

福建人的“学霸超市”

虽然当代福建人开拓非洲的时间其实很短暂，但福建人在非洲的打拼，却已经留下了传说。

打开搜索框输入“福建人在非洲”，度娘已经自动提供了一系列福建人在非洲的创业规划：亲，福建人在非洲，可以当酋长、开矿、开银行、开超市、投资钢铁厂，您要选哪个呢？

不仅从制造业到金融业，从服务业到采矿业都有福建人的足迹，把血性写在脑门上的部分福建人，操着一口福建腔，在非洲开拓事业。

或者和印度人发起竞争，建起老虎机的草根帝国。在非洲任何一个小店前，你只要放一台老虎机，定期去取钱，并和老板分成，这就是最简单的盈利模式。

而更多的福建人热衷在非洲开超市，经营品种由食品发展到五金、服装、日用品……承包了当地华人与非洲同胞的购物车。

从基础的老干妈、泡面、火腿肠、可乐、泡菜，到烧烤架、自行车、电视，超市虽小，五脏俱全。



抱团

如果《唐人街探案》在非洲拍摄一部续集，那么老秦和小唐他们俩在非洲唐人街有极大的概率遇见福建人，毕竟在非洲的福建人满足了《唐人街探案》主要配角的三要素：有钱，抱团，以及会来事。

连拍摄地点都想好了——位于南非约翰内斯堡的非洲第一条唐人街。店铺林立的街道上，红瓦飞檐，汉字招牌，风格如同中国南方城乡结合部，却妥妥是南非华人的俱乐部。

即使离开约翰内斯堡，来到被南非包围的“国中国”莱索托也是不错的拍摄地点，这一非洲小国不少城市的超市零售行业，几乎被福建人垄断，走在繁华的大街上，路边的亚裔面孔都不忘随手泡茶，根本不用把福建人三个字写在脑门上，就让人一目了然。

因此当故事在非洲展开，无论是设置为案件的受害人，还是设置为给小唐发奖金的大佬，或者和老秦狭路相逢惺惺相惜，舍福建人其谁。

把超市开遍非洲这件事，藏着福建人经商的玩笑——“找到一个行业种下一个福建人，来年这个行业就会长出更多的福建人”。

1998 年之前，非洲的华人还以台湾人和香港人为主，但 1998 年到 2000 年期间，大陆人大量涌入非洲，而其中福建人数量最多。

华人烹饪必须用到的酱油醋各类调料，让远离故乡的游子也能煎炸煮炒，吃上一口老干妈；从欧亚大陆跨越山海而来的方便面，虽然运费一叠加，价格从 5 块变成 15 块，但依然凭借美味俘获了当地人的舌头，成为畅销品……

福建超市老板，还是当地华人的万事通，扛起了超市以外的责任——国内外买买寄送东西，办号码、买口罩都可以找他们。

这些超市的福建老板，尤其是自己做老板又做雇员的那种，都被淳朴的非洲同胞赋予了他们自己也想不到的人设光环：店内每一种商品价格都能记住，还能不用计算器就算出来，福建老板，你们都是学霸吧！

福建人只能谦虚表示：这些一共 16 块，你给我 21，我找你 5 块——这不但是福建人，其实是广大中国人的传统技能。

当然，随着技术进步，现在的非洲华人超市，早已用上了扫码支付。

专题

爱拼才会赢：在非洲大陆上站稳脚跟的福建人

□ 持墨

江湖传言，在美国唐人街你可以不会英语，但你如果会福州话，在这里找工作时就拥有了一个强大而明显的优势。

到底有多少福建人在海外，已经成为未解之谜，“以海为田”的福建人，秉承着哪里有市场，就要去哪里拼的精神，脚步早已踏遍世界每个角落。

因此，当你在非洲的大小超市里，听到一句福建话时，千万不要诧异，爱拼的福建人，早已在非洲大陆上站稳脚跟。

离家乡近、语言障碍小，但缺点是华侨华人太多，竞争依然很激烈。这时，已到南非莱索托打拼一年多的弟弟方则基回国探亲，说起那里“人口只有 200 万，国土面积和福清相差无几，去发展的中国人不多”，于是方则江决定去莱索托创业。

