

对外投资合作中本土知识的国际表达*

陈兆源**

较之人类其他的历史时期,经济全球化时代为包括资本在内的各种生产要素的自由流动提供了前所未有的便利。对外投资合作被认为有助于将世界“拉平”,使各国经济发展和个人生产消费的差距收窄。^①这种说法在一定程度上是正确的并且影响深远,导致人们在关心跨国资本总体效应的同时,相对忽视了投资者之间的差异。事实上,不同类型投资者的行为方式可能存在显著区别。从纵向看,17世纪的英国东印度公司、明清海外华商社区、20世纪的美国联合果品公司的行为方式各不相同。从横向看,即便在当下,来自发达国家和新兴经济体的跨国投资者也各有特点。以本土政商关系为视角,本文基于对当前中国对外投资合作特点的概括试图为这类投资者差异提供一种解释,并为利用本土知识服务国际关系发展创新提供启示。

一、政商关系是影响对外投资的重要因素

母国的政商关系深刻影响了其企业的对外投资实践。1601年诞生的英国东印度公司常被追溯为跨国公司的雏形,并因其强大的经济实力和政治影响而广为人知。其诞生的正式标志便是英国伊丽莎白一世女王授

* 本文系为2022年复旦国际关系论坛“自主知识体系与国际关系理论发展创新”研讨会准备的讲稿。

** 陈兆源,中国社会科学院世界经济与政治研究所助理研究员。

① Thomas Friedman, *The World is Flat*, New York: Farrar, Straus and Giroux, 2005.

予的特许状,准予公司创办者在十五年期垄断与东印度之间的贸易。^①英国国王禁止其他英国人成立公司参与这一贸易。与之后自由竞争的观念不同,通过政府获得垄断贸易和投资特权是当时欧洲从事商业活动的人指望实现的目标。^②英国东印度公司不仅从事商业,而且还发展成为拥有部队和土地并可具备收税、铸币、司法和缔约等职能的“准国家组织”,这种资本与政治紧密结合的早期公司制度在英国的全球殖民扩张中扮演着重要角色。^③类似观点在对西方殖民主义社会科学化的解释中颇具代表性。^④

在英国东印度公司经营的同时期,“下南洋”的华人也从事着贸易和投资等海上活动,但由于海外华商与中央王朝的关系与以英国为代表的帝国主义列强的政商关系显著不同,其对外投资的行为和影响也有明显区别。王庚武先生将明清时期的海外华商称为“没有帝国的商人”(merchants without empires),并富于启发地评论道,“按照进取心和胆量来衡量的话,他们能够做欧洲人所做的一切,然而无法在中国促成必要的制度变化来与欧洲势力甚至日本势力匹敌。他们从来就不是明清政府当局建立商人帝国的任何势力的工具,他们也不能指望为其自身任何创新的努力而获得官吏的支持或意识形态上的支持。”^⑤由于缺乏来自朝廷的保护,众多“下南洋”的华商无法与国家支持的特许公司里全副武装的雇员竞争,而是嵌入其他“商人帝国”中成为参与者或代理商。

美国政府在 20 世纪与其跨国公司勾连并对发展中国家,尤其是拉美

① 此后英国国王詹姆士一世为公司颁发的特许状不再设期限。

② 羽田正:《東印度公司與亞洲的海洋:跨國公司如何創造二百年歐亞整體史》,林詠純譯,八旗文化 2018 年版,第 75—80 頁。

③ 1602 年成立的荷兰东印度公司也具有一定的可比性。

④ Jeffrey A. Frieden, “International Investment and Colonial Control: A New Interpretation,” in Jeffrey A. Frieden, David A. Lake, and J. Lawrence Broz, eds., *International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth*, 5th Edition, New York: W. W. Norton, 2010, pp.119—138.

