

许中荣：

中菲友谊的民间使者

本报记者 严瑜

商界传奇

“中国是我的娘家，我在菲律宾有机会就要通过自己的努力，促进中菲两国的和睦相处。”这是和记者交谈的一个多小时中，年近70的许中荣最常重复的话。他是菲律宾规模数一数二的旅游公司——有利东方旅游有限公司董事长，可是他说，相比商人，他更喜欢使者的角色。“通过推动民间交流，改善中菲关系，这才是长久之计。”这个信念已深深扎根于这位在菲律宾生活50多年的华商心中。而他所做的一切，无论是专注经营多年的旅游产业，还是近年来倾力推动的民间“乒乓外交”，或是他对子女的言传身教、谆谆教导，无不因为这个初衷。



图为许中荣接受本报采访。

赵家坤摄

商机商讯

2016中关村华侨华人创业大会日前在北京召开。大会以“万侨创新、共享机遇”为主题，共有来自41个国家和地区的550名海外科学家、侨界科技人士以及在京创新创业的侨界人士参与。

为服务海外华侨华人在国内创新创业，鼓励人才回国，2016年3月1日，支持北京创新发展的20项人才政策实施，其中涉及外国人签证、出入境、停留居留等，前10项适用于中关村国家自主创新示范区。

据悉，会议主论坛就20项人才政策措施以及冬奥会相关筹备情况与国际人才需求、中关村国家自主创新示范区创新创业情况及政策、北京“全国科技创新中心”建设情况、京津冀人才与科技项目政策等进行了解读和推介。

本次大会共收集了200余项海内外高科技项目，经过层层选拔，最终评选出10个项目为2016中关村华侨华人创业大会优秀项目。（据中新社电）

中美村华侨华人创业大会召开

为中菲旅游打通渠道

“我一定要打通渠道，让中国和菲律宾两国的老百姓能够交往沟通，这样大家才能心连心。”40年前，抱着这个念头，许中荣离开父亲在菲律宾的五金工厂，在当地开起了一家旅行社，开辟中国大陆和菲律宾之间的旅游线路。“我算是在菲华人中的先行者了。”许中荣笑着说。这话并不夸张。在此之前，中国公民还无法持私人护照赴菲律宾旅游，而菲律宾游客去中国的目的地则主要是台湾。

许中荣并不讳言，作为商人，最初投身旅游行业，不无赚钱的目的。但从小在中国长大的经历，让这位身在异国的华商对故乡有着难以名状的情愫和责任感。“钱只是一个代号。”许中荣渐渐发现，旅游对于增进中菲两国民间交往有着独特的作用，而这才是更大的意义。

“我相信，只要让菲律宾民众来亲眼看一看中国，他们就不会瞧不起中国。而菲律宾民众其实也都很善良，对中国很友好，只是大家相互之间不了解。”许中荣说。于是，通过旅游，打通双方往来的渠道，增进彼此之间的了解，成为许中荣迫不及待想做的事。

旅行社成立几年后，许中荣通过努力，终于获得时任菲律宾总统马科斯的批准，同意中国游客可以持私人护照赴菲探亲旅游。他至今还记得，他从中国迎来的第一拨持私人护照的游客，是20位从福建来菲律宾探亲的归侨。“为了打通这个渠道，我们向菲律宾外交部移民局申请了很久都不行，最后通过各种关系，认识了马科斯的亲戚，进而接触到他本人，才找到机会获得批准。”聊起当时的曲折，许中荣记忆犹新。

而在为中国游客进入菲律宾铺路的同时，许中荣同样为吸引菲律宾游客去中国大陆花费了不少心血。从最初到福建探亲，到之后去广东参加广交会，再到去北京感受中国首都的气派和历史底蕴，许中荣精心设计并开辟出一条又一条旅游线路，带着菲律宾游客一步步走近中国。

如今，许中荣的旅行社已经是菲律宾国内规模数一数二的综合旅行社，每年他要接待超过10万人次的游客来到菲律宾，这其中相当一部分来自中国。同时，几乎同样数量的菲律宾游客通过他的旅行社去往中国的各个省份观光游玩。此外，他还通过包机的形式，配合国航、南航、厦航等中国国内几大航空公司，开通了中菲之间的多条航线。

“我的理念就是打通中菲之间的关口，生意别人一起做不要紧。”中菲之间的线路畅通了，赴中国旅游几乎成为菲律宾国内所有旅行社的重要业务，竞争自然更加激烈。但对此，许中荣却淡然一笑，并不在意。



图为许中荣（右）接受本报采访。赵家坤摄

人物链接

爱国爱乡旗帜不褪色

汤帅

他是第一批从事中菲旅游业的菲律宾华人，敲开了中国民间前往菲律宾旅游的大门。他是菲律宾商界巨擘，拥有菲律宾规模数一数二的综合旅行社。他积极为祖籍国发声，致力于从海外推动两岸的和平统一。他铭记历史，参与祭拜菲律宾华侨抗日烈士，盼望两国人民共同维护先辈争取的和平。他就是中国侨联海外委员、菲华各界联合会主席、菲律宾有利东方旅游有限公司董事长许中荣。

