

中国企业家闯非洲 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E4_BC_81_E4_c123_281799.htm 尼日利亚的上海籍酋长 递给记者名片时，胡介国刚刚参加完中非合作论坛上的一个签约活动，此时不断地有从活动场地陆续走出的非洲兄弟与他打着招呼。名片上，“酋长”二字紧挨在他的名字后面。“我引以为荣，不仅因为尼日利亚政府授予的‘酋长’称号是对我和我的祖国的肯定，更因为我在非洲从事着传播中国文化的事业。”他说。非洲惟一一位华人酋长胡介国，尼日利亚金门集团公司董事长，也是中非合作论坛尼日利亚代表团中惟一一位黄皮肤的代表，2001年，尼日利亚大酋长埃米尔正式任命胡介国为当地的酋长，这在尼日利亚的历史上是十分罕见的，他也成为非洲历史上第一个华人酋长。“我是上海籍人，我父亲以前是在香港的上海籍商人，人家说，上海人哪里都敢闯，我和我父亲的经历都印证了这一点。”1972年，20几岁的胡介国成为我国首届工农兵大学生，年轻的他却有一个大胆的念头。这个念头来源于他上世纪50年代就经香港去了尼日利亚的父亲。胡介国的父亲在非洲做纺织生意非常成功，这使胡介国去非洲的念头与日俱增。文化大革命后，中国有了新政策，即海外有影响力的华侨可以把子女接去继承事业。于是，胡介国成了新中国第一批出国的华侨。1978年，胡介国来到尼日利亚。他没有顺理成章地子承父业做纺织生意，而是于1982年选择只身去加拿大多伦多大学学习酒店管理。四年后，胡介国学成来到尼日利亚，选择酒店行业作为自己事业的起点。胡介国在当地著名的香格

里拉酒店“打工”，是酒店里惟一的华人员工，他凭借出色的能力做到总经理的位置，最后获得饭店的股权，这成为他创业的第一桶金。上世纪90年代中期，在西方国家对尼日利亚进行经济制裁，商人们对于投资前景纷纷不看好开始撤出尼市场的时候，胡介国却投资800万美元在尼日利亚首都拉各斯开了自己的酒店金门大酒店。“我经营的不仅是酒店，更是文化，让非洲人了解中国和中国文化，并在非洲传播中国文化。”占地4000多平方米的酒店门口一对汉白玉石狮子，六层花岗石装饰的外观，里面的景泰蓝、唐三彩工艺品，仿古代中国文物的摆设……金门大酒店的一切都充满了东方神秘色彩，这家酒店不仅成了当地的标志性建筑，而且还成为旅游者参观的景点。他让中国菜成为比西餐还要高档的消费。尼日利亚与中国的国庆节都是10月1日，每年国庆之时，在他的酒店都会有一番两国同庆的热闹景象。后来他的生意扩大，成立了金门集团。除了发展自己的事业，他还在尼日利亚援建了四所学校。作为一个生意人，胡介国在成为酋长之后，不仅能够和政府谈判，为同胞争取更多的利益，并拥有“永久赦免权”，而且他的酋长身份是终身的。酋长在非洲，已经成为了一种理念、礼仪和荣誉。给一个华人冠以酋长的称号，在胡介国看来，恰好说明了中国对尼日利亚的影响力。在任命胡介国为酋长时，非洲友人希望引进中国的技术，并吸引更多中国人去非洲投资。在拥有了酋长身份后，胡介国受到更多尊重，与之相伴随的是更大的责任感。作为华人酋长，他需要起一个桥梁作用，正确地宣传非洲，同时把真实的中国告诉非洲。“近年来，西方媒体在非洲传播指责中国的言论，就凭我一个人的宣传反驳，力量远远不够，这让

我萌生了在非洲办一份华人报纸的愿望。”目前，他是西非惟一的中文报纸西非统一商报的董事长。同时，他在中非商会、尼中友好协会、尼日利亚中国商会等民间组织都担任了重要职务，甚至是其中一些组织的创始人之一。“现在，报纸、商会、协会的事务占去我至少1/10的时间和精力，但这些是我的责任，我要让非洲有我们中国人的声音。”他说。

