蔡志河：不忘初心 砥砺前行

林 潞

商界传奇

蔡志河，中国全国政协第十二届海外列席代表、菲华各界联合会主席、菲律宾中国和平统一促进会副会长、菲律宾洪门进步党总部副理事长、菲律宾亚太房地产开发有限公司董事长。

图为蔡志河致辞。 资料图片

少年壮志不言愁

蔡志河出生于石狮一个小渔村祥芝村，家里有8个兄弟姐妹，他排行老七。在他5岁时，父亲不幸病逝，使得原本不富裕的家庭，陷入了更加贫困的境地。而值得庆幸的是，早年远渡重洋到菲律宾打拼的叔父，每个月都会寄钱回来帮助其家庭。这位叔父便是菲律宾著名爱国侨领蔡文春先生，他对蔡志河后来在菲的发展影响深远。

1973年，23岁的蔡志河在二哥蔡志通的帮助下，申请前往香港。初到香港他找到一家玩具工厂，靠打工赚得每天15元的港币维持生计。日子过得捉襟见肘但他仍不忘寄钱回家。

为了能够赚取更多的钱，他还利用周末假期四处打听造船厂的木工活。几经周折后，蔡志河觅得工作，其薪金也涨到每天45元港币。没过几个月，蔡志河认真考察了装修市场后便与朋友合伙做起了利润更为丰厚的装修工程生意，自己既当装修工，又当小老板，收入可观。

后来，因思念在菲律宾的叔父母和未曾谋面的堂弟妹，蔡志河赴菲旅游探亲3个月，感觉到菲律宾更有发展前景，便打算长期居住下来。

感恩叔父 矢志创业

初到菲岛，蔡志河被安排到叔父的工业传动带（机器、汽车）厂帮忙做事。由于语言不通，他无法与人交流，但他仍每天都会抽出时间来学习当地的语言。天资聪颖的蔡志河在来菲3个月后，基本掌握了一些简单菲语，并在较短时间内成为了工厂的管理员。

1978年，蔡志河结婚成家。婚后不久他的叔父还拿资金给他开了一家五金建材商店，希望他将来能够闯出属于自己的一番事业。1982年，蔡志河开始经营五金建材商店，他认为这应是施展自己才华的时候，所以他总是起早贪黑，生意被蔡志河做得红火。他和太太苏美美一边要洽谈业务一边又要自己当收款员，整天忙里忙外。后来，蔡志河感觉到这样被太多工作缠身会难有机会再发展，于是他就开始大胆尝试，把收款和存款都交由菲律宾人管理（之后的几家公司都是如此），没想到也都取得了良好成效。不久，开店数个月后，当他观察到一些建房子的客人都需要买窗门，而这类属于加工性质的业务并不需要太多的资金。蔡志河受到启发，在同一年开了一家铝合金玻璃装饰店。

随着建材店商品销量的逐渐提升，1983年蔡志河又增开了另一家建材商店。而这一切，除了有叔父良好的诚信经营影响，与蔡志河本人的商业嗅觉与认真踏实是分不开的。

为谋求更好的发展，而立之年的蔡志河凭着对装修建筑的兴趣和经验，于1983年又做起承包建筑工程的生意。

把握机遇 开拓进取

蔡志河的事业迅速发展壮大，但他仍未停止对新发展机遇的追求。1986年，随着中国与菲律宾双边关系的日益改善，蔡志河以敏锐的商业眼光，捕捉到未来进出口生意的发展空间。他率先从中国进口汽车轮胎、布鞋、地砖等商品至菲律宾，都取得了良好的经济效益。

进出口商品具有可观的利润让这位初涉进出口行业的企业家尝到了甜头。随后，蔡志河又开始进口纤维板、电焊条、洁具、铁丝、胶合板、钢材、水泥等建筑材料。

多年经商的蔡志河此时已积累起了雄厚资金。他又挖掘到商机，于1987年开始经营批发钢材生意，1991年始发展房地产，建造经济实用廉价房屋。蔡志河领导的房地产公司每年建近万套优质廉价住宅，为民众提供环境幽雅、配套完善的经济适用房，不仅深受民众好评，也多次被国家住宅署爱心基金会评为年建廉价房成绩第一名，分管国家住宅署的菲律宾前副总统敏乃多次为其颁发荣誉奖杯。

回馈社会 无私奉献

如今，蔡志河的多元化经营均稳步增长。卓有美誉，囊有盈余，他从未忘记服务菲华社会、回报桑梓。蔡志河早年由于受其叔父的影响，于上世纪80年代就积极参与菲华社团活动，先后成为菲华各界联合会等多个社团主要负责人，在促进祖（籍）国统一、中菲友好事业中发挥了积极作用，做出了贡献。

