# 于洋：澳四大银行最年轻总监

林光耀 王 希 曾繁强

**商界传奇**

16岁出国，只身远涉重洋前往澳大利亚求学；工作10年，跻身澳大利亚四大商业银行最年轻总监之列。短短十数年，从一名山东少年成长为澳大利亚联邦银行商业市场开发总监，“80后”青年于洋注定是一个有故事的人。

于洋近照

## 只身赴澳求学

未及成年，便远赴澳大利亚求学，于洋注定有一番不平常的求学经历。

在走南闯北的父亲的熏陶与建议下，于洋改变了在山东老家按部就班通过高考升入大学的计划。“行万里路，读万卷书”，尚在读高一的于洋决定去外面的世界看看。他作出了一个重要的决定——去澳大利亚留学。

“我们家在澳大利亚一个亲戚都没有。”孤身一人踏上澳大利亚土地的于洋，举目无亲。十几岁的他不得不学会照顾自己、适应他乡。这一过程伴随着挫折与磨砺。

“行李箱里装着一本中英双语词典，而我唯一能看懂的就是词典里的中文。”对初来乍到的于洋来说，语言是他所面临的第一大考验。找不到路、听不懂课、看不懂电视节目……在头六个月，他几乎完全无法与当地人交流。

面对困难，于洋选择迎难而上。和寄宿家庭男主人聊天、参加当地社区活动……他抓住一切可以提高自己语言能力的机会学习英语。那本中英词典，甚至被他翻看到脱页。“大约半年后，基本可以正常和当地人交流。”一年以后，于洋已经能用一口流利的澳式英语谈笑风生了。

求学澳大利亚之路充满艰辛，于洋硬是凭着一股韧劲，顺利通过“高考”、入读名校。

为自食其力，于洋在大学期间开始了打工的生活。大三的时候，他甚至同时打三份工。“凌晨两点半起床，三点到七点开卡车替蔬菜批发市场进货，上午九点半到下午三点去中餐馆做帮厨，下午五点到晚上九点再去另外一家餐馆炸薯条。”于洋回忆，在其中一份加油站夜班营业员的工作中，他甚至惊险地遭遇了一次抢劫。

忙碌打工的同时，为了不耽误学习，于洋尽量把课集中排在一两天，从早上八点钟到晚上六点钟，几乎一刻都没有停歇。

## 勇闯联邦银行

2008年大学毕业，一心想进四大会计师事务所的于洋阴差阳错地闯进了银行业这个当时华人甚少的领域，由此走上一段不一样的人生旅程。

10年时间，凭着一股闯劲儿，于洋完成了从房产估价师到商业市场开发总监的华丽转身。

“目前在澳大利亚，能在商业银行做到销售部门总监的华人屈指可数。”于洋说。10年间，他做了两次选择。对他而言，这也是两次挑战。

于洋的第一份工作是房产评估，收入可观。然而，驾轻就熟之后，于洋感到这份工作缺乏挑战性。于是，他选择放弃这份薪水较高但内向的评估工作，转向外向的业务工作，来到分行，从最低的客服经理做起。仅用一年，于洋就升任澳大利亚联邦银行圣奥尔本区分行经理。

“在澳大利亚，针对个人的零售银行和针对企业的商业银行是严格分开的。”于洋介绍说，商业银行由于其特殊的属性，有着更大的视野与发展空间，当然也意味着更大的挑战。于洋毫无畏惧，2013年，他放弃了零售银行分行经理的光鲜职位，进入了澳大利亚联邦银行的商业银行，依然从级别最低的客户经理做起。

困难是不言而喻的。接手新工作后，于洋足足用了半年时间学习商业项目风险控制的重要知识。更难的是，于洋入职时，对口企业的联系册上只有7个客户，他被委以扩大业务的重任。

初生牛犊不怕虎，于洋敢试敢闯，他对自己有严格的要求。“华人要在澳发展，就要比当地人更出色。别人完成100%，而你完成200%，自然会脱颖而出。”

于洋是这么说，也是这么做的。会计师事务所是于洋业务的重要来源地之一，为了寻找客户，于洋跑遍了墨尔本大大小小的会计师事务所，挨个敲门拜访。

墨尔本启源会计师事务所是于洋的第一个合作伙伴，这段经历至今让他印象深刻。当被合作伙伴问及为什么要选择他时，于洋说，“我不敢保证结果，但你介绍给我的客人，我一定尽力，不会让你失望。”于洋的坦率真诚打动了事务所创始人，而他们也在愈加紧密的合作中收获了各自业务的成长。

有努力就有收获。在于洋的不懈努力下，两年时间内，联系册上的客户名单从7个变成了120个，于洋的销售业绩也从50万澳元升至700万澳元，荣登销售业绩冠军宝座。

虽然谈成过高达2亿澳元的大单，但最令于洋自豪的，是他提议客户进行的一项投资2000万澳元的幼儿园扩建项目，这是当时没人尝试过的。为了验证项目可行，于洋做了大量的准备与咨询工作。

