

海外移民创业如何持续*

——来自意大利温州移民的案例研究

张一力 张敏

提要:本文以意大利温州移民为例探讨了海外移民持续创业的演化路径,阐述了在持续创业过程中移民群体内部的社会网络嵌入以及与移居国区域文化的互动融合以提高双元创新能力这一核心问题。通过多案例研究,证实温州移民企业在持续创业过程中不仅能够与意大利区域文化实现互动融合,而且文化嵌入能够在创业不同阶段对双元创新的实现起到不同的推动作用。移民企业在集群网络内部的关系嵌入行为及其与区域经济的文化嵌入行为将随着创业阶段的变化而产生不同形式的耦合关联。上述研究成果在丰富已有理论的同时,为探究海外移民企业创业提供了重要借鉴。

关键词:移民创业 关系嵌入 文化嵌入 持续创业 双元创新

一、引言

世界经济格局的多极化在引发移民潮的同时也促使大量中国移民加速融入多元化的区域经济发展。中国移民将自己的社会资本与当地创新要素相结合,为个人、家族、集群网络乃至当地的经济创造了大量财富,在构建开放、包容、均衡的区域经济合作框架的过程中日益发挥着重要作用。在全球 130 多个国家和地区,遍布着近 60 万温州移民。这是一群“熟悉的陌生人”。熟悉意味着个体的信用及经营状况被群体成员相互知晓,相同的语言和共享的价值观使得资本能够有效汇聚并增值,个体之间的充分信任推动着关键信息快速、低成本地在网络节点间流动。陌生意味着个体对群体外围的区域经济、文化等信息知之甚少,与外部社会只有经济上的交往而缺乏社会和文化的交流。产业链合作的日益细化使得温州移民内部形成了更加封闭的社会网络,

* 本文系国家自然科学基金资助项目(71273193),国家自然科学基金青年基金资助项目(71402124)的研究成果。感谢匿名审稿人提出的宝贵修改意见,文责自负。

温州话成为通行的语言,信息的隔阂使得温州移民难以融入当地社会。然而,正是凭借这一群体的努力,个人的社会资本在共同价值观和群体信任的发酵下迅速联结成为集群网络(陈翊、张一力,2013),并且顺利地
从萌芽走向起步,从成长步入成熟。为了应对不确定的外部环境,海外移民企业需要借助持续创业来激发创业潜力,而网络和社会资本、创新精神以及价值观等因素则成为影响持续创业的关键变量(Steier, 2001)。

持续创业意味着通过不断打破现有移民企业内部和外部的制度约束,利用新的知识与能力推行一系列的战略创业行为,借助持续的制度创新和文化创新,不断地传承和延续移民企业的创业精神(李新春等, 2008)。由于持续创业是跨越创业者、家族、企业、产品、产业等要素的集成,持续创业本身就是创业过程的重要组成部分(Hoy & Sharma, 2010)。如何在初始创业与持续创业阶段对这一群体善加引导?如何使移民群体更好地融入区域经济与区域文化?如何实现网络内部资源与外界信息的有效嵌入?上述问题的解决对于提高海外移民的话语权、推动集群网络的持续成长具有重要的理论和现实意义。

近年来,学者们对双元创新战略倍加推崇,认为兼顾探索式创新与开发式创新的双元创新战略是提升组织创新能力的重要手段(Lakemond & Detterfelt, 2013)。双元创新的实现成为海外移民企业持续创业的战略路径。由于嵌入性是集群网络发展的基本特征,从嵌入的视角探索双元创新战略的实现机理能够对温州移民企业持续创业的可行路径提供借鉴。然而,这群“熟悉的陌生人”既面临着传统的嵌入式惯例所带来的束缚,又需要正确应对外部复杂的社会网络,如何制定与特定环境相匹配的嵌入性策略,进而推动双元创新战略的实现,将成为决定海外移民创业能否持续的关键所在。然而令人遗憾的是,尽管针对嵌入性的研究范围不断扩大,但缺乏不同层面嵌入维度的协同研究。即便有研究对网络嵌入与创新绩效的关联进行了阐述,也未能将个体所在网络环境的文化、制度等因素纳入分析框架。尤其是针对海外移民所构建的集群网络的嵌入特性与双元创新的关联机理的研究几近空白,已有研究成果无法对海外移民持续创业的可行路径加以诠释。有鉴于此,本文聚焦意大利温州移民企业的网络化发展过程,从产业集群生命周期理论、网络嵌入理论和双元创新理论入手,探究不同嵌入形态对创业各个阶段中双元创新能力的影响。本文采用探索式多案例研究的分析方法,致力于解决以下问题:(1)外部环境的改变对温州移民企

业所处集群网络中的关系嵌入程度是否会产生影响？(2)温州移民企业与意大利区域文化能否实现互动融合,这种文化嵌入对双元创新是否存在促进作用？(3)温州移民在集群网络内部的关系嵌入行为及其与区域经济的文化嵌入行为之间是否存在耦合关联？对上述问题的深入解读,有助于选择并塑造与外部环境以及企业内部竞争优势需求相一致的嵌入性优势来源,帮助移民企业获得持续创业的核心竞争能力。

二、理论背景

(一)移民创业与集群网络发展

全球化的快速发展使得跨国移民活动日益频繁,为了规避就业壁垒,很多移民放弃在劳动力市场寻找工作的机会,毅然选择自主创业。移民创业已经成为推动许多西方发达国家社会发展的重要因素之一。国外学者对移民创业现象进行了大量的研究,并取得了较为丰硕的成果,而国内的相关研究则刚刚起步(陈昀、贺远琼,2010)。学者们认为就业市场劣势和移民群体的独特资源是驱动移民创业的主要原因,在本民族移民群体内部建立、保持和发展社会关系比在移居国接受正规教育、融入主流社会更加重要(Wang,2012)。进一步的研究发现,移民创业者在拥有资源禀赋和社会认同方面的差异性决定其将选择不同的创业路径(Ndofor & Priem,2011)。然而,学者们对移民创业的长期绩效却并不看好,由于移民创业者主要从事的传统行业缺乏持续成长性,移民群体内部的关系网络虽然能够筹措创业所需的资源,但无法提供企业持续成长所需的动力(Chaganti & Greene,2002)。移民企业的持续创业是否成功,将直接取决于企业所拥有的资源与所选择的创业路径之间的匹配程度,而如何实现匹配的策略却鲜有文献涉及。

移民群体内部的社会资源不仅能够促进移民创业,还能够直接推动产业链的形成,最终促成集群的产生。集群的竞争优势来源于其网络本质。在集群网络形成与发展阶段,集群内组织之间的相互依存加速了资源集聚,推动知识技术不断累积共享;一旦进入成熟阶段,这种根植将转变成锁定,创新惰性成为产业集群转化升级的羁绊。目前,温州移民群体中个体的素质以及网络中节点间的相互联系、网络的开放性以及与其他企业家网络的互动等,还远远不能够适应经济转型发展

的要求(张一力等,2012)。尽管集群一般会经历由诞生到衰退的过程,但在其整个生命周期过程中,究竟是哪些因素推动集群网络的演化并形成特定的演化路径,这些理论问题还有待进一步探讨。虽然近期涌现出了一些针对地域性产业集群生命周期与区域经济发展的理论和实证研究,但是如何避免海外移民集群网络过早地陷入锁定状态,如何借助移民企业的持续创业来推动集群网络的自组织演化,相关研究依然非常少见。

