

拉美经济

## 族群资本视域下的 墨西哥华人移民经济\*

许中波

**内容提要：**跨国移民及其经济社会形态成为近些年的学术热点，其中，华人移民因其在国际移民史上的特殊地位而成为众多学者研究的重要群体。本文以近代以来跨越国界来到墨西哥的华人移民为研究对象，采用田野调查的研究方法，试图通过代表性案例来诠释和探究华人移民族群的经济模式。本文在简要梳理移民范式发展的基础上，采用“族群资本”的概念来解释墨西哥华人移民经济的产生、发展和变迁的过程，将族群资本划分为人力资本、经济资本和社会资本三个子变量。历史上的墨西哥华人建构了聚居区式的传统经济，当下的华人族群经济也呈现出明显的“依存—发展”的双重行业结构，该结构框架下族群资本的生产和流动对华人移民经济形态的形成和结构具备较高的解释效度。其中，人力资本分析从民族劳务市场出发，验证了移民收入的差别和学历技能在劳务市场上的作用；经济资本分析借助了移民过程中的借贷关系、家庭式企业的发展路径和新式投资关系三方面，用以解释双重行业结构中经济资本的流通和扩张；社会资本被认为是个体通过社会联系汲取稀缺资源并由此获益的能力，此意义层次上还显示，墨西哥华人群体很大程度上依旧保留了传统文化中的家庭观念、家庭组织及家族形式。

**关键词：**跨国移民 族群资本 双重行业结构 移民聚集区 墨西哥华人 家族企业

**作者简介：**许中波，上海交通大学国际与公共事务学院博士研究生。

**中图分类号：**G171.1 **文献标识码：**A

**文章编号：**1002-6649 (2018) 01-0133-21

\* 本文是中央民族大学中国文化“走出去”协同创新中心课题“中国企业在拉美的文化遭遇与融合路径——以墨西哥的中国企业为个案”（编号：CCSIC2017-YB02）阶段性成果。

移民及其相关问题一直受到社科界的关注。移民现象是指个人或群体持续进行跨越地域界限的活动,也即通常所说的人口地域流动。移民现象通常分为两大类:一类是内部移民,指在某一国家范围内不同地区之间的移民;另一类是外部移民,指跨越国界的移民。<sup>①</sup> 本文研究的对象是近代以来跨越国界来到墨西哥的华人移民群体,他们不得不生活在异文化的社会和法律条件之下。同时,少数族群的异质性和特殊性又使之逐步形成了特有的族群资本优势,这一优势既来自于国家间全球化发展水平的不一致和产业分工的差距,又来自于族群本身存在的整体性和关联性,他们的跨国行为超越了对所在社会单纯的适应过程,并表现为各种形式的实践。

从时间上看,移民实践的历史极为漫长,墨西哥华人从早期筑路工人、契约劳工变成现在的商贸公司经营者或行业投资商,纵贯几代人的移民经验已经凝化成一种可以被传承的资本形式,绵续支撑起华人新移民的族群经济和社会生活。同墨西哥制度机构和本地族群的互动锻炼了华人移民的适应能力:当制度条件成为获利优势时,华人会积极地加以利用,而一旦遇到制度障碍或风险,华人移民亦会巧妙地加以规避。双方的行为既相互碰撞,同时又互构了新的系统规则。基于上述事实,本文试图对以下问题进行探析:华人移民依靠怎样的社会网络维系了持续的、远距离的人口迁徙?墨西哥华人产生了何种形式的经济、生活形态?有没有一个核心概念可以对上述疑问给予索引性的解释?

本研究的田野调查时间集中在2015年10月到2016年8月间,地点主要在墨西哥城。此外,在蒂华纳、普埃布拉、瓜达拉哈拉、科尔多瓦和圣路易斯波托西等州市,笔者分别停留了一定的时间同那里的华人进行接触。作为墨西哥的首都,墨西哥城在地缘政治和地理交通上位置独特,对当地华人流动、居住、生活的意义和结果有所影响。

研究方法上,本研究采用田野调查的方法持续深入地同被访者发生互动联系,这为全景式认识被访群体提供了可能,进而使笔者得以了解整个墨西哥华人移民社会的生态结构。笔者在调查中总共接触了105位华人,针对其中的61人做了有效访谈,深度访谈14人,长期追踪调查6人。笔者同被访者的关系经历了一个从陌生到熟悉的过程。就大多数被访者而言,最初的碰面往往出于不可期的情境,对部分重要受访者采用了滚雪球的推进方式。主要

<sup>①</sup> 李春玲:《城乡移民与社会流动》,载《江苏社会科学》,2007年第2期,第88-94页。

受访者提供了来自不同阶层和行业的大致信息及文本，尽管本研究未能进行详细的阶层或行业划分，但信息网和关系网的叠加与拓展效应基本能够描绘出墨西哥华人移民群体的社会经济、生活轮廓。

## 一 移民研究范式下的“族群资本”

过往的移民研究多从历史角度入手，研究对象包括犹太移民、美洲和澳大利亚人口的流入、大规模的奴隶输入及亚洲劳工迁徙等。<sup>①</sup>从过程论的角度看，上述研究一般从移民动因、移民方式、移民的持续和移民适应问题等方面展开。因此，在不同移民阶段，相应诞生了诸多解释理论，以移民动因为例，在“推拉理论”的大框架下，先后诞生了以拉里·萨斯塔（Larry Sjaastad）、迈克尔·托达罗（Michael Todaro）为代表的新古典主义经济理论，以奥迪·斯塔克（Oded Stark）、爱德华·泰勒（J. Edward Taylor）为代表的新经济移民理论，以迈克尔·皮奥雷（Michael Piore）为代表的劳力市场分割论和分外受到青睐的世界体系理论。<sup>②</sup>在理论范式上，移民研究经历了从早期“大熔炉”式的同化模式和“凉拌什锦”（salad bowl）的多元文化模式，到近期的聚居区族裔经济（ethnic enclave economy）理论模式，新的理论对移民融入方式的研究从技能、文化转向社区经济，其分析单位由个体转向群体。<sup>③</sup>

古巴裔社会学家波特斯在他的“移民聚集区经济”理论中指出，移民群体会在聚集区内创建专门服务于民族市场的企业，相当部分的移民会受雇于这些企业；同时，移民谋生自立的憧憬以及在职业市场对自我异质性的认识，支撑起移民群体经济的独特结构——族群经济和作为主流市场经济的一部分并存。<sup>④</sup>对于族群异质性和共同体性质特征的整合，移民研究学者普遍更倾向于使用“社会资本”这一概念进行诠释。当代对于社会资本概念的第一个系

① 周聿峨、阮征宇：《当代国际移民理论研究的现状与趋势》，载《暨南学报》（哲学社会科学版），2003年第2期，第1-8页。

② 李明欢：《20世纪西方国际移民理论》，载《厦门大学学报》（哲学社会科学版），2000年第4期，第12-18页。

③ 狄金华、周敏：《族裔聚居区的经济与社会——对聚居区族裔经济理论的检视与反思》，载《社会学研究》，2016年第4期，第193-217页。

④ Portes A. and Zhou M., “Self-employment and the Earnings of Immigrants”, in *American Sociological Review*, Vol. 61, No. 2, 1996, pp. 219-230; Portes A., “Economic Sociology of Immigration: The Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship”, in *International Migration Review*, Vol. 32, No. 3, 1998, p. 320.

