

译文园地

## 欧洲的华人社团与劳力和技能市场 (1980—2000)\*

费立民著<sup>1</sup> 张铭译<sup>2</sup>

(1. 英国利兹大学 东亚研究系; 2. 中国华侨华人历史研究所, 北京 100007)

[关键词] 华人社团; 华人移民; 移民; 劳力与技能市场; 欧洲

[摘要] 本文在访问 65 位华人移民的基础上, 分析了华人移民欧洲的拉力因素、华人移民的性质、华人移民的族群经济以及华人社团在协调华人移民内部力量和促进华人融入主流社会等方面所发挥的重要作用。

[中图分类号] D634.35 [文献标识码] A [文章编号] 1002-5162(2002)04-0063-14

### Chinese community associations in Europe and markets for labour and skills, 1980—2000

Flemming CHRISTIANSEN, tr. by ZHANG Ming

(Department of East Asian Studies, University of Leeds, UK;

China Institute for Overseas Chinese History, Beijing 100007, China)

**Key words:** Chinese voluntary associations; Chinese migrants; immigration; markets for labour and skills; Europe

**Abstract:** Based on an interpretation of 65 Chinese interviews, this article examines the pull factors which attract Chinese migration to Europe, the nature of Chinese migration to Europe, the Chinese ethnic sectors, and also the important roles played by the Chinese associations in mediating the countervailing forces in the Chinese migrant community and promoting the Chinese integration in the mainstream society.

### 一 全球劳力市场与华人向欧洲的移民

本文探讨 1980 和 1990 年代欧洲的华人社团如何处理华人移民问题。尽管这些社团成立的主要目的不是因为这一原因, 但它们却是移民的制度性结构的一部分。这些社团促进了移民的融入, 在解决他们的内外矛盾冲突方面发挥着至关重要的作用。它们在因巨大的移民浪潮引起的不断变化的欧洲华人社会结构中调适自己, 并帮助居住国调整其移民政策。这些社团不仅发挥这些实际作用, 在移民过程中它们还具有文化及象征性的意义。本文试图探讨在移民过程及族群社会演变中的一些共同观念和复杂的课题。

#### (一) 欧洲经济与移民

[收稿日期] 2002-06-05

\* 原文系作者提交 2000 年 12 月 5 日至 8 日在广州召开的暨南大学第一届海外华人国际研讨会之论文, 现授权《华侨华人历史研究》杂志发表。译文经作者亲自审校。

总的来说，人们无法否认，正是全球劳力市场和全球经济的不平等及政府施加的障碍和干预阻碍了移民。简而言之，移民倾向于从世界上较贫穷的地区向较富裕的地区流动。为了解这个过程，有必要了解一下劳动力需求的特性。

为了保证工资水平及社会福利权益不受影响，自 1970 年代以来，西欧国家一直在限制移民。在这一时期，劳动力密集的、低技术含量的生产和装配线从富裕的北欧转到了较贫穷的南欧，再从南欧转到世界其它地方（包括中国）。同时，欧洲的产品生产已转变为资本密集型的、工人技术水平高的、机械化的和自动化的高技术生产。劳动力已变成生产过程中昂贵的、组织严密的、在许多欧洲国家甚至已高度政治化（通过工联和社会主义政党）的因素。一大部分的劳动人口为属于中央和地方政府的公共服务、医疗和教育部门工作，由此引致欧洲公共财政的高支出，当生产和政府服务主要由组织严密的工人占据的同时，其它面向公众的服务如建筑业、零售业和餐饮业却趋向于由大公司（连锁超市）和个体经营者（私人小业主或依赖于大公司的小经营者）分割。在西欧大部分地区，存在着对廉价劳动力的结构性需求，特别是在已完全工业化了的蔬菜、花卉和水果收获行业，在要求有劳动力密集生产的时装业（服装和皮革业）也存在着同样的需求。由于缺乏这种合格的廉价劳动力（除做送报和水果收摘的年轻人外），这些行业的许多工作无法完成，因为要正规的雇工就必须遵守工联制定的工资水平及政府制定的最低工资标准、社会保险和税收法、工作安全条例、工作时间限制等等，而这些是十分昂贵的。有些政府和工联允许在劳动力密集的农业部门雇用东欧的季节性工人。但总的来看，雇用制度过分硬性。雇用人力的高支出意味着存在某种程度的失业。失业者滥用了失业者的权利和社会福利，因此，在欧洲一些地方出现了“黑色经济”，某些部门特别是建筑业、餐饮业和零售业以低工资雇用“失业者”，而这些人则接受政府的补贴并且逃税。从中国这样的地区吸引移民到欧洲的拉力因素也同样表明，在西欧福利国家存在着对廉价劳动力的结构性需求，特别是在某些私营服务行业以及某些劳动力密集的生产性企业（替代对发展中国家的生产订货）。这种需求一方面是通过接受社会福利和失业补贴的欧洲国家工人的非法工作，另一方面则通过非欧洲国家的合法和非法移民而得到了满足。而为了获得廉价劳动力这一“可变通”的工作队伍，欧洲的一些经济势力私下认为，“黑色经济”的长期存在对他们是有利的。表一显示，在不同类型的非法工作者和移民劳动力之间，其想法和处境也不同。对政府而言，非法移民似乎明显要比“失业”者更廉价（因为政府可以以利润的形式节省对黑色经济的补贴，还因为政府可以更容易地将失业者转变为正规的纳税的雇佣关系）。在经济学上，劳动力控制和依附就是“弱势的非法移民是随时可供的顺从的劳动力。”当然，没有人会这样公开宣称，因为这从政治上和道德上都是站不住脚的：这不是官方政策，而是因为欧洲经济需要低于市场价格的工人这样的结构性作用而引起的。在欧洲，有关移民及与此相关的问题的政治争论，表明了对这种源自经济压力而在一个经济部门剥削一个没有公民权的、低工资的低技能的劳动力群体所产生的巨大的不安。问题的关键在于存在着这样的经济压力，即剥夺某些工人的权利以使他们能忍受低于标准的工作条件，提供廉价劳动。而那些没有欧盟公民权、被污蔑为非法移民的人就构成了这样的一个群体。

欧洲移民所从事的一个重要的行业就是小规模的服务业。由于大公司在零售业和餐饮业中占据了大部分份额，由于它们的规模经济能控制主流消费市场，私人业主只能趋向于采取减少工资、降低工作条件和延长工时等与工薪经济中普遍的社会期望不相容的办法。因此，小规模的服务业

---

表一基于初步的观察和思考，旨在使论述更简洁。

像 1970 年代北欧几个国家那样吸收“客籍工人”或是雇佣难民，都不能解决对廉价劳动力的需求问题，因为他们是昂贵的正规劳动力市场的一部分。

务性企业在某种程度上就被愿意忍受艰苦生活的移民所占据。 其中的一个分支就是“族群经济”，如许多欧洲国家的华人餐饮业和零售业，利用华人的族群标志和产品面对特别的专门市场，与其他族群如印度人的餐饮和零售业并肩共存。这种“族群经济”的一个显著特征就是它们更有可能雇用同胞，而不管他们是合法的还是非法的移民。

