

新加坡华商赵学斌：

用诚信赢得建筑业好口碑

贾平凡 贺玉荣

商界传奇

赵学斌是被逼着创业的。谈及创业经历，他感激一路有妻子杨子相伴同行，给予他无限的勇气和信心。夫妻同心，其利断金。齐心协力、诚信经营、安全第一，在他们夫妇二人不懈的努力下，科立私人建筑有限公司十年磨一剑，在新加坡建筑行业赢得良好口碑。



图为赵学斌（右五）在工程项目现场指导工作。

杨子供图

移居狮城 携妻创业

2000年，31岁的赵学斌应聘到一个校友在新加坡开办的建筑公司工作，正式移居狮城——新加坡。

到新加坡之前，赵学斌已经在中国工作8年。1992年，他毕业于南京河海大学土木系工业与民用建筑专业。毕业后，他先在家乡江苏省盐城市一家建筑公司做预算施工。为了寻求更大发展，他应聘到南京一家建筑公司，担任注册造价师，事业小有成就。

“当时，我有一个3岁的孩子，家庭美满，事业稳定，生活很幸福，但还是想出去闯闯。”就这样，赵学斌告别妻儿，踏出国门，开启一段未知的生活旅途。

初涉异乡，赵学斌有诸多不适应。“当时，新加坡建筑公司的管理方式与中国差别很大，工程现场管理、预算管理、质量检测等都由一个人来负责，往往一个人要干几个人的活，工作强度大、节奏紧，加班是常有的事。”他没有向新环境低头。专业过硬，加上肯吃苦、勤钻研，他很快进入角色，不仅对公司的业务驾轻就熟，还经常超额完成任务。

回忆过往，赵学斌坦言，这些都为他日后创业打下坚实基础。

2005年，在新加坡的工作和生活逐渐安定下来后，赵学斌把妻儿接到新加坡，全家团聚。妻子的到来为他的事业带来新启发，增添新动力。

“妻子看我每天早出晚归，工作那么辛苦，但每个月的工资却不多。为了挣钱养家，她没少替我操心，不仅暗地里帮我打听新加坡建筑行业的发展情况，还每天自己看新闻了解行业动态。‘功课’做足

后，她建议我辞职创业，并坚信我可以做好。”面对妻子的建议和鼓励，赵学斌没有马上响应。性格一向谨慎细致的他知道创业风险很大，没有人能随随便便成功。

看出赵学斌的犹豫和迟疑，妻子开启第二轮攻势。“当时，我们刚有第二个孩子，妻子把两个选择摆在我面前：一是他们母子三人回国，留我在新加坡继续工作；二是我辞职创业，我们一起赌一把，输赢都认。”赵学斌深知妻子“刀子嘴，豆腐心”，更被妻子果敢自信的勇气打动，他决定试试。

“生意和生活有时像一场赌博，你不赌一把，根本不知道自己的潜力有多大。”时至今日，赵学斌庆幸自己当年迈出关键一步，更感激妻子的鼓励和坚持。说来也巧，当时赵学斌刚好有个朋友打算转手一家公司，赵学斌夫妇二人就全盘接手过来。艰难的创业之路由此开始。

雷厉风行 站稳脚跟

赵学斌虽然不善言谈，但做起事来雷厉风行。找项目、招人马、写方案、做预算……积累了多年的工作经验派上了用场，他做起事情来有条不紊，效率极高。

2007年，赵学斌接到第一个建筑工程项目。“我们主要做建筑分包项目工程，当时为了树立好口碑，我们亏钱接下一个项目，大概亏了十多万，也算是交入门学费了。从那以后，很多生意就慢慢找上门了。”他丝毫不敢懈怠，只要有项目都接，并尽自己努力做到最好。

“当时，我们几乎每个周末都泡在工地，早上7点出门，晚上10点回家。为了节约成本，我们经常自己去材料厂，买建筑材料。”赵学斌说：“我们要与时俱进，采用最新的建筑材料，为客户提供超

乎预期的服务。”

