

商界传奇

澳大利亚—— 中澳贸易中的华商劲旅

本报记者 张红

自2009年以来,中国稳居澳大利亚第一大贸易伙伴。如今,随着中澳自贸协定的实施,两国贸易往来更加密切。在这其中,在澳华商是一支不容忽视的生力军。他们自豪于自己的成就,澳大利亚社会也认可他们所做出的贡献。在澳华商的故事,处处透着喜悦。

机遇,在中国

在澳大利亚,上世纪90年代之前的华人移民大都来自东南亚等地。他们或许没有在中国大陆生活过,但是,商人的敏感指引着他们把目光投向了澳洲。

饶祝杰便是这样一位华商。他的父亲是“下南洋”的梅州客家人。他自己则出生在马来西亚,求学在英国。1980年,24岁的他移民澳大利亚。

电话接通时,饶祝杰正在广州参加红酒展会。“我记得很清楚,到澳大利亚的那天是个周六。”那时的他,压根儿没想过创业。他做过麦当劳的经理、银行经理、股票经纪人。后来,在做金融经纪人期间,饶祝杰开始投资入股他看中的公司。

他自己的真正创业是在2009年。“偶然的机会,我知道了高含量白藜芦醇葡萄酒。从商人角度看,红酒当时在中国刚开始火。我觉得这种酒有保健作用、有卖点。”

认准产品、找准中国这个市场,饶祝杰信心满满。但是,现实给了他不小的打击。他清楚地记得最困难的时候,“我要求管理层每周给我一份销售报告。有一次,一周的销售只有220元人民币。那一刻,我真的考虑不做了。”不过,放弃的想法一闪而过。“创业本来就困难。”他说,“好在当时我在澳大利亚这边的红酒生意还不错,能维持中国那边的投入。而且,我对这个产品非常有信心,我对中国市场也很有信心。”

饶祝杰挺了过来。如今,他有自己的葡萄园。在中国,他有了30多个代理商、加盟店和专柜。他卖掉其他公司的股份,专心经营红酒生意。“这几年,我越做越开心。”电话那头,他大笑,“常有澳大利亚的朋友问我,该怎么做中国市场。我告诉他们,一定要有耐心,要有性价比好的产品。千万不要以为中国市场这么大就可以骗取暴利。这些年,我做得很辛苦,但是很值得。”

留下来,双赢

上世纪90年代,澳大利亚开放语言教育市场。2000澳元就可以拿到学生签证学语言,门槛较低。中国大陆很多对前途感到迷茫的年轻人就此踏上澳洲大陆。卞军和金天明便是其中的两名弄潮儿。

“我就是单纯地想出来看看。而且,我同学在澳大利亚帮我交学费都交了。”1990年,卞军已经大学毕业并工作了5年。他辞去令人羡慕的工作,拎着一只箱子、带着100澳元抵达澳大利亚。

“我那时候刚毕业工作了一年,觉得自己就是在混日子,生活没有奔头,很茫然。”1989年的最后一天,金天明背着一身债务到了澳大利亚,“那时是单身汉,一无所有,就想闯一闯。当时的学费都是借来的。”

独自在陌生的土地上打拼,刚开始的日子都是相似的:打工养活自己。

因为有同学帮忙,卞军很快就找到了一份仓库的工作。5年里,他从普通员工做到了领班。“我们这批人都是高学历,只是因为语言等原因,暂时只能做些蓝领工作。”他这样形容自己,“我一无所知,但是什么都能做。而且,从收入角度考虑,虽然在仓库工作,但是一个星期收入就相当于我在国内一年的收入。所以,倒没有什么心理落差。”

站稳脚跟后,卞军和金天明很快便走上了创业之路。

在悉尼内西区有一个古老小城艾士菲自治市,在华人圈子里十分有名。这里被称为“小上海”。像卞军和金天明一样,上世纪90年代移民潮中的很多人就是从这里发家的。

1997年,金天明在这里开了他的第一家杂货铺。“刚开始做的时候,很多人看不上眼,觉得杂货铺都没档次。而且,那时候必须没日没夜地干,很辛苦。不过,在澳大利亚,只要你是个人物,打拼几年就一定能拼出来。”

2005年,他在一家中型购物中心开了第二家店。“对我而言,这是个关键转折点。我相信,街边店不好生存,购物中心才是大方向。上天很眷顾我,第二家店开业当天就非常火爆。让很多人都大吃一惊。”

