



中国人闯非洲的故事

建苏丹最大的外资农场

张峰华于1974年6月出生在湖北省孝昌县丰河乡张家村。1988年，年仅14岁的他随父母来到武汉东西湖区荷包湖农场，承包了一块地种菜。到19岁那年，张峰华成了一个老练的菜农。

然而，张峰华不甘心一辈子做农民，他跑到汉口，在一个玻璃店里打工。1995年，他终于自立门户在汉口惠济路开了一家玻璃店，收入颇丰，并谈了个武汉的女友。2000年2月，一个在中国石化所属公司工作的同村老乡从非洲苏丹回国，来武汉看望他。老乡向张峰华谈起了苏丹的情况，说自己“在那里没有青菜吃，每天吃的最多的菜是土豆和大葱，实在受不了了！我们有不少人都回来了！公司给我们打牙祭的青菜，据说都是从欧洲空运来的！”老乡还说：“那里并不缺水，尼罗河就从苏丹穿过，可当地就是没有人种菜。”张峰华突发奇想：“如果我到苏丹种青菜，那不是可以发财了吗？”张峰华铁了心要去苏丹种菜。他学英语，还学阿拉伯语，整天都在苦

读。2001年春节后，张峰华拿到了旅游签证，3月4日，抵达苏丹首都喀土穆。

张峰华立即到农贸市场了解情况，发现这里果然蔬菜品种稀少且非常昂贵，大都是些土豆、洋葱之类的东西，绿叶菜几乎看不到。

第二天，张峰华来到苏丹农业森林部咨询。令他高兴的是，这里租用土地不仅手续简便，而且价格便宜得令人惊讶。一般情况下，花300美元便可租到一块100亩面积的田地，使用期10年。

张峰华乘车来到喀土穆的郊外。张峰华的计划是，先挖一个土坑，收集一些人和动物的粪便，然后再弄一些杂草树叶之类的易腐烂的植物和粪便搅拌在一起，放在坑里发酵。有了这些有机肥，就不愁地里不长庄稼。然而，这些在国内农村很容易办到的事情，在这里却异常艰难。

他在郊外挖了一个土坑做粪坑沤肥试验。一个星期后，坑内的粪便全部干了，杂草不仅没有烂掉，而且十分干枯。显然，这里的太阳太厉害了，把坑里的粪便和杂

草都晒干了。张峰华甚是沮丧。他知道不能照搬国内的那一套办法。他把坑的底部又夯实了一遍，接着又在粪坑上盖上木板；为了隔热，他还在木板上加了一层土。

后来，张峰华发现，那些和粪搅在一起的杂草发酵腐烂得很慢，这些杂草根茎粗壮，因为缺水，所以发酵起来很困难。他想，如果要让它们保持湿度，就必须经常浇水。

张峰华毅然辞去了刚找的餐馆的工作，在粪坑旁搭起了一个简易木棚，专心致志地搞起了发酵有机肥、改变土壤墒情的试验。

功夫不负有心人，通过反复摸索、试验，杂草终于发酵了。

2001年6月，张峰华用自己所带的钱和打工得到的工钱，在喀土穆近郊的尼罗河畔租了10亩地，搭起了简易的棚屋，购买了抽水机等农具，雇了3个当地人，准备种青菜。他收到了女友从武汉寄来的蔬菜种子。

张峰华在田里先种上扎根深、抗旱性较强的茄子和黄瓜等作物,并采取一系列措施,进一步改良土壤的墒情。就这样,不到半年,张峰华租的10亩含沙石的磷酸性膨胀劣质红土地,变成了墒情良好的高产田。喀土穆日照充足,尼罗河水源丰富。女友源源不断从祖国寄来的大白菜、圆茄子、莴笋、辣椒和黄瓜等种子,在这里破土萌芽,茁壮成长。

这些绿油油的青菜一运到喀土穆农贸市场,立刻就被抢购一空。喀土穆的市民们并不是不想吃青菜,而是吃不起那些价格昂贵的空运青菜。张峰华的青菜虽然价格和肉类相当,但还是比空运进口的青菜便宜许多,很快就风靡了整个喀土穆,使世代代视青菜为山珍海味的苏丹人吃上了青菜。

张峰华的青菜,更使在喀土穆的数千中国人受益。以前他们生活在这里,没有青菜吃,只得去吃水果;有的熬不住,就放弃这片热土回国了。现在,他们终于吃上价格可以承受的当地青菜了!

