

## 新西兰华商高炜

## “爱拼才会赢”的实干家

本报记者 贾平凡

## 商界传奇

1995年，中国改革开放的春风吹遍神州大地。21岁的大学毕业生高炜，放弃中学语文老师的工作机会，离开家乡福建宁德，随父亲到新西兰。

背井离乡，从零开始，第一次走出国门，高炜内心多是对未来的惶惑和不安。勤奋务实，稳扎稳打，和家人一起，高炜硬在海外闯出一片广阔商业版图。立足中国，走向全球，高炜始终心系桑梓，满怀雄心壮志，身体力行着“爱拼才会赢”的闽商精神。

一晃间，20多年过去了。从一家新西兰蘑菇生产公司的技术工人，到成为一家大型跨国公司总裁，高炜稳操胜券地掌舵自己的人生航向。如今的高炜，不惑之年已身居安发国际控股集团总裁之位。在国内侨商圈，他口碑良好，是吉林侨商联合会会长；在国外华商圈，他年轻却有威望，是第一位在新西兰EPIC商业峰会上发表主题演讲的华人企业家。

## 开拓：筚路蓝缕创业忙

“每天早上6时起床，坐班车去上班，工作到晚上8时，才披星戴月回家”，回忆起刚到新西兰的生活，高炜说，那时虽然很苦，但却很充实。因为英语基础差，每天工作之余，他还要学习英语2小时。

高炜坦言，初到新西兰，面临的首要问题是生存。虽然，身为知名科学家的父亲，是以访问学者的身份到新西兰工作，但也只有一些微薄的生活补贴。

出生于中国食用菌之都——福建省宁德市古田县，得益于中学时期寒暑假帮家里种植食用菌的经验，高炜成为一家新西兰种蘑菇的企业技术工人，这一干就是3年。3年间，凭借出色的业务能力，高炜从技术工人升为领班，后来又升为生产部经理。

在打工期间，学到最宝贵的东西是什么？高炜说，是融入当地社会的方式，是文化和思维方式的调整。这为他后来在新西兰创业打下坚实基础。

此外，3年里，高炜从未停止琢磨商机。随着父亲在医学营养、生物科技方面的科研成果获得多项专利，高炜开始利用休息和周末时间，尝试推销父亲实验室里出来的少量样品。

“被拒绝是常有的事”，高炜说，文化差异给推广增添极大挑战，因为产品以灵芝、冬虫夏草、人参和香菇等东方草本植物为主要原料，这对西方社会是很陌生

的。经过一段时间的摸索，他把目光锁定在新西兰的亚洲族裔人群中。不管华人，还是日本人、韩国人、新加坡人，对这些潜在客户，高炜挨个推广产品。功夫不负有心人，经过锲而不舍的努力，新西兰和澳大利亚的市场图景在他心中逐渐清晰起来。

1998年，时机成熟，高炜决定和父亲、哥哥一起成立自家的公司——新西兰安发保健品有限公司，他主要负责销售业务。公司刚成立时，只得在奥克兰的Dominion路开了一个不足30平方米的小零售店，但高炜脚踏实地，奋力拓展业务。今天，这个小门店还在，成为安发初创时期的见证者。

## 归来：情系桑梓思报国

2005年，安发集团回归中国市场，在福建宁德生物科技园，筹建安发（福建）生物科技有限公司。

“公司落地宁德，首要因素是我根深蒂固的家乡情结，无论身在何处，我都不忘自己是福建人”，高炜动情地说，福建省政府非常欢迎我们回家乡发展，提供了优惠政策。此外，福建有丰富的食用菌、草本药材和海洋生物等资源。

