浙商抱团创下沙漠奇迹

裘一佼

在素有“沙漠中的花朵”之称的阿联酋，浙江人以特有的创业精神与合作理念，刷新着这里的致富传奇。

他们背后，有一个共同的团体——阿联酋浙江侨团联合会。这个成立于2015年底的“大侨团”，是浙江省在海外的首个侨团联合组织，不仅成了在阿浙江人抱团发展、合作共赢的“家”，更让浙商的名声传播到更多阿拉伯国家。

图为位于迪拜的商品市场“龙城”。 来源：新华网

做大“朋友圈”

在中东最富裕的城市之一迪拜，有一个外形似龙的巨大商品市场，里面的商品全部来自中国，当地人称之为“龙城”。

迪拜温州商会会长张俊毅自豪地说，龙城的4000多个商铺里，有700多个是浙商的商铺。在很多迪拜人的生活中，小到一根针、一颗纽扣，大到汽车配件、电视机、大理石建材，都是浙江制造。

20多年前，当浙江商人来到这个“富得流油”却几乎没有工厂的城市时，惊奇地发现了一个巨大的市场。他们白手起家，租个柜台或摊位做小生意，定期从国内进口货物，销路很好，还卖到了周边阿拉伯国家。

这样的故事，或许是走出去做生意的中国人共同的经历。但对于浙江商人，迪拜龙城华侨华人总商会会长金国中认为有一个特性尤其鲜明——特别团结。

早些年，龙城遭遇了大幅度涨租情况，浙商团结起来，通过与当地的投资方积极沟通，得到了“租金三年不涨”的承诺。之后，这群善于经营又很团结的浙江人还受到了迪拜酋长的接见，在当地传为佳话。

在各种挑战和冲击里，基于浙江不同地域组建的“朋友圈”越来越多。在阿联酋，就有温州商会、湖州商会、台州商会、瑞安商会、温岭商会等侨团。

“抱团”谋共赢

热带海洋性气候，沙漠环绕，阿联酋的环境似乎并不理想。但在此经商、生活了整整20年的阿联酋浙江侨团联合会会长陈志远这样评价这里：包容、开放、温和。

陈志远是知名的浙籍侨领，“如同阿联酋社会的整体氛围一样，联合会凝聚力量、包容和谐。”陈志远说，联合会成立之时由阿联酋8个主要浙籍侨团组成，目前已增至12个，基本包括在阿所有浙江华侨华人社团。

阿联酋浙江侨团联合会的特别之处在于其“试点”的意义——破解海外侨团“低弱小散”的问题，组建的主要思路与路径是聚小为大、集散为整、联众为合、变弱为强，引导各侨团联合起来成立海外联合侨团，实现“规模化、规范化、本土化、年轻化”，并在名称上体现“浙江”，争取更好更大的发展平台。

张俊毅兼任侨团联合会执行会长，运行一年多来，他认为“抱团”的基础在于和而不同，“我们一方面通过积极对接当地、国内和省内的经贸活动，整体发声，提升在阿浙商的知名度；另一方面，联合会内部充分沟通各侨团的诉求，进行资源整合，争取合作发展的机会，实现差异化发展、有序竞争。”

“如果当地开出一个商场要招租，或者有一个好项目，我们一定会把信息在联合会里共享，大家组团去看，这已是浙江人在阿联酋做生意的习惯。”阿联酋浙江侨团联合会秘书长林维平在阿近20年，这是他感受到的最大变化。

沙漠创奇迹

在沙漠中建起繁华都市，阿联酋有让世人瞩目的奇迹，也拥有众多致富故事。那里的浙商深知一个道理，如果不能让更多的人获得更好的生活，浙商将难以走向更远的未来。

林维平在阿联酋的公司有近60名员工，基本来自印度、巴基斯坦和孟加拉国，从与世界做生意到管理一支世界级的团队，他已熟门熟路。眼下的阿联酋，正处在一个建设的新阶段，因为2020年世界博览会将在此举办，城市的新发展为浙商转型带来更多机遇。

如果说，早期走出家乡的浙商是把浙江制造输出去，那么现在，他们开始用浙江的技术在当地制造产品。

阿联酋浙江侨团联合会共同会长姜捷，做的是铝塑贸易，已经在海外有了自己的工厂。2011年，他创办阿联酋板业集团，充分利用所在国的地理优势和原材料价格优势，建成了中东地区规模最大的铝塑板生产厂。正在建设中的阿联酋板业制造新基地，预计年产值将超过15亿元人民币。

