

上篇

香港工业及其未来

第一章 为什么要研究香港的工业？

1996 年，麻省理工学院的一组研究人员开始了一项对香港工业的研究，奔赴香港和中国内地的数百个工厂、实验室和企业总部进行考察。参加这项研究的麻省理工学院的教授来自不同的专业，包括电子工程、计算机科学、经济学、城市研究、化学工程、政治科学以及核工程等。这些教授同与之共事的资深研究人员以及研究生们一道深入考察了香港的一些公司及其在中国内地开设的工厂，试图从企业角度自下而上地来观察问题，借以判明东亚工业的未来前景。许多人都询问我们：为什么来自一所以其对技术和科学的教育与研究的贡献著称于世的学校的资深教师和研究人員，会付出如此大的努力来分析中国内地和香港的活动？当前，美国的经济正在快速发展，美国在高技术产业的广阔领域内比 20 世纪 60 年代以来的任何时期都要领先^[1]。在这种情况下，中国作为美国的工业出口市场固然不容忽视，但除此以外，为什么还要把研究的焦点对准中国？而且在中国内部，为什么要研究香港？

我们这些选择参加“由香港制造”项目的研究人员相信，为了保持在科技进步方面的世界领先地位，造福于公益事业，麻省理工学院必须不断地对知识创造与应用的前沿进行研究，不论它们地处何方。第二次世界大战后，美国的经济和市场曾居于世界主导地位，其各项研究事业也拥有压倒优势，似乎没有什么必要通过研究国外情况来谋求创新和寻找机遇。自二战结束至今已有半个世纪，在这半个世纪历程中，其他一些国家也随美国一起崛起了，成为强

有力的独立的科学、技术和工业中心。如果说，美国人以往可以专注于国内市场，可以只注意来源于本国的新观念和新方法，那么，如今他们再也不能这样固步自封了。反之，为了在全球经济的和世界范围的知识创新的参与中，最充分地获取多方面的效益，我们必须能够在世界多样化的格局中学习，在我们自己社会以外的创新中心里工作，在我们的国界以外去解决问题。第一次清楚地意识到做这些事情的紧迫性是在 20 世纪 80 年代。当时我们亲眼目睹了日本的工业和技术对最优秀的美国公司构成了重大的竞争性挑战。麻省理工学院生产力委员会曾组织了一项题为“美国制造：如何从渐次衰落到重振雄风”的研究（MIT 出版社 1989 年出版）。我们香港课题组之中的几名成员当时也参加了该项目的工作。在该项目的研究报告中，作者们强调地指出了放开眼界以了解国外工业和技术的重要性。

今天，正在崛起的工业和技术新兴地带是东亚地区^[2]。其异乎寻常的高增长速度和广阔的市场，对美国和跨国工业构成了巨大的吸引力。在 1974 年—1993 年之间，东亚地区的本地生产总值（GDP）年平均增长率为 7.5%。与此形成鲜明对照的是，发达工业世界同期的 GDP 年平均增长率仅为 2.9%^[3]。如今，亚洲在世界贸易中所占的份额近于三分之一。据世界银行估计，在 1993 年—2000 年期间，亚洲对世界贸易增长的贡献将占总增长额的一半。据预测，世界人口到 2000 年将达到 62 亿，而同时的亚洲人口将达到 35 亿左右^[4]。到 2000 年亚洲将有大约 10 亿中产阶级的消费者^[5]。然而，透过这一脱颖而出的消费基地的巨大潜力，我们还看到了取得科学、技术和工业成就的巨大潜力，对于这种潜力，我们在研究过程中是必须要弄清楚的。韩国、台湾地区和新加坡在电子技术领域内的迅速进展，表明这一地区拥有同西方工业技术平起平坐的潜力。中国主要科学技术研究机构的雄心勃勃的研究计划、中国科学人才储备的实力和纵深配置、其新近形成且正在增强的

把在一流西方大学受过教育的莘莘学子吸引回国的能力以及从跨国公司引进先进技术的不懈努力——所有这些因素都正在转化成今后将会变得令人敬畏的技术力量，尽管目前各种因素间尚不平衡。基于所有这些理由，任何对将要带动 21 世纪全球经济发展的力量感兴趣的人，都应该把关注的焦点对准亚洲。