表一 非法劳动力市场及移民劳动力市场

	“失业者”	非法移民	合法移民	知识分子
收入	低工资加福利	只有低工资	既有低工资也有高工资	高工资
动机	较高的收入	生存 <sup>3</sup>	为了将来	为了事业
期望	较高	较低 <sup>3</sup>	较高	较高
违法性	欺骗社会	未获允许	合法	合法
公民身份	全部有	根本没有	几乎全有 <sup>1</sup>	几乎全有 <sup>1</sup>
权利	全部的，合法的	很少的，理论上的	全部的，合法的	全部的，合法的
种族排斥	没有 <sup>4</sup>	有	有	有时有 <sup>2</sup>
优势	政府补贴	廉价	敢于冒险，勤劳	拥有短缺的技术

注释：1. 合法移民是指那些有完全居留许可的移民。在大多数欧洲国家，对临时居留签证持有者有严格的限制，如要考虑工作许可及注册企业的能力。在大多数国家，完全居留许可证持有者享有与本国公民同等的法律地位。但他们不享有投票权、竞选政治职位权及在某些民事服务部门供职的权利。2. 种族排斥在一般的就业中可能不太明显，但它存在于社会层面，也表现为“玻璃天花板”，也就是说，虽看不到向上发展的限制，但实际上是存在的，因此，事业的发展超过某个程度几乎是不可能的。3. 非法移民可能对未来更美好的生活抱有更坚定的决心和更高的期望，但他们的劳动力条件使他们看不到更大的发展前景。4. 这一类型仅指主流社会集团中的成员，而实际上大多数失业者属于因种族或血统背景而被边缘化的群体，他们确实受到了种族排斥。

由于被培养的自然科学家、工程师、技术人员和教师不能满足高技术迅猛发展的需求，欧洲的劳力市场存在着另一个对人力的结构性需求。欧洲的高等教育自 1960 年代大发展以来，一直不能满足社会和经济对技术人才的需求，导致了各种专门学科人才的短缺及各层次的纯学术人才的过剩。工程师及自然科学家的短缺在 1990 年代变得越来越明显。

在本文中笔者所关注的欧洲劳动力市场的三个“拉力”因素：对廉价劳动力的需求、对高技术人才的需求以及投资机会，反映了欧洲经济中的这些边缘部分，它们分别吸引了不同的人群：非法移民、合法移民和知识分子。

此外，作为一个已逐渐消除了贸易壁垒的地区，东亚新兴工业化国家和地区已开始将欧盟视作一个市场。为了逃避进口税及限额，许多企业意识到在某个欧洲国家设立制造业以享受补贴是明智之举。许多台湾企业已在欧洲设立了从事贸易和生产的分支机构，随之而来的是为他们提供服务的代理商和企业，如银行、航空公司等等。中国大陆经济的迅速发展也使欧洲大城市的许多华人企业和公司看到了这种必要性。中国经济力量（包括大陆和台湾）涉足欧洲不仅掀起了与劳动力有关的移民，而且影响了海外华人社会。

上述描述仅限于西欧。也许值得一提的是在匈牙利和其它中欧国家出现的华商居民及转变中的华商社区，它们也将很快被纳入欧盟，而且在许多方面已经融入了更大范围的欧洲经济中。笔者也不拟讨论“东欧”前社会主义国家华人移民的复杂性，而只想指出，在 1990 年代初期这些

一位被访者这样描述：当时北欧劳工短缺，但当地的（失业）福利太好了，没有人愿意工作，因此，外籍工人就能很容易获得工作许可（009/147）。

国家为那些愿意进行经济冒险的华商提供了许多市场机会。

上面大致勾勒的这些宏观的经济因素，表明了不同的“拉力”因素对欧洲经济不同部门的作用。我只简要概述了这些因素，因为欧洲各国具体的经济情况各不相同，实际的移民模式也迥然不同，欧洲各国的经济结构、移民和劳动力市场政策也不相同，尤其是在服务业的结构、对失业和社会福利的管理、工联的介入程度及当地的失业率等方面大不相同。因此，“拉力”因素几乎不能解释劳动力移民的本质、制度和概念，而只能说明劳动力移民发生的结构性因素。

下面，笔者将运用一些华人移民的例子来说明，移民过程只是个体对个体机会的一种反应，这种机会只是个体所遇到的特殊情况。笔者想强调影响个体移民的多样化途径、在移民过程中其地位的多种变化及各种偶然因素。笔者也将考察海外华人社团在其中发挥什么样的作用，考察它们在解决各种典型的华人移民和华人社会问题时的作用，以及这些问题的象征性意义。

## (二) 作为目的地的欧洲

为什么一个中国人会移民欧洲呢？我们的一个被访问者（他在1960年代从香港移民英国）说：“我是一名理发师。有一个在伦敦开理发店的顾客。我给他理发时，他对我说，C先生，你很擅长理发，你的技术很好。我在伦敦有一间理发店，你愿意来吗？当时香港很干旱，没有水，生活很紧张，我就想，伦敦的条件肯定会比香港好，这样我就到了英国。住了几周后，我觉得英国是个好地方，人也很好，工作也不紧张，因此我决定留下来。”(004/001)

这个被访问者仅仅是因为一个建议就移民了。他的技术、伦敦的华人族群经济对其技术的特殊需要以及香港令人沮丧的环境合力促使他下定了决心。他是合法移民，他把受雇于他人作为在英国发展自己事业的跳板。另一名被访问者(005/008—001)强调，由于1967年香港的社会骚乱和当地紧张拥挤的环境，他一直在寻找办法离开香港。接受了朋友们的邀请访问英国后，便决定留下来。然而，另一位也来自香港的被访问者(008//063)却在差不多的时间去了丹麦，因为他的一个朋友在丹麦跳船，并且告诉他那里“又干净又阳光明媚”。

当然，在这几个案例中，香港的情况使他们的移民成为可能。偶然的的机会或是已在当地立足的朋友的来信促使他们做出了移民的决定。

另一位被访问者(009)告诉我们，她到丹麦来是因为丈夫被派到一家丹麦的公司工作。她就来丹麦与丈夫团聚。其丈夫被邀来丹麦工作之前就已在中国的一家丹麦公司工作了好几年。最终，这对夫妇继续留在了丹麦，因为他们可以利用自身的工作经验来谋求发展。她说：“现在我们都有丹麦的永久居留权，至于将来，将来……我和丈夫都认为以后我们肯定会回中国去，当我们老了的时候。至于现在，公司在这儿，因此，目前我们不会回中国。”(009//093)

欧洲似乎不是移民最向往的目的地，相反，人们来这里只是因为遇到一个机会，而且觉得这个地方还可以接受。一位曾经三次移民的德国华人就喜欢欧洲的经济稳定。在这里虽然由于语言障碍，“这一代人很难融入主流社会”，但还是有可能建立起小本家业，而且有安全感。他生平经历了两次“早上醒来发现已经一无所有”的绝望，一次是因为香港社会的暴乱，一次是因为香港的经济萧条(011//016—017)。

