陈庆平：在纳米比亚开游艇公司

吴长伟

★商界传奇

“喔，你们怎么开来这么现代的游艇，难道在非洲不是坐木船么？”在位于西南非洲纳米比亚沃尔维斯湾的游艇码头，一名欧洲游客跟“阳帆”游艇公司的陈星宇打趣道。

作为纳米比亚第一家由中国人经营的游艇公司，“阳帆”的业务一年多来蒸蒸日上，月均客流量上千。

图为位于非洲纳米比亚的沃尔维斯湾。（来源：视觉中国）

辗转拿到许可证

陈庆平1997年到纳米比亚发展。他打过工、做过贸易、做过商业地产等。2013年后，生意出现下滑，他开始考虑转型。

陈庆平说，他到处调研考察商机，发现游艇是“朝阳产业”。“纳米比亚政局稳定，风光独特，每年有100多万游客，主要来自欧洲，中国游客也越来越多。大部分游客都要出海看海豹、鲸鱼，旅游市场在直线上升。”

虽然有机遇，但在纳米比亚，游艇生意并不好做。在当地经营游艇业务必须拿到许可证，而纳米比亚全国总共就5张许可证，全部由十多年前开发了游艇市场的德国人持有。

为了进入市场，陈庆平逐家去谈许可证转让。从2015年下半年起谈了大半年，终于有一家既有游艇也有飞机的公司愿转让游艇业务。

2016年8月1日，陈庆平正式接管“阳帆”游艇公司。为全力经营，他把家从首都搬到了海边的沃尔维斯湾，女儿陈星宇也辞去当地审计公司的工作，和女婿耿鹏一起管理游艇公司。

有了好帮手，陈庆平的商业想法也在改变。他说：“游艇公司虽然投资高、门槛高，但后劲很足，发展速度很快。现在，我们做了旅游产业链上的一个点，站稳脚跟以后还要再扩大。将来我们不光做游艇，还想做其他延伸产品。”

从零开始创业难

陈庆平接手游艇公司后，原船主不幸去世，很多承诺好的配套服务无法兑现。“原船主一开始承诺带我们一段时间，教我们处理跟客户的关系、船的运营和维修等细节。结果，他去世了，我们就只能自己摸索。这对我们来说是很大挑战，吃了不少苦头，交了很多学费。”陈星宇说。

陈星宇说，原船主的妻子也“趁火打劫”，卷走了两个月的营业额，现在他们还在打官司。“还有一些客户，觉得我们对这行不熟，想办法欺诈，坐完船不给钱，要么就是预订了船之后人也不来，还说中国人接手游艇服务质量下降，鸡蛋里挑骨头，让我们觉得很憋屈。现在，我们对市场了解得多了，会筛选出想合作的人。对于会赖账的，我们宁愿不做生意，也不想与他们打交道。”

陈星宇与耿鹏从零开始，一点点摸索着与客户和中介打交道。在吃了不少亏后，逐渐理清了客户关系，游艇公司的管理走上正轨。“我们每天观察其他几家游艇公司怎么运作。状况不断出现，我们就不断寻找解决方案。解决后再总结，时间长了找出适合自己的管理方式。”陈星宇说。

摸清游艇运营“门道”后，2016年底，陈庆平又从南非买了一条船。针对不同客户群体喜好，安排客户到不同船上游览。“中国游客喜欢有船舱的游艇，欧洲游客喜欢开放式有吧台的游艇，我们有3条船，可满足游客的不同需求。”陈星宇说。

据了解，这3条双体船总共可接待约90名客人。

服务细节下功夫

接手“阳帆”后，陈庆平把原有员工也一并留了下来。在员工待遇上，采取的激励措施则更灵活。除了优于以往的工资和员工福利，游艇上游客给的小费也由船员自行分配。

船长莱昂·范迪克在几家游艇公司工作过，对如今的中国老板很满意。他说：“我的新雇主对我们很好。他们的管理方式很专业，团队里每个人都能发挥最佳表现，顾客的满意度也高。我们就像一个幸福的家庭。”