通过梳理文献发现,移民企业的持续创业既是移民企业获得持续竞争力的来源,也是集群网络实现自组织演化的基本保障(Etemad, 2004)。持续创业的实现既需要通过产品或者服务的不断升级换代、满足市场需求来实现,也需要不断地针对外部环境变化作出适应性调整。移民企业的持续创业行为与企业创新能力的获取密切相关,持续创业又进一步促进了集群网络的嵌入行为,而针对集群网络嵌入与创新绩效关系的研究正是学术界近期的主流,移民企业持续创业与集群网络自组织演化有着一致的内在发展逻辑。持续创业成功必将依托集群网络实现,集群企业必须借助创新在竞争中获得一席之地,通过创新实现升级发展(吉敏等,2011)。尽管有学者认为进入成熟阶段之后的集群网络越早脱离原有集群根植,越有利于集群结构调整和优化升级。但是,究竟通过哪种形式的嵌入来维系网络开放与封闭的均衡,又如何寻找契机实施动态的嵌入政策,上述问题还未能获得明确的解释。尽管企业可以通过改变组织间的关系来对外界环境变动做出反应,实现网络嵌入与环境的动态匹配(Ndofor & Priem, 2011)。但是,对于环境究竟在多大程度上影响移民企业在集群网络中的合作行为,以及对这种影响的敏感程度如何,目前还鲜有人研究。

(二)关系嵌入与双元创新

双元性是近期创新领域的研究热点,研究者们认为探索和开发是两种截然不同的思维方式,都会对组织的稀缺资源进行争夺,两者无法同时兼顾(Lavie et al., 2010)。近期涌现出的观点则认为,跨边界的双元性与时间序列规划相结合,能有效化解资源冲突(Russo & Vurro, 2010)。如何平衡探索式创新和开发式创新的关系以及双元平衡的内在实现机理,成为了当前国外研究中的前沿问题。

随着集群网络不断向更高层次演变,企业间的联结既能产生创新

和增长的优势,也能形成导致惰性和停滞的劣势(Hulsink et al., 2008)。温州独特的地缘文化成为海外移民群体的精神母体和摇篮,使其呈现出敢于抗命、乐于吃苦、善于抱团经商以及过于冒险、功利、炫耀、自恋等独特的区域移民气质(徐华炳,2012)。意大利温州移民的聚集是以“关系”为基础的,“关系”决定了这种网络的扩张将立足于封闭网络,也界定了成员之间的关系密切程度、关系内容及关系质量,因而本文将关系嵌入作为衡量社会资本的主要维度。

对关系嵌入的研究一般依托于企业之间或集群之间展开。关系嵌入可以说明成员之间关系的密切程度、关系内容以及关系质量。关系嵌入过程伴随着复杂、异质知识的获取过程,并对个体创新行为产生影响(汤超颖、邹会菊,2012)。格兰诺维特认为关系嵌入可以用来衡量网络中个体对他人需求或目标的重视程度、相互之间的信任程度以及信息共享的程度(Granovetter,1985)。强、弱联结理论也认同信任和信息共享机制在关系嵌入过程中起到了重要作用。虽然信息共享有利于创新想法的传播,但信息传递过于密切则导致同质信息冗余,遏制了创新意愿。范围更广的异质信息反而有利于个体做出创新决策(Baer, 2010),因而更多的研究倾向于认同弱联结对创新的促进作用。但有学者认为这种促进作用仅在一定范围内成立,信息联结与个体绩效提高呈倒U形关系,信息联结的数量过多会导致信息过于分散,对创新信息无法有效识别而导致个体创造性下降(Perry-Smith,2006)。

近期的研究对创新类型进一步细化,借助实证研究证明强关系更有利于开发式创新,而弱关系有助于探索式创新,个体从社会资本中获益是以牺牲和限制决策自由为代价的(Moore et al.,2009)。然而,上述研究均是将网络关系的强与弱作为独立的前因变量来探求其与创新绩效的关联。即便有研究同时考虑了网络结构的疏密特征,但还是未能将集群内组织与网络环境的嵌入性规律纳入分析框架,这也可能是导致诸多研究结论不一致的根源所在。

(三)文化嵌入与二元创新

经济行为既可以嵌入在社会网络里,也可以嵌入在制度里,更可以嵌入在文化环境中(Granovetter,1985)。文化与政治力量对个人的行为和网络特征的影响不容忽视,因而后续研究逐渐将认知嵌入、文化嵌入、制度嵌入纳入了嵌入性理论的分析框架。文化以集体信念、价值

观、惯例、理念以及生活方式等形式出现,建立了经济理性的限制并塑造了企业内部和企业间的实践活动。由于跨文化的共享价值观是人性和心灵相通的纽带,共享信念和价值观对参与者行为带来的重要作用被称为文化嵌入(James,2003)。国内学者一般把文化嵌入界定为集群整体所共享的价值观和行为规范(向永胜,2013)。集群组织对集群内外网络资源的获取和利用水平决定其竞争优势的差异,而网络资源的获取和利用又是企业主动结网行为的结果,企业的结网意愿和结网过程最终受区域文化的影响。因此,文化嵌入通过影响集群企业的网络行为,进而影响其网络资源获取和利用水平,由此导致企业创新水平的差异,并直接决定了集群网络的演化历程。

创新是一个社会性的、地域性的互动过程,以诀窍、技术和技能等形式表现的隐性知识产生于嵌入在当地文化中的企业,不同内容和不同维度的文化嵌入鼓励或约束不同类型的创新行为(Boschma,2005)。一方面,通过关系的邻近,有助于推动集群网络中的企业与其他主体建立合作伙伴关系,在建立与外围企业信任的同时,获取关键信息资源,共同解决问题;另一方面,空间邻近与文化邻近之间具有互补关系,有利于形成资源密集网络(Hsu & Saxenian,2000),社会文化的邻近有助于建立企业之间的信任,减少机会主义行为,增加对外部信息的敏感度(James,2003)。集群企业只有不断创业和创新,才能使集群网络向高水平、多层次的方向实现自组织演化,而不断完善和有序的竞争市场、充分的市场治理、有利于创业的社会文化网络则是企业创业和持续成长的外部条件。

(四)研究思路

通过梳理文献发现,持续创业是创业过程的重要阶段。持续创业的实现需要通过创业者自身的特殊禀赋(知识、经验、价值观念等)来实现战略更新,并与已有资源进行整合和嵌入(Sarasvathy & Dew,2005)。大量海外移民因为资源短缺和追求快速成长,在进入壁垒低的劳动密集型行业之间不断更迭。海外巨大的市场机会以及转型租金促使移民在不同城市之间辗转以快速获取利润。海外移民企业初创阶段和持续创业过程中既需要充分利用网络内部的社会资本,又不可避免地受到当地文化、社会关系等的影响。由移民企业组建的集群网络演化既需要适度的异质性,也不能脱离本地化的学习(Maskell,2001)。

由于网络构架的作用依赖于不同的情景而存在,集群内部的关系资本形态又受到区域社会文化因素的影响(Boschma, 2005),对集群网络中移民企业持续创业发生机制的深层揭示,理应将网络边界以内的关系嵌入与网络边界之外的文化嵌入加以融合。综上所述,本研究将探索海外移民企业在初创阶段和持续创业阶段中文化嵌入与关系嵌入对企业双元创新行为的影响机理,探索网络个体在内部社会资本维系与外部社会资本寻求过程中的互动模式和协同路径。

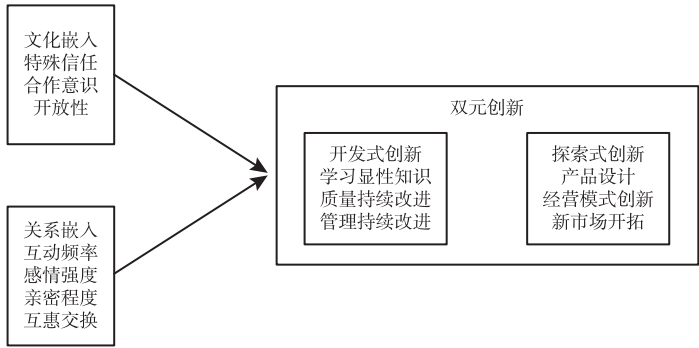


图1 研究框架

三、研究设计

案例研究方法能够对管理实践中涌现出的现象和问题进行深刻剖析并进行理论构建(Yin,2008)。本文采用案例研究方法,主要基于以下原因:第一,本文着重探讨“嵌入于集群网络中的移民企业在创业不同阶段如何与意大利区域文化展开互动融合,以提高其持续创业能力”的问题,要探索隐藏在复杂现象背后的影响机理。案例研究可以生动而细致地对所发现的逻辑关联进行清晰的展示和分析,明确回答“怎么样”的问题。第二,本文研究海外集群网络发展过程中面临的创新瓶颈及破解路径,案例研究在展示动态过程方面具有优势,能够深入解释过程的变化特征。鉴于本文的研究对象是移民企业的创业行为,而企业家的意志直接决定了企业的创新导向与创业路径,因此后文中将通过对移民企业家的嵌入行为以及创新行为的描述来度量移民企业的嵌入性和双元性特

