衡理论告诉我们,对于这些相对价格较高的要素,企业的使用量将会减少,然而减少土地和劳动力要素的使用,显然不符合需要大量土地和较多劳动力的劳动密集型产业对要素组合的要求,为了保持较高的竞争力,这些企业只能选择迁移。此外,当这些企业发展到一定规模时,开始向资本密集型和技术密集型转化,进而提高产品的技术含量并以此改变其在产业链中的位置。这时企业合理的要素组合发生变化,资金、技术等要素的使用量增加,通过扩张性迁移,使企业可以较多的使用这些要素,从而符合资本密集型和技术密集型企业对要素组合的要求。

企业迁移对区域经济结构、社会就业以及区域经济发展等都具有十分重要的影响,一直以来得到了国外众多经济地理学者、区域经济学家以及政策制定者的广泛关注,国外对企业迁移的研究、有关企业迁移研究的理论和方法也日益丰富和成熟。近年来,我国企业迁移的现象也日益显著,而我国对企业迁移的研究才刚刚起步,借鉴国外企业迁移理论的研究方法和成果,对指导我国企业迁移研究具有十分重要的意义。

## 二、企业迁移理论研究的发展脉络

企业迁移理论最早始于McLaughlin与Robock(1949),他们在《产业为什么向南方转移》一书中描述了中世纪美国制造企业从东北部向东南部各州的

迁移现象,强调美国东北部的的外部因素如劳动成本增加和战争频繁等是推动企业迁移的重要原因,而东南部则拥有大量廉价的劳动力而且贸易协会对企业的干预较少。

从第二次世界大战结束到 20 世纪 70 年代,企业迁移对本地和区域经济结构的影响以及通过区域政策手段影响企业迁移的可能性是研究的核心领域(Pellenbarg et al., 2002)。Garwood (1953)指出外部因素如市场情况和原材料供应等与企业迁移具有一定的相关性。在 20 世纪 60 年代,企业迁移的相关研究文献主要集中在英国。到 20 世纪 70 年代至 80 年代,众多区域经济学家、经济地理学家和政策制定者参与到企业迁移研究的行列中来,有关企业迁移的研究开始出现在其他国家,如美国、法国、德国、意大利、瑞典、丹麦和荷兰等,相关的研究如 Townroe (1979)、Bade (1979)、Camagni (1976)、Soderman (1975)、Christiansen (1978)及 Pellenbarg (1976)等,大部分研究都集中在识别影响企业迁移的推力、拉力和阻力因素以及区域政策对企业迁移的影响上。其中,推力因素主要指迫使企业离开当前区域的因素,拉力因素主要指迁入区域吸引企业迁入的因素,而阻力因素则为阻碍企业离开当前区域的因素。从国外众多学者的研究中发现,影响企业迁移的因素主要包括区位因素(拉力)、企业内部因素(推力)、外部环境因素以及制度文化因素(阻力)等。大量研究表明企业迁移主要受发展空间、交通问题及劳动力市场等因素影响。前两个因素主要引起企业在城市核心区域周围的近距离迁移,而劳动力短缺则是导致企业向其他边缘区域迁移的主要动机。Molle (1979)对在 1970 年离开荷兰首都阿姆斯特丹的 106 家迁移企业进行了研究,发现其中 60%是因为没有足够的发展空间而迁移,14%则认为交通拥挤是迁移的另一个主要动机。Pellenbarg (1976)研究指出 19 世纪 60 - 70 年代芬兰的某些边缘区域,人们收入水平和教育程度的不断提高减少了该地区吸引寻求廉价和低技能劳动力企业迁移的潜力。在 20 世纪 70 年代,企业迁移的决策问题也逐渐受到初步的关注。Townroe (1973)首先提出了一个决策过程的分析模型,包括五个连续的阶段:刺激、问题定义、搜寻、制定和比较可供选择方案、选择和实施。

80 年代后,企业迁移的研究在美国逐渐减少,原因是由于美国中小企业创造的惊人的就业和经济增长,导致众多学者开始转向创业研究。而此时,德国(Bade, 1983)、荷兰(Molle, 1983; Pellenbarg, 1985)、法国(Aydalot, 1983)、意大利(Saraceno, 1980; Camagni, 1983)等国的企业迁移现象也得到了一定的研究。Klaassen 与 Molle (1983)在《欧洲社会产业流动与迁移》一书中研究了 1955 - 1975 年间比利时、希腊和爱尔兰等欧洲国家区域政策对企业迁移的影响。通过比较发现,受 1945 年到 1970 年间欧洲国家所采取的区域政策的影响,企业存在着“产业扩散化(Decentralization)”和“产业城郊化(Suburbanisation)”

