

丝路话古今

寻梦万里行

“一带一路”大型采访报道·深度

海南日报报业集团 海南省外事侨务办公室 联合主办

马来西亚



马来西亚云顶旅游胜地。



制图张昕

核心提示

在马来西亚，“怕死不来番”是很多海南华人华侨的一句口头禅，看似调侃的语气，实际上折射出先辈们漂洋过海下南洋谋生的艰苦与不易。如今，“一带一路”战略按下了中国与沿线国家和地区交流合作的“快捷键”，乘着这股东风，越来越多海南企业积极谋划走出国门、扩大海外市场。在马来西亚海南企业和海南乡亲的讲述中，一个新版“下南洋”的故事正在谱写。 ■ 本报记者 周元

海南企业走出国门寻商机，琼籍华侨热心支持献“侨力”

新版“下南洋”倾情上演

探——

机遇+创新 试水海外

马来西亚油棕园

从2000年向马来西亚试出口19台拖拉机，到批量出口，在马投资设厂，海南金鹿集团可以说是最早开拓马来西亚市场的海南本地企业。

金鹿走出国门的第一步，源于该集团董事长叶茂与马来西亚东马地区华人出口商林乔治的一段缘分。

马来西亚是世界上最大的棕榈油产品生产国。由于新种植园的开发，机械设备的市场需求迫切。然而，这里的棕榈园生产条件普遍简陋，没有可供农用车行驶的道路。林乔治试图寻找一个企业，能够替他们设计生产一种四驱农用车拖拉机。

此时，林乔治遇上了曾在金鹿工作过的出口代理商，后者把在开发热带、亚热带农用车机械方面经验丰富的金鹿集团介绍给了他。恰好，为适应华南地区高温高热、地形复杂的环境，金鹿也正准备开发四驱拖拉机。

双方一拍即合，由此开始了5年的合作。从试制到试用，经过不断改进，新型产品2007年起批量进入马来西亚市场。新产品采取四轮驱动，动力强、维修方便、操作容易，且比日本改装车便宜许多，当地种植园主亲切地称之为“中国悍马”。

虽然新型产品优点多多，但推广海外市场也很艰辛。海南金鹿农机发展股份有限公司总经理蔡杰锋表示，最大的困难就是整车进口，在当地没有配件供应和售后服务，不方便维修，很多顾客有顾虑。此外，从海口总部出口东盟市场的驳船航班一周一次，货物必须经过其他港口中转，海运一个月才到马来西亚港口。“海上运输时间长，造成交货周期延长、物流成本加大，同时更容易在结算时受汇率波动影响。”蔡杰锋说。

拓——

投资+“侨力”

拓展市场

面对困难，海南金鹿没有止步，没有被动等待。为做大并全面布局东盟市场，金鹿以直接投资的方式分别于2008年、2010年在印尼雅加达和马来西亚吉隆坡设立子公司。海外子公司在当地直接建立销售服务网点，并与代理商合作建立组装厂，使交货期缩短，物流成本减少、销售和售后服务更快捷便利。这种贴近市场、直接经营的模式，实现了企业从单纯的经销贸易向自主市场化经营转变。

“马来西亚的油棕园主要在东马地区，我们的组装厂也设在东马，市场

盼——

交流+固本

深化合作

随着“一带一路”战略的推进，我们对海南企业“走出去”有了更多期待。

“21世纪海上丝绸之路是发展的重大机遇，但具体怎么行动，当地政府和企业并不清楚。这就需要有一个详细的、适应当地国情的规划来推动落实。”马来西亚海南会馆联合会前总会长符之庆对本报记者说。他认为，无论是海南企业走出去，还是海外企业走进来，首先是要加强沟通交流，或强强

合作、或优势互补，寻找共同的合作空间。比如，在水产养殖、餐饮业、旅游等方面，海南与马来西亚可以深化合作。

“海南乡亲十分欢迎海南企业到马来西亚发展，但目前对海上丝绸之路的政策和海南的需求不是很了解。”马来西亚海南会馆联合会新任总会长林秋雅建议，每个海南会馆成立专业经济组，对马来西亚的市场需求进行调研，列出合作选项，也希望海南方面多提供本地信息，把前期工作做扎实，有的放矢地合作。

而对海南金鹿农机而言，当前最大的希望是政府助力企业壮大总部实力。

“总部就是主干，主干不强，何来海外市场的繁茂。”蔡杰锋坦言，受国内农机政策调整，金鹿拖拉机自2013年底在国内整体无法上牌。后来，公司在云南、贵州、四川设的生产基地，在当地政府支持下，解决

了上牌问题。而在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

拓——

投资+“侨力”

拓展市场

面对困难，海南金鹿没有止步，没有被动等待。为做大并全面布局东盟市场，金鹿以直接投资的方式分别于2008年、2010年在印尼雅加达和马来西亚吉隆坡设立子公司。海外子公司在当地直接建立销售服务网点，并与代理商合作建立组装厂，使交货期缩短，物流成本减少、销售和售后服务更快捷便利。这种贴近市场、直接经营的模式，实现了企业从单纯的经销贸易向自主市场化经营转变。

