

以侨为桥： 侨资企业与中国的外向型发展

陈方豪 熊瑞驰

作者 1/通讯作者：陈方豪，暨南大学经济学院

电子邮箱：fhchen2017@nsd.pku.edu.cn

通讯地址：广州市黄埔大道西 601 号暨南大学经济学院

作者 2：熊瑞驰，多伦多大学罗德曼商学院

电子邮箱：ruichi.xiong@rotman.utoronto.ca

致谢

本文基于陈方豪博士论文的部分章节改写而成，陈方豪感谢导师张晓波在博士论文与本文撰写过程中提供的指导与支持。陈方豪和熊瑞驰感谢郑世林、梁平汉对于本文提出的宝贵修改意见。当然，文责自负。

以侨为桥： 侨资企业与中国的外向型发展

陈方豪 熊瑞驰

摘要 自 1978 年改革开放以来，中国在非常短的时间内完成了由传统、封闭、计划主导的经济体向现代、开放、市场导向的经济体的转变，成为了“世界工厂”与“跨国企业之乡”。本文认为，海外华人华侨以及他们在中国大陆开设的侨资企业在上述转变中发挥了重要的促进作用。本文首先回顾了过往的侨企研究，接着以具有代表性的南安石材业案例总结提炼出侨资企业在区域产业发展中所发挥的作用。随后本文基于 Chen et al. (2022) 构建的侨资企业数据库刻画了自改革开放以来全体侨企进入的时空、行业和组织特征，总结了基本的经验事实，并通过比较侨资与非侨外企的差异突出了侨企的特殊地位。最后，本文通过定量证据展示了一些侨企在改革开放中可能发挥的溢出作用，并探讨了在国际比较下中国借助侨资实现发展的普适意义，展望了未来可拓展的研究方向。

关键词 侨资企业 华人华侨 外商直接投资 溢出作用

一、引言

1978 年改革开放以来的四十多年间，中国的经济总量增长了 225 倍，人均收入翻了 94 倍，数以亿计的人口脱离贫困，在世界范围内一枝独秀。¹这份增长纪录可以说既是“奇迹”，也是“困惑”——中国究竟是如何做到的？——对这个问题的求索引发了学术界延续至今的百家争鸣。在其中，较为著名的理论解释有发展战略说（林毅夫等, 1994）、制度变革说（周其仁, 2004）、官员激励说（周黎安, 2007）、区域竞争说（Xu, 2011）、集群发展说（张晓波和阮建青, 2011）等。相较于过往文献，本文聚焦中国与国际市场之间的社会联系，旨在论证：借助海外华侨华人与其家乡的亲缘关系、在改革开放早期引进侨商投资，是中国得以顺利融入全球化体系、实现快速稳健经济增长的重要举措。做好侨企研究，是理解中国特色外向型发展道路、讲好中国发展故事不可或缺的一部分。

同许多东亚国家类似，中国在改革开放早期采用了外向型的发展战略（Radelet and Sachs, 1997）：具体而言，就是通过开放政策，引进外商直接投资（Foreign Direct Investment, FDI）承接国际上的产业转移，在沿海省份集中

¹ 数据来源：<https://data.oecd.org/fdi/fdi-flows.htm>。

通过出口带动经济增长。图 1 显示，改革开放之后，中国吸引的 FDI 和出口占世界的份额就开始稳步提高。即使是在 2002 年正式加入 WTO 之前，中国在利用外资与出口上就已经达到了世界上较高的水平。1979 年至 1999 年间，中国吸引了全世界所有国家中第二多的 FDI 流入，仅次于美国（Huang, 2003）。在 2007 年，中国首次超越美国，成为世界上第一的出口大国。借助外向型的发展战略，中国实现了在非常短的时期内由传统、封闭、计划主导的经济体向现代、开放、市场导向的经济体的转变，成为全球闻名的“跨国企业之乡”与“世界工厂”。世界银行也将中国吸纳外资的发展模式树立为鼓励广大发展中国家学习的典范（World Bank, 1997）。

然而，从世界范围来看，中国所取得的成功并不是那么理所当然的。第一，发展中国家因为软硬性基础设施的缺乏，在吸引 FDI 上存在天然的劣势。从 1970 年代至今，全球范围内有超过 70% 的 FDI 流向了较为发达的 OCED 成员国，而非广大的发展中国家。²考虑到中国在改革开放之前有长达三十年的封闭期，能够在短时间内成功吸引到大量外资则更属不易；第二，单纯的资本或贸易开放政策并不一定能够带来稳健的经济增长。拉美国家如巴西的案例表明，在贸易自由化之后，本国产业也可能在受到外部冲击后萎缩（Dix-Carneiro and Kovak, 2017）；而一些关于越南的研究揭示，过度依赖外资，也可能会阻碍本土企业的发展（Kokko and Thang, 2014）。

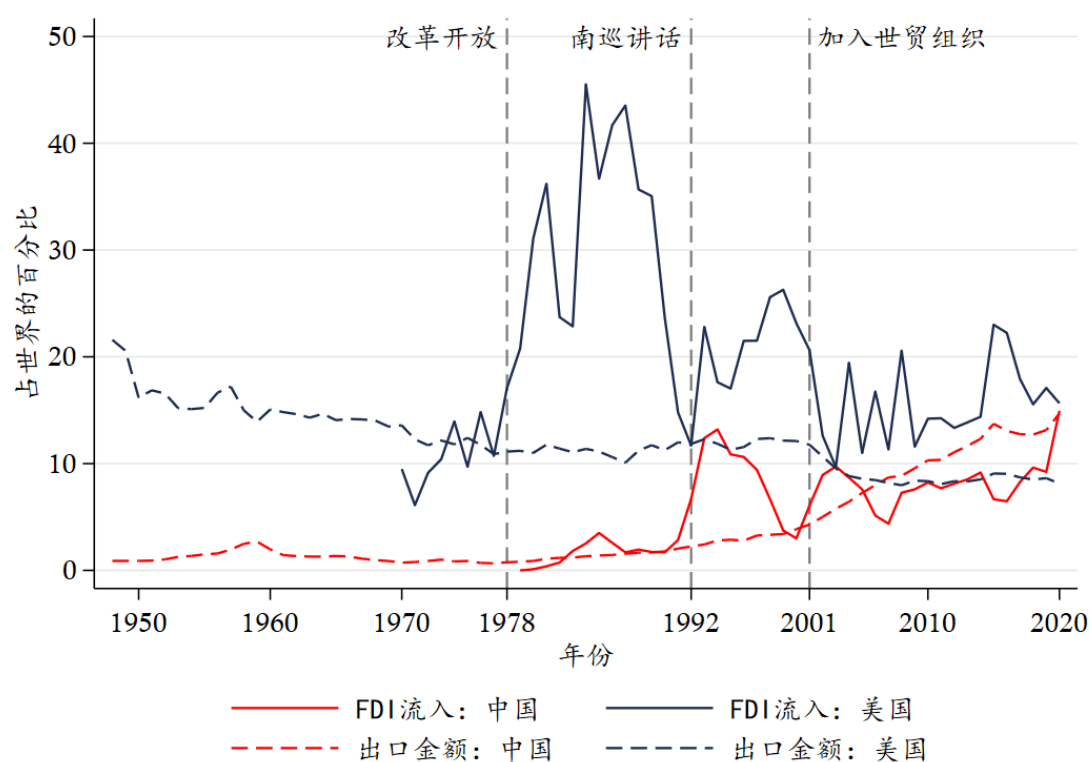


图 1：FDI 流入与出口额占世界整体的百分比：中美比较

² 数据来源：<https://data.oecd.org/fdi/fdi-flows.htm>。

要理解中国开放政策的成功，必须关注到的事实是：流入中国的外商投资以海外华人（包括港澳台侨在内）主导的侨商投资（Diaspora Direct Investment, DDI）为主，而且吸引大量侨商投资的沿海省份恰恰是大量海外华人的祖籍地（Lever-Tracy et al., 1996）。这并非出自偶然。一方面，中国深远的宗族文化延续在海外华人的血脉里（Kuhn, 2008；滨下武志，2021）。尽管客居他乡，海外华人与家乡的社会联系从未断绝。对于家乡的熟悉使得侨企有别于一般的外企，可以更快识别出当地潜在的商业机会，对接国际市场的需求，并利用其与家乡的宗族纽带克服很多交易上的摩擦。这种地域亲缘性赋予了侨企在信息获取、管理、招工、联系本地供应商等方面的优势，降低了进入门槛，反过来增强了它们的投资意愿（王望波，2005）；另一方面，早在改革开放之初，中国政府就意识到广大的海外华人华侨群体是助推本土经济发展的宝贵资源，制定了鼓励海外华人返乡投资的针对性政策，希望借此克服资本、技术、市场上的约束，带动本土产业的发展（张秀明，2008；任贵祥，2009）。事实证明，海外华人在帮助中国重返国际市场、实现经济增长上扮演了重要的“先驱”与“桥梁”的作用：他们利用作为非正式制度的宗族网络，克服了外资企业在一个不成熟的市场环境中所面临的进入壁垒，对中国大陆进行了宝贵的先驱投资；他们经营的侨资企业，作为中国大陆本土与海外市场的纽带，贯通了海内外的信息流、贸易流、资金流，突破资本屏障、观念屏障、技术屏障、市场屏障带动了本土产业的形成发展，完善了市场经济的制度建设，奠定了中国后来几十年产业高速发展的基础。那些最早接触到侨商投资的地区，如闽粤浙地区，因叠加了其自身优越的自然条件（如沿海）以及与海外的社会联系等优势，长期以来都是我国经济发展最繁荣、对外联系最紧密、制度建设最先进的区域（陆铭，2013）。

总而言之，理解侨资企业在外资企业中的特殊性、梳理总结中国借助侨资实现外向型发展的经验，无疑兼具理论与实践价值。尽管侨资企业的贡献有目共睹，也吸引了丰富的定性研究的关注，但细致的机制梳理与严谨的大样本定量分析依然十分稀缺。本文旨在借助 Chen et al. (2022) 最新的研究成果，利用基于工商注册信息构造的侨资企业数据库突破过往侨企研究的数据瓶颈，从而更好地理解后发国家实现外向型经济发展的中国经验。

本文的后续安排如下：第二部分回顾了相关文献并探讨了本文的贡献；第三部分梳理了一个由侨资带动形成的代表性产业集群——南安石材业的发展历程，从中提炼总结借助侨资实现外向型发展模式的典型特征；第四部分基于 Chen et al. (2022) 构建的侨资企业数据库，刻画描述了自改革开放以来全体侨企进入的时空、行业和组织特征；第五部分比较侨企和非侨外企在进入特征上的异同，从而更好地理解侨企的特殊性；第六部分，通过回归的方式，展示了一些侨企在改革开放中可能发挥的溢出作用（spillover），以启发后续的研究；第七部分探讨侨企研究在国际视野下的一般性意义。最后，第八部分总结全文。

二、文献综述

（一）识别与测度侨企

侨资企业因其在改革开放过程中做出的重要贡献，长久以来一直受到学界的广泛关注。但由于高质量数据匮乏，精确测度侨企存在很多的困难（林金枝，1993a），现存的侨企研究往往以档案资料整理、田野调查、案例分析、访谈纪录等等的定性分析为主。丰富的定性研究提供了侨资企业全方面、多角度、富有启发性的观察，从中可以提炼出很多有趣的假说以供实证检验。但是大多数研究还是限于案例式的描述，难以保证结论的普适性，哪怕在研究中运用到了定量研究的元素，也多为转述自官方资料的加总数据，或是缺乏准确来源的模糊数字，不足以支撑严谨的实证的检验。

面对侨企数据的缺乏，很多学者也在尽可能的范围内做出了定量的尝试。第一种常见的测量侨企得方法是使用代理变量（proxy variable）。一般官方外资数据中能够准确观察的变量仅有其来源地，因此很多研究采用来自海外华人密集国家和地区来源的 FDI 作为侨商投资的代理变量。Lever-Tracy et al.

（1996）借鉴 Yamaguchi（1996）所使用的“Chinese Business Sphere”概念，来自香港、台湾、新加坡、马来西亚、泰国、印度尼西亚和菲律宾六个国家或地区的加总外商投资作为侨商投资的近似估计。此外，很多常用的企业层面数据（如工业企业数据库）会单独区分标识来自港澳台地区的外资企业。³Lin et al.（2009）和 Huang et al.（2013）借助了这一数据优势，在他们各自的研究中使用港澳台企业指代侨资企业，来分析侨资企业与大陆的文化亲近关系对企业的经营绩效和对本地的溢出效应产生的影响。

然而，以来源地划分侨企与非侨外企可能会存在严重的偏误。首先，很多外商资本，尤其是在改革开放早期，会使用香港作为投资中国大陆的跳板，进行所谓的“中转投资”（routing investment）以借道香港回避当局的监管（Lever-Tracy et al., 1996），或者利用香港作为亚洲的国际金融中心在开展融资、换汇、股权交易等金融领域具有的不可替代的优势。事实上跨国企业，不论是侨企与否，在进入中国市场之前都倾向于先在香港设立总部，再到中国大陆开设分公司（王望波，2004）。其次，随着国际形势有所缓和，中国对外开放的地区不断扩大、投资法规与环境不断完善，侨商开始从其侨居国直接向中国大陆投资，同时也有越来越多的侨企选择到提供避税服务的自由港注册之后再进入中国大陆（薛承，2006）。总而言之，如果按照传统方法以港澳台侨企作为全体侨企的代理变量，第一会掺杂非侨资的其他外企，第二会忽略来自其他国家和地区的侨企。

第二种应对侨资数据缺乏的解决方案则是牺牲样本的全面性，通过聚焦特

³ 使用工业企业数据库作为侨企研究的样本还具有如下的缺憾：1. 只涵盖制造业企业，然而自改革开放伊始侨资企业中就有很多从事非制造业行业，如旅馆业、房地产业等（林金枝，1993b；王望波，2004）；2. 只涵盖营业额 500 万以上的企业，然而早期很多的侨资企业只是在进行试探性的投资，如很多“三来一补”，规模较小，并不会被该数据覆盖；3. 只涵盖 1998 年至 2007 年各年现存的企业，而非历史上曾经存在过的企业，因而无法刻画侨资企业从进入，成长、到退出的动态变化信息。

定地区的代表性样本，来获得局部结论并推广其适用性到全体侨资。代表文献如 Jean et al. (2011)，使用来自台湾地区的 88 个财团下属的侨企作为研究样本。但依靠这样的小样本数据得到的结论代表性较弱。

第三种更为常见的方法主要运用于国际贸易的实证领域。这类研究不区分贸易与 FDI 中的侨资 (DDI) 和非侨资 (non-DDI)，而是直接引入海外华人在各国的移民存量 (Poston et al., 1994; 庄国土, 2011) 并以估计引力方程

(gravity equation) 的形式来实证移民网络对于贸易与 FDI 的影响。Rauch and Trindade (2002) 最早研究了一个国家的海外华人数量对于其与中国双边贸易的影响。Gao (2003) 和 Tong (2005) 则验证了海外华人网络同样会促进其他国家与中国间的双向 FDI 流动。林勇 (2007) 和蒙英华 (2008) 分别用更新、更全面的数据再次验证了海外华人网络对 FDI 和贸易的促进作用。这一支文献采用做法的缺点在于混淆了侨资和非侨资两类有明显差异的 FDI，因而只能从宏观加总层面提供一些间接性的证据。

