人民日报海外版
2017年2月16日 星期四
责编：张 红 邮箱：guojihwb@126.com

★商界传奇

新西兰华商：这里充满活力

本报记者 张 红

在新西兰，1999年之前来的华人通常被称为老移民，来自香港和台湾的居多；1999年，来自中国大陆的留学生开始多起来；2003年前后，放开了留学生配额的新西兰迎来了更多来自中国大陆的留学生和移民。

较短的历史意味着这里的华商大多正处于事业的起步或者起飞阶段。听他们讲述自己的故事能让人感觉到勃勃的生机。他们年轻、有干劲，也更懂得享受生活。

林捷奇：飞行原则，态度决定高度

林捷奇，1972年出生在香港，祖籍广东潮州。“我的成绩一直很普通，根本没可能考上香港的大学，所以那时我的志愿是当一名出租车司机。这样可以一面开车一面听歌，晚上到夜店送美女回家。这样平凡的日子就已经足够。”不过，他没想到，自己后来的经历奇妙而不平凡。

“1990年，因为考不上预科，爸妈只好把我送到一个当时还没有太多人认识的国度——新西兰。”当时他只有17岁，只懂有限的英语。不过，凭借着华人传统的数学与理科强项，林捷奇考上了新西兰最著名的牙科学院——奥塔哥大学。在这所只有十多个海外留学生的学校里，他顶住压力，经受磨炼，最终成长为一名医生。

林捷奇在一个当地人开的诊所找到了第一份工作。工作的内容之一是每周三到奥克兰的重犯监狱出诊。虽然看诊时有保安在，但他总是提心吊胆，不仅要担心犯人拿牙医的工具突然发难，还担心犯人的乙肝、丙肝、艾滋病等传染。仅仅工作6个月之后，林捷奇经过再三考虑，决定自己创业。

1996年底，用借来的钱，林捷奇在奥克兰一个穷人集中的地区买了一个准备退休的牙医的旧诊所，改名为“微笑齿科”，创立了自己的品牌。万事开头难。他没少吃苦头。甚至曾因为财务紧张、重要员工离开，他躲在办公室哭过很多次。但是哭过痛过后，路还得走。

就这样，一步一步，在新西兰最大的城市奥克兰，他的事业从1996年的第一家诊所，发展到今天60多名员工14家分店的企业；从一个不起眼的贫民区到旗舰店位于市中心最繁华的皇后街上。他也从一个无名小子成为奥克兰著名的种植牙科医生和成功企业家之一。2012年，他在新西兰华人四大媒体的评选中荣获新西兰银行华人商业精英——杰出企业家奖。在2013年奥克兰总商会举办的西澳银行奥克兰中区商业大奖中，斩获6个奖项中的两个：“最优秀零售企业奖”和“最优秀商业领导奖”。

虽然身在新西兰，林捷奇心中依然牵挂中国。“我希望可以把‘微笑牙科’的企业文化和经验带到国内，为祖国的牙科发展出一份力。”身为海外华人，他也特别照顾同胞。他的公司有六成以上的员工是华人。

林捷奇把自己的生活安排得多姿多彩。他热心公益活动，曾活跃于香港及新西兰的圣约翰救伤队，获得过香港Grand Prior奖；他热衷于教会工作，邀请世界各地的牧师、嘉宾来分享；他热爱飞行，是一名新西兰民航局认可的乙级飞行教练，曾于2015年任职于新西兰航空当副驾驶，现在空闲时间还会带朋友和学生体验飞行，一起冲上云霄。

林捷奇相信，做领导要权力下放，把自己最擅长的东西做好。有些东西你不是最棒的，就要放手给别人做。“我擅长看病，我的经理擅长管理，我们各司其职。”如今他的大部分精力还是放在病人身上。他也很享受这个过程。“助人为快乐之本。做牙科医生最大的快乐是可以真正帮助病人解决痛楚，也可以让一个人重拾自信、重获笑容。这也是医生的使命。而且，当你不看重销售，只看重客户的需要，任何生意都会越做越好。”

