

南南移民聚居区族裔经济研究 ——以智利唐人街为例

邬一帆

(华侨大学 华侨华人与区域国别研究院, 福建 厦门 361021)

[关键词] 智利; 新移民; 唐人街; 聚居区族裔经济; 国际移民

[摘要] 论文介绍了智利中国新移民基本情况, 探讨了智利首都圣地亚哥唐人街聚居区族裔经济的形成过程, 并对其规模、特征及贡献进行了分析。研究发现, 改革开放以来, 特别是进入 21 世纪以后, 智利的中国新移民数量不断增长, 并在该国首都圣地亚哥创建了一种新型聚居区族裔经济, 它是中国商品走向全球、中智经贸关系不断发展的产物。唐人街聚居区族裔经济集中在圣地亚哥中央火车站一带, 以批发零售中国制造商品为主, 并通过这一面向主流市场的外向型经济活动, 逐渐带动面向族裔消费市场的内向型经济活动的发展。唐人街聚居区族裔经济不仅为中国新移民提供了一条创业致富的路径, 也为移居国社会做出了多种贡献。

[中图分类号] D634.378.4 [文献标识码] A [文章编号] 1002-5162(2025)02-0025-14

Ethnic Enclave Economies in South-South Migrant Enclaves: A Case Study of Chinatown in Santiago, Chile

WU Yi-fan

(Research Institute of Global Chinese and Area Studies, Huaqiao University, Xiamen 361021, China)

Key words: Chile; new Chinese immigrants; Chinatown; ethnic enclave economy; international migration

Abstract: This study investigates the development of an ethnic enclave economy in Santiago's Chinatown, formed by new Chinese immigrants since the 21st century. Drawing on fieldwork, surveys, and interviews, it analyzes the enclave's formation, characteristics, and contributions. Concentrated around Santiago's central railway station, this economy is driven by wholesale and retail trade of Chinese goods. Initially oriented toward mainstream markets, it gradually fostered inward-facing businesses targeting ethnic consumers. The paper argues that this enclave economy reflects the globalization of Chinese commerce and the deepening of Sino-Chilean economic relations, offering insights into new types of ethnic economies in the Global South.

族裔经济是国际移民社会的一个常见现象, 也是国际移民研究界长期关注的问题之一。聚居区族裔经济是族裔经济的一种特殊类型, 是一个含义相对狭窄的概念, 需同时具备族裔文化和族裔聚居区两个要素。^[1] 因此, 并非每个族群的族裔经济都是聚居区族裔经济。^[2] 波特斯等最先提出聚居

[收稿日期] 2024-12-31; [修回日期] 2025-04-26

[作者简介] 邬一帆 (1996—), 女, 华侨大学华侨华人与区域国别研究院讲师, 主要研究方向为拉美华侨华人、拉美社会与文化。

[基金项目] 本文系华侨大学高层次人才科研启动项目“智利中国新移民研究”(24SKBS006)项目之成果。本文为青年作者会议宣读论文, 感谢范宏伟、张振江两位评审专家提出的修改意见, 作者文责自负。

区族裔经济理论，并强调聚居区族裔经济的形成有三个前提条件：第一，数量可观的商人群体；第二，充足的经济资本；第三，稳定的劳动力来源。^[3]一般来说，聚居区族裔经济具有以下特征：族群自雇率较高；商业和产业多样化水平较高；服务对象主要是跨阶级的同族成员，但也向其他族裔成员开放；高度聚集性与空间可识别性；一定的组织完备性。^[4]

以往关于聚居区族裔经济的实证研究，大多集中在以美国等发达国家为代表的传统国际移民目的地，如迈阿密古巴社区、纽约的唐人街、洛杉矶的韩国城等。^[5]近年来，亚洲、非洲和中东地区的一些发展中国家成为新兴国际移民目的地，关于这些国家的聚居区族裔经济研究也在日渐增加。^[6]主要研究成果包括但不限于北京的“韩国城”、约翰内斯堡的“唐人街”、迪拜的“龙城”。^[7]相比之下，国内外学界关于拉丁美洲的聚居区族裔经济研究还不多见。拉美地区在中国不断强化的跨国贸易网络中占据战略要地，中国新移民已在不少拉美国家发展出较为成熟的聚居区族裔经济，智利即是其中之一。本文以2022年2月至8月在智利首都圣地亚哥进行的田野调查为基础，对智利唐人街的中国新移民经济进行分析探讨，试图为聚居区族裔经济研究提供新的实证案例，并增添一个南南视角。与此同时，本文也是对拉美华侨华人研究的代表性案例补充，希望有助于加深学界对拉美中国新移民的认识。

一、智利中国新移民基本情况

根据现有文献资料，中国人移民智利的历史可追溯至19世纪中叶，但中国移民成规模地出现在该国则是硝石战争（1879-1883）以后的事情。战争结束后，一些原来生活在秘鲁的契约华工来到智利北部矿区发展。^[8]硝石繁荣时期，智利中国移民数量曾达近两千人。^[9]总体而言，直至改革开放前，智利华侨华人数量一直不多。进入20世纪80年代以后，大批中国新移民抵达智利。目前，智利约有3万名华侨华人。根据智利国家统计局数据，智利的中国移民超六成集中在首都圣地亚哥，约一成旅居北部大区塔拉帕科，其余则分散在智利各大中小城市。^[10]有鉴于此，本文将田野调查点选在圣地亚哥，重点关注智利“唐人街”。

本次调查问卷为电子问卷，通过智利华侨华人微信群、微信朋友圈、智利华人公众号发放，共收回有效答卷355份，受访者均来自改革开放后抵达智利的新移民，在整个侨社的抽样率约为1%，在一定程度上接触到了各个阶层的华侨华人群体。访谈则以受访者愿意接受访谈为原则，以智利的中国新移民商人为主要调查对象，共展开了39次半结构化访谈，单次访谈时长30至90分钟不等。根据田野调查所收获的问卷和访谈数据，智利中国新移民基本情况如下。

（一）发展阶段

中国新移民进入智利，根据其特点可划分为四个阶段。第一阶段是自20世纪80年代至21世纪初。这批新移民主要是广东人，往往身无分文，借助家乡移民网络来到智利。他们起初在亲友经营的中餐馆打工，有了一定的积蓄和从业经验后，独立出来开店，并把家人接来智利共同经营。第二阶段为2005年中智两国签订《中智自由贸易协定》（以下简称《自贸协定》）后，一些国有企业和民营企业来到智利投资，由此带来了一批外派员工，其中一部分人在合同结束后选择留在智利发展。这类新移民来源地多样，且文化水平较高。第三阶段为2009年欧债危机发生后，大量原先旅居西班牙、葡萄牙、罗马尼亚等欧洲国家的华商选择再移民智利，以寻求新的商机。这些旅欧华商成为智利华人贸易业的先头兵，他们充分利用家乡的制造业优势，打开了中国制造以民间贸易形式进入智利的大门，如浙商通过批发零售义乌小商品起步，苏商则以售卖南通制造的纺织品为主。第四阶段为近十年的移民潮，其中既包括第三阶段新移民在国内的亲友，也包括近些年由于经济危机从其他拉美国家转道而来的新移民，如从委内瑞拉来的恩平籍新移民，从阿根廷来的福清籍新移民。对于同样拥有经济资本的他们而言，利润更高的贸易业往往是其移民智利后的优先选择。

