2019年第8期(总第323期)

辽宁省财政科学研究所

辽 宁 省 财 政 学 会 2019年10月15日

**本期主题：总部经济**

 [按]2019年8月26日习近平主持召开的中央财经委员会第五次会议进一步指出“中心城市和城市群正在成为承载发展要素的主要空间形式。要增强中心城市和城市群的经济和人口承载能力……”。总部经济作为区域经济发展的一种思路和视角，是中心城市建设和发展的战略选择，也是衡量中心城市辐射能力的重要指标。发展总部经济，能够最大限度地释放城市资源的利用效率，有效降低创新成本，增强整体创新能力，实现产业结构的有效调整。继2018年各地出台人才引进政策后，2019年多地又打响了总部企业争夺战，纷纷出台或者修订已有总部经济的认定条件和扶持政策。总部经济是否会导致过度投资和重复性建设、地区之间恶性税收竞争、破坏经济秩序和区域内企业公平竞争等负面效应，关键还在于政府和社会从上至下共同发力，合理布局和发展。

**总部经济的内涵**

 国内最早出现类似于总部经济的定义是在蔡来兴主编的、1995年出版的《上海：创建新的国际经济中心城市》，在该书的第239页有这样一段文字：“迈向21世纪的上海将成为一大批全国大公司、大企业集团总部及跨国公司总部或地区总部的汇集地，并通过这些企业的指挥决策系统，发挥投资决策和产业配置、生产组织功能。”至今为止，引用较多的、比较权威的总部经济定义是北京市社会科学院中关村发展研究中心主任赵弘给出的：

“总部经济是指某区域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，通过极化效应和扩散效应，企业总部集群布局，生产加工基地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的经济活动的总称。”总部经济可以从以下几方面深化认识。

 1.总部经济是企业组织结构和资源配置方式的变革。伴随着经济全球化、信息网络技术的发展，出现了企业价值链的高端部分（管理、研发、投资、营销、配送、采购及以上功能的区域指挥中心等总部活动）与中低端部分（生产加工、销售网络等）在空间上分离，是企业尤其是大企业根据产业战略配置的要求和不同地区的综合成本优势，对企业价值链的不同部分在相应的空间上进行选择和布局的结果。企业价值链高端部分一般在特定城市的核心区域机制配置，中低端功能部分则分散到周边地区，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，其思想源泉最早可追溯到马歇尔的外部性理论和伯吉斯的同心圆模型，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、产业集群理论有着理论渊源。

 2.总部经济是一种功能集群。企业价值链不同部分的分离不是总部经济，总部经济强调的是不同企业的同种功能在同一地方聚集。与之有联系但不同的是产业集群，产业集群是一个产业链的不同部分在同一个区域密集分布，而总部经济是不同企业的相同功能部分在同一个区域密集分布。不同产业的同种功能，如研发、商务等，由于需求的一致性，也能在一个区域集群分布，这称为“功能集群”。正是由于同种功能，对人才、信息等各类资源的需求具有相似性，产生了金融区、贸易区、中央商务区等一系列功能集群区。功能集群区由于主体众多，需求相似，所产生的“磁石效应”，能够吸引一大批各种服务机构在周边分布。这种成熟的服务环境，又反推与其相同的企业功能向本区域聚集，形成区域经济良性的循环和发展，这就是总部经济自我强化的“内聚效应”。与内聚效应相对应，企业价值链的下游，按梯度在本区域的周边成扩散型分布，这是总部经济的“扩散效应”。

 3.总部经济以中心城市为载体。从国际上看，总部经济是第二次世界大战后在发达国家首先形成的，目前世界上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，大约是从1996年起，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、深圳等城市。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。

