人民日报海外版
2017年1月5日 星期四
责编：严 瑜 邮箱：guojihwb@126.com

陈正溪：坚持做个优秀投资人

本报记者 严 瑜

商界传奇

晚上8点，见到陈正溪时，忙碌了一天的他，神情有些疲惫，但更多的是兴奋。“下午，我刚和国内一家做VR旅游产品的公司签了投资协议。”操着一口浙江口音，陈正溪打开了话匣子：第二天，他将作为投资者，受邀参加这家公司挂牌“新三板”的敲钟仪式；第三天一早，他又将飞回意大利罗马，打理在当地的生意和侨团的事务……

聊到平时都在忙些什么，陈正溪掰着手指数了好一阵子。国外的服装生意，国内的各类投资，拥有2.4万多名会员的侨团，还有故乡的建设发展……身兼意大利华侨华人贸易总会会长、中国侨商会常务理事等数职，陈正溪发现，离乡25年后，自己的事越忙越多，与祖国越走越近。

晚起的鸟儿也有虫吃

“第二天，我就想回中国了。”时隔多年，陈正溪仍然清晰记得初到意大利时的心情。1992年，他怀揣“淘金梦”远赴异乡，却在到了之后才发现，意大利政府已经对移民收紧“绿卡”的发放。用他自己的话说，“大势已经过了。”

这样的开头不甚理想。然而，这个个头不高、乡音浓重的浙籍华商最终演绎出一个成功的故事。而其转折，源自陈正溪的3次“转向”。

第一次，为了在陌生的意大利立足谋生，在国内学牙医出身的陈正溪转学皮衣制作。那个年代，在中国，像他这样快30岁的人，几乎不可能再从头学习一门新手艺。但陈正溪咬着牙，硬是学了出来。

正是这门新手艺，让陈正溪拥有了和当地手握营业执照的华人老板合开皮衣加工厂的资本。两年之后，他的皮衣厂在当地颇受欢迎，每做一件皮衣可以挣30里拉。

就在皮衣厂最红火的时候，陈正溪第二次决定改行。1995年，他卖掉位于意大利北部的工厂，搬到南部的那不勒斯，从设在罗马的欧洲服装贸易集散中心批发中国服装，到当地销售，由此开始自己的服装进出口生意。

“已经做了工厂老板，生意又好，为什么要到一个新的地方从头开始？”陈正溪的这个决定，让几乎所有朋友都大为吃惊，甚至直言反对。

然而，陈正溪相信自己预感的商机。在此之前，他到那不勒斯游玩时意外发现，当地市场已在卖一些中国服装。在询问进价和售价之后，商人特有的嗅觉告诉他，这个刚刚萌芽的市场值得深耕。

不出所料，那不勒斯的服装店开起来后，流行的款式和实惠的价格吸引了络绎不绝的顾客。陈正溪每天从早上六七点开门，一直忙碌到下午。

随着中国服装的热销，那不勒斯的华人商铺越来越多。而在当地商界逐渐小有名气的陈正溪，却在2004年回国参加广东大朗“织交会”归来后，再次决定卖掉两家店铺，离开这个生活了近10年的城市，举家搬往罗马。这一次，他要直接做中国与意大利之间的服装进出口贸易。

“在大朗，我看到国内有很多很多的服装想要出口，这和我1992年出国时完全不同。”正是中国改革开放之后这个令人惊喜的变化，让陈正溪在事业上再次勇敢地迈出新的一大步。

又一个10年过去了，这个当年同样不为身边人所理解的转变，让陈正溪收获的是如今每年200多条货柜的服装贸易生意。

“选择对的方向，该转的时候就转。”聊起为何自己这只“晚起的鸟儿”依然有虫吃，而且还能飞得更高，陈正溪眨眼一笑，仿佛还是当年那个头脑活络、敢闯敢拼的年轻小伙儿。

投对机会就有大市场

最近几年，陈正溪的事业有了一个新的转向——从意大利到中国。

在刚刚过去的2016年，陈正溪收获了一个颇为特别的奖项——浙江省“2016优秀投资案例”。这个全省只有10名获奖者的奖项，是对他3年前做出的一项投资的肯定。

2013年，陈正溪在北京清华大学“充电”时，因为一次偶然的机会，结识了落户中关村不久的中商惠民网团队。彼时，这个致力于依托互联网升级社区超市服务能力的创业项目，正在艰难的起步阶段。

接触没多久，陈正溪决定，投资2000万元，成为惠民网的第二大股东。在海外做了二十多年服装生意的他，突然“跨界”做电商，还是投资一个几乎无人知晓的初创团队，这在旁人看来是难以理解又充满风险的。