“马来西亚的油棕园主要在东马地区，我们的组装厂也设在东马，市场

随着“一带一路”战略的推进，我们对海南企业“走出去”有了更多期待。

“21世纪海上丝绸之路是发展的重大机遇，但具体怎么行动，当地政府和企业并不清楚。这就需要有一个详细的、适应当地国情的规划来推动落实。”马来西亚海南会馆联合会前总会长符之庆对本报记者说。他认为，无论是海南企业走出去，还是海外企业走进来，首先是要加强沟通交流，或强强

合作、或优势互补，寻找共同的合作空间。比如，在水产养殖、餐饮业、旅游等方面，海南与马来西亚可以深化合作。

“海南乡亲十分欢迎海南企业到马来西亚发展，但目前对海上丝绸之路的政策和海南的需求不是很了解。”马来西亚海南会馆联合会新任总会长林秋雅建议，每个海南会馆成立专业经济组，对马来西亚的市场需求进行调研，列出合作选项，也希望海南方面多提供本地信息，把前期工作做扎实，有的放矢地合作。

而对海南金鹿农机而言，当前最大的希望是政府助力企业壮大总部实力。

“总部就是主干，主干不强，何来海外市场的繁茂。”蔡杰锋坦言，受国内农机政策调整，金鹿拖拉机自2013年底在国内整体无法上牌。后来，公司在云南、贵州、四川设的生产基地，在当地政府支持下，解决

了上牌问题。而在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

在海南“大本营”，金鹿农机却没有得到海南当地政策上的支持，拖拉机依旧不能上牌。因此，公司在海南的经营业绩严重下滑，销售量从以往一年8000台，萎缩到去年还不到2000台。

据介绍，包括缅甸、马来西亚、印尼等国在内，金鹿拖拉机在海外的销售量年均1500台，销售收入约1亿多元。如今，海外销售服务网点建设、产品技术升级、市场供货等受资金严重制约，海外销售量去年已下降到500台左右。

“如果迟迟不能解决上牌问题，企业将面临生存瓶颈，要维护海外市场心有余而力不足。”蔡杰锋表示，在“走出去”的过程中，我省商务、外事侨务、税务、检验检疫、海关等部门给予企业很多支持。希望政府在政策制定方面，能够更加灵活，从解决本土企业的实际问题出发，从市场需求出发，让企业更好地“固本”，更有底气地走出去。

采访札记

■ 本报记者 曹健

“有海水的地方就有海南人”，海南日报报业集团、省外侨办“丝路话古今 寻梦万里行”采访团在马来西亚的采访经历，再次证明了此话不虚。不论是徜徉在游客如织的马六甲鸡场街骑楼街区，还是在槟城海南会馆天后宫海外乡亲膜拜妈祖的情形，抑或是吉隆坡街巷中随处可见的“海南鸡饭”招牌，都常常让我们体会到了“梦回琼州”的感觉。而海外乡亲们对把握“一带一路”机遇、加强与祖国的经贸合作和交流往来的期盼，则令我们看到了未来“丝路花雨”的绚烂前程。

年已七旬的马来西亚海南会馆联合会前会长张裕民赶到记者在吉隆坡下榻的宾馆来看望。虽然已从总会长任上退下多年，可老人对家乡和乡亲的那份真诚殷殷可鉴。2005年，他

利用回海南参加博鳌亚洲论坛年会的机会，促成了海南金鹿公司到大马设立分公司，让每年有200多辆金鹿拖拉机得以在大马的油棕园和橡胶园纵横驰骋。他还到油棕园调查研究，为金鹿开拓市场提供指导。张老每年都回故乡文昌。由于目前没有马来西亚到海南的直飞航班，他只能转机广州。他告诉记者，随着“一带一路”战略的实施，必将带来海南与大马航线客源的增加，他真心希望不久的将来能从吉隆坡坐着海航的飞机回乡祭祖。

刚刚卸任马来西亚海南会馆联合会总会长的符之庆自称“世界仔”，年轻时走南闯北吃遍世界美味的他，却对海南的家乡美食情有独钟。去年，他以总会馆的名义，在吉隆坡组织了全马“海南鸡饭”竞赛活动，上百家餐饮企业参赛，进一步提升了“海南鸡饭”的美誉度。他指着办公室里放着

的“海南鸡饭”灯箱标牌对记者说，如果时间允许，我带你们去我的庄园，亲自下厨做鸡饭给你们吃！符之庆在抱憾每次回家乡很难找到正宗的“海南鸡饭”之余，给海南饮食业支招说，在建设国际旅游岛的背景下，海南传统的四大名菜很有吸引力，但必须提升专业化精品化水平，让游客一尝难忘。

刚刚当选马来西亚海南会馆联合会总会长的林秋雅女士，听说家乡记者来访，早就给我们准备了一大摞有关海南人在马来西亚的图书资料。她关亲祖国、心系海南，为家乡发展和推广中华文化不遗余力。策划马来西亚海南美食义卖会，组织“南洋华侨机工”系列纪念活动，协助出版《中国和马来西亚文化交流史》英文版，率马来西亚文化交流团来琼交流……每一件实事，都寄托着林秋雅浓浓的乡愁。