目前最为完善的侨企数据库来自龙登高等 (2008) 和龙登高和李一苇 (2018)。国务院侨办曾在 2004 年至 2005 年对全国侨资企业做过普查性质的全面调研。上述作者受到国务院侨办的委托，开展了“侨资企业数据库的开发与研究应用”，并基于该项数据库构建了全国历史上唯一一个也是第一个专门性的侨资企业数据。但目前该数据库尚未向一般研究者开放，且该数据只覆盖了调查时刻 (2004 年左右) 尚在运营的企业，无法还原各年度投资的侨资企业数量和规模，也缺乏侨资企业进入、成长、退出的动态变化信息。此外，该侨资企业数据库距离本文撰写时刻也过去了十多年，侨资企业的最新变化和动态无法得到体现。

总的来说，过往文献使用的侨资企业数据存在数据量少、时间跨度短、样本较为陈旧、行业和规模代表性不强、变量不够丰富、间接法测度不准等等遗憾。Chen et al. (2022) 使用全国工商信息注册数据第一次比较直接准确地识别了侨企。由于工商注册信息数据覆盖了所有自 1980 年以来注册的工商企业并包含丰富的企业层面的变量，本文克服了过往文献中样本量、时间跨度和代表性等问题，使得微观层面的分析和因果识别得以进行。本文还在时空、行业以及组织层面刻画并描述了改革开放以来侨企的进入特征，第一次为侨企的定量研究提供了一些基本的经验事实 (empirical facts)，为后续的研究奠定了基础。

(二) 侨企在改革开放中发挥的作用

毋庸置疑，侨企在改革开放中发挥出了巨大的作用。关于这方面的定性研究十分丰富，吸引了来自经济学、管理学、社会学、人类学、历史学诸多领域学者的兴趣，形成了丰富的成果。按研究视角从宏观到微观，侨企研究大致可以划分为三支文献。

第一支文献结合改革开放进程从整体上梳理了侨企的演变和历史贡献。其中的代表性文献为薛承 (2006)、吴洪芹 (2007) 和任贵祥 (2009) 等，介绍了侨企入华的宏观大背景和主要特征，设定了侨企研究的基本课题。

第二支文献则聚焦于特定投资区域或来源国。早期代表如林金枝 (1983)

详细阐述了近代以来福建的华侨投资企业对于当地经济社会发展的贡献。针对改革开放之后进入的侨企的研究则更加丰富，覆盖了闽粤地区（龙登高，1999）、珠三角地区（Graham, 2006）、广西地区（赵和曼，2002）、福建晋江（赵文骝，1999）、福建南安（Tan, 2006）、广东江门（任建强，2011）、广东潮汕（陈蕊，2020）、广东番禺（Yow, 2006）和浙江青田（韦丹辉，2021）等。与这部分关注侨资目的地得文献相对应，王望波（2004）着重探讨了来源自东南亚的华侨投资，Tan（2006）和 Bao（2006）则更进一步细化探讨了马来西亚和泰国的华商案例。

第三支文献则从企业层面观察总结了侨资企业的运营模式以及其与投资地的互动。Vogel（1990）就描述了八十年代早期港澳投资企业在参与生产的过程中“培训”并帮助中国大陆的官员、企业家、员工接受市场经济的规则与实践。Redding（1995）则一般化地分析了国际华商企业家在管理经营企业上具有的“弱组织，强关系”的共性特征。Lever-Tracy et al.（1996）提供了大型和中小型侨企在开拓中国大陆市场上战略的异同之处。龙登高（2001）则认为“侨乡地方政府与普通民众，通过与海外乡亲的密切联系，一方面从中学习和获得了兴办企业、改进管理、开拓海内外市场等方面的经验与资源，另一方面，开阔了眼界，解放了思想，为改革开放的持续发展排除了阻力”。王望波（2005）认为，海外华商因为语言相通、习惯相似，较其他外商更能发挥直接的示范作用。对侨乡民营企业而言，学习借鉴华商投资企业的经营管理显然更易于理解和接受，适用性也更强。东南亚华商投资企业起到了类似“中间适用技术”的作用。侨商投资的这种“过渡性制度”安排使得中国市场经济在制度和实践上得以最终与世界接轨。龙大为等（2010）分析了海外侨商在侨乡的用工管理机制如何促成农业社会工业化的转型。龙登高和李一苇（2018）进一步提出，海外华商经营管理模式融会了西方经验和中国的文化特色，比较好地适应了市场经济转型时期的制度环境，成为了本土企业争相学习的对象。

这些定性研究的共同特点是强调了侨企作为连结中外的桥梁对中国的发展起到了一般外资所无法发挥的作用，而这些作用可以解释中国发展的成功。本文利用侨企数据库第一次为上述定性观察提供了数据上的支撑，并以此探讨当前侨企研究的不足之处与未来可以拓展的空间。

最后，侨资（DDI）从性质上依然归属于 FDI 的范畴，是落后国家借助 FDI 实现经济增长的重要手段，因此，侨企研究还天然与 FDI 溢出效应（FDI spillover）这支经济学文献相关联（Harrison and Rodríguez Clare, 2010）。传统的 FDI 溢出效应文献注重于识别垂直（vertical）与横向（horizontal）溢出效应（Javorcik et.al., 2011），以及其背后的机制，包括工人流动（Poole, 2013）、知识溢出（Abebe et al., 2018）等。Markusen and Venables（1999）构建理论模型阐述了 FDI 如何促成本地产业的发展。针对中国的 FDI，Liu et al.（2009）和 Lu et al.（2017）发现 FDI 对于本土企业的 TFP 具有负向的影响。但他们使用的样本期较晚（1998 年之后），因此略去了侨企作用最显著的改革开放早期阶段。Jiang et al.（2018）关注到 FDI 中的合资企业（Joint Venture, JV）具有正的技术溢出效应。本文对该支文献的贡献在于，在中国改革开放的情境下突出了侨资在 FDI 中的特殊性——扮演了不成熟市场环境中先驱投资者、促进制度接轨的角色。

（三）中国式发展道路

过去四十年以来中国实现的高速经济增长在世界范围内一枝独秀，吸引了大量的学术关注，也激发了丰富的学术思考。很多学者试图从不同的角度对中国奇迹做出理论解释。林毅夫等（1994）认为中国改革开放后得以实现高速增长的关键在于扭转了先前赶超式的发展思维，采取了符合我国禀赋优势的发展战略。周其仁（2004）认为改革开放的过程就是制度变迁引致交易成本不断降低的过程。Xu（2011）和周黎安（2007）分别从以财政分权、官员晋升两个角度论证区域间竞争如何促进了中国的经济增长。张晓波和阮建青（2011）则认为中国以集群式的发展方式降低了企业的进入门槛，从而实现了快速工业化。相较于过往文献，本文的贡献在于聚焦中国的外向型发展特征，探讨使其得以实现的海外华人网络的重要性。

与本文关联更为紧密的两支文献关注到中国的外向型发展特征和改革具有渐进性的特点。前者的代表为 Perkins（2014），认为通过开放吸引 FDI、以借助外部力量参与国际分工体系是中国持续增长的关键；后者的代表则是江小涓（1999），认为渐进性改革弱化了市场制度建设过程中的摩擦，长期使得改革更容易成功。本文对它们的贡献在于从海外华人与侨资企业特殊性的角度补充说明了上述特征如何得以实现。

三、侨企与南安石材产业集群

本小节以福建省南安石材业这一代表性的侨乡产业集群为例，探讨侨资企业在区域产业发展中起到的作用，为借助侨资实现外向型发展的模式提供一些直观的理解。

（一）发展历程

南安市地处泉州地区的南部沿海，与厦门经济特区接壤，拥有优越的交通条件和自然资源。南安所在的地区属于泉州市，古称刺桐，古代中国海上丝绸之路的起点。与海外做生意已经有百余年的历史。在浓厚的商贸氛围熏陶下，下南洋经商很早就成为了很多南安人谋生的手段。时至今日，作为福建最大的侨乡之一，从南安走出去的华侨遍布世界各地。和大多数侨乡地区一样，南安人虽然热衷出海与经商，但受本地浓厚的宗族文化影响，即使迁居海外的华人华侨仍然保留着对族群深厚的认同。即使是移民海外的宗族成员，其去向和后代延续仍然会被族谱记录在册。很多早年侨居海外的第一代移民也会重视将在海外出生成长的二三代移民带回家乡参与宗族祭祀活动，从而培养后代对于祖籍地的情感，以及宗族身份的认同（Tan, 2006），对于中国文化的认同得以在海外侨胞族群中赓续延绵（Kuhn, 2008）。

虽然在建国后到改革开放前，中国民间与海外的交流往来被迫中止，海外

华人华侨无法轻易前往侨乡探访亲友，也并不被允许在大陆开办工厂企业，但很多海外华人华侨仍会将饱含对远在侨乡亲友情感的信件——侨批——和海外获得的收入——即侨汇——一并通过邮政与金融机构寄回家乡。它们是南安华侨与家乡保留深厚社会联系的证据。此外，海外华人华侨对南安的慈善捐资也是从未断绝且位列全国前列，大量侨汇与捐赠，改善了南安的教育、医疗、卫生、基础设施的条件，为南安后续的经济的发展创造了前提（福建华侨志，1989）。

南安本地的石材业具有悠久的历史 and 口碑。当地开采加工石料的历史可以追溯至唐宋时期。国内许多知名建筑，如人民大会堂、毛主席纪念馆、陈嘉庚纪念馆等所采用的石料产品，很多都是出自南安。南安石材业后虽因文化大革命发展陷入了停滞，但大体上保留下了技术的萌芽和人才的基础，为改革开放后的全面发展埋下了伏笔。

改革开放后，普通民众的收入有了很大的提高，修盖楼房、添置家具、改善家居内饰的需求也相应的大幅增长，石材类产品的利润率因此很高。擅于经商的南安人很快意识到石材这项具有悠久历史的本地产业将会在市场经济的浪潮中大放异彩，抓住商机纷纷下海创办企业。南安人也没有忘记自身所在侨乡所具备的优势，主动联系海外侨胞，积极了解海外市场信息，开发海外客户和订单。同时期，海外侨商对中国大陆投资虽已有苗头，但大多尚处于观望阶段，主要是在祖籍地以“三来一补”的形式作小规模投资⁴，且大多数工厂由其祖籍地的亲属代管。彼时中国大陆与海外的联系已经恢复，相互之间探亲访友、打跨洋电话的活动明显增加，在这个过程中，留守家乡的南安侨亲在与海外侨胞的交流中将很多家乡的发展机会传递了出去。很多的海外侨商因此已或多或少了解到故乡的商机，而又通过自身的商业网络传递给其他海外侨商。因此，在南安石材业起飞之前，很多海外侨商早已做好准备，只待政策的东风吹起。

南安石材发展的转折点则是在 1992 年邓小平南巡讲话之后。全国的市场开始向外资全面开放，大量有实力、有技术的外资企业，包括环球、高时等，开始进驻南安。值得一提的是，这些外资企业几乎都由海外华人华侨（包括港澳台地区）控制的侨资企业构成。这些侨企的创始人和管理层的祖籍很多都可以追溯至本地或者周边的市县。侨资企业能够如此迅速地对市场机会做出反映，一方面离不开官方针对海外华人华侨的特殊优惠政策⁵，另一方面也必须归功于开放初期侨亲与侨胞的密切的交流沟通，这些有利条件共同使得南安石材新兴

⁴ “三来一补”指来料加工、来样加工、来件装配、补偿贸易，是中国大陆在改革开放初期尝试性地创立的一种企业贸易形式。“三来一补”企业主要的结构是：由外商提供设备（包括由外商投资建厂房）、原材料、来样，并负责全部产品的外销，由中国企业提供土地、厂房、劳力。中外双方对各自不作价以提供条件组成一个新的“三来一补”企业；中外双方不以“三来一补”企业名义核算，各自记账，以工缴费结算，对“三来一补”企业各负连带责任。

⁵ 1985 年，中国政府颁布了《国务院关于华侨投资优惠的暂行规定》，对到中国境内投资的港澳台及其他地区的华侨同胞给予外商投资企业的待遇，如其在经济特区和开发区兴办企业，享受额外 11 项优惠，涉及税收、外汇、退税、土地等多个领域；1998 年，中国政府颁布了《国务院关于鼓励台湾同胞投资的规定》，对华侨、港澳台同胞投资企业生产免除出口关税和工商税；1990 年颁布的《国务院关于鼓励华侨和港澳台同胞投资的规定》，虽然中止了 1985 年发布的《国务院关于华侨投资优惠的暂行规定》，但进一步规定对于进口用于生产出口产品的原材料、元器件、配件等免缴进口关税和工商税等等，在政策层面上为侨商进入国内市场的提供了制度保障和政策激励。

的商业机会可以广为身处世界各地的海外侨商所知。

侨资企业的到来对当地的产业发展带来几个重大的影响：第一，引进了国外先进的设备，提高了当地石材行业整体的工艺水准，促进了地域品牌的打造；第二，将海外市场的信息和订单带回大陆，也让更多的海外客商了解到南安的存在；第三，通过示范效应、上下游分工与贴牌代工，带动本地企业进入产业链，协同进步，孵化了一波诸如东升、溪石、宏发这样的内资龙头企业。

至此之后，石材业开始成为南安地区的支柱产业，特别是水头和石井两镇开始出现明显的产业集聚的现象，并逐渐形成供给需求“两头在外”的外向型发展特点。南安之外，这种在资本极度缺乏、市场环境高度不确定的条件下由侨资企业播下先驱投资、以海外需求带动本地产业的发展模式，在缺乏国有资产但拥有丰富华侨资源的闽粤两地是非常普遍的。类似的历史还曾在晋江的鞋服业、石狮的纺织业中出现（王望波，2004）。

必须指出的是，很多海外华人华侨确实通过投资大陆成功分享到了祖国成长的红利，但是事前来看他们的投资行为在商业上并不一定明智。他们的很多的举措其实并不能完全由经济动机所解释，或多或少带有提携乡亲、造福桑梓的美好意愿（龙登高，2001；Tan, 2006）。正如 Kuhn（2008）曾指出的，在中文中，无论在严格的词汇意义上，或是从百姓的日常口语中，都找不到一个能够与英文 *emigrant* 完全准确对应的词语。安土重迁，既“守”又“走”，地域上的分离与情感和经济上的相连并存，就是中国迁移文化的基本特征。这种宗族内部相互帮助、相互成就的利他性行为，如 Greif and Tabellini（2017）所阐述的那样，反映了根植于中国历史文化的、有别于西方的伦理价值体系和制度基因，也促成了具有中国特色的发展道路。

1999 年，当地政府牵头在福厦公路旁的水头镇建起了全国最大的石材建材专业化市场——闽南建材第一市场（后更名为中国石材城），将石材产业加工、贸易、展会、物流、服务的各个环节聚合为一体。至此，深厚的产业基础、完备的市场信息、完善的市场配套服务和优越的交通条件彻底奠定了南安在国内石材业的领先地位，吸引到了全国石材行业的十个龙头企业中的九个在南安设厂。

