

新移民研究

跨国场域下的企业家精神、国家与社会网络： 中国新移民的个案分析

刘 宏

(曼彻斯特大学 中国研究中心, 英国 M13 9PL)

[关键词] 新加坡; 新移民; 移民企业; 华人企业家; 企业家精神; 跨国网络

[摘 要] 以在新加坡的中国新移民企业家为个案, 简要地讨论企业家和企业家精神的内涵及其在全球化时代的展延; 分析了新移民企业家跨国知识与技术优势在新兴企业成长中扮演关键作用; 论述了跨国移民企业家产生与发展的不可或缺的外在因素以及由此形成的双赢策略; 进而阐述跨国性的理论架构如何有助于解释华人企业家在当代世界和中国社会经济发展中的作用。

[中图分类号] D634.3 [文献标识码] A [文章编号] 1002-5162(2007)04-0001-10

Interactions between Entrepreneurship, the State and Social Network in the Transnational Arena: A Case Study of New Chinese Migrants

LIU Hong

(Centre for Chinese Studies, University of Manchester, UK M13 9PL)

Key words: Singapore; new migrants; immigrant enterprises; Chinese entrepreneurs; entrepreneurship; transnational network

Abstract: By using several illustrative examples of Sino-Singaporean entrepreneurs, this article analyzes the changing roles of transnational entrepreneurship and its linkages with the state and social network. It briefly discusses the key attributes of entrepreneurship and the emerging conceptualizations of transnational entrepreneurship and then highlights the importance of transnational knowledge and comparative advantages. It also considers the changing role of the state, network, and familism. The article concludes that transnationality, a close integration between the state and network, and technological innovation are key elements in explaining the dynamic emergence of new Chinese entrepreneurs and their roles in China.

近二十多年来, 有关海外华人企业及其作用的研究日益增多, 并逐渐对主流学术界产生了一定的影响。然而, 现有的研究基本上着眼于二战前的华商或老一代的企业家, 对于 1980 年之后迅速崛起的华人新移民企业家及其特征鲜有涉及。另一方面, 自十九世纪以来, 有关移民问题的

[收稿日期] 2007 08 01

[作者简介] 刘宏, 男, 英国曼彻斯特大学东亚研究讲座教授、中国研究中心主任暨孔子学院院长。

* 本文的研究为日本丰田基金会赞助的研究项目“亚洲知识网络”的初期成果。

经济学和社会学经典性分析所围绕的是两个核心问题——移居发源地和接受国，由此产生的民族国家视野也限制了我们对全球化时代跨国移民企业家及其网络的深入探讨。

本文以在新加坡的中国新移民企业家为个案，分析跨国企业家精神（Transnational Entrepreneurship）的形成及其特征和国家与网络的作用，并进而阐述跨国性（Transnationalism）的理论架构如何有助于解释华人企业家在当代世界和中国社会经济发展中的作用。本文分为三部分：第一部分简要讨论企业家和企业家精神的内涵及其在全球化时代的展延；第二部分以新移民企业家的经历说明跨国知识与技术优势如何在新兴企业成长中扮演关键作用；第三部分将本文的个案置于国家与网络互动的情境之下加以考察，进而阐明跨国移民企业家产生与发展不可或缺的外在因素以及由此形成的双赢策略。结论部分反思跨国性、企业家精神及科技创新如何有效地结合并成为推动中国与海外华人社会进步的重要力量。

一、跨国场域下的企业家精神

（一）企业家研究的两种取向

众所周知，约瑟夫·熊彼特（1883–1950）是企业家研究的先驱。他认为，企业家的职能在于实现及执行“新组合”，它们包括：（1）采用一种新的产品；（2）采用一种新的生产方法；（3）开辟一个新的市场；（4）掠取或控制原材料或半制成品的一种新的供应来源；（5）实现任何一种工业的新的组织。^[1]道格拉斯·诺斯则将企业家视为“变迁的代理人”，他们对体制范围内所产生的机会作出积极的反响。管理学大师彼得·杜拉克指出，“企业家将变化视为正常和健康的现象。他们通常并不带来变化。但是，企业家和企业家精神的精髓在于企业家总是寻求变化，对变化作出反响，并尝试将变化转化成机会”。^[2]因此，除了传统的冒险性及寻求利润的特征之外，企业家是变化的代理人。这成为我们研究跨国企业家的出发点。

Patricia Thomson 指出，对企业家的社会学研究有两种主要取向：供应学派（Supply-side School）和需求学派（Demand-side School）。^[3]前者强调个人素质，如心理、社会、文化和种族特征，并结合对相关变迁机制的分析，进而探讨企业家的形成及其与职业经理人的差异。供应学派所关注的是个人的成就取向、控制力、冒险性、处事方式、独创性、领导能力、价值观以及社会化的经历，而需求学派则着眼于企业家的实际行为——他们如何在变迁的社会环境之下做出决策。换言之，它更关心“推力和拉力”，如行业的活动性、政府的政策、市场状况以及科技的变化等。

