马来西亚华商谬福林

像不惧风雨的雨燕反哺社会

贾平凡 丁 宁

“一带一路”华商故事

“我们不只是为钱，也是一份情怀坚守。”谬福林脸上露出些许纯真的孩子气，嘴边两个梨涡荡漾着暖暖笑意，直抵人心。

上世纪90年代走出国门、落户马来西亚后，谬福林曾一直从事五金行业国际贸易。因痛心于2011年的“毒燕窝”事件，他毅然转战燕窝行业。跨行发展的谬福林投石问路，初心不改，终于在马来西亚打出属于自己的一片天。

图为谬福林正在燕屋里采燕窝。 （资料图片）

嗅到商机：打造“质量”通行证

“来，尝尝。”在谬福林家中采访时，他端着刚泡好的燕窝，放入当季的红瓤西瓜，嘴角带着掩不住的自豪。在阳光的照射下，淡黄色燕窝膏体略带透明、色泽诱人。

“玉盏施颜丽，珍馐润肺阴。古来皇帝享，今日属平民。”燕窝是金丝燕等同属燕类用唾液及绒羽等混合凝结所筑的巢穴，历来是中国传统的滋补良品。

作为马来西亚AMG宏泰国际集团公司的董事长，谬福林不仅是销售燕窝的生意人，更是食用燕窝的消费者。

“2011年，中国发生‘毒血燕’亚硝酸盐超标事件后，我就下定决心，要进入这个行业，严把质量关，只做让消费者放心的良心燕窝。”谬福林谈起进入燕窝行业的初衷。

中国曾一度全面禁止燕窝进口，不少商家纷纷离开，燕窝市场陷入信任危机的寒冬。谬福林却一直密切关注行业动向：“我坚信质量好的产品，一定有市场、有销量。”

2013年，马来西亚成为首个获准输往中国的燕窝出口国。嗅到商机的谬福林再也等不及，即刻联络几位熟悉燕窝生产的马来西亚华裔，着手制定燕窝生产计划，考察燕屋营建基地。

“选址、建厂、采摘、挑毛、加工、包装，我们准备做一条高质量燕窝生产的全产业链。要么不做，要做就做到最好。”马来西亚金丝燕通常将巢穴建在山洞或海岸洞穴中。为尽可能地模拟金丝燕生存环境，谬福林制定了严苛的温度、湿度控制标准，燕屋的温度在28摄氏度左右、湿度在90%以上，并努力减少屋内光线，营造金丝燕在自然条件下栖息与居住的环境。

“产品的清洁与消毒是食品安全中的重要一环，但几十道工序下来，燕窝难免有损耗，形状看起来不够完美。”谬福林表示，许多不法商家为了使燕盏看起来更光洁厚重，将树胶等涂料粘补到劣质燕窝表面，以此拔高利润。

“我们可以接受燕盏不完美的形状，但是不能接受燕窝不完美的质量。”谬福林坚定地说。

坚持不懈：守住初心不言输

“燕屋来了贵客！”首次引来大批金丝燕当天，谬福林和负责引燕的音响专家都难抑激动，大家悬着的一颗心，终于放了下来。而在此之前，谬福林屡屡受挫，损失惨重，但他咬紧牙关，愈挫愈勇。

毕业于化工专业的谬福林，面对完全陌生的食品行业，他坦言，自己最初完全吃不消。

厂房全部建成之初，令他万万没想到的是，本该热热闹闹的燕屋，却冷冷清清，寂静无声。

“看着一间间燕屋空荡荡的，引不来燕子，我心里也空。”仅一年，公司就损失了上千万元。但谬福林没有放弃探索的脚步，“我的个性是不服输、不怕输的。虽然经验不足让我们绕了许多弯路，但我相信只要方向对了，就一定能走下去。”

为学习引燕经验，他跑遍马来西亚寻找专家；为获得政策支持，他两地奔走，与马来西亚政府和中国政府多方接洽；为赢得当地市场，他积极融入主流社会，自学马来语和当地风俗文化。

重新评估、选址、搭建燕屋、添置音响、通过播放器模拟金丝燕叫声……规范每一个细节，记录每一点变化，顶着炎炎烈日，挥洒无数汗水，一切从头再来，谬福林废寝忘食地与时间赛跑。功夫不负有心人，燕屋终于迎来了金丝燕。

5年间，从无到有，谬福林的燕窝加工工厂从马来西亚扩展到了印度尼西亚；由少到多，其公司生产的燕窝逐渐销往中国、日本、美国、加拿大……

“每月燕窝产量有5吨-8吨，产值为5000万-8000万元。”可观的收益不仅为当地增加了经济效益，还创造了大量就业机会，拉动进出口贸易。在马来西亚的燕窝市场中占据一席之地，谬福林靠的不仅是让消费者放心的产品质量，更靠的是他内心毫不动摇的坚定信念。

