

他们在非洲“掘金”

株洲日报·掌上株洲记者/任远 刘芳

83

株洲日报

28829237

2021年10月8日
星期五

责任编辑:赵云超
美术编辑:王玺
校对:谭智方

经济

JINGJI

观察



中非友谊,源远流长;中非贸易,潜力无限。

9月26日至29日,第二届中国-非洲经贸博览会在长沙举行。该会以“新起点 新机遇 新作为”为主题,聚焦投资促进和贸易成交,助力中非经贸合作高质量发展。

多年来,株洲与非洲经贸往来密切。众多株洲商人和企业怀揣着财富梦想,前往那片广袤的沃土,在遥远的异国他乡拼搏、奋斗。

本报找到他们中的几位代表,听听他们在非洲做生意的经历,感受那些热血往事。

在第二届中国-非洲经贸博览会上,黄波(左三)向与会客商介绍情况。
受访者供图

在博览会上,黄波主要展示红酒等产品。
受访者供图



1. 最早一批“淘金者”

爱拼、有胆识的王阳是最早一批前往非洲的株洲商人。

“一开始是被‘骗’过去的。”9月24日,在株洲的家中,年近古稀,因疫情返乡的王阳,向记者说起曾经的“非洲往事”。

1999年,有人向王阳透露,“在非洲,一吨石头里能提炼出175克黄金。”

“还有这种好事!”当时,王阳在装修行业做得风生水起,已经积累了人生的“第一桶金”。得知这一“发财机会”,他二话不说,带了10余位员工前往非洲加纳,“准备大干一场”。

等下了飞机到达当地,才发现这不过是一个“骗局”。在异国他乡的荒凉土地上,王阳带着翻译将加纳当地大大小小的山川河流跑遍了个遍,却怎么也找不到别人口中的“宝藏”。

渐渐地,王阳身上的钱花光了,可他不想回国,“在哪里跌倒就在哪里爬起来。”

一次偶然的机会,王阳发现了一个商机:“国内一台一千来块钱的打砂机,在加纳竟卖到了25万元。当地人用这种机器将石头碾碎,找出包裹其中的碎黄金。”他迅速从国内引进一批打砂机到加纳。

不满足于简单地买进卖出,美术专业出身的王阳觉得老式打砂机不够美观,便自行设计了一款打砂机,没想到在当地大获好评。“直到现在,这款机器一直被沿用,并被同行模仿。”他自豪地说。

这件事给爱钻研、爱琢磨的王阳以启发,围绕这款打砂机,他又发明了洗金溜槽、高温冲天炉、轴座钻机,全

自动覆膜砂生产机组等系列机械产品,并带动国内柴油机等产品出口加纳。

王阳发现,产品要让非洲的顾客喜爱,关键是要能解决他们生活、吃饭问题,符合当地生产生活需求,“加上较为低廉的价格,销量都不会差。”

在这一点上,王阳尝到了甜头。他常常观察加纳人的生活习惯,再研发出适合当地特色的产品。

有一次,他发现当地的老百姓将泥沙灌到一个倾斜槽中,用水清洗,碎黄金便沿着槽槽滚落出来。他回到住处后,花了几天时间设计了一套洗金溜槽,这种机器能一次性清洗大量泥沙,在洗金槽中铺上洗金布,黄金便被筛选出来。

如今,王阳在加纳拥有自己的工厂、商店,并雇佣了许多当地员工。“本地人很勤奋、能吃苦,工厂按件计算,很多人早上6点多就来上班,一直忙到晚上。他们服务意识很强,对于工厂安排的任务,总能按要求完成。只要管理得当,是一支很好的工人队伍。”王阳说。

与国内比,加纳的生活十分贫苦。王阳记得刚来加纳时,首都阿克拉只有一两栋高楼,其它都是破旧的平房。他的工厂建在一座垃圾场上,这里离加纳唯一的18公里高速公路很近,只有约30米。王阳英文说得不好,就用笔画出图纸,工人们对着图纸造起了如今的工厂。

说起自己的非洲商经历,王阳说:“要多动脑筋,从本地人的实际情况入手,找到适合他们的商品,而不能想当然,以国人的思路去做生意。”

2. 找到非洲市场的“生意经”

