

第三章 港商在珠三角：文化相近，界線日益模糊

對投資中國大陸珠三角一帶的台港商而言，廣東的語言和文化是否對台港商投資過程產生不同的結果，進而影響其融入當地的可能性？是筆者最主要瞭解的核心問題。就此問題脈絡之下，筆者在田野過程中，將藉由訪談台、港商經濟網絡：「政商關係」、「產業網絡」及社會網絡：「人事管理」、「日常生活」作為觀測「當地社會文化的遠近關係是否造成台港商融入當地」的觀察視焦點。

經過訪談資料的整理分析後，筆者認為：由於港商具有與投資當地相近的社會文化，令港商在工作、生活中開始對當地感到親切，導致對當地的偏見也逐漸降低，因此在「經濟網絡」與「社會網絡」中均有逐漸融入當地的情況。

第一節 經濟網絡

改革開放之初，大量港商北上廣東省深圳、東莞等地投資，除了距離地理位置香港近之外，相同的語言（粵語）與文化也是港商選擇當地的主要因素。語言文化的相通，為港商帶來了較其他外來投資者更大的投資優勢，不僅在政商關係上，在日常生活上也比其他商人更快適應當地。

近年來，雖然國語（普通話）的日益普及，使得在東莞地區許多當地官員或是一般民眾除了會講粵語，普通話也相當流利，粵語不再一枝獨秀，但與地方相通的粵語以及香港與廣東地區歷史上的羈絆，仍舊為港商在「政商關係」上帶來不少助力，此外，隨著廣東省當地企業的陸續興起，許多港商也開始和當地廠商合作，相同的語言文化，令北上工作的港商感到親切，因而為他們的合作帶來信任感及穩定的關係，許多港商有很多當地的商人朋友，也開始觀看大陸的電視節目，逐漸形成融入當地的現象。

筆者觀察在東莞投資的港商發現，相同的語言文化，為港商在經濟投資上帶來優勢，不僅是與當地政府的溝通、與貨物出口有關係的海關或是與當地廠商的合作上，粵語溝通不僅令港商感到親切，也為港商帶來了許多的便利性。

一、政商關係

廣東地區與香港在歷史、文化上一脈相承，成為改革開放後吸引大批港商北上投資的原因之一，改革開放初期，港商在當地由於語言相通，因此在與政府溝通上比其他外資更具有優勢，然而隨著普通話的普及，廣東話似乎已不再吃香，甚至有些港商認為台商普通話講得比港商好，比港商更有優勢：

和當地政府的溝通，以前用廣東話是可以有優勢的，但是現在用普通話也可以，不一定要用到廣東話，所以廣東話已經沒有太多的優勢了...而且當地政府很多高層的幹部都是從北京調過來的，他們也是說普通話，不會說廣東話。【0808181】

以前香港人在廣東說白話有優勢，但是現在比較流行的是普通話了...在語言方面，香港人講白話已經沒有什麼優勢了，我覺得台灣人反而比較好，因為台灣人講的普通話比香港人好很多。【0808201】

就我的經驗來看，香港人在這裡只會講白話不會講普通話反而是個劣勢，我認識一個在深圳開公司的香港人，他請的人大部分都是會講廣東人，因為教育的關係，廣東人普通話也講得很好，他自己的普通話講得很爛，所以他要請這些廣東人來幫他做事。所以我覺得香港人在這邊，會講廣東話反而不是優勢。【0808211】

雖然廣東話已經不是港商投資東莞最大的優勢，但港商普遍認為在與當地政府，尤其是與基層官員接觸時，廣東話比較容易和官員培養良好的關係：

語言的話，有廣東話是比較好做事的，就拿過關來說好了，有相同的語言是好做事的...如果有碰到海關或是其他稅務官員的機會，廣東話會比較好的。【0807181】

我覺得其實上面大部分中高級別的人都講普通話，但是比較一般的官員，例如村長或是地方官員都講廣東話，我們大部分還是和村長或地方官員打交道，像我的廠裡面，要和村長有很多接觸，我和村長就是講白話，我和他關係很好，港商在上面做生意，語言幫了我們很大的忙。