值得注意的是，与学界通常将新移民定义为改革开放后出去的移民的做法不同，智利侨界习惯将 2000 年以前抵达的移民称为“老侨”，2000 年以后抵达的则称为“新侨”。^[11]“老侨”大多来自广东农村地区，改革开放后宽松的出国政策给予他们出国打工脱贫的可能性，之所以选择智利，是因为他们已有亲友在该国生活，这一亲友网络所带来的社会资本是他们为数不多可以利用的资源。“新侨”则主要来自浙江、福建和江苏等其他省份，他们通常已有一定经济基础，移民智利的目的是创业致富，主要的创业方向是贸易业，而贸易业的致富可能性则与《自贸协定》的签订以及中智产业结构的互补密不可分。

本文所研究的智利唐人街聚居区族裔经济主要与“新侨”有关。2009 年后，大量旅欧华商（主要是浙商）的到来使得形成聚居区族裔经济的三个前提条件得到满足。首先，从商经验方面，由于旅欧华商原先大多从事以华人商城为代表的贸易行业，他们到了智利后往往选择以开百货店的形式继续从事这一行业，批发或零售中国制造商品。其次，经济资本方面，旅欧华商在智利并非白手起家，他们携带了大量的经济资本，可以直接进行投资。最后，劳动力市场方面，旅欧华商在智利取得的经济成功通过社会网络传回到家乡，激发了家乡人到智利创业、复制其成功道路的动机，而后的到来为族裔劳动力市场提供了源源不断的活力。

（二）人口结构

根据智利国家统计局数据，截至 2019 年底，该国中国移民总数为 15,696 人。然而，官方数据并不包括已入籍的华人与非正规移民。智利侨界一般认为，智利华侨华人人数约为 3 万，其中来自广东省鹤山市的占比近半。

在问卷调查收集到的 355 份样本中，年龄在 18 岁以下的有 8 人；18 ~ 30 岁的有 90 人；31 ~ 40 岁的有 146 人；41 ~ 50 岁的有 78 人；50 岁以上的有 33 人（见图 1）。其中，18 ~ 50 岁的共占总人数的 88.5%。也就是说，智利中国新移民绝大多数属于青壮年劳动人口，处于人生阶段中拓展事业的黄金时期，这也与其经济移民身份相符。调查中，73.5% 的新移民因就业或创业而选择移民智利。不同于发达国家的新移民情况，极少人因留学深造、社会福利、生活环境等原因而移民智利。

性别结构方面，男性移民占总人数的 55.5%，女性占 44.5%，男性略多于女性（见图 1）。产生这一现象的原因与其移民方式有关，即智利的中国新移民以家庭移民为主，且由男性主导。一般来说，家庭中男性成员率先抵达智利，站稳脚跟后再接妻子儿女来智，单身男性移民则往往通过返乡探亲或在当地寻找同族配偶。

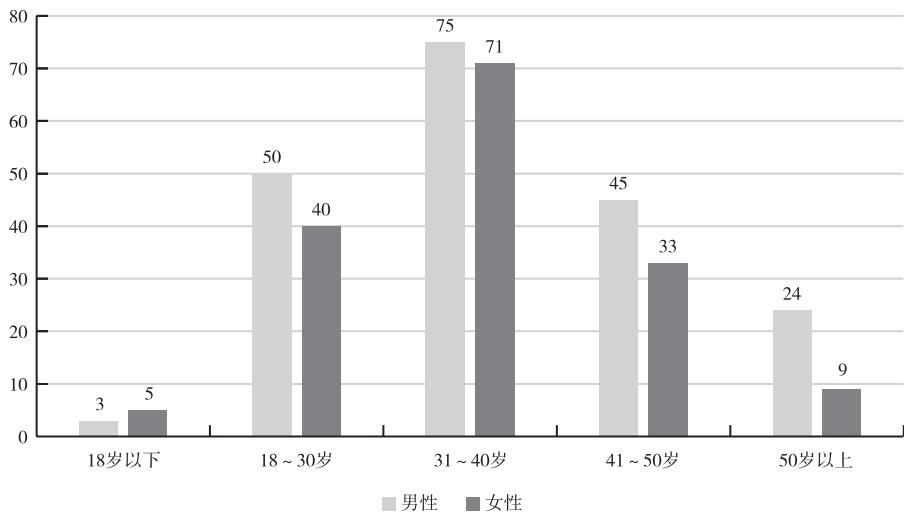


图 1 智利中国新移民年龄、性别分布抽样调查统计（单位：人）

观察发现，单身移民大多是处在就业阶段的青年人，即仍处于打工状态，而已经拥有自己生意的华商则通常是家庭移民，其中经营规模较大的华商甚至已带动大家族其他成员移民，有不少旁系亲属及友人同在智利，形成家族移民。在调查对象中，旁系亲属人数超过 20 名的达 11.5%，这表明在智利侨界已有不少大家族的存在。

（三）来源地分布

历史上，广东一直是智利华侨华人的最大来源地。改革开放后，随着来自其他省市新移民数量的增加，广东人在智利侨社所占的人口比例逐渐下降。然而，截至目前，广东省“一省独大”的局面并未完全改变。在本次问卷调查中，广东籍新移民数量居首位，占总人数的 37.8%，其中又以鹤山籍最多。^① 需要指出的是，广东籍新移民实际所占比例应该更大，接近总人数的一半。出现这一偏差的原因与问卷发放形式有关，广东人在新移民群体中受教育程度相对更低，年长者人数较多，因此参与电子问卷调查意愿较低。继广东人后，浙江籍新移民在人数上位居第二，尤以来自青田为主。福建籍新移民数量位居第三，大多来自福清（见图 2）。

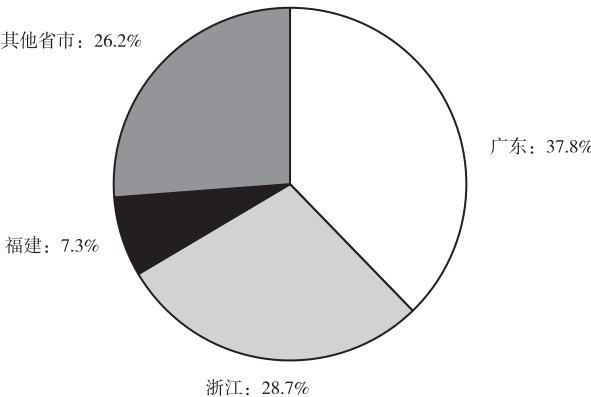


图 2 智利中国新移民来源地分布图

需要指出的是，唐人街聚居区族裔经济的主要参与者是浙江籍新移民，约占 50%；其次是江苏籍和福建籍新移民，各占 20% 左右。广东籍华侨华人虽抵达智利时间更早、人数更多，但在聚居区族裔经济中的参与度却相对较低。广东人大多从事中餐业，主要制作的是面向智利顾客的本土化中餐，而非面向族裔群体的正宗中餐。^[12] 因此，其所经营餐馆分布在圣地亚哥各个居民区，而非集中在以贸易业为主的唐人街。本研究所指贸易业主要涉及批发零售业，即专卖中国制造商品的百货店和中国商城；同时也包括进出口业，即从华进口和对华出口的进出口公司。^② 鉴于部分受访者同时从事批发零售业与进出口业，且两个行业之间存在直接关联，故在此不做进一步区分。

