人民日报海外版
2019年4月18日 星期四
责编：张 红 邮箱：guojihwb@126.com

新加坡商用货运闯入“中国仔”

贾平凡 贺玉荣

商界传奇

每个创业者的人生都是一部精彩纷呈的故事集，情节跌宕起伏，演绎酸甜苦辣，既引人入胜，也能给人启迪。

沈文德，是个年轻的创业者，人生故事堪称精彩。2001年，他考上大学，走出广西的小山村，开始人生第一次远行。此后18年，他没少折腾：大二休学，闯荡北京；留学新加坡，成为工程师；放弃“金饭碗”，当起销售员；创办货车公司，打拼出一片天地。在新加坡，大家都习惯称呼他的英文名：卫斯理。不过，作为新加坡商用货车行业唯一的中国籍老板，他也被亲切地称为“中国仔”。

学业：从休学到留学

2002年，正在读大二的英语系学生沈文德从长春大学休学，独自到北京闯荡。

做这个决定并不容易。沈文德出生在广西桂林的一个小山村，家境并不富裕。“从小，我就梦想走出村庄，看看外面的世界。看到飞机从天空飞过，我的心就会被带到远方。”十年寒窗，沈文德刻苦学习，最终考上大学，走出家乡，得偿所愿。

虽然无比珍惜读大学的机会，但是很快，沈文德就发现了问题。

“我的专业是英语，但我觉得英语只是一种工具。我希望能有一技之长。”提及休学原因，沈文德笑言，“那时流行一句话，‘跟名师，上名校’。于是，我就去北京的各大高校旁听课程，很有趣，也很有收获。”

与此同时，沈文德还在为生计奔忙。“那时，没什么钱，凭借一点英文基础，我和朋友一起到北京王府井大街的古董字画店铺当销售员。”

在一次销售中，沈文德认识了一对来自美国的夫妇。交流中，出国留学的想法在他心中发芽。

说做就做。“当时，我只是个能勉强养活自己的穷学生。所以，我需要用最经济的方式出国。”为此，沈文德每天翻看各大报纸的留学广告专栏，了解留学所需的材料、费用和方法。“我跑了10多家留学中介，仔细比较留学不同国家的价格、制度和文化差异等。”

认真比较之后，沈文德选了新加坡。“当时，新加坡政府为留学生提供高达80%的学费津贴，而且允许留学生合法兼职。新加坡70%以上人口是华人，没有太大的文化差异，而且申请去新加坡留学只需要高考成绩和雅思成绩。”沈文德下定了决心。

经过一个月的突击学习，沈文德顺利考过雅思，被新加坡淡马锡理工学院录取。

“能出国留学，我很开心，但也很发愁，因为学费和生活费毫无着落。”找亲戚朋友借钱、去银行贷款，他想方设法勉强凑足第一年的学费和路费。

2003年，沈文德到新加坡，圆了留学梦。留学期间，他一边求学，一边利用课余时间打工，最终以优异成绩完成学业。

“我运气不错。2004年，新加坡航空业发展迅速，学校新设立了一个航空航天工程专业。因为成绩优异，我顺利进入了这个新开的热门专业。”沈文德说。

职业：从工程师到销售员

成为拥有一技之长的工程师是沈文德曾经的梦想，大学毕业后，他再次圆梦。

2006年，沈文德顺利应聘到新加坡最大的航空工程公司上班。“这是一家上市公司，待遇很好。我从学徒做起，慢慢积累经验，通过参加考试和培训，升职为飞机工程师。”

工作近5年的时间里，沈文德的生活很安稳。然而，在和同事的一次闲聊中，“大家算了算薪水和奖金分红，发现工作一辈子也不可能成为百万富翁。”沈文德说，“上大学时，我读过《世界上最伟大的推销员》一书，深受启发。我觉得，想要创业成功，最好从销售学起。”

雷厉风行是他一贯的行事作风。还没找到新工作，他就毅然辞掉了工程师这一很多人眼中“金饭碗”。

2011年，沈文德疯狂投简历，不停“刷”面试。最终，他成为一家汽车和商用货车代理商公司的专业货车销售员。

“没有销售经验，不会马来语、闽南语等当地人普遍使用的语言，没有人脉，不熟悉新加坡的地理环境，又正逢新加坡政府严控车辆增长，市场行情不好，卖货车更是难上加难。在新加坡重工业区，我一家接着一家公司，挨个敲门，吃了无数次‘闭门羹’。前几个月，我什么都没卖出去。”即使如此，他也没有气馁。

功夫不负有心人。第4个月，他终于卖出了第一单。“那是我的第一个客户。因为我诚恳热心的服务和全面专业的介绍，这个客户在随后一年多的时间里，陆续在我这里买了8辆货车，还介绍了很多建筑公司的老板来买车。”这让沈文德信心大增。

2014年，沈文德应聘到另一家货车销售公司，售卖另一种当地知名品牌货车。“原以为知名品牌是本地市场的‘领头羊’，销售会比较好做，没想到却更加困难。”他说，公司有几十位销售员，基本都有超过10年以上的销售经验，有的甚至超过30年，很多大客户都掌握在他们手中，竞争很激烈。