同样踏上这片异乡土地的还有黄波。21年前,因“出国热”,而立之年的黄波来到遥远的非洲。

刚到异国,黄波在亲戚的公司帮忙做事,即便是语言不通,借助手势仍能简单沟通。

2003年,黄波创业成立了一家贸易公司,这才发现“手势英语”已经不够用了,便脱产在南非金山大学学了一年语言。在学校,他上午上课,下午做社会实践,口语水平迅速提高。

在黄波的印象中,南非是一个多民族的移民国家,比较开放,有包容性,对华人的投资态度比较友好。他回忆说,“当时,拿着护照,把注册资料,费用交给会计师,很快就注册了公司。”

在市场打拼多年的黄波,有一套自己的“生意经”。与别的企业不同,黄波不仅有自己的设计师,做产品开发,还做加工、销售,主要产品有围巾、帽子、包等。

要想准确把握市场需求,就要精准掌握当地消费者的特点。

“南非的消费习惯与国内有点不一样,非洲元素比较强。”黄波向记者介绍,比如在南非,围巾更多的作用是搭配、装饰,所以会比较注重款式设计、颜色搭配等,而且根据不同民族的顾客,会有不一样的喜好,如黑人喜欢颜色鲜艳的图案,白人则更喜欢简单、典雅的颜色。

为了把握最新的国际时尚趋势,黄波还会去上海、墨尔本、纽约等地参加时尚周,寻找流行元素,设计开发新产品。

“公司产品进入了当地百货商场、连锁店销售,成为当地家喻户晓的品牌,从2003年至2019年,公司的销售额每年都在上涨。”黄波说。在这片新大陆,遍地都是机会。黄波曾听说,有人卖鞋,甚至出过一只42码、一只43码的一双鞋子。

回首创业的这些年,黄波感慨,在国外做生意很辛苦,但相对来说比国内还是容易些。黄波说,“非洲的市场相对单一,而中国每个行业、每个地区的竞争都很激烈。”

据不完全统计,2012年左右,在南非的华人有50多万人,其中80%以上的华人都是经商。

随着当地经济社会的发展,市场也越来越规范,商品也越来越丰富,不少华人在当地还投资建了商城。在黄金时期,曾出现“一店难求”的现象。

20多年来,黄波在约翰内斯堡有了自己的贸易公司、农场,还开了一家南非最大的湘菜馆。“去年疫情前,湘菜馆生意好得不得了,不仅受到当地华人的欢迎,也让外国人尝到了独特的中国味道。”黄波说,受疫情影响,餐馆堂食停了,但快餐仍在继续。

从好奇到了解,从陌生到融入,黄波奋斗的故事仍在继续。

9月26日,在第二届中国-非洲经贸博览会上,黄波报名参展,希望乘着这股东风,向深耕细作、持久发展的新阶段迈进。



海关人员为湖南嘉德海外发展有限公司的车辆办理出关手续。
受访者提供



王阳的工厂里,当地工人正在工作。
受访者提供

3. 设计特色南非游路线

和王阳、黄波不一样,李庞去非洲的最初目的是求学。

李庞毕业于当时的湘潭师范学院物理系,先后在新加坡、北京、上海工作过,有稳定的工作、体面的生活。可年轻气盛的他,“总想出去看看更大的世界”。

1999年,26岁的李庞远渡重洋,踏上了去南非的求学之路。

“贫穷、疾病、治安混乱,这些都是印象中的非洲标签。”可是,初到约翰内斯堡,李庞就感受到了一个“非常舒适”的非洲,“天气好,空气清新,天空特别通透,平均每年有8个月在20摄氏度左右,居住环境也很好,交通便利,高速公路四通八达。”

金山大学是南非著名的百年名校,也是世界顶尖大学之一。这一年,李庞考入了金山大学计算机系,毕业后,进入了当地一家华侨报纸做记者、翻译、编排及网络维护。

李庞喜欢旅行,几年时间,差不多把南非玩了个遍。在这里,有非洲的狂野,又兼具欧洲的优雅、澳洲的辽阔、亚洲的神秘,自然风光秀丽,人文景观璀璨……

这也让他打开了一个新世界的大门——当导游。

“2002年,南非和中国签订了旅游目的地的相关条约,随后,国内去南非旅游的人数猛增,当地旅游业也呈井喷式发展。”李庞介绍,国人早期去南非旅游的行程基本上比较简单,去开普敦、好望角,去看野生动物,约翰内斯堡和开普敦有较多华人,导致

