

加拿大华侨华人专题

加拿大中国移民创业模式新探

林小华¹, 李佳明²

(1. 加拿大怀亚逊大学 管理学院, 安大略 多伦多 M5B 2K3; 2. 北京工业大学 经济与管理学院, 北京 100124)

关键词 加拿大; 移民研究; 创业模式; 族裔经济; 移民经济; 自主创业

摘要 论文在有关加拿大中国移民最新研究成果基础上, 从移民经济适应行为的视角, 对移民群体特征及其所面临的机会进行了分析阐述, 并提出了一个移民自主创业的分析模型。该模型将移民自主创业行为区分为四种模式, 即族裔经济、一般企业、海归企业和跨国创业。随着市场环境、母国政策及企业自身发展水平的不断变化, 移民企业家的经济活动可能表现为在几种模式之间的过渡或跃迁。对移民经济行为的研究, 需要突破传统的族裔经济的视野, 把移民的经济参与放在一个社会经济日益开放、国际社区间联系日益紧密的大背景下加以考虑。

中图分类号 D634.371.1 **文献标识码** A **文章编号** 1002-5162 (2014) 04-0001-09

Research on the New Model for Canadian Chinese Immigrant Entrepreneurship

LIN Xiao-hua¹, LI Jia-ming²

(1. Ted Rogers School of Management, Ryerson University, Toronto M5B 2K3, Canada;

2. School of Economics and Management, Beijing University of Technology, Beijing 100124, China)

Key words: Canada; Chinese communities; immigrant economic adaptation; entrepreneurship; analytical model

Abstract: The article proposes and illustrates an analytical model for immigrant entrepreneurship based on recent research findings concerning Chinese immigrants in Canada. From the perspective of economic adaptation to the host country, the model identifies four distinct modes of immigrant entrepreneurship, namely, enclave economy, generic enterprises, returnee enterprises, and transnational entrepreneurship. Choice by immigrants is a result of the interaction between their group characteristics and the opportunity structure they face. Depending on specific mode of entrepreneurship they pursue, the immigrants could have different impact on their origin and destination countries.

加拿大是一个见证着移民经济活动空前活跃且多样化的国家。中国大陆的新一代移民与早期移民相比, 自身素质、教育背景以及在加拿大的经济活动都表现出不同的特点。但现有研究往往受到传统理论的局限, 许多学者尚没有把这一群体与其他华人社群明确区分开来。^[1] 本文采用移民经济适应行为的视角, 从移民群体特征及其所面临的机会两方面进行综合考察, 在总结最近一

收稿日期 2014-08-03; **修回日期** 2014-10-13

作者简介 林小华, 男, 加拿大怀亚逊大学管理学院教授, 主要研究方向为跨国创业与创新; 李佳明, 女, 北京工业大学经济与管理学院硕士, 主要研究方向为融资担保与小企业融资。

系列调研成果的基础上,提出一个移民自主创业的分析模型,并对中国新移民四种创业模式进行分析,从而提出若干政策建议。

一、对发达国家少数族裔移民经济适应的研究

一些学者发现,西方发达国家的少数族裔与当地居民相比,自雇或创业的可能性更高。^[1]其中的原因可能是结构性的。例如,从市场的角度来看,一方面是因为少数族裔融入主体经济遇到困难(由于社会排斥等),另一方面则是因为他们调动族裔资源和启动族裔市场占有优势。^[2]也有学者从文化的角度来解释,认为某些少数族裔自雇或创业活动较为活跃且成功,似乎与他们独特的文化传统习惯有关。^[3]还有一些学者强调社会资本的作用,即族裔纽带或关系网络能够帮助少数族裔有效获取其他稀缺资本(例如资金)。^[4]以旧金山等北美大都市的唐人街为代表,族裔经济(enclave economy)是历史文献关注的焦点。^[5]聚集在隔绝地域中的移民依赖族裔社区雇佣员工获取货源,从而建立自成体系的市场。