南安的石材业在确定国内龙头地位之后又非常幸运地迎来了中国加入世贸组织的绝佳的发展时机，再叠加着国内房地产与国际原油价格两大上行周期，南安的石材产业得以进一步爆炸式增长：国内的房地产行业繁荣催生了大量对于石材建材的需求，而国际原油价格的上行周期则刺激了海外的主要客户——偏爱石材建筑的中东国家客户们的需求，促进他们购买南安石材去修建更多、更高档的清真寺与奢华酒店。

根据意大利 IMM 国际石材公司的统计，在 2001 年，中国首次超越意大利，成为世界第一的产石大国（费明明，2008）。而贡献了其中 60% 以上产值的南安，也完成了曾经寂寂无名的小镇向世界石都的身份跨越，在国际上被广誉为“中国的卡拉拉”⁶。

⁶ 卡拉拉地处意大利西北部，濒临地中海，因盛产大理石而被誉为“世界大理石之都”。佛罗伦萨的大教堂、比萨斜塔、圣彼得堡博物馆，纽约世贸中心等世界著名建筑物都采用了产自卡拉拉的大理石。

（二）总结：侨企作为“先驱”与“桥梁”

表 1 国内四大石材产业集群的对比

	南安水头	广东云浮	山东莱州	四川雅安
整体规模				
从业人数（万人）	3	0.5	0.4	0.3
年加工能力（万平方米）	7500	1500	1000	900
产值（亿元）	115	38	12	10
产业结构				
荒料外购率（%）	85	95	20	10
出口额（亿元）	37	16	5	2

注：本表比较了国内四大石材产业集群在人员规模、产能、产值、产业结构上的异同。来源是费明明（2008）。

表 1 比较了截至 2008 年包括南安在内的国内四大石材产业集群各方面的表现。从中可以看出，南安在从业人数、生产能力、产值等各个方面都遥遥领先于国内其他的几个石材业集群，特别地，南安石材业还具有典型的外向型特征——荒料外购率高达 85% 以上，出口额占到全国 60% 以上。深究起来，南安的成功之道，就在于其独特的供给需求“两头在外”的外向型发展模式：即原材料来自海外，客户主要在海外，将附加值较高的加工与销售环节集中于本地。

“两头在外”模式中，海洋这一交通媒介发挥了决定性作用。对于体积巨大而且沉重的原材料荒石而言，采取海运相较于陆运具有明显的规模效应，可以压低运输成本，还可以打破本土荒石的供应约束。此外，对于最终销往海外的制成品板材而言，与在内陆石料产地加工相比，南安还可以节省一笔将板材运送至海港的费用。总而言之，因为有海这一媒介的存在，南安从运输成本的意义缩短了自已与原料产地、海外需求的距离，借助优质的原材料和海外市场的旺盛需求，获得了内陆石料原产地所不具备的优势。

与“两头在外”相搭配的是南安当地精湛的石料加工工艺。南安经过长时间的发展积累，早已形成了围绕石材的单品类世界级产业集群。客商可以在南安轻易地找到完备的石材品类制造商、熟练的产业工人和完整的产业链配套。以当地最大的专业化市场——闽南建材第一市场为例，它占地 800 余亩，其中汇集了海外矿山公司、生产加工企业、贸易经销商等全产业链的企业，各种荒料、板材、工艺石材、石雕、石材加工机械设备、石刀具磨料等一应俱全，流通商品囊括了国内外绝大部分知名品牌的石材荒料和成品。

九二南巡、中国入世的影响是全局性的，不仅限于南安。而政府搭建产业园促进产业升级的做法，在其他地方也屡见不鲜。换言之，这几个条件有利于南安石材业的发展，但并不能构成其成为世界石都的决定性原因。国内具备类似禀赋条件的地方其实还有很多，为什么偏偏是南安？这就不得不提和南安有千丝万缕联系的侨商群体。正是他们的存在使得“两头在外”的模式得以成为可能。

图2总结了南安石材业借助侨资实现外向型发展的模式。具体来说，侨商就像纽带一样贯通了国内和国外两个市场。一方面，海外市场的历练培养了一批熟悉国际贸易规则、了解海外需求、具有商业嗅觉的优秀华侨企业家。他们的经验与视野对于南安石材业的出口导向具有决定性的影响。早期，他们通过全球选矿向本地企业示范了“两头在外”模式的可行性，后来又通过在海外开展销会、设展销中心等形式不断向海外客商宣传推广了南安石材。另一方面，对于家乡的熟悉使得他们有别于一般的海外投资者，可以识别出当地潜在的商业机会来对接国际市场的需求，并利用其与家乡的宗族关联克服了很多市场交易上的摩擦，例如公司的管理、招工、联系本地供应商等等。这又反过来增强了他们的投资意愿。两相结合之下，南安石材业形成了我们今天所看到的独特发展路径。

总的来说，侨资企业在南安石材业的发展历程中发挥了“先驱”与“桥梁”的作用：在产业发展的早期借助宗族网络可以降低侨企的进入门槛，突破本地产业的资本瓶颈；在引进侨企之后可以引入海外市场的信息，借助海外市场突破需求瓶颈；在产业发展的后期则可以通过侨企的示范、产业链分工孵化一批具有竞争力的本土企业，在“做中学”（learning by doing）中突破本土企业的技术瓶颈，促进本地产业集群的发展壮大。

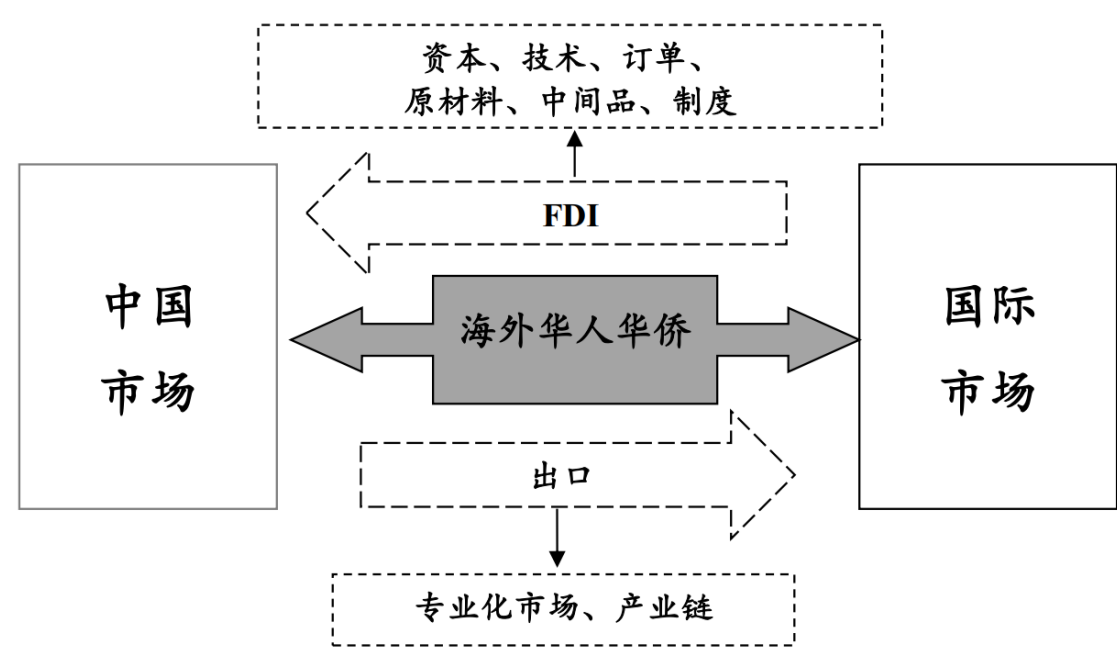


图2：借助侨资实现外向型发展的模式

四、侨企进入的时空、行业和组织特征

尽管从政府到学界乃至民间一致认可侨资在改革开放中不可或缺的作用，但迄今为止尚未有文章系统细致的回答以下几个最基础的问题：

- (1) 侨资企业的规模有多大？其在外资企业中所占比例有多大？随着时间推移，上述数量和比例如何变化？
- (2) 港澳台企业在侨企中是否占据了绝大多数？以港澳台企业指代侨资企业是否合适？
- (3) 侨资企业的广泛存在是否只是少数侨乡省份（如广东、福建）的特殊现象？随着中国改革开放不断深入，侨企进入的地理范围是否有所扩大？
- (4) 侨资企业主要从事哪些行业、以什么样的形式进入？上述构成是否随着时间而变化？反映了什么样的信息？

为了全面理解侨企在改革开放中发挥的作用，相关研究者有必要先厘清上述这些最基本的事实。过往的文献受限于数据，没有办法全面地刻画侨企存在和演变的基本趋势。本文借助 Chen et al. (2022) 中以工商注册信息为基础构建的改革开放以来的全量侨企数据库，试图填补此空白，为启发未来的侨企研究总结出一些基本的经验事实。工商信息中包含了企业法人的姓名以及所有权性质，因此该文章通过华人特有的姓氏找出了所有法人为华人的外资企业，并通过登记的证件类型进一步排除企业法人代表为大陆居民的潜在“假外资”企业

（roundtrip FDI）的影响（Huang, 2003），最终得到的企业样本即为全体的侨资企业。

概而言之，侨资企业进入有三个关键节点，包括改革开放（1978 年）、邓小平九二南巡（1992 年）、中国入世（2001 年）。它们分别对应我国利用外资实践上的三个阶段，各阶段有不同的社会经济条件、投资环境与国际背景。由此形成了侨资企业在中国大陆的演进脉络与各个阶段的不同特征，亦折射出中国改革开放的发展进程。

事实 1：1980 年至 2014 年，侨企在所有新进入外企中的比例呈现不断下降得趋势，但该比例基本未跌出过百分之六十，在九十年代甚至超出百分之九十。

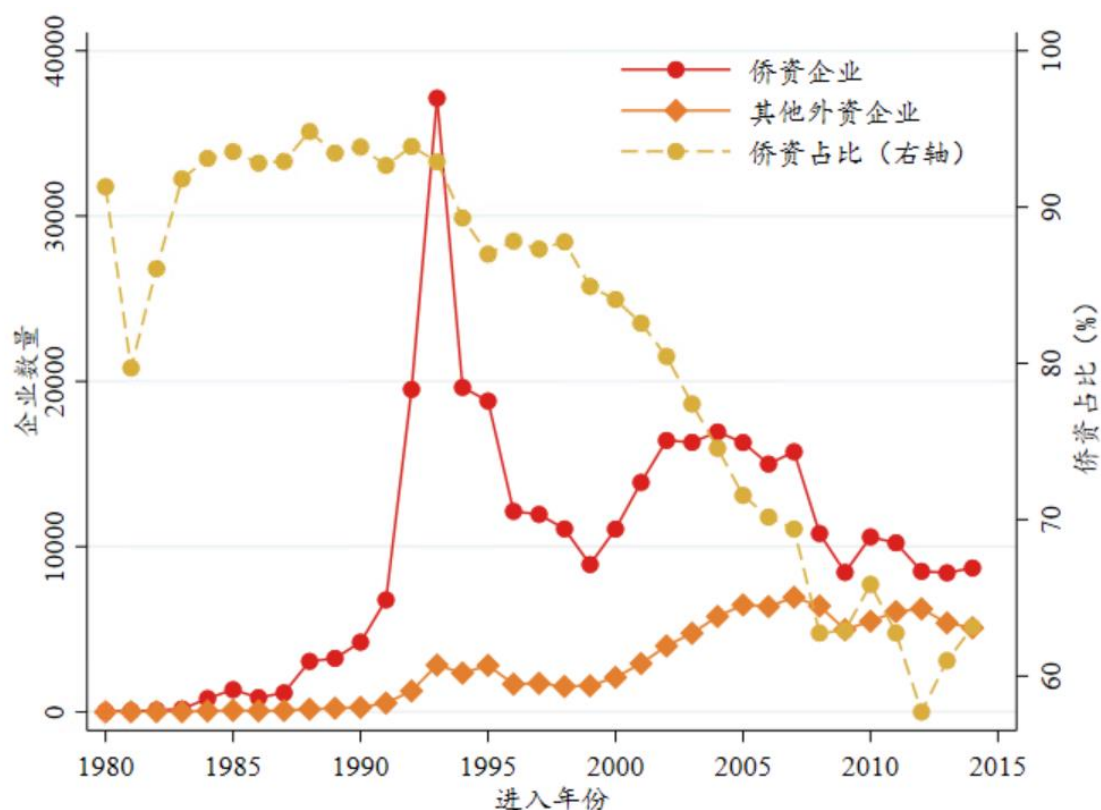


图 3：侨企数量和比例随时间变化的趋势

图 3 展示了侨资企业进入的数量和比例随着时间变化的趋势。虽然我们对侨企在外企中的高比例已有预期，但数据展示出的比例依然惊人。在九十年代，侨企进入在所有外资进入中占比超过百分之九十，且数量高达三万之多。这一经验事实揭示了侨企在改革开放早期是外企中的绝对主流。过往的研究往往受限于数据，仅关注到 2000 年左右进入中国大陆的外资企业（Liu et al., 2009; Lu et al., 2017），因而无法帮助我们认识侨资在九十年代改革开放进程中所扮演的重要角色，更难以揭示早期侨资进入在长期的“先驱”效应。同时图 3 还展示了九十年代之后侨资比例随着时间下降的趋势，伴随着的是其它外资企业数量和比例的上涨。这一事实显示，随着中国产业的不断发展和市场体系的不断完善，包括侨商在内的外商不再需要依靠非正式的宗族纽带来克服进入壁垒（Chen et al., 2022），因此侨资的比例逐渐下降同时非侨资的比例则相对上升。需要注意的是，在中国加入 WTO 之后，两种类型的外资进入数量均有所上升，只是侨资进入提高的程度不再有九十年代那么惊人。

