

拉美专家
看中国
系列

（智利）克劳迪娅·拉瓦尔卡【著】 张芯瑜【译】

全球化时代

的 智利与中国



国际传播出版社
China Intercontinental Press



全球化时代的 智利与中国

[智利] 克劳迪娅·拉瓦尔卡 著

张芯瑜 译



远流出版社

China Intercontinental Press

图书在版编目 (C I P) 数据

智利与中国: 全球化时代下的文化、商贸和信用 / (智) 克劳迪娅·拉瓦尔卡 (Claudia Labarca) 著; 张芯瑜译. -- 北京: 五洲传播出版社, 2016.7

(拉美专家看中国系列)

ISBN 978-7-5085-3457-2

I . ①智… II . ①克… ②张… III . ①中外关系—国际经济关系—研究—智利 IV . ① D822.378.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 163320 号

© EDICIONES UC

© Claudia Labarca

拉美专家看中国系列

出版人: 荆孝敏

策 划: 孙新堂

全球化时代的智利与中国

著 者: 克劳迪娅·拉瓦尔卡

翻 译: 张芯瑜

责任编辑: 姜珊

装帧设计: 紫苏文化

出版发行: 五洲传播出版社

地 址: 北京市海淀区北三环中路 31 号生产力大楼 B 座 6 层

邮 编: 100088

发行电话: 010-82005927, 010-82007837

网 址: <http://www.cicc.org.cn>, <http://www.thatbooks.com>

印 刷: 北京光之彩印刷有限公司

版 次: 2017 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开 本: 710 × 1000mm 1/16

印 张: 15.5

字 数: 230 千

定 价: 38.00 元

在全球化时代下，国家间的经济交往和商业活动面临着由于跨文化交流带来的重大挑战。文化在经济关系中扮演着越来越重要的角色。本书以中国和智利作为研究案例，强调了在经济行为中扮演重要角色的软变量，如文化、信用和交流。

2006年中国和智利签署了自由贸易协定，中国成了亚洲第一个与拉丁美洲之间达成自由贸易协定的国家。尽管在协定签署的第一阶段，中智两国主要寻求的目的是降低双边货物关税，但两国许诺将进一步就减少服务关税进行谈判，并专门用一章节记录两国在投资方面达成的协议。

尽管在自贸协定签署时两国的贸易量较小，此外智利在全球经济总量中的占比很小（2%），但中国人认为，同智利成为自由贸易伙伴是非常有利的，因为智利作为拉美地区自由经济成功的典范，在新兴经济体中有着积极的影响力，并且在自由贸易协定方面拥有较为丰富的经验（Aggarwal y Espach，2004）。

对智利的政治精英而言，由于两国存在着较强的经济互补性，自由贸易协定的签署是历史合作及外交友谊的结果。事实上，从1971年智利阿连德政府同中国正式确立外交关系开始，伴随着两国政治、经济和文化交往的深入，两国的外交关系从未间断过。此外，两国的经济互补性建立在中国对自然资源的大量需求上（Ellis，2009），智利丰富的农产品和矿产品正符合中国发展的需要（Manríquez，2006）。

对智利的经济精英而言，中国是一个任何国家都想接触的市场。

各地的企业家都把注意力转移到了中国，期望着能在这个 14 亿人口的市场上占据一定的份额。保持着 10% 上下的经济增长率，中国拥有巨大的经济潜力。作为世界上最具经济活力的国家，中国甚至超越和取代了在历史上长期处于世界前列的经济体。根据世界贸易组织（WTO）报告，到 2010 年中国出口份额提高了 28%，已成为世界第二大经济体，并且巩固了其在国际市场上的地位。高盛集团（Goldman Sachs）预言，到 2027 年中国将超越美国，成为世界上最大的经济体。

因此，智利的各大商业团体和国家政治精英对同中国签署的这份自由贸易协定抱有极高的期望。一方面，自由贸易协定能促进智利出口篮子的多元化，推动那些未被纳入传统出口组合里的商品的生产；与此同时，还将会有大量的中国投资进入智利。此外，从地缘政治的角度看，随着中国在新兴经济体中的影响力增强（Henderson, 2008; Kaplinsky, 2008; CEPAL, 2011），智利将成为连接亚洲和拉丁美洲的桥梁，这将是智利外交历史发展的一个里程碑。

