

孙功鑫·

# 用西商精神实现『无国界商全球』

杨耀青 武洁

“在东欧等国家打拼了多年，如今选择回到家乡西安创业发展，我的内心充满了憧憬和力量！”坐在高层写字楼宽敞明亮的办公室里，陕西云起源电子商务有限公司总裁孙功鑫讲述着他的奋斗历程，他身旁墙壁上悬挂的一张大幅“云起源战略通道”图，描绘出公司把握“一带一路”机遇、加快发展的美好图景。

出生于1981年的孙功鑫，有着与不少“80后”一样的朝气与幽默，作为一支300多人创业团队的带头人，36岁的他敢闯敢拼，在西安这片沃土上与这个年轻的团队共同向着一个梦想发起冲击——无国界，商全球！

## 借力“一带一路” 创新电商模式

走进孙功鑫的办公区域，人们首先会被一片精致的货物摆放区域所吸引，货架上不仅有进口的巧克力、红酒及粮油制品，还有不少精巧的工艺品。

“市民在商场、超市购买的进口商品中，很多都是通过我们的贸易业务实现的。”孙功鑫拿起一盒原产地为俄罗斯的巧克力介绍，如果说大家比较难以透彻地理解“无国界、商全球”的理念，那么，当西安市民在小区附近的超市中，方便地买到产自遥远国度的巧克力、红酒时，会很容易感受到跨境贸易的魅力。

在2012年之前，孙功鑫的工作重心在边境贸易领域，多年的“一线奋战”让他积累了不少实践经验，后来在哈萨克斯坦和俄罗斯参与项目发展，在此过程中也对跨境电商有了更加深入的认识。

“要想把跨境电商业务做精、做强，就必须突出自身优势，有‘一技之长’，否则很难在激烈的竞争中得以立足。”孙功鑫说，根据他们团队的分析，以“物联网”为特征的跨境电子商务将具备广阔的发展空间。“利用移动互联网技术，实现商品的自动识别、信息的互联共享，这对推动跨境电商创新发展具有极为重要的意义。”

## 重视“引进来” 更要“走出去”

“提到跨境电商，很多人会想到把国外的商品引入国内来销售这种模式，我认为，发展以物联网为特征的跨境电商，不仅要重视‘引进来’，更要做好‘走出去’。”孙功鑫的公司去年3月在西安成立，管理团队由在海外工作多年的人才及归国留学生组成，平均年龄33岁。正是这样一支年轻的创业队伍，深入剖析了西安发展跨境电商的优势与突破口，瞄准了物联网与跨境电商融合发展的新路径。

孙功鑫介绍，公司不仅实现商品网上销售，同时还开展计算机软硬件、网络技术等领域的技术开发、咨询、转让。“我们公司自主开发的‘筋斗云’俄语跨境出口B2C电商服务平台，试运营期间国外注册用户便已达到284万人，日交易量5万单，实现了国内首例非邮路系统跨境出口电商物流……”

在推动“走出去”的进程中，孙功鑫的创业团队紧盯自贸区的优势和契机，通过对传统文化资源的整合、包装，不仅把“中国制造”带出国门，同时也

着手在国外建立具有中国文化特色的小镇街区，发挥“西安优势”，让当地消费者切身感受到中国文化的魅力，同时也助推“中国制造”在当地的市場销售。

## “欧贸科技小镇” 打破传统“边境”

“作为一名西安生、西安长的创业者，如今成长为一名‘西商’，我在业务方面讲求实干、注重信誉，用实际行动展现真诚，这也是我眼中‘西商’精神的具体体现。”2017首届世界西商大会即将在西安召开，孙功鑫将带着精心准备的“欧贸科技小镇”项目参会，寻求进一步合作。

“这个‘小镇’未来将在西安建设发展，结合物联网发展优势，这里将采用世界先进的贸易与物流管理手段，致力于打造成西安的‘科技名片’。”孙功鑫介绍道，公司将利用与东欧等国家多年来的贸易合作资源，结合“一带一路”机遇打造“自贸体系+互联网+云式贸易”的新模式，打破传统“边境”概念，借力陕西自贸区功能优势，把“中国制造”通过跨境电商出口平台带出国门，把国外优质商品通过传统大宗贸易模式带回“欧贸科技小镇”集散。

