

[海外史学名著评介]

## 香港工业化进程中的上海人

——黄绍伦著《移民企业家：上海工业家在香港》

*Emigrant Entrepreneurs: Shanghai Industrialists in Hong Kong*

Wong Siu-Lun

Oxford University Press, 1988

张秀莉

上海与香港文化互动是沪港两地学者共同关注的课题。黄绍伦教授早在 1980 年代，便通过研究在香港的上海工业家，对此课题进行研究。黄绍伦现任香港大学亚洲研究中心主任，最初执教于香港大学社会学系，1987—1989 年间曾任香港大学社会学研究中心的创办主任，1998 年当选为香港大学副校长。黄教授的主要研究领域是企业家、商业网络、移民以及中国社会学的发展。黄教授在牛津大学学习期间，师从英国著名社会人类学家莫里斯·弗利德曼（Maurice Freedman）教授。《移民企业家：上海工业家在香港》（以下简称《移民企业家》）一书的写作就缘于弗利德曼教授的建议。该书从酝酿、调查到最终完成历经十余年。

黄教授在序言中提到从事这项课题研究的原因之一，是上海人的成功故事对于他那样在香港工业化时期长大的人有内在吸引力。对于大陆的读者而言，那些曾经在上海这个经济中心煊赫一时的企业家及其后代在异乡的发展是否具有更加难以抗拒的吸引力呢？纺织工业是中国民族工业的重要支柱，而上海的纺织工业规模又居全国之最，因此上海的纺织工业及其重要的纺织企业家族一直是国内经济史、工业史研究中的一个热点。解放战争前夕，这些纺织企业家族将资产转移海外，寻找庇护所，造成这一时期资金的大量外流。他们的资金究竟流向何方？何处成为他们主要的安身立命之所？他们怎样开始新的创业？他们仍拥有过去的辉煌吗？黄教授的《移民企业家》一书为这一系列问题找到了答案。

除此之外，黄教授还着力探究更深层的理论问题：为什么具有相同地缘关系的人们经常集中在特定的经济领域？中国工业企业家的主要特征是什么？对于上海棉纺织企业家的个案研究是否能很好地解决这两个问题，只有细读全书后才能作出评论。

香港经济发展与中国大陆的密切联系，早已引起人们的关注。安尼尔·金斯伯格（Anna Ginsbourg）认为“中国的政治事件在香港历史中发挥着主要作用”，中国内部严重的政治事件往往使大量人口和资本涌入香港寻求庇护。1937 年中日战争爆发之际，正是“香港百年历史中第一次繁荣之期”，“1937 年殖民地的税收由预算的 350 万港元一跃而增加了 100 万”。<sup>①</sup> 战后内战爆发前夕，上海一些民族资本家纷纷将资金转移到香港，为此国民党上海市政府调查处专门撰写了名为《资金逃避香港之调查》的调查报告，对资金转移的原因、方式和资金流港后的出路、香港政府的态度和国内应采取的步骤进行分析。<sup>②</sup> 上海企业家也就是在这个时期大批转移到香港，开始新的创业。《移民企业家》就是以这个移民群体为研究主体展开调查

<sup>①</sup> Anna Ginsbourg, *Hong Kong Century, China Magazine*, vol.34, No.2, 1941, p.73.

<sup>②</sup> 丁士华选编《抗战后上海资金流向香港史料一则》，《档案与历史》，1988 年第 4 期，第 48-50 页。

分析，全书分八章，正文 191 页，加上注解、附录共 244 页。第一章是引言，第二至第六章从五个方面调查分析上海人的特征，第七章是结论，第八章是本书出版时附加的尾声部分。下面将按照顺序对全书作一个简要的介绍和评析。

