

◇商界传奇

伍淑清：因为专注而美丽

本报记者 严 瑜



图为伍淑清（右）接受本报记者采访。

“001小姐”

今天，对于很多人来说，在机场见到一辆印着“北京航空食品有限公司”字样的餐车开过或许不会太在意。很少有人知道，这家成立30余年的公司不仅填补了中国民用航空食品生产的空白，更是中国改革开放之后的第一家合资企业，伍淑清和她的父亲伍沾德就是这家公司来自香港的合资者。

1980年，中美通航，飞机上该有中国自己生产的航空配餐，而当时内地还没有一家具备这种能力的企业。机缘巧合之下，时任香港美心集团总经理的伍沾德成为内地寻求合作的对象，伍淑清也跟随父亲北上，成为改革开放之后最早一批进入内地的外资企业家。

现在，伍淑清还随身携带着几本厚厚的老相册，里面那一张张泛黄的相片，记录的正是当年她跟随父亲在内地从无到有、创办“001号”合资企业的岁月，她也因此常被人亲切地称为“001小姐”。

“引进的不只是钱和技术，而是整个企业合作的概念。”和记者翻着相册、聊起最初的情景，伍淑清还能清晰地回忆起面对仍然习惯计划经济思维的合作伙伴，她从最根本的企业合法律、“股份制”概念到最日常的复式记账法、打卡管理制度，将合资企业的相关内容逐一引进内地的艰辛过程。

“就是摸着石头过河。”伍淑清说，大部分时候，父亲会让她独自与合作对象谈判，当时只会说粤语的她面临的困难可想而知。而她没有选择任何捷径，老老实实地从零开始学习普通话，从头研读中国近代史来了解中国国情背后的来龙去脉。伍淑清坚信，诚意、用心和行动才能真正解决难题。

如今，每天伍淑清的公司送出的飞机配餐，已由最初的500份增加到10万份，配餐生产间也由1个扩充到3个。在中国国航、东航、南航等国内六大航空公司以及德国汉莎航空、日本航空等几十家国际航空公司的航班上，都能吃到她的公司生产的配餐。

“从我们这样一个企业的发展，可以看到中国改革开放之后的快速发展。”说这些时，伍淑清话语平和。而正是这张如今始终平静如水的面孔，曾经见证并亲历的是许多人无法想象的中国经济发展的波澜壮阔。

把一个行业做精

交谈时，这位年近70的女商人总是微微低着头，认真地聆听问题。回答时，她的视线也总聚焦于一处，神情专注。

专注，这是伍淑清给人留下的一个极深的印象。与人交谈如此，对待自己的事业更是这样。



人物链接

她是最早“北上”的香港企业家，中国刚宣布改革开放就踏回国门；她拿下了中国合资企业的第一块牌照，成为中国航空配餐业的“开路先锋”；她极力促进中国跻身国际经贸网络，向美国世界贸易中心争取到对中国的最惠国待遇，她就是中国的“001”小姐——全国政协常委、北京航空食品有限公司名

誉董事长伍淑清。作为一名久经沙场的商界前辈，伍淑清很清楚如何能够赚更多的钱。“现在谁最有钱？几乎都是地产商。像我们这样来内地做企业的，其实利益不是很大。”

然而，这并没有让她转变心意。来内地发展这么多年，伍淑清没有买过一栋楼，也从未想过要涉足房地产等行业。现在的她和30多年前刚来时一样，大部分精力做的还是航空食品那档事儿。

“每个人钻一个行业，在这个行业里做到最好最精，做到领头兵，就好了。”伍淑清坚持的理由很简单。

在其他入绞尽脑汁寻找谋财之道时，“一根筋”的伍淑清把时间和精力全都花在了钻研航空食品的质量上。“一定要做好的就是食品安全问题，原材料的质量、生产之后的保存环境都非常重要。另外，空中服务员对加热温度的控制也会影响食物口感。例如鸭皮，如果先垫一张纸再放进去烤，皮肉就都不会太硬。”聊到这些，常常两三句话就给出答案的伍淑清，滔滔不绝说了很多。