两国未来合作的康庄大道似乎已经铺好。所有的政治和经济条件都已经准备好了：极具活力的开放经济，极高的经济互补性，以及自由贸易的机制支撑。

贸易汇总数据可以证明以上的构想，自由贸易协定使两国的经济合作立马上了一个台阶。在自由贸易协定签署后的第一年，两国的贸易量增长了 98%（Wilhelmy y Hurtado, 2007），中国超越美国成为智利最大的出口贸易国。但智利贸易增长最显著的部分还是在传统出口领域，如农业、酿酒业和水产养殖业（同前）。根据智利官方数据，从 2006 年起智利出口贸易量每年平均增长 22%（Direcon, 2013）。与此同时，每年都有新的智利企业进入中国市场，并取得不同程度的成绩。因此，伴随着不断增长的出口贸易量，与 2005 年相比，同中国做生意的智利企业的数量翻了一番（同前）。

一个明显的现象是，在中国从事不同活动的智利人的人数正在不断上升。一位企业家透露，加上驻上海的智利官方外交代表，2002年在上海的智利人总共不到10人¹，然而根据驻上海智利领事馆数据，截至2013年底在上海的智利人已将近400人²。

尽管中智两国在贸易方面的宏观经济增长数据上取得了不错的成绩，但为了实现双方更为有效的合作，两国需要在经济和政治领域作出进一步的改进。正如前中国驻智利大使刘玉琴所言：“我们应该充分意识到，为了实现我们的目标，中智两国的合作依然面临着许多问题……（如）经济交往中大规模的初级产品和低附加值商品，以及较少的投资往来和企业间合作。”（Shang Bao, 2007, 8）

这个观点可以分为两方面来理解。一方面，智利出口产品类型过于集中，无法实现多元化。根据智利外交部国际经济关系总司数据（la Dirección Económica de Relaciones Económicas de la Cancillería chilena, Direcon），智利80%的出口货物为矿产品，主要为铜矿及其衍生产品。两个智利公司囊括了出口到中国40%以上的货物量：智利国家铜业公司（Codelco）占出口量的30%，埃斯康迪达铜矿（Minera Escondida）占出口量的12%（Direcon, 2013）。联合国拉美经济委员会（CEPAL）也在其报告中指出，智利出口到中国的商品为369种，与此相比较，出口到美国的商品为1338种，出口到拉美和加勒比的商品为3015种（CEPAL, 2012）。另一方面，中国在智利的投资较少。根据智利外交部官方数据，中国对智利的直接投资额仅占该国接受外商直接投资额的0.11%，智利当局对此感到失望（Direcon, 2013）。正如智利参议院外交委员会主席伊格纳西奥·沃克（Ignacio Walker）所言：“中

1. 采访08。

2. 智利驻上海领事馆提供的信息如下：到2010年末，居住在上海、江苏、安徽和浙江的智利人数为106位。这个数据每年都在增长。2011年，新增驻上海的智利人数为129位，2012年新增83位，2013年新增48位。领事馆强调，该信息来源仅为有效登记的数据。

国在我国的投资量是极少的,30年间投资总额仅仅略高于1亿美元。相反,智利在中国的投资额两年内就达到了将近3亿5千万美元。中国在拉美的主要投资国为墨西哥、巴西和秘鲁。”(智利参议院新闻办公室,2013)

对我个人而言,当我2006年居住在第四区(IV región)³时,我亲身感受到了智利企业家和官员在处理同中国经贸关系时所面临的挑战。一些中小企业主(以农业部门为主)在抱怨他们同中国做生意时存在的一些困难。从他们讲述的经历中可知,同中国做生意的谈判过程总是又长又复杂,并且充满了未知和挑战。“文化距离”是影响两国经济合作的主要障碍。这些言论启发了我后续的研究方向。在英国杜伦大学政府和国际关系学院攻读博士学位期间,我开始致力于研究影响中智经贸关系的文化社会因素。后来,这些初始阶段的研究内容成了我研究课题的重要补充。我的研究课题获得了智利天主教大学副校长研究基金(Vicerrectoría)⁴的资助,该课题的部分研究成果被已被收录到此书中。

文化作为影响经济活动的重要变量,再次成了社会关注的分析视角(Clark y Roy, 1997),进而被引入了“软变量”的概念,被定义为贯穿于经济合作发展中“精神和文化层面的社会现实”(Sztompka 1999, ix)。本书所呈现的案例——中国和智利的经济关系,正是解释这种文化软变量在经济领域产生影响的最佳例证。