在访问中，我们感到，在这些移民看来，欧洲并不是一个机会无限的地方，而只是一个能提供稳定的环境、移民的处境能稍微改善的地方。作为移民，要被接受是很困难的，欧洲虽然“干净又明媚”（至少部分地方是这样），但却发不了大财。

各种困难摆在移民面前。一个人告诉我们，当他1950年代到荷兰时，他的朋友如何贩毒、赌博，并威胁要把他也拉下水。因此，他于1960年代来到了英国(006//002)。另一个人在1970年代时先在哥本哈根打工，后来又到的斯哥尔摩呆了一段时间，历经艰难得到了在丹麦和瑞典居

---

本文是以经验为依据的资料，来源于1996—1997年间对欧洲几个国家65名华人进行的访问材料。

留和工作的许可。最后，他在丹麦定居下来，并开设了自己的中餐馆（008//141—144）。另一个人描述了其祖父在日本、意大利、法国、德国及荷兰长期生活的情况。其父亲在德国占领期间居住在荷兰，他自己在战后来到了荷兰，但后来与一位德国的华裔妇女结婚，这为他提供了在德国居留的权利，那里的中餐业发展前景要比荷兰好多了。另一位华人在1970年代英国经济陷入危机时离开了英国，欧共体一开放劳动力市场，他就进入德国。他于1960年从香港来到英国，持有英国护照，因此，在德国不需要签证和工作许可证（014//133）。还有一位来到伦敦并且在1960年代初在SOHO唐人街工作了一年的华人觉得，那里的暴力和不靖根本无法解决，因此，他到德国投奔朋友，接下来在德国居住了30多年（015//016）。一位1970年代在荷兰赚了钱的华人在意大利定居，目的是为了逃避对其逃税问题的调查。一位来自北京的华人于1959年到荷兰探望父母，被拒绝授予永久居留权，因为她持的是中华人民共和国的护照。因此，她到了意大利，几经艰辛才在那里定居下来（057//001）。

欧洲的形象并非是好客大方的，移民的描述表明，对许多人来说，欧洲的环境带给他们很多艰难和困扰，为了逃避问题，他们常常被迫从一个国家流动到另一个国家。

到1990年代，移民到欧洲的香港人发现，香港经济的繁荣使回归香港很有吸引力。香港的工资高，但生活费用特别是税率却较低。一位被访问者告诉我们，那些在英国出生的拥有英国大学文凭的朋友，有几个已“回到”香港发展，另有一个去了加拿大（/006/030—032）。不过，那些在欧洲接受教育、唯一的中文技能是广东话的人开始感受到了严重的劣势，因为香港未来的发展使他们的欧洲背景在某种程度上已经过时了。许多从香港新界来的移民通过香港政府的土地征用政策获得了一大笔财富。在欧洲的中餐馆进行一段时间的艰苦劳作后，他们中的许多人打算在晚年回归香港。但他们并不后悔在欧洲的居留，因为其子女能在欧洲获得相当好的高等教育。一位被访者认为，接受了高等教育也不一定能赚很多钱，但是“这样也很好，我们的子女以后能回香港为那儿的人服务。因为他们通过学习已成为律师、医生、工程师等等。”（/008/027）

回流香港的这种大规模“反向移民”揭示了一个有趣的模式：由于从香港新界到英国的移民的第二代（其父母于1960和1970年代来到英国时没有什么技能）已经成年，并且拥有良好的甚至是优秀的学术知识。这一代人把香港看作是其全球化世界的一部分。追随香港的潮流，他们中的许多人又加入到了加拿大华人社会的行列。对他们来说，欧洲不存在事业的前程和美好的生活。一位母亲说：“他们觉得这儿太乏味了。对他们来说，无论如何，香港是最好的。”（010//128）德国的一位男士告诉我们，他的亲戚中有三个姐姐在拿到了高等教育文凭后回到了香港，一个开药店，一个在电视台作艺术设计，一个在银行工作。另一个亲戚在选美大赛中进入了前十名，还有一位在香港作导游，收入不菲，诸如此类（013//064）。

同样的情况也发生在其父母来自台湾的年轻华人身上。许多人已被吸引到台湾去创立自己的事业（008//146）。

总之，作为一个接受移民的地区，欧洲在那些移民到此的人看来，没有多大吸引力。

## 二 移民类型

### （一）技术移民

#### 1. 对受过训练的专业人才的需求

欧洲高技术部门的人才短缺由于八九十年代出现的受过高等教育的中国大学生的大批涌入而得到了补充。这些大学生受到了良好的训练，掌握相当程度的外语（主要是英语），但过于僵化的就业体制、高技术应用发展的缓慢以及与国外相同层次的人才相比几乎没有竞争力的生活条件（主要是居住条件），使他们在中国的发展受到了极大的限制。

中国的知识分子移民开始于1979和1980年，当时，在全国高考中取得高分者，被选派到

欧洲国家攻读大学学位。大多数出去的人都表现良好，以优异的成绩从国外大学毕业，许多人在国外拥有满意的事业。当时的初衷是教育人们学成后回国为中国的发展贡献力量，但很少有人这么做。一些人转到了美国和加拿大。

1980年代，中国政府资助的国家奖学金计划、学生交流计划和访问学者计划，派出了成千上万名学生、进修的学者及到欧洲的高等教育机构进行“学术”访问的学者。一旦到达欧洲，许多访问学者就能找到资助、学者身份和助教的职位，使他们得以在欧洲的机构中学习。总的来说，在自然科学和工程学领域，中国的大学生具有特别好的机会，不仅能找到学习所需的费用资助，而且在某种程度还能就业。然而，1980年代欧洲国家的签证和工作许可规定，确实限制了他们的就业，以致大多数人最终面临的选择是要么转到澳大利亚、北美，要么回中国。1989年中国发生的事件一下子扭转了这种情况。所有欧洲各国的政府都授予在这个关键时期居住在各自国家的中国学生和学者“特殊居留许可”或政治庇护。因此，为他们提供了居留许可，这种许可事实上常常成为永久居留许可和工作许可。虽然后来来的学生、学者只被授予有限制的没有工作许可的学生签证，但来自中国大陆的华人知识分子社会已现雏形。欧洲与中国之间的合作及个人的机会都在增加。1990年代，自费留学生开始在欧洲出现，欧洲各大学或者看中他们的学费或者意欲填补其特殊专业的学生空额而对中国学生孜孜以求。

欧洲的高等教育和公共研究机构在雇佣研究人员、临时人员和短期流动人员方面，变得越来越灵活，并且越来越依赖于来自公共或私人部门的研究计划资金和委托研究计划。八九十年代高等教育机构的这种灵活性和能动性，导致了对其国内供应不足的临时研究人员的需求。这为华人知识分子移民打开了在欧洲找到长期的和永久的就业机会的大门。他们获得了工作经验，融入了研究队伍中，并且在多数情况下表现突出，这常常使他们成为唯一适合某份永久性工作的合格人选。高等教育机构与私人企业的联合计划则提供了另外的工作机会。在这个过程中他们掌握了当地语言并在某种程度上融入当地。

