文章编号：1673-9493（2018）02-0048-05　中图分类号：F113; F127.9　文献标识码：A　DOI：10.22217/upi.2017.606

超越关税和基础设施：营商便利度对促进非洲经济特区成功的重要性

Beyond Tariffs and Infrastructure: the Importance of Ease of Business in Driving the Success of Africa's Special Economic Zones

保罗·科利尔　迈克尔·布莱克　特沃德罗斯·加布雷沃尔德　普里亚·曼纳林　著　徐嘉勃　译　李迎成　校
Written by Paul Collier, Michael Blake, Tewodros Gebrewolde, Priya Manwaring, Translated by Xu Jiabo, Proofread by Li Yingcheng

摘要：为了促进制造业发展并减少对初级商品的依赖，许多非洲国家正在试图促进经济特区的发展，这些经济特区能够通过集聚企业、吸引外国直接投资并促进出口进而提高生产率。但经济特区能否成功取决于地方政府是否能构建一个有利的政策环境。传统的政策大多针对基础设施和税收优惠两个方面，然而，有一些更加低成本且易操作的改革政策能够通过营商便利化对经济特区的成功产生巨大的影响。没有上述政策，经济特区最终将沦为一个昂贵的"负担"。本文旨在说明贸易便利化政策在促进非洲经济特区发展过程中所发挥的至关重要的作用。

Abstract: In order to boost manufacturing and reduce reliance on primary commodities, many African countries are looking towards Special Economic Zones. These zones can raise productivity by clustering firms, attracting foreign direct investment (FDI), and boosting exports. But to be successful, special economic zones (SEZs) depend on a helpful policy environment. The conventional focus of policy has been on infrastructure and tax incentives, but other reforms that make business easier can have a big impact while being cheap and simple. Without them, a SEZ would end up being an expensive 'white elephant'. We show that (within ease of business policies) trade facilitation policies can be particularly valuable.

关键词：经济特区；产业园区；工业化；营商便利度；贸易便利化

Keywords: Special Economic Zones; Industrial Parks; Industrialisation; Ease of Business; Trade Facilitation

国家重点研发计划战略性国际科技创新合作重点专项"境外产业园区规划技术合作研究与示范应用"（2016YFE0201000）

作者：保罗·科利尔（通信作者），牛津大学布拉瓦特尼克政府学院教授
迈克尔·布莱克，牛津大学布拉瓦特尼克政府学院国际增长中心研究员
特沃德罗斯·加布雷沃尔德，牛津大学布拉瓦特尼克政府学院国际增长中心研究员
普里亚·曼纳林，牛津大学布拉瓦特尼克政府学院国际增长中心研究员

译者：徐嘉勃，东南大学建筑学院博士研究生，牛津大学非洲研究中心联合培养博士研究生

校译：李迎成，博士，麻省理工学院城市研究与规划系博士后研究员。lych@mit.edu

商品繁荣的结束使许多非洲国家陷入过度依赖初级商品、制造业却停滞不前的困境。其他地区的大多数发展中国家自2000年以来在全球制造业出口中的份额都翻了一番以上，而大部分非洲国家的制造业出口份额却仍然停留在极低的一位数水平[1]。对非洲经济特区的关注源于经济特区在东亚的成功，2007年，中国的经济特区GDP占比超过20%，外国直接投资占比约50%，出口占比约60%，提供了超过30万个就业岗位[2]。2004—2008年间，中国经济特区内的企业就业数较区外企业高出12%，经济产出高14%，资本—劳动比率较区外企业高10%[3]。

但是，在很多非洲国家，针对经济特区的巨大投资却没能像在东亚地区那样转化为特区增长的动力，这在很大程度上是由于政策和规划的失效导致的。经济特区的正常运转离不开基础设施的互联互通以及能够促进企业集聚的激励措施，更加重要的是，需要具备开展营商活动的便利性。

1 经济特区对低收入国家的重要性

一个成功的经济特区具备三项功能：能够集聚企业以发挥集聚经济效应，能够吸引外资，以及能够促进出口。这些要素通过不同的机制发挥作用。

1.1 集聚

经济特区通过在特定区域内协调企业投资和提供公共基础设施，将经济活动集中在一个能够促进规模化和专业化的环境中，特别是那些针对国际贸易的经济特区，为企业提供了更大的投入产出市场，有助于企业实现规模效益，并能专注于创造更多的商机和生产更多高附加值产品。同时，特区内劳动力的高度集中使企业能够以最有效的方式组织劳动力以提高劳动生产效率，密集的人员和企业网络还有助于创意和技术的扩散，促进创新和企业家精神的产生。这些因素对