尽管早期文献对族裔经济予以特别关注,但是越来越多的研究表明,它只是少数族裔移民经济适应的模式之一。^[6]奥德里奇(Aldrich)和瓦尔丁格(Waldinger)认为,^[7]少数族裔移民的经济行为是选择的结果,取决于群体特征和机会结构两方面的交互作用。例如,族裔经济所基于产生的具体历史环境显然不能解释当代华裔移民的跨国创业行为。^[8]虽然把少数族裔“推”向族裔经济的结构因素(尤其是在劳动力市场上的阻碍)在不同程度上依然存在,但中国新移民不仅具备与老一代移民不同的时代特征,而且为前所未有的机会结构所“拉”动,其中包括国家经济之间的相互依存、迁徙障碍的减少、科技的加速进步等。^[9]最近的研究文献把企业家按创业动机区分为需求和机遇两种类型:需求型是指那些由于其他选择不存在或不满意、为生存而自雇或经营小企业的人群;而机遇型则是指被前景光明的商业机会所吸引的企业家。^[10]有的学者认为,在高收入国家,机遇导向型企业家的比例高于需求导向型。^[11]高收入国家少数族裔移民中产生的跨国企业家被看成是一种机遇导向的移民经济适应方式,而这些机遇是原籍国社会经济条件与移民群体特征(例如教育水平和公民身份)高交互作用的结果。^[12]此外,原籍国在世界体系中所处的位置会影响其移民参与跨国实践的程度。^[13]

随着全球经济一体化的日益推进,移民成分更加多元化,发达国家少数族裔移民的经济适应不会再受到传统族裔经济模式的局限。除了在主体经济范围内的就业机会,移民自主创业活动本身也会呈现出新的特点。本文基于加拿大中国新移民的最新研究成果,把林小华用于识别当代移民经济适应的分析模型应用于移民自主创业领域^[14]。以下首先对加拿大中国移民的状况及移民创业的宏观环境做一综述,然后讨论当代移民经济适应的分析模型,描述并分析移民自主创业的四种模式。

二、当代加拿大中国移民及其创业环境

(一) 逐渐增加的中国大陆移民

加拿大正成为一个日益依赖移民来维持人口水平和经济持续增长的国家。有利的移民政策如著名的积分制度,已经大大改变了加拿大的人口结构及其多元文化面貌。根据最近公布的人口普查数据,截至2011年,加拿大接纳的移民数量达到6,775,800名,约占人口总数的20.6%,^[15]超过以往所有记录,在G8国家中名列榜首。2011年的人口普查涉及200多个不同的族裔,其中人口超过百万的族裔有13个。在参与调查的人中,近6,264,800人将自己视为少数族裔,占全国人口的19.1%,其中65%出生在国外。南亚人、华人和黑人占少数族裔人口的61.3%。

来自中国大陆的新移民大约在20世纪90年代中期开始猛增。2006—2011年,约1,162,900名外国出生的人士移民到加拿大,占外国出生人口的17.2%,占加拿大总人口的3.5%。其中,

来自中国移民家庭的加拿大新生儿人口约为 122,100 人,占 2011 年加拿大新生儿人口总数的 10.5%,在少数族裔中排名第二,仅次于菲律宾(13.1%)。中国语言(包括普通话、广东话和其他方言)现已成为加拿大第三大语言,仅次于英语和法语。作为加拿大近期最大的移民来源,中国大陆移民在经济类移民特别是技术移民中占据主导地位。^[17]

中国移民主要来自香港和台湾,最近更多地来自中国大陆。人口普查数据显示,中国已经成为加拿大最大的移民来源国。图 1 显示了 1978—2006 年来自大陆、台湾和香港的三个主要华人移民群体的数量变化。

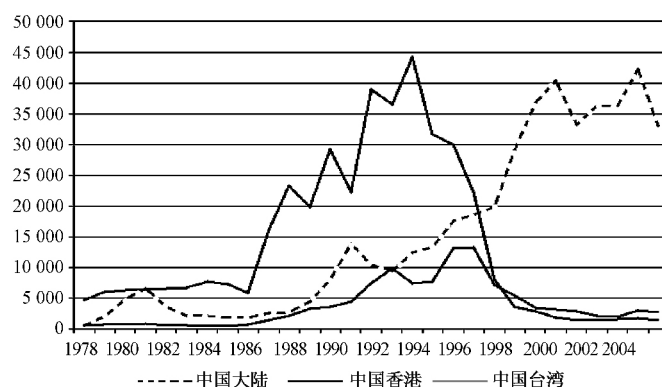


图 1 1978—2006 年加拿大中国大陆、中国台湾和中国香港移民

资料来源:加拿大公民和移民部(The Citizenship and Immigration Canada),1978—2006。

如图 1 所示,来自台湾的移民始终保持在一个较低的水平;虽然在 1985—1997 年间有过一段上升,之后又基本上回落到原来的水平。1997 年之前,每年来自香港的移民最多,与对香港回归中国的预期有关,在 1994 年达到最高峰,超过 4.4 万人。来自中国大陆的移民在 1989 年之后出现过一个小的高峰,而持续最长的增长则发生在 1995 年之后,主要原因是加拿大开始接受来自中国大陆的独立移民。^[18] 1998 年,中国大陆成为加拿大华人移民的最大来源地,当年的人数是 19,785 人,而同年来自香港的移民只有 8,087 人。

