

商机商讯

新侨交流系列活动举行

6月15日，中国侨联“第七届新侨创新创业成果交流系列活动”在京举行。中国侨联、各省区市侨联和相关部门负责人，北京市新侨代表共700余人出席活动。

中国侨联党组书记、主席万立骏表示，当前，中国改革开放进入了新的更高阶段。遍布世界各地的数千万华侨华人和侨界人才不仅是过去40年改革开放的独特机遇和重要资源，也是未来改革开放深入推进的强大动力和重要优势。

万立骏强调，侨界人才要在中国特色社会主义新时代建功立业、在国家创新驱动发展战略中勇立潮头，侨联组织要在服务新侨创新创业工作中展现作为。

本届交流系列活动还举行了“改革开放与新侨人才”主题论坛、“优秀侨创成果展示交流”等活动，湖北、山西等侨联推荐的6个创新项目进行了线上线下同步展示推介。路演同时邀请了创业导师进行现场点评和指导。

中日企业家及侨商在沪交流

由上海市侨商会、上海日本商工俱乐部联合举办的中日企业家及侨商交流会6月14日在上海陆家嘴金融城举办。在沪侨商和来沪的日本企业家就如何促进两国民间在经济、科技、文化等诸多领域的友好往来、增进中日两国人民的友谊开展座谈。

上海市海外交流协会副会长李群策说，希望双方能加强沟通，搭建更多的平台，为中日两国增进友谊凝聚更多共识。



(以上均据中国侨网)

12个华侨华人项目福建签约

6月18日，第十六届中国·海峡项目成果交易会开幕。作为该交易会的重要组成部分，“华侨华人项目成果(厦门)专场对接会”当天在福州举行。12个华侨华人项目在福州签约。这些项目均为拥有自主知识产权的海外高新技术成果项目，涉及生物医药、新材料、装备制造、电子信息等领域，总投资45.5亿元人民币。

除了举行签约仪式，51名华侨华人专业人士还与100多家厦门、福州等地的企业代表面对面对接洽谈，一批技术领先、经济社会效益好、辐射带动性强的项目集中进行推介、对接。

多年来，国家和福建侨务机构已累计邀请658名华侨华人专业人士参加“6·18”，征集具有自主知识产权的海外高新技术成果项目1925项，推动208个项目签约，从而集聚海外智力要素助力福建发展。

(来源：中新网)

何效鹏：

试水区区块链的新西兰华商

本报记者 张红

商界传奇

区块链无疑是当前的一个热门概念。从事奶粉行业的新西兰华商何效鹏，则与区块链来了一次美丽的相遇。上个月底，何效鹏与合作伙伴们召开记者会，宣布澳新中小企业第一款区块链技术支持的奶粉诞生。这个月，拥有全新二维码的奶粉面世。带着让消费者放心的初衷，何效鹏通过区块链技术，用心讲述奶粉“从农场到餐桌”的故事。



初衷：让消费者放心

从6月开始，何效鹏的自有品牌婴儿奶粉拥有了全新的二维码。“二维码有两个，外包装的二维码包含了从产地到分销商的信息，内包装的二维码则将信息链条延伸到消费者。”何效鹏说。

小小的二维码所运用的正是近来关注度极高的区块链技术。何效鹏的公司是首家将区块链技术用以食品追溯的新西兰中小企业。

“我一直在寻求一种让大家放心的正规方式把奶粉运到消费者手中。”正是这种初心让何效鹏拥抱了这个热门概念。

近年来，尤其是在某些奶粉品牌出现丑闻之后，消费者对奶粉行业的诚信产生了质疑。而回收奶粉罐等现象的存在更是打击了消费者的信心。

“新西兰或者澳大利亚的一些代购在把奶粉直邮回中国时，消费者会要求附上当天的报纸，或者签名拍照，以便拿到产品后进行对照。”何效鹏说，“这种方式有点像‘打游击’，解决不了根本问题。另一方面，现在各种质检基本上是一家说了算，这也难以提高消费者的信心。”

在何效鹏看来，目前的区块链技术至少在一定程度上实现了“去中心化”，讲述了一个基本完整而且可信的故事。“从收奶的农场到各种维生素的来源，从进行初加工的工厂到深加工的工厂，从批发商到零售商再到消费者，每个参与