故土根深，游子情长。在蔡志河的心中，故土情结始终魂牵梦萦、挥之不去。当祖（籍）国发生各种自然灾害的时候，蔡志河的心总是被牵动着。他与菲华各界联合会同仁总是在第一时间就捐款捐物，奉献爱心，祈愿灾区的群众能够早日重建家园。蔡志河对家乡的感情，始终没有淡忘，他热心家乡公益、教育事业，组织家族捐资故乡设立教育基金会，资助贫困学生，奖励优秀学生、优秀教师等，与旅菲乡侨一同兴建小学教学楼、办公楼等，得到乡亲们的好评。

每个职务背后，都是一份奉献、一种担当。2015年9月3日，蔡志河应邀参加中国纪念抗战胜利70周年大型阅兵观礼。

他对此心存感激，从中他感受到了中国政府对海外华侨华人的关心、重视；更对中国强大深感自豪。他深感责任担当、使命所在，更应报效社会、回馈祖籍国。

（来源：《福建侨报》）

图为蔡志河在人民大会堂内。 资料图片

商机商讯

侨商侨领鼎力支持侨交会

第三届侨交会将于8月13日–15日在深圳会展中心举行。本届侨交会将有来自27个国家和地区的615家企业参展，国际化程度再创新高。此次侨交会离不开海外侨领、侨商鼎力支持。他们不仅大力度参展，还积极在海外宣传推介，发挥优势助力侨交会举办海外展。

在众多海外侨领、侨商的支持下，今年海外展团参展热情更胜往届，规模进一步扩大。美国、马来西亚、俄罗斯、日本、新加坡、马达加斯加、西班牙、澳大利亚、泰国、越南等国家的侨商都组团参展，众多企业高层代表也将随团考察，让展会国际化程度更高。

（来源：深圳侨报）

图为侨交会筹备现场。

广东国际华商会工作会议召开

日前，广东国际华商会三届理事会2017年会长（扩大）工作会议暨湖南省湘潭市招商引资项目（广东）推介会在广州召开。

会议传达学习了习近平总书记对广东工作重要批示精神、广东省第十二次党代会精神和广东省侨联改革方案精神，总结报告了广东国际华商会2017年上半年工作情况，部署下半年工作安排，宣布广东国际华商会与第一创业证券股份有限公司建立战略合作伙伴关系。湖南省湘潭市政府还在会议上作了招商引资项目（广东）推介。

（来源：广东省侨联）

图为广东国际华商会三届理事会2017年会长（扩大）工作会议现场。

“侨资企业西部行”走进四川

近日，2017“侨资企业西部行”考察团走进四川凉山州开展投资考察和项目对接洽谈活动。据了解，参加此次活动的来宾共有22人，包括美国、澳大利亚、斐济、香港等国家和地区15家企业的16名侨商代表。

活动期间，“侨资企业西部行”考察投资推介会在西昌举行。会上，部分侨商代表就农特产品深加工、旅游、康养、教育等领域的项目合作与凉山州相关部门及西昌市进行了对接交流和洽谈，双方就推动有针对性地交流合作相互交换了意见，初步形成了一些共识，部分企业对到凉山来发展产生了浓厚的兴趣。 （来源：中国侨网）

★华商谈经商之道

高精尖产品的开发与技术推广与引进，是时代发展的潮流。在中华民族的特色项目上动脑筋、想办法、做生意，是我今后致力的目标。

——莫斯科人民宾馆集团公司总经理**温锦华**

我的人生很简单，就是尽量做好每一项我该做的事情，其中包括企业、家庭、亲友、教会等，我很是尽心将生活安排的平衡一些。而对公司的期许就像对自己小孩品行要求一样，诚实（一本帐）+负责（生产最好质量产品）+认真（做好品牌）+有爱心（回馈社会）=受尊重的企业。

——澳大利亚活曼特药业集团总裁**叶蓓玲**

华人企业家在海外创业肯定会遭遇各种各样的困难，也许会遭遇歧视。但不能因为可能被歧视就干不成事业。比如在日本运作公司，不排除会有部分人带着歧视的眼光，但只要按照法律和规章制度做事，客观上就不会遭到歧视。韩国人能做到，我们中国人同样能做到，关键是要敢想敢干，习总书记提出的中国梦，落实到我们华人企业家身上，就是要把自己做大做强，积聚正能量。

——日本中华总商会会长**严浩**

商论语丝

★华商看中国发展

国家开始实施西部大开发的政策以来，四川在各方面都发生了巨变。各种优惠政策的出台，投资环境的改善，国家发展势头正在向西部纵深推进和深化，西部已经显现出全球投资企业的集聚效应。成都的发展势头明显增强，经济增速排在西部各大城市的前列，并蕴含着巨大的强劲活力，吸引着海内外商家的瞩目。

