

商机商讯

粤港澳侨商合作峰会举行

近日，深圳市侨商国际联合会联合香港友好协进会、澳门深圳经济文化促进会，共同主办的首届粤港澳大湾区侨商合作峰会暨深圳市侨商国际联合会第七届理事就职典礼在深圳举行，峰会旨在打造粤港澳大湾区企业家交流平台。此次峰会上，来自香港、澳门、广州、深圳、珠海、佛山、中山、东莞、惠州、江门、肇庆9+2城市（地区）侨商组织首次聚首结盟，举办了“粤港澳大湾区9+2城市群侨商合作共赢启动仪式”，正式宣告首届粤港澳大湾区侨商合作共赢拉开序幕。



图为启动仪式现场。

中新社记者 钟 欣摄

侨界精英创新创业峰会开幕

近日，“创业中华—2018侨界精英创新创业峰会”在杭州开幕。峰会上共签约50个项目，总投资268亿元，其中开幕式上签约10个项目，总投资56.7亿元。“创业中华—侨界精英创新创业峰会”已连续成功举办8届，一直是创投合作、资智对接的盛会。本次峰会以“聚合新动力·赋能大健康”为主题，吸引了101个生物医药项目进行对接，项目来自美国、德国、澳大利亚、新加坡等全球各地，涉及新药研发、医疗器械、健康管理等领域，部分项目已经处于产业化阶段。



图为峰会现场授牌仪式。

(资料图片)

(以上据中新网)

侨商赴杭参加跨境电商培训

为了更好地利用跨境电商助推“一带一路”建设，促进侨界青年自身事业发展，日前，由杭州市侨联、杭州市综试办联合举办的侨界跨境电商培训班正式开班。此次培训班为期2天半，共有来自15个国家和地区的50余名学员参加。为了服务海外侨胞，契合海外侨商的需求，市侨联从2015年开始组织举办跨境电商培训班，并联合阿里巴巴集团举办侨界精英创新创业峰会白马湖分会，开展跨境电子商务研讨交流，取得强烈反响。(来源：中国侨网)

加拿大华人吴滨江：在海外助推中医国际化

贾平凡 祖 鸿 张斐然

商界传奇

作为较早一批从事中医海外推广事业的华人，吴滨江为海外中医教育传播和普及奋斗了近30年。在国际中医界，他享有盛名，独创“吴博士头部推拿法”，是目前国际上仅有的4位身兼世界中医药学会联合会和世界针灸学会联合会的“两联”副主席之一。在中医教育领域，他桃李满园，培养的学生遍及欧、美、亚各大洲。



图为吴滨江在给学生们做示范。

(资料图片)

从赤脚医生到吴博士

40年过去了，吴滨江对那年8月的那个下午依然记忆犹新。采访中，他的思绪数次随着他的目光飘向很远的地方，这是第一次。记忆里，那天下午太阳很毒，心情也被烤得很焦，高考录取结果已经放榜几天了，吴滨江决定还是咬牙去看看。“当看到自己被黑龙江中医药大学中医系录取时，一颗紧揪了几天的心终于落地了。”

个人简历里，吴滨江的最高学历是中西医结合专业医学博士。“吴博士”的称号也由此而来。

从乡村“赤脚医生”到享誉海外的“吴博士”，吴滨江的学医之路并不平坦。“我和中医的缘分来自家族传承”。1972年，吴滨江中学毕业。年仅15岁的他，上山下乡回到河北高邑县北焦村老家，跟表叔学起中医，当起“赤脚医生”。

“表叔很严格，他从《汤头歌》开始教我学习中医经典，背完30遍才可以吃饭。”忆及那段时光，吴滨江感慨良多，针灸、推拿和开方，表叔倾囊相授，为他打下良好基础。

“上山下乡两年后，返城干临时工，曾在商店卖过菜、浴池搓过澡、饭店炸过油条、基建工地做过力工。冬季做过司炉工，也在学校做过临时代课老师，后来分配到集体性质的汽车修理厂当学徒工。”吴滨江说，在恢复高考的前几年，他几乎半年换一个工作，上了6年“社会大学”，积累了与各行业人士打交道的能力，为未来临床上与不同病人沟通打下基础。

1977年，国家宣布恢复高考，吴滨江知道，改变人生的机会来了。“得知可以参加高考，我兴奋极了。白天要工作，但

为了把握这个难得的机会，我就在夜里复习，实在困倦就五分钟用凉水洗一次脸，再扎合谷穴以保持清醒。”