之后,一切便顺风顺水。如今,金天明的杂货店已经发展成为拥有14家店铺的澳大利亚最大华人连锁超市。许多大型购物中心都能看到他的超市。

与金天明从中国进货在澳大利亚销售不同,卞军的生意是把澳大利亚特色产品销往中国。“走进这个领域是很偶然的。”卞军回忆说,“有一次,我从唐人街买了点蜂蜜,想拜托托里斯班的一个朋友带回国外。结果就那么巧,朋友说,这个蜂蜜就是他们工厂生产的。当时我就咨询了一下价格,核算了成本,发现利润还可以。当即就决定从他们厂里进货。反正身边朋友多,大家回国总会带些澳大利亚的特色产品。”

无心插柳成荫。就这样,当时还在打工的卞军开始做这家工厂悉尼的产品代理。1997年前后,卞军成立公司,专营保健品批发,并拥有了自己的品牌。后来,为了控制现金流,卞军转向零售。“我的顾客目标群体最一开始是回国探亲的在澳华人,所以店名就叫‘回国礼品店’。”

如今已是电商时代。卞军的生意也在不断转型。“3年前,我就开始转型的努力了。现在我的实体店销售占比已经下降到30%-40%,一半销售都是通过电商。我现在有自己的物流仓库,网上下单就可以直接发货。零售店逐渐改为产品体验店。而且,我和国内几个大的电商平台都有合作,是他们的海外仓。”

谈起自己的生意,卞军感慨:“在澳大利亚创业这些年来,我一直比较顺利。随着中国实力不断增强,我这种类型的生意得到了很大的推动。”

从出去看看、闯闯,到留下来创业、发展,卞军和金天明走过了相似的生活轨迹。他们也拥有相似自豪感。

“上世纪90年代留在澳大利亚的华人,号称有4万人。我们大多数都有一定学历,大都经商,大都算得上事业有成。”卞军的骄傲溢于言表,“我们为当地交税、雇佣当地员工……说实话,我们为澳大利亚做出了不少贡献。”

金天明也说:“华人守法、勤劳、能吃苦、有智慧,低调做人。当年澳大利亚留下我们这批人实现了双赢。如今,中国是澳大利亚的最大贸易伙伴,我们这批人做出的贡献不容忽视。”

发展,靠中国

1985年出生的傅智涛是不折不扣的新一代移民。2002年,16岁的他离开河南的家,到悉尼学语言。之后,他读了两年高中,3年商科。

“我们这一代人很幸运。父母提供了很好的条件,自己要学的就是照顾自己。”傅智涛说,“这十多年,我一直过得很快,没有什么压力。”

到澳大利亚半年后,他就开始了各种打工:清洁工、洗车工、洗碗工、蜘蛛人……大学时,他选了一家物流公司打工,从清洁工做起,后来做会计。因为表现出色,他还没毕业,公司就担保他移民了。

更重要的是,在这里,他找到了商机。“我发现海运的货运运费真的很便宜。”于是,他做起了生羊皮的生意。把货从澳大利亚运到天津港,赚取贸易差。

吃苦是难免的。“当时去了很多屠宰场找生皮。那味道,进去后两年都不想吃饭了。”他笑着说。

不过,到毕业的时候,他取得了别人羡慕的成就:办好了移民,买好了房子,找好了工作。“当时我甚至有了养老的心态。”生活在傅智涛眼中开始变得无聊了。思考再三,他决定回国跟着父亲做生意。

2010年,他把房子出租,把车子卖掉,回到了中国。之后一年多,他跟着父亲天南海北地跑。“2012年过年的时候,我告诉父亲,想回悉尼。我觉得在国内太浮躁了,忙来忙去没有自己的时间也无法享受生活。”傅智涛说,“从2012年开始,我才真正独立,开始做红酒生意。如今,我已经有了自己的酒庄和品牌。”

傅智涛还在不断寻找新的机会。2014年,他开始做电商,向中国市场推销澳大利亚产品。今年,他又把目光瞄向了留学生。“有数据显示,中国到澳大利亚的留学生数量在10年内会翻一番。我研究了一下,中部会是很重要的生源,比如河南。我的目标是把河南有需求的家庭与澳大利亚合适的大学对接,我们负责联系奖学金、贷款等资金问题。”

“中国和澳大利亚经济关系紧密。无论对我们在澳华商而言还是澳大利亚而言,机遇在中国。”年轻的傅智涛说起未来,信心十足。

澳大利亚是典型的移民国家,被社会学家喻为“民族的拼盘”,先后有来自世界120个国家、140个民族的移民到澳大利亚谋生和发展。据2012年6月公布的澳大利亚最新人口统计,中国已经超过英国,成为澳大利亚最大的新移民来源国。澳大利亚国家统计局2016年2月的数据显示,在澳大利亚超过2400万的人口,华人已接近100万,成为澳大利亚第一大非英语少数民族社区群体。

