曹其镛：民间交流的“推手”

本报记者 严 瑜

商界传奇

眼前是一个很难定义的采访对象。他是华商中的“先锋”人物，改革开放刚开始就进入内地投资；他是教育、文化事业的热心参与者，并因此广受尊重；他是收藏家，无论捐赠还是个人收藏，都引起广泛关注。

然而如今，商场上的硝烟俱往矣。曹其镛，这位“世界纺织大王”的儿子，港龙航空曾经的总经理，香港永新企业有限公司副董事长，发现了自己最该做的事。

图为曹其镛。 赵文庆摄

70岁那年，曹其镛突然忙碌起来，已从商界逐渐隐退的他决定，凭借自己商人的力量，推动亚洲国家尤其是中日之间的民间交流。

开始并不顺利。在他决定开始做这事的2009年，恰逢中日关系非常紧张，很多朋友劝他不要碰这个“烫手山芋”。然而经过一番协调，曹其镛迈出第一步，他向清华大学捐资2000万元，在校园内建设亚洲青年交流中心，让来自亚洲不同国家的学生在这里共同学习、生活。

图为2014年9月，曹其镛（左二）为清华大学亚洲青年交流中心揭牌。 来源：《新清华》

很快，这种形式在中国国内扩张到5所高校，北京大学、复旦大学、上海交通大学、浙江大学先后加入。曹其镛向每所大学都捐资2000万元，如今这些交流中心均已完工。

建交流中心的灵感，来自曹其镛自己在日本留学的经历。1957年他到日本东京大学读书时，日本才宣布投降十几年，与许多国家的关系都不太正常。那时，有一位日本老先生，建了一座“亚洲文化会馆”，让日本学生和留学生同吃同住，增强交流。曹其镛大三时，这座会馆建完，随后两年他住在里面，直到现在，他对这段经历都印象深刻。

与青年交流中心相比，百贤教育基金会的投入更多，高达1.5亿美元。这在国内罕有匹敌，不久前开学的清华大学苏世民书院，总投资3亿美元。

这笔基金的主要用途即“百贤”，每年为100名亚洲学生提供奖学金，这些学生来自16所大学，每个学生一年能获得2.5万美元，足够的资助让他们可以安心读书。为了增强交流，获得资助的学生必须去亚洲其他国家和地区读书。

也许是使命使然，曹其镛对“交流”有着很深的执念。他为这些获奖学金的亚洲学生设立了为期3周的夏令营，每天至少12个小时，大家坐在一起互相交流。“我的想法是让他们多交朋友，哪怕吵架甚至打架都不要紧，互相之间留下些印象。”曹其镛笑言。

做这些使曹其镛感到开心。尽管从商界“退休”已有20年时间，他如今重新把精力集中起来，与女儿以及很多人一道，推动着这份交流的事业前进。“我觉得这是我一生应该做的事。”曹其镛说，7年过去了，他还打算继续做下去。

“退不退休都是没差别的，基本上每个人在这个世界上都是有限的，能够做到自己想做的事，是最幸福的事。”他这样认为。

一份促进“交流”的事业

77岁的曹其镛已是满头银发，跟人说话时总是笑眯眯的，从容淡定。然而他说，如今的成功与坦然，来自过去与父亲共同创业，经历失败的那些日子。

“我算是‘富半代’吧。”曹其镛说。作为家中长子，他与父亲曹光彪相差只有20岁，父亲创业艰难的历程，他经历了其中相当一部分。曹光彪赫赫有名，被认为是改革开放后进入内地投资的第一港商，1978年就开始在内地投资办厂。

1965年，曹其镛留学归来，进入父亲的毛纺厂，从零学起。在大学专修机械的他，此时尚对纺织业一窍不通。那时，香港的纺织业刚起步，后来逐渐开始出口，“第一件出口到英国的毛衣，就是我父亲去推销的”，说起往事他颇为自豪。

“富半代”的艰难岁月

然而，享誉海内外的“世界最大的毛衣生产商”并不是轻易得来的。多年以后，曹其镛仍记得，那些“发不出薪水的日子”“上下波动得厉害的日子”，他跟父亲一起经历过很多。

而如今经常进入“世界最佳航空公司”排名的港龙航空，在曹其镛的记忆中，也是他跟父亲“没有办法才去做”的生意。

上世纪80年代初，中英两国就香港问题谈判，当时香港前途未卜，许多人都很担心未来。在这种情况下，为了香港的稳定与繁荣，曹光彪决定响应中央号召，投资做航空公司，在国家支持下，为香港的繁荣以及回归后的发展做铺垫。“其实我们也很困惑，当时父亲就说，我是开毛纺厂的，怎么可以搞航空呢?”

