

五千浙商闯南非：开酒店毛利70% 卖菜1年赚百万

约翰内斯堡，中国人喜欢称其“约堡”，南非最大城市，经济中心，面积仅占南非国土面积0.1%，集聚了1/5的人口。这里也是整个非洲大陆的贸易集聚区，随着种族隔离制度的瓦解和国际制裁的结束，南非这一非洲大陆璀璨的明珠，再次成为各国投资商竞相争夺的“新大陆”。

“官方统计，约堡的中国人有30万，我估计有70万。”南非紫荆协会会长岑峰华说。

钻石、黄金、矿产、市场、抢劫……每个词听来都带有浓浓的色彩，神秘而充满诱惑的南非究竟是怎样，当地的中国人还原一个真实的南非。

中国实业家：请“洋打工”，抢占市场高地

离开约翰内斯堡市区，马路边整片整片的农田映入眼帘，南非是个农业大国。Babelgei工业园的一个工厂，机器声隆隆，白色的塑料线被编织成一个个包装网眼袋，七八个黑人妇女在机器间穿梭着。他们的老板是两个中国人。

温州人岑礼余有些腼腆，在温州、江西都有工厂的他今年刚到南非。站在岑礼余边上的孙晓栋是个南非通，说话滔滔不绝。岑礼余曾经是孙晓栋在国内的供应商，在孙晓栋的邀请下，去年将一个工厂搬到南非。

“来南非的中国人做的多是黑人生意，我们做的是白人生意，和白人竞争，需要资源整合，抱团才能保住市场份额。”孙晓栋说。

2004年，孙晓栋到南非做翻译，因为雇主的一场劳工官司，将他“扣留”在南非，边打官司，孙晓栋开始创业。

“丰收袋业”(Harvest Bag)是孙晓栋自己的品牌，生产农用塑料袋、网袋等，供应南非当地500多家农场，整个南非也就1000来个规模农场。

白人排斥中国产品，孙晓栋为了将产品销售出去，第一年他开车跑了十几万公里，嘴唇子磨破效果并不明显。“农产品包装袋被当地两家工厂垄断，一个是荷兰人开的，一个是印度人开的。”孙晓栋说，他很快说服了南非合作社一个高级业务经理，让他加入了Harvest Bag，并开始建立销售网络。

“我当时就是与狼共舞，经常



“南非是天堂，架在黑人背脊上的天堂。”这是描述中国商人早期在南非艰苦创业史的纪实小说《含笑紫薇花》开头的話。这个天堂，充满着鲜花，同样充满着荆棘，吸引了一批又一批淘金者。

“国内卖1元，这里打火机卖7元，你要抽烟就得买呀；国内开酒楼毛利30%，这里100元能赚70元，连卖菜的一年都能赚进百万。”一位在南非待了10多年的华人说，金融危机、欧债危机对生意有影响，但比起其他国家，南非仍然是一片热土。

生活用品80%产自中国，工业非常薄弱，因此配套很不齐全，加上治安问题，中国在南非办工厂的企业并不多。

2004年南非颁布了BEE法案，规定在南非境内的所有公司必须将

反映，当地劳动力便宜却不太好，工人的工作效率较低。

贸易商：南非人爱“血拼”不会赊账反存钱

义乌人方梧彬站在高高的收银台上边，用不太标准的英语回答着在店里选货的黑人顾客提问。在国内，没见过这么高的收银台，记者身高1.64米，台面差不多到我头顶。“这样视线好，也安全。”方老板说。

方梧彬难得有空歇，记者看到有个黑人塞了一些钱给他，啥都没拿就走了，方梧彬从抽屉里拿出一本本子记着什么。

“南非人买东西要赊账？”记者问，印象中，南非人并不富裕。

“不是，他们是存钱。”方梧彬笑着说，这里的人口袋里藏不住钱，刚才那个黑人想买那张餐桌，2000多兰特，一下子拿不出来，就先订货，有了钱就来存一点，存够了再拿走。

在China Mall，有400多个商户，方梧彬的铺子是自已买的，他将商铺隔出一个阁楼，加起来总共有240平方米，主要销售五金家具装饰材料，在此之前他在东方商城也有自己的商铺，这几年随着卖的货物越来越多，现在租用了1000多个仓库。

