

坦桑尼亚印度裔商人的社会资本 与经济权力建构*

杨崇圣 熊星翰 陈泽雨

内容提要 坦桑尼亚的国家制度在话语上强调超越族群，社会经济活动却持续依赖族群网络。因此，本研究结合历史文献与实地访谈，聚焦印度裔商人在坦桑尼亚如何建构社会资本，维系并地方化其经济权力。文章认为，印度裔商人的成功并非简单地依靠封闭的族群网络或外部制度特权，而是通过一个动态的“制度转译”过程将内部的社会资本——商业网络、基于家庭与社区的信任机制与共享价值观——有策略地转化为能够被坦桑尼亚主流社会和官方制度所接纳和认可的形式。通过资源合法化转译、身份认同化转译、网络权力化转译三种机制，印度裔商人在“族群性”与“国家制度”之间架起桥梁，实现经济权力的地方化嵌入。核心家族的资源集中、经济与文化资本的代际传承，以及印度裔与国家和他族群体的持续协商共同塑造了权力结构，印度裔资本既可对坦桑尼亚经济形成积极推动，也可能在阶层断裂与信任缺失的情况下形成潜在的排斥效应，这体现了制度嵌入的多面性。

关键词 坦桑尼亚 印度裔商人 社会资本 经济权力 跨文化互动

作者简介 杨崇圣，清华大学国际与地区研究院助理研究员（北京100084）；熊星翰，清华大学国际与地区研究院助理研究员（北京100084）；陈泽雨，清华大学国际与地区研究院博士研究生（北京100084）。

印度裔商人在坦桑尼亚经济版图中扮演着不可忽视的制度性角色。他们是城

* 本文系北京市教育科学“十四五”规划2022年度重点课题“‘一带一路’战略推进下我国区域与国别人才培养模式研究”（立项编号：CEAA22050）的阶段性成果。

市商业生态中资源整合与资本积累的重要中介，并在跨代际资本延续、地方社会结构再生产以及非正式经济治理中展现出持续稳定的影响力。从殖民时期沿袭的商业组织与家族公司网络，已构成坦桑尼亚国家经济结构中一个重要制度组成部分，其社会资本不再局限于族群内部互助，而是穿透制度缝隙，影响当地经济规则的重塑。^①

相较于其他国家，坦桑尼亚的特殊性在于其国家建构过程强调超越族群的民族认同，官方制度与话语体系刻意淡化族群色彩。然而在实际经济运行中，以族群为基础的社会网络与非正式规则依然根深蒂固。^②这种官方叙事与社会现实之间的张力，为印度裔商人提供了制度行动的空间。印度裔商人作为相对少数族群，在这种混合制度语境中仅凭内部网络或资本积累，不足以维系经济地位。因此，他们必须在族群与国家制度之间架起桥梁，使其族群资本能够被当地主流接纳，同时兼顾族群内部网络的稳固性，并寻求国家与地方权力结构的默许。

印度裔商人如何在坦桑尼亚的多族群社会结构与嵌入性制度背景中，构建并维系其社会资本，从而实现经济权力的地方性嵌入？本文将社会资本界定为三个核心维度：一是以地域、宗教和族群为纽带的商业网络；二是以家庭和社区为基础的信任机制；三是以宗教、教育和慈善为载体的共享价值观。针对此问题，本文以东非印度裔移民的主要国家坦桑尼亚为研究对象，通过对该国印度裔的商业网络、族群信任机制与价值观实践的微观考察，探究印度裔资本如何在“族群性”与“制度性”之间游移与协商，进而规避制度排斥并创造制度容忍。

本研究在宏观历史文献分析与理论梳理基础上，结合对坦桑尼亚达累斯萨拉姆马萨基区（Masaki）的实地深入访谈，获取来自不同职业和族群的经验素材，以强化微观视角的实证支撑。这些微观层面的经验材料有效弥补了现有研究中宏观和历史导向的局限性，从而使研究对印度裔资本的制度协商与经济权力建构过程具有更强的解释力和现实针对性。本文旨在通过理论重构与经验观察，为非洲城市经济的族群资本研究提供制度转译层面的解释框架，即分析族群内部的非正式信任与网络如何被解读和改造，以适应并嵌入东道国的正式制度环境，从而促进理论与经验之间更为深入的对话。

① 陈金龙、杜英：《殖民时期坦桑尼亚的印度裔移民群体探析》，《世界民族》2023年第4期，第53—66页。

② Elliott Green, “The Political Economy of Nation Formation in Modern Tanzania: Explaining Stability in the Face of Diversity,” in Eric Taylor Woods et al. (eds.), *Nationalism and Conflict Management*, London: Routledge, 2013, pp. 71–92.

既有研究回顾

印度裔群体在坦桑尼亚的活动历史悠久，在更广泛的坦桑尼亚南亚裔移民群体中，印度裔更大程度地保留了与故土的联系，并发展出显著的创业精神，是具有代表性的多元移民社群。^①他们在印度本地“推动”力量（如饥荒、政治变革）和坦桑尼亚“拉动”因素（如殖民特权、贸易）的影响下形成数次移民潮。^②然而，学术界对于印度裔商人在坦桑尼亚构建并维系经济权力的机制性解释仍存在稀缺。现有研究聚焦东非整体范围内的印度裔商人，^③偏重梳理历史线索，研究族群分层现象，^④缺乏对具体国家、具体城市空间中印度裔商人如何获得官方与地方社会的默许和接纳，社会资本如何以跨文化形式转化为制度容忍与权力合法性的深入分析。因此，有必要对相关移民文献进行梳理，以理解不同时期印度裔在坦桑尼亚的活动演变及其背后的原因。

（一）坦桑尼亚印度裔群体身份的演变

历史上，既有文献详细回顾了印度裔进入坦桑尼亚经济活动的过程。首先，印度裔在坦桑尼亚的早期活动有赖于重商侨民扮演中间人角色。在前殖民时期，阿曼苏丹（Sayyid Saïd bin Sultan al - Busaidi）于 19 世纪中期将其宫廷迁至桑给巴尔后，邀请印度古吉拉特商人担任海关和金融领域的重要职务。^⑤漂洋过海的印度裔穆斯林商人^⑥来到桑给巴尔地区，并借由金融业实现了初步的资本积累。^⑦例如，高种姓的印度教徒在印度保留了大量社会关系，主要因贸易目的而逗留，

① Michael Twaddle, "The Settlement of South Asians in East Africa," in Robin Cohen (ed.), *The Cambridge Survey of World Migration*, Cambridge: Cambridge University Press, 1995, pp. 74 - 76.

② Jajati Keshari Parida and K. Ravi Raman, "India: Rising Trends of International and Internal Migration," in Anna Triandafyllidou (ed.), *Handbook of Migration and Globalisation*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2018, pp. 226 - 246.

