

# 俄罗斯华人新移民跨国经营与适应方式

## ——以莫斯科华商新移民为中心

于 涛

全球化时代,人口的跨国迁移日趋增长。本文基于莫斯科的田野调查和华人新移民个案的跟踪访谈,以跨国主义理论视角探究俄罗斯华人新移民的生存适应问题。俄罗斯华人新移民在当地主要进行商业的跨国经营活动,其特征表现为底层跨国商贸实践、社会关系网络的跨国运用及跨文化交往三个方面。在此基础上形成了一定的跨国型族裔经济,并呈现为集中和分散的适应差异。同时,华人新移民面临一定的融入困境。俄罗斯华人新移民呈现为跨国生存状态,其适应不能仅仅用“同化”与“文化多元”等单一理论进行解释,适应方式也是不断变化并表现为一定的差异性。

关键词:华人新移民 跨国经营 适应 融入 莫斯科

作者于涛,哈尔滨工程大学人文学院社会学系副教授。地址:哈尔滨市南岗区南通大街145号,邮编150000。

### 一、引言

20世纪70年代末,中国改革开放打开了与世界交流的大门,中国人又开始走出国门,形成了一波又一波的“出国潮”。中国人或者去海外投奔亲属,或者去海外留学,或者去海外投资经商与打工,形成了数量庞大的华人移民群体,这些华人群体一般被称之为从中国大陆迁移出去的“华人新移民”。伴随着华人海外迁移潮,海外华人移民研究逐渐受到国内外学术界的关注。长期以来在传统移民理论的影响下,民族—国家的分析视角一直主导着学者们的思维方式,其视角下的研究大多是以已经定居到迁入地的移民为对象,并把华人家乡社会和移居社会作为不同的两个端点进行考察。相应的海外华人研究提出了效忠模式和同化模式,学者们则普遍采用“落叶归根”“落地生根”或“旅居者”“定居者”等概念,论述海外华人的迁移形态。<sup>①</sup>

而在当今全球信息化时代,随着各国之间的经济社会联系的日益紧密,从一个国家迁移到另一个国家的人口迁移现象表现出不同于传统移民的新特征,出现了经常在两国之间进行跨国活动的移民群体。针对国际移民出现的这种新趋势,美国人类学家席勒(Schiller)等人提出

<sup>①</sup> [美]王灵智著、陈新译:《美国华人研究的新模式》,《华侨华人历史研究》1994年第4期。

了新的分析移民现象的理论。他们认为,现代移民行为并非像以前那样是“连根拔起”的,而是与母国维持着各种各样的联系,进而抛弃了传统移民研究的民族—国家中心范式,并使用了“跨国主义”一词来描述由移民打造并维护的用于联结他们的母国和移居国社会的共时的多股社会关系的过程。<sup>①</sup> 跨国主义移民范式的提出给华人移民研究提供了新的视角,相关研究开始对过去的民族—国家理论进行反思,并结合跨国主义范式提出跨国华人等概念,探究华人出现的一些新的国际迁移趋势和不同于传统的“落叶归根”和“落地生根”式的新华人移民类型。<sup>②</sup>

迄今为止,华人移民适应研究更多关注的是美国、东南亚等传统的华人移居地,并以“同化”和“多元”作为理论范式。一般认为,华人移民具有的独特文化特征很难在短期内被当地社会同化,在适应融入过程中会保持自身的交往圈子和民族特性,呈现出多元的本土化方式。<sup>③</sup> 同时,在当地一般会形成一定华人群体的族裔聚居区,如“唐人街”,华人移民在自己的民族社区中既保持了自身的文化特征,又能与主流社会互动,表现为具有自身族裔特色的族裔经济及相应的族裔聚集区适应方式。<sup>④</sup> 俄罗斯华人新移民作为中国改革开放后形成的一个新迁移群体,近年来逐渐获得学术界的关注,特别是受到俄罗斯学者的关注,他们一般认为在俄华人新移民并不以定居为目的,是“钟摆式移民”或“梭子移民”。<sup>⑤</sup> 有关研究还对在俄华人移民群体进行了较大规模的问卷调查,认为其形成了维持其在异国生存与发展的小生境,并与外界隔离开来,影响其适应和融入。<sup>⑥</sup> 由于俄方学者的研究不能真正深入华人移民群体内部,更多还是一般性的问卷调查,因此相关研究缺少一定的理论视角。本文以跨国主义视角探究俄罗斯华人新移民的生存适应问题,以期突破传统民族—国家二元对立视野,探索跨国华人移民的新的生存适应模式。

中国与俄罗斯是近邻,历史上虽有大量的华人(以华商和华工为主)移民进入俄罗斯,但由于俄罗斯历史形成的民族优越感,对外来移民并不欢迎,对华人新移民也是如此,更禁止建立华人聚集的“唐人街”,因此在俄罗斯并未形成稳定的具有一定规模的华人移民聚集区。特别是在斯大林执政时期,大量在苏联的华人被驱逐或流放,华人数量剧减。<sup>⑦</sup> 新中国成立后,中苏关系经历短暂蜜月期后陷入紧张,两国之间的人员往来中断,苏联后期已很难看到华人身影。20世纪80年代末90年代初中苏(俄)关系改善后,两国之间的人员交往开始增加,进入俄罗斯的华人跨国流动人口陆续增多。<sup>⑧</sup> 早期来到俄罗斯(苏)的华人,一般都从事商品贸易活动,被称作“倒爷”,即把国内带入的商品以更高的价格卖给当地人。最初时,“倒爷”们没有固定的经营场所,在火车站站台上将货物销售一空就返回国内,“倒爷”群体也并不固定,后来开始寻找一些固定场所,如集装箱大市场,逐渐从行商转变为坐商,这一群体也逐渐稳定。与此同时,相对于原来“倒爷”流动性较大的特点,如今在俄罗斯逐步形成了华人新移民相对集中

① Linda G. Basch, Nina Glick Schillier, and Christina Blanc—Szanton, *Nation Unbound: Transnational Projects, Post-colonial Predicaments, and De-territorialized Nation—States*, Langhorne, PA: Gordon and Breach, 1994.