事实 2： 港澳台侨企在侨企中的比例即使在九十年代也仅有约百分之六十，2000 年后进一步下降至百分之四十左右。

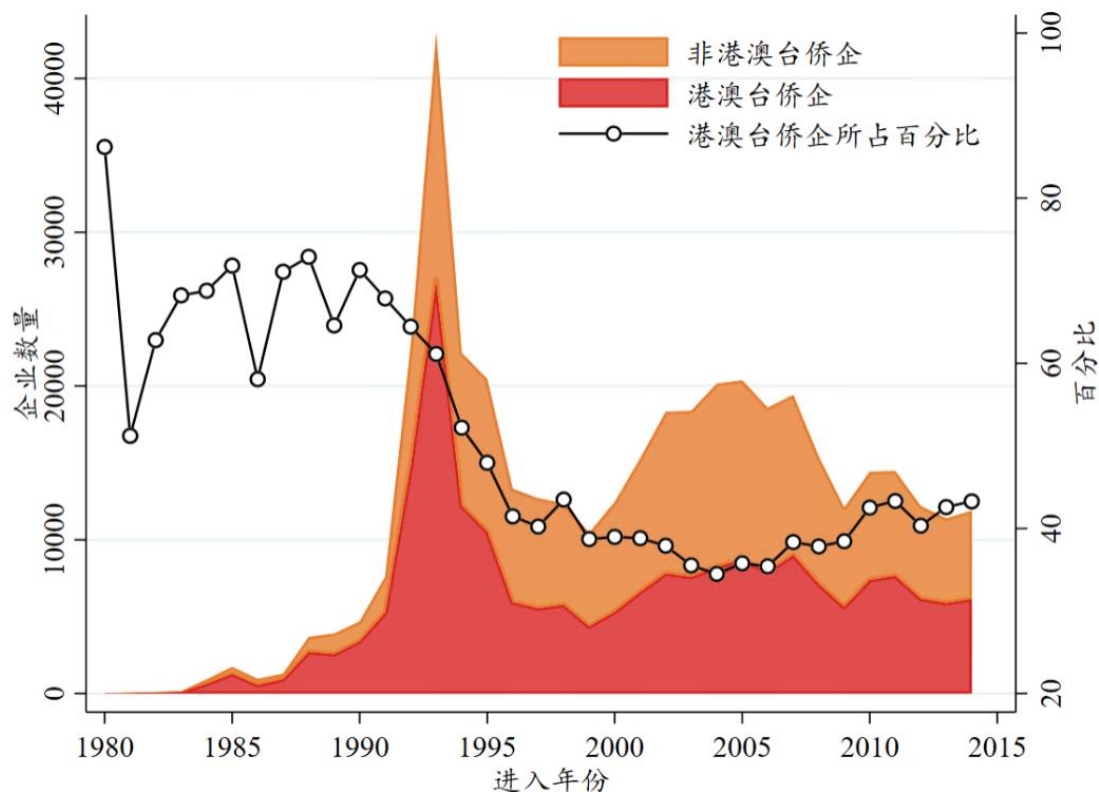


图 4：港澳台侨企在所有侨企中占比随时间变化的趋势

由于大量的过往研究以港澳台企业作为侨企的近似，单独刻画港澳台企业在所有侨资中的占比具有特别的意义：如果这一比例并不如想象的那么高，我们对以港澳台企业作为侨企的近似并外推至所有侨企的结论就要谨慎看待，这一观察同时也显示出单独识别测算侨资身份的必要性。图 4 展示了我们从侨企数据库中统计出的结果。港澳台企业的定义使用的是工商总局的注册类型分类。港澳台侨企在侨企中的比例即使在九十年代也仅有约百分之六十，2000 年后进一步下降至百分之四十左右。另外，因为工商注册数据中并不提供关于外资企业总部所在地的信息，我们无法排除那些借道香港进入中国的非侨外企，而这一类型的外企数量实际上并不低。基于上述理由，我们认为港澳台企业在多数情况下并不能构成侨企的合理近似。事实上，许多使用港澳台侨企作为代理变量的研究关注的时间段多为 2000 年左右，彼时侨企占港澳台企业的比例甚至不到百分之四十。

事实 3：侨企早期大多分布在沿海和侨乡，但随着时间推移进入内地省份的比例在不断扩大。

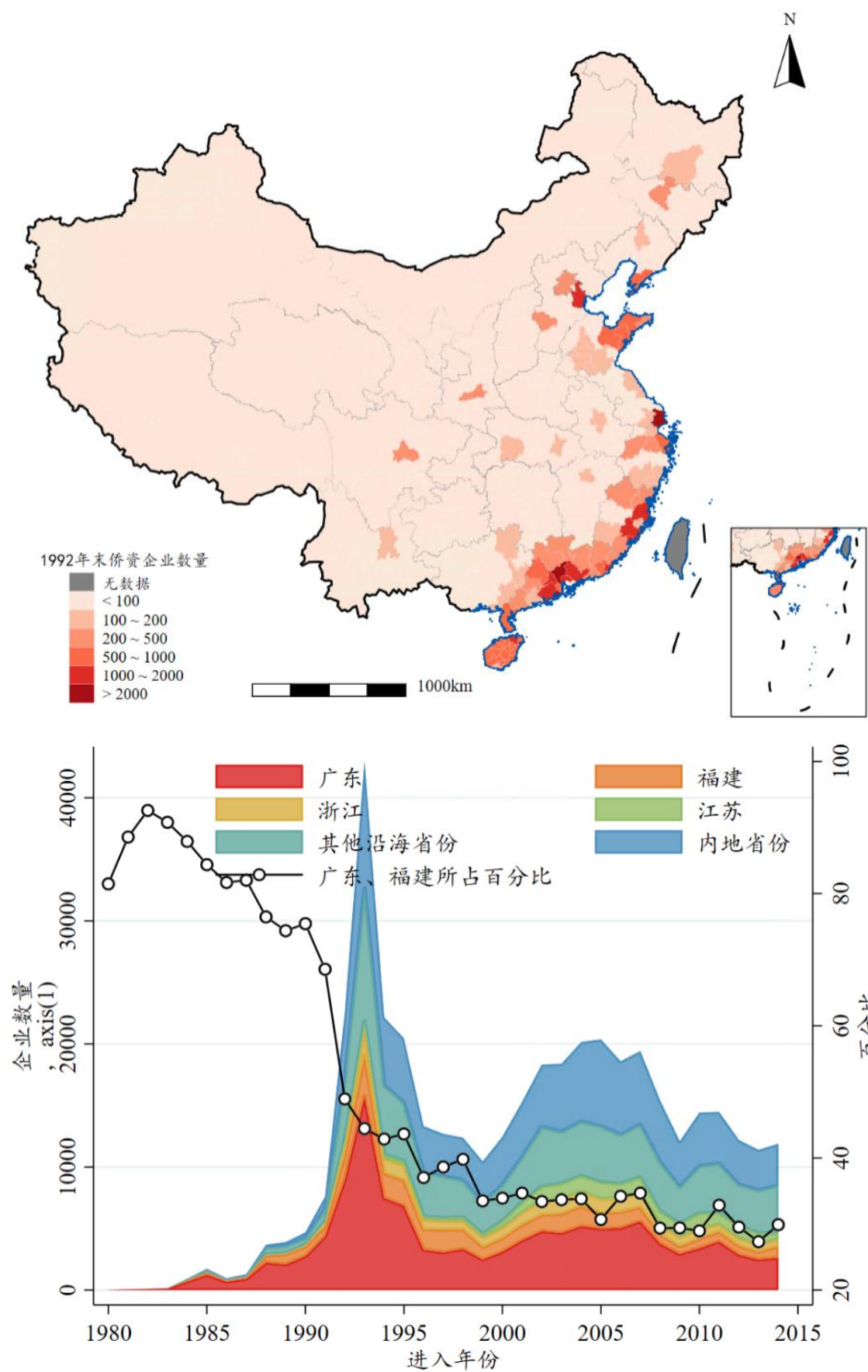


图 5：侨企进入的区域分布及其随时间变化的趋势

侨企进入是由大陆以外的海外华人进行的投资活动带动的，如果宗族纽带是吸引这些侨商投资的理由之一，那么我们预期侨企会主要选址于侨乡。然而，由于中国的开放是阶段性分地区的开放，早开放的沿海地区必然会有更多包括侨企在内的外企进入。再加上因为历史上下南洋等对外移民行为也主要发生在沿海地区，侨乡往往和改革开放早期的开放区域重合，更强化了这种外资和侨资进入在区域上的不平衡。在图 5 中我们首先把各地级市的侨企进入的数量按颜色深浅展示在地图上，发现确如预期的那样，侨企的进入主要集中于侨乡和沿海。值得注意的是，虽然侨乡和沿海地区往往是重合的，我们依然能够看见很多非沿海的侨乡和非侨乡的沿海地区有非常多的侨企进入，这显示了宗族纽带和开放程度两个因素对于侨企进入的区域选择都十分重要。图 5 接着进一步刻画了侨企进入区域分布随着时间的变化。在九十年代，广东福建两省侨企进入的比例曾高达百分之八十以上。但随着进一步的开放，在 2000 年之后这一比例下降到百分之三十以下。与此同时，我们注意到也拥有不少侨乡的浙江和江苏两省也有一定的比例的侨企进入。这几省以外的沿海省份所占的比例在加入 WTO 之后有所增加，与此同时进入内地省份的侨企也逐渐变多。

事实 4：早期侨企主要从事轻工业，2000 年之后侨企主要进入生产服务业。

表 2 将侨企进入的行业分布以五年为一个区间进行统计。我们首先注意到的一个趋势是改革开放早期的八九十年代，侨企进入最多的行业是轻工业。这一段时间内，我国主要发展的正是集中于进行“三来一补”的轻工产业，出口的竞争力也主要体现在廉价的劳动力上。所以侨企的进入是我国三来一补产业发展的重要因素之一。这与改革开放的历史是完全一致的。比如，深圳早期就是依靠港商把劳动力成本上升后的香港本地手工组装工厂转移到其郊区农村实现了高速发展（Vogel, 1990）。2000 年之后尤其是 2010 年之后，中国国内的需求获得了很大的成长，侨资与外资开始转变之前以利用要素禀赋（如劳动力、土地）为主的入华策略，转而开始采用以服务日渐增长的中国国内市场需求为主的投资取向，具体表现侨企进入轻工业的比例不断缩小至百分之十以下。相对应地，生产服务业中进入的侨企比例则不断攀升至百分之七十以上。

表 2：侨企进入行业分布的时间趋势

	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2014
农业	91 (7.1%)	645 (5.7%)	2738 (2.8%)	2312 (3.4%)	2143 (2.6%)	1871 (2.2%)	1043 (1.6%)
采矿业	17 (1.3%)	96 (0.9%)	646 (0.7%)	309 (0.5%)	178 (0.2%)	119 (0.1%)	29 (<0.0%)
轻工业	283 (22.1%)	4790 (42.5%)	38126 (39.1%)	20224 (29.9%)	21164 (25.7%)	13305 (15.8%)	5252 (8.3%)
重工业	139 (10.9%)	2339 (20.7%)	18845 (19.3%)	13107 (19.4%)	14824 (18.0%)	10405 (12.4%)	4470 (7.0%)
先进工业	93 (7.3%)	866 (7.7%)	6452 (6.6%)	4406 (6.5%)	6912 (8.4%)	4466 (5.3%)	1998 (3.1%)
消费服务业	101 (7.6%)	309 (2.7%)	3745 (3.8%)	3959 (5.9%)	5004 (6.1%)	5587 (6.6%)	3809 (6.0%)
生产服务业	556 (43.4%)	2231 (19.8%)	26869 (27.6%)	23254 (34.4%)	31984 (38.9%)	48310 (57.5%)	46879 (73.8%)
总计	1280 (100.0%)	11276 (100.0%)	97421 (100.0%)	67571 (100.0%)	82209 (100.0%)	84063 (100.0%)	63480 (100.0%)

注：括号内为行业占该时间段内累计进入侨资企业的百分比。

事实 5：早期侨企以与本土企业合资为主，1990 年后开始出现大量的侨资独资或控股企业，2000 年后侨资独资或控股的侨企开始占比超过百分之四十。相对应的，早期侨企大多以分支机构或办事处的形式出现，1990 年之后开始有较多侨企设立总部，2000 年后设立总部的侨企占比逐年增加至百分之三十以上。

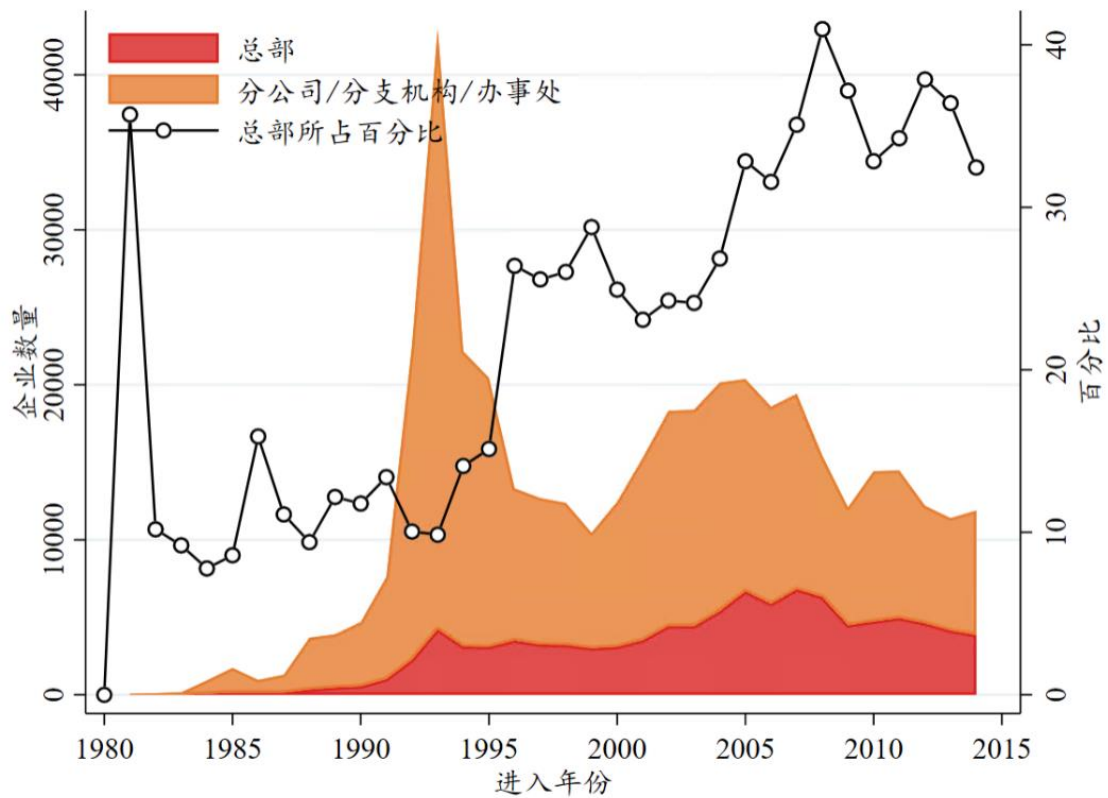
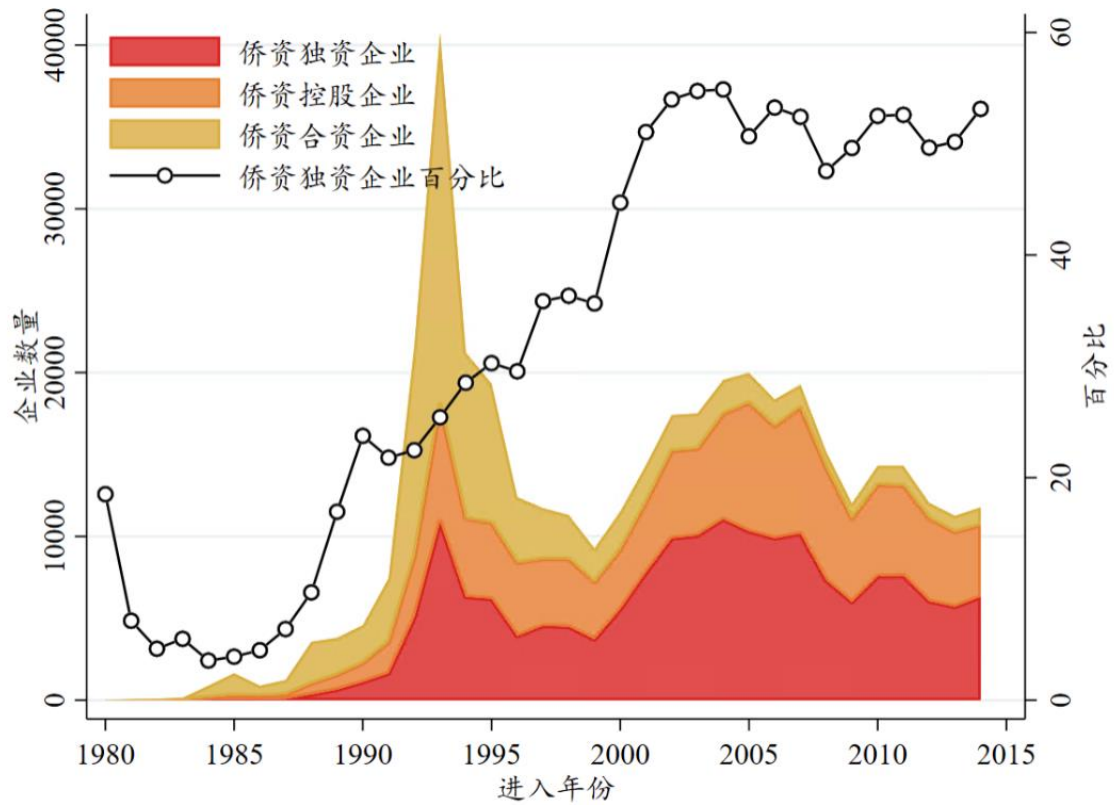


