



為拓市場學漢語 愛情事業雙報捷

中亞商人：我的未來在中國



梅赫(左四)表示,希望其在上海的公司能長久開下去。

越來越多的中國企業走向「一帶一路」沿線尋找更廣闊市場的同時,「一帶一路」沿線國家的企業也將目光瞄向了極具消費潛力的中國市場。在早前舉行的第26屆中國楊凌農高會上,來自俄羅斯、哈薩克斯坦、烏茲別克斯坦、斯里蘭卡、柬埔寨等「帶一路」國家的眾多企業參展,紛紛表示希望將更多的自己國家產品賣到中國。在上海開辦公司的烏茲別克斯坦商人梅赫在中國找到了愛情,也將公司開在中國。他說:「中國市場很好很大,相信我的未來也一定在中國。」

圖/文:香港文匯報記者 張仕珍 陝西報道



烏茲別克斯坦的特色農產品吸引了眾多參觀者。



杭州安集延貿易有限公司銷售的烏茲別克斯坦綠豆個大飽滿。受訪者供圖



圖為杭州安集延貿易有限公司在烏茲別克斯坦的綠豆種植基地。受訪者供圖

梅赫和李發爾在中國做生意的體會

- 要懂漢語,會漢語容易做生意
- 電子商務發達,對生意有很大幫助
- 中國市場大,而且貨物容易轉口到第三國
- 稅收、會計等領域的相關規定較複雜,需要時要找專人協助
- 要了解當地行情,選好做生意的地方

「因為『一帶一路』,所以我來了。」2016年以前,梅赫在烏茲別克斯坦擁有自己的公司,主要面向俄羅斯、哈薩克斯坦等地經營乾果和豆類的出口。但由於俄語區市場同類經營企業較多,競爭激烈,梅赫深感生意難做。隨著「一帶一路」倡議的提出,中國巨大的市場前景讓梅赫眼前一亮。

月賣25噸乾果 年入500萬

為了打開中國市場,2016年,梅赫隻身一人到廣州暨南大學進行為期一年的漢語學習。一年後,他在上海開辦了上海樂灣特國際貿易有限公司。

梅赫的公司經營品類眾多,花生、綠豆、葡萄乾、杏乾、芸豆、鷹豆等都有。而中國巨大的消費市場亦讓他嘗到了甜頭,「在中國,一個月就能賣出一集裝箱的貨,大約有25.5噸,一年差不多能賣300多噸。」

但梅赫並不滿足於這一銷售成果。「我的公司還很小,別的大公司一天就能賣25噸、50噸甚至100噸。中國的消費市場真的是太大,人們也有很多吃貨。」他笑着說,「未來我也要一天賣25噸。」

在公司銷售的產品中,葡萄乾和杏乾最受中國消費者歡迎。儘管他上海的公司成立時間不長,但去年公司的銷售額已經達到500萬元(人民幣,下同)。梅赫相信明年銷售額就可能達到1,000萬元。

梅赫又提到,此前在烏茲別克斯坦,因國家人口少、消費力低,市場很小,想要賣這麼多貨簡直是癡心妄想。不過如今,以中國為跳板,他可以將烏茲別克斯坦的產品進口到中國,再出口到更多國家,拓展更廣的市場。

「在中國如果有客戶需要合作出口貨物到俄羅斯,因為很多人不會俄語,那麼我就可以幫忙做出口俄羅斯的生意;如果有人需要出口貨物到

美國,我也可以發揮自己的英語優勢,幫忙做出口美國的生意。而就我自己公司的生意來說,以前從烏茲別克斯坦很難出口到美國,但現在通過將貨物運到中國,再從中國出口到美國就很方便。」

廈門店開遍每個中國城市

同樣來自烏茲別克斯坦的李發爾與梅赫有着相似的經歷,卻又各不相同。因為從小喜歡中華文化,2014年,年僅19歲的李發爾從烏茲別克斯坦安集延來到天津學習漢語,之後又到浙江科技大學學習商務管理。短短幾年的經歷,讓李發爾在愛上中國的同時,亦看到了濃濃的商機。

今年5月,在李發爾的推動下,杭州安集延貿易有限公司正式成立。「我們總公司在烏茲別克斯坦,在中國目前主要經營綠豆和櫻桃貿易。」李發爾說,烏茲別克斯坦的綠豆天然優質,且價格實惠,在中國銷售前景很好。據介紹,他們公司一年的綠豆產量約5,000噸,每斤4元左右,相較於內地綠豆每斤5至8元的價格,優勢明顯。

談及在中國的市場開拓,李發爾稱,目前公司已有幾家中國夥伴,但仍需尋找更多合作商。「安集延古代就是絲綢之路上著名的貿易集散地。『一帶一路』提出後更是給我們帶來了很多方便,尤其是在運輸方面。」如今公司從烏茲別克斯坦進口綠豆到中國,從新疆阿拉山口入境後便可根據客戶需要發往中國各地,非常方便。

「現在我們的綠豆主要銷往北京、杭州、深圳、成都、西安、烏魯木齊等地。未來,可能我們5,000噸的綠豆都不夠供應中國市場了。」對於未來,李發爾信心滿滿。「現在我們主要是做批發,未來我希望將我們的公司變成一個很大的公司,在中國的每個城市都有實體店,亦希望更多的烏茲別克斯坦綠色食品進入中國。」

