

2007 年世界华商发展报告

中国新闻社《世界华商发展报告》课题组

“华商”是一个被广泛使用的概念，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。他们被统称为“世界华商”。从中国大陆走出去，正活跃在国际经济舞台上的中国大陆商人，也在此研究之列。国际上有的研究者把在中国大陆的商人也称为世界华商的一部分，本文研究对象不包括这批商界人士。

一、世界华商总资产约 3.7 万亿美元

世界华商总资产到底有多少？不仅海内外商界，甚至一般民众也对这个问题抱有浓厚的兴趣。2007 年 9 月在日本大阪举行的第九届世界华商大会上，有人提出“世界华商总资产为 6 万亿美元”的说法，但具体计算方法语焉不详。

“有海水处即有华人”，华商几乎遍布地球每个角落，分属不同国家和地区，99%以上又是资产负债情况高度保密的小商人，准确计算世界华商总资产的难度可想而知。我们根据现有可获得的公开资料进行了研究和测算，力求尽可能准确地让世人了解世界华商总资产的全貌。

我们的统计基础，是亚洲地区前 1000 大上市华商企业 2006 年公司年报。在亚洲地区前 1000 大上市华商企业中，除其中的中国大陆企业外，他们的总资产为 2.4 万亿美元，年度总营业额接近 8000 亿美元。考虑到亚洲不同地区经济差异性较大，综合估计，亚洲 1000 大华商企业的总资产和营业额可达到所在国家或地区同类企业总和的 75%左右，故由此推算，除中国大陆企业外，亚洲地区华商企业总资产约 3.2 万亿美元，总营业额突破 1 万亿美元。中国商务部提供的资料显示，近 30 年来，世界华商投资中国的资金中有 87%来自亚洲地区。假定世界各地华商对中国大陆的投资倾向与其资产水平基本相同，则由此推断，世界华商总资产的 87%集中在亚洲地区。按此比例推算，全球华商的总资产约为 3.7 万亿美元。当然，这一数据主要是根据达到相当规模的上市华商企业的总资产推算出来的，由于非上市公司及众多小企业数据不全，无法统计，不在计算范围内。故此，3.7 万亿美元当属对世界华商总资产的保守估计。

根据 2007 年 11 月出版的第 46 期《亚洲周刊》报道，列入亚洲前 1000 大的华商上市公司中，除泰国华商纯利为负增长 17.4%外，其余均为正增长：香港华商纯利增长 9.5%，台湾增长 7.8%，新加坡增长 39.5%，马来西亚增长 36.8%，菲律宾增长 15.4%，印度尼西亚增长 2.9%，中国大陆的上市公司纯利增长 22.4%。

根据对列入亚洲地区前 1000 大华商上市企业 2006 年年报所披露的数据测算，除中国大陆企业外，亚洲地区华商营业额平均增长约 33.5%，纯利平均增长 25%。

二、世界华商和华商经济的发展特点

2007 年，全球华商群体继续壮大，华商经济蓬勃发展，并呈现出如下发展

特点:

(一) 华商面临良好的外部发展环境

1、世界经济持续增长为华商发展提供动力

2007 年, 世界经济总体向好, 依然保持了较快的增长, 为全球华商发展提供了良好的大环境。据国际货币基金组织预测, 当年全球经济增长率为 5.2%。虽然受次贷危机影响, 美元持续走低, 作为世界经济火车头的美国经济增长有所放缓, 但新兴市场经济增长强劲, 在一定程度上抵消了美国经济发展放慢对世界经济造成的不利影响。按照市场汇率换算, 2007 年新兴经济体对全球 GDP 增长的贡献超过 30%。这些新兴市场的繁荣为华商提供了巨大的商机。

2、住在国政策对华商发展总体利好

虽然由于“中国制造”质量风波、美国媒体批评中餐馆质量问题等负面新闻对华商经济或多或少产生不利影响, 但总体而言, 2007 年, 各住在国对华商的政策总体上有利于华商在当地的发展。

如印尼于 2006 年 8 月实施的新国籍法规定, 不再有原住民与非原住民的区分, 所有公民都享有平等的权利与共同的义务。2007 年春节, 印尼总统苏希洛向印尼全国华人恭贺新春, 并指出华族是印尼统一国家不可分割的部分, 无论是在国家公共部门还是经营部门, 华人都为印尼发展做出了巨大贡献, 给在当地经营的华商吃下“定心丸”。

此外, 近年来, 许多国家都放宽华人入籍, 欧洲“申根协议”加入的国家范围扩大等因素都有利于华人在当地从事经商活动。

(二) 世界华商经济加速转型, 但小商人依然居多

随着经济全球化和华商经济自身的逐渐成熟, 近年来, 华商经济已经出现转型, 不仅从业领域发生转变, 经营方式亦开始从粗放型愈益走向现代, 这一转型在 2007 年继续进行并呈加速的趋势, 但总体而言, 从数量上看, 华商群体仍以小商人居多。

传统的华人经济产生于华侨移居海外之后, 华侨为了谋生, 又缺少技术与资本, 只能从事最简单的谋生职业, 即所谓“三把刀”, 剪刀、菜刀与剃头刀。随着时代的变迁, 第二代华商与新移民的大量流入, 华商已经从过去单一的中餐业、制衣业开始逐步涉足外贸、电子、高科技等领域, 金融、房地产、高新技术、律师、会计师等行业都已成为其经营领域。华商经济正呈现出多元化、科技化和资本密集型等发展趋势。迄今为止, 海外华人在美国、加拿大、澳大利亚等新移民国家, 最主要的还是美国, 已经形成了比较有特色和潜力的电子高科技产业。

但从总体上讲, 全球 99% 的华商仍在从事资产规模小、技术程度低、竞争力弱、经济效益差的零售业、餐饮服务业、中医针灸等职业。中餐业目前仍是华商最普遍的职业, 仅在美国, 中餐馆已逾 5 万家, 华人从业者达 30 余万人。由于中国货行销世界各地, 经营小商店也是华商普遍的职业。

(三) 来自中国大陆的新华商快速崛起

随着中国企业“走出去”步伐的加快, 大陆新华商的快速崛起成为全球华商经济的一大特色和亮点。

近年来, 中国对外直接投资净额快速增长。2003 年中国对外直接投资额仅为 29 亿美元, 到 2006 年高达 211.6 亿美元, 位于全球国家(地区)排名的第 13 位。截至 2006 年年底, 中国 5000 余家境内投资主体共设立对外直接投资企业近万家, 分布在 172 个国家(地区), 累计投资总额达 906.3 亿美元。其中, 股本投资 372.4 亿美元, 占 41%; 利润再投资 336.8 亿美元, 占 37%; 其他投资

197.1 亿美元，占 22%。投资行业分布比较齐全，商业服务业、采矿业、金融业和批发零售业占到对外投资存量的 70%。2003 年到 2005 年间，中国的对外直接投资每年的增长率为 110%、78%、80%。

联想集团、海尔集团、华为集团、中兴集团等一大批有实力的中国企业纷纷开展国际化经营，在全球各地布点经营，取得积极进展。一大批中国企业家走向世界，成为一股庞大的新华商力量。

中国民营企业在世界各地兴建“中国商城”，亦是大陆新华商崛起的重要表现。1998 年，温州商人在巴西圣保罗建立第一个“中国商城”。截至目前，温州商人已在喀麦隆、俄罗斯、荷兰、阿联酋、美国、蒙古、英国、智利及芬兰等国建立了十几座“中国商城”。

2007 年 3 月，由浙江温州康奈集团牵头，出资 20 亿元人民币组建的俄罗斯乌苏里斯克（中国）经济贸易合作区在远东乌苏里斯克成立。在意大利罗马、米兰等地，也有华商兴建类似的中国商城，从事中国商品的批发与零售。

（四）中国因素帮助华商成长

2007 年，中国经济增长率达 11% 以上。中国广东省的国内生产总值达到 3 万亿元人民币，首次超过台湾省。中国股市，以 2007 年 12 月 28 日最后一个交易日的收盘点位计算，上证综指全年上涨了 96.66%，深证成指全年上涨 166.29%，覆盖两市的沪深 300 指数年涨幅也高达 161.55%，上述三项指标均收出史上最长年阳线。

中国经济的快速增长，为全球华商带来前所未有的发展机遇。据商务部统计，2007 年 1 至 11 月，中国新批设立外商投资企业 34419 家，实际使用外资 616.74 亿美元，同比增长 13.66%。香港、英属维尔京群岛、韩国等位列对华投资前十位，而这些国家与地区恰恰是华商云集之处。

投资中国内地让华商赚得盆满钵满。从台湾到大陆投资的前 1000 家大企业的经营业绩看，这些企业在内地的投资获利丰厚，企业资产大幅增长。

除了直接投资获益匪浅外，“中国制造”畅销全球也为各地华商带来新商机。中国已经成为全球第三大贸易国，大量的“中国制造”通过华商网络行销全球，而这也给华商带来了丰厚的收益，推动华商群体进一步发展和壮大。

此外，中国的发展壮大以及国际地位的不断提高，增强了海外华人的民族自信心以及对民族文化的认同，为其从事经济活动提供了强有力的支撑。

（五）华商加速融入当地社会，成为住在国经济的一部分

华商的发展与住在国经济的发展密不可分，越来越多的华商将自己视为住在国的一员，遵守当地的法律，做出种种努力以融入当地社会，成为当地经济的重要组成部分。华商的发展不断提升当地人民的福祉，日益获得当地社会和民众的认可。

2007 年 9 月 5 日，法国华人进出口商会、欧贝维利耶市政府及圣德尼平原管理委员会联合主办了“我爱我家”卫生清洁日游行活动。该活动旨在呼吁华商为创造优良的商业市场环境和干净整洁的社区环境作出自己的贡献。欧贝维利耶市市长高度评价这一活动，并认为“将成为华人融入法国当地社会的典范”。

在积极回馈社会的同时，华商也更加关注自己的政治权利，以主人翁的姿态，投身公共事务，关注住在国的发展。在印尼，出现了华人担任的市长和副省长；在马来西亚，出现由华人担任的政府部长及市长。政治地位的提高有助于华商的经营与发展。

三、美国华裔多经营与中国有关的产业

华人华侨到美洲拓展已有 200 年历史了，但是大批的中国人移居美洲还是近几十年的事。据中国社会科学院《2007 年全球政治与安全报告》披露，美洲是中国移民增长最多的地区，在 20 世纪最后 10 年中，美洲中国移民大约平均增长 4.6%，超过了 500 万人，占中国海外华人移民总数的 14%。

在美国，自 50 年代开始，华人的便呈几何级数量增长，每 10 年华人的人口数就增加一倍。1987 年以后，中国大陆成为美国主要华人来源地。根据美国人口普查局公布的数据显示，在 20 世纪最后 10 年里，共有 46 万来自大陆的中国人定居美国。至 2005 年底，美国人口中，中国出生的人口数量（含两岸四地）已达到了 183.3 万人。到目前为止，美国的华裔华人总数已达 330 万。

美国人口普查局 2006 年 5 月公布的亚裔企业统计显示，2002 年美国共有华人企业 28.6 万家（华人企业的定义是华人占股 51% 以上的非农场企业），雇员近 65 万，收入 1050 亿美元。华人经营最多的是批发贸易企业，占总数的 40.5%，其次是零售企业、旅馆和食品企业、制造业、科技企业，占总数的 32.5%。80% 以上的华人企业集中于加州、纽约、德州、新泽西、夏威夷、佛州、伊利诺伊，其中加州拥有 11 万家华人企业，收入 562 亿美元；纽约华人企业近 6 万家，收入 102 亿美元。华人企业最密集的大都会区是纽约-纽瓦克-桥港、洛杉矶-长堤-河边、圣荷西-旧金山-奥克兰、华盛顿-巴尔的摩-北弗吉尼亚。

美国华裔有以下特点：

第一，中餐业是美国华人产业的第一支柱

美国中餐业发展极为迅速。据美国《中餐通讯》统计，2000 年 8 月全美共有 35779 家中国餐馆。2005 年 10 月，著名华裔电视烹饪秀主持人甄文达在亚洲食品展上演讲时透露，全美中餐馆数量达 41350 家，每年创造 175 亿美元营业额，每天替美国家庭提供 250 万份营养餐。据美国中餐协会的统计，2006 年中餐馆已逾 5 万多家，华人从业者 30 多万人。从相关报道看：洛杉矶、纽约、旧金山为美国中餐馆最密集的城市，洛杉矶有 6000 家中餐馆，纽约有 5000 家中餐馆或中餐外卖店，旧金山有 4300 家中餐厅。一项调查显示，有 9 成的美国人喜欢吃中国菜。中餐业已走出了唐人街，遍布美国 50 个州的大小城镇，比起全美 19500 连锁快餐店麦当劳多两倍以上。

美国各地都出现了一批享有盛誉的高级中餐馆和中式自助餐。这些企业化经营的中餐馆规模已成为主流餐馆业的有力竞争对手。美国最大的中餐企业“熊猫快餐集团”，2005 年平均每周有 3 家快餐店开业，远远超过汉堡连锁店“汉堡王”的开店速度。2006 年的销售额超过 9 亿美元。2007 年熊猫快餐店已扩展至 1000 家，遍布于美国 36 个州。

美国中餐业发展虽快，但也面临不少挑战。除了少数中餐馆跻身“Zagat Survey”等主流排行榜外，大多数的中餐馆或外卖店为家庭式经营，以“味美价廉”招徕顾客，竞争激烈，利润微薄；其次来自主流媒体的负面新闻不断，直接影响到中餐业的生存。如何促进中餐业的持续发展、使之长久不衰是摆在中餐业者面前的大问题。

