

本文章已註冊DOI數位物件識別碼

▶ 居留權的商品化：台灣的商業移民市場

Commodification of Residency: An Analysis of Taiwan's Business Immigration Market

doi:10.29816/TARQSS.199709.0002

台灣社會研究季刊, (27), 1997

Taiwan: A Radical Quarterly in Social Studies, (27), 1997

作者/Author：曾熾芬(Yen-Fen Tseng)

頁數/Page：37-67

出版日期/Publication Date：1997/09

引用本篇文獻時，請提供DOI資訊，並透過DOI永久網址取得最正確的書目資訊。

To cite this Article, please include the DOI name in your reference data.

請使用本篇文獻DOI永久網址進行連結:

To link to this Article:

<http://dx.doi.org/10.29816/TARQSS.199709.0002>



DOI Enhanced

DOI是數位物件識別碼 (Digital Object Identifier, DOI) 的簡稱，是這篇文章在網路上的唯一識別碼，用於永久連結及引用該篇文章。

若想得知更多DOI使用資訊，

請參考 <http://doi.airiti.com>

For more information,

Please see: <http://doi.airiti.com>

請往下捲動至下一頁，開始閱讀本篇文獻

PLEASE SCROLL DOWN FOR ARTICLE



台灣社會研究季刊
第二十七期 1997年9月
Taiwan: A Radical Quarterly in Social Studies
No. 27, Sept., 1997.

居留權的商品化： 台灣的商業移民市場

曾熾芬

Commodification of Residency:
An Analysis of Taiwan's Business Immigration Market

by
Yen-Fen Tseng

關鍵字：台灣移民、商業移民方案、移民仲介、商品化

Keywords: Taiwanese Immigration, Business Migration Programs, Immigration Brokers, Commodification

* 本文的資料搜集為國科會補助之研究計畫 (NSC85-2412-H-002-005)。作者感謝參與研究計畫的三位助理：簡淑媛、郭錦慧、鄭祖邦，以及兩位審稿人的建議。

收稿日期：1997年7月7日；通過日期：1997年10月17日。

Received: July 7, 1997; in revised form: Oct. 17, 1997.

通訊地址：台灣大學社會系



摘 要

1980年代出現了一個全球性的移民市場，許多國家在這個移民市場內爭相吸引全球經濟菁英前往居留。這些國家提出各種商業移民方案，彼此競爭移民的人力與財力資本，其主要目標是要吸引香港和台灣的經濟菁英份子以及他們的資金。商業移民方案企圖以移民身份交換資本投資的方式，可以被視為是地主國為取得「全球資本供給系統」的一種捷徑。在這樣的演變下，某些國家的居留權逐漸被視為是一項提供給擁有資本的人，我將這樣的變化稱之為移民身份的商品化，藉著商品化這樣的概念，我企圖描述一個移民身份越來越容易為有財力的人所取得的過程。永久居留權逐漸變成是具有不同價格標籤的市場產品，它的價格全賴於地主國在世界體系中所佔的位置。本研究的目的是希望運用對於台灣商業移民的研究來檢視移民身份如何成為一個市場上的商品，以及移民市場的壟斷性質。然後，我也將論證，移民身份的商品化直接強化移民仲介在移民過程的重要性。

Abstract

In the 1980s, a global immigration market where nation-states are competing with each other to attract potential business immigrants has emerged. Immigrant visas are ever more available to people who have financial resources and who are willing to invest in host countries, a process I conceptualize as "commodification" of immigration channels. The scheme to attract capital investments in exchange the immigrant status is an invention that creates a shortcut for host countries to plug into a "global capital supply system." Various kinds of business migration programs are typical of such scheme. By utilizing a case study of Taiwanese business migration, this paper deliver a detailed analysis of the process of commodification of residency. The research has two goals: first, to analyze how residency became commodified and the monopolistic nature of residency market; second, to support my argument that business migration programs has strengthened he potential immigrants' dependency on private agencies instead of networks in the immigration process. The data collection mainly relies on in-depth interviews with immigration consultant firms and content analysis of immigration advertisements on newspapers.



1. 前言

Hopkins 與 Wallerstein 曾指出：「目前發生在世界體系中，最需要了解的是流通於國與國之間的各項活動，這包括了國際貿易、移民、與資本投資」（1986:160）。相較於商品而言，大規模的資本與人口的跨國流動，是世界體系中較晚出現的活動，隨著民族國家的建立，資金的國際化被認為不利於國民經濟的發展，當時猶太人資本在國際間流動，即被指責為一種對國民經濟的破壞（Hobsbawm 1992）；民族國家的發展也使得每一個人成為各有國籍的國民，國民的責任即在於對於付出成本栽培個人的國家效忠，而國與國的競爭中，人口是重要的國家資源，因此跨越國界而遷移被視為是一種偏差的行為，有些國家甚至明令禁止國民跨國的遷移。然而資金與人口跨國流動在二十世紀後半開始，已經是非常普遍的現象，其中人口的國際遷移對地主國與母國的政治、文化、經濟、與社會造成衝擊，是以對國際移民成因與後果的探討日益受到重視（Richmond 1991; Zlotnik 1992）。

根據統計，目前全世界約有一億的國際移民，佔全世界人口的 2%（Keely 1993）。人口的跨國遷移可以視為世界體系中核心/邊陲發展兩極化的直接結果，自從 1950 以後，人口跨國移動模式主要是由東往西，由南往北，這種國際間的移民主要來自非核心國家前往核心國家，目的是為了追求更好的工作機會（Zlotnik 1991），國際移民於是形成一個全球的勞動力供給體系（Potts 1991）。國際移民中以低技術勞動人口居多，專業及高技術移民次之，低技術勞動力移民也因此吸引絕大部份的研究注意力（Sassen 1988）。雖然，資本案/企業主階級佔國際移民人口非常小的比例（United Nations 1989），但是 1980 中期以後，許多國家開始鼓勵攜帶資金的企業家/投資者移民，象徵國際移民歷史上的重要轉變。

在 1980 年代一個全球性的移民市場出現，許多國家在這個移民市

場內爭相吸引全球經濟菁英前往居留，經由他們的移民政策和經濟機會的提供，這些國家彼此競爭移民的人力與財力資本 (Borjas 1990)。傳統中，勞工人口以勞動力交換居留權，現在則出現了有資產的人以資金與商業投資取得移民身份的管道，兩者雖然都是一種與移居地主國的利益交換，但卻反映截然不同的移民歷史。在這樣的架構下，某些國家的居留權逐漸被視為是一項提供給有技術的、受過教育的和富有人的一項特權。所謂「高品質」的移民即是指那些擁有各種資源的人，而且越來越是指那些擁有資本的人，許多國家為爭取有資本的移民而將移民簽證當作價碼條件不等的各種商品，各種投資/商業移民方案 (Business/Investor Migration Programs) 就是一種典型的移民商品。我將這樣的變化稱之為居留權的商品化 (commodification of residency)，藉著商品化這樣的概念，我企圖描述一個移民身份越來越容易為有財力的人所取得的過程，以及這個移民過程廣泛運用廣告傳媒、依賴複雜市場營銷手段的現象。簡言之，居留權的商品化同時表現在兩個層次：一方面指的是地主國居留權的出售；另一方面則是指移民過程成為有利可圖的生意，這象徵著人口國際流動前所未有的變化。

