

中医师陈震

让匈牙利人爱上中医药

本报记者 贾平凡

商界传奇

作为一名中医师，“DoctorChen”（“陈博士”）在匈牙利家喻户晓。从第一次乘坐“东方快车”到达布达佩斯至今，他的人生与匈牙利有整整30年的交集了。

“陈博士”名叫陈震。拥有欧洲唯一一家符合欧盟《药品生产质量管理规范》的天然药物制药厂、推动中医药在匈牙利成功立法、坚持在匈牙利开展中医义诊15年……作为中东欧中医药学会会长、匈牙利东方国药集团董事长，与其说他是一个商人，不如说他是怀仁心行仁术的中医师、中医药海外推广的先行者，促进中欧民心相通的牵线人。



提供了自由销售许可证，并在欧洲17个国家申请了90个专利。“陈博士药房”生产的中成药和保健品在匈牙利、斯洛伐克、罗马尼亚、希腊、塞浦路斯、芬兰等国的5000多家药房销售。

“通过这个项目，我每年为匈牙利当地民众提供30—50次义诊服务，为中医药海外推广尽自己的一份力。”据陈震介绍，该项目将持续至2020年，预计完成800万人次的健康检查报告，为科研和疾病谱研究提供第一手“大数据”统计资料，也为未来中医药在主流医学领域建立预防治疗体系提供数据支撑。

终于，中医药立法在匈牙利被提上议事日程。“立法前3个月内，我和媒体互动了126次，”陈震记得，在立法论证的关键时刻，他频繁和当地媒体互动，为民众答疑解惑，并广泛宣传中医药在世界的地位和影响。

2015年，匈牙利正式颁布中医药立法实施细则并生效实施，成为欧洲首个为中医药立法的国家。2016年，匈牙利政府为中医颁发欧盟行医许可证，结束了匈牙利中医须在西医监护下行医的历史。

“现在，在布达佩斯，很中医诊所都开在市中心最漂亮最干净的地方。”陈震自豪地说，匈牙利当地的民众有80%接受中医药治疗，这在别的欧洲国家是没有的。

匈牙利民众共计5000余人，免费赠送药膳、养生汤、养生茶2万多杯。

这样的义诊活动，陈震坚持做了15年。“文明如水，润物无声。”陈震备感欣慰地说，义诊让中医逐渐走进匈牙利民众心中，让他们信任中医喜欢中医文化，用中国智慧维护着自己的健康，架起来中匈民心相通的桥梁。

“中医的海外推广之路，要实现可持续发展，需要‘固本求元’和‘培土生金’，必须走进当地‘人民’中去，根植在当地社会的土壤中。”陈震表示，这需要几代人坚持不懈地努力。

2006年，陈震与甘肃省卫健委合作共建的匈牙利岐黄中医药中心在布达佩斯英雄广场奠基，为中医药的国际传播交流建立了一个高水准平台。中匈两国医科大学的博士可以在这里实习；“洋医生”可以在这里培训；国际友人可以在这里体验色香味俱全的中医药。

“‘一带一路’为中医药海外推广提供了更多机遇。”陈震建议，广大华侨华人要发挥大国侨民的桥梁作用，以科研、法律和自主知识产权为后盾，继承、挖掘、整理、提高中国传统医学精髓，出版当地语言的中医药大健康专著，在“一带一路”“支点”国家构建“民心相通”桥梁，培育和谐共融的民间大环境。

2019年，陈震格外忙碌。恰逢中匈建交70周年，第16届世界中医药大会暨“一带一路”中医药学术交流活动11月将在匈牙利举行。作为世界中医药大会主席团执委，陈震透露，目前各项筹备工作正在进行。

“中医药是中华民族的瑰宝，也是促进民心相通的重要桥梁，我们海外从业者一定会继续努力，让这份智慧惠及世界上更多人。”陈震说。

上图：图为陈震（前左）在“美丽中国·欢乐春节——2019年第三届中国春”文化节活动为匈牙利民众提供义诊服务。（图片由陈震提供）

背井离乡的创业者

1988年，黑龙江中医科学院中医专业在读硕士陈震和两位年过七旬的中医专家，在北京搭乘连接东西方最长的“东方快车”，到匈牙利考察中医合作项目。8天8夜后，他们到达布达佩斯。