② 刘宏:《战后新加坡华人社会的嬗变:本土情怀、区域网络、全球视野》,厦门大学出版社2003年版,第212—223页。

③ 陈志明:《迁移、家乡与认同——文化比较视野下的海外华人研究》,商务印书馆2012年版,第24—29页。

④ 周敏著、郭南审译:《美国华人社会的变迁》,上海三联书店2006年版,第218、265页。

⑤ 于晓丽:《俄罗斯学者关于“中国移民”问题的讨论》,《国外理论动态》2005年第7期。

⑥ [俄]亚·格·拉林著,臧颖、于涛译:《俄罗斯中国移民社会适应与社会宽容问题研究》,《世界民族》2013年第2期。

⑦ A. Л. Ларин, *Китайские мигранты в России: История и современность*, М: Восток—Запад, 2009, С. 124—125.

⑧ 邓兰华、张红:《俄罗斯华侨华人与俄联邦的移民政策》,《华侨华人历史研究》2005年第2期。

的经营场所,大部分就在经营场所附近寻找住所,长期居住的华人新移民比重越来越大,一些人开始在当地购房,家庭和亲属等移民迁移链逐步扩大,华人新移民社会也初步形成。本文即以这部分华裔为主体的新移民群体作为研究对象。他们从事着怎样的经济活动,在未能建立唐人街的情况下其适应呈现哪些特征,是否完全隔离于当地社会之外,融入又面临哪些困境?笔者在2012年、2014年和2018年三次到俄罗斯首都莫斯科华人新移民集中的经营场所进行田野考察,采取参与观察和访谈的方法搜集华人新移民群体的第一手资料,并重点跟踪几位移民的跨国实践活动。本文主要以莫斯科为田野调查点,以实地调查及典型个案的跟踪调查资料为基础,探究俄罗斯华人新移民的跨国经营与适应问题,以期在特定时空背景下来展示海外华人移民群体适应与融入的多样性与同一性。

## 二、俄罗斯华人新移民的跨国经营

跨国经营是跨国移民研究的一个重要课题,一般是指国际移民从一个国家(祖籍国)迁移到另外一个国家(侨居国),但并没有中断其与祖籍国的联系,而是依赖其在祖籍国和侨居国之间的频繁联系和各种网络来开展跨越国界的投资、生产和经营活动的过程。<sup>①</sup>从事跨国经营的移民更多是一个从事商业经营的群体。

俄罗斯华人新移民即是一个从事着跨国商业经营的迁移群体。20世纪80年代末90年代初中俄(苏)关系正常化后陆续来到俄罗斯的华人新移民群体,主要从事着批发销售从中国运输来的商品的跨国商贸活动。这种贸易形式被称作“跨国直销”,即中国商人或公司通过某种方式直接进入俄罗斯,从中国发货,自己在俄通关接货,在当地寻找销售点、自己销售的商业模式,这是一种不通过外国中间商直接在海外市场销售商品,是将进出口业务与海外市场营销融为一体的贸易形式。从20世纪90年代中后期开始,在莫斯科被中国人称为“一只蚂蚁”的大市场,一直是华人的主要经营活动场所。<sup>②</sup>2009年,莫斯科政府突然关闭了“一只蚂蚁”市场,但以“大市场”为中心的经营方式并没有改变。华人又开辟了一些新的类似市场,最著名的即是莫斯科东南部留步利诺(Люблино)地铁站附近的莫斯科商贸中心和附近的萨达沃市场(Садовод),笔者的主要田野调查工作也是在这两个市场中完成。同时,部分华人新移民走出市场,以公司方式经营。华人新移民的跨国经营方式主要特征是一种底层跨国商贸实践,并且是通过个人和家庭的社会关系网络的跨国运用及跨文化交往实现的。

### (一) 底层跨国商贸实践

移民的跨国实践通常可以根据行为主体的制度层级分为个体的、社区的、地方和国家政府以及跨国公司两个主体类型,或者分为以草根现象为主的底层跨国实践及以政府和跨国公司

<sup>①</sup> 林胜、梁在、朱宇:《非洲中国新移民跨国经营及其形成机制——以阿尔及利亚的福清移民为个案》,《世界民族》2017年第4期。

<sup>②</sup> “一只蚂蚁”市场是指在莫斯科市区东部的“Измайловская”(俄语,语音直译即为“一只蚂蚁”)地铁站附近的一个市场,中国人习惯用地铁站的名字来称谓市场,所以该市场又被当地华人称为“一只蚂蚁”大市场。这个市场属于一个叫伊兹梅洛夫(Измайлов,俄语发音也酷似中文的“一只蚂蚁”)的人,他是俄罗斯阿塞拜疆人。苏联解体后,他买下了这块地,建起了大市场。市场独立管理、独立经营,不需要缴纳税收,只要与莫斯科政府建立好关系,政府相关部门也并不会干预,属于一个“独立帝国”。

为行为主体的上层跨国实践。<sup>①</sup> 底层跨国实践是跨国主义的最重要的,也是最值得研究的部分。根据对跨国实践的这一分类,显然,华人新移民在中俄之间的跨国商贸经营活动是一种以经济为主导,草根现象为主的底层跨国实践。

华人新移民群体最早就是由活跃在中俄之间的个体商贩构成,称为中国“倒爷”,即低价购买再高价卖出的中间商。他们从国内带入一些俄罗斯急缺的商品,来到莫斯科把货物销售一空,然后返回国内。他们早期主要是通过自己的手拎肩扛把货物带进来,当前不再亲自携带商品奔波于中俄两地,而是开始在莫斯科固定经营场所进行经商活动,即“大市场”经营方式。莫斯科市场是整个俄罗斯,甚至东欧最大的一个轻工业商品批发市场,莫斯科周边、整个俄罗斯及原独联体国家一些批发零售商来此采购,然后再回到所在国家城市进行销售,已形成了以莫斯科为中心辐射四周的完整商业销售网络。华人主要从事着“跨国直销”的贸易,即由国内提供货源,专业的物流公司进行运输和通关,在莫斯科进行销售,并已形成了商品生产、流通、销售的完整的商业链。作为中俄跨国贸易的执行者和实践者的华人新移民群体,构建了跨国直销这一中俄商贸形式,他们的这一系列跨国实践活动对推动中俄两国贸易及经济发展起到了重要作用。

