爱尔兰华商陈华德

为中欧之间搭起物流平台

贾平凡 胡智轩

商界传奇

“从欧洲托运行李到中国怎样更划算？”“想在中国网购欧洲商品如何降低邮费？”“在中欧之间做跨境电商如何节约成本？”……想解答这些问题，找陈华德准没错。物流、仓储和电商，在爱尔兰跨境物流行业摸爬滚打十余年，陈华德心里有本明晰的账。

“当初，来爱尔兰，我计划只待两三年就回国。”2004年，当陈华德第一次踏上欧洲大陆时，爱尔兰本只是他人生脚本里的一个片段。但转眼间，15年过去了。从兼职打工到自主创业，他反客为主，立足爱尔兰，放眼欧罗巴，打造起自己的跨境物流王国。

初识门径 抓住商机

2006年，一批在爱尔兰微软公司工作的中国员工的行李陆续被托运回国。得知消息后，陈华德终于松了一口气。

这是他第一次尝试跨境行李托运。这次尝试让他赚到了人生第一桶金——9万多欧元。

“本来只是想帮朋友解决困难，没想过会赚钱。”陈华德介绍说，那时行李运到国内不仅容易被卡，而且关税和托运费用很高。很多人为此深受困扰。

为帮朋友解决问题，当时正在格里菲斯大学读书的陈华德，开始研究跨国私人物品托运政策。厚厚几摞政策文件曾堆满了他的书桌，上班路上，下课途中，他脑子里不停盘算。甚至和人闲聊，他也会问上几句。

几经调研和比较，陈华德心里有了谱。“那时，只有海运，没有空运。海运虽然时间长一些，但是东西基本都可以运回去。而且只要物品达到5公斤以上就可以免税。”初识门径的他马上行动起来，“先和爱尔兰的集装箱公司谈妥，再和国内对接，很快就把行李分批次托运出去了。”

“口碑传出去后，越来越多的人找我帮忙。”尝到甜头的陈华德迅速做出决定：从格里菲斯大学退学，从兼职的物流公司辞职，自己创业。

“这次经历不仅让我赚到钱，更让我看到商机。”陈华德发现，“爱尔兰移民人数很多，跨国公司占比高，人员流动性强，市场空间很大。但跨国个人行李托运面临单次量小和税收管控复杂等问题，当时大的物流公司都不愿涉足私人物品托运领域，因此市场没有被充分挖掘。”

2006年，陈华德成立物流公司，迈出了自主创业第一步。

“随着中爱经济互动不断密切，在基本物流服务的基础上，我们增加了全球文件速递、代理清关、国际搬家服务、供应链管理、全球物流配送等服务，同时为客户提供专业的打包、仓储服务以及在线全程跟踪与预订服务。”陈华德自豪地说，为客户提供全面的点到点服务，让他的公司很快成为爱尔兰备受好评的综合物流服务品牌。

找对了方向，下得了苦工，陈华德事业初创期异常顺利。2008年，他的公司成为中国驻爱尔兰大使馆指定物流配送公司。

历经浮沉 练达人情

2007年，陈华德的公司加入全球物流网络，这是全球物流网络爱尔兰地区唯一会员，成为连接中国-爱尔兰-欧洲国家物流链的重要平台。

立足基础物流行业的同时，陈华德嗅觉敏锐，紧跟时代潮流，不断开拓业务。

2012年，陈华德开始涉足海外仓储业务。“当时，中国电子商务进入蓬勃发展的爆发期。发货成本高，邮寄时间长，成为跨境电商发展迫切需要解决的问题。”海外仓储成为陈华德解决问题的重要抓手。

2015年，陈华德创办了自己的电商平台。“很多爱尔兰当地公司找我们运货，很多中国电商让我们采购商品。业务越来越多，摊子越铺越大，人工已经不能满足需求。电商平台建立后，客户可以在电商平台上下单，我们负责操作和发货。”