③ 李鹏涛、车能：《东非印度人的历史与现状》，《世界民族》2016 年第 6 期，第 52—63 页。

④ 朱明：《印度洋区域史研究的学术谱系及其全球转向》，《中国社会科学评价》2023 年第 3 期，第 105—114 页。

⑤ Roman Loimeier, "India Beyond India: The Indian Diaspora in East Africa," in Elfriede Hermann and Antonie Fuhse (eds.), *India Beyond India: Dilemmas of Belonging*, Göttingen: Göttingen University Press, 2018, pp. 151 - 172.

⑥ 霍贾人 (Khoja)、十二伊玛目派人 (Ithna Ashari)、博拉人 (Bohra)。

⑦ Abdullah Alturki, "The Indian Community in Zanzibar 1804 - 1856: A Historical Study," *Jordan Journal for History and Archaeology*, Vol. 17, No. 2, 2023, pp. 140 - 163.

体现出早期移民群体中旅居者 (sojourner) 特征。^① 到 19 世纪末, 英国的殖民统治保证了印度人在整个东非地区的贸易和居住权。作为交换, 印度裔以中间人的身份帮助英国在桑给巴尔、坦噶尼喀建立发展殖民隔离, 开展奴隶贸易。^② 随着时间推移, 印度裔商人的临时逗留演变为长居或永居, 其族群关系也不断演变拓展, 并逐步建立商业体系, 族裔飞地随之扩大。^③ 这些移民主要由商业种姓的印度教徒帕特尔 (Patels)、罗哈纳 (Lohanas)、巴提亚 (Bhatias) 等种姓和穆斯林组成, 从事各类商品售卖、货物批发和商队贸易等职业。^④ 20 世纪中期, 印度人主导坦噶尼喀、桑给巴尔的大宗商品批发贸易, 并建立冶金业、工业等重资产企业。印度裔实业商人, 如 19 世纪来到坦桑尼亚的卡里姆吉家族 (Karimjee family), 逐步参与商业、工业立法, 最终成为工业资产阶级。^⑤

今天在坦桑尼亚的印度人是更广泛的全球移民社群的一部分。1948 年坦噶尼喀约有 4.4 万印度裔居民, 后逐渐发展至 1967 年巅峰时期的 8.8 万人。^⑥ 虽然超过一半的印度裔居民在 1968—1969 年离开东非,^⑦ 但随着市场经济发展, 坦印两地经济体系管制逐步放松, 坦桑尼亚的印度裔社区人口数量持续回升, 在 2015 年达到 9 万人左右, 超过 1967 年的峰值, 2006—2015 年的增长率更是高达 100%。^⑧ 在非殖民化进程之后, 许多坦桑尼亚印度裔继续维持跨国生活方式,

- ① Richa Nagar, "The South Asian Diaspora in Tanzania: A History Retold," *Comparative Studies of South Asia, Africa and the Middle East*, Vol. 16, No. 2, 1996, pp. 62 – 80.
- ② Lawrence E. Y. Mbogoni, *Aspects of Colonial Tanzania History*, Dar es Salaam: Mkuki na Nyota Publishers Ltd., 2012.
- ③ Alejandro Portes and Robert D. Manning, "The Immigrant Enclave: Theory and Empirical Examples," in David Grusky (ed.), *Social Stratification, Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*, Second Edition, New York, NY: Routledge, 2001, pp. 568 – 579.
- ④ Gijsbert Oonk, "South Asians in East Africa, 1800 – 2000. An Entrepreneurial Minority Caught in a 'Catch – 22'," *The Low Countries Journal of Social and Economic History*, Vol. 10, 2013, pp. 59 – 81.
- ⑤ Gijsbert Oonk, "Karimjee Jivanjee & Co. In Tanzania, 1860 – 2000: A Case for 'Diasporic Family Firms'," in Ute Rösenthaller and Alessandro Jedlowski (eds.), *Mobility between Africa, Asia and Latin America: Economic Networks and Cultural Interactions*, London: Zed Books, 2017, pp. 49 – 71.
- ⑥ Laurent Nowik, "East African Indians: How Many Are They," in Adam Michel (ed.), *Indian Africa: Minorities of Indian – Pakistani Origin in Eastern Africa*, Mkuki na Nyota: Nairobi, 2015, pp. 99 – 176.
- ⑦ Ned Bertz, "The Indian Diaspora in Tanzania," *Oxford Research Encyclopedia*, May 26, 2021, <https://oxfordre.com/africanhistory/view/10.1093/acrefore/9780190277734.001.0001/acrefore-9780190277734-e-987>, accessed May 26, 2025.
- ⑧ Christine Mungai, "15 Facts About the Indian Diaspora in Africa," June 25, 2015, <https://www.weforum.org/stories/2015/06/15-facts-about-the-indian-diaspora-in-africa/>, accessed June 28, 2025; Laurent Nowik, "East African Indians: How Many Are They," in Michel Adam (ed.), *Indian Africa: Minorities of Indian – Pakistani Origin in Eastern Africa*, Mkuki na Nyota Publishers, 2015, pp. 99 – 176.

以更灵活地应对不确定的政治环境并延续其商业网络。非洲化运动之后，这些最初在殖民体制中活动的移民商人群体逐渐采取多重国籍策略，以增强面对政策不确定性的制度弹性。许多印度裔家庭同时持有坦桑尼亚、印度、英国、毛里求斯或加拿大等国护照，以便更有效地跨国配置资产、规避法律与产权风险，并拓展子女教育和社会流动的空间。^① 相关研究强调，这种跨国主义正从个人行为发展至制度层面，催生了侨民协会、印度国家政策和跨境慈善网络。^② 例如，印度政府的海外印度人的界定（Non-Resident Indian/Person of Indian Origin）旨在将坦桑尼亚印度裔纳入全球印度移民的管理范畴。^③ 另有文献指出，印度裔移民并非仅保持单一身份认同，而是采用流动的侨民身份，坦桑尼亚印度人的归属感只有在危机与压力下才会具象化，强调散居社区内身份形成的动态和情境性质。^④ 这一领域的理论研究借鉴跨国主义和散居地研究，认为坦桑尼亚印度人持续在母国联系、殖民遗产和地方归属之间游走。

（二）身份形成的原因

印度裔商人在坦桑尼亚建立繁荣商业体系的过程，一直是移民研究中的一个重要案例。学术界大致形成了三种递进的理论视角，用以解释坦桑尼亚印度裔商人身份的构建如何助力其在商业上取得成功。

第一种视角是经典的族群资源论，该视角将移民群体的商业成功归因于其内部独特的文化特质和社会资本。其中，科恩（Abner Cohen）和科廷（Phillip Curtin）将东非印度人定义为贸易侨民（trading diaspora）。^⑤ 而博纳西奇（Edna Bonacich）和多宾（Christine Dobbin）则将坦桑尼亚印度裔商人称为中间人少数

① Gijsbert Oonk, "South Asians in East Africa, 1800 - 2000. An Entrepreneurial Minority Caught in a 'Catch - 22'," pp. 59 - 81.

② Ned Bertz, "The Indian Diaspora in Tanzania - Oxford Research Encyclopedia of African History," May 26, 2021, <https://oxfordre.com/africanhistory/view/10.1093/acrefore/9780190277734.001.0001/acrefore-9780190277734-e-987>, accessed May 26, 2025.

