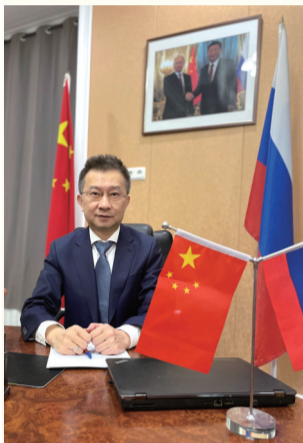


# 圣彼得堡“KORAL”实业集团公司董事长、总裁于建军： 无惧“寒冬”，静待春暖花开

通商十年路



## 人物名片

于建军，57岁，如东人，旅居俄罗斯侨商。1995年，受组织委派，赴俄罗斯创办如东县第一家境外贸易公司。后自主创业，在当地从事国际贸易、旅游餐饮等产业。现任圣彼得堡“KORAL”实业集团公司董事长、总裁，俄罗斯南通商会会长，如商总会副会长。

## 十年感言

十年弹指一挥间，其间有光辉时刻，也有至暗低谷，但皆为“过去式”。“一带一路”是一条基于共商共建共享原则的和平、繁荣、开放、绿色、创新、文明之路，我希望乘着“一带一路”的东风，与更多通商“结伴而行”，朝着“将来时”奋勇前进，一起在中俄经贸合作、文化交流等领域，更好地发挥桥梁纽带作用。

每天早上7点，在祖国的最北方城市——黑河，不少俄罗斯的游客在竖立着中俄双语招牌的摊位前排起了长队，很多中国人也背上行囊，通过黑河口岸前往俄罗斯，体验俄式风情……9月底，中俄互免签证团体旅游业务恢复开展，坐船7分钟就可以往返中俄两国，这对通商于建军的旅游产业链来说，是个好消息。

## 旅游为链 筑牢根基迎复苏

20世纪90年代，正是中国大兴市场经济，鼓励全民经商的年代，政府也允许机关办实体，搞发展。时任如东县乡镇企业局生产科副科长的于建军，受命接管县乡镇局经营不善的两家公司。

为寻出路，于建军通过《南通日报》认识了一名在俄经商的老板，当即决定动身去俄罗斯考察市场。在这期间，他一下子瞅准了商机：俄罗斯轻纺日用品、服装市场需求量很大，这是个南通地方产品打开海外市场的好机会！

彼时，于建军在圣彼得堡创办了如东县第一家境外企业，成为第一批“淘金人”。然而，从几乎垄断俄罗斯毛巾市场的龙头，到被“金融危机”击碎，只需要寥寥数天。

不甘失败的于建军决定东山再起。在中国领事馆总领事的引导下，2000年10月起，于建军瞄准了俄罗斯正宗口味中餐行业的空白，前后开起5家饭店，受到当地华人、俄罗斯老百姓的一致好评。直到如今，他的中餐馆仍门庭若市，生意兴隆。2003年，于建军顺势在圣彼得堡创办了一家实业集团公司，紧跟俄罗斯经济发展及市场需求顺势而动。

随着“一带一路”倡议的提出，中俄的人员往来越来越频繁，境外旅游业兴起。于建军又将目光放在了打造旅游产业链上。

这十年，他创办的一家名叫“上海旅游”的旅游公司业务蒸蒸日上，与他名下一家拥有40个房间的“上海宾馆”以及两个面积都在1000平方米左右的珠宝旅游纪念品商场形成合力，同时为国内旅游团提供吃、住、玩、购物“一条龙”的旅游服务。2015到2019年，于建军每年都能接待国内旅游团不少于20万人次。前年，于建军还新建了一家拥有300个房间的四星级酒店，进一步延链、补链、强链。

但好景不长，疫情期间，几乎停滞的旅游业让于建军一下子又损失了五六百万。本想着熬过“寒冬”，但加剧的俄乌冲突又让俄罗斯的旅游业遇上了“冰点”。

“尽管困难重重，但去年中国到俄罗斯旅游的还有三十多万人。”虽比不上疫情前将近两百万的游客量，历尽了大风大浪的于建军内心却仍很从容，“近期国际局势有所好转，加上俄罗斯和中国的关系越来越紧密，相信旅游市场的‘春天’为时不远。”

## 贸易为本 加强合作谋蓝图

俄罗斯是“丝绸之路经济带”中欧亚建设的核心国家，也是“一带一路”建设的重要合作伙伴。

在“一带一路”倡议的助力下，于建军的实业集团公司已由单纯的贸易企业逐步发展成为以旅游商业地产为头，酒店餐饮管理、国际进出口贸易、中俄经贸文化交流三大经营模块为核心的多元化实业公司，也一直在努力推动促成两国企业间在多个领域的经贸合作。

到今年12月为止，于建军已在商海浮沉整整28年。靠着毛巾、服装等轻纺制品起家的他始终挂念着家乡的家纺产业，一直在思考如何进一步为中俄贸易牵线搭桥。近期，欧洲商品大面积在俄罗斯退场，于建军认为，这是中国产品进军俄罗斯市场的好机会。

