

非洲投资路线:三位中国企业家的掘金样本

□本报记者 谢晓冬 薛黎

从1955年万隆会议新中国领导人同非洲国家领导人首次握手,到中非关系史上无先例的北京峰会。在过去的半个世纪中,中非高层互访达800多起。迄今,中国已同48个非洲国家建立了外交关系。从10月28日开始,40多位非洲国家元首和政府首脑陆续抵达,参加今天在北京召开的中非合作论坛北京峰会。就在峰会召开前夕,本报记者采访了一些在非投资的民营企业家,他们曾共同见证了中非之间的友好贸易合作,以及发生在他们身上的有趣创业故事。

访

出来的水泥金矿

两个月不到,唐山曙光集团公司董事长张春来已经在中马之间飞了两个来回。现在,他正憧憬着第三次——明年4月,中国曙光马达加斯加水泥厂正式投产剪彩。

11月3日,来华参加中非合作论坛的马国总统马克·拉瓦卢马纳纳单独约见了张,并对曙光的工作表示了称赞。这让他感到高兴。一个以马国为支点,在非洲布局水泥生产基地的想法正在张春来的脑子里蔓延开来。

水泥利润十倍国内

如果没有8月的东非四国之访,张春来可能还不知道自己手中握有一座金矿。而该金矿却是其“补”出来的机会。今年8月,张春来接受中非民间商会的邀请,随团出访东非四国:肯尼亚、莫桑比克、坦桑尼亚和马达加斯加。随团的大多是国内知名的民营企业家,但基本上都是第一次访问非洲。中非商会的一位工作人员说,由于对非洲知之甚少,访问团的成员基本上都没怎么准备项目。大多数人只是抱着去看看的心态去的。

不过,张春来是个例外。在此行的最后一站——马达加斯加,他要考察中国援马建设的一座水泥厂的建设情况。据其介绍,该建设项目最初由吉林省国企长春建工集团与在马国的一个华裔承建。后来,由于长春建工集团连年亏损,始终难以获得总投资为1030万美元的贷款资金。后来,该项目遂转让给唐山曙光。此前,公司虽派员去考察过,但反映均不太好,认为厂址和原料地及运输均不甚理想。张春来此行的重要目的之一,即是考察该项目的落实情况以及非洲的水泥市场状况。

访问团在第一站肯尼亚首都内罗毕甫一落地,张春来即感受到了这里蕴藏的巨大商机。在全球经济大发展的良好趋势下,基建正产生大量的水泥需求。而在上述几个国家,由于技术条件的落后,水泥几乎全部靠进口。

走到坦桑尼亚,张春来忍不住结合当地的水泥价格算了一笔账,结果令他十分兴奋。坦国市场上水泥批发价每吨达160美元,如果从国内运水泥的半成品熟料来加工后销售,即便是各个环节成本都作放大估算,每吨水泥也有40美元的利润,差不多是国内市场的10倍。

坦国的情况使他即将到达的马国市场也开始产生信心。在马国,

他见到了这个曙光承接的项目:这个早在2005年8月份就剪彩奠基的水泥厂现在还是一块石碑,三根旗杆。水泥厂根本就还没影子。

张春来觉得,这是曙光的一个机会。

双方政府高层推动

8月底,张春来回到唐山,开始着手派员去马就项目进行更进一步的调研和论证。就在这个时候,张春来接到了唐山市委书记的电话。后者转达了一位中央领导人的意见,希望承建上述项目的唐山曙光公司能够尽快开展工作。

据介绍,那位领导人今年9月初访问马国时,马国总统专门提及了水泥项目的事,希望能够尽快落实投资,以解决马国市场水泥严重短缺的状况。

唐山市委、市政府对此高度重视,随即对曙光集团表示全力支持有关项目。

为此,9月中旬,张春来再次受命赴马国就项目进行详细论证。张春来在那里呆了半个月,用8天的时间走了4800公里,开着车到现场实地调查了解情况,并撰写了可行性论证报告,提交了有关部门。马国对此也表示了欢迎态度,并再次重申了在土地、税收等方面的优惠政策。

