



加快海外拓展步伐，中国企业国际化

储可君 龙门财经市场分析师

摘要：本文深入分析中国企业现阶段加快走出国门的必然性、可行性及面临的困难与挑战。指明借助海外华人商业机构和政府组织的帮助，将在很大程度上加快中国企业在海外市场的融合。

关键词：海外拓展、全球化、华人机构

胡锦涛主席成功访美，不管是中美政府企业还是国际各界，都对此行评价颇高，一致看好中国将加大油门推进世界经济的发展。中国不再满足世界工厂的称号，胡主席在芝加哥参观中西部中资企业展览时明确表示中国企业应加快“走出去”的步伐。与此同时，中国大型商业银行们也纷纷加快海外拓展的脚步。工商银行股份有限公司1月24日宣布，将以1.4亿美元收购东亚银行美国子公司80%的股份，从而正式进军美国零售银行市场，成为第一家收购美国商业银行控股权的中资银行。

中国企业向海外进军，不仅代表了企业自身的实力及品牌的展示，更代表着中国综合实力的不断增强和在国际经济舞台上所占据的重要地位。万向集团、比亚迪、联想等企业作为中国企业在美国发展的先驱，不但为公司带来巨额利润，同时赢得了美国当地政府和民众的支持，为后来者树立了极为成功的榜样。

中国企业加快海外拓展步伐的时机是否已经真正成熟？

国际环境——机遇

现在是全球化经济，所有企业走出国门都是必然选择，中国企业也不例外。另外中国经济和世界经济的融合度及互相依赖的程度在逐渐升高，中国不再单单是引入外资，中国资本流出去更是受到国际各界欢迎。尤其是此次全球性的经济危机重创了很多国家，但是中国依然保持了较高的增长速度，成为了全球经济复

苏的领袖和希望。

中国企业优势

近年来中国企业发展迅速，很多企业从规模和盈利来看，已经是世界同行业顶尖的大公司，如中国移动，四大商业银行等等。人民币持续升温，中国企业并不缺乏资金进行海外扩张和投资。另外，中国政府对进行海外发展的企业大力扶持，不论是经贸部还是各地方政府都推出了一系列的服务，同时国家在海外设置的政府机构和商会也逐步成熟，可以担当对中资企业在目标地的指导帮助工作。例如美国中国总商会自2005年在华盛顿成立以来，已设立六个委员会从金融、法律、IT等全方位协助中资企业在美国的发展。随着中国和中资企业在国际上的影响力越来越大，后来者进入国际市场的阻碍也在减小。

凭着走出去就是机会的信念，华为在短短的十几年间由代工厂家成长为拥有自己的品牌可以提供定制方案和服务的主流设备提供商。当1996年华为开始涉足国际市场的时候，很多人并不看好它的国际化策略，但是经过十多年的努力，雇佣海外人员作研发、与世界顶尖实验室合作、聘请国际著名咨询公司为企业管理和内部制度制定方案，华为不断向国际企业靠拢，终于打造出自己的特色和品牌，获得各国电信运营商的认同，海外业务占其总营业额的比例也由1999年的不到4%上升到如今的50%。



困难与问题

中国企业大多处于发展的初级阶段，以劳动密集型为主，产品的市场及研发环节都在海外，企业自身的品牌形象并不强，如何占据海外的销售市场进而在当地开设工厂是很大的考验。另外，总的来说，中国企业在核心技术和资本密集型领域的投资经验和西方发达国家还存在不小差距。

中国很多企业引进了先进的技术和设备，但是在硬件条件逐步完善的同时，管理水平并没有同步提高。另外缺乏国际人才，对海外商业环境没有足够的了解，文化的差异、政治理念不同等因素都制约着中国企业大步进军海外市场。

企业在海外发展的时候，不免要聘请当地的员工及管理人员。如何协调中外管理层以及中外普通雇员之间的冲突也是企业不可避免的问题。快速融入社区文化、为当地扩大就业、为公益事业做贡献等都是中国企业在海外扩张中为自己树立诚信品牌必需要学习的。

另外一个很重要的制约因素，就是中国威胁论的影响仍不可小觑。现阶段进行海外拓展的中国企业以国企为主，如果当地市场把国企完全当

作一个政府的代言人，则会导致一些海外投资和并购行动被他国政府以国家安全或反垄断等理由否决。中国企业在进行投资并购时如果不能成功把中国政府代表的形象淡化，消除海外的敌视和警惕，很难顺利发展。