图 6：侨企组织形式随时间变化的趋势

由于所有制形式和组织类别反映了侨商在侨企经营中的风险承担程度，通过刻画侨资所有制形式和机构类别的分布和随着时间的变化趋势能够帮助我们理解侨资进入在不同阶段的投入程度（commitment）。此外，由于我国也在部分战略行业对外资企业的进入或股份占比进行限制，上述特征的时间变化趋势一定程度也体现了我国对于外资管制（FDI regulation）的动态变化。⁷图 6 首先刻画了侨资的所有制形式变迁，从中可以很明显的看出早期侨企主要是以合资形式进入，尤其是在 1990 年之前。1990 年以后，由于相关法律的完善和各方面开放程度的不断提升，开始有侨企以独资或者控股的形式进入，但合资依然是主流。这一趋势显示在这一阶段，由于大量不确定性因素的影响，众多侨企依然不愿意承担太大的风险。直到九二南巡之后选择侨企合资的比例才开始逐渐下降，加入 WTO 则进一步强化了这一下降的趋势。2005 年以后合资的比例逐渐趋近于零，而独资或控股的侨企比例则上升至百分之五十以上。另一方面，我们也看到早期的侨企基本上都是以办事处或者分支机构的形式在中国运营。九二南巡之后，越来越多的侨企开始在中国设立总部。加入 WTO 之后，设立总部的侨企比例进一步上升，不过这一比例始终并没有上升到百分之四十以上，这可能是因为众多侨企仍然选择在香港设立总部以利用香港的国际金融中心和贸易自由港的地位。综合来说，图 6 反映了侨企在中国大陆市场的投入程度随着开放程度提高与制度完善呈现不断上升的趋势。

五、与非侨外企的比较

如果侨企和非侨外企在中国改革开放进程中的进入模式和分布特征并无不同，那么单独研究侨企就没有必要，任何侨企所可能产生的对于中国经济发展的作用都只是一般外商直接投资作用的具体体现。所以在提炼出了关于侨企的五条基本经验事实之后，我们有必要进一步将侨企与非侨外企进行比较。我们发现侨企和非侨外企在同样的时空，行业和组织特征维度上有很大的不同。这意味着在研究 FDI 时，我们应该区分侨资（DDI）和一般外商直接投资（FDI）。正如后文所展示的，他们对于本地经济发展的作用也可能有很大的不同。

首先从图 3 中我们可以注意到，侨企和非侨外企进入的时间趋势不同。非侨外企的进入大致随着时间趋势单独上升，而侨企的进入则不是。1992 年邓小平南巡对侨企的进入显然有非常大的影响。在这一年左右，侨企的进入数量出现了一个极高的峰值。整个八九十年代，中国处于计划经济向市场经济转型的初期，中国与外部世界的信息不畅通、有关吸纳外商投资的制度建设不完善，侨资企业与其家乡的宗族关联扮演了重要的角色（Chen et al., 2022）。大部分侨资选择在其家乡进行一些试探性投资，借助宗族网络开设合资企业组织生产，以进行“三来一补”的劳动密集型出口加工贸易为主，其特点是不需要大量

⁷ 参见各版本的《外商投资产业指导目录》，包括 1995 年，1997 年，2002 年，2004 年，2007 年，2011 年，2015 年和 2017 年。

的前期投入，并充分利用侨乡地区的“三闲”（闲钱、闲房、闲人）资源。相对应地，非侨外企的进入在八九十年代只有少量的增加。然而，到了 2000 年左右，中国加入 WTO 的开放冲击尽管同时增加了侨企和非侨外企进入的数量，但侨企的占比却出现了快速的下降，体现出这一事件对非侨外企的影响要大于侨企。这一对比非常符合我们对于侨企和非侨外企差异的直观理解：侨企因文化纽带更能接受九二南巡这样非正式但对中国实际上有重大影响的政治事件的激励，而非侨外企则更信任加入 WTO 这种具有公信力的国际组织所传递出来的积极开放信号。

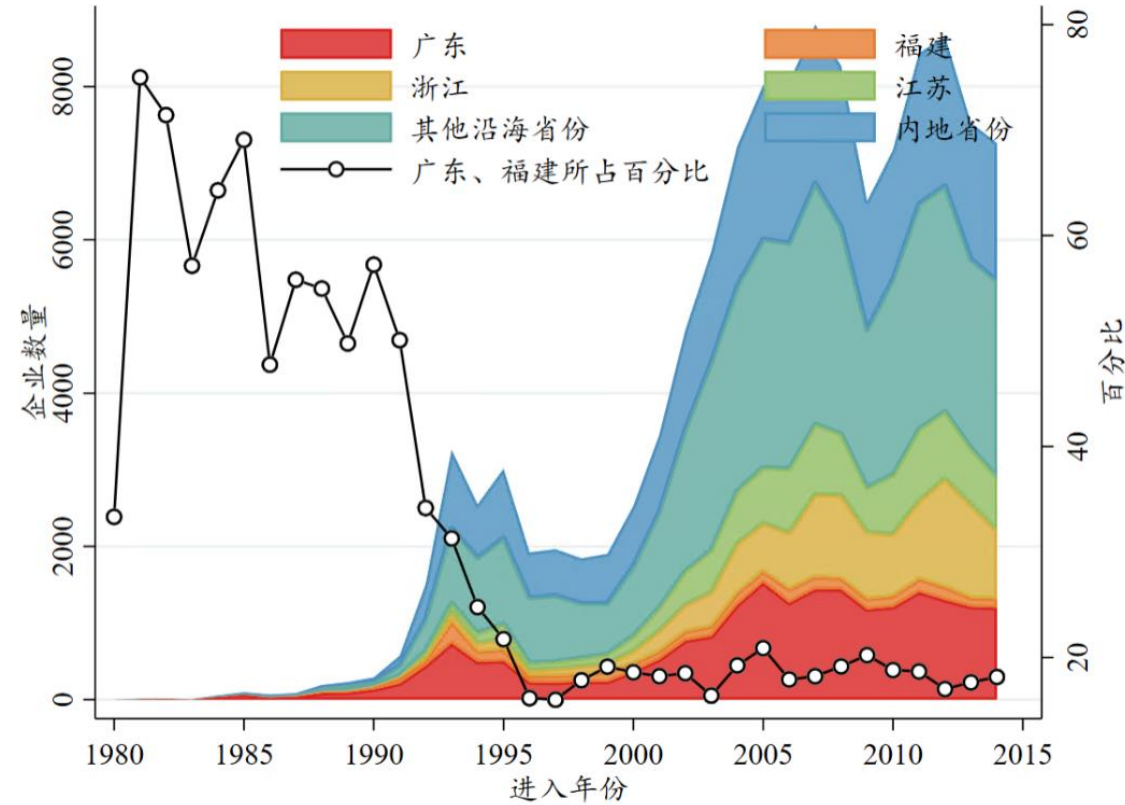


图 7：非侨外企进入的区域随时间变化的趋势

我们接着在图 7 中展示了非侨外企进入中国的区域分布以及其随时间变化的趋势。对比图 7 与图 5，我们可以明显看到非侨外企的进入在地理区域上比侨企更为分散，且非侨外企的进入并不特别集中于侨乡地区。1995 年之后，非侨外企在广东福建两省的进入比例低于百分之二十。而侨企在这两省的进入所占的比例则始终维持在百分之三十到四十之间。更为重要的是，非侨外企进入其它沿海省份的比例要远远高于侨企，这反映了非侨外企的地域选择主要是受开放程度和贸易成本等经济因素驱动。侨企和非侨外企在空间选址上的差异也体现宗族纽带这样的非直接经济因素对于侨企选址确实存在影响。

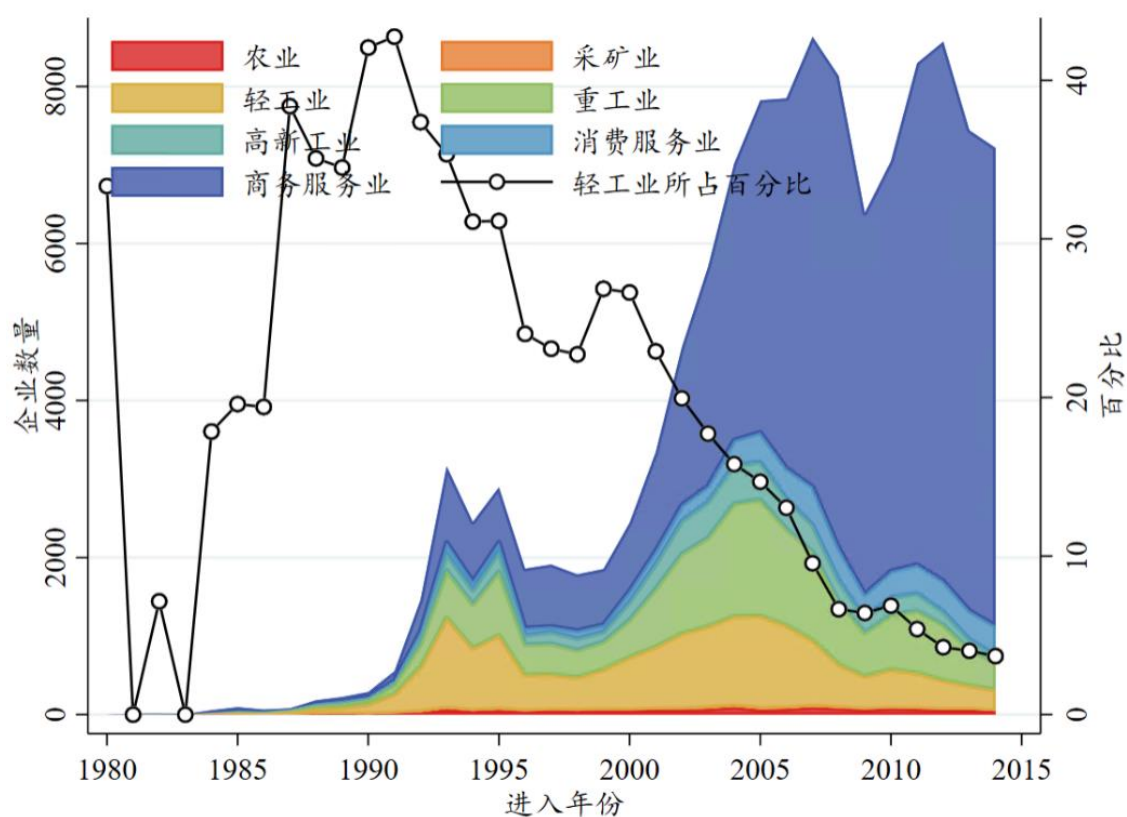
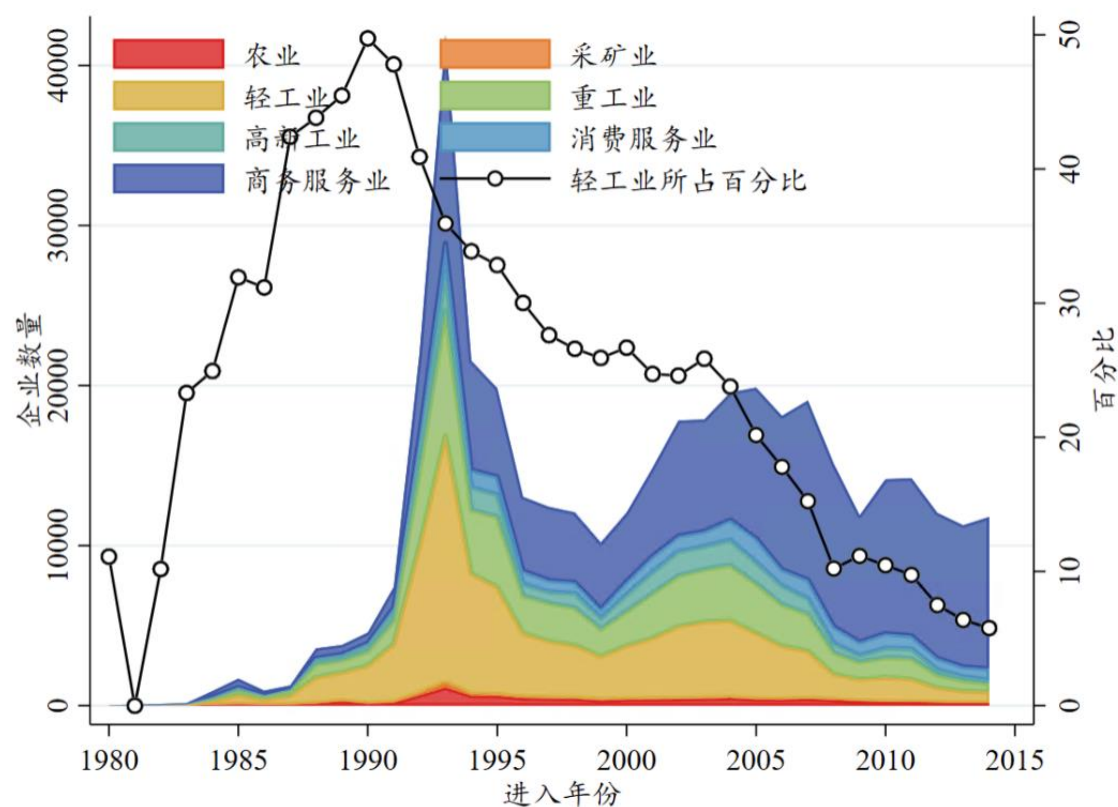


