

# 华商紧跟改革开放鼓点

本报记者 彭训文 叶子



图为博鳌亚洲论坛2018年年会·华商领袖与华人智库圆桌会现场。 本报记者 彭训文摄



许荣茂

谢国民



施恭旗

赵勇

## 商界传奇

华商是中国改革开放不可或缺的重要力量。统计显示,改革初期中国引进的外资中,侨资占比七成以上。华商企业不仅为祖(籍)国带来大量资金,还带来了先进的技术和管理经验,是中国改革开放40年的见证者、开拓者和参与者。

随着中国特色社会主义进入新时代,华商经济进入转型升级与创新发展新时期。如何转型?如何创新?华商们有话说。

### 靠创新站稳脚跟

快40年了,泰国正大集团董事长、中国侨商投资企业协会会长谢国民更加坚定了自己当初的选择。

1979年,中国颁布了第一个利用外国的法律——《中外合资经营企业法》。在许多外国企业还在观望时,祖籍广东的谢国民带着1500万美元来到深圳投资,拿到了深圳市首号中外合资企业营业执照,正大集团成为改革开放后第一批在华投资的外商集团。此后,他又相继在珠海、汕头拿到了首号执照。

谈及当年投资的底气,谢国民说,这源于他带来了当时中国农村最缺的3样东西——技术、资金和市场。

在深圳,谢国民提出“一个人养一万只鸡”。“这个目标怎么实现?我们靠标准鸡棚、专业服务队伍、最好的饲料来养最好的鸡种。”他介绍说,通过分工,正大集团将养鸡环节交给农民,在饲料、配送、销售等环节提供一条龙服务。这个朴素逻辑就是后来在中国普遍流行的“公司+农户”理念。

如今,正大集团在中国投资规模超过100亿美元,业务涉及饲料、食品、医药、零售等领域,遍布中国每一个省份。

上好佳集团同样是进入中国较早的一家侨资企业。邓小平南巡后,菲律宾华裔施恭旗看好中国改革开放的前景,积极回国投资,于1993年在上海建立了第一个上好佳工厂。

上世纪90年代初,中国的食品还是用透明塑料袋包装,施恭旗将全新的设计理念、包装技术带回国内,以至于当时很多人都以为上好佳是进口食品。

施恭旗还创新经营管理,为工人涨薪、改造食堂、安装暖气,还让工人自主投票决定工厂去留。施恭旗认为,适应中国的文化习惯,管理人比资金更重要。“结果,90%的人要我们留下来。”

目前,上好佳集团在各地设立了15家工厂,除了生产薯片、糖果、饮料、巧克力制品等休闲食品外,还从事包装材料的生产,上好佳也成为中国无人不知的零食品牌。

统计显示,全球华侨华人6000多万,华商企业资产约4万亿美元,各类专业人士接近400万。他们具有雄厚的经济实力、成熟的生产营销网络、广泛的政界商界人脉以及沟通中外的独特优势。

### 靠创新转型发展

近年来,电子商务、移动支付发展迅

速,如何与互联网联接?如何实现转型发展?这是摆在华商们面前的现实问题。

正大集团和阿里巴巴合作卖饲料,教会村民们做电商,谢国民说,“这就是创新,老虎加了翅膀又飞了。”近年来,正大集团积极参与农业与互联网的深度融合,为传统农牧食品业发展插上了互联网的翅膀,自身也实现了互联网转型。

而在模式创新上,正大集团以往的“公司+农民”变成了如今的“四位一体”模式:农民当股东,负责种、养;企业负责深加工,承担市场风险;建立对接餐厅、超市的销售网络;鼓励创业者开设餐厅,打通从种养殖到餐桌“最后一公里”。

“新时代充满了机会,但不能沿用老办法,要有创新思维,如果还是按照旧的做法,就要被新时代淘汰。”谢国民说。上好佳集团同样遭遇挑战。“我们发现过去一直倚重的大卖场、超市的销售增速明显放缓,‘新零售’正当其道。”上好佳(中国)有限公司董事长施学理在接受本报记者采访时说,“新事物和新业态的发展不应忽略。”

在保持原有的渠道和市场情况下,上好佳丰富销售模式,更多关注便利店、机场、火车站、加油站等人群密集地方的销售。同时,在产品的开发设计方面,密切关注新一代消费者的需求,坚持在“健康、营养”基础上,不断贴合消费者的喜好。

