

奋进新征程 建功新时代

我们的新时代

十年·见证

【阅读提示】

2013年秋,国家主席习近平在出访中亚和东南亚国家期间,先后提出建设“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”重大倡议。

以这个金秋为起点,作为承载时代使命的世纪工程,“一带一路”倡议为各国开拓出一条通向共同繁荣的机遇之路。

这条机遇之路上,也同样活跃着许许多多的河北企业和河北人。

这次,我们将目光聚焦于一位在非洲打拼20多年的河北侨商——乌干达天唐集团董事长张志刚。

回眸过去的几年,“一带一路”倡议为他的企业铺就了一条怎样的机遇之路?他又如何亲身见证“一带一路”成为沿线国家的合作之路、希望之路、共赢之路?



2014年7月14日,乌干达总统穆塞韦尼率30余人的领导团莅临天唐工业园视察。



中乌姆巴莱工业园内的乌干达鲁班培训学院揭幕。

# 河北侨商张志刚：2013，“一带一路”助我高飞

□河北日报记者 周聪聪

## ■我的2022

### 张志刚：在乌干达打造“京东”式平台

就在刚刚的“五一”假期,50岁的我决定“重出江湖”。

这次,我要带领集团奔赴的是一个崭新的千亿美元赛道——在乌干达打造一个类似“京东”的家电、家居线上线下平台。

乌干达的电商现在不成熟,我们希望借助这个平台把中国成熟的商业模式带进乌干达。

这个平台的产品一方面依托于乌干达本地的家电、家居产品生产,一方面依赖于大型贸易将国内的家电、家居产品输送到乌干达。

现在,在遥远的中乌姆巴莱工业园,我们的家电产业园正在如火如荼地建设。建好之后,这里将上马冰箱、彩电、洗衣机等大家电生产线,打造乌干达的家电生产“灯塔工厂”。

当然,我们不可能做到所有的家电、家居产品都在乌干达生产,所以在乌干达生产大家电的同时,我们决定以代工,把中国的家电产品、家居产品通过大贸易的形式出口到乌干达,等相关产品流量做起来,再引导国内的相关厂家进驻乌干达。比如说我们前期通过贸易的形式,将微波炉销往乌干达,微波炉销量上亿,微波炉厂家就跟着开过去了。

微波炉呀、吹风机呀等等这些满足多样化需求的小家电、家居产品,都可以这样,用贸易作为前期的拉动和导入,再拉动投资。

没有贸易数字,很多中国企业是不敢出去的,所以我们现在定的目标是,到明年这个时候,我们先做几亿美元的大型贸易。

我们通过中乌姆巴莱工业园的打造,致力于为中国企业“走出去”建立一个良好的发展平台,现在,我们在立足于当好“保姆”的基础上,进一步探索一个好的、成熟的商业模式,为以后相关企业的进驻,培育良好的前期市场。

如今,非洲已成为参与“一带一路”合作最重要的方向之一,我们几乎在非洲实现了“一带一路”合作的全覆盖。把中国资金、技术、市场、企业、人才和成功发展经验等,同非洲丰富的自然资源、巨大的人口红利和市场潜力紧密结合起来,必将创造出新的发展奇迹。

我期待更多的中国企业能抓住这百年不遇的机会,也愿意为更多的中国企业“走出去”搭桥铺路。

当然,我最希望的,是在在乌干达看到越来越多的河北企业。

身为乌干达河北商会会长,最近两年,我在省侨联的帮助下,多次在唐山、石家庄、邢台等地进行调研考察,洽谈合作,就是想为家乡企业“走出去”多做些实实在在的事情。

河北在“一带一路”沿线乃至更广阔的领域拥有巨大的发展潜力。对于钢铁、水泥等传统优势产业,河北将在海外形成新的竞争力,实现产业转型升级。同时,大量设备随着对外投资项目出口海外,将带动河北高端装备制造,以及跨境物流、金融等高端服务业的发展。