于低收入国家而言尤为重要，因为他们可能无法在全国范围内一下子建立起高效连通的基础设施体系，因此可以先集中建立一个高度连通的经济特区①。正是这样一种技术创新和高附加值产品规模化生产的过程，将中国的深圳特区从小渔村变成了全球的电子产品出口基地。

除了将企业集中于特定区域，经济特区往往还致力于吸引各种形式的投资以促进生产力的提高，特别是外国直接投资（FDI）和出口导向型企业。外国直接投资和出口与生产率增长是相关的，这一点早已被证实，不过，大量研究表明，这种相关关系实际上是一种因果关系，即促进外国直接投资和出口导向型产业能够促进企业生产率的增长。

1.2 促进外国直接投资

通过经济特区吸引的外国直接投资可以成为推动经济生产力提高和增加高附加值经济活动的重要催化剂。如果外国直接投资不仅能实现技术的地方化转移，还能提供进入区域和全球价值链的渠道，那么不仅接收投资的企业本身能够提高生产率，整个经济特区甚至是整体经济体都能从中受益[4]。特别是一些效益显著的外资企业在带来先进的管理方式和生产技术的同时，同行业的国内企业也许能够从中学习。这对于还处于早期发展阶段的国家尤为重要，因为继承和模仿现有技术较原始创新更容易成为这些国家生产力增长的动力。同时，供应链上的国内企业也可以通过与外国公司合作获益，实践经验表明，外国公司的严格要求能够激励国内供应商尽力提升其产品质量[5]。

1.3 促进出口导向型产业发展

经济特区提高生产力的第三个途径是鼓励出口导向型产业的增长。经济特区与出口促进理念紧密相关，事实上，在东亚国家，早期的经济特区通常被称为出口加工区，其区别于整个经济体的特征在于该区域专注于制造业出口，享受不同的税收政策、关税和出口物流程序。促进出口导向型产业发展能够从多方面促进生产率的提升：首先，由于出口市场远远大于低收入国家的国内市场，出口使企业能够发展到其最优规模[6]；其次，有证据表明，通过出口这一过程，企业能够逐步掌握如何更好地融入全球价值链[7]；同时，由于出口公司必须在国际市场上竞争，这就激励低效企业不断退出，而那些能够持续提高生产力的高效企业不断进入[8]。通过经济特区的贸易往来实现产业对外开放，印度成功将珠宝生产产业由劳动密集型的小作坊式转变为出口导向型的现代产业[9]。

1.4 相关关系与相应的政策需求

经济特区在集聚企业、促进外国直接投资和出口方面的潜在效益之间是密切相关的。企业集群促进了与外国直接投资相关的学习和溢出过程，完善了进入出口市场所需的规模化和专业化进程。同时，拓展出口市场往往又能进一步激励外国直接投资，非洲国家最大的出口企业约有一半是外资。能够成功地从上述过程获益的经济特区可以为发展中国家的生产力增长开辟一个良性循环的过程。

然而，经济特区的积极效应是无法自发产生的，尽管亚洲不乏经济特区的成功案例，但是在非洲，经济特区在促进生产率增长、创造就业和拉动出口增长等方面发挥的作用却相对有限[10]。与东亚相比，许多非洲经济特区在制定鼓励外国和国内企业之间建立联系的政策方面取得的进展十分有限，跨国公司的中间投入主要还是依赖进口[11]。与东南亚的经济特区相比，非洲国家经济特区差强人意的表现更凸显了政策在有效激发潜在生产力增长方面的重要性。譬如，要发挥集聚经济效应，需要建立连通性，那么需求导向的基础设施投资就是必不可少的；再如，促进国内企业向外国直接投资学习离不开政策激励，鼓励企业进入出口市场也需要有效的财政和制度激励。缺乏有针对性和协调性的政策，经济特区只能沦为“避税胜地”和一些没有充分利用的设施，在投资者会不请自来的幻想中荒废。

2 公共政策如何造就成功的经济特区

大体上有三类政策常被用于提高经济特区的效益：基础设施（提升）、财政激励和营商便利度改革。前两者的重要性已经得到了广泛的研究，然而，营商便利度改革，特别是贸易便利化措施，作为一项可以低成本提升经济特区生产力的措施，其在经济特区当中发挥的重要作用仍未得到充分研究及充分利用。