然而，这种广泛的概念并不能恰当地描述这种移民现象，这不仅因为欧洲各国的具体情况各不相同，每一个领域所需的技能类型很窄，而且因为每个移民面对许多复杂的选择和障碍，因此，试图将成千上万个不同的个体移民史归纳为一类，或者将已经发生的移民活动理解为是引起和形成移民的条件的直接作用的结果，都将是徒劳的。从概念来看，“华侨”这一传统称呼存在问题，因为这不包括很多学生、学者在内。而从法律上讲，当他们被授予国外的永久居留权后，他们就只能成为“华侨华人”。他们何时成为了移民？是他们离开中国的时候？或者说是他们获得欧洲的工作许可或永久居留权的时候？海外学人的概念似乎是承认，无论他们的正式身份是什么，知识分子移民都会形成一个特殊的社会。当一些知识分子移民变成“华侨华人”后，习惯上就不再把他们与其他海外华人族群相提并论了。正如表一所示，我们可以假设他们在欧洲的居留条件与其他人不同，但当我们观察个案时会发现，他们的许多问题与其他群体是一样的。他们与其他人一样也要面对困苦，被迫不断地移民，要在去留之间徘徊，对未来没有把握（虽然他们有宏伟的事业发展的目标，但他们不得不做出艰难的抉择）。

我们可以从一个被访问者的例子中了解这一点。他是一名1977年入学的大学生，1982年初，中国教育部门正是从这一届学生中选出优秀分子派遣到国外进行研究生的学习。在三个学期的德语培训后，他和另外70名学生于1983年公费资助到了德国。他于1988年获得了德国大学学位，于1992年获得了博士学位。与他同来的人中，有些因为家庭原因未完成学业就回国了，一名在完成了学业但未攻读博士学位后回国了，但获得博士学位的人没有一个回中国，其余约12人作为德国公司驻中国的临时代办回到了中国。他自己为别人打了很短时间的工，后来很快决定与台湾的朋友合作开设自己的公司——一家中餐馆。一年后，他又独立出来成立了自己的贸易公司，在公司里，他能自如地运用自己的技术（企业管理）（/029/071-078）。说到同伴的经历，他指

出，在知识分子移民中，许多人倾向于移民到一般人看来层次更高的美国、加拿大和澳大利亚 (/029/077)。考虑到事业发展（在欧洲和在中国是两条完全不同的道路）、子女的教育问题以及在中国很难找到理想的工作，许多知识分子在回国与留在欧洲之间彷徨 (/029/106—108)。换言之，没有人回中国这个事实并不说明这些家庭在这个问题上没有困扰，相反，多数情况下，一谈到这个问题就会陷入困境。他的专业——企业管理——并不是大学生供应不足的行业，但他却能利用与中国的关系，使自己在德国经济中占有一席之地。从这个意义上，我们可以看到，他跨越了“专业技术”与“种族经济”之间的界限。

## 2. 种族经济部门对特殊技能的需求

欧洲的华人经济存在着需求技术工人的市场。除了传统的中医、中药等领域外，最主要的需求就是对高水平厨师的需求。为数不多的在欧洲华人第二代中培训厨师的措施并未能很好地满足这一需求。开始时欧洲华人餐饮业在很大程度上依赖于教育程度不高的厨师（当时顾客的口味还没有现在这样挑剔），许多在餐饮业获得巨大成功的移民只是在到了欧洲后才开始学习烹饪，而且只掌握了在中国做合格厨师所应掌握的烹饪技术和知识的一点皮毛。六七十年代还有可能从香港和东南亚吸引中餐厨师，但随着这些地区工资水平和工作机会的增加，80年代以来很少有人再来欧洲。人们在试图提高中餐烹饪的水平和标准，这样一来，受过培训的合格厨师就变得越来越短缺。在许多欧洲国家，对雇佣欧盟以外的中餐厨师有严格限制。欧洲许多国家在移民政策方面有这样的限制：即非欧盟国家的公民，如果其特殊技能确是雇主所需，而且在当地劳动力市场得不到满足，那他可以被授予居留和工作许可。在过去曾自由地运用这样的规定允许持有“生产豆牙技能证明”的人以拥有特别技能之理由进入英国工作 (/006/039—040)。近年来，对短期工作的职业资格的要求更加严格，负责发放工作许可证的有关部门，可能会将许可证授予已登记的失业的中餐厨师或其他餐馆工人，而拒绝欧洲之外的高水平的中餐厨师进入。许多行政部门逐渐承认了中餐厨师参差不齐的技术水平。

## (二) 劳动力移民

### 1. 餐饮业

欧洲的华人劳工移民有一段漫长和复杂的历史。欧洲各港口的华人水手和 1917 - 1920 年间法国的战时华工构成了早期欧洲华人社会的主体。早期的华人移民播下了劳工移民的种子，形成了一个移民的链锁。

最近 20 年进入欧洲的华人劳工移民主要是为欧洲的华人族群经济提供劳动力。由于迄今为止这类移民似乎是最大的一群，它对华人的经济结构产生了深刻影响。华人族群经济属于自雇型服务行业，主要是由小企业家构成。其之所以能立足是因为他们愿意忍受漫长的工作时间及甘冒别的企业家不能接受的经济风险。这一行业的特点是低工资、低投资和具有相当大的灵活性。经营规模一般而言都较小，尽管一些中等企业确实已出现。工人们之所以能接受低工资，是因为他们普遍希望在打工期间能获得相应的经验，甚至积累一定的资金，以便将来能自己独立开店。

我作侍应时，就有一个想法：想自己当老板。于是 1965 年，就和一个朋友合伙做生意。但开始时做生意很困难，英国华人合伙做生意总是不欢而散……所以，失败后我又回去为别人打工。后来到 1969 年，建起了目前这家餐馆。至今已 26 年，仍然屹立不变 (001/005)。

这类企业的内在动力意味着族群经济都渴求更廉价的劳动力。当工人的供应充足时，很容易建立更多的企业；而在不景气时，也容易减少损失。优秀的工人会寻求“建立自己企业”的机会，我们的被访问者中有好几位成功的企业家，他们在不同的时期经营许多不同的企业，即同时经营几家餐馆，并始终根据市场的变化及时扩充或收缩自己的企业。当华人移民的供应增长时，中餐业能借机进行快速扩充（劳动力供过于求可以降低工资水平，并使中餐业在非种族性服务行业中更具竞争力）。

这种对廉价劳动力的内在“渴求”似乎是一个拉力，刺激了移民；相反，当劳动力的供应增长时，中餐业也能迅速作出反应。因此，这似乎也是对来自中国的移民推力的一种反应。成熟的企业家可能偶尔会抱怨这种不稳定性或中餐业市场饱和时餐馆之间的无情竞争，但作为平衡，廉价劳力的到来也为他们提供了一种优势。