借力“一带一路”走出去是很多企业的期盼,今后我希望能能为河北企业加快融入“一带一路”量身定做更多的项目,帮助河北企业拓展更大的海外市场。

口述/张志刚 整理/河北日报记者 周聪聪

## 1 大使给我讲“一带一路”

“正是从2013年起,我们由一个单打独斗的民营企业,走向聚光灯下,通过‘一带一路’实现了新的发展跨越。”2022年4月25日,当思绪的指针拨回到2013年,河北企业家、乌干达天唐集团董事长张志刚感慨万千。

2013年底,乌干达天唐工业园。“‘一带一路’这个机会,你们一定要抓住。”时任中国驻乌干达大使赵亚力的一番话,令张志刚至今刻骨铭心。

“赵大使当时就跟我讲,现在乌干达的路咱们帮助修起来了,乌干达两个水电站,也要筹划建起来了,发展环境一定会越来越好。你们也要多为国家做贡献,不能总立足在非洲赚小钱、赚快钱,而是要让非洲人民切切实实地感受到中国投资、中国制造给乌干达带来的好处。”张志刚说,正是赵大使的亲自上门宣讲,“使我对‘一带一路’的理解整个提了个高度。”

此时,“一带一路”倡议刚提出不久。2013年秋,国家主席习近平在出访中亚和东南亚国家期间,先后提出建设“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”重大倡议。身在乌干达的张志刚第一时间从新闻报道上看到了这一消息。

“振奋是肯定的,但说实话,当时也仅仅是隐约感觉到,这里面有商机。可从现实层面讲,总觉得,我们一个民营企业,离这么大的事还很远。”

张志刚祖籍唐山,1972年出生在唐山。1993年,从部队退役后进入了唐山一家单位,不久便辞职创办了自己的企业。

1999年,看到中国物资报上一篇《风风火火闯非洲》的报道后,张志刚的目光从国内投向了遥远的非洲,2000年即赴非洲发展。

经过10多年的闯荡,到2013年,张志刚所创办的乌干达天唐集团,业务已经涉猎房地产开发、酒店餐饮、机械商贸、旅游服务、矿产开发、安保服务等诸多领域。尤其是2009年,还在当地建成天唐工业园,直接解决当地就业2000人,间接拉动就业1万人以上。

可即便如此,在当时的中乌经贸合作中,天唐集团仍仅仅是个“闷头发展”的民营企业。

但大使的上门宣讲,让张志刚认识到天唐集团可以在“一带一路”上有所作为。

意识到到位了,张志刚仍迷茫于找不到突破口。很快,赵亚力大使的一个建议,让张志刚真切地感觉到,“机会真的来了。”

“赵大使跟我建议,是不是应该欢迎乌干达总统和政府高层到工业园参观。”

经过多方协调和努力,这个建议终于被促成。

2014年7月14日,乌干达总统穆塞韦尼率30余人的领导团莅临天唐工业园视察。

“来之之前总统都不相信我们能干得这么大。”张志刚说,按计划,视察时间本来安排的只有半个小时。但来到工业园后,穆塞韦尼总统在近300亩的工业园里,一间工厂一间工厂地边走边问,视察了近三个小时,并对天唐集团为乌干达经济社会发展所做的积极贡献给予了高度评价。

更加让工业园大放异彩的是,近三小时的考察,竟被乌干达国家电视台全程直播! “总统到中国企业视察,这在当时是一件非常轰动的事儿。”张志刚说,通过直播,穆塞韦尼总统明确表示,要保护中国投资商在乌的利益,他们从遥远的中国来,是来开工厂、解决就业的,是增加税收,增加产品附加值的。

