

本土化与跨国性^{*}

——新加坡华人新移民企业家的双重嵌入

任娜 刘宏

内容提要 学界对移民的本土化和跨国性的论述大多把二者视为对立的两个方面。本文在田野调查基础上,从背景、特征以及运作机制三个角度分析新加坡华人新移民企业家在祖籍国和移居国的双重嵌入性,并指出本土化与跨国性并非“零和游戏”,而是企业家在移居国和祖籍国积累经济和社会资本的生存和发展战略,二者相互促进,彼此推动。

关键词 新加坡 本土化与跨国性 新移民企业家 双重嵌入 一带一路

在目前六千多万海外华人中,新移民(中国改革开放后移民海外的华侨华人)占到了近1000万,是海外华人移民的重要组成部分。当前学术界对于华人新移民的跨国性(Transnationalism)给予了大量关注,却忽略了移民在移居国本土的调适过程。实际上,早有学者指出:跨国性的一个根本要素是跨国移民在祖籍国与移居国社会空间的多重卷入。^①因此,新移民的跨国性与本土化(Localization)二者之间的共存与互动,是华人移民研究学界不可忽视的一个课题。它对当前的“一带一路”建设也有着重要的理论和现实意义。

新加坡是华人新移民的主要移居国之一,新移民企业家则是其中一个重要的群体。本文以新加坡华人新移民企业家为研究个案,通过考察移民企业家的本土化与跨国性这一同步进程,揭示其在移居国和祖籍国双重嵌入的动力、特征与机制。本文所运用的资料一部分来源于社团的会议记录、纪念会刊、报纸媒体等原始文献资料,一部分来自田野调查,即基于笔者对新加坡二十五位华人新移民企业家的深度访谈和对他们的活动的参与性观察。这些受访对象在各调研指征方面均具有充分的代表性,如企业类型、移民时间、年龄、性别等等。此外,为了进一步充实本文的研究资料,我们也参与了一些主要由新移民企业家为成员骨干的华人社团活动,如新加坡天府会的颁发奖助学金活动、华源会的例行董事会和新移民杰出贡献奖的评选活动等,以此弥补材料的不足。

一、本土化与跨国性:华人移民研究的双重视角

在海外华人研究领域,“本土”通常指海外移民所到达的移居地,“本土化”则指华人移民因适应海外移居国社会而自身产生的一系列调适与变迁。^②本文中的“本土化”主要指华人新移民企业家在移居新加坡后所产生的一系列社会经济行为的变化,主要体现在三方面:第一,伴随着生存环

* 本论文为国务院侨办课题资助项目“沿线国家及当地华侨华人视角下的一带一路战略研究”(项目编号:GQBY2016003)的阶段性成果。

① Linda Basch, Nina Glick Schiller & Cristina Szanton Blanc, *Nations Unbound: Transnational Projects, Postcolonial Predicaments and Deterritorialized Nation-states*, Amsterdam: Gordon and Breach, 1994, p. 7.

② 相关的本土化研究参见刘宏《战后新加坡华人社会的嬗变:本土情怀、区域网络、全球视野》,厦门大学出版社,2003年。该书将本土化定义为移民在“当地(居住地)的社会文化脉络下发展出一整套有自身特征的社会、经济、政治和文化体系”。

境的变化,新移民企业家为适应本地需要而做出的商业管理模式的调整与改变;第二,为了拓展生存空间,新移民企业家在本地社会经济关系上的努力和融入;第三,受移居国社会文化的影响,新移民企业家在商业价值观上所做出的调适与妥协。跨国性是移民形成并维持其连接祖籍国与移居国的多重社会关系的过程。它强调移民大都建立的跨地理、跨文化并超越政治界线的社会场景,发展并保持了包括家庭、经济、社会、组织、宗教与政治的多重跨界关系。^①本文的“跨国性”指的是新加坡华人新移民企业家在社会经济层面所表现出来的跨国性特征。在地理层面,它以新加坡和中国为中心,辐射到其他国家或地区;它肇始于1990年新、中两国正式建交之时,这也是新移民涌入新加坡的元年;从内涵上,它涉及企业家的跨国经营模式、跨国社会网络以及商业文化取向等。

