

亚瑟:



阿拉伯银行家闯荡上海滩

亚瑟·恩·纳古里

1984年大学毕业后进入一家开罗的五星级酒店从事管理工作,上世纪80年代末期进入埃及国民银行。
2001年来到中国,任埃及国民银行上海代表处首席代表。

□本报记者 周俊生

Yasser el Negouly, 他的中文译名是亚瑟·恩·纳古里。说起“亚瑟”这个名字,对于中国人来说,有一种天然的亲切感,那个来自意大利有着长长睫毛和深蓝色梦一般眼睛的反叛青年,与保尔·柯察金一样,曾经在20世纪的中国人心目中树立了难以磨灭的形象。但是,现在站在记者面前的这位亚瑟显然对此印象淡薄,他更喜欢说的一句话是:“我是埃及的姚明!”

亚瑟在这样说的时候,脸上总是挂着自信的笑容。不过,当我们了解了他的真实身份后,就会明白,这位有点狡黠的阿拉伯人,所说的这句话其实是他的广告语,目的是为了拉近他与中国人的距离。当然,除了他不像姚明那样以打篮球为职业以外,他的这句广告语还是有一点真实性的,因为他有1.95米的身高。

这位“埃及的姚明”的真实身份是埃及国民银行(NB)上海代表处首席代表。他在这个位子上已经坐了6年。

得到中国同行的认可

创建于1898年的埃及国民银行,是埃及最早的商业银行,也已成为埃及最重要的银行,在阿拉伯地区和世界范围内都占有重要的地位。1999年,埃及国民银行在上海设立了代表处。可别小看这个代表处,因为这家已有100多年历史的商业银行,直到今天,仅在美国纽约和英国伦敦设有分行,而它的代表处也只在南非的约翰内斯堡和中国的上海开设。说起埃及国民银行在上海开设代表处,亚瑟说,这适应了中埃两国日益增强的双边贸易发展趋势,也体现了这家银行急于抢占中国市场的心情。

但是,代表处开业的最初一年,情况却让设在开罗的总行不太满意。一年多以后,也就是2001年1月,总行下决心换人,他们的目光集中到了亚瑟身上。

亚瑟在大学时学习的是商业管理,1984年大学毕业后进入开罗的一家五星级酒店从事管理工作,上世纪80年

代末期进入埃及国民银行。当他来到中国的时候,其实对这个东方古国的了解还很有局限,只是从书本上看到了中国的长城和兵马俑,这些古老的东西让考古学家痴迷,也让在金字塔畔长大的亚瑟找到了他与中国的共同语言。虽然觉得中国之行有一定的挑战性,而且有点担心自己是否会重蹈前任的覆辙,但是他愿意接受这种挑战。

亚瑟在接受任命时,抱定了一个信念。他觉得,任何商业活动,其实首先要做到人与人的相通。中国和埃及都是文明古国,在历史上又都多次受过外族的欺凌,两个国家的人都是东方人,应该能够找到共同语言,打交道比较容易,做生意也就容易沟通。亚瑟说,埃及人认为友谊能够促进商业发展,而埃及一直保持着与中国的友好关系,埃及是与中国最早建交的非洲国家,这种友好关系能够为商业活动提供有利的条件。

事实证明,亚瑟的想法是正确的。他到上海的最初3个月里,进行了广泛的调查研究,拜访了大量朋友,阅读了许多资料,在较短时间里融入了上海。

作为埃及国民银行派往中国的代表,亚瑟的业务范围不仅在上海,而是遍及整个中国大陆。因此,刚在上海站稳脚跟,亚瑟就开始了他的中国之旅。他到各地拜会地方领导,走访企业和金融机构,向他们介绍自己供职的银行,介绍埃及的经济情况。

通过亚瑟的不断努力,埃及国民银行,这家原来在中国人印象中并不是很著名的金融机构,渐渐为中国人所熟悉了。这个来自神秘的阿拉伯国家,让人仰望,脸上整天微笑,有时候会来两句明显是刚刚学会的中国话的阿拉伯银行家,也终于得到了他的中国同行的认可。

把中国投资者吸引住

中国和埃及两国的友谊源远流长,埃及是阿拉伯地区和非洲大陆最早承认新中国的一个国家,半个多世纪以来,两国的高层互访一直没有间断。但在埃及国民银行到上海开设分支机构以前,这种交往更多的是政治层面上

