

直接投资的文化因素分析^{*}

——上海与广东的比较

李新春

〔摘要〕 本文将1978年以来在中国的主要海外直接投资者按文化的关联性分为三类(直接关联文化、相近文化和差异文化),然后选择两个具有典型意义的地区广东与上海进行比较。三类国际资本在进入中国市场时,在社会资本、政治资本和商业资本上具有不同的比较优势,这又与其市场进入策略、投资地和产业选择相关联。直接的文化关联成为广东在改革开放后吸引港澳台等海外华人资本直接投资的一个主要因素,而上海的商业文化和制造业传统则成为国际大资本的理想投资地。产业的比较则进一步表明,广东本地文化与海外华人关系网络的结合是传统中小制造业的理想成长环境,而上海作为国际大都市和作为经济文化中心的地位吸引大量技术、资金密集型的大资本以及金融资本的进入。

〔关键词〕 直接投资 文化关联 广东 上海

在经济全球化的环境下,国际资本的流动很少考虑民族和国家的界限。但资本确实有着制度和文化的边界,一个典型的例子就是改革开放之后流入中国的国际资本。大量海外华人资本尤其是香港、澳门和台湾的资本在80年代占到中国直接投资的约2/3,这在相当的程度上是基于华人社会网络基础之上建立起来的商业联盟体系。文化作为一种制度和历史的形态在不少学者看来是中国市场经济发展的关键力量,这在海外学术界引起对关系网络、家族企业以及下包制度等多方面的经济学和政治学以及人类学的研究。

80年代以来,中国成为世界上最重要的直接投资国,大量海外华人资本进入。尽管对这一现象有不同的认识,但可以形成共识的是,不能简单地以资本的区域收益差异来解释资本的国际流动,资本在直接投资以及下包制度(Subcontracting)方面具有明显的制度、文化和组织特征,直接投资带来的资本流动伴随着特定的技术、组织程式(Organizational routine)与结构、文化等因素一起,与当地的文化以及制度相结合。从这一方面来看,经济学对此所作的探讨仍处于一个初始的阶段,传统的国际经济与跨国公司理论对此也很少能给出有力的解释。

本文选择上海与广东这两个典型意义上的投资地来观察外资的投资行为及其对当地经济的影响。广东作为海外华人投资的集聚地以及上海作为国际大资本的投资地,使我们可以较为清晰地比较不同制度、文化因素的资本的投资行为及其与当地文化的联系。

* 文章1999年6月1日收到。

一、“文化”因素与直接投资

中国自1978年实施改革开放政策以来，一方面在全国范围内展开了经济、政治、法律制度的渐进式改革，另一方面对外实行开放政策，将中国经济逐渐纳入经济全球化的进程之中。这两方面是中国经济高速增长并使中国成为当今最具发展活力的新兴经济的根本原因。就后者的发展来看，引人注目的是80年代以来大量海外华人资本（包括香港、台湾）对中国大陆的直接投资和90年代以来国际跨国公司（大资本）进入中国市场。直接投资为何和如何进入中国市场以及进入后的管理及绩效等一系列问题成为研究的焦点。此外，不少作者注意到海外华人对中国直接投资的重要贡献。海外华人投资显然是中国在吸引直接投资上最具特色的一个方面，这在广泛的范围内引起对中国直接投资问题的文化因素研究的兴趣。但在不少情况下过高的或过于宽泛地处理了“文化”因素在直接投资中的作用。

笔者在这里倾向于将复杂的华人社会关系网络看成是一种资源，是其社会资本^[1]的重要组成部分，这里考虑的是企业家关系网络（个人的）和组织（企业的）关系网络。在国际企业进入中国市场时，这两方面的关系网络都进入其社会资本的系列而发挥作用。在东南亚华人文化传统的跨国企业或中小型跨国企业与欧美（或许还有日本）大的全球性跨国公司之间的一个根本区别可能在于，华人中小跨国企业在进入中国市场时更多地利用其作为社会资本的关系网络。实际上，在跨国公司全球性扩张时，同时起作用的还有另外两方面资源：一是政治资本（与中央或地方政府之间的密切关系）；二是商业资本，这包括技术、管理、产品、品牌、渠道、营销、资金等一系列影响企业竞争优势的资源。但显然，在考证东南亚尤其是中国的直接投资问题时，社会的和政治的关系网络资源的作用和意义是不可忽视的。