如果说，早期来到阿联酋的浙商填补了工业用品的供应缺口，那么现在，他们又开始耕耘农业，为当地打开新的生活方式。

一眼望不见边际的纳兹瓦沙漠里，建起了一座绿岛。这件当地人都无法相信的事，阿联酋浙江侨团联合会共同会长、迪拜温州超市集团董事长孙建省做成了。5年前，他斥资2000万元人民币在沙漠中建设蔬菜农场，如今，每天从这里运出的数吨蔬菜出现在当地超市里，出现在华侨华人家庭、公司的餐桌上，出现在航空公司的配餐里。

沙漠中的创业奇迹，不断被浙江人创造出来。阿联酋浙江侨团联合会共同会长李多，在迪拜开了一家中餐馆，取名为“新时代”，是中东地区综合实力最强的中餐厅；在家乡，他带来回归项目——瑞安迪拜大酒店和瑞安喜来君悦国际宴会中心，串起了主题宴会酒店的整条产业链。

陈志远告诉记者，除了项目回归，还有更多的在阿浙商回乡结对帮扶贫困大学生、为当地美丽乡村引才注资、投身“五水共治”，侨团联合会正充分利用自身优势牵线搭桥，做好内外资源对接，促进浙商回归，为家乡建设贡献力量。 （来源：浙江在线）

戴德丰：做好生意的基础是做人

本报记者 王俊岭

商界传奇

作为中国改革开放和香港回归的亲历者、参与者、受益者，戴德丰的食品生意如今遍布海内外几十个地区，他本人也长期担任全国政协常委、香港四洲集团主席，有着香港“食品大王”的美誉。在戴德丰看来，自己几十年的从商经历相对顺利，很大程度上得益于自己的做人理念和行事风格。

图为戴德丰

行事稳重 注重自律

1949年，戴德丰生于香港。早年，有一次，在日本做贸易的一位叔叔邀请戴德丰去日本做客。在那里，戴德丰发现当地零食品种丰富、口味繁多，很受消费者欢迎。而当时的香港尽管经济发展势头不错，但市面上却没有自己在日本品尝到的那些零食。

看到巨大的市场空白后，只有22岁的戴德丰决定踏上创业之路，开始在这位叔叔的帮助下代理日本进口食品。不过，当时的香港还没有超市，只有小杂货店。按照通常的流程，货物要经过批发商才能到杂货店。不过，批发商最初认为戴德丰代理的东西较贵，进货热情并不高。于是，戴德丰便开始在电视台打广告，将“日本进口零食”这一新生事物广而告之。没过多久，消费者在尝试后便开始逐渐认可日本进口食品，杂货店看到客户有需要，也纷纷加大订货量。在第一次代理成功后，越来越多的海外食品企业开始找戴德丰做代理。

同样是创业，为何戴德丰就能在商场初战告捷，并逐步“扩大战果”？在戴德丰自己看来，经商者本人的个人修养和品质十分重要，因为只有有信誉、做事踏实稳重的人才能让别人放心。

“算起来，我是香港第一个经手日本食品的人，在46年里生意发展得非常顺利。我认为有两个原因，一个是我代理的都是日本比较知名、规范的大公司，这些大公司有足够的经验和规范引导我怎么去学习、怎么做生意；另一个是我这个人非常谨慎、稳健，没有什么乱冲乱撞，这一点特质让供应商和客户在与我合作时很放心。除此之外，我在做事情时也是非常努力的。”戴德丰在回忆起自己的创业历程时说。

从1971年决定创业那时起，戴德丰就为自己制定了“每天5点半起床，6点半跑步，7点半开始吃早餐，然后去公司处理业务”这样一个作息时间表。40多年过去了，他如今每天依然坚持着这个作息时间表。

“换位思考” 率先垂范

或许在不少人看来，戴德丰的事业发展到现在可以算是功成名就了，但他并没有停下精益求精的脚步。

在采访间隙，戴德丰拿出了公司最新研发的一款罐装脆薯条，请记者试吃。他介绍，这款产品汲取了传统薯条和薯片的优势，食用时既不像薯片那样容易掉渣，又经过技术处理，能保持持久的清脆口感。

在戴德丰认真介绍这款产品的市场定位和设计理念时，记者看到了这位华商对自己产品质量和消费者体验的关注，特别是对“换位思考”的重视。

作为“食品大王”，戴德丰的爱好就是率先以一个消费者的身份尝试各种美食，进而以自己的方式整合美食、创造美食，并带给更多人。事实上，每次戴德丰出国开会或考察间隙，他都会购买当地很多产品，晚上回去试吃，有时还把自己的产品拿出来与之比较，寻找提升产品品质及开发新产品的灵感。得出结论后，戴德丰就会立即将自己的想法告诉负责产品研发的团队，以使企业尽快行动。