统表达是由法国社会学家布迪厄提出的，他认为社会资本是“实际的或者潜在的资源集合体，那些资源是同对某种持久性网络的占有密不可分的。”<sup>①</sup> 在移民领域，波特斯首倡将社会资本的概念引入移民解释的框架中，他认为，社会资本是移民个人通过其在一个社会网络和更广泛社会结构中的成员身份而获得的调动稀缺资源的能力，移民可以利用这种成员身份来获取工作机会、廉价劳动力以及低息贷款等各种资源。<sup>②</sup>

在本文中，社会资本的概念被进一步引申为“族群资本”<sup>③</sup>，这一具备族群特性的社会资本形式能够更加清晰地解释移民族群经济的形成和变迁过程中行动者的系列行为。本文将“族群资本”划分为三种类型：人力资本、经济资本和社会资本。人力资本的表现形式在于受教育程度、劳动力价值、工作技能以及与之相关的学历和经验，人力资本是劳动力本身具备的内在价值。本文将人力资本的讨论置于民族劳务市场的语境中，侧重后者对人力资本的结构影响。经济资本是通过货币的债务关系、经济雇佣关系和经济合作关系的形式得以体现，它是狭义社会关系的经济维度。社会资本的关涉点在于行动者内在于社会结构中的关系属性，存在于不均衡且非制度化的情感、社交和初级共同体当中。

## 二 墨西哥华人移民经济及其形态

墨西哥华人移民的历史最早可追溯到19世纪下半叶，早期华人移民以劳工为主，定居之后形成了典型的华人聚居区和华人经济，构成了族群经济的初期形态。当前墨西哥华人移民从事的经济行业更为广泛，不仅存在着供给和消费都面向华人移民内部的“依存型行业”，同时也存在着嵌入墨西哥大经济环境的“发展型行业”，族群经济结构呈现出双重面向。

① 包亚明著：《文化资本与社会炼金术》，上海：上海人民出版社，1997年，第202页。

② Portes A., “Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology”, in *Sociology*, Vol. 24, No. 24, 1998, pp. 1-24. 任远、邬民乐：《城市流动人口的社会融合：文献述评》，载《人口研究》，2006年第3期，第87-94页。

③ 周敏详细梳理了社会资本理论的发展历程，结合其20世纪末并持续至今的有关纽约唐人街的田野调查资料，发现对于一个特定的移民社区而言，存在着三种既单独发挥作用又共同发挥作用的资本类型，分别是金融资本、人力资本和社会资本，这三种资本的互动过程是为“族群资本”。参见周敏、林润钢：《族裔资本与美国华人移民社区的转型》，载《社会学研究》，2004年第8期，第36-46页；周敏著：《唐人街：深具社会经济潜质的华人社区》，北京：商务印书馆，1995年。

### （一）历史上墨西哥华人聚居区的传统经济

在有关早期海外华人的社区描述中，“唐人街”或“中国村”已经成为贫民窟的象征。这一时期从19世纪初直至20世纪中叶，基于不同华人移民的阶段和移居国家的不同而略有差异，但多数华人移民都是以“华工”的身份去填补移居国因种种原因导致的劳动力缺口。<sup>①</sup>

中国移民大规模地来到墨西哥是在波菲利奥·迪亚斯时代（1891—1910年）。墨西哥政府大量征召中国劳工，1884年广东南海九江的一批华人共计18人由美国来到墨西哥北部索诺拉州的夸伊马斯，同年，一艘英国商船由香港装载600名华工赴墨。19世纪末，来自中国的劳工越来越多。1891年广东台山旅美华侨卫老从广东、香港等地征召华工1800多人赴墨；1896年，科阿韦拉州圣费利佩煤矿公司向清政府招募华工800人；1898年在英国公司的指使下，工头马濯召集华工1000余人来到墨西哥中部的瓦哈卡筑路；1900年台山人李明和新会人吴斗等召集800多名华工到梅里达垦荒。据统计，1891—1900年从正规渠道进入墨西哥的华人每年大约有4500人，到1910年在墨西哥的华人共有30000人左右。<sup>②</sup>早期华人在契约到期后，部分选择留在当地继续工作或开发新的行业，如开设餐饮店、洗衣店、黄油店、咖啡馆等，成为早期华人聚居区的雏形。但由于华工本身文化素质不高、语言水平较差，同时受到世纪之交动荡的墨西哥民族革命影响，他们饱受颠沛流离之苦，生活时常陷入困顿。

即便如此，在墨西哥工业化进程尚未步入快车道的当时，华人移民形成的族群行业力量不容小觑。据不完全统计，墨西哥革命时的华人移民有商贩1570人，农场主465人，职员230人，厨师98人，企业主93人，华人总资本达178万比索。<sup>③</sup>华人移民成为墨西哥最具有影响的外国移民群体之一。据《美洲华侨通鉴》记载：“50年前华侨到墨京者，约数十人，大多以洗衣为业，近20年来，洗衣减少，一转而做咖啡馆、餐馆。其做杂货、香水店者，只占少数。抗战时期墨京华侨约1100人，咖啡馆达340间，最为隆盛。”<sup>④</sup>

<sup>①</sup> 梁英明：《关于海外华人经济研究》，载《华侨华人历史研究》，2000年第1期，第16—22页；张华贞：《斗争与融合：契约华工与秘鲁华人社会的形成》，载《西南科技大学学报》（哲学社会科学版），2014年第1期，第7—12页。

<sup>②</sup> 冯秀文著：《中墨关系：历史与现实》，北京：社会科学文献出版社，2007年，第121—122页。

<sup>③</sup> Moisés González Navarro, *Los Extranjeros en México y los Mexicanos en el Extranjero, 1821 - 1970*, Vol. 1, Colegio de México, 1993, p. 89.

<sup>④</sup> 陈匡民编著：《美洲华侨通鉴》，纽约：美洲华侨文化社，1950年，第502页。

为了进一步说明早期华人聚居区的形式特征,本文选取1925年的墨西哥利(Mexicali)市作为分析案例,这一时期华人移民已经成为该市的主要人口。墨西哥利市在1903年成为下加利福尼亚州的首府。1895年前后有不足1000名华人到达墨西哥利山谷垦荒。到了1930年这一数字急剧上升到18000人。<sup>①</sup>在墨西哥利市的华人大概分为三种:第一种是从美国旧金山和洛杉矶迁来的富商阶层,他们掌控着这一时期华工的苦力贸易,他们手中的资金构成了这一时期华人移民主要的商业活动资本;第二种是中小商人,他们从商会或者美国棉花生产商那里借贷资金,用于租赁土地并雇佣少量华工从事农业生产;第三种是底层穷人,包括契约华工,他们一部分从事佣工劳动,一部分通过合伙集资成为中小店铺从业者,例如开设洗衣店、缝纫店等。<sup>②</sup>在整个墨西哥利市范围内,有近2/3的地区都有华人场所分布,包括华人洗衣店、住宅楼、药店、贫民屋、歌舞厅、餐厅和酒吧等。在墨西哥利的历史上,华人和当地人的混居已经衍生出一个新的族裔群体,被称为“华墨人”(Chinesca),这种高度、大规模的混居通婚形态,在墨西哥整个国家范围内都是独一无二的。

