

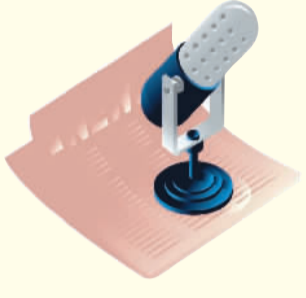
## 编者按

华商，一个于中国发展而言意义特殊的群体。

数据显示，自改革开放以来，中国吸引外资的总量，60%以上由华侨华人投资或牵线。数据背后，是海内外千万万华商从中国改革一穷二白的年代起，为国内各行各业从“无”发展到“有”所立下的汗马功劳。

如今，站在全面深化改革的年代，面对全面建成小康社会的新征程，心系故土的华商正在以更为积极的姿态参与其中。毋庸置疑，他们的梦想是中国梦的重要组成部分，他们的故事是中国故事的精彩章节，他们的脚步印证的是中国30多年改革开放历程的每一次探索与新变。

从今天起，本报专门开设“华商故事”版面，我们期待与您共同倾听他们的故事。这故事从新开始，而我们负责记录。



## 商论语丝

## 华商看中国发展

当今世界，最好的创业环境在中国。内地有庞大的市场，经济发展迅速，老百姓收入增加，全世界商家都很看重。

——全国工商联副主席、香港经纬集团有限公司董事局主席陈经纬

我们虽然身在海外却时刻牵挂着中国的发展。2016开局之年，我们看到习主席“一带一路”的经济布局已初见成效。中国经济不再是闭关自守的自产自销，正在世界经济中扮演着越来越重要的角色。中国的崛起让海外华侨华人无不为之欢欣鼓舞。

——新西兰侨商总会常务副会长钱昆

“十三五”处于两个阶段的交替中，是中国经济新常态的第一个五年规划，也是实现小康社会的最后一个五年规划。从市场发展来看，“十三五”规划建议是一个方向，也是改革开放30多年的一个总结。因此，“十三五”时期是一个历史的交汇点。在这个交汇点上，我国经济也已经走到了一个节点，进入了深度调整的过程。对于企业来说，应该抓住这个时机，眼光长远地考虑看待“十三五”的发展机遇。

——中国侨商联合会常务副会长、香港胜记仓集团董事局主席郭泰诚

## 华商谈经商心得

作为传统制造业企业，我们也在谋划创新，未来我们要从自动化向智能化转型，进行设备提升、人员培训，用信息化和高科技武装自己。

——中国侨商会常务副会长、玖龙纸业（控股）有限公司董事长张茵

创业不能一味单打独斗，还需要协同作战。每个人创业时由于自身局限，免不了有一些“短板”。这时候就需要找到市场、营销方面的高手，把他们拉进团队来，弥补这一短板。

——中国侨商会科创委员会副主席、盖普生物技术股份有限公司董事长许嘉森

未来工业机器人、物联网、3D打印、石墨烯产业、生物科技等都是炙手可热的领域，必定大有可为。我们要抓先机，上马工业机器人，以及物联网项目，解决产能过剩的问题，同时也便于进行远程维护、维修。

——中国侨商会副会长、澳门万国控股集团董事长刘雅煌

(李然整理)



## 商机商讯

湖南侨商会  
签署180亿元授信协议

近日，“湖南省侨商联合会2016年年会”在长沙召开。年会召开期间，中国建设银行湖南省分行、长沙银行股份有限公司、中信银行股份有限公司长沙分行、北京银行股份有限公司长沙分行与湖南省侨商会签订了总计180亿元人民币的授信协议，为侨商会会员单位搭建起融资担保平台。

湖南省侨联主席朱道弘在会上表示，侨商会将主动对接国家和湖南省战略，团结凝聚广大侨商为“十三五”规划实施贡献力量；主动融入湖南省侨联中心工作中，做大做强“创业中华·兴业湖南”经济科技工作品牌，为全面建成小康社会贡献力量；加强自身建设，建设温馨的侨商之家。

