

广州市东山区侨属企业调查

张应龙¹，彭黎明²

(暨南大学 华侨华人研究所, 广东 广州 510632)

摘要: 本文主要针对广州市东山区侨属企业的状况进行一次深入的调查。指出东山区侨属企业的特点是企业规模较小、以商贸行业为主、与海外联系不强。存在资金短缺、缺乏竞争力、人才缺乏等困难。认为侨属企业是民营经济组成部分, 需要继续扶持, 认为侨属企业是在新历史条件下进一步加强侨乡与海外关系的一个途径。

关键词: 广州市; 东山区; 侨属企业; 调查

中图分类号: D634.1 **文献标识码:** A

一、东山区侨属企业发展回顾

东山区是广州市的老城区, 也是广州市商贸中心区, 2001 年总人口 61.15 万人。东山区在海外的华侨华人总数是 68, 812 人, 港澳同胞 48, 815 人, 合计 117, 627 人。区内有归侨 2, 306 人, 侨港澳同胞眷属 116, 879 人, 合计 119, 185 人。在东山区总人口中所占的比例分别为 20% 左右。在归侨、侨眷、港澳同胞眷属中, 港澳同胞眷属的人数最多, 其次是侨眷, 最后才是归侨, 这种分布说明了东山区侨属基本情况表现出以港澳关系为主的特点。

侨属企业指的是归侨、侨眷(包括港澳同胞亲属)以侨汇、境内外币存款、投资外汇的本息、国外亲属赠送款物兴办的企业。1979 年, 国务院侨办在福建泉州召开经济工作会议, 提出侨务工作要以经济建设为中心, 发动国内归侨侨眷利用自身的优势创办企业。为了促进侨属企业的发展, 各级政府陆续颁发了一系列扶持侨属企业发展的政策, 其中包括减免税收, 允许海外亲友赠送一定免税数额的生产设备等等。在国家有关政策鼓励下, 从 1981 年广州市创办第一家侨属企业起, 广州市侨属企业逐步发展起来, 并具有自己的发展特点。

东山区侨属企业起步于 1984 年, 到 1990 年已有侨属企业 39 家, 投入资金 671 万元, 平均每家投入资金 17.2 万元。其中工业 12 家, 商贸 20 家, 饮食业 4 家, 其他服务业 3 家, 就业人数 879 人, 平均每家企业员工 22.5 人。1990 年营业收入共 1100 万元, 工业产值 200 万元, 上交税收 50 万元。与广州市其他区相比, 东山区侨属企业的发展并不算快。但到 1990 年以后, 东山区侨属企业迎来一个新的发展时期。

1990 年 11 月, 东山区正式通过《关于加快发展我区侨属集资企业的意见》和《东山区侨属集资企业管理试行办法》两个文件。1991 年 1 月, 东山区召开全区发展侨属集资企业工作会议, 要求将发展侨属企业作为多形式、多渠道、多层次发展区街经济的一个重要措施。1991 年 2 月 5 日, 东山区成立华侨企业服务公司, 华侨企业服务公司成为管理侨属集资企业的行政性公司。此后 5 年里, 东山区侨属企业得到较大的发展, 所涉及的行业有工业、商贸、房地产、饮食业、服务业等, 年工资总额超过 5000 万元。出现了一批效益好的企业, 如上工电热器材厂、大西豪快餐有限公司等。东山区侨属企业的发展, 对促进东山区经济的发展起了重要的作用。

侨属企业是改革开放以后出现的新生事物, 它是戴了帽的侨字号民营企业。在侨属企业大发展的时期, 有些企业为了享受优惠政策借助侨属的身份而成为侨属企业。1998 年后, 由于实行政企分开, 取消对侨属企业的优惠政策, 原有许多戴了帽的侨属企业恢复“本来面

目”，所有侨属企业与原来的挂靠单位脱钩，侨属企业的发展面临一个转变的时期。

表 1，1990—1996 年东山区侨属企业发展概况

年份	企业数	集资金额 (万元)	营业额 (万元)	工业产值 (万元)	利润 (万元)	上缴税费 (万元)	安置就业 (人)
1990	25	250	1100	215	79	35	250
1991	71	213	4317		66	32.6	
1992	160	480	20676	1536	386	306	5273
1993	526	8585.3	53322	3020	1208	1099	
1994	683	12769	70868	3414	2598	1472	8634
1995	774	12864	78001	3626	1435	1510.5	7244
1996	826	9766.96	70059	3705	785	1329.6	7075

