

东南亚华人在中国大陆投资的文化逻辑

——以郑氏家族企业集团为个案

宋 平

(厦门大学 人类学研究所, 福建 厦门 361005)

[关键词] 郑氏家族; 东南亚华人; 投资; 文化逻辑

[摘要] 作为个案研究, 本文试图通过描述郑氏家族企业在东南亚成长和扩展的经历, 以及在中国大陆的投资和运作的轨迹, 探索他们如何做出在中国投资的决定, 以及他们跨国战略背后的文化逻辑, 并探讨他们的网络, 尤其是社会和政治的关系网络, 是如何形成和运作的以及他们的经营和管理及其成果是如何由这些网络关系决定的。

[中图分类号] D634.333 [文献标识码] A [文章编号] 1002-5162(2004)02-0021-07

The Cultural Logic of Southeast Asia Chinese's Investment in Mainland China

SONG Ping

(Institute of Anthropology, Xiamen University, Xiamen 361005, China)

Key words: Zheng family ; Southeast Asian Chinese; investment; cultural logic

Abstract: By narrating how Zheng family firms has grown up and expanded in Southeast Asia, and the trajectory of their investment and operation in Mainland China, this paper unfolds the process of their decision making, the cultural logic behind their transnational strategy, the formation and operation of their social and political networks, as well as how these personal networks have influenced the style and outcome of the management of Zheng family transnational enterprises.

由于 20 世纪 70 年代以来东南亚华人在亚太地区新的经济发展中扮演了重要角色, 国际学术界对东南亚华人跨国企业及其社会经济活动的研究兴趣在过去 20 年中大大增长。已有多种论著问世, 形成不同见解。^[1] 作为个案研究, 本文则力图通过描述郑氏家族企业在东南亚成长和扩展的经历, 以及在中国大陆的投资和运作的轨迹, 探索他们如何做出在中国投资的决定, 以及他们跨国战略背后的文化逻辑; 探讨他们的网络, 尤其是社会和政治的关系网络, 是如何形成和运作的; 最后, 他们的经营和管理及其成果是如何由这些网络关系决定的。^[2]

对郑氏家族的选择是有意的。该家族的第一家企业创办于二战前, 因而具有较长的工商业经

[收稿日期] 2004-01-29

[作者简介] 宋平, 女, 阿姆斯特丹大学社会科学研究院博士后, 厦门大学人类学研究所副教授, 研究方向为东南亚华人社会、华人的跨国社会实践以及中国 IT 工程师的社会关系网络和跨国网络, 研究成果有《承继与嬗变: 当代菲律宾华人社团比较研究》(厦门大学出版社, 1995 年), 以及 *Southeast Asian Chinese Transnational Enterprises in China: Qiaoxiang Ties and the Zheng Family* (in *Rethinking Chinese Transnational Enterprises: Cultural Affinity and Business Strategies*, edited by Leo Down and David IP, England, 2001) 等系列相关论文, 英文专著 *Transnational Social Practice from below: the Experience of a Chinese Lineage*, 即将出版。

营史。郑棣和他的叔叔是创办者。然后是郑景新，郑棣的儿子，移民的第二代，将郑氏家族企业扩展为一个以吉隆坡为中心，分布于雪兰莪、彭亨等马来西亚各地的企业集团。在将其企业扩展到中国福建省省会福州之前，1993年，郑氏家族决定首先在其家乡永春投资。两年以后，它建立了一个跨福州、永春和香港等地，由5家公司组成的企业集团——万马集团。其跨国运作的丰富内涵和复杂性将对理解和澄清华人跨国企业的运营提供更多的视角。

一 郑氏家族在马来西亚的创业与发展

郑氏家族企业的奠基者是郑棣。他于1910年出生于地处福建南部山区的永春县。父亲是当地一个私塾教师，因而郑棣能被送到福建南部的经济和文化中心厦门接受教育。然而当他的父亲，家中唯一的经济支撑者去世时，郑棣不得不中断他的中学教育，为家庭寻求生计。他决定投奔他在马来半岛的叔叔。

