方君学：我是“中国制造”的见证者

本报记者 严 瑜

图为方君学和他位于加拿大温哥华的公司商品展示厅。 图片来源：《世界日报》

商界传奇

大到圣诞树，小到发绳，卧室里的玩偶，厨房里的刀具……当本报记者走进位于加拿大温哥华的世源有限公司商品展示厅时，看到的仿佛是一个品类齐全的“中国制造”展示馆。而穿过展示厅，进入一眼望不到头的仓库，几名加拿大当地员工开着小货车，正忙碌地穿梭其中。这个国家许多商场贩卖的小商品，正是出自这里。

这一切的缔造者是世源公司董事长方君学。今年，记者两次采访这位祖籍广东开平的华商。操着一口浓重的广东口音，他向记者讲述起自己50多年来见证并参与“中国制造”走向世界的故事。

① 失败，是为下一次成功

和大多数白手起家的创业者一样，如今已经拥有加拿大数一数二的玩具家具礼品进口批发公司的方君学，早年没少品尝贫穷的苦涩。

1961年，因为家境艰难，方君学刚刚初中毕业，就不得不踏上打工的艰辛之路。那时的他，口袋里只有母亲给的10块钱，两天才能吃上一顿饭。而在从一名打工仔变身大商人的漫长打拼中，方君学更是多次遭遇失败，让他印象尤为深刻的就有两次。

第一次是因为能力不够。1965年，工作不到5年，当时年仅20岁的方君学凭着一股初生牛犊不怕虎的勇气，在香港成立了一家进出口贸易公司，开始了自己的第一次创业。然而，不到一年，辛辛苦苦赚到的八九千港元就全赔了个干净。“没有熟悉的客户关系，市场经验只有一点点，卖的东西不对劲，人家凭什么买我的东西呢？”时隔多年，方君学再聊起当初惨痛的经历，已是一片云淡风轻，而从那次失败中反思的教训，他却铭记至今。

第二次是因为时机不对。1971年，在一家美国公司打工几年后，方君学再次选择创业，开办了一家洋行，将香港的商品卖到国外。凭借良好的信誉和努力的经营，很快他就获得了可观的利润。然而，就在生意小有起色时，美国、英国先后发生几起罢工事件，美元、英镑纷纷贬值。“当时对我来说是一个很大的考验。”方君学回忆，那时的自己一度因为紧张，几次胃出血住院。最终考虑再三，他将洋行转手他人，进入另一家美国公司工作。

“黎明之前总是最黑暗的，但是不要怕困难，也不要轻易放弃，只要努力坚持冲过那个黑暗，就能见到光了。”经历了前两次失败，不少人或许早已放弃创业的念头，可是乐观而倔强的方君学却越挫越勇。和记者聊起这个支撑自己几十年的信念，眼角已经爬满皱纹的方君学，眼睛依然闪闪发亮。

而在冲过一次又一次黑暗之后，方君学的确等来了属于自己的光亮。

1981年，移民加拿大近7年之后，方君学决定开始自己的第三次创业，做的仍然是进出口贸易。这一次，有了多年精心积累的客户资源、市场信息和前两次失败之后认真反思的教训，方君学没有再走太多的弯路。从最初仅仅批发厨房用具等家庭用品到之后囊括文具、礼品等1.5万多种类型的产品，从开始的几个客户到如今分布在加拿大全国各地的2000多个客户，从向他人租借仓库到自己在多伦多、温哥华分别建立起2.5万平方米和1.3万平方米的库房，方君学一步一个脚印，将自己的小商品批发“王国”越建越大。

② 创新，每天都在努力

如今虽然身家不菲，但是方君学依然保持着十分低调的做派。无论是在多伦多还是在北京，记者见到方君学时，他总是一身简单的白色条纹衬衣，黑色的西服罩在瘦弱的身上显得有些宽松。而与这身传统商人的打扮和他已过70的年龄不太相称的，是他左腕上戴着的一块智能手表。

“我喜欢这些新鲜的事物，创造性、创新性是非常重要的。”令人意外的，这个看似作风老派守旧的华商，对于探索新鲜事物的热情与坚持甚至超过一般的年轻人。

今年年初，方君学做了一件旁人听来颇为疯狂的事：用近半年的时间赴南极探险。“人生就是要多挑战、多尝试才有意思嘛！”面对有些讶异的记者，古稀之年的方君学轻松地笑着说，这不算什么，今年7月，他还打算去北极圈附近看北极光。

生活之外，生意场上的方君学同样将“创新”奉为圭臬。谈起经商之道，身在传统商贸行业的他，说得最多的还是“创新”二字。“如果商场卖的都是旧东西，你肯定不会去。你进商场，就是因为那里有新东西。就像大家买新款的苹果手机，一定是先和过去的款式对比，看看增加了哪些新功能，再考虑要不要买。”方君学拿着手中的苹果手机，和记者侃侃而谈道，自己做小商品进口批发生意也是同样的思路。