【0807202】

此外，由於香港回歸中國前為英國殖民地，因此在西方教育的薰陶之下，香港人比一般大陸人更具有國際觀及現代化的管理知識及經驗，加上語言相通，許多在珠三角地區設廠的歐美企業，大多找香港人擔任高階主管：

香港人的語言優勢是有的，很多在這邊的歐美大廠，他的管理人才大部分都是香港人，因為這些香港人會講白話，可以和政府溝通，在管理上也有專業的知識水平，而本地人的眼光、技術和程度層次還不夠香港人好。【0808141】

我的總公司在瑞士，是屬於外資企業。1992 年公司派我來廣東設廠，因為我是香港人，和這邊一樣會講廣東話，所以公司派我過來這邊擔任總經理。【0808181】

簡而言之，雖然中國大陸官方語言（普通話）的普及令珠三角地區已非粵語獨佔之局面，但對港商而言，和當地共同的語言，仍然在培養政商關係上存在著部分優勢與便利性。

二、產業網絡

以往北上投資的港商大部分的上下游客戶都是以國外廠商或是港資企業為主，但近年來，由於大陸本地廠商水準提高，許多港商的合作夥伴已經從以往的港商為主改以本地商人為主：

以前和我合作的廠商大多是港商，因為他們的質素比較好，比較優良，但是近幾年內地的工廠也開始進步，質素也有所提升，所以我也會開始

找內地的工廠。【0807181】

接單的客戶裡面，以前港資是佔 90%，現在只佔了 50%，所以客戶群裡面越來越多本地客戶，大部分可以用廣東話，也有的是講普通話，所以講普通話的機會也越來越多了。【0808181】

除了大陸當地廠商水準提高之外，港商和部分當地商人（廣東人）擁有相同的語言，讓雙方容易交流，令港商產生親切感，因此也使其較容易與當地廠商進行合作：

在工作、做生意的時候，碰到都是廣東人的老細（老闆），大家都會講廣東話，所以也很容易交流，這個時候會讓我覺得很親切。【0807201】

我和很多內地的廠商合作，有些是講普通話的，有些是本地商人，講白話（廣東話）的，和那些講白話的商人談生意的時候，因為大家都講白話吧，會讓我更習慣，也一定會有更深一層私親切感。【0807182】

此外，不止港商認為自身容易和當地廠商進行合作，在珠三角投資的台商也認為由於語言文化相同，容易溝通，因此港商容易與當地商人培養相互信任感：

港商到珠三角來投資，和廣東當地的企業合作得很好，大家都講廣東話，而且廣東的飲茶文化也和香港一樣，港商來珠三角就好像回到家一樣...就好像日商和台商一樣，很多台商和日商很能溝通，老一輩的都能講流利的日語，所以日商都覺得好像回家了，從工作文化到喝酒文化都非常瞭解，常常變成好朋友，好朋友就有訂單，這是一個信任。【0811071】

不過，許多港商也不諱言，台商的產品品質比大陸當地廠優良，但由於香港供應商沒辦法打進台商協力網絡，港商很少與台商合作，甚至有些港商認為寧願與當地廠商做生意：

台資企業的質素當然比當地企業高啦，但是台灣人說我們香港人很詐，不願意做香港人的生意，我們港商對台商也有戒心啊！香港人也很少做台灣人的生意，因為台灣人很壞，很會拖欠貨款，我幾乎很少接觸台商。

【0808181】

香港的供應商很難打進台灣的圈子，因為台灣人比較會關照他們的老鄉，對我們很不信任...我寧願和本地供應商做生意。【0808191】

由此可見，珠三角地區的廣東文化，在政商關係及產業網絡上，會對港商產生便利性、親切感，然而，港商與台商在生產網絡上似乎少有接觸，甚至對台商有所不滿，這也是筆者將會討論的現象。