这种底层式经济型的跨国实践是由华人移民的自主性行为形成的是一种非正式贸易。这种非正式贸易主要即指商品进入往往采取的是具有俄罗斯特色的灰色通关形式,没有必要的手续,海关、商检、产地证明等必要文件更无从谈起,造成商品进入俄境内后不具有合法地位。<sup>②</sup> 而华人新移民本身也没有正式的身份,主要是持旅游签证、商务签证,少量的工卡签证实际上也并不允许在市场经商。此外,有一些华人因身份过期,由于生意问题仍留在当地。这种底层经济型的跨国实践活动是一种非正式的,介于合法和非法之间的商业行为,较易受到双边关系,特别是当地政府政策及措施的影响。莫斯科政府会时常以商品不合法和非法移民等理由采取一些没收商品、驱逐身份过期华人、关闭市场等措施,使很多华人只能被迫暂时放弃在俄生意,转而回国。因此,这一底层式以经济为主的跨国实践是不稳定的,造成华人新移民群体的流动性较大。

## (二) 社会关系网络的跨国运用

俄罗斯华人新移民商业贸易的跨国经营与其社会关系网络紧密相关,即通过一定的社会关系网络完成了跨国商贸经营,形成了一定的跨国生存空间。费斯特(Thomas Faist)提出了从跨国空间的角度把握和理解跨国主义理论的本质内涵。他在分析移民的跨国空间时,强调应将网络分析和社会资本概念结合进来,即认为跨国空间的内部建构以及运行状态还可以通过跨国网络来加以具体剖析。在对移民的网络进行分析时,应重视移民的社会网络,尤其关注这种网络的跨国性特征。跨国空间的构建过程实际上也是移民形成并维持其连接祖籍国与移居国的多重社会关系的过程。<sup>③</sup> 因此,“跨国性”的一个根本要素即是移民在祖籍国与侨居国

<sup>①</sup> 丁月牙:《论跨国主义及其理论贡献》,《民族研究》2012年第3期。

<sup>②</sup> 所谓“灰色清关”是指华商在莫斯科市场上销售的国内商品是通过专门的清关公司办理入关,但由于各种原因并没有为其提供合法的入关手续。20世纪90年代初苏联解体后,俄罗斯急需进口大量便宜货品,然而俄海关清关手续繁琐,关税混乱。为了鼓励进口、简化海关手续,俄罗斯海关委员会允许清关公司为货主代办进口业务。这些公司与海关官员联手,将整架飞机的货物以包裹托运的关税形式清关。后来,此清关方式被推广到海运、铁运和汽运,统称为“灰色清关”。在“灰色清关”的实际操作过程中,中国客商往往拿不到通关手续证明,海关、商检、产地证明等必要文件更无从谈起,这就造成商品进入俄境内后不具有合法地位,但其海关又允许进入这样一种非正式经营。

<sup>③</sup> Thomas Faist, “Transnationalization in International Migration: Implications for the Study of Citizenship and Culture,” *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 23, No. 2, 2000.

社会空间的多重卷入。跨国移民同时在两个或两个以上国家的关系网络中采取行动,作出决定,发挥主观能动性。跨国主义认为行动者是遵循着“非制度化的”“经常性的”“个人和家庭的”方式来实现跨国实践,并且认为选择移民个人历史及行动作为研究的起点是把握跨国主义的制度化基础及其结构性影响的最有效方法,比起政府等制度化结构更能反映跨国实践的起源。<sup>①</sup>因此,移民的跨国生存空间应通过以个体为分析单位的建构行为来进行微观层面的进一步解析。

对于华人移民个体来讲,最重要的社会关系网络即是以家庭关系为基础形成的网络。当然这种家庭是指扩大的家庭,即家族。在莫斯科经商绝大部分都是以家庭为经营单位,并通过家庭社会关系网络的跨国运用实现其跨国商贸经营。笔者重点跟踪调查了一位华人新移民的生活史,他介绍了自己如何利用家庭关系资源并构建家族企业:

我是1995年来到莫斯科的,当时是通过一个朋友的带领。最初时,我只是给公司打工,但后来就开始自己做。而这时我的妻子在国内,向莫斯科发货,并要照顾孩子。我有5个孩子,4个女孩,1个男孩。我就在莫斯科“大市场”进行商品销售,后来我又筹划在市场附近成立一个公司进行销售,但我一个人的力量不够,就把妻子和孩子陆续都带过来了。我的5个孩子中有4个来到了莫斯科,也都参与了我的生意,在莫斯科买了房子,并都成了家。大女儿在国内成立了从事中俄贸易的公司,他们一家在国内发货。现在我在莫斯科郊区建立了一个工厂,很多商品就在当地生产,这样可以免除一些关税,二女儿一家就在生产基地进行管理。三女儿是在莫斯科上的大学,外语交流和沟通能力很强,主要就做市场销售,我就经常带着她同俄罗斯人进行商务谈判。四女儿大学刚刚毕业,现在做一些票务和导游工作。而最近我正在筹建一个类似国内淘宝网的操作平台,准备向网络销售模式发展。而最小的孩子,也就是家中唯一的男孩,对网络销售也是非常感兴趣,这种经营方式就主要由我的小儿子来管理。我现在就经常在两国参加一些展会,了解两国的商机。<sup>②</sup>

上述移民个案的经商之道即是跨国利用了其家庭关系网络资源。他们的商业和社交的基础是家庭,其社会关系的基石就是具有血缘性质的家庭关系。对于华人社会来说,“家”不仅是文化和社会层面的,更是经济层面的。在有关华人经济及商业的研究中,一般认为“家”具有重要作用,华人经济组织的核心是家族主义。<sup>③</sup>随着全球化的加剧,华人经济及企业特有的家族性一方面确实会成为其自身发展的桎梏,但另一方面,华人家族企业还是具有生命力的,家族仍然居于华人商业网络的核心地位。家虽然是一个集合性的概念,但家的分散是经常发生的。在跨国主义的视角下,家更多体现为“一家两国”的状态,但这并没有减弱华人家庭的观念。<sup>④</sup>实际上,家庭的这种分散正是为了整个家庭的长远利益,是为了以后更好的聚合。以上移民个案在莫斯科的淘金经历和过程正是不断利用和构建家庭关系网络的过程。这位华人新移民在早年来莫斯科时,正是他的妻子在国内为其发货,才能源源不断地为其提供商品,他在这边接货后再销售。同时,他的妻子照顾5个孩子,他才能不为家庭的事情分心,安心地在离家千里的海外经商。而近几年来,随着生意的发展,他的妻子也来到莫斯科,在公司上班。现在是一边上班,一边操持家务。他就经常往返两国,回国参加展会,寻找更好的货源,并积极开拓在莫斯科的新市场。随着企业规模的不断扩大,现在他开始让几个孩子也都参与到企业中,各有不同的分工:大女儿在国内发货,二女儿管理生产,三女儿管销售,又为儿子开辟了网络营

① 刘宏:《跨界亚洲的理念与实践——中国模式·华人网络·国际关系》,南京大学出版社2013年版,第63—66页。

② 根据莫斯科和国内跟踪调查资料整理。

③ Wong Siu-Lung, "The Chinese Family Firm: A Model," *The British Journal of Sociology*, Vol. 36, No. 1, 1985.

