

中拉关系

## 智利华人华侨的职业与行业研究\*

朱 涛

**内容提要：**职业及所从事的行业是华人华侨适应侨居国生活的基础。本文以实地调研资料为基础，考察智利华人华侨的职业与行业状况，发现华人华侨在智利以从事餐饮业、贸易业为主，保持着相对稳定的职业和行业结构，代际职业流动有限。这体现了华人移民的职业选择具有接触便利且风险较低的偏好，也是为尽快适应侨居生活的选择，体现了一定的民族特色和文化传统。智利华人华侨选择职业与行业以适应侨居生活的过程和机制主要体现在路径依赖、发挥特长、利润与风险考量、把握消费文化等方面，从而持续地在智利社会立足。与此同时，智利华人华侨较为单一的职业与行业结构、有限的代际职业流动也影响其自身的发展。为此，华人华侨既需要不断适应经商环境，强化行业自律，树立“守法经营”形象，打造“品质经营”品牌，也需要注重提升人力资本和整体素质，从而不断融入智利主流社会，维护华人华侨在智利的合法权益，在更广阔的空间为智利的繁荣发展贡献华人华侨的力量。

**关键词：**智利 华人华侨 职业 行业 适应机制

**作者简介：**朱涛，社会学博士，中国社会科学院社会发展战略研究院、国家治理研究智库副研究员。

**中图分类号：**D634 **文献标识码：**A

**文章编号：**1002-6649 (2019) 01-0122-18

---

\* 本文受中国社会科学院“智利华人华侨社会发展状况研究”和国家社会科学基金项目（编号：13CSH008）资助。

经典社会学理论认为，在现代社会职业及所从事的行业与社会身份、社会地位的获得息息相关。职业与行业不仅是个人或群体在社会中获取物质回报、满足精神需求的手段，也是决定其社会身份和社会地位的重要指标。<sup>①</sup>对于在海外各国的华人华侨来说，要在侨居国谋生存求发展，职业与行业具有重要意义。在智利社会，华人华侨凭借自身的努力，通过从事餐饮、批发贸易等方式谋生存，进而结成各种社团开展活动，不断扎根异乡并发展壮大，最终在智利这个遥远的国家打造出一片新的天地。<sup>②</sup>

在华人华侨的职业与行业研究中，有关智利华人华侨的深度现实研究目前还不多见，这主要体现在三个方面。一是智利在国别研究中不多见。既有针对华人华侨职业与行业的国别研究，主要针对华人华侨较为集中的北美、欧洲、东亚和东南亚的国家<sup>③</sup>，而对拉美<sup>④</sup>尤其是智利华人华侨的研究不多见。事实上，作为拉美地区最发达的经济体之一，智利在2010年成为继墨西哥之后拉美地区第二个加入经济合作与发展组织（OECD）的国家。2011年年底，据国际货币基金组织（IMF）的统计，智利人均GDP达13969美元，标志着它已正式跨入高收入国家的行列。<sup>⑤</sup>二是侧重历史维度而现实题材不足。既有智利华人华侨研究大多侧重移民历史研究，偶有涉及职业状况的历史描述。<sup>⑥</sup>而事实上，现居智利的华人华侨大部分是在中国改革开放之后，特别是

<sup>①</sup> P. B. Doeringer and M. Piore, *Internal Labor Market and Manpower Analysis*, Lexington, Massachusetts: Health, 1971, pp. 2-5; S. Spilerman, "Careers, Labor Market Structure and Socioeconomic Achievement", in *American Journal of Sociology*, Vol. 83, No. 3, 1977, pp. 551-593; Gary S. Becker, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, Chicago, IL: University of Chicago Press, 1993, pp. 3-10.

<sup>②</sup> 在智利调研中将华人华侨作为一个整体研究，这是因为有无加入智利国籍是一个外在的表征，在实际生活中华人华侨的职业和生活交往是紧密关联的。

<sup>③</sup> 这方面包括并不限于如下研究，柳玉臻：《华人移居加拿大：政策、表现和趋势》，载《广东外语外贸大学学报》，2016年第5期，第121页；邢洁：《当代美国华人职业模式及其同化研究》，外交学院硕士论文，2012年5月，第5-21页；王付兵：《19世纪初至20世纪初新加坡华人的职业结构》，载《南洋问题研究》，2012年第4期，第75-77页；何彬：《生活表象与文化认同——日本新华侨华人群体试析》，载《中山大学学报（社会科学版）》，2007年第3期，第14-15页。

<sup>④</sup> 崔守军、徐鹤：《拉美华人华侨在构建“中拉命运共同体”中的作用及路径》，载《拉丁美洲研究》，2018年第1期，第42-43页；李仁方、陈文君：《智利华商生存与发展境况》，载《拉丁美洲研究》，2015年第6期，第41页。

<sup>⑤</sup> 房连泉：《智利的收入分配与社会政策》，载《拉丁美洲研究》，2012年第4期，第20页。

<sup>⑥</sup> Diego Chou Lin, *Chile y China: Inmigración y Relaciones Bilaterales 1845-1970*, Santiago de Chile: Instituto de Historia; Centro de Investigaciones Diego Barrios Arana, Pontificia Universidad Católica de Chile, 2004; 高伟浓著：《拉丁美洲华侨华人移民史、社团与文化活动的远溯（上·下册）》，广州：暨南大学出版社，2012年；陆国俊著：《美洲华侨史话》，北京：商务印书馆，1997年。

20世纪90年代后陆续移民的“新移民”，其侨居生活较之智利老一代移民有较大的变化。三是一手实地调研资料不足。现有智利华人华侨的研究主要是依据网络、报刊等二手资料<sup>①</sup>，来自智利实地调研的一手资料较少。<sup>②</sup>这也反映了对智利华人华侨的研究亟待补充新的调研成果。

