



宁波华欧国际供应链管理有限公司总经理方瑜。
(受访者供图)

斯洛伐克总理访华团里的“宁波面孔” 方瑜：与斯同行，共拓中国大市场

核心观点

- 人生是一连串的“偶然”，但是细看起来，也有“必然”贯穿其中
- 这家斯洛伐克企业把唯一的代表名额给了我，希望借助我的这次参访，把他们公司的文化和经营理念带给中国的消费者，从而进一步扩大影响，提高品牌知名度，拥抱中国大市场
- 虽然我当年离开斯洛伐克，来到了宁波，但是我的事业方向还是和与中东欧息息相关，还是和斯洛伐克紧密联系在一起
- 搭上宁波“特快”，直通万里中东欧
- 种子“入土”只需要一瞬，“开花结果”却需要漫长的浇灌，幸好这些年，我们扎根宁波，从未停止浇灌

据新华社报道，11月1日，国家主席习近平在北京会见来华进行正式访问的斯洛伐克总理菲佐。会见后，中国与斯洛伐克发布联合声明：双方一致决定建立战略伙伴关系。

同日，菲佐在中国—斯洛伐克经贸论坛上表示，此行他带来了史上最大规模的斯洛伐克企业代表团，斯洛伐克是进入欧洲的门户，双方未来合作潜力巨大。

鲜有人知的是，在这“史上最大规模的斯洛伐克企业代表团”里，还有一名来自宁波的中东欧商品进口商——宁波华欧国际供应链管理有限公司总经理方瑜。

2015年，由于看到宁波与中东欧经贸合作的巨大前景，方瑜辞去斯洛伐克孔子学院的教职，来到宁波创业，“转型”成为一名中东欧商品进口商，并入驻中东欧商品的中国“大本营”——宁波中东欧国家特色商品常年馆。其代理的斯洛伐克马帝莎葡萄酒，连续多年入选宁波“中东欧十大最喜爱消费品”选品。

抢在方瑜赴京前，我们来到设在宁波国际会展中心的宁波中东欧国家特色商品常年馆，对她进行了独家专访。

记者 单玉紫枫 王嘉彬



斯洛伐克马帝莎葡萄酒。
(受访者供图)

A 一连串的“恰巧”，催生不一般的“代表”

记者：先来问个大伙儿最关心的问题，斯洛伐克总理的访华代表团中，为什么会有一张“宁波面孔”？

方瑜：斯洛伐克地处中东欧，是最早承认新中国的国家之一。今年是中斯建交75周年，两国关系呈现蓬勃发展的势头，各领域交流合作富有成果。

这次菲佐总理来华进行正式访问，斯洛伐克从政府到企业都非常重

视。随行的不仅有斯洛伐克内阁的部长们，还有一大批希望扩大对华出口或吸引中国投资的斯洛伐克企业。其中就包括我的合作方，斯洛伐克第二大酒庄——马帝莎酒庄。

马帝莎酒庄非常希望跟中国建立更加深厚的经贸关系，所以一收到菲佐总理筹备访华的消息，就向政府提出了申请，希望加入代表团。9月中旬，申请获批后，酒庄相关负责人立马与我联系。

不过，这看起来“顺理成章”的过程背后，其实有着一连串的“恰巧”：

首先，马帝莎酒庄的产品当然还是以酒为主，包括各类红葡萄酒、白葡萄酒及白兰地等。葡萄酒只是它众多产品中的一款，只是这款产品恰巧被我们引进来。引进来以后，又恰巧做得比较好。所以，酒庄希望以此为契机，开拓更广阔的中国市场。

其次，除了货物贸易，这家公司

还有一系列的服务贸易业务，比如他们集团旗下有马帝莎酒店、马帝莎连锁超市等，后者主要销售产自欧洲及周边区域的绿色食品、有机食品。

而我们代理的这款葡萄酒，恰恰体现了健康生活理念。所以，马帝莎酒庄把他们唯一的代表名额给了我，希望借助我的这次参访，把他们公司的文化和经营理念带给中国的消费者，从而进一步扩大影响，提高品牌知名度，拥抱中国大市场。

B 奔赴“首选之地”，开启“第二人生”

记者：从另一个层面看，您相当于是指定的中国代言人，“声量”何来？

方瑜：人生是一连串的“偶然”，但是细看起来，也有“必然”贯穿其中。

对斯洛伐克，我本人感情非常深。我在大学里学的是汉语国际教育，误打误撞考上了公派斯洛伐克的汉语老师一职。2010年初，我到斯洛伐克孔子学院教对外汉语，一待就是5年多。

在此期间，除了对斯洛伐克国家和商品有了比较深刻的了解，我与很

多斯洛伐克朋友结下了非常深厚的友谊。

本来以为人生就是这样了，春和景明、波澜不惊，按照既定的轨道走下去，但2015年，“拐点”不期而至——一个宁波代表团来斯洛伐克招商，聘请我作为商务陪同。

就是在这几天里，在一场接一场异常密集的商务洽谈里，我一遍又一遍地翻译着：宁波举办了中国—中东欧国家投资贸易博览会，这是中国与中东欧国家首个以投资贸易为主题的综合性博览会；截至2014年底，宁波与