的,一直未能涉及商业领域。这种情况之所以出现,其中一个很重要的原因就是两国之间缺少商务交流上的枢纽。埃及国民银行开设以后,这种局面开始改观了。

亚瑟出示的一份材料表明,在1999年底的时候,埃中两国的贸易额是8亿美元,其中埃及对华投资是0,中方对埃及投资也只在4000万美元左右。到2000年底的时候,这种情况已经有了很大的改观,两国的双边贸易额已达22.5亿美元,其中中方对埃及投资接近2亿美元,埃及对华投资也打破了0的纪录,达到6000万美元。

亚瑟认为,埃中双方目前双边贸易的数字,如果放在中国整个贸易中,也许并不十分起眼,但对于埃及这样一个国家来说,却是十分了不起的进步。而在这中间,亚瑟所作出的努力已经为埃及及国民银行设在开罗的总部所称道。

对于中国人来说,提起埃及,更多的还只是停留在神秘的金字塔和充满异国情调的尼罗河。亚瑟说,4年前,埃及的旅游市场已经对中国开放了,这几年到埃及旅游的中国游客正在逐年增多,在这方面,埃及国民银行上海代表处的存在,为中国游客提供了不少方便,就在最近,他们已经和中国银联建立了合作关系,只要持有银联卡,中国游客就可以直接在埃及的ATM机上使用。

但是,亚瑟又着重指出,埃及国民银行上海代表处并不是一个旅游服务机构,他们更注重的是让中国投资者熟悉埃及市场,到埃及进行投资。亚瑟在与中国人交往时,他最乐意回答的问题是:“埃及国民银行能为中国人做些什么?”每当这时,亚瑟就成了一个健谈的人。他介绍说,埃及是个充满机遇的地方,特别是在服务业、港口管理、公共设施、贸易、石油化工、建筑、仓储、制药、纺织等领域,对中国投资者的吸引力应该很大。

亚瑟更喜欢的是拿着一本世界地图,对着他的祖国的版图,向他的中国朋友介绍,埃及的地理位置是十分优越的,可以成为中国产品进入阿拉伯、



非洲乃至整个国际市场的一个重要入口,他一边说,一边把手指在苏伊士运河上划来划去,在他手指的牵引下,中国的产品似乎正在通过这条运河走向非洲,走向欧洲。

亚瑟还介绍说,埃及已经同欧洲签订了伙伴协议,埃及的商品能够顺利进入拥有4.55亿消费者、生产总值达到万亿欧元的欧洲市场。埃及不但是阿拉伯市场的一员,也是东南非共同市场COMESA的成员国,这个共同体总共有3.88亿消费者,它们都可为中国投资者提供优惠待遇。埃及还同美国签署了合格工业区协议即OIZs,这就使得中国投资者的产品能够根据这一协议享有和埃及商品同样的进入美国市场的优惠政策。正因如此,中国已经投资1000万美元在苏伊士西北经济特

区建起了投资者服务中心。
期待代表处升格为分行

亚瑟说,按照埃及政府的远景规划,到2010年,中国将成为埃及最重要的贸易伙伴,因此埃及国民银行也对此雄心勃勃,期望着在中国的事业能够进一步扩展。2006年5月,埃及国民银行已经向中国管理当局提交了所有申请文件,希望早日把上海代表处升格为上海分行。说到这里,亚瑟不无激动,他说,这将是埃及国民银行在国外开设的第三家分行。

作为上海代表处的首席代表,亚瑟对于“这个申请充满了期待。他说,代表处升格为分行后,可以更方便地提升两国在商务上的合作关系,吸引更多层面的客户和合作机构。

虽然同样要面对很多外资行的竞争,但亚瑟认为,中国的市场对任何银行应该说都有机会。

已经在上海工作,居住了6年的亚瑟,熟悉了上海,也喜欢上了上海。亚瑟说,上海是个非常适合生活的城市,这几年里上海的变化也很惊人,发展越来越快。上海人非常善良,非常友好,很讲诚信,这些是商业活动得以持续开展的重要保证,这也给包括他在内的外国人以很大的安全感。

6年前,亚瑟只身一人来到上海,但现在上海的朋友越来越多了。亚瑟经常会在下班以后到外滩散步,到新天地喝咖啡。这位“埃及的姚明”显然已经喜欢上了上海。
(感谢马琼小姐对本文采访给予的帮助)
本报记者 徐汇摄

