商界传奇

“书生”宋晓男：在美国做地产投资商

张永恒 崔依依

上世纪80年代出国潮中，已在国内工作了两年多的“书生”宋晓男也被卷到了大洋彼岸的美国。这样一位“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的读书人，却出人意料地变成一个房地产投资商。

图为宋晓男（左）和华盛顿州众议员葛素玲。 资料图片

书生：从象牙塔里走出来

“出国是洋插队，把我从书本的象牙塔中抛到了现实世界里。”作为一个文科留学生，宋晓男与大部分那个年代的留学生一样，靠着打工、节俭和微薄的助学金，度过了留学生涯。

然而毕业并没有使宋晓男的经济状况得到好转，毕业时正赶上美国经济衰退，很多人毕业即失业，怀揣历史硕士学位文凭的他也不例外。“我那时根本就没打算找工作。美国同学都找不到工作，我们这些说英语有口音的外国人就更别想了。”

学校里很多中国留学生改行了，学法律，学电脑，学会计，五花八门。同样揣着历史硕士的女朋友也改学会计了。宋晓男说，当时的情况是，两个人，只能有一个人去念书，另一个人得去挣学费。他觉得自己是男的，当之无愧应该是那个去挣学费的人。从此，他告别了读书人的生活。

斗士：冷峻现实生存法则

宋晓男最初的想法很直接，既然要挣钱，就需要找一个挣钱比较容易的地方。他念书的中西部地区，经济明显不如美国东西海岸发达。而在比较了东西两海岸之后，他选择到西海岸的西雅图发展。那时候的西雅图还是美国西北地区一个宁静的中等城市。和纽约、洛杉矶、芝加哥等大城市比，西雅图就像是乡下。但是他看好这个西北角的乡下小地方。

他分析说，西雅图紧邻加拿大西部重镇温哥华，又是从美国本土去阿拉斯加的出发地，也是距离日本、韩国和俄罗斯远东地区最近的美国门户城市。更重要的是，西雅图还是美国本土距离中国大陆航程最近的港口城市。虽然那时中国的经济还没有起飞，但是他预感到中国经济一旦起飞，其体量将无比巨大，势头将异常迅猛。而作为离东亚最近的西雅图，一定会受益匪浅。

但是未来的受益解决不了眼前的学费和生活费，他仍然必须努力工作挣钱。

他做了很多种工作，把自己的时间排得满满。“那时只要眼睛是睁开的，一定是在挣钱。”他在餐馆打过工，送过外卖，在医院做过翻译，在中文报纸当过总编。他在开源的同时，也注意节流。宋晓男发现美国日常生活的最大开销是住房开销。他做出了一个决定：必须彻底消除这一开销。很快，他发现了一个有效的办法：去应聘公寓经理。公寓经理住房通常是免费的，如果公寓楼不大，经理还可以有时间去做其它工作。他很快就找到了公寓经理的工作，也就此走上了房地产投资和管理这条路。

管理公寓的实践无异于是上了一次社会大学的MBA。从一窍不通到成为专家，靠的就是20多年的实战体验。宋晓男刚刚接触房地产管理行业时，连一些最最基本的概念都不懂。他的雇主是一位白人律师，有一次提到mortgage（分期偿还的住房贷款）这个美国尽人皆知的概念。当宋晓男说他不知道这个词是什么意思时，律师大为震惊，怀疑自己雇错了人。律师不理解，作为一个在公有制分配住房中长大的中国青年，mortgage是一个多么陌生的概念。

还有一次，一位房客欠租。宋晓男打电话给律师，说他可以到配电房把那户房客的电闸拉了。“这样他们或者会缴房租，或者搬走。”他对自己的主意不无得意。律师听了哈哈大笑说：“这是美国。一切要走程序。”在律师的指导下，宋晓男第一次走完了驱赶房客的整个司法程序。

此后他逐渐学会了如何应对各种不同情况。公寓楼就是个小社会，每个房客都是社会一分子。这里面有白领有蓝领，有美国出生的土著，也有来自世界各地的移民。有老实守法的公民，也有做科犯监的歹徒。日积月累地接触观察三教九流，他练就了一双火眼金睛，几乎一眼就能看出谁是稳定的好房客，谁是可能的贩毒分子，谁是朝九晚五的上班族，谁是招客卖淫的暗娼。

