

“走出去”战略与世界华商网络

廖小健

(暨南大学 华侨华人研究所, 广东 广州 510632)

摘要: 我国部门实施“走出去”战略时,应考虑利用我国的特有优势~世界华商网络。华商网络的作用,主要表现为可以帮助我国企业出口商品,向外投资和广交外国工商界朋友。文章提出充分利用华商网络的三个对策:加强与各国华侨华人经济组织联络;发挥所有国家华商网络的作用;通过海外华商网络的各种联系把我国经济触角伸道世界各个角落。

关键词: “走出去”; 利用; 华商网络

中图分类号: D634.0 **文献标识码:** A

什么是“走出去”?“走出去”的内涵就是跨出国门,寻找和拓展我国的海外商品市场、海外投资市场,以及各种对外经济合作市场,尽可能扩大我国经济发展的空间。

什么是世界华商网络?世界华商网络指的是海外华侨华人之间或华人企业之间的诸多联系。华商网络最早形成于华人聚居最多,华人经济发展最快的东南亚地区,随着 60~70 年代起因政局不稳,反华排华而形成的以东南亚为中心向世界各地扩散的再移民高潮,随着 70~80 年代开始的东南亚华人企业集团国际化浪潮,以及东南亚华商积极参与中外经济合作,华商网络已覆盖世界各国,具有了明显的世界性。80 年代以来不断增加的欧美华人移民,包括大批华裔人才从中国大陆、台湾、香港移民到澳洲、新西兰、北美洲和欧洲等地,还使华商网络扩大到欧美等发达国家的科技资讯领域。华商网络也不仅仅局限于华侨华人,随着海外华人经济当地化与国际化的进程,华人企业资本结合和业务运营网络联系进一步扩大,不仅华人企业互相联营,华人企业还与居住国原住民企业联营,甚至与国际资本联营,与各国当地的工商网络及跨国公司的密切联系,使华商网络发展成为一种开放、多元的蜘蛛网状的国际经贸网络。至今海外华侨华人有 3000 多万,遍布世界各个国家,多不胜数的华侨华人社团、两年一度的世界华商大会,以及百数以上全球华人社团(如世界林氏宗亲总会,国际潮团联谊年会等)年会等,使华商网络异常活跃、联系日趋紧密。

一、海外华商网络对“走出去”的作用

对企业家来说,华商网络的一个最重要的价值,就是为企业家相互交流提供了一个“平台”。通过这个平台,企业家可以最大限度地利用网络资源,整合资源配置,获取最新的技术与商业信息,并探讨进行经营合作的各种机会。具体到“走出去”,企业最关心的是,如何才能让本企业的商品源源不断的进入国际市场并销售出去?如何才能把握国外的商机,寻找优秀的合作伙伴,向国外投资?遍布世界各地的华商网络,特别是它的经营销售网络和它与当地政府和人民的关系,对我国企业“走出去”能助上一臂之力,是不言而喻的。

例如,由于历史原因和个人条件所决定,绝大多数海外华侨华以经商为业,经营范围包罗万丈,从日用杂品、服装鞋袜到化工原料、石油钢材应有尽有,经营方式五花八门,从杂货店、专卖店到大商场、连锁店,从零售业到批发业,从国内买卖到国际贸易,进出口中的一盘商、二盘商和三盘商等,无不有华侨华人的身影。我国的出口商品如能充分利用这个华商营销网络,无疑将事半功倍。同时,世界各国从事中小工业的华侨华人也不少,他们自身的生产就很需要其他国家以及我国企业提供的各种原料和半成品。

进入和占领海外商品市场,除了直接的商品出口外,还可以实行跨国经营,到国外投

资办企业就地销售商品。利用华商网络,到国外投资办企业,应是我国拓展对外贸易既稳妥又快捷的重要途径之一,在我国积极推行“走出去”战略之际,利用华商网络到海外投资的意义尤为突出。因为,面对一个相对陌生的世界,我国企业很需要有当地工商界人士牵线搭桥,指点迷津,以便能更迅速地熟悉当地的经济架构、工商法律和经营习惯,进而在当地站稳脚跟。而世界华商分布全球,他们熟悉当地政治、经济、法律以及风俗习惯,熟悉当地的投资项目、投资管理部门和投资的规模与形式,他们同当地政府官员和企业界均有密切联系,如能与当地华商建立密切联系,我国企业家进行跨国投资时就可以得到不少的资讯和帮助,并由此省去很多时间、精力、物力,还可以取得当地企业的各种优惠待遇,这样便能选择经济效益较高,投资风险较少的跨国投资项目,尽量避免或者减少由于缺乏经验或不熟悉情况而遭受的挫折。

另外,海外华商网络与华侨华人居住国当地民族工商企业的联系,也有利于我国企业将海外经济联系扩大到华人社会或华人圈子之外,在更广阔的空间广交国外企业家朋友,从更多的渠道获取经济资讯和寻找工商机会。

二、有效地利用海外华商网络

当然,海外华商网络并不会自然而然地产生经济利益,它只是为我国对外经济联系提供一个条件或平台。如何才能最大程度地发挥海外华商网络的优势,切切实实地让该网络在我国实施“走出去”战略时发挥作用?