③ Daria A. Dronova, "Historical Memory and Current Status of Indians in Tanzania," in Dmitri M. Bondarenko and Marina L. Butovskaya (eds.), *The Omnipresent Past: Historical Anthropology of Africa and African Diaspora*, Moscow: LRC Publishing House, 2019, pp. 369 - 385.

④ Eric Burton, "'... What Tribe Should We Call Him?': the Indian Diaspora, the State and the Nation in Tanzania since Ca. 1850," *Vienna Journal of African Studies*, Vol. 13, No. 25, 2013, pp. 1 - 28.

⑤ Claude Markovits, "Trading Networks in Global History," in Cátia Antunes and Karwan Fatah - Black (eds.), *Explorations in History and Globalization*, Oxon: Routledge, 2016, pp. 63 - 75.

民族 (middleman minorities), 意指在统治精英与本土大众之间扮演经济中间角色。^① 其核心逻辑在于, 印度裔商人巧妙地运用亲属关系、种姓纽带和宗教网络等内生性的族群资源, 构建封闭且高效的商业帝国, 从而在与外部群体的竞争中获得优势。相关研究解释印度裔商人资本积累的起点和内部凝聚力的来源, 但局限性在于过于强调族群的内部因素和文化特殊性, 近乎一种“文化决定论”, 在某种程度上忽略了他们与外部制度环境的复杂互动。

第二种视角是制度嵌入论。作为对族群资源论的超越, 该视角将研究重点从族群内部转向东道国制度环境, 指出移民企业家的身份构建是在互动中不断完善。^② 制度理论学者指出, 任何经济行为都深度嵌入社会与政治制度中。^③ 因此, 印度裔商人的成功不仅仅依靠内部团结, 更关键的是他们如何在坦桑尼亚的法律、政策、政治网络乃至非正式规则中找到生存空间, 并发展出一套与之相适应的商业策略。^④ 例如, 吉斯伯特·奥恩克 (Gijsbert Oonk) 提出散居家族企业 (diasporic family firm) 模型, 就触及企业如何利用跨国机制来应对东道国不确定的政治经济环境。^⑤ 在这种企业结构中, 不同代际的亲属成员分别管理着遍布印度、东非以及更广阔殖民帝国的注册公司, 其中移民企业家被视为理性、能动的制度行动者, 而非被动的文化携带者。以卡里姆吉·吉万吉 (Karimjee Jivanjee) 家族为例, 该家族从 1818 年桑给巴尔的一个商户起步, 到 20 世纪已经控制坦桑尼亚各地的剑麻种植园、银行乃至汽车经销网络。^⑥ 这种视角深化了我们对族群经济的理解。然而, 既有的制度分析有时失之于宏观, 笼统地讨论制度的作用,

-
- ① Edna Bonacich, “A Theory of Middleman Minorities,” *American Sociological Review*, Vol. 38, No. 5, 1973, pp. 583 – 594; Christine E. Dobbin, “From Gujarat to Zanzibar: The Ismaili Partnership in East Africa 1841 – 1939,” in Christine E. Dobbin (ed.), *Asian Entrepreneurial Minorities: Conjoint Communities in the Making of the World Economy, 1570 – 1940*, London: Routledge, 1996, pp. 109 – 130.
- ② Maria Camilla Fraudatario, Giuseppe Giordano and Anna Maria Zaccaria, “Beyond Mixed Embeddedness: Multilevel Personal Networks of Migrant Entrepreneurs in Naples and Manchester,” *International Migration*, Vol. 63, No. 2, 2024, p. e13262.
- ③ Giacomo Solano, Veronique Schutjens and Jan Rath, “Multifocality and Opportunity Structure: Towards a Mixed Embeddedness Model for Transnational Migrant Entrepreneurship,” *Comparative Migration Studies*, Vol. 10, No. 1, 2022, p. 3.
- ④ Andrés Barrios, Sonia Camacho and Charles Martin – Shields, “Institutional Voids, Misalignments and Workarounds: The Role of Intermediaries for Forced Migrant Entrepreneurship,” *International Small Business Journal*, June 1, 2025, pp. 1 – 28.
- ⑤ Gijsbert Oonk, “Diaspora Networks,” in Teresa da Silva Lopes et al. (eds.), *The Routledge Companion to the Makers of Global Business*, London: Routledge, 2019, pp. 189 – 200.
- ⑥ Gijsbert Oonk, “Karimjee Jivanjee & Co. In Tanzania, 1860 – 2000: A Case for ‘Diasporic Family Firms’,” in Ute Rösenthaller and Alessandro Jedlowski (eds.), *Mobility between Africa, Asia and Latin America: Economic Networks and Cultural Interactions*, London: Zed Books, 2017, pp. 49 – 71.

对制度嵌入在微观层面的实践与互动却缺乏细致的刻画。^①

第三种是跨国主义与网络视角。这一视角关注全球化背景下，移民群体如何利用跨越国界的网络来构建其经济身份。^② 研究强调，许多坦桑尼亚印度裔维持着多重国籍和跨国生活方式，巧妙地运用亲属关系、种姓纽带和宗教网络，构建了横跨印度洋的商业帝国。^③ 其商业网络、资金流动和身份认同并不仅限于坦桑尼亚一地，而是嵌入一个连接印度、英国乃至全球的复杂网络中。关系紧密的南亚商人家族企业不仅将积累的储蓄进行再投资，还充分利用族群资源，如银行信贷渠道、广泛的亲属社交网络以及共同的文化优势等，在竞争中超越非洲本土对手。^④ 通过大量社会资本的积累，印度裔商人经营的运输、零售和金融网络很少遭遇有力的本地竞争。^⑤ 这一视角补充了前两种理论对在地文化、制度的过度聚焦，展示了这些亲属关系网络和信用互助组织如何帮助印度裔实现比非洲本土群体更高的储蓄和投资，从而获得资本积累上的优势，但客观上忽略了跨国网络落地和转化的具体过程。

虽然既有研究对印度裔在坦桑尼亚的商业发展作出一定的解释，但强调散居企业家强大的家族、族裔精神，往往忽略了移民的具体历史背景是不断变化的。首先，自殖民时期建立起的“剥削者—中间人”二元关系模型需要调整，以深入理解以家庭、族群为基础的社会网络如何调节移民群体的选择和策略。这一转向得到更广泛研究的支持，例如对地中海散居家族商业网络的研究，^⑥ 以及对早期非洲马格里布商会在维护合约和非正式制度中作用的分析，^⑦ 都强调散居商业的运作依赖跨越族群界限的信任网络。对吉万吉家族的进一步研究印证了这一观点，展示了商业成功并非仅仅依靠族群内部资源，而是需要更复杂的跨文化合作

① Alexandra David and Judith Terstriep, “Against All Odds – Migrant Entrepreneurs in Entrepreneurial Ecosystems with Constraints,” *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, Vol. 19, No. 2, 2024, pp. 248 – 275.

② Marina Dabic et al., “Immigrant Entrepreneurship: A Review and Research Agenda,” *Journal of Business Research*, Vol. 113, 2020, pp. 25 – 38.

