

海外生活

中国“00 后”在非洲开民宿 + 咖啡馆

“这可能是你了解非洲的第一站，也可能是你和这个世界上奇特人类相遇的第一站。这里的故事就是你这个世界公民的故事。”

这是肯尼亚青年公共社区 DB SPACE 负责人辛忠寰在朋友圈发的文案。距离 DB SPACE 之夜还有三个小时，辛忠寰和伙伴还在为当晚的活动忙碌着。

辛忠寰想打造的青年公共社区，是一个“咖啡馆 + 民宿 + 青年活动中心”的概念。“我想做一个据点，将当地的华人创业者以及各个文化背景的年轻人召集在一起，聊聊天，看看其他人的生活，碰撞一些新的想法。”

为什么想到非洲来做？辛忠寰说，我喜欢和自然打交道。四年前来过非洲，有种粗犷的感觉，让人想要探索和冒险。同时，这里的服务行业处于初期阶段，有较大可作为的空间，我想在这里实践一些想法。

咖啡馆前的空地上铺满了干草，一张长桌摆在中间，等待着新老朋友的光顾。

“我们刚开业没多久。筹备的过程也是遇到了不少挑战。”

第一个挑战就是选址。社区需要一个较为安静舒适又可以开展活动的场地。肯尼亚的城市空间分区明确，若在住宿区进行商业活动则会遭到投诉。



非洲民宿



DB SPACE 活动

而商业区又太过嘈杂。

为了能满足选址需求，辛忠寰用四个月的时间走遍内罗毕，和几百家房屋中介打交道。最终，他将地址选定在联合国使馆区。

“过了选址关，还有装修关。”

房子原是一个咖啡农场主的住宅，有着百年历史。辛忠寰和伙伴想保留英式别墅风格，同时对房间内部的改造融入中国传统元素，例如瓷器、琉璃以及古风挂件等。

起初，辛忠寰联系了一些包工头，但得到的物料报价相对于市场高不少。“做好市场调研很重要。心里要对当地的平均报价有个数，这样才能节省成本。”

此外，当地的装修水准相对落后。他需要学习如何画图纸、如何打磨吧台台面等等，以便能和工人沟通，达到满意的效果。

“要和当地政府打交道，不停摸索当地的法律法规，准备相关证件。房子的修缮、园艺设计、食材配置、宣发等都要和不同的供应商对接，还要考虑成本问

题。但这是创业的必经之路。”

辛忠寰说，到非洲创业面临着政策风险、市场环境风险、竞争对手多样、沟通不便等多重难题。中国青年不仅要看到非洲的潜力，还要考虑实际风险，做好评估。

此外，辛忠寰觉得“Z 世代”青年注重创新，有着丰富的互联网使用经验，可以为非洲的新兴领域发展提供新视野。

对辛忠寰来讲，打造一个由中国青年发起和主导的社区，虽然面临很多困难但很有成就感。

在这个据点，来自各地的创业者、关心国际事务的青年、野生动物和自然资源保护者、青年艺术家等聚在一起，参与中式点心派对、沙龙讲座、露天电影放映会、非洲艺术展等活动。

此外，辛忠寰和伙伴也会结合中国人的咖啡饮用习惯，挖掘品质上乘的咖啡豆，助力非洲的咖啡出口。

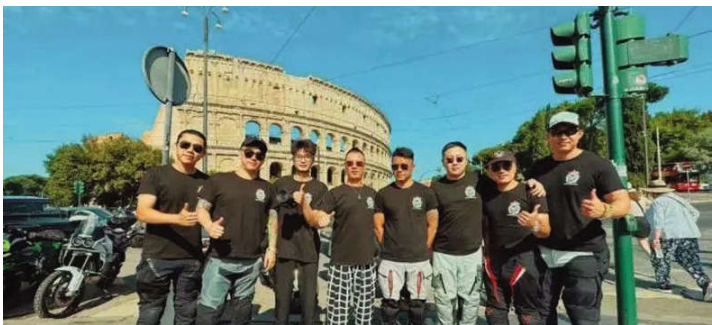
青年据点就像一个双向窗口：让非洲当地人了解中国青年的面貌，也向中国人展现立体非洲。

“目前生意正在起步，还不能保证收支平衡。我们也是一种尝试。但在一个新的环境里落定自己的想法，不断地学习、成长、探索，是很棒的一件事。”辛忠寰说。（刘洋 来源：中国新闻网）



在咖啡馆里畅聊

旅意华侨团队的“丝绸之路”摩旅骑行



摩旅团在意大利罗马合影

从意大利罗马到浙江温州，37 天，14000 多公里。7 月 15 日下午，随着一辆辆重机车抵达温州市区，温州籍旅意华侨邓建义带着队员完成了一场“丝绸之路”摩旅骑行。

今年 40 岁的邓建义旅居意大利 26 年，是欧洲中华骑士联盟的队长。从 6 月初起，包括邓建义在内的 8 名欧洲中华骑士联盟成员从意大利罗马出发，沿着“丝绸之路”，跨越欧洲和亚洲的七个国家和地区，向温州迈进。据悉，参与此次骑行的成员中，有 6 位温州人。

“因为对历史感兴趣，我们决定顺着‘丝绸之路’骑行，这是中国与西方相互了解的最早窗口之一，也希望用这种方式感受风土人情，看到更广阔的世界。”邓建义如是说。

顶着太阳，从早上 7 点出发；望着月光，骑行到晚上 8 点停歇——这是摩旅团每天的日常。尽管做了详尽攻略，但长时间的骑行还是充满着惊险。

“在国外骑行的日子里，最难适应的是时差变化。”邓建义表示，摩旅团平均每天要骑行四五百公里，“从刚开始的六小时时差，到后面的两小时时差，只有不断调整，才能按计划到达每个目

