

一位「80后」侨商的浓浓爱乡情

梁盛 梁晶晶

连日来,记者走访广东著名侨乡信宜市,感受到一位「80后」侨商的浓浓爱乡之情。

这位侨商名叫廖健健,他斥巨资建设了信宜市首个大型别墅群。1986年,他出生于信宜怀乡镇,其爷爷、外公和外婆都曾旅居海外。10岁前的廖健健生活在信宜,10岁后则迁居广州,到了20岁便去了美国洛杉矶,一待就是6年。

记者从与廖健健的聊天中得知,他人生的第一桶金是在澳门经营娱乐业和房地产业挣的,随后转战美国,改行做起了贸易生意,每年获利逾百万美元。对于一个自食其力的年轻人而言,这样的收入是相当的不错了。然而,对家乡魂牵梦绕的廖健健却做了一个出人意料的决定,2012年初,他毅然离开美国,回到已阔别10多年的信宜,开始他在家乡的创业梦。

廖健健告诉记者,“故土难离,乡情难舍。父母从小就教导我,鸟儿飞得再高再远,最好的归宿还是回巢。此外,信宜市近些年出台了很优惠招商政策,还有许多前景看好的投资项目,这也是吸引我回国发展的原因。”

廖健健说,虽然信宜市的社会经济发展目前仍有诸多欠缺,但这从来不会影响他在家乡投资的信心。回国后,廖健健先后在信宜投资不锈钢厂和电器厂,解决了当地数百人就业的问题,并且每年向地方财政缴纳纳税逾百万元人民币。目前,他又下大手笔,斥资10亿元人民币建设信宜首个大型别墅群,该别墅群规划占地面积1000多亩,共建别墅190栋。

信宜市侨联主席何伟强说,信宜是广东著名侨乡,目前有旅居海外华侨、港澳台同胞53万人。近年来,有部分老年归侨陆续回乡定居,但是像廖健健这样年轻并且回乡投资的少之又少,他不仅计划将其在南海和鹤山等地的工厂撤回信宜扩大经营,还常常与海外乡贤联系,带动他们回乡投资。

(来源:中国侨网)



图为廖健健在广东省信宜市建设的首个大型别墅群。(资料图片)

商论语丝

★华商看中国发展

中国具备雄厚的经济实力,协助印尼发展了国内缺乏而急需的公共设施。同时,中国正是一个资源需求大国,应把握好机遇,促进共赢发展。

——国际环球(印尼)集团董事长许锦祥

中国庞大的市场给各国创造了赢利的机会,给各国带来益处,因此,要从全局的角度看待中国的进步和发展。此外,泰国各界要深入研究和了解中国文化,特别是熟悉中国的语言、法律和环境。

——泰国开泰银行董事长伍万通

中国目前的消费者注重储蓄多于保障,因为养儿防老的观念根深蒂固,这为保险业提供了无限商机。因此,要与中国的合作伙伴紧密合作,充分启用当地人才开展业务。

——新加坡大东方控股有限公司董事长陈明理

★华商谈经商之道

在成长的过程中,企业不可避免的会犯错误,但不要浪费时间懊悔上,勇于认错,永远自信地面对失败,尤其是创业初期的年轻人。

——美国英伟达联合创始人黄仁勋

企业迅速逆袭成为美国电视行业的新领军者,主要得益于三个因素:把握住了智能电视迅速发展的大先机,精准有效的市场定位,以超低价提供高品质产品并着力塑造优越品牌的市场策略。

——美国VIZIO创办人王蔚

首先要根据市场需求的转变,掌握时代脉动;其次是直接和顾客接触,获取最为翔实的第一手资料;第三是通过建立自己产品的特性、区隔市场、掌握特定的顾客,来建立本身产品的特性。

——马来西亚陈大金属桶公司董事长陈正财



图为委内瑞拉首都加拉加斯街景。(资料图片)