目前的文獻對商業移民的討論有兩個主要不足之處：第一，他們幾乎只著重討論加拿大與澳洲兩個地主國的商業移民方案，而事實上今天世界上提供商業移民計畫的有將近四十個國家。至今尚無任何研究比較討論這些商業移民方案的商品性格；第二，先前的研究只討論商業移民對地主國造成的社會經濟衝擊 (Chan 1992; De Mont and Fennell 1989; Inglis and Wu 1991; Wong 1995)，卻沒有討論這些移民商品對潛在移民人口的意義，更缺乏研究探討這些商品在移民的來源地透過什麼市場機制來運作，以及它如何成為一個可以累積利潤的移民產業 (immigration industry)。

這篇文章的目的便是希望運用對於台灣商業移民的分析，來檢視居留權如何成為一個市場上的商品，以及居留權市場的性質，並比較

各國商業移民方案的商品化程度。然後，我將論證居留權的商品化直接強化移民仲介（以不同種類的移民公司為代表）在移民過程的重要性。

本研究採取深度訪談以及文獻整理的方式搜集資料。針對本研究的旨趣，目前並無有系統的資料，而在母體人口難以確定的情況下，進行系統性的調查有困難，因此對掌握與研究現象各相關資訊的人士做深度訪談，是現階段最適合的研究方法。基本上，由於國際移民與資金流動在我們的社會中帶有污名（stigma），所以有可做不可說的傾向，這是蒐集資料困難的來源。研究初期階段以廣泛收集報章雜誌有關商業移民相關的消息與資訊為主，我們收集了過去十年來的各種相關文獻。另外我們也針對報紙移民廣告做分析，整理出移民公司促銷的商業移民專案，以利於我們建立訪談名單，並瞭解移民趨勢，其中主要的資料來源是中國時報與聯合報每星期一次的整版移民資訊。另外一項重要的文獻資料是台灣唯一專門報導移民訊息的移民雜誌—移民快遞，雖然它是一家移民公司出版的刊物，但是內容以提供訊息為主，少涉入商業色彩，經我們與其它來源的訊息對照之後，認為其公信力是可以信賴的，我們收集它從出刊到最近的期數，共三十期，並予以摘要分析。

在深入訪談的初步階段，我們先參與各種移民說明會，這包括大型的移民展與個別的說明會。本研究鎖定的訪談對象是熟悉移民投資事務的移民公司，原因如下：一、移民公司本身經常接觸各式各樣的企業主，對於商業移民、資金流動與企業經營有豐富的觀察，可以藉由他們的分析瞭解各種不同的研究問題。另一方面，移民公司也對移民地主國有相當的瞭解，他們對地主國的移民法規與執行情況可以提出分析及批評。另外，根據蕭新煌（1994）等的研究，「移民顧問公司對非親屬的移民扮演日益重要的角色，移民業者不但在申請手續上，提供專業化的諮詢服務，更必須對各地與台灣間經貿關係來往狀況、特殊投資優惠或限制作及通盤且細緻的瞭解，以針對顧客需

要做最恰當的建議。」(1994:55)

經由參與不同移民公司的說明會，以及對各移民公司的專案文件分析之後，我們以移民地區作為分類，將移民公司分為兩類，一為專辦新興移民國家（指除了美、加、紐、澳之外的移民目的地）的移民公司，根據移民公會的資料，一共有 33 家。二為專辦美、加、紐、澳的移民公司，一共有 63 家。這兩類移民公司之間彼此並不重疊，但在類別內部則經常重疊，比如代辦美國移民的公司也常辦理移民加拿大事務，而許多公司也同時經手澳洲與紐西蘭的移民，請詳見表一的移民公司代辦移民國的次數分配表。在這兩類中，我們分別選擇了二十家公司進行訪談，篩選的標準主要是考慮移民國的多元性，不同的國家中選擇至少一家公司進行訪談。我們先得以新興移民國為主的公司進行接洽，這一部分的工作進行的並不順利，受訪率偏低，最後在接洽二十家公司後，只有五家公司接受了訪談¹。所以有關新興移民國家的資料，以文獻整理為主。第二階段以辦美加紐澳移民的公司為訪談對象，受訪率普遍回升，在這個類別中，我們一共取得十七家的訪談²。

1. 事後評估受訪率的問題時，經過與其他移民公司交換意見之後有一些可能的原因造成受訪率偏低：一、專辦新興移民國的公司所促銷的商業移民專案多屬獨佔的商品，不願與外人討論，怕同行搶生意，所以不願接受訪談。二、這些新興移民國的商業移民專案常是短期的，一年或半年或三個月的配額，專案一結束，移民公司就關門，或回到原來的貿易公司、商業顧問的業務。我們發現這類公司汰舊換新率相當高，以致於我們經常找不到名單上面的公司。三、這些公司有時會用不實的廣告文字推銷專案，也因此不願受訪，以免造成困擾。以上的原因或可解釋這些移民公司受訪率偏低的背景。
2. 這或可歸因於受訪公司的歷史比較久，穩定性比較高，也比較願意與外界討論其業務，再加上這幾個國家在移民法規上的透明度高，移民公司不會把移民管道當作自己的獨佔商品，不至於像上述辦新興國家的移民公司把移民業務視為商業機密。

表一 依移民目的國區分移民公司的數目

西方國家		中南美		非洲		其他	
移民目的國	數目	移民目的國	數目	移民目的國	數目	移民目的國	數目
美國	35	中南美	1	賴比瑞亞	1	馬紹爾	7
加拿大	66	阿根廷	6	獅子山共和國	1	菲律賓	5
澳洲	25	哥斯大黎加	6	南非	4	帛琉	1
紐西蘭	31	巴拿馬	4	直不羅陀	1	斐濟	1
英	2	巴西	1	多米尼克	7	貝里斯	11
法	2	玻利維亞	1	那米比亞	3		
荷蘭	1	巴拉圭	1				
西班牙	1	厄瓜多爾	1				
		瓜地馬拉	1				
		烏拉圭	2				

資料來源：依台北移民公會共有 99 家移民公司

附註：總數超過 99 家，因為許多移民公司代辦不只一個國家的移民

2. 資本與移民

2.1 商業移民計畫

地主國用臨時或永久的居留權交換勞動力（包括高技術及低技術人員）已經存在好幾個世紀，但是地主國對於企業主商業能力與資本的爭取則是晚近的現象。商業移民計畫在各國的定義不盡相同，我會在討論這些商業移民方案的商品化程度時做一比較，但是，我們還是可以給這樣的方案歸納出一個共同的基礎，這個方案的基本內涵是，對於有意願並有能力在地主國投資/創業的潛在移民，給予現行移民配額以外的移民管道，此移民管道立意區分那些以外來資金創造地主國工作機會的移民，與到地主國尋找工作機會的移民。當目前各國政府用盡心思爭取外來投資之際，這樣一種企圖以移民身份交換資本投資

的移民政策，可以被視為是地主國取得「全球資本供給系統」(global capital supply system) 的一個捷徑，因為不像當某一國家吸引外資時，地主國通常需做某些讓步來提供各種優惠政策 (incentives)，商業移民政策只需要給予投資者居留權利作為優惠條件。商業移民計畫將移民政策與經濟發展政策直接掛鉤，使得移民對經濟的影響更為直接與明顯。所以，我們也不難想像商業移民的計畫被引入的時機通常是當地主國家的經濟發展出現問題的時候，Wong (1995) 即指出加拿大兩次的經濟蕭條和經濟再結構化的問題直接促使了加國政府引進商業移民政策。Inglis 和 Wu (1991) 也發現澳洲的經濟在一九七零年代受到石油危機的影響，在這樣的經濟脈絡下澳洲的商業移民計畫才開始發展，而地方經濟發展所出現的危機，也促使許多澳洲的地方政府積極招募世界各地的商業人士前來居留，以增加他們和商業移民母國之間的跨國貿易，結果是，移民政策變成了澳洲國際貿易政策的一部份³。形形色色的投資移民方案，主要反映這些國家及人民將低技術勞動力移民視為國內經濟社會的負擔，因而希望將移民簽證高價出售 (Borjas 1990)，也因此，商業移民計畫常被視為代表移民政策上的重大轉變，為地主國帶來創造工作的投資移民，而不是那些佔去工作機會的移民工人。

