

发现西非市场的别样精彩

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



贝宁外交部亚洲司司长Babadoudou:

贝宁中心二期批下来了

这些年，贝宁正在大力发展私营经济，鼓励私营经济和国有经济合作，也鼓励外国私营企业和贝宁私营企业合作。

去年宁波和科托努结成了友好城市，宁波还送给我们两辆城市清洁车。下一步，我们准备在城市限制摩托车，以减少污染排放，中国的电动

车行业很发达，可以考虑到贝宁来开拓市场。

贝宁中国经济贸易发展中心对促进中贝两国经济合作发挥了积极作用。现在我要带给你们的好消息是，贝宁中心二期项目的审批已经完成了，希望这个平台能为两国经济发展作出更大贡献。

贝宁贸促会会长Terence Sayi:

贝宁是整个西非的贝宁

贝宁不只是贝宁人的贝宁，贝宁是整个西非的贝宁，作为西非重要的贸易中转港，贝宁制订了经济发展中期计划和《2025年远景计划》，以发展转口贸易、开发旅游业、实行农产品多样化和农业现代化为经济增长点，努力推进企业私有化，压缩行政开支，改善投资环境。

外国投资者在贝宁的投资机会

很多，包括交通物流、棉花和纺织、食品和农产品加工、建筑、采矿、电力、旅游等。比如食品方面，贝宁的腰果是非洲最好的，菠萝也是，我们和一些宁波企业在谈，准备加工后出口到中国。

贝宁电力短缺，我们非常希望外国投资者来建电站，无论发多少电，政府都会收购。

贝宁商务部秘书长Odounlami:

我们都喜欢中国商品

贝宁中国经济贸易发展中心的相关手续办理，以及去年宁波和科托努结为友好城市，我都参与了。通过这两件事，我对贝宁有了些了解，对这座美丽的中国城市很向往。

贝宁对于外国投资越来越重视，我们有专门的投资法，让外国投资企业与本国企业一样，享受国民待遇，同时尽量简化手续降低费用。对于特

别大的投资项目，我们还可以“一事一议”。

贝宁人民对中国的商品是很肯定的，而且可以根据对品质的不同要求，找到各种价位的商品，我爱人就是经商的，她经常去中国采购。每年的贝宁(西非)中国商品展，贝宁商务部部长都会亲自参加，商务部将一如既往地支持贝宁中心的发展。

一位贝宁姑娘的自述

我有一个“非洲淘宝”梦

还记得小时候，我经常和哥哥一起看中国电影，特别是成龙影片。从那时起，我便喜欢上了中国。

进入大学后我主攻法律。闲暇时，我便去校内的孔子学院听课，就这样，我和充满趣味的中国汉字交上了朋友。

两个月后，在掌握了一些汉语的基础上，我在贝宁当地的宁波华和服饰有限公司获得了宝贵的实习机会。正是这家宁波企业，让我一边学习汉语，一边学习商贸知识，开启了我的商业理想之路。与此同时，贝宁的中铁五局也给了我4个月的实习机会。当时的测量部部长非常器重我，帮我起了“木兰”这个中国女英雄的名字，勉励我努力向上。

我以优异的成绩拿到了孔子学院奖学金，并于去年9月来到中国，在重庆交通大学攻读国际贸易专业。在校园生活中，网购成了我的一大乐趣，我发现了电子商务的奥妙。这次，我的宁波老东家——华和服饰总经理王海华先生邀请我趁着假期来宁波走走看看，我被这座城市浓厚的商

贸气息所感染。

感谢宁波企业和城市给我的机会，它丰富了我的人生经历，打开了我从事商贸工作的兴趣之门。现在中国人都喜欢谈梦想。我也有一个梦想，学成以后回国，做“非洲的淘宝”。

(余晓辰整理)



木兰在天一广场。



忙碌的港口(严龙摄)

