

中国广州的非洲移民与当地居民的跨种族互动^{*}

Interracial Interactions between African Migrants and Local Residents in Guangzhou, China

周 敏^{**}
(ZHOU Min)

许 涛^{***}
(XU Tao)

摘要

对于非洲人而言，广州是充满创业机会的移民门户城市。与传统意义上的国际移民不同，在广州的非洲人大多是持临时签证或非法居留的暂居者，多为白手起家的中小企业家和商人。他们与当地居民住在同一社区，与中国的中小企业家和个体工商户以面对面的原始方式进行商贸活动，而他们在生意来往中所接触的中国人大多是没有广州户口的国内移民。非洲人与中国人在当地市场和居民社区的频繁接触和多方位互动所形成的复杂关系对研究种族问题提供了难得的机会，对于超越经典的非黑即白的二元种族理论和少数族裔创业理论也提供了新的实证依据。在本文中，我们通过深入访谈与实地观察，聚焦于研究影响跨种族互动和种族关系动因与结果。我们的研究表明，非洲人与中国人的跨种族互动在经济层面上呈现相互依赖以及和谐与冲突相互平衡的功利关系，而在社会和文化层面上的种族关系则更是复杂，充满矛盾。然而，跨种族互动形成了很多相互交织的社会位置和身份认同，创造了超越种族、阶级和移民身份的合作空间。

关键词：国际移民、国内移民、移民创业、在中国经商的非洲人、种族关系、个体工商户

Abstract

For Africans, Guangzhou is China's southern gateway city that is full of entrepreneurial opportunities. Unlike the international migrant in the traditional sense, Africans in Guangzhou are mostly sojourners who are either temporary visa holders or visa overstayers. These international migrants are independent merchants doing business with Chinese entrepreneurs who are mostly internal migrants without a Guangzhou *hukou*. The international and internal migrants are not only doing business with one another

^{*} 我们感谢为这项研究提供的慷慨资助和帮助的机构和学者，包括中国中山大学长江学者讲座教授基金，美国洛杉矶加州大学的王文祥伉俪美中关系与传媒讲座教授基金以及新加坡南洋理工学院人文与社会科学学院的教师研究基金。作者感谢研究助理李炎军、雷森远、徐成伟等人的大力协助。作者还感谢郭南对本文的文字润色以及建设性意见。但作者对本文的内容承担全部责任。

^{**} 周敏 社会学博士、美国洛杉矶加州大学（UCLA）社会学教授、亚美研究学教授、王文祥伉俪美中关系与传媒基金讲座教授、亚太中心主任。电邮地址：mzhou@soc.ucla.edu

^{***} 许涛 社会学博士、浙江师范大学政法学院副教授。电邮地址：xutao@zjnu.edu.cn

but also live in the same neighbourhoods amongst local residents with Guangzhou *hukou*. The encounter of a racially different group of foreigners along with a socially marginalized group of internal migrants at the local level offers an opportunity to explore the concepts of “the other” and race beyond the classic outsider-insider, foreigner-native, or black-white binaries. This study focuses on exploring the causes and consequences of intergroup relations between African and Chinese merchants. Based on in-depth interviews and systematic field observations, we find that interactions between Africans and Chinese are economically interdependent and are a sociocultural contentious process. These processes shape a myriad of intersecting identities and create room for cooperation that transcends race, class, and migrant status.

Keywords: International migration, internal migration, migrant entrepreneurship, African migrants in Guangzhou, interracial relations, individual entrepreneurs

一、前言

与许多全球北营（Global North）发达国家不同，中国从来都不是一个国际移民接收国。即使中国在21世纪之交工业化与全球化程度越来越高，移居中国的外国人数量仍然微不足道。然而，自1990年代末期以来，越来越多的非洲人涌向广州以及一些新兴的国际化城市如浙江义乌（Le Bail, 2009）。尽管没有较为确切的官方数据，但是据保守估计，21世纪之交在广州居住的非洲人数在30,000-50,000之间（蔡国萱、黄玉, 2008; Wang et al., 2009）。新闻媒体报道的估值更高，高达200,000以上¹。在广州的非洲人大多集中在西北角的小北路、广园西路一带的居民区，而那里的居民区大多数是国内移民（internal migrants）聚居的城中村。这些来自非洲的国际移民在国家身份、种族、宗教、语言和文化背景方面与中国人有着巨大差异。他们与传统意义上的国际移民不同，既不是低技能劳工，也不是高技能技术移民，而多为白手起家的小企业家和个体商人。非洲人来到广州这座商业历史最悠久的中国城市，与当地居民住在同一社区，与中国的中小企业家和个体商户以面对面的原始方式进行商贸活动，而他们在生意来往中所接触的中国人大多是没有广州户口的国内移民（Bertoncello & Bredeloup, 2007; Bodomo, 2010, 2012; 蔡国萱、陈杰, 2008; 蔡国萱、黄玉, 2008; Li et al., 2008; 许涛, 2010）。非洲人与中国人在当地市场和居民社区的频繁接触和多方位互动所形成的复杂关系对研究种族问题提供了难得的机会，对于超越经典的非黑即白的二元种族理论和少数族裔创业理论也提供了新的实证依据。在本文中，我们通过深入访谈与实地观察，聚焦于研究影响跨种族互动和种族关系动因与结果。我们的研究表明，非洲人与中国人的种族互动在经济层面上呈现相互依赖以及和谐与冲突相互平衡的功利关系，而在社会和文化层面上的种族关系则更是复杂，充满矛盾。然而，跨种族互动形成了很多相互交织的社会位置和身份认同，创造了超越了种族、阶级和移民身份的合作空间。

¹ 2008年，广东省政府登记了2125名持有长期签证的非洲人和163,000名持临时访问签证的非洲人，其中80%在广州（Wang et al., 2009）。

二、理论回顾：族裔经济，移民创业与少数族裔企业家相互交织的社会位置

在国际移民研究中，族裔经济（ethnic economy）通常是指移民接收国的少数族裔群体成员所拥有的企业，移民创业（immigrant entrepreneurship）被认为是处于社会边缘的少数族裔移民群体融入接收国主流社会的有效途径之一（Olzak, 1992; Waldinger et al., 1990）。有关理论文献在分析层面上区分了两种不同类型的族裔经济：一是少数族裔中间商经济（middlemen-minority economy）。少数族裔中间商主要由小零售商所组成，他们的商铺大多设在贫穷的少数族裔社区内，服务于贫困社区居民的基本需求，另一个特点就是顾客的族裔身份不同于业主的族裔身份。比如在洛杉矶拉丁裔移民聚居区和黑人区经营的韩国商人就是典型的少数族裔中间商。二是聚居区族裔经济（ethnic enclave economy）。聚居区族裔经济的行业构成更为多样化，企业家所从事的行业既包括不同规模的零售业，也包括各类专业服务，还包括制造业和进出口业。既服务于族裔聚居区的同族和异族居民（大多是低收入家庭），也服务于居住在族裔聚居区以外的同族或异族的中产阶级客户。比如纽约的唐人街和旧金山的唐人街都是很典型的聚居区族裔经济的例子（Zhou, 2004）。少数族裔中间商经济与聚居区族裔经济两个概念的区分，有助于我们理解移民创业对于个体或群体社会流动与族裔关系的因果联系。