二、三类投资及其总体状况

带有明显差异性的文化、制度和技术特征的直接投资进入中国市场给研究者提供了丰富的资料以考察直接投资的文化因素。这里，对进入中国的主要投资国按文化因素进行分类，然后考察不同文化因素投资国在投资地选择上的差异。1983~1996年进入中国（大陆）市场的主要投资国家或地区包括（以投资规模大小排序）：香港、台湾、美国、日本、英、法、德、意大利、加拿大、澳大利亚、韩国和新加坡、泰国。考虑到澳门与中国大陆密切的关系，这里也将其纳入直接投资的重要伙伴之列。把这些国家或地区经济划分为三类：第一类是有直接的文化关联的经济，这里指香港、台湾和澳门，在不少情况下被列入“大中国”范围，实际上，除台湾外，香港、澳门都基本上已纳入中国经济之内，但考虑到一国两制和经济上的相对独立性，仍将其考虑为一类投资伙伴；第二类是近文化关联的国家，包括日本^[2]、韩国、新加坡和泰国，它们与中国有着历史的文化渊源关系，具较强的文化相近性。新加坡和泰国则有相当多的华人资本进入中国市场；最后一类是不同文化或与中国文化相隔较远的国家，这里包括7个主要投资国：美国、加拿大、英国、德国、法国、意大利和澳大利亚，它们同时也代表世界前列的工业化经济。

直接文化关联经济主要的资源优势在于其建立于个人关系网络基础之上的社会资本，其政治资本的利用更多的似乎是地方性质的，这在中国80年代地方获得较大的自主权以发展地方经济的政策下，使得文化与政治的关系相结合，而大大降低了进入当地市场的成本和进入风险。实际上，地方政府往往在直接投资上起到了官员和企业家双重的作用。但由于港澳

台在大陆的直接投资主要以中小资本的制造业为主，其带来的技术和管理相对欧美投资者具有较小的优势。相比之下，来自于不同文化的欧美投资者（C类，见表1）主要的进入优势是商业资本，其技术、管理、资金以及全球营销等多方面的竞争优势部分地抵消了它们在社会资本上所处的劣势。不可忽视的是，这些具有先进技术的国际大资本经常受到政府的特别重视，与直接文化关联投资者不同，大资本经常寻求的是直接与中央政府的关系而建立起政治资本。相近文化投资国经常处于直接文化和差异文化投资者的中间状况，根据自身的状况而寻求在社会、政治和商业资本上的优势平衡。

表1 三类国际资本在进入中国市场时的资源优势比较

项目	社会资本	政治资本		商业资本
		中央	地方	
A: 直接文化关联	+++	+	++	+
B: 相近文化关联	++	++	++	++
C: 差异文化	+	+++	++	+++

说明：“+++”表示最具优势，“++”表示一般，“+”表示较差；A类指：香港、台湾、澳门；B类包括：日本、韩国、新加坡、泰国；C类包括：美、加、英、德、法、意、澳大利亚。

由于直接投资不仅关系到资本的流动，更重要的还关系到对资本的控制和管理^[3]。尽管以上所述三类资本（社会资本、政治资本和商业资本）在进入中国市场时可能各具不同的意义，但在进入市场之后，社会资本和政治资本起到什么样的作用，是一个非常值得重视的问题。文化上的直接关联或相近性并非一定意味着管理上的和谐及有益于企业绩效的提高，有研究表明，在直接和相近文化的合资企业（如与韩、台、港的合资企业）中有着很强的文化冲突。由于关系资源在商业运用上并非都是积极意义的，同时，随着商业环境的改善（竞争秩序的建设和完善，市场信息透明度提高，政府干预意义下降等），关系网络作为一种社会资本在商业上的作用是趋于减弱的。相比之下，在一个竞争更多起作用的地方，商业资本的作用更大。如果这一结论是正确的，则可以预计，除非直接文化关联的投资企业不断加强其商业资本的转移，否则，相比于具有强大的商业资本的大跨国公司，则必然处于竞争的劣势。