2.1 改善基础设施

加强经济特区吸引力、协调和落实基础设施投资的政策，在促进企业集聚和出口方面发挥着至关重要的作用。互联互通的基础设施能够吸引企业在特定地区集聚并发挥溢出效应，因此（对经济特区而言）尤为重要。低收入国家的决策者需要确保经济特区中企业运转所需要的电力供应和交通设施等不会像特区之外一样受限于有限的基础设施投资。

① 经济特区在低收入发展阶段的意义在于能够将政府有限的基础设施建设资金和能力先集中投资于一个特定的区域。这在一定程度上解释了为什么经济特区在美国不大成功，因为美国政府在全国范围都拥有强大的执政能力和基础设施建设投资能力。

非洲经济特区的电力供应通常都比较差。在尼日利亚，无法提供可靠的电力供应已成为限制莱基自贸区企业投资的主要瓶颈。没有可靠的电力供应，特区内的企业将面临资本无法充分流通和生产延误的问题，企业间利用技术手段实现知识转移的潜力也被大大限制。最近的《世界银行企业调查（2011/2013）》显示，37% 的外国投资公司将电力约束视为在非洲国家开展业务的关键障碍。

交通联系受阻也限制了整个非洲大陆经济特区的增长。由于交通设施投资在促进商品和人员在经济特区内外高效流动方面发挥着关键作用，没有一致的努力和协调的规划改善经济特区之间及特区与现有城市地区之间的交通联系，集聚效应就难以充分发挥。

许多非洲国家的交通设施还对出口造成了阻碍。在卢旺达，基加利和沿海港口之间的运输成本约占总成本的三分之一[1]。更关键的是，交通联系不畅还限制了经济特区吸引熟练劳工的能力，而经济特区的成功和它所能吸引的劳动力水平是对等的。因此，经济特区需要有效结合交通基础设施建设和空间规划，确保特区选址位于现有的城市附近，如若不然，再昂贵的交通设施投资也无法吸引劳动力到偏远的地方工作。在南非，库哈工业园区（COEGA）的偏远选址，使得总额超过 3 亿美元的基础设施投资仅仅创造了 3 000 个工作岗位[12]。事实上，在非洲的许多经济特区，偏远的区位和有限的公共交通设施导致许多企业不得不为工人投资建设额外的住房并提供通勤交通，极大地增加了投资成本，也打击了投资的积极性。

因此，以需求为导向制定政策，从而提升经济特区电力供应能力，改善特区内、特区与劳动力、特区与出口市场之间交通联系对提升特区内企业的生产率至关重要。这些大型基建投资对经济特区潜在的投资者而言是一个可靠的信号，与此同时，针对特区内既有企业开展投资，能够保证昂贵的基础设施投资不会浪费在未开发的空白区域。

2.2 财政激励措施

财政激励措施通常被决策者们用来鼓励经济特区吸引外国投资和促进出口，这些政策包括针对外国企业的税收优惠、促进贸易的关税减免以及鼓励外国公司采纳本国供应链的财政激励措施等。

政策性财政激励措施（如税收优惠）对经济特区吸引外国直接投资起多大的作用尚不明确，有研究表明，财政激励措施与良好的基础设施和制度环境相比，在鼓励投资方面发挥的作用十分有限[10]。此外，从另一个极端而言，过度的财政激励措施会导致国家之间恶性竞争，从而去招引那些税收贡献微乎其微又与地方经济完全脱节的跨国公司。

不过，一些经济学著作确实强调了减少现行的贸易关税壁垒的必要性，这些关税壁垒阻碍出口和外国直接投资，却保护了国内低竞争力的企业[13]。此外，解决汇率高估问题的政策也十分重要，因为这使得效益良好的企业也无法以有竞争力的价格实现出口。

在一些外资活跃的特区，一些针对外国公司的激励措施也发挥着重要的作用，这些政策保证了当地企业能够从外国直接投资中最大程度地享受到溢出效应。例如，毛里求斯利用优惠的贸易协定来吸引中国投资公司与当地企业创办合资企业，使当地的纺织生产者迅速受益于中方的技术转移，毛里求斯的纺织企业由此成为了世界先进的纺织企业。需要注意的是，鼓励外资企业与本土企业合作的激励措施与针对当地供应商的激励措施应当保持一致。在埃塞俄比亚，由于税收优惠政策只针对直接出口，当地的皮革加工企业因而不愿成为东方工业园外国投资者的中间供应商[14]。