 4.总部经济以生产性服务业为主要内容。目前，大部分学者把总部经济纳入生产性服务业的范畴，主要是因为，总部经济所涵盖的行业类别属于中间需求而非最终消费需求，比如金融、咨询、审计、法律等行业。总部经济所涵盖的部门属于企业的高端部门，比如管理、研发、投资、营销、配送和采购等，具有知识密集型的特点。总部经济涵盖的行业与行业之间、部门与部门之间有很强的关联性，比如金融与咨询、审计与法律之间都有较强的产业关联性。

 5.中央商务区（CBD）是总部经济的主要发展模式，并呈演进和创新趋势。伯吉斯1923年研究城市空间结构时发现，企业集聚总是发生在城市中心地带，并由此提出中央商务区（Central Business District, CBD）的概念，认为马歇尔提到的企业集聚和空间外部效应在CBD是最为显著的。在国外，美国纽约的华尔街、英国伦敦的道克兰、法国巴黎的拉德芳斯、德国柏林的柏林新城以及日本东京的新宿等，都是在20世纪七八十年代得以基本形成的。在国内，则有香港的中环、北京的中关村、上海的陆家嘴、广州的天河等。香港中环在20世纪90年代基本成熟，大陆地区的若干CBD则在2000年之后才基本成型。随着城市拥挤效应的出现和强化以及城市郊区的逐渐发展，成熟CBD出现了不同程度的衰落和城市产业空心化问题，人们开始思考CBD如何发展问题，并在以下方面取得若干成果。一是文化内涵增强，即休闲商务区（Recreation Business Dictrice, RBD），如纽约洛克菲勒、上海的外滩景观、广州珠江新城的“小蛮腰”等。二是核心功能扩展，即中央活动区（Central Activity Zone, CAZ），如芝加哥2003年在CBD周边新建或改造了“壮丽一英里”景观带、林肯公园、黄金海岸、中国城等多个活动区，将日益衰落的CBD扩展为CAZ，基本止住了逆城市化的势头。三是空间区位转换，即总部基地（Advance Business Park, ABP）。ABP的总部楼不是单纯的建筑物，而是伴有充分的绿地、优美的景观和各种分工细致而高效的社会及物业服务，同时因具有较大规模而形成一个新的经济平台。

**中国部分城市总部经济的认定标准**

 实践中，总部企业一般需企业法定代表人申请、经政府认定并授予总部企业证书。总部企业的认定工作原则上每年进行一次。不同地区总部企业的分类和认定标准存在差别，但基本涵盖了世界500强、中国企业500强、中国民营企业500强、分支机构数量、资产总额、营业收入、纳税额等关键词。下面以总部经济发展的第一能级北京、上海、广州和深圳四个城市为例予以解说。

 一、北京总部经济的类别和认定标准

 1.跨国公司地区总部。1999年北京市人民政府印发《关于鼓励跨国公司在京设立地区总部若干规定》（京政发〔1999〕4号），提出跨国公司地区总部概念，包括区域总部、亚太区总部和全球总部。并规定由北京市对外经贸委负责认定。2009年，北京出台了《关于鼓励跨国公司在京设立地区总部的若干规定》（京政发〔2009〕15号）及其实施办法，规定跨国公司地区总部的认定办法。2016年相关部门联合印发修订《关于鼓励跨国公司在京设立地区总部的若干规定实施办法》(京商务资字〔2009〕351号)。北京跨国公司地区总部需符合下列条件之一：经批准设立的外商投资型公司和具备以下条件的外商投资管理性公司。其中，投资性公司是指跨国公司按照商务部发布的《关于外商投资举办投资型公司的规定》设立的从事直接投资的公司。管理性公司，是指为母公司所投资的企业和关联企业提供管理、决策、研发、资金管理、物流、销售、策划、咨询、培训等相关服务的企业法人。外商管理性公司需满足5个条件：①母公司的资产总额不低于4亿美元。②母公司在中国累计实缴注册资本总额不低于1000万美元，且在中国境内外投资或者授权管理的企业不少于3个；或者在中国境内外投资或者授权管理的企业不少于6个。③管理性公司注册资本不低于200万美元。④是母公司在中国境内唯一的最高经营管理机构。⑤对国际知名跨国公司，可适当放宽条件。

