

边贸生意人弄潮正酣



□ 梁宇广

东兴建于梁大同元年（公元 535 年），距今已有 1400 多年的历史。1994 年 4 月 29 日，国务院批准设立县级东兴市。

滚滚东去北仑河，滔滔入海尽是歌。一方水土养一方人，这座古老而又年轻的城市历史上人才辈出。特殊的地理位置和区位优势，更造就了一大批边境贸易生意中的弄潮好手。

“山东武”的淘金梦

广西东兴的京族三岛是我国唯一的京族聚居地。生于上世纪 70 年代的武卫军就是京族人。武卫军因为长得有点像山东汉子的魁梧，不知从何时起被人称作“山东武”，久而久之，许多人都记不起他的真名了。

“山东武”边贸生意的起伏盈亏与中越关系紧密相连，息息相关。

东兴市江平镇的谭吉村是个煤炭码头，码头的对岸就是越南的芒街，1994 年，越南刚刚开放，越南边民经常划着小船来到东兴，用无烟煤与交换当地的土特产和日用品。当时，越南无烟煤的价格比国内市场低很多，每吨的价格才 280-350 元人民币。小学没读毕业但机灵过人的“山东武”看到这个生意“有赚头”，就在码头边租了一个货场，做起了以物换煤的生意。

“山东武”当时家里也没有什么钱，他就是不顾父亲反对，偷偷拿政府征地给的 20000 元投资做的煤炭生意。后来，他东拼西凑多投入了几万元购进一批广东佛山的瓷砖，拿它与越南客商换煤。中国瓷器价优物美，很受越南老板喜欢，而越南煤热量高，而且比国内市场每吨便宜低 20 多元。

但是，谭吉港的吨位浅，水位不够，只能进几十吨、几百吨的小船，所以只能用人工挑出来。“那时候，很难熬夜，而且煤灰满天飞，整张脸都黑完，就是牙齿还白一点点。”“山东武”说。

当时，村里的许多同龄人都做走私生意去了。但吃苦耐劳的“山东武”不顾别人“赚得少、可怜虫”的讥笑，坚持硬着头皮做合法的生意。2004 年，他把眼光投向防城江山的白龙港，白龙港距离东兴 8 公里，是距离越南海防港最近的码头，也是广西进口煤炭最多的码头。就在这个港口，他的生意

越做越大。

正当他踌躇满志的时候，不料却栽了个跟斗。“山东武”说：“那时没有什么正式合同过货的，打一批货款过去，越南那边却不见发货过来，有 80 多万的货款收不回来。过了一年，越南才陆续慢慢把钱还回来。”这个教训，让他明白了“讲信用不如讲规则”的道理。从此，他严格按照合同办事，凭借着良好的信用和人脉，与越南国家煤炭总公司签订了长期供货协议，对方每年给他供应 20 万吨煤炭，且每吨的价格一直维持在 400-500 元之间。

源源不断的货源使“山东武”的生意蒸蒸日上。为了提高效率，他投资 90 万元买了 3 台吊机用于海上作业。利润大的时候，一年能赚五六十万。到 2008 年，他的固定资产已经超过 3000 万。这年的下半年，在全球金融危机的影响下，越南出口的煤炭锐减，大批煤炭企业倒闭，“过去到处都是越南船，一天大概有 200 到 300 条，金融危机到来的时候，整个白龙港一天只有二三十条船。”

由于煤炭交易量急剧下滑，“山东武”以不到 1/3 的价格忍痛卖掉 2 台吊机。但是，与金融危机相比，还有一个更大的危机逐渐出现。随着越南国内经济的发展，为了满足国内的需要，2009 年越南方面将煤炭出口量减少了 32%，并逐年递减；2010 年越南将由煤炭净出口国变为净进口国，仅靠煤炭进口的