2.2 港台資產階級的移民

儘管地主國的經濟背景是一個重要的結構因素促使各國改變移民政策的內容，但是，我認為此一移民管道的提供，若沒有具體的對象，也就是願意以投資交換居留權的潛在移民人口，這些商業移民方案並沒有實行的可能。而事實上許多國家設立商業移民計畫主要是要吸引

3. 例如：在一則 *Asian Business* 由新南威爾斯政府的商業投資和移民服務處刊登的廣告，向潛在的商業移民者宣傳他們的地方。廣告上說：“來新南威爾斯吧！在此地築巢吧！我們提供亞洲市場、太平洋市場、澳洲市場、技術勞工、製造業、基礎設施、能源業、觀光業和進步技術。” (*Asian Business*, 1989, 9月號: 33)

香港和台灣的經濟菁英份子以及他們的資金，而來自於這兩地的移民也確實構成這股移民潮的主要部份。以加拿大為例，港台移民在1993年佔了所有加拿大商業移民的63%，請參考表二。

表二 1993年加拿大商業移民前十大來源國分析
(只計入新報到的主申請人數)

排名	來源國家	企業家		自僱者		投資者		合計		歷年排名		
		#	%	#	%	#	%	#	%	1992	1991	1990
1	香港	1,947	46.6%	271	25.4%	1,271	41.8%	3,491	42.1%	1	1	1
2	台灣	397	9.5%	84	7.9%	1,267	41.7%	1,748	21.1%	2	2	2
3	南韓	446	10.7%	25	2.3%	94	3.1%	565	6.8%	3	3	3
4	菲律賓	36	0.9%	28	2.6%	99	3.3%	163	2.0%	5	18	15
5	德國	98	2.3%	42	3.9%	3	0.1%	143	1.7%	12	8	9
6	瑞士	44	1.1%	91	8.5%	2	0.1%	137	1.7%	8	9	15
7	美國	45	1.1%	71	6.6%	9	0.3%	125	1.5%	7	7	11
8	沙烏地阿拉伯	105	2.5%	7	0.7%	13	0.4%	125	1.5%	9	9	12
9	埃及	95	2.3%	2	0.2%	24	0.8%	121	1.5%	4	4	10
10	英國	56	1.3%	37	3.5%	24	0.8%	117	1.4%	6	4	6
前十大來源國合計		3,271	78.3%	658	61.6%	2,806	92.3%	6,735	81.2%			
其他地區合計		909	21.7%	411	38.4%	235	7.7%	1,555	81.2%			
商業移民合計		4,180	100%	1,069	100%	3,041	100%	8,290	81.2%			

資料來源：移民快遞第30期

在過去的二十年期間，港台地區經濟的成長驚人，迅速的資本累積為其對外投資提供了基本的動力。一旦一個國家的成員開始有能力參與全球經濟，資金的國際流動就變得相當活躍，但更有趣的是，港台的資金流動，也同時伴隨了資本所有者的跨國移民。港台資本所有

者的國際移民，近十年來，已形成一種有錢的新移民團體，為一些地主國帶來財富也帶來他們經營企業的技術 (Miles and Satzewich 1990)。

台灣是當今世界上主要的移民輸出國之一，根據內政部 1993 年的資料，該年台灣移民到美國、加拿大、澳洲、紐西蘭、南非五個主要國家的人數，共計二萬至二萬五千人之間。這個數目僅佔台灣總人口數的極小比例，但是，討論移民的重要性並不是基於其絕對數目，而是它對台灣中上層社會的影響極為顯著，內政部的另一項調查顯示，台灣有意願移民的人數約有七十萬人 (中國時報，11/10 1994:23)。根據中研院的社會意向調查，八分之一的台灣人表示了移民海外的意願，而這些有意願移民的人比較年輕，具專業技術，擁有高教育與高收入 (蕭新煌 1991)。蕭新煌等 (1994) 對台灣移出口的研究中發現，台灣移民與其它國家移民最重要的差異在於台灣移民通常擁有經濟優越的背景，移民已由高級勞力輸出轉變而為資本輸出。根據天下雜誌在 1988 年做過的一項對國內前 1400 大企業主的問卷調查，發現其中十分之一表示有移民意願，而有四分之一表示自己或子女已有移民身份。先前研究也發現，企業主階級在北美 (尤其是美國) 的台灣移民人口中佔有顯著地位，以移民到美國的臺灣人口為例，從 1985 年起，企業主佔約百分之三十之多，這種現象在人口國際流動中屬於一種新的類型 (Tseng 1994)。

眾所周知，來自於台灣與香港的移民潮主要是被政治的危機所引發的，他們對未來的憂慮起因於他們對中共政權的不信任，來自於這兩個區域的移民潮很明顯地受他們與北京政府政治關係的波動影響，經濟的菁英對於屈從於社會主義中國的變化尤其感到恐慌。而在台灣，人民離開台灣已經不再只是因為政治的不確定感，同時也是中產階級對出口導向的經濟發展衍生出來的社會問題比如過度都市化與環境污染等，所採取的反彈作法，這個情況很類似於南韓移民者的動機 (Light and Bonacich 1988)。內政部 1994 年在「國人海外移民現

況與動機探討」的調查中發現，台灣人民移民動機的前三名爲一、子女教育問題，二、生活品質不佳，三、海外事業因素等佔六成比重；不過，因治安欠佳及政局不安等因素而移民的人口也占三成左右。

但是並非每一個想移民的人都有適當的管道（如家庭團聚以及職業技術）取得移民身份，一般而言，港台移民考慮的國家如加拿大、澳洲和美國，都是政治安定且具良好生活品質，並能爲他們的資金提供安全保障的國家。但是這些地主國的條件也相對地比較嚴苛，決心尋求安全天堂的香港人與台灣人於是造就了一個日益成長的「護照市場」，以滿足那些不符合如美國等移民國家選擇標準的人們，這個需求吸引了越來越多的國家加入移民市場，使得移民管道商品化的速度加快。全球移民市場中出現的這群潛在的「顧客」變成是很多國家想要去爭取的目標，這種用鈔票選擇第二本護照的移民行爲是國際移民史上的創舉。擁有外國的移民身份除了可以因應不確定的政治前途之外，雙重國籍給商務旅行頻繁的台灣商人第二本「護照」，使得他們進出世界各國比較容易，這是因爲與台灣有正式邦交的國家非常少，以至於台灣人民旅行國外常受到歧視。首先，他們必須等很長的時間才能獲得簽證，他們也往往只能停留較短的時間。一些移民業者的廣告者反映了這樣的誘因，一個移民促銷的例子就是貝里斯宣稱他們的護照是：「65 個國家的落地簽證」。

2.3 港台移民的特性

目前很多對於台灣和香港的移民研究中發現到台灣商業移民屬於高度流動的人口，他們往往將家人安置在地主國生活，事業卻仍然留在母國，本人則在兩地做經常性的移動 (Skeldon 1994; Tseng 1995)。這種被英文媒體稱做 Two-legged existence 類型的移民代表國際移民的一個獨特階級，大部份的台灣和香港移民仍想辦法繼續經營其在母國的事業或專業，因爲他們在母國賺取比較高的收入。一項對於香港移民到加拿大的研究中發現，大多數的受訪者認爲他們在香

