

行进中国

华人实业家杨玉明:

“最大的资本——我是中国人!”

本报驻日内瓦记者 陈建

精彩故事

每个故事都是时代印记

人物小传

杨玉明生于黄浦江畔,长在北京城里,1980年到瑞士自费留学,1983年,作为第一位系统研究瑞士钟表业的华人专家,用法文写出了一本近200页的关于瑞士钟表业现状和发展方向的毕业论文,在业内积累了自己的名气。如今,他拥有两家实力雄厚的瑞士钟表制造和加工厂,被称为打入瑞士钟表业“心脏”的中国人。为让瑞士更加了解中国,他把大量时间和精力都投入到推动中瑞两国的政治、经济、文化交流上。多年的异乡生活经历让杨玉明真切地感觉到,祖国越强大,华人在国外的腰板就越直。

采访感言

在国际舞台演绎

精彩中国故事

陈建

从黄河壶口瀑布到阿尔卑斯雪山,从中国插队知青到瑞士钟表企业家,杨玉明的人生可谓大跨度、大转折、大起伏。今天的杨玉明深感作为中国人的骄傲和自豪。他的一句格言是:“最大的资本——我是中国人!”因为在身处逆境时,他曾这样鼓励自己:“我们再穷也还有上下五千年的璀璨文化。这么厚重的文化积淀,是我们这些海外学子的宝贵财富,就看你如何运用。”

在20世纪30年代内忧外患、民族存亡之际,鲁迅先生以“中国的脊梁”作喻,宣称“我们有并不失掉自信力的中国人在”。百年回望,中国人之于外部世界,经历了从封闭到开放,从旁观到参与,从学习到赶超的历史演变。百年来,他们为改变命运而永不停息地探索,他们为追求梦想而孜孜以求地进取。如今,中国和中国人正以更加积极开放的心态拥抱外部世界,正以前所未有的广度和深度融入全球化浪潮。放眼世界,无数个像杨玉明这样走出去的中国人凭着聪明的头脑、独到的见识、执着的奋斗,跨越语言隔阂、文化差异、理念分野,成为不同文明、不同国家、不同领域的翘楚。在国际舞台上,中国面孔越来越多,“中国声音”越来越响亮。他们获得了荣誉和掌声,赢得了心悦诚服的认同,也让世界对中国多了一份认知和尊重。

每一位生活在这个火热年代的中国人,都共同享有人生出彩和梦想成真的机会。中国与外部世界越来越频繁地互动,需要越来越多的中国人参与其中,在国际舞台上找准自身位置,在兼收并蓄中体现更高价值。相信在中国梦与世界梦相融相通的道路上,未来将演绎出更多精彩的中国故事。



更多中国故事
系列报道请扫
二维码

本版编辑 闫静 徐达

美编 高妍

邮箱 jrbzgg@163.com



图① 杨玉明(左)与客户在一起。

图② 杨玉明在瑞士纳沙泰尔州。

图③ 杨玉明(右)在工作中。

资料图片

在瑞士,钟表制造是个古老的行业。大大小小的钟表厂几乎都由瑞士人代代相传、延续至今,鲜有外人能够涉足。然而,一位名叫杨玉明的中国人,如今却由于他对瑞士钟表制造所作出的贡献,为瑞士钟表行业人士所称道,被称为打入瑞士钟表业“心脏”的中国人。

一个冬日午后,记者如约来到杨玉明位于瑞士钟表业中心纳沙泰尔州的家中,开始了与杨玉明的一段零距离的对话。“昔日冷眼相待,今日受人尊敬”,64岁的杨玉明用非常简短的话概括出自己35年来在瑞士境况的变化。他认为,是祖国的改革开放为他们这代人搭就了逐梦的舞台,是对梦想的执着让他们这代人在这个舞台上大放异彩。他们个人的命运变化,正是这个国家创造时代奇迹的生动写照。