黄绍基:香港好男人内地淘金梦

黄绍基

1977年加入周大福企业。
1994年升任行政部经理,着手公司管理改革;1997年升为周大福企业高级经理;
1999年被委任为武汉新福珠宝金行有限公司总经理,开拓内地市场;
2002年被委任为香港周大福董事,中国区总经理。



□本报记者 辛言

在香港,没有人不知道郑裕彤。凭着300亿港元身价,他位居香港富豪排行榜第三。当年的“周大福”金铺学徒工,如今已经成为拥有周大福、新世界两大集团的商界巨擘。其中,周大福集团总资产价值已超过50亿美元,旗下拥有两个公司。一是周大福企业有限公司,专注投资业务,2006年以39亿港元收购中国银行13亿股,成为中行第一大流通股股东,随后发行的工商银行,周大福再次认购16亿港元,而以往的中国人寿、平安保险,周大福同样也是巨额认购;另一个公司周大福珠宝金行有限公司,如今已成为中国市场占有率第一位的珠宝公司。新世界集团更是集酒店、房地产、黄金珠宝业等多元化全方位发展的跨国集团。

在这些公司中,郑裕彤对周大福珠

宝金行的感情最深。早年,就是凭着对周大福的成功管理,使他为港人所熟知,并由此起家。1994,郑裕彤把这份事业慢慢交给了一位叫黄绍基的香港人,把他提升为行政部经理,着手公司管理改革,2002年又擢升他为香港周大福董事,并任中国区总经理。

商界富豪郑裕彤的眼光很“挑剔”,他选中的这个人,是要让周大福由家族式管理转变为现代企业化管理的。然而当我们翻开黄绍基的履历时,却吃惊地发现,这个接班人当年同样也是周大福的一个学徒工,只是他是周大福的最后一批学徒制员工。

冬日午后两点,在上海希尔顿酒店咖啡厅,这位被郑裕彤选中的接班人西装笔挺,一副温文尔雅的模样,身上丝毫没有任何职业带给他的“珠光宝气”,十指相扣,一枚戒指也找不到。

公司的同事叫黄绍基为“基哥”,

他说他喜欢同事们这样叫他。

记者落座后,“基哥”举止优雅地倒上一杯茶,然后微笑着说:“我们聊些什么呢?”

从伙计到董事

1977年,刚毕业的黄绍基选择了周大福黄金珠宝行,一份在当时看来不洋气的工作,而且还是做学徒工。

“我家里没有做珠宝的,但我认为这是一个比较踏实、很有新鲜感的行业。有一次经过香港中环周大福的一家珠宝专卖店,就立刻被店铺的富丽堂皇深深地吸引了,那些钻石好像我眼睛这么大,很大颗,我的眼睛发亮了,我想我买不起,但是如果我能够进入这个公司做,每天欣赏这么漂亮的珠宝,也是很好的事。所以从这一刻开始,我对这个行业有好感了。毕业时刚好看到报上周大福珠宝行在招聘,就去应聘并顺利地进入。”

上世纪70年代,香港珠宝行业仍采取学徒制。那年代的珠宝业还很传统,一进店一排桌子,资格最老的坐在最前面,依次排下,黄绍基就在最后的位子安心坐了下来。这一“坐”,就是30年。

“当学徒很辛苦,除了给师傅端茶倒水、买烟跑腿、清洁卫生、送货等一切琐碎的事情都要做。那时没有保安,也没有先进的防盗系统,所以学徒又肩负着看店的责任,每天关店后还要住在店里。晚上,就拿一个床板出来,拿几个凳子,横起来,铺一个长垫,就这样子睡觉,睡在保卫仓库。”

白天上班晚上看店,几乎所有的时间都给了店里,对大多数年轻人来说是难以接受的,但黄绍基却在其中找到快乐。

“这个行业其实很有讲究,从黄金部到宝石部到钻石部,每到一个部门都是新的挑战。而且各部门区分也很严

格,只有在黄金部做得很好才有资格到宝石部,然后在宝石部做好了才能到钻石部,所以不断地激励你要努力。

那个时候我很乖的,因为是周大福的最后一批学徒,而且当时找工作也不容易,所以很珍惜这个机会,对师傅都很尊重。”

正是这一段学徒时光,让黄绍基在产品鉴定、珠宝鉴定、生产、销售、推广等方面积累了丰富的经验。

经过近十年的努力和进修,黄绍基于1986年升为分行经理;1994年升为行政部经理,1997年又升为高级经理;1999年被委任为武汉新福珠宝金行有限公司总经理,带领同事开拓内地市场;2002年被委任为香港周大福董事。