机会总是眷顾有准备的人，“这个幼儿园扩建项目为我的客户带来了200%的利润。”于洋笑容洋溢。

有舍有得。于洋的两次放弃，换回的是更好的发展。敢闯能干又乐观，于洋越干越出色。

## 不忘回馈社会

谈及华人在异乡打拼取得成功的秘诀，于洋不假思索地说了一个词——坚韧。

“无论在任何领域中，成功者一定是坚持最久的那一个。”他说，总有人会比你更有天赋、更有能力，但很少人能够耐住寂寞。于洋时常去大学和即将步入社会的学生们分享经验、交流体会，他总会强调，不忘初心，持之以恒。“你做到了，就能脱颖而出。”

成功的道路从来不是一帆风顺的，难免低潮。事业低潮时，更少不了家人的鼓舞。刚转向销售业务员时，由于没有经验、缺乏渠道，于洋业绩不如人意、心情低落，“感觉自己是不是选错行、不适合做这份工作”。

“当时，父亲刚从生意不顺的阴云中走出来，他积极面对生活的态度感染了我。”父亲的乐观豁达给了他支撑，“他说，没有东西是一天两天可以做完的，要慢慢来。”

此后，每当遭遇困难，父亲的理解和开导总能为他带来宽慰和力量，而保持乐观也成为于洋重要的人生信条。

如今的他，非常庆幸自己当年的坚持、努力和积极乐观。开阔的眼界和良好的适应能力让他在行业中如鱼得水。更重要的是，他明白了“奉献”的意义。

“我一直希望能够做些事情，回馈社会。”在繁重的工作之余，于洋依然会坚持定期做志愿服务，通过自己的努力为慈善事业添薪加火。

墨尔本杯赛马是全世界两英里赛马中最具影响力的比赛。每年赛马日之前，墨尔本市会举行一场十分隆重的慈善晚宴。近年来，于洋每年都代表澳大利亚联邦银行，出席晚宴、提供赞助，成为现场为数不多的华人面孔之一。据悉，这场慈善晚宴所得到的全部款项将资助澳洲癌症研究基金会的研究，以推动癌症治疗的发展。

此外，于洋还以个人名义，为华裔议员竞选加油助威，并联合华人社区力量，让更多当地选民倾听华裔议员的声音，提升华人的地位和影响力。

久居海外，乡思百转。事业也成为于洋寄托对故乡思念的载体。憧憬未来，于洋说，希望以后可以尽己所能，从中搭桥，加强中澳交流合作，帮助更多的中国企业寻求海外投资，助力中国品牌“走出去”。

图为澳大利亚墨尔本市景。 （资料图片）

**商机商讯**

## 浙侨企投资超3700亿美元

近日，2018年浙江省侨商会科技创新委员会年会举行。据悉，目前来浙江投资创业的侨资企业已达3.8万多家，总投资3700多亿美元，侨资企业数和投资额占到浙江外资企业总数和外资总额的60%以上。

浙江省政协副主席吴晶表示，海外华侨华人专业人士正逐渐成为浙江科技创新生力军、高新技术应用的推动者。

2016年，浙江省侨商会成立科技创新委员会，旨在凝聚海内外高层次人才来浙江创新创业，助力侨资企业依靠科技转型升级。

数据统计，浙江省侨商会科技创新委员会主席、3位副主席和21位科创委委员均是成功创新创业的华侨华人专业人士和侨商企业家，其中“千人计划”专家占42.1%。

截至目前，浙江有300多家侨商会科技创新委员会会员企业由传统行业向信息经济、电子商务、旅游休闲、健康医疗、文化创意等新兴产业转型发展。 （来源：**中新网**）

## 侨资高新项目落户安徽

作为2018世界制造业大会和2018中国国际徽商大会专题活动，“百家侨企”高新技术项目签约仪式暨推介会近日在安徽合肥举行，来自美国、英国、德国、日本等20余个国家和地区的150余位侨商、专家学者与会。

据悉，23个侨资高新技术项目与安徽有关方面进行集中签约，项目投资总额约60亿元人民币，项目主要集中在新材料、新能源、生物医药、节能环保、电子信息等领域，制造业项目占比达82.6%。

中国侨联主席万立骏出席活动时说，今年是中国改革开放40周年。在改革开放的伟大进程中，广大侨胞作出了不可磨灭的重要贡献。随着改革开放的进一步深入、中国开放的大门越开越大，广大侨胞将迎来发挥优势、展现作为的更大空间。 （**据中新社电**）

## 华商期待“一带一路”机遇

由广东省侨务办公室、加拿大广东社团总会联合主办的第九届世界广东同乡联谊大会（简称“世粤联会”）暨第三届世界广东华人华侨青年大会近日在加拿大温哥华举行。多位参会华商在接受采访时均表达了紧抓“一带一路”难得机遇的共识。

此次以“一带一路，世粤同行”为主题的盛会吸引来自全球32个国家和地区的近1800名粤籍华侨华人代表出席。

加拿大安省大多伦多顺德总商会董事局主席罗崇荣表示，“一带一路”建设正给广大华商带来很多切实的机会，期待乡亲们抓住良机，把家乡的家电、家具、五金等优质产品的市场影响力推向全世界。

