

商界传奇



智利华商：“天涯之国”机遇诱人

本报记者 张 红

智利是

地球上最狭长的国家。

由于地处美洲大陆的最南端，与南美洲隔海相望，离南极最近，所以智利人常称自己的国家为“天涯之国”。在这里，新老华商找到了一片得以施展拳脚的天地。

这里发展空间很大

在遥远的国家智利生活着一群追逐梦想的华商。这个狭长的国家里有着吸引了众多华商前来的创业机会。“2013年我到智利首都考察，发现这里的发展空间很大。当时这里华人的生意大概可以分为三类，餐馆、批发、开零售百货店。与欧洲相比，这里的经营模式、管理方式等都很落后，没有品牌营销。”夏章德当时只有23岁。

13岁便随父母移居匈牙利的夏章德很小便开始在生意场上历练。“父母专业做鞋子生意，做得蛮大，高中以后，我和表哥一起去开发罗马尼亚市场，发现自己的能力有欠缺。”于是，不爱学习的夏章德痛下决心，回到中国的大学读了两年，“我旁听管理学专业方面的课程，花两年时间学完4年的课程，收获很大。学成后，我本想在国内搞一个网络平台，但是做惯实体经济的父母不是特别认可。当时，弟弟要到智利发展，所以，父母希望做哥哥的能够和弟弟一起开创一片天地。”

“机会很好。”这是夏章德考察智利后得出的结论。于是，兄弟两个便开始了在新天地的闯荡。

吸引陈晓岚留在智利的也是发展机会。按照智利华人习惯的说法，1999年到达智利的陈晓岚属于“老侨”。目前，根据当地华人的粗略统计，在智华人约3万。“老侨”大多来自广东，主要从事餐饮行业。像陈晓岚这样主要从事家居装饰品百货进出口贸易的不多，而这也是当时吸引她留在智利的重要原因。

已经进入“知天命”阶段的陈晓岚一向有颗不安分的心。1988年，中医专业的陈晓岚大学毕业。“坐诊两年后，觉得这样的日子就像等老等死，实在不喜欢。”当时正值海南建省之初，她瞒着家人，怀揣100元人民币独闯海南。“卖报纸、卖唱……我完全放弃了中医专业，为了谋生，我几乎什么都干。这段经历是很好的锻炼，把原来做医生时的娇气和当时大学生‘天之骄子’的矫情都磨没了，把自己的位置摆得很正。”

在海南，陈晓岚最大的收获应该算是遇到了自己的另一半：学作曲的丈夫。用她自己的话来说，“两人天荒地老地走上了经商之路”。之后，他们的生意做得顺风顺水，到1999年，已经做出了自己的品牌，开了连锁店。

“那时候的生活很悠闲，不过我又开始考虑换一种生活方式了。正好弟弟在智利，我就去看他。”结果到了智利，陈晓岚就喜欢上了那里，而且，她发现了很好的机会，“当时，智利的华人应该还不到1万人，绝大部分从事中餐业，做进出口贸易的很少。”

“国内有物美价廉的产品，背靠祖国的资源，我们

可以一步到位做进出口贸易。”于是，他们夫妇放弃了中国国内的生意，带着8岁的女儿飞往智利。

“说实话，从生活水平来说，智利自然没有欧洲舒适，但是经济发展前景却要好得多。”夏章德说出了众多智利华商的感受。

挫折总是难免

创业不可能一帆风顺，栽跟头是少不了的。在智利，由于不熟悉当地的风俗人情以及法律法规，包括陈晓岚和夏章德在内的华商没少吃亏。

“可能是观念上的问题，智利偷盗猖獗，而且，他们并不不以此为耻。”夏章德说，“百货类的生意受影响特别明显。据我了解，像沃尔玛这样的超市每天因为偷盗的损失很惊人。”

陈晓岚可以说深受其害。“客人、员工都会有偷盗行为，每天偷一点，累积下来也是不小的数目。像我开分店会交给当地人管理，结果查账的时候才发现损失不小。这对管理而言是很大的考验。”她不得不适当缩小规模，并加强监控，“比如，依靠科技手段把一切流程化，每个细节都透明，堵上管理漏洞，让员工找不到下手的机会。”