第二，华人制衣业走向没落

“男餐女织”，制衣业与中餐业曾同为美国华人两大支柱产业。如今中餐业做大，制衣业走向式微。

美国华人制衣业 20 世纪 70 年代起开始发展，依靠廉价的劳动力而拥有竞争

优势，到 90 年代盛极一时。据《华侨华人概述》公布的数据，1996 年，全美华人制衣厂从业人员 20 多万人。年产值数十亿美元。媒体报道，纽约就有 600 多家华人车衣厂，从业人数 3 万多人。在纽约制衣业总商会等组织中，90%以上的会员是华人。90 年代末随着东南亚经济危机和北美自由贸易区的建立，车衣厂大量转移到原材料和劳动力价格便宜的东南亚、韩国和墨西哥，纽约华人车衣厂出现了倒闭风。1998 年末，几乎每星期都有五六家衣厂关门。纽约市 2000 年人口普查的数据显示，华人制衣企业骤减到 246 个。2001 年的“9.11”事件，又给纽约华人制衣业以沉重的一击，加速其走向末路，至少 100 多家车衣厂先后倒闭，许多工人转往其它行业谋生。据纽约制衣业总商会顾问王培披露，纽约华人车衣厂到现在已不足 50 家。

2006 年 2、3 月份，在“9.11”事件后跌入谷底的纽约华人制衣业，出现反弹势头，衣厂订单应接不暇，车衣工的薪资水涨船高。纽约制衣商会会长郑时甘说，中美两国签订协议，从 2006 年起对中国棉质成衣进行进口配额限制，纽约服装公司转而将部分订单给了本地的制衣厂，这就刺激了本地制衣厂的复苏。商会估计，上升将持续到 2008 年。

业界人士指出，当前接不完的订单，是因为制衣厂和工人数量不足而呈现的暂时性饱和。华人制衣业若不转型，很难恢复到昔日的巅峰状态。

第三，华资旅馆、酒店业迈向企业化经营

旅馆业是美国华商新兴产业之一。近年来，美国华资旅馆业也出现不小的变化。华裔旅馆业主正逐渐摆脱昔日的家族经营模式，朝向连锁旅馆的企业化经营之路迈进。

南加州台湾旅馆公会副会长汪蔚兴表示，在网络发达、网上订房愈来愈普及的情形下，华裔旅馆业者也愈来愈喜欢投资品牌强的连锁旅馆。目前南加州华资拥有的旅馆已逾 400 家。

在纽约，华裔地产商张山亮的名字频频见著于主流报端。过去 10 年内，他已经在纽约建了近 30 家酒店。纽约旅游局局长尼可拉斯对媒体说，在纽约目前正在建筑中的 5000 个酒店房间中，有 3000 个是在张山亮名下，而在 2008 年全市将要兴建的 1.3 万酒店房间中他名下占了将近一半，其中包括华埠的喜来登酒店。

1997 年开始涉足酒店业的华商林建中，到 2006 年底已将费城机场的假日酒店、切尔西四星级喜来登饭店，以及位于苏活区的 Solita 酒店纳入名下。除了这三家酒店外，林氏集团正在兴建中的酒店还有 8 家。

除了在美国本土发展外，华商们也看好中国大陆旅游业的发展，加速布局中国。2006 年 10 月，张山亮在中国沈阳建起的一座四星级酒店开门迎宾；林氏集团也打算用 10 年左右的时间，在中国大陆地区发展 100 家连锁品牌酒店。

第四，批发贸易业和零售业大发展

随着华人移民的增长，美国华人零售业、华人超市获得大发展。1999 年的统计数字显示，全美的华人杂货店、超市为一万多家。到 2002 年，全美的华人杂货店、超市已上升为 2 至 3 万多家。从相关报道看，华人超市如同华人餐馆一样走出了唐人街，数量越来越多，遍地开花；规模越来越大，从过去的几百、几千呎的店面扩展到现在的数万呎。

台湾移民陈河源独资创立的大华超市，稳居全美最大华资连锁超市龙头地位。如今“大华”在南加州拥有 14 家超市，北加州 8 家，西雅图两家，并且以 8%的增长率稳定成长，其中圣盖博市自地自建的全统广场，更是圣市最大税收来

源。以香港移民为主体的香港超级市场集团，目前在美国东西岸共开设 13 家分店，包括美东 9 家、加州 4 家。

福建移民和温州移民为美国华人超市业的后起之秀。福建移民邓龙创办的中国城超市集团，短短 4 年间，分别在纽约艾姆赫斯特、华埠及法拉盛设立起分店。温州移民张利惠创办的“大中华超市集团”，在超市业异军突起，先后在纽约、波士顿、新泽西及维吉尼亚州等地开设了 8 家超市。2006 年 4 月，张利惠在新泽西州开设的大中华超市开张，占地 4 万余平方尺，500 多个停车位，引发了美国当地对华人超市迅猛发展的关注。

随着中美贸易的增长，美国批发贸易中的华商实力增长很快。清华大学龙登高教授研究显示，美国华商批发贸易类企业 2 万余家，占华人企业总数的 7% 多一点，但收益比在华人企业中独占鳌头，占华人企业总收益中的比重高达 40.5%，平均每家收益超过 200 万美元。

全美著名的小商品批发市场位于纽约曼哈顿第 26 街和第 30 街之间。媒体报道称，这里曾经是犹太人的地盘，如今温州人占据一半天下，温州籍批发商已达 200 家，在此工作的温州人逾千人。美国江浙工商总会荣誉会长章爱龙认为，温州籍批发商对中美贸易的影响不可小觑。他说，大型温州籍批发商每周从中国大陆进口货柜是五个，小型的每两周一个，如果平均以每个批发商每周进口一个货柜计算，该市场每周至少从中国大陆进口两百个货柜。

台湾移民苏思齐 1993 年与朋友创办 Fremont 海产公司，向中国出口加州水产。6 年后，他们向中国出口的鱿鱼已占加州鱿鱼出口的一半，成为著名的“鱿鱼大王”。2006 年，该公司以加州鱿鱼和沙丁鱼为主的出口额，高达 800 万美元。苏思齐也因此获得洛杉矶中小企业局颁予“杰出中小企业出口商”。

据不完全统计，目前在南加州经营水产进出口的华资商家超过 40 家。苏思齐表示，美国农业部一直鼓励海产出口，很多优惠政策华裔可善加利用，加上华裔对中国国情的了解及语言优势，应该大有可为。

第五，华资金融业迅速扩张

据媒体报道，美国华商创立的银行和金融机构、证券公司等将近 2000 家（这里不包括大陆、台湾和港资银行），全美各地的华资银行有 80 多家，控制金额数百亿美美元。随着华裔族群经济实力的增长，为银行业带来了可观的市场。美国华资银行在 2005 至 2006 年间，持续扩张，以合并、收购及开设分行等手段发展壮大。

目前，全美最大的三家华资银行是华美银行、国泰万通金控和联合银行控股公司。2005 年以来，它们先后收购了 11 家商业银行，现已拥有 191 家分行和 6 个代表处，其总资产已达 322.8 亿美元。

国泰万通金控 2005 年 5 月并购了冠东银行，10 月收购了芝加哥新亚银行，11 月又与新泽西州的 United Heritage Bank 达成收购协议。如今国泰银行的分行网络已覆盖七个州：加州 31 家分行，纽约州 9 家分行，新泽西州 1 家，麻州 1 家分行，德州 2 家分行，华盛顿州 3 家分行，伊利诺伊州 3 家分行及香港 1 家分行，还有代表办事处分别设于台北、上海。截至 2007 年 9 月 30 日止，该行总资产额达 96 亿美元，较 2005 年底增加 32 亿美元。

旧金山联合银行控股公司，2005 年为竞购冠东银行曾与国泰银行发生过争夺战，最后被国泰万通赢走胜利。功败垂成的联银并购势头不减，2005 年 11 月在波士顿和西雅图进行收购作业，先后并购了太平洋银行和美洲银行，将其经营范围拓展至美国西北部。2006 年 12 月收购了乔治亚州的瑞丰银行。2007 年 1

月，收购了纽约中美银行。2007年12月，又收购了上海德富泰银行。截至2007年9月30日止，联银总资产额已高达110.8亿美元，共设有51家分行及贷款中心遍布于加州各大城市，另有5家分行位于纽约、5家分行位于亚特兰大、3家位于麻州、2家位于华盛顿州、1家位于休斯敦和1家分行于香港，并在中国上海、深圳及台北设有代表处。

总部设于洛杉矶的华美银行于2005年9月收购了总行设于加州圣玛利诺市的汇通银行，12月收购了总行位于加州蒙特利公园市的中兴银行，2007年4月，华美银行又并购了拥有9间分行的沙漠小区银行。华美银行现已拥有72家分行，其中70家分行位于南、北加州，一家分行位于德州休斯敦，一家分行在香港，并在北京建立了代表处。华美银行总资产额已达116亿美元。

由于华人的高储蓄率和华资银行所拥有的语言、文化背景优势，过去两年来华资银行均获得稳步成长。以华美、国泰和联银为例，2006年上半年总体营利成长18%，其收益率远高于美国银行业平均水平。

在美国华资金融业的发展中，提供投资理财服务的华裔证券商的成长不容小觑。由美国消费者杂志理财实验室进行的2005和2006全美网络券商评选活动中，仅有40名员工的华人小公司“第一理财”连续两次击败大公司，夺得第一。

这家20多年前在法拉盛成立的公司，1997年靠着科技的优势，推出Firsttrade.com，成为美国最早正式建立网站的证券商之一。“第一理财”现在的客户85%为本土美国人，12%为美国境内华人，3%为美国境外的大中华区域人士。从“第一理财”的客户来看，华人证券公司的业务已走出华人区，向主流社会挺进。

第六，高科技企业继续成长

美国华裔的高科技企业主要集中在硅谷地区。有调查显示，华人在硅谷创立的企业比重逐年增加，每年以20%的比例成长。2004年度营业额评选出的硅谷上市公司150大企业名单中，有11家华裔企业。2005年度营业额评选出的“硅谷上市公司150大企业”，18家华裔企业上榜。2006年4月旧金山评选上市“两百大企业”，20余华裔参与创办的公司上榜。

这些上榜企业的业绩反映了美国华裔高科技企业的变化。因特网华人创业的先驱、杨致远创立的“雅虎”在这两年中起伏较大，在与竞争对手网络搜索公司Google的较量中，不断丧失阵地，业绩表现低迷。2004年底雅虎市值为390亿美元。2006年，雅虎的股票下跌了18%，市值降为360亿美元。2007年6月18日，“雅虎”宣布，杨致远重挂帅印，出任首席执行官，以图重振“雅虎”雄风。

黄仁勋于1993年创办的NVIDIA，如今已发展成为全球最大显卡芯片厂。2005年1月30日统计，Nvidia2004年全年收入突破20亿美元，比2001年翻一番。2005年12月14日，Nvidia宣布以5200万美元收购宇力电子(ULi)震惊业界。显示出NVIDIA在称霸个人电脑独立显示芯片之后，再向主板芯片组进发。NVIDIA总市值目前达到190亿美金。

孙大卫和杜纪川1988年在南加州芳泉谷创立的金士顿公司，已发展成为全球最大的内存模块制造企业。2005年的公司业绩激增22%，首次冲破30亿美元大关。2006年金士顿营业收入为37亿美金，创20年历史最高营业收入纪录。而处在第二名内存厂商营业收入为13.79亿美金，整整相差2.61倍。金士顿2007年上半年的营业收入接近11亿美金，比2006年上半年的8.53亿增长了26.2%；同时金士顿的全球市场占有率也由2006年同期的16.7%增长到了19.3%，继续扩大着自己在业内的领先优势。

华裔 IT 人不断在美国硅谷书写着传奇。2005 年 2 月 8 日，曾毅敏以 Protego Networks Inc. 首席执行官的身份与思科公司签署了一份收购合同。这份收购合同，让曾毅敏担任首席执行官的 Protego Networks Inc. 的价值从两年半前最初投资时的 650 万美元一下子跃升到 6500 万美元。1991 年，朱敏和朋友创办了 Future Labs 公司，4 年后，以 1200 万美元顺利出售。1996 年他与朋友又共同创立了美国网迅(WebEx)。4 年后，网迅在纳斯达克上市，市值超过 16 亿美元。2004 年度，网迅公司研发出技术一流的网络通讯平台产品，以 67% 的占有率在市场上遥遥领先。2007 年 3 月 14 日，思科公司以 32 亿美元收购了 WebEx。外界估计，本次交易可为朱敏带来 1.2 亿美元收益。

清华大学龙登高教授研究显示：“专业与科技服务”是华商企业比较集中的行业，为数逾 5 万家。虽然数量最多，但收入不高，逾 5 万家企业仅占 6.6%，平均每家收入仅 14 万美元，说明此类企业规模小。相比印度裔的此类公司，虽然数量少于中国，但平均收入高两倍多，达 31 万美元。

四、加拿大华商半数以上是新华商

在加拿大，华人的数量自上世纪 90 年代起大幅增加。先是香港和台湾的商业投资移民，后是大陆的留学移民和技术移民。据加拿大联邦统计局公布的截至 2001 年的人口普查数据，全加华侨华人总数为 120.94 万人。中国移民已连续 8 年高居加拿大年度移民首位。2005 年中国抵加新移民更创下 47167 人的最高记录。

据报道，在上世纪 80 年代以前，加拿大华人主要以经营食杂店和其它诸如洗衣店和餐馆的小生意为主；80 年代以后，华人的经营的行业已扩展到房地产、石油、金融保险、旅游、国际贸易、计算机、通讯、能源、制药等领域。而传统的餐饮、杂货零售以及服务族群的移民服务、职业介绍、旅游等等行业也因几十万华人新移民的新兴需求而繁荣兴旺。

有关资料显示，房地产是加拿大华侨华人经营增长最快的行业，也是投资额最大的行业。加拿大统计局 2001 年人口普查数据发现，75% 的华裔户长拥有自己的房子。由于华人新移民的增加，对居住、商业楼宇的需求剧增，带动了加拿大房地产业的蓬勃发展。截至 1995 年，加拿大就有华人房地产公司 500 家。香港富豪李嘉诚、李兆基、郑裕彤、郭炳湘兄弟等大量投资房地产，台湾企业家创立的统一加拿大基金公司也在温哥华等地兴建大量房屋。据统计，仅 1990 年香港人在加拿大房地产方面的投资达 160 亿加元。

在石油、金融保险行业，港台和东南亚华商也有大量投资。李兆基、郑裕彤、何鸿燊联合购买加拿大一石油公司组成纽玛克能源公司成为加拿大第 20 大石油天然气生产商；港台和东南亚华人创办的银行获得显著成长。据统计，1999 年，加拿大华侨华人创办的银行已有 50 多家。

