

张昭和:讲好中国故事 牵起中菲双手

■ 严瑜

“假如我讲起中国的故事,没有人相信我是一个在菲律宾土生土长的华裔,因为关于中国,我知道得太多了。”张昭和爽朗地笑道,一口普通话虽然带着家乡福建的闽南口音,却是极其流利。

这位个头不高、说话慢条斯理的华裔,是菲律宾知名的安格斯铝业有限公司董事长,也是当地最大的华人商会——菲华商联总会的理事长。他常说,在菲律宾,华人就是中国的一张名片。而他凭借对于中国的深厚情谊和深入了解,不仅身体力行地向菲律宾社会展现华人诚信守业、乐善好施的形象,更竭尽全力做中国故事的讲述者、中菲友谊的牵线人,让中菲两国民众的心越走越近。

守住诚信的底线

据人民日报海外版报道,“我身边同龄的华裔,一般都是继承父辈的产业,发扬光大,像我这样自己出来创业的不是很多。”和记者聊起早年的拼闯,人过中年的张昭和话语平和,仿佛是在说别人的事,而他时而轻轻抿起的嘴角和偶然陷入深思的神情,仍然在不经意间透露着,他的身上充满艰辛打拼的故事。

张昭和的父辈早期从福建漂洋过海,来菲谋生,而他则是一名土生土长的华二代。

在异乡的土壤扎根立足并非易事。中学毕业后,18岁的张昭和虽然对大学充满渴望,但迫于家计艰难,不得不放弃“求学梦”,到一家汽车零件公司做学徒。“我确实要比子承父业的同龄人吃更多的苦,行为处事也更加谨慎。”忆起过去,张昭和说,那时自己的身后是父母、兄弟一家人,常常觉得肩膀上背了很多十字架,做事总是如履薄冰。

不过,年轻要强的张昭和并未就此掐灭梦想的火种。打工之余,他一边通过夜校学完了大学课程,一边悄悄给自己定下一个目标:30岁时要有自己的生意。“在菲律宾打工薪水很低,只有有了自己的生意才能有出路。”张昭和习惯性地抿了抿嘴说。

有了目标,接下来就是向着目标奋力奔跑。此后,张昭和又辗转去了一家华人老板的玻璃厂打工。而在不断积累能力的过程中,张昭和给自己画下了一道永远不可逾越的底



张昭和接受采访 (赵家坤 / 摄影)

线——诚信。“这是我做生意的一个本分,只有坚守自己的信用,才是长久之计。”张昭和说着,常常带笑的脸上流露出极其严肃的神情。

张昭和至今还记得,他在玻璃厂打工时,有一次客户多付了钱,他请示老板该如何处理。老板反问他:“你的想法呢?”“我说,我们应该退回给人家,因为客户才是永久的,不能贪图眼前的一点小便宜。”张昭和的回答赢得了老板的赞许和信任,加上踏实肯干,他渐渐从一个普通的打工仔成长为老板的助理,最后甚至成为了这家工厂的总经理。

凭着一步一个脚印的努力,羽翼渐丰的张昭和最终如愿成立了自己的铝制品公司,产业越做越大。然而,无论何时,“诚信”二字始终牢牢挂在他的心头,从来不曾忘记。“在我主要经营铝合金这行,我的产品质量总是菲律宾国内数一数二的,我从不浪费材料、杂料。”说到自己的经营之道和立身之本,张昭和格外地坚定。

来自华人的帮助

如今,经过几十年的打拼,张昭和已是事业有成。在旁人看来,他该用更多的时间享受生活,而他却反倒比以前更加忙碌。

“每天,我在公司办公不会超过两个小时,在‘商总’服务则至少有六七个小时。”张昭和掰着手指和记者细数着自己的日程表。他口中这个占据了大部分工作时间的“商总”,正是目前菲律宾华侨华人工商界规模最大的机构——菲华商联总会,张昭和是现任的理事长。

这个已在菲律宾发展60多年的“商总”,拥有大大小小160多个商会。令人意外的是,说起平时的工作,张昭和这个“掌门人”做的最多的不是接洽商贸合作这样“高大上”的活动,而是一些和华侨华人日常生活息息相关的琐碎小事。

帮老侨解决生意上碰到的税务问题,替新侨在当地安顿落户,带着不认识的华人朋友寻医看病,甚至为无依无靠的过世华人料理后事……“在‘商总’,利益是完全没有的,

我们就是为当地华侨华人排忧解难。”和记者聊起这些一般人听来不免头疼的事,张昭和却没有丝毫的不耐烦。或许是因为早年的打拼让张昭和深知在异乡闯荡的艰难,如今的他总觉得有能力就该帮一把。“这是我们应该做的,因为我们都是华人。”