2.3 营商便利度

虽然基础设施和财政激励在经济特区的成功中发挥了重要作用，但如果没有良好的营商环境，这些政策工具也不可能发挥作用。仅投资基础设施的风险在于，大量政府资源可能投资于经济特区却被闲置，因为这些设施并没有很好地满足投资者的需求。另一方面，单靠财政激励可能会吸引低效益企业迁移到经济特区，导致政府税收收入减少了，企业集群却因为没有良好的基础设施和其他的支持措施而没能形成。20 世纪 70 年代，塞内加尔开创性的“自贸区”计划中，大规模的基础设施投资和针对外国投资者 100% 的税收减免优惠，大部分都由于制度环境不稳和管理不力而以失败告终，一个典型的例子是，当地冗长的审批过程通常意味着企业需要花费一年的时间才能获批相关手续使投资落地[10]。

相比之下，20 世纪 60 年代，新加坡裕廊工业园大规模的基础设施投资和五年免税政策得以与高水平的营商便利度改革相配合，大量顶尖的毕业生都被招聘到经济发展局（Economic Development Board）这个“一站式”服务机构以吸引和促进对新加坡的投资。1968 年，美国制造商德州仪器决定在裕廊工业园区投资组装半导体，决定达成仅 50 天之后，该公司即在园区顺利投产。受益于这种重量级投资者的积极评价，裕廊工业园在 1961 年时还基本空置，仅有 12 家企业，而在 1970 年时已达到 390 家[15]。

对许多非洲国家而言，能够消除重重官僚障碍的营商便利度改革是相对较低成本的政策杠杆。在多哥，企业注册资产需要 283 天，而在卢旺达只需要 12 天；在坦桑尼亚，企业需要花 200 多天才能拿到建设许可证，而新加坡只需要 48 天[16]；由于港口的延误和效率低下，同样运输到美国，孟买

的服装企业运输成本比上海高37%[17]。消除上述种种延误和高昂的日常管理成本的改革措施可能只需要相对较少的政府支出，但对经济特区的成功却至关重要。这些改革措施为经济活动创造了一个极具吸引力的环境，对基础设施投资和财政激励政策形成了补充。营商便利度改革加上财政激励措施，降低了经济特区内企业的成本，使企业更倾向于在特区内投资；而营商便利度改革与基础设施投资共同发挥作用，则提高了经济特区贸易物流的效率，对吸引出口导向型企业至关重要。

贸易物流方面的营商便利度在提高经济特区的效率方面尤其重要。低收入国家的贸易成本往往较高，出口货物也通常是全球价值链中的上游产品，因此，这些上游产品任何一点成本增加都将在生产链上传播并进一步扩大[18]。因此，降低这部分成本，对于在全球生产要素市场中保持出口竞争力至关重要。这就要求政策改革能够不局限于针对物资运输的基础设施，而是更多地转向低成本的“贸易便利化”（trade facilitation）改革。

根据世界银行的物流业绩指标，高效的贸易物流有六个关键要素，包括基础设施、海关（包括边境机构）效率、安排国际货运的便利性、物流服务能力（如运输经营者和报关经纪人等）、追踪和跟踪服务以及货物到达目的地的及时性。按此指数排名，撒哈拉以南的非洲和南亚在全世界排名最低，分别得分2.47和2.62，亚太地区为3.14，欧洲和中亚为3.23。在刚果民主共和国，出口商的“通关成本”高达近2 000美元，几乎是中国的五倍[16]，这对于贸易和出口而言是巨大且完全可以避免的障碍。弗罗因德（Freund）和罗查（Rocha）研究发现，在撒哈拉以南非洲地区，通关时间每增加一天，出口平均减少7%[19]。

政府在改善贸易物流方面能够发挥显著的作用，有效措施包括简化和自动化清关程序、减免过多的文件要求、整合相关各政府机构的程序以及提高海关和监管要求的透明度[20]。索洛阿加（Soloaga），威尔逊（Wilson）和梅希亚（Mejía）估测，墨西哥的单边营商便利化改革使制造业出口在2000—2003年间增加了22%以上[21]。在秘鲁20世纪90年代的海关管理改革中，尽管平均关税水平有所降低，但进口货值上涨了175%，海关收入增加了327%，同时，海关清关时间从15~30天降至2小时~2天[20]。

开展这种营商便利度改革需要全面协调的干预措施，例如，系统的现代化港口功能应当包括各种各样的供应链服务，从积极协调企业之间的货物生产到提供海关信息技术服务等各个环节。