(二) 加拿大有限的就业机会

作为一个移民国家,加拿大发现自己处于越来越依靠移民来维持其目前人口增长水平的状况。为维持人口和经济的持续增长,加拿大制定了一个侧重于由专业技术人士、企业家及投资者组成的经济类移民的政策。^[19] 受到加拿大多元文化形象和具有新意的移民政策的吸引,越来越多的技术移民来到这里。然而,这些专业人才在寻找与其教育和工作经验相匹配的工作时却面临巨大的困难。尽管加拿大政府近年来对经济类移民尤其是技术移民持鼓励与支持态度,但劳工市场门槛高、语言文化障碍以及原籍国专业经验不被承认等问题,为移民在加拿大获得与自身技能相匹配的工作岗位增加了困难。近期的技术移民(多为少数族裔)常常从事非专业、低收入的体力劳动,进入零售业和服务性行业,或者是在未被严格规范的行业中依靠本族裔的社会关系而不是所学专业知识和技能来寻找机会。由于这种原因,比起在加拿大出生的同等教育水平的人士,移民的收入较低;而与早期移民相比,这些有专业背景的移民收入甚至还有下降趋势。^[20]

研究显示,加拿大雇主不愿承认国外教育和工作经验,移民的国外教育经历在加拿大就业市场被大打折扣。艾博(Alboim)等对加拿大统计局“对日常生活中所用读写技能的调查”中的数据进行了分析,发现国外学历在就业市场上比加拿大同等学历的经济回报少三分之一。在表现出种族偏见的人群当中,对国外资格的评估倾向更低。^[21] 加拿大的很多行业都由其管理机构和行业协会来进行规范,其严格的保护性规则限制了移民,因为后者的资格证书和工作经验往往不被

承认。少数族裔移民的教育背景、工作经验和其他形式的人力资本得到的回报较低，这些限制少数族裔移民融入主体社会经济的做法被认为构成了歧视。^[2]

（三）中国新兴市场的召唤

与早期中国移民相比，新移民所面临机会结构的一个重大变化就是，在他们背后有一个不断崛起而且日益国际化的中国。众所周知，中国经济的蓬勃发展带来了前所未有的商业机会。而由于与祖（籍）国千丝万缕的社会文化联系，华侨华人成为利用这些机会的最大的海外群体：一方面是掌握了大部分海外向中国境内直接投资的大型华侨企业，另一方面则是众多在中国市场上挖掘机会的华裔企业家。^[3]在很大程度上，中国新移民跨国企业已成为中国经济转型过程中与国际接轨的一个有机环节。另外一个关键的“拉力”因素是，中国政府有专门吸引海外华侨华人的政策和项目。例如，政府为归国企业家建立了专门的工业孵化区，并附有优惠的项目和政策，如启动资金、税收减免和快速的政府服务。另一个例子是中国各级政府，经常派出赴海外的招聘团或邀请海外华侨华人去中国作商务旅游。^[4]同样重要的是，政府对于华侨华人在祖（籍）国参与程度上定位的改变。在这种转变的最初几年中，回国永久居住一直被强调，而这对某些移民来说是不现实的。最近，中国政府已经采取了更加务实的态度，由强调回国服务转变为回国服务和为国服务并重。中国已为吸引移居海外的专业人士回国提供了多项激励措施和方便条件，如为归国专业人员提供包括住房和子女教育的服务、研发项目基金等。^[5]毋庸置疑，中国的环境在加拿大华人跨国企业的发展方面扮演了一个重要角色。^[6]