对墨西哥利市华人的分析表明,华人移民群体存在明显的阶层分布和聚居效应。第一,华人移民群体本身存在着阶层分布,不同阶层的华人会从事不同的经济行业。底层华工由于人口占到大多数,他们成为那个时代墨西哥人对华人普遍的印象——勤俭节约、兢兢业业。另外,底层华工和中小华商会形成一定的商业自组织,他们依靠族群内部的借贷关系完成了资本的优化配置和转型升级。<sup>③</sup>第二,华人移民群体的聚居效应是显而易见的,无论资本多寡、阶层高下,华人依据传统文化和固有组织模式形成一定范围内的民族聚集区。在民族聚集区范围内,既存在着为民族内部服务的基础服务业设施,如华人餐馆、会馆、华人诊所等,同时也存在着嵌入当地经济大环境中的产业或行业,如为墨西哥人服务的洗衣业、中餐馆、酒吧、咖啡厅、农场等。后者作为当地经济体系中的一环,时常受到外界风险因素的

<sup>①</sup> Evelyn Hu - De Hart, "Sonora: Indians and Immigrants on a Developing Frontier", in *Other Mexicos: Essays on Regional Mexican History, 1876 - 1911*, 1984, pp. 177 - 211.

<sup>②</sup> Eduardo Auyón Gerardo, "Los Chinos en Baja California, Ayer y Hoy", en *El Dragón en el Desierto: Los Pioneros Chinos en Mexicali*, Instituto de Cultura de Baja California, 1991.

<sup>③</sup> Catalina Velázquez Morales, "Los Chinos y sus Actividades Económicas en Baja California, 1908 - 1932", en *Dimensión Antropológica*, Vol. 44, año 15, Septiembre/Diciembre 2008.

干扰，但它们也是华人移民主要的收入来源，是建立民族聚集区经济的基础。这一远在 100 年前的族群经济形态，可以说贯穿了不同时期华人移民社会的始终。

## （二）“依存—发展”的双重行业结构

目前，墨西哥城华人移民的主要经济行业包括商品批发和零售、餐饮业、房地产业、信息和广告业、旅游业以及具备一定知识技能的专业机构等。华人移民所从事的行业类型基本构成了当地经济的一个组成部分，甚至在批发和零售行业的某些细分市场占据了主导地位。从族群资本的角度看，将华人所从事的行业作为一个族群的经济选择，可以清晰地发现它所呈现出的双重面向，本文将其划分为“依存型行业”和“发展型行业”。

### 1. 依存型行业

供给市场和消费市场都面向华人移民内部的行业属于依存型行业。依存型行业有其独有的融资手段、劳务市场和消费市场，它受到华人移民族群的保护，主要解决与华人移民息息相关的生活和居住问题。在结构特征上，依存型行业大多在墨西哥本地市场可以找到类似的供给，但能满足华人消费喜好和习惯的服务却只有华人自身能够提供，这在一定程度上隔绝了依存型行业同外部大市场的竞争。

依存型行业大多由个人、小型企业等构成供给主体，在移民初期，该行业大多为劳动密集型企业，但随着移民群体的扩大和各种生活需求的产生，足够的规模和消费市场刺激了知识密集型行业的发展，如地位相对较高的医生、律师、会计师、商务翻译、旅游和会务接待、房产经纪人等。知识密集型行业的发展吸引了大批具备经验和技能的国内新移民加入，同时新增的依存型行业就业机会也促使老移民转变价值观，推动了整个华人移民群体自身知识和文化水平的转型升级。拥有学历技能的华人新移民可以在墨西哥华人群体中谋得与国内薪资水平相差无几甚至更高的职位。

有学者在分析移民群体商业发展取得成功的原因时指出，相对移民群体自身所具备的民族特性和品质，“生态因素”更具备对这一原因的解释力。换句话说，当某一移民群体在一个地方聚集的人口数量越来越多，他们在该地从事中小工商业的数量也就越多，移民群体数量的增加创造了更多的需求，

这在一定程度上形成了移民创业者的结构性机会 (structural opportunity)。<sup>①</sup> 例如, 位于北京望京地区的韩国人群体逐步创造了依赖于本民族文化特色的各类产品和服务市场, 被研究者视为一种黏合性的移民创业形态。<sup>②</sup> 尽管上述理论能否推广到整个亚裔移民群体尚待商榷, 但将民族特性和族群规模同时纳入对依存型行业成因的解释, 基本覆盖了本研究案例所表现出的两个最重要方面——只有华人能从事的行业和只有华人会消费的行业。如果脱离民族特色看待依存型行业, 难免在其合理性上存疑, 即为什么本地人提供的相同性质的服务没有得到华人认可? 同理, 离开规模谈发展, 没有结构性机会, 就难以发展出知识密集型行业, 依存型行业的扩大和转型更无从谈起。

## 2. 发展型行业

不同于依存型行业的经济增长形态, 发展型行业的目标消费市场主要面向墨西哥当地市场, 其特点是深深嵌入墨西哥当地行业的经济链条中, 受外部大环境的影响更为明显, 资金从外部流向华人的族群经济体内。发展型行业涉及商品批发和零售、餐饮业、房地产业、旅游业、商务翻译和商务接待等。表1显示了双重行业结构下各行业从属的经济形式, 可以发现多数行业都存在着两种经济形式的重合, 是因为这些行业不仅服务于华人移民聚集区, 同时还在外部市场展开竞争。

表1 双重行业结构下的行业分布

双重行业结构	行业分布
依存型行业	1. 商品零售 (华人超市、菜市场); 2. 餐饮业 (茶餐厅、高档酒楼); 3. 房地产 (房产投资、房屋出租); 4. 信息和广告业 (报纸、网站、微信); 5. 专业机构 (法律咨询、医生、会计师、西文教师、商务翻译); 6. 其他服务业 (理发店、家政、娱乐场所)
发展型行业	1. 商品批发和零售 (成衣布料、电子产品、工艺品、五金器械); 2. 餐饮业 (快餐厅); 3. 房地产 (店铺租赁); 4. 专业机构 (商务翻译和商务接待); 5. 旅游业

资料来源: 笔者绘制。

西方学者的早期移民研究大多认为, 移民最初从事的行业类型往往集中在低档、不稳定、当地人不愿意从事的行业, 当廉价的移民劳工填补了上述

<sup>①</sup> Waldinger R., "Structural Opportunity or Ethnic Advantage? Immigrant Business Development in New York", in *International Migration Review*, Vol. 23, No. 1, 1989, p. 48.