对当地法律法规的不熟悉是另一个“雷区”。



陈晓岚

“智利这里的劳工保护力度很强。刚开始不了解，很容易遇到挫折。”夏章德在这方面有切肤之痛。“雇佣员工签合同同时，比如如果写明从2017年5月6日到2021年5月6日，就是长期合同。如果中途解雇，在西班牙，公司需要赔付员工三四个月的工资。而在智利，必须赔付剩余所有时间的工资。”夏章德吃过亏之后才明白了这一点，“当时经人介绍从别的公司挖了一个人过来，结果就出现了这个问题。损失吗，算算还是蛮心疼的。”

目前，夏章德还有一件头疼事。“过去，28个人才能成立工会。现任总统上任后改为9个人。我在北部两家店，员工总数刚好为10。他们直接成立了工会。令人郁闷的是，这个工会主席为了谋取私利，时不时就会故意找茬。比如，他会给劳工局打电话，投诉店里货物摆放不合理，影响他们行动。但事实上，货物如何摆放是他可以决定的。但是劳工局不听我们解释，直接开罚单。去年，这样的罚款我就交了30多万元人民币。更离谱的是，这个主席现在提出辞职，而这些罚款纪录就成为对公司不利的证据，他要求赔偿20多万元人民币。现在这个事情还没解决，我也还没找到好的办法。”

不过，虽有挫折，却并不影响他们在智利发展的决心。在包括陈晓岚和夏章德在内的华商眼中，瑕不掩瑜，智利仍是一片他们能够放飞梦想的希望田野。

祖国助我们腾飞

“我很感恩自己的中国人身份。背靠祖国，让我在外打拼时能够得心应手。”陈晓岚笑得非常爽朗，“南美有很多国家不稳定，我的员工中有很多来自这样国家的人。他们语言没有障碍，但是他们只能做普通员工，而我们华人很多都是企业主，为什么？因为他们的国家搬不来东西。我们中国有这么好的工业体系，有丰富多样的产品，为我们在海外发展提供了便利。”

经过十几年的打拼，如今，她所经营的批发店已经成为当地主流零售连锁店和商场的供货商。2006年前后，她还开始涉足房地产业。生意做得风生水起陈晓岚如今又开始考虑下一步的发展了。“我希望能借助国内的资源，学习互联网+的商业模式。作为中国人，命真的太好了。我们不仅有国内的产品作为货源，还能学习国内市场的成熟手段和经验。”

在中国国内“充电”之后的夏章德在智利拳打脚踢开创了一片新天地。

在智利，夏章德遇到了不少挑战。“父母对我们就像养鹰，时候到了，就放手让我们自己拼。”他说，“刚到智利的时候，什么都不懂，不懂语言，没有朋友，一切都要从零开始。在匈牙利的生活很安逸。到了这里，一切都不同了。说实话，那时候很迷茫。”

挑战激发了斗志。为了解决语言问题，他和员工住在一起，一日三餐也在一起。用他自己的话来说，就是“硬逼着”自己掌握了西班牙语的基本沟通。

而且，一直随父母做批发生意的他对零售一窍不通。“简单点说，批发就是货到店，批发客取走货，整个过程就结束了。而零售，就需要选好店面、设计好装修风格、考虑好人员配置、还要安排好鞋子的摆设，很繁琐。”花了两年的时间，他才摸清了全部门道。

如今，夏章德兄弟两个在智利忙得热火朝天。“弟弟负责伊基克那边的出口生意，主要面向周边国家。我负责智利本国市场。目前，智利国内已经开了20几家零售店，还有几个店处于筹备阶段。在伊基克那边，刚来的时候，一个季度的销售量大概20个货柜，现在翻了几番。”

有朋友形容夏章德为“创业狂人”。他乐了，坦然：“我父母其实还不算满意。他们认为，在这里4年时间至少应该开40家店了。”

