

商界传奇

丝路华商之东南亚篇：

依托“海上丝路”编织合作网

本报记者 严瑜

紧邻中国，东南亚自古以来都是华人赴海外打拼发展的首选地之一。一代又一代勤劳智慧的华商云集于此，书写属于他们的精彩故事。而伴随着2013年建设21世纪“海上丝绸之路”战略的提出与推进，这里的华商迎来了前所未有的机遇，甚至其他地区的华商都慕名而来，他们在这片发展的热土寻找商机，开拓事业，并在往来合作中编织出更加宽广的发展网络。

“可以说，大部分出国的华人都有一颗上进心，都希望能在海外做出一番事业，也不可避免会吃很多的苦。”和记者聊起这些时，在泰国生活发展已20多年的时磊话语轻松，似乎还是当年那个刚刚走出国门、充满憧憬的年轻小伙子。

20世纪八九十年代，中国国内掀起一股出国“经商热”。“当时很多人都拼命想往国外跑，我也有了出去闯一闯的念头。”时磊说，就是赶着这股热潮，大学毕业没多久，他来到了当时被称为亚洲“四小虎”之一的泰国。

“刚来时我才22岁，没什么社会经验，在泰国人生地不熟，又语言不通。”初来乍到的时磊碰到的困难远不止这些。找工作被拒，报名参加培训被编走所有的生活费，“当时一度非常困难”。不过，就和当年毅然“闯南洋”的前辈一样，时磊选择的不是放弃，而是坚持。

找不到合适的工作，就从做记者、跑广告干起；积累了一定人脉，再逐渐涉足劳务输出生意。终于功夫不负苦心人，在而立之年，时磊淘到了自己的第一桶金，在泰国站稳了脚跟。

与时磊的白手起家相比，庄委霖作为土生土长的新加坡“华二代”，少了融入与创业的艰难，却也有属于他自己的难题。

4年前，时磊瞅准中国市场的潜力，开始转行做泰国大米的出口生意。凭借敏锐的商业头脑，他成为最早一批“线上米商”，在2012年、2013年天猫商城“双十一”购物节中蝉联泰国香米的销售冠军。

而让他没想到的是，更大的机遇紧随而来。2013年10月，中国国家主席习近平在访问印尼期间提出建设21世纪“海上丝绸之路”的战略构想。位于这条海上丝路重要十字路口的东南亚无疑成为首要发展目标。时磊和这里千千万万的华人们一起迎来了前所未有的商机。

“一带一路”不仅是一个战略方向，更是一种开放的理念。在这种观念下，从中国“走出去”的人越来越多，我们“送进去”也越来越方便，因为中国消费者对国外的产品认可度越来越高。”时磊笑着说，公司日益可喜的销售量就是最好的佐证。仅仅今年2月，他的公司出口中国的大米

一脉相承的坚韧拼搏

“祖辈刚来新加坡时，条件非常艰苦，但因为经商的人不多，所以竞争没有现在这么激烈。”庄委霖坦承，到了他们这一代，需要面对的则是“百花齐放”的市场和随之而来的挑战。如何在当地众多企业中脱颖而出？这成为庄委霖必须破解的问题。

在接手最初以旅游为主打的家族企业之后，庄委霖并不甘心局限于此。很早之前，他和父亲就看到新加坡被称为“文化沙漠”背后蕴藏的发展潜力，由此专注于开展中国与新加坡之间的文化交流。其中一个最为重要的活动，就是农历新年，在新加坡举办大型春节文化活动，将中国的传统表演艺术、工艺品等引入新加坡。

“这个活动我们一直坚持到现在，已经23年，这期间我没在家过过一次春节，也没吃过一次团圆饭，都是和这些工艺师、表演者一起过的年。”和记者说起这些时，庄委霖的话语中流露的不是遗憾，而是满满的骄傲。

如今，通过多年用心经营，庄委霖的企业已经覆盖

前所未有的丝路商机

销量就达5000多吨，比去年同期增长近50%。

庄委霖也连连感慨，近两年，伴随“一带一路”战略的推进，新加坡与中国的往来不断密切，自己的事业发展也更加顺畅。

2015年底，庄委霖和父亲苦心经营多年的春节文化活动被纳入中国文化部“欢乐春节”的品牌旗下。“对我们这样的私企来说，中国政府的支持无疑是一剂强心针，让我们的活动能够更加丰富、更有高度。”庄委霖说。

事实上，如今对于世界各地的华商来说，“一带一路”就是“商机”的代名词。不仅是东南亚当地的华商分享红利，这里与中国相近的人文环境和发展潜力还吸

越来越宽的朋友圈

引世界各地的华商聚拢起来，共享祖籍国快速发展带来的红利，也让他们与祖籍国的联系更加紧密。

庄委霖特别注意到一个有趣的变化，这两年，许多中国的私企趋向将企业的亚太总部设到新加坡，把这里当作公司发展的中转站。“现在，不少企业的高管都是从中国飞到新加坡来开会。”庄委霖笑说。热情的他自然欢迎越来越多高层次的中国人和中国企业来到新加坡，因为“这能让新加坡更好地了解中国市场的需要，也促使双方的贸易往来更加通畅”。