3. (译者注)智利全国分为13个大区(Región),下设51个省(Provincia),大区主席由总统任命。这些大区按从北到南被赋予罗马数字编号,圣地亚哥首都大区是特例,它的编号是RM。这13个一级行政区名称分别为:第一区塔拉帕卡区、第二区安托法加斯塔区、第三区阿塔卡马区、第四区科金博区、第五区阿空加瓜区、圣地亚哥首都区、第六区奥伊金斯将军区、第七区马乌莱区、第八区比奥比奥区、第九区阿劳卡尼亚区、第十区湖区、第十一区伊瓦涅斯将军的艾森区和第十二区麦哲伦·智利南极区。

4. 在2007—2010Alban项目的帮助下(www.programalban.org,该项目受到英国杜伦大学博士项目的资助),此书得以出版。项目编号为:E07d400981cl。同样,作为该书研究成果的一部分,2009年我在中国的田野调查,获得了伦敦中国委员会(China Committee in London)的资助。另外,我还要感谢智利天主教大学Vicerrectoría研究基金(起始时间:2013—2014)对该书的资助。

因此，本书从社会文化影响的视角出发，试图去解释尽管双边经贸关系同过去十年前相比的确已经取得了巨大进步，但为什么无论在深度上还是在广度上，中国和智利的贸易交往都未能实现当初所期望的目标。另外，本书还分析了为什么会有许多智利的企业家和商人抱怨，同文化差异较大的国家做生意会遇到许多困难的原因。事实上，存在许多变量可以解释这个现象，比如结构性因素，包括时差、缺少区域联接、供给和需求不平衡等。但本书主要阐述的是经济交往中的文化社会因素，特别是跨文化因素。最后，本书还尝试提出了观察全球化背景下经贸关系的更为全面的视角。

此外，我认为有必要解释一下《全球化时代的智利与中国》写作上存在的一些局限。首先，它不是一本教人如何同中国做生意的手册。我们认为，关于该主题这一类型的分析通常是很肤浅的，没能深入探讨大家所能看到和感知的世界。因此，在这本书中并不存在一系列教人如何穿衣、如何说话或者如何递交商业名片（必须说中文，并用双手呈上）的规定。如果部分读者有以上需求，网络上一些特别的网站以及“如何同中国做生意”这一类型的手册可以满足他们的需要。在 Google 搜索框中输入“doing business+ china+ culture”的字样，会出现大概 2 亿 2 千 800 万个搜索结果。

其次，本书并没有采用定量的方法，也没有从全球的视角去探讨文化怎么影响贸易，而是从个案分析和定性的视角展开研究。因此，本书未能为社会科学领域的发展提出新的理论，也未能为经贸关系的跨文化交流构建新的范式。相反，本书试图从被采访者视角去探索文化的影响力以及跨文化商贸的定义，因此本书会尽量忠实地展现和分析那些每日忙碌于商业世界的人们的切身体验。最后值得强调的一点是，本书呈现的是智利企业家及商人的视角，由此在很大程度上代表的是一个拉美国家关于经贸和文化相互关系的观点。正如有的学者所指出的，尽管 20 世纪 80 年代存在大量关于文化在经贸交往中的重要性的文献（包括中国），但主要采用的是北

美国家的视角 (Fang, 1999)。因此,很有必要从另外一个视角对这个课题进行研究,比如拉美。这正是本书的主要贡献所在。

本书的研究以我 2008 至 2013 年间在智利、上海、北京的实地调研结果为基础。除了大量的文献引用外,书中的资料主要来源于对 85 位中国和智利的政府官员、学者、企业管理人员和公司一般员工的采访。在此,我想对他们的热情、耐心和慷慨表示衷心的感谢。

本书中的采访应用了典型调查和滚雪球式抽样的方法。典型调查方法要求选取具有代表性的单位(根据其经验、历史等)作为采访对象(Patton, 1990)。在案例研究中,这些被采访者必须符合一些必备的条件。在学术领域,我采访了中国的研究人员,以及在研究中心或大学工作,并且了解中拉关系(特别是中智关系)的智利学者。在行政领域,我采访了曾经或正在直接从事相关主题的政府官员。最后在商业领域,我采访了在贸易关系中至少从业两年以上的中智企业家,包括经验丰富、见解独特,并且有充足时间接受采访的出口商人、进口商人及相关的咨询人员。

第二种滚雪球式抽样法主要应用在了对企业家群体的选取上。滚雪球抽样是指先随机选择一些被访者并对其实施访问,根据他们的建议选择接触另外的被访者(Bryman, 2004, 100)。也就是说,请最初的采访者提供另外一些属于所研究目标总体的调查对象,根据所形成的线索选择此后的调查对象。