“大部分都是义乌进的货，也有广东的。”方梧彬告诉记者，11年前

芦荟运回去加工再卖回南非。”

现在，还有不少跑到南非去创业。因为这里赚钱确实比其他国家容易一些。

4月刚落户南非百家商城的老蔡还没学会说英语，只能靠计算器谈价钱，但这并不影响他的鞋子热销。“我们在台州温岭有工厂，之前都是做外贸，赚点加工费，现在国际市场很不好，南非订单却增长了，于是打算自己过来做品牌。”老蔡指着排列在货架上的鞋子告诉记者，一到南非他们就注册了5个商标，运动鞋、休闲鞋、布鞋、皮鞋、塑胶拖鞋都有，一双皮鞋批发价40元人民币左右，利润比较可观。

贸易商是浙江人在南非的第一大部队，不完全统计，光浙江人在南非做贸易的就超过5000人，大部分小商品来自浙江，80%的产品“Made in China”，随着贸易商不断涌入，南非的“中国商城”拔地而起，吉林人许长斌2003年造了“China Mall”，现在已经拥有3个商贸城。“之前全部是批发，随着中国制造品质逐渐提高，现在也开始做零售。”许长斌说。

全非洲中国和平统一促进会会长李新铸的中国商贸城位置很中心，也是生意最好的商贸城之一，他告诉记者，在约堡已经建成的加上在建的“中国商城”有14个。

李新铸说，南非人均GDP达8066美元，然而本土轻工业几乎空

在中国的文化和中，老板不满意下属可以高声训斥，黑人会觉得你特别不尊重他，第二天可能就罢工。“不要用中国人的管理方式来管理黑人员工，要尊重工人，尤其不能大喊大叫。”孙晓栋提醒道。

商机一览

从鞋子打火机到吉利汽车 细数中国制造的南非机遇

1、优质日用商品

南非不乏高端产品，也不缺低廉产品，中间档基本是空白。除了南非，整个非洲都会到约翰内斯堡来进货，因此贸易增长空间依然很大。

2、房地产增长空间大

南非的房价比中国便宜很多，在约翰内斯堡的中心地区花100万到200万兰特就可以买一幢别墅。南非当地政府这几年一直在建安住房，李新铸也拿到了1万套的大单，目前已经造了1000套。

3、基础设施建设尚待开拓

物流在南非占据着无可比拟的重要位置，因为南非的商品几乎全部依赖进口。100块钱的商品，至少13块钱花在了物流成本上。

南非的基础设施、建筑业、通信业、能源行业这些行业不够成熟，蕴含着很大的商机。

4、汽车需求量巨大

在南非，几乎没有公交车，也很少看到出租车，当地人出行基本靠汽车，那些没有车的黑人只能坐私人的黑人巴士。在当地，吉利汽车售价在12万兰特左右，高端车相对便宜，低端车贵是这里的特色。南非4000万人口，每家至少两辆车，私家车至少也有800万辆，随着南非黑人经济收入提升，他们第一需求就是汽车。

5、海产品、农产品深加工

南非地势高，温差大，因此农作物品质不错，东、南、西被印度洋和大西洋包围，海产品丰富。海产品、农产品深加工却不多。

贸易数据

1999年，中非贸易额仅为64.8亿美元，2000年为106亿美元，2006年已达555亿美元，到了2011年，这个数字飙至1663亿美元，是10年前的10倍。中国连续三年成为非洲第一大贸易伙伴。

