

# 新潮看进博

**共建“一带一路”参展商口述实录**

## 九百余非遗技艺首秀进博会

口述人：巴基斯坦参展商 哈比·拉赫曼



▲第三次参加进博会的哈比·拉赫曼本次带来了巴基斯坦非遗——骆驼皮灯，传承至今已有900多年历史。

本报记者 袁婧摄

▲第六届进博会国家展区——斯里兰卡馆。

本报记者 张伊辰摄

## “短短几秒，产品就去往世界各地”

口述人：斯里兰卡参展商 晋兰加

进博会当然要来了！我每年都来，今年是我第六次来参展了。

第六届进博会全面恢复线下观展，参与品牌明显更多了，人气更高了，活力更足了。这次我在斯里兰卡食品馆带来了首次引入中国的斯里兰卡食品，以及首次来到中国的斯里兰卡企业负责人。我希望把更多“好吃的”带给中国朋友、中国消费者，也期待在这里遇到更多合作伙伴，继续扩大“朋友圈”。

### “斯路通”每个员工都会说中文

为了更好地与观展者、消费者沟通，我们展台上安排的斯里兰卡员工都会讲中文。我们公司聘请的斯里兰卡员工也都是会说中文。他们有些人在大学学的就是中文，有些人则在中国生活了多年。

我于2006年在天津大学读预科班时学会了中文。之后，我进入北京科技大学计算机专业攻读本科和硕士学位。在此期间，我的中国话越说越溜，也爱上了中国，决定要留在这里生活。2014年毕业后，我进入北京一家软件公司做“码农”，生活平淡、充实。

对于这份工作，家人觉得我“学以致用”，但有些浪费了“会说中国话的外国面孔”。我尝试着在斯里兰卡的两家红茶工厂想开拓中国市场，家人鼓励我，辞职转型做茶商，主要负责在中国各地洽谈业务。

于是，我成立了自己的公司，名字就叫“斯路通”，这是“丝路通”的谐音。当时共建“一带一路”倡议已提出，斯里兰卡的锡兰红茶在中国打开了市场。渐渐地，我接洽业务的中国城市不再限于直辖市、省会城市，开始走向二三线城市。

混个“脸熟”后，不时有人邀请我带着斯里兰卡茶叶去参加展会。最难忘的是2018年，受邀参加了第一届进博会。当时带给我非常大的震撼，那么多进口产品齐聚一堂，真是大开眼界。我也更清晰地意识到，对斯里兰卡而言，如果能将产品进入中国市场，就相当于打开了全世界的市场。

### 把“围观群众”变成生意伙伴

在前两届进博会上，我主要力推的是锡兰红茶，效果很好。到第三届进博会时，我尝试着带了些其他产品提供试吃，比如饼干——因为在斯里兰卡，饼干和红茶最适配。

当时，河南某商业公司负责人王鹰女士正好在做零食生意，作为专业观众品尝了我们的饼干。她非常喜欢这个口感，当场就留下联系方式。后来，我们对具体合作细节进行多次沟通。就在那届进博会结束几个月后，“斯路通”就和王鹰的公司签订了正式合作协议，由她的公司作为该品牌饼干在中国的总代理商。三个月后，该饼干成功进口，在河南多个超市上架，并通过直播间销售。其中一款美味饼干通过竟



每年都来进博会，今年已是第六次参展的晋兰加。

本报记者 周俊超摄

标，成了广东高铁的指定零食。

这次进博会的“溢出效应”，带给我更大的信心和决心——扎根中国，继续做好两国的“贸易纽带”，把更多斯里兰卡产品带到中国，带入进博会。

从第四届进博会开始，我就增加了“带货”品类。我专门拿出一片区域展示斯里兰卡的饼干。现场，各式各样的斯里兰卡饼干满足不同消费需求，各国顾客都有，很多现场下单，这就相当于——短短几秒的交易后，饼干就去往了世界各地！

### 承接溢出“带货”更“带人”

第四届进博会时，我尝试着在现场做直播。一方面把展台气氛搞热，另一方面通过线上渠道推广斯里兰卡食品。进博会结束后，我和团队坚持做直播，通常直播间总有一两万名观众，现在也算是个小“网红”了。