乌干达咖啡王子的中国童话 当穿着笔挺西装的郭栋拉着完全是非洲小姑娘模样的女儿，拍着一位身材高大的非洲中年男子的肩膀，出现在北京饭店大厅时，我甚至不敢肯定这就是我们要采访的那个郭栋。郭栋是现在乌干达最老字辈的华侨，目前在乌干达拥有WANGO咖啡、JITCO纺织、古斯塔商企三家企业，并参股了乌干达达尼罗矿业、北京亚非利加咖啡、北京万众新世纪工贸，还在中国贸促会、乌干达中国友好协会、乌干达国家工商会、乌干达纺织协会担任重要领导职务。而眼前的这个人，我更愿意把他形容为在中国演绎现代童话的乌干达咖啡王子。北京的天空刮起深秋寒冷的风，但坐在郭栋位于翠宫饭店的WANGO咖啡小屋里，我们却如置身温暖的童话故事中，他的非洲朋友乌干达总统顾问、国会议员Lubango珍爱地摆弄着咖啡厅里的非洲工艺品。闻着咖啡浓郁的香气、看着他九岁的女儿天真无邪的笑容、听着店里轻声播放的非洲音乐，郭栋向记者轻声说着他艰辛而难忘的非洲创业史。1990年2月，郭栋来到地处东非的乌干达。当时中餐风靡全球，郭栋于是选择了在一家高档宾馆中经营中餐作为事业的突破口。由于前来用餐的多为当地名流，学绘画出身的郭栋身上又散发着艺术气息，他结识了不少当地有身份的朋友。不久，一个当地朋友为他带来创业契机，那个朋

友所参股的面包厂正无人管理面临倒闭，问他是否愿意接手继续干。他便买下了这个一开始日产量只有100公斤面粉面包的厂子。“刚开始那会儿，机器长草、厂房脏乱不堪，我便组织非洲工人打扫卫生，还从国外高薪聘请法国面包师对员工进行培训，那时我是一天24小时住在工厂，没日没夜地干活啊，被蚊虫叮得浑身是包，但我还是坚持下来了。”一个月后，这个面包厂产量是一开始的10倍，能日产一吨面粉的面包。虽然工作非常努力，但是到1993年时，由于面包行业竞争激烈，价格下跌，郭栋还是把面包厂转手出售了，并用卖厂所得开始做贸易。“当时乌干达国内物资匮乏，我的贸易公司从中国进口产品到乌干达卖，什么产品都做，小到火柴盒、干电池，大到矿山机械、农机产品。”这些贸易生意，为郭赚来了他的第一桶金。在我国纺织业压锭时期，郭栋又看到了中国对于纺织品的需求，于是他买下了上世纪70年代非洲最大的纺纱厂乌干达纺纱厂，加工纺织品出口到中国。后来，他还进入了矿业等领域。“但我还是和食品最有缘分，因而最后，我选择了咖啡这个行业。”说到咖啡，郭栋的声调总会变得更浑厚。他说咖啡本身是一个拥有深厚文化底蕴的产品，咖啡贸易是仅次于石油的世界第二大贸易，乌干达咖啡的品质确有口碑，而他本人又深深沉迷于咖啡文化，这一切都注定了他要成为乌干达咖啡在中国的“代言人”。乌干达后厂前店的咖啡厅让他十分迷恋。刚在后面工厂磨出来的咖啡，马上端到前面的咖啡店制成各种口味，咖啡香气新鲜而浓郁。他于是决定也要在中国拥有这样的咖啡店。两年前，他开始把这个理想付诸实施。然而，他在北京的第一个咖啡厅却并不成功。“那个咖啡厅是全透明的玻璃制成