最初几年，他在一家华人杂货店做学徒。由于勤奋和用心，他能够默记所有的商品价格，因而得到老板的信任。^[3]几年后他得以储蓄一小笔资金，便与他的叔叔合作在马来亚内地一小镇开了一家橡胶贸易行。当时有许多永春移民在马来亚，尤其是在柔佛和雪兰莪，经营小型橡胶园。由于永春移民来自山区，具有种植经济作物和经营贸易的背景，^[4]对于他们来说，从事熟悉的谋生方式显然容易些。他们中的许多人同时扮演中介人的角色，为橡胶贸易行收集和出售尚未加工的胶液或树胶。这些橡胶随后在吉隆坡和檳榔嶼加工，再出口到英国。福建人，尤其是永春人，因此与英商及其他欧洲出口商以及当地的橡胶种植园主建立了长期的贸易网络关系，以后成了当地一支强大的经济力量。

同许多中国商人的遭遇一样，郑棣和他叔叔的经营在1941年12月到1945年8月日本占领马来亚期间，几乎完全停止了。他们靠先前的积蓄和变卖家产维持生活。二战结束后，郑棣凭着5000马币，和他的堂兄一道再次开始创业。尔后，当他开始从橡胶中介经营中赢得利润时，他立即投资购买土地和一块又一块的橡胶园，为进一步发展积累资本。

20世纪50年代，郑棣的橡胶贸易行发展成一个包括橡胶种植、加工和出口的多种经营企业。郑棣将其命名为“毕升公司”。这仍然是一个典型的家族企业。他的家族成员，尤其是他和他的孩子们掌管着主要的位置。郑棣拥有重要事务的决定权。作为合资人，他的堂兄负责公共事务。

由于朝鲜战争，20世纪50年代早期是橡胶贸易的一个黄金时期。在此期间，郑棣扩展了他的家族企业。他雇用了四五名英国人，协助他经理橡胶出口业务。显然，郑棣的企业已具有相当的规模。据从40年代起就在吉隆坡从事橡胶贸易的业界人士回忆，郑棣的企业是当时五六家大型橡胶贸易商行之一。郑棣的商业实力也可以从以下事实中得到明证。从1953年到1973年，他连续被推举担任雪兰莪和彭亨橡胶贸易行会的主席长达20年之久。

郑棣还是雪兰莪和彭亨地区最大的橡胶种植园主之一。当时，雪兰莪是仅次于柔佛的第二大橡胶产地。郑棣在雪兰莪和吉隆坡拥有4000英亩的橡胶园。在1950年，每亩的价格仅500马币。但到了六七十年代，当吉隆坡经历一个建设高潮时，地价上涨到一个天价，达每亩10万元。郑棣别具慧眼地抓住这一机会。他和新加坡华人联合银行董事会的一些董事合作，成立了华人联合建筑公司，建造了3800幢楼房，获得丰厚的利润。

可以肯定地说，郑棣的创业和发展历程在福建永春人中是很典型的。郑棣通过做橡胶中介贸易起家，逐渐发展成为橡胶园主，并从事橡胶出口贸易，进而拥有大量地产。他的财富像发酵的生面团一样，急剧膨胀起来。马来西亚华人形容这种通过土地急剧增值而迅速增加的财富为“发”，以此与“赚”（企业正常的利润）相对比。除了做橡胶和地产生意外，他还投资银行业。他是新加坡主要的华人银行之一——华人联合银行的第二大股东、副董事长。同时还是马来西亚

共和银行的主要股东，拥有一个金融公司连锁机构，旗下有两个银行。此外，他还投资锡矿开采业。

郑棣生意上的成功给他带来更多的社会责任。他在马来西亚各种华人组织里担任了 40 多年的领导职务。他曾任马来西亚橡胶商会的主席、福建联谊会 and 马来西亚永春联谊会的副主席。同时，他与自己的宗族联系紧密，从 20 世纪 60 年代起一直担任马来西亚郑氏家族会的主席，直至 1994 年去世。

接替郑棣掌管家族企业的是郑棣的长子郑景新。^[5] 郑景新出生于 1934 年。作为家庭中的长子，他十几岁时就开始参与家族企业的日常经营活动，协助经办装卸未经加工的橡胶。华人企业家大都认为有必要让自己的长子较早地接受锻炼，积累经营经验，这样将来长子继承家产之后，就可以让家业继续保持繁荣。^[6]

