

商界传奇

陈乃科：从「东欧袜王」到「侨务工作者」

本报记者 严瑜(文) 图

谈起商业，一副银边半框眼镜下的目光总是炯炯有神；聊起故乡，一口地道的浙江口音毫不掩饰浓厚的乡情。与许多从青田这座侨乡走出的华商一样，陈乃科的血液里天然就带着一种勇闯海外又心系故土的基因。

早年，他曾凭一己之力，率先将中国制造的袜子销往欧洲各国，成为东欧最早以品牌闯市场的中国人之一，被业内称为“东欧袜王”；如今，身为国和控股集团有限公司董事长、中国侨商投资企业协会会员、浙江省侨商会常务副会长，他不仅是回国投资兴业的先行者，而且始终致力于发挥自己的独特作用，吸引更多华侨华人像他一样回乡参与建设。



图为陈乃科

在陈乃科的人生规划中，出国是一条必走的路。

陈乃科的家乡在浙江青田，这座拥有几十万华侨华人的著名侨乡，几乎每家人都有成员在海外拼闯。“我身边的很多人，读小学时就知道自己今后要到国外去。”陈乃科同样如此。

上世纪90年代初，大学毕业的陈乃科追随家人的脚步前往捷克，第一站是布拉格。与不少同龄人不同，这个第一次迈出家门的人，在兴奋之余，已对即将面临的辛苦和挑战做好了心理准备。

“之前听哥哥姐姐说过，刚去国外会很苦，这我知道。”不过，在从小上山砍柴的陈乃科看来，苦并不可怕，更何况到一座那么美丽的城市工作，“苦又算什么？”

陈乃科在出国之前所做的准备，还有提前谋划如何在异乡立足。去捷克时，他随身带着一只大皮箱，里面除了几件换洗的衣物，其余的都是从浙江义乌批发的各类小商品。他的生意就从这只大皮箱开始。

那时，刚刚经历东欧剧变的捷克和中国建立贸易往来还没多久。在这片崭新的商业沃土上，中国面孔寥寥无几，价廉物美的中国商品颇受当地欢迎。陈乃科率先锁定一些热门旅游景点外的商铺，向他们推销从中国带来的小商品，过程还挺顺利。

渐渐地，随着来到捷克从事贸易的中国商人越来越

很长一段时间里，提到陈乃科，业内总会在他的名字前冠以“东欧袜王”。这个颇为霸气的称呼并不夸张，中国制造的袜子出口东欧市场，陈乃科是最早的“拓荒者”。生意最火红的那几年，他每年在捷克、斯洛伐克、匈牙利等国家卖出的袜子达几亿双之多。

陈乃科之所以关注小小袜子中蕴藏的商机，是源自一次偶然。陈乃科有了自己的门店后，他发现当地顾客经常会来询问是否卖袜子。

顾客的无意一问，让陈乃科意外发现一个巨大的市场空白。原来，当时中国出口欧洲市场的服装大多来自北京、上海，种类则以棉服、毛衣等大件为主，没人从事单件利润只有几美分的袜子出口生意。身处销售一线的陈乃科意识到，这个被人忽略的市场需求其实非常可观，而他的家乡正好离“袜子之都”诸暨不远。

灵敏的商业触角为陈乃科敲开了机遇的大门。当然，成功需要机会，更需付出。一个空白的市场同时意味着一切需要自己摸索。

“那时中国还没开始做袜子出口，国内国外的袜子有很多不同，比如，国内男士的袜子，42、43码已经很大了，但国外的最大码往往得47、48码。”面对这样

最近几年，陈乃科将自己的事业重心移回中国。他的理由很简单：现在全球的优势在中国，最大的市场也在中国。“别人都到中国来了，我们自己还能不回来？”

其实，在陈乃科心中，就和当年出国打拼一样，回国发展也是一个必然的选择。“我一开始就想回来的，因为我更喜欢中国。”几年前，当国内政府部门邀请海外华侨华人回国熟悉新的政策环境、项目机会时，陈乃科回归故土的心情更为迫切。

在国内辗转一圈，根脉情深的陈乃科最终选择落在美丽的杭州和家乡青田所在的浙江丽水。丽水“九山半水半分田”的地理环境，在陈乃科看来，正是发展旅游最好的自然禀赋。结合之前投资地产积累的经验，这两年陈乃科将目光聚焦旅游地产，目前正在当地政府的鼓励支持下，规划一个名为“欧洲旅游体验小镇”的项目，以带动海外侨商回家乡丽水投资创业。