事业渐有起色，赵学斌奋斗的激情和动力更足了。然而，光荣的桂冠从来都是用荆棘编成，创业的道路也并非一帆风顺。

2012年，公司生意刚小有成就，就遭遇重创。“当时我们为一家上市的建筑公司建造一套公寓，没想到那家公司突然倒闭，我们投入的近百万资金打了水漂，收不回来，很是心痛，却毫无办法。2014年，公司又经历了一次类似状况，损失数十万元，真是雪上加霜。”赵学斌没有气馁，“吃一堑，长一智。自此以后，我们在承接工程之前会仔细考核项目和公司资质，确保诚信可靠；另一方面，我们也留足储备资金，以备不时之需。”

打理建筑公司，要考虑的问题非常多，工期、材料、工人、安全等，不可行差踏错半步。为此，赵学斌和妻子承受了巨大压力，度过了无数个不眠之夜，终于迎来了公司的成长爆发期。

“我们这些年做的项目很多，医院、工厂、学校、商场、地铁站、维修站，不一而足。”2014年，赵学斌的公司接下了大土地铁转换维修中心的工程，2016年开始了滨海南地铁站工程，2017年承建了新加坡国家癌症中心项目，2018年参与建设东海岸到汤申线的东南亚最大的地铁维修转换中心和多功能停车场。

项目越做越多，新商机也随之而来。建筑工程经常需要用到各种机械，于是，赵学斌决定成立一个工程机械公司，专门进行混凝土泵的租赁和维修。目前新公司运营状况良好。

诚信经营 凝心聚力

谈起自己公司的竞争优势，赵学斌笑着说：“建筑公司都大同小异，严把安全质

量关是我们在竞争中脱颖而出的不二法宝。很多公司注重抢工程进度，但我们公司坚持安全第一，品质第二，速度第三，不断采用新型材料，提高生产力。这让我们安然度过了金融危机和市场不景气的时期。”

收获远不止这些。因为一直以来赵学斌对安全和质量的重视和投入，2018年9月，新加坡国家陆路交通管理局授予赵学斌的公司LTA结构分包安全奖，这也是分包建筑公司唯一的安全奖。这让赵学斌备感光荣。

公司发展蒸蒸日上，赵学斌依然很努力。“公司要未雨绸缪，平时就要懂得积累经验，及时把控风险，即便发生什么事情，也不能影响公司的正常运营和工人的工资发放。”赵学斌初心很朴素，诚信为本，责任至上。

“做生意这么多年，我们公司没有欠过工人一分钱，也没有过任何纠纷和官司。”赵学斌满是自豪，“信用很重要，承诺别人的一定要做到。我们的工人来自中国、印度、孟加拉国等不同国家，为公司的发展献智出力，我们没有理由对他们不好。即便在整个建筑市场工人都紧缺的情况下，我们也不缺工人，他们都愿意为我们公司干活，这也是另一种口碑。”

口碑的积累反过来助推赵学斌事业再上新台阶。“我们公司就像一个大家庭，员工的离职率非常低。大家齐心协力，才保证每个项目工程顺利完成。”赵学斌说。

经营公司的同时，赵学斌不忘热心公益，每年都为新加坡西北市镇理事会捐款，资助孤寡老人，为老人院的老人们发放新年红包。

“做人要讲诚信，更要有感恩之心。我们很感激一路走来所有帮助过我们的人，他们是我们拥有的最大财富。”赵学斌希望，他可以尽己所能去帮助别人，回馈社会。

新时代 闽籍侨商再出发

闫旭

新年伊始，欧洲新侨协理事长、运豪国际集团董事长张晓东作为特邀列席人士，忙着参加福建省福州市、辽宁省抚顺市等地的政协会议，积极为各地发展建言献策，帮助对接海外资源。

到处开会，让张晓东感受到新时代改革开放再出发的政策红利持续释放，“信心”与“获得感”满满。他表示，将争取落地更多的好项目、大项目，助力家乡发展。

今年初，福建出台进一步深化改革开放的一系列政策措施，提出“以‘21世纪海上丝绸之路’核心区和自贸试验区建设为引擎，发展更高层次开放型经济”。

看到福建自贸试验区、“海丝”核心区、福州新区等多区叠加、加快建设的新机遇，张晓东更加坚定了回归发展的选择，“希望搭建起福建与欧洲之间政府、经贸、教育、文化等多方位交流合作桥梁”。

