

厄瓜多尔华商：

我在拉美赤道国“淘金”

本报记者 严瑜

商界传奇

说起厄瓜多尔，你会想起什么？娇艳的玫瑰、可口的香蕉、鲜美的大虾……正是在这个赤道横贯、物产丰富的拉美国家，一群勤劳、能干的华商不远万里来此寻找商机，挖掘财富。

“来到厄瓜多尔，这大概是我人生中一个最大的转折点。”来厄经商20年的楼伟明这样对本报记者说。他还记得，20年前他刚来时，因为距离中国遥远，这里除了一些经营餐饮的老一代广东华侨之外，华人面孔寥寥无几。而如今，身边的同胞越来越多。敢于拼闯的华商在这里立足、谋生，在机遇与挑战中创造属于他们的精彩故事。

“来到厄瓜多尔，是一种缘分，也是一个机遇。”年过半百的楼伟明带着浓郁的浙江口音，聊起当年为何从德国转战厄瓜多尔经商，他简单的言语中透着一丝甜蜜。1994年，一次旅行途中，楼伟明结识了来自厄瓜多尔的华人妻子，由此与这个南太平洋东岸的拉美“赤道国”结缘。

1996年，楼伟明随妻子移居厄瓜多尔，成为最早一批来此从事进出口贸易的华商。虽然这个陌生的国度给楼伟明留下的第一印象是“不太好”，很多地方都显得破旧脏乱，但目光敏锐的他很快发现，这里有商人最为看重的市场潜力和无限商机。

“了解市场之后，我马上就启动了生意，主要是将浙江生产的旅游鞋进口到这里来卖。”楼伟明回忆，当时厄瓜多尔本国工业基础几乎为零，没有什么竞争，又有熟悉当地情况的妻子帮助，最初近10年的生意比较顺利，他在这里也逐渐站稳了脚跟。渐渐的，来到厄瓜多尔生活发展的华商越来越多。2006年，当陈吓弟、王寅龙等新一波华商来到厄瓜多尔时，这里的华侨华人已小有规模，等待他们的是一个更为成熟也更具挑战的商业环境。

陈吓弟的第一站是厄瓜多尔第一大城市瓜亚基尔。初来乍到，这个骨子里充满闯劲的福建小伙子盘下一间35平方米的店铺，和大部分华商一样开了一家百货零售店。

经过多年打拼，华商已经成为厄瓜多尔一个重要的商业群体。他们将价廉物美、品种丰富的中国商品源源不断地输入当地市场，也在这里为自己争得一席之地。

“勤劳和喜欢思考是华商最大的特点。”在王寅龙看来，这是华商能够在厄瓜多尔立足的成功秘籍。“失败了，出了问题，我们会‘走心’，会反思和总结。”

王寅龙自己就是如此。当初引入汉斯啤酒失败之后，他选择的不是气馁，而是花了整整8个月的时间“走市场”。“就是到当地的市场不停地走，不停地看，不停地想，哪些可以做，哪些不可以做，从中找到商机。”最终，他发现了手机这块进口市场的空白，由此打开了自己的生意局面。

最近一两年，不少厄瓜多尔华商同样在思考自己的新出路。“这可能是我来厄瓜多尔20年碰到的经济最差的一年。”作为当地华商中的“老人”，楼伟明道出其中的缘由。原来，受到去年国际油价大幅下跌、今年上半年大地震等多重打击，厄瓜多尔国内经济一落千丈，大部分从事进出口贸易的华商也由此面临严峻的考验。

“经济差了，当地老百姓的购买力就随之下降了。”陈吓弟坦言，自己的生意就受到“非常大的影响”，收入减少了1/3。

楼伟明和身边的华商朋友同样处境艰难。“过去，一条货柜的货物20天就可以卖完，能赚10万美元，现在只能赚5万、3万，有的甚至两个月都卖不完，几乎赚不到

说起厄瓜多尔，许多华商早已将这片见证了他们笑与泪的土地视为自己的第二故乡。无论是把握机遇，还是克服挑战，他们总是信心满满。就如楼伟明所说：“坚持，只要坚持住，一切都会好起来。”