历史上华人海外移民潮的发生是以民族国家为时代主旋律,且以中国的积贫积弱为主要背景。在复杂的历史情况下,老一代移民通常是在被迫切断了与祖籍国的联系后才开启在移居国的本土化进程,并在本土化完成后,基于时代风云变幻又开始重建与祖籍国的联系。^②与老一代海外移民截然不同,华人新移民潮的涌现是以全球化的加速和交通技术的迅猛发展为时代背景的。新移民移居海外后,同时面临着两个社会进程的发生:本土化与跨国性,即在移居国努力融入的同时,也保持着与中国或第三国在生活、事业和文化等各方面的密切联系。因此,本文提出“双重嵌入”这一衍生概念,即将社会学的“嵌入”这一概念置于移民的移居国和祖籍国双重视野之下,探讨新移民的“本土化”和“跨国性”这两大进程如何彼此交织与互动。目前,国际学界对于跨国移民双(多)重嵌入性的讨论,主要集中在两个主题。一是跨国网络与本土融入二者的共生性;二是探究跨国性和本土融入之间的复杂关系。波茨(Portes)探讨了移民在移居国的融入如何影响了他们与祖籍国之间的跨国活动。^③津田(Tsuda)从理论层面分析了移民在移居国和祖籍国的双重参与并指出了四种互动关系类型。^④埃达尔(Erdal)和奥彭(Oeppen)则在欧美阿富汗和巴基斯坦移民的实证研究基础上,阐述了移民本土融入和跨国性的关系。^⑤这些学者所提出的见解是我们继续研究的基础,但同时也留下了进一步思考的空间。如现有研究很少在实证基础上将本土化与跨国性作为一种长期且正在进行的双重嵌入的社会进程加以探讨。在理论层面,如何加强这两者之间的积极联系和互动有待探讨。当前相关的研究多是建立在北美和欧洲移民的实证基础上,鲜以当代华人新移民为研究对象。有鉴于此,本文尝试将这一主题放在亚洲华人移民的语境下加以丰富和探讨。

二、动力与背景:国家与个人

(一)来自新、中两国政府的推力

华人新移民企业家的双重嵌入离不开宏观的国家政策结构和微观层面的群体背景和特征。

^① Linda Basch, Nina Glick Schiller & Cristina Szanton Blanc, *Nations Unbound: Transnational Projects, Postcolonial Predicaments and Deterritorialized Nation-states*, Amsterdam: Gordon and Breach, 1994, p. 7.

^② 相关讨论请参见: Kuah Khun-eng, *Rebuilding the Ancestral Village: Singaporeans in China*, Aldershot: Ashgate, 2000; Edmund Terence Gomez & Hsin-Huang Michael Hsiao (eds.), *Chinese Enterprise, Transnationalism, and Identity*, London: Routledge Curzon, 2004; Liu Hong, “An Emerging China and Diasporic Chinese: Historicity, the State, and International Relations,” *Journal of Contemporary China*, vol. 20, no. 71, 2011; Liu Hong, “Beyond a Revisionist Turn: Network, State, and the Changing Dynamics of Diasporic Chinese Entrepreneurship,” *China: An International Journal*, vol. 10, no. 3, 2012.

^③ A. C. Escobar Portes & A. W. Radford, “Immigrant Transnational Organizations and Development: A Comparative Study,” *International Migration Review*, vol. 41, no. 1, 2007.

^④ Takeyuki Tsuda, “Whatever Happened to Simultaneity? Transnational Migration Theory and Dual Engagement in Sending and Receiving Countries,” *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 38, no. 4, 2012.

^⑤ Marta Bivand Erdal and Ceri Oeppen, “Migrant Balancing Acts: Understanding the interactions Between Integration and Transnationalism,” *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 39, no. 6, 2013.

推动新移民企业家在新加坡和中国的双重嵌入,有两股力量不可忽视:一是新、中两国相对开放和不断改善的移民政策,二是新、中两国相邻的地理因素和不断提升的经济合作环境。作为一个移民国家,新加坡一直在接受移民。为了克服持续的低生育率而带来的挑战(2012的生育率只有1.2,远低于2.1的人口替代率)。新政府在过去的十几年中不仅颁布了大量措施来提高当地的生育率,而且也通过吸引大量移民来提高人口数量。1997年,新加坡政府实施外国人才(global talent)政策来吸引全球各个领域的精英,^①并在1998年建立了国家级的猎头中心“联系新加坡”,在欧洲、北美和中国等地设立了联络办事处。经过20多年的努力,新加坡人口从1990年的350万,一跃而升为今天的540万。随着新加坡移民人口的不断增长以及移民和本土社会之间不断上升的紧张关系,新加坡政府加快了将新移民融入本土社会的步伐。“国民融合委员会”(National Integration Council)成立于2009年,目的在于“将新加坡公民、永久居民以及新公民紧密地联系在一起”,并希望这些永久居民、新公民“与新加坡人一样享有共同的生活、价值观和经历”。^②社区中心以及其他来自草根社会的组织也被鼓励举办各种活动,以协助和加强新移民和本土人士的接触和交流。例如,在新加坡的晋江会馆,新移民占据了该执委会三分之一的席位。^③此外,政府试图通过强化新移民的国家认同,来弱化在新老新加坡人之间存在的族群和文化差异。为了鼓励新移民永久留在新加坡,政府采取措施使公民可以在教育、医疗和住房等方面享有优于永久居民的经济待遇,以此来鼓励永久居民转化为公民。新移民也被要求通过学习英语,积极与本土人士互动,接受新加坡认同理念的四个核心价值观,即:效忠国家,维护法律与秩序,拥护多元文化及精英领导体制,积极融入本土社会,拥有与新加坡人一样的认同感。^④为了响应新加坡政府的号召,以及改变来自新加坡本土民众对中国新移民的一些负面看法,^⑤新移民团体也积极出台各种活动和奖项,以鼓励新移民积极融入本土社会。如2001年成立的新移民社团“华源会”自2010年推出了“中国新移民杰出贡献奖”,以奖励近30年来为新加坡社会做出杰出贡献的中国新移民。除了上述来自新加坡政府的推力外,中国自1990年以来不断变化的移民政策也同样起到了重要的作用。1990年代,中国的移民政策侧重于鼓励人们出国留学,学成后返回国家效力,但在过去的20年里,随着全球人口流动的加剧,中国政策出现了重大转变,从强调“回国效力”到鼓励移民在海外“为国服务”。与此同时,中国政府还积极鼓励海外移民从经济、社会、文化和政治等层面积极融入移居国社会。

