



从一叶红船到神舟飞船,从雪山草地到星辰大海,中国不断追赶、不断前行,创造出了一个又一个的“发展奇迹”。这样的“发展奇迹”,给大家带了实实在在的红利,不少“生意人”感受最为直接。

记者连线了在海外经商的华侨,以及来中国做生意的外籍人士,听听他们心中的“中国速度”是怎样的。

# 看见中国信心

誓言的力量

伟业见证

## 来往宁波与中东欧的海外华侨很自豪 “我的身后是日益强大的祖国”

2000年,刘合龙误打误撞去了巴尔干半岛的波黑,一晃已经20多年了。这20年,是中国经济飞速发展、综合国力不断增强和国际形象得到提升的20年,也让生活在海外的华侨华人感到无比自豪。

### 货物运到中东欧,手续越来越方便

2000年的波黑,是个刚打完内战的国家,莫斯塔尔老城区的房屋外墙上随处可见大大小小的弹孔,坦克开上路也是常事。

刘合龙确实有些怕,可商机让他横生无畏。刚打完仗,物质缺得紧,什么都缺。当时他的小姨在匈牙利搞了一批棉服,20美元拿到手,转眼50美元出手,他就纳闷,这东西这么赚钱吗,回中国自己发货是不是能赚更多?

第二年春天,刘合龙回到东北老家,经人介绍找到了辽宁西柳服装批发市场,这是当时中国最大的服装市场之一。考虑到实用性,他发了足足两货柜的牛仔外套和裙子去往波黑。

那时候,还没有海铁联运。他的两个货柜从大连港发出,经海运抵达克罗地亚的里耶卡港,再用货车拉到波黑,一来一往,快的话30天到35天,慢的话40天不止。

但生意总归是做起来了。按照刘合龙的思路,从国内进货,把质量、价格控制住,就算是有利润的,而这也是当时大部分华侨在做的事情。2006年,刘合龙又开始转行,把国内的灯具、洁具卖到波黑,一直到现在。

“我在波黑了解当地人喜欢什么样子的灯,接着带了一些样品去广东中山,让工人照着样品做。”也就是从那时候开始,他的货物选择从宁波港出口,他也时常奔走在宁波、波黑两地。

近20年是中国发展最迅速的时期,他感受最深的其实是物流上的变化。中欧班列和海铁联运能直接将时间缩短到15天到18天,比完全靠海运节省了将近一半的时间。对于像刘合龙这样极度依赖物流的商人来说,采用中欧班列和海铁联运的方式,虽然提高了一定程度的物流费用,但他们要争的是时间。

“各项流程的审批手续也大大简化。原先,订舱、装柜拖车、报关通关等所有流程都靠人工来做,没个一两天办不下来,尤其是发往中东欧的货物,还需要有特别的标识。这几年,整个流程用电脑就能完成操作,前后用不了两个小时,特别方便。”



刘合龙将波黑的红酒带到宁波 受访者供图



华侨刘合龙 受访者供图

### 一句“常回家看看”让他特别感动

去年的中秋节,刘合龙是在波黑过的。因为疫情,他们一家人已经10个月没回国了。如果说那段时间里,有什么让他特别感动的事,刘合龙几乎是下意识地说,是一封宁波侨联发来的中秋贺电。

刘合龙更愿意将这封贺电称作“家书”。里面有一句:“常回家看看”,他觉得,这是长辈写给离家游子的口吻,让他特别感动。

而对于“常回家看看”,他也做到了。并且这几年回来得越来越勤快。

波黑当地有座桥叫莫斯塔尔老桥,桥两岸有不少商铺,当地人会拿出手工打制的碗碟、茶壶银具、饰品沿街摆摊售卖。铜器制品在波黑是标志性的手工艺品,刘合龙给自家买了一套茶壶茶盏,也寻思着,这些东西能不能卖到祖国去。

他说的好东西还包括了红酒、矿泉水、茶叶这样的农副产品,以及大理石、木材这样的材料。每年的中东欧博览会期间,是刘合龙最忙的时候,也是这些好东西大量抵达宁波的时候,布置展位、对接客商、开拓客源,生意越做越大。他打心底里觉得,中东欧博览会是个好平台,宁波是块福地。

他在宁波国际会展中心还有一个波黑商品的常年馆。刘合龙说:“一年中,我们的进口额要是能达到10万美元以上,我们在会展中心可以免去100平方米的租金。光是木材一项,我一年可以往国内发几百个货柜,进口额对我们来说完全不是问题。”

而这些年,随着祖国的综合国力不断增强,他身为中国人的民族自信心也越来越强。

不久前,他定制了一批声控灯卖到了波黑,全英文的,只要说暗一点,灯光就会自动调暗,还能根据人声的提示,变化灯光的颜色。这样的灯具在中国已经比较普遍了,可到了波黑成了“不可思议”,客商把灯具小心翼翼地托在手上,研究了半天也没明白是怎么制造的,“amazing”“OMG”脱口而出。回忆起他们大为震惊的模样,刘合龙一脸的自豪。

如今,中东欧国家不少高科技、新鲜的东西,其实很多都是中国华侨带过去的。这话,刘合龙说得笃定,底气是背后那个强大的祖国。 记者 王心怡