

# 中沙合作进入“蜜月期” 宁波机遇在哪里

**城市名片**
**吉 达**

吉达是沙特阿拉伯的第二大城市、重要的商业中心和金融中心，市区面积1200平方公里，人口300多万，其中外籍人口约占1/3。作为沙特阿拉伯的外交首都，吉达在沙特阿拉伯政治、经贸领域地位重要。沙特阿拉伯国王、王室成员和政府各部大臣每年夏季在吉达办公和居住，每年一半以上的重大外事活动在此进行。政府各部在吉达设有分部。

本报记者 易鹤 成良田  
摄影 易鹤



奥克斯吉达代理商与十四城纪行采访小组合影。

## 深耕沙特市场 为“中国制造”代言

“我认为，未来中沙两国经贸关系还有巨大发展，两国之间的合作将会愈发协调，也将给包括宁波企业在内的中国企业带来全新的发展机遇。”威瑞泰默赛多相流仪器设备有限公司总经理王建荣说。

2011年，在与BP、威德福、艾默生等全球顶尖大公司同台竞技5年后，宁波保税区的威瑞泰默赛多相流仪器设备有限公司终于“苦尽甘来”，不仅成功通过全球最大的石油公司——沙特阿美石油公司的验厂，并拿到这个世界石油“大亨”第一笔多相流仪器的订单。

“沙特阿拉伯有6000多口油井，由于多年开采，许多油井中水分的含量由原来的20%至30%，上升到现在的50%甚至60%以上，生产同样纯度的油必须分离更多的水，威瑞泰公司所掌握的是世界石油工业领域最先进的技术，可以为沙特阿拉伯提供最适合的解决方案，并且作为沙特阿拉伯国家战略储备技术。”王建荣介绍，虽然近年来受石油价格波动影响，该公司在沙特阿拉伯的业务进展不快，但

相信随着沙特阿拉伯持续推进“东进”战略，“一带一路”倡议和“2030愿景”计划相对接，该公司与沙特阿拉伯的合作有望迎来一波新的高潮。

王建荣的“淘金梦”，折射出中沙合作的美好未来。去年4月，沙特阿拉伯批准“2030愿景”计划，希望改变长期以来单纯依靠能源出口的“石油经济”，转而通过促进其他领域尤其是科技创新领域的发展，结合私有经济，促进国内经济发展。而作为世界经济的重要“引擎”，以中国为代表的亚洲国家的经济高速发展，让沙特阿拉伯看到了经济合作的机遇。

沙特阿拉伯的“2030愿景”计划，其重心之一就是要求沙特阿拉伯与包括中国在内的广大亚洲国家加强合作关系。而中国所提出的“一带一路”倡议，实际上也与沙特阿拉伯的“2030愿景”计划形成互补。目前，中国是沙特阿拉伯对外贸易中最大的出口国和第二大进口国，但中国-沙特阿拉伯的合作，仍然以能源出口为主，中国的石油进口中有三分之二来自于沙特

阿拉伯，而在美国海外石油需求减少的背景下，中国不断增长的能源需求，成为沙特阿拉伯传统石油行业不可或缺的重要市场。

在“2030愿景”下，沙特阿拉伯也在积极寻求来自于中国各方面的支持。在通信、汽车和基础设施建设领域，中国投资正在沙特阿拉伯逐渐扩大影响力。当前以华为为代表的中国品牌，在沙特阿拉伯通信市场占有重要地位；与此同时，沙特阿拉伯国内的基础设施建设领域，更是出现了不少中国企业的身影，这其中也包括宁波的建筑企业。据介绍，当前在沙特阿拉伯总共有175个中国企业承包的在建工程。

“作为肩负为‘中国制造’探路使命的宁波企业，应该乘着‘一带一路’的东风，加快走出去步伐，开拓深耕‘一带一路’沿线市场，这其中就包括沙特阿拉伯市场。”沙特哈里喜展览公司负责人哈迪·哈里喜说，“宁波制造”享誉世界，不少甬企是隐形冠军，他们愿意通过自有的网络资源和平台资源，大力推广“宁波制造”，推