在槟城，槟城海南友好协会会长

祝友成操着地道的万宁话和记者寒暄。这位早年留学美国和加拿大的槟城第四代海南人讲的家乡话如此纯正，令人对海外乡亲传承海南文化的那份真诚和坚持感到敬佩。2014年3月成立的槟城海南友好协会是个不分种族、籍贯的民间组织，活动范围涵盖槟城、海南两地，目的在于促进两地的经贸、文化、旅游和合作发展。祝友成说，槟城是马来西亚第二大城市，在产业发展方向上与海南相似，他希望能借助“一带一路”战略机遇，为槟城和海南的发展带来看得见见的成果，同时也十分愿意为海南企业投资槟城牵线搭桥。

行走马来西亚，乡音悦耳，乡愁浓郁，乡亲热情，是我们不再感觉陌生。而这一切，都将为“一带一路”背景下，海南加强与马来西亚的互联互通、经贸交流、人员往来提供深厚的人文基础，愿乡情催开丝路花雨。

马来西亚槟城州首席部长

林冠英抛出“橄榄枝”：

欢迎海南人来槟城

■ 本报记者 杜颖

一幅巨大的槟城州规划图悬挂在马来西亚槟城州首席部长林冠英的办公会客厅内，每每站在这幅图前，林冠英总会思如泉涌，动情讲述。

在这幅图中，环岛与威省以海底隧道、跨海大桥、高空缆车等多重方式相连，星罗密布着电子工业园区、世界文化遗产区域和各具特色的街道景点，这是槟城州的未来，也是林冠英心中夙愿。

林冠英是马来西亚13个联邦州属中唯一的华人首席部长。他执政7年间，槟城州的基础设施建设、外来投资、高新技术产业和旅游业发展等都有了很大提升。在林冠英眼中，中国所倡导的“一带一路”，既是一种承诺，更表达的是一种诚意。“中国是和平的，要跟所有邻国和睦相处，所以会积极争取经济成长并与周边国家共同分享，这就是我所理解的‘一带一路’。”

林冠英曾两度到访过海南，对海南很有好感，也很风趣地说他很喜欢吃海南菜。他告诉海南日报记者，“作为友城，槟城和海南可以加强合作，优势互补，共同建设、共同分享发展经验和理念，搭上海上丝路这趟发展快车。而槟城更要好好把握这一机会，尤其是在基础设施建设方面，通过‘一带一路’的政策契机，完成我们共同的交通大蓝图！”

曾作为“亚洲四小虎”的马来西亚，在上世纪70年代—90年代间实现了飞速发展，得益于国家的快速进步，槟城的发展也呈现飞跃式。在总结多年的发展经验中，林冠英认为有三个关键点是不容忽略的：一是交通基础设施必须不断随时代发展而提升；二是拥有良好而完善的市政规划，给人民以包容、自由的发展空间；三是始终坚持培养人才，人才是社会进步的中流砥柱。

因此，吸引更多的人才林冠英的发展重心所在。在槟城目前仅工程师的人才缺口多达2万人。为此，林冠英抛出了“橄榄枝”：不知海南有没有愿意来槟城的年轻人，我们敞开双臂欢迎！

马来西亚琼侨与海南的“胶情”

■ 本报记者 周元

作为我国最大的天然橡胶生产基地，全国约有一半的天然橡胶产自海南。值得铭记的是，把橡胶苗引进海南并大量种植的，正是情系家乡的马来西亚琼侨。

马来西亚三叶橡胶，原产于巴西亚马逊河流域，海南引进橡胶树种始于清末。1902年，琼侨曾金城从马来西亚运回第一批橡胶树苗，在儋州那大附近的洛基乡西领村栽培种植，是为我国栽培橡胶之始。

1906年，琼侨何麟书从马来西亚引进巴西橡胶树种，栽种于乐会县（今琼海市）会山镇琼安胶园。至此，拉开了我国橡胶大批引种和栽培的序幕。

何麟书，原名何世阁，琼海市朝阳乡人，17岁远涉重洋到马来西亚谋生。他观察到马来西亚的气候、雨量及土壤结构等自然条件与海南岛相似，便暗下决心引种橡胶。

1904年，何麟书回到阔别已久的家乡，经过两年筹备，他回家乡兴办了琼安胶园。一次次试种，一次次失败，他不断总结经验，亲自选购优等新种籽4000余颗，试种发芽后才运回海南精心栽培，当年便成活幼苗3200株。琼安胶园的成功激起了众多华侨返琼投资办胶园的热情。于是，石壁的李兴公司、那大的侨植公司、加赖园的茂兴公司、铁炉港的农发利公司相继成立……

如今，位于琼海东太农场内的琼安胶园依旧郁郁葱葱，老胶树高大挺拔，表皮布满褶皱，无言地诉说着海南橡胶的百年沧桑，见证着马来西亚琼侨对故乡的深情。

（本版照片除署名外均为资料照片）



马六甲海峡地标。本报记者 曹健 摄



马六甲郑和文化馆展出的郑和下西洋船队模拟图。本报记者 曹健 摄