港比在加拿大可以賺更多的錢，在這些受訪者當中有一半表示他們計畫回到香港去工作 (Wong 1992)。香港以及台灣的經濟成長率一直維持在至少百分之六的水準，這樣的經濟發展提供的機會遠比新世界較有前景。由於這樣的背景，香港與台灣的商業移民一般並不願意將全部的時間投入在管理經營對地主國的投資事業上。爲了迎合這種獨特的需要，很多國家相繼發展出各種型態的投資移民計畫，像是購買政府的基金或是存一定額度的款項在地主國的銀行，而不像一般的商業移民方案規定投資者投注在新事業相當的管理時間。我認爲，高度流動的移民特性進一步強化了居留權的商品化。

3. 商品化程度

商業移民計畫的“商品化程度”不同，我認爲那些立意將商業移民整合進入當地經濟與社會的移民政策，其商品化程度較低，也就是在這樣的方案下，居留權不被視爲一種普通的商品 (commodity)，它仍具有共同社群的身份 (community)，這類移民計畫會規定潛在移民積極投入於商業投資與融入當地社會的過程。相反地，某些類型的移民計畫，卻並不預期吸引移民做長期的居留或投資，移民往往不須在地主國創立自己的事業，也不須親自管理商業投資的活動，他們甚至可以不會出現（更遑論居留），只要他們能夠「繳納」足夠的金額，他們就能取得該國的居留權/公民權，在這一層次上，居留權只是一件商品，背後並無任何的社群意涵，移民管道的商品性質已經被完全地實現。因此，我將以商業移民方案的兩個主要面向—創業要求以及居留要求—來比較不同國家商業移民計畫的商品性。

依據台北移民同業公會的估計，在台灣的移民市場有來自 29 個國家的商業移民方案，其中一些方案有清楚的政策規範，有一些方案則沒有，表三即是對那些規範比較清楚的商業移民方案法規的重點整理。從表三，我們可以看到，基本上，不同國家的移民計畫在創業要求與居留要求，這兩個主要面向上有不同的規定。只有少數國家（美

國、加拿大、英國、牙買加、澳洲)有創業要求(即企業家方案),這樣的方案不只是希望引進移民者的資金,同時也希望爭取他們的商業技術,因此,這些方案也往往有較嚴格的居留要求,顯示這些國家比較著眼於商業移民的長期經濟貢獻,它們同時也都要求商業移民者有長期的投資計畫。相對地,大部份的國家只提供投資移民方案,也就是移民者交付地主國規定的金額,或是定存在地主國的銀行,來擴充該國的資本市場,或是購買政府公債以利該國財政,或由該國各類型的私人創投基金(venture capital)統籌投資與管理,這些方案以居留權/公民權和商業移民交換資金的形式,比較像是一次就結束的交易關係,因為這樣的商業投資並不需要移民的商業技術與管理,他們缺席式的移民行爲(Absentee Immigration)是可以被地主國預期的,地主國通常也不會規定這些移民的居留時間。

從表三也可以觀察到,提供商業移民方案的國家涵蓋核心到邊陲各種發展程度的國家,如果商業移民方案是一種商品,它的價位似乎與地主國在世界政治經濟中所佔的地位成正比,核心國的移民身份奇貨可居,所費不貲;而越處邊陲的國家,資金投入的金額要求比較低,他們也是在80年代晚期,加入這個全球移民市場的一群新興移民地主國,這些國家提供了多樣化的居留權/公民權的商品,乃是有鑑於先前推出商業移民方案的國家成功吸引了不少亞洲資金,比如,新加坡在其政府的促銷文宣中,便明白地透露出這樣的訊息:

新加坡加入移民國行列是爲了吸收華人菁英,有鑑於現在華人菁英大部分都被加拿大、紐澳吸收,所以新加坡特別開放了這個辦法。而且也可以平衡新加坡的種族比例,華人75%、馬來人25%。主要的理由是爲了以後的馬來聯盟,以及亞太營運中心作準備。(5-3)。

這些新興地主國大部分是需要資本投資的國家,在作法上對申請人的背景要求較少並且要求較少的資金。一位仲介業者分析這些國家爲什麼會用移民簽證換取投資:

表三 商業移民的選擇

國家	創業移民方案	投資移民方案	居留規定	說明
美國	50 至 100 萬美金，可以製造十個以上就業機會的事業		五年中的一半時間	1990 年提供 1 萬個移民限額
加拿大	沒有規定，通常在 10 萬加幣以上	三種選擇： 25 萬加幣 35 萬加幣 50 萬加幣	每年六個月 共三年	沒有移民限額
英國*	242,000 美金，雇用英國公民	242,000 美金只確保居留	五年	手續和資本移轉需要調查
澳洲	企業家適用 127,129 附屬類別；資深主管適用 128,130 附屬類別	投資者適用 131 附屬類別	二年	申請人必須具備三年以上成功的工作經驗
紐西蘭		直接投資資金分為 75 萬, 125 萬, 175 萬紐幣三種	三年中的部份時間	依據申請人的人力資源及投資資金狀況，和安家能力兩項評估
甘比亞*	無	投資 1 萬 5 千美金至無利息的基金	無	投資確保公民權
牙買加*	投資 10 萬美金以創造 25 個工作	投資 10 萬美金至牙國銀行十年	五年	
菲律賓	無	5 萬美金	(退休移民)	每年一次，共十年
新加坡**		投資 625,000 美金於政府核准之事業	二年中的六個月	
南非**		投資 US\$69,500	五年的部份時間	
多米尼克		投資東方酒店開發計畫，最低投資額 3 萬 5 千美金	到訪一次	
貝里斯		投資 2 萬 5 千美金以上的土地	無	
多明尼加**		無資金限制	二年的部份時間	
巴拿馬**		在巴拿馬有最少 4 至 12 萬美金五年定存，或是僱用相當於三個巴拿馬人的投資	五年中的部份時間	
阿根廷**		在國家銀行有 3 萬美金 120 天定存	二年	
哥斯大黎加		存在哥國銀行 6 萬美金	無	
斐濟**		32 萬美金	五年	
賽席爾群島**		無資金限制	五年中的部份時間	
東加**		每年繳 16,000 美金，25 年租約	五年中的部份時間	

*1989 Asian Business **1996.6.24 商業週刊

未註明者之資料來源為各移民公司的書面文案

小國家根本就不需要你的技術人員。他的國家那麼落後，根本不需要，他最需要的就是錢，小國家你給錢，他就給你護照，這是名正言順的賣護照。他不是以吸引移民為目的，是以金錢為目的，但是要我投資到你國家，你能給我什麼好處？我們臺灣的人當然都希望說我投資到你國家，也能同時具有另外一個身份。(16-1)

雖然這些國家在生活品質和經濟機會上，較不具有吸引力，然而它們在台灣的移民市場，也具有一定程度的「競爭力」。他們將市場鎖定在那些不想涉入越洋事業運作的人，並且允許有財力資源但沒有成功商業經歷的人利用此管道。在這層意義上，潛在的移民者可以以金錢購買居留權/公民權。另外，這些國家吸引移民之處，還在於它們的居留要求寬鬆。因為大部分的商業移民者仍然在母國經營事業，他們偏好最少的居留要求。在香港和台灣，「移民監」被視為地主國對移民者為保有他們的永久居留權以及未來獲得公民權，所設下的的居留要求，在宣傳的小冊子和廣告上，這些國家通常特別強調“免移民監”。以貝里斯為例，1995年台灣辦移民到貝里斯的有三萬人，真正去住的卻只有有三千人(3-3)。對於世界上那些千辛萬苦離鄉背井，甚至不惜偷渡，只為了遷移他國尋找更好的工作與生活機會的國際移民而言，「移民監」毋寧是一個很費解的概念。

