

王文祥：

干净之水，我之所求

本报记者 严瑜

商界传奇

从北京东三环开车两个小时，就能到达位于河北廊坊新兴产业区的泉恩集团工厂厂区。在轰鸣的机器声中，记者看到，各种颜色的塑料管道堆得整整齐齐，它们刚从生产线上下来不久。

别小看了它们，正是从这个工厂中生产出的大口径塑料管道，在南水北调工程中，铺设了经过河北邢台、保定、衡水、沧州等地的近250公里。

工厂的拥有者叫王文祥，他是北美最大的塑料管材制造企业JM Eagle集团董事长。在商界纵横捭阖多年，他对记者说，无论在中国、美国还是非洲，他始终致力于，是让人们喝上干净的水。

让艰苦环境磨砺自我

10岁时，王文祥就发现，自己跟同龄人最大的区别是，别人在向父母要钱买玩具，而他在卖玩具挣钱。

在外人眼里，王文祥是名副其实的“富二代”。他的父亲王永庆是台湾赫赫有名的“经营之神”，创办的台塑集团被视为台湾企业界的“王中之王”。

然而，在很小的时候，王文祥就明白一个道理：无论是成长还是成功，都只能靠自己。“父母给了我很多的爱，但是在钱的方面，他们从来都是让我自己想办法解决。”在王文祥的记忆里，和母亲在美国度过的少年时光，甚至有些清贫。为了挣零花钱，他需要挨家挨户敲门“推销”自己拼装的玩具模型。

他的第一份工作，虽然是回父亲在台湾的工厂，却和其他新来的员工没什么两样。“第一年，就是和大家一样轮三班，一个星期从早上8点做到下午4点，另一个星期从下午4点做到晚上12点。”王文祥记得，搬运铁板，徒手组装，包括扫地、清理厕所，他做的都是这些工作。

他的第一个公司，同样是凭借自己的努力，从父亲手中买下的。2003年，王永庆打算将台塑集团在美国的子公司JM塑胶公司卖给王文祥。虽然王文祥已经担任这个公司负责人10多年，但因为是卖给自己的儿子，王永庆在市价3亿美元的基础上，又溢价10%，并且要求这笔费用全由王文祥自己解决。

“我当时觉得很很不公平，但是没有办法，不接受父亲的条件，就买不下来。”用了两年多的时间，王文祥跑了十多家银行，最终才融到足够的贷款。“我还记得签约收购的那一天，是2005年10月31日。”

而在此之前，跟随父亲来美国扩展事业的10多年里，王文祥说，自己始终只是一名自食其力的打工者。“1990年刚到美国时，我一年的薪水只有3万美元，父亲从来没有给过我其他的钱。”

但在王文祥看来，这些并不重要，因为“一个人越能吃苦，才越能处事不惊”。而他更为珍惜的，是在父亲身边学习的机会。“刚来美国时，差不多有一年多的时间，从周一到周六，父亲天天都在教我怎么去经营管理。”

如何拓展业务，如何更合理地管理生产，如何用心待人……父亲手把手地教，王文祥一点一滴的学习、琢磨。15年的时间，他从一名政治学专业的学生，转变成为一名经验丰富的塑料管材企业领导者，并带领自己的公司在营业额上完成质的飞跃。



图为王文祥在河北廊坊的塑料管道生产厂区。

自食其力的「管材大王」

人物链接

郭维毅

王文祥现任美国JM Eagle集团、中国泉恩集团董事长。虽然家庭出身令人羡慕，但王文祥并未依赖父业，而是通过自身努力，建造起世界数一数二的塑料管材王国。

1965年，王文祥出生在台湾。9岁时，他跟随母亲远赴美国生活。1988年，从伯克利大学毕业的王文祥回到台湾，进入父亲的台塑集团工作。两年后，他调转到集团在美国的子公司——JM塑胶公司任职。

父亲王永庆交给王文祥的任务是，改善JM公司的运营，扭转公司在建材行业竞争力流失的颓势。为此，王文祥积极策划，对JM公司进行了再造工程——改变销售流程，细分和定位新市场，并采用互联网手段设立企业对企业的电子商务管理系统。在王文祥的改进下，公司业务迅速发展，到2005年，公司年营业额从1990年的两亿美元增长到十亿美元。

2005年，王文祥从父亲手中收购了JM公司，使其成为完全独立自主的公司。在他的经营下，不到两年的时间里，公司旗下就已拥有14个工厂，并且并购北美第二大聚氯乙烯塑料水管制造厂，合并改组为JM Eagle集团，年营业额

超过16亿美元。如今，JM Eagle集团在美国市场占有率近40%，在全球塑料管材行业独占鳌头。

近年来，在美国市场上风生水起的王文祥逐渐将目光转向更为广阔的中国市场。他提出“永泉计划”，规划建立最先进的水资源开发与管理技术交流平台。2012年，王文祥在中国成立新的公司，并在河北廊坊斥资4.4亿美元投资首个厂区，生产大口径、新材料的塑料管道，填补中国超大口径管材生产领域的空白。

