

來原產地開工廠做服裝 與家人一起在中國「造夢」

土耳其商人Enes： 義烏速度太crazy了！

**我在中國挺好的
之在華經商**

炎炎夏日，浙江義烏佛堂鎮肆泰貿易有限公司燈火通明，2,200多平方米的廠房內堆滿了布料和配飾，幾十名工人正在有序地裁剪布料、縫製新衣、打包裝貨。土耳其商人Enes坐在裏間的辦公室內，邊喝咖啡邊敲擊電腦，回覆詢單信息。「目前公司的訂單已經排到年底了，相信產值很快就能實現『一個億』的小目標。」

Enes的底氣既來自他數十年的生意經驗，也來自他對中國外貿市場的看好。2023年8月，他與合夥人徐航飛共同註冊成立的肆泰貿易，成為了義烏在冊的第100萬戶市場經營主體。「這張營業執照是義烏市長親自給我頒的。」Enes指着牆上的證照興奮地告訴香港文匯報記者，從提交申請材料到領取營業執照只用了一天，而且還是零費用，「義烏速度太crazy（瘋狂）了！」

●文/圖：香港文匯報記者 俞畫 義烏報道

Enes出生於敘利亞，八歲時便跟着哥哥進入當地的服裝廠，白天上學下午裁剪布料，一點點學做中東家居服。2006年，25歲的Enes在利比亞的服裝批發市場開出了他的第一家個人店舖，主營的款式便是他從小熟悉的中東家居服。「最開始我主要是從迪拜的批發市場進貨，後來我發現，原來他們的衣服都來自中國。於是我就想，為什麼我不去中國這個原產地看一看呢？」

邊學邊做 批發「淘金」有門道

2009年11月，年近30歲的Enes踏上了前往中國「淘金」的旅途。不過，與他想像中不同的是，第一次「淘金」，他便遇上了諸多困難。「我根據批發市場拿到的地址，直接『殺』到工廠訂貨，但對方的報價居然比我從迪拜下單的批發價還要高！」Enes感慨道，後來他才知道，原來他的訂貨數量太少了，工廠根本就不看不上，所以報價也沒有誠意。

「另外還有時機問題。」Enes告訴香港文匯報記者，他自己開工廠了才知道，原來服裝是要提前訂貨的，「冬季服飾基本是三四月下單，七八月就要裝船發貨了」。「當時我到工廠是11月，問對方要冬季的訂單，人家哪裏趕得出來？就算趕出來了也是天價。」不過，好強的Enes依然帶着四個貨櫃的訂單回到利比亞，「I don't want to go back with empty hands（我可不想空手而歸）」。

在此後的幾年裏，Enes找了兩家外貿公司，在做生意的同時，跟着對方一步步學習如何與工廠打交道。「第一家公司收我13%的佣金，我跟着學了兩年，後來又找了一家，憑着專業程度和越來越大的訂單量，成功將佣金砍到了3%。」講到這裏，Enes露出了精美的笑容，「後來伴隨着訂單量的穩

步增長，我決定前往中國自己辦工廠，賺取更多的利潤。」

一視同仁 政府解決勞資矛盾

北京、上海、廣州、深圳、東莞、蘇州、杭州……在此後的一年多時間裏，Enes幾乎跑遍了大半個中國，直至與義烏相遇。「我是一個工作狂，之前無論去哪座城市我都不想多呆，事情辦完立馬買機票回家。只有在義烏，很奇怪地，哪怕我談完了生意，還是想到處轉轉。」究其原因，Enes歪着腦袋想了半天，最後總結成一句話，「這裏的氣場跟我比較搭」。

2015年，Enes在義烏佛堂鎮租下一個廠房，招來工人準備施展拳腳。「此前我曾在敘利亞的工廠當學徒，後來也接觸過很多中東的工廠，大家都是按照日結、周結或者月結的方式向工人支付工資，所以我來義烏也採取了這樣的方式。」但是，這樣的結算方式與當地工廠的習慣不同，工廠的運作效率受到影響。無奈之下，語言不通的Enes撥打了「12345」市長熱線，請求幫助。「我上午打電話過去，下午政府就派人過來了。」在相關工作人員的調解下，Enes與工人重新協商了支付工資的方式，由「計時」改為「計件」，很快便提高了產量。

「不少生意人害怕與政府打交道。但在義烏，政府是服務型的。」Enes特別強調說，這裏對待本國商人與外國商人，真正做到了一視同仁。2023年，《義烏市優化國際化營商環境涉外服務十項舉措》施行，涵蓋優化制度保障、深化政務便利、強化人才培養等內容。開放的度量、務實的舉措，使包括Enes在內的外國客商堅信，義烏未來有無限的發展潛力。