自 1998 年以来，中国大陆一直是加拿大最大的移民来源地，每年均有三四万人，占该国接收移民总数的 20% 左右。与以往较富裕的港台移民不同，中国大陆移民除了少量一些带钱而来的商业移民外，绝大部分是两袖清风的高专业水准技术移民。这部分人进入加拿大后，有的在专业领域里奋斗有成，在医药、法律、证券、会计等领域拥有和经营专业公司；不少人则因找不到适合的专业工作，而进入到超市、餐饮、食品制造、街头便利店、咖啡店等领域做了生意人，从而推动着加国华人传统生意的变迁。

据媒体报道，众多新移民的加入，使得加拿大中餐业“百花齐放”。多伦多有 800 多间中餐馆，而在温哥华逾 1100 家。这些餐馆随着华人移民来源地的不同而不断地改换风味和经营策略，先是“港式西餐”独步天下，后来台湾式的“任点任食”风行，到后来北方饺子、上海菜、川菜和麻辣火锅店相继登台亮相，为加拿大中餐业带来新气象。加拿大中餐业比较有规模的是文华连锁餐厅。截至 2006 年底，该餐厅已在安大略省拥有 17 家餐厅，年营业额超过 6000 万加元。

有关资料显示：1995 年，加拿大经营贸易及零售业的华商有 2500 多家，资本总额约 2.5 亿加元。近年华人超市发展很快，温哥华、多伦多、渥太华等地的华人超市林立，竞争激烈。具有 18 年历史，由林氏 8 兄弟白手起家遍及多伦多的金山连锁超市在 2005 年 8 月宣告歇业。福建新移民超市业崛起，领军人物李贵先五年创办三家华盛超市，第三家于 05 年 9 月开张的新店，占地达到 65000 尺。以台湾移民为主体的大统华集团发展更为迅速。在占领了加西温哥华地区的市场后，2004 年也将版图扩展至多伦多。目前大统华在卑诗省、亚伯达省和安大略省共开了 15 家连锁超市。业界人士指出，加拿大华人超市已进入“战国时代”。值得一提的是，加拿大一个名为“世界唐人街”的网上超市，于 2006 年 7 月在网上市正式推出，标志着电子商务已开始被引入到传统的华人超市领域。

随着新移民的增加，加拿大华人文化传媒业进入发展时代。有关资料记载，在 1990 年时，加拿大只有 10 家当地印行的华文报刊（日报和周报）。到 2003 年，全加的华文报刊已达 50 多家。其中港台背景的大型报刊集团发展迅速，大陆新移民创办的报纸也在增加。此外，香港大财团也进军加拿大广播电视传媒，使加拿大文化传媒业出现了多元化、产业化发展的大型华人传媒集团。如新时代传媒集团已发展成为覆盖全加、深受华裔观众喜爱的广播电视传媒集团。

在专业技术领域，加拿大华人新移民企业家表现不俗。

在 IT 业，何国源先生以 30 万加元起家，创办了加拿大 A T I 技术有限公司，成为全球知名的生产电脑图像晶片的供应商。2006 年 7 月 24 日，AMD 与 ATI 在美国纽约宣布进行合并，交易金额约为 54 亿美元。2006 年加拿大卑诗省新移民企业家奖颁奖，来自香港的陈邓慧中被评选为“新兴科技”类杰出企业家。她和先生共同创办的富达科技公司，专注于零售、餐饮业管理系统的开发与应用推广，如今已发展成在加拿大餐饮及零售市场中能与多家著名主流 POS 系统公司齐名的 IT 公司。

2005 年，拥有 10 项发明专利拥有者、大陆学人单婕跻身年度加拿大女企业家百强行列。1992 年她与同事创办生物制药公司 CV Technologies，所开发的抗流感产品 COLD-fX 在短短 3 年之内就在加拿大家喻户晓，2004 年公司销售额达 4 亿加元。在 TSX 创业板 2005 年度最佳上市企业评选中，单婕所创办的公司又荣登榜首，并同时获得生命科学类优胜奖，股票市值跃为 3 亿 2500 万，增长率达到 450%。

加拿大华商林成贤创办的达茂能源公司在 2005 年获得快速发展，在加拿大建成世界上首座也是目前为止全球唯一的一座具备日处理农林业废料 100 吨规模的生化燃油厂和生化燃油热电联供厂。由于该项目具有广阔的市场前景，目前已在加拿大、巴西、南非、中国、乌克兰、拉脱维亚、澳洲等地筹建多个生化燃油厂。

加拿大中华商会评选出的“2006 加拿大杰出华商”也显示了华人技术移民在非专业领域里创业所取得的成功。工程师出身的马开廉，购买经营华洪食品有限公司，成功将小笼包、水饺、馄饨等系列中式食品畅销到多伦多中式酒楼及餐

馆，还打进了 150 家超市的柜台。华裔核物理学家庞海福涉足房地产领域，并创办集团公司，短短 3 年内就实现了财务自由，公司效益不断提高。

加拿大华人企业家的拓展为加国经济做出了贡献，但在发展中也遇到了不少困难。2006 年，中国大陆申请加拿大技术移民的人数大幅下跌了约 50%；不少移民因为就业困难，进入加拿大不久就重返大陆。税重、赚钱有限的大环境也令很多香港移民选择回流。一些华商转向大陆发展。原多伦多台商会会长杨振洋，2006 年举家搬迁上海浦东，从事房地产生意。原来在多伦多餐饮界的名人，现任世界中国烹饪联合会监事长的秦倩，也转往上海发展。

需求减少、竞争加剧是加拿大华商正在面临的大问题。

五、中南美洲华商以小企业为主

中南美洲华人移民的数量也在增长。据媒体报道，华人新移民数量增长的国家有巴西（20—25 万）、巴拿马（12 万）、委内瑞拉（16 万）、墨西哥（6 万）、苏里南（4 万）哥斯达黎加（6 万）、阿根廷（6 万）等。新华侨华人在当地落脚之后，均从事小本经营的企业以谋生。其发展特点如下：

第一，中南美洲华商经济实力快速增长

中南美洲华侨华人由三部分组成，一是 19 世纪初“卖猪仔”进入到中南美的中国苦工的后裔；二是 20 世纪 50 年代以后来自香港和台湾的移民；三是中国改革开放以后移民到中南美的大陆中国人。

近年来中南美洲华人数量增长很快，主要为大陆移民，其中以广东、福建两省居多，其次为浙江、湖北、山东、上海等。中南美最大的国家巴西，上世纪 70 年代初华人不足 5 万人，到 90 年代初已达 12 万人。据有关部门估计，目前在巴西华侨华人在 20 万至 25 万之间。在阿根廷生活着 6 万多华侨华人，大陆籍占一半，其中 1 万多人没有合法身份。阿政府从 2004 年开始实施“大赦”为符合条件的非法移民办理合法居留。2005 年“大赦”结束时，共有 9000 多中国非法移民获得了合法居留权。2002 年 10 月，委内瑞拉驻华大使馆领事路易斯·特诺里澳在恩平访问时表示，委内瑞拉有 10 多万华侨华人。据媒体最新报道，已上升为 16 万，80%以上为恩平人。秘鲁移民和入籍总局 2006 年的资料数据显示，到 2005 年 12 月 19 日为止，在秘鲁境内定居的外国人共有 3.67 万人，其中中国人逾 4000 人。

中南美洲华人过去经营的主要行业有中餐馆、杂货铺、洗衣店等。近年来，华人经营的领域不断扩大，发展到超市、进出口贸易、房地产、现代化农场和制造业等，中南美洲华人的经济实力有了快速的增长。

早期华人移民经过几代人的努力和积累，大多已成为餐馆、商铺、钱庄、银楼、贸易公司的老板。其中一些人的家族产业已经发展到很大规模。如中南美洲大型超级市场协会主席、墨西哥华商李华文，其家族在墨西哥拥有 120 家超级市场；6 个占地 4 万平方米的物流中心；一个年出栏量 65000 头牛的养殖场；占地 15 公顷的温室种植园和 4500 公顷的耕地。李氏家族企业已发展成为经营超级市场、农产品、肉类加工、水产品进出口等多行业的跨国集团。

在秘鲁，华人黄氏家族成为秘鲁超市业中的佼佼者。20 世纪 90 年代以来，黄氏集团在各地开办的大型高级超市连锁店“WONG（超市王）”已经有 15 家；开办的面向低收入阶层的超市“Metro（米得罗）”超市 5 家。2006 年黄氏家族又把目光瞄准了贫困阶层的消费群体，诞生了第一家“Ecco”仓储店。每年秘鲁国

庆日(7月28日),黄氏集团的花车大游行和晚上的烟花表演,成了利马市民庆祝国庆最具吸引力和最受欢迎的节目,展示了该集团的雄厚实力。

华人企业家林训明,是巴西植物油集团及巴西石化集团的创始人。林训明的无纺布厂、无纺布产量居全巴西第一。林氏家族现在涉足饮料包装的产销、石化加工和植林等多种行业。

除了老华侨外,新移民华商在中南美拓展的脚步十分迅速。传统的中餐业仍是中南美洲华侨华人谋生的重要行业。据报道,秘鲁有4000多家中餐馆,其中利马就有3000多家,占当地餐饮业的30%。智利的圣地亚哥有近600家中餐馆,其营业额占整个城市餐饮业的23%。有数千华人的洪都拉斯首都特古西加尔巴也有200多家中餐馆。中餐业在中南美洲历史悠久,已深深地融入了当地生活,在当地餐饮业中占有重要的地位。

杂货业大发展。在委内瑞拉,华人开办的小超市、小百货店已超过5000家,16万华人中有三分之二的人靠此谋生。在哥斯达黎加的柠檬省、泮打连省,分别有60%和80%的商铺产权由华人拥有。与以华人族群为主要对象的北美华人超市、杂货店不同,南美的华人超市、商店面向的是当地居民,成为影响当地经济的一个重要力量。

在巴西,早期华人移民多是流动商贩,从提包做生意起步,积累资金后再开店,而如今不少的新移民在国内就积累了较为雄厚的资本,携资直接开办进出口贸易公司或创办实业。据巴西温州同乡会会长张伟介绍,巴西温州人有5000多人,很多人一到巴西就开店、设立公司,自己做老板。巴西圣保罗的25街购物中心是南美最大的小商品贸易集散中心,过去经商者主要是阿拉伯人和犹太人。最近10年来华商不惜代价的收购,已使这里成为华人心目中的“唐人街”。如今这条街数个商业城中已开有700余家华人商店,主要经销中国商品。

物美价廉的中国商品给华商带来了更多发展空间。巴西的一项调查显示,25街已成为巴西高薪阶层心目中的购物天堂,前往25街的消费者中有58%属于中产阶级以上的阶层。调查还显示,大部分属于这个阶层的消费者被25街价格低廉的电器和电子游戏产品所吸引。

中南美洲华人经济虽然发展很快,但也存在不少隐忧。大部分新移民经商者为小本经营,在资金、市场以及语言方面与本地企业竞争存在差距。部分行业高度密集,导致华商竞争激烈;治安问题较严重,2005年委内瑞拉华人商店接二连三遭到当地人哄抢;在巴西25街,由于出售仿冒商品华人商店屡遭当地执法者查抄。

由于经济的互补性较强,华商依托祖国在中南美洲拓展还有很大的空间。如何优化贸易结构,提升产业层次,团结互助共同维权是华商在中南美洲发展需要面对的问题。

第二, 阿根廷华人超市遍布全国

在旅阿华人涉足的行业中,零售业发展最快。据华人超市公会最新资料显示,目前在阿根廷的华人超市已经有4000余家,其中首都地区有1300家左右,大布省地区1000家,圣菲省大约110家,门多萨省和内乌肯省大约100家,其余各省加起来大约1590家。而今,华人超市以每月新增19家的速度继续扩张其领地,年营业额已经达到100亿比索,并为当地创造了约8000个就业岗位。

阿根廷华人超市出售的商品种类有日用品、蔬菜、水果和肉类等,营业面积大多数在250—300平方米之间,平均雇佣2—3名员工,投资金额一般在10万—20万美元,大多数业主都能在2—3年后收回投资成本。由于开超市所需的技

术含量少、准入门槛低、现金回流快，新移民成了华人超市的主要力量。

与阿根廷当地人开办的超市相比，华人业主信用较好，多以现金方式向当地货物供应商结算，很少拖欠款。华人超市以价格便宜，薄利多销，营业时间长而占优势。新移民一般开店两三年以后，经济条件就能有较大改善。从阿根廷 2001 年发生经济危机以来，华人超市以极快地速度扩张。据有关部门统计，危机之前，华人超市在阿根廷的市场占有率还不到 1%，而到 2006 年，其市场份额已经达到 7%。

目前阿根廷的食品、饮料等零售业基本呈三足鼎立的格局：法国家乐福集团以其跨国连锁经营的优势，占据零售业中上端市场；阿根廷几家大型传统零售业集团经过多年发展，已经达到了与家乐福分庭抗争的实力；而遍布各居民区的中小型超市，原先由阿根廷人以家庭经营为主，如今已基本由华人掌握。据当地媒体报道，在食品和饮料方面，华人超市的总销售额已经占到阿根廷全国总销售额的 30% 左右。

阿根廷自 2001 年发生金融危机后，通货膨胀比较严重。为了平抑物价，阿政府多次与家乐福等零售业大户谈判，希望它们采取限价政策，但都未能成功。2006 年 10 月，华人超市公会与阿根廷政府签署协议，最先执行主要商品降价限价政策。这一协议的签订迫使其他大型零售集团也不得不与阿政府签订了相似的协议，因而受到阿根廷民众的广泛欢迎。对此，阿根廷总统基什内尔特意向广大华侨表示感谢，并鼓励华人业主在这个领域继续发展，相信华人将会在社会各个领域扮演越来越重要的角色。

华人超市在发展过程中也遭遇不少坎坷。2001 年，当时的阿根廷总统德拉鲁阿被推翻，300 多家华人超市遭到大规模的哄抢。2005 年，家乐福超市为打压华人超市，策划一段颇有歧视意味的广告，影射“华人超市商品价格便宜，但质量很差”。此事经华人超市公会同当地反歧视局的交涉，广告迅速被撤消。2006 年，阿根廷卡车工会因一起与华人超市没有本质联系的刑事案件而举行了集体抗议活动，并停止为所有的华人超市送货，广大侨胞为此蒙受了巨大损失。