据张春来透露,目前该项目已通过了商务部审批。首期施工人员和资金都已到位,并注册成立了注册资本为20万美金的唐山曙光马达加斯加水泥有限公司,并已于10月底开始施工。根据施工计划,首期20万吨的生产计划将于明年4月正式开始投产。17个月,将完成第二期的施工。届时,水泥厂的生产能力将达到日产2500吨。全部投资将达到8000万人民币。

至于水泥销售的利润,张春来认为应该不是问题。两次非洲之行,这里的庞大市场需求给他留下了深刻印象。他现在已经开始构思一个以马国为支点,在非洲其他各国延伸的水泥生产基地布局。尽管该项目还存在这样那样的困难,张春来认为,最大的困难就是不知道如何去克服。对于民营企业来说,现在的关键是要敢于走出去,“抓住机遇,乘势而上。”



2006年9月21日,在位于南非约翰内斯堡的中国海信集团南非公司的工厂,工人将生产的电视机进行最后包装。 新华社图

走

出来的鞋王之路

用不了多久,浙江温州哈杉集团公司的门口就会升起第2面非洲国家的国旗。它们可能是肯尼亚、坦桑尼亚或者莫桑比克中的一个。

11月3日,来京参加中非合作论坛的哈杉集团董事长王建平向记者透露,继2004年在尼日利亚投资建厂开拓西非市场之后,哈杉准备进一步开发东非市场。公司在9月份派往以上三国的考察团已经返回,目前正在撰写可行性分析报告。

借这次论坛,这位温州商人希望能与相关国家的政府官员和企业界人士进行更具体的沟通,争取早日将哈杉这一西非男鞋第一品牌打入东非市场,进而成为非洲最大的制鞋公司。

从俄罗斯转向迪拜

谈到哈杉在非洲的成长历程,王建平笑着告诉记者,这个历程很有故事性,充满戏剧性。

“哈杉鞋”开始销往非洲始于2001年。当时,哈杉的外贸市场主要还在俄罗斯。不过,随着俄罗斯市场的竞争加剧,王建平决心把哈杉有限的资源用到增值最快的地方。他的目光很快移向中东地区贸易集散中心——阿联酋的迪拜。

在那里,他见到了来自尼日利亚的商人,后者由迪拜批发进口大量的中国鞋到尼日利亚。尼日利亚有1.4亿人口,在非洲属于人均收入中上等的国家,市场潜力巨大。于是,王建平开始尝试与尼日利亚直接贸易。

但好景不长。随着中国鞋大量进入尼日利亚,激烈的竞争故事又在那里重演。到2003年底,当时占据市场份额最高的哈杉也渐渐不消,又开始萌生退意。经过3个星期的市场调研,王建平决定:在尼日利亚投资建厂,这样可以节约成本。

积极参与赢得支持

“我们的出发点是,在当地就把自己当作一家尼日利亚公司来看待。参与到尼日利亚产业链和相关人才的培育工作中来。为尼日利亚的经济服务。”王建平说,他开始在尼日利亚积极奔走,拜访政府有关官员,拟订投资方案,审批使用土地计划。随着一系列计划的制订,哈杉公司开始致力于在当地发展原料供应商,在当地招聘人才,培养管理人员。这一系列举动赢得了尼日利亚有关部门的支持。

哈杉大西洋(尼日利亚)实业有限公司在经过了7个多月的筹备

工作后,在2004年8月份顺利投产。

迄今为止,哈杉累计在该国销售皮鞋200万双(包括在当地生产的25万双),解决当地就业人员200人,上缴尼日利亚各项税收(含关税)500多万美元。与此同时,对当地产业链延伸的促进也收到成效。王建平称,哈杉在当地的公司从一开始的全部材料都要从中国进口,到目前已有20%左右的原材料取材于当地。