如果说上述因素推动了新移民企业家在新加坡本土的嵌入进程,那么,什么因素影响了他们在祖籍国中国的跨国嵌入呢?除了新移民在文化和情感上对于祖籍国的天然亲近感外,还有三个主要的结构性因素使然。

首先,紧密的政治和地理联系。新中两国于1990年正式建立外交关系,为两国日后的经济发展铺平了道路。从新加坡到北京只需飞行6个小时,新加坡和中国不同城市之间的航班每周多达590个以上,地理位置的接近和交通运输的发达为企业家在两国之间的往来提供了巨大的便利。中国经济崛起并跃升为世界上第二大经济体,这一事实促使新移民企业家利用他们与中国存在的地理和背景优势去中国寻找资源和商机,保持与祖籍国在经济上的联系。第二,中、新两国不断密

① 这里的人才主要指受过高等教育的人才和企业家等商界人士。有关新加坡的国际人才战略,参见刘宏《新加坡的国际人才战略及其对中国的启示》,《第一资源》2012年第1期。

② 参见新加坡国家融合委员会网站: <http://app.nationalintegrationcouncil.org.sg/Home.aspx>。

③ 《晋江会馆新执委就职 四分之一为新移民》,载《宗乡简讯》新加坡宗乡会馆联合总会2010年第57期。

④ Liu Hong, "Beyond Co-Ethnicity: The Politics of Differentiating and Integrating New Immigrants in Singapore," *Ethnic and Racial Studies*, vol. 37, no. 7, 2014.

⑤ 如“新加坡就像一个旅馆,一些外国人才在做完生意后就带着他们的财产回到了祖国”等。有关新加坡民众对待中国新移民的负面态度和观点,详述参见刘宏《新加坡的中国新移民形象:当地的视野与政策的考量》,载《南洋问题研究》2012年第2期。

切和提升的经济关系是推动华人新移民企业家保持双重嵌入的一个重要因素。至 2011 年 1 月, 157 家中国公司在新加坡股票交易市场上市, 市场资本达到了 540 亿新元。2013 年和 2014 年, 新加坡是中国最大的外资来源国, 而中国则是新加坡第一大贸易伙伴, 双边贸易达到了 1152 亿新元, 比上年同期增长了 11%, 占到了新加坡贸易总量的 11.8%, 而在 1990 年两国的双边贸易只有 28 亿美元。^① 双边不断上升的经贸合作关系极大地促进了华人新移民企业家与中国的跨国联系。

此外, 新加坡政府的鼓励和中国政府在保持与海外移民的联系方面所作的努力也直接强化了新移民企业家与中国的联系。新加坡政府奉行开放型经济政策, 大力推行区域化经济发展战略, 注重与中国的经贸联系, 因此, 对于华人新移民与中国在经济上联系与互动, 新加坡政府持以积极的态度。如在 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。”^②

中国政府方面, 各级领导人在不同场合均表示欢迎海外华人到中国开展贸易合作; 政府代表团经常定期飞往海外, 拜访华人移民及其社团组织, 以此加强双方的经贸投资联系; 中国政府也在不断制订和出台一些新措施, 方便海外华人在中国长时段的停留, 例如目前一部分海外华人专业人才可以获得 1 至 5 年的中国长期签证。