人在非洲

陈启远 周光复



两位退休老人，从宁波跑到西非的贝宁，在大西洋畔投资创业，这会不会让人觉得有点疯狂和不可思议？

“两个老头，一对疯子。”事实上，老陈也常常这样自嘲，不过这自嘲有时听着像是自夸。

而老周经常挂在嘴边的一句话是：“让青春在大西洋畔再度闪光”。老陈和老周，一个67岁，一个66岁。两人都是一头银发、一张黝黑的脸，讲一口宁波腔的普通话，对贝宁通行的法语一窍不通。

在贝宁经济首都科托努市以西40公里的卡拉维市，他们办起了一个瓶装饮用水厂，一个任董事长，另

让青春在大西洋畔再次闪光

一个任总经理。工厂门前，一面五星红旗和一面贝宁国旗迎风招展。

不停电的时候，20多名当地工人就在生产线上忙碌。停电也不怕，工厂有自备发电机，除了声音吵一点、成本高一点之外，对生产本身的影响并不大。

老陈说，他是这个项目的始作俑者，是他先到了非洲，“打虎亲兄弟”，这次又把老同学老周给“忽悠”了过来。

老陈第一次到非洲，是帮朋友照看贝宁中心的店铺。有一天，一个当地商人找上门来，询问生产瓶装饮用水的设备。老陈是个有心人，“在中国卖一元多的矿泉水，贝宁一元还供不应求！”老陈动心了。

他回国筹钱与贝宁商人合作，从中国引进了一条矿泉水生产线。去年

11月22日，这条生产线投入试生产。这是一条小型生产线，并没有达到规模生产。而且老陈发现，当地配套能力很弱，连瓶坯都要从中国运过去，瓶外的商标则来自尼日利亚。

成本降不下来，市场就没法打开。今年上半年，老陈又回了趟中国，办了几件要紧的事。

一是把老同学老周拉了进来，老周是从宁波港退休的，对于创业的建议，两人一拍即合。人多力量大，项目增资扩股水到渠成。

第二件事，是在北仑当地找了家合作企业，一起到贝宁投资前端的瓶坯生产。

今年6月，在我们21世纪海上丝绸之路万里行来到贝宁前几天，老陈和老周全新的生产线投入运行，到年底年产能将达到2000万瓶，在贝

宁当地可以排到第四位。

老陈和老周的创业团队中，还有3张东方面孔，其中两位分管技术和生产，另一位是90后的台州姑娘郑迪迪。这位毕业于西安外国语学院法语专业的姑娘，发挥自己的语言优势，迅速把他们的产品打进了贝宁最高端的玛丽娜酒店，并辐射尼日利亚等周边国家。

“老有所为，老有所乐。”老陈和老周说，非洲市场是块处女地，中国企业去投资有奖励有补贴，再加上有贝宁中心的服务平台，值得一试。

贝宁盛产水果，菠萝和芒果的品质在非洲是最好的，而且价格低廉。老陈说，等瓶装饮用水业务成熟后，他们准备陆续开发果汁饮品，供应中国市场。

“让青春在大西洋畔再次闪光！”老陈说他也很喜欢这句话。

王海华

照着心的指引去远行

王海华属于听着“亚非拉人民手拉手”长大的那一代，2003年他创办宁波华和服饰有限公司的时候，不会想到10年后的今天，会与西非结下不解之缘。

如今，他在贝宁中国经济贸易发展中心拥有了一排临街的店面，还在当地开出了好几家连锁店，里面陈列的服装，打的都是自己的“WILLWIN”品牌。

“2008年，我就在报纸上看到过贝宁中心成立的报道，但不知道贝宁在哪里。后来一位朋友去参加贝宁中心的展会，捎带了些我生产的服装，结果一抢而空。”王海华说，这

次意外的小收获，让他开始关注大西洋畔的这个西非小国家。

当时的华和服饰，正处于一个发展的瓶颈期，给国际巨头贴牌加工的利润在压缩，风险却在累积。“我想做自己的品牌，建自己的渠道。”但是王海华发现，在市场充分竞争的欧美市场，创牌几乎是不可能的事，而出口转内销在国内打品牌，成本也高不可攀。