哈杉,这一在阿拉伯语中为“精美的石头”的中国品牌,得以借此继续保持了在西非市场上的领先地位,并进而提升到中高端市场当中。而王建平也在这个过程中,与尼日利亚一些政府官员建立了良好的私人关系。王建平称,一些西非的官员和商界人士都以穿“哈杉鞋”为荣。

做真正的非洲鞋王

下一步,王建平的目标是不仅要西非,而且要做非洲最大的制鞋企业,进而完成哈杉鞋业在非洲的布局。2004年,哈杉因为并购意大利威利逊鞋业公司而在业内声名鹊起,其全球化的网络迅速打开。目前已在世界各地拥有三家工厂和八家子公司。而非洲市场在其全球市场所占份额已占到15%。

在王建平的计划中,到2007年,哈杉累计在尼日利亚的投资将达1300多万美元,成为年产皮鞋600万双的非洲最大制鞋企业。届时,哈杉将解决当地就业人员3000-4000人,其中培养300-350名管理干部。制鞋所用原材料30%-50%来自当地。

而今年8月他随中非民间商会出访的东非四国之访,更是让王建平对以前未曾重视的东非市场心动。从肯尼亚开始,沿途经过坦桑尼亚、莫桑比克、马达加斯加的每一站,王建平都会碰到许多一心想和他合作的皮革商人。王建平说,“常常一谈就是几个小时”。

回国后,他立即派了一个副总组成的专业考察团,再次出访东非,就一些意向性项目进行深入调研。考察团已于10月份回国。他介绍说,相关的可行性报告正在论证当中。王建平说,现在非洲人民的消费能力正在逐步提高,这个市场的前景十分诱人。他希望,这次中非合作论坛也能够让他有所收获。

新闻背景

中非真情合作50年

今年是新中国和非洲开启外交关系50周年。50年来,中国和非洲国家互相理解、互相支持、互相帮助,已成为全天候的好朋友、真诚合作的好伙伴、情同手足的好兄弟。

国际事务相互支持

50年来,中非在国际事务中相互支持。1971年联合国大会通过恢复新中国在联合国合法席位的决议,在76个投票成果的国家中有26个是非洲国家。

中国11次在联合国人权会上挫败反华提案,13次在联合国大会上挫败台湾“重返联合国”图谋,成功申办2008年奥运会和2010年世界博览会,无一不得到非洲国家的鼎力支持。

与此同时,中国积极推动国际社会重视非洲的和平与发展,支持非洲国家平等参与国际事务。在联合国改革问题上,中国支持优先增加发展中国家特别是非洲国家在安理会的代表性。

经济发展携手合作

50年来,中非双方在发展经济、改善民生和促进社会进步的征程中携手合作。中国向非洲国家提供了力所能及的、真心实意的帮助。它具有两个特点:第一是急非洲朋友之所急,根据非洲国家的优先需要确定项目;第二是不附加任何政治条件,不以援助向非洲国家施压。

2000年,中非贸易额首次突破100亿美元,2005年又猛增到397亿美元,同比增长35%。截至2005年年底,中国对非投资已达60多亿美元,在非洲兴办了各类企业800多家,为促进非洲经济和社会发展作出了重要贡献。

免除非洲百亿债务

2000年成立的非中合作论坛,现已成为中非集体对话的有效机制和务实合作的重要平台。在论坛框架内,中国免除了非洲31个国家欠到期债务156笔,总金额约109亿元人民币;给予非洲一些最不发达国家190种输华商品免关税待遇;在3年前召开的第二届中非合作论坛上,中国承诺为非洲培训1万名各类人才;16个非洲国家成为中国公民自费出国旅游目的地。