第一章为“引言：工业化与上海人”，主要对一些概念作出界定，诸如本文对族源认同（Ethnicity）与族群（Ethnic Group）的运用及对“上海人”的界定，此外介绍了本文运用的研究方法与确定研究对象的原因、标准。作者开宗明义地提出，在许多社会中，企业家关系往往与族源认同紧密联系在一起，具有相同血缘或地缘关系的个体聚集在特定的经济领域这一现象。进而引出主要集中于香港纺织工业部门的上海人群体。这里的“上海人”，是指那些籍贯可以追溯到长江下游地区“核心”区域的人。从地理位置看，泛指上海、南京、杭州及其周边地区；从整体而言，它的范围向东延伸到上海、西到南京、北至长江南岸、南到杭州湾以南的宁波—绍兴平原。在这个区域，经济与社会相互作用之密切程度，可将居民都以吴语作为交际语言为象征。因此吴语和长江下游城市中心地区的重叠就可以作为“上海人”的界限。在这个范围内，黄教授统计出在香港的上海人总数 1961 年达到 103,220 人，占总人口的比例约为 4%。由于此后二十年间从长江下游地区到香港的移民大大减少，上海人所占的比例可能略有下降。关于上海人的职业特征，作者通过三种粗略的指标来考察其分布，结果显示以纺织生产作为主要经济活动领域是一致的，大约有三分之一的上海人致力于纺织工业。

作者最终确定将棉纺织业的上海企业家作为研究主体，这既出于个人研究可行性的考虑，也因为棉纺织业不仅为纺织生产的发展奠定了坚实基础而且是现代化大规模生产国民经济部门的代表。棉纺织工业实际是上海人的领地，上海企业家自己认为 90% 以上的纺织工厂为他们同乡所有。作者通过统计发现，至少有近 80% 的份额归他们所有。作者运用田野调查的方法开展这个课题的研究。调查是在 1978 年开始进行的，调查抽样的范围是当时正在经营的 32 家棉纺织工厂，每家工厂调查两名主管。但由于有些工厂拒绝配合，最终共获得了 23 个工厂的 40 次面谈机会。调查大纲分四个部分：前两部分是企业家的个人情况和职业经历；第三部分集中在工厂的内部组织和管理实践；最后一部分是关于商业观念的一些选择题。本书关于上海企业家的移民、工业技术和资源、商业观念、地方主义和竞争策略、家庭主义和工业企业等五章的内容，就建立在这些调查资料的基础上。

第二章“精英人物的移民”，分析了上海企业家离开中国、避居香港的原因；以及他们移民的特点、方式、对主流社会的倾向。抗日战争爆发前，香港的上海移民还为数不多。八·一三事变后，移民人数渐增，1943 年苏浙旅港同乡会的建立，可视为上海人团体在香港的出现。随着抗战胜利后中国内战形势的紧张，上海人移民的数量日益增长。据报道，到 1948 年末，每天从上海抵达香港的客机不少于八架。这些新到者挤满了各种各样的旅馆，高级公寓的租金也随之激增。无论在码头的渡口还是大街上都开始听得到吴语。这些来自上海的移民与以往其他移民相比，有很大不同。

首先，他们离开中国是出于对国民党政权的失望和对共产主义的恐惧，黄教授将其归于“难民”类别。据统计这些移民的 65% 于 1948 年到 1949 年间抵达香港。此前，曾有企业家到香港做过考察，由于香港缺乏市场，不能保证充足的劳动力供给，以及气候的潮湿炎热而最终放弃了转移到香港的打算。抗日战争期间，上海工厂的内迁，给它们带来了巨大的利润，这次经历鼓励这些企业家在必要情况下将工厂作另一次迁移。而抗战胜利后，国民政府对经济的控制，使上海企业家的利益受到威胁。1946 年创立的中国纺织建设公司，控制了拥有 180 万枚锭的 38 家棉纺厂，将全国 40% 的锭变为国有。国民政府还对棉花限量供应，控制棉纱的价格和分配，禁止私人持有外汇。这是迫使上海企业家迁移的直接原因。但他们为什么将香港作为主要的避难所呢？其实他们并非不想去其它地方寻求庇护与发展。只是大部分国家和地区对中国移民都有严格的控制，获得入境签证很困难。当时中国人可以自由进入的地方只有香港和台湾。此外，上海企业家在香港继续他们的事业也较为容易，设立新厂的障碍

