

# 移民创业，非正式经济与地方政治： 以广州城郊的服装加工区为例

高崇<sup>\*</sup>

【摘要】：近年来，中国的流动人口内部正在发生显著的社会分化，一部分外出经商人员和从打工者中间成长起来的个体工商户/私营企业主，越来越受到学术界的关注。“移民创业”虽然是跨越社会边界的，具有相当多的政治因素，但本质上是一个经济过程。理解这些移民创业者如何在特定社会语境中开展他们的创业行为是研究的重点。本文关注非正式经济里的移民创业，检视在广州郊区从事地下成衣制造生意的外来企业主的创业活动。田野资料和实证分析表明，在对非正式经济中嵌入的经济利益的分享中，外来创业者和地方社会利益团体达成共识，把各自的利益捆绑连锁，这种合谋反过来进一步促进移民创业活动。

【关键词】：移民创业，非正式经济，地方政治

## 一、前言

在当代中国社会研究中，移民外出经商创业长期以来没有得到社会学者的足够重视，一些研究者甚至简单的把中国的流动人口等同于农民工，而忽视了其中为数不少的创业型移民。实际上，研究表明，外出经商创业作为一种社会现象出现在当代中国或许比外出打工还要早。中国商业文化中的行商传统一直影响着中国人的创业行为，外出寻找商业机会比在家门口做生意更有吸引力。另外，在个体私营经济被压制和列为政府打击对象的特殊时期，到政治控制相对比较弱的地方偷偷从事私人经商活动的风险相对也低一些。例如，有着悠久的外出经商传统的浙江人，早在文革时期就已经偷偷地散布到全国各地，靠着各种手艺和经商天赋抢占市场了（项飏 2000: 92-99）。而到 70 年代末 80 年代初实行改革开放的时候，这些外出创业的先行者凭借积累的经济资本和市场经济知识，或者回流家乡推动本地经济发展，或者继续转战各地，寻找和发掘更好的生意机会。他们中的很多人摇身一变，成为雇主，雇佣那些涌入沿海地区和大城市的内地富余劳动力。在这个意义上，少数人外出经商创业的实践，可以看作是数以亿计的大规模跨地区人口流动的先声，可惜这个问题在流动人口研究领域一直被忽略了。

90 年代之后，有些研究者在调查流动人口的时候发现，流动人口的构成其实非常多元化，在工厂打工的农民工仅仅是其中一部分而已。陈佩华等人在广东陈村进行田野调查的时候发

---

<sup>\*</sup>高崇（1975-）：香港树仁大学社会学系全职讲师，主要研究领域为经济社会学。

现，一些来自外省的民工并不是在工厂工作，而是自己创业做小生意，例如在村里的菜市场经营蔬菜档口（Chan et al. 1992: 292）。一项在福建晋江益家村鞋厂的调查研究也发现，不少来自江西、湖南、安徽、四川等地的工厂工人，在打工一段时间后，在村里开设饮食店或者日杂店，自己做小老板（陈祥水，丁毓玲 1998: 304,308）。也有一些流动人口因为不愿意进厂打工而自己在流入地做小生意，这种进入城市的方式被看作是创业型的，跟就业型相对应（王汉生等 1997）。当然，移入地的当地政府通常对这些外来创业者有一些负面的看法，认为他们欺骗、偷税、乱搭乱建等，这样会有损城市的形象（Young 1991: 133）。但是，这些研究只是对这个新出现的社会现象做简单描述，指出有外出创业现象，并没有做一个学术问题去探讨。

近年来，随着经济实力的增强，一些创业型移民经济聚集区和生活聚居区规模不断扩大，数量也日益增多，他们跟当地社会和政府的互动越来越多，引起社会各界以及不少学者的关注。这些研究所运用的理论视角主要有三个：一是延续人口迁移流动理论，把外出创业经商看作是一种新的人口流动动因和渠道；二是从社会结构和社会网络角度，探讨移民群体的跨社会重新建构；三是把移民创业者放到国家与社会的分析框架中，讨论异地创业引发的市民社会和新的社会空间生成问题。