③ Margaret Walton – Roberts and Neil Amber Judge, “Diaspora Alumni Networks as Transnational Governance Actors,” *International Migration*, Vol. 63, No. 2, 2025.

④ Stein Kristiansen and Anne Ryen, “Enacting Their Business Environments: Asian Entrepreneurs in East Africa,” *African and Asian Studies*, Vol. 1, No. 3, 2002, pp. 165 – 186.

⑤ Shameen Prashantham, “Social Capital and Indian Micromultinationals,” *British Journal of Management*, Vol. 22, No. 1, 2011, pp. 4 – 20.

⑥ Francesca Trivellato, *The Familiarity of Strangers: The Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross – Cultural Trade in the Early Modern Period*, New Haven, CT: Yale University Press, 2009.

⑦ Avner Greif, *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, New York, NY: Cambridge University Press, 2006.

机制。^① 其次，随着坦桑尼亚印度族群在本地政治、经济发展中起到更大作用，在后殖民理论蓬勃发展的今天，对坦桑尼亚印度裔群体的研究也需要更加注重印度族群身份的双重性。^② 印度裔散居群体在全球化背景下正面临普遍挑战——是在海外环境中持续保持单一族群身份，保持文化遗产，还是逐渐适应并融入非洲社会，实现本土化融合。^③ 这两种观点的激烈辩论，与移民研究领域关于跨国主义和移民融合之间关系的广泛讨论形成呼应。

因此，本文提出的跨文化互动视角，正是在与上述各种理论的对话中形成的。跨文化互动的过程以制度嵌入为核心，在后者基础上引入了动态的、协商与博弈的视角。与族群资源论不同，这种视角不认为社会资本是封闭内向的，而是关注它如何被用来与外部世界进行沟通和交换。与宏观的制度嵌入论不同，本视角聚焦微观层面，即印度裔商人如何在商业实践中，通过与国家官员、地方社会、本土员工乃至中国等新移民群体的具体互动，来不断转译、改造和协商其经济行为的合法性。与跨国主义视角不同，本视角认为无论跨国网络多么强大，其资本最终仍须在坦桑尼亚获得认可，而此过程充满权力博弈与身份协商。鉴于此，本文提出跨文化互动框架下的族群资本制度转译模型，并解释其理论逻辑与适用机制。

（三）理论框架

本文的分析框架建立在制度嵌入理论与族群经济理论的对话之上。前者指出，经济行动始终发生在特定的社会与制度环境中，移民企业的行为既受正式规则约束，也依赖非正式网络与社会信任。^④ 后者则强调族群内部的社会资本，如亲缘、宗教与文化价值，在弥补资本与信息不足方面的重要作用。^⑤ 二者各有局限，制度嵌入理论忽视了行动者在微观层面的能动性，^⑥ 族群经济理论则过度内

-
- ① James R. Brennan, "The Karimjee Jivanjee Family: Merchant Princes of East Africa 1800 – 2000," *Business History*, Vol. 56, No. 6, 2014, pp. 1034 – 1036.
- ② Peggy Levitt and B. Nadya Jaworsky, "Transnational Migration Studies: Past Developments and Future Trends," *Annual Review of Sociology*, Vol. 33, No. 1, 2007, pp. 129 – 156.
- ③ Antoinette Burton, *Africa in the Indian Imagination: Race and the Politics of Postcolonial Citation*, Durham, NC: Duke University Press, 2016.
- ④ Anne H. Koch, "Strategic Responses of MNCs in Emerging Markets: Addressing Institutional Voids Associated with Informal Institutions," *Critical Perspectives on International Business*, Vol. 18, No. 2, 2020, pp. 137 – 156.
- ⑤ Jan Inge Jenssen and Stein Kristiansen, "Sub – Cultures and Entrepreneurship: The Value of Social Capital in Tanzanian Business," *The Journal of Entrepreneurship*, Vol. 13, No. 1, 2004, pp. 1 – 27.
- ⑥ Julie Battilana, "Agency and Institutions: The Enabling Role of Individuals' Social Position," *Organization*, Vol. 13, No. 5, 2006, pp. 653 – 676.

向，低估外部制度的塑造力。^① 本文将两者结合，关注印度裔商人如何将族群内部的社会资本转译为能被东道国制度认可的资源与行为，从而获得经济合法性与权力，这一过程被界定为“制度转译”。^②

制度转译体现为族群资本在正式制度中的再编码与再嵌入，是一种策略性的主动建构，印度裔商人通过三种机制完成这一过程。第一是资源合法化转译，将基于信任的内部资本转化为外部市场认可的合法资源，如通过家族企业制度化内部借贷，使非正式金融关系获得经济合法性。^③ 第二是身份认同化转译，把社群内部的文化与宗教实践转化为东道社会接受的公共身份，如将排灯节（Diwali）庆典包装为多元文化活动以强化社会形象。^④ 第三是网络权力化转译，将族群商业网络转化为具有政策影响力的制度性力量，例如商会通过与政府协商、参与政策制定而获得正式话语权。^⑤ 三种机制共同展示了族群资本如何在制度边界内外实现功能转移与权力再生产。

基于上述模型，本文聚焦“制度转译”的运作过程，而非孤立地讨论社会资本或经济权力。它展示印度裔商人如何在资源层面将家族与社区资本转化为市场力量，在代际层面将文化与教育投入转化为社会地位的延续，在合法性层面将族群网络转化为与国家互动的政治工具。通过这一路径，本文旨在揭示社会资本向经济权力的动态转化链条，为理解非洲族群经济提供新的视角。

印度裔商人的社会资本建构逻辑

印度裔商人在坦桑尼亚的社会资本建构依赖于地域、宗教和族群的多重网络，形成以家族为核心、社团为纽带的商业生态。其信任机制依托家族治理与社

-
- ① Jan Rath and Robert Kloosterman, “Outsiders’ Business: A Critical Review of Research on Immigrant Entrepreneurship,” *International Migration Review*, Vol. 34, No. 3, 2000, pp. 657 – 681.
- ② Royston Greenwood et al., “Circulating Ideas: Imitation, Translation and Editing,” in Royston Greenwood et al. (eds.), *The Sage handbook of organizational institutionalism*, Sage Publications, 2008, pp. 218 – 242.
- ③ Mallika Banerjee, “Elaborating on Ethnic Entrepreneurship: How Differences in Immigrant Founders’ Strategic Choices Regarding Human Capital Sourcing Affect Business Model Designs and Evolution,” *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 49, No. 3, 2025, pp. 711 – 749.
- ④ Yuliani Suseno, Shea X. Fan and Eun Su Lee, “I Am a Migrant Entrepreneur and I Can Make It: Enabling Identities to Overcome Marginalisation,” *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, July 18, 2025.
- ⑤ Giacomo Solano, Veronique Schutjens and Jan Rath, “Multifocality and Opportunity Structure: Towards a Mixed Embeddedness Model for Transnational Migrant Entrepreneurship,” *Comparative Migration Studies*, Vol. 10, No. 1, 2022, p. 3.