1985年，港龙航空的成立，一举打破了香港航空业由英资财团垄断的历史。

尽管自谦对航空“一点都不懂”，但1989年，曹其镛还是担任了港龙航空总经理一职。如今，港龙航空的服务网络遍及亚太地区53个航点，每周都有约400个航班飞往中国内地，成为连接香港与大陆之间的重要纽带。

尽管在父亲手下“操总局”，但曹其镛有着自己独特的经商之道。他坦言，自己并不爱简单追随，反之是父亲很多投资计划的“主要反对者”，相比爱尝鲜的父亲，他更为严谨、稳重。

作为最早进入内地投资的香港企业，曹其镛完整见证了改革开放的不易。他甚至坦言，如果完全从商业角度出发，不该那么早就进入大陆投资。

“现在恐怕很难想象，那时候连砌厂房的砖头、水泥以及需要用到的电线、钉子等，都要从国外进口，真的非常困难。”回忆起在内地建的第一家“香洲毛纺厂”，当时的总经理曹其镛依然有很多“苦水”想倒。

但这家工厂一开始就选择了很高的起点，也因此，有着很强的示范效应。曹其镛说，他们采用了完全西式的管理方式，管理人员、技术人员和工人都到澳门的工厂去学习，因为那时内地还没有这样的工厂。甚至，工厂里办第一次酒会时，尚未开幕东西就全部吃光了，因为当时大家都没吃过这些。

尽管在经济效益上并不好，但曹家的做法，极大地鼓舞了香港工商界，激励了不少香港企业进入大陆投资。曹家的投资，也迅速遍及全国，北到黑龙江，南到广东，都有他们的工厂，不少地方如今已经成为当地的市中心。

在“一线”见证中国改革

在这个过程中，曹其镛也不断推动将西方的技术和经营理念引入中国。他回忆说，张家港钢厂的设备是从英国买回来的旧机器，而黑龙江一家有机玻璃厂的生产设备则是从法国买回来的。

与中国改革开放共同成长，也为曹其镛赢得了尊重。而他对教育、文化事业的捐赠和贡献，也让他获得了浙江大学荣誉博士学位。

但曹其镛始终不想突出个人，他希望更多人参与进自己的事业中，赋予其更为长久的生命力。比如，在清华大学设立亚洲青年交流中心时，他拒绝了“曹氏青年研究中心”这个命名提议。而在代表家族向浙江省博物馆捐赠时，他也婉拒了写上自己名字的提议。

已过耄耋之年的曹其镛，回望中国改革开放的几十年时，感触极深。如今他坚定地认为，中国改革开放机遇很好，从最早对国外不了解，国内发展也不成熟，到如今人民生活水平大大改善。“这是不得了的，这些年中国的变化，全世界都没有这个先例”。

图为曹其镛（右）接受本报记者采访。 赵文庆摄

人物链接

反哺之途 赤子之心

赵文庆

现任香港永新企业有限公司副董事长的曹其镛是“毛纺大王”曹光彪的长子，也是2013年第二届世界浙商大会，“功勋浙商奖”的唯一获得者。

曹其镛1939年出生于上海，祖籍浙江宁波，11岁随家移居香港。与父亲17岁就开始经商不同，曹其镛并非商科出身，先后在日本东京大学和美国伊利诺伊大学获得机械工程本科、硕士学位。1965年学成归来后，进入父亲的毛纺厂，协助父亲创建“永新企业有限公司”，从事毛纺及针织等业务。曹其镛1987年任永新企业常务董事，从1996年开始担任永新企业副董事长至今。

改革开放，曹其镛和父亲率先把工厂开到了内地，在珠海投资设立“香洲毛纺厂”（即现在的龙达纺织有限公司）。这也是改革开放后，香港资本家第一次在内地投资建厂。此后，集团在内地参与多项投资项目，涉及纺织、印染、制衣、化工、电子、钢铁、能源、酒店等多个行业。

后来，他与父亲又进军航空业，1985年在香港创办了港龙航空公司。港龙航空的创办为香港航空业揭开新一页，其后更成为一家享誉国际的航空公司。

70岁之后，事业有成的曹其镛开始将更多的精力投入促进亚洲青年交流的教育公益事业上。此外，他还热心中国传统文化。抱着为传承弘扬漆器文化乃至中国历史文化尽绵薄之力的初衷，2012年10月，曹其镛与夫人曹罗碧珍女士将珍藏的161件（组）中国古代珍贵漆器捐赠给浙江省博物馆永久收藏，并举办“曾在曹家”捐赠漆器展。为了与更多的人分享他们的收藏，4年之后，曹其镛夫妇又联合浙江省博物馆举办“仍存曹家”中国古代漆器特展。曹其镛将漆器展定名为“仍存曹家”，寓意为，他只是这些珍贵艺术品的暂时保管者。