第二節 社會網絡

整合訪談資料後，筆者發現港商在工廠人事管理上，港幹人數漸減，除了部分專業性職位外，其餘職位開始被陸籍幹部取代，這些陸籍幹部中，高階幹部多是會講普通話的廣東人，或是會講廣東話的外省人，中低階工廠管理幹部則從員工中拔擢，而港商在日常生活中，過往都是每逢假日必回香港，但現在除工作之外，私下也會與許多大陸朋友一起吃飯、飲茶，在媒體選擇上，港商開始觀看當地的電視節目，並不排斥。

一、人事管理

早期北上投資的港商，往往會帶著具有專業素質及管理能力的白領幹部一同北上打拼，當時北上工作的港幹優勢在於擁有豐富的國際觀、管理經驗以及與珠三角地區相通的語言，不僅可幫助港商向世界拓展業績，也能與地方政府交涉無礙，但近年來由於當地知識水平的提高，會講廣東話及普通話的「廣東人」逐漸取代港幹在「地方性事務」的角色，因此除了與世界接軌的國際業務（例如：和外國客戶接洽、國外船務、進出口業務等）以外，一般工廠的管理業務已被陸籍幹部取代。

首先，許多港商會請廣東人管理，但大多不是當地（東莞、深圳人）因為當地人生活環境、知識水平較高，不願到工廠工作，而廣東人除了會講粵語，又會講普通話，在溝通上、管理上都很方便：

我有請兩個內地人幫我管理工廠，但給香港薪水，給他們特別權力，住的地方和其他員工不同，不是宿舍，讓他們管理大陸的員工...我可以信任那兩個本地人，因為我們都會講白話，用白話他們比較瞭解我的意思，溝通上當然會比較方便些。【0807182】

我的工廠是請會講白話（廣東話）的大陸人管理，加上我自己管理，講白話他們比較知道我的要求。我沒有請香港人當幹部，因為成本太高，也不可能請本地人，本地人很有錢，才不會來我們這種工廠做野（工作）。【0807202】

我的工廠已經沒有香港幹部了，現在都是用大陸人，有的是廣東人，但不是東莞深圳這邊的人，溝通的話是白話和普通話一半一半，可以用廣東話溝通的話是比較方便的。【0808201】

其次，除公司業務中較為專業性以及和國際事務有關的事務仍然由港幹負責以外，大部分工廠的內部管理已經被陸及幹部取代，甚至有的港商已經將公司財務完全交由陸籍幹部負責：

香港人在上面大都要做技術支援，例如驗貨、跟單、船務、過關等等，這些都是比較專業的，一直都是我們香港人在做，內地人沒辦法做，他們做的就是比較低層次工廠管理的工作。【0807201】

管理、船務、跟單這些中高級行政幹部的職位，都要有一定的程度，這一方面的職位是不會被陸幹取代的。【0808141】

我們工廠也是當地化，這已經改變很久了，公司的財務也是交給當地人管，早就沒有什麼港幹了！【0808191】

再者，為了工廠管理上的方便，在吃飯、住宿上，港商會和員工隔開吃飯，但高階陸籍幹部能和港商一起吃飯，而在住宿方面港商也會與員工分隔開來，藉此以展現上下之階級觀念與權威性：

吃飯的時候會和那兩個內地人（高階幹部）一起吃比較多，我不會和所有員工都講話，大部分只和那兩個內地人聊天比較多。【0807182】

我們吃飯都是香港人和大陸人分開吃的，這樣才能顯現地位的存在。
【0808202】

員工宿舍有分，高級職員和一般員工的宿舍分開，造成一種階級觀念，這是公司允許的，不同工種的員工有不同的待遇，也是為了顯現他們的權力。【0808211】

換言之，由於港幹人數的減少，陸籍幹部的增加以及與當地廠商合作的機會增加，在當地工作的港商與大陸人的接觸來往有明顯的提升，這對港商在當地的日常生活是否會產生改變？

二、日常生活

首先，筆者發現，大多數的港商已經有許多大陸的好朋友，範圍大多是陸商，港商與這些大陸朋友的關係不只限於工作上的來往，甚至擴及日常假日休閒時間：

我在這邊已經十幾年了，我已經當地化了，我有很多本地的商人朋友，比我港商的朋友還要多，我和他們很 friend，平常都會一起約出來飲茶、打 GOLF，我和它們之間都講白話。【0808191】