综合上述智利华人华侨研究的现状，本文以实地调研资料为基础，考察智利华人华侨的职业特征和行业发展情况，分析职业与行业选择的过程和机制，进而解释华人华侨的社会身份和地位获得，以期较为全面地勾勒华人华侨在智利的生存与适应现状。文中涉及的一手资料主要由两部分组成。一是实地访谈材料。2017年9月在智利调研期间，课题组<sup>③</sup>在中国驻智利大使馆、智利智京中华会馆、智利华人企业联合会等机构的协助下，针对华人华侨举行了3场座谈会，并选取19名华人华侨进行了深度访谈，涉及餐饮、商贸、教育、医药、旅游等多个行业，覆盖多个年龄段。二是在智利首都圣地亚哥进行的问卷调查。在华人侨社的支持下，课题组面向各行业的华人华侨展开问卷调查，回收获得有效问卷315份。

## 一 智利华人华侨的职业与行业结构

从调研来看，智利华人华侨职业与行业结构的显著特征是：从事餐饮业占比最高，其次是贸易业，还有少量华人从事教育、旅游等行业（见表1）。具体来说，经营餐馆或在餐馆工作是智利华人华侨的职业主流。

表1 智利华人华侨所从事的行业

行业	从业人数（占比）	主要原籍
餐饮业	约1.75万人（70%） <sup>④</sup>	广东鹤山
贸易业	约0.625万人（25%）	福建、浙江、江苏
教育、旅游等	约0.125万人（5%）	中国北方省份
合计	约2.5万人（100%）	

资料来源：根据课题组问卷调查结果整理。

① 莫光木：《智利华侨华人历史与现状探析》，载《华人华侨历史研究》，2018年第1期，第45-47页。

② 李仁方、陈文君：《智利华商生存与发展境况》，载《拉丁美洲研究》，2015年第6期，第40-41页。

③ 中国社会科学院“智利华人华侨社会发展状况研究”课题组。

④ 关于各行业的比例数字，经过与多位在智利的华人华侨的访谈印证。

在调研中，课题组发现很多华人华侨都将智利华人华侨的数量描述为 3 万人，这是一个概数，并没有准确的依据。根据驻智利使馆官员 Y 先生提供的资料，2017 年智利的华人华侨大约是 2.5 万人，这也多于智利移民局 1.8 万人的官方统计。智利官方统计的全国总人口数是 1700 万左右，华人华侨人口约占 0.15%。

“官方的数字，侨胞人数大概在 2.5 万左右。这 2.5 万包括加入智利国籍的，包括没有加入智利国籍但取得了当地合法居留权的，也包括从别的国家刚刚迁移到这个地方、正在等待居留审批的。实际上真正的数字是 1.8 万。1.8 万是智利移民局的数字。”在 2017 年 9 月 20 日的访谈中，Y 先生如是说。在这 2.5 万华人华侨中，原籍广东、福建、浙江、江苏这四个大陆沿海省份的占据了绝对多数。2000 年之前，绝大部分智利华人华侨都是广东鹤山籍的，来自福建、浙江、江苏的华人华侨大多是 2000 年之后来到智利。Y 先生继续谈道：“大概有 2/3 左右是广东省籍，以江门地区鹤山的人最多。除了广东的侨胞之外，大概还有 4000 名左右的福建人，3000~4000 名浙江人，将近 1000 名江苏人。此外就是其他各个省的。来自北方或北京、上海等直辖市的人不多。”

正因为来自不同的省份，不同原籍的华人华侨在智利从事的行业有鲜明的地域特征。综合调研和访谈情况，广东籍的华人华侨主要从事餐饮业，全智利 90% 的中餐馆由广东鹤山籍华人华侨在经营。而来自福建、浙江、江苏的华人华侨则主要从事贸易业，这部分华人华侨约占 25%。在 2017 年 9 月 20 日座谈会上，发言人 X 这样谈道，“（华人华侨从事的）贸易范围很广，涵盖衣食住行等各方面。各个省主要经营的还不一样。浙江人主要经营小商品，福建人主要经营食品……都没有什么技术含量”。除了餐饮业、贸易业之外，华人华侨中还有一小部分从事教育、旅游等行业，约占智利华人华侨总数的 5%。除实地访谈华人华侨外，课题组还对智利首都圣地亚哥的部分华人华侨进行了问卷调查<sup>①</sup>，以与访谈材料相互印证，受调查人所从事的行业和职业情况见表 2。

从表 2 可见，华人华侨来智利前后所从事的行业具有“路径依赖”，即来智利前后，餐饮、批发零售贸易业均是华人华侨主要从事的行业。在受问卷调查的智利华人华侨中，从事餐饮业的几近一半（48.7%），从事批发零售贸

<sup>①</sup> 本次调查获得有效问卷 315 份，下同。

易业的占1/4（28%）以上，两者构成了在智利华人华侨从事行业的主流，而从事科教、旅游行业的华人华侨相对较少，两者合计仅占9%。

表2 来智利前后所从事的行业对比（前五位）

来智利之前		目前在智利	
行业	百分比（%）	行业	百分比（%）
批发和零售业（国际贸易）	21.2	住宿和餐饮业	48.7
住宿和餐饮业	20.3	批发和零售业（国际贸易）	28
制造业	9.7	科学技术、教育、 医疗卫生和社会工作	5.4
科学技术、教育、 医疗卫生和社会工作	8.3	文化、旅游和娱乐业	3.6
农林牧渔	5.5	居民服务和修理业	1.4

资料来源：根据课题组问卷调查结果整理。

表3 来智利前后职业对比（前五位）

来智利之前		目前在智利	
职业	百分比（%）	职业	百分比（%）
个体户	17.8	个体户	34.2
办事员/文职人员	17.3	商业/服务业人员	16.5
商业/服务业人员	16.8	私营企业主或包工头	10.3
私营企业主或包工头	7.0	企业经理人员	5.5
农业劳动者	7.0	技术工人	5.1

