

隱形的西方移民創業家在台灣：  
跨文化與跨國網絡資本及法規限制

《社會分析》

2018, 17: 47-90

DOI: 10.3966/221866892018080017002

曾瑞鈴

中央研究院歐美研究所研究員

E-mail: rtzeng@sinica.edu.tw

隱形的西方移民創業家在台灣：跨文化與跨國網絡資本及法規限制  
Hidden Western migrant entrepreneurs in Taiwan: Transcultural capital, transnational  
network capital and legal constraints

曾瑞鈴\*

Rueyling Tzeng

---

\* 中央研究院歐美研究所研究員。地址：北市 115 南港區研究院路二段 128 號中研院歐美所；電話：02-37897278；E-mail: [rtzeng@sinica.edu.tw](mailto:rtzeng@sinica.edu.tw)。

作者感謝兩位匿名評審者及編輯委員會提供寶貴的論文修改意見，尤其要向許多接受訪問並協助此研究的西方移民人士致謝，基於匿名研究，我無法一一列名，但銘感於心。

## 隱形的西方移民創業家在台灣：跨文化與跨國網絡資本及法規限制

### 摘要

移民研究通常以開發中國家的人移往先進國家為研究對象，也就是研究有色人種的跨國遷移。隨著全球化的浪潮及亞洲的經濟蓬勃發展，尤其是中國的崛起，歐美先進國家的白人中產階級也積極參與跨國移動，並到亞洲國家追尋自我與經濟發展機會。本文即是探討白人移民到台灣創業的先驅研究，透過自行收集資料，並進行深度訪談，本研究發現，西方移民在台創業的行業很廣，除了以台灣市場為主之外，也有擅用其文化資本所發展出來的跨文化與跨國網路資本，致力於連結台灣廠商與國際市場的事業。但是由於法規的限制，使得西方移民創業不被看見，不是隱身台灣配偶或友人公司的背後，就是披上外國人投資或多國籍公司的外衣。

關鍵詞：跨國創業家、自發性外派人員、白人中產階級的跨國移民、跨國文化資本、跨國網絡資本

Hidden Western migrant entrepreneurs in Taiwan: Transcultural capital, transnational network capital and legal constraints

Abstracts

International migration research tends to focus on people of color—that is, the movement of migrants from developing to developed countries. Due to globalization factors and vibrant economies in Asian countries (especially China), significant numbers of white middle class westerners are moving from their home nations to Asia to pursue career and personal growth opportunities. The author gathered quantitative data and conducted in-depth interviews for this study of Western migrant entrepreneurs in Taiwan. Results reveal a significant number of Western migrants establishing businesses in a wide range of sectors, with some focusing on the Taiwan market and others using transcultural and transnational network capital to help Taiwanese businesses connect with global markets. However, due to government regulations, Western migrant entrepreneurs must disguise their businesses as being owned by Taiwanese spouses or friends, or present their firms as foreign investments or multinational corporations, regardless of size. For these reasons, Western migrant entrepreneurs and their businesses remain mostly invisible to the Taiwanese public.

Keywords: Transnational entrepreneurs, self-initiated expatriates, international white middle class migration, transcultural capital, transnational network capital

## 一、前言

在當今全球化的浪潮下，資金與人員的跨國移動變得非常頻繁，而各個國家為了經濟發展，爭相競逐國際投資與尖端人才。澳洲政府於 1982 年設立商業移民方案（Business Migration Program），是最早創立投資移民方案（immigrant investor programs）的國家，各國先後效行，尤其是在 2008 年的金融海嘯之後，至 2016 年，每個歐盟會員國成員都至少有一個吸引投資移民的法案（Džankić 2018）。投資移民方案是以永久居留權或/及公民權吸引外國有錢人來投資，這些有錢的外國人只要出資本，就能換取身份，而且未必要長住投資國，也未必要設立公司，創造就業機會。我國也於 2007 年在《入出國及移民法》中增加投資移民的規定<sup>1</sup>，但是迄今，以投資移民進來台灣的人數不超過 30 人（陳梅英 2018）。近年來，許多國家陸續設立創業家簽證（Entrepreneur visas），爭取具有高人力資本（human capital）的人才，因為這些移民企業家會帶來新構想並吸引資金的流入，設立新公司，創造更多的就業機會，不但對當地經濟有貢獻，這也是快速且有效的移民融合。新加坡於 2004 年首創此類型的簽證，我國政府參考國外經驗，於 2015 年 7 月底開辦創業家簽證。根據該年 6 月的 Forbes 報導（Salter 2015），目前全球共有 13 個國家<sup>2</sup>（不包含台灣）開辦創業家簽證，其中有 10 個國家都是在該報導的近五年實施的，可見外來移民創業是越來越重要的議題。然而，台灣政府表示，創業家簽證實施迄今，申辦情形也是不如預期（經濟部 2017）。事實上，移民創業早就發生於各國政府設立投資移民及創業家簽證之前，台灣也早有許多移民創業的現象，只是未為查知，或是只侷限於對來自開發中國家的東南亞配偶所經營的小吃店從事研究（黃登興等 2012；王志弘 2006）。報章雜誌雖偶有西方移民在台灣創業的相關報導<sup>3</sup>，但卻鮮少引起台灣社會的關注，更遑論有任何相關的研究。本研究則將探討來自先進西方國家的移民如何在台灣創業，尤其是有關創立連結全球經濟的跨國企業，並探討何以這些西方移民創業不為人知的原因，以及其所面臨的法規限制。

創業是非常艱辛的，所以大部分人都是以找工作為優先考量。對移民而言，在異國創業更是艱辛，許多時候是因為找不到工作，只好創業當老闆，從事餐館、

<sup>1</sup> 台灣的投資移民管道有兩個：1. 外國人在我國投資金額在新臺幣一千五百萬元以上之營利事業，並創造五人以上之本國人就業機會滿三年。2. 外國人投資中央政府公債面額新臺幣三千萬元以上滿三年。

<sup>2</sup> 新加坡於 2004 年首設創業家簽證，許多國家接者仿效：2008 年有英國，2010 年有智利，2012 年有澳洲、愛爾蘭，2013 年有加拿大、西班牙，2014 年有義大利、紐西蘭，2015 年有丹麥、法國、荷蘭、美國。

<sup>3</sup> 最近《商週》有兩則報導與西方人在台灣創業有關，一是德國名牌行李箱（Rimowa）的台灣代理權爭奪戰（鄭郁萌 2019），另一是比特幣泡沫的幕後報導（田孟心 2018）。前者在提及行李箱之前代理商（慶真國際）負責人夫婦之先生時，是直接以其中文名字（德鵬達）出現，也未說明他乃來自美國的台灣女婿。他們夫婦在 2003 年獨具慧眼，將 Rimowa 行李箱引入台灣市場，展現驚人銷售數字。後者的報導則提到 Bitfinex 公司是由來自荷蘭的台灣女婿方雋哲（Jean-Louis Van der Velde）所創立，這是全球第五大比特幣交易所，也是第一大比特幣美元交易所，原設立於香港，已遷到瑞士。方雋哲來台 32 年，有著企業家及技術人的雙重身份，多年來更不遺餘力地栽培台大、交大學生。他作風低調，要不是可能涉及比特幣炒作，可能台灣社會也不知有此人。

洗衣店、雜貨店等低資本、高勞力的行業。這樣的現象，常見於早期移民美國的華人與韓國人中。隨著新科技的發展，移民創業不再侷限於低資本且勞力密集的產業。根據一份報導(New American Economy 2011)，2010年美國500大(America's Fortune 500)之中的高科技產業公司有45%的公司至少有一位創辦人是移民或移民之子；在醫療器材的公司(medical equipment and device)中，則高達50%。儘管自1850年以來，移民平均只占美國人口的10.5%，2010年的美國500大公司中，有18%的公司至少有一位創辦人是移民，有41%的公司至少有一位創辦人是移民或移民之子。這41%的公司分佈在各種產業中，在全球雇用一千多萬人，每年創造至少4.2兆的營收，成為美國之外的全球第三大經濟體，直追大陸與日本的國內生產總值(GDP)。

該報導也指出，全球十大最有價值的企業品牌中，有9個是由美國人所創造的，其中7個(Apple, AT&T, Google, GE, IBM, Marlboro, McDonald's)是由在美國的移民或移民之子所創設的。根據Herman & Smith (2010)，美國成立的新創公司(startup company)中，有25%是由移民所創設的，但是在紐澤西州與加州則分別高達38%與39%，在加州矽谷則更是高達50%，起源於該地的國際知名科技公司如：Google, eBay, Intel, Yahoo, PayPal及Sun Microsystems，都至少有一位移民為其創辦人。儘管多數移民的創業是以地主國的國內市場為主的小公司，其中不乏有涉足國際生意者，這些人被稱之為跨國創業家(transnational entrepreneurs)，有關這方面的研究經常聚焦於在美國創業且同時返回母國投資的亞洲移民。Saxenian (2000, 2002, 2005, 2006) 研究來自台灣、中國與印度的移民在美國創業，她發現這些移民原先是到美國留學，接受高等教育，畢業後留在美國高科技業公司工作，進而在美國自行創立高科技業公司，爾後回母國創業，成功複製「矽谷發展模式」的跨國技術社群(transnational technical community)。Saxenian將這群人稱為「新世代科技冒險家(The new Argonauts)<sup>4</sup>」，因為他們將亞洲低成本的生產與美國和歐洲的高價值活動連接在一起。

開發中國家為了經濟發展，除了吸引歐美多國籍公司(Multinational corporation, MNC)來投資之外，主要是制定政策以吸引海外僑胞歸國創業(Zhou & Hsu, 2011; Riddle and Marano, 2008; Riddle, Brinkerhoff and Nielsen, 2008; Saxenian, 2002)，「新世代科技冒險家」也就是在此制度的推動下，孕育而生。一般而言，由於僑胞具備豐富的知識及國際人脈關係，所以往往較當地企業家表現更出色(Dai and Liu, 2009)。他們在母國扮演引進國外知識、網絡及資源的仲介角色(Saxenian, 2000, 2006; Sonderegger and Taube, 2010)。台灣1980年設立新竹科學園區，發展高科技代工產業，主要便是吸引台灣留美人才回國創業。1997年時，園區共有97家公司，其中一半是由台灣留美的工程師返台所創立的公司(Zhou & Hsu 2011)。這些海外留學生回國創業是廣義的移民創業中的一種類型，雖然廣為人知，但是一般民眾並未將他們視為外來移民。另外，與美國相似，台灣也有在台留學生創業的事例，例如：廣達董事長林百里與副董事長梁次震、

