

帮你
赚钱

速读区

在蕴含着无限商机的非洲大陆上,少不了瑞安商人的身影。记者从市商务局了解到,近年来,非洲一直是瑞商投资青睐之地,瑞安对非投资增长较快。2009年至2013年,我市对非投资额达2249万元。双方经贸往来也日益密切,瑞安海关统计数据显示,今年一季度,瑞安对非洲出口5.22亿美元,以服装、箱包、鞋靴等商品为主,遍布尼日利亚、埃及、南非等10个非洲国家。

从出口产品到海外建厂 瑞商掘金非洲上演升级版



记者 项乐茹 通讯员 夏敏 温安慈

前不久,李克强总理携带60余份经贸合同开启了他的非洲访问之旅,也把我们的目光吸引到非洲这片广袤的黑色大陆。

近日,记者联系了3位在非洲闯荡的瑞商,听他们诉说在非闯荡的新传奇。

为有瑞商投资的非洲国家或地区

吴建海:创办首个专营中国货的商城



在非洲广袤的土地上,有一颗叫做“喀麦隆”的明珠。不少初到非洲的外来商人,将这里视为自己的发迹地,作为逐鹿非洲的启程之站。

1995年5月,34岁的马屿人吴建海带着几只皮箱和一本叫《绝处逢生术》的书,独自踏上前往非洲之路,来到了喀麦隆。

这之前,吴建海曾是一名医生,半工半读前往澳大利亚深造,却误打误撞走上经商之路。多年来,他辗转匈牙利、捷克、波兰、奥地利等欧洲多国,打过工也做过小生意。

吴建海觉得他出国并不是来卖苦力的,他有自己的理想和志向。思索再三,他将目光聚焦到非洲。

“众多非洲国家资源丰富,但制造业相对落后,日用品和食品大部分依赖进口,中国货在当地很吃香。”吴建海发现对于非洲市场来说,温州的轻工、纺织、服装等日用消费品物美价廉,比较适合非洲人的需求。他成立了海兰国际贸易有限公司,专门经销中国商品。

但好事多磨,随后而来的一次挫折几乎使他陷入绝境。1996年,他几个集装箱的眼镜,在运输途中由于高温膨胀变形,损失达150万元。好在有朋友的帮助使他绝境逢生。在喀麦隆的商业中心城市杜阿拉,他成了从中国大陆来的唯一的私人企业主。

吴建海说,从1997年开始,越来越多的中国人来喀麦隆经商,但由于语言不通、店面难找以及治安问题,大多半途而废,悻悻而归。“当时,一个想法在我

脑中酝酿——办一个只卖中国货的商城,将中国商人汇聚起来,形成规模经营,使中国的商品走进非洲千家万户。”

1999年底,吴建海独资创办的“中国商城”开张了,它是中国人在非洲创办的第一个专营中国货的商城。中国商城有25家店面,建筑面积4000平方米,商城成了中国货进入非洲市场的“桥头堡”,来自温州、瑞安的眼镜、皮鞋、服装等小商品都成了热销商品。

“来自中国的鞋类产品现在几乎覆盖了喀麦隆所有的销售市场,并波及周边国家。”身为喀麦隆“中国商城”董事长的吴建海,言语中透露着自豪。目前,中国商城每年从中国进口商品达100多个集装箱,进口额超过1000万美元。

吴建海说,任何一个市场,都会存在竞争。因此他建议如今想到非洲闯一闯的年轻人,不要局限于日用品的销售,可以从工业制品销售、工业制造等渠道进入,走出不同的路来。

李稳:在埃及 安营扎寨



非洲劳动力丰富,消费市场潜力大;瑞安箱包制造业发达,极具竞争力,如果两者结合,会激荡出一种怎样的美妙?