本届世界广东华人华侨青年大会号召广大粤籍侨青在新时代要有新担当，在“一带一路”建设中发挥青年生力军作用。

本届“世粤联会”荣誉主席、世粤侨青大会主席冯汝洁表示，除了基础设施建设、进出口等领域外，“一带一路”建设在高科技、通讯数码等诸多创新领域也为侨青们提供了难得的利好。年轻一代可发挥的空间很广。

（**据中新社电**）

**商论语丝**

## 华商看中国发展

中国提出的“一带一路”倡议获得了世界各国的高度关注，也为国内企业“走出去”创造了机会。

——印尼中亚集团董事长 **许典财**

中共十九大让我对中国的未来充满了期待。作为炎黄子孙，我高兴地看到如今中国强大、人民生活幸福。

——菲律宾航空公司董事长 **陈永栽**

“一带一路”倡议对华侨华人来说意味着有更好的发展机遇，“建设人类命运共同体及尊重文明多样性”体现了中国负责任大国的国际担当，相信会受到国际社会的普遍认同。

——马来西亚世华媒体集团执行董事 **张 聪**

改革开放40年，中国取得的经济发展和社会进步是当今世界的一个奇迹：从经济特区的成功试验，到全国范围内持续几十年的高速经济增长；从简单的来料加工制造基地，到现在的全球电商中心、物流中心和高科技研发中心，中国的经济腾飞是世界有目共睹的。

——泰山体育美国总裁 **彭寿臣**

## 华商谈经商之道

做企业需要以正当手段为客户提供服务，创造附加价值，获取合理利润，并最终通过缴纳税金来回馈社会。而在实现这种良性循环的企业经营活动中，最关键的是选人、用人、育人。

——日本EPS集团的总裁 **严 浩**

有做生意的头脑，更要有踏实、勤快、认真的劲头，这样才能取得事业的长久成功。

——澳中发展集团有限公司董事局主席 **周光明**

无论生意做得多大，所有管理者都必须时刻保持创业精神，把每一个新的项目当做创业的机遇。

——印尼芝布特拉集团董事长 **徐振焕**

# 王璟杨：用质量品牌“点亮”巴西

张启畅

当笔者来到王璟杨位于巴西利亚工业区的厂房时，他正给生意伙伴打电话。这位脸上始终挂着微笑的中年男子已经在巴西打拼了20年，他的公司是所在地区重要的节能灯批发中心。

他说：“今年是改革开放40周年，这些年中国国力有了突飞猛进的发展，为海外华人提供了坚实的保障。伴随改革开放浪潮，很多企业家出国创业，并将中国产品的技术优势带到海外。”

今年40岁出头的王璟杨出生于浙江温州，1998年来到巴西。回忆起刚来巴西时的经历，他说：“那是一段艰苦的时光。”当时，王璟杨语言不通，对当地清关、税收制度不熟悉，事业面临不少挑战。

转机出现在2000年前后，当时巴西政府为实现节能减排，开始大力推广节能灯，传统白炽灯逐渐退出市场。王璟杨敏锐地察觉到这是一个巨大的商机，便从国内进口大量节能灯，在巴西市场抢得先机。

2001年，王璟杨公司的产品拿到巴西质量认证机构的证书，这为公司在巴西更好地发展打开了局面。如今，他的公司有上百名员工，灯具产品不仅供应巴西利亚及周边地区，市场还扩展至整个巴西中西部地区。

王璟杨说，过去中国商品进军巴西市场主要依靠价格优势，近年来“中国制造”质量显著提升，越来越为巴西消费者和厂商所信赖。“产品品牌和质量是市场竞争的关键，只有这样才能获得客户的认可。”

改革开放以来，中国在很多领域的技术实力明显提高。王璟杨认为，拥有技术含量的灯具就是一个例子，中国产的灯具在巴西市场受到青睐，这说明改革开放成果不仅在国内得以体现，也在海外市场带来双赢。

图为巴西利亚市景。 （资料图片）

如今，王璟杨的公司已将新一代LED节能灯引入巴西，在一定程度上填补了巴西市场的空白，颇受当地消费者欢迎。“如果没有中国的改革开放政策，这样的局面是不可想象的。”

他说，改革开放40年来，中国国力不断增强，海外华人地位随之提高。华人地位和中国国力提升的步伐是一致的，越来越多华人受到钦佩和尊重，并为巴西社会发展作出越来越重要的贡献。

王璟杨认为，中华文化赋予的品质成为很多海外华人创业成功的关键。“中国人勤奋、坚韧不拔的精神以及海外华人的一股闯劲，这些品质不能丢弃。”

在经营企业的同时，王璟杨还担任巴西-中国交流协会会长。他表示，海外华人的事业和中国的发展不可分割，他将继续支持巴西华人事业发展，同时继续关注中国的经济社会发展。 （**据新华社电**）