4. 居留權是什麼樣的商品？

在我們具體瞭解透過商業投資而取得居留權的國際移民方式後，我想進一步討論居留權成爲一種商品的條件，此商品的市場性質，以及商品的價值與價格如何決定⁴。

4.1 虛構的商品、壟斷的市場

馬克思對資本主義商品性質所提出的討論，直到現在仍是我們思

4. 這一部份的討論主要是回應本文審稿人的意見，我十分感謝該位審稿人所提的問題。

考商品的重要架構（請參考 *Capital Vol.1*），唯其討論的焦點集中在商品生產的相關過程，但「商品」形式在二十世紀後期的資本主義，已經與早期資本主義的時期，有著很大的差距（Harvey 1982: 357）。在後資本主義社會中出現大量未經勞動力轉化的商品（product of labor），用馬克思的概念，這些是虛構的（fictitious）商品，這些形式複雜、種類繁多的商品是被 Bocoock 認為資本主義已經經歷質變的主要原因（Bocoock 1993: 57）。而居留權正是這樣一個虛構的商品，為什麼我們可以認定居留權在某些國家已經成爲一種商品？

馬克思認爲一個商品必定同時具有使用價值與交換價值，如果以這樣的定義去討論居留權變成商品的條件，我們先來討論居留權的使用價值。永久居留某一國家的權利賦予一個人有在該國永久工作、生活並享有某些社會性與物質性的集體資源（如學費抵減、社會安全福利等），能否享有完整的集體資源端視是否能進一步取得公民權（citizenship）。雖然，目前許多人可以用短期的簽證在各國工作與居住，但是，其居住、工作的許可是受到許多管制的，並不能和擁有永久居留權者所獲得的待遇相比，而且不能取得大部份的集體性資源。另一方面，居留權的交換價值，因爲商業投資移民方案的出現而存在，在此一移民管道中，地主國用居留權來交換投資的資金，在此，我們看到居留權的商品化。馬克思認爲，交換價值不同於使用價值，在於前者預設了「經濟關係」，而這樣的經濟關係是發生在一個物品交換的市場中（Giddens 1971），所以我們接下來要問居留權此一商品的市場性質爲何？

一個居留權的市場分配移民到少數幾個願意接納他們的國家，這個世界上想移民的人口一直都遠遠超過願意接受他們的移民配額，所以這是一個供不應求的市場，而這個市場的供給面是不太可能大量增加的。談到居留權的供給，我們必須問誰擁有釋放或供給居留權給外國人的權力？或者，更簡單地說，誰擁有「居留權」？目前我們看到的是中央政府擁有供給的權力，但是，這個權力的正當性仍是值得爭議

的，或許未來在地方政府自主性增加的國家如加拿大，這個供給的權力會掌握在地方政府手中，或者如果其實這個權利是人民集體擁有的話，有一天，移民簽證的釋放與否以及數目多寡，還必須經過全民表決才能決定。目前，中央政府會在既有的移民政策中，調整出一個在經濟與政治利益比較平衡的配額來做為每年的移民簽證供給量。所以移民簽證的數量是受制於地主國的政治經濟考量，而不是因應對於移民簽證的需求，這個過程並不是像新古典經濟學所討論的市場過程中，需求一定會自動地刺激供給增加以達到供需之間的平衡。基於以上的因素，我認為居留權市場是一個壟斷性的市場，居留權這個商品不像其它的商品一樣，會自動反應市場的壓力而增加供給，商品所有者對商品的供給握有完全的掌控權，也就是除了中央政府，沒有其它的 entrepreneurs 可以加入市場，供應該國的居留權。

居留權市場的價值與價格如何決定？首先有關價值方面，我認為，居留於某一個國家的權利就如同居住在某一個特定土地的權利一樣，具有獨一無二的 (idiosyncratic) 的 locational benefits，所以居留權的價值是珍貴的 (precious)，而此珍貴性 (preciousness) 使得居留權的供給者與購買者之間存在著不對稱的市場關係 (asymmetrical market relation)，購買者支付供給者要求的價碼，而並無討價還價的權力。我在上一節討論過取得每一個國家的居留權所需投資的金額條件不同，如果我們把這些條件視為居留權的價格，則顯然需要解釋這些不同的價格如何出現的？居留權的價格是在地主國認為可以涵蓋社會成本的範圍中訂出的，但其價位卻是各國相對比較之下產生的。比較的基準是，該國在世界體系中的相對位置，此相對位置提供了移民到一個國家比移民到另一國家 differential locational benefits，此相對的特殊性決定了不同的居留權價格。比如加拿大首先推出其商業移民計畫，此計畫中規定的金額成為後來跟進者的參考標準，各自按照與加拿大在世界體系中的相對位置決定各自的「價位」，比如紐西蘭比加拿大地位較低，則其價位一定低於加拿大，而其它更

邊陲的國家價位更低，相反地，美國位居全球核心國的政治經濟霸權，其訂出的價位便「理所當然地」居於最高。

4.2 商品化的社會脈絡

社會主義並非一切免費，同樣地，資本主義也不是一切都變為商品，有些東西是很難變成商品，而即使是同屬資本主義，某樣東西在一些社會中已經變成商品，但在其它社會中，它不是商品。可見得一樣東西要變成商品，需要發生在除了資本主義經濟體系之外的其它社會文化結構中，我同意 Robert Bocoock 在 Consumption 中的討論，他說：

經濟活動，諸如在市場上製造與銷售商品、並合理地追求利潤，以及消費者對現代資本主義所提供的這些物品與服務的購買欲望與能力，都是發生在一個更大的社會、文化脈絡中。它絕不只是「純粹的」經濟作為或決定。(Bocoock,1993, 張君玖譯, 64 頁)

在此我想討論使得居留權成爲一個商品的社會文化結構是什麼？這個議題本身大概就可以作爲一個論文題目，在這裡我只是想提出一有助於思考此問題的方向。我們從首先推出商業移民方案的幾個國家即加拿大、澳洲、紐西蘭、美國來討論，這幾個國家一向被歸類爲古典的移民地主國 (classic immigration countries)，因爲他們長期以來都有引進移民的政策，而且在這些國家發展的歷史過程中，不斷地受到不同時期進入的外來移民所影響，這些深具移民傳統的國家，其社會化國民的過程經常要強調自己是一個 a country of immigrants，這對日本、德國、中國等以血緣界定國籍的國家⁵而言，是不可思議的。我認爲美、加、澳、紐都是具有容納外人的相對開放性移民社會，是

5. 比如基於德意志文化的認同感，德國人可以慷慨援助所有講德語的人民，卻無法接受已經在德國長期定居的土耳其移民融入德國社會；日本曾長期將世居日本的非日裔人士，排除在公民身份之外；世居國外的華僑一直被中國以及台灣政府視爲中國人，輕易可以取得公民身份。

產生居留權商品化的必要條件，只有在這樣的國家，才有可能以各種方式來吸引符合國家利益的各國移民來定居並且世代傳衍，這些方式中就包括了以移民簽證交換商業人才與投資的商業移民方案。

於是，在這些國家中，居留權這個原本與生俱有的權利 (ascribed privilege)，逐漸轉變成可以用後天的努力來取得的地位 (achieved status)。如果數十年前，人們仍無法想像居留權在今天會變成一種商品，正如我們不能想像數十年後，種族的歸屬也可能變成一種商品在市場上叫賣一樣。資本主義一再地顯示了其無所不在的穿透能力，而這些居留權商品也像其它的商品一樣，脫離不了以利潤為中心的市場機構，往往透過移民公司的促銷，賣給移民消費者。