首先，传统的流动人口研究过度集中于就业压力和经济相对剥夺引发的富余劳动力外出务工，忽略了那些以外出寻找经济机会，开创自己的生意的创业移民。虽然中国改革开放以来大规模人口流动主要表现为内地富余劳动力进入大城市或者经济发达的沿海地区出卖劳动力，但是，其中一些流动人口却是以个体私营创业者的形象出现的，他们通过不同途径实现了他们的创业梦。例如前面提到的浙江人中，绝大部分没有给别人打过工，而是从小生意做起，坚持自己做老板，在北京郊区建立服装加工和批发产业集群和聚居地（项飏 1998）。除此之外，由于生意性质和生意经营者的来源地不同，在北京郊区还发现了从事废物回收的“河南村”（唐灿，冯小双 2000），从事建筑材料销售的“福建村”（Jie and Taubmann 2002）。有的学者认为，这些由同一行业的来自特定地区的创业者聚居而成的生意经营点和居住点表明，中国农民正在创造一种新型的农民进入城市的路径和模式（王汉生等 1997）。但这种借助创业而移民以及由移民创业者形成的飞地（migrant enclave）在其他社会相当普遍，比如分布在世界各地的唐人街（Zhou 1992）。

其次，有些学者进一步深入探讨这些“创业型”流动人口社区如何在对外来人口并不友好，甚至排斥的大城市郊区建立起来。研究发现，面对不利的外部环境，移民创业者从两个方面在异地重新建构他们的社会结构和社会网络。一方面，他们有目的的利用，移植原有的亲戚和同乡网络，把这些熟悉的社会网络在一个相对陌生的环境里建构起来，应对各种事件（王春光 1995）。另一方面，他们通过各种办法去和当地社会建立联系，把自己的社会网络渗透到当地人中，这种对移入地的成功嵌入是他们可以继续异地经营生意的基础。不论是跨地区流动和异地经营生意，移民创业者都需要在兼顾到移出地和移入地的同时，建立一个有利于他们创业和经营的社会网络。这些问题在跨国移民及其创业过程中同样存在，而且已经得到充分的研究（例如，Light et al. 1993; Salaff et al. 2007; Yoo 1998）。

最后，一些学者在从国家与社会的角度研究当代中国时，发现移民创业者可以作为一个非常合适的分析对象，从中探讨他们与国家的互动以及在此过程中建构新的社会空间。相对于稳定人群和社区，外出创业者与国家互动的机会更多，面对的问题更复杂，因为他们不得不同时应对移出地政府和移入地政府，因为生意经营牵涉到的问题远远比打工纷繁复杂。相对于打工者，他们较强的经济实力增加了他们跟国家周旋和讨价还价的能力，也增加了生成新的社会结构和社会空间的可能性。研究表明，关系在帮助外来创业者开创自己的生意以及与地方官员和行政机关的互动中，扮演了非常重要的角色（刘林平 2002; 项飏 2000; 彭庆恩 1996）。例如，那些在北京从事个体服装生产和销售的浙江人运用联合、逃避等各种不同的策略跟北京地方行政机关周旋，使得生意可以持续做下去（Jeong 2000; 项飏 1998）。在这个周旋的过程中，地方社会的结构（包括本地人和外来创业者）以及国家与社会之间的关系被重新建构，在当地社会和当地政府中间产生一个新的社会空间（Zhang 2001）。但是，这类研究过度强调了移民创业者的“政治人”角色，作为生意经营者，他们更多的是以“经济人”形象出现的，跟国家的互动或者可以看作是他们为了维持正常生意而不得不采用的经营策略。

因此，本文坚持把移民创业看作是一个意义丰富的经济过程，从非正式经济的角度去分析当代中国的各个社会行动者如何在日常互动和利益计算中，达成一个适合移民创业的经济空间。出于自身的主观算计以及客观条件的限制，许多外来创业者很难或者也不愿意把自己的经营活动纳入到国家监管之下的正式经济体系中，所以移民创业大多处于非正式经济状态（Castells and Portes 1989; Clark 1988）。非正式经济跟正式经济相反，这些经济活动没有

