

尹晴日：

# 我和卢旺达的美丽邂逅

本报记者 严瑜



图为2018年，尹晴日（前排左）参加卢旺达华人华侨协会与卢旺达恒华职业技术学院战略合作签约仪式。照片由受访者本人提供

## 敲开非洲市场的大门

尹晴日的微信朋友圈封面是一张摄于2008年8月的合影。照片中，他正向卢旺达总统保罗·卡加梅展示一款黑色手机，几名非洲朋友围在他们身边，脸上写满好奇。那是全球第一款卢旺达语手机，由尹晴日的公司设计生产。

“当时年轻啊，一冲动就来了。”尹晴日说，若用一个词形容他在卢旺达的事业起步，“无知无畏”是最恰当的。

移居卢旺达之前，祖籍黑龙江的尹晴日在深圳从事了近10年手机生意。2006年9月，他跟随深圳市外商投资企业协会到埃及、肯尼亚和卢旺达等非洲国家进行商业考察。出于本能的职业习惯，他注意到一个细节，作为最不发达国家之一的卢旺达，手机普及率很低。

能不能推出一款卢旺达语手机？尹晴日从中看到商机，随即迅速付诸行动。他联系上卢旺达的信息产业部、移动运营商及部分手机经销商，进行了前期市场调研。3个月之后，他在卢旺达首都基加利市投资开设了撒哈拉以南非洲地区首家手机组装厂。

2007年，尹晴日联合一家深圳企业，研发出全球第一款卢旺达语手机，在卢旺达组装成机，对外销售，目标消费者是当地不会英语和法语的低收入民众。因为针对市场空白进行精准定位，这款经济实用的手机一上市就受到热捧。在一年之后的卢旺达基加利国际博览会上，总统亲自来到尹晴日公司的展台，对这款充满中国创

新元素的手机给予赞赏。

回头看，那短短一两年间发生的一切完全超出了尹晴日原本的计划。“初来乍到，举目无亲，文化差异巨大，我只会英语，对于卢旺达的劳动力结构也了解不多，而且当地华侨华人仅有五六百人。”这些其实都是不小的挑战。然而当年，凭着一股无知无畏的闯劲，他勇敢地走进卢旺达，不仅用自己研发的手机成功敲开当地市场的大门，还在这里留下了越来越深的事业足迹。

## 和这片土地“混熟”

“这些年，我一直在‘补课’，在加深对卢旺达的了解。”尹晴日说。最初，做出到卢旺达发展的决定，他只用了十几天时间，而真正要在这里扎下根，则需要花费更久。

2009年9月，尹晴日在基加利市的中心位置开了一家中餐馆。在他眼中，这家中餐馆如同一个窗口。从这里，他看到更多卢旺达人的日常生活，也让他们对中国有了更生动的认知。

“相比之前管理工厂，开中餐馆是一种更接地气的融入方式。”尹晴日说。由于餐厅招收的员工都会英语，这便让尹晴日有了更多和他们交流的机会。“这些员工都是卢旺达的普通民众，不少来自首都以外的地方，就像我们中国的‘北漂’，聊得多了，他们会分享很多自己的故事。”

络绎不绝的食客则让尹晴日有机会结识这个国家的另一个群体。“在当地，来吃中餐的都是日子不错的人家。一来二去，我交了不少朋友。”

那时，生活在卢旺达的华侨华人还不是很多，中餐厅更是屈指可数。“我开的是第三家。”尹晴日说，他在中餐厅听故事、交朋友，也借美味的中餐传播中国饮食文化。

为了还原最正宗的中国味道，尹晴日不仅专门从深圳请来厨师，保留地道口味，还从中国运来餐桌、餐具、家具等物品，让这间能够容纳约300人的餐厅从内而外都充满“中国范儿”。“我希望每个来过的客人，都能对中餐留下深刻印象，对我们这个80%的材料都从中国运来的餐厅留下深刻印象。”为此，尹晴日将中餐厅起名为“中国印象餐厅”。

这些年，当地华侨华人的数量明显增多，中餐行业的竞争日趋激烈，但尹晴日的中餐厅始终颇受欢迎。“当地的客人占了1/3，还有不少学生会在我们这儿举办毕业典礼。”

餐厅开张的第二年，尹晴日一家都搬到卢旺达安家。如今，守着这间满是故乡气息的中餐厅，又能常和卢旺达的友人们聊天“唠嗑”，尹晴日觉得自己和这片土地终于“混熟了”。

## 让合作“热浪”更澎湃

近两年，尹晴日往来中卢之间的频率提高不少。“以往，每年回国4次，现在可不止。去年，我去了中国八九个省份，今年肯定会更多。”