5. 移民：一個受利潤擺佈的過程

5.1 台灣移民仲介業

移民管道的商品化除了表現在地主國的移民政策之外，另一方面也表現在它成爲一種在市場上被正式推銷的商品，這個銷售過程就如同其它商品一樣，依賴複雜的市場手段來完成。在過去的十年內，台灣的移民公司有顯著的發展，雖然我們沒有直接的統計估計有多少比例的移民是透過移民公司的協助⁶，但是從報章雜誌隨處看得見的移民公司廣告，透露出一個強而有力的訊息：移民公司的影響力正在成長。不但四個主要的報紙（中國時報、聯合報、自由時報、經濟日報）每週分別推出一次整版的移民廣告特刊，在一些在商業界廣被閱讀的英文雜誌如 *Asian Business*, *Far Eastern Economic Review*, *The Economist* 上，也常可以看到商業移民的廣告。移民公司在亞洲其它地區如香港也有類似的發展，Smart (1995: 187) 觀察香港移民日益依賴移民仲介業者的現象之後，認爲「移民廣告作爲促銷移民管道的

6. 澳洲駐台辦事處估計，以 1996 在該處申請移民的案件中，至少有一半是透過移民公司遞件的。

工具，象徵當代移民與以前移民性質上極大的轉變。」根據民國 85 年，內政部的統計，全台灣的移民公司有 194 家之多，是五年前的兩倍。根據我們的訪談，這些移民公司具有一些發展上的特點，一、其負責人多有回流移民的身份，即本身曾移民他國，並起多半以代辦其移居國家的移民事務起家。二、他們經常是由經營國際貿易或投資顧問轉而經營移民事業，其中又以國際房地產投資為主，這可由許多移民公司的名稱中仍保有國際商業顧問、國際開發或房屋仲介可以得知。這幾年又出現了新類型的移民顧問，其中包括大財團、私人銀行、以及證券投資業者。在財團方面，包括統一、中信、長榮等集團以其雄厚的財力介入投資移民市場，一位移民仲介業者觀察：

在美國介入投資移民的台灣財團有很多，各行各業都有，高爾夫球場、motel、hotel、餐館、速食店、修車、湖邊渡假山莊…都有。比如大財團在一個賭城投資興建 hotel，假設可以雇用兩千多個員工，兩千多除以十的話有兩百多個單位，可以讓兩百多位台灣股東加入取得移民簽證，如果以每個股東至少要投資一百萬美金計算，兩百個單位乘以一百萬美金的話，就是兩百個 million，非常大的資金⁷。財團不需要貸款，全部都是投資移民投資的，是賺是賠，由財團來控制，所以說他們企業團體財力會很集中，而且不用背負利息，所以比較不會受到銀行的掌控。(19-1)

在證券公司方面，我發現包括美林證券、所羅門兄弟、李曼兄弟等跨國的投資顧問公司也在台灣資金外流與國際移民市場中，為高所得階級規劃移民、資金操作管理工作 (3-2)。另外，外商銀行中的「私人銀行」(private banking) 業務項目之一就是扮演商業移民的仲介角色，他們專門按照客戶的財產狀況，為他們做財務管理、海外投資及移民的工作，而他們選擇客戶的條件是存款金額相當高的階層。各種

7. 美國商業移民規定，每一為移民新投資的事業可以合夥，但每個人必須投資至少一百萬元美金，並雇用至少十位美國公民。

移民仲介的介入，象徵著人口跨國流動已經不再只是依賴既定的人際網絡，而逐漸依賴市場的正式組織。

5.2 移民過程：網絡 v.s. 仲介

表面上，移民過程中有三個主要的參與者：考慮移民的人、地主國政府，移民的母國政府，在這個過程中，事實上常出現第四個主要參與者：即各式各樣的中間人 (middlemen)，許多研究發現，移民牽涉一個到異國生存的過程，這個過程如果沒有任何中間人的支援，幾乎不可能完成。移民網絡 (migration networks) 便是典型影響移民者的中間人，大多數學者認為國際移民是一種網絡依賴的過程，大部份的人口移動，無論合法與否，都非常依賴移民在地主國既有的人際網絡或社群。社會關係傳遞了關於移民目的地的資訊和各種支持性的資源。Massey (1988:396) 將所謂的移民網絡定義為：“透過家人親戚、朋友和同鄉等關係，串連起移民者與還未移民者之間的人際連結”。移民網絡一旦形成，移民的過程往往自給自足，網絡中的成員便一個接一個地移往同一地點，這就造成了所謂的「連鎖性移民」(chain migration)。由親戚、鄰居、朋友等構成的移民網絡的重要性有三點值得我們討論。第一、有這種網絡的人比沒有這種網絡的人更可能移民 (Hugo 1981; Morawska 1990)；第二、選擇移民目的地受這種網絡影響；最後，移民網絡減少了移民的風險，在經濟與社會適應的過程中，扮演了一個重要角色。總結來說，移民網絡對移民、定居和整合適應的過程非常重要，因此，移民研究向來重視移民網絡的議題 (Light and Bhachu 1993)。Boyd (1989:641-2) 認為研究移民網絡的優點是如此我們便可以將移民的過程理解為一種社會的行為 (social product)，移民者不是單獨做移民決定的個人，其移民過程也不只是被政治或經濟力量所決定的，政治和經濟結構往往透過社會關係影響個人的移民行為。

然而，中間人不只是由個人網絡來擔任，在一些國家如南韓、菲

律賓和中國，官方機構本身就扮演中間人的角色，以種種方式協助輸出勞動力 (Sassen 1988; Keely 1980)。除了官方這種本質上屬於非營利性的機構之外，越來越多的人口跨國流動依賴市場上的商業組織即各式各樣的移民或人力仲介來完成。國際勞動人口的流動是許多私人仲介者有利可圖的事業，例如印度、孟加拉和巴基斯坦勞動力輸入阿拉伯的過程主要是透過私人仲介業者 (Sassen 1988: 50)。這些仲介做為中間人與私人網絡及官方機構最大的不同是，他們是營利的並且是為影響移民過程而成立的，所以他們帶給國際移民過程濃厚的商業色彩。目前對私人仲介業者的研究，側重在討論他們對勞動力（尤其是臨時性）輸出的影響，然而我認為商業移民方案的產生，使得資產階級的移民也越形依賴仲介業者。

5.3 商業移民方案與移民仲介

我認為商業移民計畫的推行加強了仲介業對資產階級移民的影響力，主要是因為商業移民方案將移民過程的許多面向制度化 (institutionalized)。可由以下幾點說明：第一、各種商業移民方案牽涉到專業知識，個人很難在私人網絡中尋求資訊以做抉擇。首先，商業移民計畫形形色色，一個不符合某項移民方案標準的潛在移民者，很可能符合另一個方案的要求。所以移民顧問會為客戶尋找最適合的管道。移民仲介在第一階段中的重要性使得外國的投資基金公司與政府，往往將第一手資料直接傳遞給移民公司，以補充新的投資機會和法規上的改變，許多仲介業者也不諱言他們與各地主國的移民官員有一些友善的來往，這進一步地強化仲介業者的專業性權威。根據一位移民顧問的說法：

投資移民其考量不在獲利，其實每家公司提供的投資方案都差不多，是看安不安全，錢會不會被吃掉，所以不會考慮投資的項目，因為項目不是你在選擇，而是移民公司怎麼包裝，你要不要接受。

(13-3)

另一方面，商業移民法規往往包含了法律、金融與投資細節的專業知識，所以，申請人很少不需要移民律師、投資專家、會計師的協助。移民顧問公司擁有相關專家，以提供建議。一個顧問觀察到：