(二) 华人新移民企业家的特点

我们的调查发现, 新移民企业家不同于老一代华商的背景和特点在很大程度上强化了他们在新中两国双重嵌入的意愿和能力。首先, 新加坡居民身份(国籍或永久居民)的获取是新移民企业家双重嵌入形成的基础。我们的受访者中九成已加入新加坡国籍。然而, 新加坡国籍的获取并不能看做是企业家嵌入新加坡社会的必要指征, 原因在于新加坡护照所提供的便利(无需签证便可被允许进入 100 多个国家, 包括中国)已经成为移民获取新加坡国籍的一个重要吸引因素, 这一点在访谈中得到多数受访者的认可。但不可否认的是, 取得新加坡国籍是他们融入新加坡并建立与之政治认同关系的一个意愿性标志。与此同时, 其直接来自中国的文化背景和对中国亲人朋友的牵挂以及事业的联系又使其与中国保持着持续的联系。第二, 新移民企业家普遍拥有的高等教育背景为其双重嵌入提供了不可或缺的能力和机制。高等教育(大学或以上)一方面使移民企业家具备了适应移居国社会的知识(如专业知识技能、中英双语能力等)和素质(如思维的灵活性和视野的开放性等), 另一方面又使他们成为华人新移民中的精英, 是中国政府在海外重点关注的对象。一些受访者明确表达了高等教育背景所赋予的信心与能力, 使他们能够积极参与到新中两个国家的相关事务中。“我在中国接受的大学教育。来到新加坡后, 我感到目前的学历是不够的。于是我到新加坡一所大学进修, 二年后拿到了工商管理硕士文凭。之后我感觉比以前更自信了, 在工作中我不比任何一个新加坡人差。……我的大部分教育是在中国完成的。我感谢我的祖籍国。当中国需要而我又有能力的时候, 能为中国做点贡献, 我认为是理所当然的。”^③ 第三, 跨国企业家精神是新移民企业家保持双重嵌入的主要动力。华人企业家精神的文化内涵主要包括冒险、自信、节约、家族主义、自律、勤劳和善于利用关系等等。^④ 为了节约成本, 新移民企业家积极利用其在新、中两国的社会背景和网络, 寻求最佳的资源配置, 以谋求企业利润的最大化。这样, 以华人文化为

^① “China No 1 trade partner of Singapore in 2013” 载《中国日报》网址: http://www.chinadaily.com.cn/world/2014-02/20/content_17295362.htm.

^② 《中国新移民为新加坡架起联络网》,《联合早报》2001 年 8 月 30 日。

^③ CLP(为了尊重受访者的隐私, 所有受访者的姓名均以其姓名的首字母加以代替, 以下均同) 访谈录, 2015 年 1 月 26 日, 新加坡。

^④ Henry W. C. Yeung & Kris Olds(eds.), *Globalization of Chinese Business Firms*, Houndmills: Macmillan Press, 2000.

导向的跨国企业家精神进一步推动了新移民企业家在双边社会的嵌入。正如一位受访者所说：“我对自己的公司有成功的信心，主要在于两个原因。一是我在新加坡工作了很多年，我熟悉当地的资源和规则。另一方面我来自中国，理解中国的文化，我知道如何在中国开拓市场，因此，能把两国的资源有效地结合起来，我就成功了一半。”^①

总之，新加坡和中国不断开放和改善的移民政策以及两国之间友好的经济氛围为新移民企业家在两国社会实现双重嵌入创造了强有力的外部环境，而新移民企业家个人的教育、文化、素质和精神又为他们提供了双重嵌入的能力与条件。

三、双重嵌入的层面与特征

新移民企业家在本土化与跨国性过程中所形成的在移居国和祖籍国的双重嵌入主要表现在三个层面：商业管理策略、社会经济网络、商业价值取向。

（一）商业管理策略

在商业管理策略方面，企业家的双重嵌入主要通过以下三点体现出来：

第一，与本土人士共享企业所有权。其优势主要在于两点：一是帮助企业在较短时间内提升竞争力，包括接触本土的市场资源和获取成熟的商业网络；二是移民企业家能够轻松而快速地实现从“局外人”到“内部人”的转变。在我们列举的10位访谈对象中（表1），有6位均与新加坡人有企业合伙关系，这种与本土人士共享企业所有权的管理策略所产生的利益在访谈中得到了普遍的体现，如企业家D说：“2004年我从中国带回一些广告原材料。为了快速地进入本地市场，我与两个新加坡人成立了一家公司，他们在本地的商业网络很广。仅仅7个月后，我们的公司就赚取了意想不到的巨大利润。”^②

第二，人力资源本土化，即雇员绝大多数为新加坡本土人士。本土经理人通常在公司扮演了重要的角色，如担任市场监察员，负责公司与外部的沟通等。企业雇用本土员工的优势颇为明显，如降低了雇用外籍员工的成本；本土雇员没有当地语言障碍，能够快速深入到本土市场；此外，通过为本土人员提供就业机会，企业提升了在当地社会的形象等等。在列举的10家新移民公司中，7家至少有一位新加坡人出任高级管理层人员，在5家劳动密集型企业中，4家企业有超过一半的员工都为本土人士（表1，见下页）。这一数据显示：人力资源本土化是新移民企业家的重要管理策略。一位受访者告诉我们：“我虽然熟悉这一行业技术，但对新加坡本土市场而言，完全是一个局外人。因此，在新加坡成立公司后，我的所有员工都是新加坡人。我只控制着公司发展的方向和目标。其他业务全部由我聘用的本土经理人进行管理。你越信任他们，他们为这个公司会更加努力工作。”^③