由上可见，对企业家精神的经典性分析注重到了内涵与外延。然而，由于民族国家观念的主导性影响，现有的研究大都局限于特定的时间和空间（如移居国）。直到最近，随着全球化的方兴未艾，跨国企业精神才开始获得主流学术界的关注。

（二）跨国移民企业精神

在移民社会学和经济学研究中，跨国企业家指的是那些“自雇的移民，其商业活动需要频繁地旅行于国外；其成功取决于在另外一个国家（尤其是出生国）的接触和联系”。^[4]跨国企业精神代表了一种新的经济调适形式，它既非企业家的出生国的经济，也不完全从属于移居国的经济。跨国企业家不同于劳工移民，也与传统的以移居国当地市场为对象的少数民族企业家有所差异。一些学者则从制度的角度强调跨国企业家的构成与特征。例如，Henry Yeung 认为，跨国企业精神是一种“学习的过程，因为它从在外国营运过程中所获得的经验中学习、成长。通过这些跨境的经济活动，跨国企业家成为勇于冒险并在外国建立、整合和维系企业的社会人”。他进而指出，跨国企业活动进程必须同时具备三项相关连的要素：（1）在不同国家对资源的控制；（2）具备在不同国家的战略性管理的能力；（3）创造并把握在不同国家的机会的能力。^[5]因此，与国际化的大型跨国公司（如 IBM、Sony）不同的是，跨国移民企业家与企业家精神更多的是一种自下而上、多边出击的进程。他们未必拥有庞大的公司总部，但在国外的经营获益却可能成为公司利润的主

要来源。

跨国企业家精神之所以成为值得深入关注的问题，是因为它有着现实的和理论的原因。自1945年以来，全球移民人数超过1.5亿。他们并未完全“斩草除根”，而是与家乡维系着不同形式的联系（包括商业往来）；因此，仅仅关注祖籍地（如侨乡）或移入国的经济活动已无法说明移民企业的全貌。从理论角度来看，自20世纪90年代初期产生以来，有关跨国性（transnationalism）的理论得到越来越多的重视，该理论所关注的正是那些在跨国活动的进程中，将其移居地同（自己的或父辈的）出生地联系起来，并维系起多重关系的移民群体。他们的社会场景（social field）以跨越地理、文化和政治的界线为特征。作为跨国移民（Transmigrants），他们讲两种或更多的语言，在两个或更多的国家拥有直系亲属、社会网络和事业；持续的与经常性的跨界交往成为他们谋生的重要手段。如果说早期的跨国性理论关注的是移民的主体性的话，近来的研究则强调了政治的作用。论者指出，由此及彼的联系受到多重政治力量的影响，国家与国家政治对跨国活动有着明显的制约性。因此，国家必须被带回跨国性的研究之中，移民与祖籍国和移民国的国家和市民社会之间的多重互动都是值得注意的论题。^[9]

跨国性是华人新移民企业家的主要特征。本文以中国—新加坡移民企业家（Sino-Singaporean entrepreneur）的个案来说明从产生伊始，新移民企业家就是一种跨国建构（transnational construct）；他们的跨国教育和经历及其对商业和文化的跨国知识是其企业建立的核心要素；其资金来源、原料产地、劳动分工和市场安排也具备了鲜明的跨国特征。在企业治理（corporate governance）方面，其跨国色彩亦十分浓厚，包括跨国性的家族主义和高层管理人员的构成。最后，新移民企业家与国家网络的有机互动也在跨国场景中实践并使参与的各方获得最大的益处。

二、中新跨国企业家的模式

自改革开放以来，移民海外的中国人人数急剧增加。据不同的统计数据，中国新移民人数现在已超过四百万。笔者认为，新移民大致包括四种类型：留学生移民（在海外受教育后合法地定居当地或移民第三国）；技术移民；通过家庭、婚姻关系的连锁移民以及非法移民。虽然企业家在新移民中只占少数，但其重要性日益增强。限于篇幅关系，本文仅以在新加坡的中国新移民企业家为个案，分析跨国企业精神的构成与特征。

作为一个华人占四分之三人口的新兴工业化国家，新加坡成为近年来中国新移民出国的主要目的地之一。据2004年4月25日《亚洲周刊》封面专题的报道，目前在狮城的新移民已多达20~30万人^[7]。笔者认为，与其他地方的新移民一样，他们具有几个共同的特征：（1）来源地的广泛性。并非仅仅局限于传统的华南侨乡，而是来自五湖四海；（2）构成的多元性。既有受过良好教育的可携带技能者（留学生移民和技术移民），又有以劳工为主的连锁移民和非法移民；（3）认同的渗杂性和多元性。作为“跨国华人”，他们的身份认同介于“落叶归根”与“落地生根”之间，经常性的跨国活动则成为他们生活与事业的有机组成部分。

企业家并非一个孤立的个体，其产生和发展均与他们所处的（跨国）环境息息相关。新移民的跨国特征不仅折射在企业家身上，后者频繁的跨国活动又给当代新移民及其同中国的关系印上了鲜明的流动色彩。