“穷则变，变则通。通过向行业里成功的前辈虚心请教，我学会了如何买卖更多品牌的新旧货车，也学会了如何销售平行进口货车。”沈文德心存感激。

“凡是不能打败你的，必使你更坚强。”沈文德不断思索，如何利用自己的优势拓展业务。“销售对人的锻炼是全方位的。从知识积累、语言表达能力，到心理抗压能力，再到紧急棘手问题处理能力，我学到了很多。”

创业：从“菜鸟”到“黑马”

2015年，沈文德创立自己的商用货车公司，经营不同品牌的新旧货车。

“关关难过关关过。”回顾创业之初，沈文德说，市场、资金和人才是创业的三个重要因素，要协调兼顾好，不敢行差踏错半步。但是，失误总是在所难免，自己只能在一次次错误中总结经验。

2017年，沈文德迎来事业发展机遇期。这一年，新加坡增加拥车证配额，货车市场需求旺盛。“我抓住机遇，快速扩大公司规模。公司新增销售团队，创新营销策略，年销售额翻了6倍，达到数千万元新币，在货车行业同类企业当中销售量排名前五，连自己都不敢相信。”

借得东风，沈文德乘势而上。“2018年，我们成立集团控股公司，组建一个提供货车服务的完整产业链。公司业务主要分为五大板块：新旧货车买卖、货车贷款、货车出租、车辆保险购买和理赔、车辆维修保养。”他说，“我们致力于打造服务型的商用货车商，为更多企业与个人提供完善、贴心、有效率的服务。”

为使产品的性价比更高，自2018年起，沈文德的公司开始参与从日本和欧洲平行进口货车的进口和销售业务，销售额再创佳绩。2019年，沈文德将公司营业额目标设定为突破1亿元新币。

“我是新加坡货车界唯一的中国籍老板，货车界的朋友喜欢用福建话称呼我‘中国仔’。”沈文德说，“希望未来能做得更好，成为让顾客放心满意的‘中国仔’。”

上图：沈文德（右一）在向顾客介绍商用货车类型。 **图片为受访者提供**

每位海外华商都是一本故事集

张红

有海水的地方就有华人，有华人的地方就有华商。这话并不夸张。

在海外，华商曾经用“三把刀”——菜刀、剪刀和剃刀白手起家，在餐饮、理发等行业打拼出一片天。后来，新一代华商凭借自身良好素质和已有的资金、技术等优势，开始涉足各行各业。如今，各个领域都能看到华商的身影。

海外华商是一个有故事的群体。他们大多赤手空拳，漂洋过海，在异国他乡，谋生创业。一路走来，有血汗也有成果，有泪水也有欢笑。每位海外华商都是一本故事集。酸甜苦辣，故事中有百味杂陈；纵横捭阖，故事中有豪气干云；深情眷恋，故事中有家国情怀。在华商故事中，可以清晰地感受到中国发展的脉搏。

华商故事与中国息息相关。有人说，世界上几乎没有第二个族群像华商这样，即使远在海外，仍愿意并能够对其母国的经济发展给予如此的关注和投入。

华商是改革开放以来中国经济发展中不可或缺的因素。数据显示，至今华商仍然是中国引进外资的主体，华商投资企业约占中国外资企业总数的70%，投资额约占中国实际利用外资总额的60%左右。

曾经，爱国情怀是海外华商回中国投资的主要推动力。如今，随着中国经济大踏步前进，广阔的发展空间与诱人的发展机遇成为海外华商回中国投资的关键因素。

“我们是改革开放的见证者，更是参与者和受益者。”这是海外华商的心声。

华商故事与中国同频共振。

很多华商感慨：“中国是我们在海外发展的强大后盾。”物美价廉的“中国制造”、强劲的工业体系……为他们中的很多人提供了“第一桶金”，成为他们事业腾飞的起点。

随着中国经济转型，很多华商也开始调整事业发展方向。比如，开始有越来越多华商进入技术含量高、发展空间大的高科技领域。

改革开放之初，华商投资主要集中于广东和福建两大侨乡，尤其是经济特区。此后，华商在中国的投资由经济特区、侨乡向广大内陆地区扩展。这与中国对外开放在空间上的进程是一致的。

如今，随着中国提出“一带一路”倡议，随着响应倡议的国家和地区越来越多，海外华商欣喜地发现了更多商机。

“个人的命运永远离不开国家的命运。”这是海外华商的深刻体会。如今，中国特色社会主义进入新时代，意味着近代以来久经磨难的中华民族迎来了从站起来、富起来到强起来的伟大飞跃，迎来了实现中华民族伟大复兴的光明前景。

新时代，凝心聚力，同圆共享中国梦。为了这个美好的目标，海外华商正在努力奔跑，更多精彩故事正在展开。

2019“一带一路”华商峰会首场活动亮相

作为2019“一带一路”华商峰会的首场活动，中外企业对口洽谈会4月16日在四川成都举行。会上共有6个项目进行签约。来自46个国家和地区的300余位海外华商、海外华文媒体代表以及四川企业代表参会，四川省6个市（州）、4家侨资企业和4家川内企业分别在会上进行推介。