企业，迟早面临生存危机。

危机也蕴含着转机。2009 年，“山东武”在家乡京族三岛投资兴建的金海大酒店开业，开业以来，客房入住率一直保持在 80% 以上；此外，他还在东兴组建成立了一家出租车公司。酒店和出租车公司为他多开辟了两条致富之路。

从以前的骑自行车到现在开着奔驰和保时捷，“山东武”在东兴风生水起。“我看了中国与东盟的合作，一旦时机成熟，我就出国门，到东盟各国投资办厂。”目前已经是东兴市鑫泰进出口贸易有限公司总经理的“山东武”，把眼光投向了中越 - 东盟自由贸易区，他充满信心地说，“跨境经济合作是一个大趋势，我们必须紧紧抓住这个大好的机会。”



阮氏琼的生意经

东兴与越南等东盟国家的进出口贸易，一直占广西对东盟进出口贸易总额的“大头”。2009 年，东兴进出口贸易额达到 425 亿美元；边贸成交额达到 75.18 亿元人民币；2010 年突破 100 亿元人民币；越南芒街口岸 2010 年的进出口货物金额超过 20 亿美元。

东兴市也是中国边境口岸上最为集中的东盟商品批发集散地，有众多的越南商人在这里租店经商。越南人经营的商品种类繁多，有服装、饰品、工艺品、食品等。东兴万众国际服装批发市场就是其中典型的例子，其中 90% 以上为东盟国家商品。

越南商人阮氏琼的铺面就在东兴万众国际服装批发市场内，专门经营越南红木家具。阮氏琼租用的店面只有

能和睦相处，这使我们很放心。”

阮氏琼说，在东兴与她一样“开摊守店”搞经营的越南商人林概有几千人，“有钱大家赚，听说东兴要搞试验区，我打算介绍更多的越南朋友来这里做生意。”

毛翠英的致富路

在东兴市，各种销售中越两国食品和小商品的店铺星罗棋布。东兴边民毛翠英经营的，就是一间 20 多平方米的专营越南小食品的店铺。

这个看似很不起眼的小店铺，其实只是毛翠英用来展示产品样本的一个窗口。毛翠英告诉记者，她现在是越南小食品在中国最大的代理商，同时她也把中国特产向越南批发。2008 年以来，她每年的贸易金额以千万元计算，每隔几天就有货物装船运走。而在 20 年前，她刚开始做边贸生意的时候，每天只不过是一两百元营销额的买卖。

20 年间，她的生意越做越大，市场也从越南的边境城市芒街扩张到越南全境，再扩张到了东盟三四个国家。“最先的时候是用自行车拉一点过去卖，再拉一点回来，做得不大。”毛翠英说，“我喜欢把越南有、而中国没有的商品买到中国来，再把中国有、而越南没有的商品卖到越南去。一进一出之间，钱就赚到手了。”

在东兴市，大约有四万多人像毛翠



企业，迟早面临生存危机。

10 平方米，商品全部为越南红木家具，形状各异的红木家具很受欢迎，天天都顾客盈门。阮氏琼告诉记者，东兴的生意一直都好做，平均每天的营业额有 3000 多元人民币。

2008 年，阮氏琼在东兴万众国际批发市场租了一个铺面，专营越南工艺品。为了方便做生意，她搬到芒街市居住，每天早上 9 点多的时候从东兴口岸入境，下午 5 点多的时候出境回到芒街，成为典型的“跨国上班族”中的一员。方便与顾客交流和帮忙打理店铺，她招聘有一名东兴本地的营销员。

几年下来，阮氏琼不但赚了不少钱，还学会了说普通话，也能够讲一些当地的“白话”。她说：“市场经营秩序好，顾客文明购物，中方经营者和越方经营者都

英一样，从中国与东盟国家商品和需求的差异性中找到商机。他们进口的主要产品包括煤炭、矿砂、橡胶、木薯淀粉等，而出口的主要商品则包括车辆、汽配、化工、红瓜子、机械和纺织品等。

