

俄罗斯华商吴昊:

## 深耕中俄文化交流的“读书人”

本报记者 严 瑜



图为吴昊(左)向全俄老战士委员会副主席格涅兹季洛夫赠送《中国新闻》杂志

## “中俄民众需要一座桥梁”

算起来,吴昊与俄罗斯的缘分已近30年。1999年,在白俄罗斯取得硕士学位后,他选择赴莫斯科继续学习俄罗斯文学。

或许是因为多年的专业熏陶,吴昊对文化有着特别的兴趣和敏感。和俄罗斯朋友聊久了,他发现,彼此之间似乎存在着一个“误会”。

“我们常觉得相互之间了解很多,比如中国朋友谈到俄罗斯,就会提到普希金、托尔斯泰、柴可夫斯基,俄罗斯朋友聊到中国,也都知道长城、故宫,甚至还能背一两首李白的诗。但是,当我们想更深层次的接触时,却发现,我们对彼此的认知,不是太多了,而是太少了。”吴昊决定,利用自己长期在俄学习生活的优势,推动中俄双方尤其是民间的交流,让彼此真正熟悉起来。

那时,中俄两国的民间交流还不像今天这般方便通畅。不过,在乐观的吴昊看来,正是因为不方便、不通畅,才有机遇。“我能感受到,中俄民众都需要一座桥梁。”

2003年,吴昊在莫斯科成立了自己的公司,主要为中俄两国文化、教育、科技等领域的交流牵线铺路。

协助两国艺术团体到对方国家演出或办展,实现两国校际之间的师生互访交流,这些活动看似轻松有趣,背后实际有

数不清的繁琐细节和算不到的突发状况。但吴昊乐此不疲。

他还记得,公司成立初期,中国一个历史底蕴深厚的省份想在俄罗斯举办文化周活动,其中包括在莫斯科办一场音乐会。然而,由于对莫斯科当地情况完全不熟,该在哪里举办,如何才有影响力,这些都成了令人头疼的问题。

接到活动方的合作请求,吴昊第一时间想到了莫斯科国际音乐之家,这座在当地鼎鼎有名的音乐厅,正是一场具有中国风情的音乐会的最佳举办地。于是,他与国际音乐之家的负责人员积极协商,不仅争取到了他们的演出场所,而且还在签证、邀请函等前期准备方面获得了很多帮助。

为了让中国艺术文化真正走进当地主流社会,吴昊还邀请了许多俄方政界、文化界、艺术界的名流前去欣赏音乐会。“当晚的演出非常精彩,许多中国民乐的弹奏画面至今仍会在我脑海中闪现,俄罗斯观众也献上了非常热烈的掌声。”

忆起当初的那些故事,吴昊至今仍有很多感慨:“这样的活动能使俄罗斯民众对中国的音乐、艺术、文化有更深的了解,也能有效地加深两国民间的文化交流。”

## “我想建一条双向通道”

这两年,吴昊有了新的事业规划。他创办了一本名为《中国新闻》的俄文版杂志,还创立了丝绸之路传媒集团。如今的

他,在继续致力于中俄民间文化交流之余,希望搭建更加多元的渠道,向俄罗斯民众讲述真实生动的中国故事。

“我觉得做事情一定要符合发展的潮流。”在吴昊看来,办杂志,办传媒集团,都是源自当下中俄两国关系达到历史最好水平,中国又提出了建设“一带一路”的倡议,“这些都是千载难逢的机遇,我们必须紧紧抓住。”

创办《中国新闻》之初,吴昊为这本杂志确定了一个清晰的定位:不做短新闻,也不造神话,就讲中国发展的故事,这些故事得有深度,得接地气。

“随着中俄交流越来越紧密,在俄罗斯,无论是官员还是民众,都希望更多地了解中国,这种需求越来越大。”吴昊发现,很长一段时间里,俄罗斯读者看到的有关中国的报道多有雷同。“有关中国发展的许多精彩故事,比如中国在发展中碰到过哪些困难,又如何克服,这是俄罗斯读者更感兴趣的。”