这里的中餐馆较多。

随着南非游火起来,国内游客对南非游的要求也越来越高。“当地的华人导游越来越多,要想稳定客源,得不断优化旅行行程安排,设计精品、特色旅行路线。”李庞说,慢慢地才开始有深度游、特色游。

李庞回忆,在南非,当导游有一定门槛,需要通过一系列专业的课程,才能持证上岗。为此,他花了大半年时间,写了5本资料,介绍关于南非的地理、人文、历史等。后来,这5本资料还成为当地老师的参考教材。

对李庞来说,南非这片大陆不仅风景优美,而且遍地机会。

一次偶然的机会,李庞的妻子发现国内的服装在当地很受欢迎,经过考察、了解,他们开始联系国内的工厂,往南非卖服装。

“江浙一带紧跟世界时尚潮流,外贸行业也很发达,早已掌握了外贸规律。”李庞会根据工厂推荐的产品,再根据南非市场的特点,再做一些改良,就是适应南非市场的服装。如今,他的外贸公司业务稳定。

爱钻研、有干劲的李庞,总能很快抓住一个行业的“秘诀”。他向记者分享说,“随着当地生活水平不断提高,华人越来越多,竞争也越来越激烈。要好好活下去,就要走在前面,产品、设计、理念等都要走在前面。”

时间一晃,就过了20多年。而当年的追梦青年在非洲奋斗的故事,远不止这些,永远也讲不完。

4.

将二手车卖到非洲去

中非贸易往来增进越来越多的株洲企业走进非洲。

“飞机快要抵达时,我们从空中向下俯瞰,目之所及一片金黄,让人十分震撼。”回忆初次抵达埃及,湖南嘉德海外发展有限公司(以下简称“湖南嘉德”)外贸经理李玉斌说道。

湖南嘉德主营二手车出口业务。2019年,商务部等三部委发布加快推进二手车出口工作通知,鼓励我国二手车“走出去”。2020年,商务部公布全国新增20个二手车出口试点城市,株洲作为我省唯一名列其中,湖南嘉德正是商务部认可、可开展二手车出口业务的资深专业公司。

非洲的二手车市场广阔。以尼日利亚为例,该国每年要进口车辆30万台,其中二手车占到70%左右。“尤其是西非、中非以及北非,这些区域和国内一样同为左舵手,也是我们出口的重点区域。”李玉斌介绍。

出口前,湖南嘉德做了大量的市场调研和分析。他们发现,非洲自然资源丰富,但工业制造相对落后,尤其是乏生产资料。结合当地油品的实际情况,国三类的机械泵柴油商用车非常适合当地市场。

事实也确实如此。公司出口的二手牵引车、自卸车等工具车型运往当地后,很快便销售一空。目前,公司业务已拓展至埃及、尼日利亚、几内亚、加纳等国家地区。

作为公司外贸经理,李玉斌与非洲有着不解之缘。他曾在埃及驻扎4年之久,对非洲有着切身体会。“当地人口众多,贫富差距较大,与非洲做生意,一定要找到匹配他们需求的产品。”

对此,李玉斌有一套自己的心得:“非洲市场前景巨大,但也有许多要注意的地方,首先要做好市场调研,确保产品符合当地需求,且质量要过硬。其次要做好风险准备,像货款的收取问题都是要提前考虑清楚的。”

还有文化上的讲究。西非、北非等地很多国家为穆斯林国家,“在和它们交往过程中,要注意相关的文化礼仪,如不能用左手握手等。”

记者手记

找到适合非洲当地的“生意密码”

任远

在国家“一带一路”倡议下,非洲这片遥远又略带神秘的土地,如今已成为许多株洲商人的“淘金地”。众多企业前往非洲开辟市场。

但“掘金”的路上充满艰辛。除了要有吃苦耐劳、一往无前的决心和毅力,也要有善于观察、勤于思考的智慧。

我们采访这几位株洲商人,他们的非洲经历非一帆风顺。但面对艰难险阻之时,他们从未灰心泄气,而是静下心来,深入了解当地市场,经过仔细分析、思考,最终找到适合非洲当地的经商“密码”,为中非贸易发展添翼。