

西部开发中台资缺位的成因分析

—— 基于扩展的跨国公司区位选择理论*

刘澈元¹ 刘 祯²

(1.河西学院 经济管理系, 甘肃 张掖 734000; 2.厦门大学台湾研究院, 福建 厦门 361005)

摘 要: 台资在大陆的区域布局虽与祖国大陆的区域发展战略指向保持了一定的正相关性, 但台资对西部开发战略的反应相对较为缓慢。西部开发战略实施前, 台商投资以加工出口型为主, 空间与心理因素是台商东部投资的决定性因素; 2000 年以来, 台商投资逐渐转向市场占领型和技术密集型, 台资西部缺位的主要因素在于西部相比于东部的经济阶段差、产业集聚差、基础设施差、市场化制度差。随着西部综合区位优势增强, 台资在西部阶段性缺位后呈现的将是较长时期的大规模投资浪潮, 主要投资领域将是先期投资东部的劳动密集型制造业以及可与西部特定区域、资源对接的高技术产业。

关键词: 台商投资; 区位选择理论; 综合区位优势; 西部开发

中图分类号: F830.59 **文献标识码:** A **文章编号:** 1002-1590(2007)04-0041-06

一、引言：西部开发中的台资缺位现象及其有关解释

从区域发展视角考察, 中国的改革开放始终有一个特征, 即区域发展政策制定中的外资偏好和实际进程中的外资参与。由于台海两岸的特殊关系, 与港澳资本及外资相比, 台资进入大陆的时段较晚, 但投资时段较为集中、投资数额增长迅速、投资发展趋势良好。一个较为明显的现象是, 台资在大陆区域布局的演进与中国政府的区域政策导向保持了一种大致稳定、连续的正相关关系。与此相伴的例外是: 自 2000 年大陆实施西部大开发战略以来, 除陕西、四川等少数省份外, 台商在西部的投资并未相应增长, 或者说台资对西部开发战略的反应相对较为缓慢, 与台资在其它区域的投资势头形成鲜明对比。统计表明, 2000—2005 年台商在西部十个省(市、区)投资项目约为 5000 项, 协议金额 40 亿美元, 实际投资仅 20 亿美元, 分别约占该阶段大陆总投资的 10%、8%与 7%左右, 投资规模小, 比例低。在一个相对意义上, 我们将这一现象界定为“西部开发中的台资缺位”。

对于“西部开发中台资缺位”的现象, 经济理论界给予了一定程度的关注。一个普遍的认识是, 西

基金项目: 教育部人文社会科学研究青年项目(06JCGAT001)

作者简介: 刘澈元, 男, 河西学院经济管理系副教授、厦门大学台湾研究院博士研究生, 主要研究方向: 区域经济合作; 刘祯, 女, 厦门大学台湾研究院硕士研究生。

* 为方便分析, 本文省略了中部的参与, 但这并不妨碍分析。

部开发以来, 台资西进趋势不太明显(魏后凯, 2003; 胡建英, 2004)。究其原因, 主要在于: 台资在东部的区域布局尚在进行, 目前的主要趋势是北上(魏后凯, 2003); 台湾岛内的压力、大陆西部的吸引力和国际市场的竞争力的共同作用(李红梅, 2003); 西部的产业集聚程度较低(胡建英, 2004)。另有研究者将台资西进的主要障碍归纳为: 思想观念、体制、政策、市场体系、基础设施、人力资源(张传国, 2003)。基于共同的观察结果, 研究者就台资缺位的原因进行了不同视角的分析, 并在一般意义上对此现象进行了解释。笼统地说, 在一个较长时段内, 上述因素均构成台商西部投资的障碍。问题的关键在于, 在台商投资大陆的不同阶段尤其是西部开发以来, 台资与西部地区各类因素的关联性如何? 既有研究并未就此进行深入分析并给出合理的理论解释, 而且明显忽略了对一些重要因素如空间区位的考察。文献分析还表明, 当前台湾研究中东部学者居主导地位, 对台区域经济合作较少进入西部学者视野。因此, 研究者“西部体认”的缺乏导致研究成果“西部视角”的缺失, 从而对西部开发与台资在大陆布局的关联性无法进行深度的理论分析, 更不能为西部吸引台资提供理论指导。本文的立意正在于弥补既有研究的不足。