资料来源：广州市东山区侨办：《广州市东山区侨志》，1999 年，第 148 页。

从政策层面上看，侨属企业已经成为“历史”，但从本质上看，侨属企业还是继续存在。为进一步了解现在侨属企业的状况，我们在东山区侨办支持配合下，对东山区侨属企业的状况进行一次较为深入的调查。本次调查采取问卷调查和座谈会、个别专访相结合的形式，希望以东山区侨属企业为例进行实证性研究。本次调查的范围遍及东山区十条街道，在回收的 37 份有效问卷中，有 4 份未填写所属街道。本文主要是根据回收的 37 份有效调查问卷统计，进行对东山区侨属企业问题的分析。

表 2，侨属企业调查来源地

所属街道	企业数	所属街道	企业数
华乐街	9	大塘街	0
建设街	6	农林街	1
白云街	2	珠光街	3
大东街	1	黄花岗街	1
东湖街	7	梅花村街	3
未详	4	总计	37

二、侨属企业概况

1、创办时间

东山区侨属企业起步于 1984 年，虽然后来创办的企业数目不断增加，但由于市场经济冲击的影响，一些侨属企业已经关闭，而另一些侨属企业与政府脱钩后不接受我们的调查，因此，有回应的基本上代表目前经营活动尚属正常的侨属企业，属于对侨属企业认同感较强的企业，所以，其回应的问题基本上反映了目前东山区侨属企业的面貌。

在本次调查中，我们发现东山区侨属企业大多数创办于 1992 年以后。1992 年邓小平南巡讲话发表后，中国迎来一个经济大发展的春天，东山区侨属企业在这种背景下得到较大的发展。从调查问卷中可以看出东山区侨属企业在 1992 年以前创办的只占 11.1%，1992—1997 年之间创办的企业最多，占受访企业数一半以上，因为这段时期也是中国经济蓬勃发展的时期，1998 年以后创办的企业也大约占了三成多。根据以往对其他地方侨属企业的调查经验，东山区侨属企业创办的时间曲线基本上反映了 20 世纪 90 年代广州市侨属企业发展变化状况。

表 3，受访企业创办时间

创办时间	企业数	比例（%）
1992 年以前	4	11. 1
1992—1997 年	20	55. 6
1998 年以后	12	33. 3
总计	36	100

2，侨属企业的规模

对于企业的员工人数，共有 30 家企业给予有效回应。根据调查统计，员工人数少于 10 人的企业比例高达 43.4%，员工 50 人以下的企业比例接近 87.7%，50 人以上的企业比例只占 13.3%，这充分说明侨属企业的规模普遍偏小。从企业注册资本额的调查来看，20 万元以下占 42.9%，比重最大，50 万元以下的侨属企业占了一半以上。不过，但值得重视的是，注册资本 500 万元以上的侨属企业有 4 家，占一成强，这说明已有比较大的企业。当然，注册资本额往往不能说明问题，因为里面不代表企业实际资本额。但是，根据对企业的累计投资额的调查，我们发现从注册资本额所反映出来的侨属企业的大致情况还是比较可靠的。从表 6 可以看出，侨属企业的累计实际投资数额 20 万元以下的企业所占比例为 20%，50 万元以下 45%，将近一半，累计投资 100 万元以上才占 30%，注册资本额与累计投资额二者反映的比例较为接近。由此可见，东山区侨属企业绝大多数为中小资本企业，其企业员工人数以 10 人以下，注册资本和累计投资额以 20 万元以下最多，他们构成东山区侨属企业的主体。

表 4，侨属企业员工数

企业员工数	企业数	比例（%）
10 人以下	13	43. 4
11—20 人	6	20. 0
21—50 人	7	23. 3
51—100 人	1	3. 3
100 人以上	3	10. 0
总计	30	100

表 5，侨属企业的注册资本额

注册资本额	企业数	比例（%）
20 万元以下	15	42. 9
20—50 万元	9	25. 7
50—100 万元	4	11. 4
100—500 万元	3	8. 6
500—1000 万元	2	5. 7
1000 万元以上	2	5. 7
总计	35	100

表 6，侨属企业累计投资额

累计投资额	企业数	比例（%）
20 万元以下	4	20. 0

20—50 万元	5	25. 0
50—100 万元	5	25. 0
100—500 万元	4	20. 0
500—1000 万元	0	—
1000 万元以上	2	10. 0
总计	20	100

3、侨属企业的经营范围

侨属企业规模大小在很大的程度上与企业的经营范围有较大的关系,如果是非技术密集型的生产性制造业,一般的规模不会太小,但非制造业企业,则比较可以用较小的规模进行经营活动。根据有回应的 33 家企业的调查资料显示,从事第二产业中制造业的企业只有 2 家,所占比例只有 6%,还不到调查企业总数的一成。企业投资的九成多集中在社会服务行业,如商品的批发、零售、贸易及餐饮、娱乐等,其中商品的批发、零售、贸易及餐饮、娱乐各占一半。侨属企业的行业分布情况固然反映了东山区作为广州市老城区商贸发达的区位优势特点,即老城区房地产价格高,不适宜发展工业企业,也反映出社会服务行业在东山区经济中的重要地位,但更重要的是,它反映了侨属企业作为民间通过个人投资或者合伙集资的小本生意的特点,它与侨属企业的规模也密切相连。