「我希望我的孩子學中文」

今年暑假，Enes第一次將妻子與四個孩子接到了義烏。「之前他們一直住在土耳其，我在那裏有一間自己的小商舖，開在當地的服裝批發城裏。」Enes告訴香港文匯報記者，為了更穩定的生活環境，他在十多年前就將自己的小家庭從敘利亞「遷」至土耳其，而他的下一個「遷徙」目標，便是義烏。「我已經在考察周邊的私立學校了，打算把孩子們接來義烏讀書。」

「其實，我曾在2022年年初關停了義烏的工廠，連公司都註銷了。」Enes告訴香港文匯報記者，彼時伴隨着新冠疫情在全球範圍的爆發，土耳其至義烏的機票越來越貴，往返兩國的成本已超出了他的負荷。「真的有想過不再回來了，但當我一聽到中國全面放開的消息，心裏對於中國市場的渴望、對義烏的想念壓都壓不住。」

在Enes看來，雖然如今全球經濟都面臨下行壓力，中國依然憑藉其廣博的市場、持續的創新、強韌的供應鏈，保持了經濟穩步向好的態勢。「我相信『中國夢』，也希望我的孩子們能在中國『造夢』。」Enes坦言，雖然在中國呆了十幾年，但自己的中文水平一般般，「我希望我的孩子們都能在中國學校學習中文，這樣以後他們的競爭力會比我更強，未來的選擇也更多。」



●Enes希望自己的孩子們都能在中國學校學習中文，未來能有更多選擇。



主人公小名片

名字：Enes Tuma

中文名：安納斯

年齡：43歲

職業：企業主

來華時間：15年

土耳其商人 Enes



●義烏的服務型政府讓包括Enes在內的外國客商堅信這裏有無限的發展潛力。圖為Enes從市長手裏接過營業執照。

快問快答

◆在義烏開公司，最快捷的點在哪裏？

Enes：辦理證照「最多跑一次」，還不用花錢

◆在義烏辦工廠與在土耳其辦工廠有什麼區別？

Enes：土耳其「計時」發工資，義烏「計件」發工資，多勞多得

◆考察了那麼多城市，為什麼留在了義烏？

Enes：對外商，義烏永遠敞開着「歡迎你」的包容胸懷，真正做到了一視同仁地去對待本國商人與外國商人

◆對未來有什麼規劃？

Enes：想把家人接來義烏生活，四個孩子都留在義烏上學，成為「新義烏人」



●在義烏辦工廠與在土耳其辦工廠有很大差異，Enes花費了不少時間學習適應。圖為Enes遠程查看他開在土耳其的店舖。

「讓我百分百信任的中國合夥人」

特稿

徐航飛是土生土長的義烏人，與絕大多數的當地人一樣，她很早便投身創業熱潮，租了一間廠房生產外貿服飾。「我倆第一次認識，是因為Enes接了一筆大訂單，自己的工廠做不過來，就轉找到我，想讓我幫他做代加工。」徐航飛回憶道，剛開始她對Enes最大的印象是「專業」，「女性家居服的花樣、面料、裁剪方法，他如數家珍，很厲害」。

伴隨着合作次數的增加，徐航飛對這個身材魁梧的老外有了更深的了解。「Enes非常非常講信用，說好哪天打款，他一定提前一兩天就把錢打過來了，從來沒拖過，這是我辦廠那麼多年都很少遇過的品質。」此外，Enes的自律也讓徐航飛佩服不已。「義烏老外很多，大家經常聚在一起看球喝酒，但Enes真的就是家、工廠、健身房三點一線，是個非常純粹的工作狂。」

「我在中東好幾個國家都有外貿生意，沒法長時間呆在義烏，需要一位能讓我百分百信任的合作夥伴，而徐航飛就是這樣的人。」在Enes看來，徐航飛最吸引他的點，是認真的工作態度。「航飛對工廠這一塊的業務流程非常熟悉，工人們也很服她，有她在我可以完全放手，安心去做其他業務。哪怕幾個月不回來，工廠依然可以做到井井有條。」

如今，走進Enes與徐航飛的辦公室，隨處可見兩人多年相處下來的痕跡。「在他的影響下，我學會了喝espresso；在我的影響下，他學會了喝胖大海。所以你看我們的桌子上擺着好多杯子，用來裝不同的飲品。」徐航飛笑着說，自己是Enes遠在他鄉的「媽媽」，「他的中文沒幾個人能聽懂，一生病就可憐兮兮地給我打電話，每次都是我陪他上醫院，給他當翻譯。」

►Enes與合夥人徐航飛正在探討中東家居服裝樣式。