二、台商大陆投资区位选择: 理论解释模型及其扩展

大陆和台湾经贸关系在本质上属于“中国主体同其单独关税区(台湾)之间的经贸交流, 纳入对外经贸管理体系进行管理”。因此, 运用国际投资相关理论分析台商大陆投资在理论和政策层面都是可行且有价值的。

(一) 国际直接投资区位选择: 跨国公司区位选择理论

1977年, 英国里丁大学教授约翰·邓宁(John Dunning)在传统优势理论和垄断优势理论的基础上引入了区位优势概念, 提出了国际生产折中理论。认为, 跨国企业的对外投资是所有权优势、内部化优势和区位优势综合作用的结果。三类优势都不能单独用来解释企业对外直接投资或从事国际生产的倾向, 企业只有在同时具备这三类优势时, 才可能从事对外直接投资。国际生产折中理论将跨国公司国际投资的主观因素和客观因素有机结合, 将传统区位理论融入跨国投资理论, 不仅有效解释了企业跨国发展的根本动因, 而且为跨国企业对这些优势的战略管理和合理运用提供了一个科学框架。尤其是其对区位优势的关注与分析, 为东道国尤其是发展中国家提供了一个政策改进指向。跨国公司区位选择理论创立时, 跨国投资所面临的主要问题是: 哪些企业具备跨国投资的条件? 哪些国家具备接受跨国投资的条件? 在一定意义上说, 国际生产折中理论最初的功能是为发达国家提供甄别企业资质和东道国受资能力的理论依据。

(二) 台商大陆投资区位选择: 扩展的跨国公司区位选择理论

20世纪90年代以来, 跨国直接投资发展迅速, 推动了要素的跨国流动, 尤其是从发达国家向发展中国家的流动, 为发展中国家的发展注入了新的活力。据统计, 从1990年到2000年, 仅由跨国合并和盘购推动的跨国直接投资就由1510亿美元增长到11440亿美元(姜国杰, 2002)。在此阶段, 区位因素主要指以国家为指向的传统空间区位, 跨国投资的主体一般是发达国家(地区)的制造业企业。20世纪90年代末以来, 跨国公司以前国家为指向的全球生产体系空间布局已经完成, 跨国投资已逐渐从加工出口获取超额利润转向占领东道国市场。跨国公司在东道国的投资呈现出区域集中而产业分散的特征。这一特征既说明跨国公司在进行全球布局之初的区位选择主要是以国家及其产业、制度总体区位为指向的, 也反映了东道国(主要是发展中国家)客观存在的区位梯度或者区位差。区域集中而产业分散的投资格局与跨国公司全面占领东道国市场的目标是矛盾的, 也不符合东道国以引进外资缩小区域差距从而缩小区位差距的目的。事实上, 对于一般制造业而言, 由于产业生命周期的作用, 在东道国发达区域是无法持续发展的, 向不发达区域的转移是必然的, 产业转移必然会产生直接投资。面对这种状况, 东道国也会调整政策, 促进先期投资产业乃至新产业向不发达区域转移、投资。因此, 跨国公司需要对东道国国

