之三

民间移民西班牙路线图

浙江南部至少有60%的人是通过非法途径出国，有的乡镇中90%的人是偷渡出去的。他们大多数人的出国轨迹是:先是风餐露宿、偷渡国境,在欧洲地下工厂充当廉价劳工,进而借助“中国制造”优势开始经营,形成了一支独立的经济力量。

与王肖影出国之路相比,郑建茂更为艰难。1995年10月初一个清冷之夜,19岁的郑建茂离开家乡浙江青田,踏上偷渡之路。

他乘火车先从上海到哈尔滨,再换乘国际列车穿过西伯利亚,经莫斯科进入乌克兰,在基辅潜伏2个星期后,进入匈牙利。一路上,蛇头带他趟过第聂伯河、德涅斯河,翻过冷杉覆盖的克喀尔巴阡山，横穿斯洛文尼亚,12月13日进入意大利边境城市乌迪内,这是青田人通往富裕西欧的第一站,之后辗转抵达马德里。

王利博制图

秘密路线入欧

移民海外的渠道有家庭团聚、劳务输出、出国留学、第三国签证、私买公走等形式。公开资料显示:改革开放后的第一个10年，即1979—1988年,县内批准出国、领取护照的便达16206人。1991—2000年,共批准出国117476人,2000年高达29980人,创历史新高。

但这依旧满足不了青田人的需要。浙江工商大学公共管理学院夏凤珍认为，浙江南部至少有60%的人是通过非法途径出国，有的乡镇中90%的人是偷渡出去的。据报道,进入欧洲的秘密路线有多条：南线经云南、泰国、尼泊尔、中东到南欧;东线经南美转道西班牙进入南欧;北线由俄罗斯、乌克兰、意大利进入南欧。

他们大多数人的出国轨迹是：先是风餐露宿、偷渡国境,在欧洲地下工厂充当廉价劳工,进而借助“中国制造”优势开始经营,形成了一支独立的经济力量。

“一个人出国，大约就要花10万元左右的中介费用,到国外后,再花3到5年的时间来把这笔钱还清”，知情者说,“他们之所以愿意花这么多的费用，主要是巨大的打工收入刺激,当时在国内每月不到200元的薪水,到了西班牙,可以拿大约2000元的月薪。当然,大多是通过亲戚相互带出去的，这种肯定就不收钱。”

目前有8万左右青田人在西班牙。巴塞罗那自治大学的Irene从事跨国移民研究，她认为青田人是典型的经济移民。“西班牙的青田人并不是从中国直接过来的，他们把欧洲看成一个整体，在欧盟范围内寻找机会，逗留时间长短取决于那里是否有发财的机会。”Irene说,“他们不是单向的移动，哪里有机会就去哪里，他们是网状的，有不同的结点,很多青田人在南欧有生意,在法国的马赛、意大利的米兰都保持着游动的状态。”

商业文化融合

“在商业文化上,他们一改中国传统式的家族经营，开始雇佣乡邻,为家乡的待业青年提供新的就业机会。在资金不足的情形下,开始尝试合资或股份制的经营模式,部分实行现代的管理与投资(入股分红)分开的经营模式。有的大企业成立了董事会以制定重大的商业决策”，浙江师范大学华侨华人研究中心郭剑波分析认为,侨商的经营管理模式正日益趋向正规化、国际化。侨商克勤克俭、步步为营的传统经营理念融入了西方商业经营的风险意识和先进的管理体制,更使得一部分侨商成为富甲一方的商业巨子,成为西方商业文化理念与中国传统商业文化理念嫁接出来的精英。

郭剑波认为，华人餐馆的增多,导致同业竞争越来越激烈,一些华侨坚持实用的经营理念,在西方商业经营模式的冲击和影响下,积极学习西方之长,打造出一种中西合璧的经营模式。他们走出唐人街大办餐馆,一改中国传统的家族式经营策略,开始通过融资协作扩大规模,转向股份制经营,商业投资的风险意识和魄力明显增强。如青田旅德侨领孙焕然在莱茵河上开设了全欧洲最有特色的豪华型水上餐厅,餐厅建在一艘古色古香的中国式画舫上,命名为“海洋城市”。

在义乌小商品市场,就有不少从事国际贸易的青田华侨。在罗马尼亚、乌克兰、希腊等国,青田籍批发商独树一帜。据不完全统计,海外青田人拥有全球注册的服装、袜子、电子等品牌超过100个,在浙江、福建、广东定点制作,或在德国、瑞士、意大利等国制作，每年从中国出口额达100多亿美元。

(上接第九版)

一方面,青田外出的人员文化不高;另一方面,因为中国人出于习惯和显摆的心理,喜欢现金交易,同时可能漏税。这些在外人看来,就成了炫耀和嫉妒。

对于这次空前严厉的打击，许多当地华商将此归因于高平家族的“炫富”。高平的太太此前在接受当地电视台专访时,曾把记者带到家里，将放在床底下的爱马仕提包一个个拎出来介绍说:“虽然打拼得很辛苦，但每天晚上能躺在这些奢侈品上睡觉,也觉得很幸福。”

好赌豪赌和显富露富成为华商的符号。据西有关方面统计，华商住3000平方米以上别墅的有40户，买别墅者增到240余户等。

在高平案发后，西班牙华商团体在当地华文媒体上发布倡议书,其中一条就是要华人老板们“保持低调、不要炫富”。

这份倡议书说:“所有华人自觉停止任何形式的炫富行为,特别是在西班牙主流电视台、报纸的炫富。在当前西班牙失业率居高、经济持续低迷、民众诸多不满的情况下,华人任何形式的炫富都是不合时宜、刺激西班牙人、加剧西班牙民众对华人不满的行为。”

倡议书还具体建议华商们“购置好车尽量止于宝马与奔驰等常见品牌”。

手记

像积累财富一样赢得尊重

作为西班牙经济的组成部分，华商一直起着举足轻重的作用,华商的“出事”,无疑刺激了旅居西班牙的10余万华人的神经。

一个又一个的财富神话,让浙商成为中国商人的典范。为“寻梦”,他们漂洋过海;为“创业”,他们抱团取暖。一批又一批勇往直前的人,谱写了一曲血与泪、爱与痛相互交织的激荡之歌。当然,其持续不断的非议,似乎也与生俱来。

西班牙华人是中国侨民的一个缩影。一直以来,我们认为自己在海外反复被妖魔化,其形象大打折扣。很多国家实施针对中国移民的“苛刻”政策,许多华侨华人团体奔走于政府各机构部门,要求还中国移民一个公道。但是,很多时候抗争都不了了之。

与此同时,反思也必不可少。一如一家华文报纸的评论:当部分违反法律遭处罚的华商在怨叹，西班牙社会为何总是针对中国人时,他们应该考虑得更多的是,如何规范经营,即使被查也是滴水不漏,而不是依然违法与抱以侥幸心理,仅靠谋求规避政府稽查的方法来防止被罚,那是很可悲的。

中国商人是聪明的,但很多时候却用在了如何增加“灰色收入”上。何时让丑闻远离中国移民经济圈,值得我们华人探讨与期待。对于中国移民来说,真正赢得当地社会的尊重和肯定,和积累财富一样至关重要。

九、十版稿件均由本报记者闵云霄采写