由于在跨境电商领域的突出表现，2015年，陈华德被爱尔兰评为十大青年企业家，并接受了爱尔兰国家电视台采访。

在外人看来，陈华德的事业风生水起，令人称羡。然而，了解他的人都知道，那两年他过得并不容易，两次损失惨重的投资让他至今心有余悸。

“当时，因为对很多法律问题认识不足，我们的货物和资金往来大都是口头协议。”陈华德回忆，“2013年，一个供应商卷走了我们价值超过200万元人民币的货物。”紧接着，由于投资自己并不熟悉的餐饮行业，又缺少法定协议，陈华德损失了流动资金250万元人民币。

一时间，发不出员工的工资，每天都有厂家上门催债，陈华德的公司面临着关门的困境。

焦虑、失眠困扰着陈华德。“我不想服输，更不想放弃。最终家人帮我解决了资金的困难，给了我从头再来的勇气。”

吃一堑，长一智。经历低谷后，陈华德将“人情不能高于法律”的信条牢记于心，这为后来公司的规范化运营打下坚实基础。

联通中欧 放眼全球

创业不易，守业更难。经营企业，陈华德倾尽全部心血。

打通欧洲和中国的市场渠道，是陈华德一直努力的方向。2015年6月，陈华德的公司正式开通使用中国保税仓库，并因融合物流、仓储和电商的创新运营模式，获选当年爱尔兰十佳创新年轻企业。

目前，陈华德创办的电商平台拥有超过280家入驻的欧洲品牌，超过140家中国出海企业客户。

“一直以来，我们的优势在于灵活的全程服务。”陈华德说，他的公司可以从货物的清关、入库出货、检货、定期盘点、到配送等方面，全程为不同企业定制服务，“替企业打电话和客户沟通都是没有问题的”。

虽然企业高速发展，但陈华德始终保持高度的忧患意识。“最重要的还是建设一支有战斗力的团队。”他表示，“作为一家立足海外的华人企业，我们面临着来自欧洲和中国企业的竞争，做好自身品牌推广依然是一个难题。”

近几年，随着互联网技术飞速发展和中欧关系不断升温，陈华德的事业发展迎来新机遇。

“一方面海外仓储的需求量越来越大，市场前景广阔；另一方面，物联网是未来物流行业发展的主要方向，为客户量身定制服务将是我们努力的方向。”陈华德信心满满地说。

“今年6月，我们在国内的合作仓库要扩展2000到3000平方米，在英国和德国的合作仓也分别要扩展5000至8000平方米。”陈华德介绍，此前在荷兰、德国和英国等5个国家的7座城市建立的仓储运营点，已大大提高了货物运输效率，降低了运输成本，“但这依然不够”。

“未来3到5年内，我希望在欧洲大陆建立自己的智能化仓储系统，将人工运营占比压缩到40%左右。”陈华德期待：“等欧洲区的业务稳定，我希望有机会探索美洲市场，从跨国公司真正发展成为引领时代的全球企业。”

上图：2017年12月20日，陈华德代表EASY2GO易创国际公司与爱尔兰传统手工艺作坊AVOCA达成合作协议。EASY2GO成为首家与AVOCA合作的华人企业。双方达成在中国发展爱尔兰本土品牌的协议。图为陈华德（右一）在参观爱尔兰传统手工艺作坊。

（照片由陈华德本人提供）

商机商讯

侨商跨境产品交易交流中心成立

5月26日，北京侨梦苑·侨商跨境产品交易交流中心启动仪式在北京石景山举行。活动现场，15家侨商获得授牌，入驻“北京侨梦苑优选店”；5个文创项目获得授牌，成为首批入驻品牌文创项目。

中心由“北京侨梦苑优选店”和“北京侨梦苑文化汇”两部分组成。中心的成立，旨在进一步服务海外华侨华人创新创业，积极构筑侨商企业对外展示和侨商跨境商品“走进来”窗口。

