叶建新：“我愿为海外华人出一份力”

本报记者 张 红

商界传奇

27岁时，他开始闯荡匈牙利。近30年的打拼让他有了一片自己的天地。曾经，他为了自己的发展，退出一切社团。如今，他忙碌奔波，为社团活动付出了大量金钱与精力。他说，如今我的事业发展的还可以，我愿意做一个为海外侨胞谋福利的人。他就是叶建新。

做“一带一路”先行者

“我们在匈华侨华人其实就是‘一带一路’建设的先行者和参与者。”最近，由匈牙利22家华侨华人商会联合组成的“匈牙利华侨华人企业商会”（简称“匈牙利华资商会”）成立，叶建新当选为首任会长。他说，“习近平主席倡导的‘一带一路’契合了匈牙利政府的向东开放政策，也为我们在匈华侨华人提供了更加广阔的发展空间，匈牙利华资商会应运而生。”

在匈牙利华资商会成立仪式上，叶建新与匈牙利总理首席顾问苏契共同为匈牙利华资商会揭牌，标志着匈牙利华资商会这一新时代新气象的新作为，将为打造华商服务、助力华商转型升级、积极对接国家“一带一路”倡议提供重要平台。

对于叶建新而言，今年必定是忙碌的一年。除了担任首任匈牙利华资商会会长，他还将于8月欧洲华侨华人社团联合会（简称“欧华联会”）第二十届会议之际接过轮值主席的重担。欧华联会以欧洲各国华侨华人社团为成员单位，目前已拥有300多个社团会员，分布在欧洲近30个国家。其宗旨为加强欧洲华人社团之间的团结，引导欧洲华侨华人融入主流社会、维护华侨华人的合法权益、保持和弘扬优秀的中华文化传统。

“我愿意为‘一带一路’建设、为海外华侨华人的生存与发展出一份力。这就是我的人生目标。”见到叶建新时，正是他回国为欧华联会筹备8月会议之时，他笑谈，“远处拜佛不如近处修行。这就是我的人生哲学。”

从练摊到做市场

1991年出国潮中奔赴匈牙利的叶建新回望来时路，觉得颇为顺利。从27岁边打工边学语言，到练摊，他用了不到两年。到1997年，他在当时的四虎市场已经拥有了21个摊位。2002年，他开始建设“欧洲广场”。这样的速度令人惊叹。

“做生意要成功，做人与诚信很关键。”叶建新这样总结自己的经验。“我1993年下半年进入四虎市场开始做批发。四虎的老板法兰奇是匈牙利人，四虎市场并非他的主要产业，所以他常常下班后带着保安过来溜达。因为几乎每次都能见到我在仓库忙碌，他总夸我是勤劳的中国人。”

这种好印象让法兰奇决定无偿赠与叶建新4个摊位，当时每个摊位的租金约2.5万美元。叶建新将这些摊位出租，赚取租金。后来，法兰奇又陆续送给叶建新9个摊位。这期间，看到位置好的摊位他也会出手购买，最贵的摊位价格是5万美元。就这样，到1997年，他已经拥有了21个摊位。他的生意走入良性循环，越做越大。

这还不是故事的全部。“1997年、1998年前后，法兰奇先生希望把四虎市场转让给我。当时，四虎每年收入22亿福林左右，他准备以15亿福林（约1亿元人民币）的价格转让给我。”因为种种原因，叶建新没有接手。但是，这件事给了他启发，让他最终于2002年开始自己做市场。

“有段时间，华人集中的市场老板不停地涨价，搞得人心惶惶。我就开始思考，觉得如果能有一个华侨华人自己的经营环境就好了。我要掌握主动权，不要总是提心吊胆。欧洲广场2004年开业，14年来，我没有加过一分钱的租金。仓库等费用在金融危机后我还主动降了很多。”叶建新言语间流露出自豪。

侨胞需要乐于奉献的人

如今的叶建新花了很多时间与精力为社团工作忙碌。这与之前的他截然不同。

“当年为了自己的发展，我几乎不参与华人社团的任何工作。”他说，是一次谈判改变了他。

有段时间，华人集中的市场频繁被查。最严重的一次发生在2014年。那年从11月开始，警察们在华人商铺集中的“欧洲广场”、“欧洲商贸中心”和“唐人街商贸中心”各个出入大门和货物运输路口每天早上按时“上岗”，大批佩戴枪支的海关税警和边防人员分成小组进入商铺和仓库，华商经营遭受严重影响。

“那次盘查持续了一个多月。”在恶劣局面下，叶建新被推选为当时中华总商会的会长，代表华人社团与政府相关部门谈判。“我用自己做例子。我说，我1991年到匈牙利，在这里工作、纳税，孩子在这里出生、学习。匈牙利是我的第二故乡。难道我们成了恐怖分子？华人与当地人非常友好，中国与匈牙利两国也非常友好。但是，你们却拿着纳税人的钱，让华商的货进不来出不去，让顾客不敢上门。这不仅让华人市场瘫痪，也极大影响了当地人的生活。”