在吴昊创办的这本杂志中,读者可以看到一个更加多面的中国:雄安新区建设、中国企业走向海外、中国经济高质量发展……

负责杂志文字编辑、版面设计等工作的都是俄罗斯人。这是吴昊“有意为之”的。“我特别强调翻译的本土化,一定要用俄罗斯读者看得懂、喜爱看的形式讲述这些故事。”

不仅如此,吴昊还与中国国内媒体《中国新闻周刊》及俄罗斯主流媒体都建立起密切的合作。他从中国国内媒体的报道中选取生动的故事,翻译成俄文,也与俄罗斯主流媒体开展合作,采访俄罗斯的官员、学者,写成中文报道为中国媒体供稿。

“我想建立一条中俄交流的双向通道,不仅要把中国故事讲给俄罗斯读者听,也要把俄罗斯的发展和当地民众对中国的友情讲给中国读者听。”吴昊说,接下来,他还打算继续顺应潮流,搭乘新媒体的快车,试水网站、社交媒体等新平台,把中国故事传得更广。

## 商论语丝

“一带一路”建设如火如荼进行,但海外还有些人对它了解得不够全面,甚至存在误解和疑虑;另一方面,中国一些企业家对沿线国情不甚熟悉,“走出去”过程交了不少学费。我希望通过建立健全“一带一路”人才培养机制,促进沟通交流,加强理解互信,更快实现“民心相通”。

——新加坡金鹰国际集团主席陈江和

中国这40年,不管发生什么,国家总的方向是不断开放的,这是最重要的。我觉得每一个人的命运都和国运有很大关系,在国家的发展过程中,要去找到自己最合适的位置,做合适的事情。