多年来，王文祥还参与众多社会慈善项目，善举涉及洁净水、癌症研究、教育培训、急救救援等众多领域。他是世界“无国界医生组织”慈善基金会主要赞助人，“亚太裔美国人法律中心”捐助人等。

王文祥的贡献获得社会各界的广泛赞誉。2006年，王文祥荣获美国“艾利斯岛杰出移民奖”，并作为唯一一名华人移民上台致辞。此外，他还是美国华人精英组织“百人会”的成员，荣获“百人会”慈善奖、“DEA教育基金会终身成就奖”、“美国华美协进社青金奖”等众多荣誉。

采访：王文祥（右）接受本报记者郭维毅采访。



让中国人喝上直饮水

做了近30年的塑料管道生意，王文祥笑称，自己有了一个“职业病”，那就是不管走到哪里，只要看到水管，就会停下来看一看材质。

“看到一些地方还在用铸铁管，我非常生气。为什么不用新材料，这样管道既不会生锈，也不会漏水。”王文祥深知，使用正确的管材，对于避免造成水的二次污染至关重要。

2012年，王文祥回到中国，成立泉恩集团有限公司，首先在河北廊坊建起一座占地997亩的塑料管道生产工厂，并且提出一项“永泉计划”。

“我要把最好的技术带回国内，希望有一天在中国，家家户户打开水龙头，都可以直饮自来水。”王文祥说，这就是自己的计划。目前，国内企业生产的多是球墨铸铁管道或水泥管道，长期使用之后容易腐蚀影响水质，而王文祥要推广的环保的塑料管材，能够有效解决这些问题。

为此，王文祥带来了美国公司的技术研发团队和世界先进的生产设备，还专门在美国招聘了精通外语又熟悉中

国的员工。“80后”年轻人宋乐就是其中之一。

宋乐还记得，他与另一位新同事刚刚入职时，王文祥和他们面对面聊了很久，聊做好产品的重要性，聊自己的理念。“这很特别，很少新入职的员工能有机会与公司的董事长交流。”宋乐说。王文祥对于打开中国市场的重视，可见一斑。

此后直到现在，王文祥每个月都会从美国飞回中国，到廊坊的工厂看一看。“其实刚来时，进展并不是特别顺利。”王文祥坦言，由于不熟悉中国市场，产品使用的又是新兴材料，他碰到过不少困难。

“但遇到越大的风浪，越该鼓起勇气去克服。”王文祥说，自己就是抱着这样的心态，并未有所动摇，他相信大家对于水的重要性是有共识的，随着时间的推进，他的理念和产品会得到越来越多的认可与接纳。

而在宋乐眼中，王文祥俨然就是公司的“第一销售人员”，“每次来中国，除了开会，他大部分时间都是到各地推荐公司的产品，介绍‘永泉计划’”。无论是拜访客户，还是参加经销商大会，王文祥从来都不吝惜自己的时间，总是亲力亲为。

如今，廊坊工厂每年生产的20万吨塑料管道，已经运往河北、辽宁、山东等多个省份，甚至远到东南亚、非洲。

让慈善心代代相传

交谈时，王文祥的手边总是放着一瓶水，说一会儿就得喝一口。王文祥说，此前他并没有这个习惯，这是10多年前患鼻咽癌时留下的后遗症。

2005年底那场突如其来的疾病，让王文祥在成功收购JM公司仅仅10天之后，就经历了人生中最大的打击。按照医生当时的说法，王文祥所患的鼻咽癌已进入第四期，如果不立即接受治疗，他最多只有一年的生命。

此后的6个月中，王文祥接受了长达195个小时的化疗和37个小时的电疗。从事业巅峰跌至人生谷底的沮丧，承受常人难以忍受的治疗的痛苦，这些都让王文祥更加深刻地意识到，“生命真的非常宝贵，最重要的不是赚了多少钱，而是你爱过谁，做过哪些有益的事。”

而这也正是年少时，王文祥最最常见父母做的事。“我妈妈待人非常和善，虽然自己没有钱，但家里来了客人，她都会煮很多菜。”王文祥说，父亲也是一样，自己的生活非常节俭，却总是教导孩子，要常帮助别人。

病愈之后，王文祥将很大一部分精力投入到公益慈善事业中。或许是因为体会了人生的变幻无常，王文祥一直坚持，做慈善就一定要有效率，能帮助更多人越好。

一次机缘巧合，始终和水打交道的王文祥，将目光瞄向遥远的非洲，那个干旱的大洲。“之前也有不少有心人给非洲捐钱挖水井，但这只能解决当地人的饮水问

题。”王文祥说，自己始终记得在东非国家乌干达亲眼所见的场景——衣衫褴褛的妇女和儿童，在炎炎烈日之下，头顶水桶，徒步两三公里，取回的却是受到污染的脏水。

经过多次实地考察，王文祥发现，“其实非洲不是没有好的水源，只是没有好的管网，无法把水输送到需要的地方”。让尽可能多的非洲民众可以便捷地喝到、用到清水，这个念头在王文祥的心里扎下了根。