动宁波企业、宁波产品“走出去”，助推宁波走向世界，促进宁波开放型经济发展。

沙特阿拉伯的消费能力惊人，是中东地区最大的终端消费市场。据悉，中东进口商品有60%在沙特阿拉伯进行终端消费。由于当地的工业薄弱，95%的产品依赖进口。宁波家电、宁波服装、宁波文具等在沙特阿拉伯均有较大的发展空间。

有专家指出，在沙特阿拉伯，不仅日用消费品市场潜力巨大，在文化消费领域，同样潜藏着诱人的市场。今年年初，一部名为《孔小西与哈基姆》的动画片在沙特阿拉伯首映，受到了不少沙特阿拉伯小朋友的喜爱，这是中沙两国联合制作的第一部动画片。来华“取经”的沙特阿拉伯视听管理总局局长班达尔·阿斯里则表示，沙特阿拉伯首都利雅得正准备打造一座“媒体城”，并寻求与中国企业在文化产业方面进行合作。对正在努力成为全国一流文化大市的宁波而言，其中蕴含着难得的合作机遇。

## 从吉达港进入 奥克斯空调热卖沙特阿拉伯

8月初，沙特阿拉伯吉达市穆罕默德王子路，宁波奥克斯家电外销中东大区的经理张行峰行色匆匆。

这是吉达繁华的商业大街，也是很多大公司的驻地，街道两旁现代化商店林立。在一栋十多层高的写字楼里，张行峰将和当地的销售代理商Fawaz公司的高管见面，商谈营销事宜。

红海东岸的港城吉达，此时像个大火炉，40℃+的高温让这座城市的人备受“煎熬”。不过，这样的天气对空调制造商来说，却是巨大的商机。

在Fawaz公司的一间会议室里，副总经理Talal掏出手机，向我们展示了各大空调品牌在中东和沙特阿拉伯地区的销售榜单。

手机上这个电子表格，寥寥几行数字却折射出“中国制造”的实力：销量前六名全是中国品牌，几乎垄断了中东的家用空调市场。而奥克斯则以近30万台的销量名列第二，其中，仅沙特阿拉伯一地就卖了10万台。

“沙特阿拉伯西部高原属地中海气候，其他地区属热带沙漠气候。夏季炎热干燥，最高气温可超过50℃，这里一年四季要用空调，需求量很大。”张行峰说。

“这几年业务发展很快，每年以30%以上的速度增长。记得刚开始的时候，到吉达出差一年也就一次，现在一年要来五六次。”张行峰说。

今年2月28日，张行峰已经来过吉达一次。那时是为了举办第二届奥克斯中东峰会，当时中东各国的380余位经销商代表参加峰会，把当地一家酒店挤得满满当当。

“一年前的首届峰会，仅有70多人参加，可见奥克斯发展速度之快。”张行峰说。

据介绍，奥克斯每年有2000多个集装箱从宁波港出发，经过海运20天后到达沙特阿拉伯第一大港吉达港，然后从这里销往沙特阿拉伯全国各地。

而今，奥克斯品牌已在沙特阿拉伯打响，受到经销商和消费者一致欢迎。



沙特吉达中国城一角。

## 吉达小伙子“深情表白”：我想去宁波看一看

认识塔拉有些偶然，那天中国朋友有事，不得已请同事塔拉带我们去采访。

白色长袍，红色方格头巾，穿着一双皮拖鞋……那天早上，塔拉身穿典型的沙特阿拉伯服饰出现，张嘴却是让人“惊艳”的沙特阿拉伯版普通话，让我们倍感亲切。

塔拉在中国留学7年，先后在山东大学、厦门大学读完本科和硕士。两个月前，硕士毕业的塔拉从中国回到吉达。

在吉达靠近海边的一家星巴克，塔拉坚决拒绝我们付钱，请我们喝了两杯咖啡。他说，“在吉达，我是主人，你们是客人，你们来我很高兴，应该我请你们。”

我们坐在咖啡厅的一角，聊起了吉达，聊起这个神秘的国家。“现在都9点多了，外面的路灯还亮着，有点浪费啊。”我们不禁“吐槽”。

“确实是这样，跟中国相比，沙特阿拉伯在城市管理上有很多方面有待提升。”塔拉点了点头，有些无奈地说，“这个国家现在有很多问题，管理上的、发展上的……但我们的国王已经提出了‘2030愿景’计划，令人期待，现在需要时间来实施。”

