商界传奇

丝路华商之匈牙利篇——

危机中，华丽转身

本报记者 张 红

上世纪80年代末90年代初，大批国人坐上东方列车，穿越广袤的西伯利亚，踏上陌生的匈牙利国土。他们大都起早贪黑练过摊，很多人都在曾经的“四虎市场”中完成了资本的原始积累。如今，在欧债危机的冲击下，在“一带一路”带来的机遇面前，转型成为他们共同的选择。

曾经，那些吃过的苦

“你说坐十几个小时的飞机累，那是因为你没坐过9天9夜的火车。”在匈牙利打拼了20多年的马文军说。

上世纪80年代末90年代初，匈牙利成为欧洲对中国人唯一免签的国家。成千上万的年轻人怀揣淘金梦离开了祖国。

9天9夜，从北京经莫斯科到布达佩斯，东方列车上人来人往。背上一大包小商品，走一路卖一路。到布达佩斯时，背上的商品已经换成了兜里的现金。这是很多匈牙利华商都曾有过的开始。

“一块口香糖刚上车时卖一卢布，几站之后就可以卖到10卢布。在车上时间越久，价格越高。坐火车对沿途的当地人而言几乎不花什么钱。所以他们通常上车买东西，几站就下车。什么都不愁卖。”马文军说。

到达匈牙利后，练摊是当时很多人的选择。当时的匈牙利商品奇缺，商机无限。当时因为护照和钱包被偷而被困在布达佩斯的朱云平就走上了练摊之路。

每天早上5时到7时，背着双肩背，拉着小货车，朱云平到地铁口摆摊，卖起了眼镜框、袜子、内衣裤等小商品。在那个什么都缺的年代，什么都能卖，而且利润高达40%-50%。“当时中国人身上必带计算器、纸和笔，再加上连比划带猜，虽然语言不通，生意却并不难做。”想起那段日子，朱云平忍不住地笑，“一个月下来，我居然有了3000多美元的收入。”

“后来，我开始去波兰人市场抢摊位，那可真是抢命一样。”朱云平说，一直到自己有了固定摊位才好一些。

苦是一定的。每个匈牙利华商背后都有一个吃苦的故事。

练摊之前，马文军曾有过一段“厨房岁月”。“每天洗几千个盘子，手永远都泡得皱巴巴的。几个月的时间，我把一辈子的盘子都洗了。”后来，马文军创建了“雨露”品牌，主营雨伞雨具。“雨伞是大家不太爱碰的一个领域，不仅利润小，还重。一个集装箱如果装鞋，重8吨。装伞，24吨。别人卸一个集装箱需要两个小时，我们需要四五个小时。当年装货卸货都是自己干，谁乐意天天扛那么重的箱子？”

有付出就有收获。马文军的“雨露”稳稳占据了匈牙利雨伞雨具市场的半壁江山，并辐射到周边国家。朱云平的餐馆生意和机械贸易也做得有声有色。就在匈华商整体而言，在条件简陋的“四虎市场”完成了资本原始积累之后，陆续搬入“唐人街”、欧亚市场等新型购物中心。

转型，那些审时度势的思考

2008年，欧债危机袭来，匈牙利整体经济状况变糟，在匈华商不可避免地受到了冲击。

“总体来说，在匈华商的生意不太好。我个人感觉，只有大约10%的还在挣大钱，20%的经营还不错，40%的勉强维持，其余的就是亏本的了。”朱云平说。

“生意最好的时候，大约是2005年、2006年。那时，我们每年能卖100个货柜的货，每个货柜的货值大概是五六百万美元。四成的货在匈牙利国内卖，六成辐射到周边国家。”马文军说，“2008年以后，生意越来越差，货物开始积压。2008年只能进80个货柜，2009年降到60个。”

