

商人在南非 不愁没生意

□ 大众

此次南非之行,看似很遥远,但到了之后才发现,这里距离山东并不远,因为这儿有很多来自家乡的人。

当地时间7月7日,走进泰山玻纤南非公司位于约翰内斯堡 Jermiston 的生活区。一间安全屋、两道防盗门、二十几个探头……用经理聂华健的话来说就像是“生活在监狱中”。

据报道,作为山东省知名企业的南非分公司,它创建于2005年,有7名管理层和技术骨干来自泰安,其余大部分是从当地招收的黑人雇工。南非80%市场份额的玻璃纤维材料,由他们供应。

南非是一个充斥着许多激烈矛盾的地方,这里既拥有世界上最美丽的土地和最宜人的气候,也拥有着世界上最危险的城市——有“罪犯的天堂”之称的约翰内斯堡。

听山东老乡说,就在我们刚到南非的

那天,在泰山玻纤南非公司附近的一家公司遭遇了抢劫:手持AK47冲锋枪的暴徒闯入公司,将华人员工都绑了起来,把所有值钱的财物洗劫一空。

在传统印象里,山东人并不是很擅长做生意的。但到了南非,情况就变得不一样了。这些身在南非的山东人,身上充满了强烈的企业责任感和使命感,都想在异国他乡开辟出一方天地。“这里的市场不太成熟,所以商机特别多,生意很好做,我们完全有能力从南非覆盖到整个非洲市场。”负责泰山玻纤南非公司财务的顾延新说。

在工作中,山东人与当地的黑人雇工结下了深厚的友谊。有一位黑人雇工 Philip,已经为公司效力5年多了,逐渐被勤奋的山东人“同化”了,通过这些年的奋斗,他已经拥有了自己的车,现正打算在城里买第二套房子。

顾延新说,这些黑人完全有能力通过自己的奋斗,很容易地就能改变自己的生

活现状,但他们也很容易满足,“这些黑人‘幸福指数’比我们要高,他们有时候吃着长条的面包,喝着可乐,就很高了,乐天知命。”

在工厂里,这些黑人只能做些简单的工作。平时每次需要装的货物都是1吨,每包玻纤材料50公斤,正好20包,装习惯了,他们都能轻易地完成。但突然有一次,需要装750公斤的货物,这些黑人忙活了一个半小时,愣是没搞清楚需要装多少包。

在另一位山东老乡聂华健看来,南非是出英雄的地方,但也有着无数消极的宿命的民众,“就算是加倍给钱,他们也不愿意加班,他们也没有存钱的习惯。有个黑人的父亲住院了,是公立医院,需要交150兰特的押金,但他没有存钱,只能步行20里路,到公司借了200兰特。”

顾延新开玩笑说:“这儿地上地下全都是宝贝,如果把咱们山东人全部搬过来,我们建设的南非绝对是世界No.1。”

商盟 | Shang Meng

淘宝网商联盟觅商机

淘宝网7月9日在广州举行的网交会上,卖家举着“岭南商盟”、“义乌商盟”等招牌,以团队形式进场吆喝。

目前全国已有33个商盟组织,其中既有地区性商盟,又有行业性商盟。“义乌商盟”盟主杨德锋此次就带着10个伙

伴参加网交会,为商盟的800多位会员获取更多的渠道、机会。他告诉记者,在淘宝,商盟都是由中小卖家自发组成的民间卖家联盟组织。有了商盟形式,中小卖家可以更快成长并可望降低网店运营成本。

(张丹丹)

粤商要成为新一轮发展的领头羊,必须重视文化建设,以此丰富人文价值和商业价值内涵,提升商帮整体素质

粤商“沉寂”始末

□ 李明华

近些年来,随着我国市场经济体制的逐渐成熟,商帮文化研究成为一个热门领域。传统的商帮,如徽商、晋商的商业文化传统被重新挖掘并赋予现代价值。在现实商业活动中,浙江温商卓然崛起,成为中国当代最具有代表性的商帮之一。