“飞行中有个原则，‘态度决定高度’。我相信，只要有正确的态度加上不断的努力，谁都可以把平凡的人生改写成为一个不平凡的传奇。”林捷奇说。

何效鹏：我很幸运，为女儿创品牌

“我很幸运，创业的时候中国和新西兰之间已经签署了自贸协定，非常有利于两国之间的贸易。”2010年，何效鹏开始创业，做的是贸易，把新西兰的水果蔬菜销往中国。“我们在新西兰的华人有天然优势，对中国和新西兰的民俗、文化等都很了解，两边都吃得开。”

21世纪初，新西兰华人还不多，竞争并不激烈。不过，何效鹏却渐渐不满足起来。“做贸易，感觉就是帮别人嫁衣。”他决定做自己的品牌。

出生不久的女儿给了他灵感。“2010年大女儿出生后，我一直寻找全系列的可靠儿童品牌，答案为零。有很多品牌只是某一类产品很强。我就觉得这是商机。”当然，创业不能只跟着感觉走，“进行了详细的市场调研后，结果和我的感觉是吻合的。”

2013年，“小熊奥利维亚”儿童品牌问世。“我用女儿的名字命名，做的是儿童的食品、保健品和日用品。”如今，其产品已经进入新西兰、澳大利亚、新加坡、德国和中国。中国是最大的市场，占70%。

何效鹏对目标群体的定位非常清晰：“我们的产品成本相对较高，客户定位是‘80后’‘90后’妈妈、家庭收入10万元人民币及以上、喜欢看韩剧、到国外旅游过、对外国产品有向往。爱看韩剧的女性通常比较有空闲时间而且比较感性。接下来，我的目标是韩国、日本，也希望能与韩国合作，在韩剧中植入产品信息。”

对于产品的开发，何效鹏总是谋定而后动。“目前，在中国，我们的产品中最好卖的是成长课间奶。这是和很多智囊讨论的结果。在中国，孩子们从很小的时候就开始补课。补习的课间，孩子容易饿。而且，很多孩子会随身带暖壶。把我们的课间奶倒进暖壶，摇两下就溶解了。我们的调研发现中国还没有类似产品，所以成为一个强大的卖点。”

市场调研在何效鹏的决策中占据重要地位。他的公司有两人专做市场调研。每个月的例会上他们都要分析市场趋势。“我们的拳头产品之一是麦片。刚开始进入中国的时候，很多人质疑，认为麦片在中国的接受度不高。但是，我们的调查发现，麦片在中国的销量以每年300%的速度在增长。中国将成为麦片的巨大市场，只是需要时间。我们现在要做的就是尽早占领这个市场。”

在新西兰， 25人以下的企业被定义为中小企业，而且，97%的企业是中小企业。目前拥有11位员工的“小熊奥利维亚”也是其中一员，其发展已经开始得到主流社会的认可。

去年圣诞节，何效鹏被任命为新西兰中小企业发展委员会副主席。这是一个隶属于政府的智囊团。何效鹏是其中唯一的华人。

此外，他还是新西兰绿色产业协会会长。160多家企业通过这个平台分享经验。

“成长是痛苦的。目前最大的问题有两个。一个是价格。在新西兰，代购是合法的商业行为。但是代购的存在让价格出现混乱。另一个是产量跟不上。中国市场的需求很大，但是新西兰90%的生产企业都很小很原生态，远远满足不了供货需求。”何效鹏的创业之路自然不是坦途，摔跟头的时候也不是没有过，但是他的语气中却总是充满阳光。他坚信，困难总会过去的，前途是光明的。

1999年到新西兰时，生在广州、长在深圳的何效鹏只有18岁。如今，他已经是两个女儿的父亲。工作之余，他还在攻读MBA。他对自己的未来充满信心。

“我的小女儿3岁了，这两年我准备再创立一个以她的名字为名的品牌，专做有机儿童服装。随着中国二孩政策的放开，我相信，这也是一个巨大的商机。”他笑着说，“而且，要搞平衡呀，不然，她们长大后，小女儿肯定会抱怨，为什么只有姐姐名字命名的产品，没有她的。”

李汀：超越自己，不试怎么知道

“可能很多人都想过创业，或者想要做和现在不一样的事。不试一下，怎会知道能否超越自己呢？”2003年到新西兰的李汀正是在不断尝试中选择了在异国他乡创业。

大学毕业后，李汀在中国其实有份不错的工作。不过，当时有比较要好的大学同学在新西兰，多次邀请他去看看。最终，好奇心推动着他走出了国门。

李汀在中国读过财务专业，到新西兰读了两年物流专业。在进出口公司做了两年后，进入了媒体行业。

“我其实一直喜欢媒体。身边很多朋友也是做媒体的。刚到新西兰的时候，我给国内一家报社写过专栏。就是把自己的经历写下来，每周一篇。”李汀进入当地一家华媒，一做就是7年。