目前关于国际移民和少数族裔创业的文献大多从西方移民接收国或殖民地社会中发展而来。在美国的社会背景下，少数族裔中间商有以下一些明显的特点：第一，他们倾向于从事小型而较为灵活的零售和服务业，因为他们中的大多数人有暂居倾向，希望可以快进快出，最终叶落归根，回到祖籍国。第二，他们从事的零售和服务业大多是主流经济或大企业所不屑的行业，服务对象仅仅是当地社会边缘化的异族贫困群体。第三，虽然他们的教育水平与家庭收入高于其服务对象，甚至也高于主流群体的一部分成员，但他们在接收国的社会分层结构中仍处于中间的社会地位。第四，他们不属于也不认同自己做生意的社区，更谈不上在那里扎根（Bonacich, 1973）。历史上在少数族裔的本土或移民群体的贫困社区里经商的犹太人、意大利人、日本人和华人等，以及当今在黑人聚居的贫困社区开店做生意的韩国人，都是典型的少数族裔中间商（Lee, 2002; Min, 1996）。

与少数族裔中间商不同，聚居区族裔经济的企业家和商贩则在同族的聚居区开业做生意，如在唐人街经商的华人。相比之下，聚居区族裔经济的企业家的经济活动更加多样化和全球化，不仅包括满足当地居民基本生活需要的零售与服务行业，还包括与主流经济相同类型和规模的行业。他们的顾客或雇员的社会经济背景也十分多元化，包括居住在聚居区内外的本族裔群体成员和社会经济背景不同的非本族裔群体成员。在族裔聚居区内，企业家和商贩是社区的精英，他们深深根植于同族裔的社会结构与社会网络之中（Zhou, 1992）。聚居区族裔经济所开辟的向上社会流动的路径，不仅使企业家本身受益，也使同族的工人受益，同时也有益于族裔社区的发展。少数族裔中间商虽然为部分企业家提供了一条社会流动的可行路径，但是对非本族裔的顾客或雇员的向上社会流动以及自己生意的所在社区的贡献则很小（Zhou, 2004）。

在族裔经济中，业主与雇员或顾客之间的关系是相互依存的，因为前者生意的成功需要与后者的合作（Gold，2010）。但是，由于种族、文化、阶级（社会经济背景）及移民身份的差异，双方往往比较容易发生矛盾和冲突。族裔属性（ethnicity）作为划分身份认同的象征，经常与阶级交织在一起，体现在经济交易中非对称的权利关系。少数族裔企业家和商贩大部分是国际移民，因而他们的族裔属性不仅与阶级互动，也与移民身份互动。

在聚居区族裔经济中，业主与雇员或顾客之间可以通过基于共同的族裔属性的团结（ethnic solidarity）和可执行的信任（enforceable trust）来有效地调节矛盾的发生和恶化，避免冲突的发生（Portes & Zhou，1992）。虽然同一族裔群体的内部多元化，源自不同方言或不同宗亲的族裔成员也有可能引发冲突，但是，这些内部差异和内部争斗在移民接收国社会中显得没有那么重要。在接收国主流社会中少数族裔群体的社会位置基于相同的族裔属性，因此，在聚居区族裔经济内的企业家（他们往往同时也是为自己打工的工人）和同族的雇员和顾客可以由于他们在大社会中相同的社会位置形成合作关系，并在族裔社会网络和社区支持的基础上巩固合作关系，减低冲突的可能性。

相比之下，在少数族裔中间商经济中，业主的族裔属性与顾客或雇员的族裔属性不同，两者之间由于不同族群在社会上的不同位置而产生不对称的权利关系（Gold，2010；Kim，2014；Min，1996；Park，1999）。少数族裔中间商通常不会在其经营的贫困社区进行长线投资，他们本身的少数族裔身份和边缘化的社会位置使他们处于不上不下的困境。在主流社会中，这些业主被视作“他者”（the other），而在他们开业的贫困社区里，他们不仅被异族的土生或移民居民视作“他者”，还被他们视为消耗和掠夺社区资源的“剥削者”和不可信赖的“外人”。语言和文化的差异，进一步阻碍了业主与顾客或雇员的沟通和相互信任，紧张的族群关系又强化了他们本身少数族裔中间商的弱势（Min，1996）。但危机出现时，异族的土生或移民居民会把他们在主流社会中所遇到的结构性歧视和不公平待遇的愤怒发泄在少数族裔中间商身上，而这些少数族裔中间商却缺乏为自己申辩的政治权利（Min，1996）。因此，少数族裔中间商与顾客或雇员在经济交往中所形成的紧张的关系，不仅是由族群成员之间在语言、文化、社会经济背景等方面的差异所引起，还因族裔属性的不同而恶化。此外，各种不同因素（包括语言、文化、社会经济背景、族裔属性、业主所从属的移民群体的社会地位、经济低迷期、社会本土主义和激进的反移民政治以及媒体的族裔刻板形象的宣扬和放大等等）的相互作用，进一步加深种族误解、成见和矛盾（Bialogorski & Bargman，1996；Kim，2014；Min，1996；Park，1999）。

然而，过往的研究发现，即使具备发生冲突的条件，少数族裔中间商在城市贫困社区中的商业活动一般还是比较有序地进行。李智英（Lee，2002）有关美国贫困社区的商业活动的一项研究发现，在贫困社会里经常发生的种族冲突是一种扭曲了的大众刻板形象，实际上这些社区里的商业活动是比较有序的，而社会秩序与合作则通过大量的和不断的互动和协调得以维持。因此，文明相待而不是冲突才是这些贫困社区商业活动的常态。Steven Gold（2010）在一项关于全美国移民商人与本土少数族裔顾

客之间冲突的综合研究中，令人信服地证明了不同族裔群体之间的冲突并非完全源于移民、城市贫民和其他弱势群体的行为，而更多的是因为一些有权势的组织、个人与利益集团（包括政府组织、大公司、政客以及白人选民）的行为所导致。这些研究表明，相互作用的社会力量造就了种族关系发生的各种社会环境。