④ 潮龙起:《跨国华人研究的理论与实践》,《史学理论研究》2009年第1期。

销模式。

因此,他的企业家族性特征是极为明显的,而他通过对家庭关系的这种跨国式的利用和重构而形成了其跨国商业网络和生存空间。正是通过不断的跨国活动来维系和构建其关系网络资源,华人才能够克服各种淘金中的困难,在当地进行商业拓展和发展。当然,这些社会网络并不是与生俱来的,它是深思熟虑的投资策略带来的结果。移民主体的跨国生活经历赋予了他们构建跨国网络的能力和资本,他们对相应社会资本进行了有效的资本转换和再积累,对已有的跨国网络进行了维持和扩展,进而打造了自身的竞争优势。

### (三)跨文化交往

华人新移民在俄罗斯的跨国经营,既需要运用原有自我的社会关系网络,但同时也要与商品贸易的对象非华人群体进行族际互动。因此,华人新移民显示出两种面相:一方面要与华人族裔交往;另一方面还要与非华人族裔交往,即他们必须要进行跨文化交往,要不断学习跨文化交往知识,培养跨文化交往能力。首要的即是语言。华人新移民所在的经营场所是多个国家商人聚集的地方,主要是原来独联体国家的商人和打工者,他们的日常语言是俄语;另外,还有一些越南人和朝鲜人。在俄罗斯第三国家与他们进行沟通和交流的语言自然也要用俄语,因此俄语就成为市场上的通用语言。在这种多元族裔市场中就必须要学会基本的日常生活交流用语,特别是经商过程中经常用到的“市场俄语”。<sup>①</sup>只有掌握了这些最基本的“市场俄语”,才能跟客户做生意。

此外,还必须要学会跨文化经营思维与理念,了解俄罗斯人的心理。本文的一个调查对象总结了多年与俄罗斯人经商的经验和理念:

我来莫斯科已经20年了,最开始就在市场上买了个摊位,但经营一段时间后我又在朋友的建议下,在市场附近成立了一个公司。当然,成立公司创建品牌的过程也不是容易的,一开始根本不赚钱。后来,凭借着商品的质优价廉和同俄罗斯人打交道的一些经验,才逐渐闯出了市场。我给客户的商品价格都是最低的,也是先让他们卖,然后卖完再返回钱。到如今我的商品已经畅销俄罗斯市场,并成为俄罗斯的名牌产品,还获得了俄罗斯展览会的一等奖。我认为跟俄罗斯人交往,要特别重视一点,那就是一定要讲信誉,严把质量关,质量是第一位的。前不久,国内来了一批质量有点问题的产品,我就赶紧停止了销售,并把已销售出的商品追了回来,给客户道歉、赔偿。俄罗斯大部分人收入比较低,他们买中国商品还是因为价钱便宜,因此只要你的产品质量好,价钱较低,俄罗斯人喜欢,在这里还是能立足赚到钱的。<sup>②</sup>

要想经营成功,商品取得当地俄罗斯人的喜欢和信任,那么商品质量必须要保障,不能以次充好。早期“倒爷”以次充好,以假乱真的欺诈行为已经引起俄罗斯人的极大反感,他们对中国人提防心越来越强,恐怕再遭到中国人的欺骗。中国商品在俄罗斯的主要优势就是价格,俄罗斯人大部分收入较低,社会底层还是较需要中国商品的。总之,最根本的还是要讲信誉,在双方互利的基础上与当地族群构建起良好关系。与华人自我族群交往则更多是人情、面子的作用,即使是正常的商业和经济交往活动常常掺杂了这些因素;相反与当地华人交往,商业就是商业,朋友、人情因素不能影响正常经济往来。长期与当地华人相处,华人新移民也更适应了后者,认为其更简单有效。因此,这种跨文化交往能力也是华人新移民能否适应当地社会的重要素质之一,在一定程度上影响着跨国商贸经营的成败。

<sup>①</sup> 所谓的“市场俄语”就是在市场交易中较为常用的,语法较为简单的,甚至省略一些语句的俄语。

<sup>②</sup> 根据莫斯科多次调查资料整理。

### 三、俄罗斯华人新移民的适应方式

传统的移民适应研究理论主要分为“同化论”和“文化多元论”。“文化多元论”最终也是要逐步融入当地社会,只是不以完全同化的方式,而是保持自身特色。华人移民主要表现为一种“文化多元论”的适应方式,其最典型的表现方式即为采取聚集区族裔经济,如“唐人街”的方式,来逐步融入当地社会。族裔经济的含义是指外来少数族裔群体成员从事的经济活动,包括所有移民或者少数族裔的商人拥有并经营的企业。族裔经济理论总体上虽纷繁复杂、莫衷一是,但仍可归纳为两个脉络或两个方面的移民和族裔商人的分析,在实践中这两个方面也产生了某种合流。第一类为少数中间人族裔商人及拥有的经济,第二类为聚集区族裔商人及经济。少数中间人族裔企业商人指的是少数族裔所从事的一种处于“中间位置”的经济活动,这个“中间位置”包含两种含义,一种是在经济活动中处于中介位置,在生产者和消费者、在雇主和雇工、在所有者和租用者等等之间进行经济活动的衔接;另一种是指的是那些在被上流社会隔离的下层普通大众之间进行商业服务活动的商业企业家。聚集区族裔经济实质上是族裔经济的特殊形式,其最重要的一点即是要有一定的空间所产生的聚集效应,同时该理论也强调族裔社会结构、文化与族裔经济的内在联系,更注重族裔群体共同的价值观和族裔特性对于聚集区形成的必要性。<sup>①</sup>少数中间人族裔经济理论与聚集区族裔经济理论虽有不同的理论来源,但不能过于强调二者的不同与差异,两类族裔经济和族裔移民企业家并不是完全排斥的,在某种情况下也会形成合流,如在一些多元族裔聚集区,两种族裔经济形式就共同存在,在这其中工作和生活的族裔商人及移民既可是中间人族裔商人,也可是聚集区族裔商人。

