责编：严 瑜 邮箱：guojihwb@126.com

张 博：为祖国发展探路的“飞行员”

本报记者 **严 瑜**

图为张博。 周丹丹摄

商界传奇

9月24日下午3时左右，伴随巨大的轰鸣声，一架机身印着“中国首次环球飞行”大字的单引擎螺旋桨飞机降落在北京首都国际机场。“60后”机长张博走出飞机，和过去49天里的每一次降落一样，他做的第一件事是高举手臂挥舞五星红旗。

8月7日，张博正是从这里出发，开始挑战以中国为起降点的首次环球飞行。飞越4万多公里，途径23个国家44个起降点，最终他圆梦而归。

你或许不会相信，这位已经年过半百的飞行员并非科班出身，甚至在两年前心生“环飞梦”时他还不会开飞机。他更为人所知的身份是美国通用航空公司董事长、中国侨商投资企业协会常务理事。凭借惊人的胆魄和坚韧的毅力，这位华商以飞行员的独特身份，一路西行，不仅实现环球飞行的梦想，更为中国探寻通用航空发展的无限机遇和“一带一路”战略推进的美好前景。

知天命之年的“环飞梦”

2014年夏天，一个念头闯进张博的脑海：完成一次属于中国的环球飞行。

根据世界环飞组织的定义，一次完整的环球飞行是指飞机从某地起飞，回到该地，航线绕地球一周，由同一位飞行员完成所有的航程，在整个过程中使用同一架飞机，总航程超过南北回归线长度。遗憾的是，在人类已经完成的350多次轻型飞机环球飞行中，还没有一次以中国为起降点的飞行记录。

张博想做的，就是填补这个空白。然而，在几乎所有人看来，他的这个想法极其疯狂。此时的他已年过半百，是一名在中美两国拥有多家企业的成功商人，但关于驾驶飞机，却是一个经验值为零的门外汉。

“我想挑战自我，看看自己的极限到底有多大，更想实现中国首次环球飞行的梦想。”两年之后，成功圆梦的张博身着挺拔的机长制服，向记者侃侃而谈自己在知天命之年却不听天由命的执著，言语之间是毫不掩饰的自信与坚定。

正是这份自始至终的坚定，让张博做到了在旁人看来几乎不可能的事情。从完全不得要领到考取私用飞行员执照，他只用了短短58天的时间。在这58天中，他重返母校美国伊利诺伊大学知名的航空学院学习。英语并非母语的他需要“啃下”飞机构造、流体力学、高空病理、无线通讯、航空气象等多个专业的艰深理论，还要通过笔试、单飞、口试、上机应急操作等层层考核。

追梦的迫切让张博迸发出完全不输于年轻人的冲劲。“白天只要是能飞行的时间，我都在练习飞行，不能飞的时候，我就看书。”那一阵子，张博每天的睡眠时间只有3个小时。最终，他以所有考试一次性通过的纪录，成为航空学院建立70年来用时最短获得执照的学员。

此后的两年，选择机型、组建团队、训练飞行能力、制定环飞计划……这些前期准备几乎占据了张博所有的时间和精力。而这一切，在他独自驾驶飞机冲上云霄的那一瞬间，都变得微不足道。

当被问到环球飞行途中的难忘经历，张博摇摇头说，太多了，根本说不完。穿越北极圈时应对不稳定风向的艰难，在美国阿拉斯加朱诺国际机场挑战高山区短距离下降的惊心动魄，在冰岛雷克雅未克降落时遭遇主起落架右轮爆胎的生死一线……预期之中与意料之外的惊险，他都体验了一把。

“可以说我们用了七七四十九天，渡过了九九八十一难。”张博笑着说，即便这样，放弃的念头从未在他心中出现过。“既然飞了，那么只要活着就要飞完。”