第三，多维空间的商业运作机制。在商业运作上，新移民企业家显现了强烈的跨国性特征，即他们来自中国的背景和在中国或第三国的广泛社会网络，使企业形成多维空间运作机制，即由两国或两国以上的商业资源组合而成的运作模式，如“中国市场+西方技术+新加坡管理”或“新加坡资本+新加坡技术+中国原材料”等等。跨国商业运作模式将新移民企业家在祖籍国和移居国双重嵌入的优势进行了最大化，提升了在全球市场的竞争力。这一点从我们的调查可以清晰地印证。“我们在新加坡和美国分别设立了公司。公司的主要技术来自美国。新加坡主要是我们企业的市

① WXB 访谈录，2013年11月22日，新加坡。

② AQX 访谈录，2013年11月21日，新加坡。

③ AQX 访谈录，2013年11月12日，新加坡。

场和管理基地。我们主要在中国招聘和培训技术人员,然后把他们带到新加坡。”^①

表1 新加坡华人新移民企业家

| 企业家 | 行业 | 企业所有权 | 企业合伙人 人数/本土 合伙人人数 | 员工数量/ 本土员工数量 | 年龄 | 性别 | 教育 | 国籍 | 在新中两国参与社 团的数目 | 担任社团领 导或骨干的 社团数量 |
|-----|-----------|-------------|-------------------------|-----------------|---------|----|----|-----|-------------------|------------------------|
| A | 高科产业 | 家族 | 3 / 0 | 170 / 133 | 45 - 55 | 男 | 博士 | 新加坡 | 新加坡 2 个 中国 1 个 | 2 |
| B | 人力资源 | 家族 | 3 / 0 | 21 / 13 | 55 - 65 | 男 | 本科 | 新加坡 | 新加坡 7 个 中国 6 个 | 12 |
| C | 制造业 | 与新加坡 人合伙 | 2 / 1 | 100 / 40 | 35 - 45 | 女 | 硕士 | 中国 | 新加坡 3 个 中国 0 个 | 0 |
| D | 广告印 刷业 | 与新加坡 人合伙 | 3 / 2 | 40 / 20 | 45 - 55 | 男 | 本科 | 新加坡 | 新加坡 2 个 中国 1 个 | 2 |
| E | 金融投 资业 | 家族 | 2 / 0 | 3 / 1 | 35 - 45 | 男 | 硕士 | 新加坡 | 新加坡 5 个 中国 2 个 | 1 |
| F | 建筑业 | 与新加坡 人合伙 | 3 / 1 | 27 / 20 | 45 - 55 | 男 | 博士 | 新加坡 | 新加坡 2 个 中国 2 个 | 1 |
| G | 医疗服 务业 | 与新加坡 人合伙 | 2 / 1 | 3 / 2 | 45 - 55 | 男 | 本科 | 新加坡 | 新加坡 3 个 中国 1 个 | 1 |
| H | 房地产业 | 与新加坡 人合伙 | 3 / 1 | 100 / 30 | 35 - 45 | 女 | 硕士 | 新加坡 | 新加坡 3 个 中国 2 个 | 3 |
| I | 信息咨 询业 | 家族 | 2 / 0 | 2 / 1 | 35 - 45 | 男 | 本科 | 新加坡 | 新加坡 2 个 中国 2 个 | 1 |
| J | 保健品业 | 与新加坡 人合伙 | 2 / 1 | 10 / 8 | 35 - 45 | 女 | 本科 | 新加坡 | 新加坡 2 个 中国 1 个 | 1 |

① LCL 访谈录 2013 年 12 月 1 日 新加坡。

(二) 社会经济网络

新移民企业家的双重嵌入还体现在他们在移居国本土和与祖国之间的社会经济网络上。网络建构渠道有两种。一是制度化渠道。移民企业家通过参加新加坡和中国的社会组织并担任领导职位嵌入到两个社会中。如表1所示,在10位受访者中,9位同时参与了新加坡和中国的社会组织,并且至少在一家新加坡或中国的社会组织中担任领导职位。我们以企业家B为例,深入分析新移民企业家是如何通过社会组织,制度化地嵌入到两个社会中。表2列举了企业家B加入的社会组织,一部分与双边的政府部门相关,如某省政协和“通商中国”(新加坡的半官方机构),一些则来自于草根社会和社区组织,如天府会和国际狮子会。企业家B坦言,参加这些社会组织,使他获得了更多的机会结识来自新加坡和中国的政府官员和社会人士,并建立了密切的网络联系。如作为天府会的主要领导人,他代表天府会(截至2013年底)已接待了中国100多位政府官员和39个市长代表团,并认识了不少新加坡本土的政治和商界精英。二是个人网络,包括与中国家庭亲人朋友的联系,以及与新加坡本土人士的日常交往等,其同样构成新移民嵌入双边社会的重要渠道。和新加坡本土人士的交往是衡量一个人本土化的重要标准。在我们的调查中,几乎所有企业家都表示有交往密切的本地人朋友,超过三分之一的企业家认为,自己在新加坡的朋友圈中,新加坡本土人士占了近一半。