不过，陈正溪知道，这是自己又一次审时度势后把握机遇的“先手”。“互联网+”、“电子商务”、“社区便利店”，这些词汇的组合，在他眼中意味的是商机与趋势。

陈正溪的信心来自灵敏的商业眼光，更来自他一贯坚持的扎扎实实的市场调研。为了考察这一项目的前景，他不仅逛遍了当时所在的清华大学里的所有超市，甚至在去泰国游玩时，还不忘到当地的便利店看一看。“我看的不多，也就几十家超市。”陈正溪摆摆手说，自己做的没法和公司其他同事相比。

正是这些一手信息，让陈正溪看到中国社区电子商务服务领域存在的巨大市场潜力，也让他坚定自己的投资选择。

此后，公司在短短两三年间与全国50多万家便利店建立合作，并在2015年估值超过120亿元，这些稳健而强劲的发展，让陈正溪觉得“不可思议”，却又实际早在他长远的目光之内。

其实，从五六年前起，陈正溪就把80%的精力放在中国。在入股惠民网之前，他已在中国多个城市的多个领域有所投资。从最初跋山涉水去云南投资水电站，到最近刚刚与研发VR旅游技术的公司签约，陈正溪说，“我几乎从来没有投错过。”

秘诀是什么？陈正溪想了想说，前瞻的目光、谨慎的选择和到位的考察都是不可或缺的因素。而更重要的是，“中国的市场真的很大，投对了，就有机会。”他由衷地感慨。

最操心为家乡做事

在陈正溪这些年的投资中，有一个项目与众不同：投了5000万元，没什么收益，但他始终没放弃。

“没考虑过要赚钱，纯粹是想为家乡做点事。”陈正溪坚持的这个项目，就是始于2012年的浙江文成旧城改造。

当年，陈正溪就是从这个国内知名的侨乡出发，追随前辈的脚步，远赴海外打拼。文成人的聪慧与坚韧让他最终闯出一片天地，而回馈桑梓成为他事业有成后最先想到的事。

图为陈正溪（左）接受本报记者采访。

“我们华商和当地县政府、房地产商三方签约合作，共同成立一家公司，这是第一次。”陈正溪颇为自豪地说，回国这些年，做过最难忘的事当属这个旧城改造项目。

而让陈正溪最为奔波操心的，也是它。

合作的房地产商是浙江省内著名的绿城集团。为了商量项目的具体操作，保证建造房屋的质量，最初有阵子，陈正溪从温州到杭州跑了至少40趟。

项目开始的前两年，作为董事长，陈正溪还亲自坐镇，签合同，定规章，事无巨细，一切自己来。“那时真的很辛苦，头发都白了不少。”陈正溪感叹，那真是最费劲的一个项目。可因为是为家乡做事，“冲劲也大”。

2017年，文成旧城改造项目将全部结束，市区27万平方米的面貌焕然一新。当被问到改造效果是否符合预期，陈正溪欣慰地笑道：“居民满意，政府也满意，我心里就很安心。”

捐资建路，投资设厂，帮助家乡建设的事，陈正溪还做过很多。这一两年，在意大利侨团侨社担任要职后，陈正溪将目光放得更远。他不仅要帮故乡发展得更好，还要助力中国传统文化精髓在海外传承发扬。

最近，陈正溪担任副主席的意大利意中发展基金，刚刚与罗马大学医学院签署协议，对方同意在2017年首次招收中国留学生，未来双方还将建立中西医深层的全面合作。“我们的中医还有可能在那里设立相关的临床服务。”对此，陈正溪充满期待。他希望通过投资项目，让中医在意大利落地生根。

现在，虽然生意上有了接班人，但陈正溪还是忙忙碌碌，停不下来。建侨团，做慈善，运营意大利罗马华助中心，承接浙江省首个跨境电商海外服务联盟……只要是和故乡与同胞有关的事，他总是穿行在中意之间，乐此不疲。

侨商王琇瑛眼中的『一带一路』

李明阳

祖籍安徽、生于台湾的王琇瑛是一个颇具传奇色彩的女强人。26年前，她来到马来西亚，白手起家从旅游行业开始，逐渐发展成今天集旅游、金融、餐饮、房地产等多元业务于一身的久久国际集团。

正是因为出色的商业贡献，2014年王琇瑛被马来西亚册封为“拿督”。这是马来西亚有功人士得到的一种头衔，册封的标准是对国家有杰出贡献，并且获得皇室成员或政府的推荐。“希望能尽我所能，依托我和集团在马来西亚所积攒的社会资源和丰富的服务经验，为每一个中国同胞和中国企业进入马来西亚做好服务。”王琇瑛坦言，自己对马来西亚具有相当深厚的了解和感情，与当地政界、商界名流的深层交集，也是她为中国的马来西亚投资业务服务的最大优势。