今年的进博会我们继续做直播，不过白天太忙，基本在展台照顾顾客、联系合作伙伴。直播时间调整到了傍晚6点半到深夜11点半。这次我要推荐的产品很多，包括第一次来到进博会的斯里兰卡腰果、辣酱等。

或许中国消费者不太了解，斯里兰卡的腰果个头大、奶味足，品质很好。我这次带来了5种不同口味的腰果，有原味的，也有辣味、咖喱味、黑胡椒味等在中国比较少见的口味。从这两天的试吃反馈看，这些都深受中国消费者的欢迎。这也在意料之内——此前，我邀请多位中国朋友和中国员工试吃，筛选出符合他们口味喜好的产品。在我们公司，唯有历经这个选品过程，产品才能在进博会上架，在直播间上线。

这次我还带来了在社交网站很火的产品——“斯川辣椒酱”。这里还有个故事。今年初，有个澳大利亚姑娘要找被打翻的同

款辣椒酱，遍寻全球，结果被一位斯里兰卡姐姐认出是自家“国货”，专门“人肉”送到澳大利亚。这个故事后来被发到了网上，点击率很高。我看到后，马上引进了这款辣椒酱。一开始我订了3000瓶，没想到短短一周就卖空了。上个月我补订了第二批产品送到进博会现场，让更多人了解这款“国民辣椒酱”。

对我来说，尽管每年大大小小的展会要参加50多场，但进博会肯定是最重要的商贸平台。除了“带货”，我也越来越多地“带人”，扩大“朋友圈”，带来实实在在的合作红利。最近几届进博会，我都会带斯里兰卡的合作伙伴，也是当地知名企业，来到现场，给他们一片展台推广自己的产品。比如，今年就有椰子油的商家、茶叶的商家。对这些“新朋友”来说，来一次进博会，他们会更了解中国的市场有多大，上海的营商环境有多好，来自全球的消费者有多热情。

（文字整理：本报记者单颖文）

如果你在网购平台上搜索“骆驼皮灯”会得到什么？竟然什么都没有。

骆驼皮灯是巴基斯坦的国家非物质文化遗产，传承至今已有900多年历史。然而，这种造型精美的灯具由于制作工艺耗时耗力，没有多少年轻人愿意从事这项手艺，因此渐渐式微。

今年，我们从巴基斯坦带来了骆驼皮灯，不仅是进博会上的首秀，应该也是在中国的首秀。这是一次试水，如果它在进博会上火了，意味着我们有可能打开了一片广袤的市场，更重要的是，也许就能使这项非遗技艺重新繁荣，创造相应的就业岗位，也进一步促进两国间的贸易往来。为了实现这些设想与计划，我们在中国的社交媒体平台和电商平台都开设了账号和店铺，时刻准备好迎接这些想想就很美好的“可能”。

也许你会担心，我们是不是太乐观了？这种信心并不是毫无来由，我们家正是中巴两国友谊和共建“一带一路”倡议的受益者，越办越好的进博会进一步放大了这种获得感，当你看完我们的家族故事，就会知道我们的信心源自哪里。

### 用4个中文词打拼上海滩

我记得很小的时候，爸爸的店开在巴基斯坦首都伊斯兰堡，从地上到墙上挂满了各式各样的地毯，我常常从这头爬到那头，这些地毯不光精美还很实用，我三四岁时家里的一条地毯到现在还在一直用着。

当一条地毯超过了50年甚至更久，就已经达到了古董艺术品收藏级别。因为巴基斯坦手工地毯的特点，就是经久耐用不褪色。原料采用纯天然的羊绒，由工匠们纯手工编织而成。朝上的这一面，毛茸茸的手感很好，且花样精美，翻过来就能看到平安细密的经纬线，越是重工的地毯越是有更多经纬线，因此即便是一个熟练工匠制作一条地毯也要耗时一年左右，这是中东国家最负盛名的艺术品，也是巴基斯坦主要出口产品之一。