尽管现有的族裔经济理论对于解释在中国的国际移民创业现象有局限性，但是却提供了一个合理的理论出发点去理解在不同接收国社会环境下的族群关系的复杂机制。第一，族裔经济理论认为接收国社会存在着基于种族分层的社会结构，占主导地位本土多数群体（白人）居首，本土少数族裔群体（非洲裔或其他肤色较深的族裔）居于底层，移民群体（亚裔或其他肤色较浅的南欧裔、阿拉伯裔和拉丁裔）居于中间。因此，族裔经济理论臆断族群认同，身份认同和社区结构仅仅建立在种族或族裔属性的基础上。其实，种族或族裔属性与阶级、移民身份是相互交织、互动的。在没有复杂的种族问题的接收国中，例如中国，种族与阶级、移民身份的互动未必相同，这种互动对外来移民与本地人的群体关系的影响也不尽相同。第二，族裔经济理论臆断无论是定居或暂居的外来移民，他们都必须融入接收国的当地社会。其实，移民在接受国取得合法永久居留权和公民权或融入本地社会，都十分不易，也不是所有移民都期望融入当地社会。例如在中国的移民身份与在西方接收国的移民身份可能会具有不同的意思，移民身份与阶级的互动也会不一样。第三，族裔经济的视角只关注处于不同社会地位的少数族裔企业家与非同族的少数族裔顾客或雇员之间的冲突关系，但是忽视了相同阶级和移民身份的少数族裔企业家与非同族的企业家之间的相互依存关系。研究在中国社会情境下的群体关系，有可能揭示出在现存文献中尚未发现的冲突与合作机制。

广州的非洲人已经成为一个显而易见的外来种族群体，他们的社会经济背景相对高于中国的国内移民。目前已经有很多学者关注这个新群体（Bertoncello & Bredeloup, 2007; Bodomo, 2012; 蔡国萱、陈杰, 2008; 蔡国萱、黄玉, 2008; Cisse, 2014; Haugen, 2012; Le Bail, 2009; Li et al., 2008; 许涛, 2010）。但是，大部分现有的研究文献专注于描述非洲移民去广州的原因以及他们在广州的居住和经济状况等。而对于非洲人与中国人日常交往而产生的相互关系的研究却相对较少。非洲的中小企业家与中国的同行在一个新兴的全球化城市的市场和社区交往，可以为在与全球北营发达国家完全不同的社会背景下探索种族问题和族群关系提供难得的机会。我们的研究探讨了探讨两个主要的问题：（1）非洲商人与中国商人如何在地方市场中互动？（2）在一个新兴的全球化城市中，这两个不同的移民群体如何跨越种族、阶级和移民身份的边界为各自的利益寻求合作的有效路径？我们认为，共同的经济利益与社会建构意义上的共同身份可以开创和扩大合作的空间，而感知的或实际意义上的社会地位的不平等则可能导致冲突。

三、调查地点，数据与方法

（一）调查地点——作为非洲移民接收地的广州

广州是中国的南大门，距离香港约120公里，是广东省的省会和中国的第三大城市（仅次于上海与北京），截至2010年2月，广州人口为1270万人²。对于外国商人而言，广州充满的独特商机是中国其他城市不可比拟的。历史上，广州是中国最重要的贸易港口，被称为海上丝绸之路的起点，最早可追溯到秦朝（公元前221年至公元前206年）。在唐朝（公元前618至公元前907年）扩展到东南亚、南亚、中东以及非洲东部和北部。广州也是中国人与非洲人和其他海外的黑人奴隶首次接触的地方。由于明朝（公元1368年至公元1644年）颁布的海禁法，广州港1840年以前是中国唯一对外开放的港口。

广州一直处于中国经济改革的前沿，领先于其他地区，自1980年以来一直保持着两位数的平均年增长率。从地理位置的角度，广州位于珠三角的中心，是中国最重要的制造业中心、商业中心以及贸易港口，被称为“世界工厂”，生产优质产品，从服装、面料到鞋子、玩具、电子产品和摩托车等等（Xu & Yeh, 2005）。广州也被视为中国的香港，珠三角的金山，因此吸引了来自中国其他地区的农村或城市的大量国内移民，寻求更好的经济机会和更好的生活。尽管有户口制度来严格限制人口，在20世纪90年代末期，在广州没有当地户口的外来移民数量与有当地户口的居民数量的比例为1: 3（Zhou & Cai, 2008）。许多从农村到城市的国内移民，由于没有当地的户口身份和权益，只能把自营职业（如中小零售或批发商业等）作为一种有效的社会流动途径。这些中小商贩所经营的业务正好能够迎合非洲商人日益增长的商业需求（Bodomo, 2010；蔡国萱、陈杰，2008；蔡国萱、黄玉，2008）。

广州还有以下的原因吸引非洲商人。首先，广州有完善的综合批发市场体系，良好的仓储基础设施以及为国内或国际贸易商提供的便利的物流服务（蔡国萱、陈杰，2008；蔡国萱、黄玉，2008；许涛，2010）。广州交通便利，广州港是珠江三角洲地区以及临近省份的重要交通枢纽，有铁路，高速公路和其他直接的途径通到香港及其他国际目的地。

第二，作为中国最重要且最便捷的入境口岸，外国商人可以比较容易地避开中国严格的签证限制来往中国经商。例如，中国的多次入境旅游签证或非商务访问签证，有效期为一年，允许每次30天或90天的入境时间，这两种签证不难获得（许涛，2010）。广州毗邻香港，持有这种签证可以往返于广州与香港，比起在中国境内办理签证延期，这种多次出入境的方式成本较低，相对方便。

第三，与其他省会城市相比，广州市政府对外国人的控制相对宽松。外国人可以在房屋出租市场上找到住房，官方基本不管，本地人也不反对（Li et al., 2008；许涛，2010）。除此之外，广州的非正规的民间住房市场，尤其是城中村，有大量经济实惠的出租房，为那些被正规的房屋出租市场排除在外的国内和国际移民提供了更多的选

² 广东省统计局，广东省2010年第六次全国人口普查主要数据公报[1]（第1号），网址：http://www.stats.gov.cn/tjsj/tjgb/rkpcgb/dfrkpcgb/201202/t20120228_30384.html，上载日期：2011年5月9日，浏览日期：2021年3月3日。

择。城中村，意思是城市中的乡村，是当代中国城市化进程中的独特的城市形态。城中村是被新开发的房地产所包围的村庄，农民在村子里拥有自己的房子，他们变成城市居民以及失去土地以后，把自己的一部分或全部房子出租，增加工资以外的收入。对于当地农民来说，房租收入相当可观，尤其是随着国内移民需求的增加。国内移民没有当地城市户口，他们收入低微，无法在城市里的正规房屋出租市场上租到房子（Zhou & Cai, 2008）。广州的城中村数量居全中国之最（Chen, 2012; Zhang, 2003）。非洲人在城中村找住房的原因与国内移民相类似，两者都是因为户口身份和经济的原因（Li et al., 2008）。