三、移民自主经济行为模式

林小华根据移民在侨居国和原籍国融入程度的差异，区分出移民经济适应的四种不同模式，即族裔经济、薪酬就业、海归企业和跨国创业。^[7]由于本文的关注点不是移民全部的经济活动，而是聚焦在薪酬就业以外的自主创业活动，由此形成了四种新的经济活动模式，也就是族裔经济、一般企业、海归企业和跨国创业。此外，林小华的理论模型仅对移民经济做出了静态的描述，而最新的证据表明，移民企业家的创业活动往往在各种模式之间进行转换。本文基于对加拿大华人移民企业家的研究成果，结合当代国际化背景下新移民所具备的特点及其所面临的多种机遇，对上述移民自主创业模式做出区分和解释，并从动态的角度分析移民经济适应活动的发展趋向和现实影响。如图2所显示，这四种模式由移民群体与原籍国和侨居国的关联或融入程度所决定。

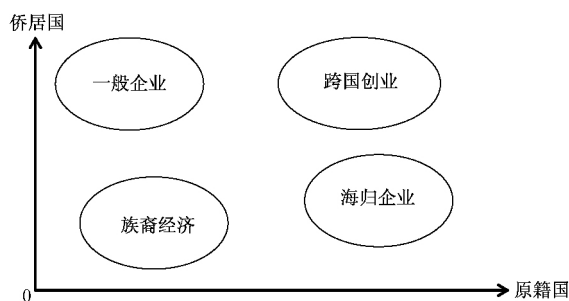


图2 移民社会融入与自主创业坐标图

本图设有两个坐标：横坐标表明与原籍国的联系，纵坐标表明对侨居国社会的融入。原点设为0，表明程度最低；而箭头指向表明程度趋高。例如，一般企业与原籍国联系最低，而融入侨居国社会的程度最高；族裔经济与原籍国和侨居国的联系都微乎其微，所以在两个坐标上的位置都接近零点；海归企业与侨居国联系微弱，但与原籍国联系在四种模式中是最高的；跨国企业与

原籍国和侨居国的联系都较高，但与侨居国的联系不如一般企业，与原籍国的联系则不如海归企业。尽管目前还没有数据能说明四种模式在中国移民创业活动中各占多大比例，但最近的研究提供了大量证据，表明它们的独特表现与活力。

（一）族裔经济

族裔经济是指由同一少数族裔企业主拥有或控制的各类企业。^[28]虽然它不再局限在一定的地理范围内，但受族裔保护的企业仍然在族裔凝聚力和文化独特性的基础上继续运作，这个基础使得这些企业在进入低成本移民劳动力市场和以同族裔为主的消费市场中享有特权。^[29]在加拿大，多伦多、温哥华和蒙特利尔是以族裔经济吸引华人移民的三大城市。在加拿大历史上，早期的华人移民被划为“劣等”种族，不得不选择留在中国城中，以寻求人身安全和族裔经济的支持。中餐馆、理发店、洗衣房、中医和其他服务应运而生，但主要面向本族裔社区，与主流社会和祖国之间的互动微乎其微。

近年来，中国城的概念变得模糊，但大量涌入的中国移民又形成了族裔经济新的基础。比如中餐馆，虽然被主流社会的接受程度有所提高，但在华人聚集的社区内其客人仍以华人为主，雇员多为华裔，而其货源也越来越多地由华人经营的农场所提供。在很大程度上，族裔经济不但没有消亡，反而随着华人社区的扩张而有了进一步发展。在多伦多等大都市，大陆新移民的涌入又创造了若干新的创业机会，特别是在一些不受政府严格监管的领域如地产行业。由于语言文化的便利以及社区网络的影响，最先是主流地产公司大量使用华裔地产经纪人。其中巨大的盈利机会很快被一些敏感的华人企业家抓住，华人拥有的地产经纪公司开始出现，例如设在多伦多地区的加中置业地产公司。以华裔顾客为主的企业几乎遍及所有服务行业，如托儿所、养老院、私立学校、旅行社；而华文媒体（如报纸、广播电台、电视台、网站）不但自身蓬勃发展，更是促进整个华裔经济发展的一个重要因素。

（二）一般企业

通常来讲，具备相应人力资本（如英语能力）的移民群体受雇于主流社会公司的可能性较大，这部分移民的经济适应行为被称为薪酬就业。从社会心理学的角度来看，薪酬就业代表了一种同化模式，因为这些移民往往以融入侨居国为导向而基本上放弃了母国的文化传统。^[30]从社会融入的角度来看，部分移民企业不再局限于为华人社区及团体提供服务，而是聚焦当地市场，积极在主流社会中开拓市场。因其经营模式、服务对象等与一般当地企业差异不大，故也称其为一般企业。