征。为了从重复归纳的过程中得出共性结论,本研究采用归纳式、多案例的研究设计,应用复制逻辑,对不同案例中得到的命题进行交叉验证,以期得到更为稳健和普适性的理论(Eisenhardt & Graebner,2007)。

(一)案例选择及案例描述

本文依照以下标准进行案例选择:第一,为了使案例所处的外部环境保持相对一致,本研究选取的案例企业均由定居在意大利的温州移民创办,创业时间在10年以上,经历了初创和持续创业阶段,都曾经在不同的行业或不同的城市中尝试创业转型,持续创业促使其在当前所在的行业内具有较好的业绩和发展前景。第二,企业在经营发展过程中不同程度地运用了网络内部的关系资源,也与意大利的相关利益群体建立了联系。第三,所选企业家均具备一定的创新能力,但对创新资源的整合以及网络的嵌入程度存在差异,这有助于通过对比分析来探究导致创新能力差异的内部动因及影响机理,进而加强研究结果的严谨性和一般性(Eisenhardt & Graebner,2007)。第四,所选企业家能够提供较为详尽的信息,以便获取案例研究所必须的资料。遵从以上标准,本研究选择了4名企业家,分别用H、ZR、X和ZY表示,涉及家具、服装、鞋类贸易和箱包4个不同行业。这4个行业均为温州移民在意大利从事人数较多、具有代表性的行业。移民企业所在的集群网络均经历了从起步到成长成熟的发展历程。此外,由于欧洲海外移民的整体文化程度较低,非精英移民依然是意大利温州移民的主体(宋全成,2013;周欢怀、朱沛,2014)。本文选取的4个案例均为中学学历,属于非精英群体的范畴,因而案例结论将具有较强的信度和建构效度,对其他移民企业具有一定指导意义。案例基本情况见表1。

表1 案例基本情况

案例编号	所属行业	案例描述
企业家H	家具	2001年由表姐带到意大利,随后两年将大弟弟和妹妹申请出来。先在表姨那里打杂工,后来一家人配合起来做沙发。2005年到普拉托给大弟弟的木架厂帮忙,木架厂由兄妹三人合伙开办。弟弟、妹妹负责做沙发,H本人会一些意大利语,去外边跑业务。2006年6月份与妹妹合伙在普拉托下辖的蒙特摩罗(Montermurlo)镇投资80多万开办沙发厂。2010年兄妹三人分家,自己仍独立经营沙发厂,目前拥有20多个工人,为普拉托当地最大的两家沙发企业做代工。

续表 1

案例编号	所属行业	案例描述
企业家 ZR	服装	1986 年来意大利之前做过代课老师和公安局的办事员。最初的两年在米兰一个餐馆打工,一个月赚 2000 里拉,相当于人民币 400 多块。非常勤劳,除了在餐馆打工,还做皮包,为整个米兰中餐馆供应豆芽。在餐馆打工学会了基本的意大利语。1989 年用前期积累在福勒梅奥(Follmeo)开了个餐馆,然后生了 3 个孩子,把妈妈和兄弟姐妹从国内带出来,负了一身的债。1993 年来到普拉托开始代工做服装,白手起家学习成衣制作和公司经营。半年时间偿还了所有债务,一年之内就改变了整个生活状态。2008 年开始经营自己的服装公司,从 1 个工人后来发展到 30 多个,现在有 4 个意大利员工,月均营业额达到 100 万欧元。除了经营服装,还有一家餐馆,现在全心经营成衣领域,餐馆交由朋友打理。
企业家 X	鞋类贸易	出去之前没有什么固定的工作,到上海读了两年法语和英语。2000 年年底去瑞士留学,2002 年借助留学偷渡到法国,在温州人的地下室里做衣服。2004 年在工厂里认识男朋友并结婚,结婚后马上去先生的意大利亲戚那里,借助结婚收到的 1 万多欧元礼金,花了 3 万欧元在那不勒斯意大利人开的商城买了一家店面直接做鞋子的进出口和批发业务。2009 年大赦拿到意大利居留权,现在每年大概进口 10 多个货柜,顾客主要来自意大利国内和欧洲其他国家。近期准备扩张,在那不勒斯的中国商城再买一家店面。
企业家 ZY	箱包	父亲于 20 世纪 80 年代初期移民意大利。1988 年与哥哥、母亲一起来到了意大利。在意大利初中毕业后,先是在佛罗伦萨的一家箱包加工场打工。在打工期间积累了一定经验后,随哥哥到了威尼斯,两人经营着箱包批发店。1994 年,回到佛罗伦萨,与意大利朋友合资开办皮具公司,直接与品牌公司建立联系,为高端品牌代工。1997 年开始为香奈儿代工。2006 年尝试代理中端葡萄酒,2009 年与朋友合作成为顶级的意大利葡萄酒品牌的中国总代理,2010 成立了上海酒业公司。2005 年当选为意大利佛罗伦萨省外籍议员。

(二) 数据收集

本研究的数据收集方法主要包括:深度访谈、档案记录搜集及现场验证等,通过多元化的数据来源实现数据的互相补充和交叉验证(Yin,2008),提高案例的效度。研究者于 2011、2013 年两次前往意大利佛罗伦萨大学进行短期学术交流,2014 年 3-7 月在佛罗伦萨大学做高级访问学者时对意大利温州移民创业情况进行了深度调研。研究者还与温州移民创办的各类商会、侨团等取得联系,通过滚雪球的方式

与商会会长企业、会员企业及相关供应链企业建立沟通渠道。调研中主要借助面对面访谈的形式进行。此外,海外温州商会的内部资料、华商报纸以及网络媒体资料也成为数据的来源。除了正式访谈,本研究还采用一些非正式的交谈形式作为获取更多信息和见解的渠道,如参加商会的会议、访问中国商城和销售店面,与温州移民企业家一起出游和就餐等,从各个方面真实感受海外温州移民的生活和工作环境、生产与经营理念、社交生活和文化融入等。同时,还通过其他渠道收集与意大利温州移民发展相关的背景资料、政策文件与学术文献,以不断调整访谈提纲并验证受访人员回答的真实性。获取原始资料之后进行资料编码,并初步提取相关概念并初步构建理论,然后继续收集资料对理论进行。多重证据来源的三角验证。

(三) 数据分析与编码

本文根据前人提炼出的从质性资料获得数据、从数据构建潜在理论结构的一般步骤(迈尔斯、休伯曼,2008),自下而上地构建概念和框架模型,通过归纳和演绎等方法,逐渐发掘概念及概念间的关系。针对每个案例在创业初期与创业持续期进行的主要创新活动进行单案例的纵向研究,识别不同创业阶段探索式创新与开发式创新的变化规律,在此基础上进行跨案例分析,最后提出整体的理论框架。

本研究结合已有文献的理论阐述(Hofstede et al., 1991; Jame, 2003),在形成初始范畴的基础上提炼得到以下副范畴:合作意识指主动维系与当地企业节点之间的网络关系并不断保持业务往来;特殊信任既是一种基于身份认同的情感信任,也是一种对当地人的情感信任,反映为倾向于加强与当地企业和员工之间的合作和交流。由于网络不仅能够提供资源,同时还是一种约束和控制,意大利温州移民集群网络与外界群体之间最大的障碍在于语言,强调开放性的企业认为语言是不断向外部拓展资源的必要条件。互动频率、感情强度、亲密程度与互惠交换均取自于格兰诺维特(2007)的经典文献,具有较强的理论效度。探索式创新包括搜寻、变化、风险承担等行为;开发式创新包括优化、效率、挑选、执行等行为,借鉴前人的研究成果,将显性知识的学习、质量持续改进、管理持续改进三个方面归纳为对资源的获取、利用,而将产品设计、经营模式创新、新市场开拓划分到对资源的整合与再造(Benner & Tushman, 2003)。