为提升服务质量，“阳帆”的游艇上增加了游客评语书，以便得到一手评价。陈星宇说，为了让游客在船上看到更多的海豹、海豚、鲸鱼和鹈鹕等动物，“我们就多准备一些喂动物的鱼，允许延长出海时间”，“这样虽然成本加大了，但客人可玩得更好”。

在其他服务细节方面，陈星宇介绍说，公司要求导游的讲解要包括自然知识、动物知识、当地文化背景和人文地理等，而且“哪个国家来的游客我们就配相应语种的导游，做得更细化”。在配餐方面，“阳帆”公司也针对不同游客口味进行调整，“给每名游客配备的生蚝比别的公司多一倍，食物上灵活性更大”。

与“阳帆”合作的纳米比亚中国旅行社的牟昶觉得，“阳帆”公司“预订回复的速度更及时，沟通更有效率，接待方面非常适应中国客人、尤其是旅游团队的习惯和需求，比以前合作的公司好太多”。

陈庆平说：“我们进入游艇业后，想改变一下格局，真心实意好好去做。我们游客增加快，德国人也过来学经验。现在有竞争，但更多是大家互补，游客多了我们还引导到其他公司船上，大家相互调剂，共同发展。”

（据新华网）

吴江：为中国企业走向欧洲搭桥

杨永前

作为中国在欧洲地区建设的首个商贸物流型境外经贸合作区，中欧商贸物流合作园区为中国企业走进欧洲提供了展示平台，搭建起了沟通的桥梁。“在‘一带一路’建设的大背景下，园区一定会为中国企业‘走出去’发挥更大的作用。”中欧商贸物流合作园区首席执行官吴江说。

吴江在匈牙利从事了20多年的商贸、物流工作。谈及亲身感受时，他不无感慨地告诉记者，过去，很多中国企业派人来匈牙利设点、注册公司、进行运营，因为语言、法律、环境不熟，大部分时间花在跟会计师、律师和政府机构打交道上，真正投入业务上的精力和时间不足，经常是兴冲冲地来、灰头土脸地回去。

“此外，中东欧地区还有它自身的特点。”国家众多，各国都有自己的语言和文化，对企业来说，每个国家都去设点，那将面临极高的成本。他认为，只有将中东欧地区看成一个整体，一个区域市场，才是解决之道。

2012年11月，中欧商贸物流合作园区成立。它是以商品展览展示、海外仓储物流配送等为主要服务功能的“一带一路”沿线境外合作区。目前，园区已建设完成位于布达佩斯的中国商品交易展示中心和切佩尔港物流园，以及位于德国的不莱梅港物流园。据介绍，截至目前，中国商品交易展示中心已入驻企业151家。

通过中国商品交易展示中心和两个物流园，园区集商品展示、运输、仓储、集散、配送、信息处理、流通加工等功能为一体，初步形成覆盖欧洲的快捷、便利的配送网络体系，并逐步建立起以现代物流配送中心和高效信息管理系统为支撑的商贸物流型园区雏形。

“中国商品交易展示中心就是一个商贸平台，它搭建了一座桥梁，促成本地企业跟中国企业‘联姻’。”吴江说，通过举办展会和推介会，展示中心帮助企业介绍客户，在短期展会结束后还举办常年展，不断地给企业介绍合作伙伴。他介绍说，山东的博胜动力公司就是在展会上找到了捷克代理，后来在捷克设立了分公司。雷士照明公司和当地合作伙伴的关系也是在展会上建立起来的。

布达佩斯至长沙国际货运回程班列首发仪式11月27日在布达佩斯举行，这标志着布达佩斯至长沙的中欧班列回程线路正式开通。 新华社发

“当地企业熟悉本国和周边国家环境，有现成的销售渠道，在品牌打造方面也有自己的思路和想法。”吴江说。

随着“一带一路”建设不断铺开，中欧商贸物流合作园区无疑将发挥更多作用。“随着中欧班列和中欧陆海快线的开通，感觉中东欧地区变成了一个‘内陆港’，这对商贸物流业产生很大影响，也带来了很多商机。”吴江说，“以前，‘一带一路’的各种好处是从媒体上看到的，现在我们在日常的经营中生活中就能体会到它带来的好处。”