更小。殖民地的相对政治安全对这些企业家也很有吸引力。香港政府还在工业用地的租金和劳动法中对上海企业家投资设厂给予便利。

其次，由于这些上海企业家移民到香港主要是保护自己的财产和社会地位，因此他们在家庭关系的地位与以往那些来自偏僻地区的移民不同。在黄教授的调查对象中，都有兄弟几个人，他们在兄弟中排行多为长子。这与以往一些学者的研究结果不同。施坚雅（G. William Skinner）认为那些兄弟数量较少又无姐姐并且出生较早的儿子移民倾向性较弱。艾伦·小斯皮尔（Alan Speare Jr.）通过比较台湾中部移民与非移民的个案，得出的结论是移民中最多的那些兄弟较多、出生顺序居中又没有姐姐的人，其中最重要的影响因素是兄弟的数量。上海企业家的特殊性说明，长子离家以继续家族企业的发展，正是他们尽孝道的表现。

再次，上海企业家移民香港的方式也与其他移民不同，他们不是依赖亲属或同乡的帮助，而是业务往来上的朋友或熟人。他们刚到香港时，对周围的一切是陌生的，因此没有融入主流社会的倾向。最初几年里，许多人希望等政治形势变化后，再回到上海或二度移民。直到大约 1952 年香港和大陆间的人员流动停止，他们才扎下根。大部分移民企业家放弃了与中国亲戚的联系，但与香港主流社会又缺乏接近。在移民早期，他们中许多人试图多投赌注，将资产转移到多个地方，这种分散也明显反映在他们子女的居住地问题上。据黄教授所作调查，那些儿女已成年的人中，除一人外都有后代居住在国外。由此可见，上海企业家与以往的移民动机不同，看重的条件也不一样。

第三章“工业技术和资源”，作者认为上海企业家赖以重建家族企业的条件，在于拥有有效的工业技术和有关金融、生产、管理和销售等方面的宝贵资源。1949 年前上海是中国主要的城市工业中心，占有中国外贸额的一半。近 60% 的国营现代工厂都设立在那里，也为同样比例的民族工业工人提供了就业机会。作为一个大都会，香港显然大为失色。在目睹香港开始工业化阶段的港督看来，“上海在共产主义胜利前是一个伟大的世界中心；是东方的纽约—巴黎。香港与之相比只能算一个小村庄。”<sup>①</sup> 因此，上海企业家拥有立即在香港投资设厂的优势。

第一，他们拥有投资成本上的优势。人们普遍认为上海工业家，特别是那些从事纺织工业的人，在移民香港时带来了大量资产，这有助于帮助他们克服最初资本积累的障碍。他们在工业方面的成功得益于这强大的资本基础，使他们比当地的竞争者占优势。1951 年 4 月 2 日，香港总商会召开的年度会员大会上，主席在发言中声称当时已设立的 13 家纺织工厂的总投资为近 200,000 枚纺锭，总计 1 亿 500 万港元，另外还有 1 亿港元投资到原棉和麻纱。这是最为合理的估算，它说明投资的资本额约为 2 亿港元。这些转移资本的形式绝大部分是新机器。新纺织厂拥有最新的成套机器设备，厂房使用人工供电和空调调节温度和湿度，首次在远东使用冷阴极照明系统，织布机全部是自动化操作，生产的棉纱均匀，而且生产效率高。由此可见转移的资本给予上海纺织家很重要的竞争优势，从一开始就可以使用高度现代化的设备。但由于他们不是拥有投资资本的唯一群体，所以这种重要性不能被过分夸大。

第二，运用银行贷款、证券市场的能力和利润的再投资。转移资本的数量只能使上海纺织家迈开第一步，但不能保证成功，比占有资本更为重要的是提高和运用外部资金的能力，而上海企业家恰恰具备这种能力。一家纺织杂志的编辑对上海工业家作过如下评论：他们知道怎样去运用资本。他们可以用 100 万的资本做价值 1,000 万元的生意。与英国工业家的谨慎保守不同，上海人和日本人相似，能够用有限的资金开展较大的业务。因此他们要么很成功，要么破产。上海企业家都熟悉利用银行进行融资，而且许多工厂主都有从事金融工作的经历。上海人的商业模式是动用大量的资本去获取小而稳定的利润。与之相比，广东人更乐于投资餐饮业，他们想要高而迅速的转变，宁愿持有现金。此外，上海企业家还积极将利润用于扩大再生产，这既是企业使命感的需要也是扩大财政自主权的表现。但值得注意的是上海企业