⑤ 王庚武:《没有帝国的商人:侨居海外的闽南人》,《海交史研究》1993 年第 1 期,第 125 页。相关英文论述可参见 Wang Gungwu, “Merchants without Empire: the Hokkien Sojourning Communities,” in James D. Tracy, ed., *The Rise of Merchant Empires: Long Distance Trade in the Early Modern World 1350—1750*, New York: Cambridge University Press, 2011。

国家进行了一系列政治和军事干预以保护其海外投资,这被部分学者认定为“新帝国主义”的做法。^①1909年至1913年在任的美国总统威廉·塔夫脱(William H. Taft)提出“金元外交”(dollar diplomacy),希望通过鼓励海外投资等经济扩张手段来控制拉美等国。美国政府多次卷入其投资者与外国政府的产权纠纷。其中一个臭名昭著的投资者便是联合果品公司(United Fruit Company)。该公司是美国控制危地马拉经济的典型代表,与美国政府官员有着密切联系。^②在危地马拉第一位民选总统哈科沃·阿本斯·古斯曼(Jacobo Árbenz Guzmán)将联合果品公司资产国有化之后,美国中央情报局支持卡洛斯·卡斯蒂略·阿马斯(Carlos Castillo Armas)于1954年推翻阿本斯政府,建立了亲美独裁政权。^③据解密档案显示,冷战时期美国政府与出口商在联合扩大对外贸易时采用了相似的做法。^④美国在20世纪后期和新世纪以来更多转向国际投资仲裁等法律手段维护其企业海外利益则是后话了。总的看来,虽然手段并不光彩,但美国政府与企业的勾连扩大了其跨国企业的海外影响力,并且影响了美国20世纪对外投资的行为方式。

关于多段历史的描述和研究充分印证了政商关系在对外投资中的重要性。在这些案例中,政商关系虽然更多地体现为国家或政府对其跨国企业及海外利益的重视程度与保护方式,且带有很强的殖民主义和帝国主义时期的色彩,但其中亦不免折射出母国的本土政商关系对企业参与

① Stephen D. Krasner, *Defending the National Interest: Raw Materials Investments and U.S. Foreign Policy*, Princeton: Princeton University Press, 1978. Noel Maurer, *The Empire Trap: The Rise and Fall of U.S. Intervention to Protect American Property Overseas, 1893—2013*, Princeton: Princeton University Press, 2013.

② Jason M. Colby, *The Business of Empire: United Fruit, Race, and U.S. Expansion in Central America*, Ithaca: Cornell University Press, 2011, pp.204—205. 舒建中:《美国与1954年危地马拉政变》,南京大学出版社2018年版。

③ Stephen Schlesinger and Stephen Kinzer, *Bitter Fruit: The Story of the American Coup in Guatemala*, Cambridge: Harvard University Press, 1999. Nick Cullather, *Secret History: The CIA's Classified Account of Its Operations in Guatemala, 1952—1954*, Stanford: Stanford University Press, 1999.

④ Daniel Berger, William Easterly, Nathan Nunn and Shanker Satyanath, “Commercial Imperialism? Political Influence and Trade During the Cold War,” *American Economic Review*, Vol.103, No.2, 2013, pp.863—896.

对外投资合作所产生的影响,对此尚有进一步研究和理论化的空间。

从当下的投资实践和相关理论来看,对外投资一般是企业在国内经营基础上的业务拓展。作为新新贸易理论(New-New Trade Theory)的代表性成果,马克·梅利茨(Marc J. Melitz)及其合作者构建了企业异质性如何影响企业从事出口贸易和对外投资的理论模型,论述了生产率高的企业更倾向于开展对外直接投资。^①换句话说,在本土取得某种优势的企业更有可能参与对外投资合作,而这通常意味着这些企业在面对本土政商关系这一战略环境(strategic setting)下具有某种竞争优势,而这种源自本土政商关系的竞争优势会在企业进行对外投资时被有意识地运用或被无意识的体现。^②那么,可以推测的是,中国当代对外投资合作的特点和竞争优势也将很大程度上根植于本土政商关系。鉴于政商关系在中国发展的奇迹和构建中国特色哲学社会科学体系中扮演的重要角色,^③在对外投资合作中挖掘中国本土知识的国际表达尤其具有必要性和可行性。