一般企业在高技术领域比较明显。比如设在安大略省万锦市的平台计算公司就是由来自中国的三位专业人士创立而面向主流市场的公司。该公司的500多名雇员具有多样化种族背景，客户包括北电等国际知名大公司。该公司成长迅速，最终被IBM收购。当然华人创立的一般企业并不局限于高新技术领域。由中国大陆几位年轻人在多伦多地区合作创立的168日式料理就是一个面向所有人群的餐饮企业。尽管企业管理不乏中国传统文化精髓，但这家连锁企业从外观、室内装潢、餐品调制、服务风格直到价位都很少“中国特色”，由此摆脱了华人餐饮业局限于社区、品味雷同、低价自相竞争的旧格局。

（三）海归企业

海归企业是指那些重新定居在原籍国的移民所经营的企业。尽管移民回到原籍国创办企业在历史上屡见不鲜，但当代海归企业家中的最新形式是由那些在海外获得了高等教育和经验后回到祖国创建的科技密集型企业。^[31]尽管可能在不同程度上与留学国保持着联系，但海归企业主要面向原籍国的市场。^[32]

随着中国经济的腾飞，大批海外专业人士回到中国，他们参与创业的领域主要是发展迅速的国际化知识密集型产业，特别是高科技领域。在帮助中国参与国际市场、提升中国创新能力的同

时,也创造了一种有别于中国民企、国企、外资企业的企业模式。他们的回归可谓具有天时地利:一方面,国内的总体技术水平相对薄弱,让他们能够填补现有产业结构的空白;改革后的体制环境开始鼓励创业活动,进入高校和学术领域不再是海归专业人士的唯一选择。另一方面,许多学有所长的中国留学生在加拿大高校或企业中的发展受到所谓玻璃天花板的限制,经过深思熟虑后决定回中国寻找新的机遇。^[3]

笔者2008—2012年在北京和无锡两地对海归企业进行调研,发现从加拿大回国的海归企业家具有一些特点,似乎反映了加拿大经历对他们的影响。例如与美国海归相比,他们一般在决策阶段比较谨慎,而一旦落地后便持之以恒,成功率较高。中关村创业园在2008年前后大约有400多名加拿大海归企业家,按人口比例来算并不比美国海归逊色多少。由加拿大海归创办的企业集中在高新技术领域,如信息技术、制药、新能源。对许多华人留学生和专业人士来说,加拿大生活过于安逸,缺乏竞争和机会的企业环境不可能为他们提供充分实现自我的机会,而回国创业则是利国利民利己的最好选择。

(四) 跨国企业

跨国企业是指那些商业活动同时涵盖了侨居国和原籍国的移民企业。^[4]跨国化已是许多移民企业的特点,并且被认为是移民经济适应的一种独特模式。^[5]跨国企业家与海归企业家的差异在于,前者关注侨居国和原籍国两个市场,^[6]而后者则主要着眼于原籍国。^[7]当跨国企业家选择在侨居国安家时,他们在筹划原籍国的商业活动时往往会把侨居国考虑在内。

笔者对加拿大华人企业家的实地调查表明,由技术移民转变而来的跨国企业家已经形成了一个特殊的加拿大华人群体,他们与传统的中国移民和海归都不同,可以被看成是一类学贯中西的文化双栖人。他们中很多人不仅在中国受过高等教育,在加拿大、美国或欧洲国家也受过教育或培训。他们在一定程度上得益于加拿大的多元文化政策,能够在国与国之间自由流动。成功的跨国企业家在心理和资源上都有独特优势:他们以机会为动力,在原籍国和移民国都拥有丰富资源。优秀素质与历史机遇的碰撞产生了一系列的创业策略,包括明显的国际导向、有效的关系网、东西合璧的管理方式。这些都与中国新兴的创业领域中的其他参与者大为不同。^[8]以总部位于多伦多的一家制药公司为例。该公司的产品分别在加拿大、中国以及其他国际市场销售,创立近10年来业绩不断提高。这家“海鸥型”企业的一个最主要的竞争优势就在于它合理有效地利用了中加两国各自的优势:它的基础研发中心设在加拿大,以保证始终接触医药领域的前沿科研成果和最新信息;它的生产和大部分临床实验活动则在中国进行,以利用当地廉价、丰富的人力资源。