注：问卷调查中的职业分类参照了通行的职业分类标准，并结合智利的具体情况，将职业分为15类。此处列出受调查人从事最多的前五位职业。

资料来源：根据课题组问卷调查结果整理。

从表3可见，华人华侨来智利前后的职业选择同样具有“路径依赖”，即来智利前后主要从事的职业是个体户、商业/服务业人员。在受问卷调查的智利华人华侨中，从事个体户（如餐饮外卖等）和商业贸易服务等工作的合计占50.7%，是华人华侨的主要职业。受制于文化程度、专业技能等因素，智利的华人华侨较少参与企业经理人员、技术工人等职业。

上述问卷调查反映的情况和访谈获得的资料相互印证，勾勒出华人华侨目前在智利的职业与行业状况。综合来看，从事餐饮业是智利华人华侨最主要的职业选择和谋生手段，贸易业近年来发展较快，同时也有一小部分华人

华侨从事教育、旅游等行业。

## 二 智利华人华侨从事的行业状况

智利华人华侨从事的行业集中在餐饮业、贸易业，此外还有部分华人华侨从事教育（主要是语言培训）、旅游等行业。

### （一）餐饮业

餐饮业是智利华人华侨的支柱产业，约 70% 的华人华侨从事的职业与餐饮有关。智利目前有 3000 多家规模不等的华人华侨餐馆，仅在首都圣地亚哥就有超过 1000 家。<sup>①</sup> 20 世纪 80 年代之前，智利的中餐业并不繁荣，早期的智利华人华侨以经营牛肉店、杂货店或在硝石矿打工为主<sup>②</sup>，如 1974 年圣地亚哥的中餐馆只有 10 家，其中有 6 家经营至今。20 世纪 80 年代之后，大型超市的出现极大地挤压了华人经营的牛肉店、杂货店等店铺的生存空间。为了生存，大量华侨华人开始转行经营中餐。经历多年的发展，如今中餐馆已遍布智利各地。相对于种类单一的智利餐，中餐菜品丰富、做工细致，深受智利民众欢迎。

#### 1. 餐馆类型

智利中餐馆的类型多样，大到多层上千平方米的酒楼，小到几个平方米的外卖小店，不同的类型也反映了餐馆业主在餐饮业的发展状况。

一是独座酒楼。独座酒楼约占中餐馆总数的 1/10。即使是在圣地亚哥中等地段，稍微有点规模的酒楼（如有 20 张餐桌）需 100 万美元以上才能买下，再加上整体装修、每月的人工支出等费用不菲，因此很多酒楼都是合伙经营，约定合伙人的权利和义务。当然，调研中也有酒楼业主反映，合伙也会带来后期经营管理中的诸多问题，如利益分配、管理权限等。从外观上看，独座酒楼不仅有大厅供堂食，还有若干包厢，配有 KTV、打牌间等娱乐设施。此外，独座酒楼的业主一般都雇佣华人和智利本地人负责日常经营。

二是街边门店。这类中餐馆大部分是承租店面，一般有堂食桌子 5~20 张。以圣地亚哥为例，稍微好一点地段的街边铺面，产权一般都是智利本地

<sup>①</sup> 此数据经过对多位餐馆业主的访谈后综合得出。餐馆具体数字处于变动之中，因有新开业的，也有因经营困难而转让甚至休业的。

<sup>②</sup> 《智利中华会馆 120 年简史》，南京：江苏凤凰新华印务有限公司，2013 年，第 59 页。



人的，这类街边门店的经营面临很大的租金压力。在2017年9月19日的访谈中，有智京中华会馆的业主反映：“不是赚不到钱，而是赚钱多了就会发生问题。经营餐馆需要很多本钱投资，但是房东看你的生意好了，他马上就涨租金……有时候租金涨到让人承受不了。”

三是外卖小店。在智利，特别是首都圣地亚哥，多个小区都分布有小型的中餐外卖小店。这些外卖店的经营面积往往只有几平方米，一般不提供堂食，多以夫妻店的形式。外卖小店的投资开业门槛较低，一般在2万~3万美元。目前，外卖店主要是顾客到店点买，然后打包带走，较少有电话订餐及上门送餐服务。类似于国内网络订餐的业务，在智利还没有兴起。在调研中，有年轻的中餐业主已注意到网络订餐的潜力，希望将国内“美团”等网络订餐模式引入智利，并着手开发适合智利市场的手机订餐软件。

## 2. 餐饮业发展路径

外卖小店、街边门店、独座酒楼代表了智利中餐业经营者在不同阶段的发展情况。从事餐饮业的发展路径，大体可概括为如下几步。

第一步，餐馆打工阶段。华人特别是年轻人到智利后，一般先在餐馆打工（收银、打扫卫生、学习做厨师）。这一阶段，新到华人的就业主要通过亲戚、同乡的介绍，有的直接在亲戚或同乡的餐馆打工。其中，出国前有厨师手艺的就能逐渐下厨做菜，而不会做菜的年轻人就从帮厨开始，逐渐学会炒菜等。据调研接触的餐馆业主们介绍，学会炒菜并不难，一般人几个星期都能学会。<sup>①</sup>在餐馆打工阶段，收入很有限，目前相当于人民币4000~6000元的月收入，较之在国内打工也没有优势。因此，一部分在餐馆打工的国内新移民会选择回国。

第二步，攒钱开外卖小店阶段。国内来的新移民，若没有在智利的家人或亲戚支持，一般需几年才能攒下一些钱，租一个小门脸，开一家外卖小店，一般都是夫妻店或夫妻加子女一块儿开店，经营的顾客目标群是附近社区的居民。这一阶段是餐馆的初创时期，小本经营，餐馆业主的经营压力很大，每天的工作用“起早贪黑”、“披星戴月”来形容并不为过，创业艰辛。