辦商業移民的人，大多數依賴移民業者的建議，哪一家資金，可以投資，哪一種生意可以做，他們比較重視我們的介紹。這也是為什麼常有層出不窮的糾紛出現，大多是顧客太依賴移民顧問而移民顧問又未誠實告知商業移民的細節，我有很多客戶根本不看契約書及備忘錄就決定參與一項投資計畫。(17-8)

第二，商業移民很可能沒有私人的和/或社群網絡協助其以克服可能發生的移民問題。一方面，不像透過家庭團聚的途徑而移民的人擁有既存的網絡，得以協助新移民者適應的過程，商業移民往往是因為缺乏家族管道而選擇用投資來取得移民身份，作為第一代的移民，自然會依賴仲介業者可以提供的所謂“安家服務”。另一方面，許多提供商業移民方案的國家，缺乏具規模的族群社區，例如目前在澳洲和紐西蘭的台灣人口仍有限，台灣人在哥斯大黎加、甘比亞、牙買加或新加坡的數目更少。一般而言，依靠網絡移民的人會選擇有同族群社群的目的地例如有 Chinatown 或小台北的城市或國家，但是以商業投資方式移民的則比較不需考慮這個因素。因為沒有同族群的社區，商業移民者幾乎在生活與工作各層面都需要仲介的協助。移民顧問常在移民目的國設有辦事處，可以幫助移民者定居及適應。一商業雜誌在一篇給予選擇移民顧問公司的建議中，有以下的觀察：

一個好的顧問不只要幫你填寫表格而已，他還會保持與移民局官員良好的關係，他並要能協助尋找住處，安排小孩子就學，幫你規畫稅務，並在你抵達後起提供安家服務。(譯自 *Asian Business*, September 1989:31)

總結來說，移民仲介業的成長伴隨著商業移民計畫的發展，當越來越多的國家相繼提出多樣的移民商品，移民仲介業在移民市場中的地位就益發重要。由於推銷商業移民，仲介業可以從投資金額中抽取佣金，

所以各項商業移民方案便成爲仲介業者最樂意推銷的移民管道，結果是，移民公司的蓬勃發展更進一步地幫助商業移民計畫的成長，一位移民顧問說：

移民公司根本就不會以辦技術移民爲主要業務。爲什麼？因爲辦商業移民多半收的費用都比較高，另外一方面來講也有一些推廣費，利益比較大。另外一方面，符合資格的也比較多，因爲移民人口中做生意的比較多。所以早期大家都知道要推基金，或是企業家移民；我們辦投資講座，都不會說你也符合什麼技術移民的，都是介紹人家怎麼去投資這個國家。(16-1)

5.4 創造商業移民管道

我在上一節討論過，因爲居留權市場是一個供不應求的市場，如何增加供給面，就成爲移民仲介業的主要工作。移民公司有時會鼓勵更多國家提供移民商品，增加移民商品的供給，他們是許多新興移民國家商業移民方案背後看不見的手。根據台北移民商業同業公會的理事長分析：

台灣移民的市場很大，去年就多成立了一百多家移民公司，全世界各國都可以幫你找管道；這變成了一種風氣了，到處都有人想辦法多增加移民商品。(12-4)

在我們訪問的移民公司中，只有一家願意談到他們對投資移民法規制訂的參與，他們非常強調該公司從一開始便參與一個非洲國家投資移民方案的創設過程。受訪者說：

納米比亞原本就是南非的一省，就叫西南非省，社經情況、金融條件、政治、幣值、教育、風俗都南非一模一樣，只是它後來獨立出來，我們去和他們建立關係，在一個新興國剛獨立時，法規都還不完善，我們公司可以利用自己現成的經驗，導引他們。對客戶來說，我們可以保證我們和納米比亞政府關係良好，對納米比亞政府來說，我們利用過去做南非的經驗幫他們制訂移民法

規。現在納米比亞政府有一個海外發展組織就在我們公司，進行招商活動，在台灣有設單位，算是半官方性質。(7-2)

一開始便參與特定國家政府的商業移民政策，使得所推出的移民計畫便成為該仲介業者的壟斷性產品，也因此帶來更豐厚的利潤，使得許多移民業者起而效尤，前一位受訪者便指出：「納米比亞是我們公司獨有的產品，所以可以控制價格。」(7-5) 移民公司與移民國政府的關係也是移民仲介業者的重要資產，關係網絡形成的社會資本是保障「服務品質」的方式之一，這位受訪者繼續分析：

做美加的國家那麼多，不可能和當地政府有特別關係，西南非只有我們在做，政府和我們的關係很好，很穩定，法律也熟悉，送件不會有問題，對客戶的保障較高。(7-5)

從許多的報導中，至少還有其他兩個國家的商業移民方案，受台灣移民顧問公司很大的影響。其中一個例子是多米尼克共和國過去有一個投資移民計畫，藉由提供投資者公民權，來吸引國外投資於觀光業。根據調查，這個方案主要是由一家台灣移民顧問公司所設計的，(商業週刊，1996年6月24日：86-88) 後來因為多米尼克政治領袖換人，這個方案才嘎然中止。新的民選首長反對投資移民方案，在他的競選中嚴厲批評投資移民計畫，競選傳單中出現「販賣多米尼克」的指控，攻擊以公民權交換投資的構想。另一個例子則是新興獨立的國家帛琉 (Palau Island)，其政府與台灣某移民顧問公司簽訂契約以發展一個房地產計畫，投資者購買房地產，可以交換到居留權，這個方案也因為政治領袖易人而終止。(中國時報，1995年9月18日：24版；聯合報1995年9月11日：25版) 許多分析移民商品的文章以及訪談也一再提及小國家移民政策的不穩定性，例如一位受訪者就說：“換了總理或總統，小國家就是法令隨他怎麼改。”(16-6) 其關鍵是這些國家發展商業移民計畫是透過仲介業者與特定政府高階層的私人關係進行的。從這些這些例子，可以歸納出來仲介業者介入移民商品的創造所產生的影響：第一、這些是由私人代理者為了台灣移民市場

設計出來的方案。第二、移民公司常因此獲得獨佔的權利得以販賣他們的移民商品。第三、這些方案往往遭遇政治領袖換人而終止，同時也是因為這些移民方案為政治領袖帶來不利的政治因素。

6. 結論

在本文中，我分析了居留權這一個原本與生俱有的權利如何被轉化成一個在市場上可以購得的商品，我也討論了港台移民的特殊性如何提供以加拿大為首的幾個國家將居留權兌換成外資的靈感，以及在商業移民過程中移民仲介業者的角色。最後我將提出由居留權商品化可以引發的討論。

在可預見的將來，商業移民方案這個國際移民史上的創舉，將使得各國引進移民的政策更加理性化。商業移民方案反映了今日的移民政策越來越用「經濟效益」做為主要的考量，在這種情況下，原本以家庭團聚與難民身份，也就是以人道立場為主要移民管道的古典移民國家，便陸續引進商業移民計畫。經濟學家 Borjas (1990) 在討論美國如何在「全球移民市場」中喪失了它的「競爭優勢」時，便主張徹底改變以人道為主要考慮的美國移民政策，引進「高品質」的移民：

從經濟學家的觀點出發，居留權被視為一種在公開市場上販售及購買的商品，是一個值得被鼓勵的作法。畢竟，價格體系可以使經濟活動有良好的運轉，將商品與服務在市場上做有效率的分配，因而也會將移民市場上的資源做有效的分配。(1990: 226)

我特地引用他的觀點來凸顯如果純粹以經濟效益來衡量，移民管道的商品化是使得國際移民過程更符合市場理性的一種方式。但是，許多研究加拿大與澳洲商業移民計畫的學者發現 (Inglis and Wu 1991; Wong 1995; Economic Council of Canada 1991)，這些計畫實施的情況與當初地主國設下的目標有漸行漸遠的趨勢，主要出現的經濟問題包括商業移民的資金常常在短期間內便流出地主國，以及他們投資的目標往往並不是地主國最需要的經濟部門；而在社會問題方面，商