<sup>4</sup> 在台灣，也有人將The new Argonauts譯為「新淘金者」。

英業達董事長卓桐華、群聯董事長潘健成等來自香港、緬甸與馬來西亞的僑生，完成學業後，留在台灣創立事業，雖然他們也算是移民創業家，但因為他們在表及文化上與台灣人相似，一般民眾並未將他們視為外來移民。台灣的留美學生或僑生在本地成功創業是大家有目共睹的，然而在台灣有一群西方人士，一般人只知道他們大多是英語教師，卻不知其實也有許多西方白人移民在台灣創立公司，其中甚至有成長為多國籍公司的。

Fee and Rahman (2014) 指出，過去二十年來，由於亞洲政府普遍不鼓勵移民長期居留，導致短期移民難以在地主國創業，因此移民創業在亞洲被忽視或未被深入研究，不過儘管法律上的種種限制，仍有一些移民能規避法規，而在亞洲成為移民創業家，該文探究南韓國內的孟加拉移民創業現象，仍屬於開發中國家之人民遷徙至已開發國家的傳統研究，本研究則是探討來自已開發國家的西方人士移民後進國家（台灣）並成為跨國創業家的先驅研究。本文將探討西方移民在台灣創業的一般情況，並以從事跨國連結的移民企業家為主，說明不只是留美學生回台後可以創造跨國連結的企業，來自西方國家的白人同樣也可以在台灣創立此類型企業，協助台灣與國際市場的連結。過去的移民研究主要是以有色人種為主，探討他們由開發中國家移居已開發國家，由於處於劣勢，所以必須依賴本身族群的社會資本，本文則是以白人移民為對象，探討他們由歐美已開發國家移往經濟快速發展的後進亞洲國家（台灣）的創業經驗。白人移民除了具備人力資本，還擅用文化資本（西方語言與文化能力），發展跨文化及具跨國網絡的事業，甚至發展成多國籍企業。然而台灣法規的限制，竟使移民企業隱而不見，甚至被誤認為歐美公司的在台投資事業。

## 二、西方中產階級的跨國流動在亞洲：由自發外派到見機創業

二十世紀後期的數十年間，全球在經濟、政治、科技上經歷了鉅大轉變，已開發國家的經濟發展也給予其中產階級國民許多國際遷移的機會(Favell, Feldblum & Smith, 2006)。男性白人成為全球化下的「新國際人」(new cosmopolitans)，自由遊走進出世界各國，不太受簽證法規所限制 (Leonard, 2010)，因此許多研究發現國際遷移已成為西方中產階級的常規活動，而不再只是高階經理人的特權 (Amit, 2002; Conradson & Latham, 2005a; Scott, 2006)。過去在西方國家中，只有多國籍公司的總裁、高層經理等經濟菁英才有機會藉由外派經驗，而獲得跨國的社會、文化和經濟資本。而今，西方中產階級也加入此國際遷移浪潮中，積極尋求海外的工作經驗，獲取跨國的社會、文化和經濟資本。Conradson and Latham (2005a) 認為過去有關跨國移動的研究不是有關多國籍公司的菁英階級，就是有關底層的藍領勞工，而這些受過高等教育、但非多國籍公司的外派人員是研究上被忽視的跨國移動的中階人員 (middling form of transnationalism)。雖然許多公司表示喜歡雇用有國際經驗的員工，但是由於外派成本很高，因此公司普遍很少協助員工取得海外經驗，所以愈來愈多的西方中

產階級自行追求海外經驗，創造非局限於單一企業的無邊界全球職業生涯（borderless global career）（Inkson, 2006; Banai & Harry, 2004; Stahl et al., 2002），因而被稱為「自主性的西方移民」(Independent Western migrants)。在管理文獻中，則被名為「自發性外派人員」(self-initiated expatriates)，以有別於「企業的外派人員」(company-assigned expatriates)（Howe-Walsh & Schyns, 2010; Inkson et al., 1997; Jokinen et al., 2008; Suutari & Brewster, 2000; Vance, 2005）。

為了增加知識和追尋自我，愈來愈多西方人覺得自發性海外工作比起企業外派更有吸引力（Inkson et al., 1997）。此外，追求海外經驗——通常稱為 OE（overseas experience），已經是西方青年人與專業人士間普遍流行的現象，因為他們認為這是有趣、富挑戰性且有助於個人成長。Amit（2002）指出，西方青年人和專業人士勇於冒險，想藉旅遊逃避日復一日的常規束縛，所以只要願意利用海外短期雇用的工作簽證，都可以很輕易地跨越國家邊界。國際流動性因而逐漸成為西方中產階級中的一種生活方式，且成為中產階級認同中越來越重要的因素（Scott, 2006）。Conradson and Latham（2005b）進一步說明紐西蘭已將跨國流動形塑成國家文化，造成其成千上萬的年輕公民為了自我發展，暫時移居海外；其他有相似文化的國家尚有加拿大、澳大利亞和南非。而起源於英國、隨後普遍流行於西方社會的空檔年(gap year)文化，也助長西方各國青年人之跨國移動的風氣。空檔年文化是鼓勵高中生畢業後，在進大學之前休學一年，到海外修習課程、學習語文、實習、當志工、旅遊等等，以培養獨立負責的能力，宛如歷經成年禮的過程（rite of passage）。這種來自相對富裕國家的國民，為了逃離日常、追尋自我實現及更好的生活模式的跨國遷移，也就是 Benson & O'Reilly（2009）所稱之生活風格移民（lifestyle migration），這是不同於傳統上來自開發中國家以追求經濟利益為主要目標的跨國移民。

根據移民動機，西方中產階級國際遷移通常可分為三類：一為事業前途考量、二為追求生活風格（lifestyle）、三為婚姻依親（Scott, 2006）。事實上，三者其實很難分，可能同時存在，也可能因人生階段而彼此轉換。第一類常見於企業的外派人員，國際遷移主要是為了建立事業生涯，追求生活風格的目的則居次，然而在移居國工作久了，也可能喜歡上當地的風土民情，因而定居下來。而第二類移民則是將旅遊、自我實現和體驗不同文化當成首要目標，但是仍須在海外找到能謀生的工作，如果他們日後決定追求事業生涯，先前的海外經驗則能增加個人履歷的價值（Conradson & Latham, 2005b；Doherty, 2013）。大多數的生活風格追求者是在校生或剛畢業的學生，以及退休人員，他們都是自發性的外派人員。不管是為事業前途或追求生活風格而暫移居國外者，常也會和當地人結婚，因而定居下來。而因為跨國婚姻而移居他國者，也要考量工作前景以及是否能適應當地的風土民情與生活方式。

由於英語是目前世界上在政治、學術和商務等各領域溝通的主要媒介（Crystal, 2003），英語系國家的中產階級因此很容易跨越國界，在英語能力普遍不佳的國度找到英語教學工作，例如日本、中國、台灣（Debnár 2016; Lehmann,



2014; Farrer 2010; Tzeng 2010a; Lan 2011)。而許多非英語系國家的西方人可能因為語系相近，英文能力通常也不錯，所以也能找到英語教學工作，或者以教授其母語（如德語、法語、西班牙語等）為生，因為西方國家過去的殖民歷史，許多歐洲語言雖非國際語言，但仍相當通行於世界各地。而隨著都市生活形態的改變，許多中低技術工作的機會也增加，提供了西方移民在都會健身房、旅館、餐廳及零售店等非管理職的工作 (Fechter & Walsh, 2010; Favell, 2008)。

研究西方移民在亞洲的文獻指出，當先進國家的經濟發展遲滯時，其國民就會到後進國家尋求機會。如美國公司於 1980 年代末期實施瘦身 (downsizing) 及 1992 年面臨經濟蕭條之際，就有不少美國人到經濟蓬勃發展的台灣找工作 (Tzeng, 2010a)。2008 年全球金融危機引發經濟衰退，造成歐美國家高失業率，因此許多具大專文憑的年輕人與專業人士紛紛到亞洲社會尋求工作機會，尤其是經濟發展崛起的中國 (Lehmann, 2014)。有關西方移民在亞洲的研究通常很少觸及自行創業的議題探討，Lehmann (2014) 研究年輕西方移民在中國，是以個人身份 (identity) 與歸屬 (belongingness) 的感受 (emotion) 議題為主。Farrer (2010) 探討西方人在全球城市 (global city) 上海的都會移民生活，雖有提及西方人士移居中國，成為成功的創業家，但對於他們如何創業，並未詳細探討。他 (Farrer 2015) 有關西方人在上海開餐廳之研究，重點不在探討西方移民創業，而是將這些西餐廳視為飲食文化之接觸帶 (culinary contact zone)，描繪西方移民與當地中國人所形成的社會階層化。有關西方移民在台灣工作，Lan (2011) 研究西方高技術移民在台灣，發現西方人擁有英語的語言資本 (language capital) 以及白人優勢 (white privilege)，但在台灣的勞動市場卻有其侷限性的利基 (job niche)，主要以教英文為主。相對的，Tzeng (2006, 2010a, 2010b) 則探討西方移民如何運用其文化資本 (英語或其他西方語言的能力以及西方文化的知識)，在以西方市場為導向的台灣公司工作，發展出專業且跨國的事業生涯。雖然 Tzeng 與 Lan 對於西方人在台灣的工作生涯有不同的研究向度，他們都提到西方移民在台灣創業，但卻都未深入研究，而 Tzeng 的另一篇文章 (forthcoming)，雖是西方移民在台灣創業之研究，但僅限於餐廳業。

目前有關西方移民創業的專門研究非常少，Vance 等學者 (2016) 檢視有關自發性外派人員的文獻，發現這些人成為「自我雇用之外派人員」(self-employed expatriates) 的現象越來越普遍，因而提出「外派創業家」(expat-preneur) 的概念。不少學者認為外派創業家能夠帶來新知識、技能、資金與網絡，對地主國的經濟發展貢獻很大，但卻是很少被注意與研究的主题 (Vance et al. 2016; Vance et al. 2017; Selmer et al. 2018)。Vance 等學者 (2016) 認為外派創業家與被迫必須創業 (necessity entrepreneurs) 的低技術移民不同，他們具有判別市場的技能，因發掘機會而創業 (opportunity entrepreneurs)<sup>5</sup>。同樣的，Lundberg & Rehnfors