湖南省政协党组成员王晓琴强调，要深刻认识侨商组织在湖南省经济发展中的重要作用，突出发挥侨商在湖南省“五化同步”建设中的独特优势。

(据湖南省侨联消息)

## 历史掌故



图为早期“下南洋”的劳工。来源：星洲日报

南洋包括今新加坡、马来西亚、印度尼西亚等东南亚11国。在中国文献中，这一地区先后被称为“南海”、“西南海”、“东西洋”，清代泛称“南洋”，后沿用至20世纪中期。

生者居多，当时东南亚华人已有150万之多。晚清时期，清政府被迫签订种种不平等条约，包括允许西方在东南沿海招募华工，因为应聘者要订立契约，名为“契约华工”，俗称“卖猪仔”、

“下南洋”：  
晚清中国人走向世界的艰辛历史

刘平

近代出现“下南洋”移民浪潮，有深刻的历史原因。17世纪以降，西方殖民势力开始进入远东地区，荷兰、西班牙、葡萄牙、英国等国家先后在东南亚开辟商埠，将远东地区纳入世界殖民贸易体系。这些国家开始把眼光投向人口众多的中国，颁布了一系列优惠政策，鼓励华人前往东南亚。就国内而言，闽粤自古以来便是海上贸易、对外移民活跃的地区。鸦片战争前，“下南洋”的华人以经商谋生者居多，当时东南亚华人已有150万之多。晚清时期，清政府被迫签订种种不平等条约，包括允许西方在东南沿海招募华工，因为应聘者要订立契约，名为“契约华工”，俗称“卖猪仔”、

“当苦力”。此后，“下南洋”进入了一个新的时期，其过程大致可以分为两个阶段：第一阶段是从19世纪60年代至20世纪初，出现以华人劳工为主体的海外移民潮，即苦力贸易阶段。当时，洋行、公所通过雇佣“客头”（猪仔头），将贫民诱至“猪仔馆”，签订契约，以出国后的工资为抵押，换取出洋旅费。数十年间，仅东南亚地区就有大约200万华工前往。

第二阶段是从20世纪初到20世纪50年代初，是“下南洋”的高峰时期。仅1922年-1939年间，从厦门等港口出洋的移民就超过500万。新中国成立后，持续数百年的“下南洋”移民潮基本停止。“下南洋”自明代中叶开始，在20世纪50年代戛然而止，持续近300年。

(来源：北京日报)



图为朱鼎健接受本报记者采访。袁璐摄

## 我是创二代，不是富二代

朱鼎健正式进入公众视线，大概始于2011年。那一年，他的父亲、香港实业家朱树豪因病过世，年仅37岁的朱鼎健作为长子，一夜之间需要接手的是拥有世界第一高尔夫球会的庞大家族企业。无所适从或许是大部分人会有反应。而朱鼎健之后的选择，让外界对这个总是带着灿烂笑容的年轻人刮目相看。

“我从小就怕一句话，创业难守业更难。接班之后，我就对自己说，既然守业更难，那我不如就做创业的工作。”朱鼎健笑称，选择继续“创业”，是因为从小就有的“心理阴影”。但真正的原因，或许是那股融入血液的拼劲，让这个潮州人的后代不甘于只做一个守业者。

从2011年到2016年，短短几年间，朱鼎健不仅完成了从“背靠大树可乘凉”的商界新秀到把握全局的“掌舵人”的完美转身，而且凭借大胆的魄力和敏锐的判断力，不断扩大企业的发展版图，带领观澜湖集团实现了从1.0版到2.0版的转型升级。这份成功并非凭空而来，背后是朱鼎健付出的

常人难以想象的心血和汗水。“刚刚接手时，压力真的非常大，公司高层都是我比年轻许多的前辈。怎样去融合？如何赢得大家的信任和支持？真的只能靠踏踏实实做好每一件事，以勤补拙，以身作则。”朱鼎健说。那段时光，让他仿佛又找回了21岁刚刚毕业回国进入公司时，那种从最基本的拼音开始学习中文，从最基层的迎宾、剪草开始接触高尔夫球产业，一切从头学起的干劲和韧劲。