还让这些“海上丝路”沿线华商欣喜的是，“一带一路”也为他们彼此之间相识相交牵起纽带，让他们的朋友圈越拓越宽，合作的机会越来越多。

生活在泰国的时磊和生活在新加坡的庄委霖就因“一带一路”结识，成为了好朋友。“我们是在中国国内一个与‘一带一路’战略相关的培训班上认识。有了这个朋友，我



图为庄委霖（左二）和朋友在新加坡参加春节庆祝活动。照片由庄委霖提供

旅游、文化、教育、投资、地产等多个行业，形成一条较为完整的产业链。

在华人集聚的东南亚，总是不缺华商通过艰苦打拼取得成功的故事。而在时磊、庄委霖的身上，我们似乎能找到这些成功背后的共因：那股一脉相承、融入血脉的拼劲与韧劲。

引不少其他地区的华商慕名前来“淘金”。

法籍华裔冯彬霞就是其中步子较快的一名先行者。2013年，在法国经营10多年工业设备出口和安装生意的冯彬霞将事业的重心迁到马来西亚。“基础设施建设是‘一带一路’战略落实的重要前提，‘海上丝路’沿线的东南亚国家需要大量的轻工业品、机电等高端工业装备，这正是我们公司经营的内容。”

现实没有让冯彬霞失望。这两年一项又一项具体举措的扎实落地，让冯彬霞收获的是实实在在的惠利。2015年4月，中国银行吉隆坡人民币清算行服务启动。“这意味着我们跟中行的一些货币结算可以直接在马来西亚当地实现，比过去方便多了。”冯彬霞说。而紧邻中国市场的地理位置、低廉的劳动力等多种优势，更为她的事业发展大大缩减了时间成本和金钱成本。

和泰国的接触更加紧密，我也能给他介绍新加坡市场对泰国大米的需求情况。”在庄委霖看来，“一带一路”带给他们的一大收获，就是学会资源互换、机会共享。

平常，冯彬霞也会经常在线上线下和东南亚其他国家的华商朋友交流互动，激发灵感，讨论合作共赢的可能。“例如，在旅游产业方面，大家就在商量是否可以做一个东盟的整体旅游项目，而我们各自所在的成员国则作为其中的分支机构。”

朋友多了好办事。时磊说，自己就正在规划乘着“一带一路”战略的东风，在旅游和物流领域再成立两个新公司。在他看来，沿线各国华商之间的往来联系，不仅为自己寻找更多发展可能，更是他们积极参与祖籍国“一带一路”战略推进的责任。“‘一带一路’是‘任督二脉’，是‘纲’，而我们海外华商应该依托这个‘纲’编织更多的‘目’，合纵联合，形成更大的经贸网、友谊网等各种网络。”

而如时磊所说，如今在这些“海上丝路”沿线国家华商的共同努力下，这张网络正越编越宽，越编越扎实。

链接

“南洋”经济的领跑者

袁璐

“海上丝绸之路”沿线各国是华侨华人的聚集区，也是海外华商经济最发达的地区。经过几代的艰苦打拼，目前，超过4000多万华侨华人在“海上丝路”沿线地区扎根，并打下了坚实的事业基础。这当中，东南亚地区是实力最强的地区。

据估算，全球华商企业资产约4万亿美元，其中东南亚华商经济总量为1.1万亿美元至1.2万亿美元。从这些华商企业产业结构来看，除了中小型家族企业的产业分布相对复杂外，大型华商的产业主要集中在房地产业、金融业、贸易、制造业及农产品加工行业，对当地的社会经济发展举足轻重。

新加坡华商是整个东南亚地区的佼佼者。作为中国之外唯一华人人口占多数的国家，新加坡拥有将近280万华人，占新加坡总人口的74.1%。而在新加坡经济中，新加坡华商的行业分布以金融、房地产和旅游业为主。据香港《亚洲周刊》发布的数据显示，东南亚排名前40名的华人上市公司中，有12家是新加坡的华人企业。以市值衡量，来自新加坡的华侨银行、大华银行和丰益国际占据东南亚华人上市公司前三位。

而在马来西亚，华人也是仅次于马来人的第二大族群，统计显示，华人公民约占马来西亚公民总数的25%，人数达650万人。据悉，马来西亚华裔拥有农产品加工业、建筑、房地产、制造业、百货零售和酒店服务业等领域，并在农业、批发零售和矿业的优势尤其明显，所占比重分别为53%、50%和39%，金融基础分外稳固。其中，郭氏兄弟集团拥有和控制的企业在200多家以上，被称为“酒店大王”和“亚洲糖王”，丰隆集团则是马来西亚最大的建筑材料生产与供应商。