经过政府注册，不受政府监管，也不在官方统计资料之内。虽然在严格的法律意义上（法律通常代表了国家的观点），国家监管之外的经济活动都是非法的，但是有必要指出的是，社会学者们坚持认为非正式经济跟通常所说的非法犯罪经济并不一样，并没有那么强烈的负面意义。犯罪经济的最终产品/服务是非法的，比如制造毒品、强力爆炸品，强迫卖淫之类，但非正式经济生产和交易的产品/服务本身是没有问题的。在日常生活中，非正式经济活动相当常见，例如街边无牌小贩的摆卖、大学生兼职、朋友之间的借贷等，这些行为本身并不具有很强的非法因素。在这个意义上，非正式经济跟正式经济一样，都是社会整体经济活动的一部分，只不过它没有依照法律在政府部门注册而已。注册手续繁琐或者指引不清楚、注册费用过高、税收繁重或者政府监管过于严苛都可能导致非正式经济的膨胀。据估计，在 80 年代，中国一半以上的个体和私营经济都没有注册，也没有出现在官方统计中（Young 1989: 62）。在向市场经济过渡中，正式经济和非正式经济的界限不是那么清楚，很多的非正式经济和地下经济实际上是合法存在的。显然，非正式经济概念的提出超越了合法/非法观念对经济行为的限制，把现实存在的各种经济活动都纳入到一个系统的研究框架中，努力展示经济行为在不同语境下如何展开。

因此，从非正式经济角度看移民创业，有两个方面值得关注：一是特定地方的利益相关者如何在确定各自经济利益的过程中达成平衡，共同创造和维护一个适合移民创业的非正式经济空间；二是这个非正式经济空间反过来对移民创业活动有哪些影响。多年来对广州郊区一个地下服装加工区的实地田野调查，或许可以帮助我们理解非正式经济体系对一个地方社会的意义；那些开厂的外来老板的故事，无疑会促进学界对非正式经济下移民创业行为的理解。

## 二、外来人的社会分层：从打工者到开厂做老板

1998 年，笔者第一次到广州南郊的村庄做田野调查的时候，就开始接触一些在那里租屋居住或者工作的外地人，他们大多数来自湖南、江西、四川、湖北以及广东的潮汕等地。这时该地区的外地人和本地人的人口比例已经差不多达到 5:1，走在村里狭窄拥挤的街道上很少碰到本地村民，行人基本上都是带有各地口音的外来人。街道两边的店铺和菜市场里的档口，几乎全都是由外地人经营。同时，随着广州最大的布料批发市场从北京路搬迁过来，不少小型服装加工厂为了就近获得原材料供应，也接踵而来。

到 2002 年 7 月笔者开始为期 14 个月的田野工作的时候，大大小小的制衣厂已经有好几百间，吸引数万来自全国各地的流动人口。外地人和本地人的人口比例差不多达到 10 : 1。这些制衣厂绝大多数都是由来自广州市以外的外地人开办的，少数几间的老板是广州本地居民，本地村民没有一个从事该生意。在接受访谈的 46 位制衣厂老板中，只有两位是广州人，其他 44 位都是外地来的，其中又以来自湖北、四川、湖南、东北、江西等地的比较多。虽然这些制衣厂规模一般不大，雇佣的工人在 20, 30 个左右，小的只有 5, 6 个工人，但是对于很多外出打工者来说，能够开办一个小型的制衣厂，自己做老板是他们梦寐以求的事情。首先，用工人们的话说，自己做老板比较神气，不用再整天受老板的气，不必听别人指手划脚，可以自己安排自己的生活。比如，制衣厂里都有各种各样的规章制度，严格限制工人的活动和时间安排，工作时间内上厕所都要请示老板或者主管师傅。其次，工人们觉得自己做老板比打工赚钱快。虽然他们知道做生意有风险，但是他们认为打工靠自己一个人的劳动力永远只能赚取一点有限的工资。可是开一间厂，雇佣 10 几个工人，老板可以从这些工人赚取的加工费中获得分成，意味着有 10 几个人同时为老板赚钱，应该比自己出卖劳动力更加有利可图。如果生意顺利的话，创业利润的增长潜力远远大过打工工资的增加幅度。另外，身边亲戚朋友通过开制衣厂致富的创业神话，不断激励其他人也投身创业的行列中。虽然创业的失败率相当高，但是少数人成功摆脱异常艰辛和前途渺茫的打工生活的神话，让数以万计生活在社会底层的外来打工者看到一线希望和光明。