苦心人，天不负。1978年，吴滨江如愿进入大学校园，成为改革开放后全国统考培养的最早一批中医专业人才。刻苦勤奋的学习让他的医术渐入佳境。

1985年，吴滨江又考入中医的最高学府——中国中医科学院，3年内研读针灸和气功两个专业，不仅是中国也是世界第一批医学气功硕士。

1990年，吴滨江决定出国创业。此后8年间，他辗转于日本、匈牙利、奥地利等国。在很多国家语言不通，医患沟通不畅，但精湛医术和中医疗效本身就是最好的通行证。

起死回生办中医教育

今年10月28日，在加拿大安大略省马克姆市市政厅，“2018加拿大注册针灸师注册中医师继续教育学术大会暨加拿大安大略中医学院建校20周年学术研讨会”如期举行，一时高朋满座，大咖云集。作为会议的主办方，吴滨江感慨万千。

1998年6月，吴滨江以“特殊人才”身份移民加拿大，除了开中医诊所外，他加入安大略中医学院，主讲中医和针灸课程。

“当时学院规模很小，每周仅有2天晚上授课，每次只上两个小时，中文授课。”吴滨江回忆说。

不久，因经营状况不佳，原主人有意将学院关闭或转让给他人，吴滨江决定接手经营，虽然他清楚“选择中医教育行业，在当时几乎谁办谁赔”。

“教育发展是长线，一般需要七八年甚至十几年才能盈利。中医教育更是少有人走的路，但是不能因为难就不去做。”吴滨江感慨。

2000年4月，吴滨江正式成为加拿大安大略中医学院的院长。

大刀阔斧地改革首先从改变教学模式开始。“只有走出封闭的小世界，走入主流社会，才能开拓更广阔的市场。”吴滨江决定用英文授课，吸引当地生源。

中医是一门知识型和技术型相结合的学科，书本是载体，技术部分却必须要老师“耳提面命”。如何建立一套科学量化的中医针灸操作考核机制，如何切实做到让指尖成为从业者手指的延伸，是关乎中医针灸能否在海外存活的核心问题。为此，吴滨江没少费脑筋。

“学生在第一阶段训练中练习3000针以上可以掌握指力；在第二阶段中，经过3000针的悬臂力训练，能将拙力变成巧力。”经过反复试验，他带领学生总结出一套独特的量化训练基本功训练方法。从量变到质变，这套实用的教学方法被学界公认为行之有效。

期间，他还凭借与世界中医界的广泛联系，安排学生到中国大型医院实习，增加临床经验。此外，安大略中医学院的毕业生中有一部分优秀者留校任教兼做临床，成为语言和临床都出色的教师。现在，学校的师资力量日渐强大，学院发展进入良性循环轨道，这让吴滨江备感欣慰。

几经演变，这所曾濒临破产的学校，在吴滨江的带领下，逐渐步入正轨，成长为海外中医教育和学术交流的重要基地。

“我希望这里逐步成为传播中医文化的一个窗口，让中医文化更好地走向世界。”吴滨江初心不改。

为中医立法奔走不歇

助推中医国际化，中医立法是关键一步，吴滨江为此奔走不歇，关切深远。

秘鲁中餐厅老板陈金伦：

做生意靠的是“诚信”

孟可心

据秘鲁《公言报》报道，在秘鲁，华乐酒家可以说人人皆知，屡屡斩获美食大奖，位列世界专业旅游网推介的秘鲁最佳中餐馆之一，而且是秘鲁人和当地华人都认可的中餐馆，这在秘鲁的几千家中餐馆里屈指可数。

在利马有两家华乐酒家，一间在唐人街，一间在利马的高尚区，两间都做早茶和正餐，菜品也大致相同，唯一的区别就是唐人街的点和正餐更大众化和实惠一些，在高尚区的室内装潢和菜品则更精致些，两地食客的要求也不一样。

华乐酒家从小到大，从普通小餐馆到秘鲁颇有名气的大酒家，其成功路经用老板陈金伦的话概括就两个字：诚信。

华乐酒家的粤菜非常地道，早茶生意特别火爆，到了周末需要等位。陈金伦说，开餐馆一定要做到货真价实。比如一个小小的虾仁，华乐的用料一定是鲜虾和冬笋；还有烧麦，一直采用手工剁馅，然后用清水洗净，这样虽然费时费力，但做出来的馅与机器切出的肉馅绝对不同，不仅有汁，味道也好很多。

烧鸭是华乐酒家销量最好、最受欢迎的招牌菜。陈金伦介绍说，从卤水调制到选鸭、配料、干皮等每一道工序都有严格要求。当被问及有没有什么秘方时，陈老板答，不偷工减料就是最好的秘方。华乐另一道特色菜是松子鱼，选择肉多、肉质好的多宝鱼，按照秘鲁人爱吃的鲜、甜口味烹制，油炸、浇汁，一推出就很受当地人喜爱。

不论小小的茶点，还是招牌菜都能反映出华乐对待菜品的严格态度。“选材精细，做工认真，不欺骗食客，这样你的生意才会做得更长久，特别是秘鲁60%来吃饭的华人都开餐馆的，他们最懂得吃，用料好与差一吃就知道，是骗不了人