如果说亚洲应当成为关注的焦点，那么，为什么要重点研究香港？有三方面的考虑促使我们认定——我们相信这些理由也会使其他人信服——对于作为全球经济中一个主要角色的亚洲来说，香港是观察亚洲崛起的一个特别有利的场所。首先，香港提供了通往中国内地的独一无二的窗口。世界上没有哪个社会像香港那样富于在中国内地投资和生产的经验。自 20 世纪 80 年代中期以来，香港一直是内地境外直接投资的最大来源。尽管无法确定准确的数字，但据多种统计数据估计，截至 1994 年，香港在中国内地已实现的境外投资中所占份额约为总数的三分之二。相比之下，日本所占份额仅为 13% 左右。在广东省，香港资本的优势最大，在所有的外资公司中约占 90% 之多^[6]。中国国际贸易总额中大约 35%（43% 的出口和 25% 的进口）是对香港公司的^[7]，或是对香港境外从事经营的投资者的——他们在中国内地聘用了大约 1 400 万至 1 500 万名员工^[8]。

我们曾在珠江三角洲和中国内地其他地区考察了香港人开设和经营的工厂。正如我们所观察到的那样，香港经理们丰富的经营知识是无与伦比的，他们知道为经营分散的相距较远的生产系统需要做些什么，知道如何才能使坐落在中国内地“绿色原野”上的五花八门的工业企业制造出高质量的产品。有些人这样议论：香港企业家拥有在中国内地从事经营活动的得天独厚的条件——因为他们同中国内地有语言、文化和家族等方面的联系——香港经营者会取得成功，而其他人可能会失败。但是，目前正在同一地带运作的还有由台湾人、韩国人、日本人和美国人兴办的合资企业，有

些在近年来也取得了成功。这提示我们，关于香港企业家的上述得天独厚条件的看法是言过其辞了^[9]。尽管如此，香港的经验仍然可以作为在中国内地从事经营活动的典范，并因此而提供了一种极为宝贵的机会，可借以领悟把发达的工业化社会的某些活动转移到中国内地时可能会有哪些机遇，容易犯什么错误。

促使我们研究香港工业的第二个因素，是香港作为一种经济和社会对美国的重要性。香港原来只是坐落在贫瘠岩石上的一个小商港和渔村，二战结束时仅有 50 万左右的人口。就是在这样的基础上，香港如今已创立了世界一流的制造业生产能力。今天，这种经济的活动、增长率和遍及世界范围的活动，同美国的利益不可分割地联系在一起。根据不同的数据，香港经济的竞争力在世界上排名第三（据国际管理发展学院《1996 年世界竞争力年鉴》）或第二（按世界经济论坛的排序）^[10]。在 1980 年至 1995 年的 15 年间，香港 GDP 的年均增长率为 6%；截至 1994 年，其人均 GDP（按购买力平价原则计算）已达 23 080 美元，超过新加坡（21 430 美元）南朝鲜（10 549 美元）和台湾地区（13 022 美元）^[11]。与“四小龙”中其他几个国家或地区不同的是，在香港的增长模式中，政府在促进工业发展方面避免起任何直接的作用。这一事实反映在按经济自由度排序的国家和地区名录表上，香港位居榜首^[12]。

随着香港变为一个经济强大而富有的地区，它对美国变得越来越重要。如今，香港是美国的第 13 大贸易伙伴和第 11 大出口市场^[13]。据美国商务部估计，美国在香港直接投资多达 138 亿美元。正如 1996 年 3 月 31 日《美国-香港政策法规报告》所描述的那样，美国在香港的利害关系是多方面的和重大的：“美国去年对香港的出口额总计超过 140 亿美元，其中有不少是经香港转口到中国内地的。我们在香港有 120 亿美元的投资。大约 1 000 家驻港美国厂商聘用了 250 000 名香港工人（占当地劳动力的 10%），香港以其开放的社会和诱人的生活环境成为 36 000 多位美国公民的常住场