还需要认真思考的是不同文化关联经济所进入的产业结构。例如，就目前国际竞争的状况看，在一些需求变动迅速（需要灵活的市场反应）、较为零散化和技术含量不很高的产业，如制衣、制鞋、玩具以及家用小电器等产业领域，社会关系是建立企业网络和国际下包制度的基础，这在香港、台湾和意大利的北部都有成功的例子，从而，也成为发展中经济向全球化经营发展的一个典范。这意味着，不同文化、制度背景的直接投资寻求在文化（或许还有地理）上相近者进入时，根据各自的优势有重点地运用其社会、政治和商业资本以降低进入的成本和 risk 的同时，还要根据自己不同的资源优势寻找到最适宜于其发展的产业。

三类资本在1983~1996年的状况见表2。就三类资本在中国直接投资的比重来看，A类投资所占比重处于绝对高的水平上，一直维持50%以上（80年代在1987年达到高峰，比例为68.4%，90年代则1992年达到高峰为79.1%），这表明A类投资者与国内政治经济紧密的关联关系，B和C类所占投资比例相对下降，到1992年以后再逐渐上升。这几个主要投资者所占比重在大多数年份都一直维持在90%以上，似乎进入90年代后，投资的比例和增长倾向较为清晰，三类投资者所占比重也较为稳定地维持在95%左右，而A类投资者的比

重相对减弱了，这意味着 B、C 类投资加速进入的状况。

表 2 三类资本在我国的直接投资及其比重 单位：万美元

项目	1983 年	1984 年	1985 年	1986 年	1987 年	1988 年	1989 年
A 类	47254 (51.6)	74753 (52.7)	95568 (48.8)	132871 (59.2)	180905 (68.4)	242805 (64.9)	234177 (62.1)
B 类 (20.7)	18940 (16.2)	23023 (17.1)	33404 (12.7)	28607 (11.3)	29951 (17.0)	63574 (13.4)	50690
C 类	16754 (8.3)	40034 (28.2)	528366 (27.0)	54269 (24.2)	35654 (13.5)	39346 (10.5)	52274 (13.9)
总计比例 (%)	90.6	97.1	92.9	96.1	93.2	92.4	89.4
项目	1990 年	1991 年	1992 年	1993 年	1994 年	1995 年	1996 年
A 类	211848 (56.4)	266181 (57.0)	875957 (79.1)	2099984 (76.3)	2356585 (69.8)	2366174 (63.1)	2493990 (59.2)
B 类	58126 (15.5)	68746 (14.7)	103465 (9.3)	242113 (8.8)	421260 (12.5)	629081 (16.8)	894762 (21.2)
C 类	61613 (16.4)	60957 (13.1)	79684 (7.2)	282802 (10.3)	424114 (12.6)	542384 (14.5)	639109 (15.2)
总计比例 (%)	88.3	84.6	95.6	95.4	94.9	94.4	95.6

资料来源：《中国统计年鉴》、《中国对外经济统计年鉴》。

说明：括号内数字为比重（百分比）。

三、海外华人资本与西方资本在广东与上海的投资比较

（一）不同的外商直接投资资本结构

广东是港澳台投资最为集中的一个省份，实际上，香港已将其大部分的制造业转移到广东的珠江三角洲一带。而上海尤其自 90 年代以来，已成为吸引欧美日大的跨国公司投资的首选地区。

表 3 为广东与上海的直接投资来源结构。可见，广东的直接投资严重依赖 A 类资本。相比之下，上海的投资者则较为分散，其前 5 位投资者共占总比例的 75.7%（少于香港一地在广东的投资比例）。进一步来看，香港制造业（主要为中小企业）在 80 年代主要向广东转移，90 年代进入上海的主要是香港的服务业（包括房地产、金融等大资本）。因此，可以说，在广东的香港资本与在上海的香港资本是有区别的。

表 3 广东与上海主要直接投资者的比较

主要投资者排名 *	在粤投资（1992~1996 年）	在沪投资（至 1996 年底）
1	香港（79.1%）	香港（48.8%）
2	台湾（4.0%）	美国（14.8%）
3	日本（3.1%）	台湾（5.6%）
4	美国（2.5%）	日本（3.8%）
5	新加坡（1.8%）	新加坡（2.7%）
总计比例	90.5%	75.7%