孙功鑫说，每每提及“西商”这个词语，他的内心都会充满激情、倍感振奋，“无国界、商全球”不仅是公司的发展愿景，同时也是他这名年轻的“西商”在家乡创业的奋斗方向。“建设国际化大都市，跨境电商的创新是重要的推动力，西安未来必将在全球贸易中具有更高的地位，作为一名‘西商’，我能够为家乡发展出力，由衷地感到骄傲与自豪！”

（来源：《西安晚报》）



图为陕西云起源电子商务有限公司总裁孙功鑫。 王旭东 张 娇摄

## 侨交会将举办海外首展

据悉，华人华侨产业交易会将于今年10月6日至8日在印尼雅加达举办首场海外展。在8月13日举行的第二届国际民间交流圆桌会上，侨团代表献言侨交会中国商品海外展，助力中国独立自主品牌企业和商品走出国门。

本届圆桌会议主题为“侨交会中国商品海外展前瞻暨经贸项目合作商对接”，旨在探讨如

何结合各国实际情况，发挥华商、华人社团的桥梁纽带作用，让侨交会更好地“走出去”，促进各方经贸合作。

在场侨团代表依次发言献策，纷纷表示侨交会对“走出去”、“引进来”有极大的推动作用，马来西亚、南非两国侨领更是当场表示希望下届海外展能够落户当地。

（来源：中新网）

近日，第四届侨商峰会在深圳举行，峰会以“粤港澳大湾区建设与侨商发展”为主题，海内外政、侨、商界的专家学者在峰会上纵论全球侨商如何抢抓粤港澳大湾区建设和“一带一路”发展机遇。

深圳市政协副主席认为，随着粤港

## 第四届侨商峰会在深举行

粤港澳大湾区建设的推进，以及配套的商业服务体系的建立，将会吸引更多的海外侨商资金、高新技术产业回流，这种向心力带来各项产业的发展，将向内地辐射。

（来源：中新网）

近日，由国侨办组织的西班牙巴塞罗那福建工商会代表团赴成都“侨梦苑”考察。

成都市外事侨务办副主任向代表团详细介绍了成都的经济社会发展情况，并表示欢迎海外华侨华人赴蓉投资兴业。

## 巴塞罗那福建工商会赴蓉考察

欧洲福建联盟闽南商会会长在考察过程中，详细咨询了跨境电商商务、仓储物流及投资服务等相关情况，并表示下一步将组织考察团调研成都高新综合保税区。

（来源：中国侨网）

## 李泰增：

# 一家三代人的“生意经”

李晓琳

明晰，李泰增在后方与商家洽谈合作，儿子李文达在前方泡茶、推介，老母亲梅景则在一旁打下手，包装结账。

梅景说，从前背井离乡的苦日子都熬过来了，现在的生活已经像蜜糖一般甜，更要努力和珍惜，况且华人的身上就有吃苦耐劳的品质。她说，“脚踏实地走正道，遇到困难不退缩”是他们一家的“生意经”，更是“做人准则”。

李泰增说，母亲以身作则的严格标准是他们

一家人能将生意越做越好的原因，这些准则和精神也将一代代传承下去。

李泰增不仅继承了母亲的“准则”，他还将眼光放到全球。这也是他多次来昆明参加展会的初衷。他认为，在认真做好茶叶品质之外，要跟上时代的步伐，走出去，向全球寻找合作伙伴。

近年来，李泰增一家三代人带着美斯乐的茶叶到多个国家。在他们的展位上，除了货架上摆放的商品，一个全套的功夫茶具和4个大皮箱就是跟随他们走南闯北的“吃饭家伙”。

如今，刚毕业的李文达也随父亲到世界各地去推广美斯乐高山茶，向父亲学习这生意中的门道。熟悉互联网的他将一张二维码贴在展台前，支付仅需“扫一扫”，将互联网科技更好地运用到生意中来。他相信，通过电子商务，美斯乐高山茶的品牌一定会在互联网上打响。