内区位进行选择,以适应其占领市场的战略调整。

与此同时,基于技术发展、产业更新的推动以及跨国公司对东道国投资环境的适应和东道国制度变迁能力的提升,相对于跨国公司投资需要的东道国区位因素也在发生着急剧的变化。一个最明显的变化是,传统空间意义上的区位因素重要性降低,而文化、制度等现代意义上的区位因素重要性上升,其中尤以创新环境、引资政策、人力资本、一体化制度安排、经济集聚程度等因素为主。以影响台商投资大陆的区位因素为例,一项实证研究显示:集聚和市场是吸引台商投资大陆的最主要因素,基础设施和开放程度是吸引台商投资大陆的第二层次因素,劳动力对吸引台商投资大陆不产生显著影响但其中的人才储备变量和效率工资有一定影响(李非,李继翔,2004)。另一项以制度因素、经济因素、基础因素、地理区位因素为主成分的实证研究也得出与上述研究大致相同的结论(陈恩,2006)。跨国公司对投资区位关注度的变化,不仅为东道国提供了一个制度改进的坐标,也显现出对邓宁跨国公司区位选择理论进行完善与拓展的必要性。

结合邓宁对以科斯为代表的制度学派交易成本理论、以克拉维斯(Kravis)等为代表的市场学派心理距离理论的借鉴,对跨国公司区位选择理论的拓展主要体现在两个方面:(1)将跨国公司区位选择理论初始规定中的国家指向引申到一国之内的区域指向,其理论价值在于说明跨国公司通过在东道国落后区域的投资将有助于实现其占领市场的战略目标;(2)将区位优势从传统区位理论的空间指向引申到包括经济、政治、文化制度与环境在内的条件指向,其意义在于对东道国通过制度变迁型塑区域优势提供理论根据。作者将这种条件指向的区位优势称为综合区位优势,主要包括空间区位优势、经济优势、产业集聚优势、基础设施优势、制度梯度优势(包括文化、心理等非正式制度)。综合区位优势是一种基于区域比较意义上的相对优势,并非上述各优势简单相加后的绝对优势。在特定时段,单个优势也可能对特定产业与企业产生强吸引力或强排斥力。

对这一问题的讨论实际上是在一个预设的前提下进行的,即台商对中国大陆的整体区位优势已有基本的认识,东部台资企业的规模性存在可以作为这一预设前提的佐证。因此,对台资企业的所有权优势和内部化优势的评估将被假定已经完成,我们关注的重点是台资对西部区域综合区位优势在特定阶段是否适应的问题。

三、西部综合区位优势与台资关联性的分析与考察

(一)台商大陆投资的阶段演进及特点

台商投资大陆经过了四个阶段(卜贵林,2003)。以产业形态为分层标志,第一阶段(1987-1990),投资主要集中在纺织、成衣、玩具等劳动密集型产业,投资主体为中小企业,投资动机一是规避岛内日益上升的劳动力和土地成本,二是试探大陆对台商的诚意,因此,该阶段投资规模较小,主要投资区域为深圳特区以及与台湾同属闽南文化圈的福建省内;第二阶段(1991-1997),投资除仍以劳动密集型产业为主外,在化工、机械、化纤、家电等资本密集型产业上也达到了相当规模,尤其电子产业在珠三角投资已有相当规模,投资主体仍以中小企业为主,但大企业投资已开始出现;第三阶段(1998-2000),主要投资产业逐渐由资本密集型转向技术密集型,笔记本电脑及周边产业成为台商该阶段的主要投资产业,投资企业主要是台湾各大资讯厂商,单体投资规模也呈大幅度增长,投资地域由珠三角为主转向以长三角为主;第四阶段(2001至今),投资基本集中在技术密集的半导体、晶圆代工厂、IC设计等领域,台湾资讯产业大厂纷纷抢滩大陆,使第四阶段投资的技术含量急剧提升,资金规模迅速扩大。综合来看,前三个阶段基本以建立生产基地和加工出口为主,第三阶段也表现出占领市场的投资特点,第四阶段则基本以占领市场和生产内销为战略意图。相应地,在生产经营模式上也由最初的“台湾接单——大陆生产——香港转口——欧美销售”向“大陆接单——大陆生产——大陆销售”转变。其间虽经历了诸多形

