



■ 本版撰文 本报记者 栾鹤

桑梓地 父母邦 华人百年“下南洋”

江边,汉子背起行囊挥泪告别,孤身远去,年轻的妻子依依不舍,扑地痛哭,如泣如诉的山歌响彻四野。

舞台上的“送郎过番”曾是闽粤人“下南洋”的真实写照。“下南

洋”在闽粤地区被称为“过番”,“过番者”则被称为“番客”。上世纪初,大批闽粤人不堪忍受战火频发,漂洋过海远赴东南亚谋生,留下妻子独自照顾一家老小。

而此时,东南亚各殖民宗主国的工商资本纷纷涌入,投资铁路、港口、电力、航运、制造业等,引发了对契约劳工的大量需求。许多“番客”再也没有回来,自此与亲人生死相隔。

第一章：

“番客”漂过“七洲洋”

曾听一位泰国老华侨说,华人再苦再难也不肯做的两种工作,一是马夫,一是象奴,因为那是下等人做的活。华人是要体面的,不甘引车卖浆,只要有机会,就不会继续混迹底层,这显示出了华人的勇气及砥砺向上的决心。

泰国,字面意思是“自由之地”,作为英法殖民划界的“缓冲地带”,是唯一一个逃过西方殖民统治的东南亚国家。涌入泰国的华人最多,达250万人,几近东南亚华人总数的一半。

一战前后,泰国华商逐步发展起来,曼谷成为现代商业和经济中心。各交战国对橡胶制品、锡、粮食、食糖、五金制品、小型船舶等需求激增,进一步刺激了华商企业的发展。在曼谷和其周边地区,由华人建立的水泥厂、肥皂厂、卷烟厂、皮革厂、造船厂、碾米厂等不断涌现。

1922年,一场罕见的飓风袭击了广东潮汕地区,澄海县受灾尤为严重。受生活所迫,26岁的谢易初走上了父亲的“下南洋”之路。谢易初5岁时,父亲谢成发曾去新加坡捕鱼,结果囊空如洗地回来,只好回乡继续土里刨食。

父辈那样靠卖体力难有出路,谢易初将培育种苗的记录连同仅剩的菜籽打进行李,揣上8块银圆只身上路,漂过“七洲洋”(指位于台湾海峡西南至海南岛东北之间的海域),来到了曼谷。谢易初回忆当时情景,“背篮背袋去过洋,异乡流落哭爹娘,南海迢迢苦万丈,眼泪滴满‘七洲洋’”。

到曼谷不久,谢易初在宗亲的帮助下,在今五福船务公司对面租了间门面,专卖家乡菜籽。小店挂上牌匾“正大庄”,寓意正大光明。但当时,曼谷的种籽行被当地几大商家垄断,小小的“正大庄”遭多面夹击,濒临倒闭。

谢易初决定重返潮汕,督办优良菜籽,运往曼谷,及时投放市场。这批菜籽销量极好,可谓初战告捷。同时,他又取道新加坡,采购著名的摩洛哥芜荑籽繁殖,确保种源接应。谢易初重组“正大”班子,聘请族叔谢庆林任“正大”店主(经理),委任胞弟谢少飞处理日常批发业务,确保商贸活动频繁往来。谢易初奔赴泰国北柳、北榄坡、佛说、叻丕、佛丕等地,调查菜籽销售实况,了解农民对各类种籽的实际需求。设立示范种植区,种植“正大庄”各类名优蔬菜品种,使农民“看得见,摸得着”,这一招在当时绝无仅有。经过苦心孤诣地经营,“正大庄”商务拓展迅速,终于成为后来居上的商号之一。

1941年太平洋战争爆发,日军开进曼谷,事业蒸蒸日上的“正大庄”只好关门停业。谢易初也被迫寄居在新加坡的吉洞渔村近4年。1945年,第二次世界大战结束,49岁的谢易初回到了曼谷,等待他的只是“正大财政上仅存的白米百余仓”。半生心血付之东流,谢易初打算重整旗鼓。

此时正值战后,泰国经济面临复苏。这次,谢易初看准的是鸭毛出口,两年时间“正大庄”重获新生,利润大增。谢易初在泰国南部和马来西亚开设了分店,并在泰国北部清迈购买土地开办正大蔬菜培植实验农场,使原来单一销售菜籽的公司变成了培植、改良、经销蔬菜良种的经济联合体。这就是今天正大集团的前身。1953年,谢易初在泰国正式注册了集团公司,取名为“Charoen Pokphand Group”,简称“卜蜂集团”。