“我常和‘商总’的同事说,我们要在这里安居乐业,就一定要把周围的关系打好。”张昭和说。为此,他还将“商总”服务的对象扩展到更广泛的菲律宾主流社会,为当地老百姓提供力所能及的服务与帮助。

捐建农村校舍、成立志愿消防队、每周定期义诊,这是张昭和最引以为傲的华社“三宝”,也是他和“商总”的同事们持之以恒做了多年的工作。

每个周末,张昭和都会请华人医生到菲律宾各地,给穷苦的老百姓免费看病,有时一天就得看几百个甚至上千个病人。“我们专门开车载这些医生过去,请他们吃饭,就希望他们能在那边帮助当地的老百姓。”张昭和说,“商总”资助的消防队也是如此,不分种族,不管是华人还是菲律宾人,只要有火情就前去营救。

最近,张昭和还在忙着做“第四宝”,就是在菲律宾发生台风、地震、洪水等自然灾害时,为当地组织捐款捐物。“我们要在捐赠的包装上写上中文字样,这样即使当地老百姓不懂中文,也知道是来自我们华人的帮助。”张昭和说,自己做这些的原因很简单,就是为了“保护好我们华侨华人在菲律宾的形象,让大家在这里的地位越来越高”。

而来自菲律宾政府和老百姓的肯定,无疑是最让张昭和高兴与欣慰的。说到“商总”办公室里挂着的几块来自菲律宾总统的嘉奖牌匾,他的脸上露出了自豪的笑容。

牵起中菲的双手

虽然在菲律宾出生长大,直到十多岁才第一次踏上故土,但张昭和对于中国、对于同胞的深情,却如血脉中流淌的中国人的血液,与生俱来。

张昭和说,他在菲律宾的家和在厦门的家完全一样,相同的陈设布置,相同的风俗习惯。“父母一直就特别重视我们的中文教育。逢年过节,我们也都会祭拜祖先,并且恪守长幼尊卑的传统礼仪。”

除了从小耳濡目染中国传统文化,张昭和说起中国的历史以及当下国内的流行事物,同样是如数家珍,张口就来。而这份深藏内心的桑梓之情,更让他将推动自己的祖籍国和住在国和睦相处视为义不容辞的责任。

“中国和菲律宾就像是我的父母,作为孩子,我希望成为一座桥梁,把他们的手拉到一起,为此我会努力尝试所有的方式。”为了这个目标,张昭和一边带领“商总”向菲律宾老百姓伸出友谊之手,一边不辞辛苦地奔走在中菲之间,亲自做“中国故事”的讲述者,推动菲律宾社会对中国的了解。

去年,就在中菲两国关系因为南海问题陷入紧张时,张昭和听说一位菲律宾当地知名的作家写了一篇对中国有些误解的文章。于是,他千方百计找到联系方式,登门拜访。“我不和他说太多的大道理,只是希望和他做朋友,告诉他我看到的中国。”而当张昭和得知这位作家上一次去中国还是30多年前时,他更热情地邀请这位作家和自己一起去中国看一看,见证现在的进步。最终,他的友好与理性改变了这位作家对中国的偏见,也让他们成为了好朋友。

这几年,张昭和最愿做也最常做的,就是带菲律宾的朋友到中国走一走、看一看。“我相信,不用我多说,只要让他们自己看、自己感受就好。”他自信地说。

去年10月,张昭和还带着20多位菲律宾南部的议员、政府官员以及苏禄王后代,前往山东德州拜谒苏禄王墓。根据历史记载,明朝时期,菲律宾当时的一位国君苏禄王不远万里到访中国,后不幸病故于山东,而他的一些后裔至今还生活在山东。“我希望把这段历史凸显出来,让现在的菲律宾官员和民众知道,历史上中菲就是友好往来的邻邦,是好朋友。”张昭和说。

如今,来回奔走,年过半百的张昭和却一点儿也不感到辛苦。“我总觉得,越是在两国关系紧张的时候,我们当地的华裔越是该使出最大的力量。”

张昭和现在最大的心愿就是等中菲关系好起来了,中国的“一带一路”也能走进菲律宾。“到时我们华裔不仅可以帮助中国的企业落地,还可以从中找到更多的发展机遇,那会儿就是中国、菲律宾和我们华裔的三赢啦!”畅想着未来,张昭和的眼睛闪闪发亮。

郭德英:大股东告别酷派 是妥协还是成全?

