

俄罗斯华商虞安林

商机商讯

把在俄华商拧成一股绳

严瑜 陶紫东

商界传奇

初见虞安林，是在第九届世界华人社团联谊大会现场。他一身西装，神采奕奕，话语间夹杂着浓郁的浙江口音。曾经，他只身前往俄罗斯，开创一番事业。如今，他穿梭于各大商会之间，为在俄华商争取福利。数十年商海浮沉，虞安林遇到的波折不算少，而他为中俄两国牵线搭桥的心却愈发坚定。



安林在俄罗斯的生意版图越来越大。“以鞋为例，我先让国内工厂生产出半成品，再运到俄罗斯进行流水线组装。中国商品物美价廉，在当地销路很好。”那时，在俄罗斯的中国商人不多，浙商在小商品经营方面又有着天然优势，虞安林可谓如鱼得水。

渐渐的，赴俄发展的浙商越来越多。2005年，虞安林当选为浙江华侨华人联合会会长。每当谈及这一身份，虞安林的眼角眉梢总挂着藏不住的自豪。“如今，仅莫斯科就有1.7万名浙商。不管谁有困难，我都尽力解决。”

望，2011年，虞安林当选俄罗斯华侨华人联合会与俄罗斯中国和平统一促进会会长，下辖62个商会，会员总人数达5万余人。

“一根绳容易断，十根绳拧在一起就拉不断了。”这是虞安林常挂在嘴边的话。在他看来，身在异国，华商只有抱团合作、同心协力才能走得更远。

“现在，新成立的商会都很乐意加入我们总会。”虞安林笑言，经历过波折洗礼，俄罗斯华社愈发和谐稳定，在为侨胞谋福利的路上走得也愈发坚实。

中俄商业法律信息与服务，搭建促进中俄双方了解与服务的平台。据悉，自成立以来，中心已促成了数个基建项目达成合作。

“我希望我们的帮助能让中国企业到俄罗斯发展更加放心。”虞安林说。

如今，“一带一路”倡议给在俄华商带来的好处是实实在在的。虞安林介绍，自“一带一路”倡议提出以来，中俄之间的货物运输时间大幅缩短，成本也越来越低。“以前货物送往俄罗斯要走海运，耗时不少于50天。如今采用海铁联运的方式，最快只需13天。”

敲开俄罗斯市场大门

1998年，虞安林的人生出现了重要转机。

在此之前，他是浙江温州当地小有名气的企业家，服装贸易、汽车配件销售等生意做得风生水起，日子过得颇为滋润。一次偶然的机会，虞安林随政府代表团赴东欧考察，由此与俄罗斯这片土地结缘。

“那时，俄罗斯轻工不是很发达，小商品全靠进口，再加上人口众多，可以说商机无限。”那次考察之后，虞安林毅然决定，带着浙江的小商品敲开俄罗斯市场的大门。

怎料，就在1998年夏天，一场金融危机席卷俄罗斯，给初来乍到的虞安林浇了一盆冷水。“当时，卢布贬得一塌糊涂。”即便如此，虞安林发现，自己依旧没有赔本，这让他更加看好俄罗斯市场的前景，也更坚定了他在俄发展的决心。

此后，随着生意渐入佳境，虞安林逐渐放弃了国内公司的股份，将事业重心转移至莫斯科。从鞋帽行业起家，再到涉足水暖建材、卫生洁具等领域，虞

十根绳拧在一起就拉不断

在俄罗斯闯荡这么多年，虞安林曾遭遇几次危机，损失惨重，但他并未被打垮。他第一时间安抚受到影响的华商，帮助他们搬运、安置货物。在店面普遍紧张的情况下，店铺租金水涨船高，但还是供不应求。虞安林当即决定，将自己公司在另一个市场拥有的56个店面以原价转租给当地浙商，为侨胞解决了燃眉之急。

虞安林的付出都被侨胞们看在眼里。凭借在当地华侨华人圈中积累的威

当好中俄之间的牵线人

从白手起家的创业者，到和谐侨社的领路人，20年来，虞安林既是海外华商敢闯敢拼的代表，也是中俄关系越走越近的见证者。如今，年近花甲的他更乐于做“媒人”，为联通中俄贡献自己的力量。

在国外做生意，往往是机遇与挑战并存，搞清楚当地法律法规尤为重要。为帮助在俄侨胞抓住“一带一路”机遇，2015年7月，在虞安林的推动下，俄罗斯中国和平统一促进会设立了“一带一路”商务法律服务中心，旨在提供