调查发现，在这好几百间规模不一的制衣厂中，只有不到 10% 是办理了工商税务登记和营业执照的，其他都是没有注册的地下工厂。从这些外来老板自身角度来看，开办无证无照的地下工厂具有明显的好处。第一，不用办理各种各样的证件和执照可以节省一大笔钱，降低了启动资金的要求；第二，免除政府的监控，开业和结业都可以随心所欲，减少很多麻烦；第三，不用定期缴纳各种税金和收费，节省经营开支，个人收入相对增多。虽然他们有从事非正式经济的主观意图，但是，能否真正实现还需要客观社会条件的配合，特别是地方政府和其他利益相关者的配合。

### 三、利益分享：外来创业者与地方社会的共谋

显然，从社会结构角度看，一个稳定社会结构得以出现和维持的基本原因应该是参与者之间达成了某种平衡，特别是利益的相关与连锁。在广州郊区社会中，主要社会力量大致可以划分为以街道办和居委会为代表的城市力量和以村委会和经济社为代表的农村力量。即使

在 2002 年广州市政府强制推动农村转为城市管理（改制）之后，这两个基本力量依然存在。虽然各自的出发点和利益诉求有差别，但是，两者面对不期而至的外来创业者和他们的地下工厂，很快找到各自的利益。

当外来创业者出现，希望在当地寻找合适的厂房和出租屋从事地下服装加工生意的时候，他们得到农村力量的欢迎和支持。在 80 年代到 90 年代，当地的村委会曾经顺应国家大力发展乡镇企业的号召，利用集体的人财物力开办各种类型的企业，例如钢窗厂、服装加工、百货商店等。但是这些集体企业因为不同原因纷纷走向衰落，或者关闭或者租赁给私人经营。在整个国家经济起飞的背景下，集体经济的低落给当地的村委会和经济社带来很大压力，因为上级主管部门需要经济发展数据展示政绩，村民希望得到更多的集体分红提高生活水平。村与村之间分红的差距让那些集体收入少的村的村干部在道义上觉得对不起村民，迫使他们想方设法推动集体经济发展。另一方面，这些洗脚上田的村干部由于知识和经验的局限，一般难以在现代经济经营和竞争中取胜，他们不得不寻找另外的办法。当然，他们的优势也很明显，在城市不断扩展过程中，村集体的土地价值攀升。农村集体土地所有制下，村委会和经济社以村民集体的名义控制和使用集体土地，可以把除了耕地之外的集体土地改变用途，变为商业用地。所以，村干部跟那些主动前来租赁厂房的外来老板可谓一拍即合，他们以出租土地和厂房使用权换来稳定的租金收入，而且不用承担实际上的经营风险。村集体凭借手中掌握的土地所有权和使用权成为出租厂房以及宿舍的物业经营者，物业出租显然比直接经营服装加工生意的风险小很多，而且利润丰厚。近年来，由于越来越多的人选择到这里来开厂，而村里的集体土地又大量被市政府和房地产商征收的情况下，厂房供应变得相当紧张。由于这里距离中大布匹市场非常近，周围的配套设施齐全，而且管理比较松散，进入成本低，吸引很多人到这里租厂房开厂。而且，不断有工人自己独立出来开厂，所以很多时候厂房还在下地基的时候就有人下订金预订了。一般厂房的租金都在每平方米每月 10 块钱左右，位置优越、楼层好、配套设施齐全的厂房，租金可以达到 15 块以上。当地村委会（包括辖区里的经济社）2001 年和 2002 年的租金收入都在 2 亿左右，约占全年总收入的 80%。通过租赁关系，外来创业者把工厂利润中的一部分以租金的形式交纳给经济社或者村委会，同时也把当地干部转化为利益相关者，从而建立起利益共生的关系(symbiotic relationship) (Solinger 1992)。

