

三千中企闖熱土尋新機

「世界女鞋教父」埃國再創神話 實現「非洲製造」

編者按

2017年新年伊始，中國外交部長王毅將出訪五個非洲國家。據外交部介紹，外長每年首次出訪都前往非洲，這一做法已有20多年，今年將會是中非合作的全面推進與升級之年。跨越四分之一地球，中國已經有3,100多家中國企業在非洲投資經營。神秘野性的非洲大地，是中國製造業產業轉移的「最後一站」？還是彎道超車的「奇跡之地」？中國企業家們將迎來發展的「第二春」？還是遭遇水土不服？本報推出「問路非洲」系列報道，向讀者講述中國企業家奔赴非洲創業的得與失、笑與淚。



華堅集團董事長張華榮(左)與客戶在埃塞俄比亞國際鞋城。受訪者供圖



深圳能源安所固電廠的中國和加納雙方工作人員。受訪者供圖

對於大多數中國企業家來說，非洲可能是這個地球上最後一塊陌生的土地。隨著中國正快速崛起為世界經濟的主導力量之一，非洲不少國家認定中國的發展道路和經驗適合自己國家的發展，紛紛向中國企業家伸出橄欖枝。一旦認準了機會，中國企業家們往往展現了堅實的敢闖精神和驚人的「中國速度」。

非洲上演「中國速度」

百日建工廠 一年建電廠
6年前，張華榮並不知道這個非洲最古老的國度。「我與埃國結緣，紅娘是經濟學家林毅夫。」他說。
2011年8月，時任埃塞俄比亞總理梅萊斯前往深圳參加世界大學生運動會的開幕式。在林毅夫的建議下，梅萊斯前往廣東東莞考察了為發達經濟體代工生產鞋類商品的華堅集團。當年9月，張華榮帶團到埃國考察，2012年1月簽約，只用了三個月就開始生產，體現了民營企業的高效率。

身為國企的深圳能源集團，實施海外戰略的第一步就在非洲。2006年8月，加納 Togbe Afede XIV 大酋長訪問中國，經介紹參觀了深圳能源旗下的幾家發電站。同年9月份，深圳能源高層帶隊訪問加納，承諾在一年之中建造一個200MW的發電站。「所有在場的加納人都驚呆了。因為當地從來沒有如此快的建設發電廠速度。」深圳能源集團有限公司副總裁曹宏說，簽署電價協議是最大障礙，因為在此之前沒人和私人公司簽署過類似的協議。

2008年加納安所固電廠動工。2009年底完成工程建設，2011年投產首年極大緩解了加納全國電力緊張問題，也為深圳能源在加納贏得了良好的口碑。安所固電廠的成功，也讓深圳能源在國企海外市場拓展方面實現了「彎道超車」。

華堅：人力成本低享免關稅

為何選擇在埃塞俄比亞投資？華堅集團董事長張華榮算了一筆賬：埃國有充足的勞動力，而且多是年輕人，工人工資是300元至500元人民幣，只相當於國內工人工資的十分之一，而人力成本佔製鞋業總成本的30%左右。埃國是非洲大陸低收入國家，可以享受歐美市場對其出口產品實施免關稅政策。

目前，埃國華堅生產的女鞋全部出口美國。「如果從中國進口我們生產的鞋，要交37%的關稅，從埃塞俄比亞進口則免關稅。」張華榮說。埃國盛產優質皮革，原材料供應充足。另外，埃國政府重視招商，經濟發展相對強勁，社會環境相對穩定，這些也都是不可忽視的投資優勢所在。

張華榮認為，歐洲工業管理、文明管理的機制，以及工業設施和綜合配套都不能與非洲現狀相適應。相反，中國的傳統製造、低端製造在埃塞大有前途。

金立：做一部「懂非洲」的手機

與中國製造業早期代工模式不同，從事電子、通訊等行業的中國企業進入非洲有着極強的品牌意識。深圳金立手機2005年開始接海外客戶訂單，以原始設計製造為主。2010年成立海外事業部，2012年將海外品牌首站選在尼日利亞。金立海外事業部數字營銷經理付卷表示，選擇尼日利亞作為非洲首站，是因為這個國家城市人口比例極高、人口年輕，利於推廣。他說，非洲五十多個國家國情各不相同，只有做一部「懂非洲」的手機，才能成功佔有市場。

經過多年深入調研，金立了解了非洲客戶的特殊需求：大容量電池、大屏幕；非洲人喜歡自拍，金立手機的前置攝像頭增加自動美顏功能。「不再強調亞洲人喜歡的美白功能，而是強化了磨皮效果，讓皮膚更有光澤。」為此專門研發相關軟件。此外，能歌善舞的非洲人對手機外置揚聲器要求更高。「增加音腔，共鳴外放效果更好。」金立手機在非洲市場增長速度很快，2013年底銷量超過100萬台，2015年達到200多萬台。

1月2日，東莞。華堅鞋業生產線的工人在打磨、刷膠。10分鐘後，流水線終端出來的一雙雙COACH女款涼鞋被打包、裝盒。這是東莞華堅鞋業最日常的一幕。一萬五千里外的埃塞俄比亞，同樣的工作也在當地輕工業城的流水線上進行，不同的只是工人的膚色。10個小時前才下飛機，華堅集團董事長張華榮還沒有倒過時差，臉上難掩疲憊，滿腦子想的是昨天還身處的非洲大地。他說：「非洲是中國勞動密集型產業轉移的最後一站。」

