

「华人女船王」赵安吉

接手父业愿成中美桥梁

王丹阳

美国福茂集团副董事长赵安吉是美国「华人船王」赵锡成的小女儿，目前是家族生意的接班人。作为美国最知名的华裔移民家庭，赵氏家族共有六姐妹，排行最小的赵安吉天资聪明，仅用3年就从哈佛毕业并获优异生奖。赵安吉感谢从小父母给她的教育，表示愿做好中西方沟通的桥梁。

一代船王教子有方

赵安吉的父亲赵锡成现年89岁，是美国「华人船王」。他创立的美国福茂集团是世界知名航运公司，也是第一个向中国造船厂订购大型船舶的西方公司。

赵锡成夫妇为人称道的是共养育了六个女儿，个个都是毕业于美国常青藤盟校的学霸，也是行业精英。美国前总统老布什一家与赵家关系亲密。他曾感慨：“赵家是一个非同寻常的家庭。”老布什的太太芭芭拉也曾羡慕地说：“应该向赵家学习如何管教孩子。”赵家尽管富裕，但所有孩子从小自立，知道金钱要自己赚。小孩子跟大孩子一起赶校车，自觉读书、整理家务。到了周末，她们还要除草、清理院子。甚至他们家车库前超过百米的柏油路，都是这几个姐妹一起铺的。

一位作家20多年前去赵家做客，曾这样写道：赵锡成很好客，每有客人来，六个女儿只要在家，一定出来招呼。尤其令人惊讶的是：几个女儿不出席上桌，而是守在客人身后，为大家上菜、斟酒。因为赵氏夫妇觉得，当孩子读书读累时，出来做“服务员”未尝不是休息的一种方法，这种训练能让孩子懂得为人处世。

向父母贷款读完哈佛

赵安吉比大姐赵小兰小整整20岁，是赵锡成夫妇最小的女儿。现在她继承了父业，在家族的福茂集团中担任副董事长。

赵安吉说，父母对她们的要求是从小勤奋、努力、自己的事情自己做，所以她从没感觉到自己是生活在富人家庭。她上哈佛的学费虽然不像大姐那样靠打工赚得，但也是跟父母贷款，直到工作后才还。

赵安吉被称为“赵家最能干的小妹”，天资聪明，不仅以优异成绩考入哈佛，还在短短3年内毕业，并获得了优异生奖。她的荣誉生毕业论文曾被《美国国家经济心理学刊》刊登，随后她又取得哈佛大学商学院MBA学位。

在大学生学习期间，赵安吉撰写的财务研究个案被哈佛商学院编入书，至今此案仍是哈佛商学院一年级学生的必修科目。同时，赵安吉在2011年就成为哈佛商学院院长顾问委员会委员，比姐姐赵小兰还要早4年。

除了学业优秀，学生时代的赵安吉还跟着姐姐赵小兰在美国国会、交通部、白宫实习。大学毕业后，她曾在花旗银行下属的投资部门工作，直到1996年回到家族企业。

愿做中美沟通桥梁

赵安吉说，虽然生在美国，但父母坚持让她们说好中文，时刻没让她忘记自己来自东方。早在1979年，尼克松访华后不久，8岁的赵安吉就随父亲来到中国。此后，作为“美中杰出青年”代表团成员，她曾参观广州等城市，并对广州的美丽大加赞赏。

现在，身为中国银行董事的赵安吉每隔两个月就往返于中美之间。她说，自己所获得的一切得益于父母的教育和指导，她也希望能像父母期待的一样，成为中美沟通的桥梁。

今年是赵安吉的母亲朱木兰去世10周年。赵家向哈佛大学商学院捐款4000万美元，用于建立以朱木兰命名的教学大厦和对华裔学生的奖学金。此前，哈佛并没有以华裔或女性名字命名的教学楼。

