

百年航程 有“侨”精彩

拉美华商助力中拉贸易增长

杨宁 李慧



香港裕华国货(有限)公司旧照

桑梓情深 做强国货

余碧友

魏洪海

“裕华国货”创始人余碧友,出生在广东省梅县松口镇官坪村,少时因家境清贫而失学,十多岁便随父亲下南洋。到达印尼之初,他年少志大,勤劳俭朴,自己开办商店,因善于经营,终于在商界打下基础,收获不少积蓄。

抗日战争之前,余碧友在印尼开设“国华百货商店”,后兼做汇兑业务。“国华百货商店”历经20多年的发展,业务蒸蒸日上,成为南洋著名国货公司之一。

1957年,余碧友应邀到北京参加国庆典礼,愈发增添爱国热情。1958年,他毅然回到香港,易地经营,与好友合资创办“裕华国货(有限)公司”。“裕华”二字,乃取“富裕中华”之意。在香港,“裕华国货”不断发展壮大,蜚声海内外。

笔者存有一张1979年裕华国货有限公司代售国内电视机的发票,来自当时家住香港九龙弥敦道的梅州籍华人秦新梅。她购买了一台“声宝牌”17英寸黑白电视机,在香港开票下单,再回广州市友谊商店提货后带回梅县供家乡眷属使用,售价900港元,可以说是当时大陆普通家庭中的“奢侈品”。40多年前,一个村庄基本只有一两台电视机。晚饭后,人们结束一天劳作,围坐在一起收看电视节目,从“方盒子”里了解新闻时事,由此打开了解外界的通道。

裕华国货以弘扬民族文化为宗旨,把“与时代并进、与社会同步、与顾客同心”立为公司经营发展的座右铭,始终坚持经营国货,悉心把各种优质国货引进市场。在保持与增强优质服务的基础上,余碧友还致力于扩大商品品种,以此吸引新的顾客群,尽心满足广大顾客的需求。

余碧友及其后人余国春、余鹏春、余小春、余在春等,经过几十年克勤克俭、锐意进取,经历了无数坎坷与艰辛,终于在商界坐拥一片天地。60年来,裕华国货立足香港,面向世界,不断提升中国国货的声誉、地位和知名度,把零售百货及其他各项相关事业推向一个新的发展境界。

(广东省梅州市侨博博物馆供稿)

侨界关注

据商务部统计,2021年中国与“一带一路”沿线国家货物贸易额达11.6万亿元,同比增长23.6%,创8年来新高。

作为“一带一路”沿线重要地区,拉美对华经贸合作在疫情期间继续保持快速增长。中国海关总署日前发布的统计数据,2021年中国同拉丁美洲和加勒比地区(以下简称“拉美地区”)贸易总额突破4500亿美元。

亮眼的数字背后,有拉美华商的一份贡献。

书写中拉贸易新篇

中国原驻拉美多国大使张拓在接受本报采访时说:“在新冠疫情蔓延、世界经济复苏困难的背景下,中拉贸易总额约占‘一带一路’国家贸易额的1/4,骄人成果的背后离不开每一位海外华商的努力与付出,新老贸易华商在推动‘中国制造’与‘中国智造’走出去方面发挥了重要作用。”

作为华商的典型代表,1999年,贵州人陈晓岚离开熟悉的中医岗位,下海经商,自创品牌,成立了从设计、生产到零售的全流程服装贸易公司。

谈到为何涉足出口贸易,陈晓岚说:“当时智利消费品主要依靠进口,而义乌小商品种类丰富、价格低廉,这让我看到了商机。”如今,陈晓岚不仅在智利拥有了自己的贸易公司,而且将业务从智利扩展到了秘鲁。

“新一代的华商更具有全球化视野和专业化知识。他们不仅将实体货物引入拉美地区,更将互联网思维渗透到当地社会发展之中。”张拓说。

2003年,21岁的福建人邹文宝来到委内瑞拉。初到异国他乡,邹文宝人生地不熟,靠给侨胞安装电脑系统软件维持生计。他说:“出国的前10年,我一直努力学习外语,尝试走出华人区,适应环境,融入当地。”