 2.创新性总部。2019年北京市商务局发布了《关于2019年度创新型准总部企业备案的通知》，备案范围包括在北京行政区域内注册，且具有法人资格，对其控股企业或分支机构拥有控制权或行使管理权的企业组织，并应同时具备以下特征：（1）跨地区或跨境经营，且在京外至少拥有1个分(子)公司；（2）科技创新型：资产合计和年营业收入均在5000万元人民币以上(含)的国家认定的高新技术企业或中关村科技园区管理委员会认定的高新技术企业；（3）文化创意型：资产合计和年营业收入均在5000万元人民币以上(含)的文化艺术、新闻出版、广播电影电视、软件网络及计算机服务、广告会展、艺术品交易、设计服务、旅游休闲娱乐等在内的文化创意型企业；（4）近三年内无违法、违规行为，不属于北京市新增产业禁限目录的企业。

 二、上海总部经济的类别和认定标准

 1.跨国公司地区总部。2002年，上海在全国率先出台《上海市鼓励外国跨国公司设立地区总部的暂行规定》（沪府发〔2002〕24号），2008年、2011年和2017年发布并连续修订发布了《上海市鼓励跨国公司设立地区总部的规定》，规定跨国公司地区总部包括地区总部和总部型机构。其中，地区总部是指在境外注册的母公司在本市设立，以投资或者授权形式对在一个国家以上区域内的企业履行管理和服务职能的唯一总机构。总部型机构是指虽未达到跨国公司地区总部标准，但实际承担境外注册的母公司在一个国家以上区域内的管理决策、资金管理、采购、销售、物流、结算、研发、培训等支持服务中多项职能的外商独资企业（含分支机构）。2019年7月26日，上海市政府办公厅印发《上海市人民政府关于本市促进跨国公司地区总部发展的若干意见》，进一步优化跨国公司地区总部认定标准：①将地区总部母公司总资产要求放宽至2亿美元，将总部型机构母公司总资产要求放宽至1亿美元。②取消实缴注册资本和管理企业数量要求。③取消总部须为独资企业的限制。

 2.贸易型总部。2015年为增强上海国际贸易中心建设的新动能，打造对内对外开放新优势，市商务委、市发展改革委、市财政局和市政府合作交流办联合印发《上海市鼓励企业设立服务全国面向世界的贸易型总部若干意见》（沪商综〔2015〕48号），规定贸易型总部应注册在上海，具有独立的法人资格，除本市外，拥有2个或2个以上分支机构、并有一定比例的业务覆盖，实行统一管理，且符合以下条件之一：①以国内批发零售为主营业务，该业务收入占总营业收入的比例占50%以上，且上年度营业收入（销售收入）超过100亿元人民币。②以国际货物贸易为主营业务，该业务收入占总营业收入的比例占50%以上，且上年度营业收入（销售收入）超过60亿元人民币。③以物流仓储或国际服务贸易为主营业务，该业务收入占总营业收入的比例占50%以上，且上年度营业收入（销售收入）超过40亿元人民币。④以平台交易为主营业务，注册会员或入驻商家超过5000家且有超过30%的比例为非本市企业。其中，面向消费者的平台企业年交易额超过50亿元人民币；面向企业（提供企业间交易）的平台企业年交易额超过150亿元人民币。

 3.民营企业总部。2019年5月7日上海市商务委员会、发展和改革委员会、经济和信息化委员会和工商业联合会印发《上海市鼓励设立民营企业总部的若干意见》（沪商规〔2019〕1号），把“民营企业总部”分为企业总部与总部型机构两大类。申请认定企业总部的，应当符合在本市注册且持续经营1年（含）以上；上年末资产总额达到1亿元人民币；上年度营业收入（销售收入）超过10亿元人民币；除本市外，拥有2个或2个以上分支机构等条件。申请认定总部型机构的，应当符合母公司为外省市注册的民营企业，且持续经营1年（含）以上；上年末资产总额达到5000万元人民币；上年度营业收入（销售收入）超过10亿元人民币；除本市外，拥有2个或2个以上分支机构等条件。