表 7, 企业生产经营范围

生产经营范围	企业数	比例
制造业	2	6. 0
房地产	0	—
交通、运输、邮电	0	—
批发、零售、贸易	15	45. 5
餐饮、娱乐等社会服务业	15	45. 5
其他	1	3. 0
总计	33	100

4、侨属企业的效益

作为中小企业的侨属企业,其企业的经济效益是考察其经营状态的重要指标。在有回应的 33 家企业中,年收入 10 万元以下占的企业总数一成,年收入 10 万元至 100 万元之间的企业最多,占一半以上,其中年收入 100—500 万元的占 23.3%,而年收入 500 万元以上的企业数量与年收入 10 万元以下企业数量一样。因此,东山区侨属企业的营业额还是比较好的。但是,具体到企业的利润,调查结果就不那么令人鼓舞。处于亏损状态的企业占 16%,年利润 1 万元以下占 16%,一半企业的年利润在 10 万元以下,年利润在 50 万元以上的占 12%。当然,由企业自己填写企业利润额有一定弹性,在实际上存在有的企业不愿意真实填写利润收入的情况。但在个案访谈中,确实有一些企业道出目前市道不好,经营困难的问题。

表 8, 企业年业务总收入

年业务总收入	企业数	比例 (%)
10 万元以下	3	10. 0
10—100 万元	17	56. 7
100—500 万元	7	23. 3

500 万元以上	3	10. 0
总计	30	100

表 9，侨属企业年利润额

年利润额	企业数	比例（%）
利润亏损	4	16. 0
1 万元以下	4	16. 0
1—10 万元	9	36. 0
10—50 万元	5	20. 0
50—100 万元	1	4. 0
100 万元以上	2	8. 0
总计	25	100

5、侨属企业主要市场

侨属企业基本上是立足于本地市场，占 70%，面向海外市场的只有 12 家，在受访的企业中占 30%。在面向境外的企业中，以面向香港和海外市场占多，面向澳门和台湾的侨属企业数量最少。侨属企业的市场以国内为主是与其企业的经营范围密切关联的，因为在侨属企业中，大多数经营范围是商品零售、饮食和娱乐业，这些行业当然面向本地。但是，侨属企业也体现出海外关系的特征，有 30%的企业是面向境外市场的，这类企业基本上属于商贸型企业。面向海外市场较多是侨属企业又一优势和特点，它与一般的国内企业很不一样，显示了侨属企业的独特性。

表 10，侨属企业的主要市场

主要市场	企业数	比例（%）
大陆	28	70. 0
香港	5	12. 5
澳门	1	2. 5
台湾	1	2. 5
海外	5	12. 5
合计	40	100

三、侨属企业的特点

1、投资者身份

侨属企业的投资者主要是归侨、侨眷，包括港澳同胞眷属。在对企业主要投资者的身份进行调查时，共有 32 家企业对此回应。根据统计，50%的侨属企业是由香港同胞眷属投资兴办，31.3%的企业是由侨眷创办，18.7%为归侨投资开办。由此可见，香港因素在东山区侨属企业发展起了较大的作用，这与中国改革开放后所引进的外资大多数是香港资本具有较高的一致性，这也是地缘优势的结果之一。

根据进一步的调查，在 6 家为归侨身份的侨属企业中，其投资者主要是从美国（2 个）、加拿大、新加坡、马来西亚、泰国等地回国定居的归侨。而在 10 家为侨眷身份的侨属企业中，其投资者的海外亲属关系主要来于美国（5 个）、法国、加拿大、澳大利亚等地。

表 11，主要投资者身份

投资者	企业数	比例（%）
归侨	6	18.7
侨眷	10	31.3
香港同胞亲属	16	50.0
总计	32	100

归侨的来源地：美国（2个）、加拿大、新加坡、马来西亚、泰国；

侨眷的来源地：美国（5个）、法国、加拿大、澳大利亚，其余两份未填写。

2、企业资金来源

对于侨属企业创办的资金来源，根据我们的调查统计，50%的企业为自有资金，38.9%为合伙集资，另外就是境外亲友的汇款，也就是我们通常所说的侨汇，占11.1%，这三种渠道构成了创办侨属企业的资金来源。通过调查我们发现，没有1家企业的创办资金是来源于银行的贷款，这表明中小企业，尤其是私营中小企业要想获得银行的贷款难度太大，门槛很高，政策限制较强。不过，相比一般的中小企业，侨属企业还是有自己的优势，他们可以通过海外关系，寻求一条新的资金来源的渠道——侨汇。