的，如童话故事里的小屋，非常漂亮却不保温、不实用，周围的居民中老年人居多，他们多是想买早餐奶而不是咖啡。

”后来，郭栋吸取了教训，选址在高档酒店，他在翠宫饭店的咖啡厅目前的经营情况就非常好。他从非洲进口的咖啡豆经过加工，送往京城各大酒店的咖啡厅，销路极佳。在中非论坛期间，郭栋整天在与会代表下榻的饭店间跑来跑去，非洲客人希望通过他了解中国咖啡市场的情况，而中国商人希望通过他了解非洲咖啡原料行情，他已经成了业内小有名气的“非洲咖啡王子”。“刚接待完在翠宫饭店前来参观的非洲客人，又要去北京饭店给与会代表送去咖啡礼品，我的咖啡在各个接待饭店都成为最受欢迎的饮品之一。”“对于中国企业来说，现在是投资非洲的蜜月期。”回忆起当时自己创业的艰难，郭栋很羡慕现在的企业。这位咖啡王子目前不仅在做生意，还在一些商会和民间组织任职，他希望给想投资乌干达的中国企业提供信息和交流的平台。“法律、文化、规则……中国企业投资非洲需要学习很多东西，我强烈建议他们联系当地的中国企业民间组织，得到尽可能多的信息，少走弯路，站在我们前人的肩膀上，看得更高，走得更远。”李松山夫妇的“坦桑情结”“自从学了斯瓦希里语(swahili)，我们就和坦桑尼亚这个国家分不开了。”塔纳西亚投资股份有限公司董事长李松山是这样开始他的叙述的。印度洋西岸的坦桑尼亚是个美丽的国度，历史悠久，人民淳朴。上世纪60年代以来，中国和坦桑尼亚结下了深厚的友谊，著名的坦赞铁路就是见证之一。李松山及其夫人韩蓉，就是在那个时候开始学习坦国的主要语言斯瓦希里语的。上世纪70年代起，李松山和韩蓉曾多次被派驻坦桑尼亚，在中国

援建的农场、中国医疗队里，都留下了他们的身影。从那时起，李松山夫妇开始被当地独有的文化特点所吸引。时近90年代，因国家政策调整，李松山夫妇多年从事的工作也相应发生一些变化，但两人对这个国家的热情却反而升高了。“当时我们就有个心愿，希望能将当地独有的文化介绍到中国来，所以我们就下定决心要去试试。”李松山所说的“试试”，当时在别人看来却是不可想象的行为。1991年，李松山49岁，韩蓉45岁，夫妇二人先后辞去了各自在外交部和文化部的公职，怀揣半生积蓄的几千美金，毅然到了坦桑尼亚。初回坦桑尼亚，严酷的现实立刻给二次创业的两人一个下马威。如何能在异国他乡生存下去，这个问题摆在了积蓄几近耗尽的夫妇二人面前。为了省钱，他们在穷人居住区租了房子。没有床，向黑人朋友借个床垫放在地上睡。为了挣钱，这对高级知识分子放下架子，凭着中国人的本能，自己动手做炸鸡腿、酱牛肉，四处推销。“那年冬天，我们手工做了一些挂历，推销了很久，终于被一家教会买了去，虽然合起来只有30多美元，但我们别提有多高兴了。”韩蓉回忆说。在坦桑尼亚三个月后，两人的事业依然没有什么进展，带来的几千美元，却花得只剩不到100美元了。过度的疲劳和焦虑，让原本身强体健的李松山被疟疾击倒，躺在床上，高烧不退，嘴上烧起了串串水泡。就在最困难的时候，“命运终于垂青了一直坚持的我们”。中国国内企业与坦方的一次偶然商务失误，给了李松山夫妇一次改变命运的机会。匆忙发货给坦方的上海自行车厂，货即将到港时，却发现不能及时拿到货款，急于挽回损失的厂方找到李松山作救命稻草。经过努力，李松山将货款按时发回国内，而自己也赚了1.8万美

元，并一举赢得了坦桑尼亚国内不少大商人的认可。李松山夫妇从此一发而不可收拾，他们又成功地将蝴蝶牌缝纫机、金钟牌电池、钻石牌自行车轮胎等中国名牌产品引进坦桑市场。生意也逐渐做大了，最多的时候，他们一年从中国订来的产品，就装满了100多个货柜。李松山回忆说：“那时候生意的确是做疯了，向阳牌暖水瓶厂一年的产量，我们一个月就订没了。连自行车配件这种小东西，我们都成集装箱地订。”韩蓉觉得，他们的生意之所以能在坦桑尼亚迅速发展起来，一方面适逢中国对外开放，大量产品寻求出口的时候，而这些产品正好符合坦桑尼亚的市场；另一方面，他们两人不会做生意，“连利润多少都按照书上写的来”，诚实守信成为了两人坚守的信条，所以当地的商人都很信任他们，总是大批量地从他们这里提货。1994年，李松山夫妇成功收购了坦桑政府拍卖的南方最大的木材厂，开始做出口木材的生意，从此走上了实业之路。经过十年发展，两人名下的塔纳西亚投资股份有限公司已经发展成为包括林业、木业、渔业等多个行业实体的出口企业，成为在坦桑尼亚华人华侨中的佼佼者。虽然李松山夫妇事业上已经获得了成功，但两人并没有就此罢手，而是将精力从企业抽了出来，找回初返坦桑尼亚时的愿望，这就是挖掘非洲文化，将其介绍到中国。坦桑尼亚的乌木雕塑以内涵丰富、造型独特、做工精美而在全世界享有很高的声誉。特别是在坦桑东南部，居住着一个叫马孔德的部落，那里世代相传的雕刻技艺，造就出闻名于世的马孔德雕刻艺术。李松山夫妇接触到这一古老、淳朴的艺术形式后，开始有意识地进行收藏、研究，并发表过不少文章。目前，他们在中国和坦桑两地收藏的作品有近万件，