■ 吴丰恒

郭德英低调但清晰地规划了其淡出酷派之路,随着和乐视协议签订,这位曾经站在手机行业一线多年的风云人物,终于接近于退居二线。

6月17日晚间,酷派发布公告,称获大股东Data Dreamland和买方告知,Data Dreamland将出售11%股权给该买方。该协议实施后,郭德英家族持有的Data Dreamland将仅持有酷派9.23%股权,而该买方共持有28.9%酷派股份成为第一大股东。

2015年6月28日,酷派与乐视旗下公司Leview Mobile HK Limited签订协议,向后者出售了18%股权,随后郭德英辞去酷派总裁一职。郭德英目前仍担任酷派董事长一职,而在最新协议实施,乐视成为酷派第一大股东后,郭德英已经不太可能继续留在酷派,或继续担任拥有实权的职务。

从1993年辞去深圳大学的工作,正式下海创办深圳宇龙计算机通信科技有限公司以来,郭德英从事通信行业已超过20年,作为“中华酷联”时期代表人物之一,也深度影响了国产手机的发展。

郭德英和运营商绑定,有评论称之为“成也萧何、败也萧何”。不过,这一次绑定乐视、拥抱互联网,能否让酷派迎来新生也未可知。

关键抉择

酷派是宇龙通信的香港上市公司,最早从事BP机、编码器、寻呼台基站发射机、无线固话PDA等业务。2004年郭德英转向手机领域,到2005年,手机收入已经成为酷派营收主要来源。

2008年,美国次贷危机爆发,连累全球金融受到冲击,在香港上市的酷派股价最低时跌到了一毛钱。但同时,2008年国内电信业第四次重组,从五家电信运营商变为三家运营商,郭德英在危机时大刀阔斧决定,为运营商生产定制手机,绑定运营商。此举让酷派成长为3G时代四大国产手机品牌“中华酷联”之一。

在各种行业会议上,郭德英经常作为电信运营商产业链合作伙伴代表出现。“记得2011年有一个也是全球前十强品牌,它要来做国内品牌,它的创始人当时说OK,我要的商业模式就是像酷派那样的,我也去跟运营商捆绑,这就是他当时跟我说的话。”第一手机界研究院院长孙燕飏向记者回忆,可见酷派模式当时对行业的影响。

转眼到了2014年,电信行业再次进入改革政策密集推出期,其中,国资委要求运营商削减20%的营销补贴,并且3年内连续降低补贴削减及运营商的补贴方式调整,意味着

手机厂商长期维持低毛利的硬件定制模式难以持续。

连锁反应中,2014年酷派积压了大量手机库存,并被多位分析人士认为可能是酷派2015年营收出现超过40%大幅下滑的直接原因。“当年酷派一直在清库存,我感觉它和运营商合作真的没什么希望了,整个市场都改变了。”手机中国联盟秘书长王艳辉对记者说。

同样是在行业变革关键时刻,郭德英再次进行了大刀阔斧的改革,2014年底,郭德英主导酷派根据渠道进行品牌和业务分拆,将酷派品牌分拆为面向运营商渠道的“酷派”、面向社会渠道的“ivvi”以及面向电商渠道的“大神”。

“ivvi虽然做得也不错,但真的去追赶OPPO、vivo还是比较难。”王艳辉评价道。

郭德英对拥抱互联网公司也投入了极大热情。虽然出货量巨大,但在传统行业的酷派,手机毛利率长期维持在12%左右的水平,赚一分钱都不易。而一些同样维持低毛利、拥有大量出货量的互联网手机企业,却可轻松获得数百亿美元的高估值。

酷派的互联网初恋——大神和360组建合资公司,但合作的结果算不上愉快。

“大神和360合作,其实当时双方谈的时候是美好的,就是说共同做一个品牌把事情做大。”王艳辉说,而酷派在投向乐视怀抱之前,也曾首先征求过360的意向,“郭德英想退出,也找过周鸿祎,但周鸿祎对酷派的控股权没有兴趣,他是想借助酷派的研发做自己的手机。郭德英后来找到贾跃亭,一拍即合。”历史何其相似,先有段永平退出,成就了OPPO、vivo。在新的关键时刻,传统制造业出身的郭德英,先是大刀阔斧推动酷派向社会渠道转型及绑定互联网企业的改革,后是退出江湖,这一举动或许更能帮助到酷派的转型也未为可知。

非退不可?