转型，才能继续生存。在匈华商开始苦思冥想。

“身边的人都开始尝试转型。一部分人由贸易转为服务性工作，比如旅游服务；一部分人开始尝试“互联网+”，由原来的单一门店销售改为建网站、个性化定制等；一部分人由原来把中国商品出口到匈牙利改为双向贸易；还有一部分人，这些年在匈牙利积累了一定的人脉、语言也比较好，开始整合手头资源，在中匈两国企业之间牵线搭桥。”朱云平正是在自己原有的业务之外增加了一项业务：牵线搭桥。2013年，朱云平的名片上多了一个头衔：“匈牙利经济部工业委员会中国投资者事务部主席”。“简单来说，我的工作就是把匈牙利的科研成果和中国的企业、市场进行对接。”朱云平说，“目前，我有3个项目在谈。”

还有一部分人选择了回到中国发展。“2008年北京奥运，我响应号召回国看看。”马文军这一看，就找到了商机，“当时我和我妹妹的孩子都还小，比较关注亲子教育。回国后就发现，国内这方面还是有机会的。”2009年，马文军和妹妹成立了亲子教育中心“家盒子”。从那之后，马文军就开始逐渐收缩匈牙利的雨伞生意。如今，他的大部分精力已经转回了中国。“家盒子在国内已经开了7家店。匈牙利的雨伞生意也已经处于收尾阶段了。”他说。

未来，那些年轻的华商

朱云平和马文军把那些上世纪80年代末90年代初到匈牙利做生意的人成为“老移民”、“老华商”。如今，20多年过去了，匈牙利华商群体也在悄然发生着变化。新一代的华商已经成长起来。

“唐人街”在匈牙利指的不是华人聚居区，而是一位老华商——宋万军开发的批发中心。2009年，“唐人街”正式投入使用。这里聚集着从事服装、鞋等小商品贸易的华商。如今，“唐人街”的总经理是宋一楠，宋万军的儿子。

“我其实算是1.5代移民。”宋一楠笑道，“我在河南生活到15岁，才到了匈牙利，19岁到美国读书。拿到博士学位后，又到英国做了两年博士后。2009年，回到匈牙利，进入‘唐人街’工作。”

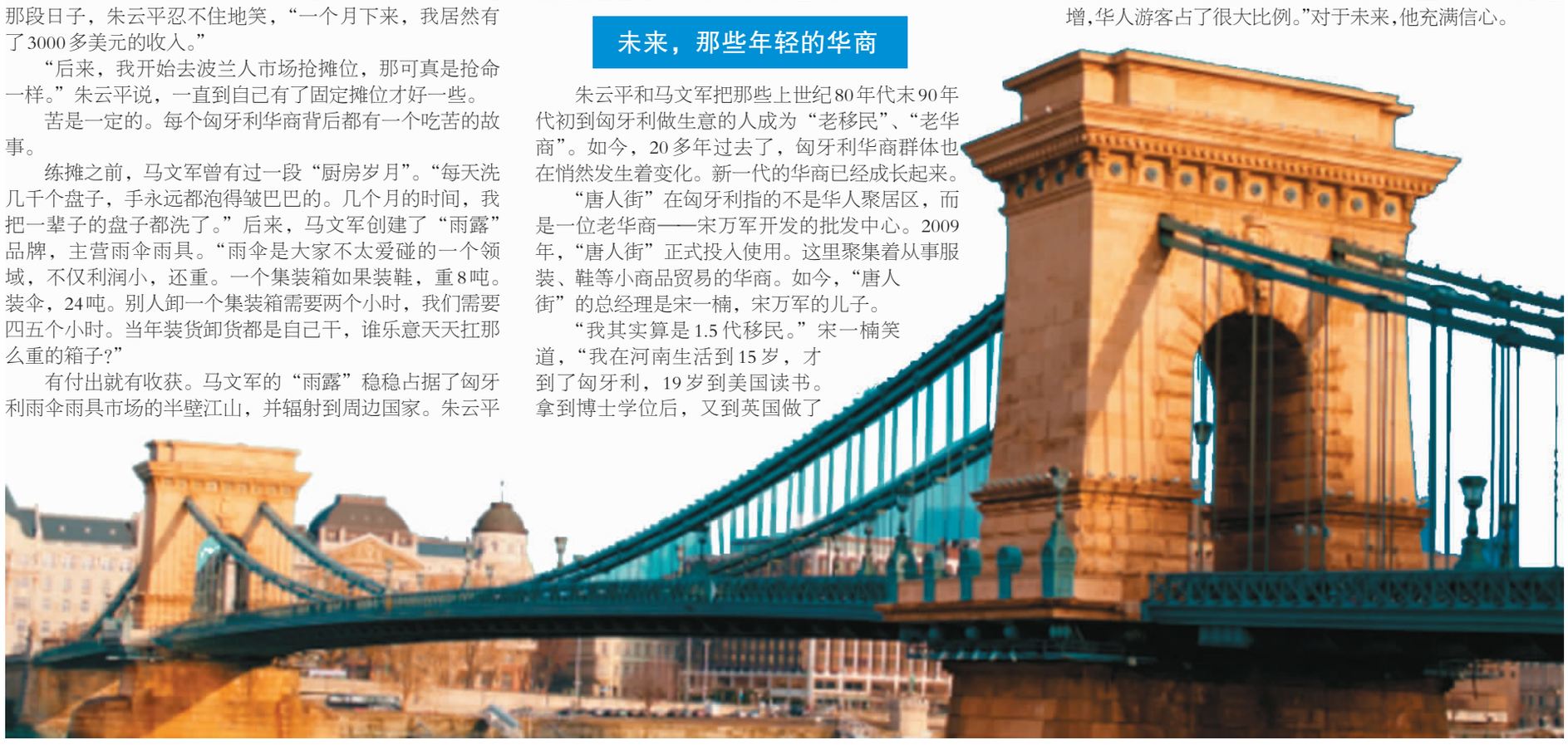
作为一名年轻的华商，宋一楠有着自己的思考。“匈牙利的华商经历了一个高速发展期，如今进入了‘新常态’。传统贸易进入瓶颈期。如今，匈牙利市场已经饱和，而且，国内生产成本上升，人民币汇率也不利于出口，利润空间越来越小。”