在一片占地400多亩的土地上，陈乃科引进了来自欧洲的建筑风格、功能布局和商业业态，希望在这里打造一座充满欧洲风情的旅游度假小镇。

陈乃科想给家乡带来的不仅仅是中西合璧的旅游开发理念，他更大的计划是将这座小镇打造成为吸引海外

辛苦也是一种乐趣

多，熟悉当地市场的陈乃科决定与他们合作，开始了晚上批发、白天摆摊的生活。

在许多人看来，这样“白加黑”的打拼充满艰辛。但天性乐观的陈乃科却不这么认为。“辛苦也是一种乐趣。当你发现生意不好，收入不高时，会感觉很辛苦。但在这种情况下，如果你想想方设法去思考、去解决，就像下棋一样，这就是一种乐趣。”

在异乡闯荡的岁月中，陈乃科实实在在感受到了肯动脑、肯吃苦带给自己的快乐和成功。摆摊初期，他只是在一家超市的门外拥有一个摊位，一到冬天就格外寒冷。

怎么办？敏锐的他发现，在附近一个人流量很大的电车停靠点，另一家超市的店铺租给了一个卖报纸的商贩，但始终门庭冷落。陈乃科一眼看中了商机。于是，他和这个商贩商议，由他承担全部的房租，请商贩将靠窗台的一半面积让给他卖货。一拍即合，很快他和这个商贩便实现了预期的双赢。甚至最后，商贩将整个店铺都让给了他。

“我还特意将店铺的门面装饰得像一个批发的门市部，突出商品实惠的价格，这样能够吸引更多的顾客，收入没几天就涨了十几倍。”回忆起当初在自己这“第一个店铺”上花费的心思，陈乃科至今仍津津乐道。

袜子敲开欧洲市场

一个没有经验可循的领域，要拿下这块蛋糕，陈乃科只有一个解决办法——自己制定一套

袜子出口的工艺规格。之后的一段时间里，在捷克的各大商场里总能看到陈乃科的身影。

“那时，几乎所有的商场我都进去逛。”陈乃科笑道，进了商场，他什么都不看，就直奔袜子柜台。各种种类，各种款式，各种尺码，只要和袜子有关，他全都买下来，带回家仔细研究，并且以此为依据确定袜子制作的款式、标准和包装。“甚至，其中的成分规格怎么定，一箱里面各种颜色、各个尺码的袜子有几双，都需要研究，都要动脑，非常细致。”

在最初的市场调研阶段，陈乃科几乎一个人包下了所有这些繁琐而重要的工作，而他的袜子出口生意也在这些扎实的调研中逐渐成形，越做越大。

陈乃科将自己所创的袜子品牌取名为“NAKE”，与他的名字相似，又与美国的运动品牌“耐克”发音相近。他还记得，小时候，身边谁能穿上一双耐克牌的运动鞋是一件非常风光的事情，而那时的他不会想到，若干年后，他的袜子品牌会在千里之外的欧洲市场热销，甚至比“耐克”品牌更早进入一些东欧国家。

事业重心移回中国

华侨华人回国投资创业的平台。为此，他不仅找来许多侨商朋友共同参与开发项目，还将其中的一些店铺出售、出租给侨商用以经营。

“我希望凭借自身‘侨’的优势，为当地吸引更多的华侨群体回来投资。只要他们回来了，逐步投资其他项目，就会带动他们的亲戚朋友一起回来。这对当地来说不仅是一个持续的税源，更是招商引资的重要成果。”聊起小镇未来可能积聚越来越多来自海外的人气，陈乃科兴致勃勃。

在自身取得事业成功的当下，陈乃科更为关心的是如何发挥自己的作用，做好国内和海外华侨华人的桥梁。

“我现在相当于一个侨务工作者，我的工作就是在提供服务的同时带动创业。”陈乃科说着，掏出自己的手机，在他的微信通讯录中，有3000多个好友是海外侨领，并且一直保持着密切的联系。“他们来浙江时，许多都喜欢找我聊聊，我也很乐意向他们介绍国内的发展优势，带动他们一起来做新的投资、新的发展。”陈乃科爽朗地笑道。

陈乃科说，自己是一个很重情的人，对于故土，他爱得深沉。“只要家乡需要我们，无论是公益慈善，还是参与建设，只要我们力所能及的，都义无反顾。”

华商看中国发展

中国是世界上第二大经济体，已经成为发展中国家的楷模。现在在很多发展中国家看到中国这几十年来翻天覆地的变化，这种发展十分激动人心。“一带一路”倡议实现“五通”，能够为企业发展节省很多时间、金钱，对我们企业、员工而言，都是很好的发展机遇。