王寅龙也十分看好厄瓜多尔未来的发展。尤其是前不久中国国家主席习近平首次访厄，带动国际投资的进入，王寅龙向记者连连感慨：“真是商机无限！”



图为陈吓弟（左）在他的华文学校。

如今，事业越做越大，华商们在当地社会也更加活跃。作为厄瓜多尔中国华人华侨总商会会长，楼伟明经常代表商协会会员与当地的海关总署、执法机构等部门沟通交流，维护华商的合法权益。同时，他们也不忘反哺当地，与主流社会建立更加密切的联系。

就在今年上半年厄瓜多尔大地震发生后的第二天，许多华商自发组织起来，采购了大量的水、面包、罐头等食物和

跨过融入的门槛

“语言是最大的障碍。”陈吓弟说，刚来时，白天做生意，晚上的时间全都用来学习当地的官方语言西班牙语。“好多卷舌音，只能当地人说一句，我就用中文把大致的发音记下来，回去死记硬背。”和本报记者聊起当初磕磕绊绊学习西语的经历，陈吓弟不禁莞尔。

和陈吓弟一样，对于大部分厄瓜多尔华商来说，漂洋过海，远赴异乡，无论是语言还是心理，融入是必须跨过的门槛。王寅龙刚到厄瓜多尔的大半年同样充满艰辛。最初，王寅龙想把家乡哈尔滨知名的汉斯啤酒引进厄瓜多尔。为此，他在当地投资了一个啤酒广场，甚至不远万里从哈尔滨引进酿制啤酒的设备。然而，啤酒广场开业没多久就生意萧条。原来，当地民众虽然喜爱啤酒，但却往往只认准常喝的一个品种。

“东西不合口味，再好也没法吸引顾客。”近70万美元的投入打了水漂，王寅龙在痛定思痛之后渐渐领悟到在厄瓜多尔的经商之道，“用中国人的思维和当地人做生意是很难取得成功的，只有融入当地社会，了解市场和民众的文化性格，才能取胜。”

危机中找寻出路

钱。”算起这笔账，楼伟明显得有些无奈。

不过，这群历经风雨的华商并未坐以待毙。大家一边控制进口商品的数量，防止积压，另一边则积极探索更多的经商可能。

最近，陈吓弟就在和朋友们商量，打算利用当地丰富的农产品、海产品资源，就地取材，发展新的商业项目。“比如开一些农场，养虾或是种香蕉等当地的水果、植物，然后出口到中国去卖，这是一个很好的方向。”

“我们还建议大家在当地办厂，不只是做简单的进出口生意。”楼伟明也认为，转型将成为他们这些厄瓜多尔华商在今后三五年内的“必修课”。

头脑活络的王寅龙则早早将想法转变为行动。经营农场、投资房地产、收购矿权矿产……近年来，他的产业版图不断扩大。“只有增加产业的多元化，才能掌握更多的主动权。”

聊起接下来的计划，王寅龙颇有信心。在瞄准了厄瓜多尔旅游市场的潜力之后，他打算在此前的地产生意基础上，进一步涉足旅游地产，在当地创办连锁性的中高端酒店。“拉美国家旅游资源特别丰富，现在厄瓜多尔政府也正在大力开发旅游业，酒店资源正是供不应求，所以我相信，旅游地产会在未来成为一个非常重要的发展行业。”王寅龙充满信心地说。

交朋结友传文化

灾区民众需要的其他物资，亲自开车送到灾区。“当时灾区还有余震，非常危险，但大家都没有惧怕。”王寅龙就是其中之一。当被问到捐了多少，他憨憨一笑：“数量太多了，都没来得及统计。”

“只要发生自然灾害，我们都会积极捐钱捐物。”在陈吓弟看来，只有和当地民众和谐相处，华商才能更好地生活与发展。而通过自己的努力，让当地社会和民众对于华商乃至中国有更大的认可，则更让他们感到骄傲。