当侨属企业发展到一定阶段，他们扩大投资所需要的资金筹措又是如何呢？根据21家企业的调查，他们的主要融资渠道是：企业自身积累（占66.7%）；吸收新投资（19.1%）；银行贷款（4.7%）等。从中可以看出，大多数企业的资金来源主要依靠自身的积累，也有部分侨属企业通过吸收新投资来扩大规模，只有极少数的企业能够通过银行贷款的渠道扩大投资再生产。从上述调查可以看出，包括侨属企业在内的中小企业由于自身规模和信用，很难获得银行贷款，而且融资渠道有限，融资的难度较大。长期以来，我国的金融政策主要是向国有大中型企业倾斜，对中小企业采取歧视政策，设定不同的贷款条件，中小企业的贷款条件往往要比大企业要严格得多。因而国内中小企业，尤其是私营中小企业，他们的普遍面临资金方面的拮据，无法发挥自身的潜力和活力，严重阻碍了他们的进一步发展。

表 12，企业创办时资金来源

资金来源	企业数	比例（%）
自有资金	18	50.0
合伙集资	14	38.9
境外亲友的汇款	4	11.1
总计	36	100

表 13，企业扩大投资时资金来源

扩大投资的资金来源	企业数	比例（%）
企业自身积累	14	66.7
吸收新投资	4	19.1
银行贷款	1	4.7
其他	2	9.5
总计	21	100

综合侨属企业创办资金来源和扩大生产资金来源的情况，我们可以得出这样的认识：侨汇在侨属企业创办过程中占有一定的地位，但更多的是企业创办人利用自身的资金积累作为创办企业的启动资金。在访谈中，我们了解到侨属企业主的自身资金积累许多不是来自境外亲友资助的积累，而是自己通过其他方式得到的资金积累。就这点而言，侨属企业的创办主

要是在政府优惠政策鼓励下创办起来的，海外的资金因素并没有在东山区侨属企业的创办中起到很大的作用。侨属企业发展起来后，企业扩大生产的资金也是大多数来自企业自身的积累，并不是由于海外资金的支持。

3、侨属企业的组织形式

在受访的侨属企业中，约有 55% 的侨属企业采用公司组织形式，约有三分之一企业采取个人独资形式，合伙企业形式占 17% 左右。侨属企业多采取公司组织形式的原因，主要是东山区侨属企业大多数是从事商贸行业，这与农村侨乡的侨属企业以工厂为主的情况有很大的不同。事实上，东山区侨属企业如上所述多数是以自有资金创办的，因此，尽管他们采用公司的形式，但仍然不是一个公众企业。从东山区侨属企业的组织形式多采取公司形式角度来看，东山区侨属企业也算是体现了城市经济的特色。在访谈中，有一些小企业主坦言之所以注册为公司，是因为听起来好听。

表 14，侨属企业的组织类型

企业组织形式	企业数	比例（%）
个人独资企业	10	28. 6
合伙企业	6	17. 1
有限责任公司	15	42. 9
股份有限公司	4	11. 4
总计	35	100

4、侨属企业管理层构成

由于侨属企业大都是规模较小的企业，这就容易使人产生这些企业大都是家族企业的联想。可是，在进行有关侨属企业管理层构成的调查时，我们发现侨属企业的管理人员主要是通过招聘来的，而不是多数由企业主的家族或者家庭成员出任，这就说明，尽管侨属企业大多数是属于中小型企业，但他们仍然注意家族以外人才的作用。侨属企业其实就是私有企业，按照一般的习惯认识，小型私有企业基本上属于家族企业，但从侨属企业的调查结果来看，情况并非如此。通过访谈，我们发现，侨属企业都存在“人手不足”的情况，原因是现在的城市家庭基本上是核心小家庭，而企业主基本上又是青壮年，其家庭成员数量使企业挑选余地狭小，同时有的家庭成员不愿意参加企业经营。对那些个人所有的企业，家庭成员一般只是掌握最核心部分的权力，对集资创办的企业，则主要由合伙人组成核心管理层。有的企业主在访谈中坦言不愿意使用亲属，因为一来不好管理，二来缺乏经验本领。侨属企业在调查中所反映出来的情况应该引起我们的注意，即在研究家族企业问题时，不要从概念到概念，应该有实际的调查做支撑。在调查中，我们还发现不同的企业主有不同的经验理念，所以，在研究所谓家族企业文化中，要破除概念化的演绎，把家族企业文化说成一个模式，这是不符合实际情况的。