20世纪八九十年代来到欧洲的劳动力移民主要是来自中国各地，特别是浙江南部的温州、青田、文成、瑞安，福建北部一些地区及珠江三角洲地区的连锁移民。虽然1950年代至1970年代中国政府并未完全停止海外旅游护照的签发，但这期间只有少量的护照和出境许可发放。在1980年代中期，种种限制基本上取消了。因此，欧洲的华人得以将其子女、孙子女和其他亲戚召集到欧洲，而中餐馆则成了他们的容身之地，他们因此获得了居住和工作许可。

华人中餐业具有很大的伸缩性，因为它可以向多种市场扩展。在中餐馆和中餐外卖店高度集中的地方，存在着不同的市场分割，与餐饮业相关的供应部门得到了发展以满足中餐业的需要。中餐馆这种从中心城市到边缘市镇的扩展在英国和荷兰尤为明显。这种扩展得以实现，主要是因为填补了国内快餐业衰落所留下的空白，有时甚至是转移到餐饮业的其它部门。例如，有的华人业主经营意大利餐馆、中餐外卖，甚至“中国什水”，如鱼条、薯片和烤鸡等，作为其经营的一个重要方面。因此，这种扩展的特点是空间上分散、但在服务业衰落的部门其经济活动却得到了增强。这种结构上的伸缩性和多元性使得中餐业能迅速吸收新的劳动力；同时，投资锐减后中餐业的收缩表现为市场衰落和工人供应减少。中餐业的经营可说是莠莠不齐，既有合法经营，也有非法经营。一些业主遵守官方有关雇工和工资纳税的规定，而另有一些人则或偶尔或长期雇用非法移民。这种情况在欧洲各国也有很大不同。对中餐馆的例行检查表明：这一行业确实接纳非法移民（即那些没有符合规定的居留许可或工作许可的人）。

## 2. 血汗工厂

欧洲的华人血汗工厂具有与中餐业相似的吸纳移民的能力。任何具有基本工作能力的新移民都能被吸收这一事实表明，华人血汗工厂是吸引移民的一个“拉力”。这些工厂在地区上更显集中，常常成为华人进入正在衰落的“欧洲人经营的”手工业及初级的劳动力密集型制造业，如制农业、皮革业和小商品生产等行业的途径。由于这些工厂主要是在与本国经济其它部门没有竞争的行业经营，意大利和西班牙政府对它们似乎是网开一面，法国、英国及荷兰政府似乎也认可这一现象的存在，并通过对这些“秘密”工厂的突袭检查来对它们进行管理和控制。这些工厂的存在反映了百货连锁店对廉价时髦产品的需求。这一行业最有名的例子恐怕是意大利佛罗伦萨附近地区了，那里浙江人已进入当地的皮革业和制农业。

## 3. 旅居的商人和企业家

旅居欧洲的华人商人和企业家要么是台湾在欧洲企业的分支机构的职员，要么是大陆在欧洲的工商企业职员。将他们留在欧洲的“拉力”是间接的，因为他们是借助投资，通过欧洲的关税壁垒从而进入欧洲的。一旦进入欧洲，他们中有些人便自己投资经营。这种移民与主流经济的融合程度很高。英国、德国及荷兰是这种内部投资移民的主要接受国。一被访者估计，荷兰80%的华人生意额是与计算机有关的贸易企业。许多公司只是台湾企业的分支机构和附属公司。但台湾投资者也建了一家自行车工厂和两家计算机装配厂（027//050，057）。在德国，情况也一样：

还有一些是台湾公司派来的。在这儿做了三年后，已经习惯了；如果要回去，反而会不习惯，因此，调他们回去时，就辞职，在德国开设自己的公司。有很多这样的例子，因为这样做很容易。例如，你卖监视器，台湾公司会派你来这儿开设分公司，。三年后，你的孩子也来这儿上学，你也逐渐习惯了这儿的生活。好了，我会建立自己的公司，找不同的供应商，买进监视器，然而再卖出（017//082）。

刺激这类移民的动因似乎是摆脱从属地位、进入欣欣向荣的市场的机会。改善社会地位、子

女教育以及在许多情况下被公司派往世界各地所具有的世界性观念，这些因素都对他们做出移民的决定发挥了重要作用。

### 三 社团的作用

在上面几部分里，笔者力图描述在特殊“拉力”的作用下华人移民欧洲的一些基本方面，笔者也力图指出华人移民在多大程度上反映了所有移民都会面对的个人机遇、不稳定性、他们所遭遇的失败以及作出移民决定的艰难。这并非一个顺利和典型的模式。

虽然人们常常将劳动力移民的实质看作是反映劳动力总的供求关系的抽象过程，但笔者在此旨在了解，个体的移民决定（每个人移民的目的各不相同，五花八门）如何通过海外华人社团得以实现。社团体现了新老移民的社会及政治利益、形成了社区价值观、承担共同面临的问题。这些社团与欧洲所在国政府及中国政府都保持着实际的联系。因此，他们趋向于按自己的逻辑调解各种不同的利益。其作用和具体功能在欧洲各地不尽相同。尽管有许多不同类型的华人社团，它们却在一个互动和互补的体系中共同追求华人族群的象征性资源。就社团而言，它们是因移民的过程及需要在两个世界中生存，也因跨国公民的意识而产生的。虽然只有少数华人积极参与社团的活动，但它们在决定华人社会内部的观念和想法等方面发挥着重要作用。

#### （一）发展族群经济

如上所述，海外华人经济可以被视作东道国经济的一个门类，这一经济受到了特别的限制、处于主流经济的边缘。其基础一部分是华人移民内部以家庭为单位（有时是朋友间的合伙）的自我雇佣，一部分是低工资水平下的本族群之间的雇佣。由于其多样化的组织、雇员有成为老板的强烈愿望（常常把受雇看作是成为老板的跳板）、规模大小不等及很容易适应市场的变化等原因，华人经济具有极大的伸缩性。有些企业几乎与“主流经济”无异，能长期稳定地经营，雇员有合法移民身份，工资也不菲。但同时，也有些企业极不稳定，在很大程度上依赖非法移民。

在下面几部分中，笔者将更详尽地讨论属于不同社团的华人如何看待华人的族群经济，主要是根据被访问者提供的线索进行综合分析。

#### 1. 中餐业

移民与餐饮业之间的联系是一个重要问题。华人强调中餐业吸纳劳动力的重要性并将之视为“文化传统”。20世纪上半期，华人洗衣业发挥了相似的作用（/001/002），但一位被访者指出，洗衣业吸纳移民的数量要比餐饮业少得多。餐饮业的优势在于它不要求任何教育背景，而且受雇作侍应可以为成为老板作准备。打工不仅能积累资金，而且也是掌握餐饮业技术的一个途径。

将中餐业定位于“文化”，使之与东道国的主流经济相隔离；强调其种族性及烹饪传统而不是它在主流经济中的作用，限制了中餐业的发展。中餐馆有一个标准化的形象，其建筑和装饰常以浓郁的民族特色作为商标，而中餐外卖店的民族标志则少多了。