融入中國由語言開始

活學活用 儘管到中國已有5年時間,但李發爾至今依然清楚地記得自己第一次到中國時的情形。「那天飛機落地時已經天黑了,19歲的我站在天津街頭,什麼都不懂,心裡真是害怕。我用英語問路,但是大部分中國人都聽不懂,也不會說。而我又不會說漢語,當時真的是很難。」李發爾說,後來在一個熱心人的幫助下,他才找到了去天津科技大學的路。

5年後的今天,李發爾的漢語已經非常流利。在楊凌農高會烏茲別克斯坦的展位上,每當有客商詢問、有媒體採訪時,他都被推到前線充當翻譯。談及在中國發展的經驗,他靦腆一笑,「首先一定是學好漢語,語言太重要了。」對此,梅赫也深有同感。「我剛到中國時都不敢說話,學了一年漢語後,才覺得真正融入了這個國家。學好漢語很重要。」梅赫說,在其他國家,英語普及度比較高,溝通起來比較方便;但是在中國,不會漢語真是寸步難行。「如果不會中文,談生意找合作夥伴都會很困難。這也是為什麼我不是一來中國就開公司的原因,我得先學習中文,然後再開始做公司。」

法律稅收會計是難點

如果說語言方面的問題伴隨着學習交往已經迎刃而解,那麼中國稅收及會計等領域的相關規定,則讓李發爾有些摸不着方向。他坦言,在開辦公司的過程中,稅收和會計是最令他頭疼的問題。「我也試着自己弄懂這些會計的內容,還有稅收的規定,但真的太難了。」他

說自己對中國內地的法律、稅收、財務等相關內容仍然不夠熟悉,因此不得不聘請當地的專業人員在公司做會計。

如今,杭州安集延貿易有限公司既有烏茲別克斯坦人,也有中國人;有做市場營銷的,也有運輸訂貨的,還有專業的會計。李發爾說,大家相處都很融洽,未來隨着中國



李發爾(右二)曾到天津和浙江科技大學學習,讓李發爾在愛上中國的同時,亦看到了濃濃的商機。

市場的進一步打開,他亦會介紹更多自己國家的人到中國發展。

隨機應變

在中國生活了三年時間,梅赫在訪問中以「我太開心了」來形容在中國的生活。三年時間裡,他在廣州收穫了愛情,在上海成就了事業,亦享受着中國快速發展帶來的便捷。「現在我買東西都不去市場,全部從網上買,非常方便。」梅赫說,他現在正計劃開一家淘寶店或者微店,希望能開啟另一個更廣的市場。

「最初我以為廣州會有很大的市場,但去了之後發現廣州在服裝等方面更具優勢。而我主要是經營乾果和豆類產品,進出口量比較大,因此最終選擇了在區位和

氣候都更適合的上海開公司。」梅赫說,在中國的三年裡,他見證了中國的快速發展,與中國一起成長,在上海的公司也希望能長久開下去。

從今年9月開始,梅赫開始嘗試着做微店,但由於平時都是批發賣貨,在商品包裝方面仍有欠缺,迄今仍未正式推出市場。「現在我正在招聘工作人員,我們需要把商品做一些小包裝,方便顧客買。如果微店做得很好,我就可以在淘寶開店,賣更多產品。」

梅赫說,如今在中國做生意真是一件很簡單的事,尤其是做電子商務,因為什麼工具都有。「網上賣東西,快遞很

重要。中國不僅有快遞,而且工作非常好;人們買東西支付工具也很好,微信、支付寶、銀行卡都可以支付。」

相信生意可越做越大

在中國這樣一個大市場的地方工作生活,梅赫感到非常開心。「雖然我不知道中國的很多城市,但是如果我開店、做淘寶,我的貨可以賣給很多城市的人。當越來越多的人知道我們烏茲別克斯坦的東西後,他們也可以告訴更多的人聯繫我做生意,相信我的生意一定可以越做越大。」

「以前我的貨物主要賣給俄羅斯、哈



梅赫在第26屆中國楊凌農高會上展出的公司產品,包括花生、綠豆、葡萄乾、杏乾、芸豆、鷹豆等。

薩克斯坦、歐洲等地,但是,大家都會俄語,很多人競爭,因此生意難做。」梅赫說,到中國後就不一樣了,「烏茲別克斯坦目前會說漢語的人並不多,語言優勢就成了我做生意的競爭優勢。」



「帶路」受益者成為「帶路」推動者



跨越萬水千山,連接東西南北,伴隨着轟鳴的汽笛聲,一輛越中歐班列滿載貨物馳騁在「新絲綢之路」上,將中國與世界相連。古絲綢之路上商旅不絕於途的盛景似又再次出現在人們眼前。

在記者的採訪中,受訪者說得最多的一句話就是「我們是『一帶一路』的受益者」。老字號西安愛菊因為「一帶一路」走出了國門,將中亞地區的優質糧油帶回中國與國民共享;跨境電商元朝輝因為「一帶一路」,不僅收穫了跨國愛情,還成就了一番事業;來自烏茲別克斯坦的李發爾和梅赫,因為「一帶一路」走進了中國,將該國的優質產品推向了更廣的市場……

而這些受益者,同時亦成為了「一帶一路」的實踐者和推動者。他們一步一個腳印,在推動國際貿易往來方面加速奔跑;經營的貨物品類不斷增多;貿易額逐年提升;市場輻射區域越來越廣……不僅如此,他們還用行動進一步詮釋着「民心相通」的魅力,並告訴世人,是「民心相通」讓「一帶一路」最終行穩致遠。

對於未來,他們信心滿滿,卻也絲毫不敢懈怠,因為還有更廣的市場等着他們去開拓。

記者 張仕珍