### 靠创新赢得未来

“每一个时期都要根据当时发展情况和环境,创造有利机会。”这是香港富华

国际集团董事长赵勇多年的体会。

上世纪90年代初,北京还没有一个像样的商业交流平台。赵勇发现了这一商机,在当时北京饭店对面建立了北京长安俱乐部,对北京商业交流起到重要作用。从位于北京市通州区的世界侨商中心,到积极参与北京“侨梦苑”侨商产业聚集区建设,再到积极拓展海外布局,富华国际集团在紧跟国家发展战略中实现了新跨越。

“改革开放40年来华商在中国遇到的困难和问题,就是今天中国企业走出去过程中遇到的同样问题。”在博鳌亚洲论坛2018年年会·华商领袖与华人智库圆桌会上,中央统战部副部长、国务院侨务办公室主任许又声鼓励华商同中国企业合作,既当红娘,又当新娘,在利用互联网、高科技实现自身转型的同时,帮助中国企业转型升级。

施学理认为,政府的扶持和协助,在企业转型创新中起到重要作用,此次博鳌亚洲论坛上中国释放的扩大开放新信号,为华商提供了更好地参与中国新时代发展的平台,上好佳也会把握机会,积极探索跨境电商。

“当下华商经济涌现出一些可喜的新特点,包括新型战略拓展眼光、新兴经济元素、新时代发展定位等。”香港世茂集团董事局主席许荣茂认为,这是海外华商适应时代、国家、市场变化,不断推动自身转型升级的产物,是华商经济新的生命力所在。

许荣茂建议,侨资企业可以进一步加大“一带一路”方面的业务,创新经营,做好创新的推动者和开放的催化剂。

## 商机商讯

### 闽籍侨商在日办展会

近日,全日本中华料理·宾馆支援协会等华社及媒体在东京举办“第六届在日华人国际商务交流(微商)展”,在日闽籍侨商力推“清新福建”文化和旅游特产。

据介绍,此次展会共有130家参展商,涉及人气品牌化妆品及生活用品、食品饮料、医药保健、医疗美容整形、航空旅游、不动产、国际物流、法务税务、IT人材派遣、国际文化交流等产业领域,参展的人气商品多达数千种,吸引了众多客商前来寻觅商机。



图为闽籍侨商在展会上推介“清新福建”文化和旅游特产。 杨丽玉摄

### 爱尔兰福建商会返乡考察

爱尔兰福建商会近日先后考察了多家福建当地企业,对接洽谈食品产业合作事项。

福建省侨联副主席翁小杰陪同考察,当地公司主要负责人接待了爱尔兰福建商会会长一行。

考察团实地考察了当地企业的产品展示厅、品牌形象店和研发中心,详细了解企业的主营产品、商业模式和销售情况,就发挥社团和企业各自优势,共同架设中欧食品餐饮企业合作之桥,携手开展食品行业产品、人才与技术国际合作等事项深入交换意见,达成多项共识。(以上据中国侨网)

### 卢森堡中企协会召开年会



图为中国驻比利时大使曲星(左一)出席比利时卢森堡中资企业协会2018年度大会。 潘莘平摄

比利时卢森堡中资企业协会(中企协)近日在布鲁塞尔举行2018年全体大会,审议并通过了协会2017年工作总结及2018年工作设想、新任副会长的任命、新会员的吸收以及会费调整等事项。

中企协目前拥有正式会员21家,均为中国在比利时、卢森堡投资的企业。会员涉及的行业主要有国际贸易、交通运输、码头运营、仓储、银行金融、工程技术服务、酒店业、技术研发、制造业等。(据新华网)

## 商论语丝

### 华商看中国发展

“一带一路”就是道,道生万物。我们在美华人应就“一带一路”在法律、经贸、教育、文化等方面的发展与国内同行进行交流沟通。

——美国北京总商会常务副会长 许力

中国本着大国风度,公平正义,相互尊重,不干涉别国内政的外交政策,不论大国小国都尊重他们主权的原则,让其他国家更明确地认识到,中国是值得交往、值得信赖的朋友。当今世界格局中的很多重要国际事务都离不开中国的参与和主导。

