

抓抢非洲市场新商机

本报记者 徐正 朱宇

响应国家开放新战略
推进宁波城市国际化

21世纪海上丝绸之路万里行

中基集团 远大物产 协办

专访

宁波市荣誉市民、尼日利亚李氏集团董事长李文龙： 试试把饱和产能转移到非洲来



李文龙先生接受本报记者采访。
(记者 严龙 摄)

见到宁波市荣誉市民、尼日利亚李氏集团董事长李文龙，是在李氏集团的IKORODU厂区。老先生不高，面容清瘦，言语不紧不慢，还带着浓浓的乡音。“我9岁去香港，18岁去海外求学，24岁到非洲创业，在非洲一待就是50年。”今年75岁高龄的李文龙告诉我们，这些年他几乎每年回宁波祭祖，他的家乡在“鄞县下应”。

在非洲，李文龙是一位有着传奇经历的华裔代表。1962年，刚刚在海外完成学业回到香港的李文龙，遇到在港访问的尼日利亚工业部长。当时尼日利亚摆脱英国殖民统治才两年，百废待兴。像所有深植探索开拓基因的宁波帮人士一样，李文龙一腔热血来到西非，历经半个世纪的打拼，开创了令人尊敬的李氏产业王国。

“时至今日，非洲仍是一块待开发的处女地。”李文龙说，即便是非洲最大的经济体尼日利亚，其发展水平也只相当于改革开放前的中国，长期的

中国驻拉各斯总领事刘侃：

立足尼日利亚 辐射非洲市场

中国驻拉各斯总领事馆位于维多利亚岛一个闹中取静的小院子。上个世纪70年代中尼建交后，中国政府就在这里建立了大使馆。首都迁往阿布贾后，这里成了中国驻拉各斯总领事馆，辖区包括尼日利亚36个州中的20个。

“中国政府在非洲设总领事馆是不多的，在拉各斯设总领事馆，是因为拉各斯在西非的地位很突出，拉各斯是西非的经济和金融中心，也是西非重要的港口城市，中资企业密集。”刘侃说，目前这里的中资企业有200多家，其中上规模的企业70多家。

尼日利亚是西非重要的产油国，也是欧佩克成员国，中石化、中石油、中海油三大巨头悉数到场。较之央企在这里的战略布点，中国民营企业同样大有可为。刘侃说，李氏集团、董氏集团等老一辈宁波帮人士凭着不懈的探索创新，已经在尼日利亚打下了坚实的基础，而宁波中策动力机电集团公司等新生代企业，也在尼日利亚找到了企业新的增长点。

“尼日利亚贫困人口占70%，与

政治动荡，使这个国家的基础设施和民族产业破坏殆尽，连民用消费品都不能自给，需要大量进口。

近年来，中国不少央企已经在尼日利亚进行了战略布点。随着国内要素供应趋紧、劳动力成本不断上升，不少民营企业也开始将国内趋于饱和的产品带到非洲，利用当地资源和劳动力开发非洲市场，辐射欧洲市场。

李文龙说，非洲市场很大，各国差异性也很大，比如科特迪瓦，是“西非的巴黎”，但在现代化城市不远的原始丛林，还生活着大量衣不蔽体的原始部落，“一定要根据非洲市场的需求，结合自己的优势来开发。”

李氏集团涉足的产业很多，既有高科技产业，也有劳动力密集的制造业。李文龙认为，民生类消费品在非洲的市场空间同样巨大。比如凉鞋，西非是多雨的热带，在泥泞的道路上，没有什么比凉鞋更受黑人兄弟欢迎了。“只要把质量做好，在雨水中浸泡、使用4个月不能开胶，一双凉鞋的市场就不得了。”

李氏集团的钢铁和水泥项目，则是基于对非洲基础设施建设大规模启动、市场需求快速升温的预判。而即将进入的农业项目，则是为了响应尼日利亚政府“2015年实现粮食自给”的政策。

