

東南亞華裔族類性
與經濟發展

“華裔的
組織網”

東南亞華人對經濟上的貢獻與他們的人口數目是不成比例的，唐志强博士發現所有東南亞國家確實有此現象，因此，他認為經濟上的成功和族類性是有直接的關係。

華人企業的結構與組織策略是他們成功的要素，包括：

* 華人公司的組織結構

華人公司的決策制定過程是高度集中的，華人公司中很少有權力下放，因為華人商家不願意與下屬分享業務信息。典型的例子是，在擴展業務時，華人商家往往是建立一個龐大的聯號公司組織網，擁有董事、受委人及控股信託人的職席，而且互相擁有股權、子公司及子公司的子公司等。

他們也經常從事與公司創業時的業務無關的業務，這種分散資金的作法可減低風險，同時可讓少數家庭成員繼續控制整個企業。

* 信用與關係

個人關係比職務上的關係更重要，人際間的信用高於一切。而華人偏重口頭上的合約更使個人的信用在商業交易上顯得更重要。

唐博士對關係的解釋是：兩個多人或更多人之間的共同認同感。這些可能是先天的，如宗鄉關係，或者是後天的，如共同經驗。

由於華人重視非正式和無合約拘束的交易，因此，關係是華人經商中不可分割的一環。

* 宗鄉會館的任務

宗鄉會館是關係的制度化，不論是同鄉或同宗的會館，在它的結構下，會員們有義務互相提供物質上的支援。會館也為華族移民提供“企業認同”。同時，它也是東南亞華裔的一種經濟資源。