杨玉明到瑞士留学基本上是从零开始,大学期间学的那点外语出国后基本用不上,刚开始时甚至同文盲一样。

杨玉明生于黄浦江畔,长在北京城里。1968年,中学毕业后,杨玉明同其他“老三届毕业生”一起,来到广阔天地里接受“再教育”。说起那段在山西黄河岸边插队的艰苦生活,杨玉明至今记忆犹新。他说:“我当时并没有怨天尤人,而是当做一种磨练。”所有这些磨练都没有白费,为他日后到瑞士留学和成就一番事业打下了坚实的基础。

改革开放初期的1980年,杨玉明怀揣着北京第二外国语学院法语专业毕业证书,来到瑞士自费留学。他说,像他这样的人,如果没有改革开放,是不可能出国留学的。那时候,能走出国门的中国人还十分稀少。在日内瓦大学,杨玉明只见到四五位中国人,更多的黄皮肤是来自越南的难民,以至于瑞士人老是把他们当成越南难民,以至于西方人根本看不起我,也看不起中国。”杨玉明说。

“我刚到瑞士时,身上只有200瑞士法郎。到日内瓦后,作为生活必需,还掏出相当于1元人民币的钱买了张地图,这都让我心疼得不得了。”杨玉明平静地回忆道。那段时间,为了生计,他摘过葡萄,当过仓库保管员,一分钱掰成两半花。

然而,生活上的窘困倒在其次,学业上的困难才是真正的麻烦。杨玉明到瑞士留学基本上是从零开始,大学期间学的那点外语出国后基本用不上,刚开始时甚至同文盲一样。他一到日内瓦大

学就被告知:“你的大学文凭我们不承认,你不能在我们这里正式上课。”他不服气,于是参加水平测试,果然不及格。“没办法,此前在大学里学的全是阶级斗争一类的词汇,实在不会做那些试题。”

好在功夫不负有心人。被逼入绝境的杨玉明又去日内瓦大学所属高等国际关系及发展研究院求情,总算得了个旁听资格。后来,他又听说该学院院长刚写了一本《中国的外交政策》,自己就给这本书写书评。杨玉明花了一年时间,听课、打工、写书评。学期即将结束的时候,他拿着自己用法文写的书评找到这位院长,请他指教。院长很惊奇,这位来自中国的小伙子不声不响,没想到还有点真才实学,评起自己的书来居然头头是道。于是该院院务委员会开会,破例让杨玉明正式注册入学。

杨玉明选择了国际政治经济专业,希望用两年时间读完硕士学位,然后回到一直思念的妻子和孩子身边,在国内寻找就业机会。最初他的研究方向与钟表行业毫无关系,论文题目是“农工商一体化”,研究如何将农产品就地加工,再通过什么样的渠道出售给消费者。瑞士有家大型连锁超市就是采用这种运营模式,但那家连锁超市不愿意把自家的商业秘密透露给他。由于得不到线索,他的学业再次陷入困境。

杨玉明急切地希望把瑞士钟表业的生产技术、经营理念以及一些经验教训介绍给国人,帮助中国钟表企业在发展过程中避免走弯路。

不久,转机出现了。上世纪80年代初期,在日本廉价手表的大举进攻下,瑞士钟表业经历了前所未有的“石英危机”。杨玉明告诉记者:“我的论文导师来自瑞士钟表制造世家,其家族企业也受到了冲击。于是导师建议我把论文的研究方向改为瑞士钟表业的未来发展,及其在中国市场上营销的优劣势分析。我接受了这个建议。”

杨玉明去了纳沙泰尔、汝拉等瑞士传统钟表业中心,访问了包括欧米茄、浪琴在内的几十家钟表厂,获得了很多第一手材料。同时,他还在图书馆里查阅了大量文献,研究瑞士钟表业的发展沿革。1983年,经过一年半的努力,杨玉明用法文写出了一本近200页的关于瑞士钟表业现状和发展方向的毕业论文,提出瑞士钟表业要想东山再起,就必须走高端路线、实行标准化生产的思路。