——冠城集团创办人、四川省侨商投资企业协会常务副会长**洪清宜**

10年前来过海沧，没想到变化这么大！印象中海沧就是工业区，真没想到海沧自贸区的城市建设做得如此美丽、如此精致，生活居住环境这么好，在文化创意、电子商务、航运物流、生物医药等方面能有这么好的条件。在寻找发展商机的同时，华侨也要为福建经济发展‘带进来’和‘走出去’搭桥铺路。我们对中国和菲律宾的情况都比较了解，愿意通过海外华人的渠道，尽己所能，在促进两国政府和两国人民友好关系方面发挥作用。

——福建总商会副理事长**王荣忠**

靳羽西：自己让生命意义非凡

熊剑辉

靳羽西今年已经71岁，出生在桂林、移民美国的她前半生几乎在忙碌中度过。她曾是电视节目主持人、制作人、畅销书作家、慈善活动家，后来还被誉为“化妆品王国皇后”，任美国一带一路总商会荣誉会长。她是优雅与美丽的代名词，是众多女性的偶像。

初入电视圈

1946年10月，靳羽西在广西桂林出生。16岁那年，母亲因投资房产大赚一笔，羽西因此远渡重洋，到美国夏威夷的杨伯翰大学专修钢琴。

勤学苦练磨砺出靳羽西吃苦耐劳的个性，但她也在修习钢琴的过程中彻底认清自己的音乐天赋终究不足。随后，靳羽西忍痛决定放弃音乐，寻求新的人生。1973年，怀揣150美元的靳羽西正式移民纽约，开启了自己的“美国梦”。起初，她和妹妹只能从中国进口枕套、丝绸、窗帘，做些简单贸易，生意寥落。有年冬天，纽约极寒，靳羽西还是靠借钱买了件外套，才苦熬过来。

创业维艰，靳羽西在成败中起起伏伏。然而，一段“不务正业”的经历，让羽西的人生有了转机。1973年，做贸易的靳羽西忙里偷闲，到纽约一家小电视台义务做主持，从此不可救药地爱上了电视。她发现，即便是在漏雨的录音棚里报新闻、做访谈，自己都极度兴奋。她很快创立“靳羽西电视制作公司”，开始了新征程。

用生命工作

美国的电视台、制作公司不计其数，竞争激烈。一个无依无靠又不是科班出身的华裔女孩，凭什么脱颖而出？靳羽西没想那么多，做贸易时她就发现，美国人对中国的认知充满偏见。羽西有时气不过，还跟他们争得口干舌燥。

1978年底，中美发表“建交公报”，大国邦交的东风正起。羽西想，如果做出一档展现中国魅力的电视节目，彻底扭转对中国和华人的偏见，就是件好事。

说干就干，靳羽西决定自编、自导、自拍，制作大型电视系列片《看东方》。没广告、没赞助，靳羽西把做贸易赚的血汗钱全投进去，事无巨细全部亲力亲为，每天拼命工作十五六个小时。她坚信一点：“想拿出有生命力的作品，就要用我的生命去干！”

幸运的是，靳羽西相逢的是中国改革开放的新时代，美籍华人的身份与她强大的亲和力，让《看东方》突破无数禁区：在西方记者中，她第一个拍摄哈尔滨冰雕；第一个获准进入中俄边境；第一个获得中央特许，进入中南海拍摄毛泽东故居……

靳羽西向世界揭开了中国的神秘面纱，《看东方》迅速引发收视狂潮，12年间，6000多家电视争相播放。凭借此片，靳羽西还一举斩获1985年度“全美华人风云人物”。

“赔本赚吆喝”

中央电视台对靳羽西大为青睐，很欣赏《看东方》采用的“视觉旅行”的拍摄方式，邀请她共同制作一部新片《世界各地》。靳羽西毫不犹豫地答应了。

1986年2月，当《世界各地》在央视成功首播时，靳羽西在北京建国饭店已激动得泣不成声。亿万中国人第一次见到这个梳着“童花头”、操着浓重港味普通话的姑娘顾盼神飞地说：“你好，我是靳羽西！”

三年后，靳羽西制作出纪录片《中国的墙与桥》。凭借这部纪录片她登上了美国电视最高奖“艾美奖”的领奖台。后来，靳羽西全神贯注干了件有趣的大事——拍摄《羽西看世界》。一年时间里，她再度穿梭全球、遍访名流，希望把全世界顶级名人的生活方式和精神图景呈现给世人。意外的是，《羽西看世界》全由羽西自掏腰包，靠广告、发行费根本赚不回来。但羽西却觉得，这个赔本赚吆喝的买卖很有意义。中国越开放，中国人越需要以国际化视野来看待人和事，“这是我送给中国人民的礼物！”

图为靳羽西

靳羽西说，做任何事之前，都会问自己四个问题：自己是否有才华？是否有热情？是否对他人有益？最重要的是，是不是对中国有好处？如果答案全部肯定，她便放开手脚来做。

靳羽西曾说，中国有什么需要我都会去做，无论哪一方面都可以。这已成为靳羽西践行一生的行为准则。生命本身没有意义，恰恰是你自己让它意义非凡。 （来源：华商名人堂）