表2 企业家B在中国和新加坡参与的社会组织

| 中国的社会组织 | 职务 | 新加坡的社会组织 | 职务 |
|------------|------|--------------|----------|
| 中国海外交流协会 | 理事 | 新加坡宗乡会馆联合总会 | 理事 |
| XX省政协 | 海外委员 | 新加坡国民融合理事会 | 理事 |
| XX省海外高端人才 | 顾问 | 新加坡人口政策工作委员会 | 理事 |
| XX省海外交流协会 | 副会长 | 新加坡纳税人民意委员会 | 理事 |
| XX省归国华侨联合会 | 海外顾问 | 通商中国 | 委员 |
| XX市海外交流协会 | 名誉会长 | 新加坡天府会 | 会长 |
| | | 新加坡国际狮子会 | 委员(前任会长) |

(三) 商业价值取向

商业价值取向是考察新移民企业家双重嵌入的另一重要指征。新加坡新移民企业家显示了两种不同的商业“面孔”,即“新加坡面孔”和“中国面孔”。“新加坡面孔”显示了新加坡人在商业思维、习惯和行动方面与中国人的差异,正如新加坡前总理李光耀所强调的“我们发现,虽然我们是华人,说华文,但是我们有不同(于中国人)的工作方法和价值理念。在社会体制和工作方式上,我们是西方化的,我们不依靠关系,我们对待法规的准则和态度也是完全不同的。”^①在我们的调查中,几乎所有受访者都表达了对于新加坡商业价值观念的认同,如重视效率、商业竞争的公平性、任人唯贤等等,并在自己的企业中将上述原则加以实践,展现了新移民企业家的新加坡面孔。他们在中国的一些不愉快经历则进一步强化了其对新加坡商业价值观的认可。一位企业家说“如果当年我继续留在中国,我的事业不会这么成功的。在中国经商,需要花费大量的时间和精力去应酬合作伙伴和客户,建立商业关系。在新加坡,我们很少有这样的应酬。维持我们与客户之间的关系就是我们的产品质量,而不是私下关系。”^②与新加坡面孔不同,中国面孔强调了关系、人情和面子在

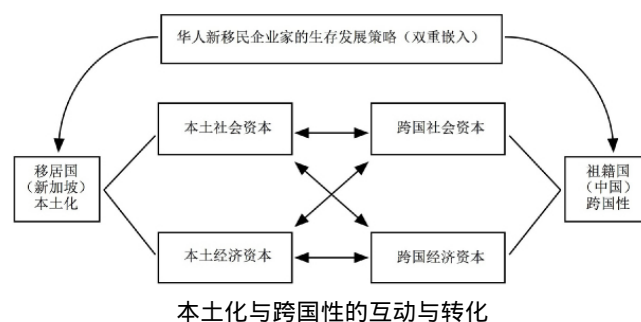
① “Give New Arrivals the Time to Adapt”, *Straits Times*, 14 August 2009.

② LY访谈录,2013年10月28日,新加坡。

商业行为中的重要性。^①华人新移民企业家尽管有着对于新加坡商业价值观的认同和践行,但在商业理念和实践中同样显现了中国面孔的一面。作为在中国出生、长大并具备中国社会经验的第一代移民,他们熟悉中国文化,拥有广泛的社会网络。在中国,他们驾轻就熟,能够从容地在商业活动中面对和处理一些“中国式”的麻烦和问题。其中国背景在竞争激烈的商业环境中变成了巨大优势,并无形中强化了对于中国背景的认同。一位受访者表示“我们作为一个刚刚起步的公司,在新加坡并没有太大的竞争力。然而,我们来自中国,中国是一个巨大的市场。目前,我们几乎所有的客户都来自中国。虽然我们小公司在本地市场竞争力不强,但在中国我们有自己的优势和人脉。这也是为什么我们公司在新加坡竞争激烈的环境下还能够生存下来的原因。”^②尽管新、中两国在商业文化上有很大差异,但在新移民企业家身上,两副面孔显示了和平共存的可能性,存在着两种商业文化之间的转换机制。当然,在某些情况下,两种面孔也会发生矛盾和冲突(如当中国的“关系”遇上新加坡公司的“制度”)。然而,新移民企业家双语言和双文化的背景使其有能力去协调这一矛盾,并能根据不同的场合来自如转换,最终使他们同时嵌入到两种不同的商业社会价值体系中。