者都需要把自己的时间、地点等信息上载到区块链。这些信息均不可更改。”他说，“比如，消费者李先生收到奶粉扫码之后，如果这个奶粉罐再被黄先生买走，黄先生扫码时就会收到提示：这个奶粉罐曾经被使用过。”这也就意味着，不仅那些回收奶粉罐的作假者无用武之地，其他任一环节都难再作假。

道路：困难总是难免

从开始关注区块链这个概念到运用这个技术的产品上市，何效鹏用了两年多的时间。大胆试水这样一个全新的技术，其中的困难可想而知。

“作为一个新生事物，区块链现在的确实面临很多问题，炒概念圈钱的现象的确实存在，而且，纸上谈兵的多，实际应用很少。”何效鹏不是没有压力，“最开始，我们和英国一家食品溯源技术做得相当好的公司合作，他们用的也是区块链技术，但是他们的公共链条没办法延伸到每个消费者。目前，在食品溯源方面，有些大公司在做。但是他们的方案通常我们这些中小企业都没办法负担。”百般思量之后，何效鹏选择了自己做。

这是一条没有人走过的路，注定崎岖难行。

“区块链技术很新，意味着人才奇缺。我们在平台的开发上没少走弯路，如今人才的能力依然是参差不齐。”何效鹏说。

而且，要应用区块链技术，意味着

这条公链上的每一个环节都要到位。无论是政府相关部门的认可与扶持还是相关企业的无缝配合都缺一不可。

“对企业来讲，这意味着其本身商业模式的改变。原来他们只需要做ABC就可以，现在需要做ABBC，我们必须说服他们的董事局这样做对他们有益。对于大公司而言，这可不简单。”何效鹏说，“比如，就二维码而言，对于每个二维码都需要经过收奶企业的认证，虽然这种方式间接推广了其品牌，但是却增加了商业步骤。而且，或许目前一万个二维码的认证他们愿意做，那将来一百万个呢？一百万个呢？这些都是问题。”

梦想：未来一定更好

“如今，我们已经走过了纸上谈兵的阶段，要真正扛枪打仗了。面对市场的考验，我很有信心。”何效鹏说。

上个月底，何效鹏与合作伙伴们召开记者会，宣布澳新中小企业第一款区块链技术支持的奶粉诞生。“新闻发布会后，本地很多媒体来采访，我们做了演示，取得了很好的效果。我们的产品一直销路不错，今年相信我们的销量会上升，下半年我们会考虑增加建厂扩充资源。”他说。

何效鹏的自有品牌奶粉2013年问世，为3到13岁的孩子提供食品以及保健品和日用品。如今，其产品已经进入新西兰、澳大利亚、新加坡、德国和中国，其中中国的市场份额占七成，是最

大的市场。其接下来的目标是东南亚。

“现在我们增加了孕妇奶粉，接下来还会有小学生奶粉、营养补充剂等，所有这些产品都会采用区块链技术。”何效鹏对未来很有信心，“我觉得这个领域前景光明，而且终端客户能够受益良多。”

何效鹏的梦想是做一个食品溯源行业的标杆，不只自己能行，其他中小企业也能负担。“我自己试错完后，可以变成标准，大家都可以用。目前看来，成本增加的很少，每个产品增加一毛硬币就可以了。”他说，“其实这种成本可以忽略不计，消费者信心的增加实际上起到了市场推广的作用。”

何效鹏还有个更大的梦想：做中国与新西兰之间的桥梁。

近年来，中国与新西兰之间的交往越来越密切。根据新西兰官方统计，两国签署自由贸易协定仅两年之后，自2010年起，中国已成为新西兰最大的初级产品出口市场。中国对新西兰乳品(占新西兰出口值的24%)、林业产品(42%)和海产品行业(32%)来说，是一个特别重要的市场。

今年7月，何效鹏将成为一家新的组织——新西兰食品科技研究院的首任主席。他希望能与中国企业实现合作共赢。“我得到了来自各方的支持，我相信这将对整个新西兰食品行业都有利，对中国与新西兰双方都有利。”

上图：在新西兰创业的何效鹏(中)、石刚(左)与郑纳祺。(受访者供图)