如何满足不同航班乘客的餐食要求，如何在航空公司预算成本之内保证配餐的质量，如何在食物口味、供应流程方面与国际接轨……回答这些问题，伍淑清信手拈来。如今，在航空食品行业，她已是当之无愧的专家。

这份几十年如一的专注并非安于现状的固步自封。在伍淑清看来，坚持于此的原因不仅是要在国内乃至国际航空食品领域创立一个“叫得响”的品牌，实现自己的梦想，更是因为这份事业让她有机会帮助社会培养人才，解决就业，推动国家的工业发展，这是她认为对国家更有利的事。

“我们的工厂现在有2900多名员工，许多都是从农村出来的中下层技术工人，他们现在有了稳定工作和职业技能，孩子也有了更好的成长环境，这就是解决了2900多个家庭的生活。”伍淑清说，这不就是“中国梦”么？

最早“北上”的香港企业家

袁 璐

际水平，赚取了大量外汇。目前，该企业总配餐面积达74000平方米，每日服务航班500架次左右，产品规模和技术实力均在国内遥遥领先。

同时，为使中国跻身国际经贸网络、加入全球最大的高端商务设施和服务一体化网络平台——世界贸易中心协会，时任世界贸易中心协会理事的伍淑清极力争取，最终使中国各省市入会会费由17.5万美元直降到2500美元。在她的积极推动下，北京、南京、广州、深圳等16个省市先后成立分会，中国外贸的国际经贸信息网也由此建立。

为了帮助香港青少年认识国家民族历史文化，增进民族感情，1998年初，

一头银色的短发，一件简单的暗红色外套，身形瘦小、声音轻柔……初次见到，你或许很难将眼前这个“邻家老太”和内地“001号”合资企业创办者、商界女强人等词联系起来。

“这么多年做事，我从来没有感觉自己是女性，也不认为应该凭借女性的魅力去找男人帮忙。”然而，当谈及正事，她认真的神情、短促的语速、敏捷的反应以及雷厉风行的行事，都能让你很快意识到，这的确不是一位普通的女性。她说，要获得别人的尊重和信服，不能凭借自己是女性，而应靠做事的方式。而她的方式，就是专注，这让她无需珠光宝气、锦衣华服却依然散发独特的魅力。

她是伍淑清，北京航空食品有限公司名誉董事长，香港世界贸易中心协会终身名誉理事。

做好开门的工作

交谈久了，身高不到1米6、外表瘦小柔弱的伍淑清让人感受到的却是一种气定神闲的淡然和举重若轻的魄力。她说得不多，但每一句都实实在在。相比成就，她更强调仍待解决的问题；而相比谈论，她更重视脚踏实地的行动。

魄力和胆识让伍淑清敢于去做“第一个吃螃蟹的人”，而行动力和专注力让她成为能够“吃好螃蟹的人”。

事实上，除了是内地合资企业的先行者之外，伍淑清还是支持“引进来、走出去”的最早一批推动者。20世纪80年代，作为美国世界贸易中心协会理事，伍淑清率先带领外商团队进入中国。“找旅游局协调巴士，到服务局排队拿酒店的标号，跑银行接洽接待事宜，和酒店沟通房间的设备布置，都是我自己去做的。”伍淑清的语气依然平淡，似乎这些都理所应当，就和她做这一切的目的的一样，不足为道。“我不是为了赚钱，就是觉得当时国家有开放的需求，而我带有带国外朋友来的义务。”

直到去年以负责人之一的身份从香港世界贸易中心协会退休，30多年间，这份引进外来投资、帮助国内企业走出去的工作，伍淑清一直没有停下。现在，作为协会的终身名誉理事，伍淑清仍在忙碌。“我们要做好开门的工作。例如国家正在推‘一带一路’的战略，在沿线的65个国家，至少40多个城市都有我们的会员，我们应该动员他们帮助我们的企业走出去，接轨当地的市场。”

作为一名几乎完整参与了改革开放历程的亲历者，伍淑清曾这样形容自己这一代外来华商在中国内地发展中的角色转变：过去就像一个“辅导员”，引进资金、技术和理念，带领内地跟国际接轨，现在则更像一个“服务员”，配合内地企业发展的要求，帮助他们在国际上争取更好的市场和服务。