不过，他依然看到了很多机会。“一方面，中国的‘一带一路’战略带来了许多机会。越来越多的中国企业走出来，到匈牙利的也非常多。另一方面，几年前，匈牙利开始了一个国债移民项目。”根据国债中心的官方数据，过去3年，有超过3000个中国家庭申请了国债移民项目。“这意味着匈牙利的华人和企业成分都有了很大变化，我们必须考虑怎样转型适应这些新团体的新需求。”宋一楠说。

如今，“唐人街”正在进行第三期工程。“之前，我们的项目是为贸易服务的，现在，开始逐渐转向服务性行业，比如餐饮、教育等。”宋一楠说。其实，从“唐人街”的变化就能看到在匈华商的转型努力。比如，原来大家只需要把中国生产的东西卖到欧洲，现在则开始考虑把欧洲的东西卖到中国。“‘唐人街’里开始有人开店做物流，欧洲的母婴产品、休闲食品等成为‘新宠’。”宋一楠说，“中餐馆的变化也很有意思。原来，匈牙利的中餐馆大概可以分为两类：一种是街头卖给当地人的中式快餐；另一种是供当地华人宴请使用的中餐馆。中高档、轻奢型的中餐馆几乎没有。现在，开始有人朝这个方向努力了。‘唐人街’第三期里就开始有很大的餐饮成分了。目前看来，招租情况还可以。”

除了宋一楠这样在父辈打拼基础上发展的年轻华商外，在匈牙利，还有一类年轻人是在匈读书之后选择了留下来。佟大明就是其中之一。

“我20岁到匈牙利，读了5年书。开始只是想出国看一看，读书期间偶然接触到了旅游这个行业，接触了至活旅游。这是一家有28年历史的欧洲华人地接社。读书期间，我们合作过很多次，感觉很不错。2012年，我加入了这家公司。”佟大明的任务是开拓东欧市场。“这几年以匈牙利和捷克为中心的东欧旅游发展得很好，游客数量每年都大幅递增，华人游客占了很大比例。”对于未来，他充满信心。