强者：在美国打出一片天

经验带来了信心。宋晓男很快就开始自己投资购买房地产，以滚雪球的方式不断增加持有的物业。他对房地产的投资、管理、运作和市场规律越来越熟悉；他的投资规模和范围也越来越大，从最初的住房别墅，扩大到公寓小区、购物中心和旅馆酒店。多年的专业经验和良好的回报让他的周围聚集了一批信任他的投资人，也让他在贷款银行那里建立了优良的信誉。这个过去连mortgage都不懂的华人，现在成百成千万地从银行那里拿出mortgage。

宋晓男二十多年前对西雅图未来的预测也获得了喜人的印证：这个当年的小地方，已经成为美国西海岸的又一经济、科技、交通物流和文化旅游重镇。西雅图房地产的价值也随之几个三级跳，经常领跑美国其它都市地区。宋晓男和他带领的团队的投资也获得了丰厚的回报。

在回顾自己的投资历程时，宋晓男说，在美国投资和管理房地产，熟悉和了解美国法律非常重要。运作中要严格按照法律法规来办，绝不能投机取巧，更不能为省钱省事而罔顾法律法规。宁愿困难在前，避免麻烦在后。另外，使用金融杠杆非常重要。因此必须关注金融和货币市场动向，为投资融资获取最佳效益。他承认这一点对很多从中国跨海而来的投资人来说难度较大。他建议中国投资人与美国本土有经验有信誉的投资人合作，利用金融杠杆，获取更大回报。

经常有人问他，“现在是不是买房投资的好时候”。他总是说，我尊崇巴菲特的哲学，任何时候都可能是投资的好时候，要看具体的交易。没有不好的时候，只有不好的交易。

商机商讯

英国广东总商会在伦敦成立

日前，英国广东总商会正式成立，成立晚会假座伦敦市中心唐人街中国城大酒楼顺利举行，北京同仁堂英国有限公司总经理出任首届会长。英国侨界资深侨领及多位粤籍侨社社团会长、成员到会发言，热烈祝贺英国广东总商会在英正式成立，并一致同意通过了英国广东总商会理事会章程。会上所有与会者还通过无记名投票方式选举产生出英国广东总商会第一届执委会及理事会成员。

英国广东总商会的成立宗旨是希望通过这个平台，为广东家乡做点实事，加强与广东省政府和国际商会、各市区的经贸交流和合作，积极联络与广东合作有关的英国公司，积极介绍推介广东省及广东省各市的招商政策和营商环境。

（来源：**中国侨网**）

中企与华商在巴黎举行座谈会

日前，法国中国和平统一促进会、法国国际烹饪联合总会联合在巴黎国际大酒店与前往布鲁塞尔参加中欧工商峰会、由中国长城国际公共关系联合会主席高玉家率领的中国企业家代表团举行座谈会，共话友谊，共谋发展，中法50余名企业家出席了座谈会。

这是今年法国中国和平统一促进会与中国长城国际公共关系联合会签署战略合作协议后的第一次座谈。座谈会上，双方就各自企业的特点、发展模式等进行了广泛深入的交流。来自北京、山东、贵州、湖南、浙江等地的企业家介绍了各自的企业和品牌，希望与旅法华商联手，共同打造中国企业出海战舰。

（来源：**欧洲时报网**）

匈牙利中华商会召开座谈会

日前，根据欧洲华侨华人社团联合会的提议，匈牙利中华商会在布达佩斯中国市场办公室召开匈牙利华侨华人产业提升座谈会。与会各位会长就今后具体产业提升与电子商务产业结合等课题，提出一些规划方案和若干实践步骤。

匈牙利中华商会会长叶建新主持座谈会。他表示，匈牙利侨界应尽快行动起来，响应华侨华人产业升级的倡议以及欧华联会有关融入主流社会经济生活的倡议。本次座谈会，欧华联会与匈牙利侨界探讨了华侨华人经济与中国当前如火如荼的网络经济相结合的一些可行性议题。