区互助，然而也面临代际更替、族群排外与商业伦理争议。此外，他们通过宗教仪式、教育投入和慈善行动强化内部认同并争取本地社会接纳。这种社会资本的积累与运作，既维系了族群的商业延续，也在动态适应中暴露出封闭性与开放性之间的张力。

（一）商业网络的形成

印度裔商业生态并未局限于其相对封闭的族群内部经济活动，而是在历史传承、跨国迁移与本地制度适应的过程中，逐步形成动态网络和人际关系。这些网络和关系借助地域性移民纽带、宗教性社会组织与族群性认同机制，推动印度裔资本跨代延续与本地嵌入。

首先，从地域角度而言，印度裔移民的商业网络深受其来源地特征影响。坦桑尼亚的印度裔群体主要来自印度西部的古吉拉特邦（Gujarat），亦有少数来自马哈拉施特拉邦（Maharashtra）等地。^① 古吉拉特移民中尤其以帕特尔（Patel）家族最具代表性，他们早期多从事小型零售与杂货贸易，逐步扩展至批发、房地产及进出口等领域。这一过程中，移民网络通过“故乡到侨居地”的跨地域联结维系紧密的商业关系。有受访者提到，他们的货物来自迪拜或孟买亲属企业，而且多数商业活动仍与家乡保有强烈的经济与情感联系。^②

其次，宗教性网络与地域性社团在印度裔社群中往往交织存在，共同构成其社会资本的重要支撑结构。在坦桑尼亚，斯瓦米纳拉扬（Swaminarayan）等印度教教派不仅通过定期的节庆仪式和宗教活动强化内部认同，也在医疗、教育、慈善等领域延伸其社会功能，构建出以信仰为基础的互助体系。同时，博拉（Bohra）穆斯林社群凭借其横跨印度洋区域的宗教网络，在信用互担、资本动员和族群协调中扮演重要角色。宗教性网络提供的信任机制与规范秩序，不仅能在族群内部维持强信任关系，也可在特定条件下促进与本地社会的合作交往。此外，以地域为单位的社团组织，如活跃于达累斯萨拉姆和阿鲁沙的古吉拉特人协会（Gujarati Associations），在节庆组织、商业调解、教育资助与公共事务协调中发挥类似中介的作用。这些组织的存在和运行既体现了社群内的边界维护，也通过有限开放与文化融合增强印度裔在多族群社会中的建构。

① Gurpreet Bal, “Entrepreneurship among Diasporic Communities: A Comparative Examination of Patidars of Gujarat and Jats of Punjab,” *The Journal of Entrepreneurship*, Vol. 15, No. 2, 2006, pp. 181 – 203.

② Rajiv Patel, 作者访谈，达累斯萨拉姆，2025年4月（为保护受访者隐私与研究伦理，文中所引受访者姓名均为化名，相关信息已根据受访者意愿做适当处理，不影响分析内容的真实性与代表性）。

再次，印度裔商业网络也具有显著的跨代传承特征。家族企业在经营决策中普遍采取长辈主导的方式，研究访谈确认这一模式有助于维持企业文化稳定与风险管控。然而，随着第二代及第三代印度裔青年的教育背景与社会观念发生变化，部分家族企业已开始引入外部职业经理人制度。一位年轻印度裔企业继承人在访谈中坦言，其父辈不太接受非家族成员介入核心业务，但现在他们需要更专业的市场策略和数据分析团队。而另一位酒店经理则指出，部分新兴印度裔企业家在招聘与薪酬制度上比老一代开放得多，开始通过绩效考核而非亲缘关系来分配资源。^①由此可见，年轻一代印度裔营商者更倾向于引入现代管理方法和扩大合作伙伴范围，逐渐增强企业经营的灵活性与适应性。

（二）信任机制的实践

印度裔商人在坦桑尼亚构建的信任机制，主要体现在家庭治理、社区互动和商业伦理三个层面。访谈资料提供了微观视角，揭示这些机制既是维系内部协作与社会资本积累的核心途径，也在实践中暴露出诸多张力与困境。

首先，家族治理是印度裔商人企业运作中的核心结构。受访者普遍强调家庭成员之间的深厚信任关系能够有效支撑企业的长期稳定发展。然而，家族治理也容易导致权力过度集中，年轻一代在决策中话语权有限，进而影响企业的战略调整与创新能力。一位受访的印度裔企业主提及，尽管长辈经验丰富，但对市场变化反应迟缓，常因决策保守而错失发展机遇。这种代际隔阂在多元化经营压力下尤为明显，部分家族企业逐步意识到其局限性，并尝试引入职业经理人制度与外部治理机制，以增强灵活性与适应性。

其次，在社区层面，印度裔群体通过宗教机构、族群协会和地方社团构建了牢固的内部信任纽带。这些结构在提供融资支持、信用担保和分享市场信息等方面发挥了重要作用。但这种内聚型结构也强化了边界意识，对非族群成员缺乏开放性。一名本地雇员反映，他在一家印度裔投资的公司工作，员工与管理层之间几乎没有实质性互动，日常决策多由族群内部圈层完成，本地员工感觉不受重视和被边缘化。这种排他性可能在一定程度上加剧了族群间的社会隔阂。^②

再次，在商业伦理方面，尽管印度裔商人强调信誉与长期合作，但研究访谈得到的信息却指出他们在市场行为中存在诸多有争议的做法。有受访者提及，印度裔企业在劳工待遇、合同执行及价格策略上常过于功利。本地求职者普遍表达了对薪资结构不透明与工作不稳定的担忧，认为印度裔企业的文化在劳资关系上

① Haroon Karimjee，作者访谈，达累斯萨拉姆，2024 年 11 月。

② Joseph Mwakalinga，作者访谈，达累斯萨拉姆，2025 年 6 月。

缺乏制度化回应。此外，也有访谈对象提到部分印度裔企业在环保和地方税收合规方面态度消极，损害了其在当地的社会合法性。^①

综上所述，印度裔商人构建的信任机制，是其社会资本生成与维系的重要依托，但同时也体现出代际转型中的张力、族群边界的限制以及商业伦理的模糊地带。理解这些机制的双重性，有助于更全面地把握印度裔经济行为的制度基础与社会影响。

（三）共享价值观的日常体现

印度裔商人的共享价值观，主要体现在宗教仪式、教育投入与慈善行动三个方面。这些实践不仅强化了族群内部的凝聚力，也一定程度上构建了与本地社会之间的互动桥梁，成为印度裔群体争取社会认可和制度容忍的重要方式。

宗教仪式在印度裔社群的日常生活中占据核心位置。达累斯萨拉姆的印度教寺庙每年都会举行排灯节、洒红节（Holi）等重要节庆活动。这些仪式不仅是宗教信仰的集体表达，也成为族群凝聚与代际传承的文化载体。更为重要的是，这类公共庆典逐渐对外开放，吸引部分非印度裔民众参与，在一定程度上促进了族群之间的社会互动与文化理解。访谈显示，部分本地居民对印度教节日表现出浓厚兴趣，认为此类活动展现了印度裔群体的文化积极性，这有助于消除日常生活中的族群隔阂。