1947年，许中荣出生于福建晋江。1972年，他前往菲律宾，从五金业做起，兢兢业业，逐渐在旅游业和酒店业打开了天地。如今，许中荣已经拥有了菲律宾规模数一数二的综合旅行社——有利东方旅游公司，其票务收入雄冠全菲，每年经手入境旅游人数达数十万人次。上世纪90年代，许中荣开始赴中国大陆投资，拓宽了旅游、房地产和饮料生产等业务。

事业成功的许中荣深知促进中菲关系友好发展的重要性。每年6月9日“中菲友谊日”，许中荣都会邀请中国的艺术家前往菲律宾演出。在菲律宾，许中荣倡议成立了救济委员会，帮助遭受自然灾害的当地人。许中荣还与菲律宾当地学校合作，开办了“有利东方杯”乒乓球比赛，在比赛中表现优秀的选手会被资

助前往中国参加友谊赛。许中荣希望能以“乒乓外交”的方式，促进中菲之间的民间交流。2015年，许中荣出任菲华各界联合会主席，他在菲律宾广泛推广华文教育，在中国大陆招募应届老师前往菲律宾从事华文教育。

在外帮风沐雨打拼的许中荣没有忘记自己身上的炎黄血脉，他积极为家乡教育贡献力量，在晋江捐助多所学校。同时，他还在菲律宾协助接待了一大批中国访菲团组，组织了各类经贸考察团和中国寻根之旅夏令营访问团。

许中荣游走在中菲两国之间，以友好平等的态度获得了两国人民的尊重。在2016年举办的第八届世界华侨华人社团联谊大会上，菲华各界联合会被评为“华社之光”社团。许中荣称，爱国爱乡旗帜永远鲜明不褪色，在今后的工作中，将继续推动民间交流，在旅游、文化和体育上取得新的突破。



以“乒乓外交”促进交流

每年自掏腰包，为菲律宾的青少年组织乒乓球比赛，这是许中荣在生意之外最上心的事，他已连续做了11年。

去年，在中菲关系颇为紧张的时候，许中荣还带着20多位比赛中的优胜者来到北京，和中国首都体育学院竞技体校的学生切磋球技，以球会友。“我想做的，就是借鉴当年著名的中美‘乒乓外交’，通过中菲青少年之间的乒乓交流，打开两国民间对话的窗口。”许中荣说。

许中荣的乒乓情缘源自幼年。那时，大陆的“乒乓热”传到香港，正在那里读书的许中荣逐渐喜欢上这项运动。而当时的他不会想到的是，这个之后跟随他近50年的爱好，成为旅游之外，他将祖籍国与住在国联系在一起的又一条重要纽带。

2005年，和许中荣一起经常打球的几个年轻人成立了一个乒乓协会，想要筹办一场乒乓球比赛。听说他们缺乏经费，许中荣毫不犹豫地出钱赞助，因为在菲律宾推广这项堪称中国国球的运动，正是他一直以来的心愿。



从最初不到10支队伍参赛，到今年菲律宾各地88所学校231支球队的1000多名学生报名，最让许中荣骄傲的是，打乒乓球不再只是当地华人圈里的热潮，越来越多的菲律宾年轻人开始热爱并且积极参与这项运动。“今年，30%的参赛队员是华人少年，还有70%都是菲律宾当地的中小学生学习。”许中荣兴奋地说。而每年几十万元的资金投入，在许中荣看来，即使没有回报，也非常值得。

许中荣想做的不仅是在菲律宾掀起一股“乒乓热”。去年，趁着中菲建交40周年以及乒乓球赛举办10周年之际，他又一次自出经费，将20多位比赛中的优胜者带到北京，不仅和中国的乒乓少年打了一场友谊赛，还带着他们游故宫、爬长城，将北京这座历史名城好好逛了逛。

“走了一圈之后，孩子们都纷纷感慨，没有想到原来中国这么好，这让我非常感动。”许中荣说，看到这群第一次来到中国的菲律宾年轻人，纷纷在社交网络上与自己的朋友分享所见所闻，赞叹中国的发展，他更加坚定了从民间做起、推动中菲关系友好发展的信念。“他们都是菲律宾国内的乒乓小明星，我想做的就是能够通过他们拉近中菲之间的关系，让更多的菲律宾老百姓认识真正的中国，从而喜爱中国。”

今年，新一届的乒乓球赛已经落下帷幕，许中荣又在紧锣密鼓地筹备着带领新一批的小球员来中国交流游览。“我会把这个活动继续做下去，利用我自己的旅行社这个平台，不断扩大规模，未来可能每年会有50个、100个甚至更多的菲律宾年轻人，通过乒乓球比赛来到中国。”许中荣的话语平静却有力。