（来源：**欧洲时报网**）

16国侨商论坛在西安举行

近日，由中国侨联和陕西省人民政府联合主办，陕西省侨联等承办的“丝路·侨说”论坛在西安举行，此次论坛以“机遇、发展、共享、共赢”为主题，来自16个国家和地区的海内外侨商160余人出席。

中国侨商联合会副会长雷宁表示，对于“一带一路”建设当中不断出现的商机，海外侨商需要牢牢把握，并将海外的一些先进管理理念、科学技术和应用与中国的优势相结合。目前，其所在的企业在“美丽乡村建设、物流产业园建设”等方面与陕西省进行洽谈。

（来源：**中国侨网**）

华商看中国发展

福茂集团今后将继续在中国订造新船，2011年有3艘，2012年还要订造3艘，中国的造船业已经提升到世界一流水平，值得国人自豪。我想告诉西方人，中国正在发展、正在壮大。西方人也需要知道，中国到底在发生着什么。事实上，现实的中国与他们的想法有太多的不同。有时候西方了解的中国还是5年前的中国，甚至是20年前的中国，所以我深知，在东西方架起沟通的桥梁是多么重要。

——美国福茂集团副董事长赵安吉

通过到不同种族所在的地区做公益慈善，使用当地的语言和文化与他们沟通交流，进而传播理念。“一带一路”倡议，不仅仅是商贸发展，也是文化“软实力”的创新。华商是“一带一路”建设的天然桥梁。未来北海威利控股集团将会更多精力投入到中西方文化融合的事业中，吸取西方敢于创新的优点，推动华人思想进步。希望海外华侨华人更加团结互助，一道加入公益慈善事业中来。

——马来西亚北海威利控股集团创办人兼董事主席黄荣盛

随着中国经济发展的转型、升级，经济进入“新常态”，“一带一路”成为主动适应经济发展新常态的重要战略。这无疑为泰国企业提供了更好的发展机遇，ITCC将进一步加强与内地企业的合作，积极谋划发展战略，实现更大发展。

——泰国ITCC集团董事局主席苏旭明

商论语丝

华商谈经商之道

行行出状元，小贩也可以做成大生意，可以成为“大小贩”！有些时候，既有本钱，又肯24小时拼命苦干，为什么还不成功？关键在于“不得法”。营运一家有一定规模的企业，一定要有规模计划、规模管理、规模经济、规模知识，还要有良好的人际关系。具备这些条件，就一定有机会成功。

——马来西亚CKK集团总裁张仕国

一个客户过来贷款，譬如说今天利率六分，他给十分，他能提供担保，所以我就给他。本来一般是六分，你敢付给我十分，我替公司多赚到四分利啊，我不管你钱拿到哪里用，你去走私、开赌馆、搞工厂破坏环境，我不在乎，只要你还我钱、有担保，我能赚钱就好，这就是所谓的成功的银行家。但好的银行家不是这样的，我是永远替客户想，如何减轻客户的负担，我会问清楚你要干什么，开赌馆、香烟厂，NO！你危害公众，你做的工业破坏环境，NO！我不借给你，这是好的银行家。

——印尼力宝集团董事长李文正

美加房产创立了“生活-工作-休闲-学习”一体化理念。让社区生活的一切都很便利，将高尚生活方式带到千家万户，并为投资者提供最佳收益；其次，当我们有了专业的销售团队后，“如何获得优质土地？”成为公司发展的瓶颈。为了解决这一难题，我们首创和地主合作开发，获得了大量优质地段开发权。此外，我们还领先于业内其他公司，推出长达5年的免利息分期付款计划，方便了不同客户和投资者的理财和投资需求。

——菲律宾安德集团董事长兼CEO吴聪满

“中欧华商高峰论坛”落幕

近日，以“新视野、聚众力、共展望”为主题的2017中欧华商高峰论坛在意大利佛罗伦萨市落幕。来自中欧政、商、侨、学界的数百名代表汇聚一堂，就中国“一带一路”建设中的机遇与合作、互联网经济背景下的华商转型升级等议题展开对话和研讨。