谈及母亲，赵安吉说，母亲是家中的基石，也是她和姐姐们的偶像与榜样，“她是一个无比优雅的女子，她自己在50岁时，还坚持去读硕士课程。教育是她给我们最好的嫁妆。”

(来源:《广州日报》)



图为赵安吉。资料图片

朱钦骥：

将设计与商业完美结合

本报记者 严瑜文/图

站在眼前的这位企业家，看上去更像一位艺术家：灰白相间的发丝，精致的圆框眼镜，剪裁合身的蓝外套、白色Polo衫，花色简约的围巾，富有亲和力的笑容，只要谈起设计便神采飞扬。

他是朱钦骥。美国华人精英组织“百人会”会员，曾被《福布斯》杂志列为25位知名美籍华人之一，他亲手创办的服装品牌诺蒂卡(Nautica)，与Polo和Tommy并称美国男装三大品牌。

凭借卓越的设计理念与一流的商业头脑，朱钦骥早已成为国际时装界不可忽视的一张华人面孔。全世界成千上万的人将他的品牌穿在身上，但这位设计师在商业领域的探险却远不止于此。



图为朱钦骥在北京的“乔治·杰生之家”。

以设计重获活力

中式院落林立的北京南海附近，从来不乏好的设计。即便在这其中，朱钦骥设计的沿河小院，依然让人眼前一亮。下午的阳光透过绿植，打进二楼的落地钢窗，两排橱柜中极具设计感的银器闪闪发光。

儒雅的朱钦骥，设计师出身，对每一件银器的设计熟稔于心。这个在北京已有些名气的小院，如今是丹麦银器品牌乔治·杰生(Georg Jensen)的“中国之家”。这个有着“丹麦皇室国宝”美誉的品牌，如今的首席执行官兼首席创意总监正是朱钦骥。2013年，他与一家投资集团一道收购了这家百年老店。

已在国际设计行业内享有盛誉的朱钦骥，直言让他一见倾心的是这个品牌传统的银器打造技术和现代的设计理念，精致而不复杂。但这位乔治·杰生历史上首位华人掌门，自信能让这个久负盛名的传统品牌，获得新的活力。

朱钦骥的自信并非凭空而来。在他手边，放着一只黑色的布包，用了10年仍光亮如昔。这个叫途明(TUMI)的牌子，早已跻身全世界商务人士最喜爱的箱包品牌之一，美国前总统奥巴马等政要，也是这个品牌知名的用户。

少有人知的是，这个品牌曾陷入严重的发展瓶颈，而朱钦骥正是那个拯救了它的人。

2007年，他以投资人身份进入途明，担任设计总监，开启了一系列大刀阔斧的改革。在对这个品牌做了详细的功课之后，他发现人们尤为喜爱的，其实是它出色的实用性，但在那几年间，这一特质正在模糊。

找回初心之后，一切顺理成章。此后的两三年，朱钦骥对途明的设计理念进行重塑。他将产品重新定位为“全球最好的旅行箱包”，而产品的核心理念则回归“实用”，因为他坚持，“实用与美观的结合是最好的。如果产品看起来特别好，一定是因为兼具了实用和好看。”

没过多久，这家老牌箱包公司迎来了久违的快速增长。朱钦骥还在用的这个包，就是当年他入主途明后设计的第一个款式。

回到当下，朱钦骥相信自己可以让乔治·杰生发生类似的蝶变。过去，这个品牌一直由丹麦人运营，低调而内敛，却缺乏国际视野。这恰是朱钦骥之所长。接手之后，他利用自己在全球设计界广泛的人脉，与知名设计师展开合作，已故建筑大师扎哈·哈迪德、日本知名建筑设计师隈研吾、美国苹果公司手表设计师马克·纽森等，都已经与乔治·杰生有过合作，很多作品发布时都引起广泛瞩目。