<sup>5</sup> Vance 等學者 (2016) 強調「外派創業家」並無定居當地之意圖，這也是與傳統的移民創業家不同之處。我則與他們的意見不同，我認為外派創業家是否有定居意圖，並不是很重要的因素。因為定居意願是會改變的，如果外派創業家事業成功或與當地人結婚，則很可能會選擇定居下來。

(2018)研究歐洲移民在香港創業，也發現機會確認 (opportunity identification) 是他們創業的原因，而且這些移民創業公司的跨國性是與生俱來的 (born global)，主要從事進出口貿易業或跨國服務業。因為移民研究通常是指由低度發展國遷移至高度發展國，所以有關移民創業的文獻都是以有色人種為主的，以下將簡要探討這類傳統移民創業的最新發展，以為研究西方移民創業之參考。

許多來自開發中國家的移民無法在當地就業市場競爭而被迫自行創業 (Pang, 2003)，因為他們有語言與文化的障礙，也不具備當地承認的工作資歷，或是缺乏主流的社會網絡，既使具有認可的工作資歷，通常也會因遭遇歧視而被排除在就業市場外 (Watson, Keasey & Baker, 2000)。移民因此藉由同族的社群網絡所形成的社會資本，在低資本及勞力密集的產業 (例如餐廳與成衣業) 自行創業 (Kloosterman & Rath 2003)。社會資本對於移民企業的設立與營運特別重要，移民企業家在創業時，可能會被當地銀行歧視，而無法取得貸款 (Watson et al. 2000)，因此需要靠家庭與親友的資金援助，甚至族群網絡的力量，以標會方式籌措資金，例如在美國的華人與韓國人 (Granovetter 1995)。族群網絡的社會資本除了提供移民企業營運的資金外，也提供穩定的勞動力。由於移民企業家大部分從事低階產業，因為工時長、利潤低，需要便宜又吃苦耐勞的勞力，才能減少生產與交易成本，在割喉削價的市場生存。在美國的華人成衣廠的雇主主要是雇用華人，靠其華裔的工人來介紹並訓練工人，雇主可以對工人要求身為同族裔的義務 (co-ethnic obligations)，並且形成家長式 (paternalistic) 的雇用關係。在這種情形下，工人比較不會抱怨，也不會要求高薪以及更好的工作環境，而且由於工人比較容易在廠內升遷為領班，所以很少離職而自行創業 (Chin 2005)。移民通常利用同族群的網絡，也就是運用該族群的社會資本來克服就業與創業時所面對的挑戰 (Light, 1979; Light & Gold, 2000)，因此移民經濟被認為是「族裔經濟」 (ethnic economies)。

隨著時代的變遷演進，移民所經營的企業越來越專精與多元化，除了涉足的產業類型變多之外，也不再只侷限於國內市場，甚至擴展至海外市場。許多學者從階級資源來批評過去太過於強調社會資本的移民企業。Min & Bozorgmehr (2003) 認為現在的美國移民企業家與過去不同，雖然也來自開發中國家 (如伊朗、伊拉克、台灣、大陸、印度)，但是他們都在美國受過優良的高等教育 (具大學或研究所學歷)，比較依賴階級而非族群的資本，在比較專業的產業創業。Marger (2001) 認為，移民企業家如果本身有足夠的人力資本 (human capital) 與財務資本 (financial capital)，則不太需要仰賴社會資本，因此也認為，階級資源比族群資源對移民企業家重要 (Marger 1989; Li 1992)。Ley (2006) 則認為階級資源包含財物資本、人力資本、專業與企業經驗，而這些階級資源的資產在美、加、紐、澳等國中被視為普同性 (universality) 與可攜性 (portability)。無怪乎 Kloosterman & Rath (2003) 認為這些階級資源比較豐富的移民企業家，也就是高教育程度與技術能力的移民企業家，除了喜歡到美國之外，也比較喜歡到加拿大、澳洲，而形成往來兩地 (亞洲與美、加、澳) 的「太空人」 (Saxenian 2000)。

高科技移民創業家的興起，除了和移民的階級背景改變有關之外，也與製造業的衰退及服務業興起的後工業社會轉型（post-industrial transition）息息相關（Sassen 2001；Kloosterman and Rath 2003；Panayiotopoulos 2006）。後工業社會以小規模且彈性生產的外包企業取代大型的福特主義（Fordist）生產模式，因此企業的國外採購與外包業務（outsourcing）增加，全球城市中低附加價值的小企業與自僱型企業的需求面因而大增，也孕育移民企業家興起於工業先進國的全球城市中。Tseng (2000) 發現許多居住在洛杉磯地區的台灣裔工程師，他們是留學美國且歸化入籍的第一代移民者，既使獲得當地的高學歷，並進入美國高科技大公司工作，雖擁有高薪，但因種族歧視因素，在美國企業中缺乏受訓機會、升遷有限，因此放棄了在 TRW、McDonnell Douglas、Rockwell 等大航太公司的高職位，自行創業，轉而成為這些航太或科技工業的外包自營商，主要從事印刷電路板、鋁翻砂鑄造、電晶體、模壓塑膠等產品的製造或產品組裝。Saxenian (1999, 2000, 2006) 也發現有許多高學歷的第一代亞裔移民因為升遷受阻，選擇離開美國的電腦或電子公司，在矽谷開創屬於他們自己的事業，從事硬體製造、軟體開發、商業服務或電腦批發。他們除了是美國公司的外包商外，其中也有不少矽谷移民創業家甚至發展成為跨亞太區的跨國創業家(transnational entrepreneurs)，回到母國募集資金，從事製造、軟體發展以及產品行銷或服務，他們成功因素主要是能快速找出國外的合作夥伴，協助其管理複雜的跨國商務。因為這些跨國的移民創業家具有雙語與雙文化的技巧，比多國籍公司能更快且更彈性地轉換亞太地區的技术與制度問題（Saxenian 2005, 2006）。

Drori 等（2009）指出，跨國創業家是指從一國遷移至另一國的個人，在兩個或以上的國家從事生意，尤其是維持母國與現今居住國家的生意網絡。他們填補兩（多）國在文化、經濟及制度方面的鴻溝，降低廠商的進入門檻，並扮演降低交易成本及促進各國買賣雙方互動的仲介角色。早期的社會學研究已將跨國創業家定義為移民創業家，指出他們在貿易、商業活動中扮演代理人、契約工、貸款人及仲介等「中間人」(middlemen) 的角色 (Terjesen and Elam, 2009)。Bonacich (1973) 是最早提出「中間人」概念的學者，並將之定義為在宗教上受壓迫而行商之移民，他們在各地短暫居留，不願被同化。這些人除了會說自身族群的語言外，也會使用地主國語言，因此能打破語言上的隔閡，協助雙方溝通。少數族裔的中間人常常出現在零售業及國際貿易上，他們的角色是從事交易，而不是生產商品或栽培作物(Light 2010)。不論是早期的「中間人」或現在的「跨國創業家」，他們皆以優越的雙語能力、豐沛的國際人脈關係、極具經商能力及敏銳的辨識商機能力而聞名。在當代社會，跨國創業家享有跨文化及跨國網絡資本的優勢，扮演著全球化的推動者，他們不再是推動「次級形式的資本主義」(second-rate form of capitalism)，而是扮演創造「新經濟連結之先驅」(the forefront of new economic ties) 的跨國貿易商 (Light, 2010)，甚至設立微型多國籍公司 (micro-MNC) (Panayiotopoulos 2006)。

總之，來自開發中國家的移民創業型態已經變得多元化，不再只是侷限於低

階產業，這些移民創業家具有族群網絡資本，除了以當地市場為主之外，也回母國創立跨國的事業。本研究則推論來自歐美的西方人士在台灣創業所牽涉的產業也是多元的，他們除了擁有人力資本之外，尤其會利用西方語言與文化之全球影響力，擅用其文化資本，在台灣自行創業，並開展成跨文化與跨國網絡的事業。

### 三、研究方法與資料蒐集

由於台灣並沒有移民創業的資料，所以我是自行蒐集，並以面訪及網路問卷的方式蒐集第一手西方白人移民在台創業的資料。首先，我自行建立台灣西方移民創業家的資料庫，內含創業家名字、國籍、公司名稱、統一編號、地址、電話、網址、營業項目、成立年代、電子信箱等訊息。這些資料來自報章雜誌、網路搜尋、受訪者的提供，尤其有位在台灣創業的瑞典人<sup>6</sup>提供其所蒐集到的兩百多位的西方人在台灣創業之資訊。我將前述所有的資料與經濟部商業司商工登記公示資料查詢服務系統中的資料比對，以Excel檔逐筆建立資料庫。本研究的西方人士主要是指西方白人，來自歐盟、美國、加拿大、澳洲、紐西蘭等國，並包含英裔南非人。自2007年初到2014年11月26日止，我的資料庫共有349位西方移民創業家所創立的345家移民企業。研究期間，我也積極參與台北歐洲商會的中小企業中心所舉辦的活動。

訪談質性研究大多是立意抽樣（purposeful sampling），也就是根據研究目的，運用許多抽樣策略（最大異質性 [maximum variation sampling]、同質性 [homogeneous sampling]、滾雪球 [snowball sampling] 等抽樣），尋求能夠提供豐富資訊的受訪者（information-rich cases）（Patton 2002）。我依據我的資料庫，發信給在台灣各領域創業的西方移民，邀請他們接受訪談，也透過滾雪球的方式，由訪談者推薦其他受訪者。自2007年10月至2013年5月，我共訪問79位西方移民創業家（創設75間移民企業），大多獨自創立公司，少數是由幾位外國人合創公司，甚至也有與台灣人共同設立公司的。每位面談約1到3小時不等，主要以英文為主，大多有錄音，之後再請英語母語人士完成逐字稿。訪問的主題包含以往工作經驗，在台創業的原因，經營公司的挑戰，以及公司的未來展望。此外，我訪談了一位台灣的會計師，她幫很多西方移民在台灣成立公司，並且協助他們處理公司的稅務事宜。經人引介，我也拜訪一位比利時退休大使，聽

---

<sup>6</sup> 這位來自瑞典的先生一心想創業，在美國和一位台灣女留學生相識相戀，知道台灣人熱愛創業，因此2000年和女友一起回台灣定居並結婚。瑞典先生先在外商工作，夫妻兩人於2002年一起創業，著眼於當時許多台灣中、小企業常因為缺乏良好的客戶服務，而無法生存，所以成立委外客服公司，提供小型公司之電話秘書服務及企業對企業（B2B）的電話行銷服務。後來其妻不幸因車禍身亡，幸虧岳母幫忙，讓他在取得永久居留權之前能以依親方式留在台灣繼續經營公司，並協助有意在台灣創業的外國人。多年後，他與另一名台灣女子結婚。