他说，今年，切佩尔港物流园乃至匈牙利整个市场的物流量都快速增长。“我们物流园下辖的卡车公司运量达到了极限，不得不租别人的卡车。……‘湘欧快线’自半年前开通长沙至布达佩斯班列后，班班爆仓。”吴江兴奋地告诉记者。

“我相信，在‘一带一路’建设的大背景下，中欧商贸物流合作园区一定会越办越好，为中国企业‘走出去’发挥更大的作用。”吴江说。

（据新华社电）

商机商讯

第九届“华交会”开幕

11月28日，由中国侨商投资企业协会、山东省人民政府侨务办公室等单位主办的第九届华商企业科技创新合作交流会（“华交会”）在山东济南开幕，来自40个国家和地区的300余位华商和专业人士参会。“华交会”是国务院侨办重点支持的促进华侨华人参与国家产业结构调整和科技创新的品牌活动。本届“华交会”会期5天，与会华侨华人和专业人士参加2017侨商创新发展论坛等活动，聚焦新旧动能转换主题。

图为第九届华商企业科技创新合作交流会开幕式现场。

中新社记者 梁 犇摄

17家“侨梦苑”签140余个协议

11月26日，首届世界赣商大会暨第三届华赣会在南昌开幕。11月27日，作为首届世界赣商大会暨第三届华赣会的重要活动之一，由国务院侨办主办、江西省外侨办承办的第八届海外华侨华人专业协会会长联席会在南昌召开，来自20多个国家的190个华侨华人专业协会会长参会。

图为第八届海外华侨华人专业协会会长联席会现场。在此次会议上，中国17家“侨梦苑”与81家专业协会签订140余个合作协议。

中新社记者 刘占昆摄

华商谈中国发展

创新是引领发展的第一动力，是建设现代化经济体系的战略支撑。侨商作为连接海内外沟通的桥梁，在外打拼多年，积累了丰富的经验，深刻理解住在国的政治、经济、文化，不仅可以为中国企业提供国际上最先进的专业技术和企业管理理念，帮助中国企业研究评估海外风险、提高企业的效益，更能在人才引进方面，发挥自身优势。

希望侨商同胞在积极参与“一带一路”建设沿线地区经济发展的同时，用华侨华人的影响力，将中国博大精深的中华文化，传播到五湖四海。

——中国侨商投资企业协会常务副会长、香港世茂集团董事局主席**许荣茂**

实施共建“一带一路”倡议，创办亚投行，建立丝路基金，创办首届国际合作高峰论坛，这些大的活动表明祖国的对外开放进一步扩大，中国在国际的影响力、感召力和塑造力进一步提高。习近平总书记的讲话给海外华商极大的鼓舞和振奋，新时代中国特色社会主义会进一步发展。

——美国费城华商会常务副会长**管必红**

华商谈经商之道

人品、勤劳、信用和学习对于一个人获得事业成功非常重要。我注重信誉，不投机，不取巧，所以朋友多，大家都帮忙。还有就是刻苦耐劳，注重学习。我中学未毕业就出来了，但我把社会当成一所大学，在社会上自学和实践。我看的书也很多，什么领域都关注，活到老，学到老，做到老。

——印尼中华总商会总主席**陈大江**

以我个人的经验，做生意离不开天时、地利、人和三者的结合。而要做一个成功的企业家，更重要的是能够抓住机遇，迅速决断。

——新加坡大华银行集团荣誉主席兼顾问**黄祖耀**

我事业成功的秘诀，首先是坚持保守稳健的作风，尽量脚踏实地地做；其次，在人才招聘时坚持“人人平等”的原则，给有品德、有能力及有工作意愿的人机会；最后，并不刻意去追求财富，金钱本身并不是我所追求的，我追求的是自身的成功以及每一段人生的自我超越。