最后,通过进一步挖掘范畴间的关系和逻辑次序,形成主范畴,分别为:文化嵌入、关系嵌入、开发式创新和探索式创新。其中,文化嵌入包含特殊信任、合作意识、开放性三个副范畴,关系嵌入包含互动频率、感情强度、亲密程度、互惠交换四个副范畴,开发式创新包含显性知识学习、质量持续改进、管理持续改进三个副范畴,探索式创新包含产品设计、经营模式创新、新市场开拓三个副范畴。

四、案例分析与命题提出

本文按照四步法绘制构念之间的因果逻辑图(迈尔斯、休伯曼,2008),试图从证据中寻找构念之间的逻辑关系,把用于现象归纳的范式模型简化为“条件—行动/互动—结果”这一逻辑线,据此来寻找若干个初始范畴之间的联系,保证研究的内部效度。在对每个案例独立进行分析的基础上形成基本命题,随后将其他案例加入,从而形成更为可靠的理论概念和因果关系。我们不断地在理论、数据和文献中反复穿梭以完善研究发现,与现有理论建立联系,并明确本文的贡献。在陈述相关理论、提出研究模型和系列命题之后,本文通过案例分析审视命题与研究资料是否符合,以确保研究的内部效度。

(一)对案例 H 的分析

2001年H的表哥先把H的表姐带出来,年底表姐把H申请过来,随后的两年H又陆续把大弟弟和妹妹带到意大利。“弟弟、妹夫他们以前在中国也是做过沙发的。刚来的时候他们话也不懂,我懂意大利语,就配合起来,我做市场,专门跟意大利人打交道。后来小弟和弟媳妇也过来了,他俩在国内不会做沙发,是在这里学的。”亲戚之间相互学习,很快掌握了显性的操作性知识,克服了“新进入缺陷”。“兄妹几人到了意大利以后,分着做木架、靠垫、沙发皮和沙发,一起配合着做”,家族成员在经营业务中密切配合,形成了清晰的垂直分工,降低了产业链中的沟通成本和机会成本,提高了经营效率,H在2006年和妹妹合伙创建了沙发厂。家族成员之间的关系嵌入促进了行业中专业知识和市场信息的快速分享,帮助H对产品的制造技术有了全面的把握,专业知识的不断拓展帮助H由单纯地掌握语言成长为独当一面的

企业家,不仅能够掌握完整的沙发生产工艺,还能够对成本控制以及市场渠道的开拓应对自如。家族成员之间的强联结提供了情绪支持,提高了社会影响力和默会知识的获取能力,通过长期高频率的交流形成了家族成员间一致的行为规范(Dhanaraj et al., 2004)。

基于上述证据链,我们能够得到以下命题:

命题 1.1:创业初期个体在集群网络中的强联结能够有效推动开发式创新。

H 自 2006 年开办沙发厂以来,深刻感受到经济环境与劳动供给的变化,“2007 年前后沙发都是一整批一整批地做,现在这个一套那个一套,每个款型一套两套,现在整批的很少。有些工人也烦了,做沙发又累,又赚不到钱,有些改行的改行,不做的不做。接下去各个部门查得更严,查工人,查税费,查经营产品品种,如果工厂里的布局、卫生、装修不符合要求就会被封掉”。竞争环境的改变促使 H 运用自己的语言优势与警察局、房东和代工企业形成更为稳定、互信的关系,“我们和警察局很熟了。警察来之前有时候会打个招呼,通融一下,让我们小心一点。如果事先进行防控,七七八八的罚款就可以省掉了”;“房东信任我,本来楼下 3000 多,楼上 1000 多一个月。我出面了,现在这么大的地方一个月才 800 欧元”;“过去生意好做,老外傻,你说多少料就给多少料。现在他们都知道一套沙发用料多少。以前价格就压得低低的,所以就是没钱赚了。现在如果价格合算你就做,不合算你就不要做。你如果有办法去公司跟老板说说,这个价格真的做不来怎么样啊,你要多加一点给我。如果没有人和你竞争,老板可能会接纳。”这种与相关利益群体间建立的特殊信任能够帮助 H 集中精力对管理过程的细节进行改善,通过严格的成本控制和原材料控制来改进质量和降低成本,“工人是计件工资,生产沙发要车工和木工,工人工资都有市场价,我们都非常清楚,这样才能控制时间和成本。原材料都是自己管理”,这样才能应对多样化的顾客需求。H 正是通过与普拉托当地的相关部门及个人的密切合作,利用语言优势与之进行充分的交流,提高了沙发厂的管理效率,并能够有效应对多品牌、小批量的生产模式,在控制成本的同时实现了质量的持续改进,开发式创新能力得到了极大的提升,也获得了普拉托省最大的两家沙发厂的青睐,为其提供代工服务。然而,随着企业生产规模逐渐加大,家族在经营过程中也出现了一些分歧,“聘的人也多,招的人也多,后来觉得没什么意思了,2010 年兄妹几个

分开,一个人一个企业,一个个自己搞。你赚你的钱,我赚我的钱,只能说这样子”(以上访谈皆在2014年4月19日,普拉托,H访谈记录)。由于受到温州人与生俱来的家族观念、面子观念的影响,H对目前兄妹之间的关系也是存而不论。强联结在带来资源的同时,也增加了企业家对网络成员的承诺,或许过于稳定的网络状态限制了创新决策,或许过度信任抑制了创业热情,这种承诺发展到一定阶段可能成为持续创新的桎梏。

基于上述证据链,我们能够得到以下命题:

命题1.2:进入持续创业期,随着竞争环境的改变,集群网络中的企业家与所在区域的文化嵌入能够有效推动开发式创新,而过高的关系嵌入水平可能会抑制创新决策。

(二)对案例ZR的分析

ZR自1986年来到意大利,先后从事过餐饮、皮包等行业,在餐厅跑堂的时候学会了基本的意大利语。随后的几年把妈妈和弟妹带到了意大利。1993年在妹夫的影响下来到普拉托做服装生意。“当初也是很恐惧的那一种心态,从来没有看过做衣服,只有靠不断地问,不断地学”,幸好很多同学、亲戚在普拉托,加上自己努力学习,1年的时间就把自己的服装厂办得有声有色。回想远走他乡的初衷,ZR谈到,“我们当初家庭困难,那时候我出国就想改变一下家里的环境生活条件。刚来意大利的时候,真的感慨万分,真的好像是有一种想哭的感觉,但是再怎么辛苦我都非常高兴”,“当初在普拉托懂语言的人很少。亲戚同乡有时候生病、生孩子去医院,很多都不直接认识,但是我即便再累也要带这些女人去医院,医院里的人都认识我了”。强烈的责任感,对家族的承诺成为ZR 20多年来不断学习、不断创造价值的动力,在同乡当中的口碑也帮助ZR获得了很多行业的关键信息。ZR“从一个工人做起,刻苦地去学习打边机、双针机,全靠自己拼命地去赚”。凭借执着与天分,ZR很快学会了制衣工艺和行业术语,迅速独当一面。“我比别人爱学、肯学,在米兰打工的时候,餐馆的基本用语都会了;后来开服装厂,做服装的语言慢慢也会了。要立足于这里,起码需要讲简单的几句意大利语。我就是凭着做餐馆的经验跟老外沟通,也接到了一个好客户。”此外,ZR还谈到,“我对所有员工的质量要求都比较高,所以说老外的公司也很喜欢跟我们合作;公司的装修跟人家也完全不一样,

装修规范,管理规范,老外才信赖我们。”语言优势使得 ZR 更容易与意大利客户建立信任,日常管理的不断完善帮助公司快速成长。立足于现有行业的知识拓展帮助 ZR 获得了网络外部群体的认可,源于强联结关系的责任意识则推动 ZR 快速与网络外部群体建立了信任。