（一）科技型企业作为财富创造者：若干个案

传统的海外华人企业家大都从事与商业、贸易、房地产等相关的行业；到了二战之后，越来越多的华商进入制造业领域。当代华人新移民企业家中亦有不少人步其后尘。然而，由于新加坡国内市场的饱和以及制造业投资期的漫长、竞争日趋激烈且利润率相对较低，从杜拉克所阐述的企业创新理论来看，真正能够创造丰厚利润的是那些深具创新、又能使其产品或服务附加值显著

增加的行业。科技型企业企业家 (technopreneur) 正是在这一时代背景下崛起的。

科技型企业企业家指的是那些成功地将技术创新转换为产品或服务的企业家。他们除了具备典型的企业家的共性 (如冒险精神、追求利润等) 外, 其最主要的素质是对高新科技的依赖。从其企业的起步到发展到 (对部分人而言) 成功上市, 技术优势及其市场化构成了科技型企业家的核心要素。这其实也是杜拉克所分析的“知识基础上的创新” (knowledge based innovation) 的精髓。杜氏指出, 这种知识基础上的创新是“企业家精神的超级明星; 它既受到公众的注意, 又能获得投资家的青睐”。杜氏还详细阐述了知识基础上的创新所必须具备的三个要素: (1) 对所有相关因素的仔细分析; (2) 明晰的发展与市场战略; (3) 企业管理的学习与实践。^[8]

中国新移民中有相当一部分受过良好的科技教育, 其中有少数人能够走出实验室, 将其技能与知识转化为产品和服务, 从而也实现了由学者向企业家的转型。下文所探讨的个案正是当代新移民企业家中有代表性的事例。^[9]

蓝伟光。蓝伟光 1964 年出生于闽西武平县的一个乡村。1981 年考入厦门大学化学系, 毕业后在集美大学担任讲师。1992 年, 他获得新加坡国立大学的奖学金, 前往攻读博士学位, 并在短短的三年内完成学业。此后, 他加入了当时新加坡最大的水处理公司凯发集团, 被派往上海担任中国区的技术与销售总监。他在 1995 年成为新加坡永久居民, 两年后成为当地公民。

迄今, 蓝伟光的学习与工作经历与其同辈的留学生移民有颇多的相似之处。然而, 和绝大多数人不同的是他的创业历程。在中国工作期间, 他日益意识到膜技术转化为产品的商业价值。^[10] 1996 年, 他在厦门创立了三达公司。公司成立伊始, 他就面临着杜拉克所说的市场定位问题。蓝伟光意识到膜技术在用于水处理时所获得的利润远远低于制药行业。因此, 三达公司的业务不仅以制药业为主, 而且从最初仅提供技术咨询和流程设计改变为将硬件与软件综合销售。这不仅使公司利润增长近半, 而且也协助了整个中国制药业的进步。膜技术使维他命 C 生产成本大幅降低, 从而使中国超越美国, 占据全球维他命 C 市场的六成份额。而采用蓝伟光的膜技术的江山制药也从 2000 万元起家的小厂, 跃升为全球六大维他命 C 的生产企业之一。

蓝伟光的企业发展是以跨越中新国界为特征的。他在新加坡成立新达科技公司, 2000 年至 2002 年间的销售额增长了 547%, 2003 年的营业额达二亿元人民币。公司也由创立初期的三人发展到 170 人, 其中 65% 的员工有大专以上的学历。2002 年《企业家杂志》选出的中国最佳“明日之星”的中小型企业中, 新达排名第三。2003 年 6 月, 新达科技在新加坡股市主板上市, 成功筹得一亿五千万新元。据 2003 年《福布斯中国富豪榜》, 蓝伟光及其家族以 1.37 亿美元的身家名列第 75 位。同年, 他获《亚洲周刊》华人青年企业家大奖。2004 年, 新达科技集团收购瑞丰生物, 并于 2007 年 7 月在新加坡股市主板成功上市。拥有 16 年历史的瑞丰是中国最大的赤霉酸 (gibberellic acids, 一种天然植物生长调节剂) 生产厂家之一。

林玉程。林玉程 1963 年出生于福建泉州, 1981 年就读于南京大学物理系。毕业后获奖学金到伦敦帝国理工学院攻读博士, 1991 年获博士学位。同年受新加坡政府的邀请, 到新加坡标准与工业研究院出任高级研究员。标准与工业研究院与生产力局合并后, 他继续在新加坡生产力、标准与创新局属下的环境技术部出任主任。由于他在这个领域有多年的钻研成果和特长, 1997 年, 该局邀请他参股 30%, 合作成立 NOVO ETS 创新环境技术公司, 并由林玉程担任董事经理。1993 年他成为新加坡公民。后来他创办了联合环境技术 (United Envirotech), 自己任主席兼总裁。在不到三年的时间里, 联合环保为中国石化属下超过 50 家企业提供了环境水处理回用工程及环境、安全与健康的管理咨询服务, 主要客户有中石化广州、北京燕山石化股份有限公司、中国石化仪征化纤股份有限公司、中国石化扬子石油化工、天津石化、胜利油田、华北制药厂和天津药业等机构。公司于 2004 年 4 月在新加坡成功上市, 林从售股中获得 520 万新元; 他在公司中所拥有的 29% 的股份价值为 3400 万新元。