经历了4个这样往返的“东方快车”旅途后，陈震选择把根扎在匈牙利，开启了在异国他乡的创业之路。

想家，是每一个背井离乡者的情结。“我是背着一块酱油干出来的，想家的时候，掐出一小块放水融化了食用。有一年春节，很想吃饺子，没有擀面杖，我把衣柜里的挂衣杆卸下来擀面皮。”陈震坦言，最初生活上的水土不服只是小事，真正“难”的是欧盟法律对中医和中医药近乎苛刻的限制和要求。

初到异国，陈震在布达佩斯一家诊所中匈合办的诊所工作。行医之余，他开始潜心研究中药。3年间，他将中国常用的155味中药与匈牙利的草药进行对比研究。

“我发现，匈牙利当地有70多种草药和中国草药相同。”研究结果让他看到中医药在当地发展的希望。

1993年，时机成熟，陈震创建匈牙利东方国药集团。2005年，匈牙利东方国药集团成为第一家华人在欧洲独资的、符合欧盟《药品生产质量管理规范》的天然药物制药厂。

“在当地创业，最难过的是法律关。那时，中医药还没有在匈牙利立法，我需要研究如何在当地法律许可的范围内行医。”陈震凭着一股“偏向虎山行”的倔劲儿，硬是把枯燥繁冗的法律条文一条条研读下来。“这么多年，我也不知道自己研究了多少遍当地的法律，我一直坚持跟进当地法律的更新状态。”

谙熟匈牙利当地法律让陈震获益匪浅。如今，陈震公司的300多个产品获得

中医推广的探路者

“荆棘丛生，他深耕药理拓荒海外市场；肩负重任，他俯首躬行弘扬中医文化。他守护民族医药这片热土，助力中医在海外焕发活力、续写新篇。在他身上，中医不老，历久弥新。”

2019年1月，陈震入选“2018全球华侨华人年度人物”。在颁奖典礼上，颁奖词如此评价他在海外推广中医文化的30年。

在匈牙利的最初几年，陈震看到，虽然民众对中医药的信任与日俱增，但中医药发展却面临当地法律和政策的重重约束。他明白，要想让中医药在当地扎根，必须得到政府层面的认可。

为此，陈震自觉扮演起在匈牙利推广中医的“拓荒者”角色。

精湛的医术是他推广中医最好的名片。经他治疗康复的患者不计其数，其中不乏政界高官，这也让中医渐渐进入匈牙利主流社会的视野。此外，他还邀请当地医生到中国访问，实地了解中医，消除误解和隔膜。

书籍是传播文化最好的载体之一。2002年11月，陈震出版匈文版《药膳与验方》一书。16年间，该书8次再版，成为当地社会了解中医药的必读书籍。2010年，陈震出版匈文版的《中药在中医临床上的应用》一书，很多匈牙利的中医师将此书规定为学习中医中药的标准教材。

陈震所做的不止这些。自2010年以来，每年3月至12月，陈震都坚持参与欧盟多国协作健康检查合作项目，并与74个医学专业组织专家一起，为匈牙利民众

民心相通的架桥人

2019年1月底，中国农历春节前夕。中医再次在匈牙利刷了一把热度。

在布达佩斯千禧公园，“美丽中国·欢乐春节——2019年第三届中国春”文化节活动在这里盛大举行，精彩纷呈的中国文化展演吸引了无数匈牙利当地和欧洲各地的游客。其中，中医义诊展位前人头攒动，等候就诊的民众排起了长长的队伍。

把脉、询问、给建议、赠药膳……陈震忙得不亦乐乎。虽然很辛苦，但他乐在其中。据统计，3天里，陈震和匈牙利岐黄中医药中心中东欧中医药学会20余名中医界同仁，接待前来咨询、接受义诊的