态，但总的趋势是由加工出口模式向生产内销模式转变。

(二) 西部开发战略实施前台资与西部综合区位优势的相关性考察

对西部开发战略实施前台商西部投资情势的回顾，有助于认识该战略实施以来台资与西部综合区位优势的相关性。表 1 列举了 1996—2007 年 10 月台商西部地区投资情况，为体现空间区位差导致的投资数额差，同时列举了台商华北（主要包括北京、天津地区）、华东（主要包括上海市、江苏省、浙江省、福建省）、中南地区（主要包括河南、湖北、湖南、广东、广西、海南等省区）投资情况。

表 1：台商对中国大陆投资——按地区分

单位：千美元

时间	总额	华北地区	华东地区	中南地区	西部地区
1996 年	1 229 241 100%	132 903 占 10%	731 017 占 59%	325 217 占 26%	40 104 占 5%
1997 年	4 334 313 100%	238 998 占 6%	2 086 209 占 48%	1 865 981 占 43%	143 125 占 3%
1998 年	2 034 621 100%	97 526 占 5%	1 010 709 占 50%	886 283 占 43%	40 103 占 2%
1999 年	1 252 780 100%	60 281 占 5%	618 472 占 49%	519 593 占 41%	54 434 占 5%
2000 年	2 607 142 100%	92 930 占 3%	1 445 448 占 55%	1 023 686 占 39%	45 078 占 3%
2001 年	2 784 147 100%	125 328 占 4%	1 785 903 占 64%	827 595 占 30%	45 321 占 2%
2002 年	6 723 058 100%	278 305 占 4%	4 557 430 占 68%	1 734 792 占 26%	134 531 占 2%
2003 年	7 698 784 100%	294 445 占 4%	4 997 451 占 65%	2 242 403 占 29%	164 485 占 2%
2004 年	6 940 663 100%	196 492 占 3%	4 993 765 占 72%	1 594 836 占 23%	155 570 占 2%
2005 年	6 006 953 100%	214 309 占 4%	4 416 615 占 73%	1 290 093 占 21%	85 936 占 2%
2006 年	7 642 335 100%	360 806 占 5%	5 215 667 占 68%	1 501 085 占 19%	564 778 占 8%
2007 年（1 - 10 月）	7 663 685 100%	402 918 占 5%	5 330 972 占 70%	1 754 801 占 23%	174 994 占 5%

资料来源：台湾“经济部投审会”《华侨及外国人投资、对外投资、对大陆投资统计月报》；经作者整理。
摘自台湾“经济部统计处”网站，网址为：<http://2k3dmz2.moea.gov.tw/gnweb/>

改革开放以来的中国区域开发肇始于沿海开放战略的实施，这一战略本身赋予东部较高的空间区位优势。作为先决条件的空间区位优势同时要求一定的政策与市场优势作为支撑与依托，区位、政策（也可理解为制度）、市场（交易场所与供求关系的结合）与既存的基础设施条件一起构成了东部当时的综合区位优势。同时，对于台、港、澳资本而言，由于语言、风俗等文化因素的作用，东部相比于西部还有一个心理距离优势。也就是说，东部各次区域吸引台资的绩效差别是在大致相同的空间区位优势和心理距离优势下，政策、市场、基础设施、产业集聚等优势发挥作用的结果。而东部与西部在吸引台资上的差距则首先在于空间区位差以及心理距离差。政策、市场、基础设施、产业集聚等优势比较的前提几乎是不存在的。这是由台湾与大陆经济合作初期的投资形态决定的。空间区位产生的交通运输费用在台商大陆投资的区域选择中产生了决定性的反向影响。具体分析如下：台商投资在很长时期内（基本包括

从1987年到2000年的前三阶段)以加工出口型为主,由于两岸特殊的政治关系,在台湾限制性大陆经贸政策下,大陆台资企业生产所需机械设备需从台湾转口香港或日本至大陆,而产品则从大陆转口香港或日本运至进口国(主要是欧美国家),大陆只是台商的生产基地。在这种投资贸易形态下,台商的利润主要来自两个方面,一是作为生产成本的劳动力、土地价格在大陆与台湾之间的差价;二是选择设备材料与产品运距合适的区域节省的运输费用。