马来西亚中国印度联合总商会创会总会长叶维鸣此次签署了两个项目，分别是抗衰老和健康治疗项目、发电玻璃项目。他表示：“我看好四川的经济发展潜力，希望此次签约的两个项目能实现良好发展。”

非洲环球广域传媒集团总裁南庚戌与四川瑞朗医疗器械有限公司签署合作协议，计划在博茨瓦纳建立医疗设备厂。南庚戌表示，近年来，四川不断加强对外开放力度，希望未来能够举办更多活动，为中外企业提供对接合作的平台。

2019“一带一路”华商峰会以“高质量共建‘一带一路’，全方位发挥华商优势”为主题，峰会由四川省政府、中国侨商联合会主办，中国侨联支持。

图为洽谈会现场。

岳依桐摄 （**中国侨网**）

从医生到房地产开发商，澳大利亚华商林文灯说——

“中国是海外华侨华人的靠山”

陶社兰

从当初闽东地区的贫困少年，到如今悉尼知名的商界人士，林文灯的每一步，都走得扎扎实实。他说，做任何事情，用心、专业很重要。我只不过是坚持了这一点，又正好赶上了国内的发展机遇。

成绩优异

上世纪60年代初，林文灯出生在福建省周宁县的一个农家。兄弟四人，他排行老大，从小聪明好学。16岁，他考上福建医科大学医疗系。

1984年毕业前，正赶上全国医学院校的一次统考。福建医科大学附属协和医院是福建省最好的医院。凭借优异的成绩，林文灯进入这家医院，经过3年外科临床实践，又考上中国著名心脏外科医学家石美鑫教授和任长裕教授的临床医学博士研究生，赴上海深造。

1989年，澳大利亚著名心脏外科医生张任谦访问中国，在医院里见到刚刚26岁的林文灯。当时他已是心脏外科医生。通过学术交流和同台手术，张任谦鼓励他到澳大利亚医院工作及继续深造，重点学习心脏搭桥手术。

1990年，通过张任谦的邀请和担保，林文灯以医学访问学者身份来到悉尼，与张任谦同在悉尼圣文森特医院从事心脏外科临床工作。

当时，心脏搭桥手术在中国尚不普及，而林文灯每天做二三例这个手术。他本身医学底子扎实，又勤学苦练，再加上年富力强，很快就在行业内树立起口碑，得到当地医学界的认可。5年里，他做了2000多例心脏搭桥手术，没有出现任何责任问题。“不谦虚地说，我的技术当然不错。”他笑着说，然后看看自己的双手，眼神中有一丝不舍。

跨界转型

1995年，林文灯在北悉尼皇家医院工作时，为一位西澳矿业老板做心脏搭桥手术。病人对他非常信任，两人成为好友。一次闲聊，林文灯得知他在为矿石销路犯愁。古道热肠的林文灯打算帮帮他，当时他的3个弟弟正在中国经营钢材生意。两人一拍即合，联手开发西澳的矿山，并将西澳的铁矿石销往中国。

本来只是抱着帮忙的念头，结果一段时间的实践让林文灯看到中澳经贸往来的前景，次年便转入商界。

林文灯把西澳的铁矿石出口到中国，继而扩大到开发西非的金矿。2005年，当一些实力更为强大的同类企业投资澳大利亚时，他敏锐地“嗅”到风险，及时退出矿业。

林文灯说：“我从事矿业的那个年代，正赶上中国经济的大发展。可以说，没有中国的发展，就没有我的事业基础。中国是海外华侨华人的靠山。”

近年来，林文灯把事业重点转向房地产，陆续在悉尼4个热门区域开发商住楼房，同时从事家具批发，在上海生产、组装卧室家具，在悉尼、墨尔本、布里斯班和珀斯拥有物流中心。

牵挂家乡

2014年11月，林文灯在悉尼注册成立澳大利亚福建宁德同乡会暨商会，希望这个平台能让在澳宁德乡亲感受到乡情、亲情和友情，同时也希望乡亲们通过这个平台加强联系，在澳大利亚实现自己的人生梦想。

转入商界的林文灯对医疗领域依然牵挂。他把医疗方面的捐助当作公益事业的重点。2017年10月，他带领西悉尼大学医学院校长及专家与宁德市签订中澳医疗交流进修合作协议。他捐赠10万澳元，作为启动资金，计划未来10年每年资助宁德市2名医务骨干赴澳学习进修，希望带动、提高宁德市医务骨干的临床技术水平，推动中澳医学方面的交流。目前，首名宁德医生已在澳大利亚完成了为期3个月的培训。

林文灯说：“交流效果很让人满意，我感到欣慰。这是一个好开端，有很好的前景。”

从福建到上海，林文灯开阔了眼界。从中国到澳大利亚，林文灯学习了前沿医学。今后，他希望成立一个基金会，扩大中澳两国在医疗卫生领域的交流合作与知识共享。

（来源：**中新网**）