图为张博（右）接受本报记者采访。 周丹丹摄

中国通用航空的先行者

“过两天我就要回美国了，这两年为了准备环球飞行，都没怎么管理公司的事。”和记者聊起接下来的行程，张博笑着搓了搓手说，这次回去有不少事儿想做。

其实，对于张博而言，用整整两年时间筹备完成这次环球飞行，不仅是为圆自己的梦想，还是一次身临其境的检验——他要亲自走一圈看一看，在中国发展通用航空究竟可不可行。

早在两三年前，张博收到一份投资建议报告，罗列了未来几年可以考虑的中国几大投资领域，通用航空正是其中之一，这让张博眼前一亮。

常年往返中美之间，张博敏锐地意识到，这是一个巨大的机遇。“美国的通用航空非常发达，2015年就有1500亿美元的市场，相当于1万多亿元人民币，占到中国总GDP的近2%，如果一个单独行业能够为总GDP贡献2%，那可是不得了的事。”张博做出一个大胆的预测，具有较长产业链的通用航空行业将是未来中国经济腾飞的一个重要增长点，而他则希望成为引领中国通用航空起步发展的赶潮儿。

2014年，张博通过资本运作，成功兼并美国通用航空公司，正式涉足通航领域。而多年的经商经验让他坚信，专业的人做专业的事。“尤其是作为一个企业的决策者，如果不懂，就很难做出决策。”如何参与并推动中国通航发展？得到答案的最好途径，就是亲自试飞。

于是，张博精心设计飞行线路，他驾驶的单引擎螺旋桨飞机从北京首都国际机场起飞，从东北跨出国门，环球一圈之后再从西北回到祖国，成为第一架横跨中国大陆的通航飞机。途中，他降落的国内机场几乎涵盖所有类型，既有大型国际机场，也有一些省会机场，既有中国最早的通航机场，也有军民两用机场。这让他对中国的通用航空基础有了更加直接真切的了解。

一路飞行，张博看到的是一个刚刚起步的中国通航行业，也是一个充满机会和潜力的巨大市场。“目前美国有2万多个通航机场，中国只有几十个；美国有近10几万架通航飞机，中国只有不到2000架；美国有60万名通航飞行员，中国只有1000多名。”在这个机敏的商人眼中，数据的差距意味的是无限发展空间。

让张博更为兴奋的是来自中国政府的积极信号。就在他开始环球飞行的前几个月，国务院办公厅印发了《关于促进通用航空业发展的指导意见》。“这非常振奋人心！”张博说，而自己驾驶的通航飞机能够在北京首都国际机场一天中最繁忙的时刻，完成环球飞行的最后一次降落，更让他相信，在中国发展通用航空将得到越来越多的重视与支持。

对于回到中国投资通用航空的想法，如今的张博更加坚定，也更有底气。他说，回到美国之后，他将从培养通航飞行员语言能力、推动中美之间包机服务等业务做起，先在美国组建成熟的运营团队，一旦找到时机，就引入中国。

“我希望通过这次环球飞行，让中国社会对于通航有更多了解，也相信飞行是一件大家都能做到的事情。”张博充满憧憬地说，也许有一天，在中国通用航空会和汽车一样成为大家熟悉的出行方式，而他愿意成为那个先行者和探路人。

古丝绸之路的空中视角

张博的这次环球飞行，探寻的不只是中国通用航空的发展之路。

在飞机垂直尾翼最为醒目的位置，印着首届丝绸之路国际文化博览会的会标。“我是文博会的宣传大使，宣传‘一带一路’是我的责任。”张博自豪地告诉记者，这次飞行，他特意选择将古丝绸之路作为航线的一部分，首次从空中全程俯瞰这条曾经联通中西、如今重焕生机的文化交流之路。

“既然要宣传丝绸之路，就一定要飞跃丝路上空。”为此，张博甚至在9月初辗转日内瓦、罗马尼亚、雅典等多个城市，绞尽脑汁尝试多条航线，只为能够找到机会进入当时刚刚遭遇军事政变正在实行军管的土耳其。