进一步分析发现,台商投资初期,除个别区域外,大陆东西部整体产业结构差距相对较小。西部虽以重工业和资源低度加工业为主导产业,但台商在这一时段投资大陆的主要产业是劳动密集的制造业,对投资区域的关注主要在于廉价土地和劳动力的供给,优惠政策并非其关注重点。因此,西部应该具有承接台商初期投资的能力。考察该阶段台商西部投资情况,可以发现成都、西安、乌鲁木齐、兰州等西部中心城市同样承接了一些台商投资产业。当然,生产的产品几乎全部用于内销。由于内销市场的分散性,生产地的区域分布与产品运输费用并不必然发生强关联,而西部交通运输设施或条件不足所导致的运费增加部分,则完全小于西部富集的资源、低廉的劳动力与土地价格带来的资本增益。基于这一成本—效益核算,台商在国家对西部政策优惠幅度不大的条件下,仍将一些产品用于内销的劳动密集型产业投资于西部而无需考虑运费因素。因此,一个合理的解释是:在台商以加工出口为主的贸易形态下,要素价格与交通运输费用是台商区位选择时关注的重要因素。在东西部两类区域都具有要素价格优势的条件下,交通运输费用是决定性的因素。近海的东部与沿边的西部在这一空间禀赋上的差距决定了台商在两类区域投资上的差距。该结论的衍生含义还在于:在倾斜性区域发展战略下,借助于持续的外资(包括台资)带动,通过有效运用、转化外资(包括台资)流动所搭载的各种竞争能力,东部塑造了其在大陆的经济优势,进而塑造了较高的制度优势及包括基础设施优势、产业集聚优势在内的综合区位优势。制度优势所具有的惯性,使东部步入了承接台商持续投资和产业转移的良性循环。

(三)西部开发战略实施以来台资与西部综合区位优势的相关性考察

2000年,国家正式实施西部大开发战略。关于该阶段西部综合区位优势及其区域特征,学界与政府部门均有相关学理性与政策性文献表述(张敦富,2001;覃成林,2001),在此不再赘述。概言之,东西部在该阶段不仅已形成显见的有形区位差距,如经济阶段差、产业集聚差、基础设施差等,而且还形成了以市场化能力为表现形式的制度差距。

西部开发的启动时段正值台商大陆投资由第三阶段向第四阶段转变。该阶段,台商投资的一个显著特点是投资的技术含量急剧提升,以内销为主的市场占领型投资规模扩大。台商在西部的投资状况将取决于该阶段西部综合区位优势与台商投资特点的关联程度。从静态的理论意义上说,由于内销市场的分散性,市场占领型投资弱化了与西部空间区位的关联而强化了与其资源区位的关联,从而为台商西部投资的规模性增长提供了较大的可能性。然而,该阶段投资中技术密集型产业的逐步上升,与西部空间区位之外的其他因素关联微弱。主要原因就在于技术密集型产业生产成本构成特点及其对投资环境的要求。从生产成本构成角度考察,原料、生产设备及产品运输费用在技术密集型产业的产品成本中占比较小,而技术、专利、高级人力资源(包括管理)的形成费用等占比较大;从投资环境角度考察,高技术产业因注重技术分工和外部一体化从而对区域产业集聚、基础设施和创新条件有较高要求。也就是说,在市场占领型投资降低对西部空间区位优势要求而为西部提供投资可能性的同时,产业的技术密集特性又对西部的产业集聚、基础设施和科技与制度创新程度提出更高要求。因此,基于对东西部综合区位优势差距的考量,该阶段台商新增投资仍选择东部是必然的。台商在东部区域内的北移正说明珠三角、长三角、环渤海等东部次区域在综合区位优势上也存在一些差别。同时,台商在该阶段对西部个别区域如西安的高技术产业投资也正反映了该区域在高级人力资源与技术创新环境上的相对优势。与新增投资的东部布局相关的问题是,台商先期在东部的投资虽有西移迹象,但规模性特征不明显。可能的原因在于:一是大多数产业仍处在与东部经济水