图 8：侨企和非侨外企进入行业随时间变化的趋势

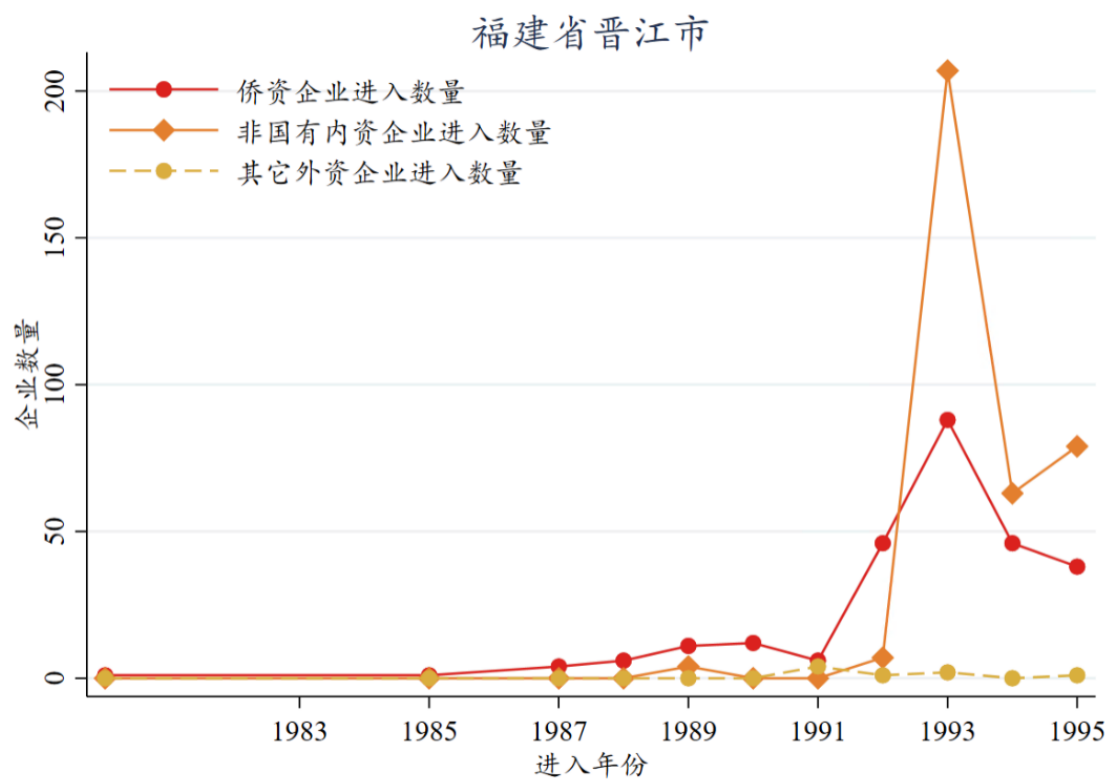
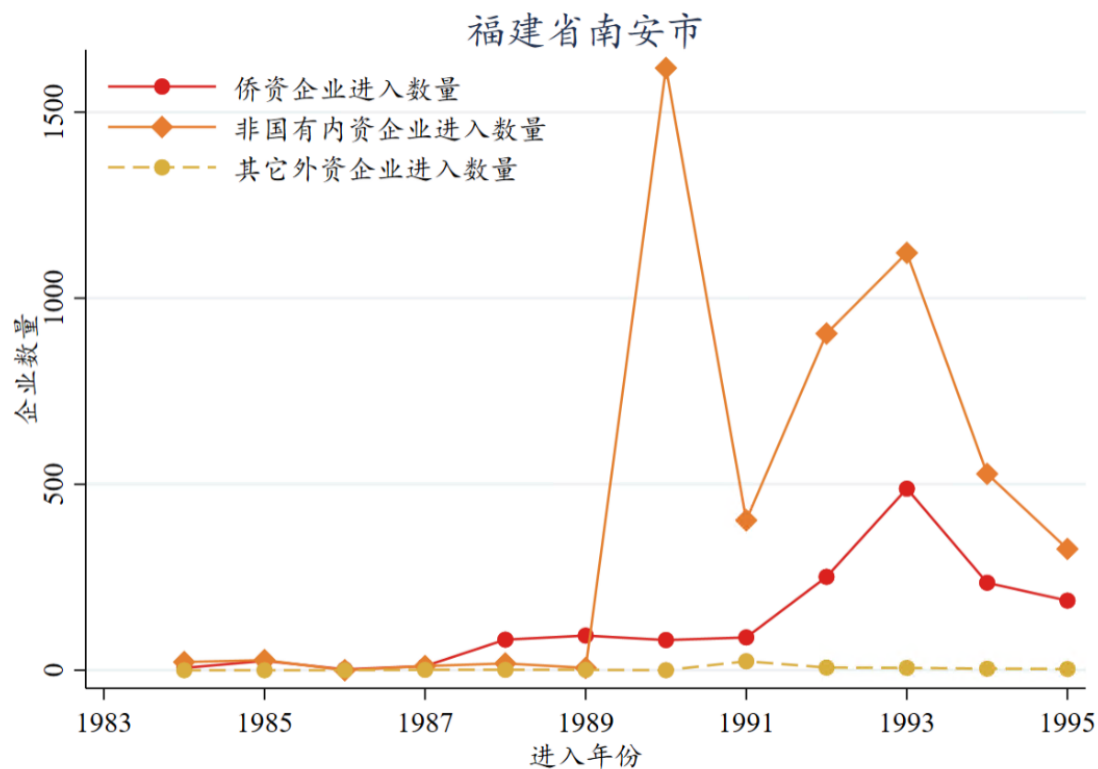
在图 8 中我们比较了侨企和非侨外企所进入行业的差异。首先我们发现

改革开放早期，侨企和非侨外企都集中于轻工业，这与我们在表 1 中所发现的侨企进入行业的分布一致。但相对而言，侨企在九十年代集中于轻工业的比例要比非侨外企还要高约百分之二十五。而且侨企大量进入轻工业的时间也比非侨外企要早，增长速度更快，体现了宗族关联有助侨企在市场不成熟时期获得比较优势。其次侨企和非侨外企在中国加入 WTO 之后开始快速向服务业转型，但非侨外企中商务服务业所占的比例在 2010 年之后要远远高于在侨企中商务服务业所占的比例。最后，高新工业在外资中所占的比例并不高，但相对来讲这一比例在非侨外企中还是要显著的更高一些。这揭示了侨资与非侨外企在选择进入中国市场的目的上存在差异——前者相对看重中国大陆的廉价要素成本，进入中国主要是为了进行出口加工贸易；后者则更为先进，具有更强的市场竞争力，相对看重的是中国大陆的巨大消费潜力，进入中国更多的是为了市场，这些非侨外企通过大量的商务服务分支机构辅助其母公司产品获取中国市场份额。

六、侨企在改革开放中的溢出作用

除了获取资本和技术、创造就业等直接效应之外，发展中国家引进侨资在内的 FDI 的最终目的在于获取其对本土部门广泛的正向溢出效应（Harrison and Rodríguez Clare, 2010）。本小节旨在为侨企在改革开放进程中产生的独特溢出作用提供启发性的定量证据。我们发现，早期侨企进入的溢出作用是多方面的、长期的。具体而言，它们作为先驱投资者带动了本土企业的进入、促进本地参与国际贸易，改善本地营商环境并引导本土企业向现代企业转型。相对而言，给定侨企的进入，非侨外企并没有类似的长期溢出作用。本小节的研究是对过往定性结论的一个补充，也是这一话题定量研究的一个总览。值得注意的是，本小节展示的回归结果并不能被视作所关注的变量之间因果关系的证据，但仍值得被视为未来侨企乃至 FDI 研究的重要启发。

（一）侨企带动本土企业 and 非侨外企的进入



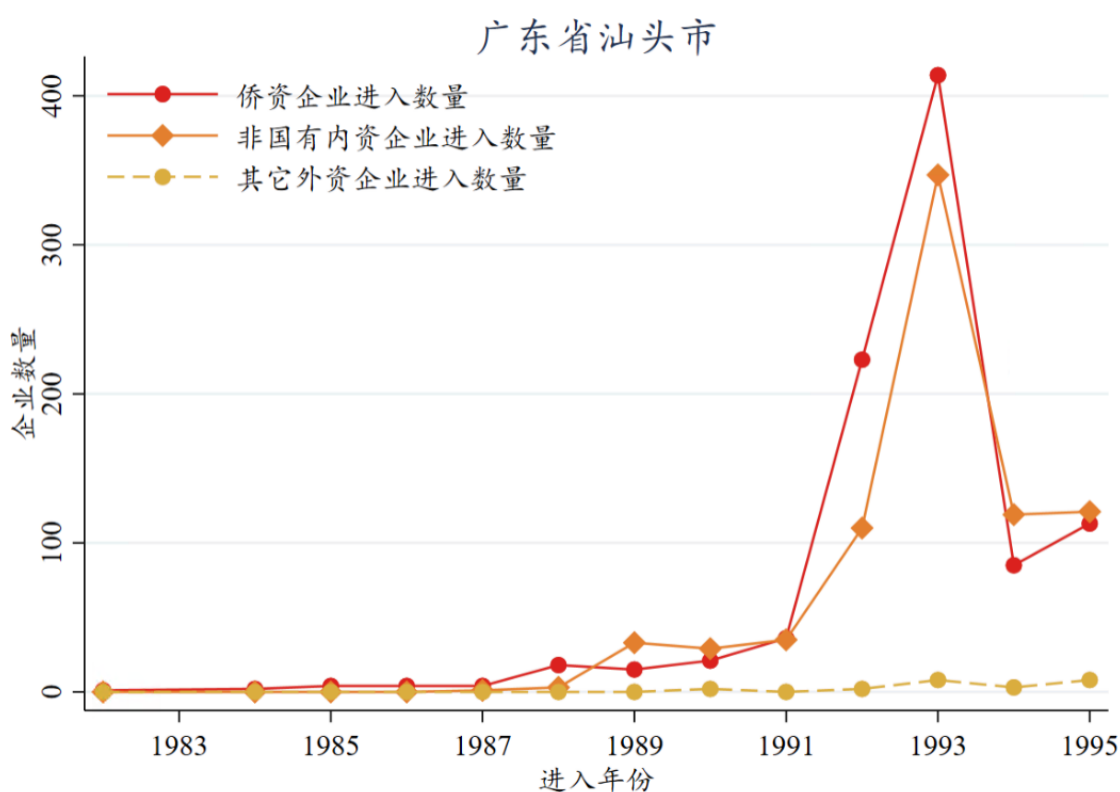
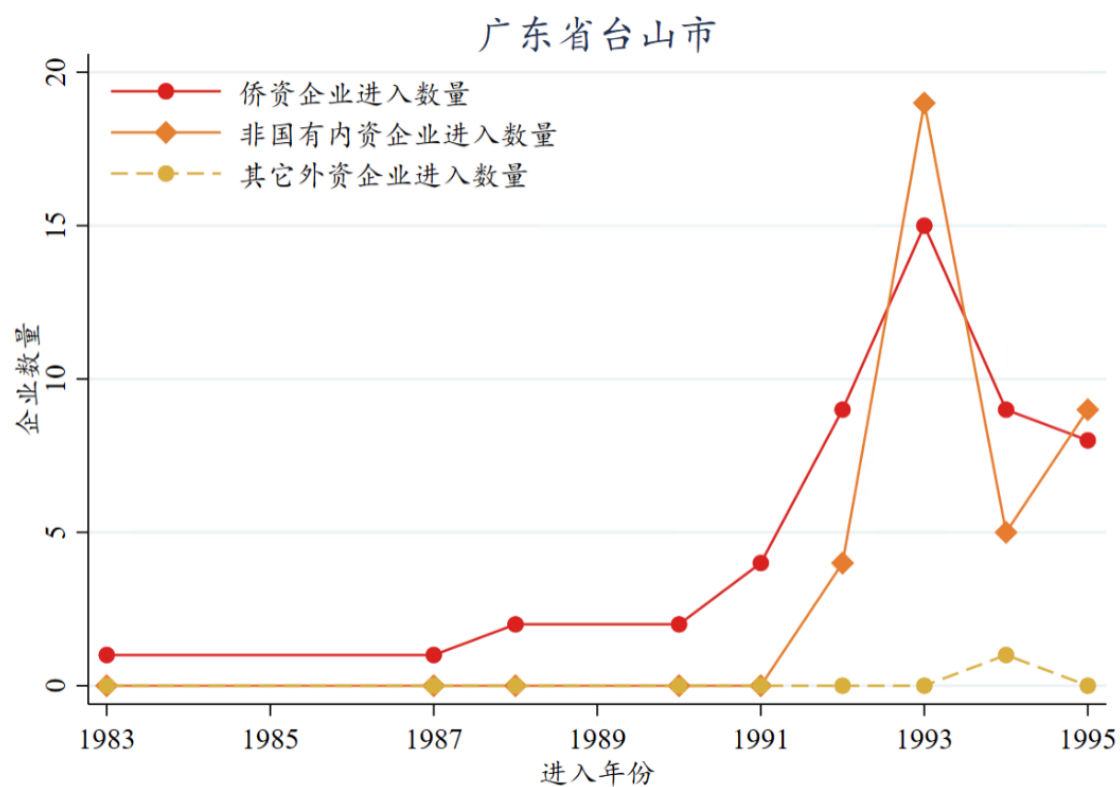


图 9：侨企带动其它企业进入：四个典型案例

为了展示侨企进入作为开拓者对其它类型企业进入的带动作用，我们挑选了来自于广东和福建两省的四县市作为例子。在图 9 中，我们分别刻画了这

四个地方侨企进入，本土民营企业进入和非侨外企进入随时间变化的趋势。一个很明显的规律是，每一个地方都是侨企先大量进入，而后跟着的是本地私营企业的进入，最后是非侨外企的进入。另外，非侨外企的进入数量往往比侨企进入和本地私营企业进入的数量要小的多。这些规律揭示的一个可能性是：侨企在改革开放中的进入起到了一个开拓者和先驱投资者的作用，带动了后续本地私营企业和非侨外企的进入。

（二）侨企促进本地参与国际贸易

表 3：早期侨企进入与地区进出口总量

	log（2017 年出口总量）	log（2017 年进口总量）
	（1）	（2）
1992 年末国有企业数量	0.001 (0.011)	0.011 (0.015)
1992 年末集体企业数量	0.008** (0.003)	0.005 (0.004)
1992 年末民营企业数量	0.064*** (0.017)	0.092*** (0.023)
1992 年末非侨外资企业数量	-4.814** (1.868)	-5.067** (2.432)
1992 年末侨资企业数量	0.262*** (0.083)	0.242*** (0.107)
到海岸线距离（千米）	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)
观测数	275	275
R 方	0.422	0.396

注：作为解释变量的各所有制类型企业数量的单位为百家；括号内为标准差，***，**，* 分别代表结果在 1%，5%，10% 统计意义上显著。

从南安石材业的案例中我们可以看出，早期侨资企业作为国内和国际市场之间的纽带，克服了很多市场信息上的摩擦，其进入对当地产业参与国际贸易产生了重大影响。这一观察是否具有普遍意义？即早期侨企进入是否在长期影响了一个地区参与国际贸易的程度？表 3 对此进行了实证检验。我们将 2017 年各地级市的进出口总额取对数之后，对根据工商注册数据进行加总后所得的各所有制类型企业在 1992 年末的存量进行了回归，并用各地级市到海岸线的距离控制各地开展国际贸易的自然条件适宜度，发现侨资企业和私营企业的数量都

与长期的进出口总额正相关，但侨资企业的数量具有所有解释变量中最高的统计与经济显著性：1992 年末每增加一百家的侨资企业进入，2017 年该地级市的进出口总额显著提高 26% 和 24%。值得注意的是，1992 年末非侨资外企数量的系数显著为负，这说明早期的非侨资外企主要进入的并非是出口导向的地区。表 3 的结果表明，过往研究发现的 FDI 对出口的促进作用主要是由侨资而非非侨资外企带动的（江小涓，2002），这也印证了前文的观点：侨资与非侨资外企在选择进入中国市场的目的上存在差异——前者相对看重中国大陆的廉价要素成本以进行“三来一补”，后者则相对看重中国大陆的巨大消费市场——从而导致了其促进当地进出口效应上的差异。