报效祖国，服务桑梓。在国家“千人计划”和福建“百人计划”的感召下，高炜跟随父亲高益槐教授，带领科技团队和成果回国投资兴业。

2010年，宁德生物科技园第一车间投产。2015年，经过近10年的建设，宁德生物科技园项目全部建成投产，每年产值



图为高炜在EPIC商业峰会上发表主题演讲。（资料图片）

兴致勃勃地谈起自己的扶贫经。

## 希望：立足中国赢全球

“安发国际控股集团在世界销售份额中，中国占到60%，东南亚占到20%，高新区和美加区一共占到20%。中国的销售份额还在逐年上升。”憧憬未来，高炜信心满满。

产品质量好，技术含量高，一直是高炜信心和底气的来源。“幸运”也是高炜感慨的高频词。

1999年，亚太经合组织会议在新西兰召开。高炜公司的主打产品，被新西兰政府作为健康礼物送给参会的各国领导人和政要，引发世界关注。

高炜介绍说，公司从成立之初，就把目光放在全球版图上。为应对文化差异，高炜团队为此制定了差异化的营销策略。事实证明，这样的营销策略切实有效。

“针对西方背景的消费者，我们不过多强调药品的原料，而是更多向他们介绍药品中的生物分子构成和生物萃取技术，便于他们理解和接受。”高炜说。

新西兰是研发总部，中国是第一大市场，东南亚国家是新兴市场，兼顾欧美市场。战略定位清晰，奋斗目标明确。

2015年，安发（长白山）生物科技园开工建设，比福建的科技园大3倍，建成后将成为安发集团在中国的又一重镇。

“中国投资环境好，对外开放度好，政府扶持力度很大。”高炜说，赢在中国就是赢在世界。

## 商论语丝

## 华商看中国发展

改革开放事业之所以能吸引海外华商，除了爱国爱乡因素，很重要的原因是中国政府重视投资环境建设，制定了符合实际的吸引外资政策，为营造良好营商环境奠定了基础，其结果是双赢或多赢的。

——香港洪氏集团副董事长 洪明基

改革开放以来，中国整个社会面貌发生了翻天覆地的变化，我们为这些伟大成就感到非常自豪。

——丽辉国际控股有限公司主席 李胥

通过关注“两会”和对政府工作报告的学习，大家对新时代的祖国充满信心和希望，也相信随着“一带一路”建设的推进，随着中国和俄罗斯双边合作的进一步升级，双方间的合作前景将更加广阔。

——中国交建俄罗斯分公司负责人 马金良

长期以来，中国不仅积极参与亚洲区域经济合作，而且致力于引领合作升级。亚洲国家将受益于中国庞大的国内市场。中国未来增长动力将从投资转向消费，亚洲国家将受益于中国庞大的内需市场。

——泰国泰大实业有限公司董事长 刘锦庭

## 华商谈经商之道

做生意不能只为自己赚钱，还要为对方考虑，不能做一锤子买卖，要有来有往，有本有利，积少成多。

——巴西PETROPAR公司创办人 林训明

控制自己的贪婪，不过分计较得失，才会在自己的生活圈子中畅游无阻。舍弃并不意味着我们失去，更不意味着傻，相反，正是舍弃，我们才能更好的生活。

——印度尼西亚隆丰集团董事长 麦培满

做生意，最重要的是和自己竞争。建造了好楼，如果叫好不叫座，那就是失败，所以投资眼光非常重要。

——泰世界集团创始人 陈克齐

华商要摆正姿态，提升自身的素质，尝试在尊重和理解当地风俗文化的基础上规范经营。

——俄罗斯侨商企业家联合会主席、俄罗斯中国南方商会会长 王广源

华商既要注册正规的公司，不走“灰色清关”，又要保证产品质量，还要建立诚信体系，让消费者信任中国商人，继而信任中国商品，如此一来，华商在海外才能持久发展。

——俄罗斯中国总商会会长 蔡桂茹

## 商机商讯

## 河北出台优化营政策

日前，从河北省邢台市清河获悉，该县以服务企业、服务项目为核心，大力度、全要素支持招商引资和项目建设，在原有政策的基础上研究出台60条激励政策。

（据河北日报）

## 宁波北仑打造全新平台

3月19日到21日，第一届中国（宁波）海外工程师大会在北仑召开。中国、美国、俄罗斯、德国、意大利、日本等20个国家的370余位专家齐聚一堂，共同推动宁波创新发展实现新旧动能接续转换，共谋经济高质量发展新路径。

（据浙江日报）

## 中国在比推介国际进口博览会

中国驻比利时大使馆和中国对外贸易中心16日在比利时首都布鲁塞尔举办中国国际进口博览会推介会暨路演，来自欧洲联盟、比利时的政商界人士以及中国驻比机构代表200多人出席活动。

（据中国网）

## 阿里云印尼大区投入运营

阿里巴巴集团旗下云计算平台阿里云15日在印尼首都雅加达举行新闻发布会，宣布阿里云印尼大区正式开放服务运营。据介绍，这是阿里云在全球开放服务的第18个区域，阿里云成为亚洲最大的云计算平台。

阿里云将为印尼市场提供弹性计算、数据库、网络安全、中间件

以及人工智能等多款产品，服务电子商务、媒体、金融科技、游戏、运输和制造等诸多行业的数字化转型需求。同时，阿里云还将支持当地人才培养，计划今后一年为当地IT技术人员开设云计算技术培训课程，并在2020年前为当地1000家创业企业的孵化提供技术支持。

