

当代非洲华商的发展战略探析

原晶晶

[摘要] 目前,非洲华商尚处于起步阶段,但发展势头强劲,其未来充满希望。通过对非洲华商的现状和特点的研究,认为其应转变发展战略,以期实现要融入居住国主流经济,迈向较高层次的现代化经济活动,实现自身的经济转型和产业升级。

[关键词] 非洲华商;本土化;产业升级

[中图分类号] F063.6

[文献标识码] A

[文章编号] 1001-6201(2011)02-0212-03

“华商”一般指具有中国国籍或华裔血统、活跃在世界经济舞台上的商人群体,其中包括港澳商人、台湾商人以及遍布世界各地的华侨华人中从事商业活动者。而从中国内地走出去,正活跃在国际经济舞台上的中国内地商人也属于华商之列。笔者研究的是活跃在非洲的华商群体。目前,非洲华商尚处于起步阶段,但发展势头强劲,其未来充满希望。

一、非洲华商概况

目前非洲华人已逾 50 万^①,以经商为主。早期华人大多经历了从出卖苦力到经营商业的过程。随着时代变迁,特别是 20 世纪 70 年代以后来自台湾、香港和东南亚的投资移民和 90 年代后涌入的大陆新移民,他们携带技术资本,来到非洲或创设制造业,或推广贸易,或投资工业自由区^[1]。他们与当地华人相结合,为当地经济注入新的推动力。

(一)非洲华商从业状况

据中国驻约翰内斯堡总领馆的调查,南非华商中有 10% 左右经营亿元兰特以上的生意,设有工厂、矿地和公司;30%—40% 的华商经营批发贸易;约 50% 的华商经营小商品、鞋帽、餐馆等生意^[2]。一般而言,非洲华商主要涉及以下几个行业:

第一,批发零售业。依托中国商品优势,从事进出口贸易以及批发零售是非洲华商的普遍行业,经营范围高度集中在鞋帽、箱包、服装等百货商品、日用消费品方面。这种提篮小卖附加值虽低,但正是这种小规模的经营为多数华商攫取了“第一桶金”。

第二,餐饮业。开设中餐馆是海外华商的传统行业,不少来非洲创业的华人也选择餐饮业作为起点。南非现有大小中餐馆 200 多家,其中 130 家集中于约翰内斯堡^[3]。如今中餐馆已从最初的谋生手段,开始跻身餐饮界主流。

第三,医疗卫生行业。以南非为例,仅约翰内斯堡就有不下 50 家中医诊所。南非卫生机构的统计资料显示,南非至少有 1 000 名注册中医大夫,其中包括使用中医方法治疗的西医大夫。

第四,加工、制造业。目前非洲华商逐步突破单一的经营范围,从贸易转向实业,涉及行业主要包括

[收稿日期] 2010-10-21

① 关于非洲华人人数量说法不一,有媒体如英国《每日邮报》称近 10 年已有 75 万中国人移居非洲,而日本《东洋经济周刊》则称到 2007 年在非洲的中国人的数量已经达到了 82 万人。本文采用的是国务院侨务办公室 2007—2008 年度委托课题:《2007 年海外华侨华人概述》中使用的数字。

纺织、鞋帽、建材加工等。

第五,房地产开发。随着非洲华商自身实力的增强,在非洲多数国家投资环境优化的基础上,一些华商开始投资非传统行业,房地产开发就是典型。

(二)非洲华商的特点

1. 非洲个体华商的基本特征表现为“行业高度集中,资金高度分散”。他们集中在资本和技术程度很低、竞争力弱、经济效益差的零售业及餐饮业上。在莱索托,当地8个城市的几百家超市、商场中,基本被2000多名福清籍华商所垄断^[4]。在津巴布韦的华商有10000多人,而投资商店的占60%—70%^[5]。这些华商起步资金一般较小,从沿街摆摊起家,待扎稳根基以后再开店。这种低层次,重复度高的经营方式反映了目前中国主流经济发展的阶段和结构,同时也不利于其经济向高质量的资本和技术密集型经济转变,将给群体经济带来明显负面影响。