从学徒工到营业员到分行经理到董事,一路走来,黄绍基那张名片上,变更的不仅是中间的一行小字,收获的也不仅是由角色转换而来的经验。

黄绍基认为自己的经历就是无数港人努力工作、寻求发展的一个典型。

内地市场攻略

1999年,黄绍基出任武汉公司总经理,从此开始在内地独立“操盘”的生涯。

内地的广阔天地给了黄绍基职业生涯中最好的发展机会。

根据中国宝玉石协会的预测,目前内地珠宝首饰产业正在以15%的速度持续发展,2010年珠宝首饰年销售额将达到2000亿元。

从1999年开出第一个店铺,黄绍基的脚步越迈越快。“到2006年底,我们在内地的店铺超过了500家。”黄绍基告诉记者,“现在内地的营业额已经超过香港,在香港我们有55家,内地已经有香港的10倍店铺了。”

黄绍基的野心还在后面。500家只

是周大福内地版图中的一小部分。按照计划,该集团将在2010年前,投资40亿至50亿元人民币再兴建500家分店,总店达到1000家,届时将成为全球最大的珠宝连锁店。

2005年,黄绍基曾在上海国际田径黄金大奖赛上给刘翔颁奖,而他在内地“飞一样”的开店速度同样也让同行瞠目结舌。

现在,黄绍基将三分之二的精力放在了内地。“我几乎都成为‘空中飞人’了,有时候一天要飞两三个城市。”

为了配合周大福在内地的快速发展,黄绍基现在考虑最多的是人才储备问题。目前,周大福的销售人员已达8000多人,管理人员达800多人。“公司规模扩大了,不能停留在家族管理阶段,应该进行更科学的管理。”

2006年10月,黄绍基带领47位高管接受北京大学教育培训,历时半年。“这个培训计划以后将一直持续下去。”

“周大福要成功,首先要立足中国,我们在中国树立了品牌,等于在世界上树立了品牌。中国人做黄金珠宝都有几千年的历史了,老外怎么能和我们比,我相信无论是现在还是未来,在珠宝行业我们中国人都是有话语权的。”针对近年来同样在中国内地“攻城掠地”的外资珠宝品牌,黄绍基认为中国人做自己的珠宝品牌还是很有竞争力的。

香港好男人

人们说黄绍基是一位典型的香港好男人。生活中的基哥也是令人羡慕,有一个贤惠的太太和一双快乐懂事的儿女。

“子女都在国外读书,让我欣慰的是他们已经能独立地安排自己的生活,我经常鼓励他们制定目标,并向目标努

力。父母是孩子最好的榜样,我就受到父母很大的影响,我的乐观的生活态度对孩子们也有很好的影响。

我太很支持我的工作,我经常要出差,家里的旅行包是随时放着的。每当我出差的时候,她从来不问‘你怎么又出差?’,这就是最大的支持。”

基哥认为,工作再成功,如果没有一个好的家庭,人生也是没有意义的。当年结婚时,他别出心裁地设计了一对结婚戒指。“我们把两个人的英文名字用白金和黄金融合,做得很考究。”

香港好男人的精致可见一斑。

而对于财富,基哥更有一番超脱的见解。“钱够用就行,现钞没有用的,房子再大也是睡一张床。应该追求精神上的满足,工作上满足,感情上有沟通的朋友,身体健康就行。”

“当年我是一直埋头做事,从来没有想过我的工资是多少,职位怎么爬上去。如果你老是想着这些,人生是很痛苦的。当年我在中环店铺工作时,早上其他同事还没有上班,我就第一个主动上班打扫,尤其那个时候我负责橱窗的管理,因为橱窗是一个顾客的灵魂。每天还没有开工以前,我就要把所有橱窗清洁得干干净净,而且珠宝的摆设、保养等等,都要用心去做。”

当时我们老板也在中环楼上上班,可能看见我是最卖力的一个人,是最有心的一个人,所以突然有一天提拔了我。当时我非常激动,我在他面前哭了,我真没想到,才不到三十岁的我就能有这个机会。

我是从最底层做起的,所以知道感恩,懂得珍惜机会。别人给我机会,我同样要给人机会,现在内地的核心团队都是当年和我一起做的。当年的领导信任我,我也要信任别人。”

看来郑裕彤真没有选错这个人。