为了表示对访问对象的尊重,杨玉明

还把论文稿专程送到瑞士钟表行业协会。没想到该协会对这篇论文赞赏有加,并在业内普遍散发,在更大范围内引起了积极反响。这篇论文还获得曾任法国驻英国大使、关贸总协定(世贸组织前身)高官的大学教授奥利维埃·龙的欣赏,并被推荐到大学出版社出版。由此一来,杨玉明不仅获得了硕士学位,而且作为第一位系统研究瑞士钟表业的华人专家,在业内积累了自己的小名气。

通往成功的大门就此被叩开。1984年,杨玉明在获得硕士学位后,因为有了那篇论文作为“敲门砖”,被斯沃琪集团聘为顾问,负责策划中国市场事务。从此,杨玉明留在了瑞士,并进入到瑞士钟表行业。此后,又经过两年的实践,杨玉明对于瑞士钟表企业的了解已不再局限于书面知识,而是增加了很多实践经验。同时,他的朋友圈子也不断扩大,为其未来的事业发展打下了基础。

那时候,中国刚刚打开国门,中国钟表业小而全的状况同20世纪60年代瑞士的情形比较相似,几乎各个省市都有自己的手表厂,但使用的却是前苏联上世纪50年代的手表模具,没有掌握关键的制造技术。此时正好也是西方企业产品更新换代的阶段,许多西方企业都利用这个机会,以次充好,将淘汰的设备高价卖到中国。对此,杨玉明看在眼里,急在心头。他急切地希望找到用武之地,把瑞士钟表业的生产技术、经营理念以及一些经验教训介绍给国人,帮助中国钟表企业在发展过程中避免走弯路。

一次,在遇到一家到瑞士来购买生产线的青岛企业后,杨玉明立刻表示,我来帮你们想办法,别再上当了。于是在1986年,杨玉明找到当地的朋友,迅速成立了一家名为因代科的公司,如期向那家青岛企业交付了生产线,既帮助国内企业以低价格购入先进的生产设备,也使因代科做成了第一笔生意。随后,杨玉明又瞄准中国香港和台湾地区以及东南亚发展电子表的商机,建议因代科大规模生产并出口手表机芯,获得了巨大成功。如今,这家当时注册资本只有5万瑞士法郎的企业,已成为年产机芯上亿只的全球著名机芯生产厂家之一。

多年来,拥有自己的实业一直是杨玉明的梦想。正当因代科生意风生水起之时,他却毅然决定转让自己所拥有的股份,独自创业。

1999年,杨玉明获悉一家叫做奥尼维亚的手表零件厂因为经营不善陷入困境,希望找人接手。在因代科几年的创业经历,使他对当地人的思维方式以及企业文化都有了足够了解,并在人力资源管理以及产品设计开发方面,都奠定了扎实的基础。救活一家钟表企业,对于杨玉明来说已非难事。尽管如此,在正式收购该企业之前,他还是作了大量的市场调研,最后才独自出资,连工厂带老板一起买下,并将其改名为新奥尼维亚。

三

得益于一丝不苟的认真精神,杨玉明获得了百达翡丽、积家和肖邦等瑞士知名高端钟表厂商的认可,成为其机芯关键配件提供商。

杨玉明买下这家位于瑞士传统钟表业中心汝拉州的工厂后,在当地引起了一场不小的风波。“什么,一个中国人买了瑞士人的厂?”“哼,看他能支撑多久?”许多当地人都抱着怀疑的眼光看着杨玉明,甚至一些他的员工都在准备看笑话。有的老客户听说奥尼维亚易主了,新老板还是黄皮肤的中国人,立即宣布终止与奥尼维亚的一切合同。有的当地竞争对手甚至还写信警告他,不得抢夺人才和市场。可这并没有把杨玉明吓倒,反而激发了他迎难而上的斗志。

