

想在日本开诊所，必须重新补读本科。迫不得已的情形之下，周立“弃医从商”，应聘进了一家外贸公司。一晃十年外贸人的打工生涯，让他觉得苦不堪言。“每天朝九晚八的工作时间，还得经常加班，导致晚饭都得当夜宵吃，整个人越来越虚胖，精神状态也越来越差。”

2003年，周立索性辞职花300万日元创立了自己的贸易公司。靠着之前积累的客户和人脉，周立开始从中国引入建筑材料以及日用棉毛制品卖到日本。“日本人都很惊叹，在当时的背景下，新公司都活不过三年，我的公司却一下子三年翻了三倍，其实这完全得益于中国快速发展的经济势头和不断完善的产业链。”当然，在这个过程中，日本当时对中国的支持力度不小。譬如资金援助、技术援助。特别是石化、钢铁领域对中国的技术输出。

而日本方面也由此获得了向中国采购低价钢铁的机会。其中也遇到过龃龉。周立称，有一年，其从中国进口一批热轧卷钢卖给日本客户，结果客户发现产品表面有瑕疵。客户向中方供应商提出了高额赔偿，中方供应商认为瑕疵通过相关的工艺处理可消除，不算质量问题，不予理赔。双方商谈了很久也没有达成一致。夹在中间的周立只得寻求通过法律途径解决。他引经据典，在中国国内的仲裁庭上提供了扎实的证据链条，最终赢得了仲裁，中方向日方赔偿5万多美元的损失，并支付6万多元人民币仲裁费用。

一晃眼，周立从事中日贸易业务差不多30年了。他感慨，无论两国政治层面如何变化，民间的经贸往来从来就没有断过，或者说受到过什么影响。“我在中国的合作伙伴至少都有十年以上的历史，其中苏州一家工厂生产的五金件是专门为日本市场定制的。从模具到热处理、镀锌，再到成型，在当地形成了完整的产业链，早年光为了开模就研发了一年多，现在已经运行得非常顺滑了。”

周立的经历可以说是不少从中国到日本经商者的缩影。在日本从事中药材进口贸易的张鹏军、从事大型油轮贸易的卢强，纷纷向《新民周刊》表示，得益于中国经济快速腾飞，他们近30年的中日贸易生意开展得非常顺利，像滚雪球一样，生意越做越大，非常幸运地成为相关行业“第一人”。这里的第一，既是指他们是相关行业内唯一来自中国的人，更指他们在行业内做到了最大。

同样地，随着中国的改革开放不断深入，日企也逐步认识到中国的价值。改革开放之初，日本丰田汽车就对中国市场跃

中日经贸5阶段

中国社会科学院日本研究所前副所长张季风称，回顾过去50年，中日经贸合作大致可以分为以下五个阶段：

- 1 1972年—1978年属于启动奠基期。**中国的“四化”建设对国外的先进技术、成套设备产生巨大需求，中国大量进口日本的钢铁、石化、化纤等成套设备。这一时期也是中日单一的贸易合作期。
- 2 1979年—1991年进入拓展合作期。**改革开放开始后，中国经济进入起飞阶段，中日经贸合作从单一的贸易往来进入贸易、投资、日本对华ODA的多方位合作时期。日本对华的ODA分为三种，首先是无偿资金援助。二是日元贷款。三是技术援助。近年来对华ODA主要是技术援助。
- 3 1992年—2000年驶入加速发展期。**通过社会主义市场经济改革、城市改革与国企改革，中国逐步与世界接轨，经济稳定高速增长，中日经贸合作也同步进入加速发展的新阶段。
- 4 2001年—2011年是腾飞深化发展期。**中国加入世贸组织后全面融入世界经济，经济突飞猛进，中国经济发展进入“黄金十年”。与此同时，中日经贸合作同样一路高歌，进入腾飞和深化发展时期，中日贸易接连跨越1000亿、2000亿、3000亿美元三个大关，日本对华直接投资突破70亿美元，中国对日投资初具规模。在金融、财政、区域、科技、企业、地方等领域，两国合作蓬勃兴起，中日之间形成了多领域、多渠道、多层次、全方位的合作局面，合作质量、合作水平不断提高。
- 5 2012年—现在进入转型磨合期。**中国经济进入换挡期，从高速增长转入中高速增长模式，加之中日政治关系紧张冷化复杂化的叠加影响，日本对华直接投资预期下降，中日贸易低迷徘徊，中日经贸关系总体进入低潮期，而且面临着各种挑战。

跃欲试。可当时在世界上有着“自行车王国”之称的中国何时能进入汽车时代？丰田方面还没测算明白的时候，德国大众已经与上海汽车签订协议，之后的桑塔纳销售奇迹，至今为一些日本人作为一个教训所念叨。改革开放深入后，从松下彩管，到佳能、尼康相机等等，纷纷到中国投资设厂。当年，中国拥有大量廉价优质劳动力，随着中国经济发展，成长为世界工厂。伴随着经济发展和劳动力成本的升高，中国逐渐转换成了世界