商界传奇

祁 岳：
愿建广厦千万间

本报记者 **严 瑜**

如果你有机会去到澳大利亚悉尼最大的卫星城市帕拉马塔，城市中心最高的一座大厦一定会引起你的注意。你或许不会想到，建起这座大厦的是一位华人女性。她叫祁岳，是澳大利亚本土最大华人房地产公司B1集团的董事长。

记者见到她时，一头红棕色的卷发，一身纹着金色花饰的黑色连衣裙，衬得这位女华商优雅又不失干练。如今的她，事业成功，光彩照人。而20多年前，刚刚来到澳大利亚的她，只是一个负债留学的穷学生。让这个巨大而美丽的蜕变最终完成的，是她坚持多年的一个关于家的梦想，更是她始终没有放弃的努力与拼搏。

图为祁岳。 资料图片

高楼背后的华人安居梦

“刚到澳大利亚留学时，我住在一间木板房里，因为没钱交房租，所以只能在房间过道上搭一块很窄的木板当床，睡在上面一翻身就会掉下来。”祁岳说，就是从那时起，一个梦想在她的心里悄悄生根——未来，要给自己一个舒适温暖的家，也要为许多同样来到这里打拼的移民建起座座高楼，让他们安居。

2013年4月9日，当一栋107米高、28层的高楼在悉尼帕拉马塔拔地而起，作为这栋楼的拥有者，祁岳感慨万千。从有梦到圆梦，她用了24年的时间。

如今的祁岳常常笑声爽朗，说起往事，无论是顺境还是逆境，都云淡风轻。然而，她走向成功的道路其实遍布荆棘。

仅仅是这个让祁岳颇为骄傲的当地最高大厦项目，从买下地皮到正式动工，就经历了漫长的3年。2007年，就在祁岳相中并买下帕拉马塔市中心一栋2层商业旧楼后不久，金融危机席卷而来，重创当地房地产市场。“死气沉沉，没有一点活力。”祁岳至今依然记得当时的举步维艰。更为雪上加霜的是，因为认为祁岳的团队缺乏建设高层楼房的经验，以及对于华商的固有偏见，当地银行拒绝提供贷款。

摆在祁岳面前的似乎是一个绝境。可这个性格果敢、坚持梦想的北京女子没有就此妥协。市场不好，那就打磨方案，静待时机。于是，祁岳利用等待市场转暖的时间，根据行情对楼宇规划进行调整，增加商业楼层，住宅则由最初计划的大户型调整为中小户型，并在房间设计上更加人性化。在确定了主要目标买家是本土华人之后，细心的祁岳在细节上做起文章。“比如考虑到华人习惯炒菜，我们就将油烟管道设计为通往室外。又如根据华人的喜好，我们将户型设计为方方正正的，而非圆形或弧形的。”

2010年，大厦建设终于开始推进。祁岳明白，要赢得银行与市场信任，别无他法，唯有质量过硬。设计、用料、施工、管理……每一个环节，她都严格把关，毫不松懈。“任何事情都要做到最好。”祁岳说，正如公司名称“B1”的谐音，“必为第一”是她经商最为坚守的信条。最终，在这个楼盘开盘的前三个月，祁岳就卖出70%的住宅。

如今，祁岳在澳大利亚不少城市建起越来越多的楼房，当初梦想的种子早已开花结果。而更让她自豪的是，只要听说是B1公司的项目，当地银行给出的估价总是比其他相同地段的项目更高，楼盘一出买家就争相购买的场面更是常常出现。“这是对我们品牌的肯定。”祁岳骄傲地说。

撞了南墙，就穿墙而过

一身厚重的工作服，一顶安全帽，一双平底鞋，这是祁岳平日里最常见的装束。“在澳大利亚，我几乎没有机会穿高跟鞋和裙子，因为随时都要准备上工地。”和记者聊起平常的工作状态，性格豪爽的祁岳有些不好意思地轻轻拉了拉身上的连衣裙，笑说自己其实有些不习惯。

“设计师、工程师、建筑工人，甚至包括我们的经理，都是男性。”作为工地上为数不多的女性，祁岳需要面对的不只是层出不穷的工作难题，还有质疑。“人家觉得，你一个女人在工地上跑来跑去，到底行不行。”

作为“行动派”，祁岳选择用事实给出最有力的回应。每天7时，工地开工，而她也会准时出现。应对与建筑公司、政府、设计师、工会、邻居等方方面面的大小事宜，祁岳总是带着团队亲力亲为。这样的状态常常持续到晚上八九点。“每天都会有很多事情发生，但我的个性就是认准了就往前走，撞了南墙也不回头，还得穿过这堵墙。”祁岳说，这种性格或许与自己从小在北京的部队大院长大有关，军人的坚毅在自己身上留下了深刻的烙印。

事实上，如今的淡定与坚强更多的还是来自初到异乡时经历的磨砺与锻造。祁岳还记得刚到澳大利亚的前半年，借钱来留学的她，搭乘公交时常常提前一站下车，只为省下20分澳元的车费，为此甚至“走破了旅游鞋的鞋底”。