的迁移趋势。前者主要是远距离迁移,常常是建立新的分支机构——部分迁移,旨在促进边缘落后区域的经济增长;后者主要是近距离迁移或总体迁移,通过使企业迁移到城市外围区域加速城郊化建设。80 年代中期以后,企业跨国迁移现象也开始受到一定的关注。

90 年代以后,企业迁移的研究有了较大的深入和发展。在企业迁移的影响因素上, Van Dijk 与 Pellenbarg (2000)通过对荷兰企业的研究指出企业迁移决策主要由企业的内部因素(经济部门、企业规模、企业生命周期、先前的迁移行为等)决定。(Martin, 2000)提出制度文化因素,他强调正式和非正式网络对企业迁移行为的影响,认为“外部”或“制度”因素(空间调整,如扩张、兼并、收购、接管;信任、互惠、合作和惯例等)在企业的结构与功能、市场的运作以及政府干预形式等经济的各个层面都起着非常关键的作用。Pellenbarg 等(2002)认为企业迁移是一种促进落后区域繁荣同时又缓解核心区域拥挤、劳动市场和发展空间约束等问题的方式。Brouwer 等(2004)通过对 21 个国家企业迁移行为的研究,指出迁移倾向随着企业的规模而减弱,也可能随着企业寿命而减弱。规模较大的企业具有较高的沉没成本,而寿命较长的企业则更深地植根于当地的空间环境。

企业迁移决策过程也逐渐被人们所关注。Pellenbarg 等(2002)认为对推力、拉力和阻力等因素的识别仅仅提供了一个企业迁移决策过程的肤浅的解释。事实上,企业迁移决策过程是一个涉及到多阶段的非常复杂的过程。Louw (1996)则把决策过程划分为三个阶段:定位阶段、选择阶段、谈判阶段,并认为空间要素(地理位置、资源易得性、设施的临近性、公共交通、环境质量等)在前两个阶段发挥了重要的作用。Pen (1999)则构建了一个三至七阶段的企业迁移决策模型,七个阶段分别为:问题识别、问题诊断、战略形成、搜寻、选择、开发和实施。其中,识别、搜寻、选择和实施阶段是其中的主要阶段。Pellenbarg (2005)则认为企业迁移的行为过程可被描述为五个阶段:(1)是否迁移的决策;(2)可供选择区位的研究;(3)评估可供选择的区位;(4)新区位的选择;(5)区位的评价和再评估。

同时,企业迁移对企业绩效影响的研究也不断出现。Manning、Rodriguez 与 Ghosh (1999)、Bhabra、Lel 与 Tirtiroglu (2002)通过对企业迁移后股票价格的实证分析,指出迁移的动机是迁移效果的最重要的决定因素。Tirtiroglu、Bhabra 与 Lel (2004)认为迁入区域的特征会影响到企业迁移的效果,远距离迁移会产生更多的负面影响。而 Gregory、Lombard 与 Seifert (2005)认为企业迁移或企业迁移的距离远近对企业绩效没有显著影响。此外,组织嵌入性对企业迁移绩效的影响,企业地理和组织位置对企业绩效,尤其是创新绩效的重要性已经越来越引起人们的关注(Ahuja 2000; Owen - Smith and Powell 2004)。

从20世纪90年代开始,我国的企业迁移现象开始出现,进入21世纪后,企业的这种区域迁移现象变得异常活跃,尤其是浙江、广东等民营经济发达地区,迁移企业数量不断增多,迁移性不断增强,已逐渐引起各地方政府和学者的关注。企业迁移是区域经济学探讨的重要研究领域之一。我国学者对企业迁移的研究才刚刚起步,主要集中在企业迁移的影响因素和动机以及企业迁移的实证分析上,对企业迁移的研究尚不够深入。

赵奉军(2003)指出企业进一步发展所需要的要素(土地、劳动力、资本、技术、销售或服务网)的改变是企业迁移的根本原因,政府间竞争的激烈程度以及宏观经济市场化程度等也是影响企业迁移的重要因素。王纯彬(2004)在《乐清市民营企业扩张行为及空间影响研究》一文中,从微观的角度,以乐清市民营企业为研究对象,分析企业扩张路径与行为模式,解释了企业迁移扩张的原因。刘怀德、艾斌(2005)对企业迁移动因进行了深入的研究,从商务成本的最小化、资源的丰富程度以及产业集群三个方面阐明了企业迁移的主要动因。

陈伟鸿(2005)对民营企业区域迁移动因及迁移策略进行了研究,指出民营企业区域迁移的动因为资本的逐利本性、企业运行机制的灵活性、生产经营成本的提高以及企业的集群效应等,选择并有效实施成本领先式或差异式区域迁移策略,将会对民营企业的进一步发展带来持续的竞争优势。