的地”。

据邓建义介绍，在哈萨克斯坦，他们连续 14 个小时在笔直的道路上骑行，一度出现幻觉，此外还经历了连日吃泡面，车子没油等窘迫问题，“但这些辛苦比起沿路风景，似乎也变得不值一提”。

在伊斯坦布尔海峡，他们遇见了从中国出发的摩友，相似的路线设置让彼此惺惺相惜，互换礼物。进入中国境内，随着天气和路况逐渐变好，他们开始深入感受每座城市的文化底蕴，譬如在新疆载歌载舞、在甘肃敦煌鸣沙山骑骆驼、在陕西西安打卡“丝绸之路起点碑”……

“90 后”小雨是摩旅团的专属摄像师，他几乎每天都会剪辑一段视频，然后发布在网上，引来大量留言点赞，“近 40 天的骑行就像一场长途修行，我很幸运能够参与其中，用相机帮助他们留下美好又真实的画面”。

据悉，回到温州后，摩旅团会在当地休整一段时间，再乘坐飞机回到意大利，重机车则通过海运方式运回。“这是我时隔四年第一次回温州，城区变得更加繁华时尚，最想念家乡的鱼饼和鸭舌，终于能吃过瘾了。”邓建义如是说。

（周健 陈佳 张温乐 来源：中国新闻网）

海外见闻

20 余载侨商路，为中新文化交流“铺台搭桥”

郭宏出生于陕西西安，2000 年，他来到新西兰奥克兰创业，成立万方集团。如今，万方集团已成为新西兰最大的特产品连锁零售企业。随着企业做大做强，他更将推广中华文化、增进中新人文交流为己任，受到当地华侨华人广泛赞赏。

瞄准商机
在新领域自主创业

2000 年，在陕西西安做电视媒体人的郭宏，放弃了原本稳定的工作，来到新西兰。本打算留学并继续从事相关工作，但随着新西兰放开移民政策，郭宏看到了其中的商机，便与合伙人成立万方集团，主要从事保健品、护肤品和当地特产方面的进出口业务。

“刚开始创立的时候，公司的规模在奥克兰还是挺让当地人震撼的。那时候，大部分华人做买卖，门面儿和设备都是能凑合就

凑合，或者干脆买一些二手的。我们公司成立时，所有的设备都是全新的，好几百平米的一个场所，配上‘万方超大规模特产礼品总店’的名字，很多人看到不禁就怀疑，‘这俩中国来的年轻人能撑下去吗？’”

事实上，郭宏不但撑下来了，还把万方集团经营得蒸蒸日上。

如今，万方集团已成为新西兰最大的特产品连锁零售企业，年度营业额超过千万纽币。旗下六家特产礼品连锁店，也遍布新西兰南北岛主要城市。

集团除了主要经营保健品、婴幼儿及成年人奶粉、护肤品、羊毛制品、以及海产品及特色旅游纪念品，还拥有自己的独立保健品品牌。

买下博物馆
促进文化交流

万方集团在新西兰站稳脚跟后，随着中国与新西兰两国经贸

合作的进一步深入，两国文化方面的往来也进一步增多，郭宏又成立了新中文化艺术交流中心，并买下当地的都会博物馆，成为名副其实的中新文化艺术的传播者。

“在新西兰，大型的场馆比较多，但每年大的文化交流活动比较有限。这些年，随着中国与新西兰文化交流的加深，很多演奏家、画家、书法家、艺术家都来到新西兰进行交流，需要一个展现的舞台。

都会博物馆的场地比较合适，我们有了自己的舞台，在承接文化演出上，选择余地就多了。”

万方集团第一场参与的演出是明星演唱会。虽然，参与商演有很大的风险，但郭宏还是做了。

“很有可能是赔钱的，但随着我们参与的多了，特别是企业发展得快了，就更愿意为文化方面的交流出钱出力。主要也是给大

家创造一个促进两国文化交往的平台。”

近二十年间，万方集团邀请过著名文化学者于丹、京剧大师于魁智和李胜素、小提琴演奏家吕思清等多位文化名家到新西兰交流、演出，还多次支持举办武术、杂技、舞蹈、相声等不同形式的文艺活动，深受两国文化艺术界和当地华侨华人的赞赏。

“其实，我们用企业的营收盈利去补贴文化活动，就是取之于民、用之于民的一个展现。企业需要搭台，文化也需要搭台，两者能够合二为一，是一个 1+1 大于 2 的效果。”

受益于改革开放
要诚信为本

郭宏说，他是改革开放的受益者。无论是在西安读大学、工作，还是移民来到新西兰创业，每一次的机遇都让他倍感幸运。

“在西安电视台工作的这十



郭宏

年，是看着中国从计划经济向市场经济过渡、转变的一个过程。在这里，我接触了很多优秀的企业家和企业，无论是在见识上还是学识上，都使得我来到新西兰后，适应得比别人快一些。”

而在中国的成长经历，也使得郭宏在海外经商这么多年来，一直秉持着自己经商的原则，在他看来，中华商道最重要的就是诚信二字。

“做生意首先要有诚信，我们把它看得跟生命一样重要，因为这是华商能在海外立足的根本。”

（何颖 来源：中新社）