而在进入房地产行业之前，在餐饮、贸易等多个行业的打拼，更让祁岳不再惧怕吃苦。

“我的第一桶金是在一家餐厅赚到的。”为了偿还学费，祁岳曾经孤身一人跑到昆士兰州汉密尔顿岛的一家餐馆打工，一边干活一边学习管理经验，并用在这里积攒的4万澳元买下布里斯班一家餐厅的一半股权。“那会儿就想试试能不能自己做老板。”当时年仅25岁的祁岳没有顾虑太多，凭着一股闯劲儿勇敢地迈出创业的第一步。

在此后很长的一段时间里，祁岳几乎每天都见不着太阳，因为“从早上开门到晚上关门都待在餐厅里”。为了节省开支，从接待顾客到洗菜帮厨，从擦洗玻璃到打扫厕所，祁岳这个老板娘什么都做。甚至在午餐结束到准备晚餐之间的两个小时间隙，她还向餐厅的厨师学着做春卷、包馄饨，“尽量节约每一分钱”。

“和打工不同，做老板就得把所有的事情都想周全。不管生意好不好，每天都处在高度紧张的状态之中。”如今再谈起那段艰难起步的日子，祁岳却充满感激。她说，正是那番又拼体力又拼脑力的锤炼，让她之后无论从事什么工作都始终坚信，只要努力，“再大的困难都能过得去”。

为多元文化融合而努力

今年年初，祁岳获得“新州州长多元文化奖”，这是澳大利亚新南威尔士州政府表彰对当地多元文化社会建设作出贡献者的最高奖项。作为上台领奖的唯一一名华人，祁岳时隔近半年再和记者聊起此事，骄傲之情依然溢于言表，甚至比谈到自己的事业成功更为高兴。

自从经商以来，支持当地社区多元文化发展一直是祁岳颇为上心的事。“我们不光要在当地建楼做生意，更重要的是为当地的就业、经济发展和中澳两国的交流出力。”于是，工作之余，祁岳大部分时间都在与当地政府打交道。讨论社区规划、支持基础设施建设、参与公共建筑设计……祁岳利用自己的专业优势，为当地的发展贡献着来自华人的力量，也让华人的声音、华人的文化获得更多的重视。

在最初规划帕拉马塔第一高楼项目时，祁岳发现，虽然附近华人聚集，可是中国商铺分布零散，没有形成一条集中的唐人街。为此，在和政府商议后，她将大楼底层商业办公区域专门设计为“中国区”，引入中医馆、中餐馆、中国礼品店等商铺，并在过道上挂满大红灯笼，使这里充盈着浓郁的中国文化气息，也让当地有了名副其实的“唐人街”。

最近，祁岳又在忙着开发悉尼大学、麦考瑞大学等高校附近的住宅型房地产项目。不同于以往常做的华人聚集地区的项目，祁岳这次选择的是白人集中的高档小区。如何保留当地原有的白领小资的生活理念，又满足主要客户群体华人的入住需求，祁岳坦言这“第一次尝试并不容易”。

融合多元文化，这又一次成为祁岳选择的解决办法和设计之道。在计划建成的高档洋楼和联排别墅中，祁岳纳入外国人和华人都喜欢的一些设计风格，例如大型的衣柜、带有浴缸的卫生间等。而在设计厨房时，她将橱柜由之前的全封闭式改为半封闭半开放式。“华人常用油盐加醋等调料，需要封闭的柜子，而外国人则喜欢在开放的空间摆放一些装饰品。”说起不同文化之间的异同，现在的祁岳已是头头是道。

当初躺在过道木板上的那个女孩或许不会想到，多年之后，她真的可以凭借努力，给自己和同在异乡的同胞建起一个个温暖的住所。而如今，一座座矗立在澳大利亚街头的建筑正是祁岳不懈拼搏、走向成功的最好见证。

图为祁岳（左）接受本报记者采访。 **刘林卿**摄

人物链接

必为第一 勇于拼搏

刘林卿

祁岳，是澳大利亚华商的杰出代表，也是勇于拼搏的追梦人。

祁岳出生于北京，1989年大学毕业后，她追随当时的“留学潮”，自费赴澳大利亚布里斯班留学，学习旅游专业。之后，她半工半读，从餐饮行业做起，开启自己在异乡的创业历程。她曾先后从事餐饮、贸易、旅游、矿业等多个行业，并于 2002年正式进入当地房地产行业，创建B1集团。

2013年4月，B1集团在悉尼帕拉马塔建造了集商业、办公和住宅三用的当地第一高楼B1 Tower大厦。时任澳大利亚新州州长奥法雷尔参加大厦落成盛典，并对祁岳及B1集团为当地城市发展所做的贡献表示赞扬。此后，B1集团还开发了埃平(Epping)项目、B1广场(B1 Square)等多个项目，为当地建设多座地标建筑。此外，B1集团与中国的“豪宅之父”世茂集团合作在厄斯金内威尔开发的第二期项目也马上要开盘，而首期已经售罄。