在教育投入方面，印度裔群体历来重视对子女教育的持续投入，将其视为社会流动与资本延续的关键机制。以沙班尼国际学校（Shaaban Robert Secondary School）为代表，印度裔社群不仅建立多所教学质量优异的私立学校，也积极推动教育资源的共享化趋势。这些学校虽然最初服务于印度裔社群，但随着社会开放，逐渐接纳非印度裔学生，生源结构日益多元。这种教育资源的开放性体现了印度裔群体对本地制度环境的适应，也反映出其在文化上并非完全隔离，而是具备一定的协商与互动意愿。

慈善行动则构成印度裔社群实现公共参与的重要通道。在新冠疫情期间，印度裔企业和社区组织向本地医疗系统捐赠包括口罩、氧气设备和生活物资在内的资源。更长期的慈善投入还包括兴建诊所、修建学校、资助贫困学生等。此类实践不仅有助于提升印度裔群体在公众舆论中的形象，也在一定程度上缓解了其“经济封闭性”所带来的社会张力。尽管部分本地员工在访谈中仍对就业机会不平等之类的问题表示担忧，但对于印度裔在医疗和教育方面的公共捐助，普遍持肯定态度。

^① Emmanuel Ndyamukama, 作者访谈，达累斯萨拉姆，2023年6月。

总体来看，印度裔商人在宗教、教育和公益领域的价值实践，并非单向的文化维持行为，而是在维护族群认同的同时，尝试通过可见的社会贡献争取本地社会的接受与理解。这些共享价值观的日常体现，在一定程度上为印度裔群体争取制度的容忍空间，并为其资本网络地方化提供道德正当性的支撑。

经济权力的地方化建构与制度协商

印度裔商人在坦桑尼亚经济活动中并不能被简单归类为主导者或边缘化群体，而是在不同层级展现出差异化的资源掌控能力与影响力分布。少数历史悠久的家族企业掌控着关键行业与资源配置渠道，拥有较强的政策协商能力，而大量中小型企业则在城市边缘产业中维持活跃，形成集中与分散并存的结构特征。

（一）权力集散

关于权力集散，以卡里姆吉家族（Karimjee family）为例，该家族自殖民时期即深耕剑麻种植与出口贸易，后逐步扩展至汽车代理、房地产开发、金融服务等多个领域，至今在达累斯萨拉姆仍具有较大影响力。该家族的影响力不仅体现于资本积累和行业拓展，更源于其与国家机构和地方政府之间建立的稳定互动关系。正是依托于此制度关系，使其企业在行业政策制定中具备一定的话语权。

然而，大量中小型印度裔企业则活跃于零售、物流、餐饮、服务业等行业。这类企业多数由非核心家族成员或新移民经营，普遍采用本地化、高灵活度的运营模式。例如，一位受访的酒店经营者指出，在城市次级区域设立小型连锁便利店，能更有效地迎合本地市场需求，并通过差异化服务策略实现市场开拓。^① 这些企业虽缺乏大规模资本与垂直整合资源，但在实际经营中表现出一定的市场适应力。

商业网络的外部性差异由此显现。近期在政府加强本地化（Africanization）政策的背景下，部分中小印度裔企业因缺乏有效的行业组织支撑与政策对接平台，经营风险显著上升。与之相比，大型家族企业则可通过已有的商业组织和关系网络参与政策对话并争取有利的制度安排。

综合来看，印度裔资本在坦桑尼亚经济结构中的地位并非单一，而是在历史传承、资本实力与商业网络等方面形成分化。一方面，拥有跨代资源积累的家族企业通过制度连接与产业整合保持结构优势；另一方面，新兴商户和中小企业则

^① Steven Roson, 作者访谈, 达累斯萨拉姆, 2025 年 5 月。

通过灵活策略和本地化适应在城市边缘维持运营。这种结构并非静态，而是随政策变化、市场环境调整而持续演化，这构成理解印度裔群体如何在坦桑尼亚经济社会中建立并维持影响力的关键线索。

（二）代际传承

在坦桑尼亚印度裔企业群体中，家族治理不仅是商业组织的基本模式，也构成资本延续与社会影响力维持的重要机制。多数印度裔家族企业通过内部继承、婚姻关系与家族教育等方式实现代际稳定过渡。以卡里姆吉家族为代表的老牌商族，依托长期积累的经济资本与政治关系网络，持续掌控企业经营与行业资源。尽管这一传承路径有助于保持企业的延续性与控制力，但也暴露出继任者能力匹配不足、治理模式僵化等问题。

除经济资本外，印度裔家庭也高度重视家族价值观与经营理念的代际延续。多数家庭倾向安排子女接受商业管理、金融等与企业运作高度相关的专业训练，以确保其未来接班能力。然而，这种教育路径在强化规范性与一致性的同时，也带来路径依赖与创新匮乏的风险。有年轻人受访时指出，当前教育模式难以充分应对全球化与数字经济环境下的新挑战，使得家族企业在多元化转型方面表现出一定保守性。^①

在社会网络的延续方面，家族联姻、宗教社群与社区组织构成印度裔企业维系本地资源与政治联系的重要通道。这些传统机制有助于维持与政策制定者及其他商业团体的协作关系，增强企业运行的制度稳定性。年轻企业接班人往往更容易继承家族已有的关系网络，在自主拓展新型外部联系方面面临一定困难。

近年来，亦有部分印度裔企业尝试突破家族治理的路径锁定，寻求更加开放的组织形式。在达累斯萨拉姆等城市，一些企业开始引入非家族高管与现代化管理工具，通过绩效制度、技术手段和品牌传播战略来提升市场响应能力。年轻一代企业主更倾向于使用社交媒体进行品牌运营，主动寻求与其他族群或国际资本的合作，以期增强企业在多元社会结构中的认知与竞争力。这种管理理念的代际转换，既表现出对传统路径的突破，也展现出对全球化环境的适应能力。

（三）本土合法性的协商路径

印度裔商人在坦桑尼亚追求经济活动的合法性，必须持续与国家层面进行制度协商。历史上，部分印度裔企业通过参与执政党活动、进入政策咨询平台或购买国有资产，争取对其商业利益的保护与政策支持等方式。伴随坦桑尼亚经济自

^① Haroon Karimjee, 作者访谈, 达累斯萨拉姆, 2025年6月。

由化推进，他们参与私有化过程、争取经营许可，从而提升资本的制度容错率。然而，这种路径也引发本地企业对其“政策特权”的质疑，尤其在国家强调本地化政策背景下，这种互动模式遭遇更多社会审视。^①

在地方政府层面，印度裔企业采用更为直接的策略，例如在达累斯萨拉姆、阿鲁沙、桑给巴尔等地，通过投资道路、学校、医疗设施等项目增强地方政府对其的制度认可。这类基础设施建设合作有助于印度裔企业取得经营许可或土地使用便利，但也有本地媒体与员工反映，部分项目过程透明度低、监督机制弱，给企业声誉带来消极影响。