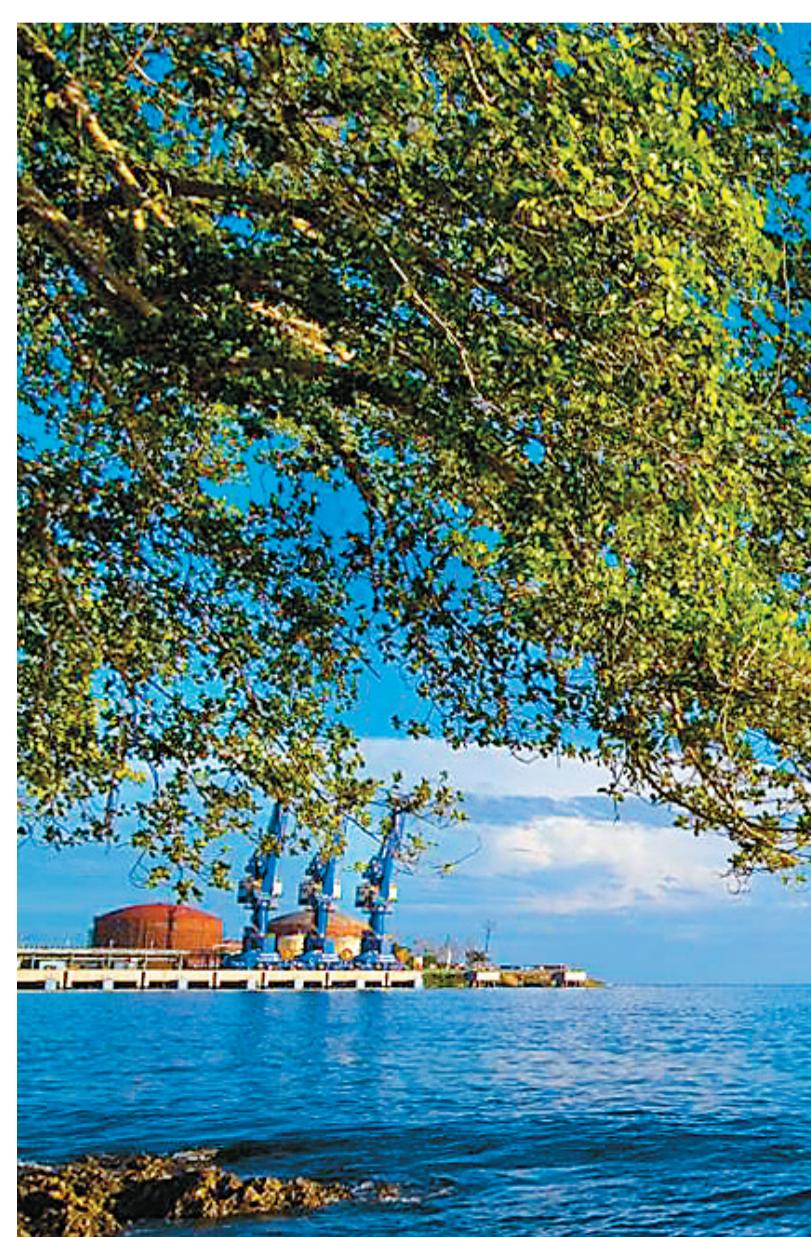
——IDG资本创始合伙人熊晓鸽

成功包括健康、活力,来自亲朋好友的支持和一种知足的心态。当你把这一切和基本物质需要的满足结合在一起时,你才会感受到真正的快乐,这是每人都能达到的成功。成功就是快乐和满足,满足不是欲望的实现,而是珍惜你拥有的一切。你可以有自己独特的打扮,你不必非要跟其他人看起来一模一样。你就是你。我们希望给中国妇女们带来某种意义上的独立自主,这种精神比其他任何事物都更加重要。

——羽西化妆品公司副总裁斯羽西

作为一个银行家,任何时候都必须保持诚实守信、刚正廉洁。作为银行家,单打独斗是不行的,必须要有团队的支持,一个坚强有力、有奉献精神的团队,是成功的必要条件。大华的成功没有什么诀窍,聘请合适的人才做合适的工作,加上管理层的廉洁实干,就是大华成功的因素。

——大华银行集团名誉主席黄祖耀



图为巴布亚新几内亚风景。

(资料图片)

## 商机商讯

## 海外华人献计海南自贸区建设

“建设海南自由贸易试验区(港)海口海外智囊研讨会”近日在海南海口举行。来自11个国家和地区的海内外智库学者60多人汇聚椰城,从发展文化产业、完善法律服务、引进海外高层次人才、提高旅游服务水平等方面,为海口参与海南自贸区(港)建设,提升国际化水平建言献策。

据介绍,海口市海外智囊团主要由旅居海外的华侨华人组成。成立10年来,智囊团成员不仅为海口提供了大量具有建设性的意见和建议,还助力海口扩大对外开放,对外招才引智,提升了国际知名度。

(来源:中国侨网)

## 侨乡永春在京成立企业商会



图为北京永春商会授牌仪式。(资料图片)

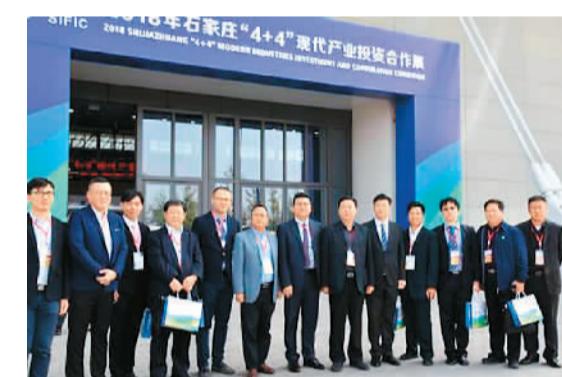
近日,北京永春商会成立大会暨第一届理监事会就职典礼在京举行。迄今为止,福建省泉州市所辖县区在京同乡全部成立商会组织。

成立大会公布了北京永春商会第一届理监事会选举结果及商会顾问、永远荣誉会长、名誉会长名单,并宣布正式创办《天下永商》会刊,作为全球永春籍商人信息沟通的重要平台。

首届北京永春商会会长刘全来表示,商会将积极发挥桥梁纽带作用,发挥整体优势,在京乡亲做好事,为会员企业谋福利,为家乡永春做贡献。

(来源:人民网)

## “石洽会”吸引华商相聚石家庄



图为“石洽会”部分参会代表合影。(资料图片)