不仅是中国人,美国、欧洲和其他国家在苏丹的工作人员,一样也为之激动!

张峰华的农场魔术般地急速膨胀,他飞速地扩大青菜种植面积。到2005年3月,他已经在尼罗河畔租下了2000亩地,成为当地最大的外资农场。在这片土地上,他种了30多个中国特色的蔬菜品种。有人对张峰华这4年所赚的钱作了一个保守估计,至少在千万元以上!

张峰华带动了许多中国人远离国土来到这里种地。现在的苏丹,阔叶青菜绝大部分都是中国人所供应。喀土穆的官方媒体《新闻报》这样评价道:“中国的张峰华先生改变了历史!是一个划时代的事件!”

自由市场走出的富翁

在刚果(金)首都金沙萨,沿着戈道街十字中心向四周延伸,就是金沙萨最大的商业网点。形形色色的商品和店面令人眼花缭乱,目不暇接。在这里经商的除当地商人外,还有黎巴嫩人、日本人、韩国人、印度人、巴基斯坦人和中国人。中国人以

其独有的经营方式跻身其中并占据重要的一席之地。他们经营各种旅游鞋、帽子、箱包、服装、毛巾、浴巾等生活日用品。常年居住在这里的中国个体商人大约有500多人,大多来自北京、上海、温州、重庆等地。

像戈道街这样中国个体商人相对集中的自由市场,在非洲国家还有很多,如赞比亚首都卢萨卡的卡姆瓦拉市场、埃塞俄比亚首都亚的斯亚贝巴的马克托市场。大凡从这些非洲自由市场起家的中国个体商人,几乎都有一个共同特点:那就是他们的启动资金都比较少,多则五六万美元,少则一两万美元,甚至区区一两千美元。他们凭的是一股“敢想敢干”的劲头,一头扎进了富饶而贫穷的非洲大地。

在卢萨卡的卡姆瓦拉市场鼎鼎有名的上海人朱老板,最初就是在自由市场练摊儿卖衣服,启动资金还不到1万美元,他每天一大早就把大包小包的货物手提肩扛到市场,非常辛苦。后来,生意做大了,就与别人合伙开办了中国商品城,做起了批发生意。现在,他每年从国内进口30多个集装箱的货,每箱净赚一两万美元。

上世纪90年代初到非洲的那批中国开拓者,有不少人就在自由市场卖些小货品,如跳蚤药、蟑螂药、清凉油、风油精、电子表、服装等。当时一包跳蚤药国内几毛钱,运到这里就可以卖1美元。如今在埃塞俄比亚首都亚的斯亚贝巴颇有名气的北京人王老板,最初就是靠卖跳蚤药发家的。

在南非约翰内斯堡富甲一方的福建人林老板,他的第一桶金来自于兜售石狮出的廉价电子表。如果你在约翰内斯堡街头漫步,向任何一个迎面走来的黑人问时间,你一定会发现,他(她)戴的手表是中国货,而且基本上都来自于林老板旗下的各个电子表连锁店,可见其市场占有率非常高。

对这些中国个体商人的发家过程进行分析,不难发现这个群体的发家速度非常之快,多数只用了十几年,甚至更短,只有几年!