史旭。生于 1964 年的史旭 1987 年毕业于同济大学，作为“中英友好奖学金”得主，他被英国雷丁大学录取为博士研究生。他在 26 岁获得博士学位后赴新加坡南洋理工大学，成为当时最年轻的讲师。1999 年他辞职创立了纳峰科技国际私人有限公司，专长于真空镀膜技术，是为新一代硬盘、半导体、精密机械和光学设备生产的关键工艺之一。公司从创业伊始就有盈利，并被选为亚太地区五百个成长最快的科技公司之一。史旭本人分别于 2000 年和 2001 年获新加坡国家技术奖和创新奖。

张露。张露毕业于北京广播学院，在电视台工作多年后在墨尔本大学获得 MBA 学位，在新加坡的菲利浦公司任高级技术与管理工作。创业后任新加坡宝路新科技服务公司（Treasueway）的董事长。1994 年，她利用新加坡在建筑智能化方面的先进科技成果和成功经验回国发展。经过多年努力，张露在中国设立了徐州新世纪电子工程公司、上海宝路公司和广州宝路公司，并担任董事长，还出任另外两家公司的副董事长。主要业务是为建筑智能化提供设计、设备、施工、安装、调试以及售后服务。2001 年在中国承包的工程总额达 1 亿元人民币，比 2000 年增长 60%。作为在华发展有突出贡献者，她于 2002 年获得外国人在上海五年居住证，成为极少数获得中国绿卡的外籍人士。

（二）供应学派视野下的新移民跨国企业家

如前所述，企业精神研究中的供应学派注重个人素质（如成就取向、冒险性、价值观、创造力等）对经济活动的影响。本节以此为出发点，探讨新移民企业家成功背后的共同因素——冒险精神与勤奋的工作态度、从科学到生产力的创造性转化及企业战略上的核心关注。

第一，新移民跨国企业家都具备了强烈的冒险精神。在创业之前，他们都有稳定的工作和优厚的薪水；放弃这些而走向前景卜测的创业道路意味着机会成本的巨大。蓝伟光的妻子谈到当初蓝离开凯发公司时，她虽然支持，“但也十分担忧”。林玉程也深知个人创业的风险，但他表示“希望成就一番大事业”。^[11]史旭则认为，“有时压力是巨大的，因此你必须有自信，并有坚强的信念。作为一个创业者，就象坐过山车一样……在成功之前，没有回报，没有认可。”为了弥补因为失去工作安全感带来的焦虑，企业家们在创业初期都异常勤奋地工作。林玉程的 NOVO ETS 刚成立时只有三名员工，他说，“我必须特别勤奋地工作，每天只睡三四个小时。”史旭在妻子生产的第二天，就必须赶赴日本，为他的客户解决技术难题。

第二，更重要的成功因素是跨国企业家们将先进科技转化为生产力的能力，这也是科技型企业的精髓所在。蓝伟光自认为是“有企业家头脑的科学家”。他深知，自己的技术优势和对中国以及海外情况的了解，能够使他成功地由一个职业经理人转变为企业家。他强调，新达科技的哲学就是创新与市场领先，并由此给股东带来更高的利润回报。

第三，企业战略重心的选择。Mark Casson 曾指出，“企业家是那些专长于对有限的资源的协调进行决策性的选择的人”。^[12]市场战略的选择对于新移民跨国企业家尤其重要。蓝伟光就强调只有将膜技术应用于制药业才能带来优厚的利润。他认为，自己的技术优势能够将不同的膜技术整合成一个整体，并满足不同客户的需要。在获得《亚洲周刊》青年企业家奖之后，他表示仍然会专注于其核心市场。在战略分工上，新加坡总部作为资金筹集来源和展开部分研发工作的所在地；而中国则成为其最主要的市场和员工、原料所在地。林玉程也说，“制药、石化和化工是我们当前的战略重点。原因很简单，首先，这些行业的门槛高，需要真正一流的技术；其次，它们的利润额比传统的程序（如污水处理）要高得多。因此，这是我们的重点。”

简言之，从供应学派的视野来看，冒险精神、技术优势和企业战略构成了跨国性科技型企业的崛起。然而，这些原因还无法完全说明他们的成功因素及其涵义。接下来，我们从需求学派的视野出发，来分析国家、网络、跨国性以及家族主义在新移民企业家兴起与发展过程中所起的重要作用。