与其他移民及新资本群体（如中国资本）之间的互动则更为混杂。近年来，中国资本在坦桑尼亚的基础设施、制造业和贸易领域快速扩张，这为印度裔商人带来合作机遇与竞争压力。^② 比如，一些印度裔企业选择与新兴资本合资互补，以借助其资金和市场规模；但面对低成本外资的竞争，一些印度裔中小企业感受到制度谈判与市场调整的双重困难。

面对新兴资本的竞争，印度裔企业主要采取两种策略：一是积极与新资本合作，寻求合资经营和产业互补；二是通过游说政府出台有利于本地（包括印度裔）企业的保护性政策以抵御竞争。例如，印度裔企业通过不同方式（如游说等）推动政府对外资零售业设置进入门槛，以保护自己的传统市场份额。不过，这种博弈也存在明显的限制与矛盾。一方面，印度裔企业与外资合作可能导致其原有的家族治理模式和决策自主性受到挑战，企业管理的透明度与规范性要求也随之提高；另一方面，对政府保护性政策的持续依赖，可能削弱印度裔企业在市场竞争中的独立性与创新动力。

印度裔资本对坦桑尼亚经济结构的影响

印度裔资本对坦桑尼亚经济结构具有双重影响：一方面，其通过填补制造业、服务业等关键产业，创造就业并构建区域商业网络，为城市经济发展提供重要支撑；另一方面，其在市场竞争中形成的族群封闭性、管理层的用人局限以及与政府关系的争议，也引发本地社会的疏离感与不信任。这种贡献与张力并存的局面，凸显了印度裔资本在坦桑尼亚所面临的结构性融入挑战。

① Gijbert Oonk, *Settled Strangers: Asian Business Elites in East Africa (1800 – 2000)*, New Delhi: SAGE Publishing Inc., 2013.

② Deborah Brautigam, Tang Xiaoyang and Ying Xia, “What Kinds of Chinese ‘Geese’ Are Flying to Africa? Evidence from Chinese Manufacturing Firms,” *Journal of African Economies*, Vol. 27, No. suppl_1, 2018, pp. i29 – i51.

（一）积极影响

首先，在产业层面，印度裔企业填补了若干本地资本与技术尚未覆盖的领域，特别是在汽车销售、食品加工和中小型制造业等行业中，为坦桑尼亚城市经济提供了相对稳定的中间层支撑。^① 例如，卡里姆吉家族自殖民时期起即涉足汽车进口业务，在达累斯萨拉姆和阿鲁沙建立起覆盖售前、维修与零配件供应的完整服务体系，显著提升了当地交通工具流通效率和服务密度。曼吉（Manji）集团在食品加工领域的品牌识别度相当高。这些企业多通过复合型投入参与产业链的多个环节，不仅实现了产业的本地化，也降低了对进口商品的依赖程度。

其次，在就业与劳动力结构方面，印度裔资本对城市中低技能劳动市场的稳定性具有不可忽视作用。印度裔企业在纺织、包装、印刷等制造型企业，以及零售、酒店、运输等服务行业中，雇佣大量本地员工。有受访企业管理者提到，出于人力成本与效率考量，他们设立初步的岗位培训机制与轮岗制度，使得工人能够在一定范围内掌握设备操作、仓储管理等基础技能。尽管这些培训可能并未形成正式的职业教育体系，但在实际操作中为青年工人提供进入城市劳动市场的初步路径，使其掌握基本岗位技能，具备向更高层级就业岗位过渡的可能性。

再次，印度裔商人长期经营所形成的商业网络，在区域经济联动与城市功能演化方面发挥了关键作用。历史上，印度裔商人的商业活动多集中于达累斯萨拉姆、桑给巴尔、坦噶、阿鲁沙和姆万扎等交通枢纽城市，并以此为基础构建起贯穿东非腹地与印度洋沿岸的商品流通网络。当前，这些网络不仅服务于零售与批发环节，也嵌入进口分销、物流服务和部分房地产开发中。例如，物流商的卡车每日往返于港口与内陆城市，有效满足了来自中资、印资及本地商家的运输需求。这类基于长期信任关系的商业路径，为坦桑尼亚较为薄弱的官方物流体系提供了替代性补充。

此外，也有部分印度裔企业通过社区捐赠、基础设施援助等方式参与当地发展事务，提升了其在城市社会中的认可度与合法性。例如，有企业曾资助达累斯萨拉姆郊区的公立学校修缮，并为卫生站提供基础药品。这些行为虽不能完全消除族群间的紧张感，但在一定程度上改善了企业的公众形象，并强化了其作为“长期在地经营者”的社会定位。

然而，这些积极贡献并非没有代价或争议。部分受访本地企业主认为，印度裔企业在部分行业的高集中度可能导致中小本土企业发展空间受限。在劳资关系中，一些

^① Gijsbert Oonk, *Settled Strangers: Asian Business Elites in East Africa (1800 - 2000)*, New Delhi: SAGE Publishing Inc., 2013.

工人则对晋升机会不均、内部沟通渠道不畅表达了不满。因此，在肯定印度裔资本结构性贡献的同时，更须关注其内部治理逻辑对外部制度环境的适应性与包容性。

（二）潜在张力

尽管印度裔资本在坦桑尼亚经济中扮演了长期而重要的角色，但该群体并不总是被本地社会积极接纳。在现实运作中，该群体的经济行为也引发一系列难以忽视的消极影响，主要集中在三个方面：市场竞争中的族群隔阂、企业内部的用户限制，以及对公共制度信任的削弱。

首先，不少本地商人感到印度裔资本掌握了进货渠道、仓储物流和商业地产，普通人想在同一领域起步很难绕开他们。他们在达累斯萨拉姆、阿鲁沙、桑给巴尔等城市形成固定的批发圈子，新进入者即便有资金，也很难获得优质货源或稳定的铺面位置。这种局面使本地商户有时产生被排斥在“圈子”之外的感觉，不仅是经济上的不平等，更是一种被长期压制的无力感。

其次，在用人方面，虽然印度裔企业雇佣大量本地员工，但真正参与管理、拥有话语权的人仍以家族成员为主。多数受访员工提及，他们很少见到自己单位的高级主管，而且几乎没有机会参与更高层的决策。一些年轻人反映，即使工作多年，也始终停留在基层岗位，看不到晋升的希望。这种隔阂使得企业难以建立起更稳定的内部信任，也让员工对企业缺乏归属感。

再次，印度裔资本与政府部门之间的关系，也时常引发公众质疑。有些企业通过私人关系获得政策上的优待，比如税务协商、许可审批的宽松处理，而这些信息和资源本地企业往往无法掌握。在少数案例中，甚至传出过印度裔商人与高层官员利益往来的消息，如印度裔商人牵涉独立电力公司案（Independent Power Tanzania Limited）。尽管这些行为可能只是个别现象，但它们在社会中造成持久的不信任，使得公众倾向于认为这个群体不靠规则办事。