所”^[14]。美国公司在香港设有 198 个地区总部和 228 个地区办事处，香港的美国商会是美国在本土以外最大的商会，有 1 200 多个会员。1996 年美国国会就是否继续给予中国贸易最惠国待遇进行辩论时，有人曾计算过，仅美国 15 个主要州对香港一地出口总额即达 83 亿美元，再加上这些州向中国内地出口额 79 亿美元，总共为美国创造了 800 000 个就业机会^[15]。对于香港来说，只有中国内地是比美国更大的贸易伙伴。

我们知道，香港对中国内地的生产设施进行了大规模的投资，而且香港在中国货物转口到外部世界和世界各地货物转口到中国内地的过程中起着主要作用。在这种情况下，要想把美国在香港的权益同在中国内地利益区分开是极为困难的。正如美中关系专家巴里·诺顿 (Barry Naughton) 所解释的那样，传统的国际贸易结算夸大了中国的出口额，低估了香港（和台湾）在美国对华贸易赤字中所起的作用^[16]。外资企业的出口在中国内地出口总值中占有很大比重（41%）。香港是中国内地境外投资的主要来源，因而直接促成了中国内地的很大一部分出口。诺顿追溯了如今的美国对华贸易赤字与较早时期美国对港台贸易赤字之间的连续性。“就鞋袜、玩具和自行车之类的整个系列货品而论，台湾或香港在美国所占市场份额的下降，与大陆在美国所占市场份额的增加相差无几。由此可见，为美中贸易的急剧增长作铺垫的是港台企业持续发挥着的重要的贸易中介作用^[17]”。

诺顿进一步考察了相应的生产“附加值链”，即把货物（纺织品、电子器件、原材料等等）从香港输入到内地，在那里加工或组装成产品，然后将产品运回香港包装、销售和发货的全过程。他估计，就运抵加利福尼亚州长滩港的进口货物而论，其在中国内地获得的附加值在每一美元到岸价（成本加保险费价格、运费价格，或全部成本价格）中大约是 20 美分至 30 美分^[18]。因此，美国对华贸易巨额赤字中很大一部分应归之于香港（和台湾）^[19]。总之，香港在

经济上对美国的重要性，要比与香港本地经济活动直接相关的贸易或投资数字所反映的更大，因为香港的进口在美中国经济关系内部创造了很大一部分经济流量。

把注意力集中在香港的第三个理由——对我们来说是很有吸引力的理由——是研究香港可以帮助我们解决美国社会面临的最重要问题之一：有不少厂商将其部分活动跨国界地转移到廉价劳动力市场，而把其余的活动保留在国内市场，紧紧地依靠其技术人才和研究发展中心。那么，全球化对这些厂商的生产与创新能力会产生什么影响？是否有可能，虽然将生产系统分解到不同的地理区域，并且从实体上分割开研究、产品创意与设计、开发、生产和商品化等项功能，但是却不致牺牲效率，不致失去能设计出便于加工制造的产品的能力？生产的全球化对本国的就业情况有哪些影响？能否将生产地点设在距最终用户非常远的地方，同时又不会失去对提出改进措施和对开发产品来说至关重要的反馈的可能性？

这些问题首次引起关于工业绩效的辩论是在 20 世纪 80 年代，当时有人以此来解释美国和日本生产体系之间差别的意义。在那时，日本的大部分工业优势——表现为能迅速开发出一代又一代新产品并将其投入市场，能持续不断改进生产工艺——似乎产生于研究与发展、产品开发和生产等环节的靠拢。这种优势还来自于上述各种环节之间强烈的相互影响和频繁的人员轮换。美国的情况则明显不同，我们工业系统的许多弱点似乎产生于其内部分割的状况以及这样一个事实，即研究与开发实验室提出的想法往往“通过天窗”被抛往制造部门，几乎不考虑构思出的产品如何生产或加以改进^[20]。

如今日本人、美国人和欧洲人同样都在把他们的部分生产活动从自己的社会转移到亚洲、东欧和拉丁美洲。促成这种转移的动因或者是谋求较低的成本，或者是为了赢得市场的准入，或者就是为了在靠近关键客户的地方立足。看来全球化的进程正在到处把