近年来，李氏集团还通过项目合作与产品出口，扶持了一批宁波企业走进非洲。如宁波中策动力机电集团，就是依托李氏集团的资源，在非洲7个国家承建了100多座电站，实现了从产品输出到工程承包到园区开发的“三级跳”。

“我是宁波人，欢迎家乡企业到非洲来，与我们共同发展，我们将提供力所能及的帮助。”李文龙说。

中国中策动力机电集团有限公司

挺进非洲

宁波中策当初“走出去”是被逼的，甚至可以说，是生存所迫。上世纪九十年代末，宁波中策的传统市场东南亚，正处于亚洲金融危机恢复期，出口业务基本停滞。而受宏观调控影响，国内船用柴油机和柴油发电机组市场也严重萎缩。

穷则思变，宁波中策决定“走出去”寻找新市场。经过多方市场调研，目标市场锁定在西非。

西非资源丰富，油、气、煤、锡、铁等机械工业的“粮食”充足；西非经济刚刚起步，电力供应严重紧缺，市场需求与宁波中策的产品结构吻合；西非是非洲经济中心，具有相当的辐射力和影响力；与中国的传统友谊。

“以上四大优势，让我们最终选定了西非，突破口则是人口最多的尼日利亚，地域最大的苏丹。”肖永红说。西非以前属英、法殖民地，由于盛产石油，政府购买力强，机电设备都使用欧美产品，进入门槛很高。如何跨过这道门槛？宁波中策的对策是“性价比”。

西非原油资源丰富，价格是柴油的四分之一，宁波中策就有针对性地开发了黑油低速机，直接燃用原油，非常适合当地环境，从发电成本、电流品质、设备可靠性及服务上与欧美产品竞争。宁波中策与西非最大的华人财团——李氏集团和董氏集团合作，在他们的工厂率先用中策柴油机组，与欧美设备“同台竞技”，迅速赢得了用户和政府的信任和欢迎，一举在非洲打开了销路。

宁波帮“双子星”闪耀西非



在尼日利亚四大华人财团中，李氏集团和董氏集团是由宁波帮人士创办的耀眼“双子星”。半个世纪以来，两大家族一代接一代，在致力于发展非洲经济的同时，全力促进中非经贸文化的合作与交流，在西非地区声誉卓著，受到广泛尊重，让宁波帮精神在黑色大地薪火相传。

李氏集团：“拖鞋大王”的新版图

创始人：宁波市荣誉市民、香港爱国实业家李文龙先生
现任总经理：李文龙先生独子、西非中国和平统一促进会常务理事李晚峰先生

上世纪60年代，李文龙跟随父亲来到非洲，在尼日利亚海港城市哈科特创立了李氏集团。50年来，经过数

代人的不懈努力，李氏集团发展成冶金、地产、IT、运输、建材、制鞋、制药、塑料加工等产业于一体的综合性跨国公司，在中国、非洲等地拥有90余家工厂。李氏集团生产的凉鞋占据了非洲60%的市场份额，被称为非洲“拖鞋大王”。

树高不忘根。宁波帮积累财富的过程也是回报社会的过程。李文龙心爱祖国奉献之情，致力于推进尼日利亚和中国内地的经济发展。在尼日利亚，李文龙无偿为当地民众修建学校、医院；在家乡宁波，他捐资办学，以父亲的名义在鄞州捐建李氏兄弟中学；他还通过项目合作与产品出口，扶持宁波企业开拓海外市场。

父亲的身体力行，深深感染着李晚峰。1998年，李晚峰从苏格兰格拉斯哥大学机械工程系毕业后，加入李氏集团。目前，李氏集团正全力进入农业领域，把中国的农业技术引用到非洲。