今年2月，阔别家乡4年的于建军回到南通，马不停蹄地赶到叠石桥国际家纺城。他发现，随着技术革新，南通家纺品质量越来越好，也正是俄罗斯商场里所欠缺的中高档货物。于是，他与宝曼、紫罗兰等七八家家纺品牌开展了洽谈合作，并与负责人约定好，明年开春就去俄罗斯市场走走看看。

家乡优质商品的转型升级，也成了于建军着手申报“一带一路”海外仓项目的重要契机。他计划首批投资建立海外仓3000平方米，提供进出口货物的清关、库存管理、订单管理、配送、运输等一系列服务。“国内企业可以提前将货物批量运往海外仓，消费者购买商品后，商品直接从海外仓发货，大大缩短了配送时间，也极大地扩大了俄罗斯市场覆盖率。”

常年来，于建军积极地为南通企业引进俄罗斯制造飞机、远洋船舶精密电子元器件的技术，为企业发展插上科技“双翼”。去年夏季，他还和如东老家的九州星际科技有限公司合作，向俄罗斯出口了弹力大、重量轻的高分子聚乙烯纤维，广泛用作船舶缆绳、鱼线、建筑绳索，深受市场好评。

## 文化为桥 增进交流通民心

2010年，在于建军的牵头下，南通市与俄罗斯圣彼得堡市莫斯科区正式缔结友好城市关系。2019年8月份起，于建军又多了一个新身份——南通市“一带一路”海外联络中心俄罗斯工作站站长。

身份加持，于建军深感责任在肩。除了经贸领域外，他也在致力于为中俄文化交流搭建新桥梁，促进民心相通。

于建军工作和生活的所在地——圣彼得堡，是一个充满历史和文化底蕴的城市，文化艺术瑰宝众多，汇聚了冬宫博物馆等世界级博物馆资源。明年年初，于建军计划依托“中俄科技文化艺术交流协会”，积极促成俄罗斯的博物馆与包括南通博物院在内的中国的博物馆达成合作，开展馆藏交流，帮助中国文化走出去、俄罗斯文化引进来。

俄罗斯不仅是艺术大国，也是教育大国，拥有圣彼得堡列宾美院、圣彼得堡国立音乐学院等众多知名大学。于建军坚信，文化是沟通心灵和世界的钥匙，近年来，他也充分利用资源优势，前后帮助10多名南通学子叩响了“梦校”的大门，有想要留俄发展的，他也尽己所能，提供生活、工作上的帮扶。

于建军始终认为，“一带一路”是一条惠及全世界人民的光明之路，倡议提出后，中俄双方日渐频繁的沟通交流也成了打破信息壁垒的最好途径。“俄罗斯是一颗未来之星。”他期待趁着“一带一路”十年的关键节点，能有更多通商来俄罗斯考察，发掘俄罗斯的市场潜力，就像当年毅然决定去俄罗斯闯荡的他一样。

本报记者陆薇

## 如皋南庄村百亩茭白喜迎丰收 特色产业奏响致富“茭响曲”

近日，如皋市东陈镇南庄村根华家庭农场的百亩茭白迎来了丰收期。蓝天白云下，微风拂过，茭白枝叶轻摇，如碧波荡漾开来。

50多岁的汪国美收起茭白来很麻利，只见她一手扶着茭白根茎，一手拿着镰刀，轻轻一割，一根成熟的茭白便摘了下来。不一会儿，身边的箩筐便装满了。

“早上6点多我们就下地，开始割茭白。一天来来回回，大概要走几百趟，能挣一百多元。”自从村里有了茭白种植场，像汪国美这样年纪的人，也能在基地打打零工，挣点钱补贴家用。

洁白可人的茭白，与莲藕、水芹、芡实、荸荠等统称“水八仙”。江浙一带传统的饮食习惯，催生了茭白种植的广阔前景。在朋友的介绍下，陈殿华离开家乡盐城，来到如皋东陈镇，和薛根华一起创立了“根华家庭农场”，开始了茭白种植。

“如皋的气候、水土，比较适合茭白生长。我们改造了承包的100多亩地，创造了适宜茭白生长的水生环境。”陈殿华介绍，农场种植的茭白分夏收、冬收两茬，收获期分别在每年5月中旬到6月底、10月下旬到12月底。“今年的茭白长势良好，冬收茭白亩产约2000公斤，算上夏季那茬，全年茭白亩产能达4500公斤，亩产值2万元左右。”良好的经济效益，坚定了陈殿华的种植信心。

离种植基地不远，不少工人正在忙着分装茭白，等待发往江浙沪各地。“我们的客户比较稳定，分快递外发和上门收货两种，主要销往南通、淮安、连云港、上海等地。”陈殿华介绍，采收旺季每天的发货量在1万公斤左右，需要几十名工人从早到晚不停地采收、包装。

农业项目的发展在促进村级集体经济增收的同时，也带动村民致富。“采摘、分装，农场每年用工大概需要30多人，招募的都是南庄村人。”南庄村文化宣传员钱晓赞表示，茭白、茨菰、葡萄等特色蔬果种植，已成为促进南庄村农业高质量发展、农民增收致富的有效路径。“今后，村子将推动生态型、设施型、观光型、休闲型、体验型农业发展，让产业更兴旺、百姓更富裕。”

本报通讯员蔡梦玉  
本报记者陈嘉仪