外在危机

中国企业在海外并购的时候，由于中外企业在营销、管理、人力资源等方面有所不同，容易造成被并购企业原有人员的流失。其次，国内外的商业法规不同，中国企业在裁员或者员工变动的时候容易与当地工会发生冲突或是遭到起诉。另外，被并购企业原有的客户、供应商也有可能中断和企业的合作。

中国企业向外扩展的同时，也有无数的外企努力进军中国市场。事实上，中国的国内市场非常庞大，大有潜力可挖，巩固好国内市场份额和进一步开拓国内市场对于一些中小企业来说也许更为重要。如果过于专注在走出去的过程，而被外企抢占了自家后院，那就得不偿失了。

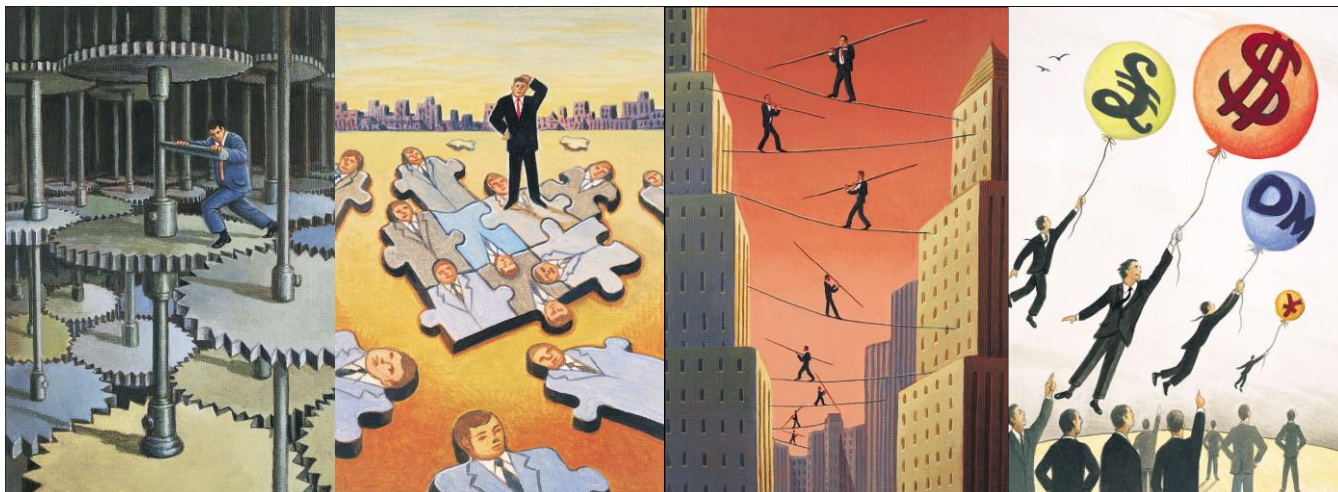
借力用力

在国外，有不少由在当地生活多年的华侨成立的服务机构，专门帮助中资企业进行海外拓展。这些机构多数对中美双方的商业规则和法律法规都很了解，和政府商界以及媒体有良好的关系。借助这些公司的帮忙，可以加速中国企业对海外市场的了解，减少同美国企业合作时由于文化政治差异所带来的误解和冲突，同时加速企业在当地开拓市场建立自己的形象。

另外，中国在海外绝大部分国家都设立了使馆、中资企业商会等组织，寻求他们的帮助同样可以推动中国企业在目标国家的发展。

结语

总的来说，中国企业走出去是大势所趋。中国企业所要做的是知己知彼，针对自身的情况和对目标国家的政治经济文化环境进行深入了解之后，再决定是否要进行海外扩张。一旦作出走出去的决定后，积极联系在当地的华人组织、服务机构和其他中资企业，互相协作，提高中资企业在当地的竞争力。■（编辑：朱丽洁）



Dragon Gate Investment Partners

美国龙门财经投资者关系管理公司

地址：美国纽约曼哈顿第五大道 551 号 3010

邮编：10176

电话：+001 (212) 499-6809

传真：+001 (212) 601-2791

电邮：info@dgipl.com

MSN：dragon.gate@live.com

作者：储可君，龙门财经市场分析师。

龙门财经投资者关系管理公司是一家领先的以国际投资公关管理（IRM）见长、专门协助中国企业进入美国资本市场、并为已经在美国上市的中国公司构建最佳投资者关系的金融服务公司。龙门财经总部设立在纽约，在北京与新加坡均设有分支机构。

欢迎访问我们的网站

www.dgipl.com