种族商标是一个很大的优势但同时也是一个问题。由于将自己完全定位于族群企业，便给种族歧视留下了余地。中餐业也将自身视作是与其它餐饮业完全相脱离的经济。这反映了中餐业本身组织的职业化。这种组织的主要方式就是中餐馆同业会。中餐馆同业会力图将一个地区或一个国家的主要中餐馆囊括其中；由高度集中于唐人街的华人企业组成的华埠街坊会也常常由中餐馆业主控制；饮食业总商会则既包括中餐馆，也包括外卖店。此外，还有外卖店公会，等等。即使是加入了统一的餐饮业协会，如荷兰的 HORECA（旅馆、餐馆、咖啡馆协会）中餐馆仍是其中一个特别的部分。伦敦一位华人这样描述华人中餐业的独特性：

我们是这样想的：如果大部分的华人是做这一行业，如果这一行业被人看低，就是说大部分华人被人看低，个人再聪明、再成功也无济于事，别人怎么知道你行？你可以开着名车，但你的同胞却被人看不起。因此，我们定了一个宗旨，这就是提高外卖业的社会地位（017/082）。

华人外卖店组织主要由第二代建立起来。这些移民子女的童年在外卖店度过，但他们已成为专业人士，如会计师、律师等。他们的目标是自强自立并通过传播有关外卖店经营的知识以提高外卖店的水平，从而给这些小型的分散的家庭企业以支持（/030/003）。不仅是行业知识，还有移民、劳工、卫生及税收等方面的有用的信息，都是他们进行培训的内容。麦当劳和比萨连锁店经营管理的信息也是他们进行培训的内容。这些社团的作用还扩大到了华人外卖店业主面临法律和其它问题时（常常是种族主义和种族排斥），给他们以支持。毫无疑问，对种族特性的强调使中餐业得以兴旺发达。这也使相关的社团将传播行业知识、提高行业水平作为其活动的一部分。就道德和社会意义而言，这些社团也是互助、自助的手段（007/019）。

具有重要意义的是，“改善中餐质量”已被视为提高所有华人社会地位的一种途径，也被视为中餐馆业主和中餐外卖店主维护其商业名誉的一种途径。欧洲许多地方的中餐馆自我组织起来与中餐外卖店各自为阵这一事实，无疑反映了这一行业内部的利益分配等问题以及行业内部的竞争，但双方都认为各自代表着独自の烹饪文化并给主流社会留下了这种印象。在有多家中餐馆、商店和其它企业联合形成中国城的地方，就有华埠街坊会。华埠街坊会发挥着多方面的作用，主要是协调一些特别事件如中国春节的庆祝，以及代表社区利益与当地市政府对话。中国城也被引伸为种族商标，这使中国城内的企业具有明显的社区特色，强化了每个中餐馆的种族特征。具有民族特色的节日不仅丰富了当地的文化色彩，而且展示了本民族的文化特色。

因此，华人中餐业是部分服务业对廉价劳动力特殊需求的反映，在这里，各种各样的华人移民通过一个有高度伸缩性的经济组织找到了合适的位置。此外，华人中餐业是一个以种族为基础构建的、主张自己的文化特性和内部逻辑的领域。这种对种族特性的强调可能会引起种族排斥，但同时也能保护华人利益和团结华人群体。

要理解华人社团的作用就必须从其经济上的实用主义和强调文化上的特性两方面来理解。社团的一个重要作用就是代表华人中餐业与当地政府对话。据一个被访者说，当地官员很感谢华人社团，因为这使他们“至少能知道华人在想什么、在做什么”（011/031）。这不仅是文化的差异，也反映了经济的重要性。社团使华人餐馆具有内部的凝聚力，使这些餐馆不惧怕当地劳动部门的检查（011/031）。德国的一个餐馆业主团体采取了具体行动，寻找解决技术工人短缺这一严重问题的办法。在德国统一后东德的市场开发时，西部地区的技术工人抓紧时机到东部建立自己的餐馆（在那儿所需投资的资金很低，对餐饮业的需求市场很大），导致了西部地区技术工人骤减。以群体的力量去解决这些问题被认为比餐馆业主个人去解决要有效得多，特别是在当地媒体对中餐馆进行不利报道的情况下更是如此。如1996年，一家报纸刊登了关于中餐馆烹调狗肉的消息，结果引起了德国人对中餐馆的抵制。只有行业社团能帮助华人用一个声音说话，做他们的后盾（011//027—035）。

由种族差异引起的许多问题需要华人社团的介入和干预。如顾客在中餐馆和外卖店进行骚扰和不付款的问题本来应当是需要警察来处理的事情，但华人社团发挥了调解人的作用，帮助餐馆业主了解有关法律问题，也帮助警察了解这一问题的重要性。由华人社团组织的大型的重要的抗议活动会有很大的影响（005/061）。唐人街就是将具有浓厚种族色彩的东西（如牌楼和亭子）置于公共场所，点缀一个地区的风景，并集中了许多行业而发展起来的，如有停车场、消防设施、公共产业和卫生设施等等。所有这些都需当地市政当局提供适当的警力来适应当地的“种族特性”。只有像华埠街坊会这样的社团才有能力就计划批准、公共场所的日常维持以及小矛盾的协调等问题，与当地市政当局进行协商、互动。市政当局更热衷于这种合作，因为唐人街的发展为任何一个规划的提出提供了中心“议题”，很符合在被遗忘的、问题成堆的城区为“反种族主义”和“反排外”计划设立公共基金这一政策制定的初衷。唐人街被视为一种财富，因为它为单调的城市风景增添了色彩、增加了税收，还吸引了游客。正如一位被访者所说：“唐人街总是兴旺发

达”。因此，文化特色的保持及其在公共场所的阐释，是海外华人社团的重要功能。

被访者中的海外华人社团领袖是在强调华人社团的政治、经济方面的实用性还是保持其文化特色之间摇摆不定，他们倾向于赞成这种思想：即加强中餐业的种族性，避免把它视作是最终融入东道国主流社会和经济的一个暂时性的不适宜的阶段。

## 2. “老”与“新”——在中餐业和高技术贸易之间

海外华人社会一直存在着“老移民”与“新移民”的问题。当然，这反映了同化程度的不同和移民过程的变化。在欧洲，这一问题还没有发展成为严重的问题。因为新移民总的来说已经被中餐业和血汗工厂所吸纳。虽然新老移民之间也存在着差异和摩擦，但几乎没有出现任何分割。华人移民群体之间唯一突出的矛盾是中餐业中的“老”移民（老侨）与高技术贸易中的“新”移民（新侨）之间的矛盾。