他詳談許多西方人自行在台創業經商的經驗。本文所引用的訪談稿，皆是譯自英文逐字稿。

除了深度訪談之外，在 2013 年 1 月至 8 月間，我與前述的瑞典人合作，從事台灣移民企業家網路問卷調查 (Survey of Foreign Entrepreneurs in Taiwan)，我設計問卷，他負責將問卷上網，並對外籍人士及外國商會團體廣為發佈此問卷調查的消息及網址，請合適者自行上網填寫問卷，最後我們得到 69 位在台創業之西方移民的有效資料<sup>7</sup>。很遺憾此網路問卷的有效回收數目是遠低於我們的預期，這可能因為此學術研究被誤認為可能會有後續的商業行為<sup>8</sup>。本文即是根據我建立的資料庫、訪談資料及網路問卷結果所撰寫的。

#### 四、西方移民在台灣創業概況

在國民政府來台之後及 1980 年之前，很少外國人願意來發展尚屬落後的台灣，當時來台的人員主要是防止共產主義擴張而駐台的美國士兵、傳教士、歐美多國籍公司的外派人員及學習中文與中華文化的外籍學生。隨著台灣的經濟發展，越來越多外國人來台灣。既使中國於 1979 年後漸漸對外開放，許多歐美人士仍是選擇來台灣學習中文，因為學習繁體中文有助於了解中華文化與閱讀古典書籍，又相對於中國，台灣是比較民主且開放的社會，加之台灣人也非常好客和友善。

我所訪問以及蒐集到的西方人在台創業，有來自美國、加拿大、澳大利亞、紐西蘭、南非（英裔）、英國、愛爾蘭、瑞典、丹麥、荷蘭、比利時、法國、德國、瑞士、奧地利、波蘭、義大利、西班牙等國之白人（表一），其中以來自美、英、德、法最多，來自英語系國家共約佔 56%。這些西方移民創業家幾乎都是男性（98%）（表二），最多在 31-40 歲（40.5%），其次是 41-50 歲（36.7%），也就是在青壯年階段；絕大多數（88%）具高學歷，最高學歷為大學者有 52%，擁有碩士者也高達 33.3%，博士學位者有 2.7%；主修以商管（34.3%）、自然（28.6%）及社會（21.4%）學科為主，也就是具有工商企業所需的相關專業。最初來台灣主要（69%）是為了學中文、觀光、訪友（一般友人或男女朋友），常常一邊學中文及旅遊並一邊工作，後來因為喜歡上台灣，並且看到發展機會，因而留下來，進而創業。少數（7.5%）最初是多國籍公司或各國駐台單位的外派人員，當外派期限結束，他們不願回母國或調任他國，因此留在台灣工作與創業。這些西方移民創業家多數是已婚（69.6%），而且這些已婚者絕大多數（83.3%）是與台灣人結婚（表二）。他們居住在台灣的時間短則不到一年，多則 30 幾年，平均

<sup>7</sup> 收集到的網路問卷共 130 份，扣除不適合樣本 11 份（學生、在瑞典商會任職及已退休者各 1 位、從未在臺灣創業且目前為受雇者共 8 位）、38 份僅回答第一題、重複 IP 6 份（其中 5 份只回答第一題，1 份由秘書代答）、以及非西方白人創業家 6 份（1 位南非黑人、2 位華人、3 位其他亞洲人），有效網路問卷為 69 份。

<sup>8</sup> 有位西方移民創業家寫電子郵件告訴我，因為與我合作的瑞典先生曾出版一本有關如何在台灣創業的英文書，每本售價 1,000 元台幣，因此懷疑網路問卷的純學術性研究目的。

超過十年。

西方移民在台灣創業的主要原因是相信自己未來在該領域會有好發展，尤其是可以提供新服務與技術，也就是他們發掘創業機會，其次是想自己當老闆，希望能夠享有較多的自主權。有少數因為在台灣公司覺得文化差異及升遷有限，因而創業；但很少是因為找不到工作而創業的，可能因為他們的學經歷大多為我國政府所認可，至少容易找到教授英文的工作。許多受訪者表示增加收入不是創業的重要原因，因為創業之初的艱難，絕對很難期待有金錢的回饋，即便後來公司上了軌道，如果衡量當老闆所投入的時間與精力，可能不是經濟回饋所能彌補的。幾乎所有在台灣創業的西方人士的創業資金都是來自於自己先前工作的積蓄，因為來自先進國家的中產階級，通常他們都不需負擔奉養父母，甚至有少數父母還會伸出援手，提供或借予創業資金，也有少數是台灣友人的幫助。根據我們的網路問卷，69.4%認為使用自己國家的語言在個人事業成功上扮演非常重要角色，但是只有 24.6%認為自己在母國的社會網路對其事業的成功是非常重要的。可見對這些創業的西方移民而言，母國的文化資本比社會資本重要。另外，有些（39%）來台前就有經營公司的經驗，而且大多數人（57%）來台前就有創業的打算，也許這個創業意願有些高估，但顯示西方人士在台創業意願的潛力。雖然有些西方人士在台創業的公司業務與其個人先前工作的經驗有關，但更多的是與以前工作經驗完全無關。

在台灣創業的西方人士所設立之公司涉及的行業很廣（表三），其中以食品類最多，尤其是經營各種西式餐廳和咖啡店，包含音樂或運動酒吧、冰淇淋店、麵包店、食品網路販賣、外燴等。在台從事餐廳業的西方人認為台灣人開的西餐廳不夠「正統」，他們希望提供「道地」的西餐，讓客居台灣之歐美人士一解鄉愁，也提供有海外經驗的富裕台灣人對於其海外旅居之無限回憶與回味。許多從事餐飲業的西方移民企業家也會從事貿易業，進口平日使用的香料、食材、酒等，另外也有西方移民從事電子零件相關的貿易業。休閒業則含瑜珈工作室、青年旅社、特殊行程規劃旅遊團、以及專門促銷西式料理及來台觀光的企業等。文化產業含英語書籍與藝文雜誌出版商、劇團與畫廊經營者、藝術經銷商、藝術活動推展公司（推動台灣藝文團體到海外表演及介紹西方藝文團體到台灣表演）等。教育業則包含經營國際學校、外語補習班、商用英文訓練與諮詢公司等。高科技業包含生技、電子相關產業，另外也有從事設計與行銷業務的公司。

律師事務所是西方移民在台灣創業中比較新型的行業，因為我國政府自從 2001 年加入 WTO 後，就根據協定放寬外國人在台灣的受雇限制，因而在我國從事專門技術性工作之外國人(如會計師、律師、建築師)，如已取得專業執業資格，得以自營身分在臺接受委任或承攬契約。外國律師如果在母國已經執業五年，就能向法務部申請許可執業並設立外國法或國際商務法律師事務所，但僅得執行原資格國之法律或該國採行之國際法事務。之前，這類外國律師只能受雇於台灣人開業的律師事務所，2001 年後，則可以自行開業。這類外國法律師事務所可以協助在台西方人士處理個人在母國的法律問題如繼承，通常也會雇用台灣的律師

為合夥人，一起協助台灣企業處理在國際上所遭遇到的法律問題，如商業仲裁、專利申請、智慧財產權保護等。有些西方移民創業家所從事的行業相當特殊，或是從事相同行業的外籍創業家很少，因此將之歸於其他類，例如：貿易展覽公司、獵人頭公司、電訪中心、單車租賃公司等。

由於西方移民創業家所從事的行業分布很廣，可以專文分別探討，或將相關產業一併討論。鑑於台灣市場小，向來以出口為導向，而且西方移民企業與生即具跨國性（Lundberg & Rehnfors, 2018），因此以下則以能協助台灣企業連結國際市場的西方創業家為例，探討他們如何運用文化資本，發展成跨文化及具跨國網路的事業，以彰顯既有文獻僅限於研究開發中國家之海歸派移民（return migration）的跨國創業。

## 五、連結台灣與歐美市場的西方移民跨國創業家

台灣的產業結構是以小規模經濟和出口導向為特徵，並已由勞力密集的出口製造業（例如：紡織業、鞋業、雨傘業）發展為高科技（電腦、手機、通訊等）零件出口製造業，台灣電子相關製造業在國際上已贏得彈性且具效率的生產美名，成為歐美高科技業公司的外包商，也就是歐美原廠公司變成採購商，而台灣企業成為其委託製造代工廠（Original Equipment Manufacturer, OEM），完全依照歐美原廠公司的設計來進行代工製造，或是台灣公司也提供設計，成為歐美公司的委託設計及製造代工廠（Original Design Manufacturer, ODM）。這些出口導向的台灣中小企業，其目標客群在西方市場，但地理距離卻阻礙它們和消費者面對面互動的機會，而且語言和文化隔閡也是進入西方市場的主要障礙。雖然有些台灣企業知道如何運用自己的科技知識去創造新產品，但缺乏對西方文化的理解，會妨礙其產品設計為西方人所接受，市場行銷也會失敗，更別說創立自我品牌。因此許多在台灣的歐美人士運用自己的西方文化資本，創立各類相關公司（如：設計、行銷、公關與貿易），協助台灣公司的設計、行銷、品牌、對外溝通、客戶服務及企業形象，打入全球經濟，甚至還能幫助歐美多國籍企業的在子公司適應台灣商業運作。以下將闡述西方移民如何運用文化資本，創立跨文化與跨國網路的事業，協助台灣以外銷為導向的中小企業，在全球生產鏈中爭取成為歐美大公司的代工廠。

在台灣有西方人經營公關顧問公司，工作內容是教導個人或企業員工商業英文。由於台灣人一般的英文能力並不好，出口導向的台灣企業常常需要雇用外國人來加強員工的英文技能，以便與國外企業進行買賣交易。以下兩則例子來自英語教學與顧問公司刊登的英文廣告，一則譯自其網站，另一則譯自刊登於台北某份英文報的廣告中：