委内瑞拉华商:这里有危也有机

本报记者 张红

上世纪80年代末90年代初,委内瑞拉迎来了一大批中国人。凭借勤勤恳恳的努力、敏锐犀利的眼光、百折不挠的精神,这些华人在这片南美土地上闯出了一片属于自己的天地。



王家明

内瑞拉。他说:“那时我20多岁,在国内已经工作了两年。听很多人提起过委内瑞拉,觉得是个很神秘的地方,想趁着年轻到外面多看看。”

“那个时候,来委内瑞拉的中国人真的很多。一个飞机两三百人,90%都是中国人。”伍思雄说,“刚到委内瑞拉时,我在一家游戏机室做工,一边做事一边学语言。我们那一代,比较勤奋,能吃苦,慢慢熟悉环境后就开始创业了。刚来的时候不是没有后悔过。当时最苦闷的一是语言不通,二是吃的不方便。当时很少有中餐馆,能吃到的中餐只有炒饭。”

语言不通、生存压力、思念亲人、遇人不淑……初到异国他乡,他们多多少少都经历过一些不愉快。

1995年,在巴拿马经商遇到挫折的王家明到了委内瑞拉。这位来自哈尔滨的北大荒知青是在委内华人中为数不多的“外省人”。用他自己的话说,初到委内瑞拉的一段时间是他“最点儿背”的时候。

他本是因为向一家公司索要长达两年多的欠款而来,经朋友引荐,认识了一个父母在巴拿马、号称在美国大学双学位毕业、华人最具影响力家族的女人。两人说好合伙办公司,把当地资源产品出口到中国,把中国高科技产品进口到委内瑞拉,对方出人。出于北方人的义气与信任,他把要来的4.3万美元现金货款交给对方,对方没写收据并且给了他一份全是西班牙文的股份证书,王家明占公司股份的43%,可是她用当地货币注册的公司的资本,折合成美元只有1000美元……

他没想到,这只是一连串不愉快的开始。他们公司的第一单生意,从委内瑞拉向中国出口冻鸡爪,因为冷冻时间不足在运输过程中出现质量问题,以失败告终。而且,在接下来的半年中,他额外负担了1.7万美元的费用,但是他的所谓合伙人却从未带他一起见客户,躲在100多公里外的一个城市用其父母的公司和国内做生意。更糟糕的是,他从巴拿马调来两个货柜的货,委托在委的朋友卖,没想到货到明明卖了2/3,钱却一分没见到。

但是,困难挫折面前,他们都没有退缩。

既来之,则安之

“我最初的目标是赚一百多万就回中国。”冯伟光对最初的一切印象深刻。“我记得,12月9日在中国起飞,10日(当地时间)下机,12日开始上班做工,真的很忙。”他在百货商场从仓库、打杂做起,逐渐开始写单、出货。而且,从1990年至1994年,逢节假日、星期日,他还会去中华会馆餐厅做服务员。

“真的勤奋,自己也这样认为。”冯伟光笑笑,“不过,有了人缘,对自己将来有很多帮助。当时我20岁左右,全阿拉瓜省的华人我差不多都认得。”

1996年1月,冯伟光回国探亲,那时他已经有了7000美元左右的积蓄。5月,他回到委内瑞拉,自己开了一间小百货店,开始了自己的生意。

与冯伟光不同,伍思雄在委内瑞拉

适应了半年就决定自己创业了。“1989年上半年,委内瑞拉发生哄抢事件,很多老的华人移民走了。我觉得这正是个好机会,就决定留下来。”伍思雄四处借来1.2万美元,开了一家游戏机室。两年后,他用积累的资金开了一家小超市。4年后,他开了一个大型超市。如今,他的生意中包括了餐馆、旅行社、工厂等。

经历了最初的挫折后,王家明被逼无奈只好改变初衷,自己在一个项目无亲没有熟人的陌生国度开始打拼。他把从巴拿马调来的一批雨伞,通过让利和放账成功地全部推销给了当地的一个华商,一单赚了3万美元。“在委内瑞拉做生意需要用美元从中国进货物,支付完运费、关税后再用本地货币出售,从收到客户的支票变现并换成美元大约30-45天,到这时才能知道自己究竟是赚了还是赔了。汇率的稳定对商家至关重要。幸运的是,那几年,汇率相对稳定。”