区别于传统移民,跨国移民的适应并非呈现的是以追求“落地生根”积极融入主流社会的一种同质性的特征,而是具有多种不同表征。在分析时,既需要注意族裔内部不同群体存在的多样性或异质性,又需要注意个体在人生的不同阶段所体现出来的差异性。俄罗斯对外来移民有着严格的限制,移民政策并不宽松,政府也禁止建立类似其他国家海外华人聚集的“唐人街”。因此,俄罗斯华人新移民很难取得当地正式的移居身份,也很难形成以华人为主的聚集区。而其在整个跨国商贸经营过程中,鲜明地体现了以华人为主体的族裔特性,形成了一种跨国型的族裔经济。这种跨国型族裔经济,一方面,以少数族裔市场为中心形成了以跨国商贸“中间人”为主体的少数族裔聚集区,在其中表现为中间人族裔经济与聚集区族裔经济相结合的特征,华人新移民群体商业和日常活动集中在族裔市场区域,是一种集中方式;另一方面,少数华人新移民不以族裔市场为中心,商业活动和居住分散在城市的其他区域,但他们并不以完全同化到当地社会为目的,仍然保持着族裔联系和族裔经济特性,是一种分散方式。集中式和分散式的族裔经济也正体现了俄罗斯华人新移民适应方式存在的差异。

#### (一)集中式族裔经济适应方式

俄罗斯华人新移民所聚集的“族裔市场”是多国商人和外来移民共同聚集的场所,市场中不仅有华人,还有俄罗斯其他族裔商人及服务者,一些加盟共和国和原独联体国家的移民,进行二手“倒货”经营的越南、朝鲜中间商人也不在少数,任何一个群体均未占有绝对的数量,实质上是以少数族群为主的“族裔市场”。中国商品在当地已不可或缺,能满足当地中底层民众

<sup>①</sup> 周敏著、郭南审译:《美国华人社会的变迁》,第177—201页。

的需求。因此,华商在市场中处于主导地位,是货源的主要提供者,通过批发与销售中国商品获取利润和机会;市场中其他族裔商人从华商处寻找商业和生活机会,购买中国商品再进行销售获取利润。此外,莫斯科周边,甚至整个俄罗斯以及原独联体国家的一些经销商也会经常云集于此,争夺莫斯科市场。因此,市场中的华商群体实质是一个跨国商贸“中间人”群体,他们将中国运输到莫斯科市场中的轻工业商品销售给各地采购商人,起着贸易中间人的作用。同时,在“大市场”中以中间人华商群体为主体已经初步形成了具有族裔聚集区性质的华人移民社会。华人移民社会主要以市场上从事中国商品贸易的华商为主,围绕着这类群体又形成了各类华人服务业,如各种华人物流和储运公司为货物运输和存储提供服务,各种档次的华人中餐馆及宾馆提供餐饮和住宿服务,非正规的华人中介公司和个人提供签证办理、机票购买、出行租车等服务,华人地下金融公司提供信贷、外汇兑换、汇款等方面服务,还有华人美容美发、保健按摩、医疗等服务,华人媒体和报纸提供文化娱乐等服务。族裔市场不仅是华人新移民进行跨国商贸淘金的场所,同时也是具有族裔特性的华人聚集区的场所,只是在这个场所中不仅有华人,还有其他族裔群体。由于华人本身紧密的族裔联系,对其他族裔群体有一定排外性,其族裔聚集区的社会和文化性也极为明显,在市场中占有主体地位的华商相对于其他族裔商人及当地人,是一个商贸“中间人”群体,同时在华人移民社会中则是一个聚集区的族裔商人。他们往往以家庭方式或雇佣自己族裔内部人进行商业经营,整个商业经营也依赖自我族裔提供的各种服务,如物流、仓储及饮食住宿等。因此,其族裔经济主要通过少数族裔市场及利用其中的族裔聚集区族内资源实现。

族裔市场中的华商移民群体主要依靠族裔聚集区内的各种族裔资源,每天都集中在市场销售区内,很少有市场以外的活动。在市场中只需与商品销售对象构建良好的关系,即与其所谓的客户构建良好关系。因此,他们接触对象更多的是市场中其他族裔的商人团体和当地商人团体,他们仅仅需要维护好这种商业关系,无需跟当地人进行更多的互动和交往。由于语言和文化的问题,他们也很难走出市场,更难进一步进入当地社会中。一位莫斯科市场的被访谈对象讲述:

我们现在不能跟俄罗斯人更深入交往,首先语言就不行,我就会市场上这套俄语,出去什么也不会了,特别是字母不认识,看着也不会读,不敢坐地铁就不能出去,只能在市场上这一亩三分地。感觉俄罗斯人他们真的很希望多跟咱们聊聊,了解咱们国家和文化,就是语言问题沟通不了,感觉他们很着急,我也很着急,想了解更多了解一下他们,更深入地交往。<sup>①</sup>

族际交流语言能力的缺失严重限制了其与当地人关系的构建。对于一个外来移民,语言能力是一种极其重要的文化资本。<sup>②</sup>语言是传达处理交流各方面信息,特别是文化信息的有效工具,而这种文化信息的传达对加深双方的了解、互信以及促进双方的关系都具有非常重要的作用。但华人在族裔市场中的条件决定了当前他们语言能力的状况,他们俄语的学习动力也不强,仅仅把学会基本的日常交流的“商业俄语”作为最终目标,甚至最基本的字母和拼读都不会。主客观原因使得他们只能与当地人进行最基本的交流,很难构建更深的关系,更不能了解当地社会和文化,这不利于适应、融入当地社会。