<sup>②</sup> 马晓燕著:《移民适应的行为策略研究: 望京韩国人的创业史》, 北京: 中国政法大学出版社, 2013年, 第133-144页。



行业时，原有本地从业者会转而从事更高职业阶梯的工作。<sup>①</sup> 需要明确的是，这样的规律特征更适合对早期华人移民群体的解释，因为在这批华人身上，廉价劳动力的特点远高于其他属性。在当下墨西哥华人移民中，基于中墨两国产业结构的转变<sup>②</sup>，族群资本的优势已明显向华人移民倾斜，尤其在商品批发和零售领域，中国制造在价格、种类和性价比等方面的优势使华人新移民不必再涌入底层行业同墨西哥人展开竞争。

例如，在电子产品领域，华人的经营能力和销售额度在墨西哥不容小觑。距离墨西哥城艺术宫两个街道的电脑城，是华人销售手机、耳机、数据线、充电宝、手机壳等电子产品和配件的主要地点。在这里大约有 20 多家华人经营的店铺，每家店铺的经营面积从 5 平米到 50 平米不等。电子从业者阿蓝在这里工作了近两年时间，他的主营业务是手机配件，工作了一段时间后开始做整机销售。阿蓝在 2012 年赚取了人生的第一桶金，此后阿蓝和他的合作伙伴开发了新的进货系统和 App 系统，发展了独有的专业手机品牌，甚至在深圳拥有了自己的研发团队，并与其他国家的销售商形成了合作，现在已经成为名副其实的手机销售大王。不得不承认，中国在电子产品生产和销售领域的庞大产业链条为阿蓝提供了雄厚的族群资本作为经营基础，祖国—移居国之间的产业、经济发展水平不均衡成为华人移民获利的结构性背景。据不完全统计，墨西哥特比多（Tepito）市场的华人批发和零售商至少有 5000 家之众，新兴的华人移民中产阶级也基本诞生在这个行业中间。

发展型行业的另一个特点是，墨西哥本地人的雇佣率较高，在很多中型商贸公司近 2/3 的员工都是墨西哥当地人。发展型行业为墨西哥当地创造了可观的经济岗位，正规华人贸易公司亦需要根据当地法律为墨西哥员工缴纳各项保险和基金，因此华人商贸公司得到了墨西哥经济部、联邦贸易处和联邦警察局的高度重视。发展型行业成为华人和墨西哥人眼中的高收入行业，经济水平的提升使华人内部的阶层分化更为明显，也拓宽了华人移民就业的渠道和族群经济的转型升级，构成我们考察华人移民族群经济的重要结构类型。

---

<sup>①</sup> Aldrich H. E. and Waldinger R., “Ethnicity and Entrepreneurship”, in *Annual Review of Sociology*, Vol. 16, No. 1, 1990, pp. 111 - 135; Spilerman S. Careers, “Labor Market Structure, and Socioeconomic Achievement”, in *American Journal of Sociology*, Vol. 83, No. 3, 1977, pp. 551 - 593.

<sup>②</sup> Enrique Dussel Peters, “Comercio y Relaciones Estratégicas entre América Latina y el Caribe y la República Popular China”, en *China en América Latina y el Caribe: Escenarios Estratégicos Subregionales*, 2015, p. 23.

### 三 族群资本的生产和流动

双重行业结构的出现并非偶然，它与华人移民的文化传统、群聚特征、交往关系等要素密切相关。作为整合概念的族群资本囊括了劳动力属性（人力资本）、经济特性（经济资本）和社会网络关系（社会资本）等移民赖以生存和发展的资源形式，因此，建构族群资本对双重行业结构解释的因果机制成为理解二者关系及发挥效用方式的重要分析过程。

#### （一）人力资本：劳务市场

近10年来，墨西哥华人移民的阶层分化表现异常明显，来自广东侨乡的劳工移民和已经积蓄两代或更多代基业的老移民相比，大多还处在替人当佣工的阶段。同时，华人劳工和华人企业在行业上的分化也越来越明显，墨西哥宽松的移民政策和较少的投资限制使华人移民拥有更多机会去尝试陌生行业并开拓新的市场。这里重点关注族群资本中的人力资本，从民族劳务市场的角度分析双重行业结构得以形成和维持的可能，分析的方面主要包括华人移民的收入和学历技能两个要点。

#### 1. 华人移民的收入差别分析

关注移民族群聚集区经济的学者普遍认同这样的观点：民族聚集区劳务市场中的移民工人与投身外界经济的工人相比，前者的收入更多。<sup>①</sup>波特斯及其同事对迈阿密古巴工人社区移民的研究即为上述观点的有效例证。<sup>②</sup>同时，就移民内部的收入状况而言，调查也显示出明显的分化规律，在华人移民经济内部，移民工人的收益要大于在外部就业的收益；在中小型华人企业家之间，不同行业间的收入差距也十分明显。

以餐饮业为例，面向华人的中餐馆和面向墨西哥人的快餐厅通常至少有3人构成：经营者、华人帮厨及墨西哥侍者。在维亚杜克特（Viaducto）的中餐馆由于聚集效应，规模相对较大，餐馆的成员构成更加复杂，一般会多增加一到两名墨西哥帮厨和墨西哥侍者。我们以人数最少的“三人组”餐馆为例，用以说明华人雇工在双重行业内外就业的收入差别。“幸福餐馆”毗邻墨西哥

<sup>①</sup> Wilson K. L. and Portes A., "Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami", in *American Journal of Sociology*, Vol. 86, No. 2, 1980, pp. 295-319.

<sup>②</sup> Portes A., "The Social Origins of the Cuban Enclave Economy of Miami", in *Sociological Perspectives*, Vol. 30, No. 4, 1987, pp. 340-372.

国立自治大学，每天下午1点以后是大量墨西哥学生的用餐高峰期。餐馆的经营者何先生表示，正常情况下餐馆经营的月利润在4万~5万比索之间，他本人一般可以拿到2万比索的最终盈余，需要向华人帮厨卢师傅和墨西哥侍者露娜（Luna）分别支付12000比索和3500比索的工资。很明显，华人工人的工资是墨西哥侍者的近3.5倍。但在卢师傅看来，他的收入和同行相比只是中等水平，在其他人气更旺的中餐馆，例如瓜达卢佩（Guadalupe）商场里的3家中餐馆，华人帮厨的月工资近15000比索。和墨西哥雇工如此之大的收入差距难免令人疑虑，但华人雇工的收入满意度却没有显著提升，因为华人雇工并不会同墨西哥人做比较，他们会将比索折算成人民币后再和国内工人的收入进行对比，所以，折算后华人雇工的月收入水平仅和国内一般工人收入持平。

尽管中等收入尚不足以实现华人移民的财富梦想，但在墨西哥本地经济环境中，这样的收入水平却接近白领阶层。所以，即便那些懒散的华人雇工也不会去为墨西哥人打工，而对于中餐馆经营者而言，能够找到一位手艺精湛、经验丰富、老实本分的华人雇工并不是一件容易的事情，因此华人工人工资维持了较高水平，保证了依存型行业劳动力供给的稳定。

在企业家之间，中餐馆经营者一年的收入普遍在15万~25万比索之间，而在特比多经营服装、五金器械等生意的华人店铺一年的收入多则可达100万比索。行业间的巨大收入差距鼓励更多完成资本原始积累的华人移民将目光转向高收入行业，这就推动了发展型行业的持续扩大，在笔者的访谈对象中，有分别来自雇工和低收入企业家阶层的华人实现了跨行业转型。这样一来，新移民的底层工人在依存型行业中获得保护并积累工作经验，一旦其财富的累积足以支撑新的创业行为，他们又会谋求在发展型行业中获得立足之地，实现向上的阶层流动和曾经的财富梦想。