村民除了通过集体分红从这些地下制衣厂身上获利之外，还可以利用出租住房获得收

入。在农村集体土地所有制下，农民不但拥有世代相传的宅基地，还可以根据家庭人口的增加向村集体申请更多的宅基地以兴建住房。通常情况下，村民都有富余的住房面积可以出租给外地人居住，或者自己家人住一两层，剩下的出租，或者一家人住一栋，其他全部出租。例如，笔者在田野调查期间的房东就有 4 层楼出租，她家人住顶楼（第 5 层），剩下的 4 层出租，每层分为 4 个小套房（每个约 30 平方米，每月租金 300 元）。如果全都租出去的话，每月可以收到 4000 多租金。由于厂房供应紧张，租金相对更高一点，有村民私下里把住宅当作厂房出租出去，赚取更多的租金。近年来，有些经济社利用集体土地兴建集资楼供村民集中居住，变相帮助村民腾出更多的住房出租。因为出租住房收入高而且稳定，人又轻闲，推低村民从事其他工作的意欲，进一步加深村民对租金的依赖，对外来创业者的依赖。显而易见，外来创业者和他们的制衣厂越来越多不仅保证了村民的住房的出租率，而且推高租金水平，让村民获利更多。

实际上，不论是代表集体经济的村委会和经济社，还是当地村民，都把租金看作是最主要的收入来源。这种经济上的依赖，反过来迫使当地村民和村干部把外来老板看作是他们的“衣食父母”。一方面，他们依靠土地所有权或者使用权，以收取租金（厂房租金和住房租金）的形式，从服装加工生意中获取部分利润。这样的分配模式把外来创业者的利益和本地人的利益捆绑在一起，形成一个共同进退的利益共同体。为了确保自身的利益，当地的村集体和村民想方设法保护那些外来老板和他们的地下工厂，特别是帮助他们逃避各种来自上级部门的名目繁多的检查。他们担心各种检查的骚扰会把制衣厂老板赶走，让他们收不到租金。他们极力为制衣厂提供查厂的“情报”，以庇护进行挽留。一些学者把这种创业者和地方政府之间的关系称为庇护主义（clientelism）（Wank 1995, Oi 1985）。

在工厂的日常经营中，这些地下工厂依然要不断接受各种检查，被要求办理各种证件，交纳不同名目的收费，迫使外来的老板们想方设法获得地方干部的庇护。例如，工厂老板一般要办理相关证件、接受各种检查、协助治安队和当地派出所搞好厂里的社会治安工作等。按照政府有关部门的政策，开办私人企业都要办理营业执照、税务登记、消防合格证等证件，一些特殊行业如制衣厂，还要办理环境污染许可证、锅炉使用许可证等。但是实际上当地的厂房大多不符合消防标准，难以办到消防合格证，而没有该证又不可能办到营业执照、税务登记。当然，即使各种条件都符合要求，办下全套证件的费用也相当可观，还不知道要用多长时间才可以拿到。当然，为了节省开支，很多外来老板对于办理正式手续都抱着能躲就

躲，能拖就拖的态度。而大量地下工厂的存在，反过来给当地的城市管理部门提供了随时发动突击检查和扫荡行动的借口。由于对地下制衣厂的检查工作一些是由代表城市力量的街道办和居委会发动或者组织实施的，表面上看，街道办和居委会是跟村集体（包括村民）和外来创业者对立的，事实上并非如此。