现在，在这些华商结交的朋友和合作伙伴中，不少都是当地人。王寅龙告诉记者，他的农场雇佣的工人就全部是当地老百姓，“现在有150多人，最多的时候有260多人。”

除了交朋结友，厄瓜多尔的华商还想着更多的事。两年前，陈吓弟在瓜亚基尔市中心建起了厄瓜多尔第一家华文学校。最初，他是发现许多当地出生长大的“华二代”已不会说中文，希望通过华文学校留住他们的“根”。为此，他自掏腰包，将自己拥有的一家酒店的一部分作为教学场所，并从中国邀请教师前来授课。“虽然我们规模不大，但是效果非常好。”陈吓弟介绍，学校专门招收3岁至7岁的孩子，因为这是学习语言非常重要的阶段。

两年之后，逐渐上手的陈吓弟有了新的想法，那就是创办一个更大的中文学校，让瓜亚基尔以及周边对中国语言以及中国文化感兴趣的市民都可以来此学习。陈吓弟说：“这是我未来最大的一个目标。”

匈牙利华商误入“鞋”途

林春茵

穿着一双“WINK”牌英伦风皮鞋，匈牙利华商魏翔和一群匈牙利摄影家协会的摄影师们，沿着福建的“海上丝绸之路”人文遗址，深入探访中国。

魏翔原籍福建莆田仙游，在匈牙利创建了运动鞋业，一年向中东和欧洲市场卖出数百万双在中国生产的运动鞋。而在出国前，他是福建青年美术家，油画作品曾代表福建出征全美展，名动一时。

此次和魏翔同行的，包括萨莫迪·倍尔·欧拉夫、寿什·久尔吉等，他们曾斩获多个国际奖项。魏翔是匈牙利摄影家协会和匈牙利美术协会中唯一的一位华人会员。

这不是魏翔第一次用“行走”的方式向旅居国介绍他的“中国”。最近十年来，魏翔鞋业公司的优秀职员每年都会受邀到中国来，饱览山水民情。“向海外介绍开放友好的中国，最好的方法就是请他们来，用亲身经历得出结论。”魏翔说。

上世纪80年代末，年轻的魏翔辞去教师公职，前往文艺复兴之源的意大利朝圣。当时，他的行李只有从世界地

图上撕下的好几张欧洲各国地图。最后，因为匈牙利对华免签，他便在此停留下来。“我也曾做过街头艺人，一周摆一次摊画肖像，赚够钱就埋头继续画。”魏翔说。一年后，魏翔办了一次个人作品展览，但是只卖出了一幅画。备受打击的魏翔决定弃艺从商。

“在海外，有时中国商品容易被诟病质量不过关。因此，我们决定少赚一点，也一定要做出一个品牌来。”魏翔用来自福建的货源，自创了一个“闪亮”的品牌。他瞄准中东和欧洲的中端市场，深耕十余年，使自己的运动鞋逐渐成为当地民众青睐的商品。如今，仅在中东欧地区市场，他公司的年销量就多达300万双。近年来，魏翔还用自家的鞋业赞助特奥体育项目。2003年，世界特奥会的圣火传到匈牙利，第一位火炬手正是魏翔。

有媒体曾如此报道魏翔：在欧洲，一个艺术家落魄之后，或许会沉沦；来自中国的他，误入“鞋”途，却缔造出一个商业帝国。



图为匈牙利前总统绍约姆·拉斯洛(中)接见魏翔夫妇。资料图片

“在中国，我不好，别人只会说魏翔不好；在欧洲，我不好，别人会说中国人不好。”他说，“所以我觉得，我们在国外多做好事，就是在宣传中国。”