根据海外华商网络的具体情况和“走出去”的目的要求,以及我国过去与海外华侨华人联系偏重联谊的特点,笔者认为应采取如下一些对策:

1、加强与各国华侨华人经济组织联络

海外华商网络是以世界华侨华人的亲、地、神、业和文等“五缘”华人社会网络为基础而发展起来的经营关系网络。亲缘包括血亲、姻亲等宗亲关系;地缘,就是邻里乡党等同乡关系;神缘,即因同样的宗教信仰而建立的关系;业缘,指同行同业生意来往的人际关系;文缘,一般包括同学关系或文化上的联络。其中,血缘和地缘关系与生俱来的固定性,使血缘地缘组织更有吸引力和亲切感,人们与之间的联系也特别多,我国有关部门与海外华侨华人的血缘、地缘组织的联系也特别紧密,并满足于频频参加各种全球性同乡大会或姓氏大会。

然而,从“走出去”的角度考虑,我国与海外华商网络建立联系的目的是发展我国企业的海外经贸网络,而不仅仅是为了联系乡情,联系乡情只是途径,建立海外企业网络才是目的;而且随着海外华侨华人社会的稳定和成熟,华侨华人社团的职能和分工越来越细,在建立经济网络关系上,跨血缘、地缘的业缘组织所起的经济职能作用已远远超过任何一个地缘组织。目前,各国华商建立了多不胜数的业缘组织,如缅甸的华商商会,南韩的中华料理联合会,荷兰的中国饮食业公会,美国的亚裔制造者协会和华人工程师协会等,在华人商界起着联谊、信息交流、利益协调的作用。其中,不少国家华人都已建立的业缘组织的总机构——中华总商会的影响最大,一些亚洲国家的中华总商会,组织规模还相当大,囊括当地农、工、商各业,拥有遍布各行各业的商会和个人会员以数千百计,它们有较完整的组织机构,收集了较详细的工商资料,对本地区的经济状况和法律制度非常熟悉,与当地政府、当地非华人工商界、外国工商界建立了各种联系,并定期不定期地举办工商考察、产品展览和招商引资会议,两年一届的世界华商大会,就是由新加坡、泰国和香港的中华总商会发起,并由各国中华总商会主办召开的世界华商盛会。

因此,与各国华侨华人经济组织,特别是中华总商会保持比较密切和固定的联系,几乎就等于是和华商经营网络保持了比较密切和固定的联系,对我国拓展海外经贸市场的意义显而易见。加强与各国华侨华人经济组织联络,并进一步建立比较稳定的海外企业网络,应是我国利用华商网络的首要着眼点。

2、放眼全球,发挥所有国家华商网络的作用

我国与华商之间的联系,传统的做法是华侨华人众多或华人经济比较发展的地方联系较多,华侨华人较少或华人经济较落后的地方联系则比较少甚至没有联系,更谈不上利用当地华商网络从事经贸活动了。

根据台湾侨委会于1998年4月8日公布的估计结果,截至1997年底,海外华侨华人为3324余万,其中亚洲2691万,占81%,美洲473万,占14.2%,欧洲近94万,大洋州近54万,非洲12万[1]。亚洲中又以东南亚的华人最多,约2500万人,印尼、泰国和马来西亚的华人更分别多达600万左右,是世界上华侨华人人数最多的几个国家;美国和加拿大则是美洲华侨华人的集中聚居地,分别有华侨华人200多万和100多万,这两个地区的华人经济发展业绩又是最突出的。因此,我国与东南亚地区、美加两国的华侨华人联系比较多。联系较多的还有欧盟国家,特别是华侨华人较多的英国、法国和荷兰等,以及大洋洲一些移民国家,如澳大利亚和新西兰等。反之,对华侨华人较少的国家,联系则少得多,如非洲、东欧、南美的一些国家,以及亚洲的印度等,以至较少甚至没能利用这些国家的华商网络为我国企业拓展当地经贸市场服务。

其实,这些国家都有不少华侨华人,并和各国华侨华人一样通过各种类型的五缘组织形成华商网络。如旅居印度的华侨华人有10多万,并组建了旅印华侨协会等20多个组织;俄罗斯的华侨华人数目有多种统计,从20万30万到68万不等,前苏联解体后,当地华侨华人已成立了莫斯科华侨华人联合会等组织;南美的巴西有13~4万华侨华人,建立了大大小小的华侨华人组织达100多个,南美的秘鲁、阿根廷、委内瑞拉等国,非洲的毛里求斯,留尼汪,马达加斯加和南非等国分别也有华侨华人2~7万不等,也成立有不少华侨华人组织,如毛里求斯早在1908年就建立了华商总会,一直活动至今,留尼汪也在1916年建立了中华商会。