橡胶和锡是马来西亚的主要传统出口产品。然而自 20 世纪 60 年代开始，橡胶的国际市场价格大幅下降，锡的价格也不断下降。这使马来西亚的经济受到重创，政府因此开始鼓励农民转向种植油椰子，以取代橡胶。郑景新个人对农业和水产养殖业很感兴趣，因此其家族企业也有了新的发展方向。

70 年代初，郑景新就已投资 50 万马来西亚元开垦土地，在彭亨创立了一个油椰子种植园，种植了 5000 株油椰子树。投资开始收益后，他将利润用来扩大生产规模。到上个世纪末，他已拥有 1.5 万多英亩的油椰子林和一个提炼厂，可以把 2 万英亩的油椰子提炼加工成油。^[7] 这种以收益来投资，稳扎稳打，逐步扩大生产规模的策略，体现了他的经营风格。

和很多其他东南亚的华商一样，郑景新进行的是多种经营。其家族企业拥有十多家公司，涉及种植业——不仅种植油椰子，还有各种果树、水产养殖业、制造业、房地产业和银行保险业等多种行业。

二 郑氏家族在中国大陆的跨国投资

1993 年，郑氏家族企业首次在中国大陆投资。是年，郑景新在其父亲的故乡——永春投资 100 万美元，建立福建永春永福建筑材料有限责任公司。该公司的设备全部从美国进口，价值 30 万美元，主要生产建筑材料。据估计，该企业年产值约 1700 万元人民币。此后，郑景新继续扩展投资规模，在福建省省会福州投资水产养殖。1995 年，他建立万马集团公司，下设五家分公司，包括福建郑棣电子有限公司、福建联合冷冻食品有限公司、福州万马水产品有限公司（含福建永春水产养殖场）、福建永春永福建筑材料有限公司和香港万马（亚洲）有限公司。

为什么郑景新决定在中国大陆投资？为什么郑景新把其父亲的故乡永春作为跨国投资的第一站？换言之，在这种经济理性选择背后是否有文化原因？本文认为至少有三点因素影响郑景新的跨国投资行为。

首先，尽管郑景新是第二代移民，但是在很大程度上他的教育背景影响着他的文化认同。和许多其他出身于具有较强的华人文化认同的马来西亚华人家庭的后代一样，郑景新从小在华人学校里接受中文教育——先是在吉隆坡华文小学念书，然后在新加坡华文学校完成高中教育。他的中文教育在很大程度上影响了他的文化认同，并影响了他对跨国投资地区与方式的选择。^[8] 从 20 世纪初开始，马来西亚华人社团一直都在努力调动内部的财力和社会资源，创办华文学校。这项运动在马来西亚进行得颇为轰轰烈烈。到 20 世纪 50 年代，在华文学校委员会联合会和华文学校教师协会联合会的领导下，马来西亚华人已经建立了一整套覆盖各级教育的华文学校系统，总数达 78 所，形成完善的华文教育体系。此外，40 至 50 年代，在马来半岛和中国大陆，正值中国民族主义和爱国主义热情高涨之时，东南亚地区华文学校的大部分教科书和教师都是直接从中国大陆来的。毫无疑问，这给郑景新后来的文化认同和政治倾向带来极大的影响。离开学校后，他的

主要语言工具是：阅读和书面交流方面使用中文，口头交流时使用福建南部方言和马来语。

其次，郑景新在其大家族里的地位加强了他的文化取向。身为 10 个孩子中的老大，他的父亲在他的身上进行了严格的儒家式家教。郑景新在一次访谈中告诉笔者，他的一种家庭规矩持续了近半个世纪。按照这一规矩，每天晚饭过后，他都要到客厅里陪伴他父亲，一起看电视，看报纸。谈话的时候，他父亲坐着，他则站在他父亲前面聆听。父亲不去睡觉他是不能离开的。这种习惯一直延续到 1994 年他父亲去世。

在采访郑景新的过程中，他多次提到他的父亲，特别是经常谈到父亲对他价值观、世界观形成的影响。在郑景新公司的办公室、会议厅的主墙上悬挂着他父母亲的巨幅照片。显然，儒家思想中的家长威严和家庭秩序还深深地存留在郑景新的头脑中。