---

<sup>①</sup> 一般认为中餐馆都是华人华侨在做厨师，其实不全是。很多中餐馆的厨师都是智利本地人，华人华侨对智利本地人经过短时间的炒菜培训后，他们就能上岗。中餐经营者一般认为教会智利本地人炒中国菜不难，但要在餐馆管理好智利本地人倒是面临不少问题。

第三步，租店面经营阶段<sup>①</sup>。通过开外卖小店攒下的积蓄，华人独自或同别人合伙租个较大店面，开街边门店。此阶段的饭馆规模较小，经营的餐桌一般在20张以内。考虑到经营成本，街边门店很少雇人，一般都是家人或亲戚在干，相当于将经营成本内部化，压低成本以提高利润。但是，租店面经营（包括租地）始终存在一个很大的问题：如果经营利润低，付不起租金；如果经营利润好，房东会屡次上涨租金，利润变薄。另外，租店面经营也包括租下整座酒楼经营，这样租金压力更大，利润中很大一部分要用来给付房租，面临很高的经营风险。为此，中餐馆都力图早日走出租店面经营阶段，能独自或合伙买地自建餐馆。

第四步，自建或合建酒楼阶段。通过租店面经营攒下的利润，餐馆业主视地段和价格，独自或合伙购买地，然后盖楼建新的酒楼。<sup>②</sup>这一阶段需较多的资金投入，仅地皮的价格就从几十万到百万以上美元不等。另外，盖酒楼的投资也不菲，很多中式酒楼的建筑和装修材料都专门从中国国内运过来。由于酒楼一般上了规模，有20张以上的堂食餐桌以及若干包厢，这一阶段需雇佣员工，少则十几人，多则几十人，因此员工的薪资也是经营的压力项。这一阶段若经营不善，很可能吞蚀前阶段经营积累的资金，餐馆业主往往会综合考虑是否布局酒楼。

第五步，雇人经营阶段。如果第一家酒楼比较成功，几年之后，一般就有资金积累，可自建或合建第二家酒楼。这一阶段，餐馆业主逐渐从具体的经营中分身出来，转而将注意力投向扩大经营或其他投资，如进出口贸易等。在具体经营上，一般类似收银、会计等业务会交于自己亲人或信任的华人员工，而厨师、餐厅服务等会大量雇佣智利本地人。在实际经营中，餐馆业主普遍反映智利本地人较难管理，一般不似华人员工能吃苦耐劳，如很多智利员工纪律性不强，经常以各种理由请假。智利是拉美法制最健全的国家，名义上对于请假逾期者，餐馆业主可按合同约定减发工资，但实际上很少有华人餐馆业主这么做。一方面，智利法律对劳工的保护很全面，华人餐馆业主担心引起不必要的法律纠纷；另一方面，培养一个熟练的智利员工也不容易，还是希望留下老员工。总体上，能进阶这一阶段的华人餐馆业主已属餐饮业的成功人士。

---

<sup>①</sup> 一些餐馆业主比较幸运，在家人或亲戚的帮助下，短期打工后就能租店面开起一家餐馆。这类情况在子承父业的情况下较为明显，如父亲在智利先打拼下基础，然后将国内的妻儿接到智利。

<sup>②</sup> 也包括从别人手中盘下（购买）店面。



案例1：餐馆业主X先生，1988年15岁时与妈妈、姐姐来到智利圣地亚哥，之前X的父亲已于1974年来到智利，有一定的基础。X到智利后，先上了一段时间初中，之后在亲戚的店里打工，学会了炒菜。边打工也一边在语言学校学习西班牙语。来智利3年后，在家人的支持下，1991年开始租店面开餐馆，店内大约15张桌子，自己炒菜，妈妈、姐姐一起打理店面。1996年用前几年赚的钱与朋友合伙经营一家规模更大的餐馆，大约有40张桌子。但这家餐馆经营不是很好，几个合伙人之间也逐渐有了矛盾，X最后借钱将这个店面的经营权全部买下自己经营。在自己经营期间，为节约成本很少雇人，所以自己和家人干的非常辛苦，几乎每天都在工作。一直到2006年，终于和亲戚一起凑资30万美元在圣地亚哥的外围地区买了地，并最终在2011年建成1000多平方米的酒楼并开业。在酒楼之外，先前的餐馆也一直在经营，并逐渐带出国内的亲戚加入餐馆行业。<sup>①</sup>可见，从1988年15岁时来到智利，在家人、亲戚的帮助下，X先生经历了23年的打拼后，终于开张了自己参与合建的第一家酒楼，餐馆经营迈上了新的台阶。

案例2：餐馆业主H先生，1995年在国内某大学毕业，就职于国企。因为父亲一直在智利开餐馆的原因，H先生于1996年来到智利。H先生一开始没有在父亲参股的餐馆工作，而是在堂哥家的餐馆打工，两年多后逐渐熟悉了餐馆的运营。因为是大学毕业生，H先生没有像很多新移民那样在厨房打工，而是在柜台负责收银。1998年，在父亲的支持下，H先生以10年合约租下圣地亚哥某处的一块地，盖了888平方米的酒楼自主经营，有了自己的第一家餐馆。这家酒楼为H先生带来了第一桶金，利润丰厚。2006年H先生在餐馆隔壁买下一块地。2008年，H先生又买下一块地并于2010年开业第二家酒楼。<sup>②</sup>可见，H先生在智利的餐馆经营历程比较顺利。一方面，H先生的家庭特别是父亲给予的支持力度很大，有较好的经济基础；另一方面，H先生在餐馆业主中的文化程度较高，平时也经常研究经营管理方法，对其餐馆的成功经营帮助很大。

综合来看，在餐饮业中，餐馆打工——外卖小店——街边门店——酒楼独自或合伙经营——酒楼雇人经营等，这是华人华侨在智利做餐饮的基本发展路径。需要说明的是，上述阶段或步骤是成功的餐馆业主经历的一般历程，