2013年,邹文宝开始接触电商贸易:“当时虽然委内瑞拉整体经济形势萎靡,但我认为经济发展不同阶段蕴藏不同的机遇,关键在于用心去寻找、发现并把握,而电商是时代的发展趋势。”

邹文宝开始在阿里巴巴平台上采购商品,到委内瑞拉市场销售。凭借对国内物流体系、货款结算等方面的本土优势,他通过一台电脑甚至一部手机便能迅速批量采购,并以低价在当地市场竞争中取胜。

中国商品种类丰富、供应链稳定,商业环境的群众效应突出。这吸引很多外商到中国采购,但因语言、法律法规等方面的差异问题,外商往往需要依靠中介寻找



陈晓岚(左一)在智利圣地亚哥参加妇女会“爱心妈妈”慈善活动。受访者供图

货源,交易成本较高。

随着电商贸易日趋成熟稳定,邹文宝不满足于国内采购、国外销售的商业模式,在国内寻找合作团队,打算将互联网思维延伸至前端的产品研发设计,进而提升竞争壁垒。

异,据此寻找适合互联网平台交易的产品,并避免同类产品饱和,进行错峰竞争。

彰显中华儿女新担当

拉美华商在发展自身事业的同时,也注重履行华裔的社会责任。他们回馈祖(籍)国、团结侨胞,积极向海外弘扬中华优秀传统文化,彰显出中华儿女新的时代担当。

国内疫情暴发后,拉美华商心系祖(籍)国。当看到武汉普仁医院求助公告时,作为智利华侨华人妇女联合会会长,陈晓岚带领侨胞妇女一周内筹集近16万元人民币,并急购防疫物资援助该院。委内瑞拉江门五邑青年联合会麻拉街分会会长冯伟光,组织青年侨胞开展捐款活动,支援香港抗疫,捐赠金额逾30万元人民币。

近年来,委内瑞拉经济不稳定,汇率波动大。邹文宝带领团队开发适用于华商的收银系统,帮助华商解决语言障碍、财务管理混乱以及价格变更不及时等方面的问题。未来,他希望将收银系统升级为线上购物平台,让更多的华商加速转型,带动侨胞一同发展。

华商辛苦打拼的同时,也在推动当地经济发展、增进中拉人民互信互爱、促进住在国文化多元性等方面作出重要贡献。陈晓岚带领妇女会为3名遭受家暴的智利妇女捐赠物资,寻求法律援助,并向智利国家福利儿童院捐赠圣诞礼物,让当地孩子感受到“中国爱心妈妈”的温暖。

华商还通过传播中国传统文化展示当代中华文明。疫情之前,智利各侨团在智利总统府广场联合举办春节联欢会,陈晓岚带领妇女会表演舞蹈“好运来”。疫情之下,邹文宝从零做起中餐外卖,他表示:“我的初衷不仅是想为当地民众提供便捷的餐饮服务,更希望借助美食、外卖包装传播中国传统文化。”

拉美华商正以实干精神推动中拉经贸深入发展,以发展眼光促进中拉人民友好交流。

疫情之下转型升级

由于中拉贸易结构的互补性和拉美国家社会需求的强韧性,新冠疫情虽然对中拉贸易有所影响,但也带来了更多商机。

疫情让传统跨境贸易在物流供应链、海关海运等方面遭遇重创,国家布局境外的“海外仓”物流体系为中小型华商带来一定的缓冲。“海外仓”的建设稳定了我们的物流供应链系统,让我们得以将货物批量发送至国外仓库,节约了当地销售与配送之间的时间成本。”陈晓岚说。