中国对非投资也在大幅增长，2001年中国直接对非投资5044万美元，2005年还仅有4亿美元。但2010年中国对非直接投资流量已达21亿美元，是2001年的40倍。中国对非直接投资存量已超过147亿美元，在非设立各类企业2000多家。

2011年，中国与南非双边贸易额达454.3亿美元，同比增长77.1%。其中，中国对南非出口133.6亿美元，同比增长23.7%；自南非进口320.7亿美元，同比增长116%。贸易逆差187亿美元，同比增长362.6%。

(摘自《钱江晚报》文/张妍婷)



去了解竞争对手的弱点，避开对方的强项。”孙晓栋回忆说，因为产品质量好价格又合理，销售很快就上去了。2008年，孙晓栋迎来转折点。印度那家公司因为内讧，势力减弱，孙晓东乘机挖了不少白人销售，并调整策略，在当地建工厂，并以“一站式”、“隔日到货”等服务抢占大额市场。

“有时货跟不上，为了实现‘隔日到’承诺，只能从当地高价买入再低价卖出。”孙晓栋说，这也是为什么在当地设厂的原因。

孙晓栋说，市场总是残酷的，现在他在南非有4个工厂，网络铺好了，他希望能将产品全面覆盖，除了包装袋，还想将农机做起来。“我会选择和国内企业合作办厂，这样风险小，管理也方便。”

在南非，中国除了国有和大型企业，民营企业直接在当地办厂的并不多。南非甚至整个非洲所需的

其股份按25%股份加一票否决权的最低比例出售给BEE股东，即黑人股东。这让很多工厂望而却步。

“很多人对南非法案没有研究，其实BEE法案目的就是为了促进黑人就业，它有一个评分制，雇佣的黑人员工达到一定比例、吸纳残疾员工都会有加分。”孙晓栋说，很多中国人到了南非就想赚钱，没有将自己融入这个国家，南非的法制很健全，也希望发展自己的工业，有不少优惠政策，比如他所在的工业园，只要完成预定投资和销售额，不偷税漏税，就有退税和奖励。

据调查，约翰内斯堡当地工人月薪约为3000到5000兰特(1兰特兑0.7838人民币)，一名清洁工月薪约2500到3500兰特，商城会计月薪约2至3万兰特。

相比于南非的高物价，劳动力在南非并不算贵，因为还有大批失业者正等待工作，但是根据华商的

听老乡说这里生意好做就来到了约堡，一开始是给老乡打工。

“我从来都没有见过这样的场景：一家几十平方米的小杂货铺，收银台前总是排队，一天可以进账几十万人民币。”

比起10年前，方梧彬大叹生意难做：床板大小的隔板原来能卖700元一块，现在只能卖320元，价格低了，成本还涨了。

“当时南非物资紧缺，黑人什么都要，随着这几年到南非做贸易的人越来越多，当地人也开始挑剔，买不起就攒钱买，差的宁愿不要。”方梧彬说，当地的黑人虽然收入不高，但爱血拼，一有钱就买东西。

因为从中国到南非，一个集装箱运货要3000美元，而从南非回去的只要500美元(空柜回，因此便宜很多)，方梧彬打算做点出口生意。“南非的水产、水果都不错，这里的芦荟很多也特别大，还有浙江人将

白，除了闻名于世的钻石、黄金，南非的铂金、锰、钒、铬、钛等矿产储量居世界第一位，近40%的失业人群等待就业。

对于很多投资人来说，南非是一片神秘又向往的国度。南非治安差是有名的，同时，南非工会力量特别强大。大到什么程度呢？

南非去年造了很多高速公路收费站，但记者发现，没有一个收费站收费。“因为黑人游行，政府也只能将收费放缓。”南非侨领吴少康说，南非工会势力强大，工厂门口经常会有工人“跳舞”(当地黑人罢工的一种形式)要求加工资。在南非，非洲的种族隔离制度才结束18年，出于对劳工的保护和人权的尊重，南非政府规定，雇主对雇员警告三次并上告法庭才可以解雇他，因此在南非不可能像在国内一样，老板与员工一言不合便可以将其解雇。