我的本地朋友很多，有很多老朋友現在雖然已經沒有開工廠了，但我們還是會聯絡，畢竟在這裡都二十幾年了，我和他們講白話或講普通話都有...老的朋友大部分都是講白話，新的朋友有些是講普通話多。
【0808201】

我有時沒返香港的時候就會找一些商人朋友一起飲茶、吃飯，（是本地人

嗎?)不是本地人,有些是廣東人,我們都會講白話,我同他們的感情都不錯,即使有些人現在不在東莞了,我都還會和他們聯絡。【0807191】

第二,筆者發現,在當地工作的港商與港幹的關係並不會因為同是香港人的關係而更加緊密聯繫,其中一個較大的原因在於港幹大部分都是每逢假日便回香港,到工廠的時間和港商的來往也不頻繁,所以許多港商常常稱這些港幹為「二五仔」:

以前我的工廠有四個香港人,現在只剩下三個,放假的時候我很少和他們一起,他們都返香港了,而且我也有我自己在這邊的朋友,和他們的圈子不一樣。【0808191】

港幹和我們不一樣,全部都是禮拜五從工廠這邊坐交通車回香港,禮拜一在香港公司做一點事情,然後從公司那邊坐交通車,禮拜二回來,所以我們都叫他們「二五仔」,我們比較辛苦,每天都要在這邊坐鎮,所以除非工作上有些事情,假日他們都跑回香港去了。【0808203】

第三,由於廣東省的有線電視可以接收到香港電視台的資訊,因此港商隨時可以在電視上看到香港電視台(亞洲電視、無線電視)的電視節目,不過,長期在當地工作的港商,並不會排斥大陸的電視而只單一收看香港的電視節目:

內地可以看得到香港的無線和亞視,我在內地工作的時候,會看香港的新聞報導,其他則是看大陸的節目。【0807182】

港商雖然會開始看大陸的電視,但是他們會經常關注香港的情況...而且我接觸的一些到大陸工作的香港人,變得更加關注大陸的情況,更加願意瞭解大陸。【0808141】

我平常會看大陸的電視,看看當地的新聞,因為自己在這裡做生意,多數的時間都在這裡,我不會很排斥看這邊的電視節目,這邊也有好看的,偶爾也會看香港的電視,關心香港的新聞。【0808203】

綜上所述，我們可以發現，港商在人事上和陸籍幹部的接觸有所增加，工作之餘也會與大陸商人朋友接觸，此外，也開始觀看大陸的電視節目，這些現象均反映了在珠三角投資的港商開始融入當地的情況，這種情形是否導致港商生涯規劃與身分認同上的轉變？在下一節的討論中將有詳細說明。

第三節 生涯規劃與身份認同

投資地的社會文化，對台、港商的生涯規劃及身份認同是否造成影響？是筆者另一個關注的焦點。而根據上一節討論與分析，港商已經開始有融入當地的現象，此外，筆者發現，具有「相同社會文化」的港商，大多數都有在當地置產以及退休後長住當地的打算，身份認同上也有所轉變，從對香港人的「單一認同」轉變為對香港及中國的「雙重認同」。

一、生涯規劃

筆者訪談港商過程中發現，大多數的港商都有在當地置產以及退休後長住當地的打算，然而，在子女教育的選擇上，由於香港教育品質較好，港商仍會選擇讓子女待在香港讀書。

(一) 置產

在珠三角當地的港商於當地置產的情況普遍，由於社會文化相通，居住起來便沒有太大的隔閡，一位曾在港資企業工作的陸籍幹部如是說：

這邊的港商有一些會在這邊置業，週六反而是一家上來（東莞）度假，而不是他們回去（香港），有部分港商的祖籍都在東莞、中山等地，這邊的社會文化和香港近似，所以港商在這邊住就沒有隔閡。【0808212】

此外，環境舒適、居住空間大以及價格比香港便宜也是港商在珠三角置業的重要因素，而有些在當地置產的港商會開車通勤上下班：

我一兩個禮拜會回香港一次，我現在住在廣州市附近的祈福新村，每天往來上下班，交通很方便的。我為什麼會在大陸置產呢？因為雖然香港是個很大的都市，但是空間狹小，然後香港買房很貴，一平方米就要五萬港幣，可是在廣東省，五萬塊可以買十平方米，也就是說只要花 10% 的成本就可以買到更大的房子。【0808181】