## 2. 学历和技能在民族劳务市场的影响

尽管族群经济内的主要工作属于劳动密集型行业，但学历和技能对华人移民社会经济地位的影响仍有重大作用，而且在外界的经济大环境中也同样重要。所谓在民族聚集区的行业中工作不需要受过多少教育就可以提高地位的说法是错误的，大概只是对大部分工资低的劳动密集型工作能这么说。<sup>①</sup> 当下的墨西哥华人社会已经与往日大不相同，华人经济活动更加多样、职业种

<sup>①</sup> 周敏著：《唐人街：深具社会经济潜质的华人社区》，北京：商务印书馆，1995年，第166页。

类更加丰富，受教育程度低将意味着收入减少或失去工作的机会。

以往的研究认为，移民在进入新的社会环境后往往会遭遇去技能化、学历或工作经验贬值的现象<sup>①</sup>，但这样的论断往往没有考虑到具体的语境。多数经历上述遭遇的移民或者是前往的移居国极为陌生，不存在华人社会和乡邻的帮扶现象，或者这些工作技能在祖籍国和移居国之间有显著差别，以致移民没有用武之地。而墨西哥的华人移民群体拥有历史的教训和时间积累的经验，同时庞大的民族劳务市场也产生了多样且有针对性的需求。在华人商贸企业中，那些有专业工作经验的乡邻得到了企业主的关注。譬如，一位在中国家乡从事财会工作的人受到乡邻的引荐，来到墨西哥华人企业工作，除了工作语言改变以外，其他的工作性质几乎没有发生任何变化。这类拥有专业技能的人士构成了发展型行业工人的中坚力量，同时，拥有专业技能者也更有可能成为新的华人企业主，他们在资金、人脉、技能上的优势能够得到更快的转化。此外，精通西班牙语的留学生或在本地教育体系中成长起来的华人移民发挥作用的场合更加广泛，譬如商务翻译、商务旅游、商务接待。在不断增多的中国跨国公司和企业中，这类拥有本地生活和工作经验、技能突出的华人移民群体更是受到了猎头公司的关注，他们一般不会面临入不敷出的窘境，相反，这类人才群体优先考虑的总是哪家中国公司的薪水更丰厚、工作环境更优越。

学历和技能的显著影响使得华人移民更为注重语言的学习和正规的学历教育。张宁是在墨西哥经营淘宝商品的中国女性之一，她为了更好地了解墨西哥文化和同当地人沟通，先后花费了8万比索在墨西哥国立自治大学外语培训中心（CEPE）进行语言培训和文化历史学习。她觉得这样的付出是值得的，她的生意店铺目前也从线上走进了线下，实现了所谓的“O2O”（Online to Offline）模式的本地化。

## （二）经济资本：借贷关系、家庭式企业发展路径和新式投资关系

几乎每一个从祖国家园走出的华人都有一个独特的迁徙故事。在中国人的传统观念里，远亲不如近邻，出门更得靠乡邻友人的帮助和接济。早期移民研究注重家庭和社会网络所扮演的角色<sup>②</sup>，有学者在关系网络以外又添加了

<sup>①</sup> 郭世宝、万晓宏：《加拿大二线城市华人新移民经济融合研究——“三重玻璃效应”与移民向下层社会流动》，载《华侨华人历史研究》，2014年第4期。

<sup>②</sup> Chan K. W. , “Urbanization and Rural - Urban Migration in China since 1982: A New Baseline”, in *Modern China*, Vol. 20, No. 3, 1994, pp. 243 - 281.

个人和家庭经济元素，认为“迁移不仅是一种个人努力，它也经常是经济多元化的一种家庭策略”。<sup>①</sup> 这里关注族群资本中的经济资本，试图从移民过程中的借贷关系、家庭式企业的发展路径和新式投资关系三个方面，解释双重行业结构中经济资本是如何生产和流动的。

### 1. 移民之间的借贷关系

中国国内移民史多以“闯关东”“走西口”及四川和福建等省的客家人历史现象为分析对象，与跨国、跨地域迁徙现象相比，民族国家内部人口流动中的民族性要素多被稀释。其中，在移民群体因迁徙产生的费用方面，跨国移民的表现更为明显。出国借贷是移民民间借贷的一种类型，是移民群体为筹集出国资金而向亲友或熟人借贷的一种经济活动，它因海外移民而兴，同时也助推海外移民的发展。海外移民的发展、高额的出国费用、民间借贷的优势以及来自海外的移民汇款是移民出国借贷兴起的原因。这种借贷关系以乡土社会的熟人关系为运作基础，受乡土社会传统道德力量的制约与保护。<sup>②</sup>

阿康是笔者的访谈对象中谈及自身债务状况最多的人。2011年8月，在老表的劝说下，阿康向父母吐露了去墨西哥发展的想法，在得到父母1万元的资金支持后，他同表亲阿福达成了2万美元的借贷合同。这2万美元用于阿康的单程国际旅费、签证办理、移民身份的合法许可办理、法律咨询等。阿康和阿福居住在一个村子，阿福早年间在美国闯荡，积累了庞杂的人脉和经济关系。据阿康所述，2万美元中的5000多美元最终会进入阿福的腰包，事实上，阿福正是华人眼中从事劳动中介的“蛇头”，从成功或者不成功的移民身上获取中介费是其收入的主要来源。阿福承诺，阿康的移民办理一定会顺利，不过阿康必须在阿福介绍的华人餐馆中工作几年后才可以离开。之后，阿康来到了这家华人餐馆帮厨，一年的收入在4万元人民币左右，3年后，阿康如数偿还了阿福的2万美金。还债之后阿康感到无比轻松，他说自己仿佛挣脱了牢笼的奴隶，再也不用每日为债务发愁了。

阿康的例子是底层华人移民的真实写照，劳动中介通过移民的借贷关系获得了高额的收入，同时帮助新移民实现了异国闯荡的愿景，双方的目的在

<sup>①</sup> [美] 张鹏著，袁长庚译：《城市里的陌生人：中国流动人口的空间、权力与社会网络的重构》，南京：江苏人民出版社，2014年，第59页。

<sup>②</sup> 陈日升、何雪娟：《侨乡民间出国借贷的兴起、运作特点及影响——以侨乡福州福清为例》，载《八桂侨刊》，2016年第114期，第59-63页。

一次交易中都得以实现。这样的借贷关系，即便有借条或口头承诺，也大多仅体现了一种形式，因为在借贷关系背后，家庭关系、宗族关系、人情关系等复杂社会因素潜在地发挥着信用担保的作用，没有人会担心口头交易存在失信的风险。

另外，在双重行业框架内，正是在移民历史和经验过程中形成的稳定借贷关系，促进了华人新移民源源不断地进入移居国，为海外华人族群提供了稳定的新鲜血液，并让那些毫无准备的青年人提供了从祖国大地迈向未知地域的可能。同时我们也可以看到，阿康和阿福不仅达成了可靠的借贷关系，还达成了佣工内容和地点的承诺，这对华人新移民而言，甚至一并解决了在外部陌生环境中找工作的烦恼，为民族劳务市场供给奠定了“通道—生境”模式。<sup>①</sup>