生产系统搞得支离破碎。但是，哪些活动可以转移和分开？哪些活动应当尽可能相互靠近以便维系未来创新和增长的能力？不同的公司和不同的国家是以相互有别的方式做出这些决策的。其结果可能会使不同厂商在能力上出现关键性的差异，因而将决定各个厂商今后业绩的优势。同时，这些决策也可能会影响到保留在本国的工作机会的质量和数量。

我们相信，一家企业能否保持良好的运作状态以及源源不断地进行创新的能力，将越来越取决于其所做出的关于设计、研究、产品开发和加工制造等环节的区位配置的决策。但是，关于这些不同形式决策的后果，我们依然知之甚少。加利福尼亚大学圣迭戈分校一项关于美国、日本和亚洲硬盘驱动器行业厂商早期研究的结果表明，不同国家的厂商在生产和员工的区位配置方面的差异非常大。这些差异提出了一些重要的问题，这关系到加工制造和产品开发这两个环节的接近度以及把研究与发展配置于国外的意义^[21]。圣迭戈研究组论证说：随着硬盘驱动器生产技术的不断改进，其生产精度要求也越来越高，因此，把设计和加工制造设置在同一区位——而不是使其分布在地理上相距遥远的场所——可能会变得越来越重要。倘若这种看法也适用于其他高技术部门，那么，在紧靠设计和研究发展的场所保持实际制造能力，就可能成为竞争优势的源泉。

在从毗邻配置的生产中获得的好处与从分散配置的网络生产中获得的成本节约之间，确实要进行权衡比较。因为，货品生产协作单位之间的地理距离和时间延误，大大减少了保持低库存的可能性，降低了与供应厂商及客户密切合作的可能性，也降低了通过有效的监控来迅速制止生产缺陷的可能性。正如戴维·L. 利维 (David L. Levy) 在最近一项分析中所报道的，上述两种经营战略是不能完满结合的，人们不得不在二者之间做出艰难的选择^[22]。现在许多人开始发现，同远处生产网络上的重要成员相互联系有

不少困难，但是香港在有关领域内的丰富经验，对这些人是很有参考意义的。

较早期的全球化企业是在分散配置的连锁网络内组织其生产活动的，这种网络从设在高工资社会内的总部向外延伸到在发展中国家的拥有廉价劳动力的加工制造场所。对于力图从这些早期全球化企业的实践中吸取教训的人来说，香港实际上代表一种关键性的案例^[23]。自中国内地从 20 世纪 70 年代实行改革开放政策以来，香港的制造业一直在大规模地将其生产活动转移到内地。香港制造业的劳动力人数在 1984 年达到高峰，为 905 000 人（占就业劳动力总数的 41.7%）；到 1995 年，工业部门聘用的劳动力缩减到 386 000 人（占香港劳动力总数的 15.3%）。香港本地的制造业厂商在 1984 年有 48 992 家，到 1995 年仅有 31 114 家。制造业在 20 世纪 70 年代和 80 年代是 GDP 中的最大户，约占 GDP 的 23%，而如今只占 9.2%^[24]。但是，当“在香港制造”的产品的制造业衰退的同时，由香港制造的制造活动——即香港厂商拥有和经营的工厂设在香港本地以外，但大量采用从香港进口的货品从事制造活动——却是一派兴旺景象。通过把部分经营活动转移到中国内地，香港的实业家们大大扩展了其企业的规模。据统计，截至 1997 年，香港的制造业公司在其设在香港和中国内地的工厂中大约聘用了 500 万名员工——是其在 1984 年鼎盛时期在香港本地聘用的员工总数的 5 倍以上。香港本身的制造业生产率在 1984 年为 25 501 美元（员工人均总产值）到 1994 年增至 87 789 美元^[25]。

实际上，我们可以考察一下，他们大约在 10 年的历程中自然而然地把一个生产系统的各种活动在香港与中国内地之间进行分配的经验。香港是一个高工资社会，1993 年人均 GDP 达 18 530 美元，而中国内地尚处于收入较低的阶段，其最繁荣的省份广东，在同一年的人均 GDP 仅为 826 美元^[26]。那么，究竟是哪些因素影响香港公司的利润率、影响香港就业机会的水平和类型、影响香港社