据华人超市公会常务副主席郑纪琮先生介绍，目前华人超市主要受到两方面的歧视：一是越来越多的稽查人员到华人超市敲诈“好处费”，其中包括假稽查人员；二是阿根廷部分地区出合法令，规定超过 300 平米或 500 平米的超市需要申请特殊许可才能开始营业。尽管法令并没有影射国籍，但被公认为是针对从事此行业的华人经营者而来。为了维护广大华人超市的利益，2007 年 2 月初，华人超市公会与阿根廷国家反歧视反排外反种族主义局负责人进行了座谈，并寻求解决办法。

据阿根廷《新大陆周刊》报道，2007 年华人超市的成长势头依旧猛烈，现在以平均每个月新开业 19 家超市的速度，向阿根廷内陆省份扩张。阿根廷华人超市公会秘书长米格尔·卡尔维特表示，华人超市向内陆地区进军，一方面是由于首都及周边地区市场已经饱和，另一方面，华人超市的扩张，可以使内陆市场因为引入竞争机制而使商品价格更为合理。首都布市有很多华人超市，但在布省还有 20% 的市场发展空间，而内陆如科连特斯省现有的华人超市就非常稀少，有更大的发展余地。

报道称，华人超市进军阿根廷内陆，主要是以收购和顶让现有店家为主，完全新开业的超市并不是很多，这些被接管的超市多数是阿根廷人或者西班牙后裔经营的小型店铺，华人业主在前业主转让租赁合同后继续经营。

有关专家预测，华人小型超市的投资浪潮，将导致阿根廷华人超市业对其物

流和分销系统进行模式革新，同时还将在阿根廷超市业占有更大的市场份额。

六、亚洲华商在稳步发展

亚洲华商，特别是东南亚华商，经过数十年奋斗，甚至几代人的积累，一直在稳步发展，实力是比较雄厚的。

第一，华商为东南亚经济繁荣做出贡献

在东南亚股票市场上，华人上市公司约占 70%。东南亚各国的首富都是华商：马来西亚首富郭鹤年，资产 2006 年达到 76 亿美元，较上年增加了 20 亿美元；泰国首富、有“世界三大饲料厂”之称的正大集团总裁谢国民，总资产超过 35 亿美元；新加坡首富、丰隆集团主席郭令明，资产 28 亿美元；印尼首富、有“丁香烟大王”之称的蔡道行，资产 26 亿美元；菲律宾首富陈永裁，资产 23 亿美元。他们既热爱祖（籍）国，也热爱所在国人民，为当地繁荣做出了很大贡献。

东南亚华商前来中国投资的重点是房地产、金融、零售业等，如上海“不夜城”的兴建，北京王府井街道的改造，洛阳工业中心和商业区的开发，都有东南亚华商参与投资，在汕头、广州、厦门、海南等地还出现了东南亚华资银行。东南亚华商的投资规模比较大，如泰国正大集团在四川省设立投资项目 10 多个，总投资 8 亿多元；菲律宾的亚洲世界集团在河南洛阳签订一系列开发项目，总投资额超过 100 亿元。

东南亚的 10 个国家组成“东南亚国家联盟”（东盟），中国与东盟的关系已成为中国周边外交的一大亮点，东南亚华商在其中起到很大作用。中国与东盟自 1991 年开始对话以来，经历了消除疑虑、对话伙伴、睦邻互信、战略伙伴等发展阶段，双方政治上互信明显增强，经贸上合作成效显著，其他领域合作不断拓展和深化。现在，中国是东盟第四大贸易伙伴，东盟是中国第五大贸易伙伴，双方贸易额以年均 20% 以上的速度增长。2005 年贸易额达 1303.7 亿美元，同比增长 23.1%；2006 年贸易额达 1608 亿美元，同比增长 23.4%；2007 年 1 至 8 月，双边贸易额达 1279 亿美元，同比增长 27%，预计全年贸易额将达到 1800—1900 亿美元。截至 2007 年 6 月底，双方累计相互投资总额已达 454 亿美元。中国与东盟国家之间人员往来超过 700 万人次。

中国—东盟博览会自 2004 年起每年在广西南宁举行，已成为中国与东盟国家经贸往来的重要平台。而始建于 2003 年 12 月，位于广西南宁的省级开发区——中国—东盟经济园区则是中国—东盟博览会的重要载体和广西重点发展工业的区域。到 2006 年 4 月 26 日，新进园区企业达到 85 个，合同投资总额达 50 亿元以上，合同外资 4775 万美元，实际利用外资 3285 万美元。印尼金锋集团投资 15 亿元，建设“印尼工业园”，集团总裁林文光说：“因为拥有血缘、地缘和商缘的优势，华商可以成为投资中国最好的合作者，也可以成为中国企业投资东盟的最佳中介。”

建立“工业园”，是东南亚华商在中国进行投资的一个形式。新加坡在苏州、无锡和沈阳建有“新加坡工业园”，在杭州建有“新加坡杭州科技园”，在成都建有“成都高新区新加坡工业园”；马来西亚在江苏通州建有“江苏通州马来西亚工业园”，在宁波建有“马来西亚工业园”；菲律宾在河北石家庄建有“菲律宾晶牛工业园”。这些工业园的建立，成为中国和东南亚各国企业竞相追逐的投资热点，吸引着众多华商纷至沓来。

第二，印尼颁布《新国籍法》有利华人生存与经营

中国人移居印度尼西亚历史悠久。1965 年，印尼有华侨华人 350 万。华商们在印尼经济中始终扮演着重要角色，业务范围遍及工业、商业、金融、旅游及农林牧副渔等众多行业，显现出华商的耐力与生命力。从 1965 年起，很少有中国人移居印尼，但由于自然增殖，华侨华人人口仍持续增长，到 1983 年已超过 600 万，目前估计印尼华人已达到 1300 万左右。

印尼前总统瓦希德、梅加瓦蒂与现任总统苏希洛均推行民主改革及经济开放，使华商的生存条件得到了改善。2001 年 1 月，印尼政府宣布取消一些对华人的禁令。

印尼政府在华人的国籍问题上，多年来反反复复，时松时紧，给华人带来诸多不便。2006 年 7 月，印尼政府公布新的《国籍法》，取消旧法令中对华人的歧视性条款，规定“凡在印尼出生和未接受外国国籍的人均为印尼国民，所有种族和社群都享有同样的权利和义务”。新《国籍法》取消对华人的歧视，对中华文化也完全解禁。苏希洛总统今年在庆祝春节大会上的讲话中也强调，目前在印尼国土上的所有公民一律平等，不再有所谓原住民与非原住民之分。当然，这一法令的落实还需要有一个过程。但是，新《国籍法》的公布实施，使得困扰印尼华人数十年的所谓必须持有国籍证明问题终于得到解决，印尼华人从此开始了不受政治歧视的新生活。印尼政府对华人政策的改变，中国经济的快速发展以及国际地位的提高，对印尼华商的发展都起到了积极的影响作用。

第三，日本华人 70 万，华商多数仍在创业阶段

据有关报道，日本现有华人 70 多万。在日本长久居住的华人于 2005 年首次突破 10 万人大关，加入日本国籍的华人也于 2006 年突破 10 万人大关。据日本法务省民事局公布，到 2006 年末，华人加入日本国籍的统计数字为 101109 人。日本的华侨华人以上海和江浙两省为多，来自福建、北京的也有不少。

日本华侨华人经济多属中小规模，整体实力不强。行业主要有餐馆、娱乐、贸易、房地产、金融、旅游、食品杂货、软件开发、教育、医疗、文化、艺术等，其中餐馆业约有 7000 多家，从业人口占在日华侨华人总数的三分之一。在日本，也有少数华人财产达数百亿甚至上千亿，如吴百福经营“日清食品”，以制造方便面起家，规模很大，几乎垄断了日本市场。

据日本中华总商会的登记，华商在日本的企业共有 226 家，其中约有 70 家与贸易有关。从事自中国进口贸易的在日华商多是做物产、食品、服装类；从事日本往中国出口贸易的多在做废旧物资、电子零部件类等。过去在日华商多做原材料贸易，比如食品蔬菜、石材等，现在日本商家大都直接到中国联系，在日华商的生意比过去困难了。

在日华商企业中，IT 产业占 20%以上，多达数百家。但据业内人士透露，真正有自己产品的却屈指可数。这些公司号称为软件企业，但 90%以上并不生产、开发产品，只是倒来倒去而已。不过，以 IT 产业为代表的华商高技术企业呈现出不断走强趋势，有 3 家高技术企业已经上市，分别是在东证一部上市的 SoftBrain、EPS 和在创业板 Jaspdaq 市场上市的 SJ Holdings。这显示华人 IT 业的实力已被日本市场认可。

2006 年 8 月 2 日，无锡尚德太阳能电力有限公司宣布收购日本 MSK 公司，涉及金额达 3 亿美元(约合 345 亿日元)，让中日企业界为之震动。在美国纽约证券交易所正式上市的无锡尚德，在中国太阳能开发和利用领域处于领跑地位。无锡尚德收购日本 MSK 公司，跨出了中国民营企业并购日本企业的第一步，获得了开拓日本市场的宝贵机会。

日本中华总商会颜安会长指出，日本华侨华人企业具有以下四个特点：1、个别企业的规模出现了令人惊异的快速扩张；2、华商认清了企业经营的本质不是跟风，不是模仿，而是应变、创新，追求个性；3、随着技术的变化，华人企业的财富来源和组织结构也发生着以智能为核心的新变化；4、思维模式多样化，就像一只逆时针行走的表，变换方向也同样可以达成目标。为此，在日华商热切希望企业能走出各自的家庭门户，在中华民族大概念和国际化大背景下，结成企业同盟军，形成大交融、大协作、大整合的局面，构成优势互补、互相促进的新的商业发展格局。

2006年，以日本中华总商会为中心，日本华人社会全力筹办“中华年”和“华商会”活动。在日华商以2007年9月召开的“第九届世界华商大会”为契机，首次尝试以“中华年”概念配合“华商会”品牌，组织了一系列大型交流活动，包括经济、文化、艺术、体育、学术、华人论坛、研讨会、展示会、世界华人评选等。这一声势浩大的“中华年”活动，促进了中日友好关系的发展，使世界华商大会突破华人经济界的框架，吸引包括中国两岸三地、日本，乃至世界各地的华人与会，成为整个中华民族与日本社会的大交流。

第四，中韩贸易超常发展，华商商机大

目前在中国大陆的韩国人70万，其中15万人是留学生，约50万人从事商务活动。目前常住韩国的华人只有1.7万人左右，韩国被称为“世界上唯一没有唐人街的国度”。

在历史上，韩国曾有大批华商。上世纪40年代，华商贸易活动频繁，控制了朝鲜半岛的杂货、绸缎和西服等行业，其商业活动占到整个朝鲜的70%。首尔小公洞一带更是华人店铺、餐厅鳞次栉比，一片繁荣兴旺景象。自1948年南北分设政府，特别是韩国政府成立之后，接连颁发排斥华商的禁令，包括“仓库封锁令”、“外币使用规模限制令”、“外国人拥有土地禁止法”、“外国人土地取得及其管理法”等，逼得华商退出一直处于控制地位的酒类和油类产业，只能经营一些小店铺维持生计。华商经济迅速萎缩，资金雄厚的华商纷纷迁往北美等地发展。70年代初，韩国原本有12万华人，但很快锐减至不到2万人。

中韩建交之后，两国贸易超常规发展。2006年，双边贸易额达到1343.1亿美元，比2005年增长20%；其中中国出口445.3亿美元，进口897.8亿美元，同比分别增长了26.8%和16.9%。韩国是中国第三大贸易伙伴国、第六大出口市场国和第三大进口来源国。根据韩国方面的统计，中国继续保持着韩国第一大贸易伙伴国、第一大出口市场国和第二大进口市场国的地位。2007年两国贸易规模超过1500亿美元。

与此同时，中国已经成为韩国最大的海外投资对象国，而韩国是中国第四大外商直接投资来源国。截至2007年11月底，韩国累计对华实际投资总额为342.6亿美元。截至2006年9月，中国对韩国的投资也达到了8.9亿美元。

世界华商的迅速发展壮大，成为令世人刮目相看的一个庞然经济体。在韩国政府的支持下，2005年10月9-12日，韩国中华总商会在首都首尔成功地举办了以“与华商共同成长，与世界共繁荣”为主题的“第八届世界华商大会”。韩国政府资助这次大会1000万美元，卢武铉总统亲自为大会揭幕并致词。李海瓚总理也以大会顾问身份致词，希望此次大会成为韩国和华商开始合作的标志，成为韩国人与海外华商团结一致、共同开辟东北亚和平繁荣新时代的开始。“第八届世界华商大会”3天为韩国争取到8.3亿美元的直接投资，韩国企业获签出口合同价值达1.3亿美元。通过这些不俗的成绩，使韩国充分认识到了华商经济

的实力。

在韩国兴建“中国城”已成为韩国各界的共识。2006年7月13日，韩国全国经济人联合会公布了名为《振兴中国城方案》的报告，呼吁韩国政府采取措施，在首尔恢复和兴建“中国城”。方案描绘了“中国城”在韩国的美好前景，分析说“中国城”可能会产生近24万亿韩元（约合250亿美元）的经济效益，还能创造12万亿韩元（约合125亿美元）的附加价值及92万个就业机会。不仅如此，“中国城”的启动还可能引来国际华商资本的持续流入。

报告认为，韩国没能像中国以及东南亚其他国家那样利用华商资本推动本国经济发展，与韩国历届政府实行的歧视华侨政策有关。韩国政府迄今为止仍然存在的各种限制华侨经济活动的政策，成为“中国城”发展的制约因素。为了通过“中国城”吸引中国游客和华商资本及创造就业机会，呼吁韩国政府改变相关制度，如简化在“中国城”聘用中国人的手续，改善在援助创业资金及金融交易方面的不便，承认华侨学校的学历，简化华侨企业家出入境的手续等等。