（二）研究资料来源

我们研究资料源自两项相关的研究。其一是“广州地区非洲人的社会适应研究”（许涛，2010）。这项定性研究聚焦于研究非洲商人为何及如何来到广州，他们如何寻找住房和商业机会，如何适应广州的生活方式，他们带来何种社会支持系统或如何重建社会支持系统，以利于他们适应新城市的生活环境，寻求的商业发展机会。这项研究的资料主要来自对31名在广州居住了6个月以上的非洲商人（26名男性，5名女性）的深度访谈，以及对2008年至2009年间在非洲人聚居社区和主要购物中心的参与观察。

另一项研究是“在穗非洲人”（Zhou, 2010, 2011）。这是一项运用混合方法的探索性研究，聚焦于跨种族动态关系，探索在广州的非洲人和本地居民如何看待对方，解释他们是否用种族化的眼光看待对方，他们的看法如何影响双方的种族态度与互动关系。资料的收集时间在2008年至2011年间，分别在广州的三个不同社区用滚雪球方法抽样进行问卷调查，深度访谈和系统实地观察。三个社区分别为位于小北路和广元路一带的非洲人聚居区，毗邻非洲人聚居区的居民区，以及远离非洲人聚居区的居民区。这项研究包括定量和质性资料。但本文只采用来自对95名商人（50名非洲人，45名中国人）的深度访谈以及在三个社区的主要商业街、批发市场及购物中心所进行系统实地观察的质性资料。在本文中，我们对上述两项研究的质性资料进行再次梳理和分析，重点关注从事个体经营与参与商贸的非洲商人与中国商人以及他们的相互关系（Zhou et al., 2016）。

四、研究结果

（一）多样化的背景

现有的研究与我们的研究数据表明，在广州的非洲商人大都是年轻单身的男性，他们来自不同的国家，主要是来自西非的前法国与英国的殖民地。尼日利亚人是最大的群体，还有来自加纳、几内亚、喀麦隆、刚果、坦桑尼亚和赞比亚等国家（Bodomo, 2012; 蔡国萱、黄玉, 2008; Haugen, 2012; Li et al., 2008; Zhou, 2011）。非洲商人虽然来自不同的社会经济背景，他们中的大多数都受过良好的教育并且精通英语和法语。相比之下，非洲商人的阶级地位比与他们互动的中国商人更为优越，他们受过大学教育的比例（60%）比他们的中国同行（20%）高出三倍左右。尽管双方都不精通

对方的语言，两个群体可通过人工或者机器翻译以及手势来进行面对面的交流。在非洲商人中，留学生是一个不可忽视的群体。这些留学生靠中国的奖学金来到华学习，他们最初并没有创业的抱负，来到中国以后，看到了很多机遇，也受到其他来中国淘金的同胞的影响，便很快地转向经商。因为中国临时签证的诸多限制，一些非洲留学生利用有效的学生签证，致力于经商和出口生意。而中国的商贩大部分是来自全国各地，从农村流入城市的没有当地户口的移民（Zhou, 2010）。

尽管非洲商人来自不同的国家和地区，有着与传统移民不同的社会经济背景（传统国际移民大多数是不熟练或半熟练的劳工，或者是政治、经济或宗教的难民），但是他们被视作一群没有内在差别的、长得一模一样的“外国人”。很多中国人对这群“外国人”存有偏见，认为他们虽然做生意很精明，但他们来自贫穷落后的非洲国家，天生贫穷愚笨。语言和文化的障碍减弱了非洲商人阶级地位和社会经济背景的阶级优势。

（二）共同的商业目的

非洲商人离开家人和祖国去广州发展，最初只是“旅居者”，并无意广州长久地留下来（Haugen, 2012; Le Bail, 2009; Lyons et al., 2013; Şaul & Pelican, 2014）。除了少数人去中国只是为了猎奇，大部分非洲人来广州寻求生意机会。用他们自己的话来说，他们是去追“中国梦”，要“赚大钱”。这些非洲商人主要从事商贸活动，出口如服装、纺织品、鞋类、玩具、电子产品、家具、电池、摩托车、建筑材料等廉价商品（蔡国萱、陈杰，2008；蔡国萱、黄玉，2008）。

最早到广州的非洲商人是一群长期以来一直在东南亚和香港做生意的非洲人，在亚洲1990年代末经济危机以后，他们认为广州是新的机会之地（Bodomo, 2010; 蔡国萱、黄玉，2008; Le Bail, 2009）。我们的研究表明，这些非洲人大约有四分之一以上已经在亚洲的其他国家或地区做过生意，他们到广州是为了寻找赚更多钱的机会。L.K.是个40岁的尼日利亚商人，在中国住了11年，他在访谈中回忆道：

“我以前常驻香港，从那里出口商品，我在1998年时，听说广州同类商品的价格要低很多，所以我就来到广州试一下水。第一次的尝试，所获得的利润比预期要好很多，所以我毫不犹豫地把我的生意迁至广州。”

由于非洲市场需求很高，而中国的工业产品价格低廉，许多非洲商人充分抓住中国的新机遇，取得了巨大成功。有些人甚至放弃他们在自己国家的专业工作，跑来中国赚大钱。穆罕默德，一位38岁的马里人，一年前来到中国，他说：

“当时有种说法，人们可以在中国街头捡到黄金。我的很多朋友去中国时钱包瘪瘪，回来时钱包鼓鼓。我曾是一名大学讲师，那些做生意的朋友比我的薪水要高。他们怂恿我，我自己也想发财致富呀。于是我辞职来到广州，后来又搬到义乌。我注意到钱并不好赚，我们之间的竞争也十分激烈。我还是成功地赚到比我在非洲当老师更多的钱。”

这些成功的故事，激励了很多在各自国家的朋友和家人。随后他们纷纷通过社会网络来到广州，为了经济利益去追求中国梦。这个目标与跟他们做生意的中国个体商户的经济利益不谋而合。

（三）生意往来的商业接触

非洲人的创业目的和抱负与那些在广州的国内移民商人极为相似。我们的研究表明，80%以上的中国个体商户是国内移民（Zhou, 2010）。大概有70%的中国个体商户的主要客户是非洲人。非洲商人大致可分为三类：第一类是非洲的进出口贸易公司的外派代表，他们拿工资，加上业务佣金。有些人还有自己的生意。他们通常资金充足，通过正规渠道与中国公司和厂商进行大宗贸易。他们很少与当地个体商户进行交易，但经常雇用中国的代理商、贸易伙伴和其他中介机构（Cisse, 2014）。