会福利、影响香港的创新和管理能力、影响香港在高技术领域发展更高附加值的新产业的机会、影响香港经久不衰地保持高速发展的能力？倘若香港将其所有的制造活动都转移到外界而仅在本地保留服务业，那么将会产生哪些后果？尤其是这最后一个问题，它使资助我们研究的香港团体深感困扰。这些团体担心，如果将其所有的工业都移往他地，香港是否还能保持其繁荣和自主性？这些忧虑未必只存在于香港，在发达世界的任何地方，人们都越来越强烈地表达着类似的关注。这些问题也是我们想要回答的。我们希望，通过对香港这个小天地的考察，能找到所有发达社会都关心的，与新兴经济如何建立关系的答案。

最后，有人曾询问我们——我们也在询问自己——为什么要在对中国对香港恢复行使主权的前夕研究香港的工业？1997年7月1日，香港在历经154年的英国殖民统治之后，将成为中华人民共和国的一个特别行政区。有什么理由认为，过去支撑着香港非同凡响的社会与经济繁荣的基本条件今后仍将继续存在？这些起支撑作用的社会基础包括法制、权力有限的政府、行政管理的廉洁和透明度、民间企业、政府就相对高水平的社会福利和公平的承诺，以及对个人言论的表达、结社及信仰自由的保护。用新近当选的香港特别行政区首任行政长官董建华的话说：“香港的成功在于我们所享受的自由。各方面的自由——思想自由、迁移自由、新闻自由、信息自由、从事创造性活动的自由^[27]。”但是假如这些自由受到了明显的侵蚀，我们将根据什么来设想香港经济发展可能的方向？

我们在香港和中国内地开展研究的过程中，听到了形形色色的关于香港政治未来的极为不同的看法。在香港，有许多人反复对我们讲到中国最高层领导人近年来对“一国两制”架构的承诺。这些人士还强调指出，香港的繁荣可以给中国带来巨大的物质利益，这些利益使得香港的繁荣和富于创新性的经济以及社会稳定的基本条件在今后仍将可能保持下去。有些人同样充满信心地认为，自

中英联合声明签署以来的 13 年期间内，过渡实际上已在逐渐发生，因为香港人在行事时已经考虑到主权的最终移交。按照这种看法，1997 年的主权交接只具有象征意义。另一些人则比较悲观，他们怀疑中国是否真正了解这些政治与社会基础同香港经济原动力之间的联系——按照托马斯·弗里德曼（Thomas Friedman）简洁的说法，即使中国想要养活香港这只下蛋的鹅，也不知道这只鹅该吃些什么^[28]。还有人认为未来的前景黯淡，因为他们相信，中国对香港政治和社会不安定因素渗入内地的担心是如此强烈，以致在政治方面的优先考虑会压倒对保持经济现状的关注。

作为局外人和研究者，我们无意就这些问题达成一致。既然我们在从事研究过程中有幸会见的那些最了解情况的人本身意见都不一致，我们也不认为自己有能力在这些问题上达成共识。这份研究报告未对香港作为一种自由社会的前景进行分析，这并不意味着我们对这一问题的关注程度不及对此展开讨论的其他问题的关注程度。我们认为，假如香港历史上享有的那些自由被剥夺，香港不可能继续保持经济繁荣，更不用说比以往更加繁荣了。不论对权威主义统治与经济增长在其他社会中的相容性可以提出什么样的主张，但这种相容性并不是香港的传统，我们也无法想象香港的未来会是这种状况。与之相反，我们对香港的分析、预测和建议取决于两项基本假设——我们无法断言这两项假设能否被证明是正确的。我们假定，在“一国两制”的架构内，香港能够保持其有关承诺的现状。这包括关于高水平社会福利和效益的承诺、关于个人自由的承诺、关于市场经济的承诺、关于有限权力政府的承诺、关于行政机构透明度和廉洁的承诺以及关于法制的承诺。其次我们假定，作为其他一切问题的前提条件，香港和中国内地的人民都有真诚的愿望，都希望找到互惠互利携手共进的途径。