*：按实际投资值排名。

资料来源：《广东统计年鉴 1997》、《上海统计年鉴 1997》。

表4 三类资本在广东与上海的情况(所占直接投资比例%)

项目	广 东							上 海
	1990年	1991年	1992年	1993年	1994年	1995年	1996年	(至1996年底总计)
A类	74.6	85.5	92.7	93.9	90.4	84.3	79.2	55.5
B类	10.0	4.9	2.0	2.4	3.4	6.9	9.8	13.9
C类	11.8	6.4	2.8	2.0	4.1	5.8	7.5	23.1
A、B、C类占 直接投资比重	96.4	96.8	97.5	98.3	97.9	97.0	96.5	92.5

资料来源:《广东统计年鉴1997》,《上海统计年鉴1997》。

按照前面给出的三类资本划分标准,可见三类资本在广东和上海的不同比重情况(见表4)。广东与上海相比最大的差异在于,广东主要进入的是直接文化关联的A类资本投资,B、C类资本在1992年之后所占比例有所上升,但仅在10~15%之间徘徊。相比之下,A类资本占上海实际使用直接投资的55.5%,而C类资金高达23.1%,B类亦达到13.9%(其中主要是日本的投资)。这些统计数据充分体现了上海与广东在吸引直接投资上的差异。

(二) 对不同资本结构的解释

为何广东与上海的投资者有如此大的差异?本文给出的解释主要有以下三个方面。

1. 文化上的相近关系 不同文化的投资者显然寻求文化上相近或易于接受者作为首选的投资地。港、台与广东不仅地域上相邻,而且香港与广东在语言上相通(广东话),不少投资者与当地有着血缘、亲缘、地缘等一系列社会关系。这种社会资本成为海外华人进入广东的一个工具,可以大大降低交易成本和回避市场风险。而对于上海来说,上海自上世纪末本世纪初以来作为一个金融、贸易和产业中心,深受西方文化的影响。如果说,中国与西方商业文化(规则)最接近者,则非上海莫属。这成为西方资本进入上海的一个重要文化基础。

2. 投资产业结构上的差异 由于向广东转移的大多是港澳台的中小制造业,对这些产业,灵活的、非正式的社会关系网络的作用十分突出,且并不需要高素质的人力资源和加工业基础相配套。相反,现代化的大制造业、金融服务业和高新技术产业则对人才、产业基础以及政府的支持提出很高的要求,上海无疑是满足这一要求的最佳的投资地。

3. 无论对中国还是对全球经济,上海是一个更为全球化朝向的投资地,而广东则更具地方性 上海与中央政府密切的关系和上海的战略地位,使大投资者很容易找到政治资本发挥作用的地方。而对广东投资者最佳利用的主要是地方政府的政治作用,这在各地享受很大的政策优惠及灵活性时期无疑会使投资者大大获益,但随着优惠政策的竞争及公平市场愈来愈起作用,地方政府的行动空间则越来越小。

(三) 产业结构与投资地文化

表5给出了上海与广东外商直接投资的产业构成比较。实际上,外商在广东的工业投资主要是劳动密集型的中小制造业,以纺织、制衣、玩具、小电器等为主。相比之下,上海的产业投资则主要有两个特征:一是大型的跨国公司集聚,二是技术资金密集型制造业和金融服务业为主。一项统计表明,至1994年11月底为止,外商在制造业直接投资规模(按注册资本计算)超过1亿美元的项目上海占81.2%,剩下18.8%在北京,其余地区几乎为零。5千万到1亿美元之间的项目中,上海占56%,北京占21%,广东位于第4位占5.1%(第3

位为山东 9%)。即使是计算 2 千万以上的项目, 上海也占有最高份额为 37%, 其次是北京 (14%) 和广东 (8%) (Gang Tian, 1996: 174)。由此可看出外商直接投资的大资本主要集中在上海和北京这样的大都市和政治、文化中心。实际上, 这些大都市可看成是全球化经济的一个个结点 (Nexus), 成为全球性大企业的网络连结点。^[4]