郑景新在多年的商业生涯中一直遵循一条不成文的规则：不和使用英文名字的新加坡华人做生意。这很能说明他的文化认同。他的理由是，如果一个华人连自己的中国文名字都不要了，那么这个人就不可信任。他把 5 个子女毫无例外地都送到吉隆坡福建人创办管理的“中华中学”接受教育。他自己也遵循着父亲的做法，担任这所华文学校董事会的财务长。他认为自己理所应当对“中华中学”的发展给予支持，从不抱怨或推卸自己在这方面的责任。

第三，从郑棣时代开始，郑氏家族就和家乡永春保持着联系。郑棣自从 20 世纪 40 年代早期结婚后就没回过永春。但是在 60 年代初的三年自然灾害期间，他应家乡政府的号召，大批量赠送面粉和各种食品给受灾的父老乡亲。自 80 年代中国开始对外开放后，他一直为永春公益事业的建设捐款。他曾捐款 100 万元人民币，在永春建造一个文化中心，捐款 20 万元人民币为永春鹏翔小学建造一个大礼堂。郑棣去世后，郑景新继承了 this 传统。他遵循父亲意愿，并追加捐资达 1000 万元人民币，在永春建造了一座大型体育馆。

在向中国捐赠的过程中，郑景新逐渐对在永春和福州投资产生兴趣。有两个主要因素直接影响了他的投资兴趣的萌发。一是随着他对福建了解的增多以及他与一些省政府高级官员个人关系的不断发展，他开始认识到中国市场具有巨大的经济机遇和发展潜力。二是自 80 年代后期，马来西亚政府开始控制资金外流，这给郑氏家族向永春捐款的转账带来很多困难。因此，郑景新决定在永春和福州创办企业，以便把部分企业利润作为捐款。例如，他把福州企业利润的一部分——即每月 2 万元人民币——作为在永春建造体育馆的捐款。这样一来，他不仅可以利用他在福建的关系帮助他把自己的生意拓展到中国，而且可以发扬光大他的父辈已建立的道德秩序。

东南亚华人的文化逻辑依然受到儒家意识形态的影响，他们认为，一个人，特别是一个游子，如果取得成功的话，应该把他的荣誉带到老祖宗那里去（光宗耀祖），而且如果他获得财富和荣誉的话，一定要为家乡做些贡献（恩泽乡里）。这用韦伯的话来说是“价值插入”（value interjection）。韦伯认为，就经济抉择完全地或部分地由“价值插入”所主导这一意义而言，经济抉择可以被视为是社会导向的。^[9]如前所述，郑棣在很多马来西亚华人组织中都担任领导职务，因此感到有责任为他的族人和同乡做个榜样，率先为家乡做贡献。在马来西亚华人圈中，这种责任感以及连带情感已经成为道德秩序的一部分。自从中国打开国门以后，海外华人与中国的联系得到恢复，因此这种道德秩序也重新确立起来，并在某种程度上有所加强。郑景新在 90 年代中期把自己孩子，也就是家族的第三代人，带回父亲的老家永春。他用自己的行动表明这种血缘联系的道德秩序依然存在。

但是，正如德科衡指出，“义务或责任只是代表了从道德中提炼出的要素之一；另外一个因素是个人一定的客观需要，它的重要性毫不逊色于前者。”^[10]对于东南亚华人来说，他们为家乡做贡献的动机也源自于他们对社会承认、地位和权利的需求。事实上，地方政府给了郑氏家族许多荣耀。在 80 年代以降福建地方政府组织的各种招商引资代表团访问马来西亚时，他们总是登门拜访郑棣。在永春，文化中心和当地学校的礼堂都以郑景新父母的名字命名。体育馆的前面矗

立着郑棣夫妇的塑像。此外，郑家还获得一块金匾作为奖励。^[11] 郑景新每次访问永春都受到当地政府的高级别的礼遇。

三 社会关系网络的作用

关于东南亚华人经济活动中社会关系网络的作用，学术界已有不少的研究。但至今为止，学术界大多仅注目于关系网络的正面作用，即主要揭示关系网络给东南亚华人企业的经营管理带来的积极效应，把它视为华人企业家的一种经营策略，而忽略了关系网络作用的复杂性。在郑氏家族在中国的投资活动中同样可以明显看到关系网络的作用，不过这种作用却是多元的。