1973年出生的莘县人李稳把这个创意变成了现实。

跟大多商人闯荡非洲的路径一样,李稳最早涉足非洲,是为了把自己家族企业的产品运销到外国。1999年,20多岁的他,只身前往摩洛哥,做起服装贸易。

“我从瑞安、义乌等地进货小商品,物美价廉卖得很好。”李稳凭借瑞安制造、中国制造的小商品、箱包贸易,在摩洛哥站稳脚跟。

没想到原本经营得风生水起的事业风云突变。2005年初,李稳从温州进货300万双袜子,竟然震动了摩洛哥本土制造业。摩洛哥多家主流媒体以“中国袜子冲击我国市场”为题,进行大量报道。当地海关查封货品达3个月之久,造成李稳经济损失达1000多万元人民币。

吃一堑,长一智。李稳由此想到,如果把生产基地直接放在非洲,以本土制造的形式销售,或可避免贸易壁垒。

李稳选择了在埃及“安营扎寨”。2007年,李稳在埃及建立了名洲贸易埃及综合股份有限公司,主要生产销售箱包、卫生巾和儿童纸尿裤。该公司也成为埃及首家生产箱包的企业。

在这家5000多平方米的工厂里,除了10多名技术骨干是温州人,其余员工都是当地妇女。她们将从中国进口的箱包原料进行组装,贴上“埃及制造”的标签。“埃及普通工人一个月工资只需100美元左右,比国内便宜不少。”李稳说,一只瑞安生产的箱包出口到摩洛哥,加上关税和增值税,成本不比埃及生产制造的低。

另外,埃及政府对服装纺织类企业有特殊政策,政府对该类产品出口不仅有补贴,还不受配额限制,可以自由进入美国、欧盟、非洲以及阿拉伯国家市场,能免除关税或非关税壁垒。目前,李稳的埃及制造箱包一年产值达五六千万美元,销往摩洛哥、阿尔及利亚、匈牙利等国家。

“非洲不仅是一个潜力巨大的商品市场,也是一个有待进一步开发的投资市场。”如今,已是埃及中国商会副会长的李稳说,他期待有更多的瑞企去非洲做他的“邻居”。

柳义勇:从单一经营到多元产业



“总理此次到非洲访问,我期待的非洲梦会越来越清晰。”42岁的高楼人,同时也是安哥拉津芭谷工贸集团董事长柳义勇激动地对记者说道。此次李克强总理非洲之旅到安哥拉,他作为中资企业代表之一得到了总理的接见。

柳义勇执掌的安哥拉津芭谷工贸集团,是中国商人多元经营产业升级的样本:集团从事机电生产与销售、建筑工程和地产开发、商贸与物流、农业科技、食品生产与销售,是一家金融与产业相结合的多元化企业集团。

这一切始于1999年,柳义勇第一次来到安哥拉商务考察。当时战后的安哥拉物资稀缺,一穷二白,柳义勇敏锐地嗅到了商机。他在当地租赁了一间店铺,把瑞安东山等地生产的鞋子、衬衫、帽子卖给当地人。5万多双胶鞋,两个星期就被一抢而空,柳义勇赚到了第一桶金。

2002年,柳义勇从安哥拉缺电、缺少交通工具的现状中,看到了机电产业巨大的市场前景,开始涉足做发电机和摩托车生意,迈出他多种经营的第一步。当年3月,柳义勇注册了自己的第一家品牌公

司,从国内多地进货。

机电产品的畅销让柳义勇的商业版图进一步扩大。他分别又在博茨瓦纳、莫桑比克两国设立了津芭谷机电销售点,专门销售发电机和摩托车。当年,其生产的发电机销售产值达1200万美元,净利润250万美元。

2008年,安哥拉进入大规模的战后重建阶段,百废待兴,这也给思维活络的柳义勇带来了更多机遇。他先是瞄上安哥拉建筑行业的发展契机,成立安哥拉津芭谷建筑工程有限公司,从事市政、房产等基础设施建设;后来,他又把目光投向生产饮料行业,成立津芭谷农业科技有限公司,生产瓶装水,填补当地人只能靠饮用地下水的空白……从单一经营到多元产业,柳义勇建立了自己的商业王国——安哥拉津芭谷工贸集团。