压力之下动力不小。“在这个国家做生意是讲资历的。新公司找店面，一般房东是不会租给你的，商场也是一样。我跟一个商场谈了3年多，才允许我们入住。”几年的耕耘准备，夏章德兄弟的生意似乎开始步入腾飞阶段。夏章德对未来很有信心，“出口方面，我们从去年就开始向阿根廷、哥伦比亚、巴拿马3个国家渗透。智利国内市场方面，我相信，三四年之内，应该能达到60家店。”



夏章德

商机商讯

百余位华商博士烟台寻合作

5月9日，由国务院侨办、中国侨商投资企业协会主办的“2017华商博士烟台行”活动结束，海外华商博士与烟台百余家企业达成合作项目70多个。此次活动邀请了来自28个国家和地区的150多位华商博士携带近百个投资项目来烟台考察洽谈，他们当中有实力雄厚的实业家、有科技创新前沿的科学家、有世界一流学府的教授、还有年轻有为的中青年博士。

据悉，此次海外华商博士带来的投资合作项目涉及电子商务、大数据、新材料、新

能源、人工智能、生物医药等领域，包括“人工智能综合测试系统”、“地方政府经济大数据平台”、“深层灌溉系统”、“多光谱信息融合成像技术”等高新技术项目。活动期间，海外华商博士们不仅与烟台企业家面对面交流，还进入相关企业、园区考察。来自美国的陈友斌博士十分看重烟台的制造业基础，他带来的“统一识别验证平台项目”被一家企业相中，已达成初步合作意向。

（来源：中新网）

马来西亚在“一带一路”中提前收成

“马来西亚是‘一带一路’建设中提前收成的国家，落地的中资企业非常多，也真正给马来西亚企业带来了效益。”5月9日，在成都海外交流协会第四届第二次理事会上，马来西亚·中国总商会副会长林恒毅表示，“一带一路”倡议在马来西亚获得了广泛的认可。

林恒毅介绍说，对于“一带一路”倡议，马来西亚社会进行了广泛深入的讨论。“我所知道的研讨会就有近80场，单场人数达到300至500人，人数最多的一次达到4000人左右，整体影响人数在10万人以上。”“一带

一路”倡议甚至成为马来西亚高校研究生的研究方向。“近20所大学都开设了‘一带一路’倡议研究课题。”林恒毅表示。

当日，来自42个国家和地区的260余位海协理事参加了理事会，现场菲律宾菲华工商总会、加拿大南京大学校友会等16家海外重点侨团、商会与成都海外交流协会缔结友好合作关系。目前四川省侨资企业已达到8000余家，在川经商的侨胞总数达40余万人。

（来源：中新网）

历史掌故

菲律宾首富施至成：

白手起家的百货大王

从2008年至今，施至成一直稳坐菲律宾首富宝座，在东南亚商界有着举足轻重的影响力。他一手创办的SM集团目前在全世界拥有53家大型综合购物中心和东南亚最大的购物城。菲律宾媒体用“狐狸”一词来形容施至成投资的精明，称他“从未犯过错误，一次也没有”。

1925年出生于中国福建泉州的施至成，11岁跟随父母移民到菲律宾马尼拉，全家人以一间售卖蔬菜、干货和日用品的小杂货铺为生。初到菲律宾时，施至成一边上学一边打工补贴家用。后来，二战爆发，施至成家的小杂货铺被迫关门。二战结束后，物资极为匮乏，很多菲律宾人没有鞋穿，施至成便开始涉足鞋店生意。到1958年末，他在马尼拉开了第一家鞋庄。1972年，他扩张了店面，在马尼拉开了一家百货商场。

拥有了商场，施至成又打算建造一个综合性的大型购物中心。1985年，他的第一家“SM”购物中心正式开张，它也是当

时菲律宾的第一家大型购物中心。1986年，他在马尼拉各片区买下大片土地，建起一个又一个大型购物中心，他的企业也由此从单纯经营零售逐渐转向了房地产开发和购物中心管理。

与此同时，一种新的商场经营理念在菲律宾被施至成推广开来，即“一站式”购物体验。结合菲律宾人爱看电影的习惯，施至成在他的每一家购物中心内都设有电影院，这很大程度上改变了菲律宾人的业余生活方式。