永春永福建筑材料有限责任公司是郑氏家族在中国投资的第一个企业。1991年，福建省政府组团访问马来西亚，在吉隆坡会见郑棣和郑景新，鼓励他们在家乡投资。同年，郑景新带着联合国的两个农业专家（一个是农学家，一个是水产学家）来到永春和福州，考察商业机会。这是他第一次来到父亲的家乡，也是第一次到中国。不久，他在参加新加坡永春联谊会120周年纪念活动的时候遇到了永春归国华侨联合会副主席。该副主席是郑氏家族一位长者的外甥。郑景新从这个亲戚口中了解到，中国正在鼓励发展乡镇企业。而且中国政府为了节省珍贵的粘土能源，要求今后所有建筑都取消使用固体砖，而改用“空心砖”。郑景新预感到“空心砖”在中国的需求量将会很大，同时想到新加坡正处在建设高峰期，同样存在着潜在的砖瓦市场。因此考虑在永春开设一家生产砖瓦的工厂，产品既可以出口到新加坡，也可以在中国市场销售。于是，他在永春取了一些样土进行分析。在做出最后决定以前，他还要求他在新加坡的公司做了一份在中国生产砖瓦商业前景的可行性报告。当地政府在获知郑景新的投资意向后，以优惠的价格为这个项目提供了80英亩土地。^[12] 这显然促成郑景新最后的投资决定。

1993年，永春永福建筑材料有限责任公司作为由郑氏家族独自投资的企业正式成立。成立公司后，郑景新要解决的第一个问题就是要找一个人帮他管理永春的企业。由于郑景新已经与当地政府官员，尤其是当地负责外资投资的官员建立了较密切的关系，于是他就请该官员为他推荐一个合适的代理人。该官员向他推荐前面提及的那位永春归国华侨联合会副主席。由于他与郑氏家族有亲戚关系，而且在他随同中国招商引资代表团访问新加坡时给郑景新留下很好的印象，因此郑景新很快就同意由他来出任公司的经理。

然而，此后公司的经营业绩却与郑景新所期望的背道而驰。这位郑氏家族成员把到公司任职视为一个难得的积累社会财富的机会。他自己很少到距县城10公里的工厂上班，却把工厂里所有重要职位，从财务总管到会计和出纳，都安排自己的亲戚担任，把工厂视为自己的私有财产。当他家里盖四层楼的房子时，他竟然用工厂里的砖瓦到别处换水泥，供自己使用。在此情况下，工厂连年亏损。直到1998年初，郑景新任命一位专业的企业经营人员为新经理，情况才开始改观。该年，工厂的总产值达到200万元人民币。

郑氏家族在中国创办合资企业的活动也同样是建立在个人关系网络基础上的。该家族在福州投资经营的福建联合冷冻食品有限责任公司就是一个突出的例子。90年代初，一位原籍永春的福建省政府领导带领一个福建省政府招商引资代表团访问马来西亚，在拜访当地有名望的华人企业家时，对郑氏家族对家乡的慷慨捐赠表示赞赏与感激，并邀请郑景新到福建投资，许诺将给予优惠的政策。在那次会见中，代表团的一位姓汪的成员竭力建议郑景新投资控股福建联合冷冻食品有限责任公司。该公司原为一家合资公司，股东分别为福建省水产厅（出资20%）、中国水利厅属下的北京一家公司（出资40%）以及一家台湾公司（出资40%）。公司的主要产品是为日本市场加工鳗鱼。然而，随着日本市场萎缩，福建供应商竞争加剧，台湾公司和北京公司都决定撤资。郑景新认为这是一个投资控股经营该公司的好机会，因此接受汪的推荐，购买了该公司53%的股份，并接受汪的自荐，任命汪担任他的代理人。当时该公司的流动资金约1600万元人