### 三、结论

从国内外企业迁移的研究脉络来看,在20世纪60-80年代,众多学者试图从新古典区位理论来解释企业迁移现象,主要关注企业迁移最优区位的选择以及外在区位因素对企业迁移决策的影响。然而,基于新古典区位理论的企业迁移决策只有在决策者具备完全理性和充分信息的假设下才具有说服力。事实上,企业迁移决策过程通常受不完全信息、主观解释以及其他与新古典区位理论的“理性经济人”假设相背离情形的影响。企业迁移成本,包括房地产选择和获取成本,现有设施的拆除、转移和重置成本,新设施的建设成本,新雇佣劳动力的招聘和培训成本等并没有考虑在内(McCann,2001)。而且,企业内部发展因素(如企业扩张)作为导致企业迁移的重要因素,也没有考虑在内。

20世纪80-90年代,众多学者把研究的目光转向企业迁移的决策过程,行为区位理论逐渐形成。该理论对诸如生产成本、收益、价格和利润等客观标准并不是十分关注,而是更关注于决策者的决策过程。它的贡献在于完善了新古典区位理论的不现实的假设,主要依赖问卷调查和经验分析而非采用解释模型的方法来描述企业迁移的动机和决策者的决策过程,不仅考虑了外部因素,而且考虑了企业内部因素对企业迁移的影响。然而,行为区位理论较侧重于企业本身的区位决策行为研究,过分关注区位

因素,而没有考虑到企业所处的社会和文化环境对企业迁移行为的影响。

近年来,新古典区位理论和行为理论遭到了众多的批评,因为它们都把企业迁移的决策行为置于静态的环境之中。经济活动是受社会文化制度和价值系统的影响而“嵌入”在社会制度或网络之中的,而不仅仅是企业行为。社会网络理论分析的重点在于特定环境下企业之间的联系而非单独企业的行为,强调正式和非正式网络对企业迁移行为的影响。它强调企业行为受不确定环境中提供决策依据的惯例和制度的影响,非物质要素如信任和社会资本在经济活动中作用显著。

通过对企业迁移理论的回顾,我们得知对企业迁移的动机、影响因素、决策过程、对区域政策的影响等方面,众多学者已经进行了大量的富有成效的研究,这使我们对企业迁移活动有了较为深刻的理解。然而,企业迁移从某种程度上说是企业战略决策的结果,是企业为了寻求更好的发展空间,进而促进企业持续成长而进行区位调整的决策过程。因此,企业迁移对企业成长绩效的影响,对区域经济发展的影响(如产业结构变化、就业等)等应得到更多的关注。此外,企业迁移到新的发展区域后,如何与当地政府、企业、供应商、顾客及其他机构建立起竞争与合作的关系,如何融入当地的社会、文化环境,如何根植于当地的社会和创新网络之中以取得更大的竞争优势,也将成为今后研究的重点领域。

### 参考文献:

1. 白玫:《企业迁移的三个流派及其发展》,载《经济动态》,2005(8)。
2. 陈伟鸿:《民营企业区域迁移及其策略分析》,载《学术交流》,2005(10)。
3. 刘怀德:《企业迁移的动因研究》,载《长沙理工大学学报》(社会科学版),2005(12)。
4. 赵奉军:《民营企业“迁移”的经济学》,载《中华工商时报》,2003-04-15。
5. Bhabra, H. S.; Lel, U. and Tirtiroglu, D., 2002. “Stock Market's Reaction to Business Relocations: Canadian Evidence.” *Canadian Journal of Administrative Sciences* 19(4), pp. 346-358.
6. Brouwer, A. E.; Mariotti, I. and van Ommeren, J. N., 2004. “The Firm Relocation Decision: An Empirical Investigation.” *Annals of Regional Science* 38(2), pp. 335-347.
7. Klaassen L. H. and Mølle W. T. M., ed., 1983. *Industrial Mobility and Migration in the European Community*, Gower, Rotterdam.
8. McLaughlin, G. E. and Robock, S. 1949. *Why Industry Moves South: A Study of Factors Influencing the Recent Location of Manufacturing Plants in the South*. Kingsport, Kingsport Press.
9. Pen, C. J. and Pellenberg, P. H., 1998. *Firm Migration and Central Government Policy; an Overview*. Paper Presented at the RSA Conference.
10. Pellenberg, P. H.; van Wissen, L. J. G. and van Dijk, J., 2002. *Firm Relocation: State of the Art and Research Prospects*. SOM Research Report 02D31, Groningen: University of Groningen.

(作者单位:浙江绍兴文理学院 元培学院 312000)  
(责任编辑:Q)