曹其镛长期热心支持内地的经济发展和教育等公益事业，从经商到反哺，作为功勋浙商，他实至名归。

历史掌故

仁爱堂：清代南洋中药业的奇迹

周煦钊 李梦瑶

图为位于广东梅州松口镇的围龙屋崇庆第。 来源：新浪网

在广东梅州松口镇，有一处迄今保存着20世纪40年代初建时代风貌的围龙屋崇庆第，被民间称为“古秀阶”。古秀阶其实是1796年创业至今的南洋仁爱堂中药行的其中一任掌柜人。从古秀阶的祖父古石泉少年南下槟城创办家族企业，再到古家后人渐渐淡出仁爱堂的经营，仁爱堂的历史演变就是松口古家的海外创业史，也是清代海外华资企业一路走到今天的罕有案例。

仁爱堂是今天东南亚历史最悠久的中药行，由松口人古石泉于1796年在邻近槟城海岸线的椰脚街创立，在1950年代一度执东南亚中药界操盘叫价的牛耳，是东南亚中药业里一枝独秀的奇迹。

至于古石泉最初的经营规模，有说他是以一根匾担挑着两头竹篓在路边卖药，也有说古石泉所经营的中药店最初是间茅草棚寮。根据古石泉一身单薄下南洋“历寒暑许多，以勤俭渐有蓄积”的记录，上述两个传说可能是人们对古石泉不同人生阶段的回忆。基于古家在19世纪40年代已经有能力在故乡建起大屋，相信这间店到19世纪中叶已达到一定的规模。

仁爱堂最初难以依赖买卖中药材维持生计，有很长期间几乎是一家杂货铺。1845年的旧帐簿上，记录了仁爱堂以二钱二分至四五分的成本买入鸡鸭，转卖出去赚取一二分蝇头小利，一点一滴的积累资金。

还有两件事情一直为东南亚华侨所津津乐道。一是仁爱堂这家华人药铺是马来西亚第一家使用邮局信箱的商行；二是除了买卖商品，仁爱堂还在故乡嘉应州（即现在的梅州）开有行号，接受乡亲委托处理汇款和送信业务。虽然仁爱堂只是在办理药材买卖的同时兼营汇兑，但是对不懂外语的乡亲来说，舍银行繁冗的洋文手续而选择药行代办汇款，说明了老字号在人们心目中比洋人办的银行更接近他们在广东与客家地区的故乡。

上世纪50年代，仁爱堂成为各地药铺纷纷求货的供应商，马来西亚、新加坡的药材价格起落变化也都受到了仁爱堂定价的影响。

仁爱堂能如此辉煌，一方面是凭着战时延续营业以及占有香港联店转口的优势；另一方面是古国耀讲求货真价实和信用换来的。据粗略统计，当时，香港仁爱堂由古国璇掌权，马来西亚金宝也有古宝阶所创、古国亮执掌的仁爱堂，怡保则有仁爱栈，新加坡等地亦都有古氏族人，各树分支互相呼应，因而能将仁爱堂的事业推向高峰。

（来源：《南方日报海外版》）

华商看中国发展

商论语丝

最近几十年来，中国发展与国力增强使海外华侨华人成为最大受益者之一。这不仅体现在华侨华人地位由被人看不起，变为受到钦佩和尊重，更体现在华侨华人在经济上与祖（籍）国一道节节攀升。

——巴西“节能灯大王”、中巴交流协会会长王璟杨

中国30年来的改变，我是一名见证者，也是一名参与者。如今，中国成为全球第二大经济体，色彩斑斓亦非昨日能比。

——美国华裔精英组织“百人会”成员、羽西品牌化妆品创始人靳羽西

华商谈经商之道

商论语丝

一个外国人如果想在别的国家取得成功，做出一番事业，必须先要融入当地社会。融入，首先就是交朋友。中国人在与外国人交往时如果能够发挥与西方截然不同的儒家思想的作用，结果将事半功倍。那些在法国取得成功的华人都是能将中西方精华融会贯通的人。

——中欧经济文化交流协会秘书长、法国忠兴集团董事长吴忠

我们华商要转变过去单纯的进出口贸易方式，大胆投资办厂，这是华商走出经济困境的出路。当前在巴西投资办厂正逢其时，有潜力有市场，更有前途。只有开办实体经济，利用巴西本地资源、人力和市场，才能有效规避美元汇率上涨造成的影响，开创华商经济的新局。

——巴西江苏同乡总会常务副会长、圣天使公司董事长孙月

商机商讯

“侨梦苑”携手华侨华人专业协会

日前，在第七届海外华侨华人专业协会会长联席会期间，63家海外华侨华人专业协会分别与中国13个“侨梦苑”签订了103个战略合作协议。中国国务院侨办主任裘援平出席签约仪式。

国务院侨办副主任王晓萍表示，13家“侨梦苑”与海外重点华侨华人专业社团通过签署战略协议，搭建起了协同发展网络，全球华侨华人专业社团之间的良性互动网络也得到进一步加强。当前，华侨华人专业人士仍然是中国引进海外高端人才的主体。

（据中新社电）

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