类似的借贷关系并不仅仅在移民出国初期发挥作用，在移民创业、跨行转型等方面也形成了基本的信用场景。考虑到华人移民在国外银行等金融机构融资贷款的复杂程度，商会、同乡会、姓氏宗亲会等也担负着内部的金融借贷关系，在无偿或有偿资金使用的背后，是华人在历史上形成的长期商贸关系的结果。正如韦伯对新教伦理和资本主义精神之间关系的研究，南宋时期在温州地区流行的永嘉学派<sup>②</sup>鼓励了商业性行为的发展，最终促成了正式经济体制之外的民间经济的形成，这些传统因人口的流动而传播，亦在华人迁徙的大洋彼岸生生不息。

## 2. 华人家庭式企业的发展路径：从内卷化到行业扩张

在移民创业期间，资金拆借成为新移民企业成立的条件之一。历史上，一旦少数华人开始涉足新的行业领域，这一领域很快就会被某种团体或地域形式的华人群体占领。在这一过程中，家庭式企业成为最基本的执行单位。一般来说，在子代愿意继续打理家庭企业的情况下，婚后他们会与父母、兄

---

<sup>①</sup> 孔飞力教授在对海外华人移民史的研究中提出了“通道—生境”模式。他指出，中国人海外移民的数百年间，移出地和移入地之间长期延续着条条“通道”，“通道”的构成元素一是实质性的，即人员、资金、信息的双向流动；二是虚拟性的，即情感、文化乃至祖先崇拜、神灵信仰的相互交织。与“通道”相辅相成的是在通道两端即特定移民群体的移出地和移入地形成的特定“生境”，“生境”之间保持了持续的人员、资金和信息的往来。参见[美]孔飞力著：《他者中的华人》，南京：江苏人民出版社，2016年，第38-39页、第445-446页。

<sup>②</sup> 永嘉学派的主张不同于儒家传统义利观。永嘉学派主张士农工商一律平等，推崇商业行为和私有制。参见陈中权：《永嘉学派和温州人精神》，载《中共浙江省委党校学报》，1999年第4期，第75-79页。

弟组成联合家庭，共同对企业进行管理和决策。对每一个家庭成员而言，商店不仅是父母的，更是自己核心家庭发展的依托，从而形成家庭成员共享家庭企业的经营理念和规范。<sup>①</sup> 在本研究的案例中可以发现，华人家庭式企业普遍遵循着从内卷化到分解、行业扩张的发展路径。

华人家庭式企业的用工招募渠道通常表现为如下形式：经营者在需要人手帮忙时，首先找来的一定是自己的儿子、弟弟或侄儿，并对其进行业务培训；随后如果还需要更多人手的话，那么他就会考虑雇佣自己的同乡，或至少是雇佣和自己讲同种方言的人，因为这样更方便与雇主和雇员之间的交流。<sup>②</sup> 即便没有雇工需求，那些已经开办家庭式企业的移民也有道德义务帮助国内的亲友出国谋生，或可直接将他们安顿到自己的企业做工。这样一来，华人移民企业的劳动力规模会逐渐扩大，而且基本集中在一个行业当中，形成劳动力的内卷化。<sup>③</sup> 相较而言，用工的多寡和企业的规模有一定联系，但如果将义务和人情的因素考虑在内，企业的边际收益率则在下降。

海华是我在墨西哥城五月大道南侧灯饰城唯一熟识的华人企业主，他和妻子在2007年盘下了现在的店面，主营各种灯泡和灯饰。海华表示，他除了在灯饰城有两家店面之外，在Texcoco和Michoacán还开有3家分店。最初第一个店面开起来的时候，因为人手不足，他请了表姐夫和侄子来打理生意，后来他妻子的妹妹和弟弟也相继来到了墨西哥，一个小店要养活六七口人，让海华感到有些捉襟见肘。之后，海华的岳父给了他一笔钱，再加上生意红火时候的积累，他一口气又开了两家分店。所幸赶上了家庭装修业务的黄金期，几年里，海华店铺的营业额都稳定在20万比索上下，多的一年达到了35万比索。当初被海华请来的表亲改行做起了厨房整装业务，被他们引介来的亲戚接手了海华其他的店铺。海华有意让妻弟管理主店的生意，他准备在几年后转行做五金器械批发，那里的业务种类更多、利润更加丰厚。月末或每个季度的最后一个星期，海华会和他的表姐夫、侄子及其他亲友聚餐，虽然各自的行业发生了变化，但他们之间仍旧产生着交集，餐会上的交流既保持

<sup>①</sup> 童莹：《“以店为家”与“多处为家”：一个印尼非核心区域华人群体家庭策略与商业经营的考察》，载《华侨华人历史研究》，2016年第1期，第29-37页。

<sup>②</sup> Chung N. W., “Social Change and the Chinese in Singapore: A Socio - Economic Geography with Special Reference to Bāng Structure by Cheng Lim - Keak”, in *Journal of Southeast Asian Studies*, Vol. 18, No. 1, 1987, pp. 149 - 150.

<sup>③</sup> [美] 孔飞力著：《他者中的华人》，南京：江苏人民出版社，2016年，第173页。

了亲友相聚的温馨感，也进行着生意上的信息互换以及对未来的谋划。

海华的生意作为华人新移民的家庭式企业代表，在发展过程中呈现出两个阶段。在第一个阶段，企业规模缓慢扩大，家庭劳动力内卷化。对华人家庭企业而言，拥有足够的劳动力供给是十分重要的，因为华人移民很少将核心业务交给墨西哥人打理。但在接亲帮友的传统下，很多时候劳动力的供给会超过需求，这时家庭企业并未实现质的改变，即便考虑到规模的扩张，但边际收益率却是递减的，尤其是考虑到人力投资成本的回收周期。在第二个阶段，企业规模膨胀明显，行业扩张显著，家庭成员行业发生分化。当第一阶段推进到一定程度时，在用工数量扩张和收益增速放缓的双重压力下，华人企业主会迅速扩张原有生意的规模，但这样的决策并不总是成功，他可能面临扩张失败的风险。而一旦扩张成功，则会促进持续的行业扩张，包括同行业扩张和跨行业发展，它和家庭成员行业的分化有紧密关系。

在双重行业结构中，家庭企业的内卷化抵消了民族劳务市场在供过于求时的部分压力，保证了新移民的就业和经验积累渠道。另外还需明确的是，即便是发展型行业中，新移民劳动力的生存方式却是“依存型”的。家庭式企业的行业扩张刺激了发展型行业的连续变迁，家庭成员的行业分化为推动原行业和新行业华人企业发展建立起双重通道。

### 3. 新式投资关系

与专注华人移民家庭或家族经济的讨论不同，这里注重那些跨省份、跨地域的经济投资，这是本研究认为的新式投资关系。新式投资关系的要点在于投资关系的组合形式，它既不是单纯的宗亲团体聚合资本的集体动议，也不是个体之间依靠传统信用支撑的借贷关系，它建立在个人友谊和对纯粹商业资产、商业信用的评估上。从范围上看，新式投资关系已远远跨越了姓氏、亲缘、地缘关系的边界，可以容纳流散于世界各地华人任何两个或多个个体间的有效关系，被视为一种新的华人经济资本运作的形式。

