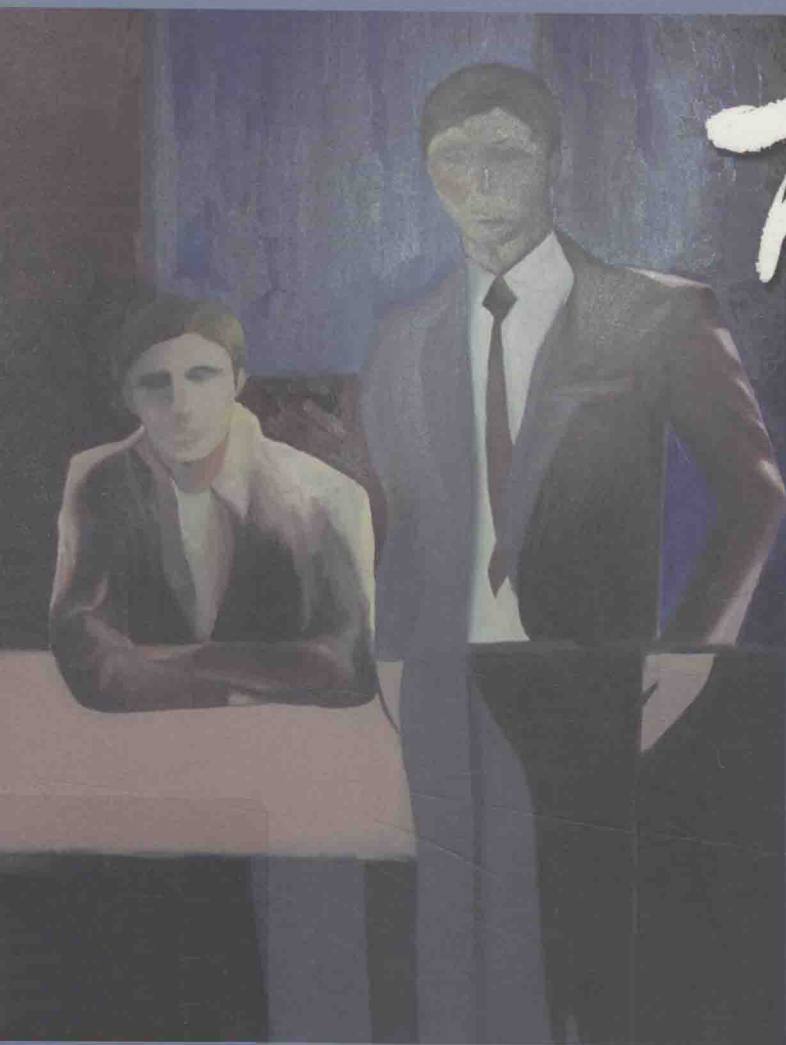


陳國賁 著

華商

族裔資源與商業謀略



中華書局

陳國貴 著

中華商

族裔資源與商業謀略



中華書局

□ 責任編輯：張利方
□ 裝幀設計：高林
□ 封面題字：岑寂秋

華商：族裔資源與商業謀略

□

著者
陳國賁

□

出版

中華書局（香港）有限公司

香港鯉魚涌英皇道 1065 號東達中心 1306 室
電話：(852) 2525 0102 傳真：(852) 2713 8202
電子郵件：info@chungwabook.com.hk
網址：http://www.chungwabook.com.hk

□

發行

香港聯合書刊物流有限公司

香港新界大埔汀麗路 36 號
中華商務印刷大廈 3 字樓
電話：(852) 2150 2100 傳真：(852) 2407 3062
電子郵件：info@suplogistics.com.hk

□

印刷

深圳中華商務安全印務股份有限公司

深圳市龍崗區平湖鎮萬福工業區

□

版次

2010 年 10 月初版

© 2010 中華書局（香港）有限公司

□

規格

特 32 開 (210 mm × 153 mm)

