



从老外到老板 土耳其青年 山城创业记

他眼重庆



重庆晨报
重庆大学新闻学院融合新闻实践工作室 联合出品

10月28日，西部陆海新通道汽车摩托车产业联盟在重庆成立。消息传来时，欧弟正辗转于杭州和江苏两地考察货源。得知这一动态，他难掩喜悦——作为深耕重庆的摩托车外贸从业者，他的海外市场有了新盼头。

“太好了！重庆制造加上西部陆海新通道的组合，不管是把摩托车卖到东南亚、中亚，还是拓展拉美市场，都能更省成本、更快到货，这对我们做外贸的来说，是非常好的机会！”

这位对重庆产业动态格外关注的外商，名叫Oguzhan Kaya，来自土耳其，中文名叫“欧弟”。



欧弟和母亲在中国

结缘山城 开放势能的机遇牵引

11年前，怀揣“一天赚一百美金”梦想的欧弟，远渡重洋来到中国西安学习中文。本科毕业后，他曾回到土耳其尝试创业。2017年，在认真研究中国的市场现状后，他坚定了“回中国创业”的想法。“起初，我的目光锁定在青岛、杭州这两座机械外贸发展比较成熟的沿海城市，但筹备过程并没有我想象的那么顺利。”

“那时真的很迷茫，”欧弟回忆道：“直到一位在重庆工作的土耳其朋友说‘你来重庆看看吧，这里不一样！’抱着试一试的心态，他登上了飞往重庆的航班。飞机降落前，透过舷窗看到的景象让他至今难忘：“山脉起伏，两江交汇，楼房层层叠叠，就像一座立体的魔幻城市。”但真正让他下定决心的，是这座城市的发展势能——彼时重庆正借着中欧班列和西部陆海新通道的东风，从内陆腹地迈向开放前沿，这让欧弟敏锐地察觉到：“这座内陆城市里，或许藏着意想不到的机遇。”

抱着这份期待，欧弟将首个创业项目锁定在摩托车配件外贸。重庆素有“摩托之都”的美誉，43家摩托车整车制造企业、400余家零部件配套企业构成的完整产业链，为他提供了天然土壤。得益于重庆摩托车产业的发展，欧弟成功地与在土耳其排名前三的一家摩托车企业建立了合作关系，为了给客户找到

优质货源，重庆国际摩托车博览会成了欧弟的年度“打卡点”。每届展会，他都会带着需求清单逐一拜访厂商，“这里能面对面考察产品、谈合作，非常方便。”站在产业风口上，欧弟自豪地说：“我们目前已经向土耳其、埃及、迪拜等国家的公司出口过摩托车零件、原材料、工业机械等商品，跟2018年相比，业绩整体上涨了约50%。”

为了在竞争激烈的外贸行业里站稳脚跟，欧弟不断扩展公司的外贸范围，“西洽会”顺势成为欧弟拓展业务的重要窗口。今年他就在展会上敲定了一批工业车床订单，“会展设在重庆，在家门口就能对接厂商，考察、交货都方便。”

创业初期的行政手续曾令欧弟犯难，但政府的支持让他倍感温暖。市场监管局的“一条龙”服务，让他不到一周就拿到了营业执照；去年护照续签时，出入境工作人员耐心帮他梳理材料，最终顺利续签。“这些帮助让我在异乡感受到温暖，也更坚信选重庆没错。”欧弟感慨地说。

七年耕耘，欧弟的外贸版图早已遍及十几个国家。欧弟事业的成长，正映照了山城创业最真实的吸引力法则——当开放、便捷的城市遇到实干、奋进的个体，彼此成就便成了水到渠成的结果。

以心换心 山城拓业的暖意滋养

在重庆这座以“火热”著称的城市，欧弟领悟到，比辣椒更炽热、比火锅更沸腾的，是这里的人心。

2019年，欧弟和哥哥带着“把家乡的味道带到这里”的心愿，在洪崖洞开起了第一家土耳其冰淇淋店。异域面孔搭配逗趣十足的冰淇淋表演，总能吸引不少游客驻足。可没等生意再火一点，麻烦就来了——房东变卦，要收回店面。“我们刚投入大部分积蓄，客人也逐渐多起来，这个时候搬走，损失太大了。”那个炎热的下午，兄弟俩在店门前徘徊，汗水浸透了衬衫。就在他们一筹莫展时，一位同街小面店铺的重庆阿姨主动上前，拉着他的手说：“娃儿莫慌，我帮你们找地方！”这位后来被欧弟称作“干妈”的阿姨，带着欧弟跑遍了附近的大小店铺，不仅帮他们找到了新店面，还帮他们把租金压低。欧弟就此与“干妈”结下了深厚的情谊，春节期间，他们一起包饺子、话家常，面粉沾满了围裙，笑声飘满了厨房。