“中国人在海外投资,都是摸着石头过河,没有教科书供参考,在关于劳工、环保、税务等很多方面,与国内不同,为此也曾饱受当地乱执法的骚扰之苦。”张志刚说,这次总统的视察和表态,大大优化了中国企业在乌干达的投资环境。穆塞韦尼总统视察后,多重利好因素纷至沓来,当地政府也给予了更多帮助。在各方力量互动激发下,天唐集团多个项目迅速落地投产,而且,产能当年就“翻了三番以上”。

## 2 从赚快钱到做大实体经济

2013年底,经过慎重考虑,天唐集团的板材厂——宏海木业(乌干达)有限公司在天唐工业园开始筹建。

“从成立天唐集团,我们就一直坚持走‘本土化’发展策略,‘一带一路’倡议的提出,更坚定了我们在乌干达当地筹建这个厂,继续做大实体经济的信心。”张志刚表示。

张志刚的生意是从箱包起步的。事业起步之初,他把加工厂放在国内的箱包集散地白沟,然后再将做好的箱包通过货柜一并发往非洲。没多久,张志刚的箱包生意就做得顺风顺水,还创立了自己的品牌“UNIBEST”。2008年,他的箱包产品已经占领了乌干达70%的市场,他也因此被当地人称为“箱包大王”。

不过,现在回忆起那段“光辉岁月”,张志刚更愿意称之为“小贸易”。“贸易门槛太低,利润越做越薄。不仅如此,当时在乌干达,小贸易这种‘赚快钱’的方式并不受欢迎。”

张志刚解释,之所以遭到这样的待遇,根源在于,乌干达工业基础薄弱,大量产品依赖进口,他们最期待的是外来企业能够为当地人增加就业、增加税收,助力当地实现现代化。显然,这是“赚快钱”的小贸易远远不能满足的。带着这样的思考,2008年,张志刚成立天唐集团,着眼在当地发展实体经济。

当时,乌干达的基础建设方兴未艾,各类建筑拔地而起,张志刚判断建材市场将有很大潜

力,于是决定投资钢铁业。

2010年6月,天唐钢铁有限公司正式投产。公司投资超过800万美元,其设计年产量为10万吨钢铁产品,包括螺纹钢、麻花钢等产品。公司成为第一家在乌干达进军钢铁行业的企业,这也彻底打破了乌干达钢铁产业被印度人垄断的局面。

投产不到9个月,公司便获得了乌干达标准局(UNBS)颁发的高质量证书(Q标识)。这在乌干达钢铁行业里创下了时间最短的纪录。

而2013年筹建的宏海木业(乌干达)有限公司,则用“中国质量”,证明了中国企业助力乌干达实现工业化的实力。

该厂一期厂区占地面积达85800平方米,从国内引进先进的设备和专业的生产团队,生产各种胶合板,包括建筑模板、清水模板、多层板和生态板等,日生产量可达1万张以上。

值得一提的是,宏海木业(乌干达)有限公司正式投产之日,正是乌干达总统穆塞韦尼莅临天唐工业园视察的2014年7月14日,穆塞韦尼总统还亲自为公司的开业剪彩。

从投产到现在,七年多的时间里,公司生产的板材产品迅速走红市场,覆盖了天唐集团在乌干达的整个销售网络。

从园区建设到生产制造,从房地产开发到酒店餐饮……如今,天唐集团已经成长为一项综合性集团公司,目前在乌拥有20家全资子公司,业务涉及八大领域。

张志刚介绍,所有业务的核心,始终是围绕钢材、电线电缆、建材、家居等生产制造业务。

“之所以坚持这些核心业务不变,是因为这些业务既能帮助中国国内的优势产能‘走出去’,又能帮助乌干达建立工业化雏形。”异国他乡摸爬滚打十多年,张志刚摸索的“本土化”发展策略,与“一带一路”所提倡的“合作之路、希望之路、共赢之路”的内涵不谋而合。

2016年,在乌干达总统穆塞韦尼和中国外交部部长王毅提议下,天唐集团凭借在非洲多年的丰富经验,积极响应中乌两国政府号召,投资建设中乌姆巴莱工业园,这个工业园不仅是乌干达国家级工业园,也是河北省重点扶持境外产业园和“一带一路”峰会签约项目。