从2008年起，王文祥为塞内加尔、乌干达、肯尼亚等8个非洲国家的几十个村落陆续铺设了600公里的塑料水管。在一些村庄，他甚至亲自带着公司的技术团队，免费安装输水管道。

如今，顺着一条条管道，源源不断的清水流入原本缺水的家庭、干涸的土地，近30万非洲民众的饮水问题由此改善。

“我们当时投入了差不多300万美元，分在每个人身上还不到8美元，可是效率很高。”王文祥说，最令他高兴的是，有了干净的水源，越来越多的男人回村耕种，并将种植的蔬菜水果销往外地。“这样，他们就可以渐渐变得富有、独立，也能有更多机会接受教育。”

现在，做慈善时，王文祥常常还会带上自己的3个孩子。他说，正如父母当年的言传身教在他心里播下慈善的种子，他也希望给孩子们树立榜样，将这份爱心代代相传。

商论语丝

华商看中国发展

“十三五规划”是实现中国人民小康生活的收官之作。中国领导人倡导13亿人民对美好生活的向往，就是“中国梦”。而吃好、穿好、住好、行好、用好、身体健康、生命长寿，正是中国人民进入经济新常态后的美好向往。侨商群体理应为其助力。改革开放以来，中国已经先后出色地着手解决衣食住行问题，而目前面临的重要课题则是“用好”，另一个标志性的内容便是健康与长寿。

——中国侨商联合会常务副会长、香港胜记仓集团董事局主席郭泰诚

华商谈经商之道

过去是我们的产品输出到欧洲，现在是好产品引进来，双方也加强技术交流。这两年，中东欧很多企业都希望寻找中国的合作伙伴。非常看重中国市场。

——捷克华商联合会会长汪万明

想让企业在异国他乡站住脚、扎下根，必须诚信为先，“学”字当头。

——贵州省侨商企业联合会会长王保生

商机商讯

江苏侨办邀侨参加“农洽会”

近日，江苏省侨办应柬埔寨中国港澳侨商总会的邀请，率江苏侨务访问团一行6人，对柬埔寨金边、西哈努克港进行了侨务访问、考察。

考察期间，访问团先后访问了柬埔寨中国港澳侨商总会、柬埔寨泰州商会、柬埔寨江苏同乡会、柬埔寨西哈努克港经济特区有限公司，拜会了柬埔寨国会主席助理张泽行，考察了入驻西港特区的两家江苏企业。

访问、考察过程中，访问团听取了侨团、侨领、“走出去”企业家对柬投资环境、人力资源、华侨华人生存发展等情况的介绍，邀请有资源、有意愿的侨团侨领赴江苏参加“农洽会”，鼓励大家把握中柬友好大势，抢抓柬埔寨大力发展经济的机遇，努力参建“一带一路”。

（据国侨办官网）

历史掌故

粤商足迹遍天下

谭洪安



题为19世纪初期的广州港。 资料图片

史料记载，广东商人移居海外现象最早出现在北宋末年。当时中国经济重心南移，商人们自第一外贸大港广州乘船出发，前往东南亚和西亚各国，有些常年留居当地，娶妻生子，安家立业。但海外移民真正成气候，应自明朝中前期起，朱元璋及其继任者实施严厉“海禁”措施之余，允许广州作为“朝贡贸易”的唯一口岸。得享特殊政策的广东商人，纷纷前往东南亚诸国及日本等地进行贸易，越来越多的人成为商业移民。

如1405年，南海县人梁道明赴爪哇国（今属印尼）做生意并定居，久而久之，声望渐隆。“闽广军民奔乡里为商从之者至数千人，推道明为长”。1407年9月，郑和首次下西洋，归程经过爪哇以西的三佛齐国，发现那里多有来自广东及福建漳州、泉州者，他们的主要首领都是广东人。

清康熙二十四年（1685年）取消“海禁”政策，实施“开海贸易”后，直到1840年鸦片战争爆发前，150多年间，广州几乎垄断了中国的出海贸易。与之同步的海外移民足迹，从素称“南洋”的东南亚，扩展到“西洋”，即美英等西方国家。

18世纪中叶，清廷忙于在西北、西南地区用兵，东南海防较前松弛，据时人记载，乾隆年间，有数万广东人抵达马来西亚各邦经商。到了嘉庆二十五年至道光十年（1820至1830年），每年移居暹罗（今泰国）的广东、福建人多达6000到8000人。1840年到1850年间，增至每年15000人。1884年，暹罗的中国移民已有150万人，1891年时马来西亚的中国移民也超过了9万人，大多为广东、福建两省人，其中不少为商人。

另据1876年统计，移民到美国西海岸加利福尼亚的4万华人，几乎全是广东人，珠三角地区的四邑（台山、开平、恩平、新会）人占82%，香山（今中山和珠海）人占7.9%，他们之中也有部分为商人。4年之后，美国记录在案的中国移民达10万人，仍以广东籍人士居多。

因此，在19世纪末之前，这些中国商业移民常被所在国居民称为“闽粤人”或“中国商人”或“华商”，后来才与华工们一起统称为“华侨”或“华人”。

（据《中国经营报》）