——泰国正华国际贸易有限公司董事长 马剑波

中国取得举世瞩目发展成就的主要原因,在于有坚强的领导,能够凝聚全民族共识,万众一心谋发展。新一届国家领导人为海外华侨华人所热切期盼,相信新一届国家领导人将带领中国继往开来,踏上伟大新征程。

——南非环球广域传媒集团董事长 南庚戌

### 华商谈经商之道

中西金融资本市场的“任督二脉”要被彻底打通,这是最大的趋势,也是将来最大的商机。我一生最大的梦想,就是搭建澳中金融与投资的桥梁,让这座资金桥上双向都跑满各种“车”。

——澳大利亚宝泽金融集团创始人 王人庆

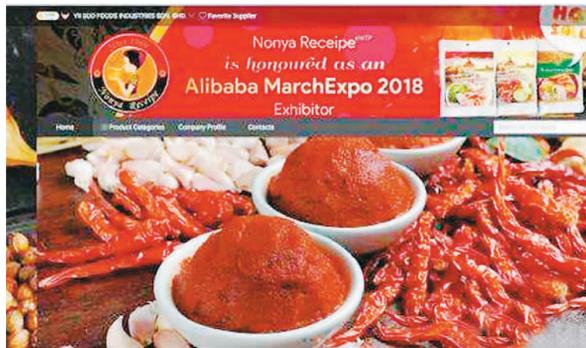
“海上丝绸之路”带来重大机遇,各国华商要想借这个经济东风,助力自身发展,就必须先苦练“内功”,摆脱传统观念与经营模式,以现代化企业管理制度与经营理念,为企业规避风险赢得先机。

——泰国泰大实业有限公司董事长 刘锦庭

## 两代华裔经商变迁

# 从奔波参展到赶“数字丝路”

赵小燕 黄慧



开放的消息传到马来西亚时,他的父亲立即嗅到回归祖籍发展的机遇,开始频繁参与中国对海外开放的商业活动。在这其中,让他父亲印象最深刻的当属中国出口商品交易会。

2006年,经国务院批准,从第101届开始,中国出口商品交易会(以下简称“广交会”)正式更名为“中国进出口商品交易会”。此后,广交会从单一出口交易平台正式转变为进口和出口双向交易平台。

蔡慧强的父亲就是参与第101届广交会的首批马来西亚商人之一。除广州外,广西南宁博览会、上海国际食品饮料展等

早期中国改革开放代表性的展会中,都有蔡慧强父亲的身影。

相隔近4000公里的空中距离,每次参展对他们父子来说都是一场大考。每次展会上,父子两人都要将数百公斤展示产品、设备和道具带到会场,清关、布展、撤展、清关……循环往复。

尽管参展辛苦,但蔡慧强的父亲还是坚持参加各种展览,因为他不想放弃任何一个与中国有关的生意机会。

### 创二代的新“跳板”

2017年3月,阿里巴巴倡导的eWTP

首个海外站点落户马来西亚。此前就发现“线下遇冷,线上交易异常活跃”的蔡慧强意识到必须要赶上互联网潮流。

2017年8月,蔡慧强在阿里巴巴国际站上的店铺正式开始经营。同年,国际站上,跟他一样来自马来西亚的商家数量激增到近5000家。

为加强差异化和优势,除自家的特色酱料外,蔡慧强还把马来西亚闻名的优质燕窝和黑胡椒粒一起上架到店铺里,作为核心主打商品售卖。与此同时,蔡慧强还参加了不少平台的各类培训和活动。2018年3月,阿里巴巴为国际贸易商家组织了一场新贸易,并且第一次为马来西亚商家开出国家馆,180个马来西亚商家报名,蔡慧强被顺利选中。

这是蔡慧强第一次参加线上大促。活动中,蔡慧强的首个采购订单来自沙特阿拉伯。几天的活动下来,一共有50多个采购商找到蔡慧强咨询代理和进货,还有数百个潜在开发的买家和需求。

大促结束两周后,蔡慧强的店铺排名一举进入马来西亚商家中的前十名。自称中文十级的蔡慧强给活动打了个比方,他说自己是“进京赶考”,阿里小二像是陪考“书童”。

虽然大促已经结束,但在这条打破了地理、时间和空间限制的“数字丝绸之路”上,蔡慧强的“赶考”之路才刚刚开始。(来源:中新网)

首图:蔡慧强在阿里巴巴国际站上的店铺资料图片