总体来看，印度裔资本的长期存在和活跃经营确实推动了坦桑尼亚经济发展，但也在无形中拉开了与本地社会之间的距离。如果这些紧张关系长期得不到回应，既可能损害企业自身的声誉，也会压缩其未来继续深耕本地市场的空间。如何处理与社区、员工，以及国家制度之间的关系，将成为这个群体能否真正融入坦桑尼亚社会的关键。

结 语

本文从跨文化互动的角度出发，系统分析了坦桑尼亚印度裔商人如何在强调

“非族群化”的国家治理语境下，通过商业网络、信任机制与共享价值观等社会资本的建构，实现其经济权力的延续与地方嵌入。研究发现，印度裔商人并非凭借单一的族群资源或政策便利获得经济地位，而是通过持续调整其组织结构、代际治理模式与制度协商路径，在“本地接受”与“跨国连接”之间构建出具有一定适应性的资本逻辑。

一方面，印度裔资本以核心家族为轴心构建了高度整合的商业网络，控制关键行业并参与政策协商，表现出强烈的制度嵌入意愿与能力；另一方面，大量中小型印度裔企业则通过灵活的市场策略与边缘产业布局，在城市空间中维持着较强的生存弹性。这种集中与分散并存的结构，使得印度裔资本既能维系内部稳态，也具备外部适应力。然而，代际继承过程中治理僵化、本土员工在用工制度中边缘化，以及在竞争性政策环境下的制度特权争议，也持续对其社会正当性与制度信任造成挑战。

通过“制度转译”这一核心概念，本文尝试解释族群资本如何在移民与国家间的互动中获得合法性，并通过商业实践持续重塑其社会结构中的定位。这一过程中，族群认同、国家制度与市场逻辑的张力并存，使得印度裔商人必须在“被接纳”与“被排斥”之间不断协商其经济位置。尤其在与中国等新兴资本群体的互动中，其应对机制进一步揭示了不同移民资本在制度空间中的策略异构。

理论上，本文在制度嵌入与族群经济两个传统路径基础上，提出“跨文化互动”视角中的制度转译框架，强调制度接受不是一次性达成的结构性授权，而是一个不断调节、协商与演化的过程。这种视角不仅有助于理解印度裔商人在坦桑尼亚的特殊性，也为分析其他移民资本如何在社会结构与制度规范之间实现合法性提供了比较基础。

未来研究可在三个方向上进一步拓展：第一，代际转型的深度研究，尤其是年轻一代如何突破传统治理结构，建立更具开放性与责任机制的企业制度；第二，应关注族群性与性别维度交织下的社会资本差异，进一步探讨女性在印度裔商业系统中的角色与能动性；第三，推进族群资本的比较研究，将印度裔与中国、黎巴嫩等在东非活跃的其他移民商人的制度行为进行横向比较，从而丰富对在地化经济权力演化路径的理解。

综上所述，印度裔资本在坦桑尼亚社会中的持续嵌入既是制度调节的结果，也是历史惯性与网络资本作用下的实践。理解这一族群资本如何在多层制度边界之间进行动态协商，不仅有助于深化族群经济研究的理论基础，也对制定包容性发展政策具有现实启发意义。

(责任编辑：陈雅慧)

strategic choice shaped collectively by its sixfold spatial consciousness: territorial, demographic, cultural, developmental, honorific, and power – related. India views the Indian Ocean as its natural sphere of influence and vital security artery. It aims to establish itself as a “net security provider” and regional leader through deepening comprehensive defense cooperation with East African countries, ultimately serving its strategic goal of becoming a global power. However, India’s increasingly prominent extreme self – serving strategic orientation—manifested in its hardline stance on territorial disputes, its ambitious drive to dominate regional affairs, and its sense of superiority in aggressively promoting Hindu culture—will be a fundamental constraint on the long – term development of its relations with East Africa. Based on historical experience and practical interests, East African countries generally pursue a multi – balancing diplomacy and will hardly accept the dominance of any single external power. Therefore, if India fails to adjust its extreme self – serving strategic mindset, its military deployments and influence expansion in East Africa will prove unsustainable and may trigger vigilance and alienation among East African nations.

Keywords: India, east African countries, military security, maritime security, multiple spatial consciousness

Authors: Yang Siling, Researcher of Institute of South Asian Studies, Yunnan Academy of Social Sciences (Kunming 650034); Ye Shilong, Associate Professor of Yunnan University of Chinese Medicine(Kunming 650500).

The Construction of Social Capital and Economic Power Among Indian Businessmen in Tanzania

Yang Chongsheng, Xiong Xinghan and Chen Zeyu

Abstract: Tanzania’s national system emphasizes transcending ethnic groups in discourse, yet socio – economic activities continue to rely on ethnic networks. Therefore, this study combines historical documents and field interviews to focus on how Indian businessmen in Tanzania construct social capital, maintain, and localize their economic power. The article argues that their success does not simply rely on closed ethnic networks or external institutional privileges, but rather through a dynamic process of “institutional translation,” strategically transforming internal social capital—including business networks, trust mechanisms rooted in family and community, and shared values—into forms that can be accepted and recognized by mainstream Tanzanian society and official institutions. Through three mechanisms: resource legitimization

translation, identity recognition translation, and network power translation, Indian businessmen build bridges between “ethnicity” and “national system,” achieving the local embedding of their economic power. The centralization of resources within core families, intergenerational inheritance of economic and cultural capital, and continuous negotiation between Indians, the state and other ethnic groups jointly shape the power structure. Consequently, Indian capital can act as a positive force for Tanzania’s economy, yet it may also foster exclusion in contexts of social stratification and trust deficits, revealing the multifaceted nature of institutional embeddedness.

Keywords: Tanzania, Indian merchants, social capital, economic power, cross – cultural interaction

Authors: Yang Chongsheng, Assistant Researcher of Institute for International and Area Studies, Tsinghua University (Beijing 100084); Xiong Xinghan, Assistant Researcher of Institute for International and Area Studies, Tsinghua University (Beijing 100084); Chen Zeyu, Ph. D. Candidate of Institute for International and Area Studies, Tsinghua University (Beijing 100084).

Consensus and Contestation: The Dual Pathways of Political Development in Somalia’s Puntland

Cui Yuanyuan

Abstract: Against the backdrop of overall instability in Somalia, the Puntland region has emerged as an “island of stability,” whose development path holds unique research value. A systematic analysis of Puntland’s internal governance mechanisms and external strategies reveals that its stability stems from the systematic practice of a dual strategy. Internally, it has constructed a model of consensus politics, grounded in clan – based selection and operationalized through indirect parliamentary elections. This system balances clan interests and resolves internal conflicts via power – sharing mechanisms. Externally, Puntland acts as a strategic actor within the federal framework, employing strategies of cooperation and balancing to safeguard its autonomy and expand its regional influence. The key to the success of Puntland’s dual strategy lies in its single – tribe – dominated social structure, historically accumulated governance experience, and pragmatic resource integration capabilities. However, Puntland’s development faces challenges such as elite solidification, insufficient social inclusiveness, and uncertainties in its external relations. Puntland’s governance practices provide a new perspective for understanding local stability in Somalia, and its experience offers a governance path that