□

ISBN：978-962-8931-30-9

自序

接觸到經濟社會學及華人商業網絡這兩大課題，是在 1989 年，也就是我從加拿大到新加坡國立大學教書的第三年，當時，我在口述歷史中心和新加坡國家檔案館查閱有關新加坡早期移民的口述史訪談資料。「國際遷徙」是我的研究興趣之一，加上我那時剛剛出版《煙與火：蒙特利爾的華人》（*Smoke and Fire: The Chinese in Montreal*），很自然就從遷徙和移民的角度看待這些檔案資料。我很快發現，遷徙，即人們從一個地方轉移到另一個地方，或從一個社會結構（如中國）「邁出」，進入另一個社會結構（如新加坡），個人得到解放，也印證了社會學家 Berger 那個簡單而傑出的觀點：當一個人首先在思想上，繼而在行為上從一個社會結構中「邁出」時，會感到欣喜若狂，因為其「洞察力」得到發展，並因此可以「自由地」去「發掘」經濟機會以及創造財富，因而遷徙與個人為自己、家庭及社區創造和積累財富有關。我和張齊娥 1994 年合著的《出路：華人企業家的成長》（*Stepping Out: The Making of Chinese Entrepreneurs*），詳細探討了這一引人入勝的看法。後來，此書在新加坡被改編成三十集的同名電視劇，於是，「人們為提高生活質素從一個地方遷移到另一個地方」的觀點，呈現在被我稱為「記錄—戲劇」的強大媒體——電視裏。

儘管直到上個世紀 80 年代，人們才把上述世界性的移民企業與全球化相提並論，但這種現象其實早已存在。經濟層面上，我們可以追溯到 Wallerstein 的世界系統理論。60 年代起，社會學家就開始檢討伴隨技術革

命出現的後工業化現象。所謂全球化，是一種時空的壓縮，現代資訊和交通高速發展，使各種形式的資本主義蔓延擴張，世界因此越來越成為一個整體，全球化正是這種整體意識的加強。

過去十年來，關於跨國主義（transnationism）的研究，訴說着一種牽繫於「來源地」和「目的地」的雙重感覺，展示一個人其實可以同時身處兩個不同地方——這可視為跨國主義的內涵。世界大都會裏的這種國際化現象，促使我們無可迴避地思考一個問題：移民，身在此處，是否仍與彼處有所關聯、有所感覺？一個更有意思的問題是：這種深層次的雙重性是否有實際效用？這種雙重性，甚至多重性，有積極的作用嗎？這種作用是否不僅僅體現在經濟層面上，而且也有益於跨文化、跨民族的溝通？不同文化以至文明的碰撞在社會關係中體現出來，但同時也存在於「移民」的心靈深處。事實上，很多「移民」已經不由自主地成為文化的混合體（cultural hybrid），他們的內心深處常常因此出現文化甚或是文明的衝突。

正由於以上的種種力量發生作用，人的身份認同（特別是移民的身份認同）不再固定，而是以多元的方式呈現。就不少華人移民而言，他們既有中華情結，也積極吸收西方價值觀，結果，文化經歷相遇、碰撞、衝突、吸收、融合的過程，表現出各種「你中有我、我中有你」、「和而不同」的「混雜」形式，這在我的另一本新書《華人移民：文化整合與身份混雜》中有詳細闡釋。

本書希望藉助上述理論，通過對華人企業家、華人商業網絡以及中外合資企業的研究，分析多元的身份認同如何幫助華裔製造網絡及進行商業行為，並提出文化融合／混雜是解決衝突的良方，因此，本書分為三部分：商業網絡與移民企業謀略；文化混雜與企業流動；中外合資企業的文化雜交、整合與創新（innovation）。在此，必須強調，「華人」或者「華裔」並非單單指中國人或中國商人，而是文化意義上的泛指。中國大陸商

人在新加坡、香港、臺灣和加拿大做生意可以稱為「華商」，新加坡華人、香港人和臺灣人在加拿大、美國和歐洲做生意也可以稱為「華商」，但是，中國大陸、新加坡、香港和臺灣商人的身份認同各有不同，每個人都代表着複雜的身份認同，這些認同和混雜不僅呈現在商業網絡和實際運作上，也為學術研究打開了一道新的大門。