注释

- [1] 与 10 年前的情况大不相同, 白宫科学技术办公室编写的 1995 年关键技术报告没有列出美国落后于任何其他国家的技术领域 (Office of Science and Technology Policy. National Critical Technologies Report. Washington, DC: US Government Printing Office . 1995)
- [2] 例如, 可以参阅 M. Porter 和 W. R. Timken 向竞争力委员会提供的报告。他们把这些新兴经济描述为对美国的真正挑战。报道于 The Daily Yomiuri, Oct. 24, 1996 . 15
- [3] The Economist. War of the Worlds. A Survey of the Global Economy (Oct. 1 . 1994): 3. See World Bank . The East Asian Miracle . New York: Oxford University Press . 1993
- [4] The Economist. A Billion Consumers. A Survey of Asia (Oct. 30, 1993): 3
- [5] The Economist. The Search for the Asian Manager. A Survey of Business in Asia (Mar. 9, 1996): 23
- [6] Enbao Wang. Hong Kong, 1997: The Politics of Transition. Boulder . Colo. : Lynne Rienner, 1995 . 146~147
- [7] 澳大利亚外交和对外贸易部东亚分析室. Overseas Chinese Business Networks in Asia. Canberra: AGPS Press . 1995, 205
- [8] 澳大利亚外交和对外贸易部东亚分析室. Overseas Chinese Business Networks in Asia. Canberra: AGPS Press, 1995, 217. 该资料还列举了 C. Zhang 给出的 1994 年初为 1 500 万人这一估计数字, 参看 C. Zhang. A memorandum on the Workers. Situation in Foreign Capital Enterprises. Chinese Industrial and Commercial News (Jun. 24. 1994): 6
- [9] 关于这些公司的经验, 参看中国社会科学院亚洲太平洋研究所主持的一项很有意义的调查. Survey of Hong Kong, Macau and Taiwan Investment in the PRC (Beijing, August, 1995). 我们为能分享这项研究的成果而衷心感谢张蕴岭教授.
- [10] IMD International. The World Competitiveness Yearbook 1996. Lausanne, 1996; The Economist (Jun. 1, 1996): 76

-
- [11] The Economist. Survey, Business in Asia. (Mar. 9, 1996) :4
 - [12] K. R. Holmes, B. T. Johnson and M. Kirkpatrick (eds). 1997 Index of Economic Freedom. Washington, DC: Heritage Foundation and Wall Street Journal, 1997. 222
 - [13] K. B. Richburg. Hong Kong is America's Business. Washington Post, Feb. 3, 1997, A1, A13
 - [14] United States-Hong Kong Policy Act Report. 1996 年 3 月 31 日 按经过修正的 1992 年《美国-香港政策法》(22 U. S. C. 5731) 301 条款的要求提交, 8
 - [15] Cheng. Don't Forget MFN. South China Morning Post. Mar. 15. 1996, 25; 贸易数字引自香港政府工业署, 聘用人员数字引自美国商务部。
 - [16] B. Naughton. The United States and China: Management of Economic Conflict (未发表论文), 1996, 8, 6, 16; 还请参看 F. Lemoine. A. de Saint Vaulry and M. Dramé. Hong Kong-China: un dragon à deux têtes. *Economie Internationale*, 57
 - [17] B. Naughton. The United States and China: Management of Economic Conflict (未发表论文), 1996, 6
 - [18] B. Naughton. The United States and China: Management of Economic Conflict (未发表论文), 1996, 16
 - [19] 由于台湾与中国大陆尚未直接通商, 其对大陆的大部分投资和贸易都是通过香港进行的, 不太容易与香港本身的投资和贸易额区分开。
 - [20] M. Dertouzos, R. K. Lester and R. M. Solow (eds). *Made in America: Regaining the Productive Edge*, Cambridge, Mass.: MIT Press, 1989; J. P. Womack, D. T. Jones and D. Roos. *The Machine that Changed the World*, New York: Rawson Associates, 1990
 - [21] P. Gourevitch, R. E. Bohn and D. McKendrick. Who is Us? The Nationality Problem in Globalization of Production. The Data Storage Industry Globalization Project, Report 96-01, Dec. 1996. 此项目的重要工作正在关于国际经济的伯克利圆桌会议上进行, 参看 M. Borrus. *Left for Dead: Asian Production Networks and the Revival of U. S.*