基于上述证据链,我们能够得到以下命题:

命题 2.1:创业初期个体在集群网络中的强联结能够有效推动开发式创新,与所在区域的文化嵌入能够帮助个体更快地获得集群网络外部的关键信息并获得利益。

环境的变化将导致集群企业的合作行为与创新效率发生显著改变,刺激行为主体探索新的行为模式和规范。随着 ZR 经营的服装业务范围的日益扩大,ZR 在集群网络中的关系嵌入程度发生了一些变化。一方面,ZR 对家族成员的情感依附日益加深,“我非常珍惜我身边的亲人,我的孩子,我弟弟,还有我弟弟的孩子,他们是我的生命”;另一方面,ZR 与家族外部成员的联系日益疏远,“现在真的是什么都没想,我只想做好自己的每一天。我什么都不会,喝酒、打牌都不会,我的爱好就是有空去爬山,种种花草,有人说我的生活非常枯燥。我喜欢简单的生活,我不想做人、做事那么复杂。我也很低调,也不想出去。罗马、米兰的大使馆官员都和我弟弟很熟,但是都不认识我。弟弟说我,我姐什么都好,就是太低调,就是不出门不好。10 多年前就有这些领事馆、老商会很多次请我去参加商会,我都一一拒绝了。我的同学说我不给他们面子,吃饭、出去玩都不参加,我不愿意去接触外边的人。人家比我做得好,钱赚得更多,我也从来不问人家怎么做,我就是按照自己的原则来管理。”即便如此,ZR 对当前市场面临的变化也呈现出一定的担忧,“国内富裕了,工人回国就不出来了,在普拉托招工越来越困难,等我们再过几年公司也不要开了,因为后续没人做工厂,工人都没有”。当然,ZR 现在会更多地从网络外部寻求支持,对意大利合作伙伴的充分信任和深入、开放的交流,帮助 ZR 充分融入了当地的地域集群与文化氛围。ZR 与意大利供应商建立了良好的合作关系,“虽然所有的面料都是中国制造的,但是我们还是从老外供应商那里进货。我们不会去问老外你是哪里进货,中国人的布行确实有便宜一点,但质量比较差一点”。ZR 非常欣赏老外的工作态度,对意大利核心员工充分授权,在处理关键问题上充分吸取意大利员工的意见,共同决策。“我聘用了 4 个老外,分别做会计师、设计师、模特师,还有一个接待客

人的。设计师和模特师都是从意大利专业训练出来的,老外把这份工作看作比他生命还要重要。中国人没有的,工作时间一到就回家,玩微信。如果我现在还要发展另外一个事业的话,会全部雇老外。中国人现在工作也打电话,老外更认真。我把公司所有的钥匙,包括遥控和报警的,都给了老外设计师一份,我非常放心地交待下去,没有一点杂念。公司所有的现金都在老外会计手上,每天我只要现金流入和流出的两张报表,我自己用钱也是找他。有时候服装的模特做出来,我就和设计师坐在那里讨论,这些模特利润要不要达到 30% 或许 35%, 或许 25%。”借助意大利专业人士的帮助,ZR 对服装行业有了更为深刻的感悟和创造力。一方面,ZR 开始根据顾客需求设计款式,“我和设计师首先要考虑顾客的需求,结合我自己的感觉,设计师迅速画出款式图,我们按照顾客需求选择款式,在电脑上快速设计、制版、裁剪,然后选购合适的布料样品制成成衣。老外设计师把图纸按照意大利的规格跟尺寸在电脑上做好,比我们中国人更快,他一天可以画十几张图纸。他还根据我们采购的面料样本设计和调整款型,通过这种途径设计出来的服饰更符合意大利和欧洲客户的审美”。另一方面,ZR 对于品牌形成了独到的品味,“我们的供应商、公司装修、服装款式都要符合客户的品味,每一件衣服都有它的文化底蕴。衬衣品牌基本上是我自己设计的。我的眼光可能跟人家不一样,如果这种模特做出来没有文化底蕴,没有感觉我就马上丢掉,再重新做。如果做出来感觉非常好就 OK 了。感觉好的卖得也很好,生意就慢慢好了”。对于市场销售渠道的开拓,ZR 也颇有心得,“做这一行很复杂的,夏天都还没开始,马上要打下半年的版型,真的很费精力。我们现在正在做明年(2015 年)的大客户订单,今年下半年我们还要做一下散客。我的客户全部是老外,欧美的、亚洲的都有”。尽管已经掌握专业语言,ZR 如今已经把语言作为掌握谈判主动权的工具,“比如说我跟老外的客户坐在这里谈生意,明明听懂了我就故意装作听不懂,到时候我可以反悔。也有好处的,将计就计。”(以上访谈皆在 2014 年 4 月 19 日,普拉托,ZR 访谈记录)ZR 借助社会文化的融合帮助其与意大利合作伙伴建立起信任纽带,减少了机会主义行为,并增强了对外部信息的敏感度(James, 2003),与网络外围合作者之间建立的平等共生关系促成了隐性知识的挖掘,形成了独特的品牌内涵,完成了新产品的设计和新市场的开拓,隐性知识与显性知识的融合重整,保证了新想法与创新构想顺利地实现。

基于上述证据链,我们能够得到以下命题:

命题 2.2:进入持续创业期,随着竞争环境的改变,企业家在降低网络关系嵌入程度的同时,会提高与所在区域的文化嵌入程度,以有效应对竞争环境的动态变化并推动探索式创新的实现。

(三)对案例 X 的分析

X 来到意大利已经有 10 年时间,在意大利没有亲戚,结婚后利用先生家族的网络创办了自己的事业,从事鞋类的进出口贸易和批发业务。对于创业过程,X 回忆道,“结婚的时候收礼金就赚了一万多欧元,因为我老公在丽岙(温州的一个侨乡)的朋友很多,朋友很赚钱。一般人做事业,都是靠结婚第一桶金,赶紧结婚赚一笔钱,然后加上自己积累的工资,就搞一点事业”。亲戚朋友的支持在创业初期起到关键作用,“2004 年到 2009 年,我和老公都没有居留权,看到警察就逃。开的公司用其他同乡的名字,同乡有居留的就买过来,协议给多少钱,有事情就让他过来。”一直到 2009 年大赦之后,X 才开始合法经营。然而,X 与家族内部的业务联系也仅限于对外来竞争者的合力对抗,“如果别人也有参与进去,我们就一个家族联合起来,通过大规模进货和制定统一的价格把别人挤出去”,除此之外,“进货都是自己去进,老公的姐姐没有给予指点。我们都是在一个地方进货,是竞争的关系;自己去罗马火车站旁边的一圈自己去找,货不能进一样的,进一样的姐妹兄弟竞争不好意思,她进这个牌子,你一定要进别的牌子,分开来进”。“我都是自己单独经营,没有跟兄弟姐妹合伙。刚开始的时候我老公姐姐说,你不懂意大利语,什么也不懂,更没有做过生意,让合伙做。我跟我老公有资金,看到这个店也便宜,我们就不想合伙。合伙的话肯定没有利润,因为利润都被进货占去了,我们不可能有钱赚。”X 认为自己进入这个市场太晚,如果还是延续以前的经营模式与家族成员合伙,将很难拥有自己的事业。快速地学习语言和商场上的实战摸索成了 X 创业成功的制胜武器。“我学过语言,我觉得自己能学好意大利语,而且意大利语也很好学。我在法国做工的时候一直用耳机听,天天晚上都起来背书。学了一个月就会说,有一些难的还是听不懂,后来慢慢就习惯了”。凭借语言优势,X 得以与意大利顾客建立密切联系,“意大利人很精,他们对于时尚的敏感度很高”,与意大利客户的交流帮助 X 更深刻地理解时尚导向。X 对家族关系的前瞻性判断促使其意识到,与