对上海服务业吸收外资直接投资的统计情况 (按合约资金计算) 表明, 1980 ~ 1989 年间, 上海服务业吸收外资主要是房地产及公共设施建设, 这一项占服务业吸收外资 (合约) 的 96%。商业和餐饮业占 1.0%, 交通通讯占 1.0%, 金融保险业也仅占到 2.0%。而 1990 ~ 1993 年间, 情况有了大的变化。尽管房地产与公共设施仍是外商投资重点, 占到 77.2%, 但排在第 2 位的金融保险业投资额已占到 10.2%, 商业和餐饮业占 8.9% (Gang Tian, 1996: 172, 1990 ~ 1993 年数据根据其表格计算出)。金融保险业的外商投资是上海过去增长最快的一个产业, 1993 年底, 外资金融机构驻沪办事处只有 39 家, 而到 1996 年底, 则已增加至 150 多家。随着这些外资金融保险机构的进入, 上海正加速成长为一个国际性的金融商贸中心。这无疑是有利于大型跨国公司投资的一个重要因素。

表 5 在广东和上海外商直接投资的产业构成比较

产 业	上海 (%)	广东 (%)
农、林、牧、渔	0.2	0.9
工业	52.1	73.3
建筑	0.8	2.8
运输、仓储和邮电通讯业	2.3	2.7*
零售、批发及餐饮业	12.0	2.7**
房地产业	22.8	15.3
其它	9.8	2.3
总计	100.0	100.0

* 不包括仓储 ** 包括仓储

资料来源: 《广东统计年鉴 1997》、《上海统计年鉴 1997》。

四、结论及讨论

本文将 1978 年以来在中国的主要海外直接投资者按文化的关联性分为三类 (直接关联、相近文化和差异文化), 然后选择两个具有典型意义的地区广东与上海进行比较。广东与港澳台直接的亲缘、血缘以及乡缘联结关系网络成为改革开放后吸引其直接投资的一个主要因素, 而上海的商业文化和制造业传统成为国际大资本的理想选择。而产业的比较则表明, 广东本地文化与海外华人关系网络的结合是传统中小制造业如纺织、制衣、玩具、塑胶、电子等的理想成长环境, 而上海作为国际大都市和中国经济文化中心地位吸引大量技术、资金密集型大资本以及金融资本的进入。总的看来, 我国吸收的直接投资在 80 年代和 90 年代两个时期具有不同的特征, 80 年代主要是海外华人资本的进入, 以中小制造业的劳动密集产业为主, 广东是这一时期的最主要的直接投资地。而 90 年代投资的重心则向上海转移。而在以下几点地区经济发展有政策意义的问题上, 笔者认为有进一步讨论的意义。

1. 各具特色的地方文化和产业传统为进一步的产业发展和外资进入提供了基础, 这在一定意义上符合诺斯意义上的“路径依赖”的概念。这进一步说明, 外资与当地文化、技

术、制度特征的相近性选择实际上是强化了“本地特色”或使得地区间的分工更加明显，在这里，广东在轻型制造业以及上海在技术、资本密集型制造业上的分工随外资进入而强化了。

2. 这一分工的强化同时说明，各地地方政府不加区别地以优惠政策来争夺外资资源是不明智的。因为外资流向一定程度上受各地文化、技术及分工的影响，政策优惠的博弈最终只会使战略联盟的利益向外方转移。

3. 对于广东经济来说，大量中小资本以OEM^[5]的方式进入使广东成为全国最主要的来料来样加工地。^[6]OEM的发展使广东经济迅速进入国际市场分工，并从中获取大量的较为稳定的收益。但显然，这一主要基于低廉劳动成本上的竞争力很容易受到侵蚀，实际上，一些产业已有向东南亚其它地区转移的趋势。今后的发展关键取决于企业能否成功地从OEM转向ODM，并最终成为品牌制造商。这一方面，台湾的经验值得借鉴。

4. 上海的工业发展正处于一个与国际大资本的融合阶段。除少量例外，今天，上海即使在国内市场上也还缺乏有市场主导地位的产品。高新技术的发展需要艰巨的努力和时间，传统产品正受到国际竞争的威胁，明智的政府产业规制政策、企业家的才能、技术创新的资源都在这一挑战中受到检验。