民币，固定资本价值 2200 万元人民币。^[12]几乎和郑氏家族在永春投资的永春永福建筑材料有限责任公司遭遇的命运一样，由于汪的欺骗和舞弊营私，福建联合冷冻食品有限责任公司损失惨重，仅一年中就损失 3000 万元人民币。

相比之下，郑景新和日本商人合作创办的福建郑棣电子有限公司的情况就很不同。投资的日方公司是一家著名的微电机生产商。IBM 是其主要客户之一。该公司在东南亚国家也有业务关系。郑景新和该公司的合作是在 80 年代初期开始的。当时，双方合作在吉隆坡设立了一家电子厂，郑氏家族持有 15% 的股份。此后，双方在合作中建立了相互信任的和谐关系。

1995 年郑景新第二次访问福建省，当时同行的还有两个日本公司代表。在福州福建省政府举办的欢迎宴会上，郑景新认识了福建电子工业部的一些官员。他们告诉郑景新，由于这家日本公司在国际上的地位，北京和上海都想吸引它到当地投资，福建更是如此，希望郑景新能帮助促成此事。当时日本公司还没有在中国投资的意向，而准备在印度尼西亚投资。^[13]然而在郑景新的劝说下，日本公司决定放弃原投资计划，和郑景新合作在福州投资 6000 万美元建厂，命名为福建郑棣电子有限公司，规模和设在马来西亚的工厂相当，生产 DVD 机读头和微电机。

郑景新和日方在中国的合作方式和他们在马来西亚的方式是一样的。郑景新负责购买土地、建造厂房和安装设备，日方则对生产和管理负完全责任。该厂建立后运作顺利。到 1998 年，该工厂年出口总额超过 3 亿元人民币。2001 年，日方又计划再投资建立一家新厂，生产能力和出口额将为上述这家工厂的 5 倍。福建郑棣电子有限公司的成功获得了福建省政府的认可，公司成为福建省生产、利税和出口大户。

郑景新承认，作为马来西亚的华人企业家，他很难把主要精力投入到马来西亚以外的其他地方去。^[14]那么为他的跨国企业选择合适的经营管理人才就成了问题的关键。许多在中国投资的东南亚华人跨国公司老板都面临着同样的问题。郑景新从他以前的失误中获得教训。例如，他重组了福建联合冷冻食品有限责任公司董事会，亲自担任该企业的董事长。该公司的另一投资者，国营省水产品出口公司则派人任副董事长。在汪姓官员大权独揽期间，董事会由他的亲信组成。现在，郑景新受过专业训练的儿子，他的一位在福建官员中建有深厚网络的香港朋友组成董事会的多数。另外，郑景新选用专业人才作为他的经理。他要求他的经理报告公司的经营情况，每月直接向他上交财务报表和银行存款支付报告书。通过电话或传真，^[15]他对他的跨国公司有效地进行控制。在此情况下，公司的利润已经开始呈现正增长。

结 论

显而易见，从中国移民到马来西亚的郑氏家族，在移居地完成其创业阶段后，又从马来西亚发展到中国，这一发展并非仅仅是市场的作用。换句话说，并非仅仅出于中国的经济发展前景所具有的强大吸引力。事实上，通过访谈我们发现，郑氏家族最初决定在中国投资并不完全是出于商业目的。本个案向我们揭示出，促使东南亚华人家族企业到中国投资的决定性因素中，有相当一部分是与文化逻辑紧密联系的。

首先，对于在马来西亚出生、长大的华人来说，他们的学校和家庭教育背景对于他们的认同取向具有决定性的作用。如上文所述，郑景新的华文教育背景使他主要使用普通话和福建方言同外界交流，他被指定为家族企业的继承人并受到相关锻炼，这些都影响了他的认同的形成。

其次，一个人的社会地位可以影响他的理性选择。郑棣和郑景新在家族内部和地区华人组织中都处于领导地位，这使他们慷慨解囊资助家乡的基础设施建设和社区福利项目，并进而在家乡投资。

再次，个人网络关系显然在郑氏家族的投资活动中发挥了重要作用，但是这种作用并非总是正面的。郑氏家族企业早期在中国的经营遭遇表明个人关系网络给他们带来了某些负面影响。但