 三、广州总部经济的类别和认定标准

 2018年，《广州市促进总部经济发展暂行办法》经市政府同意印发执行，其中总部经济按照农业、工业和建筑业、服务业进行分类，并制定认定条件（见表1）。

**表1 广州总部经济的认定条件**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 类 别 | 注册资本或净资产 | 上年度营业收入 | 上年度在本市纳税总额 | 备 注 |
| 农业 | 战略性新兴农业 | ≥100万元 | ≥1亿元 | ≥2千万元 | 涉及生物与健康等 |
| 其它农业 | ≥200万元 | ≥5亿元 | ≥1亿元 | - |
| 工业 | 战略性新兴工业 | ≥100万元 | ≥1亿元 | ≥5千万元 | 涉及新一代信息技术、生物与健康、新材料与高端装备、新能源汽车、新能源与节能环保等 |
| 其它工业 | ≥2百万元 | ≥5亿元 | ≥1亿元 | - |
| 建筑业 | ≥2百万元 | ≥5亿元 | ≥1亿元 | - |
| 服务业 | 第一类 | ≥1百万元 | ≥1亿元 | ≥1千万元 | 指现代物流业、金融业、软件和信息服务业、租赁和商务服务业、科技服务业、水利、环境和公共设施管理业、教育、卫生和社会服务、文化、体育和娱乐业 |
| 第二类 | ≥2百万元 | ≥2亿元 | ≥5千万元 | 指住宿餐饮业 |
| 第三类 | ≥2百万元 | ≥5亿元 | ≥1亿元 | 指批发零售业、居民服务、修理和其他服务业 |
| 第四类 | ≥5千万元 | ≥50亿元 | ≥6亿元 | 指房地产业 |
| 补充规定 | 对市委、市政府重点引进，对广州产业发展具有重大带动作用的企业，可以直接申请为总部企业，并按照“一企一策”方式给予各类政策支持和服务。对全国行业排名第一的龙头企业，可以专题研究给予政策扶持。建立年纳税总额200万元以上且近两年连续增长20％以上的培育型企业信息库，对符合产业导向、成长性好、具有较大发展潜力的培育型企业要出台扶持政策，提供用地、资金、人才等方面的支持和优质服务。 |

 四、深圳总部经济的类别和认定标准

 2008年9月12日《深圳市总部企业认定办法（试行）》经市政府同意印发执行，规定总部企业包括综合型总部企业、职能型总部企业和成长型总部企业三类，其中，综合型总部是指企业综合竞争能力强，具有决策管理、行政管理、资产管理、资金结算管理、研发管理、采购管理等总部综合职能的大型企业。职能型总部是指企业发展相对成熟，发展空间较大，具有部分总部职能的较大型企业。成长型总部是指尚未达到综合型和职能型总部认定标准，已在深圳生产经营和服务三年以上，在各行业（产业）中占重要位置的骨干企业。《认定办法》第五条规定了总部经济认定的基本条件：①注册地在深圳的企业法人。②符合深圳市产业发展政策。③营业收入中来自下属企业的比例不低于30%。④本市外下属企业不少于3个。第六条至第八条规定了三类总部经济对应的申请条件（见表2）。