表 15，企业管理层来源构成

企业管理人员来源	企业数	比例%
亲属	3	12. 0
朋友	4	16. 0
招聘	17	68. 0
其他	1	4. 0
总计	25	100

5、企业员工中归侨侨眷状况

侨属企业中归侨侨眷人数是反映侨属企业侨字特色的一个指标。在对侨属企业中归侨、侨眷员工情况的调查时，多数企业没有作出回应，只有 15 家企业给予相应的答复。根据统计，15 家侨属企业的员工共有 388 人，平均每家企业约为 25.9 人。15 家企业中归侨、侨眷的员工数为 42 人，平均为每家企业 2.8 人，因此归侨、侨眷在全体员工的比例仅占 10.8%。从这一比例来看，侨属企业中的归侨侨眷数目大概是企业创办人的数目，因为侨属企业在登记时企业的法人代表应该是属于归侨侨眷才能享受国家有关侨属企业的优惠政策。侨属企业员工大多数不是归侨侨眷可以看出企业在招收员工时是以是否适应企业工作要求为第一考虑因素，它没有以归侨侨眷身份为考虑标准，换句话说，侨属企业并没有呈现出归侨侨眷“群体”认同特征。所谓的侨属企业主要是以企业创办人身份和企业的创办资金来源为标准的。

表 16，企业中归侨、侨眷的状况

15 家侨属企业的员工数统计	人数\比例
企业员工总人数	388 人
归侨、侨眷员工人数	42 人
企业平均员工人数	25.9%
归侨、侨眷员工平均人数	2.8%
归侨、侨眷员工比例	10.8%

四、侨属企业的海外关系

侨属企业作为侨字号企业，具有海外的各种关系是其主要特征之一。发展侨属企业就是要通过发挥侨属的海外关系，利用来自境外的侨汇，接受境外亲友的设备捐赠，通过内外结合，开辟新的渠道，为发展地方经济贡献力量，因此，发展侨属企业是中国改革开放的一个内容。无庸讳言，国家的优惠政策对侨属企业的发展起了很大的作用，但是，侨汇、境外亲友地捐赠和海外关系是其他非侨本土企业所没有的优势。所以，研究和分析侨汇、境外亲友地捐赠和海外关系对侨属企业发展的作用，对深入了解侨属企业的价值和面临的问题具有重要的意义。

在有关侨乡问题研究中，海外关系一般都被认为是侨乡优势之一。作为侨属企业，国家扶持其发展的基本考虑也是要发挥他们海外关系的优势。所以，研究侨属企业的问题，其海外关系理所当然要引起我们的重视。为此，我们特别设计了两个问题的调查：（1）是否接受过境外亲友的捐赠设备？（2）是否接受境外亲友的赠款？令人遗憾的是，我们得到的有关统计数据并没有明显的表明侨属企业与境外亲友存在紧密的关系。

对于第一个问题，在受调查的 30 家企业中只有 1 家企业表示肯定，其接受的捐赠设备折合人民币 30 万元，占其注册资本的 60%。另外占 96.7% 的 29 家企业表示未曾接受过境外亲友的捐赠设备。

对于第二个问题，共有 27 家企业作出了回复，持肯定看法的企业也只有 3 家，所占比例不过 11.1%，另 24 家表示未接受过境外亲友的赠款。不过，境外赠款对那些接受经济资助的侨属企业还是起了作用。因为在接受境外亲友赠款的企业中，2 家企业的赠款分别为 5 万元，30 万元（另 1 家企业未填写具体金额），分别占其企业注册资本的 2.5%（200 万元），50%（60 万元）。

总的来说，海外关系在侨属企业发展中不是以直接的资金和设备支援为特征的。尽管接受捐赠的企业较少，但毕竟还是有的企业接受到这种捐赠，这是非侨属企业所不能得到的机会。事实上，侨属企业没有接受到境外亲友的捐赠，原因是多种多样的，有的是因为其境

外的亲友并不具备向他们捐赠创业资金或者设备的能力，有的本来就关系疏远（侨眷侨属的定义所涵盖的亲属范围相当广），有的就不乐意，要分析这个问题还需要更深入和更详细了解其族谱树。

表 17，企业接受境外亲友捐赠情况

是否接受	境外亲友的捐赠设备		境外亲友的赠款	
	企业数	比例（%）	企业数	比例（%）
接受	1	3.3	3	11.1
未接受	29	96.7	24	88.9
总计	30	100	27	100

对于物资形态的帮助，包括生产设备、资金的帮助，似乎从上面的调查中并没有特别明显的反映出来。那么，对于生产经营方面的帮助，我们试图从中找到一些答案。根据 30 家侨属企业作出的回应，30%的企业表示接受过境外亲友生产经营等方面的帮助，但有多达 70%的企业持否定态度。不过，这个数字已经超过企业是否接受境外亲友捐赠的比例，它反映了一种信息，即境外亲友更愿意用非直接捐赠的方法来帮助国内侨属发展事业。这是一个在研究侨属企业问题时值得我们关注的信息。