很多巴基斯坦人都在从事与手工地毯相关的工作，基本都是家庭作坊。60多年前，我的爷爷也成为其中一员。一开始手工地毯只在国内卖，上世纪80年代开始巴基斯坦先后向西方国家和亚洲大量出口手工地毯，在爷爷和父亲两代人手中，我们家的手工地毯制作从一个小作坊发展成为规模企业。

幸运的是，父辈们没有人强迫过我和哥哥弟弟一定要参与其中。我小时候的梦想是做一名科学家，长大后又想从事财会类工作，全家人都支持我去追求梦想。爸爸当时已经在上海做生意了，他唯一的建议是，我们应该来上海学习。

说到这里必须讲一件很神奇的事。2003年，我爸爸听从外交官朋友的建议，来上海卖手工地毯，2006年在长宁区开了第一家店，2019年又在静安区开了第二家分店。二十年，他手里卖出去的手工地毯不计其数，然而他至今只会说4个中文词：你好、谢谢、再见、下班了。

说实话，我现在还没搞明白他是怎么依

靠4个词在中国做买卖的，爸爸比我们兄弟几个厉害多了。他在中国做了五六年生意后，哥哥、我还有弟弟，相继来到上海上大学，我们三兄弟不光学专业课，还非常勤奋地学中文。

爸爸自己不会说中文，但他特别希望我们能够学会。因为当年那个建议爸爸来中国做生意的朋友曾说过这样一句话：未来是中国的。如果家里有人能说中文，那么在中国发展就会顺利很多。时间很快证明那位朋友和爸爸是对的。

### 3个集装箱的货全部卖光了

上大学的时候，下了课我就会去爸爸的店里，没客人时就自习，有客人帮忙招呼一下，因为这样就可以练习中文。等我毕业以后，如愿成了一名会计师，在格子间里工作的那段时间，我总是想起小时候在那些手工地毯上爬上爬去的场景，所以我辞了职，回到了店里。

在我看来，接手家族企业，不是一种“退而求其次”的无奈之举，只有发自内心的热爱才能守得住，而要做越好的话，每一代人都应该有创新和突破的意识。

这几年，爸爸年纪大了，回到巴基斯坦养老，我们三兄弟也在不断想办法创新和突破。其间，我们确实也遇到不小的经营压力，手工工艺品时长、成本高，比不上机器的生产速度和花样翻新频率，特别需要一个平台让大家都能认识巴基斯坦手工工艺品的存在。

对我们这代人而言，进博会就是那个千载难逢的机遇。2021年，我们第一次报名参加进博会，当时除了手工地毯还顺便带了50只盐灯。真是没想到，盐灯一下子成了“网红爆款”。刚展出不到1个小时，就有人当场大批量预定。短短两三个月，满满3个集装箱接近5万只盐灯全都卖光了。

这件事不光在经济上极大地帮助我们，更重要的是我们在进博会上学到了怎样更好地为两国带来新机遇。以手工地毯为例，我们设计了一些中国元素的图案传到在巴基斯坦的工厂，这些工匠也许从来没有到过中国，但凭自己精湛的手艺和想象，织出龙、青花瓷的图案，在四边加上小穗子，注入一些中国风元素以后，地毯销量一下子上涨了。

过去，做外贸生意最担心的就是货品因为各种原因卡在路上，无法按时交付给客户。参加进博会给我们带来了雪花般的订单，我终于亲身感受到共建“一带一路”倡议带来的实实在在的好处。这些年的历练，更让我深深意识到，其实中巴两国早已走在相向而行的道路上。

以前，为了降低成本，我们通过海运绕路运货，等候一个月很正常，久的话甚至要3个月，全凭运气。后来，随着铁路建起来，地毯乘着火车直接进入中国境内，2个星期就到我手里了。今年，因为可以使用人民币和中国进行跨境贸易，我从巴基斯坦订购骆驼皮灯，周一付款，周二下午巴基斯坦那边的商家就收到了，皮灯顺利发货如约进入进博会。

昨天，有客人买走了第一只骆驼皮灯，我相信这是一个好的开始。

（文字整理：本报记者周辰、占悦）