四、运作机制: 经济与社会资本的跨国互动与转化

本土化与跨国性作为移民同步嵌入移居国和祖籍国的两个社会进程,其共存性在现有学术著作中已有讨论,^③然而二者如何影响和互动,是移民双重嵌入的核心机制所在,也是学术界应进一步探讨的问题。社会资本理论被广泛用于社会的发展与变迁、人力资源、民主政治等研究,然而很少有学术作品从跨国移民角度来审视这一理论。^④本文尝试将社会资本理论与跨国性相结合,从经济和社会资本的跨国互动和转化这一视角解读新移民企业家的双重嵌入。这里的经济资本指新移民企业家所获取的企业投资、生产技术、市场份额、商业信息等商业性资源;社会资本则包括新移民企业家所培育和积累的社会网络、名誉声望、社会信任等社会性资源。当新移民企业家到达移居地,如何获取当地资源并同时借助来自祖籍国的资源是其在移居国得以立足的关键。前文分析显示,华人新移民企业家的本土化是其在移居国培育经济和社会资本的过程,跨国性则是新移民企业家保持并充分利用多年在中国积累的经济和社会资本的进程。本土化与跨国性在互动的过程中发生了经济与社会资本在两国之间的相互提升和跨国转化,最终形成了新移民企业家在移居国和祖籍国的双重嵌入。具体来说,这一过程包括了四种跨国互动和转化类型(如下图)。



① Mayfair Yang, *Gifts, Favors, and Banquets: The Art of Social Relationships in China* (New York: Cornell University Press, 1994).

② GTL 访谈录 2013 年 11 月 15 日 新加坡。

③ A. C. Escobar Portes & A. W. Radford, "Immigrant Transnational Organizations and Development: A Comparative Study," *International Migration Review*, vol. 41, no. 1, 2007; Takeyuki Tsuda, "Whatever Happened to Simultaneity? Transnational Migration Theory and Dual Engagement in Sending and Receiving Countries," *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 38, no. 4, 2012.

④ 参见刘宏《社会资本与商业网络的建构: 当代华人跨国主义的个案研究》,载《华侨华人历史研究》2000 年第 1 期。

上图四个双向箭头分别代表了发生在祖籍国和移居国的经济和社会资本之间的四种跨国互动和转化类型。

第一种是本土化与跨国性通过来自祖籍国的跨国社会资本与来自移居国的本土社会资本的相互提升来彼此强化。例如,企业家B的中国背景和在华多年的工作经历为他积累了丰富的社会资本。当他移民到新加坡,在中国的社会资本变成他可资利用的跨国网络和资源,帮助他成功地在新加坡创业成功和拓展社会活动,强化了他在本土(新加坡)的社会资本和嵌入性。企业家B作为第一位华人新移民被新加坡政府邀请加入“通商中国”这一组织,这与他和中国之间密切的联系有无庸置疑的关系。与此同时,他对新加坡社会组织和活动的积极参与为其培育和积累了本土的社会资本,提升了个人的社会威望。因此每当中国政府官员来新加坡访问考察时,企业家B经常成为被“点名”的接待者之一,进一步加强了他与中国之间的跨国网络(社会资本)。在这一过程中,本土化与跨国性实现了互动。第二种是本土化与跨国性通过来自祖籍国的跨国经济资本和来自移居国的本土经济资本的相互促进来彼此影响。新移民企业家来自中国的丰富的经济资本(如生产材料、商业信息、市场等)有助于吸引新加坡本土的商业投资,增强了其在新加坡本土的经济实力。与此同时,新移民企业家所处的新加坡良好的经济环境和政策、发达的商业信息网络以及宽阔的国际视野则有利于其在中国的商业拓展与活动,协助提升企业在中国的国际化形象和声望。这样,新移民企业家在两国经济资本的彼此互利中实践了本土化与跨国性的互动进程。第三种是本土化与跨国性通过本土社会资本和跨国经济资本二者之间的相互转化来彼此加强。从前文分析可以看到,新移民企业家之所以成功地在中国开展商业活动,除了与其自身在中国的深厚背景有关外,和其在新加坡积累的人脉关系以及良好的商业形象、社会声望等本土社会资本有着直接的联系。同样的,新移民企业家在中国成功的跨国性商业拓展提升了其经济实力,使其更有能力参与到新加坡本土的商业和社会活动中,提升了其本土的知名度和社会声望,从而完成了由跨国经济资本向新加坡本土社会资本的转化。第四种是本土化与跨国性通过本土经济资本和跨国社会资本二者之间的相互转化来彼此促进。对海外华商而言,在移居国社会的商业成功,是他们日后积累与祖籍国之间跨国社会资本的一个重要前提。例如,拥有新加坡十大人力资源公司之一的企业主B,被邀请担任中国多家社会组织的领导职位,这无疑与他在新加坡的商业成功有着直接的因果联系。而移民企业家与中国之间建构的跨国社会网络同样又为其在新加坡企业的快速发展提供了更多的商业机会和资源,正如企业家F坦言,在企业创立之初,其60%的客户都是来自他曾经多年生活和工作的省份,也是他的跨国社会资本最为集中的地区。