显然，缺乏土地所有权和使用权的城市管理机构，不可能象村集体或者村民那样直接通过租金收入跟地下制衣业的利益结合起来。相对于非正式经济，街道办和居委会手中的行政权力可以相当容易的转化为具有经济价值的东西，一般称为“创收”。为了部门利益，街道办可以用各种名义和借口发起检查工作，例如到了年底或者其他节日前，街道办借助查证搞点钱给工作人员发点福利。查证的时候，发现没有就要求现场办理，加收罚款或者称为手续费。一般办一个计划生育证可以提 10 元，一个流动人员暂住证也有几块钱的提成。即使是有些当作政治任务下达的查证工作，基层干部（如居委会工作人员）觉得加大自己的工作量，也可能采取拖延或者敷衍了事的态度。为了提高他们的主动性和积极性，一般都会事先说明有一些提成。在这个行政权力可以转化为创收手段的逻辑下，城市管理机构从非正式经济中找到属于自己的利益。在这样的利益均沾情况下，地方的各个权力机构本质上都不愿意摧毁这些地下工厂，相反，它们有意无意的保护这个非正式经济，也维持自己源源不断的收入来源。

#### **四、地下经济：移民创业的好机会**

因为地方权力机构和本地村民都通过不同的手段，从这些地下工厂那里找到了各自的利益，他们对这种非正式经济不仅是默许和支持，还尽可能的加以保护，所以，很多外来创业者都把这里看作是创业的好地方。相对于广州市那些科技含量高、设备先进、厂房现代的企业而言，这些制衣厂是低档、落后的，环境脏乱差，没有什么值得关注的。这种看不起反倒对这里的制衣厂起到一种保护作用，使他们免受太多的干扰和勒索，给他们留出了一个相对自由的发展空间。即使当地的街道办和居委会时常发动各种检查，借机收费，但总体上看，这些乱收费还是比较克制的，外来老板也觉得可以接受。一方面因为地方经济社和村委会的不配合和反对，所谓的检查大多流于形式，躲过去就行了。另一方面，由于当地制衣厂数量多，真正被查到的几率也相当低，即使运气不好被查到，所缴纳的罚款和收费通常也不过几百块。所以，很多老板虽然对这里的公共服务和管理的缺失表示不满，但都对这里相对干扰较少的经营环境感到满意。



在很多老板看来，这里的当地政府部门比内地的要好，在执行政策的时候给他们留有余地。前面居委会要求制衣厂办证的事例利用看出这一点，居委会只要求他们多少办一些就行了，最多要一个厂有一半的工人办了计生证就可以了。来自重庆的曹先生以他自己的厂为例：“拿暂住证来说，在重庆，员工也是来自郊县，郊区，也要办暂住证，要全办。在广州只要你办半数以上，如 50 个人办 30 个，就可以了，上面也知道不可能全办。另外，由于有淡旺季，工人流动性大，现在生意不好做，100 家中没有一家开足工，满员，所以不可能按规定全部办。”来自湖北的郭金明也认为这里的经商条件比家里好。“我的厂现在有 70 台衣车，一年出上百万件衣服，如果计产值达上千万，上交生产社近 10 万。要是在我们家乡，我这样的厂早就被吃垮了。他们也不明抢你，今天中午镇里来了几个人，明天中午工商所来了几个人，没办法，你要带他们去吃饭。哪天派出所的人约你去娱乐，让你去埋单。这些开支比明交的税还多。这里很简单，你交租，水电费，治安费，清洁费按时交足就行了，很少有人来烦你，市场经济就是好”。