反哺社会：热心公益有妙招

往返于中马两地，谬福林如一只不惧风雨的雨燕，反哺社会。

“教育是立国之本，我希望孩子们能读更多书，未来能站在更高的阶梯处远眺。”在马来西亚，谬福林常年资助廉律中学，并成为该校名誉校董；在中国，从广州市善林附属幼儿园，到淮北市特殊教育学校，谬福林一直坚持为贫困生捐款，无偿支持教育事业发展。

做公益，谬福林并没有止步于此。2016年一个寻常的下午，一个念头在谬福林心中闪过：“既能创造就业机会，又能增加当地经济收入，为什么不回国办加工工厂？”

说做就做。第一步便是考虑地点，建在哪里比较好？经过反复商议与评估，扶贫攻坚大省安徽，成为目标省份之一。

“我是中国人，当然要为精准扶贫做贡献。”谬福林的答案自然而简单。

而在安徽建厂的另一原因，还源自谬福林在淮北市特殊教育学校捐赠时的一次经历：“燕窝挑毛是个细致活儿，聋哑人士的专注更适合这个工作，同时能解决他们的就业问题。”让特殊人群活得更有尊严，谬福林将社会责任一肩扛起。

淮北市教育局相关负责人在接受本报采访时说：“我们一直在关注燕窝加工工厂的落地进度。为聋哑人士解决就业，是我们所有人的心愿。”

“马来西亚和印度尼西亚已有成熟的加工基地，并且劳动力成本较低，在中国设立毛燕加工基地，是否会减少企业利润？”面对本报的提问，谬福林笑答：“我们当然不会做长期亏本买卖。经过测算，加工成本相近，又可以帮助国内弱势群体解决就业问题，何乐而不为呢？”目前，该项目正在加紧筹建中。

2013年建厂至今，与“一带一路”倡议同年“生日”的燕窝企业，今年已经5岁了。

“与‘一带一路’与时偕行，我们生逢其时。响应国家政策，促进中马友好，不仅要‘走出去’，敢闯敢干，还要‘引进来’，饮水思源。”谬福林用行动诠释家国情怀。

商机商讯

『华商在非洲』研讨会在京举行

本报北京9月4日电（记者**张 红**）4日，正值中非合作论坛北京峰会举行之际，全球化智库（CCG）在北京总部举办“华商在非洲”研讨会暨《世界华商发展报告2018》新书发布会。华商融入并深刻影响着世界经济，非洲华商为中非关系发展作出了重大贡献。CCG新书发布会专门邀请中国非洲研究专家和企业家代表就“华商在非洲”议题展开研讨。

《世界华商发展报告2018》指出，2016年末，中国企业在非洲设立的境外企业有3254家，占设立的所有境外企业数的8.8%，主要分布在赞比亚、尼日利亚、埃塞俄比亚、南非、坦桑尼亚、肯尼亚、加纳、安哥拉、乌干达等国。2016年末，中国企业对非洲投资金额合计398.77亿美元。

报告指出，据调查和测算，目前在非洲的华人近200万，增长迅速，从1996年的13.6万人发展到现在的规模，未来将有更大的增长潜力。新世纪以来，非洲经济增长明显加速。据国际货币基金组织数据，2017年非洲经济总量2.19万亿美元，增长3.7%；非洲人口12.5亿，年轻人占了60%以上，有近4亿人口进入中产阶级；同时，非洲城镇化发展提速。这些都为中非合作提供了广阔空间。

《世界华商发展报告2018》是系统研究世界范围内华商及其企业经营发展的报告，由社会科学文献出版社出版发行，全球化智库理事长王辉耀和CCG世界华商研究所所长、社科院原世界华商研究中心主任康荣平主编。全书对华商整体进行了系统研究，并对不同华商群体和典型华商进行了专门分析。

上海侨界献策长三角科技城发展

日前，上海市侨联组织20余名侨界专家、企业家赴长三角科技城考察并举行座谈交流。在会上，侨界人士了解了张江长三角科技城的发展定位、项目规划等基本情况，并就生态风险评估、资源配置方式以及人才引进举措等方面提出建设性意见。

据悉，张江长三角科技城是沪浙两地贯彻落实国家长三角一体化发展战略的重要举措，也是中国第一个跨省市区域一体化实践地。目前，科技城正主要面向智能制造、信息技术、健康医疗、现代服务4个行业进行项目引进。 （来源：**中国侨网**）

图为侨界专家、企业家参观张江长三角科技城。 （资料图片）

商论语丝

华商看中国发展

从1994年真正前往中国投资至今，每一天中国都在进步，作为一名华裔，我真的感到很自豪。我最钦佩的还是现在中国的领导制度。

——泰国协联集团董事长**陈如竹**

扎实推进“一带一路”建设，深化国际合作，为中国改革开放注入了新动力，也为构建人类命运共同体作出了新贡献。华侨华人应发挥好桥梁纽带作用，争当“一带一路”建设的模范联络人。