<sup>①</sup> 2017年9月19日对X先生访谈后整理。

<sup>②</sup> 2017年9月20日对H先生访谈后整理。

现实中也有大量的餐馆经营者中途退出。

## （二）贸易业

中国和智利有深度而广泛的合作，智利是第一个同新中国建交的南美国家，第一个就中国加入世贸组织与中国签署双边协议，也是第一个同中国签署自贸协定的拉美国家。2017年11月，中国和智利签订自由贸易升级协定，成为目前与我国货物贸易开放水平最高的自贸协定，使98%的中智进出口产品关税降为零。<sup>①</sup>目前，智利是中国在拉美的第三大贸易伙伴，同时中国是智利第一大贸易伙伴，第一大出口目的国和第一大进口来源国。

在智利的华人华侨中，经营餐饮业的主要来自广东，而来自福建、浙江、江苏的华人华侨则主要从事贸易业，约占华人华侨总数的25%。在20世纪80年代初期，由于进口手续烦琐，加之智利人对中国产品不了解，外贸规模有限。随着中国改革开放的深入和智利中餐业的壮大，对中国产品、食品的需求日益增多，特别是随着江浙一带商人来到智利，带来了大量的中国商品，丰富了智利的消费品市场。20世纪90年代后期，圣地亚哥中央火车站周边逐渐成为华人华侨集中从事商品贸易、批发的地方。2000年后，圣地亚哥市中心、中央火车站附近新建了多处中国商品城。<sup>②</sup>在2017年9月16日的访谈中，LHG先生讲道，“有些新移民带钱过来投资，主要是江浙一带的人，他们大部分在火车站小商品批发区那里。他们不是第一站就从国内到这里，大部分人是从欧洲过来的，因为这几年欧洲经济不是太好，所以意大利、西班牙、法国及其他国家很多华人从欧洲都跑到这里（智利）来”。

贸易业是一个很大的行业，覆盖范围很广，从衣食住行，到百货五金，只要有买进卖出，都可以归入贸易之列。大体来看，华人华侨中福建籍的主要经营超市、食品日杂；浙江籍的主要经营各种小商品、五金百货；而江苏籍的则主要从事进出口贸易。在调研中，H先生说，“智利的工业体系不发达，很多东西需要进口，包括服装、五金等等都需要进口。……智利有很多东西在本国生产不出来，比如灯泡。而来自中国的产品往往价格低，质量也不错，就不断扩大着市场份额”。从实地调研来看，目前智利华人华侨涉足贸易业主要有两种方式：外贸公司进出口贸易和实体店店铺经营。

<sup>①</sup> 刘如涛：《自由贸易升级 中智经贸合作赢更多》，中国财经网，2018年01月19日。<http://finance.china.com.cn/news/20180119/4515644.shtml>。[2018-04-30]

<sup>②</sup> 《智利中华会馆120年简史》，南京：江苏凤凰新华印务有限公司，2013年，第64页。

### 1. 外贸公司进出口贸易

智利华人华侨开办有多家外贸公司，从事中国和智利之间的贸易往来。从智利出口到中国的主要是水果、葡萄酒以及部分农产品。水果出口中，以车厘子和牛油果知名。以车厘子为例，由于智利位于南美洲，与美国车厘子刚好形成季节互补。智利车厘子大量上市时，正是中国大陆的春节期间，中国市场对智利车厘子的进口需求旺盛。类似车厘子这样的水果一般走空运，两三天就可从智利运到中国。智利的另一大特产是葡萄酒，一般是海运，28天可从智利运到中国。从事葡萄酒贸易的LHG先生认为，“智利葡萄酒的品质非常好，有严格的生产标准，较之法国葡萄酒等价格上也有优势。同时，和法国葡萄酒不同，智利葡萄酒很少有仿冒的”。

从中国出口到智利的商品主要是各类消费品，如五金、建材、布料、服装、家居用品、食品调料等。来自中国的商品在智利人的日常生活中不可或缺。同时，华商还会进口一些与华人关系度高的商品，如月饼。近年来，一些智利华商在中国国内投资设厂，将国内开办的企业的产品或委托国内企业生产的产品，通过进出口贸易的方式销售到智利。

从事进出口贸易对资金量的要求较高。一是要求有较大金额的投资，因此经常是多个华商合作经营。二是从事贸易有资金周转期，这和从事餐饮业的现金流有很大的不同。三是从事贸易的风险较高。据华商HJW介绍，“贸易不稳定，遇到智利港口工人罢工，时间一长，水果都会烂掉；或者中转的，美国的港口工人一旦罢工就很麻烦”。因此，成功的贸易固然利润可观，但也有很大的经营风险。

### 2. 实体店铺经营

相较于外贸公司，实体店铺主要是批发零售业务。在圣地亚哥中央火车站附近，聚集了大量华人华侨的实体店铺，既有中国商城内的铺面，也有沿街各种琳琅满目的店铺。除少数几个公共假日（如智利国庆节、圣诞假期），这些店铺一般从上午10点经营到晚上8点左右。有的店铺主营批发，有的店铺批发和零售兼有。以圣地亚哥火车站地区为中心，中国商品源源不断地流通到智利全境。

在华人华侨店铺的经营种类上，大体可分为以下几类。一是服装类。智利市场上的服装大量产自中国，各种衣服、鞋帽，应有尽有，价格也分多档。在实地市场调研中，可见到有的牛仔裤打折后价格低至约40元人民币。这个价格较之中国大陆的更便宜。二是五金类，包括灯具、水暖、浴室用具等。

三是日杂百货类，包括各种节日装饰品、生活用品（如脸盆、餐具）等。四是电子产品，包括国内生产的各种手机、录音机以及各种小型电子设备。一般来说，华人华侨店铺的商品价格较为便宜，在中国国内能买到的商品，在华人华侨的店铺也能买到。在2017年9月16日的访谈中，广州商会HGQ先生说：“智利人用我们中国产品是最便宜的，所以对智利人也有好处，他们的生活压力就没有那么大了，如衣服、生活用品等方面大都是中国的货。”