表 18，企业是否接受境外亲友的帮助

	企业数	比例（%）
接受	9	30
未接受	21	70
总计	30	100

在 9 家持肯定态度的侨属企业中，他们列举境外亲友所提供的帮助内容依次为：海外市场信息（67%）；生产经营管理方面的指导（56%）；帮助在海外销售（22%）。这三项指标说明侨属企业的海外关系的优势以及海外关系的影响和作用，所谓优势就是侨属企业比非侨属企业具有得到海外关系支持的优势，如海外市场的信息等；所谓影响就是侨属企业能得到海外亲友在企业经营管理方面的指导，它涉及企业经营管理理念和技术的转播、嫁接等问题；所谓作用就是侨属企业在打开市场渠道尤其是打开海外市场时能得到有效的帮助，这对一个企业来说都是非常重要的。这种现象表明，侨属的海外亲友更愿意以这种形式帮助国内侨属企业的发展。

表 19，接受境外亲友帮助的内容

	选择	比例（%）	回应企业数
得到海外市场信息	6	67	9
生产、经营管理方面的指导	5	56	9
帮助在海外销售	2	22	9

尽管侨属企业接受直接的资金和设备捐赠方面很少，但侨属的海外亲友对国内侨属创办企业的态度则是非常明确，愿意在侨属企业需要帮助时提供协助。根据调查，表示非常乐意的占 26.9%，乐意的占 53.9%，不太愿意的只占 19.2%。这个情况说明，我们在观察侨属企业与海外亲友关系时不能被其只有较少捐赠资金设备的表象所迷惑。较少捐赠资金设备并不代表海外亲友与国内侨属的关系恶化，我们应当认真解读这个现象的含义。

从侨属亲友得到海外亲友直接资金设备捐赠、海外亲友提供的帮助内容以及海外亲友对国内侨属亲友的态度三个方面情况来看,我们可以看出在国内侨属与海外亲友的关系发生了一些变化,即海外亲友更愿意以非直接的投入方式来帮助国内侨属企业,而海外亲友对侨属企业的态度说明侨属的“海外关系”还是相当强烈的。侨属企业的海外关系,主要优势在于提供海外市场的信息、经营管理技术和理念、提供或者开拓海外销售渠道等方面,这些方面对我们实行走出去战略,进一步发展外向型经济具有重要的作用,应该引起重视。

表 20, 境外亲友的态度

态度	企业数	比例 (%)
非常乐意	7	26. 9
乐意	14	53. 9
不太愿意	5	19. 2
总计	26	100

五、侨属企业面临的主要问题

1、资金不足、融资困难

调查统计显示, 55. 5%的侨属企业认为资金不足、融资困难是企业经营和发展中的主要问题, 因而资金不足成为制约侨属企业发展的最突出因素。这表现在:

一方面, 侨属企业绝大多数属于中小企业, 他们主要借助自有资金和合伙集资进行创业。在对企业创办资金来源的的调查中, 我们发现 50%的侨属企业是依靠自有资金, 38. 9%的侨属企业是以合伙集资的形式创办的。但自有资金以及合伙集资毕竟有限, 根本无法满足企业持续生产经营活动的需要。另一方面, 侨属企业由于资本实力有限, 很难向外筹集资金, 主要因为融资渠道少、融资手段不多和融资成本过高等造成的。在调查中, 侨属企业都强烈呼吁银行在贷款方面予以一视同仁的待遇, 不要歧视他们。

表 21, 侨属企业面临的主要问题

内容	企业数	比例 (%)
资金不足、融资困难	15	55. 5
产品、服务竞争力不强	5	18. 5
人才缺乏、管理不完善	7	25. 9
其他	3	11. 1

2、产品、服务竞争力不强

在通常情况下, 企业获得竞争力的策略主要有两种: 一是成本竞争策略, 即通过降低产品或服务的成本来获得竞争优势; 另一种是差异化竞争策略, 即通过改善产品、服务的质量或创新产品、服务的来赢得竞争优势。在调查的 29 家侨属企业中, 采用改善产品、服务质量占 90%, 加强管理, 降低经营成本的占 66%。由此可见, 侨属企业优先采取改善产品、服务质量和降低生产经营成本的策略。东山区由于地处市区中心, 从事传统的商贸行业如批发、零售、餐饮、娱乐等的侨属企业数量众多, 经营趋同现象非常突出, 行业内经营能力过剩, 不少部分企业的经营场地、设备等资源处于闲置状态。降低产品、服务价格的手段仍然是许多企业, 尤其是同行业的企业之间的竞争策略, 造成同行业内部经营压力增大, 存在着过度竞争的问题, 从而影响了行业整体的竞争力。