“回归设计”，这种理念根植于朱钦骥的精神中，又体现在每一个他经手的品牌里。就连他的院子，也是中西合璧的匠心之作。

走在这座有些像美术馆的小院里，朱钦骥谈起每一处细节都难掩兴奋。玻璃房、钢窗、吊灯、地板、挂件……他从全世界买来最合适的材料，成就了一座漂亮的中式院落。其中暗藏的用心，与他多年来经营品牌的思路一脉相承。

为时机做好准备

回顾往事，朱钦骥觉得自己跻身国际设计界主流的，是6件夹克和12条泳裤。

那是上世纪80年代，已经在美国一家服装公司做了五六年设计师的朱钦骥，创立了诺蒂卡。那年他不到30岁，像很多闯荡北美的华人一样，近乎一无所有，除了“想做点自己的事”这样的梦想。

带着自己设计的6件夹克，他敲开了纽约知名的巴尼百货公司的大门。过程意外地顺利，他的品牌获邀入驻，然后迎来了销售“火箭般”的增长：第一年，七八十万美元；第二年，接近300万美元；第三年，五六百万美元；第四年接近2000万美元……让人更意外的是，他为自己的6件夹克定了很高的价格，比一些传统知名品牌还高出30%。

“我就想试试看。”聊起第一桶金，朱钦骥说得云淡风轻。

12条泳裤的故事则更是惊人地顺利。在品牌创立3年后，朱钦骥并不满足于销售额一直成倍增长的状况，开始考虑品牌概念的延伸。思量再三，夹克类服装主要适合冬季，但春夏季销量并不可观。他决定把泳裤加入自己的产品库。

谁知，那时工作繁忙的朱钦骥，直到飞往东南亚见生产厂家的前一夜，都没来得及设计产品。最终，那天晚上，他在宾馆里花了3个多小时，飞快地设计出了12款泳裤。“画的时候完全是凭直觉。”

产品大获成功，消费者再次买了朱钦骥的

账，这些泳裤第一年的销售额便达到200万美元。就这样，他带着诺蒂卡成功进入更为广阔的服装设计领域，产品日趋多元，品牌日渐成熟。很快，他在纽约曼哈顿繁华的哥伦布大道上拥有了自己的门店。

“这个过程对我来讲，真的是一个奇迹。”时隔30多年，朱钦骥还在感叹说，“我自己都没想到。”

如今回望，朱钦骥觉得，在他的成功中，时机尤为重要，“有时候一个好的设计师等的就是这个”。但在时机到来之前，朱钦骥做了足够的准备，让自己成为那个“好的设计师”。

比如6件夹克的成功，其实来自朱钦骥对美国市场需求的熟悉。在设计中，他采用了“绝对美式”的设计风格，却又一反当时市面上流行的保守颜色选择，转而从航海船只的旗帜用色中汲取灵感，采用红、黄、绿、蓝等靓丽的色彩，给当时的时装界带去了一次强烈的视觉冲击。

而12款泳裤的设计稿，看似一夜之间匆匆画成，但其实朱钦骥“想这个事情已经很久了”。凭借敏锐的市场洞察力，他在合适的时间，完成了厚积之后的薄发。

用理念推动变革

朱钦骥思维非常敏捷。在3个小时的交谈中，他不断被新鲜话题吸引，而无论谈什么，他似乎总能提出有见地的想法。从美国大选到以色列建国史，从包豪斯艺术到苹果手机设计风格，甚至各国的美食，朱钦骥走遍世界，对世界的认识和看法也日渐丰富。

比如，谈到自己经营多个品牌的成功经验，朱钦骥举了一个国人不太熟悉的三维国际象棋做例子。“在这个游戏里，三面棋盘是一样的，你要同时下好，而不是只管其中一面。具体到做出好品牌，你可以汲取的经验是，一定要对产品、管理和客户消费群体都有所了解。”