廣東省這邊，中山和珠海環境最優，空氣新鮮，又有藍色的天空，我在中山這邊的雅居樂買了一棟房子，那裡環境好，而且又有保全，很安全的。【0808203】

綜上所述，大多數的港商會選擇在當地置產，平日通勤於公司及物業之間，假日時，在當地購買的房子則成為家人度假的場所，因此在當地購買的房子儼然成為港商北上工作後的「第二個家」。

（二）退休生活

現階段在珠三角當地置產的港商，是否代表著未來退休之後有長住當地的打算？筆者經過田調發現，部分的港商會考慮居住在當地，但還是會以親友未來居住的動向當作重要的參考依據，也有部分港商會因為香港生活素質與醫療品質高而回香港住，形成不同的看法：

我退休之後會打算住在這裡，因為這裡環境好，而且我在這裡也買了一間房，但我還是會經常回香港，因為很近。【0808203】

中山那邊生活環境不錯，退休後我會考慮住在那邊，但現在我應該還是會回到香港，因為我在香港還有很多親戚朋友，如果我自己一個人住在這裡，他們都不來的話，我也會很悶的。

【0808203】

雖然我在這裡有房子，但是我的親戚、兒女全都在香港，所以如果他們不打算來的話，我會打算回香港住。【0808201】

此外，由於香港的生活便利性以及醫療品質比中國大陸高出許多，即使香港和中國大陸通關方便，許多港商退休之後寧願住在香港，把當地買的房子當作度假使用：

香港的生活質素比上面好多了，當然會選擇香港，而且內地這麼近，出入關又方便...偶而上去內地的房子住住就好了。【0807182】

之前有個男同事整個家庭都搬上去，但2年後就搬回香港，因為始終適應不到，例如醫療問題、吃的問題。【0807201】

由此可知，和珠三角一脈相承的港商雖然會考慮居住當地，但卻會因為親友因素、珠三角與香港生活品質的差距以及中國大陸醫療素質低落而望之卻步。

（三）子女教育

由於香港的教育品質比中國大陸優良，因此在當地投資的港商會選擇讓子女就讀香港的學校，一位在深圳工作的港商便認為，中國大陸根本沒有教育品質可言，不可能讓小孩在中國大陸受教育：

我的小孩現在在香港讀書，我不可能讓我的孩子接受中國的教育，這裡哪有教育，香港、台灣每天都有人抨擊教育制度，大陸沒有人抨擊，但大陸的教育是最差的，很多現在的年輕人都沒有優良的價值觀。
【0808211】

換言之，即使當地的社會文化與自身一脈相承，在子女教育上，高品質的訴求仍舊是港商所希冀的唯一條件。

二、身份認同：認同流動——我是香港人，也是中國人

由於社會文化因素，令港商對當地的融入程度、生涯規劃也逐漸產生變化，連帶影響到港商對自己的身份認同，香港學者馬傑偉、馮應謙認為，香港人跨境（香港到大陸）工作、探親等方面經驗愈多，對國族認同會愈感親切。⁴⁵根據筆者田調發現，港商已經逐漸接受自己是「中國人」的身份，從「我是香港人」，轉變為「我是香港人，也是中國人」的雙重認同情況。

港商在身分認同上已經開始轉變，根據筆者整理田調資料中，港商認為自己從以前只認為自己是香港人，逐漸接受自己中國人的身份，港商北上工作後，除了更加關注大陸的情況，也會更願意對大陸進行瞭解：

我是香港人，也是中國人，以前我會說自己是香港人，那是因為六四、因為香港質素高，歧視內地，但現在比較不會了，所以你現在問我，我會說我是兩種都有，雙重身分。【0808221】

我覺得港商來到這邊經商，還是會覺得自己是香港人多一點，但是會變得更加中國人了，因為交流多了嘛，而且這邊本來就是他們的故鄉，語言也通，而且我接觸的一些到大陸工作的香港人，變得更加關注大陸的情況，更加願意瞭解大陸。【0808141】