分析豐富的口述生活史資料時，我「發現」，在個體從遷徙到適應的過程中，家庭和親屬網絡發揮着巨大的作用。網絡既可以看作是以精神、動機、金錢、勞力及道德形式存在的強大資本來源，也是「嵌入」遷徙過程中的族裔資源。從更深意義上講，各地華人移民都是社會學天才：他們建立了無數社會組織——宗親會、商會、同行業會、「供會」、寺廟、教堂等等，打造出異鄉的社會和經濟生活。我將這些社會學觀察按照時間脈絡記錄下來，並體現在《煙與火》、《出路》和《跨越邊界：亞太地區的跨國遷徙》（*Crossing Borders: Transmigration in Asia Pacific*）三書中，為迅速湧現的族裔和移民經濟研究文獻提供證據。當然，我也必須指出族裔網絡的「陰暗面」：網絡為個體移民提供機會的同時，也削弱了其能力。族裔社會學家早已知道移民企業家的自我剝削，以及對「自己人」、同族裔人的剝削，這是個有待用書面形式敘述的社會現象。族裔特性必須與階級、性別和政治結合起來分析。華人商業網絡的「負功能」與一些華人內部的網絡排斥有關，俱起因於「局外人的不利條件」。

社會學家並沒有壟斷上述課題。事實上，記者、暢銷書作家和中國的觀察家們，用所謂的「華人資本主義」及其部落似的商業網絡，激起了廣大讀者的興趣以及偶爾的憂慮，發揮出比學術界更重要的社會作用。諸如「關係」和「信用」之類的詞彙，以及「部落」、「竹子網絡」（bamboo network）和「大中華圈」之類的專業術語，反覆出現在學術和通俗文獻中。華人經濟研究是個比較新的研究領域，合適的概念及方法論仍然在探

求和尋找中，這令一些社會學家花費了額外的精力來澄清無數關於華人商業的謠言及誤解。他們對華人或亞裔商業的興趣日趨強烈，除迅速湧現的大量書籍和期刊文章外，許多國際會議和工作坊的召開也反映出學者對此的濃厚興趣，本書的第一及第二部分便圍繞這一課題展開了詳細的討論。

作為一本論文集，本書沒有停留在關於華人商業網絡功效的激烈爭論上，而是通過個案研究，對相關概念進行分析，再通過論文的構思和邏輯推論，致力於對該主題進行批判性的再思考。碰巧的是，這本論文集同時也批判了大眾傳播界及學術界對華人商業行為建構的許多刻板印象（stereotypes），在該領域目前的發展階段上，這是一個非常重要的課題。

本書試圖論證：只從文化角度解釋「華人商業經營」是過於簡單。世界各地的華人並不相同，他們不只是在內部——「大中華圈」或「竹網」中做生意，也和非華人做生意；並非所有華人都在商業上取得了成功，成功的商人也並非都是華人——特別是當分析者將視野放遠並且對歷史進行比較分析時。「關係」有其「陰暗面」和負功能，許多東南亞的華人可能是「被迫的商人」，因為他們在向上層社會流動的過程中面臨很多制度障礙，例如種族歧視，惟有經濟成功之路是相對的坦途。華人表面上的凝聚力源於「族裔群體」成員受到外來社會力量的影響，而不是群體內在的初始感情。本書對記者們偏愛的文化主義（culturalism）和本質主義（essentialism）持批判態度，同時一再強調，只有重視歷史、政治背景和社會結構對華人商業經營的影響，才能提供具有說服力的解釋。這些觀點在本文有關加拿大華商、香港商人及新加坡商人的研究中得到了論證。

第三部分從差異、衝突與創新的角度入手，分析跨國管理文化在中國出現的實用意義，並以香港浸會大學社會學系一項關於「中國『三資』企業內中西文化衝突」研究的報告——三十家「三資」企業的深入訪談記錄——作為實證資料來源。研究結果表明，文化因素關涉一個人或一群人

的觀念體系，與許多歷史、社會的因素有關聯，由此引發的爭議不能通過協商或控制解決，只有通過行為主體互相學習對方的文化觀念、調整或改變固有的文化觀念，才能減少爭議。

中外合資企業嘗試用不同的策略來解決衝突，並導致了不同的結果，這也可以看成不同文化背景的人是如何解決文化衝突的。中外合資企業中的衝突不可避免，因此必須有效解決衝突，雙方才可能真正從合作關係中受益。跨文化的解決策略有利於整合中外管理精粹，即文化的雜交與整合，這有助於產生一種全新的企業文化。