这样的坚持没有让张博失望，独一无二的空中视角让他对丝绸之路有了更加深入的了解，也成为中国“一带一路”战略更加坚定的支持者。

一路向西，连绵的高山和无垠的沙漠带来张博巨大的视觉冲击。“这些艰苦贫瘠的地区需要中国带来的发展契机和交流平台。”而让他惊讶的是，在哈斯克斯坦等国家，市面流通的货币除了当地的卢布，还有人民币。“在一个主权国家，可以使用中国的货币，你想中国对它们的经济影响有多大！”张博感慨，不仅如此，当地民众几乎关心所有和中国相关的事。甚至他和同行团队走在哈萨克斯坦的街头，还有当地人拿着手机，指着网站上关于他们环球飞行的报道，和他们热情地打招呼。

“随着经济社会的发展，中国的国际影响力越来越大，发展的机遇也越来越多。”这让张博由衷地为自己的祖国感到骄傲。

更加触动张博的是沿线同胞的热情。每到一个降落地点，总有当地的华侨华人闻讯前来，早早守候在机场迎接。在境外的第一站俄罗斯海参崴，有华侨华人甚至专门从莫斯科赶来等候张博。在葡萄牙里斯本，张博比原计划晚了近8个小时到达，却依然见到始终没有离去的同胞。

“走出国门就会更加深爱祖籍国，也更能感受华侨华人的力量。”在张博看来，这群同胞和自己一样，是中国“一带一路”战略最好的宣传力量，也是尽己所能在海外积极布局，从而推动“一带一路”走出去的最前沿的排头兵。

“像我们这样的海外华商，既有了解住宅国的优势，又有根在祖籍国的优势，本身就拥有两个天地，更应该发挥桥梁的作用，为中国多做一些事。”回顾过去的两年，那段为了梦想、为了事业、为了祖国义无反顾只做一件事的时光，张博毫不犹豫地说：“很值得！”

华商看中国发展

回到故乡那天是我毕生难忘的日子，让我明白无论离开故土多久多远，我对它的感情依旧如绿叶对根的情谊般根深蒂固，牢不可摧。

——澳中集团发展有限公司董事局主席周光明

过去，华商在中国扮演着引进资金、技术的角色；如今中国发展到了一定阶段，华商也要从中国引资，促进所在国发展。华商在中国和所在国发展中可以起到桥梁的作用。这是挑战，也是机遇。

——印尼力宝集团董事局主席李文正

中国在经济持续20多年高速增长的基础上，十分重视基础设施、交通等方面建设和投资环境的改善。

——印尼大江集团名誉董事长陈大江

商论语丝

一个企业家要有长远的眼光，眼下可能是赔钱的项目，但从长远看，则可能是赚大钱的项目。做生意要善变，不断调整经营策略，至于怎么变，取决于市场需求。

——菲律宾航空公司董事长陈永裁

企业文化非常重要，是我们的“指南针”。不要走错路，诚实守信、态度积极、持续改进、勇于创新，这就是我们的企业文化。

——印尼金光集团农业食品部总裁黄荣年

经济是一个周而复始的循环，在同一时期，总有“高点”业务与“低点”业务。多元化的好处在于，永远可以有机会逢低买进，逢高观望。

——印尼华联企业有限公司执行主席李棕

华商谈经商之道

历史掌故

早期海外华商经贸网络的发展

庄国土

海外华商经贸网络的发展始于宋元时代，到15世纪初基本形成，在17世纪至18世纪经历扩张和发展而达到顶峰，从而形成一个以中国市场为中心，遍及北起日本、中国大陆沿海地区、台湾，囊括东南亚地区的东亚、东南亚商贸网络。

宋元时期活跃的海上私商贸易，尤其是福建海外私商贸易是海外华商网络出现的前提与动力之一。在宋元时期活跃的海上私商贸易及形成雏型的经贸网络，经历了明代初期和中期政府海禁政策和民间反海禁的冲突与对抗，这一雏型商贸网络遭到明朝政府的压制与破坏，转入隐蔽和调整时期。华商经贸活动表现为走私贸易与海寇巢外。到明隆庆元年(1567)海禁开放以后，华商海外贸易网络得以重建，巢外海盗、走私商归位为合法商人。

