

## 南非华商总会会长郑星利

# 愿为中南合作牵线搭桥

本报记者 张红

### 商界传奇

前段时间,在南非,一桩拖延两年多的辱华案引发当地侨胞的高度关注。为了将维权进行到底,南非多个华人社团组织起来,奔走侨胞集中的各个商城募捐。这其中,就有郑星利担任会长的南非华商总会。上世纪90年代末就漂洋过海到南非打拼的郑星利说,我们在这边赚了一点钱,愿意为我们华侨华人这个大社区做一点事。



### 一顿饭,决定奔赴南非

郑星利是福建宁德古田人。上世纪90年代,他的生意就已经做得有声有色了。“我当时在老家收购香菇、木耳等产品,卖给福州、广州、深圳等地方的合作公司,然后销售到台湾、日本等地。销量很不错。”郑星利笑言,“我20多岁就开始做生意赚小钱了。那个时候最大面额才10块,我出去跑一趟能赚到几千块,算很好了。”

朋友的一顿饭改变了他的人生道路。

“我有个朋友上世纪90年代初就到南非发展了。有一次他回老家,我们一起吃饭聊天,听到他在南非的发展情形,我心动了。当时出国很热,我也觉得国外的发展机会可能比较多。”郑星利当时已经成家,这个决定不容易。但是,既然下定决心,就义无反顾。“那时出国可不便宜,办手续总共花了7万多块,包括我自己攒的2万多和借来的5万块。”

1998年,抵达南非之后,郑星利的第一站就是约翰内斯堡。“这里的建筑、环境等都很不错,对于自己的决定,我还是很满意的。”初来乍到、语言不通,郑星利走的是一条当时很多人都选择的一条路:替人看店、合伙开店、自己开店、生意做大。

“我走得很顺。刚开始帮人看店,一个月能赚到2000兰特,当时约合人民币3800元。省着点花,一个月可以存1600兰特。按照这个速度,我要还清借款和利息,需要四五年。不过,帮人看店不到一

年,我就和同乡一起开店卖服装和鞋子了。老乡和朋友很给力,我开店的本钱是他们借给我的。那时候的机会真的很好。开店8个月,我就还清了借款和利息。”

短短一年半的时间,郑星利在南非站稳脚跟,开始了新的征程。

### 了解后,选择留在南非

“按照南非的法律,在当地工作生活5年之后就可以取得永久居留权。”郑星利对自己在南非的发展很满意,也对约堡的生活环境很认可,“2000年的时候,我就已经决定留在南非。2001年,我就把家人接过来了。”

正如他出国前的判断一样,郑星利在南非发现了无限商机。“从做生意的角度来讲,这里的机会多一些。而且,中国能提供很好的支撑。我刚开始做生意的时候,经营的是服装鞋帽,当时可以从晋江、石狮等地方进口。后来,义乌等地方的小商品就发展起来了,我的进货渠道也就更多了。2005年,我开始和中国国内的厂家直接接洽,浙江、山东、河北、湖南、广东……我都有合作的厂家。”他说,“当然也有过困难的时候,刚开始不了解市场,不熟悉相关法律政策,压过货、亏过本,但是,整体而言,在2012年之前,服装鞋帽的生意都还是很好做的。”之后,随着这一领域的竞争越来越激烈,郑星利扩大了自己的经营范围,开始涵盖叉车、挖掘机等机械设备。“目前,机械设备行业在南非还属于相对冷门的领域,市场很不错。”一步步,郑星利的生意做得蒸蒸日上。

南非约翰内斯堡的地理位置很便利。去周边国家开车五六个小时就能到,而且出入境非常方便。郑星利也想过利用这里得天独厚的优势。“我去周边国家发展过,博茨瓦纳、纳米比亚、津巴布韦等国我都想过去开店做批发。事实上,我曾在纳米比亚开了一年多的批发店,但是效果不好。原因很简单,我没有太多的时间和精力去了解当地的流行趋势。选不好对路的产品,自然会压货亏本。”他笑言,“不像南非,我已经比较了解情况,做得熟门熟路。所以,我最终还是决定专攻南非了。”

### 任会长,共筑美好家园

2015年,南非华商总会第一届会长监事就职典礼举行。经南非华商总会筹备委员会一致推荐,郑星利当选首任会长。“在南非的华侨华人很多都是办工厂做生意的。在商会成立之前,我们也经常聚在一起互通信息。久而久之,大家就商量着筹办一个商会,既可以建立信息沟通与商业合作的平台,也可以充当华侨华人与当地社会联络的桥梁”。商会最主要的活动是牵线搭桥。“近年来,随着中国与南非合作日益密切,我们商会接待的国内考察团也越来越多。”郑星利说,“我们可以帮助国内同行了解这边的情况,还可以帮忙联系相关政府部门,甚至解决住宿等实际问题。前几天我们刚刚接待了一个湖南考察团,他们打算在南非做‘批发一条街’,我们负责提供场地,包括仓库和店面,他们负责带湖南的厂家过来。这样大家双赢。”