**表2 深圳不同类别总部经济对应的申请条件**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 类 别 | 注册资本或净资产 | 上年度营业收入 | 上年度在本市纳税的地方分成部分 | 备 注 |
| 综合型 | ≥2亿元 | ≥10亿元 | ≥5千万元 | - |
| 职能型 | 一般职能型 | ≥1亿元 | ≥4亿元 | ≥2千万元 | - |
| 高端服务业 | ≥2千万元 | ≥1亿元 | ≥5百万元 | 属于《关于加快我市高端服务业发展的若干意见》（深府〔2007〕1号）中规定的创新金融、现代物流、专门专业、网络信息、服务外包、创意设计、品牌会展、高端旅游等领域的企业 |
| 商贸流通业 | ≥2千万元 | ≥15亿元 | ≥5百万元 | 对深圳经济社会发展做出重要贡献的商贸流通企业 |
| 外商投资性 | ≥2千万元 | - | ≥5百万元 | 注册地在深圳并经国家商务部认定的外商投资性公司和采购中心 |
| 成长型 | 现代金融业 | - | ≥1亿元 | ≥3百万元，且比上一年度增长超过20%以上 |  |
| 高新技术产业 | - | ≥1亿元 | 经本市认定的高新技术企业，此处指产值≥1亿元，不是营业收入 |
| 现代物流业 | - | ≥1亿元 | 经本市认定的重点物流企业 |
| 现代文化产业 | - | ≥1亿元 | 符合财政部、海关总署、国家税务总局《关于文化体制改革试点中支持文化产业发展若干税收政策问题的通知》（财税〔2005〕2号）附件规定的企业 |
| 传统优势产业 | - | ≥1亿元 | 属于我市传统优势产业的工业企业 |

**中国总部经济的扶持政策**

 从“十一五”时期开始，北京、上海、广州、深圳各大城市纷纷出台鼓励总部经济发展扶持政策。随后，杭州、南京、武汉、成都和宁波等城市也陆续公布了总部经济发展扶持政策。截至2014年，明确提出发展总部经济的城市就有35个，呈现“遍地开花”之势。其中，政府出台的比较常见的扶持政策有以下六项，资金通常由市县两级政府共同分担，分担比例不一。

 1.新入驻奖励和增资奖励。新入住奖励是指在某个时间之后，对在本地区新注册设立或新迁入的总部企业，根据总部经济的类别、实收（注册）资本给予企业或（及）高级管理人员奖励，奖励金额的规定包括定额和比例（注册资本的百分比）两种（见表3）。奖励一般按40%、30%、30%分三年发放或2年各50%发放。同时奖励企业和高级管理人员的，一般会规定高级管理人员奖励资金占总额的占比，例如成都规定高管人员奖励资金根据奖励条件依次为不低于总额的30%、40%和50%。此外，与北上广深相比，国内其他地区的奖励金额要更高一些（见表3）、条件要更低一些，例如沈阳规定的奖励条件除了表3中的三档，还包括5000万元至1亿元，奖励200万元；2000万至5000万元，奖励100万元。增资奖励主要指企业一次性增资使注册资本达到规定档次的，按新入住奖励的相应标准给予补助或差额补助。

**表3 部分地区对总部经济的新入住奖励**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 奖励条件 | 定额奖励 | 比例奖励（成都为例） |
| 对象 | 金额 | 民营总部 | 国有独资总部 |
| 北京 | 武汉（2015版） | 对象 | 金额 | 对象 | 金额 |
| [1亿元,5亿元） | 企业 | 500万元 | 1000万元 | 企业及高级管理人员 | 1% | 高级管理人员 | 0.3% |
| [5亿元,10亿元） | 800万元 | 2000万元 | 1.5% | 0.6% |
| [10亿元,∞） | 1000万元 | 4000万元 | 2% | 1% |

 2.经营规模奖励。经营规模奖励一般按照总部企业的营业收入进行奖励，奖励金额的规定也分为定额和比例（实收营业收入的百分比）两种（见表4）。资金支持年限一般分为2-3年，