<sup>①</sup> Grantham, *Via Ports*, pp. 104~5. 转见《移民企业家》第 42 页。

家与其他的企业家一样，很少利用证券市场融资。这与民国时期上海证券市场的不健康发展和不合理操作或许有很大关系。

第三，上海企业家拥有重要的生产资源。上海具有从事纺织生产的悠久传统，这种地区传统意味着许多上海移民纺织家都是经验丰富的工业家。作为职业的棉纱生产者，他们认为即使在新的环境中他们所知道的也是最好的。其中一位接受调查的人说，“我们知道如何在这个工业领域获得利润”，“即使我们赔了钱，我们知道为什么。”（第 57 页）有些人是家族中第三代甚至第四代从事这个行业。在黄教授的调查对象中，有 80% 的人获得本科或研究生文凭，而到 1976 年末香港经济界的活跃人物这一比例仅约 6%。接受大学教育的上海纺织家有四分之一的人掌握了纺织工业生产的专业知识，近 19% 的人在各种工程技术领域获得学位。这意味着他们当中 40% 以上的人有技术基础，懂得生产流程。这些企业家不仅精通技术，而且拥有一种有生产力的资产——雇佣了一批有经验的技师和熟练工人。

第四，上海企业家所具有的另一优势是拥有管理大规模工厂的经验。当然，上海企业家的管理知识不是来自正规的训练，而是通过直接体验获得管理实践知识。由于许多工厂属家族所有，这些企业家在年轻时就被委以重任。他们在担任最高职务前的很长一段时间内就学到管理技巧。家庭传统和他们发挥管理作用的早期社会实践为他们接受管理庞大的工人队伍准备了条件。与之相反，几位潮州籍的纺织家则抱怨管理工厂是十分恼人的事，他们为工人制造的一系列小问题而恼怒。

第五，上海企业家拥有的市场资源。上海企业家的教育背景已经为他们建立业务联系和搜集市场信息提供了极有价值的社会网络。而且他们所上的学校多半是美国或英国的大学，或者是西方教会上海开办的学校，这为他们接近这些国家打开了方便之门。这些企业家还有意将子女送到可能对他企业有利的国家读书，建立社会关系，这将有利于市场的拓展。上海纺织家能够依靠的另一个网络是他们与设在上海的西方国家（主要是英国）的进出口贸易公司的业务联系。上海工业家的最后一项市场财富更难以捉摸。他们比广东人同行更能给人留下“事必躬亲”的印象。他们通常能够营造出令人舒适的氛围。他们的办公室和接待室装修得非常豪华。此外，上海人也很讲究穿着和修饰，非常关心外在的形象，这也有利于给人留下良好的印象。

以上对上海企业家工业技术和资源的考察说明，他们到达香港时已经是受过良好训练的纺织工业家。他们以新的现代化机器设备形式带来了工业资本。他们在技术方面素质很高。作为一个群体，他们有管理大工厂的丰富经验，在控制工人方面有他们自己的方法。他们能灵敏地把握和保护市场机遇。他们与广东和潮州的同行有三方面的明显区别：即他们能够通过在地域关系网中建立社会联系，以动员香港的英国银行给予支持；他们能够通过培养训练技工为将来人力资源的需求做准备；他们在亲自出席中所展现的修养气度可能有助于他们提高销售额，并保证业务的安全感。

第四章“商业观念”，作者在分析上海企业家的技术和资源时提出，不能仅靠技术维持这些企业家在纺织工业领域的统治地位，因为其他人同样可以学会，而他们的管理态度和模式可能为他们提供了额外的竞争优势。

黄教授在这项研究中采用了“强制选择”的问卷调查形式来估计棉纺织家的态度。他借鉴了西奥·尼科尔斯（Theo Nichols）在研究英国商人时提出的一些问题，又根据实际需要作了补充。黄教授利用“强制选择法”，围绕下列主题：即社会责任感；政府与商业的关系；工业内部的协调和冲突；竞争与合作；自治和独立经营；利润分配等方面，对上海纺织家进行了考察。通过对回答内容的不同组合分析发现，他们在各方面的态度如下：