作为华人顶尖设计师，朱钦骥正是凭借自己先进的理念，在国际设计界“弄潮儿向涛头立”。如今，这些珍贵的理念，正在以许多方式回馈给当下的中国社会。

一年多前，朱钦骥把自己多年来收藏的三万五千件不同年代的各国男装，全部捐给了位于杭州的中国美院，其中既有军服，也有西

装、运动装、休闲装，仅裤子就有七八千条之多。对于正在扩充的中国美院来说，这些收藏无疑具有特别的意义。

而朱钦骥在北京参与组织的沙龙活动，则为科学界、艺术界提供了跨界交融的空间。沙龙主题多元丰富，如人工智能、艺术与科学面对面等，思维的火花在此碰撞。

挚爱中国文化的朱钦骥坚信，传统一定是在变革中，才会有真正的生命力。他同样坚信的是，每一代设计师的努力，沉淀下来就是这一代人的文化，这一点在最近几十年中反复得到验证。熟悉这个演变过程的他直言，无论到哪个国家，都喜欢去看百货商场。“就像博物馆记录了过去的文化，今天的百货商场可能就代表现在的文化。”

常年往返于中国与世界各国之间，朱钦骥对于中国设计的未来非常乐观。“对于中国年轻一代的设计师来说，当下是非常好的机会。因为中国的平台很大，市场也很大，只要你能做出真正好的东西，马上就可能是全球最大的。”

河北「侨梦苑」与八十余项合作

在日前召开的科创委员和海外博士走进“侨梦苑”暨第二届秦皇岛北戴河新区侨商产业发展大会上，河北“侨梦苑”与中俄健康产业园等88个项目达成合作意向。来自20多个国家和地区的200多名科技创新人才、海外博士和侨商来到河北省秦皇岛北戴河新区共谋发展。

活动期间，一批精选的优质项目进行路演展示，10家金融机构、60余名侨商代表参加项目路演专场，20多位项目持有人和投资机构负责人、专业人士才为河北“侨梦苑”海鸥合伙人、美国纳米医学研究院院长魏启明和赛伯乐投资集团彭斌签订《战略合作协议》。

(来源:中新网)

商机资讯

南非广西总商会成立

日前，南非广西总商会第一届理事成立暨就职典礼在南非约翰内斯堡唐人街隆重举行。

南非广西总商会第一任创会会长覃昌华对各位嘉宾的到来表示感谢，随后代表广西总商会的会员们表态：第一，商会将维护侨社的团结与和谐；第二，他愿和大家一起共建和谐侨社，也希望会员们今后能在生意上相互关照。

中国驻南非大使馆经商处一秘梁兆山祝贺南非广西总商会的成立。他表示相信在覃昌华的引领下，一定能团结广大在南广西籍侨胞，建立一个凝聚乡情、共谋发展的良好平台，使其成为促进中南经贸往来和交流合作的重要桥梁和纽带。

(来源:南非华人网)

商机资讯

欧洲旅游同业举行讨论会

由中意旅游文化交流协会主办，法国华人旅游协会、奥地利华语导游协会、捷克华语导游协会、德国导游及文化交流协会和欧洲(德国)中文导游协会协办的“坚持自我，携手共赢”——2017年欧洲旅游同业大型专题讨论会近日在意大利米兰举行。主办方代表、中意旅游文化交流协会会长周毅首先致欢迎词。随后各参会代表发表讲话，向与会同行介绍了自己的导游经验和心得，讲解和宣传了所代理的奢侈品品牌的历史及流行趋势和动态。

据了解，由意大利中意旅游文化交流协会举办的旅游同业大会是欧洲华人旅游行业最盛大的行业大会之一，已成为欧洲旅游行业从业人员联谊、交流的盛会。

(来源:《欧洲时报》)

华商组建日本馆亮相第19届海交会

在日前举办的第19届海峡两岸经贸交易会中，由关西日本福建经济文化促进会承办的日本馆备受瞩目。此次海交会共有24家旅日侨商组团参展，涉及食品、医疗、电子、旅游、不动产等多个行业类别。图为中王产业株式会社工作人员介绍“安心锅”。

郑松波摄(来源:中国侨网)