创新作为企业生存的基础和发展的支点，其重要作用已日益凸现。对于企业来说，产品、服务的创新是企业具备良好竞争力，保持长久竞争优势的最主要途径。但是，侨属企业由于自身规模、资金、人才及技术上的限制，往往为了应付生产和销售而基本上无暇顾及产品、服务的创新，而且因为资金匮乏对产品、服务的创新也就显得无能为力，在对企业竞争策略的调查结果中显示出这一问题，采取创新产品、服务的竞争策略的只占 31%，企业的产品、服务创新明显不足，竞争优势难以得到保证。

表 22，侨属企业的竞争策略

竞争策略	企业数	比例 %
改善产品、服务质量	26	90
加强管理，降低经营成本	19	66
降低产品、服务价格	10	35
创新产品、服务	9	31
做广告宣传提高知名度	9	31
其他	0	0

3、人才缺乏、管理不完善

企业人才匮乏，内部管理不完善也是侨属企业调查中发现的主要问题之一。在对企业员工文化程度及具体数目的调查中，共有 28 家侨属企业给予回答，提供了比较完整的资料。在侨属企业中，拥有大专以上文化的员工比例为 17.5%，大专以下文化的员工所占比例高达 82.5%。侨属企业中普遍缺乏素质较高的管理人才和专业技术人才，这主要是因为中小企业能提供的职业声望、报酬和工作条件都无法与大企业相比。而且，中小企业一般人员流动性高，企业主大多不愿投入时间和资金从事人才的培训。另外，企业的管理水平低是企业共同面临的问题之一。在对侨资侨属企业的组织类型的调查中，尽管规范化的有限责任公司和股份有限公司占据较大的比重，但仍然有 45% 左右的企业属于个人独资企业和合伙企业。个人独资企业、合伙企业一般规模较小、资源有限，企业所有者兼任管理者角色的现象普遍存在，因而无法实现专业化的管理职能。这种情况下，企业的管理者由于没有专门的训练，缺乏对未来的战略筹划，无法形成科学决策，容易造成企业内部管理不完善，从而导致企业经营失败。

表 23，侨属企业员工的文化程度

文化程度	28 家侨属企业	
	人数	所占比例 (%)
研究生及以上	18	1.3
大学	70	5.0
大专	158	11.2
中专	124	8.8
高中	382	27.1
初中	638	45.3
小学及以下	19	1.3
总计	1409	100

六、结 语

总结这次调查情况，我们感觉到：

1、侨属企业的发展深受政策导向的影响。东山区侨属企业的发展历程表明，侨属企业的发展是政府政策鼓励扶持的结果，它的低落也是政府政策转变的结果。政府的政策导向对侨属企业产生很大的影响，甚至是决定性影响。根据我们专门对侨属企业进行的有关国家政策方面的调查结果，65.4%的企业明确表示侨属企业的政策对他们有帮助，其中有 23.1%的企业表示帮助很大。另外有 11.5%的企业认为没有什么帮助，还有 23.1%的企业认为说不清楚。从这些数据看来，国家和地方颁布的侨属企业政策得到了多数企业的良好评价，起到了促进侨属企业发展的作用。

2、侨属企业对国家的优惠政策有很强烈的向往。在我们进行的有关政府政策对企业经营有什么帮助的调查中，12 家填写的企业有 9 家认为，税收优惠政策对企业的创业初期帮助很大。还有一些企业认为，90 年代初期以侨属名义创办企业在当时比较容易获得营业执照，节省许多办证的麻烦。侨属企业脱钩后，受访企业依然认为政府应该在税收上给予支持，应该在融资税收信息等配套政策方面给予支持，以扶植中小企业的发展。

3、侨属企业对公平、透明的市场经济秩序有强烈的渴望。在访谈活动中，许多受访企业认为政府的服务意识急需增强，要进一步做好政务公开，提高行政透明度，办事程序清晰明确，杜绝官僚作风。不少企业表示他们渴望公平的竞争，希望对他们不要歧视，要在资金筹措方面予以平等的对待。