当地客户的关系建立将是独立拓展业务的可行策略,在增强企业执行力的同时,还为建立多元化的合作联盟打下了基础。

基于上述证据链,我们能够得到以下命题:

命题 3.1:创业初期个体从社会网络中获得的资金支持对成功创业起到了重要作用,语言优势能够帮助个体克服网络关系弱联结带来的信息和学习瓶颈,文化嵌入可以弥补创业初期关系嵌入不足所带来的显性知识传递障碍。

X 认为温州人干活比意大利人快得多,更倾向于招聘温州工人。“2005、06 年都是问一下商城里面的朋友,基本上通过关系招工,打听有什么人出来做工,很好招的。现在难招了,年轻人很少,有时候得不到基督教教堂请人帮着招工”。不仅如此,X 也发现对时尚潮流把握的要求越来越高,“由于意大利是地中海气候,夏天比较长,做靴子生意基本上都是亏的,亏得很惨,一双亏下来很厉害的,成本一年比一年多”。竞争环境的不断变化促使 X 在成品鞋定制的过程中着手进行了一系列改革,一般的鞋类贸易大多是先买到成鞋样本再去仿制,而 X 和意大利老客户之间的交流也帮助其领会了更多潜在的时尚元素,并形成了独到的审美观,“拿到样品以后,我把有些鞋子颜色改变一下,或者是料改动一下,这些款式就很好卖。尽管国内广州的生产商会有量的要求,但是我对鞋的想法很好,量再小也帮我做,我也能找到更好的制造商”(以上访谈皆在 2013 年 8 月 25 日,温州,与 X 访谈记录)。语言的优势以及与意大利客户的密切互动帮助 X 将知识重新加以融合,并对产品进行局部改进,促成了鞋品的外观差异化,避免了同质化竞争,使得 X 的贸易额保持稳定增长。环境的变化所带来的绩效不确定性预期促使 X 主动对文化嵌入的内容与共享程度进行调整,文化嵌入提升了所在网络的开放性,促使新思想和新的行为方式实现快速转变。

基于上述证据链,我们能够得到以下命题:

命题 3.2:进入持续创业期,与所在区域的文化嵌入能够帮助企业家在动态环境中更为敏锐地把握市场需求的变化,不断进行产品的改进,获得开发式创新的优势。

(四)对案例 ZY 的分析

1988 年 ZY 与哥哥、母亲一起移民到意大利。由于 ZY 的父亲 20 世纪 80 年代初期就已经移民在此并成功创业,ZY 在意大利顺利完成

学业,掌握了流利的意大利语。ZY 自己的创业之路也是从在自家工厂打工开始,“温二代”的身份促使 ZY 更多地去考虑如何通过经营模式的创新、产品的创新来使家族企业获得持续的发展。从一般的皮具代加工业务发展至今,ZY 所在的企业已经成为香奈儿、宝格丽等国际一线品牌的代工合作机构。为了拓展公司业务,也为了更好地被当地人所认可,从 1996 年开始,公司就开始与意大利人合作经营。“从代工比较低端的品牌开始,中间由意大利人代为接货。后来因为我们在质量和交货时间上的优势逐步赢得客户信任,逐步成为中端品牌的二级代理商供货。”ZY 表示,与公司合作的老外给予自己很大的发展空间和平台,提供了很多有价值的信息,甚至比家族成员的帮助更大。正是由于老外提供的重要信息,使得自己的企业有机会直接与意大利品牌公司合作,做顶级箱包的一级代理。“意大利品牌与中国人的合作要求非常高,先是看他们的式样,然后就是逐步给予一些货让他们做,看质量,看速度,看价格。一旦建立合作关系,就会从最简单的产品,从少量的试做开始,然后再逐渐增加量并提出更高的要求。同时必须使用 JUKI 等德国产或者日本产的机器,而且工厂的机器每年都要升级,工厂管理也要升级。2007 年我们搬入新厂区,和品牌公司的合作日益密切,在佛罗伦萨直接跟一线品牌合作只有我们这一家。”“为了保证品质,品牌公司直接要派人去生产现场检查监控,一类是负责维护品牌的安全,他们会到企业检查是否有黑工、卫生情况、工人的健康和精神状态、车间的整洁程度以及是否被侵犯知识产权等;另外一类就是质量和工艺的监控。这些品牌的管理人员经常过来检查生产过程的质量,随时与公司的意大利管理人员沟通,提出品质的改进要求,保证品牌质量。”通过与意大利品牌公司的密切合作,公司的产品质量得到了持续改进。通过不断的设备升级,具备了为更多一线品牌代工生产的工艺技术要求。为了让公司经营更好地体现本土特征,“我们聘用了 11 个意大利员工,分别负责质量、财务、行政,大多是专业人士,还聘请一个中国女孩当翻译,负责将意大利人的意思讲给工人听,主要是工艺要求和质量要求”。通过管理流程的不断改进,意大利人对企业产品的质量树立了信心,公司与合作伙伴之间形成了一致的商业规则和社会规范。与意大利合作者、品牌公司以及意大利员工之间建立的特殊信任和合作意识推动企业家迅速嵌入当地文化,文化嵌入成为推动企业质量提升与管理改进的内在动力。

基于上述证据链,我们能够得到以下命题:

命题 4.1:创业初期,文化嵌入促进企业在质量、管理上的不断改进,推动了开发式创新的实现。

2005 年开始,ZY 逐渐参与中意政治、文化、社会交流,与意大利的大使馆和当地政府建立了密切联系,跻身政界参政议政。长期在国外的定居生活,以及自身对葡萄酒的爱好,让 ZY 深知意大利葡萄酒在世界葡萄酒爱好者心中的地位,同时也看到了中国意式红酒的市场空白。“中国的红酒市场在慢慢崛起,尤其是意大利的高品质葡萄酒,品质优良,但和法国葡萄酒相比,推广力度远远不够。”(以上访谈皆在 2014 年 3 月 18 日,佛罗伦萨,ZY 访谈记录)2006 年,ZY 尝试代理了一个中端的葡萄酒品牌。在 2009 年初,ZY 在对中国的整体红酒市场做了详细调查研究后,通过自己代工品牌店关系找到了意大利红酒顶级品牌,收购了意大利的一个酒庄,并采用“酒庄”直营的方式将意大利葡萄酒导入中国。2010 年成立了上海的酒业公司,多次邀请意大利驻上海的领事馆和商务方面的人员参与品酒等各项推广活动。凭借与意大利政界、商界建立的特殊信任,ZY 以其敏锐嗅觉捕捉到全新的商业机会,借助自身为顶级箱包品牌代工经历获得的口碑,迅速实施多元化战略,成功拓展红酒市场,成为了意大利高端红酒品牌在中国内陆的总代理。

基于上述证据链,我们能够得到以下命题:

命题 4.2:进入持续创业期,与区域文化的深层次嵌入能够帮助企业家推行品牌战略,开发全新的项目并推动新市场的开拓,有利于探索式创新的实现。

(五)案例总结

通过对上述四个案例的梳理,我们掌握了海外移民企业在创业初期与持续创业期的不同特征。创业初期经济政策相对宽松,劳动力充裕,面临大批量的生产模式,而在持续创业期,经济政策日益趋紧,劳动力供给逐渐紧张,顾客需求呈现出多品种小批量的特征。日益激烈的竞争与不断变化的外部环境共同推动移民企业实现了从初创阶段到持续创业阶段的转变。借助多案例研究的命题复制逻辑,归纳得到命题 5 与命题 6。