第一，在社会责任感范围内，区分为三种不同的思想类型：即放任主义、长期利益和社会责任。根据上海纺织家的回答进行分类，75% 的人倾向于长期利益。而英国工业家中 60% 倾向于社会责任。由于尼科尔斯已经发现“‘职业经理’更倾向于关心商业的社会责任”，黄教

授认为上海棉纺织家对社会责任相对缺少热情可能是香港纺织工业管理职业化程度较低的反映。

第二，上海企业家所期望的政府与企业关系的理想状况是：政府不要干预企业；政府给予企业的支持越多越好；但不一定是金钱方面的；控制通货膨胀、调节财政和价格也是一种支持。他们对政治漠不关心，既不倾向于左，也不同情于右。但是由于他们提供了大量的就业机会，所以还是拥有很强的政治影响力。在政府与企业发生冲突之时，他们会联合起来向政府抗议，甚至迫使政府作出让步。总而言之，他们的政治观点是非常现世的，没有长远的构想。

第三，对于工业内部的冲突，没有人将工业组织内部的破坏性冲突视作固有的。尽管 58% 的人认为存在观点的差异和冲突对公司有利，但他们将用语言和用行动表达异议区分得非常清楚。尽管上海企业家批评唯唯诺诺的人，希望他们表达不同的见解，但他们有自己最终的决断。

第四，香港的上海棉纺织家中，一半以上的人认为竞争有利于鼓励人们尽最大努力。对于将当地所有棉纺织厂联合起来共同克服外部困难，避免内部竞争的说法，他们非常感兴趣，也心向往之，但他们又认为这不可能实现。因为香港棉纺织厂有其特殊情况，它们的规模不相上下，所有棉纺织家都是在 1940 年代开创了自己的工厂，他们可以交流、探讨、提建议，但作为工厂的所有者，谁也不会听他人指挥，他们坚持自己的决断权。所以中国工业没有出现西方那样的垄断集团。

第五，上海棉纺织家非常珍视自主经营权，在黄教授的调查对象中，62% 的人宁愿做小工厂的老板，也不愿做大公司的高级主管，这或许就是“宁为鸡口，无为牛后”思想的反映。即使选择做大公司高级主管的人当中，也有人以此作为日后当老板的跳板。他们认为当老板可以有自己的东西，被人统治是一种耻辱。这种观点虽然对整个工业的进程影响不大，但对于单个工厂而言，就给所有者带来一些问题，他们必须设法处理高级雇员中的离心倾向。用一位经理的话说：“第二的急切想成为第一，第一的急切想跳出来开始自己的事业，无论它多么小。”

第六，对于利润的分配，上海纺织家的观念是“我们为什么要将辛苦挣来的钱分发给别人呢？”在黄教授的调查对象中，没有人提到对他们的雇员施行利润分配方案以为奖励的形式。这与西方国家在招聘高级雇员的合同中，经常有利润分配方案作为激励的措施不同。

但是，上海和非上海纺织家在上述商业观念方面没有多大差异。由此得出两种解释：一种意味着上海企业家的经济模式与态度和来自广东或潮州等地区的工业家相似，而这些非上海工业家尚未被研究；另一种解释是上海纺织家已经确立了工业的模式与标准，建立了思想支配权，人数占少数的非上海竞争者为了生存已被迫接受这一工业部门盛行的商业态度。因此，这个问题没有得出确定的结论。

第五章“地域主义和竞争策略”，主要内容是上海棉纺织家动用特殊关系和纽带带来树立行业壁垒，以限制外人的竞争。这些关系有两个主要功能。首先，他们在群体内确立了更为坚实的相互信任基础。其成员可以依赖特殊的关系网获取更多信息，以相互估量，还可以通过公共的决断权对那些不一致的人产生更大的控制力。其次，他们可以为歧视进行辩护。他们可以宣称有共同特殊关系的人们属于一个道德群体，共享权利和义务，因此将经济利益限制在群体之内是合法的。中国企业家在经济竞争中运用的一个最重要关系就是共同的地域关系。这种地域关系有两个主要特点：其一，它们在各种活动领域、地理背景和社会阶层中，都有普遍的相互作用能力；其二，它们具有很强的灵活性和适应性。根据地域范畴的大小，一个人可以建立不同范围的地域关系。