① 鹤山是全国著名的侨乡之一，现有海外华侨华人约 49 万人，分布在世界 83 个国家和地区，以亚洲和南美洲为主，其中，智利是鹤山籍华侨华人定居人数较多、影响力较大的国家之一。

② 根据智利中国新移民及智利本地消费者语言习惯，本文中“百货店”指所售商品均为中国制造，且为单一商户所经营的店铺，既包括同时售卖各类商品的店铺（如同时售卖厨具、文具、玩具），也包括专卖某一单一类型商品的店铺（如服装专卖店、窗帘专卖店）。“中国商城”指专卖中国制造商品的大型购物商场，以及商品种类繁多、占地面积巨大的大型百货店。购物商场式中国商城一般有三到四层，内部被划分为数十上百家面积不等的中小店铺，这些中小店铺也属于百货店范畴。大型百货店式中国商城一般有一到两层，内部没有更多划分，由单一商户经营。

二、唐人街聚居区族裔经济的形成与发展

智利首都圣地亚哥的中央火车站与南部汽车站仅相距 1.2 公里，二者共同构成了重要的全国性交通枢纽。自 19 世纪末以来，火车站一带便成为智利国内移民的主要聚居点之一。与此同时，该地区也是重要的商品集散中心，智利中小商人来此批发货物销往全国各地。直至 20 世纪 60 年代，火车站一带店铺所销售的商品种类仅局限于家居用品、玩具、衣服及食品。^[13] 80 年代以后，随着华商的到来，该区域店铺种类开始增多，火车站一带逐渐形成了由新移民主导的“聚居区族裔经济”。该区域原先通常被智利华侨华人用“火车站”一词在日常对话中指代，2024 年 6 月“唐人街”牌坊揭牌后，智利侨界才开始称之为“唐人街”。为行文方便，本文将这一区域的华人经济称为“唐人街聚居区族裔经济”。

（一）形成背景

由于受到“全球南方”的商机吸引和国家“走出去”战略的鼓舞，自 20 世纪末以来，越来越多的中国公司和商人开始将目光投向全球移民版图中相对边缘的南方国家。^[14] 不同于发达国家的唐人街，以向本地消费者批发或零售中国制造商品为主的“新型唐人街”正在“全球南方”悄然崛起，智利则是其中一例。智利唐人街聚居区族裔经济的核心是面向智利本地消费者的贸易业，而非针对族裔消费市场提供具有本民族特色的商品或服务。华人贸易业的蓬勃发展既与中智经贸关系有关，也与智利本地经济结构和消费市场有关。

首先，在政策层面，2005 年智利成为第一个和中国签订自由贸易协定的拉美国家，双方对一系列商品的关税进行了减免。2019 年《自贸协定》升级，智利对中国取消纺织服装、家电等产品关税，双方相互实施零关税的产品达到 98%，中智自贸区成为中国货物贸易开放水平最高的自贸区。^[15]《自贸协定》签订后，两国贸易量飞速上涨。据统计，2004 年两国双边贸易额仅为 54 亿美元，2023 年中智双边贸易额已达 625.5 亿美元，19 年间增长 11 倍多。^[16]

其次，在经济结构层面，智利的支柱产业是矿业，约占其 GDP 的 60%，其次是农业，轻工业较不发达。而“中国制造”在价格、种类和性价比等方面拥有巨大的优势。Q 家族的案例充分说明了《自贸协定》的签署对华人贸易业在智利发展的积极影响，也展示了产业分工差异下中国商品在智利市场的强大竞争力。

案例 1：20 世纪 80 年代，Q 家族在唐人街租下一间店面，主要售卖袜子和内衣。起初，他们从智利工厂进货来批发和零售。1987 年，Q 家族决定自己开工厂，一方面可以降低袜子成本，另一方面也可以发展下游批发商。从 1992 年起，Q 家族就保持着一边自己生产，一边从中国进口的方式来保证袜子的供应。2005 年《自贸协定》签订后，中国袜子的进口关税不复存在，从国内进口比在智利开工厂生产成本更低。于是，Q 家族在 2007 年选择关闭工厂，采用完全从中国进口的方式经营。^[17]

最后，在消费市场层面，虽然智利一度被列为高收入国家，并被视为拉美国家经济发展的“样板”，但其社会内部贫富差距较大。据智利国家统计局数据，2023 年智利人的月中位数收入约为 588 美元。^[18] 因此，在智利广大中低消费水平群体中，物美价廉的中国商品深受喜爱。X 先生在智利的创业经历便是例证。

案例 2：X 先生于 2005 年从塞内加尔来到智利。经初步市场调研后，他发现智利鞋价极高，这与智利人工成本较高有关。因此，他认为制造成本较低的中国鞋在智利会有较强市场竞争力。于是，X 先生在唐人街租下一间店面，开始售卖从义乌进口的各类鞋子，进货成本一般控制在 20 至 50 元人民币一双。经济实惠的中国鞋深受智利消费者喜爱，极高的利润率也使 X 先生迅速积累起财富。目

前，X先生在圣地亚哥共有6家鞋店，日均客流量较大，顾客主要是智利人。他说，2014年以前他的生意最为红火，因为彼时中国鞋店较少，市场竞争极小。^[19]

（二）发展路径

前文提及，唐人街聚居区族裔经济的开端源自大批旅欧华商的到来，他们原先在欧洲大多从事以华人商城为代表的贸易行业。欧洲的华人商城中通常聚集了数百乃至上千华人商家，具有以“中国制造”为主要货源，以大型批发为主要经济模式，以中国新移民为主要经营者等特点。^[20]既有经济资本又有从业经验的旅欧华商抵达智利后，很快将目光锁定在人流量极大且已有一些华商店铺的唐人街，他们租下店面开始经营专卖中国制造商品的百货店，这类百货店的投资成本为200万~300万元人民币不等。^[21]首批来到智利的旅欧华商在贸易业取得的成功迅速吸引了其他人的注意，越来越多的华商来到唐人街就业创业，希望能够复制前人成功案例。在此，可将后来者大致分为以下三类。

第一类，初到智利，但具有较强经济资本的再移民群体。智利华侨华人中的再移民群体主要有在西班牙等欧洲国家从事过贸易业的浙江人以及江苏人、在委内瑞拉经营过餐馆或超市的恩平人，以及在阿根廷经营过超市的福清人。他们来到智利后，往往不愿意同“老侨”一样，从事需要高强度体力劳动的中餐业，而是选择加入投资成本更高、风险更大，但利润也更为可观的贸易业，采取直接在唐人街开百货店的方式开启在智利的发展之路。