并在自己的住所院内专门盖了一间“私人艺术博物馆”收藏珍品。不久之前，李松山夫妇还向中国美术馆捐赠了百余件乌木艺术品。“相比较我们的厂子，其实这才是我们夫妻俩真正的财富。”李松山指着自己的木雕收藏说，“因为这些将是我们留给中国，留给我们子孙后代的财富。”有尼日利亚口音的中国经理在通电话的时候，记者的听筒里不时传来小孩子的喧闹声，电话那头的赵宜光带着歉意说：“不好意思，小孩子挺闹的。”顿了顿，他又说，“回来几天了，和孩子在一起却只有几个小时，真是对不住他啊。”赵宜光是中地海外建设尼日利亚公司总经理，从1998年至今，每年他在家的时间不过三个月。这次由于中非论坛的举办，赵宜光“沾光”回了国。不过，回来的几天，赵宜光把大部分时间都留在了钓鱼台国宾馆里，因为那边他的不少老朋友尼日利亚代表团的成员们需要赵宜光的帮助。尼日利亚位于非洲西海岸，面积和人口都是我国的1/10，世界10大产油国之一，石油探明储量为70亿吨、天然气已探明储量2.6万亿立方米，油气开采量均居非洲首位，其它矿业资源还有煤、锡、铌、钽，储量和开采量也保持在非洲前列。1989年，中国地质工程公司(简称CGC)在非洲的尼日利亚中标了一个500眼水井的世界银行贷款的国际工程项目，中地集团开始进入尼日利亚。1992年，尼日利亚CGC公司成立，至今累计工程合同金额接近六亿美元，雇员4000多人，目前已经进入尼日利亚国内企业前10名。赵宜光初到尼日利亚时，首先让他感到不适的就是当地的气候。尼日利亚位于赤道附近，年日均温度超过30摄氏度，潮热的气候加上当地的蚊虫，让初来乍到的许多中国人都不适应。集中表现就是患上疟疾。“前两次得疟

疾是很可怕的。高烧不退，吃啥吐啥。”赵宜光说，“不过到后来就适应了，这些年来，疟疾我就得了七八回了。”生活上的不适应并不是赵宜光面对的最大困难，他面对的，是如何能在强手如林的尼日利亚赢得市场。尼日利亚当地的建筑行业并不发达，但一些来自德国、意大利、以色列的建筑公司却颇具实力。“他们中的一些公司，在尼日利亚已经干了三四十年了，无论是经验还是名气，都要比我们强。”但相对于西方跨国公司来说，尼日利亚CGC也有自己的优势。据赵宜光介绍，也许是因为同是发展中国家的缘故，中国人对当地人都是平等接触，以诚相待。“我们首先做到的是尊重当地人，尽量去适应尼日利亚的要求，而不是相反。”赵宜光说。“尽量去适应尼日利亚”，让尼日利亚人感到CGC的诚恳，也让刚来非洲时生病不起的赵宜光有了一口地道的尼日利亚口音。态度的不同，在工程竞标时往往给尼日利亚CGC带来意想不到的效果。很多地方政府主动找到CGC，要求帮助进行水利设施建设。尼日利亚当地人称他们为“找水之神”，视他们为第一流的专业打井公司。而且，由于公司注重工程质量，保证工程进度，赢得了声誉，“即便有时候项目赚不到什么钱，我们也尽心尽力地做好。”赵宜光说。尼日利亚国家城镇供水系统改造工程管理机构的高层官员，曾称赞CGC是其所属的60多家承包公司中惟一能够信守合同、按期完工的承包公司。在赵宜光同记者最后一次通话时，中非论坛北京峰会已经结束了，赵宜光也将于第二天飞回尼日利亚，他对记者说，他相信，北京峰会肯定会推动CGC在尼日利亚的业务进一步发展，他希望，以后中国有人到尼日利亚旅游时，也会因CGC的成绩而受到称赞。 100Test 下载

频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com