随着中韩双边关系的升温，被称为“汉风”的中国热席卷韩国，中国的饮食、文化和产品在韩国日益受到欢迎。韩国华商的发展前景看好。据韩国报纸披露，韩国有多个城市如首尔、仁川、釜山、全州、群山、高阳一山等都在筹划兴建“中国城”项目。

首尔附近的仁川市，曾经是韩国华人的聚集区，华人多不用说，唐人街也最发达。现在重建中国城，一建就是两座，一在市区善邻洞，另一在新辟的自由经济区。首尔的“一山中国城”，落成之后将是韩国规模最大的唐人街，有公园、商店街、医疗中心，还有清华大学分校。

七、欧洲华商以传统餐饮业为主

据《欧洲时报》报道，目前欧洲有华侨华人150万，40%来自东南亚再移民，50%来自浙江温州、青田，来自其他地区的华侨华人所占比例很少。

第一，传统餐饮业是欧洲华商的支柱产业

欧洲的华侨华人，法国最多，超过40万，80%聚居在巴黎地区。英国约为40万左右，主要集中于伦敦、伯明翰、曼彻斯特、爱丁堡等城市。意大利20万，集中在罗马、米兰等城市。荷兰不到20万，主要在阿姆斯特丹、鹿特丹等地。德国约15万，广东籍和浙江籍各占总数40%，居住比较分散，散布在全德100多个大中小城市，相对集中的城市有柏林、汉堡、法兰克福等。西班牙12万，从商的1.6万多，加入西班牙国籍的有4千多人。奥地利3万多，大部分是浙江籍，浙江青田籍占总人数70%以上。葡萄牙约2万，比利时、瑞士等国也有一些华侨华人。俄罗斯的华侨华人有几十万，东欧匈牙利、罗马尼亚、波兰等国家的华侨华人也分别有上万或数千。

在欧洲华侨华人社会中，传统的餐饮业是支柱产业。据统计，英国有中餐馆约9000家；全法国有中餐馆8000家，而巴黎地区有6000家；德国中餐馆和华人速食店超过7000家，90%华侨华人依靠餐饮业谋生；西班牙目前中餐馆已达3000家，巴塞罗纳就有600多家；荷兰有中餐馆2200多家；奥地利有中餐馆800多家；葡萄牙有600多家。华人大型餐馆、酒楼，多由香港餐饮财团投资经营，菜式考究，装璜豪华，还设有卡拉房；中型餐馆多是华侨华人经营，以菜式可口多样著称；小型餐馆和外卖店走大众化路线，以便宜套餐、小食吸引着一般民众。

杂货业是欧洲华侨华人另一支柱产业，主要经营亚洲食品、蔬菜、水果等，

兼营家庭生活用品。传统行业还有皮革业，以批发为主，主要从中国进口皮革产品，在法国目前从事皮革业生意的华商就有 600 多家；旅馆旅游业，多系旅游礼品店、中小型旅馆以及旅行社；贸易业，主要经营亚洲土特产、工艺品等；运输业，以小型运输公司、出租汽车公司为主；文化娱乐业，有些是较大型的夜总会，为数较多的是录相带出租店、卡拉 OK。此外，还有理发美容、自助洗衣店、家具店、钟表店等。

欧洲华侨华人经营的工业以轻工业为主，主要是皮件制品、成衣厂、食品厂等。近几年，中医中药业在欧洲各国发展很快。据统计，目前欧洲有中医师和针灸师 12 万人，患者应诊每年超过 500 万人次。

从上世纪 90 年代以来，欧洲华商的产业结构发生了巨大变化。他们开始涉足科技、教育、文化各界，开拓了金融、海运、贸易等行业。陈克威、陈克光兄弟开设的陈氏兄弟百货公司，为法国最大规模的亚洲食品及用品商场，年营业额达 10 亿法郎，进入了法国 500 强企业。英国的“荣业行”由原来的一间杂货铺发展成为集团企业，资产逾亿英镑。丹麦的“春卷大王”范岁久，建立了 14 条自动生产线，日产春卷 50 万只的冷冻食品厂，产品不仅满足丹麦消费者的需要，而且运销德国、荷兰、法国以及美国、新加坡、日本。这种多样性的企业格局，标志着欧洲华侨华人的资本经济活动跃上了新的台阶。

欧洲华商的经营管理观念正在变化，逐步地实现现代化。老一代华商企业大都从夫妻、父子或兄弟起家，在管理上属于传统的家族型。随着企业的成长以及商业竞争的日趋激烈，不少华商逐步摆脱传统保守的经营方式，以重金聘请行家出任经理而不再囿于在家庭成员中物色人选；经常咨询法律顾问和会计师，了解、利用有利于企业发展的法律法规；注意汲取现代企业管理经验，提高工作效率；学会动用传媒，树立华人企业的形象，搞好公关等。

欧洲交通便利，商业资讯发达，欧洲的华商们加强了与其他地区的经济合作。随着统一大市场的建立，华商之间的华人商号、企业互通有无，与中国大陆、香港、台湾工商界建立联系。譬如，有的欧洲华商与港商合作投资餐馆业，有的则在无线电话制造业、半导体工业方面投资设厂。有的欧洲华商与台商合作，在德国、法国投资电脑装配等。欧洲华商的企业大部分是中小企业，资本有限，大财团尚未出现，因此目前的这种合作仅仅是个开始。今后，随着欧洲与中国大陆、港澳台的经贸联系日益增多，这种互利互惠、共同发展的倾向会继续加强。

欧洲华侨华人社会的历史较短，华商经济在各国的国民经济中所占比例微乎其微。随着时间的推移，欧洲华商经济将会不断地发展壮大。可以预测，在进一步积累资金的基础上，欧洲华商将不断地扩大经营规模，开拓新的经营领域，实现从商业资本向工业资本的转化，并向国际化、集团化的方向发展。

第二，意大利华商努力融入当地社会

意大利早期的中国移民，主要是第一次世界大战后由法国辗转到意大利的华工和少量留学生。二战期间，中意为敌对国，华侨受到迫害被迫离开。据统计，上世纪 70 年代，意大利华人仅 700 余人。80 年代以后，移居意大利的华人数量迅速增加，现在已有 10 多万人，主要聚居在罗马、米兰、佛罗伦萨、都灵、威尼斯等大城市。

意大利由于“本土”人口不再增长，而且呈现缓慢下降趋势，所以移民人口大幅增长。华人进入意大利的人口基数扩大，家庭团聚成为意大利华人移民人数增长的主要方式，并且增速在加快。此外，劳工申请、商务考察等也是华人赴意的渠道之一。随着中意两国文化交流不断深入，意大利成为新的留学热点，留意

学生人数呈几何数增长。移居意大利的华人不仅没有成为意大利政府的负担，相反，华企、华商已经成为意大利华人主要聚集区经济的重要支柱。

意大利华人的传统行业是中餐业、皮革业和制衣业。近年来，意大利华商逐渐转向进出口贸易、中医药、房地产中介、百货批发零售等服务性行业，一批初具规模的经贸公司、咨询公司、超级市场、文化公司也已出现。

米兰的保罗·萨比区是一处华人聚集的商业区，华商批发业户已经达到近600家。批发业的逐渐兴盛，由于行业特点的原因，出现了华商随意停车、占道装卸、仓储搬运时间较长等问题。2007年春节刚过，当地政府要求华商“有限制地”使用手推车装卸和运载货物，引发“手推车事件”。事件发生后，华商进行了集体抗议。“手推车事件”尚未平息，4月初，米兰市政府又在该地区安装了5台监控器实时监控犯罪，引起华人的不安。随后，米兰市市政官员表示，保罗·萨比地区华商经营批发业务严重影响了当地交通秩序和居民的正常生活，政府计划将该地区唐人街改为步行街，将当地批发商集体迁出。政府的这一决定引起了广大华商的不满。

就在当地华人满腹怨言、冲突一触即发之时，4月12日，一名中国女侨民因停车问题与警察发生争执被殴打拘留，引发数百华人抗议，遭到当地警方用警棍驱赶，几名华人受伤住院。这一“四一二米兰冲突事件”，使整个华人社会和全世界为之震惊。

冲突事件发生后，米兰市政府与华商代表进行了多次会谈，双方都表现出了非常合作的态度。特别是一批华人第二代年轻人，大多出生在意大利，有着很好的融合意识，起到了中介和桥梁作用，促成了双方的对话。米兰市政府宣布在米兰市黄金地段新国际会展中心附近，无偿提供近10万平方米的土地建造贸易批发中心，并承诺以最优惠的条件为保罗·萨比区华人批发商提供最佳的经营场地。至此，米兰华商与当地政府的争端得到了妥善解决。

罗马现有华人企业600多家。“米兰冲突事件”后，4月17日，罗马市长亲自与罗马华商代表进行座谈，寻求与华商“和谐共处”的办法。在广泛征求各方面意见的基础上，罗马市政府加大对华商比较集中街区的监管力度，同时也强化和细化政府服务内容，制定了具体可行、操作性强的“十六条行为规范”。5月11日，罗马市政府相关负责人与当地华商代表签署了“十六条行为规范”，其中8条是针对华商的，另8条是针对市政府的。针对华商的8条包括：中国移民要遵守意大利的各项法律法规；在店铺的招牌中不应只写中文，要添加相应的意大利文；遵守新的装货卸货时间表；与罗马卫生部门签订特别的合同，以改善社区的卫生状况；通过对意大利文化的学习，努力融入意大利社会；尽量避免产生一个只有单一民族的街区。针对罗马市政府的8条则包括：市政府将尽量帮助中国移民融入意大利社会；解决在罗马一些街区单一民族人过多聚集带来的问题；以商业、法律和文化融合为主题，组织对移民的意大利语课程；帮助移民了解意大利的法规法律，逐步将一些表格和法律法规翻译成中文等。

第三，俄罗斯华商积极适应当地新法规

俄罗斯政府于2006年11月出台“禁外商令”，从2007年4月起，外国人不得在市场经营零售（市场指的主要是露天市场，不包括超市或大型商场），但可以雇用俄罗斯居民。

新法令还规定要严格实行外国劳动力配额制度，不再为外国人发放市场经营许可（售货员劳动大卡）；在进口劳动力方面，将加强对配额的监控，只允许引进俄经济发展所急需的劳动力；打击非法移民，对外国移民监控更加严厉；欢迎

尊重俄罗斯法律和社会秩序，受过良好教育，有一定专长和劳动技能的外国人。

上世纪 90 年代，由于俄罗斯经济低迷，对日用品等商品的需求很大，导致不少外国人通过正常和非正常渠道，参与俄罗斯的市场经营。在俄罗斯的外国商人，据统计有 100 多万，其中 90% 以上是华人。绝大多数华商在俄罗斯各地由集装箱组成的露天大市场里，从事批发或零售各种中国商品。

据分析，俄罗斯政府实施禁止外商从事商品零售这项政策，除了为规范市场秩序外，也有为俄罗斯侨民安置就业的考虑。俄罗斯政府计划在 2007 年到 2012 年间，力争召回 100 万以上的俄罗斯侨民，并为他们安排工作。此项禁令的出台，也是发展俄罗斯本国轻工业的需要。2006 年，俄罗斯政府确定把发展轻工业提高到战略高度。为此，加大了国内商品零售市场的治理力度，希望为本国轻工产品销售创造一个良好的市场条件。

俄罗斯的“禁外商令”，从短期来看，对华商的负面影响很大，不同行业的华商受到了各不相同的影响。影响大的是在露天集装箱市场工作的华商，其中又以经营服装、鞋帽为主的零售业者最受冲击。各大市场纷纷上演“中国制造”大甩卖，不少华商选择回国另谋发展。中国对俄出口企业，尤其是服装、纺织等行业，多数是通过在俄华商代销方式出口到俄罗斯的。自 2006 年 11 月以来，华商在进货和过货时变得异常谨慎，福建、浙江、河北、吉林等以对俄出口为主的生产企业，随即都出现了不同程度的产品积压现象，内蒙古和黑龙江省等地区对俄各口岸的出货量也急剧下降。

在俄罗斯的中餐馆受到的影响还不明显，因为中餐馆的服务员多数是俄罗斯人。至于旅游和教育中介等行业，则几乎没有受到影响。相反，“中国年”使前往俄罗斯旅游或留学的中国人出现了大幅增长的势头。不过，以前曾存在凭旅游签证或商务考察签证前去打工的现象，如今已经明显减少了。

从 2007 年 4 月 1 日以来，俄罗斯警察对华商的检查，主要还是看证件是否合法、齐全，对违规行为基本还是采取罚款的方式处理。当然，俄罗斯政府规范市场秩序的决心是坚决的，限制外国零售者的政策不会出现大的调整。

在俄罗斯的华商，应当根据新的形势，转变经营思路。譬如，具备一定经济实力，希望继续在俄罗斯做生意的华商，最好的办法是尽快使自己的身份合法化，在俄注册公司，以俄罗斯法人的身份办理相关的经商手续，尽可能雇用俄罗斯居民在商业场所经营。再譬如，华商应将零售改为批发，或者与俄罗斯人实行合伙经营等。另外，从禁令对轻工业的倾斜来看，中国公司也可以调整理念，考虑如何投资俄罗斯的轻工业。

第四，东欧华商经营中国商品业务不断发展

东欧华商最集中的国家是匈牙利，目前约有华侨华人 2-3 万，是东欧地区最大华人群体。罗马尼亚有华侨华人近万，也是华商比较集中的国家。波兰、捷克、斯洛伐克、阿尔巴尼亚等也有数量不等的华侨华人。

欧洲的首家华人企业工业园在波兰科沙林市，是波兰华人企业阿来利克集团开办的。工业园于 2004 年 9 月正式成立，首期已开发 5.2 公顷土地。2005 年落户工业园的自行车厂，年产能力为 20 万辆。2 年多来，“阿来利克”牌自行车不仅在波兰市场占据了 16% 的份额，而且还远销德国、葡萄牙、芬兰、英国和瑞典等欧盟国家。工业园的另一家企业，是阿来利克集团与深圳一家公司合资的电视机厂。