高技术贸易商主要是 1980 年代和 1990 年代进入欧洲的台湾企业主。他们自认为是身处前沿经济行业的现代的跨国企业家，而欧洲当地的华人却代表落后的经济行业。在台湾当局看来，欧洲华人是一个政治上的重要资源（通过“国民外交”减轻台湾的“外交孤立”）。老一代华人是在 20 世纪上半叶到达欧洲的，他们视国民党统治下的中华民国为自己的祖国，将孙中山视为国父，在国民党逃往台湾后还与之保持着联系。在台湾的国民党当局继续影响着这些海外华人，也力图将被认为是反共的来自法国前殖民地——印度支那的华人组织起来。这些海外华人对国民党来说具有极大的重要性，因此制定了许多针对他们的政策。1980 年代晚期和 1990 年代早期，华人力图成立旨在发掘自身潜力、走出中餐业以融入欧洲经济主流的经济性社团。然而，台湾人为主的高技术商业圈在资金支持、经济影响及社会联系方面具有更强的实力。此外，他们在台湾的政治网络也比“老侨”强得多。1990 年代，国民党的旧有思想观念也在衰落，台湾商业圈要求当局能实行更加实用的政策，以解决台湾真正存在的问题，而不是将大量的资源浪费在海外华人身上。因为这些华人大多数祖籍并不是台湾，也从未去过台湾，并没有将台湾视为他们的“家”，他们效忠的对象是过去的国民党而非现在的政治潮流。因此，台湾当局开始重视“新”移民而忽视“老”移民。

“新”移民在经济领域的不同作用及在台湾的社会背景方面与老侨明显不同。他们的企业经营和社会行为跨越了种族界限，因为他们是国际企业界的一部分，其生活方式和兴趣均接近这一圈子。因此，在社会归属上他们既属于欧洲的中产阶级，又属于欧洲及世界各地的台湾商人网络，也属于其台湾的“老家”。当他们强调华人身份时（许多人都这样做），这只是一种总体的虚拟的认同，他们审慎地与“老”移民相区别。其社团反映了他们的商业取向，如其成员会磋商汽车租赁、饭店的膳食供应、航空运输并且会举办贸易研讨会：

我们是来自台湾的生意人，但这并不意味着我们组织了只有台湾人才能参加的台湾人商会。作为来自台湾的生意人，我们绝对不像某些老华侨认为的那样有什么忌讳，台湾人商会是搞台独的，台商会是类似台湾同乡会的组织，只限于台湾人参加，都讲台湾话……没有的事。但老侨就拿这个来做文章攻击我们。因此，虽然“侨委会”也一再解释，但老侨们很难接受……。他们觉得原先很受重视，但现在不那么受重视了，因此就不满意了。如某人有很高的地位，是这儿的的老华侨了，也是侨界的领袖，他看到的東西让他觉得不是滋味。“你不过是一个毛头小伙子，你来这儿才多长时间呀？你现在比我还出风头，你也是“侨务委员”，跟我平起平坐。这种情况他就不太容易接受（017//058）。

当然，海外华人社团的分割也反映了这种政治和社会力量的重新组合。但我们的被访者也指出，华人的认同问题及谁代表华人社会利益的问题也与这些社团相关联。他们不仅确切意识到了海峡两岸的分裂，而且也感受到了“老”侨与“新”侨之间的对立。

## 3. 跨国的优势

海外华人跨越两种文化、能够促进双方的交流，从这一意义上讲，他们是跨国主义者。但跨国主义并不是一个抽象的状态，它表现为使个人能在不同的国家背景下行使各种权利的多种能力。有些作者将跨国主义视为一个短暂的过程，视为由于移民属于两个不同的地方而具有的一个条件。但是就欧洲的许多华人而言，我们可以质疑他们是如何跨国的。他们大多数人从事边缘的餐饮业，他们在东道国的地位各不相同，有的已入籍，有的是非法移民。虽然他们在中国仍拥有权利，但这些权利既不会对其在欧洲的公民地位产生影响，也不能使他们实现自己的理想。仅仅在两个不同的国家之间漂荡并不能使一个人成为跨国主义者。身处移民之路的两端（移出地和移入地）并非成为跨国主义所需的足够条件，在两端所具有的真正权利和机会才是成为跨国主义者所需的条件。华人被访者了解这一点，因为他们所能利用的东道国社会提供的权利而获得的技能很有限，而其子女则无法充分利用其中国血统所提供的机会来获得更多的权利。他们认为在欧洲他们是“被排斥的”，因为他们缺乏足够的语言能力，他们也知道其子女的中文水平很有限。

因此，一方面，华人社团旨在提高移民后代的能力和社会地位，另一方面要将中文水平和中华文化知识传递给第二代。掌握两种（或更多）文化和语言被看作值得追求的跨国优势：

如果除了德文之外，又学好英文，再加上中文，有这三种语言配合，那么无论在德国还是在中国，竞争都会比较容易些。如果你只学德文，那就不够好，因为你最终出来找工作时，肯定竞争不过当地的德国人，除非你特别出色。因此，就语言而言，掌握得越多越好，再加上改革开放后中国的市场扩大了，因此，如果你有中文的根基，又懂英文和德文，那你未来的出路会好得多（013//063）。

如我的女儿在这里出生长大，她也会说中文。如果有一天台湾的公司需要雇人，他们会首先考虑她。你会说中文，你也是从台湾来的，你的德语也非常棒。许多台湾人或者说大部分台湾人不会说德语。德语在台湾不流行，大多数台湾人只懂英语。在这种情况下，为海外华人的第二代——新生代，提供了一个绝好的机会（017//087）。

这种观点就是：跨国性创造了一个可以利用的特殊条件；如果不能利用这种跨国优势，那么不仅丧失了竞争优势，而且与主流社会同等条件的人相比也没有优势。因此，跨国的优越性必须由社团来操作。

中文学校就是这种努力的一个重要方面。它们常常成为华人社团最艰巨的任务，投入了较多的财力、物力和后勤保障。因劳动力市场存在的社会和种族排斥而产生的种族和文化差异，将在未来的劳动力市场中转变为一个对第二代有利的优势，因此，社团的任务就是通过语言和文化教育保持这种差异。在荷兰，一个重要的社团谋求以“中国联系”的形式将这种跨国优势制度化，其宗旨之一就是：

想办法把在荷兰大学读书的华人第二代或在荷兰留学的中国留学生，他们既懂中文又懂荷兰语，将来输送到荷兰的大公司中去。（021//027）

这种设想的前提是想在中国市场投资的荷兰公司缺乏适当的语言人才，而有中文背景的大学毕业生大部分处于失业或半失业状态。华人社团在许多大公司中宣传这种思想，谋求获得支持以优势互补。另一个想法是允许失业的华人第二代到中国进行语言培训，但同时仍能领取失业救济金，以使他们将中文水平提高到可以藉此就业的程度（025//089）。

这种想法可能是一个极端的例子，但这也确实说明了语言的力量及这一事实：即语言是第二代华人可以利用的一个优势。

然而，海外华人最常见的表达方式却是：将中华文化和语言传承给第二代是他们所负有的道

---

如托马斯·费斯特：《国际移民中的跨国主义：公民权与文化研究的意义》，民族与种族研究，Vol. 23，No. 2（March 2000），pp. 189—222.