在莱索托，方则江虽然避开了激烈的竞争，但也面临着很多困难，一，莱索托条件艰苦，法制不健全，治安很乱；二，当时莱索托是台湾的邦交国，未与中国建交，别提中国大使馆，就连一家能帮上忙的中资机构也没有；三是没有经商的身份资格；四是语言不通、人生地不熟。但方则江他们却从中看到了机会：莱索托经济不发达、物资匮乏，没有多少超市、商场。

他从帮台湾人开的超市打工开始，逐渐摸索，了解了莱索

托人民、消费方式。一段时间后，方则江利用打工挣下的部分积累及家里头一些资金与人合伙开了一家小型的超级市场。经过二三年发展，经营范围规模逐渐扩大，由一家小型超级市场发展到了 3 家大型超级市场。

他将国内的乡亲们带到莱索托，待他们业务比较熟悉时，鼓励他们走出去开店，自己当老板挣钱。根据最新财富统计，方则江身家达到 13 亿美金，蝉联南非华人首富。

如今福建人在非洲开超市，已经形成了产业链，远在欧洲是姐夫带小舅子，堂哥带表弟开着超市，而留守福建的亲朋则担负起了采购与供货——可以说论传帮带的优良传统，福建人排第二，没人敢随便称第一。

除了超市，在经济落后但需

“淘金”与“探险”

的旗号。另一方面，建立南非华人警民合作中心的是福建人，在非洲建起一支荷枪实弹安保队伍的也是福建人。

可以说，无论“正邪”，在外闯荡的福建人都很“生猛”——很多福建人语言不通时就敢到非洲创业，靠着计算器、手舞足蹈比划在陌生的非洲赚到了第一桶金。

至于为什么开超市成为大多数福建人的选择，一个原因是因为非洲自身生产力落后，对生活物资有极大的需求，而中国本身就是制造大国，能提供物美价廉的货源。

另一个则是因为福建人发现了非洲当地人的生活习惯，尤其是南非人，他们将工作与生活分得一清二楚，到了点就关门，福建人开的超市店铺就成了下午 6 点后买东西最好的去处。

不仅如此，非洲人往往月初领了工资，就立刻去超市大买特买，无论老幼，都乐于消费而

求旺盛的非洲，福建人也以同样的方式介入了衣服鞋帽、五金、车行等产业，非洲兄弟酷爱穿的红蓝橡胶拖鞋，大多也来自福建人在当地开办的工厂。

据不完全统计，2016 年南非 30 万左右的华侨，一半是福建人，其中福清人保守估计超过 3 万，福清江阴镇的旅外华侨中，远赴南非的接近一半。

当然，福建人不光是在非洲挣钱，假如拍摄一部中非版《山海情》，福建人依然占据一席之地——因为凌一农的原型福建人林占喜教授，他也给非洲送去了菌草技术。

当网络上重现百万网友围观非洲兄弟，怎么把蘑菇卖出去的云扶贫之旅时，编剧老师请不要忘记，非洲大陆上的福建超市老板，此时又可以派上用场。

少储蓄，这样的购买力，让开超市成为了不错的商机。

而福建人创业的草根性也十分适合在非洲开超市：普遍学历不高，却十分能吃苦的福建人，能受得住住在非洲打拼的困难；而延续传统，基于家族血缘关系而发展开拓的产业链或分店，无论是进货时赊欠货款，还是不私藏的全力帮扶，都让福建人做生意时更有可能渡过难关。

一人带一家，一家带一村。如今福建人不仅垄断了非洲的超市，凭借成功经验，他们还把超市开到了形式类似的东南亚、南美洲。

但无论是在非洲还是在南美洲，开超市或不开超市的福建人，不管来自福清还是南平，闲来无事的时候聚起来喝酒唱歌，都一定会扯着标准或不标准的闽南话，唱一句：“三分天注定，七分爱打拼，爱拼才会赢。”

（《网易》《华人周刊》）