阿来利克集团成立于 1992 年，下设 7 家公司，分别从事家电、自行车、纺织品服装、房地产开发等行业。该集团首席执行官曾小辉说，他们是去年获得欧

盟免征反倾销税待遇的唯一欧洲华人企业，是探索“走出去”战略的一次有益尝试。中国工业园希望逐渐成为中国企业打入欧洲市场的一个跳板，目前正与国内多家企业洽谈，年底前将入驻一家大型合资家具厂。

匈牙利和罗马尼亚在 20 世纪 90 年代初，两国华人总数接近 10 万。匈牙利首都布达佩斯的四虎市场在 10 多年前闻名遐迩，曾是周围许多国家客商采购中国商品的主要场所。罗马尼亚首都布加勒斯特东北郊由欧罗巴、尼罗等市场组成的批发中心，则被认为是东欧最大的中国服装、鞋帽和百货集散地。

东欧华商由于历史的原因，不少商家存在着偷税漏税等不合规经营的情况，多年来一直是“黑一半白一半”地在经营。他们在市场上未办妥一些相关手续，在海关报关、货物进出、发票开具等环节都存在不规范的做法。最近几年，无论是四虎市场，还是欧罗巴、尼罗市场，当地税务、海关、警察等部门几乎天天光顾，接二连三地进行突击检查，封仓库查商店可说是成了“家常便饭”。

随着近年来东欧各国陆续加入欧盟，越来越多的华商认为，在东欧经营了十几年，该是考虑放弃四虎、尼罗等这些环境“脏乱差”市场的时候了。早在几年前，一些积累了相当资金的东欧华商就开始走出四虎、尼罗市场，告别了服装、鞋帽、小百货，开始涉足家电产品，并在当地注册商标，通过在国内贴标生产的模式走品牌道路。有的华商还因地制宜，改变从国内进口为向国内出口，如一些罗马尼亚华商全力投入向中国出口喀尔巴阡山区的优质木材，还有的华商或自筹资金，或联手当地大公司共同投资建设现代化的大型商厦等，用以改善中国商品的经销环境。

总之，东欧华商要想继续发展，就需与时俱进，尽快走出目前这些不适应欧盟要求的不正规经营场所，改变多年养成的以价取胜、以量取胜和不正规的经营方式，进入当地的营销主渠道和正规的经营场所，按照正常的市场规则进行操作。如果还是一味地沉湎于暂时的繁荣之中，那就会被当地不断规范的市场所淘汰。

八、大洋洲华商业务迅猛发展

据《人民日报（海外版）》报道，大洋洲的华侨华人总数为 80 多万人。其中以澳大利亚为最多，大约近 70 万人；新西兰 14 万多人；巴布亚新几内亚约 5000 人；所罗门群岛约 1000 人。澳大利亚、新西兰自上世纪七八十年代开始实行面向亚洲的政策以来，来自亚洲不同国家和地区的华人移民以及其他裔族移民大量移进这两个国家。

第一，澳大利亚华商半数以上集中在悉尼

澳大利亚统计局于 2006 年 8 月 8 日公布的 2005 年人口普查报告，澳大利亚华人有 669890 人，比 5 年前增加 113336 人。2001 年人口普查，华人为 556554 人。以上数字是由人口普查时填报祖籍一栏而计算出来的。此外，还有新加坡、马来西亚及香港、台湾地区的合法和非法移民。据推测，现在全澳华人人口约有 70 万人，占澳大利亚总人口的 4%。澳大利亚华侨华人中三十七、八万，也就是 50% 以上生活在悉尼。

早年到澳大利亚谋生的华人几乎都是广东的南番顺（南海、番禺、顺德）三邑人和四邑人（台山、新会、开平、恩平）。他们是被澳大利亚发现的金矿吸引来的。淘金潮过后，一部分人留在澳大利亚从事种植、洗衣、木工等职业。华工的到来，形成了与白人工人的竞争，于是澳大利亚各州和联邦政府先后实行了排斥华人和有色人种的“白澳政策”，限制亚裔移民。当时，在澳大利亚生活的华人基本只

有两类：一类是 19 世纪移民到澳大利亚的华人的后裔；另一类是各国到澳留学的华裔留学生。

据统计，1966 年，澳大利亚华人为 26723 人，占总人口的 0.23%。1966 年 3 月，澳政府初步废除了“白澳政策”。1974 年，政府宣布新的移民政策，即全球一致，无人种、肤色或国籍之歧视。

自此，30 多年来，澳大利亚开始接纳大批华裔移民。1994 年，澳政府给予 1989 年 6 月 20 日以前抵澳的 3.6 万中国大陆留学生居留权，当年全澳华人人口超过 40 万。随后，这批留学生申请家人到澳大利亚，几年间来自中国大陆的华人移民总数约 15-20 万人。

悉尼和墨尔本是澳大利亚第一和第二大城市，也是近年来华人的聚居地。来此定居较早的华人移民，大多从经营中餐馆、杂货店、肉铺等以家庭为经营单位的小生意起家。他们早开门、晚关门，终日辛勤劳作，一点一滴积攒着家业。

早年从上海移民澳大利亚的陈锡恩以纺织业起步，后来又投资房地产，生意越做越大，终于登上了澳大利亚富人排行榜。

李先生，是从小杂货店起家，几十年过去了，现在他的家业已经增长了数十倍，在悉尼有 10 余家连锁食品杂货店。

张先生移民到澳后开始一个人打两份工，每天从早上 7 点到下午 3 点在一家超市做售货员，下午 4 点到晚上 11 点到中餐馆做服务员。经过十几年的艰苦奋斗，他在城区较好的地段购买了一栋大房子，还能支付大女儿业余学习钢琴的高额开销。

在长达几十年的时间里，华人凭着自己的聪明才智和吃苦耐劳的精神，有了长足的发展。80 年代以后，中国实行改革开放，中国国力的增强和中国国际地位的提高，让在澳华人挺直了腰杆，在澳华人的历史也翻开了新的一页。一些老移民的后代和新移民开始涉足科研、教育、电脑、电信、保险、房地产等行业，其发展势头令人瞩目。

90 年代前后的部分移民，包括来自中国大陆的有些中青年移民，与先前移民有所不同。他们本身具有较高的教育背景和专业技能，来澳大利亚后又继续攻读硕士、博士学位，毕业后大多开办独立的会计师、律师事务所，成为大学讲师、医生、高级技术人员等。有的大陆移民背靠祖国市场的优势，开展进出口加工、融资、旅游等贸易，生意规模上了台阶。譬如，以经济移民身份移居澳大利亚的傅显达就是一例。已经 50 多岁的他，目前个人资产达到 3.55 亿澳元，拥有 16 个大购物中心，在澳大利亚的富人榜上排在第 47 位。

澳大利亚昆士兰省布里斯本阳光海岸已预留 100 多公顷土地，用来发展一个 3.5 亿澳元的华人主题旅游及教育中心。一个华资集团收购了 40 公顷土地，建造全球“最新的高科技中国城”。

据《星岛日报》报道，澳大利亚上市华商 SABINA 共斥资 1000 万澳元建造“中华世界”项目。“中华世界”将设有贸易办事处，供中国各省租用，而“帝王宫殿”可以举行帝王主题的婚礼，另有高档的度假别墅供中国来的游客享用。

澳大利亚华人社会中开中餐馆的越开越多，原因是喜欢吃中餐的澳大利亚人越来越多。随着澳大利亚与中国大陆和港台地区的商业联系日益增加，澳大利亚的商界、政界人士也开始重视华人的文化。

第二，新西兰华商尚在起步阶段

新西兰最新的人口普查数字显示，新西兰日趋“亚洲化”，民族、语言和宗教迅速变化。其中华人是最大的亚洲移民群体，自 2001 年起至最近的几年间增

长了 40.5%，现在有 147570 人，主要居住在奥克兰。

迄今，欧洲人仍是新西兰最大的民族群体，占总人口的 67.6%。但亚洲移民增长最快，如今是第三大族群，占总人口的 9.2%，超过太平洋岛民的 6.9%；而在上一次人口普查中，亚洲移民只超出太平洋岛民 1%，当时后者的人口比例为 6.5%。

在两次人口普查的 5 年间，亚洲人飙升近一半，增至 354552 人，亚洲移民的人数增长，远远超过新西兰总人口的 7.8% 增幅。

在亚洲人中，华人是最大的移民群体；第二大群体印度人飙升 68.2%，是亚洲人种增幅最大的。三分之二的亚洲人居住在奥克兰，该地区是吸引移民的中心。

新西兰与中国的交往可以追溯到 19 世纪 60 年代。中国人是继毛利人和欧洲人之后第三批抵达新西兰的主要群体，他们对这个国家的发展做出了重大贡献。当时很多中国人怀着对美好生活的向往，来到这里淘金。淘金热结束后大多数人回到中国，也有一些人留了下来。

那些留下来的人不得不寻找新的谋生途径。他们分散在这个国家的各个地区，主要经营洗衣店、蔬菜水果店以及菜园。这些都是资金投入不大但需要大量体力的艰苦行业。在经过数代人的努力之后，他们的后代在新西兰的商业、文化和政治等许多领域都有所建树。

中国与新西兰间的密切关系发展势头令人鼓舞。新西兰是第一个承认中国市场经济地位的发达国家，也是在中国加入世界贸易组织过程中第一个结束与中国双边谈判的发达国家，同时也是第一个与中国开展自由贸易协定谈判的发达国家。

现在，中国的传统节日，例如农历春节和元宵节都已成为新西兰文化的一部分。

第三，巴布亚新几内亚及所罗门群岛华商为当地社会做出贡献

巴布亚新几内亚的华人大约有 5000 人左右，所罗门群岛的华人大约有 1000 人左右，他们中的大部分已经取得当地国籍。巴布亚新几内亚的华人大部分居住在首都莫尔兹比港，也有建立农场和种植园而住在比较偏远的山区。所罗门群岛的华人大部分居住在首都霍尼亚拉，主要经济活动是经商。

巴布亚新几内亚是一个岛屿国家，有“世界鳄鱼之都”（鳄鱼养殖极为发达）之称，矿产、石油、林业、渔业和经济作物种植资源丰富，农业是国民经济的支柱。那里的陆上和海上交通不发达，公路不多，几乎全靠空运。岛内村落之间靠卡车、小厢型车来往，高地峡谷、深沟切割处，则设有网状便桥或吊桥衔接。在这里的华人大多以经商为主，靠勤劳节俭、家庭与宗族关系成功。在巴布亚新几内亚的华人社会中，亲属关系是商业组织的基础，也是造成他们做生意成功的主要原因。亲属们互相联合在一起周转资金和组织人力，分享利益和承担风险。不过，现在中国传统的亲属联合行为也发生了一些变化，华人亲属或家族成员在一起经营商业的时候，都更强调彼此之间的权利和义务。

在巴布亚新几内亚有名的华商领袖陈秉达，祖籍广东台山，1912 年出生于巴布亚新几内亚的腊包尔。他的父亲陈均和大伯父陈乐、二伯父陈齐都是巴布亚新几内亚的第一代移民，为开发当地经济事业作出了积极贡献，是华人社会中颇具影响的人物。

陈乐 1894 年随船来到新几内亚的新不列颠岛。1905 年，他在新爱尔兰岛上承租了约 50 公顷的农场，带领几个华人共同开发经营，成为第一个在该岛上承租农场的中国人。

在陈氏三兄弟中，以三弟陈均(又名陈大均，西名阿鲁易阿昆)的成就最大。由于受过良好的德文和英文教育，陈均具有较广阔的视野和卓越的才干。他经营进出口和批发业务，生意兴隆。到了上世纪 20 年代，阿鲁易阿昆公司已成为新几内亚首屈一指的中国商行。从 30 年代开始，他分别在上海和香港设立了代理商行，进一步扩大经营规模。与此同时，他逐渐成为当地华人社会的领袖。

陈均于 1963 年去世。陈秉达在继承父业的基础上，经营有方，大胆开拓，进一步扩大营业规模，拓展经济领域，投资经营可可果和椰子园，成为新几内亚和澳大利亚有名的富豪之一。

九、中非贸易增加促进非洲华商发展

据媒体报道，目前在非洲华侨华人达 50 多万，在南非有近 30 万。非洲一共有 53 个国家，其中只有 5 个与中国大陆目前没有外交关系，但即便在这几个国家，也有不少华商。也就是说，非洲所有的 53 个国家无论大小、贫富，都有华商的身影。

近年来在中外贸易中，中非贸易成为一个亮点。截至 2006 年 9 月，中国企业在非洲投资项目达到 800 多个，总额达 110 多亿美元。2007 年 1 至 9 月，中国对非直接投资 6.5 亿美元，同比增长 102%；在非洲新签承包劳务合同 184 亿美元，完成营业额 79 亿美元。随着中国对非洲的援助不断提高，贸易和项目融资规模的不断扩大，中国对非洲拥有了越来越大的影响力。尤其是 2006 年中非高峰论坛之后，中国政府给予非洲国家许多优惠待遇，不仅免除了债务，还增加了政府投资和鼓励中国企业到非洲发展的政策。有人断言：中国正在改变非洲发展格局。

如果翻开厚厚的史书，人们会发现，中非交往的历史长达千年以上。中非历史上的频繁交往，又在不知不觉之中改变了双方人民的生活。

根据史籍记载，早在西汉年间，就有了中国与非洲交往的记录。南北朝时期，中国北魏王朝通过波斯和印度洋地区的古国与非洲的埃及和埃塞俄比亚地区建立了商贸联系。到了唐代，因为上层统治阶级需要产自非洲的香料、象牙等奢侈品，于是这种贸易需求带来了中国人远航非洲的新高潮。两宋年间，中国商船已广泛游弋于红海、波斯湾与东非海岸之间。产自非洲的象牙、犀角、明矾等物资大批涌入中国，非洲的原产作物高粱、芝麻、西瓜等也成了普通中国百姓餐桌上的美食。与此同时，中国的造纸、火药和雕版印刷术也随着阿拉伯人和蒙古西征传入非洲。