德和爱国义务：

虽然我们是英籍华人，但我们不能忘记我们的背景。我们必须与祖籍国保持密切的联系。就拿我们的中文教育来说，仍然是以中国的教材、中国的意识来教育我们的子弟。我们必须永久维持这种联系。作为华人社团来说更应如此……。作为华人，我们应该促进中英友好，作一个桥梁(001//031)。

#### 4. 血汗工厂：推进合法化

法国是很……现在没有居留许可的人来，你根本不敢用他。我们这边的最低工资是1万法郎左右。这些工人通常都得不到这么多。非法进来的那些中国移民很多，他们都不敢出来，有许多人在做衣服，如在楼上三层或五层，门都关起来，他们整天在那儿做衣服，不敢出门上街。这些人常常故意把护照毁掉，怕警察来查的时候问到是哪个国家，会把他们遣送回去。所以他们故意把护照毁了，或者是有些被老板没收(037//046)。

在谈到法国和意大利血汗工厂中的中国非法移民时，我们的几个被访者表现出的态度是矛盾的。一方面，在血汗工厂恶劣条件下工作的非法移民现象的存在，反映了当局没有能力也没有诚意认真地解决这一问题。血汗工厂是利润相当高的行业，无论是工厂老板还是产品使用者都可从中获取丰厚的回报。因此，大多数人将这一现象看作是事不关己的事情，除了对受害者表示一般的同情外，不肯对此多加评论。

在1980年代后期及整个90年代，意大利、法国、葡萄牙和西班牙等国都出台了新的移民法和相关法规。同时，还对已在该国的非法移民实行了大赦。在此，笔者不想就这些法规及其政治背景进行赘述，因为这是一个更大的不同的问题。大赦使许多中国非法移民取得了合法地位。一般来说，都要求他们提供包括他们在该国居留时间、他们靠什么生存等情况说明在内的申请书。这些国家的中国大使馆堆满了这些希望大赦者要求护照和情况证明的申请。中国领事官员要求华人社团提供各种证明和说明。当然，大赦之后这些工人在劳动力市场获得了合法地位，他们有权享受社会保险、假期、人道的工作时间及最低工资。这可能意味着他们可以被血汗工厂解雇。因此，大赦也意味着对非法劳工的不断增长的需求，吸引着更多的非法移民跨越国境线。即使他们的空缺不被中国移民填补，也会由世界其它地区的移民占据。

华人社团倾向于将血汗工厂问题看作是一个最好不进行公开讨论的问题。因此，虽然他们为这一问题的解决做出了努力，但也助长了这一问题的长期存在。

#### 5. 融入

从上面的讨论可以看出，华人社团是促进移民融入主流社会的重要工具。笔者只讨论了其与移民过程有关的作用，而没有讨论社团其它的功能，也没有明确区分各种类型的社团之间的不同。笔者认为，社团的产生既反映了移民背后的经济因素，也反映了从种族和文化的角度去理解移民的观念。

融入主流社会是这些社团的一个重要目标。从实用主义角度而言，融入就意味着华人同化于主流的就业市场及作为移民媒介的中餐业的消亡。然而，恰恰是华人社团的存在成为华人保持其种族性的基础。为了维护海外华人社会，使华人获得更高的地位和真正的权利，华人社团打着民族的旗帜，完成了对华人的道义责任。一些被访者对这些问题的阐述，证明了一个普遍的看法：融入的漫漫长路从中餐业开始：

华人的社会活动空间就是中餐业。我们的子女在英国受教育，他们已掌握了某种技能，在英国社会中已经立足，就是说他们的才能可以在各行各业施展，作为会计师、律师、设计师和科学

---

最重要的是，华人非法移民在欧洲任何国家都不是最重要的移民问题，相关的立法和政治性辩论与作者在本文中探讨的问题基本上没有关系。

家，他们已有一定的社会地位。我认为，英国华人不应该毫无例外地集中于中餐业，他们必须进入各个经济领域，鼓励子女发挥其才能。例如，我们的子女大学毕业后，我们应该鼓励他们参加政治团体，好像已有一些人加入了保守党和工党（001//028）。

所以，我们侨团工作的宗旨，就是经济方面，在搞好中餐业的前提下，走出中餐馆，与当地社会融合（025//138）。

我们可以预见到海外华人社团的主要困难，因为他们力图促进从种族和文化角度看待移民过程，力图通过强调跨国优势促使其第二代融入主流社会，通过中餐业的团结提高华人的地位以及最终走出中餐业进入主流经济。这些目标虽不一定是对立的，但很难协调。作为融合的一个必要因素，融合最终会导致种族和文化差异的放弃。而华人社团恰恰是利用这些种族和文化差异，来加强它们有利于华人社会的工作。

## （二）移民和工作的象征性代表

### 1. 工作伦理和团结神话

用许多被访者的话说，白手起家、在中餐馆辛勤工作几年、积累资金开设自己的餐馆，这种不断重复的经历说明了华人的良好品质、勤奋、节俭以及决心。同样，互助也被视为华人所具有的种族特性。艰苦被解释为文化和道德方面的特性而不是身处劳动力体系边缘所造成的结果；成为独立业主的愿望被理解为有积极意义的种族特性而不是在服务行业边缘特殊经济组织的反映。当然，最关键的是服务行业的老板一般会有较高的和稳定的收入（有时甚至还很高），而那些为别人工作的人所能赚到的钱很少。

在访问过程中，独立作老板的优势成为经常被提及的话题。为自己赚 300 英镑都比为别人工作赚 400 英镑强。所有唐人街的老板都是从在中餐馆打工起家的。这种现象具有更强的道德意义：华人不接受失业救济，在这方面他们比当地人表现得更好。虽然华人不接受失业救济这种说法不完全准确，但许多华人似乎完全相信这是真的。吃苦和独立是华人所具有的道德优势。团结也被认为很重要。许多被访者向月会借钱，这是华人团结的传统观念的一个例证。这些现象可以说明华人在身处经济困境时所具有的道德优势。但从主流的劳动市场来看，这种道德解释掩盖了自我剥削和对华人劳工的剥削。

### 2. 创造种族象征

关系网络已成为华人中流行的一个话题。虽然华人社团为他们的活动及正确理解其处境提供了一些帮助，但认为同学遍布世界各地或者说在中国和其它地方有广泛的关系，这种想法会使人觉得自己融入了有相同种族背景的其他华人中间。移民为这种思想提供了一个理想的背景，因为生活在非华人中间，求助于有共同背景的华人社会似乎是再正常不过的。

因此，关系网络已成为更具种族色彩的例子，它将华人与“当地”人民分隔开来。拥有“世界台湾商人大会”、很会赚钱的台湾商人引起了有关全球华人关系网络的许多评论。向台湾商人求证，我们得到了这样的答案：让我们这样理解——华人的种族性是绝对的，虽然华人关系网络很重要，但无人能回答关系网络究竟能为自己做什么。

## 结 论

本文讨论了欧洲华人移民的性质。笔者在访问了 65 个对象的基础上得出如下结论：华人社团在协调华人移民内部力量方面发挥了重要作用。但华人移民发生的前提是可吸纳更多劳动力的服务行业的蜂窝式结构所提供的“拉力”因素。华人社团承担着既保持华人的种族性又促进华人融入主流经济这一相互矛盾的任务。