——泰国协联集团董事长**陈如竹**

华商史话

马尼拉商界大亨“詹杉哥”

刘伯孳

在世界文化遗产厦门鼓浪屿，有一座名叫“桂圆度假别墅”的三层红砖建筑，是被尊称为“詹杉哥”的詹孟杉于1928年建造的。别墅名字“桂圆”取的是“富贵圆满”之意。目前，这座别墅被列入了鼓浪屿重点历史风貌建筑。

铁业大亨

1891年，詹孟杉出生于泉州市永宁镇港边村。他读过3年私塾，后来辍学帮助父亲经营小商品以糊口。在19岁那年，他赴菲马尼拉谋生。一年后，他办起了自己的小商店。

明清以来，大批福建人移民菲律宾。当年，西班牙政府对菲律宾实施殖民统治，强迫大量华侨移居马尼拉以外的地区，从事农业垦殖和开发。这就需要大量的铁器作为生产工具，詹孟杉看准时机，转行在马尼拉做起了铁业，开办“詹成发铁业商行”。

经过多年的拼搏，詹孟杉成为马尼拉的商界大亨，先后数届被选为马尼拉中华商会董事，1933年起连任三届华侨铁业公会会长，大家都尊称他为“詹杉哥”。

抗日英雄

詹孟杉简衣素食，对社会公益慈善事业却非常热衷。他曾掌管华侨善举公所，对菲律宾中华崇仁医院做出了很大的贡献，该院特意建立詹孟杉室来感谢他。幼年失学的痛苦，让詹孟杉十分重视教育。他时常给家乡的学校捐款，用以建设校舍。他还被推举为永宁竞新女学旅菲董事会主席，为中菲两国的教育事业作出了贡献。

抗日战争爆发后，詹孟杉积极捐款捐物，投入抵抗日本的活动，被选为“菲律宾华侨援助抗战委员会”委员。1942年1月8日，日本占领当局把包括詹孟杉在内的42位侨领关押在马尼拉市内的菲律宾大学。詹孟杉不屈不挠，直到日本战败后才被释放。

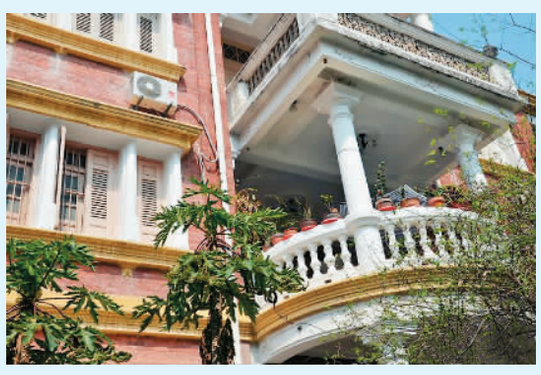
美德传扬

詹孟杉的优良品质可从他所写的侨批中看出。1931年，他在寄给家乡的侄子詹廷团的侨批中写道，他们宗族将“公地”租给别人存杉料，起初说好付20元大银，后来别人只肯付小银，大银和小银在市场上的价值有差别。因“公地”是族产，詹孟杉被推居为处理这件事的代管人。詹孟杉不因为是“公地”的相关事宜就随便处置，而是特地写侨批来委托刚好回家乡的詹廷团协助处理这件事。可见，詹孟杉是一个秉公办事、认真负责的人。

这件侨批内信使用的是“詹成发用笺”，笺上印了詹成发的中英文地址、电报代号、两个电话号码等信息，反映了当时马尼拉已进入电话通讯时代以及美国统治菲律宾后文化输入、英文流行的情况。华侨企业使用英文是应付菲律宾社会日益西化现象的一种手段。但中英文兼用而且中文的公司名在英文的上面，则可看出华侨社会对中华文化的认同。

据了解，如今詹氏后辈有数百人，大多数在菲律宾生活。受詹孟杉的影响，詹氏后辈同样心系桑梓，关注家乡教育事业，美好家风代代传承。

（来源：《福建侨报》）



图为桂圆度假别墅。 （资料图片）