以我国企业目前的规模和实力,只有极少数的企业集团有到欧美等发达国家投资设厂的可能,大多数企业的实力根本无法与欧美等发达国家的大企业较量,因此,与相对落后的国家打交道,到非洲、东欧、南美、以及亚洲的一些国家经商投资,更能突出比较优势,更能享受经济全球化进程中资源自由配置的比较利益,这也是我国政府提出“走出去”战略时特别强调与非洲、南美诸国经济合作的原因。因此,我国企业应充分利用这些国家的华商网络,在当地华商网络的帮助下开辟当地经贸新市场。

3、通过海外华商网络的各种联系,把我国企业的经贸发展空间拓展到全世界各个角落

海外华商网络并不单纯是华人商家之间的网络,它因与居住国商业网络、与国际商业网络的联系而发展为开放性的国际经贸网络,因此,发挥华商网络的作用时,应扩大视野,配合我国“入世”和实施“走出去”战略,注重通过华商网络增进与世界各民族的经济交流与合作,最大限度地拓展我国的海外经贸市场。

海外华商网络对拓展海外经贸市场的作用,已为不少华侨华人居住国的政府和人民所重视。早在1993年,新加坡内阁资政李光耀在专题演讲中指出,经济网络的联系有着相当大的潜能,为商业上的来往奠下基础。如果我们不利用华族网络扩大和掌握这些机会(经济机会),那将是很愚蠢的[2]。马来西亚政府积极倡导马华两族经济合作,目的也是为了充分利用马来西亚的华商网络,协助马来人企业家从封闭走向开放,从国内市场走向国际市场和国内市场。马来西亚总理马哈蒂尔1993年访华时特别指出,我们应当利用和发挥我们的社会优势去中国做生意,例如我们掌握多种语文,像华语和华文及华人方言,就是我们的有利条件[3]。由于借助华商网络关系在拓展海外市场获得的明显便利,马来西亚的一些马来工商人士还提出利用华侨华人在泰国、印支三国和澳洲的经营网络进入泰国等国的主张。新加坡则表示,不但要利用华人网络走向世界,还要利用其他各族网络走向各国,如通过新加坡印度族商人取得与印度联系的网络机会,再利用印度的网络联系进入南非寻求商业机会。李光耀曾表示,为了充分利用各民族网络,新加坡决定改变移民政策,在新加坡建立以新加坡为基地的各种不同族群,利用他们世界性联系网络来扩大新加坡的范围,增加新加坡可以掌握的机会,“我们

积极物色和吸收印度专业人士和商人，我们也同样欢迎本区的马来西亚和印尼专业人士和商人，我们也正在吸引巴基斯坦和阿拉伯的专业人士和商人到新加坡定居，他们将能成为新加坡同阿拉伯和回教地区的联系。”[4] 新加坡中华总商会经济组主任黄海撰文指出，“华人企业联系网络不应被视为仅为了存在而存在的封闭社群，华人企业联系网应是逐渐延伸至世界各地的进化式网络[5]。”1997年在温哥华举行的第四届世界华商大会时，东道主加拿大亚太事务部长陈卓愉代表加国政府致词时也认为，世界华商大会可以转变人们集中与欧美国家发展科技工艺的活动，使加拿大拥有更多的参与机会；华人以及来自各地的华商，可以帮助加国把一切正确的讯息（指加拿大的科技、经济发展信息）传达到世界各个角落[6]。

事实上，中国改革开放以来，先是华人集中聚居的东南亚当地企业家，然后是日本、北美和西欧等各国的企业家，都在利用华商网络进入中国市场，作为华侨华人的祖国，我国也应该利用华商网络与各国的经济联系，“走出去”到世界各国拓展我国的海外经贸市场。

注 释：

[1]台湾:宏观报.1998-4-9.

[2][4]李光耀.建立有作用的联络网[Z].见世界华商经济年鉴编辑委员会编.世界华商经济年鉴（1996/1997）.北京，企业管理出版社 1996:8-12.

[3]工商世界编辑部编.陈凯希：惺惺相惜到相互欣赏，马中关系添新章[J].见（马来西亚）吉隆坡，工商世界(月刊),1993,8:15.

[5]黄 海.通过世界华商网络建立联系网络[Z].见世界华商经济年鉴编辑委员会编,世界华商经济年鉴（2000/2001）.北京，世界华商经济年鉴编辑委员会出版，2001,8:25.

[6]编辑部,第四届世界华商大会[Z].见世界华商经济年鉴编辑委员会编.世界华商经济年鉴（1998/1999），北京，世界知识出版社，1999,9:8.

Strategy of “Go out” and International Chinese Business Network

Liao Xiaojian

(Institute of Overseas Chinese, Jinan University, Guangzhou, Guangdong, 510632)

Abstract: When applying the strategy of “Go out”, we should utilize our special virtue of international Chinese business network. which can enlarge exports, increase overseas investments and make friends with foreign colleges who are engaged in industry and trade. According to the thesis, three strategies can be applied when utilizing Chinese business network-----to strengthen contact with overseas Chinese economic organization, give play to overseas Chinese business network in all countries, stretch our economic feeler to all over the world through connecting with overseas Chinese business network.

Keywords: “Go out”, utilize, overseas Chinese business network

收稿日期：2003-11-21

作者简介：廖小健，女，暨南大学华侨华人研究所副所长，教授。