北京侨梦苑是国务院侨办重点打造的创新创业平台，落户石景山近3年来，已累计接待来自32个国家、21个省区市、500余家机构的10000余人次莅临交流，先后与36家专业商协会签订战略合作协议，吸引100余家侨资企业落户。

图为活动现场，与会嘉宾共同为北京侨梦苑·侨商跨境产品交易交流中心点亮启动球。 （资料图片）

浙江侨商会促“侨智”“侨资”联姻

近日，浙江省侨商会科技创新委员会2019年年会举行，年会以“创新发展开辟未来”为主题。

当前，浙江侨资企业继续保持良好发展势头，侨资企业数和投资额占到该省外资企业总数和外资总额的60%以上，成为推动该省改革开放和经济社会发展的重要力量。

浙江省侨联党组书记、主席连小敏表示，当前海外华侨华人专业人士数量约400万，基本涵盖所有前沿科技领域，这是浙江科技创新可以依靠的一支重要力量。

2016年1月，浙江省侨商会在全国侨商组织中率先成立了科创委，旨在凝聚海内外高层次人才来浙江创新创业，助力侨资企业依靠科技转型升级。

截至目前，该省有360多家科创委会员企业从房地产、服装、制革等传统行业向信息经济、电子商务、旅游休闲等新兴产业转型发展；有120多家会员企业和侨商企业家在科技创新发展中取得了重大成果。

（来源：**中国新闻网**）

加拿大江苏国际商会与镇江签约合作

近日，由江苏省镇江市政府和加拿大江苏国际商会共同主办的“中加（镇江）国际经贸交流会”在江苏镇江举行。来自加拿大江苏国际商会的数十位政商界人士与镇江市政府及企业界代表展开对接交流，寻求合作商机，推动双边经贸合作。

交流会上，加拿大江苏国际商会代表团与镇江市政府各部门签订9个合作项目，涉及航天航空、清洁能源、生物制药、城市建设、文化产业等多个领域。

加拿大江苏国际商会会长姜睿表示，相信中加两国长期友好是主流。该商会秉持“美美与共，和而不同”的理念，将紧抓时代机遇，推动双边经贸密切合作，推动中加关系向好发展。

（来源：**中国侨网**）

商论语丝

华商看中国发展

我的事业，是“一只脚在世界，一只脚在中国”。我一直希望把国际上好的产品和经验带到中国，把中国的新进步和发展讲给世界。外商投资法给了我们一个稳定、透明、可持续的发展环境，相信我的心愿不仅能坚持下去，还可以实现得更好。

——泰籍华商、华彬集团董事长 **严 彬**

“一带一路”建设让世界各国享受到了中国快速发展的“红利”。如今，中国企业无论在产品质量、数量，还是在市场占有率上都极具竞争力。

——中国沙钢集团欧洲有限公司董事总经理 **段白治**

华商谈经营之道

企业的战略规划要大中见小，先有长期的，再有短期的。更重要的是，要重视每个职员的责任，只有这样，才能进一步讨论企业的使命和远景，解决发展中的问题。

——新加坡FHK集团总裁 **冯灏权**

任何事情，从最初计划到最后成功，几乎都不会按照先前设计的路线走。时间或长或短，过程曲曲折折，甚至方向都有一定变化。不过，只要坚持做，就会实现目标。

——马可波罗海业集团主席 **李云峰**

企业家要有长远的眼光。眼下看，一个项目可能是赔钱的项目，但从长远看，它可能是赚大钱的项目。胜败乃兵家常事，机会与风险同在，危机中蕴含无数商机。有计划的风险并不盲目。