这种方式在工厂内部有如下表现。由于工厂内部组织存在明显的等级，工厂对于下层工人不太强调族源认同，但在雇用主管人员时就是另外一种方式，因为主管人员发挥的作用更

重要也更直接，如果选用不当就会给工厂造成损失。工厂主提拔雇员的依据是忠诚和能力。而相同的地缘是他们建立相互信任的基础。虽然种族歧视在提拔雇员时表现并不明显，但当地的广东人雇员认为存在着地方偏袒倾向，这可能使他们的前途受阻。在这个组织结构的最上层，即工厂所有者之间，相互信任更为重要，但也更容易出问题，更靠不住。在这种情况下，特殊的关系诸如族源认同就是基本的粘合力。

而在处理工厂外部事务时，主要有两种关系：一种是共生关系，即生产者与供应商、分包工商和购买商之间的关系；一种是同类工厂间的竞争关系。处理第一种关系时，通常动用地域关系来密切业务上的联系。对于同行间的竞争，则设立行业壁垒，限制外人进入他们的行业领域，这一点上海企业家做得很成功。但他们如果想投资其它行业，也会遇到同样的障碍。

第六章“家庭主义和工业企业”，作者认为亲属关系和族源认同作为集体行动的组织原则，既有相同点，又有不同点。相同之处是两者都包括基于个人出身基础上的社会关系。生物血统是亲属关系的本质，而地域背景是族源认同的核心。不同之处在于族源认同的界限灵活可变，而亲属关系范围更有限制，不能随便扩展。除灵活性外，亲属关系与族源认同的不同之处还在于它具有更大的强度、权利和义务更加特殊、更具约束力。这也使得人们在某些情况下，避免与亲属发生经济关系，从而降低了亲属间的经济范围和效用。

有些西方人类学家对海外华侨所设工厂的内部组织作过调查，得出了相似的结论，即中国商业组织的最明显特征是家庭主义。作者认为要分析上海纺织工厂中的家庭主义，首先要区分清楚家庭主义的不同层面：第一个层面从管理实践而言，管理者将家庭模式作为理想的形式，在这个意义上，用“家长式统治”（Paternalism）一词将更为恰当。第二个层面可能特指在招工和提拔时优先考虑亲属，这种方式通常称作“任人唯亲”（Nepotism）。第三个层面包含了公司的所有权关系，对此用家庭企业（Family Enterprise）更为合适。家长式统治、裙带关系和家庭企业各有利弊，它们在许多中国工厂中共存，但理论上并无内在关联。以上是就亲属关系在企业内部组织中的表现而言，但在企业外部关系中亲属关系的表现很脆弱。

第七章“结论”，又回扣到引言中提出的问题。作者认为如果革新是企业家精神本质的话，那么上海纺织家有理由称为企业家，因为他们将土地、资本和劳动力有效地组织起来，这在香港史无前例。此外，他们开拓了新的市场。然而他们与以往提出的企业家概念不十分吻合，因为他们表现的品质是谨慎和自制，而不是投机和冒险。作者调查发现，上海纺织工业家认为好的工业家应具备如下品质：（一）强调管理人的能力，“协作”一词在他们的回答中反复出现。（二）对工作的献身精神，努力工作被视作企业成功的前提。（三）良好的市场判断能力是成功所必需的，纺织家必须具备基于熟悉世界形势和纺织商业基础上的前瞻性。（四）必须精通技术，拥有信誉。（五）一定要诚实稳健，不要为短期利益诱惑。（六）要有长远目标，不要只顾眼前利益。