相比之下,有关粤商及粤商文化的声息和研究却比较沉寂。决定的,这里有很多教训应该汲取。粤商从改革开放初期到上个世纪90年代,再到本世纪开始的10年,这个历程值得深刻反思。

当代粤商五大局限

固然,粤商有悠久的历史传统,有开放、兼容、务实、守信的品性,有现代市场经济的丰富经验,但是,正如各派地域商帮一样,当代粤商也有自身的局限性。我认为这些局限性表现在:一、偏于一隅的局限性。一方面,看不到中国之大,看不到左邻右里之强,我就是“天子南库”,我就是“温柔富贵乡”,盲目自信;另一方面,缺乏远大胸怀和世界眼光,企业目标、规划、决策和现实行为都十分小气。二、重感性轻理性的局限性。过分讲究经验和实惠,只务实不务虚,认为“洗脚上田”的经验即已足够,不重视理论提升,不关注规范化的、现代企业制度的普遍规则。三、价值观念和抱负的局限性。注重经济价值而忽略人文价值,缺乏政治意识和社会批判意识,参与意愿和表达意愿不强,倾向“闷声发财,低调为人”,很少有全国知名的“商界领袖”、“意见领袖”。四、文化素质的局限性。与长三角企业相比,粤商的教育程度要低一些,因此后劲不足,致使长三角一些企业后来居上。五、母体文化的局限性。岭南文化是中华文化大花园中的一枝奇葩,有独特的地域色彩,但也有历史的局限性。作为粤商文化的母体,岭南文化的内在局限(如边缘性、过分市井性等),也成为粤商文化的基因。

被超越后的失落

如果论及商业历史传统,中国各地商帮都恐难与粤商相提并论。早在汉代,广东即以海上交通“舟楫之便”开拓了海上丝绸之路,经中国海和印度洋到印度半岛,甚至到非洲,与世界各民族之间进行商业贸易和友好往来。当年晋商在国内竭力推行“汇通天下”,促进资本流通,是现代流通的萌芽,但粤商却早就在进行世界范围内的流通了。明清时期,朝廷严格控制对外贸易,广东却一直没有停止过与海外的商业交往。从17世纪后期开始,清政府委托广东十三行商协助粤海关管理广州的对外贸易,这种半官半商性质的外贸机构是中国商业史上的奇迹。清乾隆二十二年(1755年)至道光二十年(1840年)的85年间,各地对外口岸均关闭,只允许广东“一口通商”,这也是中国历史上绝无仅有的。广东文化中的“重商性”特征、粤商在商界的重要地位,就是因这些历史的缘由而形成的。

但是,在当代中国,粤商在经历了上个世纪80年代和90年代上半期的辉煌之后,黯然感到被人超越的失落。沪商、浙商、温商、苏商,甚至整体的长江三角洲跨越式发展,都使粤商再难以“敢为人先”、“开拓创新”自诩。我认为,粤商的困境,从根本上说,是文化的困境;文化做不强,粤商也做不强。

中国之大,商帮文化之众,各因其优势固能开拓生存空间。但既言之“商”,就必然有竞争。在竞争中,商帮文化的优势和劣势都会充分表现出来。在中国历史上,一些曾经有影响的商帮走向了衰落,这是由于外部条件及其内在的局限性所

时代赋予了粤商新的历史责任。粤商要成为新一轮发展的领头羊,必须重视文化建设,以此丰富人文价值和商业价值内涵,提升商帮整体素质。目前学术界对粤商文化相当关注,一些高校成立了相关的研究机构,一些企业家也意识到粤商文化研究的必要性。全省性的“新粤商”评选活动,也推动了粤商文化的深入发展。如果政府能支持成立一些民间的粤商研究机构、粤商俱乐部,将会更有力地促进粤商文化的提升。

(作者系广东省文化学会会长、广州市政府参事)