总体上，智利华人华侨的贸易业是从20世纪90年代后期逐渐发展，特别是在2000年后繁荣起来的，这主要基于两大因素。一是人的因素。2000年前后，大量江浙一带商人来到南美包括智利经营中国商品。这批江浙商人很大一部分原来在欧洲做生意，由于欧洲市场趋于饱和，经济增长疲软，他们逐渐从欧洲来到智利经营，带来了大量的中国商品。二是钱的因素。中国商品市场的繁荣带来大量的商机，一些原本从事餐饮业的华人华侨也将资金投入贸易业中，寻找新的商业空间。有的餐馆业主兼营各种中国食品的进出口贸易，有的直接从中国大陆进口餐馆所需要的食品原材料等。

综合来看，受益于中国和智利之间贸易合作的紧密度和合作层次的提升，未来两国间的贸易还将有大的发展，华人华侨从事商业贸易空间前景广阔。

### （三）其他行业

除了餐饮业、贸易业之外，华人华侨中还有一小部分从事教育、旅游等行业，约占智利华人华侨总数的5%。<sup>①</sup>

#### 1. 教育业

这里所指的教育业主要是商业性质的，不包含公益类、非营利性的教育机构（如智利天主教大学的孔子学院、智京中华会馆主办的中文学校等）。在教育业中，如圣地亚哥的“中华文化中心”，是一家主要从事对外汉语和西班牙语教学的民办教育机构，学员既有成人，也有孩童。“中华文化中心”主要是语言培训，包括对象为智利人的对外汉语教学和对象为华人（特别是火车站附近地区从事商贸的华人）的西班牙语教学。该中心现有10名中文老师以及若干名专兼职的西班牙语老师。语言培训是3个月为一个周期，每个周期40课时，培训费用约为人民币3000元。按目前的培训状况，一年的培训费收入大约可达450万人民币。而且可以预见的是，随着中国和智利的交流越来

<sup>①</sup> 受限于实地调研时间等因素的制约，在问卷调查后，本研究未能对在智利大型中资企业的经营管理人员和员工展开访谈。近年来，在智利的大型中资企业（如佳沃集团、天华阳光、中国港湾工程公司、中国银行和中国建设银行等）工作的华人华侨日益增多。

越深入，将会有越来越多的智利人有兴趣学习中文，也会有越来越多的华人学习西班牙语。

在2017年9月20日的调研座谈会上，“中华文化中心”的工作人员说：“我们之前主要是做对外汉语教学的，现在也教西班牙语。招生分季度，3个月一个周期。现在的学生大概有接近200人，学习对外汉语的……一年约有1000~2000名学生。我们只做短期培训，但有很多学生一开始入学的时候就是报着一年的学时，结束之后再继续第二年。”

## 2. 旅游业

华人华侨在智利从事的旅游业是一个新发展起来的职业市场，旅行社等机构主要集中在圣地亚哥。智利西临太平洋，东靠安第斯山脉西麓，既有海洋景色，也有雪地、沙漠等风光，同时智利近年来也成为赴南极旅游的一大中转地。智利旅游市场的发展和中智之间密切的经贸人员往来分不开，同时也与中国经济快速持续增长有关。据在旅行社工作的LW女士介绍：“近年来，很多来自中国大陆的客人来智利观光旅游。一方面，这些人已经较熟悉欧洲北美的风光，而南美洲对他们有新鲜感；另一方面，智利的确有它独特的风光，吸引了越来越多的中国游客。”

华人华侨的旅游职业市场包括两个部分。一是旅游服务，主要是旅行社提供的导游、翻译、接待、交通安排、机票预定、宾馆住宿等方面的服务。二是旅游产品的销售，如旅游纪念品以及其他旅游产品的经营和销售（如智利特产）。

当前，华人华侨主要是开办小型旅行社，从事导游、翻译等职业。旅行社经营智利华人华侨赴中国国内旅游，以及与中国的旅行社合作接待来智利旅游、商务考察的中国国内访客。导游和翻译职业随着中智间旅游业务的扩展而不断拓展。一般来说，华人华侨具备面向中国国内访客的导游和翻译的人力资本优势，不仅文化相通，还具有汉语和西班牙语的双语交流能力。由于智利旅游市场的快速发展，当前旅游业对双语人才的需求强劲。

### 三 智利华人华侨的职业与行业特征

职业及所从事的行业是人们从社会中获取资源的必要途径，也是决定个人或群体在社会中阶层地位的重要因素。智利华人华侨目前的职业结构和行业现状体现出一些重要特征，呈现了华人华侨在智利生活的基本形态。



首先，华人华侨的职业结构较为单一。如上文分析，70%左右的华人华侨在智利从事餐饮业，导致智利社会对华人华侨的重要标签是“开中餐馆的”。单一化的职业结构意味着华人华侨从智利社会中获取资源的渠道、与智利社会的关系结构是比较单一的，即与智利社会主流人群的交往方式主要是通过餐饮、贸易的商业交往，而较少在政治界、文化界、教育界等发挥影响。单一化的职业结构使得智利社会在评价华人华侨时，也往往用餐饮业等来衡量华人华侨的社会地位。近年来，智利社会印象较深的是华人华侨经济地位在不断提升，但在社会交往等领域的作为有限。