贸易成本增加问题促使很多华商调整贸易结构。由于运费上涨,陈晓岚不得不调整销售模式,从以往的薄利多销转为质优价高,进而调整品类结构,降低货运成本。张拓说:“同过去出口的纺织品、日常消费品等低端产品相比,如今中国对拉美地区出口的产品科技含量更高、覆盖面更广,从机械设备、交通工具、电子电信等产品到飞机、通讯卫星和核电装置等。”

面对疫情,海外华商在坚持传统贸易方式、优化升级产品的同时,积极通过电子商务扩大客户群体。

作为一名中小型电商从业者,邹文宝坦言:“疫情让当地民众消费行为从线下转移至线上,这给电商发展带来了新的契机。”邹文宝不是简单地将产品营销由线下转移至线上,而是采用“因地制宜”的方案去打造全新的电商贸易模式。

当发现拉美社交平台流量远高于电商平台后,邹文宝带领团队每周定期测试社交平台上用户浏览、点赞等信息,以“分享”的理念在社交媒体上进行产品推广。通过交易数据,他总结出电商产品与传统贸易产品的差

中日食品贸易空间广阔

睿加 陈书雨

经营受阻 备尝艰难

新冠肺炎疫情暴发以来,日本餐饮行业遭受了强烈冲击。日经中文网和NTT日本电信公司的联合调查显示,截至2021年8月底,日本共有4.5万家餐饮店关闭,约占全国餐饮店总数的10%。

日本经济产业省公布的数据表明,2021年日本餐饮业营业额较去年减少39%,产生历史最大降幅。

“一方面,由于日本疫情扩散,企业员工被迫居家办公,政府也出台了限制餐饮业的政策。这导致企业、学校的食堂配餐及便当的需求减少,餐饮店对进口原料的需求也相应减少。另一方面,疫情导致国际海运费用大幅上涨,也增加了运输成本。”丰禾国际株式会社董事长田少强对疫情下的中日食品贸易表示担忧。

谈及新冠肺炎疫情对于中日农产品跨境贸易的影响,丸松物产株式会社贸易部部长李佳也深有感触。“疫情给我们公司的农产品运输带来了许多困难。一些季节性农产品受防疫政策限制无法及时运输到工厂,且保质期较短,所以腐烂率很高。此外,由于货运业务人员感染新冠肺炎的风险较高,运送产品的货车司机也很难找。总体来看,我们公司的利润相较疫情暴发前减少了15%左右。”

日本新冠肺炎疫情防控措施对经济产生的负面影响仍在持续。面对日本餐饮业的萧条现状,日本政府于3月22日全面解除对东

京、爱知、大阪等18个都道府县实施的防止新冠肺炎蔓延等重点措施,但日本餐饮行业仍需时间恢复。

及时转型 抓住机遇

在日本餐饮业消费低迷的情况下,从事中日食品贸易的华侨华人仍积极寻求业务转型,全力配合防疫政策,于危机中寻找商机。

“随着国内消费市场不断扩大,我们开始探索反向贸易,把水产品、方便米饭、巧克力等具有特色的日本食品出口到中国。此外,日本厂商追求产品的功能性和独特性,但由此导致的高成本也制约了大宗物品出口。因此,把日本企业的经营模式移植到中国,在中国‘地产地销’,是一种互惠互利的理想商业模式。接下来我们会在这两个方面进一步深耕。”田少强说。

“后疫情时代,我们寻求从餐饮店到超市和便利店的转型。日本目前有近6万家便利店,便利店的一站式服务基本可以满足普通民众所有日常需求。为了避免外出聚集,人们也越来越倾向于选择超市或便利店进行消费。这种转型很大程度上弥补了疫情带来的营收损失。同时,考虑到农产品运输的防疫需要,我们尽量提前订货,并严格管理农产品运输的各个环节。相信我们公司的经营会逐渐回归正轨。”李佳表示。