的，所以做生意‘诚信’是最重要的，也是你生意兴隆的最好保证。”

陈金伦认为，做餐馆一定要为客人考虑。曾有人建议华乐的早茶仿照香港、广州，把茶点用推车送到每位客人面前，让食客自选。他考虑再三没有采纳。

“中国人吃饭时间很准时和规律，客流量集中，厨房也好安排；而秘鲁人吃饭是没有时间观念的。比如午餐，有12点来的，有一两点来的，甚至还有3点来的，客流量很分散，厨房就要按秘鲁人的特点来安排。推车的茶点时间就会变

凉，味道会受到影响。”

陈金伦最后采用下单后再出餐的方法，这样可以保证每道菜品的质量、味道和口感。这种非常接地气的方法，得益于陈金伦几十年来在秘鲁经营餐馆的用心体会，也是华乐酒家生意好的因素之一。

在秘鲁经常听到餐馆老板抱怨，今天厨师没来，明天收银的没来，亦或是服务生以各种理由不上班，搞得餐馆老板烦恼不断，甚至发誓下辈子再也不做餐馆这行了。而陈老板似乎总是悠闲自得，不被这些普遍的压力所困扰。

如此境界是怎么达到的？陈金伦说：“做餐馆要有好的管理，才能放下手来做别的事情。我不要员工坐8小时班，但是要看看他的业绩，半年做了多少，一年能完成多少，在完成业绩的基础上，他可以自由支配时间，单纯要求员工一天24小时呆在那里没有任何价值。”

谈及员工待遇，他说：“餐馆里一直跟我干了几十年的师傅。在秘鲁，中餐馆之间挖墙角的事常有，华乐酒家员工加起来300多人，留住他们靠的是什么？一是他们多年对老板为人的了解，另一个就是我会帮助员工解决实际困难，这样才能踏实工作。”

这些年，陈金伦已经满足于餐馆生意，他看到秘鲁旅游、商务市场越发兴旺，而酒店业有很大缺口，酒店业已经成为他生意场上的另一个目标，他开始投身中高档酒店业，而且在这个行业做得风生水起，一点不输他的老本行。

坐落在利马高尚旅游区的华乐酒家，与新落成的四星级多功能酒店融为一体，陈金伦的事业又将迈上一个新的台阶。

(来源：中国侨网)

商论语丝

金光集团的成功，要感谢祖国给予的机会，无论从民族身份的认同，还是现实的经济层面，海外华商都是中华民族伟大复兴中国梦的直接受益者，因而有责任和义务为此献力。身体里流的是华夏的血，子子孙孙都不会变。实现中国梦，是海内外中华儿女的共同心愿。

——印尼金光集团董事长兼总裁黄志源

长期以来，中国不仅积极参与亚洲区域经济合作，而且致力于引领合作升级。亚洲国家将受益于中国庞大的国内市场。中国未来增长动力将从投资转向消费，亚洲国家将受益于中国庞大的内需市场。抓住中国发展带来的重大机遇，在实践中推动亚洲经济合作，将释放出新的潜力和活力。相信随着中国经济对亚洲经济影响的逐步深入，华商所具有的中外文化背景将更具优势，在区域经济合作中将发挥更加重要的作用。

——泰国泰大实业有限公司董事长刘锦庭

广大侨商已经融入到中国的大发展中，中国又融入到世界的大发展中，面临着前所未有的机遇和挑战。如何更好地发挥侨商的优势，应对世界经济的变化，避免单枪匹马对自身事业发展的负面影响，是大家需要思考的问题。国务院侨办推动成立中国侨商投资企业协会，是一个非常好的形式。中国侨商会将可以依靠政府和侨办的力量，开展侨商的自我服务，做到资源共享、协同发展、互利共赢；可以协助企业保持与政府的沟通良好关系；更可以集中力量，发挥各自的优势，做一些对国家、对人民、对企业有利的事情，办一些单个企业做不到的大事、好事。

——泰国卜峰（正大）集团董事长谢国民

银行可以说是万商之首，什么生意都有接触。我们放款时，要审核商家是否具有还贷的能力，其中最重要的一环就是分析他们的行业、商业模式以及赢利前景。商家为了争取到贷款，也会主动和我们就这些情况进行沟通。这个过程中，我就可以了解到各行各业的商业机会和发展状况，也可以得到一些新的商业机会，甚至直接与这些商家合作，共同发展。

——印尼国信集团董事长翁俊民

如果一个人专权，根本没有办法管理好业务多元化的现代企业。因为每个行业的市场情况一直在变化，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渠道。单个人的力量根本无法兼顾。当一个企业家要进入新行业时，就必须把原来的行业，交给专业管理人才，或者将原班人马提升上来管理。这么一来，企业家本身才能专心去学习新的行业和新的经营诀窍。

——马来西亚金狮集团主席及执行长钟廷森