二、当前中国开展对外投资合作的主要特点

将中国投资者与以七国集团为代表的传统投资者区分开来的特质主要有三点。一是更长的时间范围(time horizon),二是更高的风险容忍度,三是更密切的投资者—东道国政府关系。当然,七国集团投资者和中国投资者内部亦存在差异,此处当然仅是就平均而言。

其一,较长的时间范围。与当前的七国集团投资者相比,中国资本拥有更长的时间范围,换言之,中资更为耐心。所谓“耐心资本”,是长期愿景资本的别称。耐心资本意味着投资者对一家企业进行的投资并不指望能

① Marc J. Melitz, “The Impact of Trade on Intra-Industry Re-Allocation and Aggregate Industrial Productivity,” *Econometrica*, Vol.71, No.6, 2003, pp.1695—1725. Elhanan Helpman, Marc J. Melitz and Stephen R. Yeaple, “Export versus FDI with Heterogeneous Firms,” *American Economic Review*, Vol.94, No.1, 2004, pp.300—316.

② 裴长洪、郑文:《国家特定优势:国际投资理论的补充解释》,《经济研究》2011年第11期,第21—35页。

③ 林毅夫、蔡昉、李周:《中国的奇迹:发展战略与经济改革》,上海三联书店出版社1994年版。周黎安:《地区增长联盟与中国特色的政商关系》,《社会》2021年第6期,第1—40页。

很快获得利润。相反,投资者出于对未来更大回报的预期愿意放弃眼前的回报,这与中国大量参与发展中国家基础设施投资合作的事实相一致。中国的许多对外投资合作项目与国家开发银行和中国进出口银行的发展型融资配套,而这些贷款通常拥有较长的偿还年限。中国某家重要政策性银行负责管理海外贷款的官员表示,“中国的投资通常是长期投资;我们不期望在一至两年内得到偿还;我们正在加大对中长期项目的投资,而这些项目十年后才会有回报。”^①斯蒂芬·卡普兰(Stephen B. Kaplan)对中国在拉美资本的研究指出,由于国有资本的重要地位,中资相较于西方私人资本具有更长期的视野。私人企业大多必须保持短期的盈利能力以安抚公司董事会,而中资更长的时间范围意味着不追求短期利润而期待长期回报。^②李静君(Ching Kwan Lee)同样强调了海外中资的国有主导,认为中资对经济利益和政治(安全)利益的并重使得中国资本相较“市场导向”更注重“生产导向”,故更具长期视野和稳定性。^③总的来看,中国资本相较于西方传统资本拥有更长的时间范围。

其二,较高的风险容忍度。不少研究者注意到,作为发展中资本输出国,中国企业的风险偏好与发达国家企业明显不同。王永钦等、彼得·巴克利(Peter J. Buckley)等和伊瓦尔·科尔斯塔德(Ivar Kolstad)与阿恩·威格(Arne Wiig)传播广泛的研究发现,中国企业在对外投资时不太关心东道国的政治风险,换言之,中国资本对东道国风险有着较高的容忍度。^④

^① Interview conducted by Stephen B. Kaplan in November, 2017. Cited from Stephen B. Kaplan, “The Rise of Patient Capital: The Political Economy of Chinese Global Finance,” Institute for International Economic Policy Working Paper, No. 2, 2018, <https://www2.gwu.edu/~iiep/assets/docs/papers/2018WP/KaplanIIEP2018-2.pdf>.

^② Stephen B. Kaplan, *Globalizing Patient Capital: The Political Economy of Chinese Finance in the Americas*, New York: Cambridge University Press, 2021.