全球化引起經濟重組，從本質上反映了一個組織／機構／團體的改變過程，包括從各種跨界活動中尋找經濟機會，建立國際性的合作關係，促進組織／機構／團體的轉變和重塑。企業是組織，在持續的社會互動中建構和再建構，但這並不意味着邊界正在消失——邊界只是被人製造和再製造，日趨移動，更為複雜。基本的文化邊界把世界分為「我們內部空間」和「他們外部空間」。正如 Hall 指出，這意味着文化以及文化認同從來不是一體的，相反正日漸片段化和碎片化，並且也不獨特化，而傾向於通過差異實現建構，文化相遇時會相交和對立、實踐和定位。文化將會出現改變以及變革，這就是文化的自我建構，只有認清這一現實，在分析華商和華商企業的認同、行為、網絡、策略、合作及整合時，才不會流於片面和粗疏。

陳國貴

2010年8月18日

目 錄

i	自序
---	----

1	商業網絡與移民企業謀略
---	-------------

移民企業的多種特徵 / 3

族裔資源、機會結構與企業策略 / 17

國家、經濟與文化：對華人商業網絡的反思 / 38

51	文化混雜與企業流動
----	-----------

新加坡的華人商業 / 53

對華人資本主義的誇大與誤讀 / 76

雙刃的劍：香港的流動移民企業家 / 91

作為商業優勢的混成：新加坡商人在中國 / 130

141	中外合資企業的文化雜交與整合
-----	----------------

差異、衝突與創新：跨國管理文化在中國的出現 / 143

跨國合資企業中的衝突與創新：一種新企業文化的產生 / 162

中國「三資」企業中的文化衝突與文化創新 / 193

中日、中韓與中臺合資企業中的衝突管理策略與創新 / 215

245	參考文獻
-----	------

275	謝辭
-----	----

商業網絡與移民企業謀略



移民企業的多種特徵⁽¹⁾

有關族裔企業⁽²⁾（或稱「移民企業」）的文獻，漸漸成為種族和族裔關係學中的熱門分支學科，令移民和少數族裔在先進工業社會中的經濟成就及流動情況備受關注。

從其他相關文獻的分析中我們可以觀察到兩點：第一，移民和少數族裔被限制在次級勞動力市場中，經歷經濟學家所謂的「超級剝削」（Hill 1980），第二，非本地出生者從事自僱職業的比例，與本地白種人口相比顯得失調。在第一點中，移民的流動機會因族裔特徵而受阻，簡而言之，這是種族劣勢。第二點則指出事情弔詭的一面，即遷進和遷出的過程賦予移民群體一種社會學意義上的優勢，體現於內部的族裔凝聚力和集體主義，有助於經商。當然，上述兩點不無關連，移民可以將不利條件轉化為有利條件，機會受阻反而產生其他可供選擇的機會。主流資本主義經濟阻止移民進入，而移民則通過創立自己的資本主義作出回應（Portes 1981：297）。不利條件和

(1) 本篇是與 Ong Jinhui 合著。英文原題為 “The Many Faces of Immigrant Entrepreneurship”，出自陳國貴著《移民、族裔關係與華人商業》（*Migration, Ethnic Relations and Chinese Business*）（倫敦：Routledge 出版社，2005）。

(2) 「族裔企業」與「移民企業」在此文中並無區別，兩個術語可交替使用。我們也注意到，在種族和族裔關係的研究領域，通常認為從移民到族裔是一個漸進的過程。

困擾越多，改變的動機和動力就越強（Light 1984：198）。

自從 1972 年 Light 的經典著作《美國的族裔企業》（*Ethnic Enterprise in America*）出版後，有關移民企業的文獻呈現出積極樂觀的氣氛，Ward 和 Jenkins 在 1984 年編輯的《族裔商業社區》（*Ethnic Communities in Business*）中保持了類似的精神。1990 年 Waldinger 等人出版的《族裔企業：工業社會中的移民商業》（*Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*），可謂迄今討論移民企業家最為全面的著作。這個研究團隊由不同學術興趣和信仰的成員組成，書中涉及包括亞裔、古巴裔、希臘裔和猶太裔在內的 50 個族裔群體。移民企業無疑是兩個相關領域——種族和族裔關係學、國際移民學中最活躍的課題之一。事實上，無論從實際情況還是從理論上看，對族裔企業家的分析，都與上述兩個領域緊密結合。