董氏集团：搪瓷起家的产业巨子

创始人：宁波市荣誉市民、香港爱国实业家董纪勋先生
现任董事长：董纪勋先生长子、西非中国和平统一促进会会长董瑞琴

董氏集团于1968年成立于尼日利亚拉各斯市，是尼日利亚最大的工业集团之一，旗下员工1

万余名，其中来自香港、台湾和大陆的的员工500余名，公司下属几十家工厂，涉及木材、纤维板、彩色瓦楞铁、搪瓷、瓷砖陶瓷、建筑、酒店、钢铁制品等行业，产品覆盖整个非洲市场，远销欧洲。

上个世纪60年代，董氏集团创始人董纪勋先生看到尼日利亚人口众多、资源丰富，有着巨大商机，便毅然远涉重洋，从香港来到尼日利亚。他从民众最需要的搪瓷产品

着手，开办工厂，让尼日利亚人民通过搪瓷认识了中国这个遥远的东方国家。上个世纪70年代中期，现任董事长董瑞琴从美国夏威夷大学毕业后，协助父亲管理集团，他以敏锐的市场眼光，确定了建筑材料为集团以后发展目标，先后开办了瓦楞板、卫生洁具、木材加工等工厂，使尼日利亚从依赖进口到逐步实现了国内自给。



三步抢得先机

——宁波中策动力机电集团的非洲战略

挺进非洲、融入非洲、扎根非洲，在过去10多年里，宁波中策动力机电集团有限公司在非洲迈出了三大步，抢抓非洲新兴市场的先机。当地时间6月18日，在尼日利亚拉各斯市，宁波中策副总经理肖永红向本报“海上丝绸之路万里行”记者详解公司的非洲“三步曲”。

挺进非洲

宁波中策当初“走出去”是被逼的，甚至可以说，是生存所迫。上世纪九十年代末，宁波中策的传统市场东南亚，正处于亚洲金融危机恢复期，出口业务基本停滞。而受宏观调控影响，国内船用柴油机和柴油发电机组市场也严重萎缩。

穷则思变，宁波中策决定“走出去”寻找新市场。经过多方市场调研，目标市场锁定在西非。西非资源丰富，油、气、煤、锡、铁等机械工业的“粮食”充足；西非经济刚刚起步，电力供应严重紧缺，市场需求与宁波中策的产品结构吻合；西非是非洲经济中心，具有相当的辐射力和影响力；与中国的传统友谊。

“以上四大优势，让我们最终选定了西非，突破口则是人口最多的尼日利亚，地域最大的苏丹。”肖永红说。西非以前属英、法殖民地，由于盛产石油，政府购买力强，机电设备都使用欧美产品，进入门槛很高。如何跨过这道门槛？宁波中策的对策是“性价比”。

西非原油资源丰富，价格是柴油的四分之一，宁波中策就有针对性地开发了黑油低速机，直接燃用原油，非常适合当地环境，从发电成本、电流品质、设备可靠性及服务上与欧美产品竞争。宁波中策与西非最大的华人财团——李氏集团和董氏集团合作，在他们的工厂率先用中策柴油机组，与欧美设备“同台竞技”，迅速赢得了用户和政府的信任和欢迎，一举在非洲打开了销路。



宁波中策动力机电集团有限公司在INNOPLAS建设的重油发电机组。
(记者 严龙 摄)

融入非洲

从单纯的设备供应商，到综合性的电站工程承包商，是宁波中策在非洲市场最重要的角色转换。

2001年，在发电机组产品成功进入非洲市场两年后，宁波中策把技术服务团队也带到了非洲，以服务促销售做大海外市场，与用户结成利益共同体。

肖永红的海外事业部就是在那个时候成立的。这个集技术、销售、咨询、服务、培训、工程、劳务于一体的新设机构，统一负责宁波中策的对外业务，形成对外服务快速反应机制。

在尼日利亚、苏丹、利比里亚等国，宁波中策的工程部和办事处相继成立，中方工程技术人员常驻服务。目前宁波中策在非洲的电站已经达到114座，涉及7个国家，而为这些电站服务的中策“海外兵团”就有80多名技术人员。