当前,新冠肺炎疫情对全球经济的负面影响仍在持续,但中日跨境贸易依然展现出巨大发展潜力。越来越多的华侨华人凭借卓

越的眼光与顽强的意志,抓住机遇,成功实现转型。

两国贸易 再迎利好

2022年是中日邦交正常化50周年。50年来,两国经贸合作实现了长足发展。如今,两国已建立起商品服务贸易、双向投资、技术交流与人员流动的全方位、深层次合作。

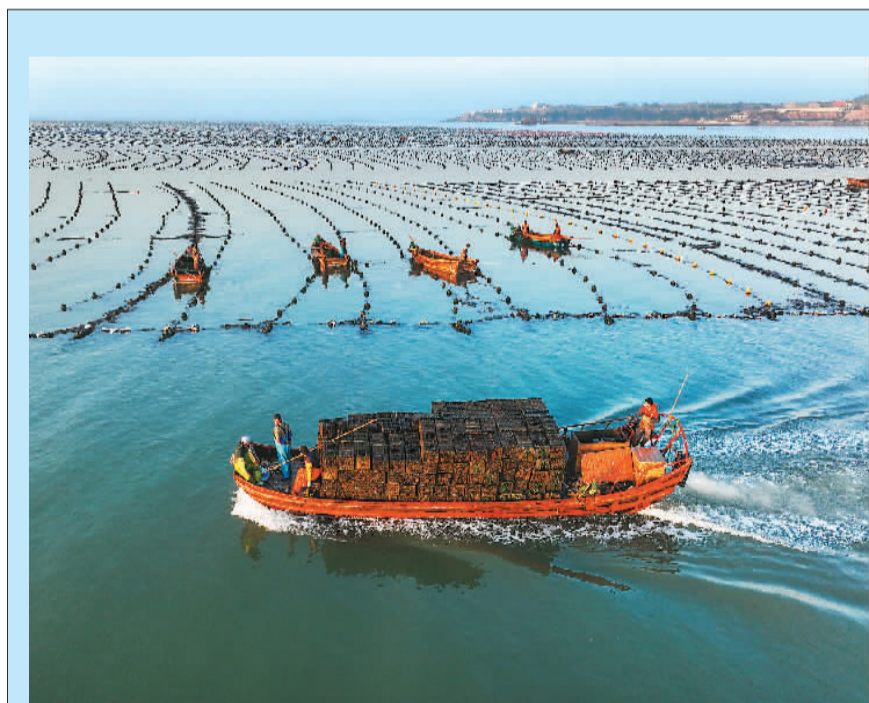
中国是日本最大的贸易伙伴,即使在后疫情时代国际经贸环境恶化的情况下,日本对华贸易也显现出强劲韧性。

日本贸易振兴机构根据日本财务省和中国海关的统计得出,2020年日本出口贸易总额同比减少10%,但中日贸易总额仅减少0.2%。这凸显了中日两国经贸合作的重要性。

《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)已于今年1月生效。该协议涉及货物贸易、服务贸易和投资等多方面的市场开放规则,不仅有利于中日双方发挥比较优势,也将促进区域价值链的构成。

“协议生效后,中日之间实质性的降税幅度较大。这无疑是个利好消息。随着时间的推移和关税降幅的加大,中国食品在日本的价格优势会相应扩大。我相信中日食品贸易会越来越越好。”田少强说。

李佳也对中日食品贸易发展充满信心。“我从事中日食品贸易20多年,也见证了两国贸易日趋紧密的发展历程,这使我感到由衷的骄傲和自豪。相信两国可以加深贸易合作,共渡疫情难关!”



侨乡新貌

耕海牧渔

4月19日,在山东省荣成市寻山街道爱伦湾海洋牧场,渔民们驾驶渔船在海面上穿梭,将福建“越冬”归来的鲍鱼投放海区继续养殖、捕捞海参、收获牡蛎、藻类管护、向贝类养殖网箱投喂饵料等。

上图:渔民驾驶渔船将福建“越冬”归来的鲍鱼运送到养殖海区继续养殖。

左图:渔民驾驶渔船出海作业。李信君摄(人民图片)