在近代历史上，中非交往的记录是以华工的血泪为代价的。1811 年，第一批被贩运到非洲的华工来到了圣赫勒拿岛。1904 年，英国殖民者公开在中国进行变相的奴隶贸易，大批华工被贩卖到南非挖掘金矿。与此同时，还有 10 万华工在坦桑尼亚、毛里求斯等地的种植园和农庄里以及刚果、塞内加尔等地的公路和铁路工地上流淌着汗水。随着大批华工登上非洲大陆，中国的农具、轿子和滑竿等也传入非洲。

新中国成立之后，中非联系更加广泛。50 多年来，中国和绝大多数非洲国家建立了互信互利的外交关系，文化上也展开了深入的交流。

中非经济和贸易的大规模增长，是在我国改革开放之后。1995 年我国进行援外方式改革，过去对非洲进行单纯援助转为谋求经济上的互利合作，也就是说，中非合作从单纯的扶贫援助向更广泛的投资、贸易和社会发展领域扩展。非洲国

家众多，情况复杂，与国有企业相比，私有企业在当地发展更方便，也更灵活。因此，中国政府鼓励国有企业和私有企业同时到非洲发展。也就是从那时起，许多华商抓住机遇，开始大规模进入非洲。于是，人们将这个阶段称为“中非合作新时代”。

2006年中非贸易达到500亿美元。2007年前10月，中非贸易额达587.2亿美元，同比增长30.3%。商务部相关资料显示，在2006年广交会上非洲方面出席的企业代表近5万人，也是历年来规模最大的一次。

现在国内许多企业都在运用国际化发展的手段提升自身实力，非洲逐渐成为更多中国企业走出去的第一站。中国在非洲喀麦隆和坦桑尼亚等国家成立了11个贸易中心，制定了专门政策鼓励中国企业到非洲拓展业务，如政府提供贴息贷款，设立专项资金，制定优惠的税收政策，简化审批程序等，重点促进企业开展境外加工贸易项目。

在非洲，华商主要来自浙江、广东和福建，其中浙商最多。以喀麦隆为例，在当地2000多华人当中，浙江人就占到四分之一以上。

在非洲的华商，主要由三种成分构成：第一类是中字号的大型国企和中兴通讯、华为这样的大型企业，他们在国外主要以承接大型工程为主；第二类是一些把工厂移到非洲的制造业企业，因为税率和劳动力价格的因素，这些企业通过这样的方式来降低成本，避开西方国家诸如配额之类的非关税壁垒。第三类是商贩，他们主要是把中国的商品运到非洲去销售。

在非洲各地的华商，生意按规模大小也可以分成三类：大型的如矿产开发；中型的如投资办厂制造产品；小型的主要是经营小商品买卖。

非洲什么都缺，制造业和高科技都不发达，有的国家连根针都不会制造，产品绝大多数依赖进口，价格昂贵。不要以为非洲人没有消费能力，非洲穷人多，但富人也不少。非洲人普遍缺乏理财观念，有钱就花掉。因此，价格适中且品质不错的中国小家电、小五金和小百货在当地销得很好。譬如在安哥拉市场，1盒蚊香在国内卖3元钱，在那里可以卖到5美元；1根5毛钱的铁钉能值1美元；一台1300元人民币的全自动洗衣机，出口到那里能卖1000多美元。在整个非洲市场上，中国货通常能卖到很高的价位。

非洲市场很大，进入非洲的华商运用聪明和智慧，用心研究非洲的市场特点，摸清非洲的市场规律，使自己发了财。

除了市场大，非洲还有很多资源可供利用。非洲的劳动力很便宜，可以帮助企业大大降低成本。一个当地劳动力一天的工资是25美分，折合人民币2元钱。另外，产自非洲的纺织品出口到欧美没有配额限制，利用这一点在当地做转口贸易，也是不错的选择。

再如，赞比亚水资源丰富，富含各种矿物质，向地下打十几米，抽上来的就是矿泉水。在当地超市里，1桶这样的水能卖5美元。从打井到盖简易的罐装水车间，投十几万元人民币就够，做这个投资不仅当年收回成本还能盈利。

非洲许多国家都具有单一经济结构的特点。这些国家希望经济多元化发展，不用依赖某一种资源性产品。中国的管理人员、技术水平、生产设备都比较适合非洲的发展需要，而中国产品的价格与非洲的发展正好实现对接，可以说是双赢的局面。

在非洲国家，尤其是在那些被联合国视为最不发达的非洲国家里，餐饮生意相当兴隆。近年来，我国一些私人业主不远千山万水，前往非洲开办餐馆。那里各种原料，尤其是劳动力比国内便宜得多，而菜价却比国内要高得多。假如把北

京的普通餐馆搬到非洲，再挂上几幅中国画和几盏灯笼，这在非洲就算是高档的中餐馆了。在非洲沿海富庶之地还有专营外卖或只有两三张饭桌的小型中餐馆，凭借味道鲜美、经济实惠的饭菜丰富了当地居民的生活，促进了当地经济的发展。非洲朋友在与华人聊天时，常常对当地的中餐馆津津乐道，对中国的饮食文化佩服得五体投地。一些非洲国家的部长、总理乃至总统经常光顾中餐馆，做了中餐馆老板的朋友。一些外商为吃顿中国饭甘冒酷暑驱车几百公里，还有些外商干脆把中餐馆作为晚餐的固定去所。

据调查，在非洲开一家高档中餐馆需要 5 万美元左右的投资，花费最多的是购买必需的冰柜和空调机，长则一年短则半年就可收回投资。中餐馆一个家常菜标价折合 50 至 100 多元人民币，除了要从中国邮购一些佐料外，非洲小市场上的蔬菜价格大大低于当地的超市，所以非洲中餐馆毛利一般高于国内 3 倍左右。如果在非洲内陆经营中餐馆，利润就更高了。

据统计，从 2000 年到 2004 年，中国民营企业对非洲的贸易额由 2000 年的 5.77 亿美元增长到 2004 年的 58.19 亿美元，在中国对非贸易中的所占比重也由 5.45% 上升到 19.75%。

作为国际性民间组织，中非民间商会是推动我国民营企业对非洲贸易增长的重要力量。在中非商会的引导下，民营企业“走进非洲”将不再是唱“独角戏”——“援建一个项目、形成一个龙头、拉动一个产业”的组合效应将逐渐形成。

中非民间商会是一个非营利性民间商会组织。自 2005 年 3 月启动以来，它以民营企业为参与主题和服务对象，以项目推动等实务方式促进中国民营企业走进非洲，与非洲开展经济技术交流合作，在农业、教育、能源、基础设施建设、IT、电信等领域达成合作意向。目前非洲正处于大规模经济建设期，但非洲本地缺乏技术管理人员。因此，很多建筑工程包括国际援助工程都要通过招标来完成。这都给中国企业提供了机会。

非洲国家也频频向我国传递信号，希望我国加大投资非洲的力度，对民营企业投资也十分欢迎。中非民间商会已经帮助中国民营企业家在非洲建成 20 多个农业示范园。明年还将在莫桑比克设立第一个中国 IT 工业园，这也是莫桑比克的第一个工业园区。在尼日利亚全国最好的保税区卡拉巴保税区中，还专门为中国企业开辟了一个纺织工业园，用于支持中国企业投资。

相比之下，民营企业具备决策更快、机会抓得准的特点。而且，民营企业家只要把中国改革开放 30 年来的经验复制到非洲就可以赚钱。因此，有人说中国民营企业家的“第二桶金”在非洲。

十、香港华商投资内地投资本地双活跃

香港经济承继 2003 年下半年、2004 年的“拐点”，从 2005 年起继续保持复苏势头，本地生产总值连续 3 年平均保持 7% 以上的正增长。股市、地产、商业市道走出低谷，华商投资又趋活跃。据统计，2006 年香港的整体投资增长 8%，是连续 4 年来加速增长的一年，也是自 2000 年以来的升幅最大的一年。2007 年香港经济增长率为 6% 左右。

第一，港商继续大举投资内地

世界瞩目中国，港商近水楼台。2006 年后，中国改革开放进入新阶段。港资虽然不再而且也很难像以前那样“一支独秀”，却仍扮演与台资、美欧日、东

南亚资本相若的重要角色。从绝对数量看，港资依然在中国外来投资榜上占据第一位，在众多省、市、自治区中稳居境外投资国家和地区之首。

比如，与香港毗邻的广东省，截至 2006 年底，该省吸收香港投资累计达 1122 亿美元，港资在广东实际利用外资中的比重已达 6.4 成；港资企业数量约占全省外资企业数量的 7 成。

京港、沪港、闽港等合作日益密切。港资已成为北京中关村科技园区外来投资的主要来源，在园区的“三资”企业中，港资企业占近四分之一。2006 年，搭奥运东风，港商在京投资金额达 9.3 亿美元，比 2005 年上升超过 6 成；至同年年底，港商在北京累计投资企业达到 2932 个，投资额超过 80 亿美元，在北京市境外投资者名单中排名第一。在上海，2006 年香港对沪直接投入的合同外资为 35.39 亿美元，占上海合同利用外资总额的 24.3%。截至 2007 年 4 月底，香港累计在上海直接投资项目达 13175 个，合同外资 281.7 亿美元，年均增长率达到 26.7%，处于各国和地区在上海投资排名第一位。截至 2006 年底，福建省累计利用外资总额突破 600 亿美元，其中一半为港资。

据中国商务部公布的统计数字，2007 年 1-11 月，内地吸收香港直接投资项目 14593 个，同比增长 6.6%，实际使用港资金额 224.3 亿美元，同比增长 28.2%。截至 2007 年 11 月底，内地累计吸收香港直接投资 3021.9 亿美元。按实际使用外资统计，港资在内地累计吸收境外投资中占 40.5%，排第一位。

综合观之，2005 年以来，港商尤其是香港的华商，在投资中国内地方面具有以下特点和趋势：

1、投资领域更宽，除传统的制造加工业，港商的触角伸向基础设施、城市交通、衣食住行、零售百货、美容纤体、医药卫生、物业管理、金融服务等领域，服务业成为主要增长点。香港是多功能的国际服务中心，服务业占香港经济总量 9 成以上。随着内地对服务业的强劲需求以及 CEPA（《内地与香港更紧密经贸关系安排》的英文简称）的演进，香港的服务业正展现实力和厚势。2007 年 4 月起，首批有 4 家外资银行获准经营人民币业务，其中 3 家来自香港。仅 2006 年至 2007 年 3 月底，广东便吸收香港服务业企业逾 5670 多家，实际投资累计超过 373 亿元人民币。而在房地产方面，香港的华商，以李嘉诚父子、郑裕彤父子、郭炳湘三兄弟、李兆基、九龙仓为代表，无惧内地宏观调控政策，“大举圈地”，增加土地储备，成为近年来广受关注的一个亮点。去年内地房地产业务盈利 56.67 亿港元、同比增长 44%的和记黄埔，已经把 94%的土地和项目投在了内地；去年花了约 66 亿港元在内地买地的恒基地产，又在内地 30 多个二、三线城市进行地块磋商。

2、投资地域更广，港资继续演绎一线城市向二线城市、东部沿海向中西部、东北三省发展之势。在西安、重庆、成都等地，频频出现香港企业家的身影。今年 4 月 19 日，李嘉诚麾下的长江实业与和记黄埔联合宣布，以 24.53 亿元人民币投得重庆市南岸区的一处住宅及商业用地，便是一例。

3、投资方式更加多元，包括设立基金，“化身”内地赴港上市企业策略投资人，购买人民币债券等。在天津滨海新区，香港中华总商会设立了高达 200 亿元的基金，用于滨海新区的基础设施建设。港交所截至 12 月 14 日的数据显示，自 1993 年 1 月以来，内地企业在香港的股份募资总额达 1.83 万亿港元，占同期香港市场股份募资总额的 57%；在香港上市的内地企业达 431 家，占香港上市公司总数的 35%；在港上市内地企业市值达 11.82 万亿港元，占港股总市值的 58%。这些企业的股份上市，多获港人热捧，而香港本地一些著名企业常常出大手笔购

买股份，成为策略投资方，不啻为对内地企业的另类投资。

4、盈利高，捐助更慷慨，树企业和个人形象。今年台湾《天下》杂志首度制作“华商天下 1000 大”排名，获利润最高的前 10 名均由港商包办，主因是香港背靠内地，内地经济的腾飞为他们的获利提供了大好时机。近年来，港商捐助内地，更显慷慨。热心公益事业的“红色资本家”霍英东、庄世平虽然先后去世，令人唏嘘，但热心公益事业的热情却在其他港商身上继承了下来，内地的各种公益事业不断得到他们的捐助。2006 年，香港首富李嘉诚表示，未来将把三分之一的个人财产捐作公益慈善之用；目前，他所领导的长江实业集团及李嘉诚基金会共捐资 110 亿港元，其中，61%的资金投放在内地的项目。另一个代表性人物是处事低调、近年趋于活跃的恒基兆业主席李兆基，2006 年底，他向“温暖工程”捐资 3.3 亿人民币，用于在内地中西部地区培训转移 100 万农村富余劳动力和培训 1 万名乡村医生。

5、一些大企业家的第二代、第三代开始崭露头角，但“姜还是老的辣”，香港华商企业的接班问题依然突出。太平洋建设集团原董事局主席严介和于 2007 年正式退休，他向记者这样说：“儿子接班或做商业领袖，起码需要二十年时间。”

6、随着内地经济起飞，人民币升值，员工薪金上涨、政府优惠政策减少或取消、环保要求增加、能源地区性季节性紧张等，港企在内地面临发展“瓶颈”，特别是珠三角一带的传统劳动密集型企业，感叹风光不再。2006 年，内地取消“三来一补”的加工贸易优惠政策，一度引起部分港资加工厂恐慌。香港大珠三角商务委员会专责小组今年 7 月发表的报告估计，若内地大幅扩大加工贸易禁止类目录，或全面取消加工贸易之税务优惠，最坏的情况是，珠江三角洲 4.5 万间从事加工贸易的港企中，将有约 3 万家港商受到冲击，1.45 万家受严重影响，其中 1 万家可能停产或收缩、250 万内地工人及 7 万港人生计受影响。委员会主席冯国经认为，有关政策虽对港企构成一定压力，但亦迫使港企积极升级转型，开拓内销市场。