平相适应的生命周期之内，二是东部的要素资源价格尚在多数产业可承受限度之内。随着新增投资占据空间的扩大，随着上述两个影响因素的变化，产业西移从而投资西移同样是必然趋势。

一个隐藏的问题是：西部开发中台资缺位的现象显然与国家的区域发展战略导向不符，那么，中央政府的意愿与作为又该如何体现？本文认为，1980年代中到1990年代末，台商在东部各次区域的投资与中央政府的区域发展意愿一致，因此得到中央政府的肯定与鼓励。随着台商投资的深入尤其是西部开发以来，中央政府试图将台资大量引向西部，但受制于西部在改革开放以来相对缓慢的发展所形成的许多缺陷，中央政府无法在短时间内达致目标。因此，台资西进不足在当期虽不符合中央政府的战略取向，但中央政府的战略取向往往是长期的、宏观的，西部开发是一个大战略，计划时间很长。中央政府可以通过塑造西部的综合区位优势达致其战略意图。况且，台商在东部的持续投资虽对解决区域差距助益不大，但在中央政府的战略考量上，只是将钱拿在左手与右手的关系，它可以通过庞大的财政转移支付及其他方式对西部予以补偿，理论上的补偿额应是西部未吸收到台资所产生的机会成本。这是对台商大规模投资东部的一个补充解释，反过来，也是对西部在过去数年尤其西部开发以来未能有效吸引台资的一种解释。当然，台商投资在西部缺位的持续时段与规模如突破中央政府宏观区域发展战略的限度，其战略取向就会转向强力的援助性区域发展政策。可采取的策略一是以政府资金吸引台资西进，二是多途径提升西部的综合区位优势。正是在此意义上，中央政府将西部开发的方式界定为政府推动下的市场主导方式。

四、结论与启示

借助于对“跨国公司区位选择理论”的拓展，本文对台资大陆布局的区位选择进行了粗线条分析，从理论上解释了西部开发中台资缺位的综合区位优势成因。作者认为，在台湾投资形态由加工出口型转向市场占领型后，西部空间区位对台资的制约力已开始逐步下降，但受制于西部制度因素和产业集聚能力，台资高新技术企业在西部的规模性投资尚不可能。台资在西部阶段性缺位后呈现的将是较长时期的大规模投资浪潮，投资主体将是先期投资东部的劳动密集型制造业，也不排除可与西部特定区域、特定资源特色产生对接的高技术产业。驱动该类产业投资西部的主要因素还在于：东部区域当前已完成了产业的粗放型布局，走向以高新技术为主的产业集约型发展轨道。在高昂的资源与要素成本制约下，东部区域普遍开始“腾笼换鸟”——以空间调整促进结构调整，大量转移先前引进的劳动密集型产业。对劳动密集型的台资企业来说，“入世”缓冲期后区域优惠差别将逐步消除，借助中央政府的区域开发战略探寻新的利润空间，创造产业新生命周期并搜寻与产业承受力相适宜的资源要素价格，规避新投资产业空间挤压产生的利润下降是必然选择。无疑，西部的综合区位优势与这一趋势是相吻合的。显然，制度优化、产业集聚能力形成、台资与西部产业对接等将是本研究应继续关注重点，也是西部区域有效承接台资产业转移的现实任务。