泰国是东南亚第二大经济体，也是东盟的重要成员国之一。据统计，目前泰国华人约占泰国公民总数的12%，人数达700万左右，集中在大曼谷地区、清迈、合艾等地。泰国华商主要分布于制造业、金融业、农业、房地产、建筑业、百货零售、媒体及其他各类服务业，总经济量约占泰国国民经济的60%，是泰国的重要经济支柱。如陈有汉家族的盘谷银行，是泰国最大的商业银行，总资产超过510亿美元；正大集团则是泰国最大的多元化跨国企业集团，全球雇员超过25万人。



图为时磊（右二）在泰国当地参加慈善活动。照片由时磊提供

“现在的机会在亚洲，这里有很大的发展空间。”事业重心转移3年多后，冯彬霞愈发坚信，自己当初的选择是正确的。她告诉记者，不少法国华商朋友也已选择或正打算来到“海上丝路”沿线的亚洲国家发展。

如今，这条充满商机与活力的“一带一路”正在吸

商论语丝

华商看中国发展

我们始终看好中国的发展前景，未来也将继续坚持投资中国的政策。中国是一个潜力巨大的市场，现在其机遇甚至比30年前更多。泰国的基础设施建设需要中国的投资和支持。如果中国能投资东盟国家的铁路、水利等大工程，将与东盟国家实现互利共赢。

——泰国正大集团董事长（泰籍华人）谢国民

中国和印尼都是亚洲大国，特别是中国在世界舞台上扮演着越来越重要的角色，双方合作互补性很强，合作的空间和潜力巨大。推动中印（尼）两国的深入交流与广泛合作，不仅有利于两国经济的发展，也有助于区域经济的发展，进而增强共同抵御经济危机的能力。

——印尼中华总商会资深名誉主席、巴里多太平洋集团创办人彭云翥

非公有制经济是市场经济的主体，也是市场经济发展壮大的动力。在当前经济发展环境下，推动大众创业、万众创新已经成为不可逆转的大势，非公企业一定要以人为本，加强创新，不应该拘泥于传统的发展模式。

——中国侨联顾问、马来西亚常青集团董事长主席张晓卿

部分华人在海外做生意，是在做流环节。“生意能做能赚钱，我就做”，但是它没有建立良好的渠道。欧美品牌之所以能走向世界，因为它有经营模式，有渠道。因此，做企业不能做只顾眼前利益的事情。要建立一个规范的企业，要定位清晰，符合法律法规。

——菲律宾中国医药与医疗器械协会会长许海涛

华商谈经商心得

历史掌故

香山华商澳洲奋斗史

早在100多年前，就有香山人（注：香山为古时县名，主要地域涵盖现广东省中山市、珠海市、澳门及今广州市番禺区部分地区）相率移居澳大利亚。在1850年前的澳大利亚垦荒淘金时期，大量来自南方的中国人前往新金山淘金，香山人也在其中。1869年，澳大利亚的昆士兰州发现了金矿，华人闻讯，即赶到那里谋生。

这时昆士兰州对外移民并没有立法限制，所以香山人大批经香港前往澳大利亚。据记载，当时每艘香港船抵埠时，都载有五六百名华人人境。他们先在北部的柯克城登岸，然后从陆路分赴各地，从事淘金、垦荒、种植、筑路、捕鱼或商业等活动，开始了在澳大利亚劳动生活的新一页。

据统计，在肯斯地区（华人聚集区）的中国人中，来自广东省香山县的人最多，香山人曾占全部华人的83.3%，约在1900年前后，肯斯埠的街两旁，有3/4的商店由香山人开设，并在肯斯埠建立了香山会馆和一座香山庙，庙宇香火终年不绝。

华侨最初是奔着黄金去的，但是随着1875年金矿枯竭，黄金产量大减后，华人相率离去。辗转回到肯斯附近后，他们在这里开垦荒地种植玉米、香蕉、稻谷和甘蔗，为昆士兰州的农业开发做出了重要的贡献。如香山人郑泗全即靠种植甘蔗而发家致富。1873年他只身搭乘大眼帆船，前往澳大利亚谋生。登岸初期，为牧羊放羊，生活艰辛，后来自己垦荒种植，收获较丰，1890年来到肯斯开小商店，后又经营蔗园，1909年他拥有1200亩蔗园，因而致富。1922年他出卖蔗园后，带妻子和子女回到家乡，致力乡村经济建设，先后开设了协和碾米厂、协和兴电灯厂，他还联合侨胞集资开办了香山第一条民办铁路——岐濠车路。



图为坐落在悉尼市中心最繁华地段的唐人街。

（来源：天使之魅网）

1900年，澳大利亚联邦政府成立后，各州之间可以自由来往，这时有不少香山人由昆士兰移居新南威尔士州各地谋生，同时大批的后来者也陆续到达，因而香山人聚居在新南威尔士州首府悉尼和布里斯班的最多。后来成长为“四大百货”之一的郭氏兄弟和冯应彪兄弟也正是发迹于此。经过百多年时势易移，当年的香山华商以及后代也同当地人民和睦相处，为澳大利亚的开发、繁荣和富强，做出了重要的贡献。

（来源：中山日报）