李冰是来自中国上海的一位单身女性，今年37岁，早年间在墨西哥主营玩具产品批发，积累了丰厚的资本。现在李冰已经入籍墨西哥，以墨籍华人的身份在各个领域开展社交。李冰的朋友圈很广，她的周末“吃友”中有一对广东汕头夫妇、一位台湾人和一个开设旅游公司的厦门家庭，他们经常性的聚会巩固了彼此的关系。包括李冰在内，从财富价值上评价，她的友人个个身价都在百万人民币以上，稳定的友谊和对彼此企业的了解先后促成了多笔投资。台湾人吴先生经营着一家台湾—墨西哥商贸公司，当他发现台湾产



的咖啡机比墨西哥本地的咖啡机好用又便宜时，迅速向李冰表明了这一商机，此后经二人提议，旅游公司的小马也加入商谈。由于咖啡机属于大件机械，供货周期长、清关难度大，在多方商讨下，李冰等人共计融资 180 万促成了这笔商业投资行为。两年后，这批咖啡机以接近 100% 的利润率销售一空，使李冰和她的朋友们都十分满意，纷纷佩服吴先生的眼光。

华人新移民来源地的广泛性促成了新范围内族群内部的互动关系。新式投资区别于传统的华人企业和商业融资方式，具备两个明显的新特点。第一，关系个体化。个人之间友谊关系的确立并非都建立在商业合作关系上，现在墨西哥华人移民群体中也形成了基于爱好、兴趣等形成的私人交际圈，他们之间通过友人介绍，以开展娱乐、聚餐、野营等方式建立起个人友谊。在关系熟络到一定程度后，他们也会尝试在适当冒险的领域中展开投资，获取风险收益。第二，跨越地域的交往关系。在以往对华人的研究中，诸如对温州人、广东人、福建人、东北人等群体的关注成为解释华人移民社群的一种独特范式。但在全球化和自由市场背景下，基于个人关系和商业信用的跨地域亚群体理应获得足够的关注。类似于格兰诺维特对“弱关系”的解释<sup>①</sup>，这一群体获取的信息更为多样，可调动的社会资源更多且更独特，从而为实现华人移民族群经济的扩展提供了一种新的可能。

### （三）社会资本：家庭、家族和跨国选择

家是理解中国社会结构的一个断面，在“家国同构”的理念下，无论是理解中国传统社会还是海外华人社会，家及其衍生出的家庭关系和家庭观念，都是在微观单位中观察中国人生产和生活的一个有力视角。具体看来，“家”更多是一个伸缩性极强的概念，它可以扩展到社会和国家，作为一种具体结构表现在姓氏、宗族、家庭与家户上。<sup>②</sup> 在费孝通先生的观念中，“家必须是绵续的，不因个人的长成而分裂，不因个人的死亡而结束，于是家的性质就变成了族”，家族不仅具备生育功能，它还是一个事业组织，承担起家族内和家族间的政治、经济、宗教等功能。<sup>③</sup>

因迁徙而产生流动的海外华人群体在很大程度上保留了中国传统文化中的家庭观念、家庭组织、家族形式等。在目前的海外华人研究中，以家庭策

<sup>①</sup> Granovetter M. S., “The Strength of Weak Ties”, in *American Journal of Sociology*, Vol. 78, No. 6, 1973, pp. 1360 - 1380.

<sup>②</sup> 麻国庆著：《家与中国社会结构》，北京：文物出版社，1999年，第18页。

<sup>③</sup> 费孝通著：《乡土中国》，上海：上海世纪出版集团，2013年，第38-40页。

略为主要理论视角的研究不断涌现。童莹以印尼北马鲁古省的华人为考察对象，从家庭策略和商业经营间的互动关系，展现了个人、家庭、社群以及同时“非中国”环境中其他族群与地方社会的复杂互动。<sup>①</sup> 欧爱玲 (Ellen Oxfeld) 以印度加尔各答华人社区为样本，聚焦于家庭、企业和种族角色，对客家华人在当地制革业中的优势地位进行了详尽的阐述，纵向分析了第一、第二和第三代华人制革商的家庭和企业结构。<sup>②</sup> 在本研究里，家庭和家族被放在一个统一体中，家庭是家族的子变量，家族是家庭的集合。本文试图通过一个具体的案例更加清晰地阐述家庭和家族在华人跨国移民选择上的一致性和集体共生性，同时阐明家庭、家族在海外华人族群双重行业结构中所扮演的角色。在某种程度上说，双重行业结构的形式在家族事业中形成了稳定投射，观察一个家族的迁徙变迁历程亦能很好地证明双重行业表述的有效性。

陈鼎文先生及其所代表的家庭和陈氏家族是本研究的案例之一，他的叔父陈子方先生也是案例中的主要角色。陈子方出生于广东省湛江市，他在19岁那年赶上1949年新中国成立前夕赴香港的最后一批船队，抵达了久居香港的舅父家中。在香港生活期间，他边工作边读书，拿的都是最微薄的薪水。5年后，陈子方在积累了有限的旅费后，在舅父协助下搭上了开往墨西哥的货船，并于7月7日在阿卡普尔科入境墨西哥。在来墨西哥之前，陈子方结识了一个干姐姐，这位干姐姐是陈子方父母远房表亲的子女，正是受到这位干姐姐的无私帮助，他得以在墨西哥获得了一席谋生之地——做赤脚医生。随后的6年间，陈子方先后在印刷厂做过工人，在理发店打扫卫生，攒下的钱款用于偿还干姐姐为他办理移民手续和照顾生活起居的费用。事实上，这样的家庭帮带模式在21世纪的普通移民劳工中仍有迹可寻。

当债务关系基本清偿以后，陈子方在心灵和身体上都获得了“自由之身”。在他分文不取地离开干姐姐的店铺时，这位干姐姐又无偿资助了一笔商业本金，这成为陈子方日后经营杂货店最重要的一笔资金来源。4年后，陈子方的杂货店蒸蒸日上，不仅经营百货副食，还在店内拓展了一小片区域作为开放式咖啡馆，和当时本地的餐饮连锁巨头 VIPS 展开竞争。在生意急需帮手的时候，陈子方的太太也从香港来到了墨西哥，此后为他生育了4名子女。

---

① 童莹：《“以店为家”与“多处为家”：一个印尼非核心区域华人群体家庭策略与商业经营的考察》，载《华侨华人历史研究》，2016年第1期，第29-37页。

② [美] 欧爱玲主编，吴元珍译：《血汗和麻将：一个海外华人社区的家庭与企业》，北京：社会科学文献出版社，2013年。

又过了20年，陈鼎文借叔父陈子方回国探亲的契机，搭上了从香港开往墨西哥的渡轮。因为有学识、头脑清晰，陈鼎文成为陈子方唯一从大陆带走的生意帮手。陈鼎文来到墨西哥后直接在叔父的店铺工作，虽然陈子方有自己的子女，但视陈鼎文如己出，一方面对其做工严格要求，另一方面对其生活给予慷慨的资助。在经历了同叔父类似的岁月后，陈鼎文带着一笔资金另立门户，到2008年年末已经经营起数家咖啡馆和遍布墨西哥州各地的20多家中餐馆，雇用了100多名员工。在此期间，陈鼎文又先后将同辈人的子女近20口人带到墨西哥，这些亲属皆是受陈鼎文资助而在墨西哥立足，他们在具备了生活和工作经验后又陆续“单飞”。这是陈鼎文一直引以为豪的地方，同时也使他在广东湛江的家族中获得了同叔父一样受人尊敬的地位。