第二类，凭借移民网络，从国内来到智利谋求更高收入的工薪阶层。这类新移民主要来自浙江，少数来自江苏。他们由于经济资本较少、刚到智利不久、对在智利投资信心不足等原因，通常会选择先做流动小贩，或是在同乡亲友店内打工，以积攒资金和经验，为后续开店做准备。通过链式创业的扩张模式，新移民实现了唐人街族裔社区的社会资本再生产。

据调查，浙商小贩的日程可以概括为：傍晚去唐人街同乡店中赊货，次日清晨前往露天集市贩卖，下午集市结束后归还未卖出货物，并利用上午所得收入来支付卖出货物货款。一般来说，流动小贩的月收入在30万~40万元人民币不等。^[22]基于族裔网络的支持，浙商小贩可以在无创业启动资金、无店铺租金压力、无货物囤积压力的情况下，迅速积累财富，很快完成从小贩到老板的转变，最终到唐人街开店。

在唐人街从打工到创业的发展路径在江苏籍新移民中较为普遍。目前，这一群体人口规模不大，且大多与较早抵达智利经商的南通籍侨商Y先生有直接或间接的关系。

案例3：1995年，Y先生开始在罗马尼亚售卖家乡制造的家纺产品，察觉到当地家纺市场趋于饱和后，于2000年决定前往智利发展。随着在智利生意越做越大，Y先生先后从家乡带出50余人到智利发展。这些人起初是Y先生公司的员工，公司内部实行目标激励机制：各网点负责人被分配不同的销售目标，实际销售额超过目标金额后，超出部分归负责人分配。负责人通常会拿出其中一部分作为奖金，奖励给下属员工。通过这种方式，全体员工的积极性得以调动，也逐渐熟悉智利市场。一旦员工认为自己已具备“单飞”能力，便可以尝试独立开店。如若资金不足，Y先生会提供资金参股，共同创业。通过这种方式，Y先生带到智利的50多名同乡大多名下已有房产资产，不少人还有公司股份。^[23]

第三类，生活在智利，且具有较多文化资本的“老侨”后代和中资企业员工。随着唐人街批发零售业的日益繁荣，一些在智利受过高等教育的“老侨”后代也开始来到唐人街就业。对“老侨”后代而言，上大学通常意味着不回到中餐馆继承家业，而是从事医生、律师、白领等社会地位较高的工作。然而，族裔信息网络使他们了解到，在唐人街的就业薪资、创业前景等都要远强于主流就

业市场。于是，他们选择先到唐人街工作，积攒资金与经验为后期创业做准备。不少中资企业的外派员工也出于同种原因，选择放弃高薪稳定的白领工作，到唐人街“闯一闯”。作为熟练劳动力，这类新移民可以胜任翻译、财务等知识密集型工作。因此，他们是唐人街就业市场最受欢迎的群体。

案例 4：K 先生于 2016 年被国内一家饰品公司外派到智利开拓市场，后来也曾在其他各类中资企业工作过，有销售、财务等各类岗位的工作经验。在智利工作生活几年后，K 先生逐渐了解到，唐人街百货店的经营利润远高于他所工作过的几家知名中资品牌的智利门店。于是，2021 年 K 先生从中资企业离职，选择到唐人街发展。目前，他在一家百货店做财务工作。K 先生坦言，在百货店工作只是为了学习了解其经营模式，未来打算和朋友一起在唐人街开一家母婴用品店，目前已联系好国内品牌厂家。^[24]

随着 2005 年《自贸协定》的签署，中智经贸关系进入飞速发展阶段，加之两国产业分工的差异，以及智利中低消费水平群体居多的现实，中国商品在智利迎来了极大的市场机遇。在此基础上，中国新移民在智利发展出了唐人街聚居区族裔经济。一方面，唐人街所在区域本就具有商业街区属性，且因靠近交通枢纽拥有极大人流，众多华商在此聚集可形成突出的广告效应。另一方面，唐人街作为一个族裔聚居区，同时也是一个巨大的信息平台，为新移民在智利的发展提供了各种便利。周敏认为，聚居区族裔经济成员间存在着一种“受限于族裔性的凝聚力”和“被族裔性所强化的信任”。^[25]在这种社区文化氛围下，聚居区族裔经济既为族裔成员提供了就业和创业的机会，也使其受到了族裔社会网络的制约。^[26]具体而言，在亲戚、同乡、同胞等多重身份认同同时存在的情况下，先创业移民自然而然地为后创业移民提供了参考模版，为后来者降低了试错成本。移民创业者即便初始资源有限，仍能通过族裔网络获取关键支持，形成独特的竞争优势，如物质资源方面的非正式融资、非物质资源方面的商业信息共享。^[27]然而，族裔成员一旦违背了社区共同体的行为规范和价值标准，则将会面临来自共同体的制裁，甚至被踢出其中。故此，在族裔网络的支持与制衡下，智利唐人街聚居区族裔经济得以不断发展。

三、唐人街聚居区族裔经济的规模与特征

自 20 世纪 80 年代新移民开始在唐人街开设店铺以来，四十多年的时间里，唐人街发生了翻天覆地的变化，华商数量不断增加，商业类型走向多元，社区结构逐渐完善。唐人街聚居区族裔经济所取得的巨大成功已无法被移居国社会忽视，其影响力也逐渐超出唐人街这一族裔聚居区本身。

（一）经济规模

华商原先只集中在唐人街的两条街道，其经营店铺总商业面积约 5 万平方米。^[28]据统计，2008 年智利全国仅有 500 家华人商贸公司。^[29]然而，近十几年来，唐人街聚居区族裔经济迅速发展、生机勃勃。目前，唐人街所指范围已包含 5 条街道，商业面积达到 40 万平方米，在这里聚集着 1000 多家商贸公司，其中 800 多家由华商经营。^[30]在这 800 多家华人商贸公司中，又有 400 余家为浙江青田籍新移民经营。^[31]

起初，新移民华商只是在唐人街沿街店铺或是商场内租店面经营。后来，随着唐人街内华商数量的增加，部分实力雄厚又具有投资眼光的华商开始尝试承租或购买唐人街内的整栋建筑，打造专卖中国制造小商品的百货商场。由于销售商品无一例外都是“中国制造”，智利人将这类百货商场称为“Mall Chino”，意为“中国商城”。“中国商城”这一专有名词的诞生，意味着中国商品开始走进广大智利消费者的日常生活。需要说明的是，唐人街内中国商城的开发商并非全是中国移民，但由于其租户大多为中国移民，售卖商品均为中国制造，故被统称为中国商城。现将唐人街内中国商城有关情况统计如下。