言谈中，塔拉会不时找出祖

国的“痛点”。显然，中国的留学经历，让这个阿拉伯青年有了新视角来重新审视自己的国家。

“我听说过宁波，还有杭州湾跨海大桥，希望有机会去宁波看一看，向举世闻名的‘宁波帮’学习做生意。”塔拉说。

当然，沙特阿拉伯的好也多得说不完。塔拉说，在沙特阿拉伯，看病不用花钱，上学也是免费的，大学期间国家还会发补贴。“我读大学时拿到1000多里亚尔，到中国留学也是国家资助的。”

高福利政策也让一部分沙特阿拉伯人变得有些懒散。塔拉说，在沙特阿拉伯，有三分之一的人口是外国人，主要来自埃及、巴基斯坦、孟加拉、菲律宾等国家，脏活累活都被他们承担了。

不过，塔拉是个勤快、上进的好青年。回国不到两个月，塔拉已经在一家中资企业上班了。不仅如此，他还开办了自己的公司，提供咨询、管理等业务。他把这家公司命名为“沙特黑马服务中心”。

“‘一带一路’倡议非常好，中国和沙特可以优势互补，大家一起合作，一起发财。”塔拉说着，哈哈大笑起来。

## 吉达闹市区有座“中国城”

近20%的签约客户是浙商

吉达巴勒斯坦大街817号，一幢10多层高的大楼，在普遍低矮的楼房中，显得卓尔不群。

不过，最惹眼的不是楼宇的高度和体量，而是它的名字——“中国城”。

8月16日，当我们在陌生的街道上寻找“中国元素”时，一个写着“中国”字样、颜色鲜红的广告牌，让我们倍感兴奋。

走进“中国城”一楼，看到的是装修施工的场面，大量门店被装修的围挡遮得严严实实，仅有几家服装、床上用品店在营业。

“‘中国城’已经筹备一年多，我们想把它打造成一个汇集中国商品的航母。在这里，不仅商品全是中国制造的，所有的老板也是。”沙特（吉达）中国城副总经理、行政总监田永智说。

在遥远的异国他乡，把商城命名为“中国城”，这是对“中国制造”的信心，底气源自祖国的影响力。

“中国是有名的‘世界工厂’，‘中国制造’已经遍布世界，在沙特阿拉伯更是如此。”田永智说，这里盛产石油，但生活、建材等大量用品严重依赖进口，而其中最多的就是来自中国。

这个拥有10万平方米商业面积的项目，一期规划面积4万平方米，有25平方米至55平方米的店面600余间，室内外停车位2000余个。

“一楼商铺有服装、鞋帽、玩具、文体、电子产品以及超市，二楼规划有家用电器、窗帘布艺、建材、汽车配件等。”田永智说。

不仅规模大，它的位置也非常特殊：对面几百米就是美国驻沙特阿拉伯领事馆，周围是大量接待外宾的高级宾馆，后方不远处是国王夏宫，300多米高的“世界第一高”喷泉，也尽收眼底。

实际上，黄金地段的这座“中国城”的由来，与当地投资政策密切相关。

田永智说，外国的个人在沙特阿拉伯做生意，很难获得独资地位，要先找当地人做保人，请他做“法人代表”，这也让投资变得复杂，且不易操作。“以前有个浙江老板，就是与保人产生利益纠纷，最后好好的生意做没了。”

“中国城”项目正是为了解决这个痛点而产生的。在“一带一路”倡议下，拥有中方公司管理权和经营权的“中国城”，可以做中国商户的总保人，所有商户的财产

和身份受沙特阿拉伯的法律保护，还可以为商户提供工作签证、货物运输、报关清关、仓储物流等一系列服务。

经过在国内一年多时间的招商引资，目前已经有400多个客户签约入驻商城。其中，浙江客

户占总签约客户的19%，而浙江的意向客户则占总意向客户的30%以上。

田永智说，宁波有闻名遐迩的“宁波帮”，也是我国的制造业重镇，非常欢迎有更多宁波商人加盟沙特（吉达）“中国城”。



吉达吉利汽车销售中心夜景。