## (二)分散式族裔经济适应方式

分散式华人新移民一般从事跨国商贸活动或者各种服务行业,其商贸企业往往是以公司

<sup>①</sup> 根据莫斯科调查资料整理。

<sup>②</sup> 朱红:《转换·融合——中国技术移民在加拿大》,社会科学文献出版社2008年版,第184—185页。

方式经营,或者其服务性商业是建立在以当地俄罗斯人为主的居民区。商业企业的主体仍然是华人为主,族裔特性较为明显,但其合作者及其雇佣人员也有相当比例的俄罗斯本地人,商业企业经营方式必须严格遵守当地法律。区别于集中式族裔经济实现方式,分散式华人新移民的商业经营及生活较为独立,其商业经营需要的物流、仓储等各种服务往往是俄罗斯本地人企业提供的,华人新移民衣食住行基本需要也是在不同俄罗斯居民区实现,跟族裔市场的族裔聚集区没有太大关联。他们往往主动与族裔市场的华人群体区分开来,如一位以公司方式进行经营的调查对象讲述:

在大市场经商的都不是正规的,没有出路,早晚一天会被关闭,他们都属于最底层的,我们公司经营的要比他们强。<sup>①</sup>

但并不表明他们不重视自身族裔社会的关系网络,家庭、亲属和朋辈等这些关系网络仍然是其商业经营的主要社会资本,但他们更注重从族裔市场之外构建各种族裔和非族裔社会关系。因此,其族裔经济是在族裔市场之外利用较为独立的个体或家庭构建的各种资源实现的。

分散式华人新移民将自己的商业经营和日常生活嵌入当地经济社会之中,不仅要在商业上与当地族群构建稳定的关系,还必须要了解当地法律、社会规则及文化,相应地对跨文化交往能力要求更高一些,因此其与当地人关系构建能力更强一些。一般来讲,离开族裔市场独立经营的个人或者家庭具有与其商业经营及生活相关人员建立起良好关系的能力,他们的族际语言沟通能力较好,同时还能了解当地交往文化,能灵活进行跨文化交往。如中国人往往愿意采用请吃饭、送礼物等交朋友的方式构建关系,但在与俄罗斯人交往中,这些方式往往并不能奏效,所以还必须灵活使用各种交往方式。一方面要构建一种朋友关系,另一方面也要按照一定规则构建正式关系。一位在莫斯科生活近30年的被调查者认为:

我来莫斯科很长时间了,一开始在市场中,后来就出来自己干了,逐渐也结交了当地一些俄罗斯朋友,这些朋友遇到事情确实能帮助我;跟他们交往,一方面要真诚以礼相待,另一方面也一定要讲规则,有些事情可以找他们帮忙,但一定要有限度,不能没底线。<sup>②</sup>

分散式方式不局限于自我的族裔社区之内,有利于其提高与当地人交往能力;同时,正是与当地人构建了良好的关系,才能更好地适应、融入当地社会。

集中式与分散式适应方式的差异同时也反映了移民研究的跨国视角与民族—国家视角的结合。跨国移民是经常在两国之间进行迁移的群体,但他们并不是没有根基的跨国性流动,特定的国家和地区仍具有重要的意义,其跨国活动虽然是嵌入到两个国家和社会之中,但他们仍扎根于某一个国家和地区,并且他们的跨国性可能只出现在其生命历程的某个阶段,他们对其未来的规划还是会表现为“落叶归根”或“落地生根”。因此,跨国主义同传统的民族国家的二元移民分析也并不是排斥和矛盾的。正如有学者所言:“在将华人置于跨国语境和空间之后,将其重新引入民族国家及其协调和互动机制之中。这样,我们或许能够更清楚地把握海外华人社会发展前景,并使海外华人的研究能够参与到全球性的社会科学的对话之中。”<sup>③</sup>

在族裔市场之族裔聚集区中的俄罗斯华人新移民群体,他们的跨国实践活动更多把莫斯科看作是淘金地,是进行商品销售等经济活动的主要场域;国内家乡则是其根据地,不仅提供经济社会资源的支持,更是其未来的目的地。俄罗斯轻工业品缺乏,中国的质优价廉的轻工业

① ② 根据莫斯科调查资料整理。

③ 刘宏:《战后新加坡华人社会的嬗变:本土情怀、区域网络、全球视野》,第236页。

品可以大有用武之地。因此,这些华人同国内保持着紧密的经济联系,在国内有自己的工厂或者有厂家提供稳定的货源。他们在莫斯科主要从事着商品的销售工作,收回钱款后再打回国内,在国内进行再生产或其他投资活动。因此,这部分华人新移民群体在莫斯科的主要目的即为淘金赚钱,并只想作短期逗留,并将自己事业及其家庭的长期定居地定位在国内,在当地不想也不愿意加大投资或者购买住房,未来居留动机并不强烈,这种短期动机下形成的过客心态反而又不利于其适应与融入。

分散式的华人新移民大部分人有着长期明确的居留计划,一般在当地成立了公司或者投资了产业,个人或家庭都已购买了住房,有着在俄罗斯更宏远的发展规划。他们虽然与国内家乡并没有脱离关系,但他们的经济和生活更深入地嵌入当地社会,社会关系更多指向了当地人,甚至一些人的子女出生在俄罗斯,在当地学校接受教育,他们更为习惯俄罗斯经济、社会和文化生活,回到国内反而不适应。因此,分散式华人新移民在移居国“长居”的动机较强,并不仅仅以经济为目标,而其子代成为在当地居留的重要影响因素,这促使他们更为积极、更为主动地适应、融入当地社会。

#### 四、俄罗斯华人新移民的融入困境

俄罗斯华人新移民主要从事着跨国经营活动,由于中国产品相对于俄罗斯具有优势,华人新移民在经济上占有较高的地位,但他们却难以获得真正的移居身份,特别是较难融入当地社会并取得一定的社会地位,面临着一定的融入困境。