可以自动收折的雨伞、特轻的拉杆购物袋……方君学的货架上从来不缺时新产品。即使是家常的生活用品，他都力求新款式、新功能，让顾客眼前一亮。“和过去简单复制其他国家的商品不同，我们现在都会对产品做一些自发性的改进，和别人不一样，做得比别人好。”方君学深信，顾客的兴趣和信心正来自一件又一件推陈出新的商品。

这种对于新事物的敏锐嗅觉并非与生俱来，方君学取得成功的背后是他不为人知却日日坚持的点滴用心。“到目前为止，我们每天都在努力，看看能为客户提供哪些新产品。”方君学说，现在，他几乎每天还都会和公司的采购员一起去附近的商场转转，看一看市面上又出了哪些新商品、新概念，以便及时地更新自己的货架。在他看来，“熟悉市场的趋势和需要，这个很重要”。

而正是这份创新的意识与毅力，让方君学在小商品进口批发这个传统行业里做成了一棵长盛不衰的“常青树”。

③ 见证，中国奇迹让我骄傲

“‘中国制造’，我可以见证。”从上世纪60年代开始就将中国商品销往海外的方君学，不仅凭借踏实勤奋在加拿大商界打响了华人品牌，同时也完整地见证了“中国制造”从无到有、从有到优的全过程。

仅是中国历史最长、规模最大的进出口商品交易盛会——广交会，方君学就已参加近60年。“我刚开始做贸易生意那会儿还是‘香港制造’，因为那时主要还是买卖香港生产的商品，到20世纪70年代才开始从中国大陆进口。”方君学至今仍清晰地记得，最初他在中国内地可以买到的商品种类寥寥无几，大多是广西等地生产的碗碟、陶制品、木制品等。

不过很快，中国轰轰烈烈的改革开放带来了让方君学印象深刻的巨大变化。他发现，从20世纪80年代起，他之前经常进口商品的香港厂家，开始前往广东的深圳、东莞等地采购。而又过了10多年，更多的来自台湾、韩国、日本甚至美国等地的厂商，和他一样，纷纷将中国大陆作为主要的商品进口地。

图为方君学（右）接受本报记者采访。 赵家坤摄

“到20世纪90年代后期，中国已经成为‘世界工厂’。”聊起几十年间的风云变幻，身在其中的方君学对于每一个重要的时间节点都记忆犹新。而与之相伴的，是他公司货架上中国制造的商品已达上万种之多。“2000年以后，中国开始注重生产科技产品，想的是怎样改进和创新。”亲眼目睹着“中国制造”向“中国创造”转型升级，成为世界瞩目的奇迹，方君学的骄傲之情溢于言表。

而几十年的异乡打拼也让方君学深切地感受到，蓬勃壮大的中国不仅是他事业发展的强大助力，更是他在海外挺直腰杆的坚强后盾。“我对中国的感情非常深厚。”方君学说。

这几年，在将“中国制造”源源不断带往海外市场的同时，方君学也将更多的爱心送回故乡。捐资助学，扶贫救灾，一向生活节俭的他竟已陆续给国内捐了1000多万元。

方君学笑言，行善让他见证了另一种奇迹。就在去年，他在加拿大多伦多见到了一位专程前来拜访致谢的开平小老乡。这位如今已是国际知名企业IBM加拿大分公司的年轻精英，在1987年高中毕业考入清华大学时，曾收到方君学捐助的一笔奖学金。当年的方君学完全想不到的是，近30年后竟然还能在多伦多遇到这个年轻人。“我当时捐助的时候没有想过要他报答，也没再提过这件事，如今见到他发展得很好，特别高兴。”方君学说，能够帮助一个年轻人成才，自己的心里很舒服，而每年都为中国的教育事业贡献一些力量，支持中国发展得更好，将是他始终不会放弃的坚持。

人物链接

商海拼搏不服输

郭维毅

他曾从10元月薪的酒店杂工做起，做到年收入100万港元的国际大公司东南亚区总经理；他曾三次创业，从第一次的血本无归，到第三次大获成功，建立起加拿大家用小商品批发行业最大的企业；他热心公益，资助教育，地震捐款，他都积极参与。他是加拿大卑诗省第一位获得“杰出成就企业家”大奖的华人、加拿大世源有限公司董事长方君学。

方君学出生于广东侨乡开平。1955年，10岁的他和母亲一起去了香港。1965年，方君学进入美国一家著名化妆品公司的香港分公司工作。在这里，他苦练英语和计算机，业务能力迅速提高，逐渐成为可以熟练应用英文和电子办公的公司骨干。

1972年，方君学进入美国的一家公司做高管，主管东南亚市场业务。这段经历使得方君学进入更高的平台，有了更广阔的视野和更高端的客户资源。

1974年，方君学一家移民加拿大。几年后，他在加拿大开始自己的新一次创业，开办世源有限公司，取得了巨大成功。世源公司最初从厨房用具和家庭用具起步，后来业务扩展到上万种小商品的进口和批发。

因为有之前积累的客户资源和对市场的了解，加上良好的管理，方君学的业务进展顺利。目前，该公司在温哥华和多伦多有两个分公司，拥有包括沃尔玛、加拿大轮胎等在内的2000多家客户，每年营业额约六七千万加元。目前，世源公司已经成为加拿大最大的同类型家庭小商品进口批发商。