商机商讯

老挝宁德商会成立大会举办

为更好地团结、服务在老挝的宁德籍华侨华人，积极响应“一带一路”倡议，6月3日，老挝宁德商会在老挝琅勃拉邦成立并举行庆典，福建省宁德市寿宁籍侨领王阳宝出任会长。

参加成立大会的宁德市委常委、统战部部长林鸿表示，希望商会紧密联络乡亲、敦睦乡谊活动，引导广大乡亲积极融入当地社会，热心参与公众事务，传播中国声音，讲好宁德故事，助力“一带一路”建设，为推动宁德与老挝人民的友好交往和经贸合作作出积极贡献。

近年来，随着“一带一路”倡议的推进，中国和老挝的经贸往来日益频繁，两国人文交流日益密切。老挝已成为宁德籍华侨华人在东南亚人数较多的国家，在老挝宁德乡亲逾万人，从事行业包括香蕉种植、房地产开发、建筑、商场超市、酒店、餐饮等。

金华-巴黎贸易投资洽谈会举行

6月3日，中国金华与法国巴黎贸易投资洽谈会在巴黎举行，与会者共商中法地方经贸合作，并就中法企业发展和投资等相关议题展开讨论。

法国金华商会会长张磊主持洽谈会，据介绍，会议主旨是扩大金华与法国巴黎等地之间的贸易投资与合作。法国金华商会与各界共同努力，积极推动中法地方合作。

本次活动由金华市人民政府、浙江省贸促会共同主办，金华市商务局、金华市政府外事办公室、法国金华商会等单位共同承办。活动得到了中国驻法使馆、中国贸促会驻法国代表处和法国侨界的大力支持。（均据中新网）

德国侨商项目对接会在蓉召开

近日，为突出“向中心聚焦、为大局聚力”的工作定位，成都市委统战部充分利用海外华侨商协会的资源优势，邀请德国巴伐利亚华侨华人商业联合会、德国福建闽商会、德国纽伦堡华商会、中德科技创新联盟等4家德国侨商协会会长一行18人来蓉考察。

德国侨商考察团一行参观了成都科学城规划展示厅，实地观看天府新区建设情况。随后，考察团一行参加德国侨商考察团项目对接会。会上，成都市投促局相关负责人就成都市投资环境进行推介，德国侨商考察团就此次携带的10个项目进行了详细推介，天府新区、高新区、青白江区等相关负责人作项目意向交流。

此次对接会上，各方就德国智能数据创新实验室、德国创新性的汽车底盘及驱动技术项目、大数据机器人控制器项目、生物医学和医疗器械等项目建立初步合作意向，取得了良好的推介对接效果。



图为会议现场。 钟欣摄（据中国侨网）

商论语丝

华商看中国发展

海南自贸区（港）建设是华商参与中国发展的新机遇。海南的这一轮大发展，华商既是投资者，也是受益者；既是共建，也是共享。华侨华人应助力海南打造高水平开放型经济，加速形成全方位对外开放的新格局。

——世贸集团董事局主席 许荣茂

我20年前出国的时候国内还比较落后，巴西相对发达。但是现在反过来了，中国的市政建设以及公路、铁路、航空等基础设施建设的速度和水平都远远超越了巴西。改革开放40年，中国取得的经济发展和社会进步是当今世界的一个奇迹，给中国和中国人民带来了翻天覆地的变化。

——巴西培良实业集团董事长 郭京良

华商谈经营之道

愿景是决定企业路程的一个关键。当你投入创业行列时，必须清楚知道你所要达到的目标及清楚知道你选择的行业是属于夕阳行业或是朝阳行业。不管任何行业，都必须在天时地利人和相互配合的情况下，才能够走得更长远。

——英迪国际教育集团总裁 陈友信

中国企业在国际市场要想成功，首先，要有长远的战略规划和战略定位。其次，必须针对海外市场的具体情况，制定高度协调的整体营销计划，建立高效的营运平台和稳固的销售渠道。同时，要做好人力资源建设、高效专业的团队管理以及营运的本土化等资源整合工作。

——美国环球集团总裁 朱瑞凯

意大利华商王士晃：

十年沉浮 执著打造百货超市品牌

高晓铤

1996年，出生在浙江小县城的王士晃，赶上了出国潮，这一年的王士晃刚刚19岁。看着归国老乡们“光鲜”的生活，王士晃决定也出国“拼一把”，这也成为他人生中的一大转折。