以上我们运用社会资本相关理论,从跨国性视角分析了华人新移民企业家双重嵌入的运作机制。研究表明,本土化和跨国性作为新移民企业家在移居国和祖籍国的社会经济活动进程,被构建为彼此强化的生存发展战略,用来积累和利用在双边社会的经济和社会资本。通过双边经济和社会资本的相互提升和跨国转化,本土化与跨国性二者保持互动,彼此加强,最终实现了新移民企业家在移居国和祖籍国的双重嵌入。

五、结 论

本文对新加坡华人新移民企业家的个案分析显示,华人新移民企业家在本土(移居国)和跨国(与祖籍国或第三国之间)两个社会空间均展现了强大的活力和能力,体现了全球化时代下新移民企业家全新的社会面向和特点:具有良好的教育背景;具有敏锐的商业触觉,能够将知识与市场相结合并成功地转化为生产力;拥有新加坡公民或永久居民的身份,对当地社会事务的参与颇为活

跃,具有一定影响力;他们的生活和事业以跨越国界为特征,将移居国与祖籍国或第三国联系在一起,建构起多维空间的跨国网络。本土化与跨国性作为新加坡华人新移民企业家的生存与发展策略,使其同时嵌入到祖籍国和移居国两个社会中,用以积累和利用双边社会的经济和社会资本。新移民企业家的本土化与跨国性这两个社会进程不仅和谐共存,而且彼此互动和促进。从前文的探讨中,我们可以得出以下几点结论:

第一,跨国性与本土化作为新移民企业家在祖籍国和移居国双重嵌入的社会进程应放到全球化这一大的背景下加以理解。随着交通运输技术的快速发展和地方与全球经济的快速融合,人口的跨国流动性得到前所未有的提升。据2013年的统计,国际移民数量共计2.32亿人,占世界人口的3.2%。与此同时,据盖洛普调查机构在过去三年对135个国家近26万人进行的调查显示,全球有7亿人(占世界成年人口的16%)希望永久地移居国外。该调查还显示,中国是净移民输出国。国家与国家之间在经济资源和社会发展上更倾向于共享与合作,而非断裂与隔绝。在全球化不断加速的过程中,新移民企业家在祖籍国与移居国的双重嵌入正在变成其获取资源的重要生存策略和一种生活方式。

第二,与民族国家范式内的嵌入性相比,华人新移民企业家在祖籍国和移居国之间的跨国双重嵌入是一个更加复杂的社会进程,受到双边社会体制和因素的影响。祖籍国与移居国成为华人新移民企业家经济和社会活动的两大主要场域,他们适时地运用国家政策性资源和制度化机制,从双边社会获取经济和社会资源,从而获得有利的个人跨国发展空间。这一空间受到国家关系及双边经济社会和文化体系的制约,是新移民企业家双重嵌入特性形成中的关键性影响因子。

第三,新移民企业家的双重嵌入被企业家个体的跨国能力与现实因素所塑造。显然,不是每一个移民企业家都具有从事跨国社会经济活动的的能力。实现跨国性和本土化的并行,需要具备一定的素质、条件和能力,如熟悉双边社会的语言和文化等。同时,基于各种现实因素的考虑,华人新移民企业家在与祖籍国和移居国互动的过程中寻求和保持着在跨国性与本土化二者中的平衡。

最后,本研究是建立在新加坡新移民企业家的个案研究基础上,但新加坡独特的移民环境,如华人为当地主要族群;儒家观念与西方体制并行,以及国家积极的移民配套政策等,使这一实证研究具有一定的特殊性,即这一研究结果可能并不适用于亚洲其它国家的华人新移民。需要指出的是,这并不影响本文在理论层面的发现。通过将社会学的嵌入理论和社会资本理论置于跨国性视角下加以审视,本文提出了华人新移民的“双重嵌入”和“经济与社会资本的跨国转化”二个衍生性概念并做了相应的阐述。相信将这些衍生性理论概念结合进一步的研究,在海外华人移民研究领域将是一个有益的探索。

Abstract Most scholars treat the transnationalism and localization of the immigrants as a dichotomy. Based upon empirical studies, with in-depth interviews and data analysis, this paper argues that the new Chinese immigrant entrepreneurs in Singapore have been simultaneously embedded into two or more nation-states. It shows that localization or integration into Singapore and transnational ties with China are not necessarily a “zero-sum” game. The result suggests that transnationalism and localization have been construed as a mutually reinforcing strategy in new immigrants’ efforts to accumulate economic and social capital in both the migrated land and the homeland.

(任娜,讲师,暨南大学国际关系学院,广州,510632;刘宏,教授,南洋理工大学人文与社会科学院,广州,510632)

(责任编辑:周旭芳)