这几年，在自媒体大热的环境中，李汀决定再次超越自己。2015年下半年，他辞职创办新西兰Day7传媒。“我接触视频制作比较早。我一直希望能做自己喜欢的东西。而且，新西兰是全世界小型企业创业环境最好的国家之一。一两百新西兰元在网上就可以注册成功，手续非常便捷。”

Day7的第一个作品是《近距离》，一个纪录片系列。接着是《新西兰小百科》，反应的是在新西兰生活的华人的方方面面。“到一个新的国家，融入需要很长时间。我希望那些想来新西兰的人可以通过这个系列了解一下这边的情况。”李汀说。

《近距离》第一期就创造了很高的点击量。“在新西兰有10几万华人。第一期的点击量就达到3万多。所以，第二期就有赞助商加入进来。”李汀就这样开始了自己的事业。

在新西兰，华人创办的主打视频的传播平台不多。“我的想法其实很简单。一方面，我希望能帮助新西兰当地华人更深入地了解自己生活的这个地方。另一方面，我希望能帮助那些想到新西兰来的中国人对这里有个简单的了解。”李汀说，“最近，我们有两期节目特别受欢迎。一个走进了新西兰的幼儿园，一个则走近了新西兰的养老院。这说明，我们的受众是有这方面需求的。在《新西兰小百科》系列之后我们拍摄制作了另一个原创节目，英文名叫《Kiwi Talk》。Kiwi是新西兰人对自己的称呼。中文名为《老外有话说》，融合了东西方文化中的有趣话题，单集最高网络播放达到了100万次，更多是中国网友观看了这套原创视频节目，这是我们没想到的。”

事业刚刚起步，一切还在摸索。李汀身兼数职。他是导演、摄影师，也要参与视频后期剪辑。“创业总是艰难的。作为一个小媒体，我们必须更精准地把握热点。还必须及时推出节目，因为热点总是稍纵即逝。”他说。

“现在我们刚刚起步，有时和新认识的朋友聊天，对方如果听说Day7，我就特别开心。可以感觉到，知道我们的人越来越多了。我的梦想是能做一个在新西兰具备一定影响力、传递积极向上价值观的媒体。”在新西兰的明媚阳光中，李汀享受着自己的创业过程。

华商看中国发展

中国不但消费潜能庞大，生产原料供应和人力资源也很丰富，已晋级为世界主要经贸国。假如你在中国的投资产品有了响亮的品牌，又有研发设备，你一定能搭上全球市场的列车。

——马来西亚金狮集团主席及执行长钟廷森

中国将继续是亚洲经济成长的推动力。加入世界贸易组织以来，中国经济持续稳定快速发展，政府的宏观调控也已取得显著成效，中国经济将能延续稳健成长的势头。因此，我们将拓展中国业务作为目前和今后的重点策略。