能不能去非洲创牌？对于这个念头，连王海华自己都吓了一跳。他当时关于非洲的印象，全部来自儿时的记忆，不是饥荒就是战争。

2010年上海世博会，王海华和员工们一起收看开幕式直播，当歌曲

《星》的旋律穿越30多年的时光再次响起，王海华作出了决定。他说，那一瞬间，他感受到了命运的启示，听到了非洲的召唤。

“我要出发，照着心的指引去远行！”2012年，王海华辗转广州，第一次前往遥远的非洲。在贝宁经济首都科托努市，他看到了浩瀚的大西洋、海滩上婆娑的椰子树，以及友善平和的贝宁人民，他爱上了这块纯净的大地。

他在贝宁中心租了一个特装展位，3天展会下来，虽然订单不多，但他带去的一个集装箱的服装已经一件不剩。

王海华发现了一个“新大陆”。

三大平台护航“走出去”



民营企业与政府共同搭建“桥头堡”，推动企业“走出去”开拓新兴市场，贝宁中国经济贸易发展中心创造了一种新模式，而在具体运作中，贝宁中心通过三大平台，为企业走出去保驾护航。

2012年11月，贝宁中心推出融资平台、贸易平台、投资平台三大平台，引起企业强烈反响。三大平台推出一年半来，有近千家企业到中心咨询与洽谈，与中心合作意愿强烈。目前，贝宁中心已为中贝企业提供贸易融资金额近200万美元，也解决了由中国驻贝宁大使馆经济商务处转来的不少中贝企业间的贸易纠纷。

融资平台，助贝宁客商做大进口

贝宁客商SBE公司主要从事农业设备及配件的销售。由于业务发展，公司打算从中国直接进口，但由于中国供应商没有合作过，信任度不够，一直犹豫不决。

得知贝宁中心的贸易融资平台后，公司负责人认为这种模式正是他所需要的，他希望中心能帮他考察及核实台州供应商的可靠性。

经过台州实地考察供应商，并与其面对面沟通，中心认为该供应商符合融资条件，同意了此笔贸易融资业务。

目前，该客户已通过贝宁中心的贸易融资平台完成了5笔贸易融资订单业务，业务范围也从农业喷雾机产品拓宽到农药产品，业务领域不断扩大。

贸易平台，第三方解决信任危机

去年年底，贝宁中心收到中国驻贝宁经商处转来的一份贸易纠纷邮件，希望中心了解其贸易背景，并尽力帮助协调解决纠纷。

原来，一位贝宁客商去年9月份向山东一家供应商订了12个柜的胶合板，分两批发货。其中第一批货5个柜发货前贝宁客商已付部分预付款，按双方合同规定，客商收到提单复印件后支付尾款，但供应商一直未收到货款，而货已海运到目的地。

贝宁客商不付尾款，是担心付了款后收不到供应商的正本提单，而供应商未收到尾款，就不可能寄正本提单给贝宁客商。双方就这样僵持了近两个月。



中国经济贸易发展中心(严龙摄)

山东供应商希望贝宁中心作为第三方，承担货款的转付和提单转交的功能，经与贝宁客商沟通后，贝宁客商也非常赞同这种方式。最终，通过贝宁中心这座桥梁消除了买卖双方彼此间首次合作的不信任感。

投资平台，解企业燃眉之急

国美瓶装饮用水厂计划在贝宁设立一家生产塑料瓶坯的工厂，但面临着资金短缺的困难。后来公司了解到贝宁中

心的融资平台，认为贝宁中心在贝宁当地有一定的规模实力，与当地政府机构也有一定的联系，为此向贝宁中心提出了融资需求并希望贝宁中心能考虑入股增资他们的公司，壮大公司实力。

目前贝宁中心已同意就瓶坯采购业务为其提供融资服务，即除了30%的预付款外，瓶坯发货前替他们先垫付70%货款，货物运到达贝宁后放贝宁中心仓库，同意他们陆续付款提货。

关于贝宁中心入股投资一事，贝宁中心也相当重视并且非常有合作意向，双方还在进一步商讨中。