早在19世纪,就有华人远渡重洋,来到澳大利亚追逐“淘金梦”。为了区别于之前发现黄金的美国旧金山,他们称墨尔本为新金山。然而,随着华人与当地白人之间黄金利益的争夺和交流沟通的不畅,矛盾逐渐累积,摩擦也轮番上演。1901年,在澳大利亚正式脱离英国殖民地成为联邦制国家之初,政府以法案的形式明确禁止了一切来自欧洲白人以外的移民,华人因此长期受到歧视。直至上世纪70年代,“白澳政策”才逐渐被废止。自此,澳大利亚开始接纳大批华裔移民。

悉尼和墨尔本是澳大利亚第一和第二大城市,也是近年来华人的聚居地。来此定居较早的华商,大多从经营中餐馆、杂货店、肉铺等以家庭为经营单位的小生意起家。他们背靠祖国市场的优势,开展进出口加工、融资、旅游等贸易,发展势头令人瞩目。

在澳华商在实现个人梦想的同时,也为澳大利亚社会的繁荣发展贡献着力量。尤其是1990年前后到澳大利亚的新一代中国大陆移民,如今在澳大利亚定居已经20多年,他们的商业贡献得到澳大利亚主流社会的认可和褒奖。

近年来,随着中国经济实力不断增强,中国已成为澳大利亚最大的商品出口国。而且,大量中国移民到澳大利亚投资置业。在澳华商翻开了新的历史篇章。

在澳华商十分注重团结起来维护自身权益,各种社团成为他们发声维权重要载体。澳大利亚华社无论在财富积累、教育素质等各方面,都令人瞩目,也有更多诉求。这些华社不仅致力于反对歧视,而且关注政坛动向、注重与议员打交道、积极参与、热心慈善,在当地拥有一定影响力。

此外,随着经贸往来的开展,更多华人在澳大利亚进行投资,澳大利亚政府也被要求创造更为平等开放的市场。

2015年中澳自由协定正式签署后,两国经贸关系不断深化,大量新项目的经济合作协议也在酝酿之中。随着中澳之间的贸易关系越来越紧密,在澳华商作为两国经济文化交流的桥梁,也迎来了更多的贸易机会,拥有了一片可以大有作为的更广阔天地。

在澳华商翻开历史新篇章

刘书含



惠州学院70周年校庆公告

(第一号)

“水湄山晖,平湖聚秀;春华秋实,阆苑储英。”2016年,惠州学院将迎来70周年华诞。在此,谨向长期以来关心和支持学校发展的各级领导、海内外校友及全体师生员工致以衷心的感谢和崇高的敬意!

忆丰湖故土,源远流长。惠州学院源于1946年的广东省立惠州师范学校,几易校名后1978年升格为“惠州师范专科学校”。1986年,“惠州师范专科学校”与“惠州教育学院”联合办学;1989年,与“西北纺织学院惠州分院”联合办学。1993年,惠州师范

专科学校、惠州教育学院、西北纺织学院惠州分院合并成立“惠州大学”。2000年,经教育部批准更名为“惠州学院”,升格为本科院校。

纳蓬瀛之秀美,谱育才之华章。70年来,惠州学院以国家富强、民族振兴、人民幸福、社会进步为己任,秉承“阆苑储英、人竞向学”的校训和“质量立校、特色兴校、人才强校”的发展战略,坚持“融入惠州,服务广东,辐射全国,树立品牌”,致力于培养科学与人文并重、具有国际视野和创新能力的高素质应用型人才,不断实现历史跨越,一直是东江流域

高级人才的摇篮。如今,已培养各类人才10万余人,他们中的不少人成为东江地区政治、经济、科技、文化、教育等领域的中坚,为地方经济社会发展和教育事业做出了重要贡献。

扬岁月之风貌,启弦歌之新声。今天的惠州学院正开启新的征程!值此校庆70周年,学校将以“学术·校友·发展”为主题,举办系列简朴而热烈的庆祝活动,旨在弘扬学校悠久的历史文化和优良的办学传统,展示学校改革发展所取得的成就,凝聚广大师生、校友等各方面的智慧力量,促进学校科学发展。

“人文古邹鲁,山水小蓬瀛”。七十年光辉岁月,七十载沧海桑田。时光虽逝,不忘初心!70周年校庆是承前启后的盛会,也是再创辉煌的起点。2016年11月26日,我们诚邀各级领导、社会朋友届时拨冗亲临,共襄盛举;期待广大校友聚首母校,追忆激情岁月,共创美好未来!

特此公告,敬祈周知。

惠州学院
2016年5月26日

