

# 姚高民：行走“一带一路”的企业家

张凌云

对陕西籍企业家姚高民来说，海外市场征战近三十年，“一带一路”倡议无疑成为他事业发展的分水岭。而他带领企业在吉尔吉斯斯坦建设中大中国石油公司炼油项目的经历，更是让他深切感受到“一带一路”倡议给企业带来的无限机遇。

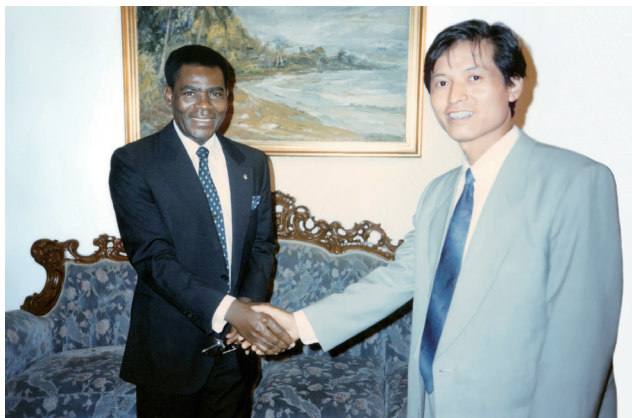
今年61岁的姚高民，身型瘦削，看起来比实际年龄要年轻。他身上有着上世纪80年代大学生鲜明的印记，儒雅、沉着，言谈间会照顾对方的节奏，让人觉得很舒服。

姚高民从1995年开始寻求海外市场机会，经历过商海沉浮，经历过生死一线间的政变危机，但如今说起这些往事，他都是风轻云淡。不过，说起在吉尔吉斯斯坦卡拉巴德建设炼油项目过程中的点点滴滴，他却是难掩惆怅，甚至当时缺一个零部件、缺一块毛毡时的窘迫无助，都让他至今记忆犹新。

2013年9月，“一带一路”倡议发轫之初，姚高民已身在中亚多年，他说仅是自己亲身的经历，就足以反映这十年与之前的变化有多么大。在姚高民看来，“一带一路”倡议是中国和世界共享的机遇，他有幸参与其中，也成为受益者。

## 初闯海外一路飘摇

姚高民是陕西省富平县宫里镇北陵村人，1983年兰州大学毕业后，从事过教师、国企负责人等工作。1995



1995年7月，姚高民在赤道几内亚受到时任总统奥比昂的接见。

年，他创办了陕西大德投资集团有限责任公司。就在这一年，他第一次走出国门，与国内几家企业负责人组成考察团，赴非洲考察木材项目。

经过两个多月的实地考察后，姚高民与赤道几内亚共和国农业部签订了5万公顷原始森林十年期的开采协议。但由于各种原因，这次合作半途夭折，姚高民只好将那片原始森林又转卖出去。

不过，此次非洲之行还是成就了姚高民三十年的海外经营之路。他从自己熟悉的行业入手，先后在赤道几内亚、加蓬、喀麦隆以及马来西亚、新加坡做木材贸易，在印度尼西亚做胶合板等国际贸易。

采访中，姚高民指着年轻时在南美一些国家经商的照片说，人的年龄是做人生决断的重要因素，年轻人敢闯敢为，也因为年轻才能做出一些回头看来不敢做的事情。1998年，随着东南亚金融危机，巴西、巴拿马贸易萧条，导致姚高民多家公司陷入僵局，举步维艰。无奈之下，他只好停掉所有业务离开南美。

回到国内，姚高民怕家人担心，把一切伤痛都藏在心底，但他没有就此放弃。他一边潜心学习汇率、运输、法律等国际贸易知识，一边寻求再次开拓海外市场的时机。

2007年，姚高民敏锐地将目光转移到中亚市场。他告诉记者，大德投资集团先是收购了新疆一家能源公司，依托这家公司开始向哈萨克斯坦出售国产的油泵、管道等设备。在此基础上，大德投资集团开始在吉尔吉斯斯坦、乌兹别克斯坦、塔吉克斯坦和俄罗斯拓展市场。

## 毛毡彩条布都要从国内空运

当姚高民了解到吉尔吉斯斯坦几乎100%的成品油都需要进口，而该国也一直在寻求摆脱这种被动局面的办法时，他便把投资重点放在这一领域。