参考文献：

- [1] 魏后凯：《加入WTO后中国外商投资区位变化及中西部地区吸引外资前景》，《管理世界》，2003年第7期。
- [2] 胡建英：《资本流动的新区位观对西部开发的意义》，《西部论坛》，2004年第6卷第3期。
- [3] 李红梅：《西部开发能否引发台商新一轮“西进”潮》，《海峡科技与产业》，2003年第2期。
- [4] 胡建英：《资本流动的新区位观对西部开发的意义》，《西部论坛》，2004年第6卷第3期。
- [5] 张传国：《台商投资西部的主要障碍与政策选择》，《亚太经济》，2003年第5期。
- [6] 卜贵林：《论两岸经济关系发展的状况、特征和走向》，《南京师大学报（社会科学版）》，2003年第6期。
- [7] 姜国杰：《世界外国直接投资的特点及区位因素分析》，《国际贸易问题》，2002年第7期。

（下转第54页）

50.2%，均有减少。另一方面，日本从台湾的进口额则增长了 3.7%，约占进口总额 30%的半导体等电子部件增长 9.2%；此外，化学制品与原材料的进口也分别增长了 12.2%和 20.9%，均有两位数的增长。

日本对台湾的直接资本投资：继续有制造业的大型投资项目

如上所述，2006 年日本对台湾的直接资本投资由于有埃尔比达电脑会社的大型投资案例而比 2005 年增长了 119.6%。此外，2006 年 11 月日本 JSR 会社在台湾中部的新竹科技园投资 30 亿日元建设彩色镜头与保护膜等有关液晶显像制品的工厂，制造业方面有一些大型投资项目，2007 年 1 月日本的印刷企业也发表声明，将在台湾新竹科技园建设半导体显微照相机工厂，初期投资约 200 亿日元，计划在 2008 年 5 月投产。

就近年来日本对台湾的资本投资趋势看，服务业的投资件数趋向不断增加，这种趋势不仅在台湾出现，在日本对中国大陆以及对亚洲地区其他国家的投资也同样出现过，今后这一趋势预计仍将会继续加强。

2006 年台湾对日本的直接资本投资继 2005 年的减少之后又有 74.3%的下降率，但投资件数却与 2005 年持平，都是 22 件。2007 年 3 月，台湾的皮鞋制造与销售商 La New 在日本东京银座设立了其海外第一家店铺，是台湾首次以自己公司的品牌在日本设立自己公司的经销店，出售自己公司产品的首创。

~~~~~  
(上接第 46 页)

- [8] 李非：《台商投资中国大陆区位选择的实证研究》，《厦门大学学报（哲学社会科学版）》，2004 年第 6 期。  
[9] 陈恩：《台商投资大陆的区位选择分析与实证研究》，《世界经济研究》，2006 年第 8 期。  
[10] 张敦富：《西部工业化过程中的结构性障碍及其优化》，见张敦富：《西部开发论》，北京：中国轻工业出版社 2001 年版。  
[11] 覃成林：《中国西部省区的区域特征及优势分析》，见张敦富：《西部开发论》，北京：中国轻工业出版社 2001 年版。

## Cause Analysis about the Lack of Taiwanese Investments in Western Regions of China ——Based on the Expansion of Multinational Corporation Location Choice Theory

LIU Che-yuan , LIU Zhen

**Abstract:** Although the regional distribution of Taiwanese investment in mainland China maintains positive relevance with the regional development strategies of Chinese central government, the Taiwanese investment makes a relatively slow response to the western-region development strategy. Before the policy of developing western regions was carried out, Taiwanese investments in mainland China were mainly concentrated in export-oriented processing, and their location choice chiefly lay with such factors as space and psychological distance. Since 2000, Taiwanese investments in mainland China have gradually shifted to market occupation objective and technology-intensive industries, and the dominant factors of the lack of Taiwanese investments in the west was the backward economy, poor industrial clustering, poor infrastructure and poor market-oriented system in the west regions. With the strengthening of the western comprehensive regional advantages, Taiwanese investments in the west will show a longer period of large-scale investment wave, and will mainly focus on labor-intensive manufacturing industries.

**Key words:** Taiwanese investment, location choice theory, comprehensive regional advantages, development of the western region