作者认为中国私营工业的主要特点是企业家身份很强，但管理薄弱。企业家的数量超过经理和主管人员。以上海纺织家为例，投身工业竞争的中国人以拥有所有权为荣，鄙视拿薪金的工作。他们追求专业技术，而不是管理的职业化。他们强调管理人的能力和协作的重要性，却没有意识到企业的最大漏洞是管理。这种对自治和所有权的强烈追求导致了普遍的经济重复，其根源在于帝国晚期的官僚制度。此外作者认为要充分解释种族成员集中于特定经济领域的现象，必须建立三个重要方面的相互联系：即有相同种族特征的个体进入并掌握一个职业飞地的过程，种族意识和种族群体之间敌意的缓释。作者接着对移民的因素和种类、种族意识强度的决定因素和种族冲突进行了分析。

作者最后提出研究中的局限和进一步努力的方向。第一，重新分析引起相同经济领域种族集中问题的人种志资料。第二，以往（包括本项）研究过分关注种族职业集中一直占据高水平的地区，而为建立理论起见，必须寻找更广泛的区域。第三，将商业观念作为族群成员

拥有的一种不同财富所引出的问题比回答的问题更多。第四，种族冲突方面的资料相对贫乏。

第八章“尾声”，提到将对这些工业家未来发展方向产生重要影响三件大事。首先是纺织工业在1980—1982年间进入萧条时期，但是纺织工业的所有权更加集中，上海纺织家的统治地位没有受到挑战。其次是中国实行经济改革和对外开放政策，鼓励海外企业家到中国投资，这也对上海纺织家的工业行为产生很大冲击。第三件也是最关键的事件，就是有关香港未来的中英谈判，在最终结果到来前，这些冷静的企业家一直在观望，他们决不会放弃有利可图的机会。

《移民企业家》一书的学术成就主要表现在如下方面：（一）资料方面填补了上海企业家研究的一些空白，解答了由于资料缺乏而无从得知的许多疑问，展现了这个曾活跃于民国时期经济舞台的群体在海外的生活和家族企业的发展状况。（二）在研究方法上，作者通过田野调查的方式取得这些上海企业家（主要是纺织家）的资料，并运用统计方法对这些资料进行量化分析，在此基础上进行理性讨论。但是，黄教授没有将视野局限在同时性的调查资料中，他运用有关这些企业家族的历史资料，梳理了从移民香港前到调查时的历史进程。为了弥补调查资料的一些缺陷，黄教授运用政府和商业团体的记录进行分析对照和补充，力求使理性分析建立在更坚实的基础上。此外，黄教授还非常注意这一领域内，以往学者的研究成果、方法和理论观点，并根据自己的研究个案进行借鉴、比较和辨正，增加了研究深度。（三）通过上海企业家与西方同行、移民到其它国家和地区的华人、香港纺织行业的广东人和潮州人进行对照，将研究主体置于更广泛的领域内，从而突显其特征。譬如上海企业家与西方同行相比，轻视管理的专业化、重视技术和经验，经营模式家庭化，缺乏利润分配方案的激励等；而上海企业家与广东人和潮州人的不同还表现在衣着举止和企业家办公场所的布置上，这实际是商业文化观念的差异，这样的比较很鲜明也很有趣。（四）上海移民企业家这一个案的研究与历史考察，也向人们展现了香港工业化的进程和特点。

此外，笔者在细读全书后尚有几个问题，在此一并提出以就教于黄教授。除纺织工业外，上海企业家在其它行业领域是否存在类似的集中？广东人和潮州人是否也存在过分集中于某个行业的情况，譬如房地产业、零售业等，是否也拥有从事那个行业的专门技术和经验？海外的华人社会是否存在类似于香港的上海企业家的特征？香港其它工业部门的工业家对一个好的工业家应具备的素质持何种观点？地域纽带和亲属关系在企业关系中的运用，是个性还是共性？这些问题在全书中有零星的回答，但尚不能从整体上作出比较和阐述。然而能否对这些问题作出完善的回答，将直接决定引言提出的两个理论问题是否得以解决。上海棉纺织企业家是一个典型而且重要的个案，但同样需要对其他的类似群体进行全面系统的研究，否则就无法得出全面的有说服力的结论。这一点黄教授在结论部分也已经提到。

（作者张秀莉，1976年生，上海社会科学院历史研究所研究人员 200235）

（责任编辑：吴梅嘉）