援建项目近900个

50年来,中国为非洲援建了近900个经济和社会发展项目;向非洲47个国家派出了1.5万多人次“白衣天使”,在非洲大陆救死扶伤;为非洲50个国家提供政府奖学金;共3000多名中国官兵先后前往非洲执行联合国维和任务,成为非洲和平的“守护者”。

文化交流丰富多彩

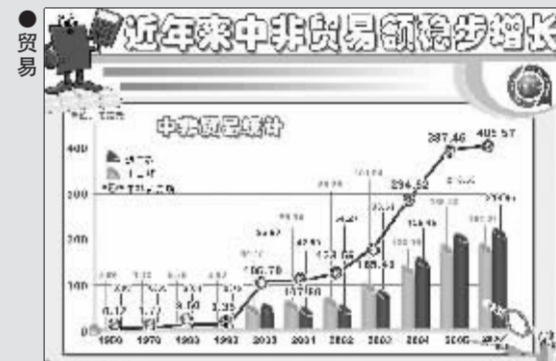
50年来,文化交流使中非关系更为丰富多彩,也增进了人民之间情感的交流与沟通。到2005年底,中国与非洲各国共签订了65个文化协定,已执行文化交流计划151个。

大型文化活动也成为中非文化交流的新亮点。“中非文化主题年”活动于2004年在中非合作论坛框架下举办,非洲9个国家的艺术团和8个政府文化代表团来华访问演出,中国也组织了4个艺术团和3个艺术展览赴非洲16个国家和地区巡演、展览,并在其中3个国家举办了中国艺术节。

中国是世界上最大的发展中国家,非洲是发展中国家最集中的大陆。50年来,真诚友好、平等互利、团结合作、共同发展成为中非交往与合作的原则,也是中非关系长盛不衰的动力。

(据新华社电)

图表说中非



送

上门的IT大蛋糕

关于投资非洲,北京讯艾美尔科技有限公司总裁张小亮不仅仅是一个投资者,他还代表中非民间商会,充当着国内IT企业投资非洲的桥梁和纽带。

今年8月初,张小亮随中非民间商会访问非洲四国。“在莫桑比克,我有幸成为了一个亮点。”张小亮笑着告诉记者此行的感受。张小亮说,莫桑比克很重视教育和技术引进。

前不久,莫桑比克科技部部长访华时还特意要求与张小亮见面,洽谈IT投资事宜,带来了一些投资很大的项目,包括在莫桑比克建立电脑组装厂、呼叫中心、IT技术园区等。

通信设施需求很大

“就IT来说,非洲对一定类型的公司有比较大的机会,但不是所有IT公司都该去投资,特别是太尖端的领域在现阶段是没有发展的,哪怕互联网、移动增值服务目前在那也发展不起来。”张小亮说,搞基础设施方面的投资是可行的,不光在通信基础设施领域,还包括电脑、手机、服务器等硬件领域。现在非洲市场这方面的需求很大,谁现在抢占市场,谁就能获得丰厚利润。

考察期间,张小亮还特别留意到,华为在非洲的发展根基很牢固,

是中国成功走出去的品牌企业,在当地树立了口碑。但这样的企业太少,更多的是个人、公司跑出去做生意,缺乏组织和规模,这些企业根本不可能成为中国民营企业“走出去”的样板。

文化先导长远合作

“企业也不能一窝蜂地走出去,那样只会造成混乱。”张小亮表示,对非投资目前的项目动辄几亿、几十亿美元,要规避种种投资风险,协调各种资源,就必须有规模、有组织的走出去。而在温家宝总理批示下成立的中非民间商会正是提供了这样一个平台和管理组织,只有在这样的情况下,才能有真正的企业家、高水平的企业到非洲创业或投资。

张小亮强调,中国民营企业走出去战略的重要组成部分就是要以文化为先导,寻求长远合作,而不是短期捞钱、捞资源的行为,非洲国家如莫桑比克也希望学习到中国的发展模式,不满足于引进的西方文化和文化,中国技术、文化、理念的传播对他们也是弥足珍贵的。