



国际集团代表做推介。

参展代表向嘉宾介绍参展情况。

# 侨洽会·看得见摸得着有效果

聂传清 赵蕊源

5月31日至6月1日，“2014侨商北京洽谈会”（以下简称“侨洽会”）在北京国家会议中心如期举行。来自全球34个国家和地区的130位海外侨商和嘉宾、53家企业参加了洽谈，开幕当日签约总额约5.33亿元人民币。侨洽会作为海内外企业沟通交流的平台正发挥着越来越大的作用，“发展”成为本届侨洽会的关键词。

本届侨洽会由北京市商务委、北京市政府侨办、中关村管委会、北京经济技术开发区管委会、北京市投促局、北京市贸促会等6家单位共同主办。“从2010年至今，侨洽会已经举办5届，服务宗旨和方向没变，内容和形式却有创新。”北京市委副秘书长赵玉金介绍说，本届侨洽会新增了“老字号”企业推介会等三个板块，使展示推介进一步深入，服务功能也得到进一步增强。

作为中国（北京）国际服务贸易交易会系列展洽活动之一，本届侨洽会的展会影响力、侨商参与度、国内企业涉及的领域都有所扩展，其人性化关怀、新亮点服务让海内外企业心生赞许。侨洽会，不仅培育了“北京创造”和“北京服务”品牌，促进了北京企业“走出去”，而且促进了海外侨商贸易的转型升级，增强了海外侨商的综合实力，同时为北京的城市发展、传统文化的宣传推广注入新活力。在侨洽会上，“老字号”企业、北京市属企业、高科技民营企业、海外侨企代表齐聚一堂，共谋企业和城市发展，在短暂的两三天展会期间取得了很好的洽谈成果。

## 搭建北京与海外交流的桥梁

“侨洽会”是服务企业“走出去”、推动资源“引进来”、促进海外优质侨务资源与首都经济社会发展相融合的一项重要举措，为服务首都经济社会发展和服务海外侨商事业发展搭建了一个互利双赢的贸易交流平台。5年来，侨洽会伴

“老字号”瑞蚨祥才能飞得更高！”

北京金隅集团（股份）有限责任公司今年首次参加侨洽会，参加的初衷是推广今年4月成立的京贸通服务平台，这是北京市首家一站式外贸综合服务平台。京贸通推广部经理孙森告诉笔者：“我们非常希望通过侨洽会能寻找到合作机会，通过京贸通平台整合国内的生产企业，使京贸通成为贸易中的桥梁，使国外的采购信息和国内的供应信息得到匹配，从而顺利实现交易。”

北京市政府侨办主任刘春锋表示，本届侨洽会有三大亮点：一是与“京交会”协同筹办，实现资源与成果共享，展会进入京交会主会场，会期延长，展会影响力进一步扩大；二是海外侨商参与更加深入与广泛，不仅前来参展、采购，而且进行推介；三是发挥北京传统文化、名优特色产品优势，特设北京“老字号”企业、市属企业“走出去”推介会，进一步服务北京企业“走出去”战略。

他说：“每年一度的侨洽会已经为有意在北京从事商贸活动的海外侨商打开了一扇了解北京名优特色和高科技产品的窗口，也为海外优质侨务资源与北京经济社会发展需求对接搭建了一个综合性平台。”

## “老字号”走出国门要转型

本届侨洽会的亮点之一在于发挥北京传统文化、名优特色产品优势，特设北京“老字号”企业参展，助推传统文化跟随“老字号”企业“走出去”，新增了“老字号”企业推介会。瑞蚨祥、内联升、全聚德、六必居、春华泰等10多个京城名店悉数亮相，“老字号”备受侨商追捧。

“看到中山装，太亲切了！我要先给自己定制一件，再把中山装推广到俄罗斯！”站在有“皇家制衣厂”之称的红都集团展台前，俄罗斯IBT集团董事长陈志刚激动地说。1993年赴俄的陈志刚生于北



在侨洽会北京“老字号”企业瑞蚨祥展区，工作人员展示瑞蚨祥丝绸产品。



罗马尼亚华商企业展台。

京，现在从事建筑、服装等生意，他称越来越多的俄罗斯人喜欢中式服装，因此，“我要回国找合作机会”。

像陈志刚一样对“老字号”走向海外饱含热情的人并不少。“老字号”承载着中华文化，这是其优势，也是劣势，文化的差异是“走出去”必须考虑的因素。然而，李铁斌仍对拓展海外市场保持乐观。“瑞蚨祥创始以来，一直有超前的商业意识、先进的营销体系、诚信的服务理念和贴心的待客体验，这些东西不会因为地区变化而失效。我们的产业目标是成为高端定制的中国领先品牌，这就避免了国外市场审美、体形差异的影响。现在我们需要做的是加紧与侨商的联络，加快走出去的脚步，在互联网时代走好‘老字号’的新步调。”为了应对网络对“老字号”手工定制的挑战，加强与海外消费者的联系，瑞蚨祥的转型之路采用线下实体店、线上网店、移动客户端“三网融合”的方式，与时俱进地踏上“走出去”之路。