“一定要把茶给做成功。”李泰增语气坚定。

“怎么样才算成功呢？”笔者问。

“当人们听到泰国茶不是打个问号，而是惊叹号的时候。”

（来源：中新网）



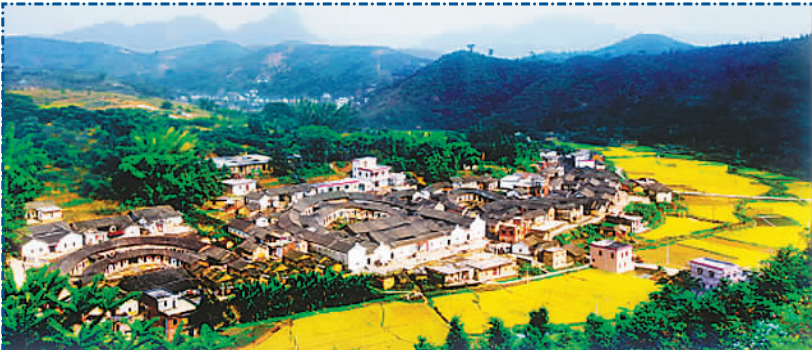
图为泰国美斯乐的中国村。

斯里兰卡的锡兰红茶、印度的大吉岭茶……在2017南亚东南亚国家商品展暨投资贸易洽谈会（“商洽会”）上，茶是最不稀缺的一种商品。然而，“初出茅庐”的泰国增福茗茶凭借展位前悬挂的“金三角”“美斯乐”“有机茶”等字眼，吸引了大批客人。

日前，“商洽会”在昆明举行，展会吸引了全球86个国家和地区的4000余家企业参展。泰国增福茗茶的老板华人李泰增带着82岁的老母亲和26岁的儿子如约来到“春城”，推广泰北美斯乐的高山茶，这已经是他第4次来昆明参加展会。

美斯乐位于泰国北部清莱府，是一个华人聚居的村落，因其与中国的历史渊源，格外受到外界的关注。

参展当天，下午2时，李泰增一家收拾好还没吃完的盒饭，开始忙活起来。这一家三代的分工十分



图为梅州客家围龙屋群。 肖根平摄

## 历史掌故

## 客家侨商：

# 身在异乡非异客 他国拓荒创实业

陈 萍

南宋末年，广东省梅州市梅县松口人卓谋带领十余士兵逃难到婆罗洲（今印尼西加里曼丹），从此开始了客家人移居印尼的历史。离开祖国，异国闯荡，更添生活的艰辛与不易。但勤劳聪明的客家人具有极强的适应能力，不论走到哪里，都能开垦出一片家园。

## 垦荒辟地 异国建设城乡

19世纪以前，东南亚、大洋洲，甚至美洲不少地区还尚未开发，荆棘丛生，旷野连绵。客家华侨华人下船以后，与当地入一起辛勤劳动，历尽艰辛，艰苦创业。

1277年3月，文天祥率勤王师收复梅州。勤王师经梅县松口时，受当地群众热烈欢迎，自愿参加勤王者，仅卓姓就达800人。1279年，崖山兵败，南宋覆灭。不愿做俘虏的卓谋带着同伴驾舟闯海。

当他们的船只漂抵婆罗洲北岸时，当地首领即集结众人前来，欲劫夺他们的财物。卓谋率众奋战胜，并生擒其首领。但是，卓谋没有杀首领，而是放他回去。首领念其不杀之恩，划出部分土地给卓谋等人营建房舍，休养生息。

前有卓谋开疆拓土，后有姚德胜建城设馆，在新的土地上，客家华侨华人总是不遗余力建设家园。

在马来西亚怡保市有一条以客家人命名的街道——德胜街。祖籍梅州的姚德胜，赴马来西亚锡场当矿工。不久，他开了一间德和店经营杂货生意，除做生意之外，他还向锡矿业投资，逐渐成为华侨经营矿业的龙头。