（三）侨企改善本地营商环境

改革开放伊始，经历了三十年的计划经济后，无论从官员、企业家到民众，都不太了解市场经济是如何运作的。中国市场的先驱投资者——海外侨商们其实扮演了示范者与导师的角色。傅高义（2013）对此有着生动的描述。⁸我们据此推测，在改革早期与侨资企业接触交往越多的地区，各利益相关方对市场经济的接纳程度越高，长期各方面的市场制度建设就更加完善。

表 4 首先考察了早期侨企进入对营商环境的长期影响。为了测度各地区的营商环境，我们选取了由中国人民大学国家发展与战略研究院编制的 2017 年度中国城市政商关系指数（聂辉华等，2017），按 z-score 标准化后将总分与各分项得分依次对各所有制类型的企业在 1992 年末的数量进行回归。结果表明侨资企业和私营企业的数量越多的地方长期的营商环境更佳，且主要体现为政府服务和政府透明度更好。与之相关的一个结果是，早期非侨资企业进入的地区长期营商环境反而更差，这与一些使用 WTO 前后的外资数据得到的结果相悖

（Du et al., 2008）。这一发现可能是侨资与非侨资外企在改革开放早期进入中国大陆市场时所选取策略的不同所导致的。具体而言，在市场制度正式化（即加入 WTO）之前，侨企倾向于借助宗族组织来克服进入壁垒、自主地在本地开展组织生产，当地政府更有可能作为服务者而非主导者参与到产业发展中，长期来看有利于营商环境的改善；而非侨资外企为了突破早期对于外资的严格管制，缺乏宗族关联的它们则需要直接与政府进行谈判，往往以与本地国企合资的形式进入市场（Huang, 2003），这种政府主导的产业发展模式长期反而不利于营商环境的改善。很多来自欧美的外资企业都曾抱怨地方政府对经营活动的干涉行为（Branstetter and Lardy, 2006）。值得注意的是，此处回归系数的含

⁸ （1）官员：“早期的外来投资者为了安排电力、运输、建材和劳动力，拿到各种批文，必须跟不同的官僚机构打交道，这让他们不胜其烦。到了 1980 年代中期，最能吸引外来公司的地区是那些对政府机构进行重组、将决策集中的地方……”，“地方干部发现，过去几年做得好的地方，都是尊重协议的地方……一个地方的干部队伍靠得住，能在早期野蛮的、不讲章法的中国市场上解决不可预期的问题，必要时还能在解决问题时发挥创造性，他们当然愿意继续投资……”；（2）当地管理者：“在外资公司工作的当地经理也学会按时完成任务……学会了现代会计制度——如何编制进度表、如何计算成本、如何使用计算器和后来的计算机……”；（3）工人：“来广东的工厂和商店打工的农村人，很快就学会了守时以及如何在工作中与他人协作。拿计件工资的人学会了如何在给玩具填充海绵或为各种消费品安装零件时提高效率……他们平生头一次跟来自天南海北的工友一起工作，这也使他们的眼界变得开阔。”

义是，给定其它类型企业的数量，非侨外企与营商环境之间的关系。而非侨外企，私营企业与侨企在绝大部分时候都同时进入一个地区，只是比例有所不同。所以这里我们比较的是非侨外企比例较高的地区和较低的地区，而不是有非侨外企的地区和没有任何外企的地区。所以不应据此得出非侨外企对营商环境具有绝对地负面作用，只是非侨外企相对于其它类型的企业与本地营商环境之间的关系更趋向负面。

表 4：早期侨企进入与本地营商环境

	2017 年中国城市政商关系指数							
	综合指标			分项指标				
	政商关系	亲近指数	清白指数	政府关心	政府服务	政府透明	政府廉洁	企业负担
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1992 年末国有企业数量	-0.002	0.002	-0.007*	0.002	0.004	-0.007*	-0.002	-0.006
	(0.003)	(0.004)	(0.004)	(0.004)	(0.004)	(0.004)	(0.004)	(0.004)
1992 年末集体企业数量	0.002	0.001	0.002*	0.001	0.000	0.003*	-0.001	-0.001
	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)
1992 年末私营企业数量	0.010***	0.009***	0.007***	-0.001	0.009****	0.008***	-0.001	0.002
	(0.002)	(0.002)	(0.003)	(0.003)	(0.002)	(0.003)	(0.003)	(0.003)
1992 年末非侨外资企业数量	-1.166***	-1.168***	-0.627*	-0.348	-1.152***	-0.778**	0.354	-0.047
	(0.298)	(0.301)	(0.330)	(0.370)	(0.300)	(0.325)	(0.346)	(0.377)
1992 年末侨资企业数量	0.058***	0.059***	0.031**	0.027*	0.052***	0.037***	-0.014	0.034
	(0.012)	(0.012)	(0.014)	(0.015)	(0.012)	(0.013)	(0.014)	(0.025)
观测数	277	277	277	160	280	280	280	271
R 方	0.268	0.253	0.106	0.078	0.257	0.131	0.014	0.037

注：被解释变量为中国人民大学国家发展与战略研究院编制的中国城市政商关系指数（聂辉华等，2017），并进行 z-score 标准化；作为解释变量的各所有制类型企业数量的单位为百家。括号内为标准差，***，**，* 分别代表结果在 1%，5%，10% 统计意义上显著。

(四) 侨企引导本土企业进行现代化转型

表 5：早期侨企进入与本土企业现代化转型

	2005 年地级市签署劳动合同 的工人比例 (%)		2005 年地级市工人与管理 人员数量之比	
	非国有内资企业	私营企业	非国有内资企业	私营企业
	(1)	(2)	(3)	(4)
1992 年末国有企业数量	0.029	-0.023	-0.229	-0.164
	(0.032)	(0.041)	(0.282)	(0.195)
1992 年末集体企业数量	-0.002	0.003	0.010	0.037
	(0.012)	(0.015)	(0.102)	(0.070)
1992 年末私营企业数量	0.056**	0.079***	-0.326*	-0.220
	(0.022)	(0.028)	(0.195)	(0.134)
1992 年末非侨外资企业 数量	-6.008**	-6.423*	54.837**	32.912*
	(2.791)	(3.515)	(24.345)	(16.743)
1992 年末侨资企业数量	0.334***	0.378***	-2.262**	-1.139*
	(0.115)	(0.145)	(1.002)	(0.689)
观测数	327	327	314	314
R 方	0.141	0.097	0.045	0.027

注：2005 年签署劳动合同的工人比例、2005 年地级市工人与管理人员数量之比使用 2005 年全国 0.2% 人口普查的微观数据构造；非国有内资企业包括私营企业和集体企业；作为解释变量的各所有制类型企业数量的单位为百家；括号内为标准差，***，**，* 分别代表结果在 1%，5%，10% 统计意义上显著。

为了进一步考察早期侨企进入对本土企业现代化转型的影响，我们依据既有文献通过两个方面来测度企业的现代化水平：劳动合同的使用和管理人员的专业化。本文根据 2005 年全国 0.2% 人口普查的微观数据构建了地级市层面非国有内资企业签署劳动合同的工人百分比、工人与管理人员数量之比作为本地

企业现代化转型的测度，将其对各所有制类型的企业在 1992 年末的存量进行回归。结果展示于表 5。

张晓波和阮建青（2011）、李小瑛和赵忠（2012）发现，在改革开放后的工业化初期，我国工人签署劳动合同的比例很低，人们主要借助亲戚老乡之间的非正式的口头协议替代正式的合同雇佣关系。这种依赖乡缘宗亲的组织安排，在发展初期降低了企业家创业的门槛，促进了工业化的进程（Dai et al., 2019; Zhang, 2020）。然而宗族组织的封闭性可能会导致来自非宗族成员（如非侨资外企和外地的私营企业）的投资被挤出，并进而导致非人格化制度的发展滞后，阻碍企业和产业的进一步成长（Bloom and Van Reenen, 2010）。表 5 第（1）和第（2）列的结果表明，1992 年侨资企业越多的地方，该地区在 2005 年的非国有内资企业（包括私营企业和集体企业）签署劳动合同的比例就越高，意味着侨资企业长期来看可能促进了当地非人格化制度的建立，有利于支撑更大规模的经济交换，提高经济整体的效率（North, 1990）。

Santamaria（2022）富有启发性的研究表明，随着产业发展的深化，更为复杂的交易引致更高的沟通成本，企业内部需要建立更多的管理层级

（hierarchy）来保证信息沟通的流畅，反映在数据上则是更低的工人/管理者比率。现代化企业相对于家族企业或者作坊式企业的一个重要特征即依赖专业的管理人员来进行管理以确保现代化复杂生产的有效执行，我们采用的这个测度因此能够有效的刻画企业在内部管理和组织结构上的现代化转型。表 5 第（3）和第（4）列的结果表明，1992 年侨资企业越多的地方，该地区在 2005 年的非国有内资企业中工人与管理人员数量之比确实越低，意味着侨资企业长期来看促进了更为高效的现代企业管理模式的普及。

本小节的结果启发我们，侨商可能以其特殊的双重文化与制度身份在中国的经济转型期扮演了企业现代化转型方面的衔接作用：与本土企业相比，他们经历过国际市场的历练，熟稔国际贸易的规则和现代企业管理的实践；与其他外资企业相比，他们了解和认同传统的宗族制度（Redding, 1995），并被家乡的宗族成员所接纳，且与所在地的嵌入程度（embeddedness）更强，因此更容易在投资后与本地的不断互动中将市场经济理念和最佳实践传播开来。在这个意义上，本文就以侨资企业的案例对 North（1990）“发展中国家如何实现去人格化的制度变迁”提出了基于中国经验的解答。

七、国际比较下的侨企

一种常见的误解是侨资是一种中国特有的现象，以侨资的作用来解释中国改革开放的成功会陷入中国例外论的窠臼，那么我们就不能从中国经验中提炼出可推广的理论供其他第三世界国家借鉴。事实上，侨资是广泛存在于全世界有移民史的国家 and 地区的。思乡恋土的情结在世界各国各民族文化中是共通的，只是表现形式有所不同。中国的特殊性在于我们的海外侨民数量巨大，在侨居国的平均经济社会地位较高，祖籍地多集中于我国的沿海，且通过中国文

化中特殊的姓氏宗族谱系来维持与家乡的纽带。尽管越来越多的发展中国家和国际发展机构关注到 DDI 对于本国发展的重要意义，并制定相关政策予以鼓励（Terrazas, 2010; Rodriguez-Montemayor, 2012），但就目前来看，DDI 的重要性还未吸引到足够多的学术关注。本文这一部分举例介绍了世界范围内各国侨资（DDI）的情况以及政府为吸引侨资所推出的政策。

一项由世界移民组织（The International Organization for Migration）于 2005 年所做的调查显示有超过百分之九十的国家推出了针对海外侨民的政策或项目以促进其国家发展。⁹而之所以有这么多个国家试图吸引海外侨民对其发展做出贡献是因为在很多国家的 FDI 当中 DDI 占据了不小的比例。比如说在印度，1991 年至 2001 年间据估计有 26% 的 FDI 是来自于印度的海外侨民（Wei and Balasubramanyam, 2006）。而在亚美尼亚，1998 年至 2004 年间，这一比例也高达 25%（Riddle et al., 2010）。这些来自于侨民的直接投资，很多都转化为由侨民控股的外资企业。一项调查估计在格鲁吉亚 16% 的外资企业是侨民控股的，在菲律宾这一比例则高达 37%（Graham, 2019）。

全世界的侨资政策更是不胜枚举，这里我们只挑选具有代表性的进行介绍。欧洲少量的后发国家当中比较有代表性的是爱尔兰。爱尔兰因历史原因有大量的海外侨民，尤其是在美国。2011 年爱尔兰政府推出了一个名为 Connected Ireland 的组织。该组织在全世界现有约 68000 名代表，他们被政府鼓励去帮助吸引各地的侨民回爱尔兰投资，而且一旦成功就可以从爱尔兰政府处获得奖励。印度作为亚洲除中国以外的发展中国家代表，拥有闻名世界的软件产业。而印度的班加罗尔软件产业集群，完全是由印度从美国硅谷返乡投资的侨民所建立。早在 1992 年，硅谷的印度侨民就成立了名为 TiE（The Indus Entrepreneurs）的组织，这个组织而后发展为全球印度裔企业家的联盟，现今拥有约 15000 名成员。TiE 为回印创业的企业家提供创业辅导，社交机会，天使投资渠道等等。非洲大陆更是成立了一个服务所有非洲国家的 African Diaspora Network（ADN）。该组织的主要目的之一就是促进海外侨民对非洲的投资。自 2010 年以来，ADN 跟硅谷等地的创业者和投资人展开了丰富得合作，并举办了非常多的峰会和论坛以分享非洲大陆的投资机会给海外的侨民。在这三个例子之外，还有非常多的专门针对侨民投资者的项目和机构，比如埃塞俄比亚政府就专门设立了 Diaspora Coordinating Office，韩国政府 2001 年成立了 Korean IT Network 以及智利企业家组织了 Chile Global Venture。最后，我们还有世界移民组织这样的专门机构，以及世界银行 2007 年开展的 African Diaspora Program 和 USAID 设立的 African Diaspora Marketplace。

DDI 在世界范围内的广泛存在显示，通过国际移民和侨民网络，发展中国家可以赢得国际投资的机会，并有机会通过 DDI 将国际移民产生的“脑力流失”（Brain Drain）转变为“脑力红利”（Brain Gain）（Saxenian, 2006; Agrawal, 2014）。未来的一个重要研究方向是探究世界各国海外侨民其祖籍地之间的社会联系是否发挥了我们在案例中发现的相似的作用，以及测算 DDI 对其他发展中国家经济发展的溢出效应。

⁹ 报告链接：https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2005_3.pdf

八、结语

本文以海外华人返乡投资为背景，以全量侨资企业数据库描述了改革开放四十年以来侨企进入的时空、行业和组织特征，比较了侨企和非侨外企的异同，探讨了侨企对本地发展的长期溢出作用，从而证实了经济行为中社会结构（social structure）的重要性，增进了对于侨商在外商群体中特殊性的理解，并为解释中国经济之谜提供了一种有别于既有文献的独特视角。

Granovetter（1985）认为，市场不是一种抽象的建构，而是人与人的关系结成的复杂系统，因此所有的经济行为都必须嵌入（embed）一定的社会结构而存在。侨商与其他外商相比最为显著的特征就在于其与家乡的宗亲关系，这使得他们可以更好地将自己的投资行为嵌入进一个制度转轨的不确定环境以降低进入成本。本文总结的改革开放后侨商对于家乡的投资偏好以及侨企和非侨企的差异很好地反映了这一点。与此同时，侨商作为一类跨文化、跨制度的群体，既是被宗族社会所接受认可的成员，又是熟稔国际市场制度的实践者，既能在两种社会结构中自如切换，又能在潜移默化间帮助其宗族成员接受和掌握市场经济的理念，发挥了嫁接其家乡从宗族制度到市场制度转变的桥梁作用。本文试举的侨企在长期对于本地发展的各类溢出作用可以作为此观点的印证。总的来说，本文认为，借助侨资企业实现外向型经济增长是中国发展故事不可或缺的一部分，也是可供广大发展中国家借鉴复制的宝贵中国经验。