文化與結構的融合

社會學嘗試將移民創業的現象理論化，並催生了豐富的概念性語言和詞彙。這些理論按發展方向可分為兩類：文化視角和結構視角。文化視角關注企業的「供應面」，即群體內部固有的族裔資源。外來文化或植入文化的價值觀及信仰可以被檢視、依循、產生和繁殖，從而創立和維持族裔商業。對追求創業以達至經濟成就及社會流動的移民來說，族裔特性就是一種有用的文化。強調族裔特性為「可用」（put to use）文化資源的研究者沿用文化視角，強調移民享有的「族裔優勢」，包括擁有從族裔社群輪流信用協會（rotating credit associations）獲取啟動資金的資格；家庭或同族裔人持續提供廉價、可靠及忠誠的勞動力；移民組成的制度化機構為族裔成員提供有關商業類型、規模和地點的信息；勞資關係中特定的族裔規範和價值觀。族裔資源也包括那些獨特的文化特徵和群體特徵，這些特徵影

響並指引着族裔群體在居留國裏從事創業活動。對社會學學生而言，植入文化（transplanted culture）論點在本質上很明顯是 Weber（1958）“Protestant ethic hypothesis of capitalistic growth”理論的變體（Weber 認為近代資本主義的產生與新教倫理有一種內在的親和性關係——但其理論不乏批評者）。

對族裔企業發展和成長的結構性解釋，則關注社會情境力量或外部力量、限制和機會，以及族裔企業的「需求面」。這一看法令族裔企業成為移民的「少數族裔中間人」（middleman minority）（Bonacich 1973；Loewen 1971），填補因統治群體和從屬群體甚少互動而產生的缺口。李勝生（Li 1976，1979）找出制度性種族歧視中的結構因素，這在歷史上曾限制了華人於美國和加拿大主流經濟中的機會。當社會流動的管道受到封鎖，華人轉而尋找和利用機會結構中的其他可能性——這要看移民在創業時如何理解整個社會、經濟和政治力量。

機會結構包括市場條件以及與移民額、稅收和族裔商業發展相關的政策。進行任何商業活動，前提都必須是其商品和服務存在市場需求。早期移民最先開展的商業活動是提供食物和文化產品。移民具有非族裔商業無法滿足的需求、品味和偏好，因此相關行業興起，這本來就是移民商人渴望發掘的結構條件。

另一行業則是那些供應不足或大多數商業集團已經拋棄的市場，這給族裔商人留下了可以填補的空缺。根據 Park（1936）和 Burgess（1928）的著作，生態繼替論（the ecological succession thesis）（Aldrich 1975，1980；Aldrich and Reiss 1976；Aldrich et al. 1985a）是結構性解釋的一個變體，論證當一個居住區內舊的、過份發展的本地商業集團不能及時再生產時，小型商業破產的機率很高——這為新生的移民企業創造了空缺，於是，一個個族裔群體前仆後繼，進入被本地小型企業遺棄的市場，拚命賺取微薄的剩餘利潤。

在這樣的市場中，規模經濟相對較少。族裔商人通過自我剝削的策略將效率和利潤最大化：超時工作、提供全年無休及個性化服務、更低價格。建立小商業機構如雜貨店或洗衣店，進入市場的門檻通常很低，只需要少量的啟動資金、勞動力、技術知識或培訓。商機的興起在於主流人群對異國族裔商品和服務的需求——移民抓住這個機會推銷族裔商品，逐漸控制了一個既受保護又被約束的市場（Aldrich et al. 1985b）。

為了整合文化視角和結構視角、族裔資源和機會結構、「供應」和「需求」，學者們在紐約進行了一系列的工業個案研究（Waldinger 1984，1985）和幾個族群研究（Ward 1983；Mars and Ward 1984），從而引發了「互動的解釋」（interactive explanation）。這種解釋認為，「當經濟環境與族裔群體的非正式資源相一致時，族裔商業激增」（Waldinger et al. 1985：591）。如此看來，對商業的需求與技能及資源的提供，兩者互動的時候，就催生了族裔企業。論證上述解釋是為了超越文化與結構相對立的辯論，「認識到：無論社會經濟成果的軌道由文化或是結構支配，這一非此即彼、二選其一的框架屬矯揉造作」（Nee and Wong 1985：284）。從歷史的角度來看，供應與需求、文化與結構處在持續的辯證轉換關係中（Boissevain and Grotenbreg 1986），因此將二者截然分開毫無價值，歷史已清晰地展現出文化與結構之間的辯證關係。