注：

- [1] 关于社会资本(Social capital)的概念见 Coleman, James S. 1988: *Social Capital in the Creation of Human Capital*,《美国社会学杂志》,1994年第95~120页。
- [2] 这里将日本纳入第二类,主要考虑日本与中国文化上的相近性。
- [3] Charles Kindelberger (1969)指出:国外直接投资本质上是对资本控制的转移而不仅是资本的流动。
- [4] 据统计,到1994年底,上海142家世界级跨国公司,共投资了281个项目,总投资额达48亿美元,占该城市直接投资的20%多(Jun Fu, 1998: 175)。
- [5] OEM: Original Equipment Manufacturing; ODM: Original Design Manufacturing.
- [6] 如1995年全国来料加工工缴费为7464253万元,广东就占7326556万元,约为98%(《中国乡镇企业年鉴》1996年第122页)。

参 考 文 献

- 1 Redding, S. Gordon. *Weak Organizations and strong linkages: Managerial ideology and Chinese family business networks*. in: Gary G. Hamilton(edited), *Asian Business Networks*. New York: Walter de Gruyter, Berlin, 1996
- 2 Redding, S. Gordon. *The functions of business-related reciprocity in chinese non-civil societies*. in: Robert W. Hefner(edited), *Democratic Civility: The history and cross-cultural possibility of a modern political ideal*. Transaction Publishers, 1998
- 3 Hamilton, Gary. *The theoretical significance of asian business networks*. in: Gary G. Hamilton(edited), *Asian Business Networks*. New York: Walter de Gruyter, Berlin, 1996
- 4 Hamilton, Gary. *Culture and organization in Taiwan's market economy*. in: Hefner, Robert W. *Market Cultures-Society and morality in the new asian capitalisms*, WestviewPress, 1998
- 5 Hsing, You-Tien. *Making capitalism in China—The Taiwan Connection*. New York: Oxford University Press, Oxford, 1998
- 6 Tian, Gang. *Shanghai's Role in the Economic Development of China-Reform of foreign trade and investment*. London: Westport, Connecticut, 1996

- 7 Fung, K. C. *Trade and Investment. Mainland China, Hong Kong and Taiwan*; City University of Hong Kong Press, 1997
- 8 Hefner, Robert W. *Market Cultures-Society and morality in the new asian capitalisms*. Westview Press 1998
- 9 Lin, Zhimin. *Shanghai's big turnaround since 1985*. In: Peter T. Y. Cheung, Jae Ho Chung and Zhimin Lin (edited). *Provincial strategies of economic reform in post-Mao China-Leadership, politics and implementation*. M. E. Sharpe, Ammonk, New York, London, England, 1998
- 10 Croix, Summer J. La, Michael Plummer and Keun Lee. *Emerging Patterns of East Asian Investment in China-From Korea, Taiwan and Hong Kong*, M. E. Sharpe, Ammonk, New York, London, England, 1995
- 11 Fu, Jun *Institutions and Investments: Explaining the Patterns of FDI in China During the Reform Era*. Harvard Dissertation, 1998

本文是作者在美国MIT的Sloan School和Babson College做访问学者时所作。Robert Eng 教授, S. Rangan 教授及 E. Steinfeld 教授等阅读了初稿, 并提出了修改意见, 特此致谢!

A Study of the Cultural Factors in FDI

Li Xinchun

Abstract In this paper, the major FDI (Foreign Direct Investment) in China since 1978 will be divided into three categories after the degree of cultural relationship with China, namely, direct, close and different cultural related FDI. Then the FDI in two typical regions, Guangzhou and Shanghai, will be compared and analyzed. By entry into the Chinese market the three kinds of cultural related FDI will use their comparative advantage in social, political and business capital. This has important impact on their entry strategy and the selection of industry and place for investment. The direct cultural relationship with Hong Kong, Macao and Taiwan is the most important factor which attracts the FDI in Guangdong from these regions. The business culture and manufacturing tradition give good reason for the heavy investment of global MNCs in Shanghai. Partly based on these different cultural related FDI Guangdong and Shanghai built different industrial structures.

(作者 中山大学管理学院 教授 广州 510275 责任编辑 许玉兰)