基于本文的发现与面对当前新时代的发展挑战，本文提出如下的政策建议与研究展望：

第一，发展中国家或是经济落后地区在运用非正式制度上是具有比较优势的，应积极开发与海外侨民的社会联系（包括但不限于宗族网络），对“引侨资”予以适当的政策支持，借助外部力量突破产业发展从无到有的瓶颈，实现落后地区在经济与制度上的现代化。传统的发展理论片面地强调贸易自由化或者产权私有化对于发展中国家的正面意义，但忽视市场制度的渐变特性在其中产生的摩擦。本文的结果表明侨资可以很好的扮演制度变迁中“润滑剂”的角色。我们期待未来会有更多的识别侨企在建立市场经济体系，完善产业链和孵化现代企业中重要作用的研究，以更好的理解中国道路和讲好中国故事。与此同时，正如本文在国际比较中所揭示的，侨企并非一种特殊的中国现象，但侨商在研究中并没有获得足够的关注。另一个可能的研究方向是通过研究别的发展中国家的侨企并与中国进行国际比较来识别出利用侨资所需要的其它条件。

第二，在全球化的时代还有当前国内迫切需要技术升级的背景下，中国应将分散在世界各国的海外华人华侨视作一种连接世界前沿技术的人才资源

（Brain Circulation），而非人才的流失（Brain Drain），积极运用海外侨民网络“聚侨智”，比如鼓励在海外高科技领域学成或工作获得成功的华人华侨回国工作创业，以此引进先进技术、管理理念乃至推动制度建设，最终实现高新产业的本土化，克服关键技术“卡脖子”的发展壁垒（Saxenian, 2006）。近年来，中国在技术研发（Research and Development, R&D）上的投入和专利申请量上逐年攀高，“中国制造”逐渐向“中国智造”转型（Wei et al., 2017）。而这其中有多少的增长是由“侨智”所拉动，“聚侨智”的政策又能够多大程度上克服“卡脖

子”的技术瓶颈，都是后续十分有潜力的重要研究课题。

第三，跨国移民网络发挥作用的方向可以是双向的。随着中国本土产业的发展壮大，越来越多的中国企业将会冲出国境线，出海全世界，成为从事跨国经营的国际集团。中国应借鉴侨企入华的经验，总结中国企业到海外投资所可能面临的壁垒，从而针对性地开展侨务工作，为中企出海“搭侨（桥）梁”。截至本文撰写的时刻，全球新冠疫情肆虐，地缘政治冲突不断，全球供应链面临巨大的压力和中断的风险。在这样的背景下，海外华侨华人可以发挥重要的纽带作用，贯通海内外的信息流、贸易流、资金流，其重要性不言而喻。

参考文献

- [1] 滨下武志. 2021. 《资本的旅行：华侨、侨汇与中华网》. 社会科学文献出版社.
- [2] 陈蕊. 2020. 关系邻近性视角下的海外华商与侨乡经济——以改革开放后广东潮汕地区为例. 华人华侨历史研究, 2:53-64.
- [3] 费明明. 2008. 福建省南安市石材产业史研究. 中国地质大学（北京）硕士学位论文.
- [4] 傅高义, 2013. 《邓小平时代》. 生活·读书·新知三联书店.
- [5] 福建省华侨志编纂委员会. 1989. 《福建省华侨志》
- [6] 江小涓. 1999. 《体制转轨中的增长、绩效与产业组织变化——对中国若干行业的实证研究》. 上海人民出版社.
- [7] 江小涓, 2002. 中国出口增长与结构变化：外商投资企业的贡献. 南开经济研究, 2: 30-34.
- [8] 李小瑛, 赵忠. 2012. 城镇劳动力市场雇佣关系的演化及影响因素. 经济研究, 9: 85-97.
- [9] 林金枝. 1983. 近代福建华侨投资企业的历史及其特点. 中国社会经济史研究, 3:97-105.
- [10] 林金枝. 1993a. 海外华人在中国大陆投资的现状及其发展趋势. 华侨大学学报（哲学社会科学版）, 1:10-17.
- [11] 林金枝. 1993b. 1979——1992 年——海外华人在中国大陆投资的现状及其今后发展趋势. 华侨华人历史研究, 1:1-14.
- [12] 林毅夫, 蔡昉, 李周. 1994. 《中国的奇迹：发展战略与经济改革》. 上海三联书店.
- [13] 林勇. 2007. 海外华人网络与 FDI 流入中国大陆的实证分析. 华侨华人历史

研究, 3:25-30.

- [14] 龙大为, 任志强, 梁晓钟. 2010. 海外华商在侨乡企业的管理模式探析——以员工集中管理与内部化服务为中心. 华侨华人历史研究, 3:31-37.
- [15] 龙登高. 1999. 粤闽侨乡的经济变迁——来自海外社会资源的影响. 华侨华人历史研究, 3:51-55.
- [16] 龙登高. 2001. 粤闽侨乡先行改革的社会成本分析. 华侨华人历史研究, 3:1-8.
- [17] 龙登高, 赵亮, 丁骞. 2008. 海外华商投资中国大陆: 阶段性特征与发展趋势. 华侨华人历史研究, 2:10-17.
- [18] 龙登高, 李一苇. 2018. 海外华商投资中国 40 年: 发展脉络、作用与趋势. 华侨华人历史研究, 4:1-13.
- [19] 陆铭. 2013. 《空间的力量: 地理、政治与城市发展》. 格致出版社.
- [20] 蒙英华. 2008. 海外华商网络与中国对外贸易: 理论与证据. 厦门大学博士学位论文.
- [21] 聂辉华, 韩冬临, 马亮, 张楠迪杨. 中国城市政商关系排行榜 2017. 中国人民大学国家发展与战略研究院政企关系与产业发展研究中心.
- [22] 任贵祥. 2009. 《海外华侨华人与中国改革开放》. 中共党史出版社.
- [23] 任健强. 2011. 华侨作用下的江门侨乡建设研究. 华南理工大学博士学位论文.
- [24] 王望波. 2004. 改革开放以来东南亚华商在中国大陆的投资研究. 厦门大学博士学位论文.
- [25] 王望波. 2005. 网络·社会资本·投资: 对东南亚华商投资中国大陆特点的分析. 南洋问题研究, 43-49+70.
- [26] 韦丹辉. 2021. 浙江青田籍华侨与侨乡文化的互动与变迁. 八桂侨刊, 4:60-67+59.
- [27] 吴洪芹. 2007. 从侨资企业看 FDI 在我国经济发展中的作用. 中国外资, 8:50-53.
- [28] 薛承. 2006. 改革开放以来海外华商在中国大陆的投资及其作. 党史研究与教学, 6:32-39+96.
- [29] 张晓波, 阮建青. 2011. 《中国产业集群的演化与发展》. 浙江大学出版社.
- [30] 张秀明. 2008. 改革开放以来侨务政策的演变及华侨华人与中国的互动. 华侨华人历史研究, 3:1-10.
- [31] 赵和曼. 2002. 海外华人与广西侨乡经济建设. 八桂侨刊, 3:1-6.
- [32] 赵文骝. 1999. 晋江海外联系的变化与经济社会结构改造. 华侨华人历史研究, 1:8-23.
- [33] 张晓波, 阮建青. 2011. 《中国产业集群的演化与发展》. 浙江大学出版社.

- [34] 周黎安. 2007. 中国地方官员的晋升锦标赛模式研究. 经济研究, 7:36-50.
- [35] 周其仁. 2004. 《产权与制度变革：中国改革的经验研究》. 北京大学出版社.
- [36] 庄国土. 2011. 世界华侨华人数量和分布的历史变化. 世界历史, 5:4-14+157.
- [37] Abebe, G.; McMillan, M. S.; Serafineli, M. 2018. Foreign Direct Investment and Knowledge Diffusion in Poor Locations: Evidence from Ethiopia. NBER Working Paper, 24461.
- [38] Agrawal, A. 2014. Diaspora Networks, Knowledge Flows, and Brain Drain. WIPO Economic Research Working Paper.
- [39] Bao, J. 2006. Lukchin: Chinese Thai Transnational Bridge Builders. In Chinese Transnational Networks. in Tan, C. (ed) . 2006. Chinese Transnational Networks. Routledge.
- [40] Bloom, N.; Van Reenen, J. 2010. Why Do Management Practices Differ across Firms and Countries? Journal of Economic Perspectives, 24: 203-224.
- [41] Branstetter, L.G. and Lardy, N.R., 2006. China's embrace of globalization. NBER Working Paper
- [42] Chen, F.; Xiong, R.; Zhang, X. 2022. Familiar Strangers: Lineage Connection and Diaspora Direct Investments in China. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4004159>
- [43] Clara, S. 2022. Small Teams in Big Cities: Are Technology Differences across Cities Optimal, Working Paper.
- [44] Dai, R.; Mookherjee, D.; Munshi, K.; Zhang, X. 2019. The Community Origins of Private Enterprises in China. Unpublished Manuscript.
- [45] Dix-Carneiro, R.; Kovak, B. K. 2017. Trade Liberalization and Regional Dynamics. American Economic Review, 107 (10) : 2908–2946
- [46] Du, J.; Lu, Y.; Tao, Z. 2008. Economic Institutions and FDI Location Choice: Evidence from US Multinationals in China. Journal of Comparative Economics, 36 (3) : 412–429
- [47] Gao, T. 2003. Ethnic Chinese Networks and International Investment: Evidence from Inward FDI in China. Journal of Asian Economics, 14 (4) :611-629.
- [48] Graham, B. A. 2019. Investing in the Homeland: Migration, Social Ties, and Foreign Firms. University of Michigan Press.
- [49] Graham, E. J. 2006. Comings and Goings: Pearl River Delta Identities and in an Era of Change and Transformation. in Tan, C. (ed) . 2006. Chinese Transnational Networks. Routledge.
- [50] Granovetter, M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. American Journal of Sociology, 91(3): 481-510.
- [51] Greif, A.; Tabellini, G. 2017. The Clan and the Corporation: Sustaining Cooperation in China and Europe. Journal of Comparative Economics, 45: 1–35.
- [52] Harrison, A.; Rodríguez -Clare, A. 2010. Trade, Foreign Investment, and

Industrial Policy for Developing Countries. Handbook of Development Economic, 5: 4039–4214

- [53] Huang, Y. 2003. Selling China: Foreign Direct Investment during the Reform Era. Cambridge University Press.
- [54] Huang, Y.; Jin, L.; Qian, Y. 2013. Does Ethnicity Pay? Evidence from Overseas Chinese FDI in China. *Review of Economics and Statistics*, 95 (3) : 868-883.
- [55] Javorcik, B. S.; Özden, Ç.; Spatareanu, M.; Neagu, C. 2011. Migrant Networks and Foreign Direct Investment. *Journal of Development Economics*, 94 (2) : 231–241.
- [56] Jean, R. B.; Tan, D.; Sinkovics, R. R. 2011. Ethnic Ties, Location Choice, and Firm Performance in Foreign Direct Investment: A Study of Taiwanese Business Group FDI in China. *International Business Review*, 20:627-635.
- [57] Jiang, K.; Keller, W.; Qiu, L. D.; Ridley, W. 2018. International Joint Ventures and Internal vs. External Technology Transfer: Evidence from China. NBER Working Paper, 24455.
- [58] Kokko, A.; Thang, T.T.. 2014. Foreign Direct Investment and the Survival of Domestic Private Firms in Vietnam. *Asian Development Review*, 31(1): 53-91.
- [59] Kuhn, P. A. 2008. Chinese Among Others: Emigration in Modern Times. Rowman and Littlefield.
- [60] Lever-Tracy, C.; Ip, David; Tracy N. 1996. The Chinese Diaspora and Mainland China: An Emerging Economic Synergy, Macmillan Press Ltd.
- [61] Lin, P.; Liu, Z.; Zhang, Y. 2009. Do Chinese Domestic Firms Benefit from FDI Inflow? Evidence of Horizontal and Vertical Spillovers. *China Economic Review*, 20:677-691.
- [62] Lu, Y.; Tao, Z.; Zhu, L. 2017. Identifying FDI Spillovers. *Journal of International Economics*, 107: 75-90.
- [63] Markusen, J. R.; Venables, A. J. 1995. Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development. *European Economic Review*, 43: 335-356.
- [64] North, D. 1990. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press.
- [65] Perkins, D. 2014. New Institutions for a New Development Model. In: China: A New Model for Growth and Development. 2014. Australian National University and Social Sciences Academic Press China, 17 - 33.
- [66] Poole, J. 2013. Knowledge Transfers from Multinational to Domestic Firms: Evidence from Worker Mobility. *Review of Economic Statistics*, 95 (2) : 393-406.
- [67] Poston, D. L.; Mao, M. X.; Yu, M. Y. 1994. The Global Distribution of the Overseas Chinese Around 1990. *Population and Development Review*, 20 (3) .
- [68] Radelet, S.; Sachs, J. 1997. Asia's Reemergence. *Foreign Affairs*, 23.
- [69] Rauch, J. E.; Trindade, V. 2002. Ethnic Chinese Networks in International Trade.

Review of Economics and Statistics, 84 (1) : 116–130.

- [70] Redding, S. G. 1995. *The Spirit of Chinese Capitalism*. Walter De Gruyter Inc.
- [71] Riddle, L.; Hrivnak, G. A.; Nielsen, T. M. 2010. Transnational Diaspora Entrepreneurship in Emerging Markets: Bridging Institutional Divides. *Journal of International Management*, 16 (4) : 398–411.
- [72] Rodriguez-Montemayor, E. 2012. *Diaspora Direct Investment: Policy Options for Development*. Inter-American Development Bank Policy Brief, 183.
- [73] Santamaría, C. 2022. *Small Teams in Big Cities: Are Technology Differences Across Cities Optimal?* Unpublished Manuscript.
- [74] Saxenian, A. 2006. *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy*. Harvard Business School Press.
- [75] Tan C. 2006 The Shishan Ye people in Malaysia and the ancestral homeland in China. in Tan, C. (ed) .2006. *Chinese Transnational Networks*. Routledge.
- [76] Terrazas, A. 2010. *Diaspora Investment in Developing and Emerging Country Capital Markets: Patterns and Prospects*. Migration Policy Institute.
- [77] Tong, S. 2005. Ethnic Networks in FDI and the Impact of Institutional Development. *Review of Development Economics*, 9 (4) :563-580.
- [78] Vogel, E. 1990. *One Step Ahead in China: Guangdong under Reform*. Harvard University Press
- [79] Wei, S; Xie, Z.; Zhang, X. 2017. From "Made in China" to "Innovated in China": Necessity, Prospect, and Challenges. *Journal of Economic Perspectives*, 31 (1) : 49-70.
- [80] Wei, Y.; Balasubramanyam, V. N. 2006. *Diaspora and Development*. *World Economy*, 29 (11) : 1599–1609.
- [81] World Bank. 1997. *China Engaged: Integration with the World Economy*. World Bank Publications.
- [82] Xu, C. 2011. The Fundamental Institutions of China's Reforms and Development. *Journal of Economic Literature*, 49 (4) : 1076-1151.
- [83] Yamaguchi, M. 1993. The Emerging Chinese Business Sphere, *Nomura Asian Perspectives*, 11 (2) .
- [84] Yow, C. 2006. Transforming an old qiaoxiang: impacts of the Chinese diaspora on Panyu, 1978–2000 in Tan, C. (ed) .2006. *Chinese Transnational Networks*. Routledge.
- [85] Zhang, C. 2020. Clans, Entrepreneurship, and Development of the Private Sector in China. *Journal of Comparative Economics*, 48 (1) : 100–123.