目前，B1集团在澳大利亚开发的房地产项目规模已达35亿元人民币，在开放量、开发建筑规模等方面成为澳大利亚本土最大的华人房地产开发公司。

除担任澳大利亚B1集团董事长外，祁岳还担任世界侨商会副监事长、澳大利亚华人公益金信托人和澳大利亚中国和平统一促进会名誉会长等职。她积极致力于当地公益慈善事业和澳中文化交流。

2003年，祁岳高票当选澳大利亚中国留学生联谊会名誉主席，开设免费的中国留学生热线服务电话，为在澳大利亚留学的新老中国留学生解决生活和学习中的困难。此外，她还多次资助澳大利亚派往中国的免费眼科手术医疗队——光明之行，为中国贫困地区的白内障患者免费做手术，已达13年之久。同时，B1集团长期资助澳大利亚华文学校，至今已经7年，还曾举办“海丝青年大使”活动，带领澳大利亚孩子走访海上丝绸之路沿线地区，让他们感受澳中两国之间的文化和经贸交流，为澳中关系筑建坚实桥梁。

华商看中国发展

中国已成为当今世界举足轻重的大国，创造了无数人间奇迹，让侨胞深感骄傲。中法关系行稳致远，是侨胞生存发展的基础和保障。随着中法关系发展，法国和谐侨社的建设在加强，弘扬中华文化的渠道在拓宽，维权的意识和能力在提高，年轻一代不断成长。

——法国华侨华人会主席池万升

新中国成立67年来，克服重重难关，实现了国家建设和人民生活的大发展。尤其是改革开放至今，经济建设取得了前所未有的进展，GDP总值已经超越日本。而今正在朝着更为理想的目标迈进。

——日本东京华侨总会会长林斯福

商论语丝

政通、商通、民通，则万事通。商会应努力打造中国企业与当地政界和谐共进、精准发力的新型政商关系，营造中国企业与印尼工商界同进同退、合作共赢的全面商务合作伙伴关系，建设中国企业与印尼民众相互支持、相互依赖的民企社会关系，为在印尼谋求发展的中国企业建设可以依靠、信赖的平台。

——印度尼西亚广东总商会会长古少明

目前商业环境充满变化，为商业转型带来诸多不确定因素，但同时也为商家转型升级提供了更大的空间。总商会的目标是团结商家，创造财富，回馈社会，希望通过商团的共同努力，全面提升商家的生产力与竞争力。

——新加坡中华总商会会长蔡其生

华商谈经商之道

历史掌故

早期泉州华商回报家国

■ 陈东有

图为泉州归侨所建的番仔楼。 **资料图片**

泉州是中国著名侨乡。旅外侨胞有600多万人，分布在世界90多个国家和地区，归侨、侨眷310多万人。早期出国的泉籍侨胞在异域筚路蓝缕，胼手胝足，谋求发展，为当地的开发和建设做出极大的贡献。然而亲情和乡谊是游子与家乡之间割不断的脐带。晋江的《蔡氏族谱》就提到明嘉靖年间出洋经商的人是如何思念家乡、不忘兄弟、回报同宗。鸦片战争之后，由于出国人数大增，海外华商人数增多，泉州华商与祖国、故乡、家族的关系更为密切，回报的特征也就越加明显。

明末清初时的“汇”寄钱款，不像现在这么方便，主要是托回家乡的亲朋好友捎带，所以汇款十分困难。鸦片战争后，华侨华商增多，侨眷也多了。19世纪五六十年代，华侨华商纷纷把积攒的钱银托交相识的归侨带回。有的人见此事既是为华侨解难，也可得到手续费，于是专门做起此事，并顺便做点诸如贩卖土特产的商业，这便是“水客”。当时整个福建省，泉州晋江的侨汇最多，“水客”也难以满足广大华侨华商汇寄银款的需求。1871年，晋江安海的郑氏两兄弟创办了第一家专为华侨邮信汇款服务的“批馆”。1877年，永春人黄日兴在厦门又开设了一家民信局。此后，又有二三十家兼营侨批业的民信局、侨栈、汇庄、商号开展营业。1896年，大清邮政局成立，在全国各地遍设邮局，把民营信局纳入管辖，加上轮船的使用，侨信、侨汇方便多了，也快多了。

除了侨汇，还有大量泉州籍华商回报家乡和国家的捐赠事迹。在大量的近现代泉州海外华商的捐赠事迹中，许多华商将钱财投入到教育事业之中。其中，几乎把自己的全部财物都贡献给家乡教育事业的华商第一人是陈嘉庚先生。根据他的《南侨回忆录》提供的资料计算，自1904年至1931年前后的28年中，他共赚1967万元，共支出1331万元。没有陈嘉庚，就没有集美学村和厦门大学。陈嘉庚先生全力以赴办学校的精神也带动了许多华商纷纷捐资助教，资助教育的费用在华商捐赠项目中占的比率最大，不仅与华商们重视家乡教育的观念有关，也与陈嘉庚先生的光辉榜样有关。

除了上述华商，还有更多捐款华商不记姓名，由华商团体收集后派专门负责人交给有关部门。而且，对国内救济、建设的需求，不分泉州、温州，也不论南方北方，一律慷慨捐赈，为近代侨乡乃至国家发展做出了突出的贡献。 （来源：**《华侨华人历史研究》**）

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