——菲律宾航空公司董事长 **陈永栽**

做生意犹如逆水行舟，必须不断向前划，否则，一停下来便可能倒退。因此，我们不能停下来，必须不断向前、不断寻找机会。

——马来西亚嘉里集团董事长 **郭鹤年**

菲律宾华商黄拔来

助华侨华人融入菲律宾社会

冯 方

已过耳顺之年的黄拔来，除了是两家企业的掌舵者，还是菲华工商总会的理事长。现在，促进华侨华人与菲律宾主流社会的团结和融合，以及协助年轻华侨华人商业运作，成了黄拔来操心的头等大事。

第四代菲律宾华裔

黄拔来出生于1952年，祖籍福建省南安市，是第四代菲律宾华裔。“如果往上算，我们家族在菲律宾扎根100多年了。”黄拔来说，“我父亲当时在厦门，所以我出生在中国。”

黄拔来的小学时期在中国农村度过。“那时候天没亮就要起床，走路去几公里外的学校上学，早上出门晚上才能回来。”黄拔来回忆说，当时村里都是泥土路，有时赶上下雨，他也会坚持去上学。

在黄拔来少年年代，上学是很宝贵的机会。“心里还是很珍惜的。”黄拔来觉得，这是中国最传统的教育，而这种教育也确实为他不停前行提供了动力。勤奋刻苦、尊重知识的观念，打小就印在了黄拔来心里。

中学时期，黄拔来在香港待了两年多，后来辗转至菲律宾求学。“当时在菲律宾上学，学校只有我一个中国人。”黄拔来回忆说，那时学校的校长对他很好，让他每天早点去学校，到办公室拿书给他读，还亲自辅导他功课。

这段“开小灶”的经历，让黄拔来感怀至深。后来成立公司、加入菲华工商总会的他，更加关注教育和中菲文化交流融合。

老板也做业务员

步入青年时期，还在上学的黄拔来，选择了半工半读，他在亲戚的纺织厂里工作，学习机械技术方面的知识，或是到市场跑业务。当时，起早贪黑、辛勤工作的长辈让黄拔来深受感染。从家风中学到的勤奋刻苦的品质，对黄拔来产生了深远影响。

1983年，刚过而立之年的黄拔来开始创建自己的纺织厂。不过，投入全部个人积蓄后，资金仍有缺口，黄拔来决定向银行融资。一开始的“老板之路”并不那么好走，由于资金限制，刚刚建厂的黄拔来没有招聘太多员工，身为老板的他还要身兼数职，一做就是八九年的时间。他说，做人做事，排在最前面的两个品质，就是勤奋和节俭。

黄拔来主要经营服装与内衣制造，产品包括各式衣服所需布料及各种松紧带，供应本地及出口市场。在他的努力经营之下，纺织厂日渐壮大，黄拔来如今也成为菲律宾两家公司的总裁，其产品更是远销欧洲。

回馈社会怀初心

2018年2月，黄拔来任菲华工商总会理事长，但早在这之前，他就开始了对中国和菲律宾社会的回馈。

黄拔来认为，教育是根本，很多事情不从教育入手就很难做。建厂初期，他就着手在福建南安参与建桥修路、修建学校。随后，他又发起“点亮未来”计划，资助菲律宾贫困学生完成学业。黄拔来表示，目前这一计划已帮助400多名学生，其中有300多名已经大学毕业。此外，他也常参与救灾、济贫等社会公益项目。

黄拔来致力于促进菲律宾华侨华人社会的团结融合，让华人融入菲律宾主流社会。他认为，菲华工商总会本身就是由各个行业的商业领袖与专业人士融合而来的，抱团合作才能提高效率。他一方面领导总会协助在菲华侨华人的商业运作，另一方面则帮助菲律宾人在中国从事商业活动。

4月23日，黄拔来抵达北京参加第二届“一带一路”国际合作高峰论坛。他说，自己年轻时就曾来过北京，此番再来，对中国发展之快感到十分惊讶。现在，越来越多的菲律宾人向往到中国做生意。他表示，自己将带领菲华工商总会，更积极地推动华裔在菲律宾社会、菲律宾人在中国社会的团结与合作。 （来源：**中新经纬**）