刘春锋认为，推介“老字号”企业走出国门意义重大，“北京的‘老字号’既是古都北京的宝贵遗产、现代北京的

特色名牌，也是北京历史文化名城的重要标志之一。‘老字号’秉承的传统文化，内涵极为丰富。尤其是诚信经营、注重质量、周到服务以及独特技艺等价值追求和商业精神，支撑了‘老字号’几百年来生存、延续和发展，对当代企业的现代化经营管理也有着重要的借鉴作用。”

信息不对称、对海外市场不了解也

是困扰中小企业外贸发展的一大困难。我国的中小企业优势之一在于人力资源丰富，定位在小商品领域的中国制造业一直在海外市场风行。罗马尼亚尼罗集团亚洲区经理陈长春介绍，罗马尼亚是国内中小企业以最低成本进入欧盟市场的最佳选择，而红龙市场是欧洲最大、最前沿的世界级商贸平台，有欧盟27国、5亿人口、千亿消费市场，现在一期已有约7000华商在此经营，占总商户的75%。二期红龙中国文化城是绝佳的财富良机，建议国内小微企业去红龙发展。当笔者询问到罗马尼亚的发展前景时，郭金开说：“现在红龙市场里华商大部分从事纺织品贸易，IT、五金、建材等市场还有很大空缺，可挖掘的市场空间仍然很大，罗马尼亚是中小企业开启欧洲财富传奇的新钥匙。”

在海外上市、融资谋求国际化大发展是做强大中小企业的一条途径，但海外上市程序复杂、法律疑难多，常常让中小企业望而却步。

英国李贞驹律师事务所董事长李贞驹援引伦敦证券交易所的数据称，目前在伦敦上市的中国企业共有58家，其中8家在主板上市，剩余企业全部在伦敦创业板，即AIM市场挂牌交易。目前在AIM上市的中国企业涉及20多个行业，总市值约为26.6亿英镑。她表示：“伦敦证券交易所声誉好、成本低，可作为海外上市之首选，而英国创业板市场AIM是世界上最成功的创业板市场，专为中小企业的量身定做，上市门槛低，适合年轻的高增长企业。”

李贞驹向在场的海内外侨商着重推介伦敦创业板，并向中国企业发出邀请，希望为中企赴伦敦创业板上市搭建桥梁。她说：“英国李贞驹律师事务所是中国驻英国大使馆首席法律顾问，有爱国之心、专业品质，我们会‘谈经’又‘谈心’，帮助中小企业顺利在伦敦上市。”

成本，可作为海外上市之首选，而英国创业板市场AIM是世界上最成功的创业板市场，专为中小企业的量身定做，上市门槛低，适合年轻的高增长企业。”

李贞驹向在场的海内外侨商着重推介伦敦创业板，并向中国企业发出邀请，希望为中企赴伦敦创业板上市搭建桥梁。她说：“英国李贞驹律师事务所是中国驻英国大使馆首席法律顾问，有爱国之心、专业品质，我们会‘谈经’又‘谈心’，帮助中小企业顺利在伦敦上市。”



英国李贞驹律师事务所与中国东方民生投资有限公司现场签约。

除了为北京企业“走出去”出谋划策，海外侨商回国共谋发展也是侨洽会的一大亮点。侨商对国内市场信心满满，希望通过侨洽会来拓展品牌影响力、寻找新商机。朱迪1996年定居于匈牙利，期待与中方合作推广当地红酒。“匈牙利气候适合葡萄种植，但目前从事中匈红酒贸易的多为小型私人企业，我希望整合资源，扩大合作规模。”

来自新西兰的韩吟则称，正与中方企业洽谈合作推广新西兰矿泉水。他说：“内地越来越重视水质健康，我很看好内地年轻人和高端市场。”

## 侨商为企业“走出去”出谋划策

“走出去”、“引进来”是侨洽会的主基调，北京企业“走出去”战略需要周到的指导又苦于没有信得过的服务平台。因此，本届侨洽会参展的侨商企业多以海外服务为主，海外侨商针对“走出去”企业存在的一些问题，提出了自己的思考和建议。