让友好使者代代相传

这几年，年近古稀的许中荣把一半的精力都放在了社会工作，自己的生意则逐渐交给4个孩子打理。

经商几十年，作为老前辈，许中荣会给自己的接班人怎样的经验之谈？“在如今这个信息时代，像我这样的年龄都已经落伍了。”许中荣笑着摇摇头说，他很少教如何做事，更多的是教怎样做人。

许中荣最常教育孩子们的一句话就是，收入是次要的，诚信和友善才最为重要，不仅是对生意上的合作伙伴，即使是对身边普通的菲律宾民众，也要善意相待，热情相助。“作为华商，我们要在菲律宾安居乐业，就一定要跟当地的老百姓和睦相处，尽己所能地帮助他们。”许中荣说。

而他自己就是孩子们最好的榜样。对于身边的员工、司机甚至家中的佣人，许中荣一向都视为朋友，真诚相待。家里的佣人来自菲律宾山区，刚来时连洗衣机都不会使用，经常做错事，但许中荣从不责骂。“她做不好，我们就应该教她、帮助她，这是我们的责任。”做了几十年推动中菲交往的民间使者，许中荣深信，要让两国民众之间的心贴得更近，就该从身边最细微的小事做起。

对许中荣而言，为中菲两国的友谊做力所能及的贡献，是与他的华人身份一样与生俱来的使命。而他希望孩子们传承

的，不仅是他的生意，更是这份使命。为此，许中荣不仅鼓励孩子们融入菲律宾当地社会，更用心为他们留住中国文化的根脉。

虽然4个孩子都是在菲律宾本土土生土长的“华四代”，但在家中，许中荣和他们说的仍是故乡的闽南话。除夕看着央视春晚吃团圆饭，清明回故乡祭祖，回中国捐资助学，这些事几许中荣都会带着孩子们一起做。

在大儿子17岁时，许中荣还将他送到吉林长春的一家饮料厂锻炼了一年。“在那里，他吃猪肉，打篮球，不仅长高了，还学了一口顺溜的普通话。”许中荣笑着说。

许中荣做这些的目的只有一个，就是让孩子记住自己的根。“虽然我的孩子已在菲律宾落地生根，但他们的面孔还是中国人的面孔，根还是在中国，我希望他们能在有能力时，为自己的祖籍国做一些事，成为祖籍国和住在国之间一座很好的桥梁。”许中荣说。

而如今，逐渐长大成人的孩子们开始追随许中荣的脚步，为中菲关系的友好发展做出自己的努力。最近，在菲律宾大选期间，许中荣的大儿子投入大量的人力财力，支持对华友好的候选人，这让许中荣倍感欣慰。“我常说，要让中菲关系发展得更好，就要从民间做起。”而和自己的下一代并肩同行，许中荣的步伐更加坚定。

历史掌故

日本“南京町”里的华商

蒋海波

1868年，日本兵库（神户）开港，与此同时，中国人开始移住神户。最初来到神户的是从长崎来的十几个人。第二年，在神户的中国人超过了500人。之后，由于神户在贸易方面的广阔前景，来神户的中国人逐渐增加。在神户居留地的西侧，中国人在可以和日本混居的地区居住下来，以后这一带就被称为“南京町”。

从开港到甲午中日战争为止，移入神户的中国人主要是三江、闽南和广东的商人。在海外的中国人按其出生地及方言形成了集团（帮）。日本当地政府利用这种体制，强化了对中国人的管理，把帮的存在纳入到日本的法律体制中。对此，华侨将以帮为基础的团体法人化，以维护其在日本的合法权利，谋求生存和发展。

三江帮主要是由来自浙江、江苏、安徽和江西等长江中下游地区的商人们组成的。棉、生丝、茶、米等丰富的物产，巨大的劳动力和明清时代培养起来的商业网络和智慧，再加上以上海为首的宁波、南京、镇江、芜湖等开放商埠的存在和发展，促进了三江帮的对外交易活动。随着上海在中国国内交易结构中的位置以及作为东亚国际都市地位的上升，三江帮华商在加强上海、长江流域与神户、



图为“南京町”街面的景色。

资料图片

大阪地区连接的过程中，成为不可缺少的存在。

在神户，不仅是三江公所，广东商人的团体——广业公所也在1905年5月申请财团法人得到许可，闽南的商人团体——福建公所在1930年5月申请社团法人得到许可。但是像三江公所那样明确其成立目的之一是调解中日以及华商之间商务纠纷的，在其他团体中是没有的。从三江帮商人移入神户至社团法人三江商业会成立为止，其在保持传统形式的基础上，实现了向类似于商业会议所的近现代商人自治团体的转换。这种调适和转型不仅在消除个人因国籍变更而引起的自我认同冲突中起到了重要的缓冲作用，而且在解决中日商务纠纷的过程中，为构筑华商团体良好的外部环境起到了沟通作用。

（来源：《华侨华人历史研究》）