（据新华网）

## “水果西施”艾米丽的美好生活

高诗云

“水果西施”名叫艾米丽，祖籍广东，2001年跟随父母移民到美国。那时只有16岁的她，一边读书一边打散工。那个年代，华人已经开始迁到纽约布鲁克林区八大道经营，但是水果摊不多，总共不到10家。她算是刚刚好赶上了最大的这波移民潮。

## 新手入行 生意红火

19岁时，艾米丽认识了现在的老公。男方家里做超市生意失败后搞起了水果批发，在八大道开了个水果摊。刚开业那段时间人手不够，艾米丽就被喊去帮忙。结果，她帮忙那两天，生意格外红火。索性，老公就劝她把别的工作辞了，直接到水果摊工作。

艾米丽刚开始在摊上卖水果的时候，很多人都觉得很意外——“你的形象不适合做这个事情！”很多人都以为她是在时装店里面工作的，怎么会不怕辛苦来八大道摆摊卖水果。冬天的时候外面很冷，忙的时候很多货进来，那时，她完全忘记了在乎，也顾不上形象，只要帮得上忙。

她说，自己的生意，不能嫌弃，虽然是粗活，可起码是靠自己规矩矩赚钱，堂堂正正见得光，自食其力心里有底。

## 缤纷鲜果 酸甜苦辣

刚开始，艾米丽连怎么摆水果都不知道，后来才慢慢琢磨出一些门道，比如说视觉上搭配好水果颜色。她希望通过摆水果的小窍门，给客人留下“哇，好像彩虹！这家水果品种很多”的第一感觉。

水果最重要的是新鲜，连挑水果，艾米丽也是从头学起。比如八大道卖得最好的龙眼，新



图为艾米丽

新鲜、肉多不多，要捏一捏、甩一甩，捏起来实在、不容易甩掉果的就说明比较新鲜。像挑新鲜榴莲也有窍门：拿在耳边摇一摇，如果熟了果肉会离开壳，听起来声音响就说明可以吃了。

有时候生意淡，艾米丽的小摊上会放音乐听，有些人在旁边停留等得无聊，就会来听听音乐，顺便聊聊天，一来二去就熟啦，这是一种带来生意的小方法。

艾米丽特别厉害的一点就是不怕害羞。刚开始的时候，她亲自拿着芒果，挨家挨户，走遍八大道的甜品店和餐馆，推销新鲜水果。于是，她和不少连锁品牌建立合作。

八大道水果生意竞争激烈，价格战是家常便饭，最火大的时候还是碰上卫生局来查，艾米丽的摊儿就被扫了两次，原因是不能在外面

收钱，一共被没收了4万块钱的水果，不准做生意，还要申请各种牌。虽然，她后来才知道有这种规定，但没办法，违规就是违规，老外没有人事权可讲。

## 爱美弄潮 靓丽风采

卖水果的活儿确实比较累，女人干久了就容易变懒，变邋遢，但艾米丽还一直坚持她的“造型”。

从最初拿着刀不知怎么杀榴莲，到绑荔枝扎得双手皮破血流，她逐渐融入到现在的生活中。自始至终，卖水果的每一天艾米丽都没有放弃追求时尚和爱美的自己，该做美甲照样做，该染头发照样染，开开心心、整整齐齐化妝出门，站在摊前，对自己和客人都是一种基本的尊重。

艾米丽小名叫“美丽”，整个八大道的人都叫她美丽，她的水果摊也因此得名。最开始是因为一些老人家不知道艾米丽怎么读，她就翻译成“爱美丽”，从此以后连她的家人都开始叫她“美丽”。八大道这么多摊位，艾米丽希望她的摊位有个特殊的名字，从这么多人当中标榜出来——她家的水果是最美丽、最新鲜的。

这里服务也是最新潮的。艾米丽的摊儿是八大道第一家接受微信支付的水果摊，按当天汇率计算。在美国大家平时抢个微信红包，抢一大堆也没地方用，她就想到可以提供一个平台，让大家来这边转钱买水果，而且对很多美元不够的留学生也很方便。

做生意要在大环境下脑筋活络。艾米丽说，受时局影响生意不好的时候更要开拓思路，要成功必须经历过、尝试过、付出努力。她希望在有能力的情况下能给父母买套房子，让他们可以安居，经济条件再好些就陪父母去旅游。

（据中国侨网）