从下海创业，到去欧洲打拼，再到回归故土投资兴业，张晓东说，他也是改革开放40年的亲历者，每一步都踩上了这个时代的节奏点。

2015年，福建自贸试验区挂牌，张晓东成为首批进驻福建自贸试验区的侨商之一。在福州自贸片区，张晓东注册了一家中比合资国际贸易公司，为福州空港中欧保税物流园区做内部资源配置和业务划块。去年，他又签约投资并购福州空港综合保税区国际航空物流园项目。

“实际上，每年我都在设立新的公司，包括为响应‘数字福建’建设，去年成立了一家信息科技公司。”张晓东表示，有责任、有义务做好福建连接海外的桥梁纽带。

目前，福建在新起点上全面融入“一带一路”建设，发挥侨的优势，推动“海丝”核心区建设走深走实，鼓励海外侨胞回国投资兴业。

“在‘一带一路’建设中，我们侨商是参与者，也是直接受益者。”阿根廷华人企业家协会主席严祥兴从事的是小商品贸易，他说，如今交通四通八达，通关也越来越便利。

严祥兴表示，无论是从义乌出口产品到阿根廷，还是从阿根廷进口商品到国内，通关都十分便利。“改革开放以来，特别是近5年来，家乡的变化日新月异。”

严祥兴回到家乡投资，也刚好有将近5年的时间。谈及“回归”，他说，一方面是在海外赚了“第一桶金”，希望回到家乡做一些贡献，为家乡建设添砖加瓦；另一方面，也看到了中国全面深化改革给侨商带来的无限机遇。

福建是中国侨务资源大省，拥有1580多万海外华侨华人，分布在世界188个国家和地区。越来越多像严祥兴一样的侨商，因看好福建发展的机遇而纷纷选择回乡发展。

1997年，陈玉树在马来西亚组建四君子古典家具企业，随后在新加坡设立四君子古典家具公司，在澳大利亚悉尼设置古典家具合作中心，为闽商“走出去”的一个缩影。而今，他回到家乡，成立福建省莆田四君子古典家具(集团)有限公司，探索中国古典家具制作非遗技艺的保护传承。

在陈玉树看来，“走回来”是因为“海丝”核心区、福建自贸试验区等多区叠加的优势，为侨商带来大好的创业机遇。“侨商应该抓住机遇，继续发挥开拓精神，为建设‘新福建’助力。”

福建省委统战部副部长、福建省侨办主任冯志农表示，改革开放40年来，海外华商和侨资企业为福建经济发展做出重要贡献，希望侨商侨企在新时代“再出发”，抓住“一带一路”“新福建”建设的发展机遇，实现企业的转型。(据中新社电)

商论语丝

华商看中国发展

我不会忘记我的祖国。因为中国的强大，对我们旅居海外的华侨华人有很大的好处。我希望中国强大起来。

——印尼金锋集团董事长 林文光

中国人跟外国人一样勤劳智慧，为什么要低人一等？如果大家有志气，创造现代化科学技术，就可以跟世界上别的民族争平等，生活得有尊严。

——金光集团董事长兼总裁 黄志源

中国经济发展了，南洋的一些华侨已经跟不上中国的发展速度了。但华侨仍然可以起到沟通中外的作用。过去我们的任务是把资金带到中国，现在则是要把中国的资金带出去。

——泰荣立集团董事长 廖锡麟

华商谈经商之道

在商场及生活中，如果每个人坚守信用，就会创造出竞争优势，因为“一人知，便百人知”，这样能增强顾客的信心，反过来顾客就很容易让你得到回报。

——兴顺集团股份公司董事长 林招树

己所不欲，勿施于人。我做什么事都注重信用，不投机，不取巧，所以朋友多，大家都愿意帮忙。此外，我吃苦耐劳，注重学习。我中学未毕业就出来了，但我把社会当成一所大学，在社会上自学和实践。我看的书也很多，什么领域都关注，活到老，学到老，做到老。

——大江集团董事长 陈大江

我们要取之于社会，用之于社会，我们赚多少，都应该拿出来回报社会，不要去计较。

——澳中集团发展有限公司董事局主席 周光明

苏文义：

温籍华商的回乡发展之路

博源



图为苏文义向意大利普拉托市市长马戴奥·毕弗尼介绍企业所经营的意大利品牌商品。

(图片来源：欧联网)