第二类是有从商经验的个体商人，这类商人从前在东南亚和香港做过生意，是有丰富经验的贸易商，他们通常有在中国长期做生意的计划，在中国经营自己的中小型公司。他们有些直接与中国的厂家进行交易，但大多数也会像第一类的商人那样，依赖的中国代理商、贸易伙伴和其他中介。他们大都在广州设立办事处，较长期地在广州居留，甚至经常超过签证允许的时间。虽然他们穿梭于香港与广州两地来规避签证的时间限制，但他们离境后仍保留着在广州的住所。

第三类是小商贩，相较于第一类与第二类非洲商人，这类商人的人数最多。他们具有不同的社会经济背景 and 不同程度的商业经验。这些小商贩在当地与中国人一起生活，穿街走巷，出没于当地的批发商城和街头市场，与中国商人进行面对面的交易。他们经常手拿计算器，提着大手提箱和大号黑色塑料垃圾袋，所以当地人称他们为“计算器商人”、“手提箱商人”和“垃圾袋商人”等。他们中的一些人后来有了自己的中小型出口公司，就像第二类商人那样拓展业务。

非洲的个体商户来自不同的国家，文化、语言和宗教各不相同。跟非洲人做生意的中国个体商户也来自不同的地区，讲不同的方言，各有不同的地区文化。他们都把对方看成是同类的一群人，尽管双方和各自的内部也充满了竞争性和对抗性，但共同的经济利益使非洲人与中国人之间的进行着有序的跨种族交往，由此产生和发展跨种族的互动模式和关系。

非洲人与中国人之间的生意往来，有以下几种主要模式。一种模式是非洲商人通过中国的中间商与厂家打交道（个体代理商或代理公司）；另一种模式是非洲商人直接与厂家打交道；第三种模式是原始的零售方式，即“一手交钱、一手交货”、“你买我卖”的模式。尽管存在较大的语言和文化障碍，这三种不同的跨种族互动模式，都是建立在相互依存、互惠互利、心平气和、相互合作的基础之上。中非商人双方通过长期的生意往来建立了商业互信，也有一些人还建立了友谊关系。例如，一位叫保利的38岁的尼日利亚人回忆说：

“我是一个纺织品出口商，跟老张做了三年多的生意。虽然我们经常见面，但是我们的关系仅仅是生意关系。有一次，我带着50多万元的现金来到广州，但我的生意只需要15万元。我在中国没有银行账户来储存剩下

的35万元，带着那么多现金很不方便，很不安全。于是我把剩下的现金留给老张作为未来交易的押金。老张十分惊讶。他把这看成是一种信任，老张很快就把我当成他的好友。从那之后，我们的关系变得越来越好。在我现金不够的时候，他还不时帮助我。”

美姐在小北路经营一家小商店，专卖便宜的牛仔裤和休闲服。这位32岁的中国女商人回忆道：

“我第一次看到黑人来我的店，很害怕。他们双眼直勾勾地看着你，咧开嘴笑。中国人没有这样的。但没多久后我就习惯了，他们只是看起来与众不同罢了。他们很有礼貌，很尊重人，给我带来了许多生意。可以说，在生意上，大家互相需要。后来我跟一些黑人顾客还成了朋友，还把他们的介绍给我的卖电子产品的朋友。我们还不时在麦当劳一起吃午饭。”

然而，相互依赖与合作关系也有可能会出问题。在正常的商贸活动中，违反合约经常会导致冲突。例如，一些非洲商人会绕过中间商而直接与厂家打交道，导致非洲商人和中国代理商之间以及中国代理商和厂家之间的冲突。一些厂家的产品质量低劣，也有一些厂家不按时交货。非洲商人成为欺诈的受害者。一种常见的中国商人的欺诈手法是冒牌厂家代表。例如，当非洲商人向某厂家下订单时，通常需要交押金。有人声称是该厂家的代表，骗取了押金后就消失不见了。在非正规的生意往来中，规范不严，风险较高，这些欺诈行为不时可见，非洲和中国的生意人都意识到这个问题的存在。随着他们的业务增长，这些商人会重新通过有信誉的中间商或中介经纪公司交易。总之，他们之间的生意和业务关系通过“合作—冲突—合作”的循环而发展。根据我们的实地观察，即使生意关系高度紧张，也极少跟种族关系相关。

（四）非洲客户和中国租房经纪人

不仅国内或国际移民，初来乍到，寻找住房是当务之急。在广州，资金充裕的非洲生意人、非洲公司的高薪外派员工或短期出差到广州的商人，通常住在小北路一带非洲人聚居区的中等酒店或就近的豪华酒店。绝大部分的个体商人，由于暂时居留，再加上资金有限和签证的限制，会到小北路和广园路一带以及三元里附近的城中村寻找出租房，在那里的低端房屋租赁市场一般监管不严（Li et al., 2008；许涛，2010）。

大部分的非正规住房由城郊居民或农民拥有，他们通过非法加建或分隔房间来扩展出租单位，以增加租金收入。大部分中国国内移民没有当地户口，被视为“流动人口”。由于没有当地户口，这些国内移民难以获得与拥有城市户口的广州居民相等的就业、教育、住房、医疗和其他社会福利机会，是被制度性地排斥在外的一群人（Solinger, 1999；Zhou & Cai, 2008）。在非洲人到来之前，这一片地方就已经是隔离的国内移民聚居地，当地政府认定这里是贫穷拥挤、脏乱差、弊病丛生的坏区（Zhang, 2003）。对于居住在附近社区或城市其他地方的广州居民来说，非洲人聚居在这些坏区会加剧社区的败落和病态化，因此更加深了市民对他们的社会偏见。

非洲人之所以住在这片移民聚居区，不仅仅是因为房租低廉，还因为这里的政府对社区的管理松懈。大部分非洲人的廉租房集中在小北路和广园西路地区的城中村，这里有短期出租的简便房，租金灵活，对租户的入住人数要求不严。出租房类型包括两到三室的公寓单元，以及在城中村的普通公寓或私宅里临时改建的“火柴盒”式的单间。“火柴盒”式的单间配有一张床，一张小桌子，一个小浴室和一个炉子。也有一些出租房有共用的厨房和浴室。这些出租屋的业主通常是有当地户口的城市居民或城中村的前农户，租房经纪人往往也是国内移民。中国经纪人与非洲人面对面打交道，他们不仅从事房屋租赁业务，还提供额外的服务，比如向租户解释如何使用出租房的设施，带租户到附近熟悉环境，帮助租户解决因未付水电费而导致水电服务中断的问题，调解房东与租户关于押金、对租赁财产的损坏，以及可能的罚款等纠纷。由于额外的服务，经纪人通常会在租金的基础上另外收取10%—20%的服务费用。非洲人对此十分理解，觉得收费合理，因为经纪人为他们提供了急需的服务。通过频繁的接触，非洲客户和中国出租房经纪人建立了长期合作关系。例如，40岁的经纪人陈女士在办公室前的会客厅接受采访时回忆道：