以服务保障，宁波中策在非洲市场步步为营，电站的建设、营运和服务，更是在当地赢得了口碑，“中策机”成为“中国机”的代名词。

扎根非洲

2008年，中策(西非)有限公司成立，中策与李氏集团合作，共建工业园区。园区位于尼日利亚奥贝州，占地6平方公里，交通便利，距拉各斯APAPA港及TINCAN港约50公里。

“这个选址在尼日利亚，相当于中国的浙江，加上当地有丰富的天然气资源，非常适合工业发展。”肖永红说，西非是个市场处女地，工业基础相当薄弱，中策计划将国内部分趋于饱和的产能导入非洲，利用当地资源开发非洲市场，辐射欧洲市场。

在拉各斯IKEJA区域，一个现代化的汽车4S店已初具雏形，由中国一汽重卡与李氏集团共建的这个4S店，与宁波中策工业园区也有着紧密联系——一汽重卡的汽车组装基地就是园区最早的落户项目之一。

“一方面，我们在园区建立自己的柴油机、发电机等生产基地，实现非洲本土化生产、销售、再出口，增强竞争优势；同时与国内企业合作，转移国内产能过剩产业的产能，通过这种产业转移和产业链的延伸，宁波中策将把更多浙江产品、中国产品推向非洲市场。”



令人叫绝的 头顶功夫



(记者 徐正 摄)

在尼日利亚，黑人兄弟的头顶功夫是一道独特的风景，大到冰箱、彩电，小到水桶、杯子，都是放到头顶上，而且根本不用手扶，走路很快，平衡感非常好，感觉天生就是杂技演员。我亲眼看到过他们骑着自行车，手握车把，头顶一个大西瓜，平稳地前进。

尼日利亚的黑人兄弟是朴实而热情的，虽然生活水平低，但是他们非常乐观，一见面总是握着手有礼貌地问候。他们说得最多的是“你好吗”、“家人好吗”、“工作好吗”。他们友好，很善谈。谈论一些小得不能再小的事，也是几个人围在一起，各谈各的意见，到意见统一时还会相互击掌庆祝，这就是他们民族的特点吧。

(中策海外分公司 王治海)

非洲电站的 学生兵

记得刚来非洲时所看到的情景，我心里产生了丝丝的失落感。这里没有多少高楼大厦，道路上跑着破旧的汽车，尘土满天。慢慢的，我开始有喜欢的感觉了。这里的工作是辛苦的，然而在解决种种问题的同时，也体现了我的价值，使我有了一种成就感。虽然每次和父母通电话时，听到他们那关切问候，想起他们年迈的身影，我都有种回家的冲动，但我是公司的员工，要为公司负责，继续坚守岗位。

(中策海外分公司 王元石)

小贴士

宁波和尼日利亚 经贸合作简介

外资

截至2013年底，尼日利亚在宁波累计批准的外商投资项目14个，合同外资685万美元，实际外资302万美元，涉及轴承制造、纺织品及原料批发等行业。

外贸

2013年，宁波对尼日利亚进出口6.38亿美元，同比增长24.1%，其中出口5.99亿美元，增长18.5%；进口0.39亿美元，增长364.7%。主要进口商品为废金属、液化石油气及其他烃类气、废塑料，主要出口商品为纺织纱线、织物及制品、通断保护电路装置及零件等。

外经

截至2013年底，宁波累计批准在尼日利亚投资的企业和机构34家，核准中方投资额4225万美元，主要企业包括，宁波中策动力机电集团有限公司的中策(西非)有限公司、余姚市富丽钢管有限公司、宁波卫青进出口有限公司的民丰钢铁炼钢制造项目等。

中基集团
CBNB 中国企业500强

远大物产
GRAND RESOURCES GROUP