業移民本身的高度流動性使得他們無法真正成為地主國社會的一份子，而他們定居在地主國的家庭成員卻在各方面（如教育）的生活上必須融入當地，甚至依賴當地的公共資源（比如公立學校），引發了與當地社會的各種摩擦，又因為這些新移民大多來自亞洲，種族問題隨之引爆。這些議題並不是本文所要處理的，但是，由這些結果可以反省，在一個買賣雙方都用理性計算的市場中所完成的交易，卻並不一定可以達到預期的效益。在移民商品市場中，買方認為自己為了擠進地主國的窄門付出了高昂的代價，所以會在該盡的義務上設法規避，許多遊走法律邊緣的行為便會出現。在這個議題上，經濟學家看到的只是地主國在短期間的資金進帳，卻無法將長遠的社會成本考慮進去。在經濟學思考主導下，地主國常一再修改移民政策以因應許多後遺症，其實，如果地主國仍然繼續將居留身份視作一種商品販賣，而移民選購居留權就像是在移民超級市場中選購商品一樣的話，問題仍然會以其他的形式出現而不會消失。

最後，我想引用另一位很不一樣的經濟學家 Francois Perroux 早在 1962 年對於日益商品化的資本體系所下的評論，來對照像 Borjas 這樣的經濟學者，對居留權商品化的樂觀：

一切資本主義的正當運作都離不開受利潤擺佈的機構…人類最寶貴的事物：榮譽、快樂、情感、尊重，從來不應該淪為商品，否則任何社會群體的根基都會被腐蝕。資本主義發展了舒適和物質享受，它的成功獲得了大眾認同。但它也損害了社會秩序不可缺少的傳統制度和精神世界。精力充沛的資本主義消耗腐蝕著一切，失去了自控。（摘自兩種資本主義之戰 1995: 79）

參考書目

- 蕭新煌等，1994，台灣地區移民與其在僑居地的適應及其回流轉向，未出版僑委會委託計畫報告。
- Bocock, Robert. 1993. *Consumption*. 中譯本，張君玖、黃鵬仁譯，

巨流出版。

- Borjas, George J. 1990. *Friends or Strangers: The Impact of Immigrants on the U.S. Economy*. Basic Books.
- Boyd, Monica. 1989. "Family and Personal Networks in International Migration," *International Migration Review* 23, No.3: 638-670.
- Chan, Kwok Bun. 1992 "Ethnic Resources, Opportunity Structures and Coping Strategies: Chinese Businesses in Canada", *Revue Europeene Des Migrations Internationales*, Vol.8, no.3 :117-137..
- De Mont, John and Thomas Fennell. 1989. *Hong Kong Money: How Chinese Families and Fortunes are Changing Canada*. Toronto: Key Porter Books Limited.
- Economic Council of Canada. 1991. *Economic and Social Impacts of Immigration*.
- Giddens, Anthony. 1971. *Capitalism and Modern Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harvey, David. 1982. *The Limits to Capital*. Chicago: University of Chicago Press.
- Harvey, David. 1989. *The Condition of Post-modernity: An Inquiry into the Origins of Cultural Change*. Oxford: Blackwell.
- Hobsbawm, Eric. 1992. *Nations and Nationalism Since 1780*. Cambridge: University of Cambridge Press.
- Hopkins, Terence k. and Immanuel Wallerstein. 1986. "Commodity Chains in the World-Economy," *Review*, 10 1 (Summer): 157-70.
- Hugo, Graeme J. 1981. "Village-Community View, Village

Norms and Ethnic and Social Networks,” in *Migration Decision-Making*, ed. By Gordon Jong and Robert Gardner. New York: Pergamon.

Inglis Christine and Chung-Tong Wu. 1991. “Business Migration to Australia”. Paper presented at the International Conference on International Manpower Flows and Foreign Investment in Asia, East West Center.

Keely, Charles. 1993. “Economic Integration and International Migration,” paper presented at International Conference on Social and Economic Aspects of International Migration, organized by Institute of European and American Studies, Academia Sinica, Taipei, Taiwan.

———. 1980. *Asian Worker Migration to the Middle East*. New York: The Population Council, Center for Policy Studies, Working Paper No. 52.

Kunin, Roslyn. 1991. *The Economic Impact of Business Immigration into Canada*. Vancouver: Employment and Immigration Canada.

Light, Ivan and Parminder Bhachu. 1993. *Immigration and Entrepreneurship: Culture, Capital, and Ethnic Networks*. New Brunswick: Transactions Publishers.

Light, Ivan and Edna Bonacich. 1988. *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles*. Berkeley: University of California Press.

Marx, Karl. 1976. *Capital: Volume One*. New York: Vintage Books.

Massey, Douglas. 1988. “Economic Development and International Migration in Comparative Perspective.” *Population*

- and Development Review*, 14: 383-413.
- Miles, Robert and Victor Statzwich. 1990. "Migration, Racism, and 'Post Modern Capitalism,'" *Economy and Society*. Vol. 19, no.3:335-360.
- Morawska, Ewa. 1990. "The Sociology and Historiography of Immigration," in *Immigration Reconsidered*, edited by Virginia Yans-McLaughlin. New York: Oxford University Press.
- Potts, Lydia. 1990. *The World Labour Market: A History of Migration*. New Jersey: Zed Books.
- Sassen, Saskia. 1988. *The Mobility of Labor and Capital: A Study of International Investments*. Cambridge: University of Cambridge Press.
- Skeldon, Ronald.1994 "Reluctant Exiles or Bold Pioneers: An Introduction to Migration from Hong Kong." from *Reluctant Exiles*, ed by Ronald Skeldon. Hong Kong: Hong Kong University Press.
- Smart, Josephine.1995. "The Changing Selective Pressure in International Migration: A Case Study of Hong Kong Immigration to Canada Before 1997," in *Crossing Borders: Transmigration in Asia Pacific.*, ed. By Ong Jin Jui and others. New York: Prentice Hall.
- Smith, M. P.et al. 1991. "Colouring California: New Asian Immigrant Households, Social Networks and the Local State." *International Journal of Urban and Regional Research.*, 15(2):250-68.
- Teitelbaum, Michael S. 1987. "International Relations and Asian Migrations," in *Pacific Bridges*, ed. By J.T. Fawcett and B.V.

Carifio. New York: Center for Migration Studies.

Tseng, Yen-Fen. 1994. "Chinese Ethnic Economy," *Journal of Urban Affairs* vol. 16. No.2: 169-189.

Tseng, Yen-Fen. 1995. "Beyond Little Taipei: The Development of Taiwanese Immigrant Businesses in Los Angeles," *International Migration Review*, Vol. 29 (spring): 33-58.

United Nations. 1989. *World Migrant Populations: The Foreign-Born*. New York: United Nations Publications.

Waldinger, Reoger and Yen-Fen Tseng . 1992. "Divergent Diasporas: The Chinese Communities of New York and Los Angeles Compared." *Revue Europeene Des Migrations Internationales*, Vol.8, no.3:91-116.

Wong, Lloyd L. 1992. "Chinese Business Immigration to Canada", Paper presented at the International Conference on Overseas Chinese , San Francisco, California.

Wong, Lloyd L. 1995. "Chinese Capitalist Migration to Canada: A Sociological Interpretation and Its Effect on Canada." *Asian and Pacific Migration Journal*, Vol.4, No.4: 465-489.

Zlotnik, Hania. 1991. *South-to-North Migration: The View From the North*. New York: Population Bulletin of the U.S.