俄罗斯历史上并未形成移民的传统,在最初民族国家形成过程中所产生的俄罗斯民族优越情绪仍然对其有着深刻的影响。苏联解体后,俄罗斯的经济下滑和社会发展遇到问题,其民族主义又重新抬头,主要表现为民族利己主义,即对外来人并不欢迎,甚至把经济困难、就业困难的原因归结于国外企业和移民的进入。俄罗斯科学院远东研究所高级研究员拉林(А. Г. Ларин)教授2009年在俄罗斯人中进行了一次规模较大的对中国移民态度的问卷调查,调查结果显示,俄罗斯人对中国人的进入感觉到较大的威胁和恐慌,仅仅对中国移民表现出有限的接纳和宽容:大部分人认为中国移民在俄罗斯的人数还会增长,每年都会有大量的中国移民非法滞留在俄罗斯,对这些大量从事商业的移民是最为反感的,认为中国人用便宜的商品妨碍了俄罗斯经济的发展,并逃避税收和关税。<sup>①</sup>近年来,随着两国关系的加强,对华人的排斥虽然有所降低,但这种社会的排斥还是存在的。

在这种环境下,华人新移民在实际生活中明显地感觉到俄罗斯人并不十分欢迎他们。俄罗斯人口较少,又缺少轻工业品,因此需要中国的劳动力和商品。但在华人新移民生活的地区,俄罗斯人又觉得他们是一种威胁,认为华人抢了他们的饭碗,赚了他们的钱,并夸大华人在俄罗斯的负面影响。笔者的一位调查对象,早期在市场中经商,现在主要做服务行业,来莫斯科也已经将近30年,他的全家都已过来,女儿也是在俄罗斯出生,也明显感觉到很难融入当地社会:

我虽然在这边也快30年了,但也很难融入。俄罗斯人,特别是周围的邻居对我们并不是很欢迎,他们总

<sup>①</sup> А. Г. Ларин, “Китайские мигранты в России: проблемы адаптации и толерантнос.” *Этнографическое обозрение*, №2, 2011.

用另一种眼光来看待我们,认为中国人把他们的钱赚走了。在这边我们没有根啊,不像美国、东南亚那些国家的中国人,他们已经扎根到那里了,说不定哪天俄罗斯政府就撵我们走了。<sup>①</sup>

正如上述调查对象所说,在这里的华人是没有根的,即指由于俄罗斯对外来移民并不友好的社会环境使其很难在当地扎根,不同于美国和东南亚那些国家的华人已经取得了当地的国籍身份,在这里说不定哪天就得离开。很多华人移民长期在此居住和生活,但普遍也没有归属感,但由于家庭和事业的原因又很难离开,也习惯了这里的一切,反而不能适应回国后的生活,这即是华人所处的两难困境。

客观上俄罗斯所表现出排外倾向,影响华人新移民的融入,但华人新移民主观上只想赚钱不想移居的心理也是造成其融入困境的重要原因。特别是在族裔市场中的华人新移民更多属于“生存发展性”移民,他们来到俄罗斯是为了寻找更好的生存发展机会,大部分人并没有把俄罗斯作为未来理想的移居地,未来他们还是想回到国内或者去更好的国家发展。正是这样一种“旅居性”的心理状态,使得他们主观上不愿意努力采取各种方式改变融入困境的现状。如不能主动地学习好俄语,也不愿意更多地了解俄罗斯社会和文化。作为一种资本的语言和文化交流能力对一个外来移民适应和融入一个新社会是极为重要的。移民若掌握了某个社会主要的社交语言并能了解其文化,就能充分地参与该社会并与其成员交流分享。相反,如果缺少相关能力,没有掌握该社会的主要交际语言,或所掌握该语言的资源有限,那就意味着隔断了移民融入该社会的途径。

同时还需看到,很多华人新移民通过在族裔经济中的资本积累进行融入尝试。如一些人寻找当地的工作单位,希望能找到稳定的职业和身份,还有些人与俄罗斯人通婚,取得俄罗斯的国籍,逐步融入当地社会。一位访谈对象讲述自己逐步走出市场融入当地社会的经历:

我1990年就来到莫斯科了,当时来的时候一句外语也不懂,在地铁站里还走丢过。那时,我就做“倒爷”生意,但没有居留身份,有时就黑着。后来,有人帮我找了一个混血,他有俄罗斯国籍,他父亲是中国人,母亲是俄罗斯人,也会说些中国话。国内我离婚了,有两个孩子。在这找的这个人比我大挺多,平时我照顾照顾他,做个饭什么的。在这边只要找个具有俄罗斯国籍的人,就可以办俄罗斯的国籍和当地身份。现在,我已经有俄罗斯的身份了,非常方便。最开始的时候我也在市场做生意,现在主要做的就是从国内到莫斯科的快递工作,因为我的身份来回往返都没问题。忙的时候一周就得来回往返一次,赚的也挺多的。现在我把在国内的女儿也带过来,在这边收入还是比国内多。<sup>②</sup>

华人新移民与当地通婚更多的还是基于生存手段的考虑,有了正式的移民身份和入籍身份更方便在两国往返从事商业活动。从客观上来说,与俄罗斯人结婚生活在一起,不仅可以便利地学习俄语,而且也可以深入了解对方的文化,是融入当地社会的最好方式。但与俄罗斯组建家庭后,由于文化等方面的差异,双方容易产生矛盾,这也是融入的必经阶段。而在当地出生的第二代或者很早就来到俄罗斯的年轻一代,他们已经适应和融入了当地的生活和文化,这些新生代可能同化到当地的社会和文化之中。

## 五、结 语

俄罗斯华人新移民是20世纪末中俄两国关系正常化后陆续进入到俄罗斯的,主要从事商

<sup>① ②</sup> 根据莫斯科调查资料整理。

贸及服务的跨国经营活动,经常在两国之间进行跨国流动。他们在当地形成了一定的跨国型族裔经济,并呈现为集中式和分散式特征。由于俄罗斯较为严格的移民政策和一定的排外心理,华人很难取得当地身份和国籍,社会融入面临一定的困境。本文主要以跨国主义的理论视角,结合族裔经济的移民适应理论,探究俄罗斯华人新移民表现出的新特征。