在赞比亚首都卢萨卡郊外开办农场起家的胡合荣每次开车走过机场路时,总

会习惯性地看一眼附近小山坡上的一间被遗弃的草房。“那是我来卢萨卡的一个落脚点。1991年,我就住在这间草房里,开始了养猪、养鸡的事业,而且一直住了3年”。14年过去了,胡合荣从当年的河南农村的穷汉子,变成了身价千万的阔老板。

1991年春节,听村里一位从非洲回来的人说,非洲的钱比较好赚,于是,不到20岁的胡合荣告别家人,踏上了非洲的淘金之路。经过14年的打拼,胡氏公司已从创业初期的开办农场,发展到现在涉足餐馆、建材、商店、纺织等多个行业。

像这样小本发家的例子在非洲还有很多。又如,当年公安大学毕业的上海交警吴江涛离职后,以2000美元闯荡津巴布韦。他发现大多数中国人对非洲国家有误解,非洲的某些国家和地区,比如津巴布韦的城市地带,远非人们所想象的那么落后,在商业上大有可为。1992年吴江涛开始将中国商品贩运至津巴布韦,再将津巴布韦的石雕等艺术品贩运回国内,进行双向贸易。

后来吴江涛移居津巴布韦,数年间即成为津巴布韦最成功的商人之一,连津巴布韦总统专机上的食品都由他供应。在与记者交谈中,吴江涛说:“在津巴布韦,中国人发财很容易。不但津巴布韦如此,可能在整个非洲都是如此。”

在非洲适合小本创业的行业有不少,如小农场、小塑料厂、小饲料厂、小榨油厂、面包饼干厂、家电(含小家电)组装厂、自行车组装厂、摩托车组装厂、电脑组装厂等在当地都可以搞。另外,开一家经营彩扩,兼印名片、复印、誉印的商店也是不错的生意。

当然,现在中国人最常做的还是卖服装和开餐馆。在非洲,市场两极分化严重。一边是占总人口10%的白人高档市场,另一边是占总人口90%的黑人低档市场。目前,欧美和日本产品已经基本占据了白人市场,但广阔的黑人市场仍有很大潜力,中国生产的中低档服装可以在这里占有一席之地。这里的黑人喜欢颜色鲜艳、价格适中的服装。合成纤维夹克衫、

人造纤维运动衫、羊毛开襟外套、毛制套头上衣、内衣、运动服等,经常是黑人市场服装类销售最为抢手的商品。另外,在黑人市场上,鞋类受到当地人的喜爱,购买量大,主要是皮鞋、布鞋和运动鞋等,但式样要求新颖,价格不能太高。

做矿石生意的老板

苏一清是宁波兴隆车业有限公司总经理。2004年4月,之前做自行车生意的苏一清前往刚果(金)的矿区考察。见惯了国内市场欣欣向荣的景象,刚果(金)矿区隐蔽的贸易氛围令他一时之间有点不适应。许多欧美大型矿产公司在开采,铁轨从工厂一直通到矿区,看得出以前的热火朝天。只感觉得到矿山有人在开采,但开采出来的矿石运到哪里了却不知道。

苏一清说,在刚果(金)投资矿产的中国人很多,真正是行业内的却很少,一些台湾、香港人那里有点基础,或有亲属在那里,便合伙买矿石攒成一个集装箱运回国内,操作非常不规范。刚去时人生地不熟,也没有矿石行业的经验,考虑到收购矿石相对风险小一点,也容易把握,苏一清便在里加西、哥来迪矿区收购粗选过的、品位在30%以上的铜精矿。

第一次涉足矿石业的苏一清在当地租赁了仓库,雇佣了一些当地人,开始了他的非洲淘金之旅。从2004年6月开始正式运作,到8月向国内发出第一批200吨铜精矿,苏一清感觉他越来越难收到更多的矿石。“后来才知道当地的矿山都被欧美大型矿产公司控制着,我们只能收购一些散货”。苏一清说,“慢慢才发现许多人主要是做钴精矿,因为钴精矿价值高,利润也高”。

苏一清于是也试着转向了钴精矿。他将第一批钴矿运到了赞比亚,卖给了当地的国际性大公司,获利较多。

来回做了四五个批次后,他又发现了一个问题:收购散矿的不确定因素比较多。由于钴精矿品位低,出售后的利润比预计的要低。

刚果(金)的矿产量受季节因素影响比较明显,当地10月后是雨季,矿石供应

量马上就下来了。钴精矿价格随行就市,从刚果(金)运到赞比亚时间短,但运到国内要两个月以上,不确定因素太多。苏一清思索着如何才能得到有保障的矿石资源。

尽管遇到了诸多困难,但苏一清此行还是收益颇丰。刚果(金)矿产资源品位高,价格低廉,像铜矿收购价仅相当于国内市场价的40%,即使加上运输费用、管理成本及税收,获利也相当可观。苏一清陆续在国内销售了超过300万美元的铜精矿,获利50万美元。