表 1 2022 年唐人街中国商城统计

名称	开发商	开业年份	商户
Mall Plaza Lila	印度籍	2007	中国籍、智利籍、秘鲁籍
金龙城	印度籍	/	多为中国籍
中国城	中国浙江籍	/	中国籍、秘鲁籍
青田城	中国浙江籍	2010	均为中国浙江籍
浙江商城	中国浙江籍	2010	多为中国浙江籍
亚太商城	中国安徽籍	2017	多为中国籍
浙商中心	中国浙江籍	2017	多为中国浙江籍
太阳城	/	/	中国籍、智利籍
你好商城	中国江苏籍	2021	多为中国籍

资料来源：2022 年圣地亚哥田野调查所获资料。

在唐人街内，只有小部分生意规模大至拥有进出口公司的华商会从中国直接整柜进货，然后批发给下游其他华商及智利本土商户。这类华商大多来自浙江青田，很大程度上集中在青田城。据青田城开发商 L 先生介绍，青田城是智利第二家由中国人开发的中国商城，也是第一家以批发为主的中国商城，租户均来自浙江，主要来自青田，全都直接从中国工厂进货。大部分唐人街华商通常从浙商经营的进出口公司进货做二手批发或零售，或一边做二手批发，一边与其他商家一起拼柜从国内进货，以降低风险成本。基于供应链优势，浙商在聚居区族裔经济中的主导作用，可从其他在唐人街新移民华商的叙述中窥见一斑。

“委内瑞拉的华人基本都是恩平人，我们在委内瑞拉都是说恩平话。普通话都是来智利才学会的，因为我们开百货店要和浙江人打交道，找他们拿货。”^[32]

随着唐人街内百货店数量趋于饱和，越来越多的华商将店铺开至唐人街外，乃至圣地亚哥大区外。据悉，如今在智利人口超过两万的城镇，至少有一家华商经营的占地 500 平方米以上的大型百货店，因其规模庞大，也会被智利人称为中国商城。^[33]这些地方的中国商城大多从唐人街批发进货，主要顾客为当地居民。截至 2024 年 3 月，智利全境共有 181 家中国商城，其中 75 家位于首都大区。^[34]聚居区族裔经济的外溢程度还可以从另外一组数据得到体现。根据青田县 2022 年侨情调查报告，旅智青田籍侨胞数量从 2014 年的 183 人激增至 2022 年的 2798 人，智利成为亚非拉国家中青田人数量最多、增长速度最快的国家。^[35]与此同时，青田籍华商在智利注册登记的商贸公司数量在 2021 年已超过 1600 家。^[36]

从零散沿街店铺到大型中国商城，从唐人街到智利全境，对唐人街经济规模变迁的调查印证了聚居区族裔经济理论的基本假设之一，即外来移民族群地理上的聚居并非被动隔离的结果，而是一种主动选择的经济策略。华商出于前文提及的商业环境因素主动选择聚集在唐人街，从而为中国商品打造了规模效应，而认识到中国商品在智利的市场机遇后，华商选择将百货店开至智利各中小城市。唐人街聚居区族裔经济的影响力已不局限于唐人街空间范围，而是辐射至智利全境。

（二）经济特征

李明欢在对欧洲华人商城的研究中，将其分为三类，即露天大市场型、街区集中经营型、近郊商贸中心型。^[37]智利唐人街的贸易业则融合了后两种类型，即先有华人百货店在唐人街街区集中经

营，后有中国及其他外来族裔移民开发商在此打造中国商城式商贸中心，吸引更多中小华商入驻。无论是百货店还是中国商城，都与欧洲华人商城一样，具有小铺位、大仓储、大客流、高集中、高销量、高利润等特点。事实上，智利唐人街贸易业源于旅欧华商对欧洲华人商城经济模式的复制与本地化，再移民智利也是欧债危机发生后旅欧华商的重要出路选择。据受访浙商介绍，由于智利的人均消费水平要远低于欧洲，款式多样、物美价廉的中国小商品在智利的受欢迎程度更高，另外，智利的华商数量远少于欧洲国家。^[38]加之受访人未提及的贸易壁垒因素，即智利对中国货物的贸易开放度远高于欧洲国家。可以说，相较于欧洲国家的华人商城，智利唐人街贸易业所拥有的消费市场更大，面临的市场竞争更小，资本积累更快。

需要强调的是，贸易业虽是智利唐人街聚居区族裔经济的起点与核心，但绝非全部，单一商业类型不足以构成聚居区族裔经济。周敏对聚居区族裔经济理论发展的贡献之一，便是提出了“二元性经济结构”这一分析性概念。她指出，在聚居区族裔经济内既有受族裔社区保护的行业，也有外向型行业，两者各自都有内在经营规则。受保护型行业主要依赖唐人街自己的族裔资本、劳工和消费市场，受主流经济影响较小。外向型行业则为主流经济服务，并受制于主流经济，对主流经济的兴衰和市场波动非常敏感。^[39]后来的研究中，也有学者提出“依存—发展”的双重行业结构来解释墨西哥的华人移民经济形态的形成和结构。^[40]无一例外，这些研究都强调了面向族裔群体内部行业的重要性，这些行业为族裔群体成员提供了具有民族特色的商品和服务，而这些需求在族裔聚居区外的市场难以得到满足。因此，往往是这些行业推动了族裔聚居区的诞生，先有了受族裔消费市场保护、受主流经济影响较小的行业，确保资本在聚居区族裔经济内稳定地循环周转，才有了聚居区族裔经济向外发展、参与主流经济竞争的可能。

然而，智利唐人街聚居区族裔经济的二元性经济结构则是以外向型的贸易业为主导，并在面向智利消费者的主流经济竞争中凭借种类繁多、物美价廉的绝对优势脱颖而出，才推动了族裔聚居区的诞生。也正是随着族裔社区的不断扩大，新移民群体的不断增加，使得围绕群体生活、工作、交往等方面需求增多，才开始推动面向族裔消费市场的相关行业发展，社区结构进而不断完善。

最初，唐人街只有中国百货店，以及个别中餐馆和中国超市。随着贸易业的发展壮大，催生了唐人街对华人会计事务所、律师事务所、房产中介、中文学校等提供族裔特色服务的内向型行业的需求。与贸易业对从业者的核心要求是经济资本与经商经验不同，上述内向型行业对从业者的文化素质要求更高。因此，唐人街聚居区族裔经济的蓬勃发展对中资企业员工和“老侨”后代的吸引力不仅限于贸易业，还有面向族裔消费市场的新兴行业，他们的加入使得唐人街族裔社区的文化资本得到极大提升。

案例 5：J 女士于 2006 年被一家中国公司外派到智利负责南美市场。外派期间的租房经历使她意识到智利房地产行业良好的发展空间。起初，她尝试购买一些房产，然后出租给同事及其他中资公司白领。在房租收入逐渐赶超工资收入后，J 女士于 2015 年选择从公司辞职创业，开设房产中介公司。基于先前的经验，J 女士将公司开在中资企业较为集中的圣地亚哥富人区，主要客户是新移民中的白领、富人阶层，业务类型多为公寓、别墅买卖租赁。一次偶然的机，J 女士收到了一位华人房地产商的合作邀请，帮助其销售一栋位于唐人街的公寓楼。公寓楼一经落成，便有大量唐人街华商前来购买，很快售罄。这使 J 女士认识到唐人街华商巨大的购买力，遂决定将公司从富人区搬至唐人街。以往唐人街华商出租购买店铺、住宅都需要向智利律师咨询，然而由于语言不通、文化思维差异，结果通常很难使华商满意。而 J 女士可以充分利用既懂西班牙语、了解智利法律和智利房地产市场，又理解华人客户独特需求的优势，在为华人客户提供中介服务时做足被本地律师和房产中介忽视的产权调研、风险分析等各项工作。因此，J 女士的公司很快在唐人街有了名气，客源不断。