^③ Ching Kwan Lee, *The Specter of Global China: Politics, Labor and Foreign Investment in Africa*, Chicago: University of Chicago Press, 2017.

^④ 王永钦、杜巨澜、王凯:《中国对外直接投资区位选择的决定因素:制度、税负和资源禀赋》,《经济研究》2014年第12期,第126—142页。Peter J. Buckley, L. Jeremy Clegg, Adam R. Cross, Xin Liu, Hinrich Voss and Ping Zheng, “The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment,” *Journal of International Business Studies*, Vol.38, No.4, 2007, pp.499—518. Ivar Kolstad and Arne Wiig, “What determines Chinese outward FDI?” *Journal of World Business*, Vol.47, No.1, 2012, pp.26—34.

这或许是因为相较于发达国家跨国公司在风险区域的水土不服,中国拥有更多的应对经验和较低的适应成本。并且由于中国资本的后发角色,一些企业将经济逆周期视为扩大业务的机会。因为西方投资者往往在逆周期时选择减少投资甚至撤资,而中国企业则希望借此填补其空缺。

其三,更密切的投资者—东道国政府关系。与西方传统投资者对东道国的诸多要求条件相比,中国资本在这方面显得更为宽松。^①正如一位南苏丹外交部官员所言,“美国和我们的其他(西方)伙伴常常确定无疑地告诉我们,我们需要什么,而中国人则显得更愿意相互探讨,并倾听我们想要什么。”^②一项关于对非洲援助的有趣研究显示,与世界银行的援助不同,中国的援助资金更有可能流向领导人的出生地。^③这也为此处的判断提供了侧面佐证,中国资本与东道国政府的关系更为紧密。与许多其他领域相似,中国国家行为体的偏好很大程度上塑造了中资企业的行为。^④张建红和姜建刚对中国对外直接投资的研究发现,双边友好的外交活动能有效促进对外直接投资;双边外交活动对一些比较敏感和重要的投资能起到保驾护航的作用。^⑤类似地,闫雪凌和林建浩发现中国领导人的出访显著促进了中国对该国的直接投资。^⑥皮帕·莫安(Pippa Morgan)和郑

① 这种特质在中国对外援助和发展金融领域有着更为明显的体现,参见 Zhongzhou Peng and Sow Keat Tok, “The AIIB and China’s Normative Power in International Financial Governance Structure,” *Chinese Political Science Review*, Vol.1, No.4, 2016, pp.736—753.

② International Crisis Group, “China’s New Courtship in South Sudan,” African Report, No. 186, 2012, p. 8, <https://d2071andvip0wj.cloudfront.net/186-china-s-new-courtship-in-south-sudan.pdf>.

③ Axel Dreher, Andreas Fuchs, Roland Hodler, Bradley C. Parks, Paul A. Raschky, and Michael J. Tierney, “African Leaders and the Geography of China’s Foreign Assistance,” *Journal of Development Economics*, Vol.140, 2019, pp.44—71.

④ 如曲博在分析东亚国家的汇率政策时指出,国家力量主导政策选择,并决定社会经济行为体参与政策制定的能力。因此,对于东亚国家和地区的政府而言,政府的政策偏好具有决定性作用。曲博:《危机下的抉择:国内政治与汇率制度选择》,上海人民出版社 2012 年版,第 30 页。

⑤ 张建红、姜建刚:《双边政治关系对中国对外直接投资的影响研究》,《世界经济与政治》2012 年第 12 期,第 133—155 页。

⑥ 闫雪凌、林建浩:《领导人访问与中国对外直接投资》,《世界经济》2019 年第 2 期,第 147—169 页。

宇的研究也表明,中国与东道国的国家间关系有助于解释中国在非洲的投资。^①由于中国投资多集中在能源、矿产和基础设施等资产专用性较高且投资周期较长的行业,故中资更加注重与东道国政府的关系,也更有意愿通过维持和推动这种关系来保障投资项目顺利进行。西方投资者在与东道国打交道时则更常采取非人格化的、法律化的手段。^②根据一些发达国家的国内法,与东道国政府保持密切联系还需承担更大的法律风险。故相较之下,中国投资者与东道国政府的关系显得更加紧密。