毛翠英说：“零关税以后，有利于我们边民互市贸易的发展，因为东南亚一些国家很多产品，可以从零关税，通过我们边民互市的形式进入到我们国内，我们中国包括内地也有很多农副产品，通过零关税输送到东南亚一些国家，商机大得很呢！”

通过从事边境贸易生意，有着 22 万人口的京族三岛群众，2010 年人均纯收入超过 10000 元，过上了家家住小楼、户户有汽车的小康生活，成为全国最富裕的少数民族之一。

商人不赚钱其实不道德

□ 谭小芳

这是一个财富迅速膨胀的时代，每个人都在以自己的方式创造财富，享受财富。个人生活的改善，自我价值的体现，社会利益的达成，我们的生活轨迹都在以一种创造财富的方式得以实现，甚至可以自豪地说，这个时代最伟大的工作就是赚钱，就是创造财富。

SOHO 中国的当家人潘石屹说：“不赚钱的商人是道德的，不赚钱你就只能确保自己的生活，不能给员工好的工资福利待遇，不能给国家上缴利税，不能给客户带来实惠。”在潘石屹看来，商场没有什么固定的规则，只有一个目的，那就是赚钱。潘石屹是个聪明人，他的聪明绝不仅仅表现在他是个天才的商人，更重要的是他懂得好和坏、多和少，懂得平衡金钱和欲望的关系，他没有忘记自己作为一个企业家的根本使命赚钱，赚更多的钱，也没有因为赚到了很多的钱而忘记自己赚钱的真正目的和意义。

对赚钱这个问题，史玉柱的看法和潘石屹类似。史玉柱曾说：“我觉得做一个企业，追求利润是第一位的。你不赚钱就是在危害社会，对这个，我深有体会。我的企业 1996 年、1997 年亏钱，给社会造成了很大危害。当时除了银行没被我拉进来，其他的都被我拉进来了。我的损失转嫁给老百姓，转嫁给税务局，企业亏损会转嫁给社会，社会在填这个窟窿。所以，我觉得企业不赢利就是在危害社会，就是最大的不道德。”

日本经营之神松下幸之助更说过：企业不赚钱就是犯罪。中国企业 80% 有规模的企业，在现有规模是普遍具有增加 30% -50% 利润的潜力。只要掌握合适的方法，许多企业在现有经营规模基础上，均有巨大的利润提升空间！

营销管理大师吉姆·克林斯说过这样一段话：“利润就如生命所需要的阳光、空气、食物和水，没有这些生命就无法生存，但这些既不是生命的本身，也不是目的”。这就好比一个人，如果只是为了吃饭而活着，那就活得很没意义与价值。企业也是如此，作为社会组成的一部分，必须能够为社会各方利益相关者创造价值，否则，处在社会当中，却不被社会所需要的企业怎么可能持久经营呢。

国内外公开发行
国内统一刊号：CN51——0098
邮发代号：61——85
第 057 期 总第 6829 期
2011 年 3 月 6 日 星期日
辛卯年 二月初二

「一个阶层」的「声音」

经理日报

Results of the first National Regional Chamber of Commerce in Sichuan propaganda show

四川首届全国地区商会成果宣传展

四川省招商引智局、四川省工商业联合会大力支持
大商言道宣传活动办公室承办
四川天晟商业经营管理有限公司协办

地点：成都文殊坊（成果展）、成都会馆（论坛）
时间：2011 年 4 月

活动垂询电话：028-68230680 68230698 13980577794 13688410718

办公地址：成都市二环路西二段 121 号 邮政编码：610072 文图传真：028-68230696 咨询邮箱：dsydxlhd@163.com

版面导读 |
Banmian Daodu

02 晋商徽商靠啥起家
网络商帮 大隐于市

03 商务礼仪 尊崇是门学问
04 领袖会所 复古宫廷风范

A1 商会搭『舞台』粤东唱『幸福』
A2 为中国出口商品『加码』竞争力

A3 打造『管道效应』温商借道布局
A4 陈春玖 做在京闽商『大当家』