**表4 部分地区对总部经济的经营规模奖励**

|  |  |
| --- | --- |
| 北 京 | 武 汉（2015版） |
| 奖励条件 | 定额奖励 | 奖励条件 | 比例奖励 |
| [1亿元,5亿元） | 100万元 | [10亿元,15亿元） | 0.7% |
| [5亿元,10亿元） | 500万元 | [15亿元,20亿元） | 1% |
| [10亿元,∞） | 1000万元 | [20亿元,∞） | 1.5% & ≤3500万元 |

 3.办公用房奖励。办公用房奖励包括购买和租用两种，奖励金额的规定分为定额和比例（年度租金的百分比）两种（见表5）。部分地区（例如北京和武汉）自建或购买办公用房的规定与租用办公用房的规定不同，部分地区（例如苏州、昆明和青岛）两者条款相同。大部分地区均会要求3-5年内享受补贴的办公用房不能出售、出租或改变用途。

**表5 部分地区对总部经济的办公用房奖励**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 补助规定 | 北京 | 深圳 | 武汉（2019版） | 昆明 |
| 自建购买 | 补助金额 | 一次性1000元/平方米 | 一次性购房房价的5% | 一次性1000元/平方米 | 10元/平方米/月 |
| 补助上限 | ≤5000平方米 | - | ≤800万元/年 | ≤1000平方米 |
| 租用 | 补助金额 | 第一年 | 30% | 500元/平方米/年 | 30% | 10元/平方米/月 |
| 第二年 | 20% | 30% |
| 第三年 | 10% | 30% |
| 补助上限 | ≤3000平方米 | ≤150万元/年 | ≤150万元/年 | ≤1000平方米 |

4.地方发展贡献奖励。地方发展贡献奖励标准比较多元化，包括年度地方财政贡献（武汉2019版）、地方财力（深圳）和省级以下地方留成部分的纳税额（昆明）等明确指标，也包括地方经济实得增幅（成都）和地方经济社会发展贡献情况（沈阳）等模糊规定。奖励对象包括企业和高级管理人员或两者兼而有之（见表6）。

**表6 部分地区对总部经济的地方发展贡献奖励**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 奖励规定 | 深圳 | 武汉（2019版） | 成都 | 昆明 |
| 增幅、增量条件 | 开拓市场附加条件 |
| 奖励公式 | （上年度形成本市财力-总部经济企业认定年度以来历史最高值）×30% | （核算年度地方财政贡献-上年度地方财政贡献）×50%；连续3年获得奖励，额外再奖励500万元 | 地方经济实得增幅>GDP增幅，且增量达500万元及以上的给予奖励，奖励金额为地方经济实得增量的30% | 营业收入中来自市域外全资子公司或控股子公司或分公司比例超过30%的，总部企业奖励为地方经济实得增量的40% | 年纳税额（地方留成）增幅超过市级财政收入增幅，且增量达1000万元以上，奖励金额为增量税收的30% |
| 奖励上限 | ≤2000万元/次 | ≤500万元/次 | 国有独资≤500万元 | - | ≤300万元/次 |
| 奖励对象 | 企业 | 企业 | 企业（70%）+高级管理人员（30%） | 企业（60%）+高级管理人员（40%） | 管理团队 |
| 申请时间 | 自认定第三年起开始申请 | 自认定次年起，连续3年奖励 | 自认定次年起 | 自认定次年起 | 自认定次年起 |

 5.人才奖励。人才奖励包括对地区总部负责人的定额奖励（见表7），也包括人才引进条款，例如为总部经济引进的外籍人才在本市工作和申请相关证件提供便利、符合相关条件可以办理本市户籍、配偶和未满18周岁或高中在读的子女可以办理随员证、并在子女入学、医疗保障、申请人才公寓、出入境便利等方面按市高级人才引进相关条款执行。