對企業而言，市場既有需求，也有供應。Smelser（1976：126）和 Light（1977：475）對黑人和華人 1880 年到 1940 年間開辦的非法企業進行了比較研究，並得出以下結論：儘管非法，也是企業活動，最好將其看作一種綜合體，綜合公眾想要購買的非法商品和服務（需求），以及弱勢族群期望提供的商品及其數量（供應）。Light 提出：「因此，需求並不能解釋供應，因為供方文化、社會組織和人口特徵都是干擾因素。」（1977：475）Light 的觀點更為縝密，既承認結構提供機會，也堅持文化（主要指群體特

徵) 界定供應方式。

文化及結構融合當然不是新概念。Yancey (1976) 在闡述「新興族裔特性」(emergent ethnicity) 概念時, 認為族裔特性是在居留國裏被「製造」出來的, 並非由海外進口或移植過來的。

儘管移民確實帶來一種「正統」(orthodox) 文化, 影響了他們最初的態度和行為, 儘管受到了文化和性格因素干預, 但這是本地結構條件深深依附在他們長期的文化和經濟模式上的表現 (Hirschman 1982: 179), 長遠來看, 文化鮮有如此移植的, 而是通過發掘結構中的有利條件, 適應結構的約束而繁殖、生產、解構和建構的。

Turner 和 Bonacich 對文化變量和情境變量的區分 (Turner and Bonacich 1980: 145, 148), 同 Light 對企業「反應性的文化背景」(reactive cultural context) 與「正統文化背景」(orthodox cultural context) 的區分相似。許多移民群體內部最為人熟知的凝聚力, 即所謂族裔企業的基石 (Hraba 1979: 374), 其實是反應性的凝聚力 (reactive solidarity), 是移民群體面對新環境要求的集體反應。正如 Light 所說:「移民在居留國裏歸屬於一個初級群體, 在他們最初遷出的國家裏卻並不存在……反應性的凝聚力要求從『他者』身份中『解放』(liberate) 出來。」新生的移民文化, 或稱反應性的移民文化, 是適應後的文化, 是絕妙地「與結構相融合的文化」。

在 Waldinger 等人最近創建的理論模型中, 他們試圖抓住移民企業互動、適應和新生的特徵 (1990)。模型的中心是各種族裔策略, 這些策略源於機會結構和族裔群體文化之間的互動——族裔企業家適應社會結構的限制, 同時憑藉群體特徵, 試圖闖出一片天地。隱含在該模型中的觀點是: 遷移是解放的過程, 是一個積極的行動 (Chan 1992: 130-131; Chan and Chiang 1994: 344; Park 1950: 147, 169; Wickramagamage 1992)——無論對移民個體還是團體而言, 都為其社會流動、成長與發展開發出機遇。

移民試圖與歷史與社會結構抗爭，各種有待開發利用的資源和機會嵌入在他們的經歷和日常生活中。有關移民企業研究的其他方面，都顯示了族裔資源是如何被某些人加以運用的。移民（作為個體或群體成員）參與到對歷史和社會結構的控制中，Giddens（1976）稱之為「辯證控制」（*dialectic of control*）：在控制歷史、個性、族裔特性、種族、性別、階級和社會結構的過程中，平衡被不斷建立又被不斷打破，因而產生出移民企業家，他們⁽³⁾也因之隨機應變採取不同的應對策略。該概念基本的觀點是：族裔策略是變遷着的、動態的和新生的——更重要的是，族裔策略本質上是社會性的和集體性的（Waldinger et al. 1990：131—156）。

族裔企業的兩個特點

前面我們已經進行過理論上的論爭：文化對族裔企業家崛起的解釋力更強，還是結構的解釋力更強？相應的經驗上的爭論也出現了：現實中，是族裔優勢（文化）還是環境劣勢（結構）在發揮關鍵作用？文化衝破結構的障礙了嗎？族裔特性克服結構的限制了嗎？到底少數族裔的商業發展能否通往經濟成就和社會流動的道路，Aldrich 等人的那篇值得深讀的文章表示，這「似乎被兩個相互對立的見解撕開了」（*seems torn between two opposing views*），「兩個明顯不調和的形象」（*two apparently irreconcilable images*），出現在「知識分裂症」（*intellectual schizophrenia*）（1984：190）裏。

內部凝聚力是造就企業成就的一個族裔優勢，並繼而向上流動，族裔商業為群體成員提供了「擺脫少數族裔身份和躋身中產階級」（Aldrich et

(3) 在英文原文中用“he”和“himself”泛指移民企業家，部分原因在於大部分都是男性，但必須指出，族裔企業家也有不少是女性。