中东欧贸易额已经接近25亿美元，占全国总量的近1/20……

说不心动，那是假的。那个宁波代表团的团长敏锐地看出了苗头，趁热打铁，动员我来宁波创业。

他说，在牵手中东欧国家这件事上，宁波决策早、启动早，而且正倾全市之力，要打造中国与中东欧投资、贸易、人文交流的“首选之地”，这是个大机遇，机不可失！未来，宁波至少可以从扩大进口、做强出口、拓展矿产资源、从事基础设施建设、发展旅游业、开展高新技术合作6个方面拓展双边

合作。他还告诉我，宁波派员走遍了中国与中东欧各国双向的大使馆，与很多城市缔结了友好城市关系，并专派5个小组分赴中东欧各国招商、展展，诚意满满。

我接待的这一组，就是其中之一。于是，2015年底，我下定决心，从斯洛伐克来到宁波，开启自己的“第二人生”——中东欧进口事业。

所以，回到你刚才的问题，“声量”何来？从个人经历来，从城市平台来！

C 一趟宁波“特快”，直通中东欧

记者：那么，宁波的中东欧商品进口商身份，对于您此次加入斯洛伐克访华团，助力拓展双方务实合作，起着怎样的促进作用？

方瑜：到明年，我做中东欧进口业务就满10年了。这些年，由于搭上了政策“东风”，公司业务越做越红火，从饼干、蛋糕、巧克力到果汁、红酒、啤酒都有涉猎。

和我一样，身边不少企业也是从2015年，更早就从2014年开始，在宁波与中东欧商品结缘。一大批企业你追我赶，“甬”往直前，让诸多中东欧好物在中国消费者心里“种草”“扎根”，还把不少新品首次带入中

国。

比如，宁波柯维波兰商品馆负责人黄咚咚引进了产自波兰的一款消防头盔。这款头盔由波兰一线安防企业生产，不仅能抵御烈火的考验，还能抵挡重物冲击。如今，江苏省90%以上的消防队员在使用这款头盔。

今年，宁波在全国率先引进波兰面粉、匈牙利羽绒、塞尔维亚手工羊绒织物等新品，成为越来越多中东欧商品进入中国的首选之地。

可以说，在中东欧进口“奔现”的潮流之下，宁波这趟“特快”，为一大批“藏在深闺”的中东欧好物对接更为细化的分众市场，带来无限机遇。

但“特快”背后，没有突然的爆红，

更没有偶然的“泼天流量”——只有大家共同的坚持。

比如，今年以来，宁波先后举办了中国（浙江）—匈牙利经贸合作交流周、中国（宁波）—中东欧国家交流周、塞尔维亚投资说明会、斯洛伐克经贸科技交流会、匈牙利经贸文化周等重要活动。通过举办各类主题互动，多维度展现中国与中东欧国家合作的活力，进一步凸显宁波在合作机制下的积极作用。

对于我们公司所在的中东欧国家特色商品常年馆，宁波一直致力于打造三张“金名片”：贸易企业的大本营、进口服务的提供者、中东欧商品的推广者，不断扩大中东欧贸易“朋友圈”。

目前，中东欧国家特色商品常年馆入驻企业达75家，入驻率达90%。

另外，宁波还以长三角区域为重点，推进直銷中心建设，持续举办“嗨购中东欧”“魅力中东欧”等品牌活动，推出“中东欧十大最喜爱消费品”评比等，我们代理的斯洛伐克马帝莎葡萄酒已连续多届入选……

去年，宁波与中东欧国家双边贸易额突破500亿元，其中自中东欧国家进口额达到133.8亿元，是2014年的8倍。

今年前三季度，宁波对中东欧贸易额同比增长12.3%。其中，自斯洛伐克的进口额，占到宁波对中东欧进口额的“半壁江山”。

D 进博会“七朝元老”，登上更大舞台

记者：根据外交部消息，菲佐总理对中国进行正式访问的时间是10月31日至11月5日。我们留意到，结束的时间点也很有意思，11月5日恰好是第七届进博会开幕的日子，这样安排，有什么深意吗？

方瑜：11月5日当天，斯洛伐克国

家馆将在进博会现场开幕，菲佐总理将携代表团出席。接下来的几天，代表团中的很多企业会留在上海参展。届时，欢迎大家去进博会现场，参观一下斯洛伐克国家馆，感受一下斯洛伐克企业家带来的产品和技术。

我相信，会有很多的中国企业对他

们的产品或技术感兴趣，以进博会为契机，大家可以开展更广泛的合作。

从另一个角度看，进博会为中国与中东欧合作“首选之地”提供了一个更大的舞台，56个中东欧国家的商品品牌，将以整体形象亮相进博会，可以说是把宁波的中东欧国家特色商品常年馆搬到了上海，可以让这些好物更

快地更好地进入广阔的中国市场。

拿我自己来说，今年是我第7次参加进博会，目前已经与合作伙伴开设了京东捷克、波兰、匈牙利、斯洛伐克优品馆。

都说种子“入土”只需要一瞬，“开花结果”却需要漫长的浇灌。幸好这些年，我们扎根宁波，从未停止浇灌。



宁波国际会展中心。(陈乾斌 摄)