就这样，晓之以情动之以理，持续了一个多月的过度执法被叫停。之后也没再出现过如此大规模长时间的盘查。这次事件让叶建新意识到，华人需要团结起来维护自己的权益。再加上事业发展到了得心应手的阶段，他开始把注意力转向了社团工作。

“我还是蛮看好匈牙利的。现在，在匈牙利有大概4万华侨华人，整体看来情况都不错。”叶建新说，“我觉得，在海外，华侨华人需要乐意奉献的人，让大家更好地团结在一起维护整个群体的利益。我愿意做一个这样的人。”

在匈牙利华资商会成立仪式上，叶建新（左）与匈牙利总理首席顾问苏契共同为匈牙利华资商会揭牌。

华商看中国发展

作为改革开放排头兵，华侨华人凭借各自的优势创立了很多第一，投资的规模不断扩大，投资领域不断拓展，这不仅给华商自身事业的发展带来了新的机遇，更为中国经济注入新的生机和活力。未来中国开放的大门不会关闭，只会越开越大，这无疑给广大的华侨华人提供了新的机遇。

——新加坡金鹰集团主席**陈江和**

“一带一路”就是道，道生万物。包括文化、教育、体育等领域的交流与发展，都将随“一带一路”的发展而展开。“一带一路”并不只是古代丝绸之路的翻版，也不仅是经济贸易交流。我们在美华人应就“一带一路”在法律、经贸、教育、文化等方面的发展与国内同行进行交流沟通。

——美国北京总商会常务副会长**许力**

随着“一带一路”在捷克的推行与建设，广大华侨华人与捷克人民深受其益。两国之间文化交流频繁，广大华侨地位强力提升。没有中国的强大，这些都是不可想象的。广大华侨一定不负祖国期望，讲好中国故事，传播好中国声音，当好民间大使，为住在国与中国的发展交流贡献力量。

——捷克华商会会长**陆汉斌**

我们身在海外，非常关心海峡两岸的和平统一问题。两岸同胞骨肉相亲，期盼两岸同胞顺应历史潮流，共创中华民族的伟大复兴。我们对中国的未来充满信心，我们对两岸的和平统一充满信心。我们在海外要积极宣传国家对台方针政策，团结台湾同胞，为和平统一做出我们的新贡献。

——美国北加州江苏同乡会会长**吴有义**

商论语丝

华商谈经商之道

中西金融资本市场的“任督二脉”要被彻底打通，这才是最大的趋势，也是将来最大的商机。我一生最大的梦想，就是搭建澳中金融与投资的桥梁，让这座资金桥上双向都跑满各种“车”。

——澳大利亚宝泽金融集团创始人兼董事局主席**王人庆**

物流运输这个行业是很独特的，因为毫无疑问，每一个人都需要把东西从一个地方搬运到另外一个地方。这是一个永久的行业，就算人们在战争中，也需要它。物流在贸易里占有重要的地位，不管贸易或是战争都讲究物流。

——印尼GPI集团董事长**许锦祥**

“海上丝绸之路”带来重大机遇，各国华商要想借这个经济东风，助力自身发展，就必须先苦练“内功”，摆脱传统观念与经营模式，以现代化企业管理制度与经营理念，为企业规避风险赢得先机。

——泰国泰大实业有限公司董事长**刘锦庭**

我现在做什么事情，从事什么行业，都会考虑“三个有利”，也就是首先对当地人民有利，对所在国家有利，然后才会对企业有利。在持续成长中追求人、企业和自然的和谐发展。你自己有利，人民没有利，政府没有利，一定搞不久的。“三个有利”，可以说是商战求胜的法宝。

——新加坡金鹰国际集团主席**陈江和**

商机商讯

海外专才考察深圳营商环境

近日，第十六届中国国际人才交流大会在深圳开幕，作为内容活动之一的“智荟深圳·海外专才深圳行”同期举行。来自美国、澳大利亚等9个国家和地区的近50位专业人才考察深圳创新创业环境，推动海外专才自主知识产权的高科技项目落地深圳。

该活动由深圳市侨务办公室、深圳市侨联主办，深圳市深商总会、深圳市商业联合会承办。

参加此次活动的海外专才中有博士35位，带来的41个项目涵盖人工智能等新兴领域。（来源：**中新网**）

图为海外专才项目对接交流。 **徐晓美**摄

侨商考察成都双流投资环境

近日，赴四川出席“中国阿联酋经贸文化交流峰会”的中国侨商联合会代表团和中国侨联青年委员会成员一行80余人，赴成都市双流区考察投资环境，深入了解双流城市、产业园区规划建设、产业培育及对外贸易等方面的情况。