对于普通外来创业者来说，他们的开厂的唯一目标就是赚快钱，能赚多少就是多少，把开支压到最低，赚了钱就回家乡享受生活，所以当然不愿意花钱办理那些证件，进行正式注册。最近一段时间，由于开厂太多，恶性竞争把加工费压的很低，利润变的很薄，如果再要交纳规定的税费，很多厂可能都维持不到 3 个月就倒闭了。而这里形成的非正式经济空间，对于启动资金有限，有想赚快钱的外来创业者而言具有很强的吸引力。忽略注册和税费方面的开支，开办一个 10 人以下的小型制衣厂最少只要 2, 3 万就可以了。启动资金主要用于租房和购买缝纫设备，工人工资一般在一个月之后才开始支付，如果是从家乡带出来的工人，可以拖到 2, 3 个月之后才发工资。当创业门槛降低到这么低水平的时候，普通打工者经过 3 年到 5 年的打工生活，都差不多可以积累到这笔创业资金。在接受访谈的 46 位工厂老板中，有 35 个都是从打工者转化过来，以数千几万的小额资本开始。

## 五、结语

从非正式经济的角度看，这些外来创业者的出现改变了当地社会的政治生态，因为他们的地下工厂产生的利润成为当地的利益中心。不论是当地的村委会和经济社，还是街道办和居委会都通过不同的途径参加到利益分配中间来，成为这种非正式经济的利益相关者。这样的分配关系把各方的经济利益跟共同利益连系在一起，保持这种非正式经济成为各方的共

识。本质上，不论是合谋还是利益共生关系，最终都是利益再分配中达成的一种平衡，背后展现的是精于算计的经济理性。虽然表面上各种社会参与团体在社会控制，权力运用方面存在纷繁复杂的政治关系，但是，这些所谓的政治行为不再以政治正确为依归，反而以经济利益考虑为轴心。在这个意义上，本文所涉及到的这类移民创业行为还是放在非正式经济的分析架构中比较合适。

另一方面，非正式经济的出现和持续，对那些渴望创业的外来人员来说意味着一个很好的创业机会。显然，具有良好创业条件的地方很多，但是这些资金极为有限的外来人，实际上是无法利用那些所谓的良好条件去开始自己的生意的。反而这种表面上看起来脏乱差而且公共服务又缺乏的地方，在很多外来创业者眼里是一片创业的乐土，因为他们发现只有在这样的地方他们才有能力开创自己的生意。对于特定的群体来说，可以利用的机会，远远比看起来很好的机会更有实际意义。所以，在非正式经济中蕴涵的低门槛的创业机会，才是外来人员眼中切实可行、力所能及的创业机会，他们才会主动投身到这个创业浪潮中。虽然地方政治的各个利益主体，因为各自的利益而有意无意的维持非正式经济的运转，但是，宏观上看，成千上万外来人员的个人能动性和能量在这个过程中得以释放，对推动整个社会的经济发展具有相当正面的作用。

### 参考文献：

- 1.王汉生、刘世定、孙立平、项飏：“浙江村”：中国农民进入城市的一种独特方式。《社会学研究》1997年第1期。
- 2.王春光：《社会流动与社会重构：京城“浙江村”研究》。杭州：浙江人民出版社1995年。
- 3.刘林平：《关系、社会资本与社会转型：深圳“平江村”研究》。北京：中国社会科学出版社2002年。
- 4.陈祥水、丁毓玲：改革开放后的私人企业经营。《华南农村社会文化研究论文集》（庄英章主编）台北：中央研究院民族学研究所1998年。
- 5.项飏：《跨越边界的社区：北京“浙江村”的生活史》。北京：三联书店2000年。
- 6.项飏：逃避、联合与表达：“浙江村”的故事。《中国社会科学季刊》（香港）1998年春季卷，总第22期。
- 7.唐灿、冯小双：“河南村”流动农民的分化。《社会学研究》2000年第4期。
- 8.彭庆恩：关系资本和地位获得——以北京市建筑行业农民包工头为例。《社会学研究》1996年第4期。
- 9.Castells, Manuel and Portes, Alejandro. 1989. World underneath: the origins, dynamics, and effects of the informal economy. In Alejandro Portes, Manuel Castells and Lauren A. Benton. Eds. The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press pp.11-37.
- 10.Chan, Anita; Madsen, Richard and Unger, Jonathan. 1992. Chen Village Under Mao and Deng: Expanded and Updated Edition. Berkeley and Los Angeles, California: University of California Press.