命题 5:创业初期的关系嵌入有利于开发式创新,而文化嵌入有助于弥补关系嵌入不足带来的知识传递障碍和信息瓶颈。

命题6:持续创业期的关系嵌入不利于开发式创新,而文化嵌入有助于推动双元创新的实现。

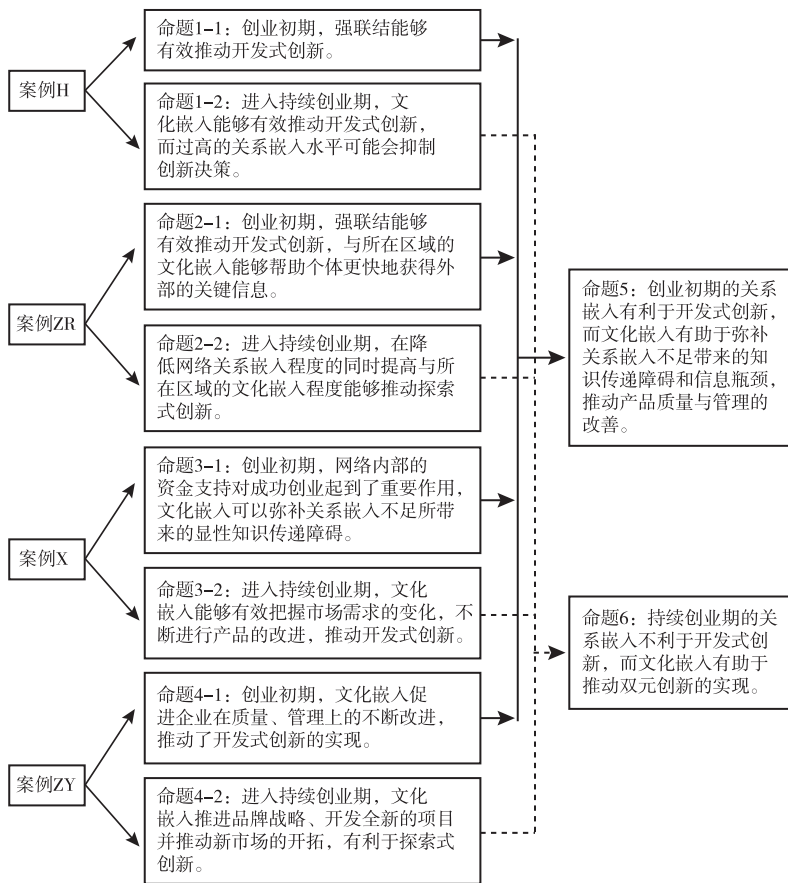


图2 多案例研究的命题复制逻辑

五、结论与讨论

(一) 基本结论

一带一路是中国实施走出去的国家战略。海外移民,尤其是温州的海外移民通过在海外的创业和持续创业,构建起海外的企业家网络和产业集群,在双元创新过程中积累了宝贵的经验,为一带一路政策下

中国企业大规模走出去提供了借鉴。作为非精英群体的代表,温州移民通过参与构建集群网络获得了持续创业的动力与资源,借助产业链的细密分工与社会资本的充分挖掘,在创业初期减少了新进入者的障碍,但是在创业成功之后却加剧了封闭网络的形成。面对创业环境的剧烈动荡,经济政策、劳动力要素和生产方式的大幅改变,使得温州移民企业构建的集群网络面临发展禁锢。本文着重探讨“嵌入于集群网络中的移民企业在创业不同阶段如何与意大利区域文化展开互动融合,以提高其持续创业能力”这一核心问题,通过纵向多案例剖析,证实外部环境的改变对温州移民企业的关系嵌入程度会产生重要影响。移民企业与意大利区域文化不仅能够实现互动融合,而且这种文化嵌入对于二元创新的实现起着推动作用。温州移民企业在集群网络内部的关系嵌入行为及其与区域经济的文化嵌入行为将随着创业阶段的变化而产生不同形式的耦合关联。

本文的发现主要有以下三点。首先,温州移民企业的创业过程和创新行为具有明显的阶段特征,从创业初期的以探索式创新为主,到创业持续期的二元创新协同共演,不同阶段中创新行为的实现会对不同的资源形成路径依赖,也存在不同的资源组合形态。创业初期的关系嵌入程度以强联结为主,能够借助观察、模仿实现低成本的创业复制,强联结有助于推动企业实施开发式创新。在这一阶段中的文化嵌入也能够对开发式创新起到辅助的推进作用,且存在两种可行的路径:其一,创业初期的文化嵌入以语言优势为载体,帮助移民企业更快地获得集群网络外部的关键信息并取得收益;其二,语言优势还能够帮助移民企业克服网络关系中的弱联结带来的信息孤岛和学习瓶颈,文化嵌入可以弥补关系嵌入不足所带来的显性知识传递障碍。通过上述两种路径能够实现关系嵌入与文化嵌入的协同耦合,推动创业初期的开发式创新,也促成温州移民集群网络的不断演化。随着竞争环境的改变,温州移民企业会有意识地降低关系嵌入的程度,以更好地实施开发式创新。但是单单降低关系嵌入程度无益于二元创新的实现,而文化嵌入能够帮助企业获得探索式创新与开发式创新的整合优势,不仅表现为持续的产品升级与质量改进,还有益于开发全新的产品 and 市场。因此,持续创业需要将个体在群体网络中的关系嵌入程度维系在适当水平,并且逐步提高文化嵌入的程度。

其次,意大利温州移民的第一代与第二代创业在实施路径上存在

差别,创业的时机也会对创新的实现路径产生影响。企业家 H 和 ZR 移民至意大利的时间较长,群体内部基于血缘、亲缘、地缘构建的紧密的人情网络为其搭建了资源共享的平台。最初的创业路径非常依赖家族成员间的合作,依赖亲戚同乡之间的信息交流,低成本的复制创业模式成为最直接有效的发展路径。企业家 H 创办企业的时间相对较短,必须借助其先生的家族网络才能顺利进入鞋类贸易领域。家族在网络中的影响力帮助其应对潜在的市场风险,但是与家族成员的强联结所带来的决策承诺又遏制了个体的创新行为。因此,企业家 ZR 更多的是通过文化嵌入实现创业成功与发展。企业家 ZY 则属于二代创业,需要继承和发展家族事业,封闭集群网络中的同质化的冗余信息无法提供新的利润源,借助网络外围的异质化信息和创新资源能够及时捕捉商机,通过资源整合成功破解产业锁定,突破了僵化的价值观造成的决策束缚。

第三,研究发现,创业初期意大利温州移民集群网络中的强联结能够推动开发式创新,能够与已有研究结论达成部分共识。但本文最直接的贡献在于,对创业不同时期文化嵌入对二元创新的影响机理进行了清晰的揭示。创业初期的文化嵌入促进了探索式创新,而谋求持续创业的实现更需要挖掘文化嵌入在开发式创新过程中的重要作用。依据移民网络和移民链理论,意大利的温州移民规模的不断扩大将大幅度降低移民企业的创立风险和难度。尽管欧洲国家面临着金融危机以及高失业率的困扰,新创立的意大利移民企业在总体上仍逆势上涨。有关数据显示,2012 至 2013 年,意大利华人企业数量同比增长了 3.1%。在意大利企业整体规模缩减 1.6% 的情况下,意大利华人企业的数量却增加了 6.1%,其中 70% 左右是温州移民开办的企业。正如企业家 X 所提到的,“过去创业像上海滩,靠吃苦、运气,现在要靠关系了,家族强大不强大,没有底子新进去的企业肯定被淘汰。”集群内企业竞争相当激烈,新进入者必须开拓新的市场,建立更具弹性的企业联盟,领悟文化嵌入的内涵才能实现持续创业。

(二)理论贡献与实践价值

一带一路国家战略的实施,需要建立开放、包容、均衡的区域经济合作框架,而移民企业创业资源的高效配置以及与市场的深度融合将成为打造经济融合、文化包容的利益共同体的重要基石。本文的理论贡献与实践价值体现在以下三个方面:第一,突破了以往单纯从某一嵌

入维度探讨双元创新的研究局限,从海外移民持续创业过程的实现机理着手,考虑了集群网络演化的真实情景,探寻现阶段集群网络中关系嵌入与文化嵌入协同发展的独特规律,丰富了对海外集群网络演化规律的理解,有助于提炼促进集群网络向高级有序演化的理性要素;第二,从关系嵌入与文化嵌入耦合的视角探讨两类嵌入形式在推动双元创新过程中的作用机理,形成对网络自组织演化的深层次解释,提升了对双元创新理论、嵌入性理论的解释力度;第三,本文阐述了创业不同阶段如何利用关系嵌入与文化嵌入的协调来形成可复制的持续创业路径,既有助于启发新创业移民企业制定适宜的创新策略,又能够为已经创业成功的移民企业提供有益于持续发展的战略借鉴。