明代后期中央政府对东南沿海商贾的压制无力，西洋人带来的巨大商机使华商海外贸易得到前所未有的飞跃发展。这种发展不但表现在华商贸易网络的复兴和扩大，奠定了此后200年华商网络的基本活动范围，而且表现在华商历史上第一次、而且是最后一次能以武装海商集团的身份从事东亚、东南亚区域的经贸活动，这就是明末清初郑氏家族的海上“华商帝国”。抑或可说，郑氏家族时代是华商经贸网络史上最辉煌的一页。郑氏家族的覆灭并未使华商经贸网络瓦解，而是使经贸网络以另一种形式存活与发展，即从占主导强势地位的武装海商网络转为无所不在的渗透服务型华商网络。

图为郑成功雕塑，郑氏家族时代是华商经贸网络史上的辉煌一页。

资料图片

17世纪后期到19世纪前期，在东西方经济交流大发展与东南亚开发的背景下，华商网络从东南亚沿海扩展到内地，由贸易扩展到商品生产与加工。与华商网络运作相关的是大规模的移民。华人移民是华商网络扩展的内在需要，也在网络范围内服务于华商经贸扩张。因此可以说，18世纪到19世纪前期是华商经贸网络发展的高峰。华商网络与华人移民相结合，使中国人某种程度主导了东亚、东南亚的经贸活动。

西方工业革命后创造了巨大生产力，拉大了华商与西方殖民者的经济实力差距，而鸦片战争的爆发又使东亚的经济中心——中国的市场不再主要由华商垄断，同时，东南亚的欧洲殖民统治由沿海推进到内陆，这些因素使华商网络原来赖以存在的基础受到很大的威胁。华商网络为了生存，不得不进入新一轮的调整时期。组织上的调整主要是迅速地当地化，即华人社会逐渐融入当地社会。

大体而言，19世纪中叶到20世纪中叶是海外华商网络的大调整时期。经济调整主要是产业导向和经济组织上重新整合。向现代产业渗透（种植业，尤其是橡胶与凤梨、矿业、船运、金融），同时固守零售业阵地。在较长的一段时间内，华商与中国经贸网络基本中断，直到中国改革开放以后，中国大陆沿海地区才又成为海外华商网络的有机组成部分。 （来源：《厦门大学学报》）

商机商讯

“侨二代”赴深圳考察

日前，“侨青·海归家族企业传承研修班”成员一行10余人走进深圳市南山区，考察投资环境，寻觅创业商机。南山区向侨界“侨二代”们发出了诚挚的邀请，欢迎他们到南山创新创业。据悉，“侨青·海归家族企业传承研修班”是深圳市委统战部、市侨办、市侨联进一步落实中央、省、市统战工作会议精神及中央群团工作会议精神，专门为侨界青年和海归企业家打造的一个资源交流、信息共享平台。成员主要包括市侨青委以及各海归组织中的青年才俊，虽然他们的父辈大多是有实力的企业家，但“侨二代”普遍倾向于自主创业，从事的行业涉及金融、传媒、房地产、制造、互联网等众多领域。 （据中国侨网电）

“侨客会”吸引侨商返闽创业

在侨乡福建福清市城区，刚开业不久的“侨客会”引人注目。这家面积500余平方米的众创空间，主要为福清籍回乡创业的侨商提供项目对接、融资对接和创业辅导培训。据福建省有关部门统计，截至10月29日，在福建专为侨商订制的众创空间“侨梦苑”，已有中国东盟海产品研究院、中国东盟海产品产业基地等入驻项目获得国侨办授牌，并成功引进多个侨资项目。 （据中新社电）

图为福建福清举办『侨客会』。来源：中新社