奥尼维亚主要生产手表的“龙头”和“把的”。这两个名词听上去很抽象,其实就是手表机芯的关键配件,也就是一只手表的“心脏部位”。以前,奥尼维亚奉行“大批量、低价格”的经营方针。但瑞士人工太贵、成本太高,低价经营的方针使其无法与日本的零配件厂商竞争。接手奥尼维亚后,杨玉明针对瑞士国情,转向高端生产路线,专门生产高级手表所需的用黄金或其他贵金属制成的零件。虽然产量不大,但是很快就打开了市场。

杨玉明的成功很大程度上靠的是他那股认真劲儿。“我刚入行时,十分不理解为什么瑞士钟表行业对品质要求如此‘刻薄’,可谓鸡蛋里挑骨头。但经过产品质量的对比和市场的反馈,我终于找到了一点儿不差’和‘差不多’之间的差距。”机械表虽小,却代表着世界上最精密、最复杂的制造业技术。上世纪初期瑞士手表全部是手工制作,50年代是半机械半手工,如今已实现了完全的机械制造。但无论怎么改变,有一点是不变的,那就是一丝不苟的品质。靠着认真精神,杨玉明获得了百达翡丽、积家和肖邦等瑞士知名高端钟表厂商的认可,成为其机芯关键配件提供商。

如今,杨玉明拥有两家实力雄厚的瑞士钟表制造和加工厂,雇员都是瑞士当地人。30多年来,中国的改革开放使瑞士钟表业受益良多,杨玉明自己所拥有的钟表厂自然也是受益者。杨玉明说,改革开放不但给他带来了出国留学的机遇,也极大地帮助他后来的事业发展。“我现在生产的钟表零件供应给瑞士的许多品牌,这些品牌的产品中有很大一部分销往中国市场。中国的巨大市场对瑞士整个钟表行业是好事,当然也使我受益匪浅。”他说。

除了顶着知名实业家的光环,杨玉明目前还担任瑞士联邦议会瑞中小组秘书长以及瑞士联邦工商企业联合会中国事务代表。杨玉明回忆起自己在作市场调研期间,曾问一些瑞士大牌企业家:“你们怎么看中国市场?”得到的答复是:“要是哪天你们中国人也能买得起我们的品牌手表,那么我们就看不到未来了。”这句话让他终生难忘。

为了能让瑞士更加了解中国,为了改变西方人对中国的错误认识,杨玉明现在把自己大量的时间和精力都投入到推动中瑞两国的政治、经济、文化交流上。2005年至今,杨玉明已4次组织瑞士联邦议会议员考察访问中国,足迹遍布内蒙古、西藏和新疆等地。这些活动大大增进了参访议员对中国特别是对中国少数民族地区的认识和了解。瑞士联邦议会瑞中小组主席布鲁诺·朱比日在访问后表示,其访华之行尤其是在西藏的所见所闻,与西方媒体的很多报道截然不同。西方媒体报道上存在着盲目性,根本无视西藏业已取得的发展成就。

2013年,瑞士拍摄的第一部有关中国题材的电影《双赢》先后在瑞士和欧洲其他国家上映。这部电影由瑞士人编剧并执导,以杨玉明为原型,80%的内容根据真实故事改编而成。从最初的创意,到最后拍摄完成,共历时近5年时间。杨玉明说,这部电影一开始名字叫《来自中国》,后斟酌再三,才改成现在的片名,目的是想强调中瑞两国及两国人民只有增进交流、加强合作,才能实现“双赢”。也正是考虑到影片的独特意义,瑞士联邦文化总局还对拍摄工作给予了资助。杨玉明说:“这是一个真实的故事,就像影片中所体现的那样,中国人完全可以通过自己的努力和智慧,融入国外的主流社会。”

回想当初刚来瑞士留学时的情景,再对比一下现在,杨玉明感慨万千:“那时候,一些瑞士人对我们另眼看待,有的甚至态度恶劣。现在完全不一样了,一听说你是中国人,好多当地人都会竖起大拇指,认为中国了不起。”这么多年的异乡生活经历,让杨玉明真切地感觉到,祖国越强大,华人在国外的腰板就越直。他说:“当初我在瑞士发展时没有什么特殊资本,最大的资本——我是中国人!”