正如郑星利所说:“华商总会的目标是在经济、贸易、文化等多方位多领域开展活动,不断提升在华人社会和当地大社会的影响力。”

牵线搭桥之外,南非华商总会也在各个领域积极发挥自己的能量。

今年3月底,南非侨胞关注已久的“辱华案”进入庭审程序,11名南非人站上了法院的被告台。此案源于2017年春节期间,南非杜省中华公会的脸书主页上出现了一系列种族歧视言论。经过两年多的拖延,此案终于进入正式庭审。但是,5天的庭审之后,只有9人认罪,另外2人拒不认错。案件还未终结。接下来打官司,至少需要400万兰特(约合200万元人民币)。于是,南非多个华人社团组织起来,奔走侨胞集中的各个商城募捐。郑星利和南非华商总会的成员也在其中。

“我们看看社会力量能捐多少,不够的由我们几个主要社团补齐。”郑星利说,“这是我们华侨华人自己做事,我们乐意。”

南非华商总会还会在重要时间节点组织丰富的活动,让当地华侨华人得以共诉乡情,共享盛宴。

2016年,成立不到一年的南非华商总会承办了当地华人迎国庆的晚会,来自云南的艺术团奉献了充满浓郁西南风情的文艺演出,1500多人参加了当天的活动。“那是一次规模很大的活动,我们特意邀请了云南的艺术团前来表演。活动很成功。”说起当时的盛况,郑星利依然充满自豪。

正如郑星利所说:“华商总会的目标是在经济、贸易、文化等多方位多领域开展活动,不断提升在华人社会和当地大社会的影响力。”

上图:郑星利(左三)与当地华人社团负责人一起为辱华案筹款。

(图片由受访者提供)

### 商机商讯

## 浙江省侨务代表团走访意大利侨社

近日,以浙江省省委常委、统战部长熊建平为团长的浙江省侨务代表团在结束对米兰的侨务访问活动后,前往意大利第三大华人商业聚集区帕托瓦市,走访当地侨社、华商企业,慰问当地侨胞。并与侨团代表、侨界人士举行座谈,了解华人经济现状,华人企业未来发展所面临的机遇和挑战,勉励侨胞发挥自身优势,积极参与“一带一路”建设,

(据中国新闻网)

## 侨企缅甸建智慧城市

19日下午,中国国际经济交流中心与侨资企业亚太国际控股集团合作签约仪式(如左图)在京举行。缅甸亚太国际智慧产业新城是亚太国际控股集团响应国家“一带一路”倡议,参与“中缅经济走廊建设”,开发与经营的重点项目。2017年1月开始投资兴建,新城位于克伦邦湄河之畔,与泰国湄索一河之隔,是“21世纪海上丝绸之路”建设的重要节点。

中国侨商联合会常务副会长、华侨企业家余伦凯代表亚太国际控股集团表示:“缅甸亚太国际智慧产业新城建设不仅是对国家提出‘一带一路’倡议的实践与诠释,而且为民营企业助力国家‘一带一路’倡议树立标杆与典范具有重大意义。”



## 新西兰桂林总商会成立

近日,新西兰桂林总商会在新西兰奥克兰正式揭牌成立。现场用快闪《我和我的祖国》,记录了身在海外的桂林人,用自己的方式祝福祖国(籍)国70华诞,献上对祖国深深的祝福和无限的热爱。

首届新西兰桂林总商会谢维新会长表示,新西兰桂林总商会将本着互惠互利、平台互通、资源共享的原则,让生活在新西兰的桂林企业家以

(以上据中国侨网)

## 澳大利亚房地产商黄勇

# 中国的强大是华人的骄傲

陶社兰

“1991年,我从成都出发,前往布里斯班留学。10年后我第一次回国,发现家乡的变化之大可以用‘天翻地覆’来形容。整个城市像是翻新重造过一般,让我几乎找不到回家的路。中国的强大是海外华人的骄傲,我为新中国成立70年来所取得的成就而自豪。不管我们生在哪里,身在何处,不管因为什么原因背井离乡,我们都是黄皮肤黑眼睛的华人,是龙的传人。”澳大利亚房地产商黄勇说。

### 出国学商 振兴家族

黄勇从小在四川什邡的一个小镇上跟着祖母长大。1981年,他考上成都科技大学(现合并到四川大学)攻读化工冶金,毕业后留校担任学生辅导员。虽然工作稳定,家庭美满,但他却渐渐对前途感到迷茫。

听说了一些朋友出国的经历后,他也想一试。于是,黄勇联系了澳大利亚商学院(当时罗兰马丁商学院在海外招生的学校名称)。他的想法很简单:学商科,振兴家族。他的家族曾经几代人都在当地开钢铺,而他与自己的父亲和儿子都是这三代人的独子。