传统聚居区族裔经济理论强调内向型行业的重要性,强调族裔消费市场的保护功能,那些独立于主流经济体系之外的部分,使聚居区族裔经济具备了内生增长潜力,保障了其稳定性。然而,不同于既往研究案例,从中国到智利的南南移民所打造的聚居区族裔经济,并非以面向族裔消费市场为主,也不以内向型行业为起点,而是以外向型经济为导向,积极参与主流经济竞争,并取得极大成功。唐人街外向型经济活动的成功带来了族裔人口的扩张,进而带动了各种各样的族裔特色服务需求,针对社区内族裔消费市场的内向型行业方才出现。随着社区结构的不断完善,唐人街经济逐渐从一般性的族裔经济转变为具有特殊性的聚居区族裔经济。

上述观察结论并非对聚居区族裔经济保护功能的全盘否定。事实上,这种二元性经济结构分析也印证了聚居区族裔经济理论的基本假设之一,即聚居区族裔经济可以为移民族群提供各种机会、带来社会和经济利益。只不过唐人街聚居区族裔经济之所以能为智利中国新移民提供发展机会,不仅是因为新移民自身的主观能动性和社区资源,更是因为中国经济的发展和中美经贸合作的加强,即中国制造商品在智利的市场机遇给予唐人街聚居区族裔经济繁荣发展的可能。传统聚居区族裔经济理论倾向于在族裔聚居区内部寻找解释因子,认为聚居区内在的组织系统、社区结构以及社会关系网络构成了聚居区族裔经济得以产生与发展的前提和基础。^[41]然而,本文案例解构了内向型行业催生、主导聚居区族裔经济的理论预设,强调了外部结构的重要性。现在,不只是智利,随着中国商品走向世界,中国新移民在越来越多的南方国家构建了基于中国商品的聚居区族裔经济。在全球化浪潮下,将外部结构纳入分析框架或可成为聚居区族裔经济理论发展的新思路。

四、智利唐人街聚居区族裔经济的本地贡献

自波特斯、周敏等学者提出聚居区族裔经济理论以来,学界最为关心的议题是其对移民融入主流社会的影响。比如,周敏认为,纽约唐人街及其聚居区族裔经济为华人新移民融入美国主流社会提供了一条可行且有效的途径。^[42]而陈肖英对于南非中国新移民的研究则显示,聚居区族裔经济满足了移民在迁入国的生活、工作等基本需求,形成能够解决各种问题的族裔网络后,反而可能会使移民缺乏融入主流社会的动力。^[43]相较之下,聚居区族裔经济对移居国社会的影响则较少被研究。在智利中国新移民案例中,唐人街聚居区族裔经济的存在与发展对社区治理产生了深远影响,这一影响也惠及移居国社会,具体体现在以下几个方面。

(一) 吸纳边缘劳动力

既有研究指出,外来移民进入移居国劳动力市场时,可能由于缺乏经验和技能、教育程度较低、社会歧视等问题成为移居国社会的边缘劳动力,他们的聚居区族裔经济则提供了主流经济之外的就业机会。与之不同的是,智利唐人街聚居区族裔经济不仅能吸收本族裔劳动力,由于受外向型贸易业主导,它与主流经济密切相连,因此还具备吸纳移居国社会其他边缘劳动力的功能。

自20世纪90年代以来,智利逐渐从移民输出国转变为移民输入国。2010—2015年,智利是外来移民增长最快的拉美国家,年增长率为4.9%。^[44]智利的外来移民主要来自周边拉美国家,唐人街的劳动力市场则因为以下两方面原因,为这些拉美移民提供了大量就业岗位,也在一定程度上减轻了当地政府的移民治理压力。

一方面,中国新移民加入唐人街聚居区族裔经济的方式可大致分为两种:一是直接投资创业,二是先打工或做小贩后创业。无论哪种类型,其终极目标是创业做老板。唐人街内部的族裔资源使得这一资本与经验的积累过程相对较短,目标完成度较高。因此,唐人街聚居区族裔经济的劳动力市场并非完全依赖于同族雇员,而是在很大程度上依赖于外界。

另一方面,除较晚加入的中资企业员工和“老侨”后代外,在唐人街就业创业的新移民大多文化资本有限,不懂西班牙语。为方便与本地顾客沟通,百货店店主会根据自身规模和经营情况雇佣1~5名母语为西语的员工,负责接待顾客、搬运货物等工作。这些西语劳工大多来自秘鲁、委内

瑞拉等其他拉美国家，而非智利本国居民。这是因为智利在拉美国家中就业率与薪资水平相对较高，比起其他拉美国家移民，智利人到唐人街就业的意愿相对较低。而对唐人街店主而言，比起智利本国居民，在主流就业市场机会更少的拉美外来移民对薪资要求较低，且往往更吃苦耐劳。

（二）改善社区治安

聚居区族裔经济的繁荣发展为社区公共产品的投入提供了资金来源。对智利唐人街而言，最重要的公共产品当属“唐人街安保队”。不同于一般族裔社区公共产品，“唐人街安保队”的受益者不局限于本族裔成员，还惠及移居国社会各方。

长期以来，唐人街所在的圣地亚哥火车站一带治安情况较为糟糕，这也是新移民在唐人街经商的最大风险所在，被偷窃抢劫的情况时有发生。近年来，随着智利总体治安情况的下滑，经济条件较为富裕、店内现金普遍较多的华商更是成为不法分子的针对目标。2019年，“唐人街”项目组与圣地亚哥市政府发展委员会签署了关于唐人街中国侨民安全自主管理授权与合作协议，“唐人街安保队”由此成立。唐人街社区的侨胞安保，完全可以根据治安实况，由“唐人街”项目组合法地自配安保人员，自筹费用，自主管理。需要强调的是，“唐人街安保队”的管理经费虽全部来自华侨华人捐款，但其服务对象并不局限于华商店铺，其巡逻范围覆盖了整个唐人街社区，为来自不同国家与文化背景的商户和消费者都提供了安全保障。

（三）重建社区结构

唐人街社区在华商大规模入驻以前，只是一个纯粹的商区，居民极少、治安极差，是一个傍晚店铺打烊后鲜少有人踏足的街区。随着越来越多的新移民华商到来，商区逐渐转变为社区，生活配套设施逐渐完善，公寓住宅高楼林立、华人超市数量激增、中文学校开始出现。2015年，智利侨团开始策划“唐人街”项目。该项目与圣地亚哥市政府合作，主要内容有：在唐人街社区安装中西双语路牌、加宽街道两旁人行道、更换照明设施、建造唐人街牌坊。总投资约950万元人民币，主要由唐人街华商出资。^[45]