考察团一行参观了西航港经济开发区规划展览馆、自由贸易试验区和成都中电熊猫显示科技有限公司。在西航港经济开发区，考察团详细了解了西航港经济开发区规划建设及产业引进、企业聚集、今后发展方向。在自贸区，考察团成员重点就双流机场的国际航线开通情况和通关口岸建设情况等进行了深入了解。

（来源：**中国侨网**）

德国华商赴黔精准扶贫

丁 宁

在贵州省遵义市湄潭县一家茶厂的生产车间里，茶香四溢。来自德国多地的一行华商竖起大拇指由衷赞叹道：“真香！”

“我们今年是第二次来到贵州了。‘贵州公益行’在规模、内容、方向上都有扩展和提升。”德国华商联合总会副会长兼秘书长、《欧洲新报》总编辑范轩向媒体介绍时表示，“今年德国华商到贵州扶贫，要从‘输血’到‘造血’，全面进入2.0阶段。”

为贫困乡村“振士气”

“为什么是贵州？”

这支既没有贵州人，也没有贵州产业的德国华商队伍为何远跨重洋，在贵州“安营扎寨”？面对媒体的提问，范轩回答说：“慈善事业是跨越国度、跨越民族、跨越区域的公益行为。哪里有需要，我们的公益行动就应该跟到哪里去。我们要‘雪中送炭’，而不为‘锦上添花’。贵州作为贫困地区需要帮助，所以我们就来了。”

“德国华商贵州公益行”始于2017年，以“携手海外统促力量，助力贵州脱贫攻坚”为主题，以资助贵州贫困中小学生、慰问优秀中小学乡村教师、慰问退役军人或军烈属等为主要内容，为期5年，初步项目资金达300万元人民币。

给钱给物，能解一时之困；扶心扶智，才能拔掉穷根。

今年4月，贵州中国和平统一促进会与德国华商联合总会、《欧洲新报》联合开展“2018德国华商贵州公益行暨携手助推‘黔货出山’”活动。德国华商赴贵定县、惠水县、湄潭县、仁怀市等7个县市考察当地企业，为贵州贫困乡村发展带来了新思路。

为“黔货出山”想点子

“‘酒香也怕巷子深’。贵州应该把最有底气的产品、最优质的服务放在舞台中央，吸引世界目光。”一路走，一路看，华商们结合自身专业，为贵州“藏”在深山里的优质农产品想办法、出点子。

据报道，2011年，贵州茶通过欧盟463项检测，成功出口德国。截至2017年11月，贵州茶叶2017年出口总量超过2300吨，贸易额逾7100万美元。茶叶主要销往港澳台、东南亚、欧洲等地。

范轩认为，贵州拥有优质高品的茶叶，应从消费习惯、产品定价、检测质量等方面打造出口到欧洲的产品。德国华商联合总会副会长赵岚则表示，拓宽农副产品销售渠道，使贵州企业与海外华商建立经济联系，是今年扶贫的重中之重。

不只是茶叶。近年来，贵州出口农产品远销海外。仅2016年前三季度，贵州已检验检疫出口食品农产品就已达近4亿美元。

“市场需要引导和培育。助推‘黔货出山’，一要‘讲好贵州故事’，立足自身特色文化；二要发挥华商优势，开拓销售渠道，拉动贵州产品在海外的需求。”范轩说。

为“教育扶贫”出把力

“很希望我们学校能把英语开起来……伯伯，阿姨们，我会以优异的成绩报答你们的好心。”在感谢信中，贵州省晴隆县碧痕镇新坪小学在读五年级的杨江写下了自己的心里话。

办好一所学校，留住一位教师，教好一名学生，富裕一户家庭。精准扶贫，关键在人。

此次贵州公益行活动中，华商们还赴平塘县卡蒲乡、晴隆县碧痕镇、望谟县打易镇等地，共对99名少数民族地区的贫困中小学生进行资助，每人发放2000元助学金；对9名优秀中小学教师进行慰问，每人发放3000元慰问金。

知名侨领、德国华商联合总会副会长冯定献去年就计划参与此次公益行，但因故未能成行，便立即向公益行汇来了善款，唯恐会晚送到孩子们手中。“我们华商企业家应把公益化作一种常态，缺啥不能缺公益，忘啥不要忘扶贫。优先在贫困地区安排商机，让自己和欠发达地区的同胞们一起成长！”

“贵州是中国脱贫攻坚的主战场”，德国华商联合总会、德国汉堡华人华侨联合会会长张禹华表示，他们将呼吁更多海外华商“积极参战”，帮助祖（籍）国欠发达地区“迎头赶上”，促进对外开放。

失去了父母、与奶奶相依为命的布依族小姑娘（左）去年得到了德国华商的帮助。今年一见到范轩一行，就紧紧地抱住了他。