非洲到处是商机,南非是非洲的门户,所以南非是最重要的地方,如果一种产品在南非站住脚了,那么整个非洲都会接受它

中国商人非洲经商样本

到南非“卖鞋”担忧汇率不稳定

□ 杨博

在南非除了没有中国的足球队,这里的一切与中国有关。

这是本届世界杯网络上流传的一句话,从比赛用球“普天同庆”到球迷口中的呜呜祖拉,从运动员赛场穿的运动鞋再到建筑“绿点”体育场的材料,一切的一切都与中国有关。记者虽然没有亲身到南非,但是我们找到了一位在南非卖鞋的沈阳商人——高峰,听他讲述一个沈阳商人眼中的非洲商机。

出征

在南非经商先学文化

据时代商报报道,高峰是地道的沈阳人。2008年末,高峰发现南非非常有商机,再加上合伙人亨利要回法国,就关掉开设的沈阳第一家地道的法国餐厅——“达达尼昂法餐厅”,动身前往南非,现在成为一个在南非的华商。近日,记者通过电子邮件采访了远在万里之外的高峰。

“现在全世界只有中国和非洲是商机最大的地区,欧美商机几乎没有。而且中国人非常适合在非洲经商,但是

在非洲经商最重要的不是资本,而是对当地政治、经济的准确判断。”

高峰认为,非洲到处是商机,南非是非洲的门户,所以南非是最重要的地方,如果一种产品在南非站住脚了,那么整个非洲都会接受它。但是在经商之前一定要先了解南非的文化,不然在南非一定会赔本,而且生命还不保。

聚脩

南非黑人最喜汽车和鞋子

高峰在南非考察了一周后,他发现汽车和鞋子是南非人最喜欢的商品。高峰说:“在约翰内斯堡、开普敦这样的大城市,公共交通不是很发达,更何况是一些不发达的地区了,而大街上什么车都能看到,从名车宝马到中国的QQ都有,但是由于汽车需要的投资太大,就选择了鞋子。”

高峰说:“现在南非还有一些地区不习惯穿鞋子,这都是真实的,但是中国的鞋子在城市还是很有市场的。原因有两个,第一是价格低,第二是款式好看,中国100双鞋子的价钱低于1双意大利鞋子的价钱,就连有钱的南非白人都是中国鞋子的消费者。可以说从高音



足球鞋是南非今年的“新宠”

到贫民窟的打工仔,中国鞋子是南非人的生活必需品。”

主力

南非黑人是消费主力

高峰说:“现在南非的主力消费人群不是白人,而是黑人。由于结束种族隔离16年了,黑人有了经济地位,很多黑人有了存款,购买商品改善生活是他们的首选。黑人消费非常冲动还爱跟风,再加上今年是世界杯年,足球鞋销路很大。”

利润高是在南非经商一个最大的特点,高峰说:“我是从事批发的,所以利润并不高,真正的高利润产生在零售环节,同样的一双皮鞋换一个包装,利润可以增加200%。南非人喜欢集中购买,每年的节日都是购物高峰期。”

富冒险中求,在南非是最有体现的,高峰说:“在南非要想发财很简单,但是一定要冒险,因为南非治安是出名的乱,我好在只经营批发生意,而且都

是跟熟悉的黑人做生意,抢劫不是很担心。治安越乱的地方,生意利润越高,很多华商都联合起来雇保镖来保护自己。”

担心

最头痛汇率不稳定

高峰现在并不担心自己的安全,因为他的黑人朋友和保镖都很可靠,高峰更担心鞋子的销路,只要是他发货出来的鞋子,一定能够穿在南非人的脚上。然而,高峰最担心的是剧烈波动的汇率。高峰说:“中国人在南非做生意一般都是赚了兰特后,都将兰特兑换成美元,再将美元换成人民币。而现在美元与兰特兑换汇率也有着剧烈波动,美元也是一跌再跌,所以很多赚的钱都损失在了兑换的过程中。”高峰在南非几年了,他最大的体会是:“无论在地球的什么地方,凭借智慧和勤劳赚钱,那才是永恒不变的致富之道。”