目前，唐人街项目虽未竣工，但整个社区的经商环境相较华商大规模到来之前得到了明显提升。唐人街内的荒地、废弃仓库逐渐转变为具有较高价值的商业用地，社区面貌也得到了明显改善。据估算，唐人街年客流量可达1900万人次，圣诞节期间日均客流量可达15万人次，唐人街现已成为智利最大的商业中心。可以说，唐人街聚居区族裔经济的繁荣进一步优化了社区资源，也促进了族裔资本的再生产。

作为中国与智利之间特殊的民间纽带，新移民不仅将越来越多的中国商品经由唐人街带给智利消费者，也在通过唐人街向更广大的智利民众展示着中国形象与中国文化。智利唐人街族裔经济聚居区的特殊之处在于，其繁荣发展不仅为本族裔成员带来了经济利益，还为移居国社会提供了大量就业岗位，改善了社区治安，重建了社区结构。与此同时，对于族裔社区的治理，唐人街不仅得到了本族裔成员的经济支持，还得到了本地政府的政策支持。在“唐人街”牌坊揭幕式上，圣地亚哥时任市长哈斯勒等智方代表高度评价旅智华侨华人的贡献，表示唐人街将使所在社区各族裔群体共同获益，希望同侨界加强合作，做好唐人街及周边区域规划建设。^[46]可以说，唐人街聚居区族裔经济提供了一个外来移民与本地政府合作开展移民社区治理的成功典范。

五、结语

传统聚居区族裔经济模式表现为族裔社区同族企业的高度集中，这些企业通过自给自足的社会网络结构实现内生性发展，但全球化浪潮的到来与劳动力市场分层的加剧正在重构这一范式。^[47]不同于以往聚焦于发达国家的实证案例，智利中国新移民所创建的聚居区族裔经济是一种非传统聚居区族裔经济，不以服务本族裔群体为主要功能，也不以扎根当地社会为终极目的。智利唐人街聚居区族裔经济是在“中国制造”走向全球、中智经贸关系不断深化的背景下形成的。以外向型贸易业

为主导的唐人街聚居区族裔经济是促进中智民间贸易的重要力量，也是中智贸易的集散中心，还是中国商品在拉美地区营销的重要节点。在唐人街巨大的人流量与广告效应下，一些“制造型”和“出口型”的中国企业开始在唐人街设置办事处或展厅。可以预见，唐人街聚居区族裔经济有将更多“中国制造”带入智利市场的潜力。与此同时，那些原本旨在面向族裔消费市场的内向型行业也逐渐受到外界关注，未进行本地化的正宗中餐馆、中国超市、中国果蔬店都迎来了越来越多的智利消费者。在“唐人街”项目的推动下，唐人街已不再是单纯的新移民华商就业创业平台，或智利消费者购买中国小商品的商业中心，它已成为华商与各族裔商人共同发展的机会之地，也成为智利民众了解中国文化的重要窗口。

唐人街聚居区族裔经济的主导者新移民华商是典型的机会驱动型移民，且“流动性”特征明显。智利中国新移民的跨国资源调度能力远超老移民，他们手握全球商业离散网络资源，智利未必是他们移民之旅的第一站，也未必是最后一站。他们中不少人因受欧债危机、委内瑞拉经济危机、阿根廷经济衰退等经济因素影响，从其他国家辗转来到智利。近年来，中拉经贸关系稳步推进，中国稳居拉美第二大贸易伙伴国。除智利外，中国也是巴西、秘鲁等拉美重要经济体的第一大贸易伙伴。在这一背景下，中国商品在其他拉美国家同样迎来机遇。据了解，智利批发零售业华商店铺数量现已趋于饱和，自2022年起部分华商已开始将生意重心转向秘鲁、墨西哥等国，试图在这些人口更多、消费市场更大的拉美国家复制其在智利唐人街的成功经验。

在全球南方国家之间亦存在全球化发展程度不同、产业分工存在差异的背景下，智利唐人街的案例显示，中国新移民有潜力发展出不同于发达国家的新形态聚居区族裔经济，这为传统的聚居区族裔经济研究提供了新的材料与视角。然而，这种由外向型经济主导、流动性明显的特征是否普遍存在于其他南方国家的中国新移民经济之中，仍需与更多案例进行比较研究才能得出结论。

[注释]

- [1] Zhou Min, “Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements”, *International Migration Review*, Vol. 38, No. 3, 2004, pp. 1040–1074.
- [2] 周敏:《少数族裔经济理论在美国的发展: 共识与争议》,《思想战线》2004年第5期。
- [3] Alejandro Portes and Roberto Manning, “The Immigrant Enclave: Theory and Empirical Examples”, in Nagel, Joane y Olzak, Susan (eds.), *Competitive Ethnic Relations*, Orlando FL: Academic Press, 1986, p. 61.
- [4] 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》,《社会学研究》2016年第4期; Alejandro Portes and Roberto Manning, “The Immigrant Enclave: Theory and Empirical Examples”, in Nagel, Joane y Olzak, Susan (eds.), *Competitive Ethnic Relations*, Orlando FL: Academic Press, 1986, pp. 47–68; Ivan Light, Georges Sabagh, Mehdi Bozorgmehr and Claudia Der-Martirosian, “Beyond the Ethnic Enclave Economy”, *Social Problems*, Vol. 41, No. 1, 1994, pp. 65–80.
- [5] Kenneth Wilson and Alejandro Portes, “Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experience of Cubans in Miami”, *American Journal of Sociology*, Vol. 86, No. 2, 1980, pp. 295–319; [美] 周敏著, 郭南译:《唐人街: 深具社会经济潜质的华人社区》, 上海: 商务印书馆, 2024年; Myungduk Sakong (1990), “Rethinking the Impact of the Enclave: A Comparative Analysis of Korean Americans’s Economic and Residential Adaptation”, Ph.D. diss., Department of Sociology, State University of New York at Albany.
- [6] 马萧、何雪松:《来华韩国人的族裔经济形态探析》,《世界民族》2022年第4期。
- [7] 马晓燕:《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; 陈肖英:《民族聚集区经济与跨国移民社会适应的差异性——南非的中国新移民研究》,《开放时代》2011年第5期; Yuting Wang, “Making Chinese Spaces in Dubai: A Spatial Consideration of Chinese Transnational Communities in the Arab Gulf States”, *Journal of Arabian Studies*, Vol. 9, No. 2, 2019, pp. 269–287.
- [8] Marcelo Segall, “Esclavitud y tráfico de cul í es en Chile”, *Boletín de la Universidad de Chile*, No. 75, 1967, pp.