**表7 部分地区对总部经济的人才奖励**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 补助规定 | 北京 | 武汉（2019版） | 成都 | 昆明 |
| 高端人才 | 人才培养 | 对新认定的总部企业 |
| 补助条件 | 地区总部1位主要负责人奖 | 获得经营贡献奖励或者企业壮大奖励的总部企业，在获得奖励年度，对企业不超过员工总人数的10%且税前年收入50万元以上（含）高级管理人员和专业人才 | 年收入50万元以上的高级管理人员和核心技术人员 | 总部企业与高校、职业技术(技工)院校合作开展人才培养的 | 合作建设实训(实习)基地的 | 年纳税额(省级以下地方留成部分)超过2000万元的高层管理人员及高级专业人才给予奖励 | 年纳税额(省级以下地方留成部分)超过5000万元的 |
| 补助上限 | 50万元 | <个人税前年收入的5% | <年度个人收入5% | ≤500万元 | ≤100万元 | 个人所得税市留成部分，≤10人 | 个人所得税市留成部分，≤20人 |

 6.其它奖励。其它奖励一般由北上广深之外的其他地区制定，主要包括：⑴提升能级奖励。该奖励与企业首次获得各种评定有关，包括某省500强、中国服务业（软件、新经济、民营企业）500强、中国企业500强和世界企业500强等，金额从200万元到1000万元不等。成都在领军支持的基础上，提出提升支持，主要包括企业由分公司改为子公司、功能型总部由单一职能发展为三种以上职能或者转变为综合型（区域型）总部企业的、综合型（区域型）总部企业升级为全国总部、亚太地区总部和全球总部的，给予一次性100万-500万元奖励。昆明对已认定的总部企业，在昆明市外新设、并购、重组下属企业进行一次性奖励。⑵投资奖励。主要指对总部企业在本地区新增固定资产投资的给予定额或比例支持。例如武汉（2019版）对新增固定资产投资2亿至5亿元，给予实际投资额的1.5%奖励，5亿元以上的，按2%给予奖励，最高不超过2000万元。⑶走出去支持。成都规定对主导建成并投入运营的境外产业合作园区，给予最长4年最高100万元/年的支持，对控股新设境外企业，给予最长3年最高100万元/年的支持。⑷融资支持。例如成都对获得多做贡献奖励和能级提升奖励的总部企业的新增流动资金贷款，给予基准利息金额的30%、不超过300万元的奖励，沈阳则支持总部企业利用资本市场进行融资，并协调解决其在境内外上市融资过程中遇到的问题。⑸制度政策支持。例如上海2019年9月1日开始实施的《上海市人民政府关于本市促进跨国公司地区总部发展的若干意见》（沪府规〔2019〕30号）主要针对总部企业的认定标准、投资便利度、资金使用自由度和便利度、贸易和物流便利度、研究便利化和配套保障等方面再发力，结合跨国公司的运行模式和已有政策执行存在的问题进行调整，更好地为总部经济服务。

**中国总部经济的发展成效、问题及条件反思**

 周密的奖励机制和支持政策有助于提高政策的吸引力。目前，北京市共有近四千家总部企业。北京总部企业人均贡献是全市规模以上企业的1.4倍；总部企业累计发明专利授权量占全市企业总量超过六成。2019年一季度，北京总部企业对河北投资额同比增长23%，三家总部企业在雄安新区设立分支机构。北京拥有《财富》世界500强总部企业数量连续6年位居全球城市首位。4成以上的跨国公司地区总部来自境外世界500强企业，户均实际利用外资是全市外资企业平均水平的35.6倍。自2002年出台全国首个吸引跨国公司设立地区总部的政策以来，上海总部经济经过18年的发展取得了长足进步。据上海市商务委的统计数据，2019年1月至7月，上海新增跨国公司地区总部26家、研发中心9家。截至2019年7月底，以地区总部为主的商务服务业实到外资33.25亿美元，占比近1/3，是本市利用外资的第一大领域。累计吸引跨国公司地区总部696家（其中大中华区、亚洲区及更大区域总部104家）、研发中心450家。根据2018年外商投资企业年报数据，跨国公司地区总部以占全市外资企业1.34%的企业数，贡献了10%的营业收入、17%的利润总额、12%的纳税总额和超过6%的从业人数。