链接

『欧洲心脏』的中国开拓者

袁 璐

匈牙利，这个位于东西欧交汇点、素有“欧洲心脏”之称的国度，是中国在中东欧地区的第二大贸易伙伴，也是中东欧地区华商最集中的国家之一。改革开放以来，中国商人对匈牙利累计投资近30亿美元，投资领域涵盖国际贸易、金融、通讯设备、航空、家电、新能源、物流及旅游等行业。

1988年到1992年，匈牙利成为中东欧唯一一个对中国实行因私护照免签入境政策的国家，大批中国商人抓住了这一难得的机遇，经过茫茫的西伯利亚，沿着漫长的铁路线抵达匈牙利。而正处于“短缺经济”末期的匈牙利百姓，也盼望着中国商品的到来。

上世纪90年代，在匈牙利的中国人一度多达5万人，中国人在布达佩斯的市场声名远播，匈牙利也由此成为中东欧地区中国商品的集散中心。从身背肩扛着各色商品露天“练摊”，到布达佩斯第8区的“四虎市场”摆摊，中国商人凭借一身闯劲，得以在匈牙利成功立足。如今，在匈华商活跃在“银河大院”、“欧洲广场”、“唐人街”和“东盛广场”等批发中心和购物中心。

不仅如此，随着越来越多具有长远发展目光的华商通过质量和品牌占领了匈牙利批发市场的份额，华商的经营理念也完成了从低价多销到树立品牌的转变。目前，经营20多年的布达佩斯华人市场已成为中东最大的中国商品批发中心和集散地，对中欧贸易意义重大。

现在匈牙利几乎每个中等以上的城镇都有中国人开设的商店，保证了众多匈牙利百姓的必备生活需要。而匈牙利也为中国进口货物出台了更便捷的通关服务，致力减少交易成本和灰色清关现象，为华商带来了更大的贸易量。

近年来，随着中国商人生意向匈牙利周边国家延伸拓展，目前在匈牙利的华人已降到2万人左右。如今，中国“一带一路”战略的实施，给匈牙利华商的贸易再添新的动力与契机，也进一步激发着华人商会的活力。

商论语丝

华商看中国发展

华商熟悉国情，既有与中国交往的得天独厚优势，使得华商加快了在当地的发展和跨国投资合作，成为促进亚洲经济发展的重要力量。在中华文化背景的影响下，华商成立的各种国际经贸组织对经济、政治和文化等进行整合，为振兴亚洲经济发挥了重要的作用。

——泰国中华总商会主席刘锦庭

中国与东盟国家贸易额保持快速增长，东盟逐渐成为中国企业“走出去”的首选地之一。东盟华商应把握中国—东盟自贸区实施良机，建立与中国企业及全球华商的联系管道，产生一股巨大的经济能量。

——中国东盟商务协会主席、马来西亚发林集团董事会主席林玉唐

华商要把握住当前中国文化产业迅速发展的机遇，在传播和弘扬中国文化方面有担当，要做出实际性的贡献，通过跨国投资和区域合作等各种方式促进中外文化依托产业的交流合作，架起各国文化的桥梁。通过我们共同的努力，使亚洲文化融合的百花园更加的璀璨，相得益彰。

——中国侨商会副会长、美国世纪发展集团董事长于学文

华商谈经商心得

今天时代变了，各行各业竞争激烈是不争的事实，但历史变迁，机会与人依然擦肩而过，谁能捕捉到，谁就有成功的机会。所以，我总是勉励年轻人面对环境变化，千万不要等待，不要埋怨，相反要多学习、多思考，更重要的还必须多付出、多尝试。

——中国侨联副主席、亚洲金融集团董事长陈有庆

创业不能一味单打独斗，还需要协同作战。每个人创业时由于自身局限，免不了有一些“短板”。比如我们做学术的，实验室呆久了以后，不懂怎么和客户吃饭、谈生意。这时候就需要找到市场、营销方面的高手，把他们拉进团队来，弥补这一短板。