服装起家 筚路蓝缕

“当时人们都说欧洲好，出国回来的人看上去都很‘光鲜’，那时候大家都往那边跑。”王士晃说。事实上，出国后的艰辛只有经历过的人才知道。

1996年，王士晃到了意大利。在当时的意大利，华人除了做餐饮生意，就是做服装加工厂生意，且以浙江、福建移民为主。刚到意大利的王士晃为了缩减开支，在一家华人开的服装加工厂做工，虽然每天起早贪黑、工作量很大，但也仅能达到“有饭吃、有地睡”的水平。

2000年年初，凭借在服装加工厂打工积累的经验，王士晃拿着积攒的十几万元人民币，决定开一家属于自己的服装加工店。“创业的过程非常艰辛。5—6个人的加工店，每天衬衫加工量有100—200件。”王士晃回忆道：“第一年是在赔钱的，因为我们与客户采用的是先加工后付费模式。有的客户还没给钱就找不到了，这让我们损失惨重。”

经营服装店的经历让王士晃重新思考了自身的商业和运营模式。2002年，王士晃决定转行，这次的他看上的是意大利街头的“卖散”生意。“卖散”类似于摆摊，这样的模式不仅可以省去高昂的房租和人力成本，现金流也变得宽裕起来。

“当时，每天早上6点钟就去集市，到下午2点集市散去收摊，然后去准备第二天的货物。”这样的生意，王士晃一做就是5年。由于中国的服装物美价廉，在国外很受欢迎，王士晃的创业逐渐走上轨道，日子逐渐好起来。

几经转型 日臻完善

2007年，不甘平庸的王士晃再次燃起了“要当老板”的梦想。受“卖散”业务的启发，这次他看上的是服装批发生意。

然而，刚刚燃起的创业热情很快又被泼了“冷水”。王士晃说，由于店面选址和客源问题，一年后的批发生意遭遇了重创，加上员工费、房租等成本，亏了上百万元。

经历了这次失败，王士晃总结说：“公司发展初期要提高风险转嫁能力，在建立信任的前提下，可以先赊账进货，如此一来可以保障良好的现金流。”

为此，王士晃选择再次转型，做起了百货超市。不过，有了之前的失败经历，对于这次创业，王士晃格外谨慎。在选址方面，经过走访，他发现威尼斯周边的一处商业区的客流量比较适合做超市；在选货、摆货、售货方面，为了保证流水线万无一失，王士晃亲力亲为，从选货、上货到售货全程参与；在经营策略方面，根据当地人的消费特点和审美风格，王士晃将时尚和生活必需品结合在一起，既满足了物美价廉的生活需求，又满足了当地人对生活品质的追求。

“时代不同，人们对时尚的理解和要求不同。10

年前，意大利的时尚审美与中国有很大不同，当时意大利喜欢的是简洁、大方、素雅，而中国的风格是艳丽、花俏。”王士晃说。2015年，王士晃的百货超市已经扩大到了十几家店，生意的迅速发展得益于他对品牌的定位和把握。他说，生活中人们对时尚的理解是不断变化的，商业竞争会越来越激烈，只有树立精准的品牌意识才能在市场立足。

电商发展 与时俱进

近几年，国内电商、物流的发展让身在国外的王士晃深有感触，随着物流企业纷纷入驻意大利，本土的实体产业也意识到了新的机遇和挑战。

“欧洲老龄化严重，这使得接触电商等新鲜事物的能力不如年轻人强。同时，由于物流资源的缺乏和高昂的成本，使得部分商品虽然在电商售卖但销量不佳。”王士晃说，“国内几大物流企业的人驻和线上支付平台的推广，将会在很大程度上改善顾客接受度和成本高的问题，市场潜力很大。”

结合意大利的商业环境，王士晃发现，除了门店定位要与时俱进外，意大利消费者的品牌意识也非常强烈。“只有树立了自己的品牌，才能减少对其他产品的依赖度，同时掌控产品定价的主动权。”王士晃说。

在意大利生意场上的十年沉浮让王士晃明白，做任何事情都不能忘记初心。他强调，做生意的过程也是不断学习的过程，只有专业的人才能做专业的事，这样才能避免因为不懂而发生方向性的错误。

（来源：中新经纬）