商论语丝

■ 华商看中国发展

中国是目前世界上最大的、增长最快的、极富吸引力的市场，如果在中国取得成功，对公司也会

这些年，中国在全球的专利申请数量一直排在第一，也就是说，中国在新兴行业、IT行业的创新和改革实际上比很多国家走得都快，支

实现“中国梦”，是海内外中华儿女的共同心愿。我相信，在习近平主席为核心的党中央的英

■ 华商谈经商之道

诚信很重要，一件事要么不答应，答应了，就一定要把这个事情做到最好。不管事多小，你把事情

要赢得尊重，不光是要把生意做得大，更是要把事业的品质

做生意90%靠自己勤奋和智慧。要有一种胆量，要不断收集讯息等，看准时机要快。如果每

有诸多益处。我要强调的是——我们目前只专注于这一个海外市场。

——尚泰百货董事长郑昌

支付宝、微信已经部分进入了美国和加拿大。相信未来中国将引领全球在金融科技方面的创新，我对中国经济的下一个辉煌充满期待。

——亨瑞集团董事局主席邹亨瑞

明领导下，我们一定能够在有生之年实现中华民族伟大复兴的“中国梦”。

——金光集团董事长兼总裁黄志源

做得好，人家就会对你刮目相看，不用刻意表现自己，更多要跟着内心的想法……

——IDG资本创始合伙人熊晓鸽

做到位，让消费者发自内心认可你。

——长城集团董事长郭观华

次胆量都太小，永远是穷人，但胆量要对生意，不要用胆量对人。

——嘉里集团董事长郭鹤年

林招树：诚信助他商海沉浮

郭季



林招树(如图)是越南经济领域的先锋人物，也是越南商界的杰出华人代表。出身于传统华商家庭的他自幼耳濡目染，深谙经商之道。正式涉足商海后，他不仅开创了越南出口大米的先例，还推动越南首次进口黄金。一定程度上可以说，林招树是响应越南政府经济改革和开放政策，并积极参与市场经济体制的先行者。

在30多年的商场生涯中，林招树始终以诚信作为立业之本。正是对诚信的笃定，让他后来在经历灾难甚至是一无所有时，得到了朋友

及原合作伙伴们的鼎力相助，使他很快东山再起并在房地产、金融、工业及基础设施投资等领域卓有建树。

创业种子早早埋下

林招树祖籍中国广东，出生于一个传统华侨商人家庭，父亲是一位出色的商人。林招树从小耳濡目染，并早早心中埋下了创业的种子。

1982年，林招树的家族成立前峰合作社，林招树出任合作社副主任

一职。在其努力下，合作社紧紧抓住越南发展历程中的节点，与越南经济发展同步。

林招树意识到国际市场对越南出口的货物有很大需求，尤其是农产品和粮食。在他的争取下，先锋合作社成为首家得到胡志明市粮食公司及其他有出口配额的单位授权进行大米出口业务的单位，并推动越南首次进口黄金。

失败挫折促其努力

创业历程上有成功，也有失败的辛酸。

1992年，前峰合作社转身变成顺兴责任有限公司，这一时期，林招树遭遇了生意场上的滑铁卢。

对越南当地公共工程项目的大规模投资因为拿地手续的费时费力以及越南政府土地国有化政策而打了水漂，公司的所有陆地上形成的基础设施建设投资变得没有任何价值；同时，政府出台了暂停出口稻米的政策，公司资金严重受损，资金链断裂，只好于1997年终止活动。

这场变故几乎让林招树一无所所有，但失败与挫折反而坚定了他加倍努力、东山再起的信念。

2002年，他重新出发，创办兴顺公司，重拾客户、合作伙伴以及政府对他的信任，积极总结先前教训，

采取新的发展战略，使公司很快步入良性发展轨道并朝着多元集团化演变发展。

一路走来，集团在2008年全球经济危机、2012年越南经济衰退中迎难而上，不仅顺利度过难关，还在房地产等领域建树颇多。目前，集团公司旗下已有22家成员公司和逾12家联结公司。

谦虚守信赢得声誉

30多年的商海沉浮，变的是企业名字、经营方式，而不不变的是谦虚诚信的立身理念。

从商以来，林招树的谦虚守信既为他赢得了声誉，也为做大做强企业甚至在后来的逆境中重新站起奠定了坚实基础。

2013年其成员公司凭借卓越表现与诚信经营，获得了第12届“亚太国际诚信企业——金剑奖”。为商界树立了崇高的诚信标杆。

如今，身为越南工业及商贸部成员、越南中国商会胡志明市分会第七届理事的林招树，正通过这两个平台搭建越南与中国的桥梁，为促进中越两国间贸易往来贡献自己的力量。他的梦想不仅是希望越南和中国强大，且希望世界上所有国家都要和平繁荣，人民幸福安康。

(来源：华商名人堂网站)