“在家乡河北,省侨联也积极为天唐集团和姆巴莱园区的发展搭台唱戏。”张志刚介绍,省侨联领导亲自带队领我们走进河北企业对接合作,还帮助集团和园区对接省内各主要职能部门落实政策、对接资源。在省侨联和石家庄市侨联的推动下,河北百孚集团等企业,还与中乌姆巴莱工业园签署了战略合作协议。

## 3 “我们都是受益者”

2013年,天唐集团旗下的子公司之一——乌干达坎帕拉合盛钢管厂,乌干达本土员工、车床技术员迈克带出了自己的第一个徒弟。

谁能想到,2011年初到钢管厂工作时,没技术、没学历的迈克,还是个只能在工地上推沙子

的壮工。

“这份工作彻底改变了我的命运。”迈克说,推沙子是一份谁都可以做的工作。“这里基建完成,就只能去下一个地方推沙子,一直重复,不仅枯燥辛苦,而且挣钱很少。”

就在迈克对前途感到迷茫的时候,当时钢管厂负责车床技术的中方员工董志明却看出了迈克的不同,他觉得迈克工作很勤快,人看起来又很聪明,于是将他选为徒弟。

迈克勤学好问,半年多便熟悉了车床操作的关键点。随着经验的增多,迈克自己也当起了师傅,成为拿高薪、受人尊敬的技术工人。

“在中企工作的员工,很多人的收入在当地属于高薪,当地人说起他们就像咱们20世纪80年代说起‘万元户’。”张志刚说,现在天唐集团中方员工和乌方员工的比例约为1:60,乌方员工达到8000余人。

对于迈克和他的乌干达同事们来说,“一带一路”是跟自己与日俱增的幸福感真切地联系在一起。

2020年11月25日,天唐集团为响应国家主席习近平在2018年中非合作论坛北京峰会开幕式上提出的,在非洲设立10个鲁班工坊的倡议,在中乌姆巴莱工业园内设立乌干达鲁班培训学院。

如今,越来越多的乌方员工正成长为当地技术骨干及技术工人,成为乌干达一支“带不走”的人才技术队伍。

不仅是乌干达人民,“一带一路”倡议为非洲基础设施建设带来的巨大变化,也大大优化了中国企业的发展环境。“无论是迈克这样的技术骨干,还是整个天唐集团,我们都是受益者。”张志刚说。

乌干达的水能资源充沛,水电开发潜力巨大。然而,受技术条件的制约,乌干达一直备受电力不足的困扰,这也成为制约乌干达经济发展的一大瓶颈。

2009年天唐集团成立之初,便遇到了极大的挑战——缺电。“我当时万万没想到,办厂居然没有电。而且勉强能供上的电,因为电压低,根本没办法满足钢厂需要。”张志刚说,电力不足导致公司第一年的产能仅有6000吨,与设计产能相去甚远,经历了一年半时间的等待才解决了电的问题。

但现在,中国企业承建的伊辛巴水电站、卡鲁马水电站相继投入使用,大大缓解了乌干达电力短缺问题。不仅如此,一条联通中乌姆巴莱园区的铁路也即将修通,这条铁路直接与由中国企业承建并运营的肯尼亚蒙内铁路接轨。“届时,我们的物流成本将会降低30%左右。如果没有‘一带一路’,这种跨国项目更不是一两个民营企业能想象得到的。”

回忆20多年前到乌干达创业最初的艰辛,张志刚不禁感慨万千,“借助‘一带一路’,曾经束缚我们发展的种种限制不断被解除,在这条高速路上,我们中国企业也正放开手脚,跑出发展的‘加速度’。”

(感谢河北省归国华侨联合会对本报道的大力支持)



天唐工业园鸟瞰。本版图片均由乌干达天唐集团提供