其次，华人华侨的代际职业流动有限。以从事餐饮业、贸易业为主，反映出经过多年的移民发展，华人华侨在智利各行各业中的发展空间有限。一方面是智利社会大环境的制约，例如尽管智利的法制比较完备，但受制于语言、文化等原因，在国内成年的华人华侨在侨居智利后的职业选择上还面临很多限制。另一方面是自身人力资本的原因。2000年之前来到智利的华人华侨较少在国内接受过完整的高等教育，掌握的技术也都局限于传统行业（如餐饮），这极大地限制了他们在智利的职业发展空间。如餐馆业主LHG先生所言：“融入主流社会、进入高层的比较成功的人士，在目前几代移民中的比例较小。”不过，近年来上述情况正在逐渐发生变化。课题组在调研中发现，无论从事哪一行业，作为父辈的华人华侨都非常重视子女的教育。多位餐馆业主表示，自己赚钱之后，最大的关切就是培养子女，供他们上优质的学校，接受优质的高等教育，并以子女取得高学历且从事医生、金融、电子信息、机械、建筑等行业为荣。这也表明，随着老一辈华人华侨在智利站稳脚跟，移民二代、三代等将更多地从事餐饮、贸易之外的工作。同时，即使“子承父业”从事餐饮或贸易业，年轻一代（1980年后出生）的经营理念、风格也与父辈有明显的不同，如年轻的华人餐馆业主除在中餐上求新之外，也涉足秘鲁餐、日式料理的经营和开发。

再次，华人华侨的职业与行业特征反映了移民为适应侨居生活的职业模式选择。华人华侨在智利维持和从事较为单一的行业和职业，以及有限的代际职业流动，虽然不利于开拓发展空间，但考虑到在一个遥远而陌生的国度求生存并适应当地生活的现实需要，从事餐饮业、贸易业是适应侨居生活的一种便捷且风险相对较低的职业模式。一般来说，模式意味着相对稳定、具有延续性和完整性的结构形式。以餐饮业、贸易业为主的职业模式为新到智利的华人华侨移民提供了简便的途径选择，这种模式不需要移民过多地思考



怎样生存的问题，从而节约了移民的选择成本，对移民的行为也具有诱导作用。同时，这样一种职业模式包含了丰富的经验内容，当移民面对选择困难或者没有更好的选择时，职业模式为移民提供了有价值的参考框架，指导移民的职业选择。在智利，华人华侨首先要考虑的是如何生存，然后才能期待进一步的发展，而找到接触容易、简便易上手的职业，才能更快立足。

最后，华人华侨的职业与行业特征体现了中华民族特色和文化传统。中华民族特色和文化传统对华人华侨的职业获得与发展也有重要影响。如在餐饮业，华人华侨充分发扬了中华饮食文化，不仅烹饪技巧、菜式花样繁多，而且很多饮食体现了中华传统文化的内涵，富有民族特色，有利于在智利的餐饮业竞争中立足。在贸易业，华人华侨经营的多是中国制造的有优势的商品，如服装、五金、百货等。而在旅游业，华人华侨所服务的客户主要是华人，语言便利、文化相通在其中起着决定性作用。在医药保健业，华人华侨从事的主要是中医、太极等与中华文化密切相关的内容。在教育培训业，华人华侨也突出汉语和中华文化的教学与培训。由此可见，华人华侨在智利所从事的行业与自身所具有的民族文化资源息息相关，动员这些民族文化资源有利于扬长避短，尽快在新的环境中立足。

#### 四 华人华侨职业与行业选择的过程和机制

移民是一个双向适应的过程，一方面外来移民需要主动适应移入国的自然和社会环境；另一方面，移入国也在接纳或排斥移民及其所带来的新鲜事物。<sup>①</sup> 当今时代，华人华侨遍布世界各国，尽管不同国家的生活际遇和状况不同，但华人华侨表现出极强的适应能力，在世界各地打拼出生存和发展空间。在智利，华人华侨努力谋生存，不断发展壮大。综合来看，华人华侨选择职业与行业以适应智利侨居生活的过程和机制主要有四个方面。

一是路径依赖。职业与行业的路径依赖不仅反映在华人华侨本人来智利前后，而且也体现在父辈和子代的职业选择中。调研中很多华人华侨提到，他们的父辈在早年来智利的时候，就是从事餐饮业或经营杂货铺。从事餐饮业的，先期主要做厨师、服务员；经营杂货铺的，需要从国内通过船只运货

---

<sup>①</sup> 杜鹃：《拉美外来移民史研究的重要性、方法和路径——兼论亚裔移民研究》，载《拉丁美洲研究》，2017年第6期，第138页。

过来。这类小本经营是华人华侨在智利生存起家的基础。受这样的家庭氛围影响，华人华侨特别是老侨<sup>①</sup>在没有更好的谋生手段的情况下，往往会继承父辈的职业。需要说明的是，老侨在出国之前，很少有人在国内接受过较好的文凭教育，大多是小学、初中毕业。到智利后，受制于语言等因素，他们较难找到工作。同时，华人华侨大多是通过亲戚引介来到智利，如智京中华会馆 HBJ 先生所说“以老乡为纽带，然后都是相对抱团一点，比如说广东人跟广东人交往……”，落地智利后，很自然地就在亲戚经营的中餐馆或杂货铺打工，再慢慢出来自己单干。

二是发挥特长。以餐饮业为例，智利餐的品种、做法、菜色和中餐相比较为单一。而华人华侨，特别是原籍广东的华人华侨对饮食、烹饪一直都比较讲究。较之智利餐，中餐馆的口味大受智利人的欢迎，生意红火。在智利，华人华侨只要有些下厨手艺，稍加历练，就能在烹饪上独当一面。厨师等因此成为门槛较低的技术工种，华人华侨上手较快，遍地开花。调研中很多餐馆业主反映，厨师的门槛不高，经过简单培训，很多智利人也能做中餐。在开店经营五金百货方面，华人华侨能吃苦耐劳，同时小店铺的开店成本也不高，成为华人华侨从事的一大行业。同时，这两类行业对从业者所需文凭几乎没有要求，因此也比较容易进入。