在那些由移民直接转化为跨国企业家的华人看来,加拿大虽然是一个良好的生活居住地,但往往不是一个创业的最佳地点。笔者的前期调查发现,对这群人来说,寻求商业机遇仅是移民加拿大的第二个重要原因,而最重要的原因是享受良好的自然与社会环境。此外,值得注意的是,多数选择跨国企业道路的移民在登陆加拿大之前就已经是企业家或具备创业经验。总体而言,跨国创业对他们来说是一种优化家庭资源、满足生活与经济双重需求的生活方式。^[9]

(五) 经济行为的跃迁与过渡

最近的证据表明,移民构成的不断变化和日益更新的经济机会,不仅造成了移民创业模式的多样化,而且往往促使移民企业家在各种模式之间进行转换。与在语言、文化、技术、经验上呈现弱势的早期移民不同,越来越多的华人新移民拥有海外教育背景与工作生活经验,这意味着他们较为熟悉和了解加拿大的文化、市场,也更容易将自身的专业知识和工作经验与当地资源相结合,从而将自己的创业活动与主体社会接轨。其中直销行业中中国移民企业家的网络营销组织就可以看成是族裔经济向一般企业的过渡。^[10]以一家美国天然营养品公司为例,该公司在加拿大市场的4000个经销商中有三分之二是华人移民,而该公司的百万收入俱乐部中约有40%是华人移民。^[11]传统的族裔经济在市场以至地域上与主体社会隔绝。而该研究发现,直销行业的新移民企

业家不仅积极融入各个族裔，而且达到了与占主体地位的白人收入上的平等。直销公司看重华人的社会网络，华人企业家则依赖直销公司的资源，低成本高速度地参与到直销行业中。

如前所述，寻求商机并非多数大陆华人移民加拿大的首要原因，而只是在侨居国安居下来之后，才开始找寻创业机会。这一发现特别重要，因为有助于解释为什么有些华人在“海归”若干年之后又转变为“海鸥”，也就是跨国经营的方式。对这些企业家来说，家庭往往是决定因素，特别是子女教育和家庭团聚。当然，从海归到跨国模式最有意义的转型发生在高科技领域，特别是中国逐渐赶上国际前沿水平的新能源之类行业。移民海归创业初始把加拿大的原生科技引入中国，在国内发展提高后又返回加拿大投资的案例已经出现，见证了从人才外流到智力环流的过程。就在最近一段时间，一位从多伦多回国在太阳能行业创业的企业家在国内立足并取得了不凡的市场表现之后，开始进行在加拿大投资建厂的策划。

四、理论与政策启示

在调查与案例分析的基础上，本文提出了中国移民在加拿大自主创业的四种模式，并指出随着市场环境、母国政策与企业自身发展水平的不断变化，移民企业家的经济活动可能表现为在几种模式之间的过渡或跃迁。对移民经济行为的研究显然需要突破传统的族裔经济的视野，而把移民的经济参与放在一个社会经济日益开放、国际社区间联系日益紧密的大背景下加以考虑。

与旧时背井离乡的被动移民不同，中国新一代移民越来越多地把出国作为人力资本投放的选择之一，而全球化也为具有专业特长、特别是受过国际教育的移民提供了流动的机会。对许多专业人士来说，移民加拿大可以是全球范围内配置资源的一种合理选择；而如果在加拿大看不到希望，同时母国出现了更好的经济机会时，这些拥有高技术、受过良好教育的人才移民就会决定回国。^[4]一旦找到合适的机会，海归的海外教育、经验及社会关系就能为他们的创业活动增加国际视角，提供他们参与国内市场竞争的优势。对那些年纪稍大、子女成年并已经在加拿大安家立业的移民来说，以跨国方式参与中国机会可能是更现实也更为有效的选择。无论采取哪种方式，新移民与祖国的经济联系已经不再是为“落叶归根”做准备，就其规模和影响而言，很可能成为中国经济走向世界的一个重要组成部分。

尽管最近社会上对海归与跨国企业家特别关注，但笔者认为决不能忽视其他移民创业活动的方式，包括面貌一新的族裔经济。首先，在多伦多等大都市，中国城的地域概念已经从市中心扩展到市郊以无数华人店铺为主的商业小区，成为当地经济最具活力的场景。其次，华人超市规模日增，不仅为华裔提供了应有尽有的民族生活用品，而且越来越多地吸引了其他族裔客户。再次，各种文化企业蓬勃发展，为各类专业人士提供了释放才华、服务社区、进而创造财富的机会，也为在海外弘扬中华文明做出了贡献。最后，与主体社会衔接的一般企业的发展，一方面反映出新一代移民人力和社会资本的提升，同时我们也注意到其中的华人企业家在经营管理中往往借力中国元素，形成中西合璧的企业文化。总而言之，华人企业家的创业活动已经对加拿大的社会经济面貌产生了不容置疑的影响，是其他任何一个移民社区所远远不能比拟的。