为了表达对祖国的思念,谢易初给自己的4个儿子分别取名为谢正民、谢大民、谢中国、谢国民,中间几个字连起来就是“正大中国”。

1979年,中国改革开放伊始,深受父亲教诲的正大集团掌门人谢国民作出决定——投资中国。第一次重返故土,谢国民正好40岁。刚辟为经济特区的深圳还是一片荒凉的小渔村,谢国民取得深圳市“001号”中外合资企业营业执照。1982年,正大集团又相继在珠海、汕头领取了“001号”外商营业执照,正大集团也因此成为中国改革开放后第一个在华投资的华商。

中国巨大的市场空间也给先行者带来丰厚的利润回报。如今,作为泰国首富,谢国民旗下的正大集团资产已达数百亿美元,子公司遍及全球20多个国家和地区,被誉为泰国乃至亚洲地区最成功的家族企业之一。

第二章：

商二代“浪子回头”

新中国成立后至上世纪70年代后期,大规模的中国人海外移民活动基本中断,持续百余年的东南亚移民大潮戛然而止。政府严厉限制海外迁徙,海外关系也成为“污点”,“下南洋”在动机和实践上均不可行。

这个时期,南洋土生土长的华商二代也陆续登场。他们含着金汤匙而生,没有父辈讨生活的重压与辛酸。孟子说,“君子之泽,五世而斩”。老百姓的说法更扫兴——“富不过三代”。但南洋华商后裔却破解了这个“诅咒”,锐意进取,精英辈出。

钟廷森就是个地地道道的南洋华商“富二代”。他的父亲钟水发于上世纪40年代在新加坡开设了德昌制造厂,制造及出口铁质家具等,1956年把业务扩展至马来西亚,还从事橡胶产品制造和食品加工业。

钟廷森1943年生于新加坡,排行老二。幼年的他在新加坡华文小学念书,后转入吉隆坡英文中学求学,从10岁开始学习做生意,“白天上学,下午在父亲公司学习,父亲手把手地教我。”他说。

1958年,不到15岁的钟廷森就参与到父亲马来西亚公司的运作中,从此在马来西亚生根发展。“我那时觉得马来西亚比新加坡大,更有发展空间,所以很愿意留在马来西亚”。

对于华人来说,马来西亚应当是一个特别的地方。该国的总人口当中,62%是马来人,华裔人口就占了24%,其余是其他族群。更重要的是,马来西亚是在海外所有国度中,华人在当地政界优势明显的国家之一。在印尼,华人所享有的是经济上的优势,而马来西亚华人不但掌握着当地经济的主要份额,而且充分参与了政治。华人参政的传统从这个国家独立之时就有了,华商的经济地位也更有保障。

1971年,28岁的钟廷森不顾保守经营的家族反对,毅然在印尼投资创办了铁质家具和办公用品工厂,赚得盆满钵满。1978年,他投资成立了当时马来西亚第一家大钢铁厂——金狮合营制钢厂,迅速成为马来西亚钢铁行业翘楚,他也以占该国70%的钢铁总产量而被称为“钢铁大王”。

1986年至1988年,马来西亚经济大萧条,多家超级百货市场倒闭。钟廷森只花了相当于3000万元人民币,就把几十家倒闭的公司买过来。他又用1亿元人民币,把这几十家公司盘活。钟廷森说,如果自己一家一家地开发,至少要六七亿元人民币。目前,钟廷森的百盛已是马来西亚最大的超级市场集团。

而金狮集团为中国人所熟悉是从百盛开始的。“钢铁大王”为什么不进军制造业呢?钟廷森认为,那个时候,中国的制造企业已经非常强了,除非有特殊的产品或发明,不然很难有竞争力。

1992年,钟廷森发现北京街头的女士们时髦起来了,他知道时机到了。他决定以北京为突破口,与中国工艺美术集团合作,在中国开设第一家店。

但那时候,中国内地对外投资投资百货还有限制,例如,北京只允许有两家,青岛只允许一家。经过多番努力,百盛最终才争取到了进入北京的资格。

以引领时尚为己任的百盛是当年北京第一个引进国际十大化妆品品牌的商店,但价格高昂,一支口红价格比工人一个月的工资还要高,当时很难卖。时任外经贸部部长的吴仪曾这样批评百盛的商品价格过高,“没有一件衣服的价格低过100元。”

钟廷森将商品的价格全线下调,再加上不时推出一些促销活动,3年以后百盛开始渐渐扭亏为盈。

从1992年2月至1993年8月间,钟廷森几乎每个月都往中国跑,到实地了解,一年多下来已往返中国几十趟。

各省份与城市都有着不同的消费模式、发展状况、地理因素及文化习性,所以详细的市场分析和研究工作不能省略。就以儿童市场为例,虽然每个家庭平均的儿童人数比马来西亚少,但中国人的购买力是马来西亚人的4倍。因为孩子少,所有人都不惜把薪水花费在孩子的身上。