施至成一直对故土怀有深厚的感情，至今仍乡音不改。他说：“我在中国的投资，一半是基于乡情，另一半才是出于商业考虑。热爱故里是海外游子的本性，为祖籍国的富强做一点贡献，是每一位

华夏儿女应该做的。”

因此，古稀之年的施至成在中国内地投资的第一个项目就选在了祖籍福建泉州晋江。1992年，他在晋江投资建造了中国内地第一家SM大型购物中心，这一年施至成67岁。在晋江投资的想法遭到了施至成一些朋友的反对，因为晋江只是一个县级市，但他认为，SM的确可以到中国任何发达城市去做，但选择晋江，只因这里是故乡。

在施至成的支持下，晋江市政府对1999年到2006年连续举办了8届中国国际鞋业博览会，带动鞋业产业的迅速发展，晋江也因此而被命名为“中国鞋都”。施至成专门在他的SM城市广场旁边辟出了约2万平方米的展厅，供给当地政府开办鞋业展览使用，支持故乡经济发展。

（来源：闽南网）



施至成

来源：凤凰网

商论语丝

华商看中国发展

2016年，世界经济艰难复苏，中国经济稳中向好。然而国内传统外贸又是逐渐削弱，新型竞争优势有待形成。2017年，世界经济增长动力不足，国内宏观经济下行压力加大。因此，加快转变贸易发展方式，加强“一带一路”建设，积极鼓励和扶持跨境电商发展，是促进中国对外贸易提质增效的必由之路。

——美国飞扬快递公司创始人邓澍宏

“中国是农业大国，东盟有非常好的区域资源和气候优势。中国有13亿人口，要吃的东西很多，但四季分明，有些作物在冬天不能种植。接近赤道的东南亚，很多东西可以四季种植。随着海上丝绸之路的建设，两地在在这方面可以深入合作。任何人若没有在中国和平崛起和文化复兴的过程中获益，那只能怪自己。”

——马来西亚绿野集团董事长李金友

“中国和印尼同为亚洲发展中大国，都是人口大国，市场潜力巨大，经济互补性强，文化各具特色，开展全面合作具有广阔前景。中国雄厚的经济实力，协助印尼发展国内缺乏而急需的公共设施：从发电厂到公路甚至港口码头等项目，这些都是双方能够合作的地方。”

——印尼GPI集团董事长许锦祥

华商谈经商之道

在中国的两年让我彻底沉淀，见识到一个企业的市值如何在一年内增长了3亿，大环境造成的创业潮流与中国资本的强大令人大开眼界。卖产品是传统的经营，产品之外，金融是更深层次的买卖，是价值、信用、未来价值的买卖。运用好资本才能帮助企业迅速壮大。

——马来西亚宏愿集团创始人周正义

与创业伙伴间的关系就像夫妻，要看对方的优点，而不是挑缺点，尤其是两人之间不能过于计较，不能去计算谁贡献多、谁贡献少，这样合作才能长久。

——美国金士顿科技有限公司总裁杜纪川

做生意90%靠自己勤奋和智慧，要有一种胆量，要不断收集讯息等，看准时机要快，如果每次胆量都太小，永远是穷人。做生意要有胆量，但胆量要对生意，不要用胆量对人。

——马来西亚嘉里集团董事长郭鹤年

富不过三代并不是说第三代没有能力与思想，而是第三代没有心腹和一起打拼的团队，没有将心比心的人脉。整合人脉是提升自己最好的挑战，整合了企业精英可以减少竞争对手，精英团队能帮助企业加快速度发展，企业家必须创造商机，整合团队，而不是寻找商机，独创奇迹。

——马来西亚世纪皇朝集团主席吴帝庆

一个企业家要有长远的眼光，眼下可能是赔钱的项目，但从长远来看，则可能是赚大钱的项目。做生意要善变，不断地调整经营策略，而至于怎么变，取决于市场需求。

——菲律宾航空公司董事长陈永载

商论语丝