別被超越了，我們目標取向的諮詢服務，會完全依照台灣中小企業的特殊需求，達成與西方客戶建立高營利關係的期望。我們是你正確的選

擇，因為我們在連結台灣與美國企業關係的領域上有很深的經驗。

我們為個人及中小企業提供[英文]溝通及表達的課程。你將會

- 藉由溝通改善與西方客戶的商業關係
- 學習如何與西方客戶進行視訊會議
- 展現優質的表達並獲得大筆訂單
- 獲得如何成功擄獲西方企業的建議
- 增進瞭解西方人的想法和溝通風格

除了協助訓練台灣員工，這些西方移民企業所創立的行銷顧問公司還會提供台灣企業產品目錄、產品用戶手冊、廣告行銷、新聞發布等英文文案，並協助建置及設計公司的英文網站，這些有跨文化/市場知識的西方人協助台灣中小企業創造個人化的企業形象，凸顯出品牌價值及特性，以爭取歐美大廠的訂單。他們非常自豪協助上百家台灣公司（含上市上櫃公司）建立國際品牌，例如：威剛(ADATA)、偉聯科技(AG Neovo)、百略(Microlife)<sup>9</sup>、華廣生技(Bionime)、訊連科技(CyberLink)等。有些曾在台灣企業的行銷及產品設計部門工作的西方人，後來離開台灣公司，自行創業，經營設計公司。他們協助台灣企業改良產品設計和包裝，以符合西方消費者期待，在部分案例中，基於行銷目的，會在產品中融入亞洲元素，讓產品順利行銷於海外各個不同的市場。

在台灣從事電腦或是電子產品外銷的西方移民創業家尤其擅長發揮其跨文化與跨國網路的能力，連結台灣、中國的製造商與歐美市場。這些企業有時會自我標榜為多國籍公司，在不同國家中擁有製造、設計及銷售部門，其實他們只是得到代工製造工廠及銷售代理商的許可，將其列在該公司的網站上。一位原本受雇於台灣公司設計部門的荷蘭人，因受 2000 年電子商務盛行的虛擬網路創業風潮之影響而自行在台灣創業，他在香港設立控股母公司，臺灣是唯一的分公司。然而公司網站及其名片上皆列出許多分公司，分別在中國、德國、荷蘭、加拿大以及美國，但其實他們只是策略聯盟的夥伴，是從事代工製造與經銷代理的獨立公司。這位荷蘭人的經營策略是將中國製造的產品出口到西方國家，他和 8 家中國工廠合作，其間 6 家由中國人或臺灣人持有，兩家分別由荷蘭和美國人所有。雖然在亞洲製造商和西方消費者間有很多臺灣貿易商，但他認為他獨特的地方在於他掌握產品設計。他在網路上雇用許多歐美及亞洲的自由業工業設計師及機械設計師，藉此廣泛諮詢各類專業設計師，因而能生產很多不同種類的產品。

有位具航太工程學士學位的美國人因為冷戰結束，難以在美國找事，由於在大學時曾學中文，因此畢業後到台灣學中文，之後在台灣電腦製造商擔任技術文件寫作，也曾任大型整合系統的美商公司擔任科技銷售與服務業務，他後來自行創立軟體開發公司，透過網路雇用在中國、泰國、越南等地的自由業軟體設計師，並與專注於硬體設計與製造的台灣公司合作，將產品銷售美國公司，但是價格卻

---

<sup>9</sup> 2018 年初為美國公司收購。



是一般美國、德國或日本公司的十分之一。他自稱開了間虛擬公司 (virtual company)，致力於和台灣及中國製造廠商的合作伙伴經營關係。他認為這些工廠已經很成功，因此自己無須在台灣或中國設廠，和他們競爭，而且設廠的資本需求相當龐大，但邊際效益並不高。他說：

我想做的是軟體，也就是大腦[思考工作]，並把它放到硬體中，這是臺灣人不知道如何做的。我幫助美國公司尋找台灣製造商，我建構軟體讓他們[台灣]置入硬體，我就像美國企業的代理人一般。

許多歐美人士在台灣設立公司，都是以連結低廉的亞洲製造與歐美市場為主，並強調其西式管理，能瞭解西方市場的需求，將自己描述成具有整合亞洲生產及西方銷售的企業。如下兩則公司介紹譯自公司網頁，即是例子。

ABC 公司居電腦終端機之世界級設計及製造的龍頭地位，我們的產品在亞洲開發製造，並行銷全球，遍布歐洲、亞洲及美國

XYZ 公司雖是以中國及台灣為根據地的產品研發及製造公司，但是採取西方的管理經營模式。透過低成本的中國製造，我們為電子產品提供全方位的外包方案。我們的西式管理團隊在中國及台灣均有永久據點，並在大中華地區累積超過 70 年的經驗。我們的理念是「為亞洲製造業提供設計專才」，我們擅於消弭西方消費者與中國及台灣的 OEM/ODM 製造商的隔閡。我們提供在外觀及品質上皆如同西方知名品牌的產品給客戶，但卻只收取中國製造的價格。Logitech 和 IBM 已經這麼作了——現在你也可以這麼做，我們完全了解你的需求

這些外國人在台灣開立電子產業相關公司，除了考量低生產成本外，更重要的是因為台灣有完整的產業鏈以及快速彈性的生產模式。有位受訪者說

為什麼我們在台灣創業，因為這裡有太多公司可以提供我們服務。我們只要做工業設計，然後所有其他的工作都可以外包給臺灣工廠，不但便宜，而且速度很快，三個月就可以開發一個產品。我們太幸運了，得到台灣許多零件供應商的支持，我們對他們的產品有信心，而且他們給我們很方便的付款條件...台灣幾十年來一直在做 PC，當我來到台灣，全球 70%-80% 的筆記本電腦在臺灣製造，在世界上可能沒有地方和台灣一樣有類似的加工生產經驗，也許現在中國有，但過去沒有。

雖然大部分從事產品開發的西方移民企業家未考慮在台灣設廠，但是有少數受訪者告訴我，在台灣設立工廠是他們的企業願景。在我所訪談的西方創業家

中，除了一位瑞典移民創業家之外，目前在台灣大多沒有製造工廠。這位瑞典人在台灣有三家藥物傳遞系統(drug delivery systems)的製造工廠，並發展成一家集團企業，主要是為美國知名大公司代工生產自動注射器，全球有超過一千位員工(800位在台灣)，在瑞典設有研發中心，至少擁有 20 項國際註冊專利，被認為是全球專為製藥和生技公司生產藥物傳遞裝置的最大 OEM/ODM 製造商。因為他從小在瑞典就看到許多產品都印製著「台灣製造」(Made in Taiwan) 的標記，因而對於台灣充滿好奇，在 1983 年自專科學校一畢業後，就來造訪台灣，當時看到台灣有許多工廠，他便在內湖租用一個郵政信箱，作為對外聯絡的地址，開始了他的出口貿易業務，將台灣的各種產品外銷歐美。後來接到美國一家大藥廠的針筒訂單，他租借一家台灣工廠的廠房生產，順利完成這筆交易，賺了人生的第一桶金，讓他有資金蓋工廠，自此只專心從事針筒製造，成為美國大公司的代工廠。

雖然許多西方移民是自身積極主動在台灣創業，但也有些本來並未有創業的打算，但是「機會」就是來敲門，要他們成立連結台灣與歐美市場的公司。有曾在台灣公司的行銷及海外客服部門工作者，負責與歐美企業聯繫，之後因故離開台灣公司，卻被以前的歐美客戶網羅，為其在台灣草創分公司，因而日後自行在台灣創業設公司。也有從事國際貨運承攬的歐洲公司，原本在台灣並無分公司，但其派駐亞洲他國的外派人員因業務需要而屢屢訪台，這位外派人員因而建議總公司在台灣設立分公司。公司接受他的建議，但要求他必須也提供投資金額並長期駐點台灣，以便能永續經營，他答應了，目前在台灣有 37 名員工。這位受訪的外籍人士表示在台灣的分公司是他所創立的，沒有他的建議以及出資，公司不可能會在台灣設點。也有自行外派的英國移民在台灣找到英國公司的工作，為該公司開發新產品，但後來公司因為台灣市場小而決定退出，由於他瞭解產品的開發潛能，因而結合其在英國的主管，一起買下該產品的相關專利，在台灣創立新公司，並經營得有聲有色，目前在臺灣有 12 名員工，在英國有 16 名員工，在美國跟澳大利亞也設有行銷單位。最有趣的是，台灣有家上市的電子公司協助其外籍員工創立新公司。這家公司老闆在歐洲時，看到有位比利時學生的畢業展設計作品，由於喜歡其作品，因而聘他來台灣擔任產品設計師，為公司籌組產品設計團隊並成立設計部門，六年半後，他想回比利時就業，但台灣老闆不希望他離開，於是公司為他將產品設計部門完全切割出去，另外成立一家獨立的公司，請他負責，並保證逐年給予公司股權，直到他完全擁有該公司。這位比利時人答應了，因為在歐洲不會有人給他經營公司這種優渥條件，而且他覺得產品設計在當時的台灣才在起步，有很大成長空間。如果他回比利時，一輩子就只會有一個設計工作室，因此他認為留在臺灣會比回到歐洲有更好的機會。在歐洲，年輕人要成為企業家是不太可能的，因為開公司是很困難的。四年後，他完全擁有公司<sup>10</sup>，除了負責原台灣公司的設計外，還幫其他台灣公司設計產品，這些產品的消費者有 90%是海外公司，大部分是美國公司。

---

<sup>10</sup> 他為了感謝員工的付出，之後將公司的 15%股權轉由部分員工分享。

總而言之，在台灣西方移民創業家相信他們無法在自己原來的國家創業，正因為台灣發展程度較低，所以給了他們這些機會。他們擁有的西方語言和文化知識在台灣成為珍貴的資產，藉此發展出跨文化及跨國網絡的資本，但在母國就不會有此機會。他們了解亞洲與西方，可以連結雙方，創造經濟利益。