“我15年前开始做这一行的时候，只是为了谋生，我当时不懂英语，现在也还是不懂，不过我学会了一些有用的单词，比如“你好！”“是”“不是”“需要租房吗？”“很便宜啊！”“成交了！”，等等。我的笑容、耐心、努力工作以及有求必应的态度，为我打下了很好的客户基础。这些非洲人喜欢我，也信任我，他们在自己的朋友圈帮我做宣传，现在他们都称我为“姆妈”，我有很多回头客，也有很多新客户。我这个办公室的会客厅就是他们晚上聚会的地方。我的工作不容易，但他们的工作也不容易，我们都是绑在一起的。”

有些租房经纪人甚至和他们的非洲客户成为朋友。张女士是一位会说一点英语的经纪人，她举了以下例子：

“我有一个客户，大家经常在一起吃午饭喝茶，后来我们成为好朋友。有一次，他的签证过期，被警察关了一段时间。他在拘留中心的时候，我是他的第一个也是唯一的求助者。他让我帮他卖掉一些家具和用品，把钱存到他的银行账户。我帮他做了，他很感激。”

（五）非洲客户与中国司机

对于非洲商人而言，另外一个基本的服务需求是方便而便宜交通工具，因为他们大部分人买不起车，或者没有合法身份拥有汽车和驾照。非洲人聚居区一带的公共交通四通八达，非常便利，可以通过公交车和地铁，连接到长途汽车站和火车站。虽然公共交通可以满足他们的日常需要，但并不能满足他们做生意的需要。

为了满足非洲商人对交通服务的迫切需要，国内移民抓住商机，在非正式的城市经济里开拓了私家车和面包车服务。有些非洲商人需要到较远的珠三角地区的工厂或批

发市场，乘坐出租车去太过昂贵，有时货物太多，出租车也装不下。为满足需求，私家车和面包车服务应运而生。这些交通服务的司机大多是自己有车，但没有经营服务许可证的中国移民。他们在非洲人聚居区附近的酒店和公寓前等客。他们通常与非洲人面对面对价还价，谈妥到某个地点的车费和额外的服务费用才出行。这些中国司机与非洲客户的关系非常像出租房经纪人与非洲客户之间的关系，双方都意识到对方的生意目的，大家都按规矩办事，相互合作，各得其所。

相比之下，非洲人与出租车司机的关系远不如与私家车面包车司机那样和谐一致。与私家车和面包车司机不同，出租车司机的生意并不依赖非洲客户，非洲人只是他们客源的极少一部分。每当出租车需求量很大的时候，尤其是下雨天或早晚的上下班高峰期，司机就会有选择性甚至歧视性地挑选客人，无论是中国人或非洲人。但是对于非洲人来说，那些亮着空车牌子的出租车一驶而过就是种族歧视性质的拒载，非洲人经常讲述被出租车司机歧视的故事。在我们对非洲人的问卷调查也得以证实，对于“你被出租车司机拒载过吗？”这个问题，40%的人回答说“有时”，25%的人回答说“经常”。

在我们的实地观察中，我们注意到出租车司机经常拒载在向他们招手的非洲人而转载中国客户。这说明出租车司机对待非洲人不是一视同仁。不过，参与我们深入访谈的出租车司机给出两个原因：一个经常被提到的原因是非洲人喜欢喷浓重香水的文化习惯。一位来自湖南的出租车司机李先生抱怨道：

“他们身上的体味很重，下车后这种体味还很久都散不去。我一闻就作呕，我的顾客闻到也不愿意上车，甚至上了车又马上下车。我并不是歧视这些‘黑鬼’³，我只关心我的生意，我在开车时自己都不吸烟，因为我知道我的客人很讨厌烟味。”

另外一个原因是付款问题。谈到拒载的问题，参与我们深度访谈的出租车司机几乎异口同声地说出同样的原因。出租车司机抱怨说，非洲人经常不按计划表的数额付钱，他们总是诸多理由，说他的朋友上次从这里到那里是多少钱等等来尽量少付钱。还有，他们经常拒付计费表上未显示的过路费或者附加费。一位有当地户口的出租车司机赖师傅说：

“我总是尽量避开那些非洲人，因为我不想为他们少付费的问题头痛。在白云机场我不能不接他们，就算我背运吧，我知道他们肯定不会付过路费。他们经常少付钱，12元的车费只给一张10元的，22元的车费只给你20元。只有‘黑鬼’⁴是这个样子，其他的老外或中国人不会这样的。如果不信你们可以问问其他的出租车司机。”

³ 中国人，尤其是广州本地的出租车司机对黑人常用的蔑称，带歧视意思。

⁴ 同上。

我们还发现，每当发生这类情况时，司机会通过无线电或发短信方式告知其他司机，因此强化非洲人少付费的负面形象。我们还注意到出租车司机一提到非洲人时，几乎都用贬义词“黑鬼”来形容。但是，租房经纪人、商人和邻居一般不会这样叫，除非他们遇到碰到类似的不愉快的事。

非洲人也通过自己的亲身经历和在朋友圈中流传的歧视性的负面故事，强化他们对出租车司机的怀疑和不信任感。他们还抱怨出租车司机会故意绕远路或在街上绕圈来多赚些钱。M.C.是一位加纳商人，在广州工作了三年，会讲一点广州话。他说：

“我经常坐出租车到东圃市场，知道大概多少钱。有一次出租车司机绕了很多路才把我载到东圃，计程表上显示是34元，我只给了他26元，25元的路费加上1元的燃油附加费，一分钱也不多给。司机很生气，不让我走。我用广州话对他说，“你别骗我，我不是老外，我是本地人，认得路！”听到我的话，他便骂骂咧咧地开车走了。”

类似的少付费行为实际上是非洲人对付出租车服务中的不诚实所采用的一种策略。错误信息与沟通不畅导致了出租车司机与非洲顾客互相形成偏见，加深了他们之间的恶感。

实际上，出租车司机与非洲人之间的关系远比一般人理解的更为复杂。广州的出租车司机有两部分人构成：一部分是有广州户口的本地司机，另一部分是来自其他省份、没有当地户口的移民。当地的出租车司机长期承包出租车，独立经营，他们通常只在白天交通繁忙时段载客，只干一班。没有本地户口的移民司机通常从本地司机手中转租经营。这些转租的司机必须更辛苦地在非繁忙时段载客，以弥补额外的转租成本。因此他们很难挑选客户，在非繁忙时段搭载非洲人要多于本地人，因而他们往往会显得更为宽容。