(三)研究展望

由于案例研究的样本限制,本文无法涵盖所有的海外温州移民在创业过程中的嵌入路径,未来研究可以考虑收集不同行业和规模的企业样本,以对本文的研究发现进行大样本检验,以期获得更具一般性的命题。此外,还可以在以下几个方面进行深入探讨:首先,面临不同环境、不同产业、不同竞争强度,各种嵌入关系的重要性程度有所区别,嵌入程度的有效阈值范围还会随上述条件的发展变化而动态演变,对各种嵌入性作用情景的细分将成为提升案例研究外部效度的重要举措。其次,海外温州移民网络中缺乏承担专业分工的、起协调和组织作用的中介服务结构,结构洞过于稀缺制约了社会关系网络的自组织演化,无法形成具有弹性的、可伸缩的经济体系,加强对网络中心位置的核心企业的案例挖掘,能够发现核心企业战略导向对整个网络双元创新能力的影响机理。最后,案例研究能够发现集群网络中企业的双元模式选择和嵌入路径之间的演化关系,后期可采用模拟仿真的方法对海外网络集群的演化过程进行模拟,探索弹性创新集群网络的演化规律。

需要指出的是,在海外移民持续创业的过程中,成功的先行者为本研究提供了丰富的质性研究资料,但是在他们身后是无数默默无闻的失败者在执着地进行艰难摸索与理性积淀,对失败者故事的反思更能够帮助我们深刻洞悉海外移民在持续创业过程中的感性抉择与理性判断。笔者在访谈中发现,意大利大部分的海外华商,包括温州移民商人都曾经有过多失败的经历,在不同行业之间抉择,在不同城市之间辗转。他们现在的成功既源自于企业家精神的内在推动,也根植于对持

续创业的价值追求,而对失败经历的感悟成为他们持续创业成功的宝贵财富。成功的经验固然宝贵,失败的教训更是不可或缺。有鉴于此,后续研究需要在梳理质性资料的过程中进一步挖掘典型的失败个案,或者是持续创业过程中存在的转型案例,以期更为生动、全面地刻画海外移民创业与融入的真实路径。

参考文献:

- 陈翊、张一力,2013,《社会资本,社会网络与企业家集群》,《商业经济与管理》第10期。
- 陈昀、贺远琼,2010,《移民创业研究现状评介与未来展望》,《外国经济与管理》第8期。
- 格兰诺维特,马克,2007,《镶嵌——社会网与经济行动》,罗家德译,北京:社会科学文献出版社。
- 吉敏、胡汉辉、陈金丹,2011,《内生型产业集群升级的网络演化形态研究——基于启东天汾电动工具产业集群的分析》,《科学学研究》第6期。
- 李新春、何轩、陈文婷,2008,《战略创业与家族企业创业精神的传承——基于百年老字号李锦记的案例研究》,《管理世界》第10期。
- 迈尔斯、休伯曼,2008,《质性资料的分析:方法与实践》,张芬芬译,重庆:重庆大学出版社。
- 宋全成,2013,《中国海外移民在欧洲:规模,特征,问题与前景》,《理论学刊》第11期。
- 汤超颖、邹会菊,2012,《基于人际交流的知识网络对研发团队创造力的影响》,《管理评论》第4期。
- 向永胜,2013,《文化嵌入,网络行为与集群企业创新的关联机制研究——理论分析框架与命题》,《兰州商学院学报》第6期。
- 徐华炳,2012,《区域文化与温州海外移民》,《华侨华人历史研究》第2期。
- 张一力、陈翊、倪婧,2012,《网络与集群:温州企业家群体形成的机制分析》,《浙江社会科学》第1期。
- 周欢怀、朱沛,2014,《为何非精英群体能在海外成功创业?——基于对佛罗伦萨温商的实证研究》,《管理世界》第2期。
- Baer, M. 2010, "The Strength-of-weak-ties Perspective on Creativity: A Comprehensive Examination and Extension." *Journal of Applied Psychology* 95(3).
- Benner, M. J. & M. L. Tushman 2003, "Exploitation, Exploration, and Process Management: The Productivity Dilemma Revisited." *Academy of Management Review* 28(2).
- Boschma, R. 2005, "Proximity and Innovation: A Critical Assessment." *Regional Studies* 39(1).
- Chaganti, R & P. G. Greene 2002, "Who are Ethnic Entrepreneurs? A Study of Entrepreneurs' Ethnic Involvement and Business Characteristics." *Journal of Small Business Management* 40(2).
- Dhanaraj, C., M. A. Lyles, H. K. Steensma & L. Tihanyi 2004, "Managing Tacit and Explicit Knowledge Transfer in IJVs: The Role of Relational Embeddedness and the Impact on Performance." *Journal of International Business Studies* 35(5).
- Eisenhardt, K. M. & M. E. Graebner 2007, "Theory Building from Cases: Opportunities and Challenges." *Academy of Management Journal* 50(1).

- Etamad, H. 2004, "International Entrepreneurship as a Dynamic Adaptive System: Towards a Grounded Theory." *Journal of International Entrepreneurship* 2(12).
- Granovetter, M. 1985, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3).
- Hofstede, G., G. J. Hofstede & M. Minkov 1991, *Cultures and Organisations: Software of the Mind- Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Hoy, F. & P. Sharma 2010, *Entrepreneurial Family Firms*: New Jersey: Prentice Hall.
- Hsu, J. Y. & A. L. Saxenian 2000, "The Limits of Guanxi Capitalism: Transnational Collaboration between Taiwan and the USA." *Environment and Planning* 32(11).
- Hulsink, W., T. Elfring & W. Stam 2008, "The Locus of Innovation in Small and Medium-sized Firms: The Importance of Social Capital and Networking in Innovative Entrepreneurship." Erasmus Research Institute of Management Report.
- James, A. 2003, "Regional Culture, Corporate Strategy and High Tech Innovation: Salt Lake City." PhD Dissertation, University of Cambridge.
- Lakemond, N. & J. Detterfelt 2013, "Counterbalancing Exploitative Knowledge Search during Environment Dynamism: Reinforcing New Ideas for Existing Products." *Creativity and Innovation Management* 22(4).
- Lavie, D., U. Stettner & M. L. Tushman 2010, "Exploration and Exploitation within and across Organizations." *The Academy of Management Annals* 4(1).
- Maskell, P. 2001, "Towards a Knowledge-based Theory of the Geographical Cluster." *Industrial and Corporate Change* 10(4).
- Moore, S., M. Daniel, L. Gauvin & L. Dube 2009, "Not All Social Capital Is Good Capital." *Health and Place* 15(4).
- Ndofor, H. A. & R. L. Priem 2011, "Immigrant Entrepreneurs, the Enclave Strategy, and Venture Performance." *Journal of Management* 37(3).
- Perry-Smith, J. E. 2006, "Social Yet Creative: The Role of Social Relationships in Facilitating Individual Creativity." *Academy of Management Journal* 49.
- Russo, A & C. Vurro 2010, "Cross-boundary Ambidexterity: Balancing Exploration and Exploitation in the Fuel Cell Industry." *European Management Review* 7(1).
- Sarasvathy, S. D. & N. Dew 2005, "New Market Creation through Transformation." *Journal of Evolutionary Economics* 15(5).
- Steier, L. 2001, "Next-generation Entrepreneurs and Succession: An Exploratory Study of Modes and Means of Managing Social Capital." *Family Business Review* 14(3).
- Wang, Q. 2012, "Ethnic Entrepreneurship Studies in Geography: A Review." *Geography Compass* 6(4).
- Yin, R. K. 2008, *Case Study Research: Design and Methods* (2nd Edition). Thousand Oaks, Calif: Sage.

作者单位:温州大学商学院
责任编辑:梅笑