——华燊发展（集团）董事局主席**沈家燊**

华商谈经商之道

一个成功的企业家，最大本事在于他能把危机转化为商机。当你遇到一个又一个困难时，去克服困难、超越困难，才会明白成功的真谛，才真正知道什么是生命的意义。克服并超越困难的那个时刻、那个过程、那个境界，是一个企业家最高的享受。

——印尼国信集团主席**翁俊民**

学习与追求成功并不是现今社会的趋势，你必须判断自己有什么能力，并且决定将其应用于哪些行业。想要成功，你需要分秒不停地做好准备与规划。

——世纪皇朝集团主席**吴帝庆**

成立一个包含专门人才的管理班底，通过他们对集团进行授权式管理。因为每个行业的市场情况都一直在变化，不断有新的资讯，新的挑战。与之相对的，则是新的开发，新的竞争和新的销售管道。

——金狮集团主席及执行长**钟廷森**

做企业的人，一定要有企业家的精神，我们要不断地问自己，你的满足感到哪一个地步。我一直都在改变自己企业的模式和平台，使之向更好的方向发展。

——马来西亚陈大金属桶有限公司董事长**陈正财**

英国华商林健邦

从酒楼学徒到餐饮集团董事长

吴亦涵

如今已是英国荣华集团董事长的林健邦，喜欢将一句话挂在嘴边：“机会总是留给有准备的人”。

回顾他的人生经历，也确实如此。林健邦人生中的每一次重大转折，都与其此前的努力有密切关系。无论是在香港做厨师，还是去英国开酒楼，林健邦总是想着，要做就做到最好，不能马马虎虎。

多歧路：艰难打工岁月

1978年，15岁的林健邦在父亲安排下，离开家乡广东珠海，前往澳门“淘金”。

在艰苦岁月中，一位远房亲戚向他提供了一份到香港酒楼做学徒的工作，林健邦几乎没有犹豫便答应了。在酒楼期间，林健邦潜心打磨厨艺，省下工资积攒资本。

当时，林健邦在香港香格里拉大酒店当厨师，同在酒店的师父因看上他不怕吃亏、做事认真的品质，邀请他一起开大排档，林健邦自然同意。

就这样，早上穿着正式的厨师服装在酒店里工作，下了班换上背心短裤，在大排档里翻锅炒菜，夜深就睡在大排档里，以防止小偷偷菜，这成了林健邦每天的生活内容。

机会总是留给有准备的人。在30岁时，一个来自英国的机会摆在林健邦面前。“当时许多外国人在香港找厨师，行内叫做出埠师傅，这些师傅都是顶尖厨师，灵活性强，在国外做一段时间之后回香港，大家都会抢着去招聘，所以我愿意去争取这个机会。”于是，林健邦动身前往英国，成了一个“出埠师傅”。

图为林健邦参加首届世界华侨华人工商大会。 （资料图片）

始创业：机会留给有准备的人

刚到英国时，林健邦到英国唐人街一家酒楼做总厨。他很快展现出自己钻研多年的精湛厨艺，并以此结识了生意上的贵人——英国著名华商、荣业行集团董事长叶焕荣。在叶焕荣的担保下，林健邦向银行贷款，获得商业资金。1997年，林健邦与几位朋友一同来到伯明翰的荣业行商场，开起了荣华大酒楼。

一开始，酒楼的生意并不成功。由于对餐厅的定位并不准确，荣华大酒楼的生意不见起色，欠债反而越来越多。这时候，与林健邦一起开酒楼的合伙人纷纷打起了退堂鼓，而林健邦却仍然充满信心，并贷款盘下酒楼股份。

身负巨债的林健邦为节省成本，在酒楼运营各个方面亲力亲为。买菜、开店、设计酒楼环境等事项，都由他一手操办。

此外，林健邦还对酒楼经营做了两个方面的改变，一是将酒楼的定位由高档餐厅变成中低档的餐厅，二是推出中式自助餐。效果立竿见影，精准的定位给酒楼带来大量客流，中式自助餐一经推出，更是大受欢迎。

经过多年打拼，如今，林健邦已经拥有了餐饮、房地产等多个产业。

续根脉：关注华人子女教育

林健邦1978年出境至今已有40年，这也是中国改革开放、经济腾飞的40年。林健邦为中国的强大感到骄傲。

“以前许多英国人会瞧不起中国人。如今，随着中国越来越强大，英国人对于我们华侨华人也越来越尊重。每年春节，英国政府都会邀请一些华人华商到首相府用餐，这在以前是没有的。”林健邦说道。

林健邦始终不忘中国是自己的根，并关注华裔子弟教育问题。2011年，他设立了英国林健邦奖学金，其初衷主要是鼓励英国华裔子弟回国学习汉语。

谈到这一奖学金，林健邦说：“一方面，因为自己以前没有机会接受教育，所以想让更多的人能够接受教育；另一方面，我们华人的后代，一定要学会我们自己祖籍国的语言；而且，中国正在崛起，未来中国将有越来越多的发展机会，学好中文不仅能够培养华夏子女的文化认同，也会让子孙后代有更好的发展机会。”

（据中新网）