

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。



图为高炜在EPIC商业峰会上发表主题演讲。（资料图片）

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，也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的技术工人，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

商机商讯

河北出台优化营商环境政策

日前，从河北省邢台市清河县获悉，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。

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）

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Do-minion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，成为安发初创时期峥嵘岁月的见证者。

可达20亿元以上，已成为安发集团在亚洲的研发、生产、运营中心和管理总部。

2010年，时任国家副主席的习近平访问新西兰。高炜，作为唯一的企业界代表和华人代表，受邀参加新西兰总理府高规格午宴，并有幸和习近平主席近距离交谈。

“习近平主席得知我回乡投资创业时，非常惊喜。他对宁德这片土地和人民感情很深。他关怀地问我：‘在宁德的项目有什么困难？需要什么帮助？’”高炜对这次见面印象深刻。他说，习近平主席鼓励他一定要把宁德生物科技园建好，为改善当地百姓的生活和当地经济的发展作贡献。习主席的嘱托，高炜一直铭记在心。

提起回国发展的经历，高炜说，安发集团是中国侨联各级组织的受益者。当他的企业准备落地福建宁德时，为解决侨商对政策和政府部门不熟悉的问题，当地侨联组织三人全职工作组，入驻到高炜的企业，一帮就是3年，帮他们沟通、对接相关部门。高炜感激地说：“帮了我们大忙。”

中国政府一直非常重视侨商的利益。“对我们，祖籍国有关怀、有扶持，也有期待。用生物科技产业带动家乡经济发展，是我们对祖籍国最好的回报。”高炜深感自己责任重大。

为不负众望，高炜带领企业深度参与中国的精准扶贫工作。“成立农村合作社，把先进的农产品技术和品种，比如香菇、金针菇和木耳等种植技术，免费传授给他们。农民生产出农产品后，我们全部收购回来，帮他们解决销路问题，既提高农业生产效益，也促进农民增收。”高炜

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%，澳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。

“针对西方文化背景的消费者，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。

“水果西施”艾米丽的美好生活

高诗云



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，如果熟了果肉会离壳开，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，老外没有人情可讲。

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，到绑荔枝枝得双手皮破血流，她逐渐融入到现在的生活。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、整整齐齐化妆出门，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，她的水果摊也是因此得名。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，让大家来她这边转钱买水果，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）