上述三个特点是相辅相成的。正是因为中资的长时间范围,所以需要更高的风险容忍度,也需要与东道国政府建立更紧密的关系;同时也正是因为中资更注重与东道国政府建立更紧密的关系,所以能够支持其开展较长时间范围和较高风险的投资。

三、中国对外投资合作特点的本土起源

为了解释中国对外投资合作的上述特点,我们当然可以诉诸国际竞争的角度,即考虑中国在面对发达国家投资者竞争时所采取的差异化策略^③,同时也可从国内政商关系的角度挖掘其本土起源。在某种意义上,中国资本是以它们面临的国内环境为锚点,在对外投资——尤其是对发展中国家投资时一定程度上延续并发挥了本土政商关系积累的竞争优势。

其一,基建效率优势。中国对外投资合作之所以具有较长的时间范围,其中一个重要因素是存在大量与基础设施建设有关的项目,如铁路、工业园等。而之所以中国成为基建大国,积累起较为完整且高效的基建产业链,则与本土政商关系密不可分。地方政府在中国基础设施的投资

^① Pippa Morgan and Yu Zheng, "Tracing the Legacy: China's Historical Aid and Contemporary Investment in Africa," *International Studies Quarterly*, Vol. 63, No. 3, 2019, pp. 558—573.

^② Yuhua Wang, *Tying the Autocrat's Hands: The Rise of the Rule of Law in China*, New York: Cambridge University Press, 2015.

^③ 相似路径的研究可参见黄继朝、陈兆源:《竞争与差异化:日本对东南亚基础设施投资的策略选择》,《日本学刊》2022年第2期,第64—90页。陈兆源:《法律化、制度竞争与亚太经济一体化的路径选择》,《东南亚研究》2017年第5期,第64—76页。

上扮演着非常重要的角色。经济学家倾向于认为,中国的政治集中模式与财政分权体制相结合创造了地方政府的竞争,而且推动了政府系统向发展型政府治理模式的转型,这是解释中国基础设施投资决定的重要因素。^①晚近对中国高铁建设的政治经济学研究亦强调了地方政府通过“就地博弈”向中央政府争取政策资源的方式。^②地方政府间的“为增长而竞争”使地方政府与中央、地方以及民营的各类基建企业形成了关系密切的“增长同盟”,培养了中国企业在基础设施建设领域投资的效率优势。在发达国家企业对基础设施“硬联通”投入不足的背景下,中国本土基建优势的国际化成为对外投资合作中的一大亮点。

其二,融资成本优势。在对外投资合作中,较高的风险容忍度需要较低的融资成本来支撑。而之所以中国特定企业——尤其是国有企业在对外投资中拥有融资成本优势,部分也缘于本土政商关系的国际表达,其中较为典型的是开发性金融。^③在开发性金融模式下,政府与市场合力促进了对基础设施等长周期、高风险项目的融资支持。^④一方面通过政府信用背书弥补了公共产品提供中的市场缺陷,另一方面通过强调项目的运营业绩培育了市场机制。此外,对中国的银行贷款发放的研究发现,在信贷市场上国有企业更易获得较大额度和较长期限的贷款。^⑤这类本土政商关系的特点虽然提高了特定企业软预算约束的可能性,但同时也有利于为中国投资者在对外投资合作中应对风险提供融资支持。

其三,政府交往优势。中国企业在对外投资合作中注重维护与东道国政府的关系同样可以被视为一种本土政商关系的国际表达。在构建和完善社会主义市场经济的过程中,各级政府依然在优惠政策、项目分配、市场监管等领域扮演着重要角色,与政府保持高水平的良性互动对企业

① 张军、高远、傅勇、张弘:《中国为什么拥有了良好的基础设施?》,《经济研究》2007年第3期,第4—19页。

② Xiao Ma, *Localized Bargaining: The Political Economy of China's High-Speed Railway Program*, Oxford: Oxford University Press, 2022.