2004年11月,苏一清拿到了商务部同意其在刚果(金)设立兴隆车业刚果矿业公司的批复。当时商务部批了150万美元的境外投资外汇额度,苏一清在当地注册了贸易公司。刚果(金)矿产资源丰富,而中国国内市场需求旺盛。回到国内后,苏一清决定要调整战略,和当地的大型欧美矿产公司合作。

当地共有5家大型欧美矿产公司,矿山资源都被他们控制着,完全是卖方市场。苏一清几经周折才与当地第三大欧美矿产公司联系上,最终达成了买矿协议。为表诚意,苏采取先付款再取货的方式。

从上述公司买矿,比苏一清自己直接从市场上收购散货价格要高出15%~20%,但矿石的品质有了保证,贸易周期相应缩短,风险也相对减少。

随着交往的深入,苏一清和欧美大型矿产公司的合作也不仅限于矿石买卖,通过为对方从国内进口采矿、粗加工设备,双方建立起了良好的合作关系。“目前我们的钴精矿进口量逐月上升,到今年年底可达到每月进口3000吨”。

苏一清说,目前全国每月的钴精矿进口量为1.5万吨。现在,他每月要进口超过400万美元的钴精矿,但他并不愿意透露从中得到的收益。不过,只要经过简单的测算,就可以得出一个非常巨大的数字。据上海夏商贸易有限公司报价,品位10%~15%的刚果钴精矿每吨售价为17万元人民币。比照苏一清在铜精矿方面的投入产出比,他在钴精矿上的获利是个十分惊人的数字。

苏一清说他第一次跨行业投资便有所斩获有“很大的偶然性”,因为他恰好赶上了一波金属原材料上涨行情。

但这只是苏成功的因素之一。“大智若愚”是苏的一位浙江大学EMBA班同学对他的评价。凭借良好的经济基础,以及多年外贸经历练就的良好的沟通、说服能力,苏一清在刚果(金)摸索出了一条盈利之路。

“矿产资源都掌握在欧美公司手中,想要靠收购矿山得到矿石资源目前是件不可能的事情。这些公司都很现实,与他们打交道,只有逐步取得信任,再谈长远的合作”。苏一清说,“有很多人在刚果(金)零零碎碎地收购矿石,操作不规范,风险也大,常有上当受骗的事情发生”。

目前,在刚果(金)做矿产生意的中国人究竟有多少,还没有具体的统计数据。宁波市外经贸局境外投资管理处的章东表示:“浙江有不少人去非洲开发资源,余姚当地也有不少企业去那里做矿石生意,但目前经过他们审批的只有兴隆车业一家。每个项目报上来,我们都要先征求中国驻刚果(金)大使馆经济参赞处的意见,由于审批周期比较长,许多民营企业便就自己先去干起来再说,这一部分数据根本无法统计。”

“刚果(金)矿产资源丰富,人工成本也很低,但经过多年的动荡,交通设施、物流都不畅通”。苏一清说,“我们在刚果(金)做矿石生意,但真正意义上的外贸其实是从南非开始的。我们将钴精矿先从刚果(金)通过公路运输到南非的约翰内斯堡,转运到南非的得班港,再在那里装箱出口到国内来”。

据悉,获准在刚果(金)设立矿业公司后,苏一清在南非设立转口贸易公司;在宁波市设立了宁波光大进出口有限公司。尽管行业跨度比较大,但苏一清建立起了稳固、畅通的物流渠道,使矿石进口贸易在短期内进入了良性循环。

苏一清的优势是许多小公司特别是个人无法相比的。但中国巨大的原材料缺口就是商机。怀揣着淘金梦跨出国门的人,谁能熟视无睹呢?