如今，这家最初仅涉足体育产业的企业，已经发展成为涵盖教育、电影、旅游等8个不同领域，拥有世界最大高尔夫球会、最大矿温泉中心、亚洲最大电影摄影棚的旅游休闲产业巨擘，资产值、估值都比从前翻了数倍。“这是让我感到最自豪的事。”谈及此，始终言辞谦逊的朱鼎健，眉宇之间难掩自信与锐气。

相比“富二代”，朱鼎健现在更愿意用“创二代”、“勤二代”来形容自己。他坚信：“只有当你比别人想得更多，走得更远，更愿意付出更多，你才能有更大的收获。”

## 我要做的是给社会增值

与印象中“在商言商”的传统商人形象不同，朱鼎健常常提到一个词：使命。言谈交流间，这个刚过中年的华商，流露出的远超越年龄的沉稳理性，谈的最多的则是社会责任。

“在我‘创业’成功之后，很多人都说‘青出于蓝而胜于蓝’。其实我的人生目标不是要超越我的父亲。在朱鼎健看来，他的使命，于私是从父亲手中接棒的事业做好做强，于公则是持之以恒地践行回馈社会的理念。他始终认为，父亲留给他的最大财富，不是钱财，“是承担社会责任的价值观”。

在企业制定的“3P”价值观中，朱鼎健将保护地球(Planet)放到了与盈利(Profit)、以人为本(People)同样重要的位置。“重视环境，维护生态，这些听起来好像很虚，但实际和我们的生活很近。作为商人，我要做的事就是增值，不仅要给企业增值，更要给整个社会增值，为社会做贡献。”

这个信念贯穿于朱鼎健事业发展的每一次重要决定。几年前，他在海南海口投资建起了一座集娱乐、养生等多功能为一体的火山岩矿温泉主

## 我有信心继续向前发展

关于企业的未来，这个思维活跃、行事严谨的“掌门人”早已制定了清晰的发展路线。“我们的公司也有五年规划，2016年是我们‘六五规划’的开局之年。接下来，我们将要打造观澜湖的3.0版，在文化、互联网等产业深耕细作。”

和父亲朱树豪一样，朱鼎健将奋斗的主场继续锁定中国大陆。改革开放之初，朱树豪是第一批跨过罗湖桥进入中国大陆投资的香港商人。如今，朱鼎健沿着这条路继续向中国大陆转移事业重心。“我们将全力以赴地做好中国市场。”朱鼎健说。

脚步的坚定来自于对中国发展的信心。在现场聆听了今年李克强总理所做的政府工作报告之后，朱鼎健用“新、实、准”三个字概括了自己的感受：“这份报告重视创新在未来五年整体发展中的作用，坦率务实地面对政府需要继续突破的问题，准确把握了未来各领域的工作方向，让我们华商有信心、有干劲继续向前发展。”

而在这个已将社会责任和国家意识内化于心的华商看来，不仅要把准社会发展的脉搏，分享国

家繁荣的红利与机遇，更重要的是将自身事业的拓展与国家战略的推进相契合，做出自己的贡献。

作为“行动派”，朱鼎健的脚步总是先于他人。去年12月，他在海南海口投资打造的一条充满20世纪二三十年代东南亚风情的“南洋街”正式运营，吸引了东南亚众多餐饮、手工艺等行业的华商前来开店设点。“国家正在大力推进‘一带一路’战略，我希望将这里打造成海上丝绸之路沿线国家商贸沟通的平台和集散地，发挥我自身以商引商的作用，推介丝路文化，同时引入更多外商来中国投资发展。”说到自己的目标，朱鼎健的目光炯炯有神。

谈及平时忙碌的工作，朱鼎健淡然地笑称：“我从来不说自己很忙，只会说得很充实。因为当你特别重视一件事，你就永远都会创造时间去完成。”或许正是那份敢拼敢闯的干劲和脚踏实地的韧劲给了朱鼎健拼命的持久动力，而那份对于社会的使命、对于国家的重视与热爱，则让他在忙碌中享受充实，收获成功。



图为朱鼎健（左）接受本报记者采访。袁璐摄