③ 吴雨珊:《开发性金融创世记》,中信出版社2018年版。

④ MUYANG CHEN, “State Actors, Market Games: Credit Guarantees and the Funding of China Development Bank,” *New Political Economy*, Vol.25, No.3, 2020, pp.453—468.

⑤ 刘小鲁、聂辉华:《国企混合所有制改革:怎么混?混得怎么样?》,人大国发院年度研究报告,2015年10月总第6期,第25—29页。

发展相当关键。在周黎安看来,“市场+官场”的双重竞争机制构成中国特色的政商关系。在中国的制度背景下,地方官员和企业互动关系面临“双向道德风险”(two-sided moral hazard),因而在跨期投资的决策环境中,企业尤其需要依靠关系契约、非正式网络、个人友谊等媒介与政府建立信任,作为对契约和司法制度的有力补充,这导致地方政府官员与企业家经常有密切的互动和交往,一方面是信息沟通与交流的需要,另一方面是建立双方互信。^①在中国对外投资合作中,同样面临因东道国可能的市场失灵和政府失信而产生的道德风险问题,中国企业在本土政商关系中积累的政府交往经验往往会成为打造密切的投资者—东道国政府关系的重要参考。

四、结论与启示

基于对历史案例的简要梳理和对当代中国对外投资合作的重点讨论,本文概括了中国资本参与对外投资合作的三个特点,强调了本土政商关系是解释一国对外投资行为方式和特点的关键维度。并且对于那些寻求海外投资竞争优势的国家和投资者来说,重视对本土知识的合理化和理论化有助于这一目标的实现。在本文基础上,可进一步研究中国对外投资特点对发展中国家和发达国家的影响,也可尝试运用本土知识对中国对外发展合作的特点加以提炼。^②

习近平总书记指出,“加快构建中国特色哲学社会科学,归根结底是

^① 其中“双向道德风险”指企业家担心实物投资一旦完成,当地官员可以趁机“敲竹杠”;官员也担心企业骗取补贴,或者只是套取优惠政策,优惠政策一到期就撤走项目或企业。参见周黎安:《地区增长联盟与中国特色的政商关系》,《社会》2021年第6期,第20—21页。关于“市场+官场”理论的讨论亦可参见周黎安:《“官场+市场”与中国增长故事》,《社会》2018年第2期,第1—45页。

^② 中国国务委员兼外交部长王毅2021年4月在“中国国际发展合作成就展”上的讲话提到“中国国际发展合作的理念持续创新”。但是关于中国国际发展合作究竟有何创新,官方尚未作出明确总结。学术界有一些讨论,可参见郑宇:《贫困治理的渐进平衡模式:基于中国经验的理论建构与检验》,《中国社会科学》2022年第2期,第141—161页。郑宇:《新型国际发展合作范式的初现与挑战》,《中国社会科学评价》2021年第2期,第104—117页。

建构中国自主的知识体系”。不难发现,在建构自主的知识体系的过程中,无论是知识的本土化、本土概念的国际表达、本土经验的国际推广,都要求我们在重视本土知识的同时,用本土知识开展国际交流、产生国际影响,这为国际关系理论发展创新提供了契机与启示。一方面在研究路径上,更加注重国际与国内互动的视角,通过对本土知识的挖掘为国际关系研究提供新的解释变量和理论机制。另一方面在理论资源上,更加关注政治经济学、比较政治学、经济社会学等其他社会科学分支中以中国为观照的研究成果,通过整合相关学科资源来创造性地回答国际关系问题、回应国际关系理论。