郑景新并没有因此放弃利用关系网络。有趣的是，虽然郑景新最后选用了专业人才作为其公司经理，但是这些新任经理们还是他个人关系网中的人。同样，重组后的集团公司的董事会成员也都是他的同盟。显然，在郑氏家族企业中，个人关系网络依然起着重要的作用。

[注释]

- [1] Ong, Aihwa and Nonini, Donald M ed. , *Ungrounded Empires: the Cultural Politics of Modern Chinese Transnationalism*. New York, Routledge, 1997, P. 11; Chan Kwok Bun and Claire Chiang, *Stepping Out: The Making of Chinese Entrepreneurs*. Singapore: Prentice Hall, 1994; Limlingan, Victor Simpaõ, *The Overseas Chinese in ASEAN: Business Strategies and Management Practices*. Manila: Vita Development Corporation, 1986.
- [2] 需要加以说明的是，本文有关郑氏家族企业及其活动的描述基本上来自笔者近几年来在福建、香港和马来西亚等地所作调查的口述采访记录。为节省篇幅，下文中的相关叙述将不再另加注解说明。
- [3] 笔者在马来西亚访谈时被告知，那时华人商店是不陈列商品价格的。好的员工被认为应当熟记所有货物价格于心中。
- [4] 据地方文献记载，历史上，永春曾长期作为福建南部沿海地区与山区进行商品交流的集散地，商业相当发达。永春人因此从商者颇多。
- [5] 郑棣共有 10 个孩子。
- [6] 和传统的中国生意人一样，很多马来西亚华人对长子都给予很高的期望。
- [7] 2001 年夏天，笔者在马来西亚访问他时，他正在和一个马来西亚合作社商议再购买 1 万英亩的油椰子林。
- [8] 大体上说，马来西亚华人可以接受两种不同的教育：华文教育和英文教育。但是陈志明 (Tan Chee-Beng) 认为，主要有三种华人……受华文教育的、受马来语教育的和说英语的。第一类华人指接受过华文小学教育、甚至私立华文中学教育的华人，有些人还在台湾接受过进一步教育。随着所有的英语学校转变为马来语学校，第二类的华人和受英语教育华人之间的差别也随之消失了。然而那些英语家庭中的孩子还是属于说英语一类的。毫无疑问，受马来语教育的华人地位越来越高，他们受中国传统的影响较小，和受英国式教育的人比较相似。马来西亚华人的不同教育背景对于他们的文化认同和政治倾向影响很大。见 Tan Chee-Beng, (1988) *Acculturation, Ethnicity and the People of Chinese Descent* (文化适应、种族划分和华裔), The Institute of Culture and Communication, East-West Centre, Hawaii.
- [9] Weber, Max, (1965) *The Theory of Social and Economic Organisation*, translated by A. M. Henderson and T. Parsons, New York: The Free Press.
- [10] Durkheim, Emile, (1974) *Sociology and Philosophy*, transl. D. F. Pocock, New York: Free Press, pp. 36- 37.
- [11] 为了表示对海外华人捐赠行为的承认，中国政府制定了一系列的鼓励和奖励制度。例如，按福建省政府的有关规定，授予捐赠价值 1000 万元人民币的华人金匾，授予捐赠 1000 万元以下 50 万元以上的银匾，授予捐赠 30 万至 50 万元之间的铜匾。
- [12] 东南亚的华人企业家都喜欢和政府官员建立良好的私人关系，特别是和高官联系密切。他们通常把这种关系看成是企业顺利运作的一种保证。当这些企业家到中国投资时，他们也试图与当地的政府官员建立良好的私人关系。认为这可以减少他们的经营风险。
- [13] 当时日本公司尚无意在中国设立高技术的工厂。然而，由于上海在地理位置上距日本较近，而深圳与香港接壤，因此他们对在上海和深圳设厂表示出一定的兴趣。
- [14] 东南亚国家的很多华人企业家都觉得该地区的政治环境很不稳定，因此他们不得不花大量时间去培养与当地政府的关系。当作者 1999 年在马来西亚做调查的时候，正值大选前期，郑景新坦陈在这样一个关键时刻，他是不敢离开马来西亚的。
- [15] 据笔者所知，郑景新每月给在中国的公司打长途电话的费用约为 1 万马来西亚元。