然而，无论角色如何变化，伍淑清的坚持与专注始终如一，并因此拥有一份别样的美丽。

商 论 语 丝



华商看中国发展

目前国家正在努力加快调结构的步伐，能够经过这一轮改革大浪淘沙留下来的应该都是符合改革要求，且有耐心长期扎根做实业的企业。实现工业信息化和自动化，是工业4.0的基本要求，也是企业自身要持续生存下去的必要条件。可以看到内需依然稳定增长，而且经过这一轮更重质量的“供给侧改革”，未来的经济底子一定会更加坚实。

——全国政协委员玖龙纸业董事长张茵

如今，创新已经成为引领中国发展的第一大动力，华商应该顺势而为，在创新中找动力，在创新中谋发展。说易行难，在创新上面临的挑战和困难一点都不小，希望国家能够给华商创新提供鼓励和引导政策，能更多地帮助华商企业研究未来市场的趋势和正确的创新方向，让我们做好准备，众志成城，共同拥抱创新的时代。

——中国侨联副主席、香港世茂集团董事局主席许荣茂

广州作为21世纪海上丝绸之路的重要节点，南沙地处珠江出海口和大珠江三角洲地理几何中心，是珠江流域通向海洋的通道，连接珠江口岸城市群的枢纽，广州市唯一的出海通道，距香港38海里、澳门41海里，具有得天独厚的地理条件。我建议广大华商朋友们抓住机遇，多来南沙看看，尽早来南沙投资，共同促进南沙的发展。

——新加坡金鹰国际集团主席陈江和



华商谈经商心得

现在，国内的保税仓发展起来了，我们希望能通过合作，在保税仓设立进口商品仓库，大大缩短跨境电商的货物到家时间。非常希望与家乡合作，通过保税仓，把重庆的机电产品、汽摩配产品及IT产品源源不断地运送到美国。

——全美最大华人物流公司飞洋物流总裁邓谢好

在非经商要“与人为善”，先奉献，再管理，后赚钱。非洲的发展水平较低，中国一些成熟的设备和技术，如农用机械、种植技术，在那里就会有很大的市场。他们需要技术，我们需要外汇，公平交易，从而达到合作共赢的结果。

——尼日利亚金门集团董事长胡介国

一个生意你看好了，即使有风险，也要大胆去干，除非有更好的机会去把握。但事实上，每一种生意都有危险，如果你总是有危险就离开，就会什么都不敢做，不能做。

——嘉里集团董事长郭鹤年

历史掌故

民国时期的菲律宾华侨广告：每一份背后都有一段故事

占 婷



今天在菲律宾华人街到处可见（福建）石狮籍企业的广告，当地的报纸上几乎天天都有关于石狮籍商人的报道。殊不知，早在90多年前，石狮华侨就已在菲律宾当地的报纸刊登商业广告或个人广告。

清末至民国年间，石狮下南洋的人越来越多，其中很大一部分人选择前往菲律宾谋生。每一份民国时期菲律宾华侨广告的背后都有一段故事。这些广告是石狮华侨史的珍贵见证。

有一份“振益洋行”广告，刊登于民国六年（1917年），该洋行不仅有欧美进口的货物也有家用百货批发。值得一提的是，该洋行的发展史，其创办人蔡联芳祖籍石狮容容，10多岁即随叔父往菲律宾谋生。他白手起家，起初在马尼拉雪文街叶莲昌酒店任经理，1902年筹资在后街仔开设怡和酒店，次年又在仙下其厘街创办怡和纸烟厂。1909年才转行经营“振益”百货商行，一跃成为菲华商界翘楚。

在众多广告中，有一则“律师郑孔珍”广告，该广告刊登于1924年出版的《民国十二年华侨善举公所徵信录》。郑孔珍祖籍永宁，民国初年毕业于菲律宾法学院，成为当时著名的华人律师，被中华总领事馆聘为法律顾问。民国十二年至十四年（1923年—1925年），郑孔珍被聘为菲律宾华侨善举公所律师，任职期间，代表公所妥善处理市政规划公路经过义山地界之交涉案件。那时，菲律宾移民部下令限制华入境，郑孔珍受公所委托，出面抗议，以维护华侨合法权利，颇受当地华人尊重。（来源：石狮侨报）