第一,俄罗斯华人新移民主要从事跨国经营商业活动,跨国性特征较为明显。华人新移民的早期群体为“倒爷”,即一批跨国倒买倒卖中国商品的生意人。随着中国的改革开放,国内产生了大量的剩余轻工业品,而转轨后的俄罗斯生产大幅下滑,迫切需要价格低廉的日用品。他们利用了经济上的这种比较利益,把对方急需的各种商品带到当地市场进行销售,从事着“跨国直销”贸易。后来,这一群体逐步稳定下来,但大部分人仍然从事着相关的商业贸易活动。因此,从华人新移民的群体特征来看,他们主要以淘金为目的,并通过跨国方式来实现。俄罗斯是其淘金场,国内家乡作为根据地,为其提供经济和社会资源的支持,并经常往返于两个国家之间。他们同国内保持着紧密的经济联系,在国内有稳定的货源提供渠道或经济支持,在俄罗斯主要从事着商业经营进行淘金赚钱,收回钱款后,大部分人在国内进行再生产或其他投资活动。同时,华人在两个国家建立自己的关系网络,根据自己的需要采取各种策略,并跨国式地运用这些社会关系资源,构建自己的商业网络和生存空间,已然是一个将其在移居国的事业同中国祖(籍)国联系起来,并维系多重关系的群体,持续的、经常性的跨国行动与联系成为其生存的重要策略。<sup>①</sup>俄罗斯华人新移民又被称为“梭子移民”或“钟摆式移民”,即他们如同梭子般地往来于两国之间,进行各种商业贸易和经济往来,“跨国性”特征极为明显,并呈现为一种跨国生存状态。

第二,俄罗斯华人新移民虽呈现为一种跨国性特征,但族裔性及其资源仍然是其本土化适应的主要方式和策略手段。全球化并不是要消除地方,而是地方在全球化过程中得到了加强。族裔性资源的运用,它既可以安顿初到异地的外来群体,起到了提供安全保障和心理依靠的作用;同时,它为移民个人、群体和祖(籍)国之间的关系提供了族裔性内容的多元空间表达形式。<sup>②</sup>俄罗斯华人新移民的族裔经济一方面呈现为集中的特征,但这种方式并不像其他大部分国家的具有族裔经济聚集区功能的唐人街的适应模式。俄罗斯对外来移民限制较严,华人很难取得当地的移民身份,也很少有人从事当地的职业。在此情况下,华人有可能形成一个如唐人街的聚集区。但在俄罗斯,华人迄今为止并没有建立一个其他国家出现的“唐人街”,当地政府也不允许类似外国人的聚集区的存在,因此,大部分华人新移民只能集中在当地的少数族裔市场,从事跨国族裔经济活动,而这种经商场所则是多国移民共同聚集的地方,形成了一个多元的族裔聚集区。由于华人的族裔凝聚力,其族裔经济聚集区的特征也显现出来,在其中,他们隔离于主流社会之外,更多利用自身的族裔资源。另一方面表现为分散式特征,这一部分的华人新移民的商业和居住已不以族裔市场为中心,但也并不以完全同化到当地社会为目的,与集中式华人新移民相比,他们与当地族群的关系构建能力更强一些,他们能更深入地嵌入当地经济社会之中,尽管如此,他们仍然从事着族裔经济并同国内保持着紧密的经济、社会联系。跨国主义视角与传统的民族—国家视角也不是矛盾的。俄罗斯华人新移民的跨国性并不能否定或消减其所具有的族裔特性,大部分人虽经常在两国之间进行跨国流动,但他们还是表现出

① 刘宏:《跨国华人:实证分析与理论思考》,《二十一世纪》2002年第6期。

② 吴前进:《当代移民的本土性与全球化——跨国主义视角的分析》,《现代国际关系》2004年第8期。

“旅居性”的心理状态,特别在政治、文化层面对祖国认同性使得这部分群体中的大部分最终还是要“落叶归根”的。而计划在当地定居的移民心态也并不固定,他们会根据外在所面临的生存和发展环境以及他们自身的族裔资源,重新建构适宜他们生存和发展的经济社会空间以及未来回流的行动策划。

第三,华人新移民来到俄罗斯的历史较短,人员并不稳定,在当地社会仍然面临着融入困境问题。从首批华人新移民到来至今,仅仅三十几年的时间。而不稳定的生存环境使得他们的流动性很大,一些华人回国了,国内又有新的人员加入,人数也起起伏伏,时增时减。美国、东南亚国家的华人已有百年以上历史,在移居地较好地解决了生存问题,他们的后代逐步地适应和融入了当地社会。当在这些国家已经产生了第四代、第五代华人时,华人新移民在俄罗斯的第二代才现雏形。而对大部分华人来说,他们来此的主要目的就是经商赚钱,在族裔市场内的绝大部分华人新移民文化程度较低,俄语交流能力又很差,不想也很难走出市场,再加上俄罗斯较为排外的民族心理和中俄文化的差异,使得这些人根本不能或不想进一步同当地其他族群接触,形成了一定的融入困境,他们主要通过跨国式族裔资源的利用在当地生存。同时还需看到,部分华人新移民通过在族裔市场中的资本积累,开始逐步走出去在当地成立公司,或者逐渐转移到当地社区进行商业活动;一些人寻找当地的工作单位,希望能找到稳定的职业和身份;还有些华人与俄罗斯人通婚,取得俄罗斯的国籍,尝试融入当地社会。

总之,俄罗斯华人新移民是一个新型的跨国流动群体,呈现出跨国生存状态与适应方式。全球化时代下的移民表现为旅途和迁移都是反复无常的,他们虽然也有回国发展的渴望,但也很难与迁移地完全脱离关系,每当他们返乡后,若发现难以继续在家乡居留时,便会再次萌生出国的想法。<sup>①</sup>他们在不同地域之间进行穿梭,哪里有更好的机会,就会转向哪里,在两国之间寻找生存机会,而信息和交通的发展为他们提供了条件。因此,这种反复无常的迁移恰恰意味着他们已经陷入在其家乡与迁移国之间难以协调的状况之中了。传统的“落叶归根”或“落地生根”及同化多元理论已不能解释当下华人新移民的生存适应状态,跨国移民呈现为一种多元状态,这种差异性不仅表现在不同群体中,更体现在一个人人生的不同发展阶段之中。因此,从跨国主义视角理解华人新移民的生存适应问题,不仅是对传统民族—国家视角的修正和补充,同时也为海外华人移民研究提供一种新的视角和解释框架。

〔责任编辑 马 骏〕

<sup>①</sup> Frank N Piek, et al, *Transnational Chinese: Fujianese Migrants in Europe*, Stanford University Press, 2004, p. 18.