2. 依托国内产业集群优势,在当地形成庞大的营销网络,带动中国轻工业产品向非洲的出口。非洲华商多数来自沿海地区,特别是轻工业产业发达的浙江、广东和福建等省,同时又集中在非洲国家的首都或经济中心的商业市场,这样他们不但能利用交通、商业枢纽的便利辐射到周边国家,而且能以当地市场为平台接触到非洲小商贩。因而华商形成了庞大的中间销售网络,一边从中国产业集群中获得价格低廉的产品,一边以非洲各大商业枢纽中的商业市场为平台将产品销售到非洲各个角落。这种看似原始的方式具有政府或大公司间经济往来无法替代的作用。

3. 非洲华商尚处于起步阶段,但其实力正逐步增强。目前世界海外华人约4800万人,而非洲华人只有50万。同时非洲华人又以新侨居多,南非的30万华人中,老侨仅有7000余人^[6];马达加斯加3万华侨中新侨占2/3以上。数量少,起步晚,无力形成大型财团,因而非洲华商整体实力极为薄弱,但近年非洲华商呈现蓬勃发展趋势。据非洲投资网总裁王文明介绍,当前想去非洲的人,个体户与贸易贩子已经不是主流,相反,具有相当实力的矿业企业、建筑工程企业、汽车制造企业、家用电器企业、农业开发企业等正在对非洲跃跃欲试^[7]。

二、当代非洲华商的发展战略及未来展望

进入新世纪后,非洲地区政局总体稳定,经济继续好转,中国对非洲投资也持续升温。1999年中国对非洲非金融类直接投资只有9500万美元,2008年则增加到54.9亿美元。为鼓励有实力、有信誉的中国企业到非洲国家投资兴业,中国政府特别出台一系列如设立中非发展基金,建立境外经济贸易合作区等鼓励性政策,为华商在非洲发展营造良好外部环境。但目前非洲华人经济整体仍处于传统的低层次经济活动层面,面临结构单一、规模零散、管理粗放、灰色经营等诸多问题,短期内很难融入主体经济,因而华人的非洲之路仍然漫长。同时一些华商还缺乏长远战略眼光和发展规划,怀着短期利益的念头,对当地社会产生压力。所以,非洲华商要融入居住国主流经济,迈向较高层次的现代化经济活动,实现经济转型和产业升级,其发展战略应该包含以下几个方面。

(一)转变观念,以居住国经济发展为依托,实行本土化发展战略

华人族群经济首先是其居住地的国民经济的重要组成部分,不论华人是主流族群还是少数民族。但是在非洲,目前绝大多数华人还属于新移民,在语言、文化底蕴以及经营方式和理念上还处于适应阶段,缺乏稳定的社会认同。塞内加尔作家兼新闻记者盖伊是这样记录中国人与非洲当地的文化隔阂的:“中国人不同当地人融合,他们生活在非洲的那种格局有点像种族隔离。他们只同同族人交往,如果实在有必要,才通当地人接触,比如做生意的时候。中国商人大多能说几句蹩脚的英语或法语,能够应付出售商品就足矣。中国人从不娶嫁当地人,这也说明他们对非洲民俗和文化没有很大兴趣。”^[8]由文化隔阂引发的偏见,加上部分华商漠视当地文化,连同与华人商业竞争受挫者的敌意,造成了包括南非、阿尔及利亚等国在内部分民众的排华情绪。因而需要转变观念,将自己视为居住国的一员,融入当地社会,实行本土化发展战略。在投资合作中肩负起社会责任,注重为当地增加就业机会,加强对当地人员的培训,注意使用和培养当地中高层管理人员,尽可能多地采购当地原材料,适当转让技术。通过让民众分享发展红利,扎根当地经济生活,建立华商与社会各阶层的利益共同体,这样既能优化劳资关系,又能增加与当地民众的沟通,消除排华情绪,得到民众认同。