这个来自中国、成长于匈牙利的品牌，我已经做了25年，希望儿子能继续下去，以此维系与中国的联系。”魏翔笑着说。（据中新社电）

商机商讯

马来西亚中国总商会访京



图为中国海外交流协会副会长谭天星(右)会见马来西亚中国总商会代表团成员。来源：中新社

据中新社电 12月5日，中国海外交流协会副会长谭天星在北京会见了马来西亚中国总商会代表团一行。

谭天星高度评价总商会取得的成绩。他表示，总商会成立20多年来，积极发挥自身优势，服务中马经贸合作，有力推动了两国经贸关系的发展，尤其是连续六届成功举办了“马中企业家大会”，为两国企业间的交流搭建了很好的平台。

马来西亚中国总商会会长陈友信、永远荣誉会长黄汉良代表总商会感谢中国海外交流协会长期以来的关心和支持，他们介绍了总商会近年来的工作，并希望今后能继续加强与中马海外交流协会的合作，促进中马两国“民心相通”，推动两国关系更好发展。

湖北大力支持华侨创新创业

据新华社电 华侨在鄂创新创业，可以享受诸多政策支持。本月起正式施行的《湖北省华侨权益保护条例》，对大力支持华侨在鄂创新创业作出了多项明确规定。

条例要求，华侨回国创新创业，可以按照规定参与本省人才创新创业类计划，享受人才项目优惠政策，获得相应的工作待遇和生活条件保障。县级以上人民政府及有关部门应当为华侨人才及其家属办理户籍、医疗、教育、住房、出入境等手续以及项目申报、科研等提供便利。

与此同时，条例明确，鼓励和支持华侨在本省依法设立研究开发机构，研究开发新技术、新产品、新工艺；支持华侨企业与高等院校、科研院所采取委托研发、技术许可、技术转让、技术入股以及共建研发机构等形式，开展产学研用合作。

中外华商产业论坛即将开幕

据中新网电 由辽宁省科学技术协会辽宁省区域协调发展研究会和华商投资网共同主办的大连名商峰会暨中外华商产业论坛将于本月11日在辽宁大连举行。

此次峰会主题为辽宁发展·大连先行，将邀请中外经济专家和企业家共同研讨在新的国际经济环境下中国主流行业产业振兴、行业发展和创新营销模式以及“一带一路”新形势下中国产业发展空间。

本次大连名商峰会共设四场分论坛，分别为“创始”“创新”“创投”“创展”，论坛的主讲嘉宾涵盖金融资本、文化教育、影视娱乐、医美健康、养老地产等行业。

商论语丝

华商看中国发展

亚洲正处于迅速增长时期，特别是中国经济的稳健增长以及中国城市化发展和快速增长的中产阶级，都将为公司提供更多的投资机会和更大回报潜能。深耕中国市场多年后，我将以更“本土”的视角来剖析中国市场，由此对这一市场的投资也会愈发熟练和游刃有余。

——新加坡亚腾资产管理公司集团首席执行官兼执行董事林惠璋

中国政府和中国人民都具有企业家的精神，毫无疑问，中国的经济会迅速地发展。我认为，中国人的这种企业家精神是非常宝贵的，它会促使中国有一个更好的未来。

——印度尼西亚芝布特集团董事长徐振焕

跟零售商打交道，最重要的不是如何让你的东西进入他们的渠道，而是要让他们的客人愿意来买你的东西，如果你的东西有品牌辨识度和市场号召力，中间的零售渠道根本不重要。

——美国VIZIO公司CEO兼CTO王蔚

好的声誉名誉都来自于勤奋努力，而且最重要的是“忠诚老实”。我曾当过学徒，知道什么是困难，才能将心比心。对客户的真诚和认真负责使我赢得了信任，才使得我的企业在黄金时期得到了飞速发展。

——泰国锦裕盛集团公司总裁施锦裕

学习与追求成功并不是现今社会的趋势，你必须判断自己有什么能力，并且应用于哪些行业。想要成功，你需要分秒不停地做好准备规划。

——马来西亚世界皇朝国际集团董事长吴帝庆

华商谈经商之道

商论语丝