一般而言，通过建立“一站式”服务（也称为“单窗口”）促进贸易和实现营商便利化是最佳途径。在2005年，印度的投资者必须经过15个不同的部门才能最终入驻经济特区，而“一站式”服务模式可以通过设立一个专门的政府机构与投资者和企业进行对接，从而解决官僚体系效率低下的问题，使所有相关的信息和文件可以一并提交并高效处理。更完善的“一站式”服务还能提供协调贸易流程以外的商务服务，例如加快土地征收、获取商业许可和纳税的过程。在基加利，卢旺达发展理事会（Rwanda Development Board）与基加利市合作，为投资额超过25万美元的外资企业或投资额超过10万美元的国内或东南非共同市场（COMESA）企业设立了一站式服务（OSS）①。2010年，OSS被赋予以处理各类证书、建设许可和最长30天的土地所有权延期权限，还可以协助对接公用设施、提供税务服务和环境影响评估。加塔尼（Gathani），圣蒂尼（Santini）和斯图林加（Stoelinga）研究发现，“一站式”服务的建立能在短期内增加180%的企业注册[22]。

一旦建立“一站式”服务，这些专门为投资者设立的机构不仅可以帮助特区内的企业简化程序，还可以第一时间吸引企业（特别是外资企业）入驻园区。因此，通过向企业通报当地的投资机会和市场情况、促进大规模的合作投资并为投资者提供处理程序性工作的便利服务，这些机构能够实现促进和简化投资的双重目标，这些服务也已被证明在吸引外资方面效率极高。哈丁（Harding）和亚沃尔卡（Javorcik）使用来自120多个国家的数据估计，在促进投资环节每花费1美元，能增加189美元的外国直接投资流入[23]。事实上，在新加坡的快速增长阶段，经济发展局的投资促进措施对国家发展战略的实现至关重要。埃塞俄比亚在许多方面也遵循了类似模式，埃塞俄比亚投资促进委员会（EIC）将促进与简化投资目标相结合，通过积极的“关系建设计划”（Relationship Building Programme），EIC与直接投资者、相关投资者和当地供应商建立了合作关系，且能够迅速对投资者关注的问题做出回应[24]。这一措施加上政府高层的强力支持（埃塞俄比亚总理担任投资董事会主席），吸引了大批想要降低劳动力成本的中国纺织企业前去投资。

通过有效的政策建立高效的“一站式”服务常常会受到很多方面的阻碍，如业务流程的协调和现代化需要巨大的前期成本，以及与从繁琐且不透明的程序中获取短期利益的利益集团交涉需要极大的意志力等。然而，研究表明，这种程序性改革通常是互补的，一项成功的改革将在整个系统中引发其他类似的改革措施[25]。过去的改革实践也表明，通过更

① 数据来源：http://www.rdb.rw/one-stop-centre.html

加活跃的经济活动和减少腐败等措施提升海关税收收入，往往很容易在短期内收回改革成本。在安哥拉五年海关现代化计划期间，税收收入增加了 150%，同时，通关时间缩短到 24 小时[17]。因此，营商便利化，特别是贸易便利化改革，为经济特区吸引企业并提高生产率提供了关键的政策手段。

3 结论

经济特区可以通过集聚企业、吸引外国直接投资和促进出口来推动生产力增长，这对许多非洲国家而言尤为重要，因为这些国家的政府通常都没有足够的资源在全国范围内一次性提供高水平基础设施和服务。经济特区的成功需要强有力的公共政策，一方面支持需求导向的基础设施建设，将经济特区与邻近城市的劳动力相联系，另一方面通过有针对性的财政激励措施促进贸易。然而，经济特区想要避免沦为“避税胜地”和一堆闲置的设施，仅有基础设施和财政激励措施是远远不够的。东亚和拉丁美洲的发展经验表明，营商便利度改革，特别是贸易便利化措施，可能是对现行政策相对低成本又有效力的完善方式。正如在埃塞俄比亚和卢旺达，通过营商便利度改革，大量投资正在持续涌入，这充分证明了这一改革措施对于非洲国家和其决策者而言至关重要。UPI

参考文献

[1] SUTTON J, JINHAGE A, LEAPE J, et al. Harnessing FDI for job creation and industrialisation in Africa [R/OL]. (2016). https://www.theigc.org/publication/growth-brief-harnessing-fdi-for-job-creation-and-industrialisation-in-africa/.