(二)打破单一化经营模式,利用有益政策,实施多元发展

华商在非洲从事的行业高度集中在贸易相关行业,包括进出口、清关、船运、批发、零售等各个环节,同质化、单一化的经营模式导致华商之间竞争惨烈。特别是2004年以后此行业利润开始大幅降低,生存空间大为压缩。同时中国商品对当地零售业的冲击也使得一些国家开始设立壁垒进行抵制。另一方面,非洲绝大多数国家经济结构单一,缺乏制造业,为实现工业化的目标,它们特别鼓励外国人投资实业,并在税收、资金转出等方面提供许多优惠措施。例如莱索托政府从2006年4月1日开始将一般公司税自35%下调至25%,同时其成衣制造业者还享有免缴公司税的优惠。优厚的政策立即吸引了以纺织业为主的台商,据统计,2007年在莱索托的台侨仅有200人,到2008年则立即增加到了400人,因而非洲华商要利用相关优惠政策的契机,突破原来商贩式的经济形式,扎根当地经济,实现多元化经营,壮大自身实力。肯尼亚是东非华商的主要聚集地之一,目前在肯华商发展已经呈现全面开花的局面,其领域已经扩展到工程承包、投资生产、贸易、通讯、房地产、旅游等领域,其中工程承包企业占多数,与此同时,一些贸易企业逐渐向投资企业转型,引进国内生产线及生产技术,从而获取更大的利润空间。

(三)注重产品质量,走品牌化发展道路

在撒哈拉以南的非洲地区的7.5亿人口中,几乎有一半的人每天生活费用不足1美元,却也有至少750万富人,有近7000亿美金的私人资产。现在非洲市场上“中国制造”无处不在,但顶着质量不佳的坏名声,难以进出高端市场。2009年春节期间,一批华商用面粉制造的伪阿司匹林被政变后的几内亚新政府查处,引发了当地居民对华人的仇视。在“假药事件”的诱发下,几内亚军队更是在半个月之内连续打劫了20多家中国商铺、家庭。目前,虽然非洲市场上有“FREEWIN SHOES”女鞋,“TRUST”电器,“CONNICK”自行车等一批耳熟能详的华商品牌,但其企业主要还是面向中低端消费群体,总体处于“物美价廉”的层次,品牌化程度不高。非洲华商要想取得长远发展,需要建立诚信经营理念,加强自我约束,注重研发,提高产品质量与档次,树立华商的品牌形象。

(四)以中非经贸合作区为平台,走企业集群发展道路

2006年中非合作论坛北京峰会上,中国政府宣布将在非洲建设3—5个境外经贸合作区,以鼓励和带动中国企业扩大对非投资。而华商企业正好以经贸合作区为发展平台,改变原来各自为政的状态,与其他企业抱团发展,形成合力,走集群发展道路。以赞比亚中国经贸合作区为例,经过近5年建设,赞中合作区已完成基础设施投入1亿多美元,完成平整土地187.75万平方米,公共设施建设4.41万平方米,引进中色非洲矿业有限公司、谦比希铜冶炼有限公司等13家企业,初步形成以矿产品冶炼、加工为主导的产业链条。这种集群化的模式,既能形成产业分担成本,共担风险,又能扩大华商整体影响力。

总之,非洲华商既是中国经济与非洲经济交往的实践者和推动者,也是中国企业和中国资本“走出去”战略的践行者。虽然,非洲对于中国还有些陌生,但随着中国与非洲新型战略伙伴关系的不断深入,中国对非洲投资的日益增长,可以预见,非洲华商的未来充满希望。

[参考文献]

- [1] 李安山. 非洲华侨华人史[M]. 北京:中国华侨出版社,2000:479.
- [2] 南非华商逐渐打入主流经济[EB/OL]. <http://world.people.com.cn/GB/1029/11271374.html>.
- [3] 中国餐饮风吹遍非洲大陆[EB/OL]. http://news.xinhuanet.com/world/2006-10/16/content_5209709.htm.
- [4] 闯荡东南非的福清人[EB/OL]. <http://www.africawindows.com/html/feizhouzixun/zhuanjiazhuanlan/20071103/14853.shtml>.
- [5] 津巴布韦政府拟出台措施整顿市场 华商发展或受阻[EB/OL]. <http://www.chinanews.com.cn/hr/2010/10-29/2620861.shtml>.
- [6] 李安山. 试析非洲华人报刊的历史演变与社会功能[J]. 华侨华人历史研究, 2001(3):47-57.
- [7] 投资非洲之路仍漫长:中国企业 你还不了解非洲[EB/OL]. http://www.ce.cn/xwzx/gnsz/gdxw/200709/03/t20070903_12771101.shtml.
- [8] 马欢,黄昌成. 另类崛起:中国商人在非洲[N]. 时代周报,2010-02-20(44).

(作者单位:厦门大学南洋研究院)

[责任编辑:秦卫波]