尹晴日正在忙着张罗第二届东非中国经贸论坛，以此促进中国和卢旺达及更多东非国家之间的经贸往来。

“去年9月，习近平主席对卢旺达进

行国事访问，中卢两国签署了共建‘一带一路’谅解备忘录。此后，卢旺达掀起了对华合作的‘热浪’。”尹晴日想做的，便是趁势而为，推动这阵热浪更加澎湃。

其实，在此之前，尹晴日已做过探索。2015年，他在卢旺达牵头筹办了首届东非中国经贸论坛。来自中国农业、矿业、贸易等各个行业的20多位企业家以及东非的约30家中国企业的代表，与非洲东部总商会以及肯尼亚、布隆迪、纳米比亚、卢旺达等国的私营企业代表共聚一堂。那次论坛直接促成卢旺达一家咖啡企业与中国苏州一家食品公司建立合作。

去年，尹晴日担任会长的卢旺达华人华侨协会还和卢旺达恒华职业技术学院签署战略合作协议，促进卢旺达职业教育发展，并为中资企业培养本地化人才。

如今，中非合作的时机更加成熟，需求更加迫切，尹晴日也有更多想法。“这些年，我逐渐发现，中非之间的合作空间太大了。而在这其中，华侨华人可以发挥很好的桥梁作用。”为此，尹晴日打算在第二届论坛中增加几个分论坛，一方面为中非企业牵线搭桥，另一方面也把东非国家的侨团联系起来，整合资源。

“现在看来，我的下半生都会和卢旺达、和非洲联系在一起，而且这种联系会越来越紧密。”说起今后的规划，尹晴日笃定地说，“卢旺达其实是一个清静、治安好、气候宜人、旅游资源丰富、人民非常朴实的国家。我希望通过努力，能让中卢两国民众多走动，多交往，彼此有更多了解。”

未来，尹晴日和卢旺达13年前的那次美丽邂逅，还将延续更多动人故事。

## 商界传奇

“在这里生活、工作这么长时间，完全在我的计划之外。”2006年，第一次踏上非洲大陆时，未及不惑的尹晴日根本没想过，这片陌生的土地将成为他此后人生的主场。然而，缘分就是这么奇妙。因为13年前的一次短暂商业考察，尹晴日和非洲大陆中东部的“千丘之国”卢旺达结下不解之缘。之后，他在那里立业、安家，“过上了一跟原来不一样的人生”。

## 商机商讯

### 第二届世界赣商大会举行

第二届世界赣商大会近日在江西南昌举行，来自30多个国家和地区的1000余名赣商赣才齐聚一堂，共叙老乡情谊。

中共江西省委书记、省人大常委会主任刘奇在致辞时称，新时代的江西发展机遇更多，发展空间更大，发展前景更好。同时，这也为广大赣商赣才创新创业、回家乡发展提供了更加广阔的舞台。希望广大赣商赣才充分发挥自身优势，在新时代不断演绎新的商业奇迹、谱写新的时代佳话。

江西省省长易炼红说，江西正处在经济发展的加速期、战略机遇的叠加期、产业升级的转型期、生态红利的释放期。希望广大赣商朋友能够搭乘家乡发展的“快车”，与家乡一起实现共同发展。

## 侨商共话“一带一路”建设

日前，以“雄才大略·商聚浦江”为主题的第二届上海华商论坛举行，海内外华商企业家等聚焦如何通过“一带一路”建设创新合作。

据介绍，第二届上海华商论坛旨在引导广大华商投身服务“一带一路”建设、对接国家和地方重大战略，同时为海内外华商提供与世界各国开展经贸合作与人文交流的平台。

上海市委统战部副部长、市侨联党组书记、市政府侨办主任王珏表示，侨商如何在“构建人类命运共同体”这一重大使命中发挥自身作用，是上海市侨联、上海华商会今年乃至今后一段时期的工作重点。王珏指出，在最大限度把海外侨胞和归侨侨眷蕴藏的巨大能量聚集起来、发挥出来的过程中，侨联组织要为华侨企业家搭建好沟通合作的桥梁，畅通渠道，寻找共赢契机。



图为论坛圆桌会议环节。王尧摄

## 山西办侨胞经贸文化推介活动

近日，第四届海峡两岸神农炎帝经贸文化旅游招商系列活动在山西晋城举办。活动期间，共有30个项目成功签约，总投资123.39亿元，涉及新能源、新材料、装备制造、生物医药、节能环保、文化旅游、现代服务、现代农业、煤层气等领域。

此外，“海外侨胞经贸文化合作推介座谈会”也在晋城举行。此次座谈会与“新时代海外侨胞、台湾同胞山西（晋城）经贸交流恳谈会”，一起作为海峡两岸神农炎帝经贸文化旅游招商系列活动中的重要活动，吸引了来自26个国家和地区的近百名侨领侨商及台商、经贸界人士等600余人共商经贸合作。