三、跨国视野下的国家与网络

企业家与企业家精神的产生及其特征是与特定的时间与空间密切相关的，并在某些特定的制度下发展与成熟。因此，我们必须探讨制度及其在不同时空中的作用。

(一) 中国的政策

前文强调，跨国性视野之下的“此处”与“彼处”之间的联系受到国家政治的制约。而这种新形势下的国家自身也与不同类型的跨国力量建立了某种形式的共生与互动，从而为新移民跨国企业家的成长创造了不可或缺的条件。中国自1978年以来就受到全球化的深刻影响。郑永年指出，“中国国家本身已成为全球化的一个部分，并成为这一进程的主要推动者之一。”^[13]笔者认为，政府对跨国华人企业家的支持成为中国融入全球化的一个重要组成部分。这一策略有着广泛的内容，本文只强调其中一个方面，即国家对留学和科技人才的吸引与使用。

随着20世纪80年代初之后出国潮的兴起与壮大，吸引留学生为中国经济社会发展服务的问题受到国家领导人的重视。到了1990年，越来越多的留学生已在当地（尤其是欧美）工作。他们并非落地生根，也不排除落叶归根的可能性，而是经常游走于居留地与中国之间，因而构成笔者所称的“跨国华人”的主体。正是在这种背景下，国家的政策也由过去的强调留学生“回国服务”改变为“为国服务”。2007年初国家人事部发布了《留学人员回国工作“十一五”规划》。《规划》提出，今后几年，中国留学人员回国工作将致力于完善政策措施，创新工作机制，提高服务水平，以高层次创新人才为重点，以团队引进、核心人才带动引进、高新技术项目开发引进等为主要方式，加大高层次留学人才引进工作力度。“十一五”期间，留学回国人员新增人数将达到15~20万人，争取吸引留学人员回国服务20万人次。

在中国经济蓬勃发展的背景下，既有越来越多的“海归”回国创业发展，也有大量的跨国华人居留海外，并充分利用双边优势，加入中国经济腾飞的进程。截至2002年为止，全国共成立了56个工业园，主要为了吸引归国留学生和科学家而设。在2001年于广州举行的第四届科技交流会上，有2600个新移民（近半数有博士学位）参与，其中30%计划回国创业，34%则有意在国内寻求合作伙伴。^[14]

新移民跨国企业家从这些新政策措施中获益良多。厦门三达公司就是在厦门火炬工业园区（主要为吸引留学生而设）的第一家公司。蓝伟光表示，工业园的管委会主任和当时厦门市市长洪永世的大力支持和鼓励是他下决心在厦门创业的关键原因。他说，三达早期的成功“在很大程度上取决于政府的支持”。^[15]他还表示，“感谢邓小平，感谢新加坡政府，因为有了邓小平，我才有读书的机会，也[因为]有了新加坡政府，我才有后面的发展机会。”

国家不仅仅为跨国科技型企业家的兴起提供政策上的鼓励和帮助，在某些时候，地方政府还直接参与了这一进程。例如1996年厦门三达成立时是一个中外合资企业，其中蓝伟光本人投资720万元人民币，厦门市政府属下的建发公司投资720万元，另外三家公司（包括厦门大学）共投入900万元。而林玉程的联合环保从建立一开始就同中国石化及其在国内的五十多家分公司有密切的关系。联合环保2003年营业额（1100万新元）的49%来自与中国石化的合作。

(二) 新加坡的措施

作为一个仅有400万人口、缺乏任何天然资源的国家，新加坡政府从1965年建国伊始就意识到人才的重要性。到了20世纪80年代之后，随着国家经济的转型，对高端人才的需求更为强烈。1989年8月，时任贸工部长的李显龙在国会演讲中称：“让我们欢迎新移民，只要他们如我们的先辈一样，带来同样的勇气、企业家精神和能力。”吴作栋总理在1999年国庆群众大会上表示，“最重要的是人才。没有人才，我们不可能成为一个第一世界的经济体和世界一流的温馨家园。我们必须从海外引进人才。”在2006年8月的国庆群众大会上，李显龙总理重申了新加坡欢

迎外国人才的国策。^[16]

必须说明的是，这种强调外国人才政策的引进与实践具有针对性，服务于不同时期政府的经济发展战略。自从 1999 年以后，政府就致力于创造条件鼓励高科技发展，以使经济最终朝向知识经济转型，并同制造业和服务业相得益彰。在这种政策指导下，二十多个具体措施和大量的资金援助计划先后出台，旨在鼓励科技型企业家在金融、资讯、科技、商业创新、人力资源等方面的发展。一些新移民企业也获得经济发展局的起步资金援助（SEEDS, Start-up Enterprise Development Scheme），该基金总额达 1300 万新币。在新加坡，高科技起步企业的总数已经从 2001 年的 326 家增加到 2002 年的 762 家，增长率为 134%。来自中国的有 60 家，其中就有 8 家企业得到了该基金的资助，约占 13%。史旭因此表示，“如果中国创业者想要资金、新技术、合作伙伴，或者需要走向世界市场的平台，那么新加坡自然是一个能够让中国企业过渡、并逐渐走向国际化的地方。新加坡拥有世界一流的设施，科技开发的成本也比许多国家低，这能够让起步企业更具有竞争力。”