中加两国友好关系源远流长。改革开放后大陆移民加拿大形成热潮，目前中国已成为加拿大最大的移民来源国之一。虽然移民本身属于个人行为，但两国政府可以在多方面做出共同努力，确保移民过程合理有序，使移民本身和两国的利益得到保障。中加两国经济高度互补，但人文地理、社会制度等方面的差异使得两国的经贸关系远远没有发展到理想的水平。移民企业家在这方面可以发挥桥梁作用，从而不仅在传统的贸易和投资领域里，而且在对两国经济长期发展具有战略意义的技术创新方面促进双赢。

注释

- [1] [26] [39] Teo SY, “Vancouver’s newest Chinese Diaspora: Settlers or ‘Immigrant Prisoners’”? *Geo Journal*, No. 68, 2007, pp. 211 – 222.
- [2] [8] H. Aldrich & R. Waldinger, “Ethnicity and Entrepreneurship”, *Annual Review of Sociology*, vol. 16, 1990, pp. 111 – 135.
- [3] I. Light, *Ethnic Enterprise in America*, University of California Press, 1972.
- [4] J. M. Sanders & V. Nee, “Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and the Value of Human Capital”, *American Sociological Review*, No. 61 (2), 1996, pp. 230 – 249.
- [5] A. Portes, “Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology”, *Annual Review of Sociology*, No. 24, 1998, pp. 1 – 24.
- [6] I. Light, G. Sabagh, M. Bozorgmehr & C. Der-Martirosian, “Beyond the Ethnic Enclave Economy”, *Social Problems*, No. 41 (1), 1994, pp. 65 – 80.
- [7] [3] A. Portes, W. Haller & L. Guarnizo, “Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation”, *American Sociological Review*, No. 67, 2002, pp. 278 – 298.
- [9] X. Biao, “Promoting Knowledge Exchange through Diaspora Networks: The Case of the People’s Republic of China”, C. Wescott and J. Brinkerhoff (Eds.), *Converting Migration Drains into Gains: Harnessing the Resources of Overseas Professionals*, Manila, Philippines: Asian Development Bank, 2006, pp. 33 – 72.
- [10] R. L. Tung, “Brain Circulation, Diaspora, and International Competitiveness”, *European Management Journal*, No. 26, 2008, pp. 298 – 304.
- [11] M. Minniti, W. Bygrave & E. Autio, *Global Entrepreneurship Monitor: 2005 Executive Report*, London Business School Press, London, 2006.
- [12] R. Harding, *Global Entrepreneurship Monitor Business Start-up Activit*, London Business School Press, London, 2003.
- [4] R. C. Smith, “Diasporic Memberships in Historical Perspective: Comparative Insights from the Mexican, Italian, and Polish Cases”, *International Migration Review*, No. 37, 2003, pp. 722 – 759.
- [5] [27] Lin Xiaohua, “The Diaspora Solution to National Technological Capacity Development: Immigrant Entrepreneurs in the Contemporary World”, *Thunderbird International Business Review*, No. 52 (2), 2010, pp. 123 – 136.
- [14] “NHS (2011)”, *Canada Statistic*, 2013.
- [7] Citizenship and Immigration Canada, “Ministers agree that immigration is key to Canada’s future”, Canadian Intergovernmental Conference Secretariat, 2004, http://www.scics.gc.ca/cinfo04/830812004_e.html.
- [8] D. Wallis, “Beijing Makes It Happen”, *Vis-à-vis (The CIC magazine)*, 1998, Fall: 4 – 7.
- [9] G. Clydesdale, “Business Immigrants and the Entrepreneurial Nexus”, *Journal of International Entrepreneurship*, No. 6, 2008, pp. 123 – 142.
- [20] Jeffrey G. Reitz, “Immigrant Employment Success in Canada, Part I: Individual and Contextual Causes”, *Journal of International Migration and Integration*, No. 8 (1), 2007, pp. 11 – 36.
- [21] N. Alboim, R. Finnie & R. Meng, “The Discounting of Immigrants’ Skills in Canada: Evidence and Policy Recommendations”, *Choice*, No. 11 (2), 2005, pp. 1 – 26.
- [22] Jeffrey G. Reitz, “Tapping Immigrants Skills: New Directions for Canadian Immigration Policy in the Knowledge Economy”, *Choices*, No. 11 (1), 2005, pp. 1 – 18.
- [23] C. Lever-Tracy, D. F. K. Ip & N. Tracy, *The Chinese Diaspora and Mainland China: An Emerging Economic Synergy*, Macmillan Press, New York, 1996.
- [24] D. Zweig, C. S. Fung & W. Vanhonacker, “Rewards of Technology: Explaining China’s Reverse Migration”, *Journal of International Migration and Integration*, No. 7 (4), 2006, pp. 449 – 471.
- [25] X. Lin, J. Guan & M. J. Nicholson, “Transnational Entrepreneurs as Agents of International Innovation