这一毫无功利的善意，是欧弟在重庆收到的第一份沉甸甸的“热心”，这也让他感叹，在这里学到的最重要的道理，就是“朋友多，路越多”。而这种对“困境中帮扶”的珍视，早已深深烙印在他的成长里——童年家庭突遭破产的变故，让他和哥哥过早体会到生活的窘迫，也让他格外明白，迷茫无助时的一

句关心、一双援手，能带来怎样的温暖与力量。

这份源于过往的领悟，如今在重庆有了最真切的践行载体——欧弟与哥哥开设的冰淇淋店，正是“困时相扶”“以心换心”的生动诠释。他跟冰淇淋店的员工说，要是遇到没钱的人来吃，就免费给；他还常跟员工讲“让人快乐，你得自己先快乐”。在这样的经营理念感染下，欧弟的餐厅渐渐攒下了好口碑。常客进门会自然地打招呼，像见老朋友一般；新客也被这份真诚打动，慢慢成为常客。当他问起一个重庆家庭为何每周都来时，对方一句简单的“是因为你人好”，没有华丽的辞藻，却成了他在异乡打拼最珍贵的肯定。

城市的开放营造了包容的大环境，而欧弟“以心换心”的坚守，也持续为他的事业赋能。个人的真诚与城市的胸怀相契相容，共同将“人情”这项软实力，兑现为可持续发展的商业底气。

他乡亦故乡 跨越七千公里的“心灵原乡”

事业的扎根与情谊的沉淀，让欧弟对重庆的情感，早已从一份商业计划，变成了家的归属。在他心中，重庆与故乡阿达纳，是相隔七千公里却灵魂契合的“心灵港湾”。

“美食、火热、耿直”，这是欧弟眼中重庆与家乡最相似的地方。重庆火锅以麻辣鲜香征服世界，阿达纳烤肉则凭焦香浓郁享誉全球，一辣一香，皆是两地人刻在骨子里的味觉符号。“第一次在重庆吃火锅时，沸腾的红油让我想起了家乡烤架上滋滋作响的烤肉。更相似的是那种围坐在一起的热热闹闹！”“火热”是第二个关键词，每到夏天，重庆与阿达纳都很炎热，但这份“火热的熟悉”也成为令欧弟心安的温度；更让欧弟倍感亲切的是居民性格——重庆人直爽热烈，说话办事不绕弯子，阿达纳人同样爽朗坦诚，这份实在让他初到重庆便没了异乡感。

这份相似，也让欧弟远道而来的父母对重庆生出了喜爱。第一次随他来到重庆时，他们便被这里的生活气息所感染——街道整洁、氛围亲和、夜色热闹，处处都让他们感到新鲜和惊喜。“我爸妈说，重庆比想象中更有活力、更舒服。”父亲还曾半开玩笑地对他说：“下次什么时候再带我回重庆的‘老家’？”

七年创业路，欧弟见证了重庆外贸的加速发展。重庆海关公开数据显示，从2018年到2024年，重庆市进出口总值已从5222.6亿元增长至7154.2亿元，同时，重庆对“一带一路”国家的贸易额突破了3263亿元，欧弟便是这3000亿贸易额当中的生动注脚。他盼着重庆能多办像摩博会、西洽会这样的展会，让更多中外商家在这里找到合作机会；他也正积极筹划，希望借助已常态化运行的



欧弟在重庆



欧弟辗转于各大外贸会展



欧弟和父亲在中国

中欧班列南通道，将重庆的机械产品提前十天送达土耳其，并以更低的成本进口食品原料，让山城百姓能以更亲民的价格品尝到地道的土耳其风味。

如今站在自己的餐厅里，看着窗外重庆的灯火，欧弟偶尔会想起2018年初来乍到的那个春天。那时他还不知道，这座立体的山城，会承载他的梦想，让他拥有第二个家。而未来，他还有更多计划：把生意做得更大，让更多人了解土耳其文化，告诉更多来重庆的外国人——“这里机会很多，只要努力，就能找到属于自己的天地。”

文字：吕樱格、王寒
图片由受访者提供
指导老师：刘丹凌
总策划：刘丹凌、郭小安、汤寒锋



欧弟在外贸会展