另一方面，新移民企业家也深知新加坡市场的局限性。因此，在筹得资金或将科技转化为产品之后，必须以国际以及中国市场为主要依托。这种双重策略——在发达国家筹措资金以及研发以市场为导向的产品，以及专注于中国市场并充分利用中国的原料和成本优势——显著地强化了新移民企业家的跨国特征。

同中国地方政府的策略一样，新加坡政府也直接参与了新移民企业家的成长过程。例如，林玉程的 NOVO ETS 就是与政府所属的生产力与标准局的合资机构。在一些官方的访华考察团中，也包括了新移民的代表。2001 年 8 月，新加坡贸工部长杨荣文率领访问中国西部的 57 人考察团中，有 4 位就是来自中国的新移民，他说，“中国人才移民到新加坡，已经为我们制造了一个很有价值的经济联络网，我们应该善用它。”^[17]

简言之，国家成为新移民在跨国企业家成长与发展中的一个不可或缺的要害。与老一辈海外华人企业家同政治的关系模式有所不同（主要通过政商联盟），新移民企业与政治的关联是以政策为导向；而商业与政治的互动更多的是在跨国的社会场域上展开，因而产生了中、新政府以及跨国企业家的三赢态势。

（三）家族主义、网络与跨国知识的建构

一些学者认为，随着全球化的加剧，传统的华人家族企业模式将消逝，与此相关的华人商业网络也可能让位于更开放的企业治理（Corporate Governance）模式，华人与非华人之间的合作也更加重要。本文的研究对象虽然是全球化时代的科技型企业，但它却显示了华人家族主义与网络的持续生命力以及跨国知识的重要性。

家族主义传统。黄绍伦教授指出，“华人经济组织的核心是家族主义”^[18]。商业家族主义及其所依托的中华文化并未随着知识经济的崛起而式微；相反，它们仍然作为跨国华人企业精神建构的一个不可或缺的因素。蓝伟光在 2003 年 10 月新加坡管理大学的一次演讲中认为，到中国经商就必须了解中国文化，因为“儒家思想对中国人的行为方式还有很大影响。”实际上，他“下海”的原因之一就是尽可能多赚一些钱，以照顾因父亲去世后的大家庭。^[19]这种家族主义更主要的是体现在他的企业结构中。新达集团的最高管理层由五人构成，蓝伟光作为创办人和董事长，持有公司 67.5% 的股份；蓝的妻子陈妮持有 7.5% 的股份，是公司共同创办者和执行董事，负责整个集团的全盘行政和日常管理。2000 年公司进行重组时曾聘请了一个首席执行官，但他在六个月后就离开公司。目前的总经理是蓝伟光的弟弟蓝新光。在中国中央电视台的一项访谈节目中，蓝伟光表示，“我这人第一个要求，我希望这个人 [首席执行官] 的职业道德，这是第一位的。我肯定不愿意说，结果我两个亿的市场，被他瓜分走一个亿。第二他必须有职业的能力。我觉得第三个是在认同我现有的文化之上并发展它”。

网络。各种形式的社会与商业网络是华人经济活动的重要组成部分^[20]，在新移民跨国企业家发展的过程中，它们也仍然发挥着不可或缺的作用。例如，林玉程与中国石化的关系始于 20 世纪 90 年代末期，当时他是 NOVO ETS 的执行经理，负责接待一个来自中石化高层的代表团。他说，“懂得做人比做生意更重要，当初见到这批客人的时候，完全没有做生意的目的，更没有想到，从此会同中国石化有分不开的关系。我只是觉得他们老远从中国来，我应该尽地主之谊。后来才知道他们刚好在寻找处理石化和环保业务的应用科技，而这也正是我 20 多年来在研究和处理的课题。”毫无疑问，如果没有这层最初的联系网，林与中石化的合作不可能展开。然而，与传统的华人企业家对个人性的网络的严重依赖有所不同，当今商业网络的持续发展必须建立在技术优势和互补性基础之上。林表示：“要建立长久的关系，靠人情是不行的，一定要在技术上遥遥领先，并拥有一支科技队伍。”

除了依靠家族和地缘纽带的网络之外，蓝伟光也倚助于现代化的联系纽带（如校友）。例如，新达集团的五位最高层人物之一是曹敏捷（音），他是负责研发的高级经理。曹是蓝伟光在集美大学时的同事。他也同样具有跨国教育的经历：上海渔业大学学士，长崎大学博士，新加坡国立大学博士后。另一位高层管理人员林路平（音）是蓝在厦门大学时的同学，在加拿大获得硕士和 MBA 学位，并曾供职于多家跨国公司。

华人商业网络的建构亦得益于华人社团。虽然在科技发展的时代，它们的重要性已不如过去，但仍然有一定的影响力。例如，蓝伟光是新加坡中华总商会的成员，而林玉程和史旭则是 2001 年在新加坡成立的、以中国新移民为对象的华源会的副主席。这些团体成为新移民企业间建立联系、传播信息的重要渠道。例如华源会企业家俱乐部召集人史旭就表示，“新加坡聚集着成千上万来自中国的新移民。他们中有许多杰出的人才，在工商界和学术界取得丰硕的成果，他们希望能有机会与更多朋友分享奋斗的艰辛历程，分享成功的欢乐与经验；也希望能够为新加坡与中国，以及其他国家架起友好合作的桥梁。”