- [9] 智利国家统计局:“智利 1835-1930 人口普查资料”, <https://www.ine.gob.cl/estadisticas/sociales/censos-de-poblacion-y-vivienda/censo-de-poblacion-y-vivienda>.
- [10] Instituto Nacional de Estadísticas, *Estimación de Personas Extranjeras Residentes Habituales en Chile, 31 diciembre de 2018-2019*, <https://www.ine.gob.cl/estadisticas/sociales/demografia-y-vitales/demografia-y-migracion>, 2020 年 9 月 20 日浏览。
- [11] 莫光木:《智利华侨华人历史与现状探析》,《华侨华人历史研究》2018 年第 1 期。
- [12] 邬一帆:《社会资本理论视角下的智利中国新移民研究——基于广东五邑侨乡的田野调查》,《中国与拉美》2022 年第 2 辑。
- [13] Moraga Reyes, Jorge et al, “Malls chinos en Santiago de Chile. Inserción, posicionamiento y expansión comercial china en el barrio Unión Latinoamericana”, *Rumbos TS*, No. 7, 2022.
- [14] Yuting Wang, “Making Chinese Spaces in Dubai: A Spatial Consideration of Chinese Transnational Communities in the Arab Gulf States”, *Journal of Arabian Studies*, Vol. 9, No. 2, 2019, p. 274.
- [15] 中华人民共和国商务部:《中智自由贸易协定升级议定书今日生效》,中华人民共和国商务部,2019 年 3 月 1 日, <http://m.mofcom.gov.cn/article/ae/ai/201903/20190302839160.shtml>, 2025 年 3 月 20 日浏览。
- [16] 商务部新闻办:《中国-智利签署自由贸易协定》,中国自由贸易区服务网,2005 年 12 月 21 日, http://fta.mofcom.gov.cn/article/chinachile/chilenews/201005/2694_1.html, 2025 年 3 月 20 日浏览;中国商务部新闻网:《智利“入群”将给 RCEP 带来深远影响》,武汉市商务局,2024 年 6 月 27 日, https://sw.wuhan.gov.cn/rcepggfwp/rcep_zhfwypx/202406/t20240627_2421291.shtml, 2025 年 3 月 20 日浏览。
- [17] 2022 年 7 月 21 日于圣地亚哥对 Q 家族成员的访谈。
- [18] Instituto Nacional de Estadísticas, <https://www.ine.gob.cl/estadisticas/sociales/ingresos-y-gastos/encuesta-suplementaria-de-ingresos>, 2024 年 3 月 20 日浏览。
- [19] 2021 年 3 月 21 日笔者在池州对 X 先生的微信访谈。
- [20] 李明欢:《欧洲华人商城经济研究》,《世界民族》2013 年第 3 期。
- [21] 2021 年 11 月 11 日于青田县侨联调研所得资料。
- [22] 2021 年 11 月 11 日于青田县侨联调研所得资料。
- [23] 海门融媒体中心:《这个爱放员工“单飞”的海门老板,多次受到党和国家领导人接见!》,《海门日报》2022 年 12 月 10 日。
- [24] 2022 年 8 月 7 日于圣地亚哥对 K 先生的访谈。
- [25] Zhou Min, “Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements”, *International Migration Review*, Vol. 38, No. 3, 2004, pp. 1040-1074.
- [26] [美] 周敏著,郭南译:《唐人街:深具社会经济潜质的华人社区》,上海:商务印书馆,2024 年,第 240~241 页。
- [27] Hugo Valenzuel-Garcia and Sonia Parella and Berta Guell, “Revisiting the ‘Ethnic Enclave Economy’: Resilient Adaptation of Small Businesses in Times of Crisis in Spain”, *International Journal of Anthropology and Ethnology*, Vol. 1, No. 5, 2017, pp. 1-13.
- [28] 青田县侨联:《徐一评:让经济发展与文化繁荣共舞》,青田县融媒体中心文化发展有限公司,2021 年 9 月 19 日, https://www.sohu.com/a/490901943_121123842, 2025 年 3 月 20 日浏览。
- [29] 《致智利全体华人》,《智利华报》2008 年 2 月 6 日。
- [30] 彭训文:《智利圣地亚哥唐人街焕发新活力》,《人民日报(海外版)》2024 年 7 月 19 日, http://paper.people.com.cn/hwbwap/html/2024-07/19/content_26069946.htm, 2024 年 7 月 25 日浏览。
- [31] 青田县侨联:《徐一评:让经济发展与文化繁荣共舞》,青田县融媒体中心文化发展有限公司,2021 年 9 月 19 日, https://www.sohu.com/a/490901943_121123842, 2025 年 3 月 20 日浏览。
- [32] 2020 年 10 月 26 日于恩平对 F 先生、W 先生的访谈。

- [33] 2022 年 7 月 25 日于圣地亚哥对 W 先生的访谈。
- [34] T13: El explosivo aumento de los malls chinos: Existen 181 en el país, 23 de marzo de 2024 <https://www.t13.cl/videos/nacional/el-explosivo-aumento-malls-chinos-existen-181-pais-23-3-2024>, 2025 年 3 月 20 日浏览。
- [35] 周峰:《近八年青田县侨情变化及研究》, 青田县侨联内部数据。
- [36] 青田县侨联:《徐一评: 让经济发展与文化繁荣共舞》, 青田县融媒体中心文化发展有限公司, 2021 年 9 月 19 日, https://www.sohu.com/a/490901943_121123842, 2025 年 3 月 20 日浏览。
- [37] 李明欢:《欧洲华人商城经济研究》,《世界民族》2013 年第 3 期。
- [38] 2022 年 11 月 20 日, 笔者在巴塞罗那对 Z 先生的访谈。
- [39] [美] 周敏著, 郭南译:《唐人街: 深具社会经济潜质的华人社区》, 上海: 商务印书馆, 2024 年, 第 39、181-182 页。
- [40] 许中波:《族群资本视域下的墨西哥华人移民经济》,《拉丁美洲研究》2018 年第 1 期。
- [41] 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》,《社会学研究》2016 年第 4 期。
- [42] 周敏:《唐人街: 深具社会经济潜质的华人社区》, 商务印书馆, 2024 年, 第 148 页。
- [43] 陈肖英:《民族聚集区经济与跨国移民社会适应的差异性——南非的中国新移民研究》,《开放时代》2011 年第 5 期。
- [44] Rivera Polo, Felipe (2020), “Situación de la Migración en Chile: datos recientes y tramitación del proyecto de ley de migración”, *Serie Informe*, No. 31-20, p. 5.
- [45] 2024 年 6 月 16 日于厦门对 L 先生的微信访谈。
- [46] 彭训文:《智利圣地亚哥唐人街焕发新活力》,《人民日报 (海外版) 》, 2024 年 7 月 19 日, http://paper.people.com.cn/hwbwap/html/2024-07/19/content_26069946.htm, 2024 年 7 月 25 日浏览。
- [47] Hugo Valenzuel-Garcia and Sonia Parella and Berta Guell, “Revisiting the ‘Ethnic Enclave Economy’: Resilient Adaptation of Small Businesses in Times of Crisis in Spain”, *International Journal of Anthropology and Ethnology*, Vol. 1, No. 5, 2017, pp. 1-13.

[责任编辑: 乔印伟]