苏文义，1979年出生于经商世家。自幼深受祖辈熏陶的他，1999年定居佛罗伦萨，刚开始在家族工厂锻炼实践。从2005年开始，苏文义先后在意大利开办多家连锁超市。2014年，他进军进口消费品领域，并把生意带回家乡温州，扮起了牵线中欧经贸合作的“红娘”。

专注欧洲市场

2014年，苏文义开始回到家乡，并涉足进口消费品领域，主打进口日化用品。其创办的欧德集团，总部位于意大利佛罗伦萨，并在温州设立分部，目前，已成为温州最大的欧洲系列进口日用品经销批发商。

苏文义表示，企业的目标不在于盲目扩张，而是从一个垂直领域做起，直至做到最好。实际上，欧德专

注欧洲也是基于自身条件的选择。欧洲是目前跨境电商最火，也是最受欢迎的地区，欧洲国家涵盖的商品种类多，品质高，潜力巨大。

苏文义介绍说，基于其在意大利开办超市多年的经验，他拥有专业的采购团队，与其它供应链相比，更垂直、更专业，价格自然更优惠，因此更有竞争优势。

目前，苏文义的公司与多家品牌巨头达成战略合作，从源头保证采购质量。同时，还与国际大的货运物流建立了合作，货物的存储和运输也能切实保障。

亮相上海进博会

2018年，苏文义带着公司成功亮相首届上海进博会。既是参展商，又是采购商，欧德集团，是进博会上唯一有着双重身份的温商企业。

在180平方米的独立展厅里，欧德集团选取了旗下8个欧洲美妆、美妆品牌进行了集中展示。在此之前，苏文义带领团队，足足准备了3个月。

应组委会要求，展内的所有货物必须通过指定运输商，由海外直发。为了吸引[更多]访客，他们还专门聘请了一支模特队进行现场走秀，一支弦乐队负责现场演奏，并派出专门的培训师对现场访客进行化妆指导。

精心的准备工作收效显著。即便是在限流的参观首日，往来的访客也可谓络绎不绝。作为参展商，欧德集团同3家企业达成意向采购协议，意向采购金额达6000万美元；作为采购商，旗下的温州优库供应链管理有限公司，采购了总计4000万美元的个人护理及美妆产品。

上海进博会的召开，让苏文义对于未来中国的进口日用品市场更加看好。此前，欧德德在中国市场的销售额已逼近6亿元人民币。目前，欧德集团已确认预定

第二届进博会展位，展位面积及参展品牌将进一步升级，助力更多欧洲品牌进入中国市场。

牵线中欧合作

作为一家意大利侨领和中国投资者合资创立的进口贸易企业，苏文义的公司也引起意大利普拉托市市长马戴奥·毕弗尼一行的兴趣。

近日，意大利普拉托市市长马戴奥·毕弗尼一行赴友城温州参观访问。期间，普拉托市政府代表团专门走访了欧德集团温州子公司优库保税仓。温籍意大利华商在促进中意两国经贸往来方面做出的贡献，极大地震撼了年轻的普拉托市市长。苏文义也给毕弗尼市长留下了深刻印象。

近年来，温州进口消费品市场发展迅速，越来越多的进口商将目光瞄准日化用品市场。根据温州市官方统计，温州现有进口日用品企业近500家，从业人员达1万余人。

随着中国市场进口日用品的需求日益攀升，在充分考虑细分市场后，温州诞生了以日用品为主的保税仓。2017年1月，由温州优库供应链管理有限公司、温州欧聚工贸有限公司等30家企业联合发起，经过3个多月的筹备，温州市进口日用品商会诞生，温州进口日用品从业者有了“娘家”。苏文义担任温州市进口日用品商会首届会长。

苏文义表示，温州市进口日用品商会将致力于增强行业的自律性和市场的规范性，加大力度发展进口贸易。商会的职能，就是要引导会员单位企业发展，不断提升行业社会公信力，保障消费者权益，助力行业健康可持续发展。(据中国侨网)