## 六、看不見的西方移民創業：台灣法規的限制

許多西方移民創業家認為在台灣設立公司相當容易，而且雇主所承擔的勞工成本較低，因為台灣的工會組織不強，勞動法規對於員工聘用與解雇的規定比較寬鬆，讓他們可以根據公司的營運狀況，彈性調整公司用人規模。雖然在台灣設立公司相當容易，但是台灣有些法規的限制，迫使許多在台創業的西方移民必須將其創立的公司登記於台灣太太或友人的名下，隱身成為台灣公司，或是化身成為外國人投資的台灣事業單位，甚至沒有在台灣登記。在 2001 年 10 月 25 日以前，台灣的公司法規定公司負責人與董事長須具有中華民國國籍，而且有限公司至少要有 5 位股東，股份有限公司則至少要有 7 位股東，這對想要創業的外國人而言是一個大障礙。因此外國人如果創立公司，必須將公司設在台灣人（配偶或友人）名下，還要請其他台灣人掛名股東，甚至擔任董事及監察人（如果是股份有限公司），以符合法規。不過商號<sup>11</sup> 負責人則從未規定需具中華民國國籍，也就是外國人可以擔任商號負責人。但是商號的規模遠比公司小，有些外國人認為這樣的經營模式有損企業的形象。我國政府於 2001 年加入 WTO 之後，就根據協定，修正公司法，廢除公司負責人與董事長之國籍限制，並且更改股東人數，有限公司至少 1 人，股份有限公司至少 2 人，這使得外國人在臺灣創業可以擔任公司負責人，而且公司的組成方式較為簡單，不需找許多不相干的外人來參與，因此西方人士在台創業在 2001 年以後大增（表三）。

有位美籍受訪者告訴我，他的設計公司是成立於 1994 年，當時是設立在他台灣女朋友（後來成為他的太太）的名下，他最初是以臥室為辦公室，並未雇用任何人，後來公司有成長，才承租辦公室並雇用員工，他也雇用妻舅。但幾年之後，他發現因為公司在太太名下，他的妻舅竟然干涉他在公司的經營權，因此他決定關掉在太太名下的公司，並在自己的名下成立公司，但這並非當時 2000 年的台灣法律所能容許的。幸好他發現可以到美國成立一家完全由他所擁有的控股公司（holding company），然後在台灣設立分公司，所以他就雇用會計師幫他這麼處理。

身為台灣人的外籍配偶，在台灣可以工作，不需另外申請工作許可，而且目前法規又允許外籍人士擔任公司負責人，所以他們可以在台灣創立自己的公司，並雇用自己。但是對於單身或是配偶不是台灣人的外國人，在台灣創業並不保證

<sup>11</sup> 台灣企業經營模式有兩種——「公司」和「行（商）號」，公司又可分為有限公司、股份有限公司、兩合公司、以及無限公司，但以前兩者較為普遍；行（商）號規模較小，分成獨資及合夥兩種。

就能申請到工作許可證，因為法規規定，在台灣的公司雇用外國人，必須其資本額至少達 500 萬元或符合其他規定<sup>12</sup>，前者是指至少必須有 500 萬元的投資金額。因此對於財力短缺的單身或配偶非台灣人的歐美人士而言，如果想在台灣創業並自己擁有公司，通常是先到海外設立母公司，然後在台灣設立分公司，就可以自聘為分公司經理，他們認為這樣比較容易，可以解決個人工作許可和簽證等問題。前述台灣公司為留住具設計專長的比利時員工，而為其成立公司時，也是透過先成立海外控股母公司的方式，然後在台灣成立分公司，才能解決這位單身未婚的外籍員工在台創業並居留的問題。事實上，有不少西方移民便是以這種方式在台創業，而香港、新加坡、開曼群島和英屬維京群島都成為考慮成立控股母公司之地，其中英屬維京群島作業最簡單也最快。西方移民創業家認為以多國籍公司的方式在台創業除了能自擁公司，保有經營權外，也能提升公司在台灣的法律地位，並有利於公司的形象。

外國人在臺創業，依規定都要向經濟部投資審議委員會申請審查。根據「外國人投資條例」及「華僑及外國人投資額審定辦法」規定，外國人投資我國公司、或在臺設立分公司、獨資或合夥事業都要經過經濟部投審會審查及繳交相關文件，並有匯入資金的事實。基於防制洗錢的考量，已居住台灣且欲創設本地公司的外國人必須提供詳細的資料，證明自身如何獲取或累積資本，如無法提供證明，外國人則必須將資金匯至國外，然後完成資金匯入的事實。有些外國人圖方便，既不想舉證資金來源，也不想將手上的積蓄匯出國外，然後再匯入台灣的麻煩程序，加上自己中文有限以及不諳台灣法律的顧慮，因此還是有將公司成立於台灣妻子或友人的名下，也就是表三中無僑外資的西方移民創業，大概佔 30%-35% 左右。另外有 22%-29% 是成立商號，由於公司小，政府資料並未細分有無外資；大約有 35%-48% 是具外資的公司或以外國分公司/辦事處型態在台灣經營。總之，在台西方移民的創業常常不被看見，不是隱身於商號及台灣配偶或友人名下的台灣公司，便是披上外國人投資或多國籍公司的外衣。另外，在 2009 年前，在台灣設立公司有最低資本額的規定，如設立貿易公司必須有 500 萬的資本。因此有些從事貿易業的西方人因為沒有這筆資金，所以只好在香港成立貿易公司，但並未在台灣設立任何公司，尤其是當事業尚處於未穩定發展之初始階段的一人公司時。這類西方移民在台灣找工廠供貨，請他們直接運送給西方的買家，扮演居間牽線聯絡的事宜，賺取佣金，如需商業程序，則以其設在香港的貿易公司之

---

<sup>12</sup> 「外國人從事就業服務法第四十六條第一項第一款至第六款工作資格及審查標準」第 36 條規定在台灣的公司如要雇用白領外籍員工，必須符合如下的資格：「一、本國公司：（一）設立未滿一年者，實收資本額達新臺幣五百萬元以上、營業額達新臺幣一千萬元以上、進出口實績總額達美金一百萬元以上或代理佣金達美金四十萬元以上。（二）設立一年以上者，最近一年或前三年度平均營業額達新臺幣一千萬元以上、平均進出口實績總額達美金一百萬元以上或平均代理佣金達美金四十萬元以上。二、外國公司在我國分公司或大陸地區公司在臺分公司：（一）設立未滿一年者，在臺營運資金達新臺幣五百萬元以上、營業額達新臺幣一千萬元以上、進出口實績總額達美金一百萬元以上或代理佣金達美金四十萬元以上。（二）設立一年以上者，最近一年或前三年度在臺平均營業額達新臺幣一千萬元以上、平均進出口實績總額達美金一百萬元以上或平均代理佣金達美金四十萬元以上。」

名義來處理。

由於法規的限制，在台創業的西方移民大多可能永遠都會是外國人。即使許多已在台灣居住多年，而且想在此永久定居者，都未能申請入籍，因為台灣的國籍法雖然允許雙重國籍，但是要求外國人申請歸化時，必須放棄原國籍，許多外國人因此並未入籍台灣。對於年輕的西方移民創業家而言，入籍台灣不但要放棄原來的國籍，還必須馬上服兵役，中斷事業<sup>13</sup>，更是不會考慮入籍。遲至 1999 年，台灣才立法通過永久居留權的申請，雖然大多的西方移民創業家未申請入籍，但有些已經在台灣取得永久居留證，他們認為這樣還是會比較方便。而未申請者表示，並無此需要，因為取得永久居留證，並非真的擁有永久居留權，仍然必須達到每年居住至少達一百八十三日的規定，否則會被取消永久居留證。在訪談裡，有些西方移民企業家提及他們為台灣人創造工作機會，甚至提供更好的薪資、訓練與休假福利，但是台灣政府完全沒有提供任何支持的政策。雖然自 2016 年起，國籍法有放寬規定，凡「有殊勳於中華民國者」或「由中央目的事業主管機關推薦科技、經濟、教育、文化、藝術、體育及其他領域之高級專業人才，有助中華民國利益，並經內政部邀請社會公正人士及相關機關共同審核通過」（國籍法第九條），申請歸化時，皆能免除放棄原國籍。但是根據政府最新公佈的資料（中華民國內政部 2018），迄今有 85 人通過審核，其中最多的是教育類（在學校教書者），占 49%，與創業有關的科技與經濟類則各占 11%與 17%。

客居異鄉本來就是不容易的，這些外籍人士有時連要申辦一張信用卡都很難，更不用提向銀行貸款，以為公司營運或擴張之用。有受訪者認為有些台灣企業家也會債留台灣，潛逃國外，例如東帝士集團創辦人兼總裁的陳由豪，足見銀行對外國人有偏見，認為他們容易潛逃國外，所以不願貸款給他們。雖然如此，西方移民認為在台灣創業最主要的挑戰是聘用外籍白領員工的法規限制，其次才是市場太小與資本取得不易。雖然外籍人士不論是否有台灣配偶，在台灣都有辦法自行開立公司並雇用自己，但是如果公司還需要雇用自己以外的外國人，其資本額必須至少達 500 萬元或符合其他規定。西方移民創業家普遍認為這些規定是不公平的，獨厚大公司，也就是穩定且有規模的大公司比較能夠達到資本額等的規定，因此可以雇用白領外籍員工，但是對於才起步的小移民企業公司，則是比較困難的。

## 七、結論

移民研究通常以開發中國家的人移往先進國家為研究對象，也就是研究有色人種的跨國遷移。隨著全球化的浪潮，以及亞洲的經濟蓬勃發展，尤其是中國的崛起，歐美先進國家的白人中產階級也積極參與跨國移動，並到開發中國家追尋

---

<sup>13</sup> 根據兵役法，役男是 19 歲至 36 歲。2000 年以前，役男要服義務役兩年，爾後逐年遞減，目前是 1994 年 1 月 1 日以後出生的役男仍需要接受四個月的軍事訓練，而 1993 年 12 月 31 日及以前出生則服替代役 1 年。

自我成長與經濟發展的機會。本研究即是探討白人移民到台灣創業的先驅研究，透過自行收集西方移民在台灣創業的資料，並進行深度訪談，瞭解何以先進國家之國民要移民台灣創業，其創業過程，所遭遇的挑戰，以及何以不被看見。本研究發現，西方移民在台創業的行業很廣，除了以台灣市場為主之外，也有擅用其（西方）文化資本，開創跨文化與跨國網路的企業，致力於連結台灣與國際市場。但是由於法規的限制，使得西方移民創業不被看見，不是隱身台灣配偶或友人公司的背後，就是披上外國人投資或多國籍公司的外衣。台灣產業有許多隱形冠軍企業，這些企業小而美，表現又獨特，一些成功的西方移民企業可能也隱身其中。