香港文匯報記者 熊君慧



從埃塞俄比亞首都亞的斯亞貝巴的博萊國際機場出發，行駛大約30公里，有一座現代化生產工業園區東方工業園，全球領先的女鞋生產製造商華堅集團的埃塞俄比亞國際鞋城便坐落於此。

女工笑臉勾起創業激情

「每天收工後，埃國女工成群結隊回家，她們臉上的笑臉讓我想起了八九十年代東莞工廠女工——眼神裡都是對幸福生活的渴望！」1996年，張華榮從江西到東莞二次創業，在台商林立的東莞製鞋業突破重圍，成為世界女鞋生產廠商之一，他個人也被稱為「世界女鞋教父」。在埃塞俄比亞，張華榮再次創造中國鞋業「神話」：華堅出口女鞋佔當地鞋業出口份額的50%以上，實現從「中國製造」到「非洲製造」的跨越。今日非洲就是昨日東莞。

當國有企業把資金投向非洲大陸的鐵

路、公路等標誌性項目時，像華堅這樣的民營企業投資多集中於製造業及第三產業。商務部統計顯示，2016年前10個月中國企業對非洲非金融類直接投資流量同比大增31%，投資金額超過25億美元。正如張華榮所說：「雖然非洲經濟創20年新低，但是絲毫不影響我和同行對非洲市場的信心。」

歐美成功方獲非洲信任

相對於歐美國家，中國是非洲投資的後來者，民營企業在非洲逐步感受到來自歐美同業的競爭壓力。作為中國最大、全球第二大的專網通信設備供應商，深圳海能達對此體會最深。

「非洲並不是中低端產品的『熱土』。」在海能達海外銷售部渠道及商務管理中心總監鄭如萍看來，非洲客戶第一認可的是歐洲品牌，只有通過在歐美國家

的成功案例才能爭取到客戶信任，展開進一步對話。目前，海能達為尼日利亞石油行業建設了TETRA通信網絡，與南非的通信運營商緊密合作。隨海外子公司和國際化研發團隊的建立，海能達產品及解決方案全球競爭力大幅提升，也逐步贏得非洲政府、軍方的信任和訂單。

中國最大的辦公用品集團之一、深圳齊心集團國際品牌部經理何麗萍指出，從交易成本來看，非洲區域比其他新興市場更高。「非洲對進口要求高，認證極多，比如，尼日利亞有專門PC證書、第三方認證，一年更新一次。每個國家又各有特殊證書要求。」

勞密產業轉移最後一站

張華榮曾經在2004年轉移部分生產線到越南，但這成為他不願多談的一次投資。他指東南亞國家承載製造業尤其是製



華堅集團董事長張華榮。記者 熊君慧 攝

鞋業的體量有限，「比如緬甸，只有10至20年的發展空間，之後還是要轉移出去。」

從2012年投產至今，華堅在埃國本地的員工超過3,800人。經過培訓，手指關節粗大的員工如今能熟練地完成皮革切割、黏合、縫紉等製鞋工序，每天出產女鞋6,500雙，年出口女鞋達240萬雙。「埃塞俄比亞是非洲政治局勢最為穩定、開放意願最為強烈的國家。」張華榮說，「中國在非洲加大製造業投資，既擴大了當地的就業，也實現向非洲地區的技術輸出，這裡是中國勞動密集型產業轉移的最後一站。」

粵製造業抱團出海

中國在非洲的製造業累計投資年增長在10%左右。如此大增幅，也導致中非產業合作的國際競爭壓力增大。中國地方政府加強統籌，引導從屬於產業鏈、產業集群的企業「抱團出海」。

地方統籌實現集群優勢

去年9月舉行的「對非投資論壇」上，廣東與埃及、南非、埃塞俄比亞等7個非洲國家簽署了9個經貿投資合作協議，協議金額25.58億美元，涉及航空、電力、陶瓷和服裝等領域。以陶瓷

機械設備生產商科達潔能與廣東森大貿易合作簽署埃塞俄比亞陶瓷廠項目為例，前者以其產品對接森大銷售網，目前已在非洲鋪設3,000個建築陶瓷銷售網點。也有生產汽車的廣東企業借助合作方在非洲的貿易平台在剛果建汽車廠。

建輕工業園創5萬崗位

如果說，這些企業是相互取暖、優勢互補，那麼行業龍頭企業華堅則直接在非洲建造了一艘「航母」。2015年4

月，華堅啟動埃塞—中國東莞華堅國際輕工業園的建設，預計2020年全面竣工。製鞋、服裝上下游配套產業的企業將入駐園區，從而完善埃國皮革產業的產業鏈，用工人數預計達5萬人。

「項目建成後，東莞部分的勞動密集型產業或將抱團出海，轉移到園區，預計埃塞鞋業、服裝等產品的六成以上將出自華堅輕工業園。」張華榮說，「放眼全球，非洲未來5至20年是一個窪地，也是中國製造業成長的奇跡之地。」



第二屆「對非投資論壇」去年9月7日在廣州舉行。資料圖片



去年10月，由中企建設、連接埃塞俄比亞和吉布提兩國首都的亞吉鐵路通車。資料圖片