如何形成新的赣商群体,如何造就新的一批赣商领军人物,这是时代的呼唤,也是形势的要求

官员称道赣商背后

□ 真老爷子

7月上旬,江西省委书记苏荣在上海会见了上海市江西商会代表。苏荣说,赣商是4400万江西人民中的精英,也是江西的骄傲。赣商有着辉煌的历史,江右商帮在明清时期与晋商、徽商等并称全国十大商帮。这充分说明,我们江西人有经商的悠久传统,有经商的本领、有发展商品经济的本事,今天我们完全可以再现辉煌。

苏荣书记称道赣商,寄语赣商,意味深长,意义深远。

其一,称道赣商,是对赣商的鼓励,也是给“省内外”江西人民寄予希望。赣商和全省人民一道,为经济发展、社会进步做出了贡献。江西正在实施“科学发展、进位赶超、绿色崛起”战略,把鄱阳湖生态经济区建设作为“龙头工程”。江西的发展,需要“省内外”的江西人共同努力。

其二,江西老表自古就有经商的本领。赣商,在历史上叫江右商帮,声名显赫,盛极一时,与山西商人晋商、新安商

人徽商并称三大商帮。要说到在全国商帮中最早成形者,还轮不到徽商、晋商等,而是赣商处于领先。

由于地产丰富,盛产粮食、茶叶、陶瓷、纸张、布匹、木材等,江右商帮的兴起,缴纳粮税在明孝宗弘治年代直至明神宗万历年代居全国第一。“瓷都”名扬万里,“药不过樟树不灵”,九江商埠雄踞长江。在当时江苏,“三日不见赣粮船,市上就要闹粮荒。”在湖广,“无江西商人不成市”;在云贵川,“非江右商贾侨居之,则不成其地”;“一个包袱一把伞,跑到湖南当老板”。

其三,江西老表有发展商品经济的本事。在改革开放的伟大实践中,赣商如云,涌现出一大批张果喜、彭小峰、郑跃文、温显来等杰出赣商。近年来江西跨越式发展,实现快速崛起,被称为“江西现象”。

其四,要抛弃“小富即安”的思想。在江右商帮中,未能产生出资本实力雄厚、影响极大的商业领袖级的代表性人物。其原因之一,是当时江右商帮是离开土地的流民,大多“小富即安,不思发



江西省委书记苏荣(右一)与上海市江西商会的企业家们握手。

展”。今天,仍然值得我们借鉴。如何形成新的赣商群体,如何造就新的一批赣商领军人物,这是时代的呼唤,形势的要求。希望现代的江西商人,有着比先辈们更开放的思想、更先进的理念、更开阔的眼界、更丰富的知识、更卓越的胆识、更无畏的气概。

其五,赣商自古以讲究贾德著称,形成了独特的人格精神。这种贾德凝聚了中华民族传统美德,有着时代价值。做生意、做人、做官,都要讲究德。赣商在完成了一定的原始积累后,却大多会建造“江西会馆”万寿宫。赣商,忘不了赣人祖先的文化偶像许真君,建起万寿

宫以供敬之。许真君生性聪颖、治病救人、为官清廉、为民除害,受到百姓的爱戴。万寿宫成为江右商帮的标志和广告,也是其财富与实力的象征。目前有1000多所万寿宫分布在全国各地。江右商帮,那种艰苦奋斗的创业精神、和共赢的协作精神、以义制利的儒商精神、潜心学艺的钻研精神、童叟无欺的和谐精神、勇于排难的战争精神、稳扎稳打的务实精神、胸怀大志的进取精神,今天,仍然有不可估量的作用,应该发扬光大。

江右商帮,记忆的辉煌,江西的力量!