 虽然总部经济在北京、上海等地发展成效喜人，但是全国来看也产生了一些负面效应。一是总部企业“候鸟式”转移。二是造成地区之间基础设施的过度投资和重复性建设，挤占了有限的政府公共支出。三是过度的财政优惠、极低的土地价格不仅造成地方国有资产严重流失，而且严重影响地方政府财政收入。四是各地对待总部企业实际税负的不平衡，不仅使地方税源外流，也给总部企业税收监管带来巨大难点。五是对大企业总部实施过度优惠必然会使本地中小企业处于不利地位，破坏了当地良好的经济秩序和区域内企业的公平竞争。六是总部经济的倡导也容易导致城市间的恶性竞争，容易产生经济泡沫，并导致城市经济结构脆弱。

 总部企业对于一个区域的发展具有产业乘数、税收供应、就业乘数、消费拉动和社会资本、产业升级等效应。然而，区域推进总部经济获益是有条件的。下面以总部云集的香港特别行政区为例加以说明。一是需雄厚的教育科研基础与人力资源。发展总部经济需要国际化人才和开放式的知识创新氛围，拥有丰富的人力资本和教育资源，满足公司总部知

识密集型营运活动的特定需要。香港历来重视教育投入和智力引进，大量的高素质金融、外贸、商务人才的涌现是香港成为跨国公司亚太地区总部和地区办事处首选之地的重要原因。二是需良好的区位优势和交通运输网络。香港的港口是世界著名的天然良港、远东的航运中心，港口管理先进，港口费率在世界上堪称最低。与此同时，香港建有良好的交通基础设施，与中国内地及东南亚国家往来便捷，这有利于区内公司总部与公司内其他分部、子公司、制造基地之间的机动联络，从而使公司主要决策者与相关人员之间保持密切联系，随时掌握公司运营脉搏，及时洞察问题、解决问题。三是需便捷的信息集散与异地沟通渠道。香港自身就是经济信息、商业信息的集散地，且特别重视信息化建设，拥有便捷的信息网络，从而大大节约了公司总部与制造加工基地分离导致的空间成本。而且香港宽容多元的社会环境可以降低企业空间成本，英语、汉语、粤语多种语言、方言和中西方文化习惯的相通交融，有助于信息沟通传播和思想交流碰撞。四是良好的社会法制环境和文化氛围。香港不断提高政府的行政效率与服务能力，增加政府的透明度，香港法律法规与国际通行规则接轨，为投资商创造良好的商业环境、法律环境，香港的社会服务体系、市场秩序、通关秩序、诚信体系、社会治安状况、城市文明程度等处于相当高的水平。同时香港宽松的多元文化、多元梦想的城市性格也是发展总部经济的必备条件。五是完善的现代服务体系和中介机构。高度发达的现代服务业、连贯性的鼓励竞争的制度、完整的服务业发展战略，是提高城市经济效益与经济实力的必然选择，也是发展总部经济的重要条件。

综上所述，一个区域建设总部基地，形成总部经济，必须具备良好的经济基础、社会体制和人文环境。亚太中心香港也好，全球经济中心纽约、伦敦也罢，以及中国的两大中心上海、北京，这些城市无疑均具备良好的社会经济基础和人文环境。台湾自动化之父石滋宜曾说：“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，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。过分强调所谓总部经济这一概念，可能本末倒置。”

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 近期主题一览 | ◇粤港澳大湾区◇特色小镇◇支持民营经济◇减税降费◇现代供应链 | ◇独角兽企业◇文旅企业◇科创板◇自由贸易港◇银发经济 |

业务指导：杜 卓 地 址：沈阳市和平区南京北街103号

策　　划：连家明 邮 编：110002

采 编：郭艳娇 电 话：(024)22706630