和那个年代的许多留学生一样,黄勇也是借遍了家里的亲朋好友,付完了学费和机票后,只剩下了100美元。从布里斯班机场到学校,坐出租车又花去40美元。第一次坐飞机,第

一次出国,黄勇说,告别亲人和家乡,有一点悲伤,但更多的是兴奋。

### 一路闯荡 成立集团

兴奋过后面临的就是生存问题。学习之余,他四处寻找打工的机会,洗碗、做清洁,什么都干。两年后,他的体重减少了6公斤,但手里多了不小一笔财富,开始走上个人创业之路。

黄勇是个有心人,做任何事情之前都周密谋划,从不打无准备之仗。经过研究相关政策和法律,他发现,澳大利亚对所有人包括新移民,都能提供一个公平的机会,而澳大利亚最大的两个行业是房地产和旅游业。

“我个人被房地产行业吸引,这是因为我的家族传统。祖父和外祖父以前有很多房地产,并从事了多笔相关的生意。同时,澳大利亚也是全世界生活、投资和资产保护最安全的地方之一,特别是在房地产方面。”黄勇说。

1995年,黄勇成立勇集团,从房屋销售开始,逐渐发展为集地产、移民、留学、法律、管理、投资、开发、旅游为一体的大型集团公司,成为昆士兰州私营企业400强中排名最高的房地产公司。其中,公司自行开发的公司总部大楼“亚太中心”已成为布里斯班当地华人地标之一。

黄勇说,一路闯荡,完全是自己“盲打”,磕磕绊绊,走了许多弯路,

### 商论语丝

#### 华商看中国发展:

“中国出口到捷克的产品,已经由低附加值的产品逐渐转变为一些高精尖的产品,价格很低,性能却很好。捷克人对中国品牌的态度,也从过去的不认可变成了接受和欢迎。现在,捷克企业家与中国开展合作的需求非常强烈,不少人都非常渴望能够认识一些中国朋友,寻找开拓中国市场的商机。捷克在二战前是欧洲工业较为发达的地区,如今在工业基础领域仍有着不错的研发实力和不少技术专利,但是因为本国市场太小,企业缺乏资金,这些技术很难转化成市场应用。而捷克缺乏的市场与资金,正是中国所拥有的,两国合作互补空间很大。”

——捷克新丝绸之路商会会长、捷克华商联合会荣誉会长 汪万明

经过40年的发展,中国综合国力已不可同日而语,基础设施、国民素质也都发生了翻天覆地的变化。当前,中国正在开展的“一带一路”建设和粤港澳大湾区建设,潜力巨大,也是华商投资的绝好机会。

——正大集团资深董事长 谢国民

#### 华商谈经商之道:

意大利华商产业单一、行业过于集中和内部竞争问题,正在严重制约着华人企业和华人经济的发展。华人经济能否实现可持续发展,拓宽经营领域、实现有效转型升级、向正规化和合法化发展将是最重要的一步。

华人社会的特殊商圈成就了华人的事业,但这种特殊商圈也严重影响了华人的整体社会形象。华人企业社会信誉度的提高,是华人经济实现长远发展的关键。事实证明,与著名品牌企业合作的模式大有可为,不失为华人企业彻底扭转社会形象的一个起点,也是华人企业转型升级的一种新途径。

——意大利德意股份有限公司董事长 卢锡德

首先,在与客商打交道时,不仅要言出必行,有时还要懂得吃点“亏”。要学会用长远眼光看待事物,而不是仅仅计较一时得失。

其次,要严把质量关,这不仅仅是为了与“精良”著称的“德国制造”竞争,也是为在国际市场上给“中国制造”树立新形象。在建立客户关系后,我们会在保持价格不变的前提下改进产品,这点在外国商家看来十分难得。我认为,产品的更新换代是我们应该做的事,只有这样才能留住客户。

——德国华侨华人联合总会荣誉主席 冯定献

我想的最多的就是要勇敢尝试并坚持。很多行业都可以“摸着石头过河”,但实际上一些还没有人做的行业或许蕴藏着更大的商机。同时,也要多元化发展,避免恶性竞争。此外,在商业上索取的同时,还要懂得回报当地社会,这样商业发展才能长久,才会深入民心,才能在异国他乡站住脚。

——希腊华侨华人总商会会长 徐伟春

#### 不忘社会 以国为傲

虽然事业上获得了成功,但黄勇从未忘记自己的社会责任。2008年四川汶川大地震,他幼时就读的什邡永兴小学被震垮,这让他十分心痛。

他积极响应灾区的募捐活动,为学校捐赠了1.5万澳元。同年,他斥资40万澳元建立慈善基金,资助当地妇女癌症医院、导盲犬协会等慈善机构。

在黄勇的“亚太中心”,许多公司雇员都来自不同的国家。从当年一无所长,被看不起,到现在为当地经济社会发展做出积极贡献,黄勇的心中充满自豪。

为了记录这个过程中的风风雨雨,黄勇花了几十年时间,撰写了个人回忆录《四川人在澳洲》,希望为后来者提供一些参考。他把这本书的副题定为“澳洲梦·中国梦”。他说,即使个别年轻人因种种原因不认为自己是“中国人”或“华人”,但在大多数西方人眼里,我们都是 Chinese。所以,一个诚信、强大、富裕、开放、自豪和不卑不亢的大中华,是我们所有海内外华人的福祉。

(来源: 中国新闻网)