本研究並無意標榜西方移民在台創業的「成功」事例，對於這些創業家而言，他們和本地企業家一樣，每天都是辛苦地在奮鬥，其中也不乏失敗關門的例子。本文希望能發掘這個被忽視的現象，略做省思。台灣希望引進人才，但是不少具大學學位甚至碩博士學位的西方人在台灣從事英語教學，這可能是浪費人才的表徵。雖然台灣的法規有改善，外國人可以在台灣創業。但是台灣政府對於新住民的定義太侷限於取得中華民國國籍的跨國通婚者，只強調對於這些入籍的新住民——尤其是女性——的創業扶助，無視於同為跨國婚姻但無法入籍的新住民，更不會協助這些具人力資本及跨文化與跨國網路的西方男性移民創業。相對於早期受台灣政府積極吸引並扶持的留美學人在新竹科學園區的創業成果，這些獨力創業的西方移民對台灣經濟發展的貢獻自然無法相比。目前由於國籍法的限制，我們實在應該將新住民協助擴及取得永久居留權者，讓他們也能發揮所長，共同促進台灣的經濟發展。尤其當政府所推動的投資移民以及創業家簽證成效皆不彰時，也許協助有心在台灣創業的西方移民是比較具體可行的方式。

西方移民在後進國家創業是新興的現象，目前並沒有完整的理論，只有在創業動機上，先前的研究認為因為西方移民能確認機會，所以主動創業，這是與傳統來自開發中國家的移民不同，他們是由於無法謀職，只好被迫創業。本研究則發現，西方移民在後進國家能把握創業機會，主要是因為他們會擅用其西方文化資本。本研究還發現，除了外在環境所提供的客觀創業機會之外，西方移民之所以創業亦是因為他們樂於追求獨立自主的生活，而當老闆能夠滿足這個主觀因素。如果對照傳統的移民創業常立基於同族族群的社會網絡，以取得資金與雇用的勞力，西方移民則比較少依賴族群的社會網絡，主要是靠個人儲蓄的資金創業，雇用員工上也不限定於同族群之人。在跨國經濟的連結能力上，來自開發中國家的移民通常是回到母國，依賴母國族群網絡及政府的協助，本研究則發現西方移民在台灣擅用其西方文化，開拓西方各國的市場，並能結合個人人力資本的軟體技術與台灣的硬體技術，開發新產品。

## 參考文獻

- 中華民國內政部，2018/12/19，〈延攬各國人才 內政部：今年高專人才歸化成長4倍〉。  
[https://www.moi.gov.tw/chi/chi\\_news/news\\_detail.aspx?type\\_code=02&sn=15259](https://www.moi.gov.tw/chi/chi_news/news_detail.aspx?type_code=02&sn=15259). 取用日期：2019/1/28。
- 王志弘，2006，〈移 / 置認同與空間政治：桃園火車站週邊消費族裔地景研究〉。《台灣社會研究季刊》，61: 149-203。
- 田孟心，2018/7/30，〈比特幣泡沫的幕後推手，竟是台灣女婿？〉。《商周.COM》。  
<https://www.businessweekly.com.tw/article.aspx?id=35927&type=Indep>. 取用日期：2019/1/27。
- 黃登興、蔡青龍、蕭新煌，2012，《台灣越南配偶的族裔經濟》。台北：中央研究院人社中心亞太區域研究專題中心。
- 陳梅英，2018/6/25，〈台灣投資移民門檻 現金最少1億〉。《自由時報》。  
<http://news.ltn.com.tw/news/weeklybiz/paper/1211336>. 取用日期：2018/8/30。
- 經濟部，2017/3/13，〈創業家簽證申請費時 經部允諾：儘速協調簡化〉。《經新聞》。  
<https://www.economic-news.tw/2017/03/Entrepreneur-Visa.html>. 取用日期：2018/8/21。
- 鄭郁萌，2019/1/16，〈Rimowa 換代理商 扯出三家公司豪賭〉。《商周雜誌》。  
[https://www.businessweekly.com.tw/magazine/Article\\_mag\\_page.aspx?ID=68716&utm\\_source=newsletter&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=1627&utm\\_content=mag\\_2](https://www.businessweekly.com.tw/magazine/Article_mag_page.aspx?ID=68716&utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=1627&utm_content=mag_2). 取用日期：2019/1/27。
- Amit, V., 2002, "The Moving 'Expert': A Study of Mobile Professionals in the Cayman Islands and North America" in N. N. Sørensen and K. F. Olwig, eds. *Work and Migration: Life and Livelihoods in a Globalizing World*. New York: Routledge. Pp. 145-160.
- Banai, M. and Harry, W., 2004, "Boundaryless Global Careers: The International Itinerants," *International Studies of Management & Organization* 34, 3: 96-120.
- Benson, M. and O'Reilly, K., 2009, "Migration and the Search for a Better Way of Life: A Critical Exploration of Lifestyle Migration," *The Sociological Review* 57, 4: 608-625.
- Bonacich, E., 1973, "A Theory of Middleman Minorities," *American Sociological Review* 38: 583-594.
- Chin, M. M., 2005, *Sewing Women: Immigrants and the New York City Garment Industry*. New York: Columbia University Press.
- Conradson, D. and Latham, A., 2005a, "Transnational Urbanism: Attending to Everyday Practices and Mobilities," *Journal of Ethnic and Migration Studies* 31, 2: 227-233.

- Conradson, D. and Latham, A., 2005b, "Friendship, Networks and Transnationality in a World City: Antipodean Transmigrants in London," *Journal of Ethnic and Migration Studies* 31, 2: 287-305.
- Crystal, D., 2003, *English as a Global Language* (2nd ed.). New York: Cambridge University Press.
- Dai, O. and Liu, X., 2009, "Returnee Entrepreneurs and Firm Performance in Chinese High-Technology Industries," *International Business Review* 18, 4: 373-386.
- Debnár, M., 2016, *Migration, Whiteness, and Cosmopolitanism: Europeans in Japan*. New York: Palgrave Macmillan.
- Doherty, Noeleen, 2013, "Understanding the Self-initiated Expatriate: A Review and Directions for Future Research," *International Journal of Management Reviews* 15, 4: 447-469.
- Drori, I., Honig, B., and Wright, M., 2009, "Transnational Entrepreneurship: An Emergent Field of Study," *Entrepreneurship Theory and Practice* 33, 5: 1001-1022.
- Džankić, Jelena, 2018, "Immigrant Investor Programmes in the European Union (EU)," *Journal of Contemporary European Studies* 26, 1: 64-80.
- Farrer, J., 2010, "'New Shanghailanders' or 'New Shanghainese': Western Expatriates' Narratives of Emplacement in Shanghai," *Journal of Ethnic and Migration Studies* 36, 8: 1211-1228.
- Farrer, J., 2015, "Shanghai's Western Restaurants as Culinary Contact Zones in a Transnational Culinary Field" in J. Farrer, eds. *The Globalization of Asian Cuisines: Transnational Networks and Culinary Contact Zones*. New York: Palgrave Macmillan. Pp. 103-124.
- Favell, A., 2008, *Eurostars and Eurocities: Free Movement and Mobility in an Integrating Europe*. Malden, MA: Blackwell.
- Favell, A., Feldblum, M., and Smith, M. P., 2006, "The Human Face of Global Mobility: A Research Agenda" in M. P. Smith and A. Favell, eds. *The Human Face of Global Mobility*. New Brunswick, NJ: Transaction Press. Pp. 1-25.
- Fechter, A.-M. and Walsh, K., 2010, "Examining 'Expatriate' Continuities: Postcolonial Approaches to Mobile Professionals," *Journal of Ethnic and Migration Studies* 36, 8: 1197-1210.
- Fee, L. K. and Rahman, M. M., 2014, "From Workers to Entrepreneurs: Development of Bangladeshi Migrant Businesses in the Republic of Korea," *International Migration* 52, 2: 122-139.
- Granovetter, M., 1995, "The Economic Sociology of Firm and Entrepreneurs" in A. Portes, ed. *The Economic Sociology of Immigration*. New York: Russell Sage Foundation. Pp. 128-165.



- Herman, R. T. and Smith, R. L., 2010, *Immigrant, Inc.: Why Immigrant Entrepreneurs Are Driving the New Economy (and How They Will Save the American Worker)*. Hoboken, N.J.: John Wiley & Sons.
- Howe-Walsh, L. and Schyns, B., 2010, "Self-initiated Expatriation: Implications for HRM," *The International Journal of Human Resource Management* 21, 2: 260-273.
- Inkson, K., 2006, "Protean and Boundaryless Careers as Metaphors," *Journal of Vocational Behavior* 69, 1: 48-63.
- Inkson, K., Arthur, M. B., Pringle, J., and Barry, S., 1997, "Expatriate Assignment versus Overseas Experience: Contrasting Models of International Human Resource Development," *Journal of World Business* 32, 4: 351-368.
- Jokinen, T., Brewster, C., and Suutari, V., 2008, "Career Capital during International Work Experiences: Contrasting Self-initiated Expatriate Experiences and Assigned Expatriation," *The International Journal of Human Resource Management* 19, 6: 979-998.
- Kloosterman, R., and Rath, J., 2003, "Introduction" in R. Kloosterman and J. Rath, eds. *Immigrant Entrepreneurs Venturing abroad in the Age of Globalization*. New York: Berg. Pp. 1-16.
- Lan, P.-C., 2011, "White Privilege, Language Capital and Cultural Ghettoisation: Western High-Skilled Migrants in Taiwan," *Journal of Ethnic and Migration Studies* 37,10: 1669-1693.
- Lehmann, A., 2014, *Transnational Lives in China: Expatriates in a Globalizing City*. Hampshire, UK: Palgrave Macmillan.
- Leonard, P., 2010, "Old Colonial or New Cosmopolitan? Changing White Identities in the Hong Kong Police," *Social Politics* 17, 4: 507-535.
- Ley, D., 2006, "Explaining Variations in Business Performance among Immigrant Entrepreneurs in Canada," *Journal of Ethnic and Migration Studies* 32, 5: 743-764.
- Li, P. S., 1992, "Ethnic Enterprise in Transition: Chinese Business in Richmond, B.C., 1980-1990," *Canadian Ethnic Studies* 24, 1: 120-138.
- Light, I., 1979, "Disadvantaged Minorities in Self-Employment," *International Journal of Comparative Sociology* 20, 1-2: 31-45.
- Light, I., 2010, "Transnational Entrepreneurs in an English-Speaking World," *Die Erde* 141: 87-102.
- Light, I., and Gold, S. J., 2000, *Ethnic Economies*. San Diego, CA: Academic Press.
- Lundberg, H. and Rehnfors, A., 2018, "Transnational Entrepreneurship: Opportunity Identification and Venture Creation," *Journal of International Entrepreneurship* 16, 2: 150-175.