[2] REN Lu. Building engines for growth and competitiveness in China: experience with special economic zones and industrial clusters[J]. World Bank Publications, 2011, 45(9): 1292-1293.

[3] LU Y, WANG J, ZHU L. Do place-based policies work? micro-level evidence from China’s economic zone program[J]. Social Science Electronic Publishing, 2015.

[4] FAROLE T, WINKLER D, BANK W. Making foreign direct investment work for Sub-Saharan Africa: local spillovers and competitiveness in global value chains[J]. Deborah Winkler, 2014.

[5] JAVORCIK Beata Smarzynska. Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages[J]. The American Economic Review, 2004, 94(3): 605-627.

[6] KRUGMAN Paul R. Increasing returns, monopolistic competition, and international trade[J]. Journal of International Economics, 1979, 9(4): 469-479.

[7] LOECKER J D. Detecting learning by exporting[J]. American Economic Journal Microeconomics, 2013, 5(3):1-21.

[8] MALLICK S, YANG Y. Productivity performance of export market entry and exit: evidence from Indian firms[J]. Review of International Economics, 2013, 21(4): 809-824.

[9] AGGARWAL A. Special economic zones: revisiting the policy debate[J]. Economic & Political Weekly, 2006, 41(43/44): 4533-4536.

[10] FAROLE T. Special economic zones in Africa: comparing performance and learning from global experience[R]. Washington DC: World Bank, 2009.

[11] STEIN H. Africa, industrial policy and export processing zones: lessons from Asia[M] // NOMAN A. Good growth and governance in Africa: rethinking development strategies. Oxford: Oxford University Press, 2012.

[12] ALTBEKER A, MCKEOWN K, BERNSTEIN A. Special economic zones: lessons for South Africa from international evidence and local experience[R]. Centre for Development and Enterprise, 2012.

[13] KEE Hiau Looi, NICITA Alessandro, OLARREAGA Marcelo. Estimating trade restrictiveness indices[J]. The Economic Journal, 2009, 119(534): 172-199.

[14] United Nations Development Programme. If Africa builds nests, will the birds come? comparative study on special economic zones in Africa and China[R/OL]. (2015). http://www.cn.undp.org/content/dam/china/docs/Publications/UNDP-CH-Comparative%20Study%20on%20SEZs%20in%20Africa%20and%20China%20-%20ENG.pdf.

[15] LEE K Y. From Third World to First: the Singapore story, 1965-2000: Singapore and the Asian economic boom[M]. HarperCollins Publishers, 2000.

[16] World Bank. Doing business 2017: equal opportunity for all[R/OL]. (2017). http://www.doingbusiness.org/~/media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf.

[17] Organisation for Economic Co-operation and Development. The costs and benefits of trade facilitation[R/OL]. (2012). http://www.oecd.org/trade/facilitation/35459690.pdf.

[18] ARVIS J, SASLAVSKY D, OJALA L, et al. Connecting to compete 2014: trade logistics in the global economy--the logistics performance index and its indicators[R/OL]. (2014). https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/20399.

[19] FREUND C, ROCHA N. What constrains Africa’s exports?[M]. Social Science Electronic Publishing, 2011: 1-26.

[20] MILNER C, MORRISSEY O, ZGOVU E. Trade facilitation in developing countries[R/OL]. (2008). https://www.econstor.eu/handle/10419/65454.

[21] WILSON J S, SOLOAGA I, MEJIA A. Moving forward faster: trade facilitation reform and Mexican competitiveness[M]. Social Science Electronic Publishing, 2006: 1-31(31).

[22] GATHANI S, SANTINI M, STOELINGA D. Innovative techniques to evaluate the impact of private sector development reforms: an application to Rwanda and 11 other countries[C]. Mimeo: the MPSA Annual Conference, 2013.

[23] HARDING T, JAVORCIK B S. Roll out the red carpet and they will come: investment promotion and FDI inflows[J]. Economic Journal, 2011, 121(557): 1445-1476.

[24] SEN R, LOGAN S. Maximising the impact of FDI on domestic industrial capabilities and job creation[R/OL]. (2016). https://www.theigc.org/publication/maximising-the-impact-of-fdi-on-domestic-industrial-capabilities-and-job-creation/.

[25] PEREZ-SALAS G, AZHAR J, GORDON W. The potential of Aid for Trade to improve the infrastructure and logistics performance of landlocked developing countries of Latin America[R]. Technical Report, 2014.

（本文编辑：秦潇雨）