当时中国的国营百货商场中,售货员往往态度傲慢,为防止丢货都把货品锁在柜中。百盛则是中国第一家采用开放式购物环境的商店,同时,百盛为鼓励售货员卖货,将业绩和奖金直接挂钩,这样百盛的营业额是国营商场的5倍。

百盛作为新兴的外来力量,也带动了国营商场的改革。在随后的几年内,百盛先后落户广州、沈阳、青岛、济南、南京、重庆、成都、西安等一二线城市。

第三章：

新移民再“下南洋”

1978年,近30年来被隔离在外的发达与富裕赫然呈现在国人面前。同时,中国政府也逐步放宽出国限制,移民潮蔚为壮观,持续至今,史称“新移民时期”。

在1988年泰国开放中国人到泰旅游之前,潮汕人已在泰国亲友的帮助下,以应邀探亲的名义前往泰国。泰国政府开放中国人旅游签证以后,移民泰国在潮汕地区迅速催生了一批行业,主要经营者为当地旅行社。在他们的帮助下,大多数来自潮汕的移民以旅游探亲名义进入泰国,逾期不归,定居于当地。

中国政府也逐步放宽留学政策,开始派遣留学生。尤其在1993年实行“支持留学,鼓励回国、来去自由”的方针后,促使大量年轻学子远赴海外。但回国人员不足三成,其余均滞留国外,成为新移民,而亚洲留学生主要集中在新加坡。毕竟70%华人为主的社会,又无种族语言文化上的隔阂,新加坡给中国留学生带来了本源性的亲切感。

蓝伟光就是当年赴新加坡留学大潮中的一员。蓝伟光出生于中国福建省武平县,上个世纪80年代初,和其他来自农村的学生一样,蓝伟光那时只是希望能够凭着自己优异的学习成绩分配到一个好的工作单位,摆脱贫困的生活。

1985年,从厦门大学化学系毕业的蓝伟光在集美大学教书,月薪48元。那时在学校当老师是相当清苦的,家里添置电器时,他还得为先买一台黑白电视机还是先买洗衣机而犯愁,没能力两样都买。

1987年底,高校开始鼓励教师走出校门办企业。蓝伟光在学校“集思广益”活动中写的文章受到了学校众多老师的赞赏,于是,他当仁不让地开始了第一次创业,与另外两名教师承包食品厂。半年后,面包厂创业终以失败告终。铩羽而归的蓝伟光灰头土脸地回到了学校,觉得没脸向同事们交代,甚至害怕白天出门见人。

1990年,蓝伟光收到了新加坡国立大学的留学通知,奖学金每月1000新元,蓝伟光立赴新加坡。留学期间,蓝伟光有机会深入全面地接触到了膜技术应用领域,他很快就领悟并掌握这一领域的先进技术和国际潮流。蓝伟光博士尚未毕业,即加入了一家新加坡公司,在上海担任中国区经理。

1996年,蓝伟光回到厦门创办新达科技集团的前身——三达膜科技公司,这也是第一个在厦门火炬高科技园安家的留学生创业企业。

在当时要让人接受“膜”的概念无异于痴人说梦,但创业者的执着和激情锐不可挡。公司只有3个人,他拉起弟弟蓝新光、蓝春光,开着0.75吨的小皮卡,载着实验装置,到药厂去免费帮人做分离实验,试好一套就卖一套。靠着上门推销和“死缠烂打”,一辆小皮车载着兄弟3个,载着蓝伟光的“膜”术梦,走遍了全国。

自1997年起,蓝伟光开始获得丰收。他所建立的三达膜科技(厦门)有限公司成为中国领先的膜分离技术提供商,占领了中国工业分离膜应用市场20%到25%的份额。

短短几年时间,他开发创新出一系列适合中国传统工业分离的膜工艺过程,成功占领了全国100%的维生素C和90%以上的青霉素、抗生素、染料生产等领域的膜应用市场,年销售额近2亿元。2003年6月18日,新达科技有限公司在新加坡股票交易所主板上市。

以蓝伟光为代表的新移民,明显的特点是教育程度普遍很高,具有较强的谋生技能。约30万中国新移民,改变了新加坡的社会面貌。他们了解新加坡的法治与管理的优势,也填补了狮城人口结构的缺陷,并且逆向冲击中国,加速了中国的现代化步伐。

后记:要体面,不甘混迹引车卖浆者之流,是南洋华人奋发图强的原动力;锐意进取,不肯抱守祖业,促使华商二代不断开疆拓土;“回潮”故土,也成为历代南洋华商不约而同的选择。寥寥数十字难以记录百年“下南洋”的风起云涌,而南洋华商史诗般的拼搏历程仍在继续。