“当地老百姓对华侨华人的态度也更加友好了。”在虞安林看来，民心相通离不开当地华社的努力。每逢中国传统节日，他都会邀请俄罗斯朋友一同参加侨社组织的各类活动，共同感受节日的欢乐氛围。此外，他还组织侨社成员与当地孤儿院合作，在“六一”儿童节给当地孩子送上祝福。

谈及未来，虞安林充满信心：“不论是经贸往来、文化交流还是民间交往，中俄关系在各方面都达到了历史最好水平。俄罗斯侨社会继续做好自己的本职工作，努力当好中俄之间的牵线人。”

上图：虞安林（左）和俄罗斯友人合影。（照片由受访者提供）

海外侨商热议“一带一路”倡议

近日，杭州市侨界庆祝新中国成立70周年暨积极参与“一带一路”建设研讨会在杭州举行。来自19个国家的36位侨领和部分侨商代表，围绕如何参与“一带一路”倡议、“以侨为桥”为海外讲好中国故事进行热烈讨论。

自“一带一路”倡议提出以来，6年来中国与“一带一路”沿线国家和地区货物贸易超过6万亿美元，与160个国家和国际组织签署了合作文件。海外华侨华人经济正从过去的小商贩手工业者向大企业集团化、国际化的经济规模转变。足迹遍及全球的华侨华人，肩负起传播中国声音的崭新使命。

在连续两年举办了中法跨境电商峰会的欧洲杭州联谊会会长陈翔看来，跨境电商是增强海外对中国了解的一大平台。“在两届峰会上我们侨界搭建桥梁，安排了多家法国行业内的头部企业与中国杭州跨境电商综试区进行面对面交流，让欧洲企业深入了解杭州的电商发展环境，见证中国电子商务的迅速发展。”

米兰华侨华人工商会换届

近日，米兰华侨华人工商会成立73周年庆祝大会暨第十一届理事会换届庆典活动在米兰举行。会议依据工商会章程和民主选举原则，选举周立新为工商会第十一届理事会会长。

米兰华侨华人工商会第十届理事会会长李秀桐首先向大会做工作总结。李秀桐表示，米兰华侨华人工商会于1946年成立，73年来，工商会始终秉持创会宗旨，在新中国与意大利友好发展历程中，承载了海外华侨华人的历史担当，印证了海外华侨华人的赤子之心与爱国情怀，见证了新中国的发展与强大。

新任会长周立新表示，在工商会未来的会务工作中，他将恪尽职守，积极团结一切社会力量，为构建有益于与和平发展的国际环境，营造华社和谐发展氛围贡献力量。

中国驻米兰总领馆汪惠娟副总领事表示，希望米兰华侨华人工商会在周立新会长带领下，继续发扬光荣传统，不忘初心，勇于担当，引导侨胞树立新时代大国侨民形象。（来源：中国新闻网）



图为米兰华侨华人工商会新任会长周立新（左）和老会长李秀桐交接会印。（赵建斌摄）

商论语丝

华商看中国发展

“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均极具竞争力。在“一带一路”建设中，华商企业开创了多种合作模式，不仅与沿线国家企业开展合作，也与有实力的中国国有企业合作共同提供材料、技术和资金。“一带一路”建设对华商企业而言机遇多多。

——上海市华商会副会长、中国沙钢集团欧洲有限公司董事总经理 段治白

世界华商500强中约有1/3的企业在东盟国家。东盟国家与中国共有19亿人口。东盟国家天然资源丰富，与中国的发展需求形成优势互补。东盟国家是“一带一路”倡议的重点沿线国家，加强与东盟国家的经贸往来已成为重中之重。在这个过程中，海外侨团能够有力地促进中外经贸合作。

——马来西亚中国—东盟商务协会总会会长、马来西亚发林集团董事会主席 林玉唐

华商谈经商之道

在海外发展事业，一是不要急功。进入新环境，都需要半年左右的缓冲期，不要急着拿大项目，需要先把市场环境摸清楚。二是不要排斥别人，多合作。尽可能与当地企业共同发展、合作共赢。不要动辄谋求垄断。

现在做生意都不是单打独斗，大家要整合。在劳务问题、法律法规、投资环境、风土人情、政府沟通、人脉资源等诸多方面，当地侨胞都可提供便利的咨询、协调等服务。在发挥桥梁作用的同时，他们也与中资企业开拓市场、实现共赢。

——巴拿马华商总会会长 黄伟文

企业国际化不只是单一的产品“走出去”，而是需要将产品背后的中国文化推向世界。中国企业家可以把泰国作为“走出去”的首站，通过泰国辐射东盟，走向全球。作为海外华侨，我们愿意积极搭建沟通平台，让多元化的中国产品原产地为世界所了解，让全球买家了解中国，爱上中国。