11. Clark, Gracia. 1988. Introduction. In Gracia Clark. Ed. *Traders Versus the State: Anthropological Approaches to Unofficial Economies*. Boulder and London: Westview Press pp.1-16.
12. Jeong, Jong-Ho. 2000. *Renegotiating With the State: The Challenge of Floating Population and the Emergence of New Urban Space in Contemporary China*. Unpublished Ph. D Dissertation, Yale University.
13. Jie, Fan and Taubmann, Wolfgang. 2002. Migrant enclaves in large Chinese cities. In John R. Logan. Ed. *The New Chinese City: Globalization and Market Reform*. Oxford: Blackwell Publishers Ltd. pp.183-197.
14. Light, Ivan; Bhachu, Parminder and Karageorgis, Stavros. 1993. Migration networks and immigrant entrepreneurship. In Ivan Light and Parminder Bhachu. Eds. *Immigration and Entrepreneurship: Culture, Capital and Ethnic Networks*. New Brunswick, New Jersey: Transaction Publishers pp.25-50.
15. Oi, Jean C. 1985. Communism and clientelism: rural politics in China. In *World Politics*. 37(2) pp.238-266.
16. Salaff, Janet W.; Greve, Arent and Wong, Siu-Lun. 2007. Business social networks and immigrant entrepreneurs from China. In Eric Fong and Chiu Luk. Eds. *Chinese Ethnic Business: Global and Local Perspectives* London and New York: Routledge pp.99-119.
17. Solinger, Dorothy J. 1992. Urban entrepreneurs and the state: the merger of state and society. In Arthur Lewis Rosenbaum. Ed. *State and Society in China: The Consequences of Reform*. Boulder, Colorado: Westview Press pp.121-141.
18. Wank, David L. 1995. Bureaucratic patronage and private business: changing networks of power in urban China. In Andrew G. Walder. Ed. *The Waning of the Communist State: Economic Origins of Political Decline in China and Hungary*. Berkeley and Los Angeles, California: University of California Press pp.153-183.
19. Yoo, Jin-Kyung. 1998. *Korean Immigrant Entrepreneurs: Network and Ethnic Resources*. New York: Garland.
20. Young, Susan. 1991. Wealth but not security: attitudes towards private business in China in the 1980s. In *The Australian Journal of Chinese Affairs* (25) pp.115-137.
21. Young, Susan. 1989. Policy, practice and the private sector in China. In *The Australian Journal of Chinese Affairs* (21) pp.57-80.
22. Zhang, Li. 2001. *Strangers in the City: Reconfigurations of Space, Power, and Social Networks Within China's Floating Population*. California: Stanford University Press.
23. Zhou, Min. 1992. *Chinatown: the Socioeconomic Potential of an Urban Enclave*. Philadelphia: Temple University Press.

## **Migrant Entrepreneurship, Informal Economy and Local Politics: A Case Study of the Garment Production District in Suburban Guangzhou**

Chong Gao

(Department of Sociology, Hong Kong Shue Yan University)

**Abstract:** In recent years, social stratification becomes significant among floating population in China. Some business owners/private entrepreneurs originated from migrant workers attract more scholarly attention. Although migrant entrepreneurship usually happens across social boundary and politically, it is an economic process in nature. The focus should be put on how migrant entrepreneurs carry out their entrepreneurial practice under given social context. This paper concerns about migrant entrepreneurship under informal economy and examines the entrepreneurial activities of those factory owners who operate

underground garment production business in suburban Guangzhou. The findings show that migrant entrepreneurs and other parties of local society arrive at consensus and interlock their interests through sharing economic interests embedded in the informal economy. On the other hand, such symbiotic relationship triggers more migrant entrepreneurship.

**Key words:** migrant entrepreneurship, informal economy, local politics