- Electronics. 见 E. M. Doherty (ed.). *Japanese Investment in Asia : International Production Strategies in a Rapidly Changing World*. San Francisco: BRIE. 1994. J. Zysman, E. M. Doherty and A. Schwartz. *Tales from the 'Global' Economy : Cross-National Production Networks and the Re-Organization of the European Economy*. San Francisco: BRIE, 1996
- [22] D. L. Levy. *Lean Production in an International Supply Chain*. *Sloan Managment Review*(Winter 1997)
- [23] 关于生产网络, 可参看 G. Gereffi and D. L. Wyman (eds). *Manufacturing Miracles : Path of Industrialization in Latin America and East Asia*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990. 以及 G. Gereffi. *Commodity Chains and Regional Divisions of Labor in East Asia*, Feb. 1996, (即将刊出于 *Journal of Asian Business*)
- [24] 20 世纪 80 年代和 1996 年的统计数据引自香港政府工业署: (1)1995 *Hong Kong's Manufacturing Industries*. 1995. 8, 9. 22, 23; (2)1996 *Hong Kong's Manufacturing Industries*. 1996, 23~24
- [25] 关于香港本地工厂与港商在中国内地经营的工厂的劳动力混合估计数. 引自 *Far Eastern Economic Review*(Jan. 9, 1997), 5. 其所列举的数据来源为 Vision 2047 基金会、香港政府信息服务机构和 M. Enright, E. Scott 及 D. Dodwell 所著 *The Hong Kong Advantage*, Hong Kong: Oxford University Press, 1997
- [26] Sung Yu-Wing, Liu Pak-Wai, R. Wong Yue-Chim and Lau Pui-King. *The Fifth Dragon : The Emergence of the Pearl River Delta*. Singapore: Addison Wesley, 1995. 227
- [27] *Business Week*(Dec. 23, 1996), 54
- [28] T. Friedman. *What the Goose Eats*. *New York Times*. Dec. 15. 1996, 13

第二章 香港工业史

为了构建香港未来的工业化经济体系，需要了解其工业发展的历程^[1]。香港作为一个制造业实力雄厚的地区，其发展进程可以追溯到二战后的年代。在那一时期，外来移民和资本的大量流入促进了经济迅速增长的进程。从英国占据香港到第二次世界大战爆发的 100 年间，主导着香港经济的是：(1) “洋行”的金融贸易利益，其中最著名的是怡和及太古大洋行；(2) 华商阶层日益上升的重要作用，这些“买办”是从欧洲人的商号中脱胎而出的；(3) 与深水港贸易相关的一整套生机勃勃的经济活动，包括航运、造船、装卸和保险业务。但是，战争和日本人的占领严重损害了这些产业，而且由于不少香港居民为了从日寇的铁蹄下逃生而撤往中国内地未沦陷的地区，香港的人口急剧减少。

抗战之后，过去逃至内地的人纷纷重返香港，随之而来的是为了逃避中国内战而涌入香港的难民潮。1949 年中国共产党取得胜利后，又一批移民迁入香港。此后，20 世纪 60 年代和 70 年代又出现了新的移民潮。在 1945 年 9 月至 1949 年 12 月期间，约有 128.5 万名难民涌入到这个战前（1941 年 3 月）人口只有 164 万人的地区，由此而对香港的基础设施、住房、社会服务和劳动力市场造成的压力是巨大的。尽管港英殖民当局不愿提供社会保障，但是，不断蔓延的难民棚屋区对公共卫生和安全所造成的危害，最终促使港府实施一项大规模的公共房屋计划。这标志着与过去放任自流政策的重大决裂。不过，在战后的头些年里，港府努力想方设法使新到香港的人能自己创造其就业机会并维持生计。这种途径使移居者大量涌入所造成的危机却变成了加速工业化进程的促进