此外，有港商會認為自己就是中國人，並認為分類「香港人」還是「中國人」是沒有意義的：

我從來都把自己當成是中國人，台灣人覺得他們不是中國人是他們自己的事情，我從來都沒有覺得自己是香港人。【0808191】

換言之，與珠三角相同的社會文化，除了讓港商與當地有更多的互動，逐漸

⁴⁵ 馬傑偉、馮應謙，2008，〈香港青年國族認同探索〉，2008年11月24日，香港明報，<http://hk.news.yahoo.com/article/081123/4/9dvh.html>，檢索日期，2008年11月27日。

融入當地之外，也使得港商在身分認同上開始出現流動的現象。

第四節 小結

綜觀上述，由於與珠三角廣東省相近的語言文化及歷史人文聯繫，令港商在經濟網絡及社會網絡層面上，均開始產生融入當地的現象，連帶影響了港商自身的生涯規劃及身分認同，不僅有居住當地的打算，認同上也接受「中國人」的身分，逐漸轉變為雙重認同。

然而，港商對大陸的偏見會不會因為港商逐漸融入當地而有所消失？筆者整理田調資料顯示，港商對當地偏見雖然有所降低，但會認為短期內很難完全消除：

有些內地人很自我的，他們很會推卸責任，而且很功利主義，說斷就斷，所以我很不喜歡。【0807181】

香港人從一開始對內地人就有很深的歧視，這種歧視是不可能消除的。香港人一直對大陸都有優越感，雖然現在好一點，但仍然香港人對於大陸還是有一種歧視，我的很多朋友現在看大陸還是覺得這個國家或民族有很多地方還是會讓他們不齒，讓他們不能相信。【0808211】

內地人的教育程度還有生活素質都提高了很多，但是有些地方還是比香港低，我在這裡二十幾年了我還是看不慣我在這邊的親戚朋友吐痰。內地人是比以前有錢，生活品質方面還是不行。【0808201】

因此，即使港商對中國大陸的偏見降低，但仍然沒有辦法完全消除偏見，符合學者所說的，即使兩團體間形成交截分類狀態，也不能完全消除偏見。

此外，筆者訪談過程中，也瞭解到港商對於自身及外來投資者（如台、港商）的看法，港商普遍認為台商不僅在產業結構上只關照自己台灣人，在日常生活中不易親近，認為台灣人刻意疏離非台灣人，香港人則不會如此，此外，也認為台

商和韓商不如港商般具有社會責任：

台灣人高傲，香港人比較兼容並蓄，台灣人到內地去開工廠就好像是霸王一樣，樣樣都要村遷就他們...台灣人會刻意疏離大陸人，但香港人不會，台灣人好自我的，像我們願意適應，但台灣人不會。【0807202】

這裡有一家台商，是做健身器材的，前一天還在跟員工唱卡拉 OK，還請他們吃飯，隔一天全公司的台幹都跑了，這個情形在台商和韓商裡面常會發生，我們港商就不會。【0808203】

此外，有一位港商提到他和台商吃飯的經歷，認為台灣人自我保護意識重，並解釋這就是他為什麼不喜歡和台商交朋友的原因之一：

我也有台灣朋友，但交情不怎麼樣，我覺得台商自我保護意識很重，不是很喜歡和非台灣人交朋友的樣子，有一次我和何老闆一起和一些台灣朋友吃飯，大家都是同桌吃飯，吃一吃台灣人就會自己用台語講話，好像怕我們聽到什麼事情一樣，我們香港人就不會講著講著自己講白話(廣東話)，大家都是朋友，既然同桌吃飯，為什麼要有戒心？我和何老闆都覺得台灣人都自己一個圈，很少和其他人來往，我們香港人就不會這樣。【0808203】

總的來說，大多數港商對台商有許多偏見，並認為港商自身比台商優良，反映出社會認同理論中「內團體偏私」的情形，對於台商而言，對港商是否也有相同的情況？筆者在下一章將進一步討論。