山西历来非常重视吸引侨资和外资，出台了一系列鼓励外资落地发展的政策和措施。尤其是晋城，近年来通过打造“问祖炎帝，寻根高平”海峡两岸神农炎帝品牌活动，吸引了一大批海外侨胞助力晋城发展。（以上据中新网）



图为山西经贸交流恳谈会现场。（资料图片）

周中星：

# 愿做中意交流的“桥梁”

丁思高莹

## 声名鹊起

700多年前，意大利旅行家马可·波罗游历中国，首次将精彩的东方世界介绍给了欧洲人，记录了东西方贸易文化的繁荣交流。

700多年后，在意大利打拼30多年的华侨周中星，致力于成为中意两国沟通交流的“桥梁”，并当选为意大利里米尼省外籍常务议员，其事迹被当地写入教科书，被意大利官方和华侨华人称为中国的“马可·波罗”。

他一头齐肩卷发、长胡须，有着一副与生俱来的艺术气质。日前，作为意大利—中国贸易发展促进会执行主席的周中星，带着30多名意大利侨商访路寻商机，并向笔者谈及他的梦想。

## 入乡随俗

周中星1965年出生于浙江省缙云县东渡镇底处村。1986年，21岁的周中星带着妻子前往意大利“尝鲜”餐饮业，从罗马到那不勒斯，历经数次失败。意大利海滨城市里米尼终成为周中星的福地，餐厅生意火爆。

20世纪90年代，周中星开始涉足商场、店面装修、农业等，这不仅为他积累了丰厚的资产，也让聪明踏实的他在华侨华人圈中“小有名气”。

“入乡随俗”是周中星成功的“秘诀”。一路打拼，他从未抱怨创业的艰难。他说，“语言不通，就学语言；不懂当地市场和政策，就多和意大利人交朋友，了解他们的文化，这样才能真正融入当地。”

2000年，周中星联合当地侨胞成立意大利亚得里亚华商会。这成为在海外打拼侨商温暖的家，更成为中意两国经贸文化交流的平台。期间，他还在意大利创办了里米尼中文学校，培养了一批批学生，不少已成为意大利政府部门的翻译；他创办华人法律咨询服务部，为华侨华人解决困难；经他牵线搭桥，里米尼和中国扬州结为友好城市……

更让周中星“声名鹊起”的是，2000年，他参加了意大利有史以来首次为移民进行的省议员选举，成为唯一一名当选里米尼省外籍常务议员的亚洲代表，他的事迹被写进了意大利高中教科书。

## 牵线搭桥

“至此，好像就更有了一种使命感，要为中意交流与合作搭桥梁。”周中星说，他在扬州成立国际贸易公司，将意大利的食品、生活用品等引入中国，并带着意大利商人来中国考察。同时，推介更多的中国商品进入欧洲市场，鼓励中国商人主动“走出去”。

随着“一带一路”建设不断升温，2018年，周中星推动组建“一带一路”中意经济文化合作中心。2019年，在北京筹备“中意科创园”项目又成为他的重要任务。



图为周中星在“一带一路”中意经济文化合作中心签约。陈瑜摄

对中国文化的传承则是周中星最不能忘却的情感，也是他对3个孩子最基本的要求。只要回国考察，周中星总会轮流带着孩子一起走访。此次丝路行，22岁的儿子周鑫每天以写日记的方式记录在中国西部的所思所想。

“促进两地间的交流，这件事让我觉得越做越有成就感。”周中星说，希望在海外学习生活的“侨二代”们能成为促进“一带一路”相关国家与中国合作交流的“桥梁”。（来源：中新网）

## 商论语丝

近年来，中国企业不断向外探索，但在大力推动中国企业“走出去”的同时，也要关注如何把海外的高新技术“引进来”。希望未来能与更多中国企业和商（协）会加强联系，共同助力中国文化、中国品牌走向海外。——美国国际产业投资商会会长 姜柳均

中国的发展壮大，让海外华侨华人有更多机会参与到中国经济发展中来，分享中国发展红利，比如说“一带一路”建设就促进很多华商转型，为他们创造了新的发展机遇。——英国中华总商会执行主席 杨腾波

人心是最难能可贵的。无论海外华商还是走出去的中国企业，都应该秉持友好交往原则，热心公益事业，努力回馈当地社会。——老挝中华总商会会长 姚宾

开始做生意时，是不够本钱的，靠着微少的储蓄，加上像超人一般的勤奋工作。要成功，不得不比常人勤奋，两年的工作一年完成。——嘉里集团董事长 郭鹤年