受戴德丰影响，如今很多骨干员工也都有了从试吃各种美食中寻找灵感的习惯。有趣的是，公司很多受欢迎的产品也正是这么“吃”出来的。

“现在，无论是新加坡、日本、马来西亚还是泰国，我一去当地超市，就知道他们食品工业的发展水平。”戴德丰说。

多个朋友多条路。作为一个成功的商人，戴德丰的换位思考不仅仅体现在商家与消费者的关系中，他本人在人际交往中亦非常重视换位思考，力求“和气生财”。

戴德丰之所以用“四洲”为自己的企业命名，就是因为在他眼里“四洲”的意思就是世界，就是要寻找五湖四海的好朋友。“假如你碰到非常好的人，他会像帮助自己的兄弟姐妹一样帮你。因此我遇到好朋友时一定倍加珍惜。”戴德丰说。

顺势而为 探寻商机

戴德丰常说，自己是中国改革开放和香港回归的亲历者、参与者、受益者，自己的事业与香港和祖国的命运紧密相连，在这个伟大的时代能够为国家和香港的发展奉献心力是自己最大的荣幸。

在改革开放最初的那几年，戴德丰发现，中国大陆沿海一些地区由于设立了经济开发区得以率先开放，纷纷设立免税商店，如果自己的食品能够及时进入这些商店，无疑可以丰富大陆民众的消费选择，同时有助于他们率先认知自己公司的品牌。于是，从1980年开始，戴德丰就积极布局沿海开发区区内的免税店，进而逐步扩大在内地各省的市场份额。产品销路打开后，戴德丰又进一步着手开拓属于四洲集团独家生产的食品。

“那时，我经常对外国人说，中国人口多，经济发展及消费潜力巨大，所以中国市场非常好，欢迎他们过来投资。就我们自己而言，最开始集中发展广东，然后逐步拓展其他地区。”戴德丰说，现在不少外国人依然觉得中国食品水平不高，因此自己最大的心愿就是发挥公司技术与国际化优势，带领中国食品走向全球，为中国人争一口气。

经过多年的打拼经营，如今他的公司已拥有20家食品生产工厂、100多间零售店及餐厅，同时投资了孔雀养殖和马铃薯种植等领域。与戴德丰有业务来往的商家也涵盖了日本、美国、英国、阿根廷、南非等数十个国家和地区。

随着岁月的流逝，尽管戴德丰在企业家中已经算是“老前辈”，但他始终坚持“顺势而为”的开明态度与积极拥抱新生事物的做人理念，他的事业也因此蒸蒸日上。

图为戴德丰公司旗下的零售连锁店。 资料图片

美中企业总商会纽约分会成立

近日，美中企业总商会纽约分会在纽约举行成立大会。纽约分会作为美中企业总商会在全球范围内成立分会的第三站，将汇聚以金融为核心的国际商业资源，构建以纽约为中心的跨区域和国家经济交流、合作与发展平台，实现多向多维经济互动。

图为美中企业总商会会长林明华（左四）、纽约分会会长邹宗录（左五）等为美中企业总商会纽约分会成立剪彩。

中新社记者 廖 攀摄

商机商讯

第三届“海科杯”北美分赛在硅谷举行

日前，第三届“海科杯”全球华侨华人创新创业大赛（以下简称“海科杯”）北美赛区分场比赛在美国硅谷成功举办。中国驻旧金山总领事馆副总领事邓繁华、四川省外事侨务办副主任文甦、美国加州众议员朱感生、库比蒂诺市议员张昭富出席颁奖仪式并致辞，四川省委组织部副部长陈冠松作了四川省引才引智宣传推介，四川成都“侨梦苑”作了宣传推介。

国内和海外评委、40多名“海科杯”北美赛区入围项目代表、北美地区华侨华人专业协会负责人、硅谷地区专业人士、美国主流媒体、华文媒体以及四川省成都市级有关部门、成都高新区风投机构、企业等100多人参加了颁奖仪式。

（来源：美国《侨报》网）

南非闽南总商会成立一周年

近日，南非闽南总商会在约翰内斯堡举办成立一周年庆祝晚会。南非华人警民合作中心主任吴少康、南部非洲粤港澳总商会会长陈玉玲等出席当晚的庆典活动。

南非闽南总商会会长朱佳龙在致辞时回顾了商会过去一年的发展情况，同时感谢社会各界对商会给予的大力支持和帮助。他表示，新的一年里，商会将筹建自己的会馆，为商会会员，为南非闽南籍侨胞提供一个属于自己的家。

吴少康、陈玉玲等先后致辞，希望商会继续为构建和谐侨社、促进会员发展、搭建中南合作桥梁做出贡献。 （来源：中国侨网）