“酷派就是郭总的孩子,是他亲生的孩子。这个时候对方给出任何代价,都不能成为他卖出酷派百分之百的理由,应该说很多原因我们不得而知。”手机渠道商迪信通总裁金鑫向记者表示。

“这个品牌大家都做了这么多年,我在这里都待了差不多二十年了,所以肯定还是希望它做好的。”一位酷派高层对记者说。

“从酷派将18%股权卖给乐视起,郭德英应该说已经做了决定。因为他的股权也只有20%多一点,已经缺少掌控力了。通过公开市场上,乐视也有能力争夺主导权。”王艳辉评价说。

关于郭德英向乐视让出大股东地位,业内存在几种观点:

land与Leview Mobile HK Limited第一次股权交易完成,这次交易Data Dreamland以3.508港元/股出售780,380,000股酷派股份;2016年6月17日协议签订后,Leview Mobile HK Limited持有的股份将增至1,448,804,386股。通过这两次股权出让,郭德英家族可套现38亿港元以上。

经过简单计算,郭德英家族公司Data Dreamland,平均以超过2.6港元/股向乐视下属公司出售了股权。去年宣布大神和360合资后,酷派股价大涨,一度达到接近每股3港元,而在经历去年普遍的股市大劫难后,酷派股价回落到约每股1.5港元。从历史股价波动情况来看,乐视开出的价格对郭德英家族吸引不可谓不大。

而经过股权转让,郭德英家族不仅手握数十亿元现金,也不用再在12%左右低毛利的业务上投注太多精力。同时,乐视控制酷派以后,能否带来贾跃亭口中的“跨界化反”资本增值效应,也犹未可知。毕竟,乐视并未全资收购郭德英家族股份,仍持有酷派9.23%股份的郭德英家族,未来也可能享受到绑定乐视、酷派获得新生后的投资收益。

健康原因说:“(郭德英的)身体状况我们比较确认,有萌生退意的感觉。”一位业内人士对记者表示。

关于郭德英身体状况,过去一年业界的确有诸多传闻。部分人士认为,郭德英身体状况欠佳导致其整体操盘酷派较为困难,加上面临行业形势风云突变、渠道改革如火如荼,内外交困、心力损耗较大。与其苦苦支撑,不如将机会留给后来者,既成全了自己,也成全了酷派和乐视。

而对于郭德英身体状况欠佳传闻,也存在不同的说法。

“这个外界是猜测的,没有这个说法的,”上述酷派高层回应说,“他只是说话嗓子有点哑,喉咙有点发炎,不过没有关系。”金鑫也表示,郭德英身体没有问题,“看他身体挺好的,挺健壮能喝酒。基本上在各种场合,运营商场合、新品发布会,他都亲自去演讲。”

2015年,或许是酷派在2008年之后最困难的一年。不过上述酷派高层向记者表示,“作为一个集团没有出现那么大的问题,毕竟去年和前年不太好,今年做得还可以。”因为向360出售大神品牌,放大了酷派2015年营收下降幅度,而在行业渠道变革方面,新的结构也渐趋稳定。

对于郭德英而言,或许最艰难时刻已经过去。

不过,酷派上述高层向记者表示,郭德英淡出的主要原因,还在于对乐视模式的认可,“他看到了互联网模式,也看到两个企业具有较强的互补性。实际上做了这么久,还是希望重新回到增长。”



郭德英

现实的人。

“郭总经常身体力行,对工作要求非常高,不管在产品管理方面,还是对下属方面要求都很高。”上述跟随着郭德英多年的酷派高层对记者表示。

在2000年后的中国手机行业发展历史上,留下了郭德英的许多印迹。因为其坚持推动,双SIM卡手机、大屏手机、双系统手机等或多或少影响到了行业发展,甚至在某种程度上,是郭德英开创了中国的大屏手机。

对其同样鲜明的和运营商绑定的色彩,外界评价不一。“酷派最大成功是和运营商捆绑,最大的错误也是和运营商捆绑。”孙燕飏说。

金鑫则认为,运营商补贴模式只是酷派乃至中国手机行业发展过程中的中间产物,“但必须承认的是,运营补贴时代真的已经结束了,所有事情都在回归理性,回归事物本质。”

郭德英同样也是一个“铁腕”人物。2010年,同洲电子进入手机行业,并挖走了酷派业务骨干,酷派随后起诉同洲电子“窃取商业秘密”,事件中这几名骨干曾遭警方逮捕。

郭德英对下属的有意培养也给外界留下深刻印象。“酷派以前管销售的是李旺,管后生产的是李斌,郭总把两个人位置互换,后来我也问他为什么做出这么大的调整,他说,觉得自己这手下两名大将,希望他们不要只熟悉一端,而是能够全面地发展。”金鑫说。

在一定程度上,也是郭德英成全了周鸿祎的手机梦想。360一直想做手机,但360的研发团队事实上来自于和大神的合资。在双方合作过程中,虽有风格导致的摩擦产生,但郭德英最后放弃了对和360合作平台的主导权,成全了周鸿祎。

“昨天(6月20日)他也提到,他本人还是会做一番新的事业,还会做一些新的事情出来,”上述酷派高层对记者表示,“我跟着他干了18年了,对他是了解的,他不可能做一些轻松的事情(指投资)。当然酷派这边,他还是会花很多精力关注和支持,毕竟这么多年的积累和个人感情还在这里。”

(据《第一财经日报》)