三是利润与风险考量。在餐饮业中，“开个小餐馆，自己饿不死，还养活一家人”，这句顺口溜反映出华人华侨选择餐饮业既是风险最小化的选择，同时也是效益最大化的选择。<sup>②</sup>一般来说，以家庭为单位经营的餐馆，基本解决了全家的就业压力和温饱问题，不至于因为失业而导致生活无依无靠。同时，家人一起开餐馆，减少了员工雇用和成本支出，有利于保证经营利润。总体而言，在智利经营中餐的收入还是比较理想的，如调研中餐馆业主 HGX 认为，“第一，餐饮业虽然辛苦但是对语言（西班牙语）要求不高；第二，餐饮业赚钱比较稳定，每天都有现金收益，这比做贸易什么的风险要小很多”。经营餐馆的收入预期也是比较稳定的，如智京中华会馆 LYS 先生提到，“其实开餐馆是很赚钱的，有现金流保证，很多生意好的中餐酒楼一个月的利润就有

<sup>①</sup> 老侨，在智利一般是指 20 世纪 80 年代之前来智利的华侨。新侨主要是 20 世纪 80 年代之后，特别是 2000 年之后来智利的华侨。一般来说，老侨与新侨没有特定年份的截然划分，而与在智利生活时间长短关联大。

<sup>②</sup> 陆益龙著：《嵌入性适应模式：韩国华侨文化与生活方式的变迁》，北京：中国社会科学出版社，2006 年，第 135 页。

10 万美元，流水营业额可以达到 30 万美元。……不过，开餐馆虽然赚钱，但这职业总被人看不起，很多餐馆业主的孩子长大后都不愿意继续经营父辈的餐馆，觉得太辛苦”。<sup>①</sup> 但不管怎样，通过经营中餐馆，智利大量的华人华侨不仅实现了温饱，而且收入在当地处于中上水平。一部分华人华侨还较为富裕，买地置产，并将子女送到昂贵的私立学校就读。

四是得益于智利的消费文化。智利人的消费文化类似欧美，习惯提前消费。许多中餐馆业主反映，智利人对饮食、对美食很热衷，愿意也经常将收入用于外出聚餐，尤喜好中餐。朋友聚会、家庭聚会、同事聚会、节日聚会等都是聚餐的理由。中餐馆业主 XZH 先生说，“智利每年有三个节日（情人节、母亲节、圣诞节），几乎所有的餐馆都会爆满，只要是节日，圣地亚哥的餐馆生意都很好”。普通智利人发了工资后，最喜欢的就是在餐馆聚会。这种在餐馆聚餐消费文化的盛行，对中餐业的红火有很大的推动作用。

## 五 拓展华人华侨的职业与行业发展空间

综合来看，华人华侨目前在智利以从事餐饮业、贸易业为主，保持着相对稳定的职业和行业结构，这是移民尽快适应侨居生活的选择，是接触便利且风险较低的职业选择。与此同时，华人华侨在智利的职业与行业活动中也存在突出的问题。如一部分华人华侨的中餐门店不注意餐饮卫生，影响了中餐的形象；有一些店铺为了在价格竞争中胜出，售卖质量差的商品；甚至还有一些华商因偷税漏税、行贿执法或办证人员而受到智利政府部门的处罚。总体上，华人华侨当前单一化的职业与行业结构、有限的代际职业流动不利于拓展长远发展空间。为此，须从如下三方面入手促进华人华侨在智利的职业发展和行业拓展。

第一，强化行业自律，树立“守法经营”的华商形象。智利是拉美地区法制最为健全、市场经济最为成熟的国家。绝大部分在智利经商的华人华侨专注于商业本身，较少主动接触市场监管部门，不能及时了解各种相关法律法规及其变动，法制意识相对薄弱。为更好地适应智利的经商环境，合法扩大经营，华商很有必要加强行业自律，以各类社团为依托，进行有针对性的“守法经营”学习。例如商会可与智利税务、海关等部门建立稳定的交流沟通

<sup>①</sup> 2017 年 9 月 20—21 日对餐馆业主 HGX、LYS 的访谈。

机制，就会员经营中遇到的各类问题进行商讨，提示可能涉及违法违规经营的风险点。同时，针对新出台或变更的商贸政策，商会应组织会员研习，用足用好优惠政策，维护华商的合法权益。既要避免无意或有意地违法违规经营，也要有意识地用法律法规政策来维护华商的合法权益。

第二，适应经商环境，打造“品质经营”的华商品牌。在经营活动中，食品的卫生、商品的质量以及经营服务水平都是智利社会极为看重的。一方面，无论是经营餐馆还是经营店铺都须注重品质。如中餐馆在经营中，食材本身与烹饪过程等都要符合智利社会对食品及其加工过程的要求；商品店铺在经营中，不能因为价格竞争而售卖质量差的商品，应保证商品的质量，特别是要将真正体现中国制造品质的商品引入智利。另一方面，华商本身也要提升品牌意识，例如学会西班牙语以更好地与智利消费者交流，注意将经商的合法所得以某种形式回馈智利社会，热心公益。这既可体现华商的社会责任，也能增进智利社会对华商的认可，增加美誉度。

第三，提升人力资本和整体素质，鼓励华人华侨融入智利主流社会。当前智利华人华侨在政治界、文化界、教育界等领域影响较小，与智利主流社会的交往还须进一步深入。在现代社会分层和流动理论看来，一般将个人人力资本视为市场社会中决定分层和流动的重要因素，在职业获得过程中，社会成员须努力积累个人的人力资本，尽可能地接受高等教育，选择市场前景广泛的专业和有较高社会声望的大学。华人华侨素有重视子女教育的传统，在此基础上，仍须大力鼓励华人华侨不断提高自身文化及全面素质，并持续培养子女接受高质量的高等教育。在实际生活中，一方面鼓励华人华侨以现代化的经营理念来从事餐饮、商贸等传统行业，突破家族化经营的束缚，将传统行业做深做实，同时引入互联网等新技术，扩大经营的灵活性；另一方面，也要鼓励华人华侨努力在政治界、文化界、教育界从事相关工作，这样既能提升华人华侨在智利的社会声望和地位，也有利于维护华人华侨在智利的合法权益，从而在更广阔的空间为智利的繁荣发展贡献华人华侨的力量。

（责任编辑 王帅）