一些人有意误读政策信号

希望再次炒高房价

近期，我国一些地方房地产市场成交量有所增大，个别楼盘甚至出现久违的热销场面。与此同时，对于房地产调控政策，社会上出现一些猜测和议论，甚至是误读。这一系列新动向使房地产市场再次成为人们关注的焦点。

房价仍处调整回落趋势中

国家统计局日前发布的数据显示，全国70个大中城市中，新建商品住宅环比价格下降的城市有43个，持平的有21个，上涨的有6个；二手住宅环比价格下降的城市有30个，持平的有22个，上涨的有18个。

“上述数据显示，主要城市房地产价格继续处于调整回落趋势之中。”国务院发展研究中心金融研究所研究员巴曙松认为，从供求关系看，2011年房地产在建规模达到40亿平方米左右，销售仅10亿平方米左右，供大于求的格局短期不会改变。

价随量涨，是当前人们普遍担心的问题，也是一些购房者急于出手的原因。但专家普遍认为，目前尚无房价大幅反弹迹象。

同时，由于自住型购房者承受能力有限，开发商不会贸然涨价。我爱我家房地产经纪公司市场部经理李琛指出，与投机、投资者不同，具有自住型购房者无法承担过高的购房成本，由于调控政策没有变，涨价只能再次抑制购房需求。这一点，开发商很清楚。

购房者心理发生微妙变化

有迹象表明，房地产标杆城市成交量有所放大，部分城市甚至出现近期罕见的整夜排队购房的现象。

“这几天来买房的人非常多，来咨询、看房的人也增加了不少，特别是6月以来二手房成交量明显增加。”李琛告诉记者，尽管房地产调控政策没有变，投机、投资性需求仍然被抑制，但在央行降息等货币政策刺激下，积蓄已久的刚性需求得以释放，支撑了本轮成交量。

降息直接降低了自住型购房者的成本，增强了他们的支付能力。在北京工作的崔女士关注房地产市场半年多了，一直等待一个好时机购买自己的第一套住房，央行降息的消息让她有些动心：“每月可以少还一两百元的月供。”

购房者的心理变化，被房地产开发商充分利用。一些开发商有意释放“房价已见底、调控将放松”的信号，诱导购房者出手。一些开发商利用相对宽松的货币环境，采取“以价换量”策略。这些也在一定程度上撬动了跃跃欲试的刚性需求。

坚持房地产调控政策不动摇

继人民银行、银监会之后，住房城乡建设部8月18日出面澄清了个别媒体关于房地产信贷政策将有所松动的曲解报道，并要求各地坚决按照中央要求，继续坚定不移地抓好房地产市场调控各项政策措施的贯彻落实工作。

值得注意的是，此前，针对一些城市以“稳增长”为名放松房地产市场调控政策的报道，住房城乡建设部就曾强调，要坚持房地产市场调控政策不动摇。对于地方出台放松抑制不合理购房政策的，将及时予以制止或纠正。

从去年有关“资金链要断了”“楼市要垮了”“刚性需求很受伤”“银行将有很多坏账”“破坏了市场机制”等的议论，到今年有意对政策信号的“误读”，背后是一些人希望放松楼市调控，再次炒高房价，并从中获得高额利润的欲望。

对此，专家普遍认为，当前房价总体仍未达到合理水平，必须稳定和严格实施调控政策，从供需两端收紧资金，防止投机、投资类资金通过各种渠道流向房地产市场，逼迫开发商以价换量，使房价从高位继续向合理回归。

“整个房地产调控周期短期内不会变。”巴曙松指出，在调控政策基调不变的基础上，为引导房地产市场软着陆，同时满足中小户型、首套住房购买者的自住型需求，应努力增加普通商品住房供应，并对自住型需求予以适当的政策鼓励。

(摘自《新华网》)