就这样,他们在这个资源丰富的土地上开始了自己的事业。

顶住压力,豁然开朗

做生意总是有赔有赚。关键是在面对压力的时候如何对待。

1998年,冯伟光把超市转让给别人,开始做进口生意,但是并不理想。1999年,他转型做灯饰。但是由于涉足新的领域,不熟悉市场,压力巨大。直到2000年,他装修了一个300平方米的铺面做灯饰,情况才开始慢慢好转。

“那时我是第一个做这个行业的中国人,一年从中国进口的货柜有50个左右,高峰时80个。”他说。

2003年,冯伟光与一个朋友合伙投资60万美元做酒楼。当时,委内瑞拉的环境很差:全国性罢工。“很多人都说我们傻,不过我们坚持12月2日开张,请了市长、侨领等为我们剪彩。结果一炮而红。到现在已经14年了,在委生活过的中国人,人人识得。”

生活从来不会一帆风顺。2008年,因隔壁店铺装修引发火灾,冯伟光的灯饰店被全部烧光,损失惨重。而因为通货膨胀的原因,保险只赔付了3000美元。

“那时心情极差,同太太回了趟中国。”不过,冯伟光没有就此倒下,“幸运的我在2009年又找到了一间新铺位,有1000平方米,还大些。或许是我为人处世好,上帝又给我一个机会,重新来过。”

王家明的生意也是越做越大。

1991年,王家明受聘一家华人私企担任总经理到巴拿马。两年的商业实践让他确信,圣诞灯在拉美很有市场。进入委内瑞拉后,红火的圣诞灯生意证明他的判断是明智的。“最好的时候,我能做到四五十个40尺高柜圣诞灯。”他说。

他重视产品的更新换代。“比如圣诞灯。每年广交会,我都会开发出七八

十个新品种。这其中,60%左右能带来高利润,20%-30%赚的少一点,还有10%会赔一点。但是,整体算下来,每年的新品种还是能有40%以上的利润。”

他有意识地培养客户。“比如一个意大利客户在首都市中心有个店铺卖玩具。我与他合作,挑一车好卖的、质量好的圣诞灯放在他那儿寄售,风险我承担。不承担任何风险意大利客户同意试试,结果出乎预料,两天后又买了两车货。尝到甜头之后,他每年都会从我这里订5-8个货柜的圣诞灯。”

为了在一个陌生国度打开市场,他采取了灵活的支付方式和销售方式,别人通常是一半现金一半放账。他有时候能全部放账一个月。别人3%以内是正常损耗,不赔付。他是有一件退一件。他为客户从中国订货如果出现质量问题,他不但赔货款还赔关税和运费……

就这样,他在委内瑞拉的生意做得风生水起。

历史演变,故事继续

根据华人圈中流传的说法,目前在委华人有20万左右。其中90%祖籍广东恩平。他们凭着自己的勤劳与智慧,涉足餐馆、超市、进出口贸易等领域,涉足餐饮、超市、进出口贸易等领域。

说起在委内瑞拉创业的优势和劣势,冯伟光与伍思雄的答案惊人的相似:优势是当地人的消费习惯,有多少花多少;劣势是当地的法律监管等制度不健全。

近来,委内瑞拉又进入多事之秋。委内瑞拉的经济严重不景气已持续一年多。委内瑞拉央行的初步数据显示,2016年委内瑞拉CPI暴涨了800%,史上最糟,与此同时经济却收缩了18.6%,出现13年来最大衰退幅度。动荡的局势下,委内瑞拉去年甚至出现了严重的哄抢事件,波及到众多华人。