张先生15年前从河南省的农村移民到广州，做过工厂工人、建筑工人，后来成了转包出租车司机，他在接受采访时说：

“假如我能选择，我宁愿不载他们…不过我没有选择。当我看到他们拎着大包小包，忍受着别人看不起的眼光的时候，我也深有同感。回想起来，当年我年轻的时候跟他们一样，初到这个城市，也是拎着大包小包，忍受着本地人同样的瞧不起的目光。在一个新地方要生存的确不容易，所以即使我不喜欢他们的香水味道，我也会搭载他们。他们下车后，我会把窗子摇下来，开大空调，然后再去载下一位顾客。没什么大不了的事。”

在某种意义上，这种共同的被瞧不起的经历，使得非洲人与国内移民司机得以建立互相同情的关系，而本地司机和非洲人之间则很少发生这种关系。

除此之外，我们在田野调查的过程中观察到族群之间互动关系的明显变化。广州是一个文化多元的城市，种族在社会中也尚未成为等级制度的决定因素。中国人与非洲人相互迁就、相互包容。在我们后续的采访中，我们还发现出租车司机已经不再经常

提起香水味的问题。非洲人也说他们会少喷些香水，并多学习简单的汉语，跟司机闲聊几句。亚当是一位加纳商人，住在小北的非洲人聚居区。他说：“每当我说中国话的时候，中国人就很高兴。每当我说“你好”或“对不起”的时候，他们的脸就不会绷的那么紧了”。

五、讨论

对于移民创业和不同族群之间的动态关系，不同群体之间互动意味着什么？我们的分析表明，非洲移民与广州的生意人在经济上相互依存，在社会文化层面上却充满复杂和有争议相互关系。这些过程型塑了多元的和相互交织的身份认同，创造了超越种族、阶级和移民地位的合作空间。总而言之，非洲人与中国人无论是在生意上或在街道上擦肩而过的接触，大多是互利、正常和有序的。

促成这种互利而和谐的关系，有以下几个因素：第一，中非这两个族群有共同的经济利益作为基础，有白手起家的创业者的共同身份认同。这种象征性的身份认同符合各自群体对这个充满机会的城市的期待。第二，这两个群体深知自己的外来人身份，形成了一种勤奋刻苦的移民的共同身份认同。虽然这种身份认同也是象征性的，但有助于弥合（非洲）外国人和（中国）外地人的鸿沟。第三，这两个群体虽然在相同的行业从事相同的生意和业务，但并非竞争，而大多是互补，从而可以避免因经济竞争引发的种族冲突。第四，为了确保生意交易的成功，这两个群体有意识地培养互信。他们之间通过不懈的言行一致的努力来建立和加强互动关系，这种互动关系超越了种族的身份认同。如果有人破坏这种互信（如违反合约、欺诈行为等），这是某个贪心之人的个别行为，而不是“黑人”或“中国人”的群体恶行。尽管存在着明显的语言、文化和阶级等方面的差别，这些重叠的象征性身份认同有助于创造合作的空间，实现共同的目标。

我们的研究结果，与全球北营发达国家中在城市贫民区营业的移民少数族裔中间商的经历形成了鲜明对比，也打破了大众媒体和社交媒体对非洲人“愚笨、懒散和粗野”的负面刻板印象以及中国人结帮歧视老外和黑人的负面刻板印象。相反，在广州的非洲商人和中国商人的互动模式和群体关系，印证了李智英关于费城少数族裔社区商业活动中的文明特征的发现（Lee, 2002），也支持Gold（2010）提出的关于少数族裔企业家之间、少数族裔企业家与客户之间的互动模式基于合作的观点。

从理论的角度上我们可以提出以下的观点。第一，超越种族、阶级和移民身份的社会位置因社会背景而异。在广州的中国人或非洲人之间，以种族或族裔为基础的友好和互信几乎不存在。在中国的社会背景中，有两个原因。一个是由于在中国还没有形成种族化的社会分层制度。另一个是由于中国城市还没有形成边界清晰的族裔聚居区，导致少数族裔中间商与聚居区族裔经济企业家两者的区别模糊不清。

第二，在美国少数族裔聚居的贫民区里所发生的由于非对称权利状态所导致的商人与顾客之间的冲突，并没有在广州的移民聚居社区里发生。广州城中村的移民聚居区虽然名声不佳，但这些聚居区与美国少数族裔聚居的贫民区在组织和结构等方面都大不相同。广州的移民聚居区虽然类似于美国城市中多种族、低社会凝聚力的贫民窟。

但是，有几点明显的不同之处：广州的移民聚居区跟普通居民区相互交织，分界不明显。阶级，种族和移民/户口身份等也参差不齐。在广州的非洲人既是商人，同时也是客户。由于共同的经济利益，非洲与中国的商人形成了一个你中有我、我中有你的互补型组合。作为客户，非洲商人的社会地位与中国商人有相似之处，因为两者都是“外来人”。然而，这些非洲商人较优越的社会经济背景（尤其在教育方面）抵消了对他们“外国人”的不利地位。

第三，不同族裔身份的商人与商人之间，商人与客户之间，存在着复杂程度不同的各种关系。非洲人与不同类型的中国商人接触，为我们对少数族裔和移民创业的理解提供了很多具体的实证资料。例如，非洲商人与中国商人之间一手交钱、一手交货的面对面交易，比较直截了当，合作关系基于互利原则。相比之下，这要比中国的代理商与厂家之间的交易更能减少冲突。代理商和厂家之间有可能因为条件和地位的不平等或欺诈行为等因素而导致疑心重重。再如，具有长期和重复性质的商业关系要比只有一次性的交易更具合作性。非洲租客与租房经纪人之间的合作关系，远比非洲乘客与出租车司机更好。看来，具有共同利益的相互依存关系对双方的和谐相处颇有帮助。

值得注意的是，虽然非洲商人普遍感到在广州做生意条件很好、生活很适应，但他们一致指出签证问题是他们的最大障碍。中国的移民政策还不健全，特点是严格控制外国人的永久居留和长期居留，没有移民安置和融合政策等等。国际移民由所在地管理，基本上是当地警察在管控。大部分非洲人通过短期签证进入中国，在境内很难拿到满意的签证延期。因此，很多人被迫逾期非法滞留在中国⁵。广州市政府把这些滞留在中国的非洲人叫做“三非人员”（非法入境，非法居留和非法就业）。他们与当地政府的接触，使这种社会关系变得更为微妙和复杂。国家在族群动态关系形成的作用，有待进一步的深入研究。