因素。

首先，港英殖民当局急于避免失业问题和社会动乱，但是又不可能从伦敦获取大量资源来应付这种局面，因而开始制定比过去更有利于工业发展的政策，以便使香港这块殖民地能够自给自足。新政策之一是降低工业用地的租金，将其降到市场利率以下。殖民地土地政策的这种改变逐渐发展成为一种更为积极的做法，即通过政府对土地的管理来促进工业发展，这种做法导致了大浦和元朗两个工业村在 20 世纪 70 年代中期的诞生。负责处理工业问题的政府行政部门也有所扩充，1949 年设置了工商科和一名主任助理，以便促进工业发展并提出有关建议^[2]。新建企业主要是棉纺厂。在 20 世纪 50 年代和 60 年代，这些企业的商业利益不可避免地与伦国的纺织业发生了冲突。面对这种矛盾，英国政府没有沿用老的做法，而是允许香港政府以独立的声音进行国际谈判来保护其自身的工业，这项举措使香港在双边和多边商业谈判中实际上获得了作为一个独立关税地区的自治地位。这样，通过排解了这场有可能会压垮香港社会基础设施的危机，逐渐发展了一整套公共政策，这些政策为工业发展提供了一种比老的殖民地框架更有利的氛围。

其次，对始于战后危机时期的工业发展起了重大刺激作用的第二个因素，是中国内地移民带入香港的资本及这些移民本身。由于私人资本在中国内地的处境急转直下，大量资本纷纷涌入香港。据 Wong Siu-lun 在《移民企业家》一书中所引用的估计数字，那一时期流入香港的资本为香港的初期工业化提供了大约三分之二的所需资金^[3]。相当大数量的资本是以纺纱厂新设备的形式到港，这些机械设备是上海实业家在二战结束时订货的，但尚未交货。由于共产党人开进了上海，许多上海纺织业企业家决定离开中国内地迁到香港，他们让运载这些机械设备的船只——仍处在从英国和美国出发的航线上——掉头驶往新的目的港。正如 Wong 所描述

的，其结果是创建了“香港乃至整个亚洲都从未见到过的一些最现代化的纺纱厂”。除了提供这些现代化设备资产以外，上海的纺织业企业家还提高了银行筹资的能力，而银行资金是为公司提供流动资金所必需的。

在香港迅速工业化的进程中起到如此突出作用的上海实业家，其所带来的不仅是现代化的机械设备和先进的技术，而且还有一种发展工业的使命感和信念感。对于这种使命感和信念感，Wong 在《移民企业家》一书中曾作了精辟的分析^[4]。香港实业家阶层的许多持之以恒的品格——其特有的长处和弱点——都充分地体现在这些移民的价值观之中。这些工业开拓者的企业家精神至今依然是香港资本主义的一个强烈的特征，它培育了一种对新企业形成极为有利的环境。对自治的热衷和对官僚机构的厌恶，至今仍有利于这样一种组织体系的发展，这种体系的最高管理层强而中间管理层弱——当然，这些价值观使得强有力的管理体系很难建立起来^[5]。

最后，或许是最重要的一点，是这些移民带来了一种与众不同的决心，力图把其所经营的企业营造成家族企业。这种特征不仅是上海企业精英们所共有的，而且也是作为一个群体的海外华人企业家所共有的^[6]。把办公司视为一种家业的想法在华人企业中产生了巨大力量和再现活力的能力，这首先是由于世代相传的观念所导致的长期眼光。企业所获得的利润往往有很大一部分再投资于本企业内。家族的联系可以跨越国界，尽管各企业在组织网络生产时，将其资产配置在不同的地理位置，但相互信任和亲属关系的纽带却可以替代在欠发达市场中往往不具备的职能部门和基础设施。正如一位分析海外华人经济成就的澳大利亚人士所阐述的：

可以把华人企业家描述为通往发展之路上的经济沟坎的填平者。由于发展中的市场还不完善，能提供适宜的市场份额和获取高于正常利润的机会。华人善于在竞争还不十分激烈的市场环境中