在委内瑞拉拼搏多年后,有些人选择了离开,更多人选择了留下。

“身边的确有好多人都离开了委内瑞拉。”如今,冯伟光和太太生活在委内瑞拉,3个孩子在广州读国际学校,“在这个国家生活是有风险的。如果你在这里生活两年以上,没有被人用枪指着打劫,你都不算华侨。我很感谢我太太一直以来陪在身边支持我,没有她的支持,就没有我今天的成就。我在这里生活27年了,如果没到最后一步,我不会离开的。”

“这一两年华人离开委内瑞拉的情况多了。不过,华人在委内瑞拉创业比较容易。竞争小,利润高。这两年治安环境恶劣,但是从另一个角度来讲,也是高风险高回报。所以,做生意的还是比较乐意留在这边的。”伍思雄如今和太太在委内瑞拉生活,一双儿女已经在美国读完书并开始工作了。“他们已经习惯了美国的生活和环境。我习惯在这边做事。虽然现在整体环境不好,但是对超市的影响还不是特别大。而且,我们知道哪些地方能去哪些地方不能去,所以生活也没有问题。现在华人多了,会馆多了,朋友也多了。三五知己聊聊天打打牌喝茶,生活挺自在。”

无论如何,在委内瑞拉,属于华商的故事还在继续。

眉山侨企设“博士后创新基地”

近日,经四川省人力资源和社会保障厅批准,四川省眉山市侨资企业四川金象赛瑞化工股份有限公司获准设立“博士后创新实践基地”,这也是眉山市侨资企业首家博士后创新实践基地。

金象赛瑞公司成立于2003年,建有四川省企业技术中心,拥有高级研发人员158人。三聚氰胺产销量全球第一,硝酸、硝酸铵、硝基复合肥产销量全国第一,2015年被列入四川省双百强企业和全国化工企业500强。“博士后创新实践基地”的建立,对企业加大高端人才引进,增强企业核心竞争力,促进企业创新驱动转型升级具有重要的作用。来源:中国侨网

大连举办侨之桥项目对接会

近日,由大连市外事(侨务)办公室、大连市人民对外友好协会等承办的2017侨之桥项目对接会在辽宁大连香格里拉大酒店举行。来自世界五大洲27个国家和地区的海外侨商等近300人参会。

对接会上,大连市、长春市、沈阳市、哈尔滨市外事侨务办公室就共建、共享开放的“侨之缘联盟”和“侨之桥项目集散中心”达成“侨之桥协作机制”协议;挪威中挪合作会、美国常春藤创业联盟、澳亚国际商贸投资协会等与大连市侨商投资企业协会就缔结“侨之缘联盟”达成协议。来源:大连日报

南通冀侨商为家乡牵线搭桥

近日,江苏南通市委书记陆志鹏、市长韩立明在新区会议中心会见了该市部分知名侨商侨领。陆志鹏表示,南通市将鼓励更多企业加快“走出去”步伐,进一步叫响通商品牌,同时期待广大侨商侨领更好把握家乡发展脉搏。

陆志鹏向侨商侨领介绍了过去一年南通市经济社会发展取得的新成绩。他说,今年是推动南通市“迈上新台阶、建设新南通”取得重大进展的关键时期,希望广大侨商把握机遇,乘势而上,积极推进技术创新,加快转型升级,把事业做大、做强的同时,为家乡建设牵线搭桥。来源:南通日报

甘肃编制招商引资新规划

近日,甘肃省商务厅、省经管局编制并于日前印发《甘肃省“十三五”招商引资规划》(2016-2020年)。规划提出,“十三五”期间力争甘肃全省招商引资到位资金年均增长10%以上,通过招商引资在全省重点建设20个国际旅游目的地,推进大兰州经济区与西宁共建兰西经济区,加强与宁夏沿黄经济区经济合作交流。规划支持兰州新区、国家级开发区及省内大型企业加强与“一带一路”沿线省区的合作,落实省区战略合作协议,推进建立产业和经贸合作新机制,共建外贸出口生产加工基地,联合“走西口”。

来源:兰州晚报

商机商讯

商机商讯