来自中国、法国、意大利、英国、德国、西班牙、瑞士、荷兰等国的企业代表和商界精英通过圆桌论坛的形式就“一带一路”发展机遇、跨境电商发展等专题畅所欲言，并在外场自由洽商企业品牌和资源对接。

卢嘉琦摄

据**欧洲时报网**

黄奇仁：自强不息的二代华裔

李明博

图为黄奇仁。 来源：**华人频道**

黄奇仁是马来西亚的第二代华侨，马来西亚建筑工程界的领军人物。同时，他也是马来西亚多个商业团体的领袖，是活跃于中马主流社会、致力于中马友好的华人贤达。

生于逆境 自强不息

黄奇仁是马来西亚的第二代华侨，出生在马来西亚贫困的华人家庭，但黄奇仁并不对此感到悲观。他有理想，求知欲强，在很小的时候就对“工”表现出强烈的兴趣。

在学生时代，黄奇仁就非常喜欢参与和木工手艺、家具工业相关的活动。他的设想和操作能力总是高人一筹，卓越的手艺曾经为学校赢得许多奖项。和业余爱好方面的卓越相比，黄奇仁在学业的杰出表现更加让人羡慕。从上学起，他的学习成绩就一直优秀，尤其在数学方面拥有特别的天赋，曾在马来西亚第五届全国高中数学比赛中获得全国前5名的好成绩。

完成高中教育后，黄奇仁被本地槟城理科大学录取攻读理科学士课程。但遗憾的是，由于家中经济条件的限制，黄奇仁放弃了读大学的机会，改而步入社会，自谋前途。这对于一个求知欲强、理想远大的年轻人来说是一件极为痛苦的事情，然而黄奇仁并没有因此抱怨。相反，他在自己的毕业刊上写下了24个字：“跌倒了，爬起来；失败了，再尝试。有机会，利用它；无机会，制造它。”

勤恳工作 不断学习

1970年，马来西亚开始推行工业经济计划，建筑业获得了蓬勃发展。带着成为工程师的憧憬，黄奇仁毅然投身到建筑业之中。

1977年，刚刚高中毕业的黄奇仁加入当时北马怡保一间小有名气的建筑公司——成荣建筑公司。他兢兢业业地做好每一份公司交给自己的工作，同时也以最大的热情学习周围的新知识、新事物。这使得他的工作成果总是领先于人，也让他的个人阅历和专业能力与日俱增。短短的一年内，这位只有高中学历的青年人就晋升为工地主管，负责所有工地项目的运作。在相当长的一段时间内，他都是工地上最年轻的人，同时也是职务最高、最有话语权的人。

为了弥补自己没能上大学的遗憾，黄奇仁在担任工地主管期间，见缝插针地完成了英国土木工程师协会的土木工程课程并获得学位。与此同时，他还参加各种研讨会和讲习班提升自己的专业素养。

热心公益 乐于奉献

在商业和专业之外，黄奇仁积极贡献社会，热心公益事业。他先后赞助了2000年在马来西亚首都吉隆坡举行的世界乒乓球锦标赛和2005年马来西亚全国乒乓球超级联赛，有力推动了马来西亚乒乓球运动的发展。自1980年起，黄奇仁每年为太平华联国中（黄奇仁母校）学生福利基金捐款，以此力促华文教育。

凭借自己的作为和贡献，黄奇仁得到了中马两国主流社会的诸多好评。2006年，他被评为马来西亚太平卓越华裔人物奖；2008年，他获选马来西亚“年度最佳承包商奖”。在中国，黄奇仁在2010年一年就先后获得第二届“中华杰出商业领袖”、第七届“十大中华经济英才”、“中外杰出创业企业家”等荣誉称号。

作为华人，黄奇仁对中国一直保持相当的关心。事业有成后，他更是投身于促进中马交流的事业中，尤其对中马两国在建筑业的合作充满期待与信心。“中国经济的崛起，给全球带来了非常深远的影响。中国和马来西亚建筑商也应配合这项新的工作时刻快速调整步伐，迎合中国和亚太地区的成长潜力，搭上经济成长的列车。”黄奇仁说。