当时的怡保市还是旧式市场，范围狭小，市容卫生差。怡保殖民当局为扩大市区、改进市政，规划了一片新市区，但因地处偏僻，很少人肯去投资建设。无奈之下，怡保殖民当局只好请姚德胜出资协助建设新市，姚德胜欣然答应。

1904年，动工之后，姚德胜亲临指挥监督，工程进行得很顺利。最终，他在怡保投资巨款新建店铺300多间后，又重建数十间店铺和一所戏院。怡保议会为了纪念姚德胜的功绩，将后来重建的晓罗街市场命名为“姚德胜公市场”。

## 勤劳肯干 成就商业巨子

客家华侨华人到了异国他乡以后，凭着“三把刀”过硬的技术和踏实肯干的精神很快在当地立足，闯出一片天地。

客家华侨华人在南洋有的从事矿产开发，使荒山野岭变成富庶之地；有的经营椒园，试用各种方法增加胡椒产量；有的从事商业，他们从中国运去瓷器、铁器、铜器和丝绸罗缎等各种货物，又从南洋运回胡椒、谷米、药材和棉花等，满足当地人民的生活所需。

近代著名的华侨资本家张弼士，15岁到印尼的巴达维亚谋生（雅加达）。初来乍到的张弼士既缺乏资金又没有技术，只好在一家米店里打工。由于他干活麻利又聪明，结果被邻店一位姓温的老板招为女婿。后来他涉足酒业、种植业、药材业、采锡业、船运业，生意扩展到新加坡、马来西亚、泰国、越南、菲律宾，尤其在葡萄酒业大有作为，发展成为东南亚的首富，美国人曾把他称为“中国的洛克菲勒”。

从松口镇南下村走出去的伍氏家族，在泰国从事商业做得风生水起。“伍森源之子伍佑南继承父业，逐渐拓展商务，经营碾米、锯木、轮船、保险和长途汽车运输等，进而经营进出口贸易，其分公司或代办处，遍及吧城、星洲、印度、古巴、南非、伦敦和国内的广州、汕头、香港、上海等城市。”居住在伍氏家族通奉第内的一位后人伍叔说，伍森源的孙子伍柏林，把商务扩展到金融行业，创办泰华农民银行，成为泰国第二大银行。

客家华侨华人充分利用自己学到的手艺，谋求生计，有的还经营关系国计民生的产业，发展当地经济，解决当地人民的生产生活需要。

## 饮水思源 办学传承文化

虽然远隔故土千万里，但饮水思源的客家人从没忘记把“祖宗言”代代传承下去，客家人把崇文重教的传统带到了住在国，并通过多种形式促进了当地文化事业的发展。

19世纪的前中期，随着梅州市前往海外谋生的青壮年不断增加，华侨人口激增，出现了居住集中、职业稳定的华侨社会。据介绍，面对华侨后代的不断增加，在崇文重教传统的驱使下，为了解决华侨子弟就学读书问题，各侨居国的华侨社团办起了私塾学校。

后来，华人办学逐渐纳入当地的民族教育。1904年，张弼士捐资8万元，与当地华侨集资在马来西亚槟榔屿创建近代华文学校——中华学堂（校）。此后，近代华文学校在世界五大洲的华侨聚居地纷纷设立，蔚然成风。

张榕轩、张耀轩在印度尼西亚棉兰独资创建敦本学校，捐建各埠中华学校校舍。姚德胜捐出巨款，为教育侨胞子女创建霹雳育才小学、中学，又资助迎新、明德两所学校。

在不少华侨华人聚集的国家和地区，中华优秀传统文化的教育对当地影响颇深。作为一直在海外生活的华人，林珊珊对家乡的印象都是从父辈的口中得知的，但从小的家庭教育让她没有忘记祖宗的训言。“我是在公益单位开始接触国学的，我们那有免费的课程可以上，在学习的过程中我发现了国学的魅力，它能让人与人之间变得和谐美好，我们有义务和责任把它传承下去。”

（来源：《南方日报》）



图为张榕轩。 资料图片