——泰中侨商联合会副会长 孙薇

捷克华商汪万明

搭好中捷交流合作桥梁

刘敏婕 刘雨涵



图为汪万明（左）作为湖南发展海外顾问团成员回湘考察。（资料图片）

1993年，30岁的汪万明从天津到捷克首都布拉格发展旅游业务，当时每年从捷克到中国旅游的只有几十人。如今，他创立的自有品牌成为捷克知名卫浴企业，将卫浴行业的“中国制造”带入捷克。

“大部分华侨在海外经商、工作，其实依托的还是国内。我们的家乡和生产基地都在国内，所以时刻关注国内发展。”担任捷克新丝绸之路商会会长、捷克华商联合会荣誉会长的汪万明，经商之外，越来越多地参与两国之间的民间交流，“希望能为两国的交流贡献一点力量”。

“不安分”的年轻人

作为中国改革开放初期最早被公派出国的人员之一，汪万明抵达的第一站是科威特。1984年，中国港湾工程公司在科威特承接了一个电站项目，21岁的汪万明因为有英语特长，被选中参与这个中国企业最早在外承包的项目之一。

当时天津年轻人流行上夜校，汪万明白天工作后，晚上在夜校学习英语，他没想到这个纯粹的兴趣课程，成为他涉外交流的开端。

汪万明先后在科威特、沙特、阿联酋工作了3年，管理过许多来自印度、巴基斯坦、孟加拉国等国家的工人。听惯了不同口音的英语，汪万明现在多了一项特长——一听说英语，就知道对方来自哪个国家或地区。

1987年回国后，汪万明进入中青旅天津分社。但是，年轻的汪万明渴望多看、多闯闯、多学习。1990年到1993年，汪万明在旅游业发达的地中海岛国塞浦路斯学习旅游管理。此后，他回到中青旅天津分社，申请担任刚成立的中青旅驻布拉格办事处负责人。

对此，汪万明坦言：“这项旅游业务开办得有点超前，因为那时旅游的人很少，每年就组织二三十个人从捷克到中国来，没有个人旅游，公派代表团也很少。”

闯荡海外市场

1995年，汪万明从旅行社辞职，开始在捷克创业。

当时，许多浙江籍和福建籍华侨在捷克做传统贸易，如服装百货、小五金等小商品，贸易量非常大。因为捷克以重工业为主，轻工业是短板，中国的服装鞋帽刚好符合当地市场的需求。

汪万明看到了商机，做起了牛仔服装贸易。创业初期，压力非常大，在对市场不够了解的情况下，一旦下了订单，货物能否全卖出去并不确定，

如果颜色和款式不受欢迎，很可能造成货物积压。

2004年，汪万明停止了进口服装贸易。随后，他花了6个月时间做市场调研，在朋友介绍下开始从事建材生意，并注册了自有品牌besteco，从广东佛山定制产品到捷克销售。第一年没有客户，亏损很大，这让投入全部身家的汪万明感受到巨大压力。

转机出现在企业连续参加了几年捷克建筑展后。因产品款式新颖，汪万明的企业渐渐吸引了一批本地客户，并获得了欧洲著名建材超市Bauhaus的青睐。

从最开始生产各种颜色的玻璃洗手盆，到全线50余个卫浴品种，汪万明企业的经营逐渐好转，不仅在2005年开始线上销售，还在捷克开了多家专卖店和加盟店。

促进中外交流

汪万明刚到捷克时，那里大约有2万名华侨。2004年后，在捷克的华侨数量逐渐减少。据官方统计，2015年长期居留捷克的华侨人数为5000余人。

在汪万明的印象中，以前在捷克的侨商，基本从事传统贸易、劳动密集型贸易等，附加值低。而自2015年起，投资酒店、收购公司、从事房地产和旅游业等行业的新侨商越来越多。

2014年和2015年，捷克总统泽曼两次访华。汪万明是当时捷克访华代表团成员之一。他发现捷克企业家想与中国合作的需求非常强烈，开始把捷克企业介绍到中国。近年来，汪万明每年都要组织三四个不同的考察团，到中国各省市进行访问交流，寻找合作机会。

2017年11月，汪万明接过湖南省政协湖南发展海外顾问的聘书。他一直在思考，如何促进湖南与捷克交流。

2个月后，他带领9人的捷克教育代表团来到长沙，前往湖南师范大学进行访问交流。4个月后，他再次带领11人的捷克高校代表团访湘，进一步推进落实高校交流合作，并与湘江新区在通用航空、智能汽车制造方面探讨合作。（来源：湖南政协新闻网）