六、结语

总而言之，我们的分析试图质疑族裔因素对移民创业的影响，这种影响在少数族裔经济理论中被夸大了。本文集中分析了跨越种族、阶级和移民身份的社会互动，如何创造合作空间和影响群体关系。我们发现，当情景发生变化时，不同因素的相互作用和影响力也会因此而产生变化。在一个不是基于种族的社会分层制度、移民身份重叠、社区居民社会背景多元的接收国社会中，我们必须对现存的少数族裔创业与族群关系的因果联系进行重新的理论思考。本案例为我们更深入地理解种族构建，以及在不同情景下种族如何与阶级和移民身份等因素的互动而形成的群体之间的动态关系提供了实证依据。

⁵ Zhu, Siru Rose. 2014. China's African Migrants: Trapped by Status (April 25), 网址: <https://prospectjournal.org/?s=China%E2%80%99s+African+Migrants>, 浏览日期: 2021年3月3日。

参考文献

- Bertoncello, Brigitte, and Sylvie Bredeloup. 2007. The Emergence of New African ‘Trading Posts’ in Hong Kong and Guangzhou, *China Perspectives*, 1: 94–105.
- Bialogorski, Mirta, and Daniel Bargman. 1996. The Gaze of the Others: Koreans and Bolivians in Buenos Aires, *Patterns of Prejudice*, 30 (4): 17–26.
- Bodomo, Adams B. 2010. The African Trading Community in Guangzhou: An Emerging Bridge for Africa-China Relations, *China Quarterly*, 203: 693–707.
- Bodomo, Adams B. 2012. *Africans in China: A Sociocultural Study and Its Implications on Africa-China Relations*, Amherst NY: Cambria Press.
- Bonacich, Edna. 1973. A Theory of Middleman Minorities, *American Sociological Review*, 38: 583–594.
- 蔡国萱、陈杰, 2008, 《非洲商人及其在广州的活动: 中非贸易物流与融资》, 广州: 广州社会科学院。
- 蔡国萱、黄玉, 2008, 《非洲商人及其在广州的活动: 以登峰中非贸易站为例》, 广州: 广州社会科学院。
- Chen, Hong. 2012. “Villages-in-the-City” and Urbanization in Guangzhou, China. PhD dissertation, Department of Geography, University of Washington.
- Cisse, Daouda. 2014. South-South Migration and Trade: African Traders in China, *Policy Briefing*. Stellenbosch, South Africa: Centre for Chinese Studies at Stellenbosch University.
- Gold, Steven J. 2010. *The Store in the Hood: A Century of Ethnic Business and Conflict*, Lanham, MD: Rowman & Littlefield.
- Haugen, Heidi Østbø. 2012. Nigerians in China: A Second State of Immobility, *International Migration*, 50: 65–80.
- Kim, Jihye. 2014. Looking at the Other through the Eye of a Needle: Korean Garment Businesses and Inter-Ethnic Relations in Argentina, *Asian Journal of Latin American Studies*, 27 (1): 1–19.
- Le Bail, Hélène. 2009. Foreign Migration to China’s City-Markets: The Case of African Merchants, *Asie Visions* 19. The Institut Français des Relations Internationales (Ifri), Paris.
- Lee, Jennifer. 2002. *Civility in the City: Blacks, Jews, and Koreans in Urban America*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Li, Zhigang, Desheng Xue, Michael Lyons, and Alison Margaret Braithwaite Brown. 2008. The African Enclave of Guangzhou: A Case Study of Xiaobeilu, *Acta Geographica Sinica*, 63(2): 208–218.
- Lyons, Michal, Alison Brown, and Zhigang Li. 2013. ASR Forum: Engaging with African Informal Economies, *African Studies Review*, 56(3): 77–100.
- Min, Pyong Gap. 1996. *Caught in the Middle: Korean Communities in New York and Los Angeles*, Berkeley, CA: University of California Press.
- Olzak, Susan. 1992. *The Dynamics of Ethnic Competition and Conflict*, Stanford, CA: Stanford University Press.
- Park, Kyeyoung. 1999. Use and Abuse of Race and Culture: Korean-Black Tension in America. In *Koreans in the Hood: Conflict with African Americans*, edited by Chung Kim Kwang, 60–74. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Portes, Alejandro, and Min Zhou. 1992. Gaining the Upper Hand: Economic Mobility among Immigrant and Domestic Minorities, *Ethnic and Racial Studies*, 15(4): 491–522.
- Şaul, Mahir, and Michaela Pelican. 2014. Global African Entrepreneurs: A New Research Perspective on Contemporary African Migration, *Urban Anthropology* 43(1, 2, 3): 1–16.

- Solinger, Dorothy J. 1999. *Contesting Citizenship in Urban China: Peasant Migrants, the State, and the Logic of the Market*, Berkeley, CA: University of California Press.
- Waldinger, Richard, Howard Aldrich, and Robin Ward. 1990. *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*, London: Sage.
- Wang, Pan, Kong Bo, and Che Xiaohui. 2009. Investigating the “Chocolate City”: An African Enclave Guangzhou, *Economics Brief* (Jingji Cankau Bao), 13 (October), A1.
- 许涛, 2010, 《广州地区非洲人的社会适应研究》, 广州: 中山大学社会学系。
- Xu, Jiang, and Anthony Gar-on Yeh. 2005. City Repositioning and Competitiveness Building in Regional Development: New Development Strategies in Guangzhou, China, *International Journal of Urban and Regional Research*, 29 (2): 283–308.
- 张建明, 2003, 《广州城中村研究》, 广州: 广东人民出版社。
- Zhou, Min. 1992. *Chinatown: The Socioeconomic Potential of an Urban Enclave*, Philadelphia, PA: Temple University Press.
- Zhou, Min. 2004. Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergences, Controversies, and Conceptual Advancements, *International Migration Review*, 38(3): 1040–1074.
- Zhou, Min. 2010. Chinese Attitudes toward African Migrants in Guangzhou Survey (including a survey of a snowball sample of 513 respondents and 45 in-depth interviews in 2010 and systematic field observations from 2009–2012). Department of Sociology, Sun Yat-sen University, Guangzhou.
- Zhou, Min. 2011. African Migrants in Guangzhou Survey (including a survey of a snowball sample of 233 respondents and 50 in-depth interviews in 2011 and systematic field observations from 2009–2012). Department of Sociology, Sun Yat-sen University, Guangzhou.
- Zhou, Min, and Guoxuan Cai. 2008. Trapped in Neglected Corners of a Booming Metropolis: Residential Patterns and Marginalization of Migrant Workers in Guangzhou, *Urban China in Transition*, edited by John R. Logan, 226–249. Oxford: Blackwell.
- Zhou, Min, Tao Xu, and Shabnam Shenasi. 2016. Entrepreneurship and Interracial Dynamics: A Case Study of Self-Employed Africans and Chinese in Guangzhou, China, *Ethnic and Racial Studies*, 39(9): 1566–1586.