作为过去海上“丝绸之路”的重要港口国家，马来西亚与中国素来邦交已久。在王琇瑛看来，马来西亚在“一带一路”上的重要地位将吸引更多前往马来西亚的中国投资者，这是她发展的下一个机遇所在。“近年来，中国和马来西亚的合作越发得多。从‘东盟十国’到‘一带一路’，马来西亚的地位也越发重要。”王琇瑛说。

近年来，中马两国之间的合作项目不断增加，战略合作更加紧密。两国的合作和交流面也愈加广泛而深切，从经济到文化、从官方到民间的合作正在不断加深。

谈起马来西亚，王琇瑛显得很兴奋。她说：“只要勤奋，就能在马来西亚获得机会。”事实上，王琇瑛和她的企业也正充当着中马两国民间经济交流的“使者”。著名台湾歌手姜育恒，正是因为王琇瑛的推介，被马来西亚官方特聘为对华文化旅游大使之一。

在广州和马六甲两个城市结成友好城市后，王琇瑛所在的久久国际集团就通过申请拿到了广州直飞马六甲航线的承运权。每隔几天，就会有由中国南方航空公司执飞的航班载满两岸三地的游客飞往马六甲。除了对马来西亚这个国度两大城市的景点进行游览外，他们还将考察位于吉隆坡和马六甲的多个房地产楼盘项目。

“我以一个商人的角度来理解，‘一带一路’是以国家战略为出发点的顶层政策，最近很长一段时间内都不会有所改变。”王琇瑛说，两个国家越来越多的国事活动、商会之间的交流，都和这个政策有关。“未来加入‘一带一路’的国家和地区、企业和组织只会越来越多。”虽然在海外经营企业，但王琇瑛对自己未来的事业前景充满信心。“民间企业要跟紧政府的脚步，跟着政策走，方向没有错，商机自然不会少。”

图为久久国际集团创始人王琇瑛。 来源：人民网

王琇瑛说，26年在马来西亚的奋斗时光很宝贵，她和许许多多在马来西亚的华人一起，通过自己不断的努力，收获了财富、友谊、尊重。她努力把自己当成一个窗口，让马来西亚人民更多地看到中国人勤劳善良的质朴本质。

（来源：人民网）

商机商讯

北京侨商会召开第五届会员大会

图为国侨办副主任王晓萍（右）为富华国际集团主席陈丽华颁发会长证书。 来源：今日中国

北京侨商会第五届会员大会日前在京举行。会议全面审议通过第四届侨商会的各项工作报告，并选举设立了以陈丽华为会长的新一届组织架构。在京侨商代表共250余人参加了会议。

国务院侨办副主任王晓萍对会议的圆满召开表示祝贺。她指出，北京侨商会秉承“以人为本，为侨服务”宗旨，在推动侨资企业健康发展、维护侨资企业合法权益、引导青年组织等方面做了大量工作，在全国侨商组织中发挥了示范作用。

（来源：中新网）

海外学人天津寻合作机会

近日，中国留学人员创新创业大赛获奖人员津门行活动举行。来自美国、加拿大、德国、澳大利亚等12个国家和地区的70位获奖人员携72个创新项目赴天津对接洽谈，寻找合作机会。

活动期间，来自天津市重点区县人力社保、科技系统、招商部门以及各留创园区代表140余人，与海外人才进行了面对面项目对接，20多个项目达成了初步合作意向。

（来源：中新网）

美得州高层人士考察合肥“侨梦苑”

美国得州高层次人士安徽行考察团日前来到合肥高新区“侨梦苑”，与高新区管委会负责人及有关投资公司、基金公司等进行座谈。

美国得州高层次人士安徽行考察团对安徽合肥“侨梦苑”建设给予高度评价，表示希望能够入驻合肥“侨梦苑”发展项目，成就创业梦想。为加强与安徽省的联系，美国得州安徽同乡会在“侨梦苑”设立了“美国得州安徽同乡会安徽办事处”。 （来源：中国侨网）

商论语丝

华商看中国发展

我踏上中国之旅的第一步是在20世纪80年代。改革开放短短三十年，中国的经济已经取得了举世瞩目的巨大成就，一个现代化的中国已经令全世界震惊，我坚信未来中国定能成为领导世界的超级强国。

——新加坡昂国集团主席陈精毅

中国不仅仅是一个巨大的市场，更是现代汽车打造全球竞争力的大基地。我们更看好中国的制造能力。

——韩国现代、起亚汽车集团副会长薛荣兴

华商谈经商之道

集团部分业务年成长可以达到十几倍到几十倍。靠什么实现？靠我们对未来的把握。企业必须洞察到未来5年、10年甚至15年的市场变化，根据未来变化进行布局。

——澳门太和集团首席执行官郭绍兴

诚信守业包括三方面：其一，对企业利益相关者诚信，遵守往来约定，不攻心；其二，对企业员工诚信，兑现福利承诺，不压榨；其三，对消费者诚信，提高产品质量，不欺客。

——泰国泰万盛集团董事长陈汉士