第二，港商在海外投资情况

港商积极投资内地，但也注意降低、规避风险，“不把鸡蛋放在一个篮子里”。李嘉诚旗下的和记黄埔，现时有 25 万名职员，在全球 55 个国家或地区进行投资，是一家真正意义上的跨国企业集团。

一些海外新兴市场，成为投资人的“新宠”。比如越南，2007 年 1 月加入世贸组织。为抢占先机，香港贸易发展局主席吴光正于 6 月 18-21 日率领了一个 17 人商贸团访越。吴光正指出，越南吸引香港企业的两大卖点，是低成本劳动力以及具备作为制造业基地的优势，特别是制衣和电子业。

据统计，2006 年 1-9 月，港越两地贸易额大幅增长 19.5%，至 21 亿美元。同一期间，越南从香港吸纳了超过 6 亿美元的外来直接投资，是越南外来直接投资之冠。越南政府预计 2007 年全年吸纳的外资有望超过 200 亿美元。

第三，CEPA 不断深化 香港受惠最大

CEPA，是“内地与香港更紧密经贸关系安排”的英文简称。有人形象称之为“丝帕”。它是“一国两制”之下一个特殊的、开放性的安排。自 2003 年 6 月 29 日 CEPA 签署以来，又“挖掘”出 4 个补充文件，在帮助香港经济走出困境、惠及广大香港同胞方面发挥了重要作用。

香港特区政府就 CEPA 对香港经济作用所做的第二次研究指出，在 2005 和 2006 年，CEPA 为香港制造业带来额外资本投资额为 3.05 亿元，预计 2007 年及之后会再有 2.39 亿元投资。另截至 2007 年 5 月，总值逾 83 亿元的货物进口内

地时，因 CEPA 获豁免关税，最主要出口货物包括药用及护理用品、塑料及纺织成衣制品等。

服务贸易方面，至 2006 年底，服务业累积额外资本投资 48 亿元，预期 2007 年及之后会再有 24 亿元额外投资。截至 2007 年 5 月，当局批准逾 1070 份《香港服务提供者证明书》申请，主要涉及运输及物流服务、分销服务、广告及建筑服务等行业。

研究报告估计，2004-2006 年间 CEPA 为香港创造 3.6 万个新职位，预计 2007 年及之后会再增逾 3600 个新职位。

经国务院批准，2007 年 6 月 29 日，商务部副部长廖晓淇与香港特区政府财政司长唐英年在香港签署了《〈内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排〉补充协议四》（以下简称“《〈安排〉补充协议四》”），该协议将于 2008 年 1 月 1 日起正式实施。

廖晓淇在协议签署后表示，《〈安排〉补充协议四》在《安排》及其 3 个补充协议的基础上，内地对香港的开放进一步扩大。《CEPA 补充协议四》有以下三个特点：

一是开放领域更多：新增了摄影、体育、环境等 11 个领域的开放内容，加上以往已经开放的 27 个领域，目前内地对香港服务贸易的开放领域已达 38 个。

二是开放程度更高：《CEPA 补充协议四》在医疗、保险、银行、证券、旅游、个体工商户等原有 17 个领域开放承诺的基础上，进一步放宽了香港服务提供者进入内地市场的准入条件。加上之前已经采取的 152 项开放措施，目前 CEPA 共包括 192 项开放措施，开放程度进一步提高。

三是开放模式更多样。在与管理咨询相关的服务、会展、文娱领域允许以跨境交付方式提供服务，这为香港服务业进一步发挥优势提供了更多的选择。在香港业界比较关注的医疗、银行、旅游、会展等领域，《CEPA 补充协议四》采取了较为开放的措施。

十一、澳门经济正迈向适度多元化

澳门是典型的微型海岛经济体，自 1535 年开埠以来，经济因外部环境转变而大起大落。在 16 世纪后期和 17 世纪前期的约 100 年间，澳门作为沟通东西方的海上贸易枢纽，进入转口贸易的全盛时期。鸦片战争后，澳门转口港地位随着香港的崛起而没落。1987 年，澳葡政府宣布赌博合法化，展开了澳门作为东方第一赌城的历史。

上世纪 60 年代以来，欧美国家给予澳门纺织品配额和普及特惠税等贸易优惠条件，吸引了许多香港厂商到澳门设厂，带动了澳门以纺织、制衣为主体的出口加工业。上世纪 80 年代，澳门纺织、制衣企业达 400 余家。上世纪 90 年代以后，受澳门竞争优势下降、劳动力短缺等因素影响，以制衣业为主的澳门制造业风光不再，占 GDP 的比重从高峰期约 30%，下降到目前不到 10%。

回归 8 年来，澳门奉行自由港政策和简单的税务制度，特区政府相继开放电信业、博彩业等垄断行业，并利用与葡语国家的联系、两岸桥梁角色和与珠三角西部城市的良好关系，努力发挥商贸平台作用。中央政府也出台“自由行”、《内地与澳门关于建立更紧密经贸关系的安排》(CEPA) 等支持澳门发展的政策。8 年来，澳门 GDP 年均增长 12%，人均 GDP 由 1999 年的 1.43 万美元增加至 2006 年的 2.84 万美元。

随着 2002 年澳门赌权开放,美资大举进入澳门博彩业带动博彩业急剧扩张,也带来博彩业一业独大,人力资源紧张、中小企业发展面临诸多困难等问题。目前,博彩业税收占澳门财政收入 7 成以上。

针对这种情况,特区政府提出“经济适度多元化”的主张,出台措施推动会议展览业、创新科技产业、物流业、离岸业务、制药业等新兴产业发展,设立跨境工业区吸引工业投资。

香港、澳门唇齿相依,澳门活跃着香港商人和香港资本,港澳华商共同创造了澳门的繁荣。在澳门博彩、金融、旅游(酒店)、地产建筑、出口加工等主要产业中,港澳资本举足轻重。

在博彩业,虽然进入群雄逐鹿的“战国时代”,但以何鸿燊家族、吕志和家族为代表的港澳资本目前仍占有约 70% 的市场份额,但在盈利能力及市场争夺方面正面临外资的有力挑战。

现时,在澳门有 27 家银行,其中 12 家为本地注册,包括大丰、永亨等港澳资本在澳门经营数十年的银行。这些银行虽然规模不是很大,但以各有特色的经营方式活跃于澳门金融界。

澳门居民大多祖籍广东。上世纪 70 年代末、80 年代初,澳门吸纳了大量福建移民,目前祖籍福建的澳门人超过 11 万,在澳门形成一支重要的商人群体。其中的佼佼者如颜延龄、陈明金、许健康等在澳门及内地大量投资贸易、房地产、旅游、酒店、娱乐、高科技、农产品加工等,并积极参与社会事务。

由于地域狭小,澳门商家纷纷把投资目光转向内地。截至去年底,澳门仅在与之比邻的珠海投资项目已达 3480 个,投资额达 15.28 亿美元,占珠海全市实际利用外资的近五分之一。除广东外,澳商的投资方向也延伸到内地省份,投资领域广泛。

会议展览业是澳门最具发展潜力的行业之一。通过博彩旅游带动会议展览行业发展,在国际上不乏先例。美国拉斯维加斯不仅以博彩驰名于世,同时也是北美首屈一指的会议展览中心。澳门特区政府大力推动会展业为华商提供了新的机遇。

展望未来 5 年,随着泛珠三角区域合作进入实质阶段,CEPA 政策进一步落实,港珠澳大桥等大型交通基础设施陆续开工,澳门博彩业也进入扩张期,港澳资本必然在澳门日新月异的变化中、在与外资的激烈竞争中不断壮大。

十二、海峡两岸经贸合作机会不断

广东省的 GDP 已经超过亚洲“四小龙”的新加坡和香港,2007 年又超过台湾。广东是大陆经济发展最好的省份,但并非一枝独秀,山东、江苏、浙江等紧随其后。

与此同时,台湾 GDP 2006 年为 3556 亿美元,列世界经济体第 20 位,同比增 4.6%,与往年大致相当。

不久前,台湾有关单位发布了最新的“两岸三地板 1000 大企业排行榜”,与 2006 年的调查比较,台湾上榜企业由 289 家大幅减至 172 家,香港企业(包括在港上市的中资公司)则由 348 家降为 300 家,而大陆企业则由 363 家增至 528 家,三地企业排行大洗牌,出现“陆盛台衰”现象。

由于大陆的快速发展,近年来众多台商冲破台湾当局的种种人为障碍,投资大陆络绎不绝,两岸间接贸易额迅猛扩大,台湾对两岸经贸依存度不断提升。据

大陆有关方面统计,2006年,大陆方面共批准台资项目3752项,合同资金113.4亿美元,实际利用台资21.4亿美元;从1989年至2006年,累计批准台资项目71847个,实际到位台资439.1亿美元。2007年1至11月,大陆批准台商投资项目2993个,实际使用台资金额14.3亿美元。截至2007年11月底,大陆累计吸收台湾直接投资453.3亿美元,是台湾最大的投资目的地。

据台湾当局有关主管部门的统计显示,2007年1至10月,审批台商赴大陆投资金额达76.6亿美元,创下历年新高,估计全年总额将直逼100亿美元。近来,台湾“投审会”受理的台商投资大陆申请暴增了两成多。

两岸贸易额从1978年的0.46亿美元增长到2006年的首次突破1000亿美元,达到1078亿美元,台湾实现顺差664亿美元。2007年1至11月,两岸间接贸易额为1127.9亿美元,同比增长14.9%。截至2007年11月底,两岸间接贸易总额累计已达7164亿美元。大陆是台湾最大的贸易伙伴、出口市场和顺差来源地。

另据台湾方面的统计,2006年台湾进出口总额4597.3亿美元,顺差为252.1亿美元;;对外投资119.6亿美元,其中对大陆地区投资额为76.4亿美元。可见,大陆因素在台湾经济中的分量。

目前,台商投资大陆仍主要集中在东部沿海地区,包括长江三角洲、珠江三角洲、闽东南、环渤海地区等。江苏、广东成为吸引台资的两大“磁石”,占据大陆台资的半壁江山;昆山和东莞成为名副其实的“台湾城”,几乎每个角落都有台湾的影子;上海则有以台商及家属为主的50万台湾人常年居住。此外,山东、浙江吸收台资规模亦名列前茅。

近年来,台商投资大陆开始从珠三角、长三角加快“西进”“北扩”,出现了“中西部投资热”。2006年,江西、辽宁、四川和广西吸引台资年增长均超过200%,其中广西的增长幅度更达到950%。投资形态已从过去的劳力密集型传统产业(如广东东莞),转向以技术和资金密集型产业(江苏昆山)为主,台资过去多是中小企业,现在大企业和上市公司已是投资的主力。许多台资企业如顶新、鸿海、旺旺等经过多年的潜心经营,一跃成为著名的企业。台湾有媒体形容,具有“中国(大陆)概念”的上市公司,已涵盖各大类股,且概念逾纯含金量就越高。

台商投资大陆的产业领域也正在进行调整,虽然仍以制造业为主,但今年前三季度明显加大了对大陆第一、第三产业投资的力度。对农林牧渔业投资增长35.2%,建筑业增长97%,房地产业增长32.4%,水利、环境和公共设施管理业更是增长了53倍。

服务业成为了台商当前在大陆新的热门投资领域,尤其是生产性服务业及工商服务等领域最为突出。继以轻纺业为代表的劳动密集型产业、以石化、重化工为代表的资本密集型产业、以电子业为代表的技术密集型产业之后,第四波以服务业为代表的台商投资热潮正初步形成。

两岸经贸热络往来,从经济结构来说是互补的,分工合作,从成效看亦是互利双赢的。虽然两岸贸易台湾存在巨大顺差,不过仔细分析,可发现台湾出口大陆的货物主要是大陆台资企业所需的原材料、半成品和机器设备,并不对大陆的外汇储备造成影响。而台商投资大陆是其追求企业利润最大化的一种选择。尽管台湾当局不断指责赴大陆投资的台商,称因此造成岛内经济空洞化,并制造种种借口对一些企业查账、拘人。其实台湾当局最应检讨的恰恰是其大陆政策。岛内土地和人工成本高涨,投资环境恶化,从事夕阳产业、传统产业的台企被迫成为首批出走者,随着科技的发展,从事IT外围生产的企业继之外移。

大陆成为台商最理想的投资地,这与两岸仅一水之隔,同文同种,大陆社会

安定，以及有关方面积极引资等不无关系。近一年来，大陆方面陆续出台了一系列惠台新政，从开放台湾航运和道路运输企业在大陆设立独资船务公司，到允许两岸航空业界合资组建航空公司、合资修建机场；从向台湾居民开放会计、卫生、计算机技术与软件等 15 类（项）专业技术人员资格考试，到宣布两岸合拍电视剧享受大陆产电视剧同等待遇；从着手开展恢复对台天然砂出口的工作，到采购 2000 吨台湾水果；从大陆有关仲裁机构拟增聘台湾仲裁员，到允许台湾农民在大陆的海峡两岸农业合作试验区和台湾农民创业园直接申办个体工商户。这些政策为两岸经贸交流合作注入了更多动力。

这些台资企业的外移，不仅带来台湾的巨大贸易顺差，也令台湾能集中各种社会资源发展核心产业 IT 业，解决了岛内企业的升级问题，台湾当局也才能因此提出有关半导体和液晶面板（TFT-LCD）的“两兆双星”计划。两岸经贸已经成为拉动台湾经济的主要动力。而台商投资大陆解决了就业、带来税收，扩大了出口，也促进了两岸的相互了解。

目前，岛内许多有识之士忧于当局固步自封和台湾在区域内日渐边缘化危机，纷纷为台湾经济把脉。政治大学经济系教授林祖嘉提出，大陆是未来台湾的经济机会所在，有关部门应更加积极协助台企进军大陆市场。而前“行政院长”萧万长很早就提出了“两岸共同市场”概念，并积极鼓吹。民进党人士洪奇昌等不顾党内攻击，呼吁放宽台企赴大陆的 40% 上限。

因此，两岸经济关系进一步向前发展，已是大势所趋。

中国新闻社《世界华商发展报告》课题组

组长：郭招金

成员：（以姓氏笔划为序）

王晖 毕永光 陈建 俞岚 黄少华 董会峰 满秀芳 蔺安稳

二〇〇八年一月十六日