近日,2018年中国·石家庄国际投资合作洽谈会举行。来自美国、日本、韩国、加拿大、澳大利亚等13个国家和地区的60名客商相聚石家庄,共叙友谊、共商合作、共谋发展。

“石洽会”是由石家庄市主办的年度性、国际性、品牌性重要投资促进活动,从2001年起,已经连续举办了18届,影响越来越大,成为石家庄市对外开放、展示形象的一个窗口。

(来源:中国侨网)

## 巴新华商陈炳文:

## 我和员工处成了兄弟

陶社兰

“以前,中国人在巴布亚新几内亚依法经营,通过自身努力创造积累财富。当地人看到中国人,总称他们为老板。这些年,到巴新投资的中国企业越来越多,他们修路、架桥,给民众带来实实在在的好处。现在,他们见到中国人包括我,都称呼兄弟。从这一点上,就可以看到中国改革开放40年给中国及世界带来的改变。”在莫尔斯比港,巴新中华总会、中华商会副会长陈炳文说。

巴新是太平洋岛国地区面积最大、人口最多的国家,1976年与中国建交。2018年亚太经合组织(APEC)领导人会议在巴新举办,使得世人的目光关注到这个国家。

2010年7月,陈炳文第一次到巴新,代表中石油勘探部门参加一个项目的竞标。中石油的品质名声以及他自己多年的海外从业经验,让他对这个项目的中标信心满满。事实果然如此。当他得知这个消息时,立刻想到一定是由他来执行这个项目。事实又一次证明了他的预测。

来巴新之前,陈炳文在网上搜了一下巴新的情况介绍,看到的多是治安不好等负面信息。从莫尔斯比港机场到住地的路上,他从汽车车窗望出去,看到街上不时有一滩一滩红色的东西,心里就打鼓:这是血吗?其实那是当地人嚼过的槟榔渣。

时隔3个月,陈炳文再次回到巴新。其后的1年里,他带领从中国派来的十几个工人以及当地雇用的500多名工人,奋战在森林里的工地上。勘探工作十分具有挑战性,施工条件异常艰苦,随着项目的不断进展,他看到了巴新的发展潜力。

陈炳文的微信头像是一只鸟。他介绍,这种“天堂鸟”是巴新的国鸟,非常美丽,第一次见到它时,就觉得它是森林的精灵。那时候,住在密林深

处的帐篷里做项目,每天都是被鸟鸣唤醒。

“不止这些,巴新还是一个矿藏资源、旅游资源十分丰富的国家。在它的800多万人中,就有800多个部落,说着800多种语言,不同部落的人们在妆饰、服饰上也各有不同,非常有特色。”说起巴新,陈炳文便滔滔不绝,如数家珍。

因为天堂鸟,陈炳文爱上了巴新。后来,他从公司辞职,开始了在巴新白手起家的奋斗历程。目前在巴新的约2万名华侨华人,主要从事餐饮、百货批发、超市、房地产、加工制造、渔业等。

这几年,到巴新的中国人越来越多,陈炳文也经常往返于两国之间。每次回中国,在帮助一些不懂英文的同胞填写出入境卡时,他产生了创办一个平台为华人提供资讯服务的想法。

2014年12月,他用业余时间,自己投资创立了一个微信平台“巴新中文网”,这是当地的第一个公众号,介绍政治、经济、法律、民生等方面资讯,连选题都由他自己找。

如同巴新逐渐被中国所了解,巴新人也开始重新认识中国。陈炳文说,要想与当地人和睦相处,首先要尊重他们。他现在的司机是他雇请的第一个当地员工,老实本分,工作认真,所以陈炳文每年都给他增加工资。

“改革开放40年,中国创造了经济奇迹,企业有能力走出来。拿基建公司来说,我刚来时只有几家,现在已增加到几十家了。同时表明,巴新的基础设施薄弱,许多地方连路都没有,中国提出的‘一带一路’建设,正契合巴新的需求。APEC会议的举办,也一定会为巴新带来发展的机遇。”陈炳文说。

(据中新社)