- Linkages", <http://www.asiapacific.ca/files/Analysis/2008/ImmigEntrepreneurs.pdf>, March 5, 2010.
- [28] I. Light, "The Ethnic Ownership Economy", In C. H. Stiles and C. S. Galbraith (eds), *Ethnic Entrepreneurship: Structure and Process*, Amsterdam: Elsevier, 2004, pp. 3 – 44.
- [29] P. S. Li & C. Dong, "Earnings of Chinese Immigrants in the Enclave and Mainstream Economy", *Canadian Review of Sociology and Anthropology*, No. 44 (1), 2007, pp. 65 – 99.
- [30] J. W. Berry, U. Kim & P. Boski, "Psychological Acculturation of Immigrants", In Kim Y and Gudykunst W (ed.), *Cross-Cultural Adaptation: Current Approaches*, Newbury Park, CA: Sage Publications, 1988, pp. 62 – 89.
- [31] X. Liu, J. Lu, I. Filatotchev, T. Buck, & M. Wright, "Returnee Entrepreneurs, Knowledge Spillovers and Innovation in High-tech Firms in Emerging Economies", *Journal of International Business Studies*, No. 41, 2010, pp. 1183 – 1197.
- [32] X. Lin, "Contemporary Diaspora Entrepreneurship: A Conceptual and Comparative Framework", *Transnational Entrepreneurship and Global Reach*, Toronto: University of Toronto Press, 2010, pp. 31 – 59.
- [33] S. Guo, "Understanding immigrants' downward social mobility: A comparative study of economic and social integration of recent Chinese immigrants in Calgary and Edmonton", Edmonton: Prairie Metropolis Centre Working Paper, WP10 – 12, 2010.
- [34] A. Portes, W. Haller & L. Guarnizo, "Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation", *American Sociological Review*, No. 67, 2002, pp. 278 – 298.
- [35] I. Light & S. Gold, *Ethnic Economies*, San Diego Academic Press, CA, 2000; A. Portes, L. E. Guarnizo & P. Landolt, "The Study of Transnationalism: Pitfalls and Promise of an Emergent Research Field", *Ethnic and Racial Studies*, No. 22 (2), 1999, pp. 217 – 237.
- [36] L. Wong & M. Ng, "The Emergence of Small Transnational Enterprises in Vancouver: The Case of Chinese Entrepreneur Immigrants", *International Journal of Urban and Regional Research*, No. 26, 2002, pp. 508 – 530; A. Saxenian, *Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs*, Public Policy Institute of California, San Francisco, 1999.
- [37] D. B. Fuller, "Networks and Nations: The Interplay of Transnational Networks and Domestic Institutions in China's Chip Design Industry", *International Journal of Technology Management*, No. 51 (2 – 4), 2010, pp. 239 – 257.
- [38] X. Lin, "Chinese Entrepreneurs in Network Marketing Organizations: A Culture-Moderated Social Capital Perspective", *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, No. 20 (3), 2007, pp. 273 – 288.
- [40] X. Lin, & J. Guan, "Necessity Micro-Entrepreneurship and Ethnic Minorities' Participation in Network Marketing Organizations", GIM Growing Inclusive Marketing Conference, Halifax, Canada, 2008.
- [41] X. Lin & J. Guan, "Immigration Participation in Network Marketing Organizations: Acculturation and Identification", In Dawn Zinga (ed.), *Multicultural Days: An International Perspective*, Newcastle, UK: Cambridge Scholars Press, 2006, pp. 428 – 446.
- [42] David. Ley, "Return Migration: The Case of Hong Kong", Work report to Metropolis, 2008.