- Marger, M. N., 1989, "Business Strategies among East Indian Entrepreneurs in Toronto: The Role of Group Resources and Opportunity Structure," *Ethnic and Racial Studies* 12, 4: 539-563.
- Marger, M. N., 2001, "Social and Human Capital in Immigrant Adaptation: The Case of Canadian Business Immigrants," *The Journal of Socio-Economics* 30, 2: 169-170.
- Min, P. G. and Bozorgmehr, M., 2003, "United States: The Entrepreneur Cutting Edge" in R. Kloosterman and J. Rath, eds. *Immigrant Entrepreneurs Venturing Abroad in the Age of Globalization*. New York: Berg. Pp. 17-37.
- New American Economy, 2011, *The "New American" Fortune 500: A Report by the Partnership for a New American Economy*,  
<http://www.newamericaneconomy.org/sites/all/themes/pnae/img/new-american-fortune-500-june-2011.pdf>
- Panayiotopoulos, P., 2006, *Immigrant Enterprise in Europe and the USA*. London & N.Y: Routledge.
- Pang, C. L., 2003, "Belgium: From Proletarians to Proteans" in R. Kloosterman and J. Rath, eds. *Immigrant Entrepreneurs Venturing Abroad in the Age of Globalization*. New York: Berg. Pp. 195-212.
- Patton, M. Q., 2002, *Qualitative Research and Evaluation Methods* (3rd ed.). London: Sage.
- Riddle, L., Brinkerhoff, J. M. and Nielsen, T. M., 2008, "Partnering to Beckon Them Home: Public-Sector Innovation for Diaspora Foreign Investment Promotion," *Public Administration and Development* 28: 54-66.
- Riddle, L. and Marano, V., 2008, "Homeland Export and Investment Promotion Agencies: The Case of Afghanistan" in J. M. Brinkerhoff, ed. *Diasporas and Development: Exploring The Potential*. Boulder, Colo.: Lynne Rienner Publishers. Pp. 133-150.
- Salter, P., 2015, "The World's Best Entrepreneur Visas," *Forbes*,  
<https://www.forbes.com/sites/philipsalter/2015/06/02/the-worlds-best-entrepreneur-visas/#3a7ea3487f47>
- Sassen, S., 2001, *The Global City: New York, London, Tokyo* (2nd ed.). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Saxenian, A., 1999, *Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneur*. San Francisco: Public Policy Institute of California.
- Saxenian, A., 2000, "Transnational Entrepreneurs and Regional Industrialization: The Silicon Valley-Hsinchu Connection" in R. Tzeng and B. Uzzi, eds. *Embeddedness & Corporate Change in a Global Economy*. New York: Peter Lang Publishing. Pp. 283-302.

- Saxenian, A., 2002, "The Silicon Valley Connection: Transnational Networks and Regional Development in Taiwan, China and India, Science," *Technology and Society* 7, 1: 117-149.
- Saxenian, A., 2005, "From Brain Drain to Brain Circulation: Transnational Communities and Regional Upgrading in India and China," *Studies in Comparative International Development* 40, 2: 35-61.
- Saxenian, A., 2006, *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Selmer, J., McNulty, Y., Luring, J., and Vance, C., 2018, "Who is an Expat-preneur? Toward a Better Understanding of a Key Talent Sector Supporting International Entrepreneurship," *Journal of International Entrepreneurship* 16, 2: 134-149.
- Scott, S., 2006, "The Social Morphology of Skilled Migration: The Case of the British Middle Class in Paris," *Journal of Ethnic and Migration Studies* 32, 7: 1105-1129.
- Sonderegger, P., and Taube, F., 2010, "Cluster Lifecycle and Diaspora Effects: Evidence from the Indian IT Cluster in Bangalore," *Journal of International Management* 16: 383-397.
- Stahl, G. K., Miller, E. L., and Tung, R. L., 2002, "Toward the Boundaryless Career: A Closer Look at the Expatriate Career Concept and the Perceived Implications of an International Assignment," *Journal of World Business* 37, 3: 216-227.
- Suutari, V. and Brewster, C., 2000, "Making Their Own Way: International Experience through Self-initiated Foreign Assignments," *Journal of World Business* 35, 4: 417-436.
- Terjesen, S. and Elam, A., 2009, "Transnational Entrepreneurs' Venture Internationalization Strategies: A Practice Theory Approach," *Entrepreneurship Theory and Practice* 33, 5: 1093-1120.
- Tseng, Y.-F., 2000, "Immigrant Firms and Transnational Embeddedness: Chinese Entrepreneurs in Los Angeles" in R. Tzeng and B. Uzzi, eds. *Embeddedness and Corporate Change in a Global Economy*. New York: Peter Lang Publishing, Inc. Pp. 263-282.
- Tzeng, R., 2006, "Reverse Brain Drain: Government Policy and Corporate Strategies for Global Talent Searches in Taiwan," *Asian Population Studies* 2, 3: 239-256.
- Tzeng, R., 2010a, "Cultural Capital and Cross-border Career Ladders: Western Professional Migrants in Taiwan," *International Sociology* 15, 1: 123-143.
- Tzeng, R., 2010b, "Work in Cultural Translation: Workplace Encounters in Taiwanese Firms with Western Migrant Employees" in C.-H. Leong and J. W. Berry, eds. *Intercultural Relations in Asia: Migration and Work Effectiveness*. Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd. Pp. 105-125.

- Tzeng, R., forthcoming, "Beyond Palatable: White Privilege and Western Immigrant Restaurateurs in Postcolonial Taiwan," *International Area Studies Review*.
- Vance, C. M., 2005, "The Personal Quest for Building Global Competence: A Taxonomy of Self-initiating Career Path Strategies for Gaining Business Experience Abroad," *Journal of World Business* 40, 4: 374-385.
- Vance, C. M., Larrieu, R. J., Bergin, R., Mercado, J., Richmond, J., Walden, M., and Reeser, C., 2017, "A Field Exploration of the 'expat-preneur' phenomenon," *Global Business and Organizational Excellence* 36, 6: 34-43.
- Vance, C. M., McNulty, Y., Paik, Y., and D'Mello, J., 2016, "The Expat-preneur: Conceptualizing a Growing International Career Phenomenon," *Journal of Global Mobility* 4, 2: 202-224.
- Watson, R., Keasey, K., and Baker, M., 2000, "Small Firm Financial Contracting and Immigrant Entrepreneurship" in J. Rath, ed. *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*. London: Macmillan Press. Pp. 70-89.
- Zhou, Y. and Hsu, J.-Y., 2011, "Divergent Engagements: Roles and Strategies of Taiwanese and Mainland Chinese Returnee Entrepreneurs in the IT Industry," *Global Networks – A Journal of Transnational Affairs* 11, 3: 398-419.

表 1 西方移民創業家的國籍

國籍	自行蒐集資料庫		訪談資料	
	人數	百分比	人數	百分比
美國	76	21.78%	17	21.52%
英國	46	13.18%	10	12.66%
加拿大	43	12.32%	6	7.59%
法國	37	10.60%	10	12.66%
德國	20	5.73%	8	10.13%
澳大利亞	12	3.44%	2	2.53%
南非(英裔)	11	3.15%	4	5.06%
瑞士	9	2.58%	2	2.53%
義大利	8	2.29%	1	1.27%
紐西蘭	7	2.01%	4	5.06%
荷蘭	7	2.01%	3	3.80%
西班牙	6	1.72%	3	3.80%
瑞典	5	1.43%	3	3.80%
比利時	5	1.43%	3	3.80%
愛爾蘭	4	1.15%	2	2.53%
波蘭	4	1.15%	--	--
奧地利	3	0.86%	--	--
丹麥	2	0.57%	1	1.27%
保加利亞*	1	0.29%	--	--
不明	43	12.32%	--	--
總計	349	100.00%	79	100.00%

\* 歐盟國家。

表 2 西方移民創業家的背景資料

		網路問卷 (N=69)	訪談資料 (N=79)
		百分比	百分比
性別	男	89.4%	97.5%
	女	10.6%	2.5%
	總計	100.0%	100.0%
年齡*	24-30	3.2%	6.3%
	31-40	43.5%	40.5%
	41-50	40.3%	36.7%
	51-60	11.3%	12.7%
	61-70	0.0%	2.5%
	71-80	0.0%	1.3%
	81-85	1.6%	0.0%
	總計	100.0%	100.0%
最高學歷	國小	1.5%	0.0%
	國(初)中	1.5%	0.0%
	高中	2.9%	4.0%
	高職	2.9%	0.0%
	專科	5.9%	2.7%
	大學	41.2%	52.0%
	大學中輟	0.0%	5.3%
	碩士	39.7%	33.3%
	博士	4.4%	2.7%
	總計	100.0%	100.0%
最高學歷主修	社會學科	35.6%	21.4%
	商管學科	28.8%	34.3%
	自然學科	23.7%	28.6%
	人文學科	10.2%	12.9%
	多主修	1.7%	2.9%
	總計	100.0%	100.0%
婚姻	已婚 (含同居)	65.2%	69.6%
	單身 (含離婚、分居、喪偶)	34.8%	30.4%
	總計	100.0%	100.0%
已婚者中為台灣女婿		74.4%	83.3%

\* 網路問卷中，年齡最低 27 歲、最高 85 歲；訪談問卷中，年齡最低 24 歲、最高 72 歲。

表 3 西方移民創業家設立公司之產業分布

		自行蒐集資料庫 (N=345)	訪談資料 (N=75)
		百分比	百分比
產業	食品	36.52%	26.67%
	貿易	15.94%	17.33%
	高科技	8.12%	8.00%
	文化	7.83%	8.00%
	休閒	6.67%	1.33%
	教育	6.38%	2.67%
	設計	5.80%	8.00%
	法律	3.77%	8.00%
	行銷	2.61%	10.67%
	其他	6.38%	9.33%
成立年代	2001 年及以後*	78.00%	72.00%
經營型態	獨資行 (商) 號	20.16%	13.85%
	合夥行 (商) 號	1.94%	15.38%
	無僑外資股份有限公司	3.49%	6.15%
	無僑外資有限公司	26.74%	29.23%
	有僑外資股份有限公司	8.14%	4.62%
	有僑外資有限公司	27.13%	3.08%
	外國公司在台分公司、辦事處	12.40%	27.69%

\* 自行蒐集資料庫中，最早的公司成立年代是 1972 年；訪談資料中，最早的公司成立年代是 1973 年。