根据被访者要求,本文对访谈人物及其所属机构进行了匿名化处理⁵。同时,本文对所有的引用进行了标注,以防改变其原意。为了避免因为翻译(中译英或中译西)导致被访者原意被曲解的问题,本文寻求了会这三种语言的中国人的支持和帮助,尽可能忠实地呈现被访者的意志。文中所有的采访都被录音,整理成文字,编码,然后用定性的方法进行分析。

5. 此外,本文还隐藏了访谈人的性别。本案中所有的被访者被统称为“企业家”或“执行者”。

在我需要感谢的众多人中，我想特别提及三个人，在此之前我已得到公开他们姓名的允许。我想特别感谢的第一位是为我在 中国进行采访提供帮助的，前智利外交部贸易促进局（ProChile）驻上海的商务领事埃内斯托·拉戈斯（Ernesto Lagos）先生；第二位是智利太平洋基金会执行总裁曼弗雷德·威廉米（Manfred Wilhelmy）先生，他不仅允许我进入该基金会图书馆，还慷慨地介绍了一些采访对象；最后我想感谢前智利驻华大使费尔南多·雷耶斯·马塔（Fernando Reyes Matta）先生对采访过程的帮助。在这里我还想感谢我在智利天主教大学传播学院的领导和同事，他们不仅时常鼓励我，还给我充足的时间和完成写作需要的安静环境。

本书总共包括五个章节。第一章主要介绍本书的研究对象。通过解释中国对拉美不断上升的经济和政治影响力，第一章介绍了在拉美区域范围内中国和智利的双边关系。与此同时，第一章回顾了中智两国主要的外交里程碑，这些重要的外交时刻巩固了 2005 年自由贸易协定的签署。此外，本章还介绍了这份作为政府层面达成的双边文件，在政治、制度以及社会范畴内对中智经贸关系的重要性。

第二章概况了关于在当前经济全球化背景下文化和贸易相互关系的讨论，指出了这对关系在讨论中存在的不同争议。本章介绍了中国作为一个现代的、开放的、面向全球化的亚洲国家，她所拥有的文化特点，此外还分析了儒家思想、传统农业思想、道家思想，以及日益西化并且迅速参与到未来世界经济发展中的新一代的中国青年，对中国商业关系的影响。

第三章从被访者的视角，介绍了企业家和商人在克服跨文化交流障碍时选择的路径。同时，本章通过运用斯坦福大学社会学家马克·格兰诺维特（Mark Granovetter）的命名法，区分了在经济关系中属于“亚社会化”的一部分企业家群体，以及另外一部分拥有我们所谓的“文化意识”，能很好适应经济交往的企业家群体。此外，

本章还从跨文化传播学的角度，通过解码中国文化，试图去解释由于语言差异和第三方语言介入（英语）而产生的沟通问题。在本章中，被访者（特别是智利的被访者）根据其自身经历，阐述了他们在文化方面适应对手的经验。

第四章解释了“关系”（西班牙语中指“信用和互惠的网络”）作为中国经贸关系中重要的文化元素及其概念的重要性。本章对“关系”的特点、维度和由来进行了阐述，介绍了此概念在中国现代社会中的不同含义，并将此概念与西方欧美语境中的“社会资本”和拉美语境中的“干亲关系”进行了比较。此外，本章还从案例研究的角度，介绍了面对距离遥远且存在巨大文化差异困难时，智利企业家们构建和维护“关系”的各种策略。

第五章主要围绕“信用”（商业关系中的信任）这个主题展开。由于“信用”在中国经贸关系中极具重要性，本章首先分析了经济关系中一般意义上的“信用”，然后对“信用”的概念进行限制，具体分析了其存在的特点。信用问题在中智关系范畴内是非常重要的，因为两国文化对“信用”有着各自内生的含义，这就影响了对广义“信用”的理解，也就是说，交往双方不了解彼此的“信用”，很难构建共同的信任。因此，为构建共同信任而创造必要条件的代价是昂贵的、困难的。尽管中国的对外经贸关系在不断地“制度化”，但“信用”这个议题在构建跨国关系的过程中仍然非常重要，比如我们不能忽视仍在中国语境中占主导地位的“信用”在合同中的重要性。

本书最后一部分以研究案例所得的经验教训为基础，对跨文化贸易中文化的角色进行了思考，并且还提出了一些有助于今后对该主题进行深入研究的构想。

著名的爱尔兰籍研究员，巴塞罗那自治大学国际和跨文化研究中心主任、亚洲项目主任，巴塞罗那国际事务研究中心（CIDOB）创始人肖恩·高登（Sean Golden），提出了想要了解一个国家（如

中国)存在的复杂性,并指出了一些西方国家为了了解这种复杂性和特殊性所做的无用的尝试:

