

天下瑞岛人

主办:中共瑞安市委宣传部 承办:瑞安日报社 协办:中国农业银行瑞安市支行

独闯安哥拉 浙商第一人

访安哥拉津芭谷工贸集团董事长柳义勇

记者 陈希林 实习生 池冰蕾/文 见习记者 王鹏洲/图

说到非洲,很多人的第一印象可能是贫穷、落后、疟疾和战乱,但他,却只身一人独闯非洲安哥拉,打造出自己的企业王国,去实践他的非洲创业梦。他是安哥拉津芭谷工贸集团董事长、安哥拉共和国浙江商会会长柳义勇。

辞去稳定工 只身赴非洲

1972年4月,柳义勇出生在高楼镇高二村的一个普通农民家庭,在当地顺利读完高中后,他来到东山知名企业——荣光集团找了份仓库管理员的活,干了2年。1994年4月,柳义勇考进了当时的市规划局监察大队,属于事业编制,是市规划局第一批执法人员。

在别人看来,柳义勇拥有了一份既安逸又体面的工作。他在市规划局监察大队工作了四年后,人生的发展迎来了新的机遇。当时柳义勇的大哥在市外经委(现商务局)工作,与中国驻安哥拉大使馆一位秘书的关系十分要好,建议柳义勇去非洲安哥拉考察,看看是否有商机,柳义勇对此也很感兴趣,马上跑去办护照,当时办护照就用了一年的时间。

安哥拉过去是葡萄牙的殖民地,主要以葡萄牙语为主,语言不通是摆在柳义勇面前的一大难题。柳义勇说:“那时瑞安的书店里都没有卖关于葡萄牙

语教程的书,我特地跑到杭州买了一本葡萄牙语音标的书,然后自学了半年左右时间。”

柳义勇说,1999年时他已结婚,并生育一个女孩,妻子杨雪花在幼儿园工作,也支持他去国外发展。

1999年12月13日,柳义勇和好友郑锡坤一起前往非洲安哥拉进行实地考察。当天上午,他俩从温州出发,乘飞机先到广州,再辗转转到深圳、香港;在香港乘飞机坐了12个多小时到达南非的约翰内斯堡,然后转飞机又坐了4个多小时才到达安哥拉首都罗安达市,长途跋涉,整个行程历经两天多。

“入海关填写入境表格时,我还是一边填、一边翻字典的。”柳义勇笑着说,刚下飞机,对安哥拉整个城市的印象就是非常落后,到处都是贫民窟。

但经过三个月的考察,柳义勇毅然决定辞去国内的工作,留在安哥拉创业打拼。

浙商第一人 赚金第一桶

柳义勇去安哥拉的前三个月,都住在中国驻安哥拉大使馆的招待所,在大使馆工作人员的关心帮助下,他每天都忙着去各个市场考察。在中国驻安哥拉大使馆举办的2000年元旦招待会上,柳义勇认识了一位贵州某国企派出的业务代表,后来就搬过去跟他一块住,并继续考察当地的鞋类、服装、小商品等市场。

柳义勇说,当时中国人在当地的很少,包括大使馆、中资机构在内,中国人共400多人,其中经商人员仅50人左右,他是浙江的第一人。

经过四五个对当地黑人开办的市场进行考察,柳义勇最后决定在当地卖鞋为主,兼营衬衫、帽子等商品。他选择在罗安达市圣保罗市场租赁了一间面积170多平方米的店铺,里面当仓库,外边当店面,月租金1500美元。

柳义勇说:“当时安哥拉停战后不久,消费水平较高,首都大面积缺电,粮食等生活物资非常紧缺,许多黑人没鞋子穿,并且环境卫生很差,衣服、鞋子等不管做什么生意都会挺好,之前我在鞋厂工作过一段时间,所以决定先进一批鞋子来试卖。”

柳义勇的好友郑锡坤在去安哥拉一个月后就先返回国内准备

进货事宜,发往柳义勇所在的罗安达市圣保罗市场。柳义勇说:“我们当时从国内发了2个四尺高的集装箱,总共5万多双胶鞋,都是从瑞安东山的鞋厂买的,花了80余万元;货物从宁波港运出,35天左右到达罗安达,上市仅两个星期就被一抢而空,让我们赚了近10万美元,这也让我看到了非洲市场的无限商机。”

柳义勇是浙江第一个去安哥拉做生意的,凭着这股初生牛犊不怕虎的劲儿,他在非洲赚到了人生的第一桶金。随后,他一发而不可收,在继续经营鞋子生意的同时,还经营衬衫等生意。

2000年,柳义勇按照瑞安发货,罗安达做批发的形式,当年一整年胶鞋的营业额近100万美元。生意做大了,他于2001年在义乌小商品市场设立了采购处,物品陆续从胶鞋增加到衬衫、帽子等,卖的东西更加丰富,并且在圣保罗市场新增了2个店面,带仓库,使用方便。

到了2002年,柳义勇觉得在罗安达市的发展比较稳定,于是他就开始向安哥拉的其他省拓展业务,先后在本格拉、威热等7个省各设立了一个销售网点,并叫来了家乡的多名亲戚朋友一起来帮忙打理。