跨国知识及其在地化。研究表明，知识的获取受到信息及其整理过程的影响，但这同时也取决于企业家的眼界和独创性。前者指的是对企业及其相关的内外环境的理解与信念。那么，这种企业知识是如何传播并在公司所在的各地区实施的？一般认为，连锁董事（interlocking directorates）在企业知识与治理方式的传播中扮演了积极的角色。通过董事会等方式，优秀的管理方式和企业知识能够迅速而有效地被其他相关企业所采用。^[21] 本文所研究的华人新移民企业管理层大多是典型的跨国知识接受者、实践者和传播者，因而能够给其企业带来活力和更强大的生命力。例如史旭的纳锋科技公司的管理层是由具备广泛跨国背景者组成的。技术主管 Cheah Likang 在南洋理工大学（史旭曾在此任教八年）获得学士和博士学位；负责行销的副总裁 Eugene Chiong 在年仅 25 岁时就在泰国创业；总经理（设计与工程）Wei Hao 在新西兰获博士学位并曾在北京和西方跨国公司任职；负责生产与后勤的总经理 Shen Chunhui 曾任教于上海交大，并就职于 Seagate 等跨国公司。

总而言之，从需求学派的视野来看，经济活动的“推力和拉力”及其制度与环境是企业精神的重要变数。通过以上对国家、网络和家族传统以及跨国知识建构的简要论述，可以看出正是由于这些因素的共同作用才使新移民跨国企业家的冒险精神能够有针对性地发挥，并有效地将技术发明转化为产品，从而实现从学者到科技型企业家的质的飞跃。

四、结语

杜拉克认为，20 世纪 80 年代的美国经历了“从经营型（managerial）到创新型（entrepreneurial）经济的根本性变迁。创新型经济之所以成为可能，是由于管理方法的新运用，尤其是有系统的创新，以寻求和利用新的机会，从而满足人类的需求”^[22]。这种深刻的经济转型已经在一些海外华

人社会发生，并在中国大陆经济改革浪潮中受到越来越广泛的重视。熊彼特等人所强调的以创新性为核心的企业家正在逐渐崛起。本文所讨论的新加坡新移民跨国企业家正是这一变迁过程的有机组成部分和重要推手。总结前述的理论讨论与个案分析，本文可以得出三个主要结论。

第一，新移民企业家都具备了双文化和双语的能力，并通过持续性的和不间断的跨越国界的活动作为其生活与事业的主导方式。从这个意义上说，他们的活动与观念彰显了跨国性的精髓；他们的跨国教育和工作背景以及由此产生的跨国知识和“既在此处，又在彼处”的心态，对于他们的商业活动有着直接而重要的影响。

第二，这种跨国性成为新移民企业家的核心特征，也是他们的比较优势（comparative advantage）。传统的跨国企业通常以某一区域为重心，在发展到一定阶段后再向外扩展，这是一种自上而下、由内及外的过程。而本文所讨论的新移民企业从一开始在结构上就具有跨国特征，并通过自下而上、由外及内的过程将海外华人社会与中国连接起来。其创建者的信心来自跨国教育和经验，其管理人员来自跨文化背景，并以跨国市场的经营和劳动分工作为其显著特征。与从事类似行业但缺乏类似跨国背景的本土企业家相比，新移民跨国企业家通常能够在更短时间内取得更大经济效益。

第三，新移民跨国企业精神的建构与发展是在与国家和网络的多层面互动过程中实现的。作为一种由上而下的垂直的权威体系，国家通过与平行的跨国华人网络建立某种共生关系，并透过在政策等方面的倾斜和扶持，为跨国企业家的成长创造了不可或缺的条件。而后的壮大又反过来加强了国家在公共领域的主导作用，使之能够在其进入国际经济领域的过程中获得一个崭新的平台。

[注释]