如果在中国待三个星期,你能写一本书;如果在中国待三个月,你仅能撰写一篇文章;如果在中国待三年,你会不知道这个故事从何说起。相互理解本身是不可能的。了解另一个文化需要付出努力,但不仅是学习其语言或句法的努力,为了避免那些数以千计的误解,你得和他们朝夕共处。

综上所述,我希望通过以理论分析和实践调查为基础的《全球化时代的智利与中国》,能为跨文化研究的发展贡献一分力量。将被访者的个人经历进行汇总,有利于形成系统化的经验教训。随着个体之间交往频繁度的提高,这些经验教训能有效地“拉拢”两个不同的、遥远的以及陌生的国家。现实中不是任何人都有机会在中国居住、学习或工作,但通过这本书,他们至少能了解到这个亚洲巨人的复杂性,能为其文化感到惊奇,甚至能够做到完全去理解她。我希望本书有助于解决由于文化距离(正如高登教授所言)引起的一系列复杂性问题⁶。

6. 在参考文献中,由于大量的文献没有与其相对应的西班牙语翻译,这一部分书目被作者翻译成了英文。



目·录

前言	I
第一章 案例研究	1
面向世界的中国与智利	4
智利的经济改革与对外开放	8
双边外交关系建立的背景：早期的接触	12
中国与智利外交关系的建立	16
皮诺切特政府时期的外交关系	19
20 世纪晚期的中智双边关系	22
中国与智利自由贸易协定	25
中国与智利关系的特点	31
中智关系中的多个“第一”	42
中智经贸关系的其他特点	48
专栏文章 1.1 中国及其对拉美不断增长的影响	54
第二章 文化与经济交往	61
理性主义 VS 文化主义	62
儒学、道家及佛教对中国商业文化的影响	68



73	儒学
79	道家
82	佛教
84	专栏文章 2.1 经济全球化中的商业与文化
87	专栏文章 2.2 创业和经济发展的“正确价值论”
90	第三章 解码中国：文化与跨文化交流
92	文化的重要性
101	文化表征
114	文化的概念和角色
124	文化适应
132	第四章 关系：“你给我说你认识谁，我给你说你是谁”
132	关系：社会文化的运行机制
134	商业领域“关系”的重要性
137	“关系”的智利经验
142	“关系”的特点和范畴
146	“关系”的起源



“关系”的构建机制	151
专栏文章 4.1 关系与社会资本——关系、社会资本和干亲关系	161
专栏文章 4.2 关系、道德与腐败	165
第五章 信用：商业中的信任	168
信用的来源：熟人社会	176
信用的来源：共同的身份	185
信用的来源：外交关系与自由贸易协定	190
合同与信用	194
专栏文章 5.1 信任与经济关系——西方文献的研究评述	201
后记：佩雷斯先生和李先生面临的挑战与疑问	205
引用书目	208
附录 1	226



第一章 案例研究

本章节中的部分内容已由笔者发表在智利天主教大学的《政治科学》杂志上（2013年第2期，第33卷，489至511页），文章题目为“Identity and Institutionalisation as Trust Building Strategies: The Sino-Chilean Case”。

高里 (Ghuri, 2004) 认为, 案例研究不是一种方法论的选择, 而是指你将要进行研究的主体。但是高里同样也指出, 对案例的选择必须取决于案例的内容, 通过这个独特的案例, 要能解释一些具体的现象, 例如社会现象, 从而使它对所涉及学科的发展有所裨益。因此, 中国和智利双边关系作为研究文化与经济交往关系的案例, 应该从哪一个角度进行研究呢? 首先, 正如一些学者所言 (比如 Yin, 2009 或 Ghauri, 2004), 如果你想了解某个社会现象是“如何产生”的, 案例研究不失为一种合适的方法。其次, 如果我们的研究是关于国际贸易领域的, 同样需要使用案例分析法, 因为它能让研究者在跨文化和国际背景中跨越自己的国界, 去搜集不同国家的数据。再次, 如果研究一个复杂的社会现象, 比如全球化背景下文化与贸易的关系, 案例研究也是必须选择的 (Yin, 2009)。

与此同时, 案例自身的特点会使研究本身具备吸引力。因此, 本文也会强调中智两国在全球化和经济开放过程中的特点。中国的改革开放经历了从 20 世纪 70 年代末由邓小平领导, 接班人巩固, 一直持续到今天的历程; 智利的开放经济始于奥古斯托·皮诺切特 (Augusto Pinochet) 独裁政权时期, 然后由接下来的民主政府不



奥古斯托·皮诺切特