墨西哥陈氏家族的案例显示出华人类群的社会资本特征。第一，对于陈氏叔侄而言，墨西哥成就了他们毕生的事业和自豪，但陈鼎文亦自知，若没有叔父早期的帮扶，他也不会获得今天的种种荣誉，在陈鼎文眼中，尽己所能帮助其他亲属出海谋生是他作为家族成员一种不言自明的责任。在海外华人研究中，从家庭、家族的角度进行田野调查和文献追踪的研究成果业已繁复，刘海铭在《一个华人家庭的跨国史》中对第一代移民易堂（Yitang）和第二代移民山姆（Sam）的描述也完整地呈现出一条同陈氏家族一样线索分明的家庭、家族跨国迁徙路线。<sup>①</sup>事实上，以家庭或家族为基础的跨国移民单位，不仅在内部像费孝通描述的三角稳定关系那样巩固着家庭的结构和延续性，同时在应对外部挑战和机遇时成为移民前进的桥头堡和退守的避风港。在笔者调查的其他华人中，同陈鼎文类似的同辈移民为数甚多，移民家庭的实践建立在成员跨国移动的空间轴和生命历程的时间轴之上，在这一过程中各种家庭关系被不断重组，但家庭、家族对子代的帮带形式和责任关系依旧一脉相承。

第二，陈氏家族的案例也成为双重行业结构的有效例证。陈子方和陈鼎文初到墨西哥的时候都只能选择在他人的店铺内工作。一方面，这为他们经验和语言的不足提供了实质上的保护，另一方面，他们也需要付出足够的时间成本来偿还债务和人情成本。很多时候，债务是新移民必须面对的事实，但人情关系则往往更加复杂，背后牵扯到整个家族内的小政治生态。于是，

<sup>①</sup> 王传武：《海外华人研究：跨国史与微观生活史的视角——评刘海铭〈一个华人家庭的跨国史〉》，载《华侨华人历史研究》，2011年第4期，第62-69页。

在债务和人情关系的双重作用下，老一代移民从新一代移民身上获得了完全的人力资源，新移民或者说子代移民不仅要承担照看店铺的责任，同时还要兼顾家庭饮食起居的方方面面，这在早期的家族移民中更为明显。廉价的人力资源将“内向经营”店铺的成本压缩到最低，即使华人群体的规模不足以维持“依存型经济”的存在，但在低成本和低收入面前，损失几乎可以略去不计。有趣的是，新移民本身构成了“依存型经济”的组成单元，他们既是劳动力的供给者，又是市场的消费者，当低水平的劳动供给和消费在人群规模达到一定程度时，市场开始扩大，依存型经济的内生性得以激发，资源的循环扩展促成了经济生存的链条。此外，在陈氏家族的案例中，子代在通晓了移居国语言和具备了“单飞”资历后往往会自立门户，他们的选择一般有两种：一是复制同父辈一样的店铺，比如一个开中餐馆的学徒仍旧去开中餐馆；二是在资金丰裕时开设大的商业公司，将业务瞄准墨西哥本地市场。这基本符合双重行业结构的形式特征，只是一般而言，上述两个选择多会遵从固定的顺序，在资金积累的前期选择有把握的依存型经济，在资金积累阶段完成后选择发展型经济，这同时也遵循了资本逐利的风险逻辑。

#### 四 结论

墨西哥华人是拉丁美洲地区华人移民群体历史最为悠久的历史部分，本文认为，华人移民族群聚集区经济形成了明显的“依存—发展”的双重行业结构。族群资本概念的引入为理解华人移民族群经济形式的产生、发展及其结构提供了理论基础。本研究将族群资本划分为人力资本、经济资本和社会资本三种类型。人力资本分析从民族劳务市场出发，验证了移民收入的差别和学历技能在劳务市场中的作用。经济资本借助了移民过程中的借贷关系、家庭式企业的发展路径和新式投资关系三方面，用以解释双重行业结构中经济资本是如何生产和流动的。社会资本被认为是“个体通过社会联系汲取稀缺资源并由此获益的能力”，在此意义层次上显示，墨西哥华人群体很大程度上保留了传统文化中的家庭观念、家庭组织及家族形式。

对华人企业和族群经济内部劳动力市场的分析构成了我们最直观地理解双重行业结构的形式，不过，本文分析并没有跳出皮奥雷提出的“双重劳动力市场”理论的范畴，他认为劳动力市场内部存在着结构分层，高级工种和

低级工种、中心—边缘经济部门的划分是工业社会发展必然的产物。<sup>①</sup>在其他有关早期移民的研究当中，我们可明显地发现这一理论的解释效力，但族群因素的出现和强化并没有呈现出与该理论的正向相关性。在本文看来，“双重劳动力市场”理论考虑到了整体的劳动力结构性需求，但忽视了个体以外的群体因素，移民族群经济的诞生及发展与外部环境的劳动力市场产生了阻隔，同时将族群资本纳入比较变量，可以发现移民族群发挥效用的形式更趋于复杂化，劳动力市场的分割和层级一定程度上受到族群经济的影响，同时又反过来作用于族群经济本身。这对我们理解特殊移民族群社区的产生、变迁至关重要。

本文认为族群资本是具象化了的群体社会结构关系。族群资本之所以对族群经济具备解释效力，正是因为不同资本形式的独立功能和相互关系推进了族群经济的形成和发展。族群资本发挥效用的本质在于“民族性”，它代表的是广田康生所言的异质性，是少数移民族群在“两个世界”<sup>②</sup>的横跨中才能呈现的异质性。孔飞力将这种效用形式称为“边缘群体的杠杆作用”，所有这一切算计的关键在于：移民如何利用不同民族国家的主权、边界和差异，尽可能从身处的两个世界中谋取最大效益。<sup>③</sup>

必须承认，移民行为的能动过程是由个体的经济因素导向的，族群资本是在跨国移民行为产生以后才开始发挥作用的。所以，在更广阔的理论层面，族群资本甚至也可以转化为群体资本（不具有民族属性的社会群体）、国家资本，乃至一种超实体的资本形式。这样的讨论，期待在全球化不断扩展的未来出现新的群体形式和群体经济，或者新群体形式已然存在但尚未被发觉。这些都有待研究者们进一步的深入研究。

（责任编辑 黄念）

---

<sup>①</sup> Michael J. Piore, “Birds of Passage: Migrant Labor and Industrial Societies”, in *International Migration Review*, Vol. 15, No. 1/2, 1979.

<sup>②</sup> Li Minghuan, “We Need Two Worlds”: *Chinese Immigrant Associations in a Western Society*, Amsterdam: Amsterdam University Press, 1999.

<sup>③</sup> [美] 孔飞力著：《他者中的华人》，南京：江苏人民出版社，2016年，第448-449页。