北京企业在海外本土化是企业发展的秘籍，但说容易做起来难。“海外华侨华人要对外发展，重点是要进入当地的主流社会、参与当地的经贸活动，这样才能推进中国经济的国际化水平，使产品得到当地人民的认可。”巴西巴中经贸交流中心总裁方激说。巴中经贸交流中心是巴西最具影响力的商业领袖联合会，“我希望交流中心可以作为中国企业在巴西发展的窗口，推动中国企业、产品进入巴西市场。”

匈牙利欧迪商务信息中心总经理朱迪认为，寻求服务平台是解决海外发展困难的好办法。“我们将利用多年来商业对接的经验，为国内企业提供大量潜在合作伙伴，并且通过最直接、最有效的方法，大大改善与欧洲方面的交流沟通，避免时差、语言、文化等方面的障碍，并拉近与欧洲市场的距离。”

除了寻找服务平台，企业要想在国外立足发展还需要关键性的其他因素，俄罗斯华盛国际集团有限公司总经理李欣将其归纳为四点：一是强烈的生存及

发展意愿，二是客观正确的国际化、本土化思维及意识，三是快速适应融入本地化能力、信息搜集解读能力、商业机会认知把握能力等综合能力，四是积累必要的人力、资金、技术资源。

李欣在俄罗斯发展多年，对于各类企业的发展有自己的见解。她说：“企业的海外发展要有针对性，要分类对待、根据各自的特点来发展。微、小、中型民营企业缺少大部分必备要素，我觉得他们做国际一般贸易B2B，货物在俄集或后再做本土B2C，如能成行，不仅能促进贸易出口额增长，还会间接促进很多相关行业的诞生和发展。中大型、大型企业利益关系复杂、人脉关系不深厚，应该采取合作模式，借助第三方服务或代理公司来整合各方资源，突破此瓶颈。根据以往案例，企业要想在境外成功就要及时准确获得相关信息、把握和赢取商业机会、制定正确的商业或合作模式、充足获取和准备所需资源，顺利地实施落地项目。”

除了为北京企业“走出去”出谋划策，海外侨商回国共谋发展也是侨洽会的一大亮点。侨商对国内市场信心满满，希望通过侨洽会来拓展品牌影响力、寻找新商机。朱迪1996年定居于匈牙利，期待与中方合作推广当地红酒。“匈牙利气候适合葡萄种植，但目前从事中匈红酒贸易的多为小型私人企业，我希望整合资源，扩大合作规模。”

来自新西兰的韩吟则称，正与中方企业洽谈合作推广新西兰矿泉水。他说：“内地越来越重视水质健康，我很看好内地年轻人和高端市场。”

## 相聚一堂共谋北京发展

在侨洽会上，赵玉金说：“中国的繁荣发展，海外华侨华人功不可没。侨胞对于北京的发展贡献遍及各处、各领域，在当前转型发展的关键期，北京急需充分利用各方面有利条件和积极因素，尤其要



北京金吉列出国留学咨询服务有限公司的参展代表向参观者介绍出国留学服务情况。

借助好海外华侨华人这支重要力量，支持北京的发展。”

作为国家的首都，北京是国家政治、文化、国际交往和科技创新中心，同时具有丰富的科技、教育、医疗资源。当前，北京建设中国特色世界城市的目标和任务更加清晰明确，未来首都发展的国际化、现代化水平及文化影响力，都具有较大的上升空间。北京的发展成果和未来潜力吸引了海内外企业通力合作、共同发展，而北京的长远发展也需要海内外同胞的齐心协力、共同推动。

赵玉金说：“北京的发展得到了侨胞和港澳台朋友的大力支持，合作遍布经济、文化、公益等各方面。但随着不断取得的发展成就，北京积累的‘城市病’也渐渐凸显出来，人口与资源环境矛盾突出，道路交通拥堵、区域大气污染等问题严峻。希望侨胞能继续建言献策，为北京引进破解‘城市病’的新思路，进一步扩大贸易交流、共享北京的发展机会。”他希望广大侨胞在新形势下从三方面支持北京的发展，一是广泛建言献策，为北京引进国际先进经验和手段治理“城市病”。二是加强商贸往来，通过各种渠道扩大贸易交流。三是积极参与投资，多元化地吸引社会资本参与，这样才能解决北京在可持续发展进程中所出现的人居问题。

“我们将继续深入实施‘人文北京、科技北京、绿色北京’战略，努力建设国际一流的和谐宜居之都。”赵玉金如是说。

（本版照片均由贾广超摄）



前四届侨洽会，共邀请50多个国家和地区的1000余位海外侨商参会，组织北京市300余家企业参展，签约协议累计金额达3.6亿美元。（资料照片）