——新加坡大华银行集团名誉主席黄祖耀

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。中国会为企业的投资提供高额回报。

——印尼芝布特拉集团董事长徐振焕

随着经济全球化进程的加快，亚洲特别是中国，在世界舞台上扮演着越发重要的角色。尤其是2008年金融风暴后，亚洲的船舶融资能力，已经超过欧洲这个传统的融资市场。

——新加坡太平船务有限公司董事总经理张松声

中国拥有十几亿人口，经济持续发展，市场潜力巨大，环境稳定，有具有竞争力和良好素质的人力资源。

——新加坡金鹰集团主席陈江和

华商谈经商之道

如果你的企业看不到未来，你就应该在高峰期舍弃而重来，如果你有勇气舍弃而重来，你必定能再创高峰，再造平台。

——印尼世纪皇朝集团主席吴帝庆

成功没有捷径，每一个人的成功背后，都有一段难以言表的艰辛经历。有抱负的企业家必须在这份伤痛来临前，树立起一种正确的商界哲学。

——马来西亚双威集团主席谢富年

资本市场一直在变化。供不应求时，大家都去开采、经营锑矿，等超过需求之时，便形成了危机。紧抓这个规律，才能立于不败之地。

——泰矿源有限公司董事总经理罗宗正

无论是商城的规模有多大，要想成功，都不必须按照当地实际，配比食物类和非食物类的商品，切记将某一品牌的所有产品统统上架，而是要选择其中最畅销的品种。

——东南亚SM集团董事长施至成

商机商讯

哈萨克斯坦华商总会访海南

近日，哈萨克斯坦华商总会会长罗格一行4人来访海南热带海洋学院，双方就中资企业员工的培训等事宜进行了交流。

座谈会上，罗格介绍了哈萨克斯坦华商总会筹建等情况。他说，在“一带一路”建设中，目前在哈萨克斯坦的中资企业已有2000多家，对中资企业员工培训的需求日益增多，商会主要为中资企业提供法律、投资、贸易、签证、培训等服务。海南三亚有独特的优势，可以作为商会重要的培训基地，海南热带海洋学院可作为三亚的定点培训单位，先开展一些领域和专业的培训，着眼长远，逐步展开。 来源：**中国侨网**

天津侨办调研市侨商会工作

近日，天津市侨办副巡视员李华生带领经科处干部到市侨商会调研，征求对《天津市关于贯彻落实国家侨务工作发展纲要（2016-2020年）的意见》意见建议，通报2017年重点工作。

调研中，李华生通报了天津市侨办2017年6个方面重点工作，并详细介绍了“华博会”的筹备情况，邀请在津侨商积极参与项目洽谈，促进合作共赢。与会侨商纷纷踊跃发言交流，提出意见建议。来源：**中国侨网**

弃商从艺彰显艺术高度

鲁 佳

如同很多旅法浙商，章毅白手起家，是最早在巴黎十一区从事服装批发行业的华人之一。2006年至2010年连续两届担任法国侨界第一家行业协会——法国华人服装业总商会的会长。但章毅对事业上的成就十分看淡，他身上展现出来的更多是一种文人气质、艺术襟怀。

时光的镜头倒回2000年。当时章毅重拾相机，从胶片机到数码相机，从普通摄影爱好者发展到相机收藏发烧友，从2010年接触干版摄影技术到成为干版摄影师，其转身的专业道路令人惊叹。如今，章毅收藏了近300台包括古董相机在内的各式相机，在他的工作室内，甚至有自己一手一脚自制的大型干版相机。至今，章毅拍摄的干版摄影作品约有3000张，留下的成品约有1500张，多次在巴黎办展。

2012年11月，章毅的《干版—光影》摄影展在巴黎中国文化中心举办，展出20余幅用玻璃干版成像技术制作的作品，反映中法两国的民俗风情和风景名胜，在法国引起很大反响。

2017年1月26日，在章毅的干版摄影作品展中，他的40余幅干版摄影作品亮相巴黎三区政府，呈现了近年他在干版摄影领域的探索成果。展览再次在艺术之都巴黎引起关注。

图为章毅干版摄影个人展在巴黎展出现场。 来源：**雅昌艺术网**

皮埃尔·埃登鲍姆区长表示，干版摄影这一古老技术和独特工艺，由华人传承下来，并形成自己的风格，这证明了艺术的共通性，也是中法文化交流的具体体现。巴黎中国文化中心主任严振全听取章毅对作品的解读，了解到章毅“弃商从艺”、成功跨界的历程，对其执著艺术道路的精神和华商多元化发展的方向表示赞赏，希望中法艺术家加强民间交流，共同促进两国文化互鉴，将传统技术与现代技术、中西方的文化底蕴相融合，进一步发扬光大。

人生随时可以开始下半场，只要怀抱真正的热爱，并且无限地坚持。章毅工作室的墙壁上贴满感光液的化学配方，他说，有时睡梦中忽然想出一个可以尝试的新配方，恨不得立刻着手调配；很多时候为了等待一缕更好的光线，一站半天；更多时候拍照回来已经夜深，仍按捺不住走进暗室，先冲洗几张照片出来看。

章毅用古老的机器和几近失传的干版技术记载流年。一帧帧照片框起当下良辰美景，一幅幅画面复刻旧日时空。他所传承的不仅是传统摄影技术，还有前辈大师的情怀。 （来源：**环球时报**）