在商业上取得成功的同时，方君学积极投身中国和加拿大当地的慈善事业。他在家乡开平资助教育，为开平开侨中学捐赠了一座教学楼，还为江门市技师学院捐赠了一栋实训楼。2008年汶川地震发生后，方君学牵头组织，筹得500多万加元善款。此外，方君学也积极融入加拿大主流社会，在卑诗省发生火灾、温哥华发生风灾时，他都组织筹款。由于对社会贡献突出，方君学于2004年被评为广东省十大慈善人物，2014年又入选南方华人慈善盛典十大人物。同时，他还担任着加拿大卑诗省政府多元文化咨询会委员、省政府亚太贸易理事会中国及香港顾问委员会委员。

商论语丝

华商看中国发展

中国应该推动与海外侨商，尤其是商会的合作，定期开展商业洽谈会。建议像广东这样的沿海省份牵头建立投资信息平台，为侨商和商业组织提供海外的投资信息，这样既能帮助省内企业寻找项目，实现国际化，又能利用海外先进技术、管理经验，提升省内企业的国际竞争力，帮助企业转型升级。

——加拿大潮商会执行会长 郑焕明

华商谈经商之道

普拉托华人靠勤奋、合作、信誉创造出了自身的商业发展模式，普拉托华人企业间没有统一的协调组织，企业合作完全根据行业分工自行调节。比如，批发企业只需要一个晚上，通过一种特殊的合作机制，便可根据用户需求生产出一个集装箱的产品。这就是普拉托华人企业通过合作、信誉独创的特殊产业链。

——意大利普拉托华侨华人联谊会名誉会长、意大利华侨华人贸易总会特邀顾问詹云成

商机商讯

院士工作站走进侨企

日前，在“院士专家八闽行”组委会主办的创新驱动助力工程对接会上，蹇锡高院士团队与侨企福建宝利特科技股份有限公司签订协议，合作建立院士工作站，并开展“隔热阻燃防辐射太空革新材料及其应用研究”项目研发生产。

据福建宝利特公司董事长陈炳琪介绍，该创新合成革产品具备隔热、阻燃、防辐射的高物理性能，将实现合成革从传统民用产品转型升级为高端产业。

（据国侨办官网）

柬埔寨贵州商会成立

经贵州省委统战部积极推动，日前柬埔寨贵州商会在柬埔寨首都金边市成立。

近年来，贵州省委统战部围绕贯彻落实省委关于“开放是加快贵州发展的关键一招”的决策部署，以“侨”为“桥”，大力拓展海外统战工作新平台，陆续在世界五大洲建立了17家海外贵州商会。

（据中国侨网）

历史掌故

旅菲侨商造福一方

●胡志法

图为许柴佬雕像。 资料图片

郑和下西洋巡莅菲律宾群岛时，奉永乐帝诏书封晋江旅菲侨领许柴佬为吕宋总督，统揽该国军政大权。

据福建省姓氏源流研究会许氏委员会许春安会长介绍，许柴佬是晋江深沪吕宅人，俗称许佬哥，为唐左侍御许爱的后裔。他明初侨居吕宋（今菲律宾），因经商有方，后成为吕宋岛巨富，在当地享有盛誉，为华侨界领袖。明永乐三年（1405年），钦差大臣三保太监郑和下西洋，巡莅菲律宾群岛，奉永乐帝诏书封许柴佬为吕宋总督，统揽该国军政大权。许柴佬辞世后，其灵柩从吕宋运回家乡，择地安葬于晋江金井呼蛤山。

奥斯汀·克拉伊洛所著的《西班牙人到来以前菲律宾的千年史》一书讲述：“三保太监郑和巡视吕宋岛之时，委派泉州晋江人许柴佬为吕宋国总督，从明朝永乐三年一直到明朝永乐二十二年，连任达二十载之久。”据《晋江人在菲律宾》一书记载：“许柴佬在20年任期内，上忠朝廷，下效黎民，励精图治，身体力行。他不遗余力地弘扬中华民族文化，施行孔儒礼仁之治，传播闽南农渔工商先进技术，大兴造船、纺织、制陶、种茶诸业，为吕宋国社会稳定、经贸发展、文艺繁荣做出卓越贡献，深受国人拥戴。”《明史·外国四》也有“永乐三年十月，遣官赍诏，抚谕其国”的记载。

晋江市谱牒研究会周仪扬会长对许柴佬及其祖籍地进行了深入调查。他认为，许柴佬被封吕宋总督的历史可信度高。他说，正史《明史》和菲律宾的史学界均对许柴佬曾任吕宋总督有清晰明了的记载。许柴佬所处的年代，吕宋国虽然是大明帝国的附属国，但是许柴佬任吕宋总督后，传播中华先进文化，推进当地生产力发展，稳定社会秩序，缔造中菲友谊，贡献是永不磨灭的。

（来源：《晋江经济报》）

广告处 电话 65369288 传真：（8610）65003109 总编室 65369316 经营部门 65369399 发行部 65369319 零售1.5元/份 国内定价全年280.80元 国内统一刊号：CN11-0066 广告许可证：京朝工商广字0153号