表 24，侨属企业对政策的看法

侨属企业的政策	企业数	所占比例（%）
帮助很大	6	23.1
有些帮助	11	42.3
没有什么帮助	3	11.5
说不清	6	23.1
总计	26	100

现在的问题是，侨属企业与政府脱钩后，政府对侨属企业还要不要继续予以扶持？侨属企业是否能够作为侨务工作的一部分继续有发展的前景？

首先，侨属企业虽然不是地方经济支柱，但是地方经济的补充。尽管侨属企业在政企分开后，作为特定名词已经成为“历史”，但是侨属企业作为具体的经济活动模式实际上还是继续存在，所不同的只是名称而已，它只是在侨务政策的“目录”消失而已。从本质上说，侨属企业作为民营经济一部分，它的发展符合当前政府有关发展民营经济政策的导向。尽管政企分开后，侨属企业与侨务部门的关系甚至与政府的关系已经基本断裂，尽管取消原有的优惠政策后，侨属企业的发展面临了不少困难，但是，侨属企业作为民营经济一部分，理应受到有关政策的扶持。毕竟侨属企业走过较长的发展的道路，已经培育起一部分比较成功的企业，不应该由于侨属企业政策的转向而弃置不理。广东省政府在 2003 年 2 月通过加快发展民营经济的决议，广州市政府已经明确提出要做到三个转变：变“限制”为“支持”，变“干预”为“促进”，变“放任自流”为“主动服务”。在投资准入制度上，对民间投资与国有投资、外商投资一视同仁，凡对外资已经开放的，以及法律、法规和政策未明确限制的投资领域，均对民间投资全面放开。因此，现在的大环境对侨字号民营经济的发展非常有利。这个新的发展战略对侨属企业的发展来说是一个新机遇，我们需要从这个新视角开看待侨属企业的未来发展问题，促进侨属企业的发展。

其次，侨属企业仍然是侨务工作的一个组成部分，因为为经济建设服务依然是侨务工作

的中心，因为发展侨属企业有利于加强侨属与海外亲属的关系，从而进一步巩固侨务工作的基础。尽管从调查情况来看，侨属企业在接受海外亲友的帮助并不大，但是，发展侨属企业是进一步加强侨乡海外关系的一个有效途径。1998 年我到荷兰参加一个关于侨乡问题的国际会议时曾提交一篇有关广东侨属企业问题的论文，在论文中我根据一些侨乡的经验，提出侨属企业是加强侨乡与海外亲属关系的一个新途径。因为，在侨乡与海外的经济关系日益趋于淡化的背景下，通过侨属企业这个载体，可以加强侨属与海外亲友的关系纽带。就广东的经验而言，在侨属企业创办初期以及在农村地区，海外亲友的支持对侨属企业的发展作用很大。通过发展侨属企业，可以壮大侨属的经济实力，提高其生活水平，这对正面塑造侨属的形象具有重要的意义。更重要的是，在侨属与海外亲友关系发生弱化的时代背景下，创办侨属企业可以重新加强侨属的海外关系。最近，我在广州市荔湾区做社区侨务工作调查中发现，现在国内侨属与海外亲属的经济关系已经日趋淡化，尤其在侨汇方面更是如此，但有一些侨属却得到海外亲友的帮助创办企业。所以，发展侨属企业确实是有利于发展侨属与海外亲属的经济关系的。

第三，尽管政府职能转变之后实现政企分开，但这并不意味着政府对企业完全撒手不管。在目前阶段，政府职能转换的目标就是加快建立为企业，尤其是中小企业的生存和发展提供多层次、多渠道、多形式、全方位的社会化服务网络，健全和完善企业的社会化服务体系。将相关的行政管理职能逐步转化为服务职能，转移到各种企业协会、联合会等中介组织，形成“小政府，大服务”的格局，以引导社会各方面的力量为企业的发展提供服务。一旦企业的社会化服务体系成熟培育起来，政府部门对企业的行政管理职能将大大减少和淡化，从而推动政府部门整体服务意识的增强。2001 年，东山区成立侨商会。侨商会的成立就是实现其政府职能转换的一个良好平台，即通过培育侨商会等行业协会组织，实现政府职能从命令式管理向服务式管理转换。目前，在东山区政府及区侨办的大力支持下，东山区侨商会显示出蓬勃发展的良好势头。侨商会的会员们普遍认为：侨商会有利于沟通企业与政府的关系；有助于探讨、交流企业的经营管理经验；有助于传递、反馈市场信息；有利于加强与其他商会等的联系。所以，侨务部门除了大力支持侨商会的工作外，要充分重视侨商会本身功能方面的创新，发挥侨商会的作用，推动侨属企业的新发展。

Investigation and Study of Overseas Chinese Enterprises in Dongshan District, Guangzhou

Zhang Yinglong¹, Peng Liming²

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

Abstract: The thesis was written after a deep investigation of the Overseas Chinese enterprises in Dongshan District, Guangzhou. It argues that the Overseas Chinese Enterprises in Dongshan District have the characteristic of small-scaled, mainly business trade, having little contact with overseas market. They have the difficult of being short of fund, competitive capability and talents. Overseas Chinese Enterprises is an important part of public economic, they need support. They are also a channel for strengthen the contact of Qiaoxiang and abroad.

Keywords: Guangzhou, Dongshan District, investigation

收稿日期：2003-12-15

作者简介：张应龙，男，博士，暨南大学华侨华人研究所副教授。