——完美(中国)有限公司董事长古润金

中国国际地位提升，强大不可欺，华侨华人才能真正在海外站住脚，抬起头，不再被人歧视。外界压力越大，中华民族就越有防抗力和团结力。

——泰国正大国际集团董事长谢国民

在制造业方面，中国企业早已非常强了，除非有特殊的产品或发明，不然要在中国竞争会非常辛苦。坦白说，我的钢铁如果进入中国，三、四名都排不进去。

——马来西亚金狮集团主席及执行长钟延森

华商谈经商之道

无论困境还是顺境，都要勇敢坚强，拥有不屈不挠的奋斗精神。我认为做人和做企业一样，要有自强不息的精神，追求品质。我坚信做人要有爱心，要懂得感恩，做企业也是一样。作为一个社会公民和企业公民，我尽了作为一个社会人和企业决策者的责任，丝毫不敢松懈。

——马来西亚金务大集团执行董事黄奇仁

困难和挑战是上天的礼物，是让你更强大、更完善的阶梯。企业家要把困难和挑战当成自己更强大的练习，要通过解决困难和挑战，让自己像打游戏一样，每要升一级，就会遇到一个新难关，但只要打过这个关，事业和个人的层次也就晋一级。每一次难关，其实都是在暴露企业发展中存在的不足，想继续做大，一定要去解决这个问题，把这个问题解决，就能继续做大。

——新加坡长城集团主席郭观华

中国侨商会 温馨大家庭

鹿琦



图为6月11日，中国侨商投资企业协会第四届会员大会在北京召开，国务院侨办主任袁媛(后排右五)等与会领导为“侨商科技投资创新基金”揭牌。中新社记者 韩丹摄

的企业家在那里畅所欲言，特别是关于祖国的‘一带一路’倡议，让我们学到了很多。”

为了引导会员进一步参与到“一带一路”建设中，2016年，中国侨商会邀请会员对马关丹产业园区、柬埔寨西哈努克港经济特区、万象赛色塔产业园等三个中国海外工业园区进行考察。今年5月，协会还推荐7位会员参加了“一带一路”国际合作高峰论坛。

作为国家“千人计划”首批专家，哈药慈航制药有限公司董事长段燕文感慨于中国侨商会为科技型“新侨商”提供的广阔平台。“以前的‘老侨商’大多从事传统产业，现在的‘新侨商’则是战略性新兴产业的领军者。中国侨商会帮助海外专业人士将国外最前沿的科研成果、规则，同中国的本土情况相结合，在实现产业落地的同时也满足了国内经济转型的迫切需求。”

2015年底，中国侨商会吸纳华侨华人中的高端技术人才成立了科技创新委员会，向广大华侨华人发出“万侨创新”倡议书，此后接连举办了第二届“侨商创新发展论坛”。在段燕文看来，中国侨商会带给会员的不光是荣誉，更多的是未来的使命和责任。“海外专业人士希望为国家的战略性新兴产业做出贡献，学以致用，产业报国。我们从美国回来就是为了圆原创性新药的中国梦！”

一花独放不是春，百花齐放春满园。世界华商中心即将落成，中国侨商会将拥有自己的永久家。广大侨商也将在协会用心、用情、用力的工作下共同成长，同进步，齐发展，在中国侨商会这个大家庭中共享美好未来。

商机商讯

第十五届东盟华商会在云南举行

日前，第十五届东盟华商会在云南省昆明市拉开帷幕，来自42个国家和地区的600余名华商、侨领齐聚于此，探索如何融入“一带一路”建设，促进创新发展。

本届华商会由中国国务院侨务办公室、中华全国归国华侨联合会和云南省人民政府联合主办，以“融入

‘一带一路’，促进创新发展”为主题。国侨办党组书记、副主任许又声对东盟华商会多年来取得的成绩给予肯定。

东盟华商会于2003年创办，规模逐渐扩大，内容不断丰富，影响日益广泛。

(来源：中国侨网)



图为第十五届东盟华商会会议现场。来源：云南网

日中华总商会考察安徽“侨梦苑”

近日，日本中华总商会访问团一行参观考察了安徽(合肥)“侨梦苑”，与“侨梦苑”有关负责人进行座谈。

合肥“侨梦苑”有关负责人向访问团一行介绍了安徽(合肥)“侨梦苑”的建设发展情况及投资环境。日

本中华总商会会长严浩表示，安徽有着特殊的区位优势，省会合肥科教资源雄厚、人才集聚，在经贸领域商会与安徽有很大的交流合作空间，愿意引导和带领商会会员赴皖创业、落户合肥“侨梦苑”。

(来源：中国侨网)

商论语丝