- [1] 约瑟夫·熊彼特：《经济发展理论——对于利润、资本、信贷、利息和经济周期的考察》，北京：商务印书馆，1997年，第73-74页。
- [2] Douglass North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press, 1990, p. 83; Peter Drucker, *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*, 2nd revised edition, Oxford: Butterworth Heinemann, 1999, p. 23.
- [3] Patricia H Thornton, “The Sociology of Entrepreneurship”, *Annual Review of Sociology*, Vol. 25 (1999), pp. 19-46.
- [4] Alejandro Portes, William Haller, Luis E. Guarnizo, “Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation”, *American Sociological Review*, Vol. 67 (2002), pp. 278-298.
- [5] Henry Yeung Wai chung, *Chinese Capitalism in A Global Era: Towards Hybrid Capitalism*, London: Routledge, 2004, pp. 118-119; Eric Fong and C. Luk, eds., *Chinese Ethnic Business: Global and Local Perspectives*, London: Routledge, 2007.
- [6] 刘宏：《跨国华人：实证分析与理论思考》，《二十一世纪》，2002年6月，第120-131页；Roger Waldinger and David Fitzgerald, “Transnationalism in Question”, *American Journal of Sociology*, Vol. 109, No. 5, 2004, pp. 1177-1195; Liu Hong, “New Migrants and the Revival of Overseas Chinese Nationalism”, in Liu Hong, ed., *The Chinese Overseas*, London: Routledge, 2006, Vol. 4; 龙登高：《跨越市场的障碍：海外华商在国家、制度与文化之间》，北京：科学出版社，2006年。
- [7] 有关新加坡华人新移民的讨论，参看吴前进《新华侨华人与民间关系发展——以中国—新加坡民间关系为例》，《华侨华人历史研究》2007年第2期，第7-22页。
- [8] Drucker, *Innovation and Entrepreneurship*, pp. 27, 98.
- [9] 由于篇幅所限，本文无法一一列出有关个案的资料来源，它们主要包括在新加坡和中国出版的报刊访谈（尤其是《联合早报》、《亚洲周刊》和 *Straits Times*）、作者本人的参与性观察和访谈。相关的背景性资料可参看拙作《战后新加坡华人社会的嬗变：本土情怀·区域网络·全球视野》，厦门：厦门大学出版社，2003年。

- [10] 膜 (membrane) 是一种高分子过滤材料, 可以将不同物质分离。膜技术以压力为推动力, 进行分离、纯化与浓缩, 从而达到解决工业生产过程中应用传统工艺无法处理的能耗高、质量差和工业污染难题。
- [11] *Straits Times*, May 23, 2003; April 19, 2004.
- [12] Mark Casson, *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Second Edition, Cheltenham: Edward Elgar, 2003, pp. 19– 20.
- [13] Zheng Yongnian, *Globalization and State Transformation in China*, Cambridge: Cambridge University Press, 2004, p. 22.
- [14] 《亚洲周刊》2002 年 1 月 20 日。
- [15] 《东南日报》2003 年 11 月 22 日;《厦门晚报》2003 年 11 月 22 日。
- [16] Lee Hsien Loong, “ Let Us Welcome Immigrants”, *A Bimonthly Selection of Ministerial Speeches*, Vol. 13, No. 4, Information Division, Ministry of Communications and Information, Singapore, Jul-Aug, 1989, pp. 76– 78;《联合早报》1999 年 8 月 23 日; *Straits Times*, August 20, 2006.
- [17] 《联合早报》2001 年 8 月 30 日。
- [18] Wong Sir lun, “ The Chinese Family Firm: A Model”, *The British Journal of Sociology*, Vol. 36, No. 1, 1985, p. 58.
- [19] *Straits Times*, June 8, 2003.
- [20] 廖赤阳、刘宏编著:《错综于市场、社会和国家之间——东亚口岸城市的华商与亚洲区域网络》, 新加坡: 南洋理工大学中华语言文化研究中心, 2007 年。
- [21] Sean B. O’ Hagan, and Milford B. Green, “ Corporate Knowledge Transfer via Interlocking Directorates: A Network Analysis Approach”, *Geforum*, Vol. 35, 2004, pp. 127– 139.
- [22] Drucker, *Innovation and Entrepreneurship*, pp. 1, 13.

• 书讯 •

《心声——美国亚裔妇女史》出版

美国杜鲁门州立大学历史系教授令狐萍的新著《心声——美国亚裔妇女史》(*Voices of the Heart: Asian American Women on Immigration, Work, and Family*, Truman State University, 2007) 于 2007 年 10 月由杜鲁门州立大学出版社出版。

该书是首部囊括美国亚裔各族裔妇女于一集的专著。该书从令狐萍教授于过去二十多年来口述访谈的三百多名亚裔妇女中精选 54 例, 生动再现美国亚裔妇女的历史。这些亚裔妇女来自各行各业, 既有美国土生, 亦有移民入籍者。她们如何移民寻梦, 如何冲破种族偏见, 如何处理家庭与事业的平衡, 如何既融入美国社会又保存族裔遗产, 被采访者均娓娓道来, 倾诉心声, 读者可从书中找出答案。全书共 424 页, 收入照片 21 幅。

令狐萍教授长期从事华侨华人、美国亚裔与华裔社会以及美国亚裔与华裔妇女的研究写作。已出版十多部学术专著, 包括《美国华裔妇女生存奋斗史》(*Surviving on the Gold Mountain: A History of Chinese American Women*) (纽约州立大学出版社, 1998), 《金山谣——美国华裔妇女史》(中国社会科学出版社, 1999 年, 该书获美国福特基金出版奖), 《萍飘美国——新移民实录》(山西北岳文艺出版社, 2003) 及《圣路易的华人》(*Chinese St. Louis: From Endave to Cultural Community*, Temple University Press, 2004) 等。