——中国侨商会科创委员会副主席、益善生物技术股份有限公司董事长许嘉森

商机商讯

中国侨商联合会访问匈牙利

日前，中国侨商联合会代表团一行考察匈牙利，应邀参加匈华总会举办的“匈牙利发明家专利项目推介对接会”和“匈牙利侨界—中国投资企业代表团交流会”。

中国驻匈牙利大使馆领事部主任希望中国侨商联合会今后与匈牙利政府部门及有关工商机构建立更加密切的合作机制，把“一带一路”投资考察活动打造成中国与中东欧国家密切合作的品牌工程。中国侨商联合会代表团在匈期间，还赴布达佩斯唐人街、欧洲商贸中心等中国商品批发中心考察调研，并就相关项目对接进行了深入交流。（中国侨网）

广西侨务代表团走访老挝华商

本报电 据国侨办消息，日前，广西侨务代表团到老挝广西同乡会走访调研，并与老挝中国总商会相关负责人座谈交流，希望老挝华侨华人能为广西企业、文化走进东盟出谋划策，促进广西与老挝的经贸文化交流。

老挝中国总商会常务副会长介绍，当前，受益于澜湄合作机制的落地和推进以及中老铁路等重大工程项目利好的带动，中老经贸合作迎来更好的机遇。希望更多广西企业今后能到老挝投资发展，老挝中国总商会将做好联络服务工作。

浙代表团赞意华商创新发展

日前，浙江省瑞安市政府代表团一行6人到访意大利米兰，开始对米兰进行正式友好访问，并对米兰商业环境进行考察和调研，与米兰商业组织、行业协会进行了紧密接触和交流。

代表团结束与米兰政商相关交流活动后，在米兰浙江华侨华人联谊会会长等有关人员陪同下，先后走访了著名华商企业。代表团对米兰华商企业走品牌、科技创业之路所取得的成就给予了高度评价，并向华商宣传了瑞安市的发展前景及优势，盛邀侨胞们回乡创业、发展、圆梦，受到侨胞和华商的欢迎。（中新社）

历史掌故

“番仔楼”讲述数百年华侨出洋史

郑旭光

漳州著名的侨乡角美，村村可见“番仔楼”。它们的建筑样式中西合璧、精彩绝伦，建筑材料大多直接从南洋运输而来。“番仔”是过去闽南一带对南洋人的称呼，出洋祖先回乡盖的房子被称为“番仔楼”。

角美镇东美村，有一座占地5723平方米的曾氏“番仔楼”。这座曾名噪一时的华侨豪宅，高大的梁柱、幽深的长廊、精美的浮雕，甚至连墙上的一小块瓷砖都充满了异域风情。配合着闽南特色的红砖，整栋“番仔楼”散发着一股中西合璧的味道。曾氏“番仔楼”是昔日新加坡华侨巨富曾振源先生于1903年起建，历时14年建造落成，耗费白银17万两。19世纪中叶，曾振源刚开始在新加坡做的是货栈学徒，用挣到的钱开了间货店，取名“丰源货栈”。事业发展到鼎盛时期，曾振源父子又组建了“丰源航务局”，成为新加坡首屈一指的航运巨头。

在曾氏“番仔楼”的另一端，角美镇西边的鸿渐村，也矗立着一栋意义深远的“番仔楼”。这座许氏“番仔楼”，是如今菲律宾总统阿基诺外高祖父许尚志的祖屋。1861年，20岁的许尚志前往菲律宾马尼拉谋生。许尚志起初经营小种植园，到1877年，种植园扩大到数千亩，又开设糖厂。最后定居打拉省帕尼基市，继续经营种植园、糖业、米业及建筑承包业。后来，许尚志家族渐渐成为当地名门望族，儿孙们开始步入政坛。

元、明时期，角美镇的村民依托著名对外贸易港口月港，前往马来西亚、菲律宾、印尼等东南亚国家谋生创业，涌现出一大批优秀的华裔。他们衣锦还乡后建起的一座座“番仔楼”，不仅是华侨吸收西洋文明的有力物证，也见证了“海上丝绸之路”的兴盛。

（来源：东南快报）

◀东美村曾氏“番仔楼”气势恢宏

广告处 电话 65369288 传真：（8610）65003109 总编室 65369316 经营部门 65369399 发行部 65369319 零售1.5元/份 国内定价全年280.80元 国内统一刊号：CN11-0066 广告许可证：京朝工商广字0153号