多方经营 打造财富集团

2002年,柳义勇从安哥拉缺电、缺少交通工具的现状中,看到了机电产业巨大的市场前景,开始涉足做发电机和摩托车生意,迈出了他多种经营的第一步。当年3月,柳义勇注册了自己的第一家品牌公司——安哥拉发达商贸有限公司。他从上海、重庆、江苏、浙江等多地进货,“发达摩托车在当时算是非常有名的一个牌子,我们摩托车的销售量在安哥拉地区一度曾是第一。”柳义勇说。

在经营机电产品四年后,2006年柳义勇与好友郑锡坤分开做生意,开始自己单独做机电产品,主营是销售摩托车,生意做得相当红火。

由于安哥拉等非洲国家电力资源较为紧缺,今后几年当地市场发电机产品将畅销。基于发电机销路看好的眼光,2008年10月,柳义勇在重庆九龙坡区注册了一家新的公司,叫重庆津芭谷机电有限公司,“津芭谷”在葡萄牙语里是寓意“有财富的地方”,并招聘了20余名技术及销售人员,华人从事技术工作,黑人从事基础工作。据柳义勇介绍,重庆的工

厂专门生产汽油发电机,技术含量不高,十分适合销往非洲安哥拉、博茨瓦纳、莫桑比克等几个国家的地区。同年,他在博茨瓦纳、莫桑比克两国设立了津芭谷机电销售点,专门销售发电机和摩托车。2008年其生产的发电机在上述三个国家的销售产值达1200万美元,净利润250万美元。

2004年至2008年是安哥拉共和国战后重建阶段,尤其是在2008年开始进行大规模的战后重建,主要是修路、建房等基础设施建设,当时中国有六七家大型国有企业进驻安哥拉建筑市场。柳义勇凭借敏锐的投资眼光,看到了安哥拉建筑行业的发展契机,在2008年转入建筑行业,于当年12月份成立了安哥拉津芭谷建筑工程有限公司,从四川绵阳等地招聘了100多名工人,从事市政、房产等基础设施建设,每个项目都聘请职业经理人进行管理,并且不断地扩大业务范围,年产值近3000万美元。

2010年,柳义勇把目光投向了生产饮料行业,因当地民众是靠饮用地下水为主,于是他在安哥拉注册了津芭谷农业

科技有限公司,购买土地约30亩,并从国内购买自动化的生产设备。目前其企业以生产瓶装水为主,从刚成立的1条生产流水线,发展到如今已拥有5条生产流水线,年销售额达2000万美元。

安哥拉的粮食约70%依靠进口,土豆是该国百姓的主食,近年来该国十分重视发展农业。2013年,柳义勇在安哥拉松贝市和米兰热市等地总共申请获批了5000公顷的农业用地,充分利用非洲丰富的土地资源,投资发展农业种植业,并从山东德州乐陵市引进土豆良种,进行机械化种植。在从事农业开发种植前,他还专门向包括中国土地研究中心专家在内的技术专家请教,对当地的土地进行研究咨询,并把土壤拿回到国内的有关科研机构进行检测。目前,其农场正在进行土地开垦,生产人工准备以招聘当地的黑人为主。

柳义勇说,在安哥拉种土豆,每公顷产量达6000公斤,总投资需8000万美元,可向国家援非基金申请,该项目一旦投产,其农场年总产值可达3亿美元。

五年计划 实现创业梦

2010年初,柳义勇给自己的事业发展确定了一个初步目标,要将现有的机电产品、建筑地产、农业科技和商贸物流共四大板块集合,进行产业升级,成立集团公司。2012年3月,临近40岁生日的时候,柳义勇实现了自己当初定下的目标,他的“安哥拉津芭谷工贸集团”正式成立,自任董事长。

“自从到安哥拉后,我的事业发展一直非常顺利,没遇到过什么困难或挫折。”柳义勇欣慰地说。事业上取得巨大的成功,柳义勇积极融入非洲社会,也不忘回报当地群众。每逢圣诞节、“六一”节等节日,他们公司都会运送大量的生活物资、文具、玩具到安哥拉当地的学校、孤儿院及社区,帮助了许多贫困的家庭及青少年儿童,解决他们的生活

及学习所需。

柳义勇说:“当地社会对我们的企业比较肯定,只要诚信办企业,多为当地群众着想,就一定能办好企业,在当地更好地发展。”

近年来,柳义勇逐步把目光转移到了国内发展。2013年,他将集团总部移到杭州,去年底成立了“杭州津芭谷投资管理有限公司”,进一步打造集投资、管理于一身,金融与产业相结合的多元化企业集团,主要把中国的企业与非洲的企业开展经济技术合作提供融资等平台。柳义勇说:“我虽然于2002年在安哥拉办理长期居留证,但我的国籍仍是中国人;今后我们集团将不断扩大国内产业的投资,进行产业升级,实现非洲与中国共同发展。”

同时,柳义勇还打算在家乡瑞安投资发展,今年初,他与我市有关部门的领导磋商,准备在瑞安投资教育事业,支持家乡教育事业更好、更快地发展。

2013年4月2日,在柳义勇的牵头下,安哥拉共和国浙江商会成立,大家推选他担任首任会长,现有会员单位100家左右,目前在安哥拉的浙籍商人达4000人左右,是我们民营企业在安哥拉经营的生力军,每年可为国家创汇约10亿美元。

柳义勇对未来事业发展的规划胸有成竹,他说:“我计划在未来五年内,非洲西部以尼日利亚为核心,南部以安哥拉为核心,东部以乌干达为核心,继续拓展集团规模,实现我的非洲创业梦。”