



非洲大陆上的野生动物。

刘晓明在非洲考察。

到非洲，投资去！

“到非洲投资是大趋势”

无论是席卷摩洛哥、埃及、利比亚等北非国家的动乱，还是最大国家苏丹宣布南北分离，亦或是尼日利亚总统大选时产生的骚乱……从去年起，一系列国际政治危机使得临沂企业在非洲投资的安全问题开始凸现。连续动荡的局势也使临沂越来越多的企业开始思考：要不要继续到非洲投资？

2011年5月17日，一群肤色各异的人涌进杭州温德姆至尊豪庭大酒店，他们当中很大一部分来自非洲。他们在杭州举行一场主题为“首届非洲研究投资贸易分析”的论坛。

作为参加论坛的鲁企代表之一，临沂四方机械公司负责人刘晓明对此次论坛的评价是：受益匪浅。在此次论坛上，中国在非洲最主要的6个经贸合作区：赞比

亚-中国经贸合作区、苏伊士经贸合作区、尼日利亚莱基自贸区、尼日利亚奥贡州广东经贸合作区、埃塞俄比亚东方工业园区和毛里求斯非洲经贸合作区的代表们纷纷发言，在总结本区现状的同时，畅谈下一步的发展规划。

在刘晓明看来，首届非洲投资论坛被赋予了更多的意义。此时，距离中国大规模从利比亚撤侨已经过去55天。而此次论坛讨论的主题之一，便是北非动荡对于中国企业的启示。

“长期以来非洲动荡的政局肯定延缓了中国企业家登陆非洲的步伐，这次论坛的目的旨在重塑信心。”刘晓明说。

5月26日，临沂四方机械制造有限公司，当记者见到刘晓明时，他正和厂里的技术人员一同研究几根焊条。“这是非洲产的

样本，与国内的产品相比，在生产过程中会产生更多的烟雾，找人分析一下。”刘晓明说。

今年3月份，刘晓明在肯尼亚首都内罗毕投资的工厂进入试生产阶段，刘晓明称自己现在简直是分身乏术，“既要忙国内的工厂又惦记着非洲的厂子。”就在几天前，他刚刚订下了6月份去肯尼亚的机票，准备亲临一线视察工厂生产情况。

“非洲的动荡局势，不会影响中国企业‘走进非洲’的信心。”刘晓明说。他强调，如今非洲动荡的政局和中国企业在非洲的战略性投资并不矛盾。“到非洲投资，是一个大趋势。”

经历了金融危机影响之后，很多非洲国家进入了高速发展的阶段。而非洲除了个别国家外，多数国家的工业并不发达，

而当地政府对于招商引资促进经济发展也都非常重视，甚至开出了价值不菲的优惠政策，对于国内企业来说，是投资的大好时期。

即使是至今仍战火不断的利比亚，仍然是很多企业家眼中的一块投资热土。

“现在当然不适合投资，打着仗呢，谁敢这时候去投资？花大力气建起来的工厂，指不定啥时候一颗炮弹飞来，一切灰飞烟灭了。”刘晓明也幽默了一把。“大家瞄准的都是战后重建，在政局稳定之后。”

战后重建，意味着需要大量的建材、能源、人力及物力，刘晓明透露，国内已经有很多大型企业盯上了利比亚，一旦战争结束，或许将会掀起新一轮的投资热潮。

“还真是小看非洲了”

刘晓明称，走出去是“企业战略发展的需要”。

从7个人的小工厂起步，经过10多年的发展，刘晓明的四方机械已经颇具规模，然而国内市场激烈到残酷的竞争环境，以及逐年增高的生产及用工成本，让他开始将目光转向国外市场。

刘晓明最初选择非洲作为投资对象，是看中了这块“地球上最后一块未开垦的处女地”上丰富的资源，以及他总结出的“翻版中

国”的结论。

“现在的非洲很多国家，无论从经济发展还是社会环境上看，都很像30年前的中国。”刘晓明认为，自己的产业说到底还是传统的机械制造业，属于劳动密集型产业，到欧洲或者北美等发达国家投资显然不大现实。而非洲很多地区工业尚处于起步阶段，如同改革开放之初的中国一样。

多年来，国人对非洲的印象始终停留在图片或文字记载中，因为长年干旱而贫瘠的土地、饥

饿而孱弱的黑人儿童、以及谈之色变的艾滋病。或者是通过新闻镜头，看到的总是弥漫在非洲大陆上的硝烟。偶尔的改观，也只是《动物世界》中，穿梭在广袤的草原和热带雨林中生机勃勃的狮子和象。

2010年3月，刘晓明来到非洲进行了足足一个月的考察。这趟旅程，彻底颠覆了他对非洲的印象。十多个小时的漫长旅途之后，飞机降落在非洲大陆。一出机舱门，刘晓明便被眼前的一切惊

呆了，“满眼都是绿油油的树木，天空真的是碧蓝如洗，没有去过的人，根本无法想象天空是多么得美。”

“还真是小看非洲了。”刘晓明说。

这里的街道整洁，人们热情好客，且极具表演天赋——这点在南非世界杯期间足以被世界所熟知。在非洲期间，刘晓明拍摄了2万多张照片，镜头下的非洲是一块野性和灵性并存的土地，充满着投资的机遇。

“国内管理理念不适用非洲”

刘晓明认为，暂时的政局动荡不会成为企业走进非洲的障碍，无论是哪个国家，即使经济再落后，政局再动荡，社会也是永远在向前发展，无论哪一届政府，都必须重视发展经济。最大的障碍恰恰来自民间，表现在中非国家在民族文化、宗教信仰、社会习惯等方面存在的巨大差异。

在采访中，刘晓明反复强调，绝对不能用国内的企业理念来管理非洲的工厂。因为这是“绝对绝对行不通的”。

在内罗毕，当地人有着近乎固执的时间观念，工作时间就是

工作时间，超过8小时，多一分钟也不行，即使加班也不行。这个几乎100%信仰基督教的地方，周六周日是不可能有人加班工作的，他们宁可放弃1天赚几百块钱的机会，也要去教堂做礼拜。

“应当说相当一部分人是比较懒散的，对收入看得很淡薄，要想通过国内惯用的加薪等方式激励员工，效果几乎等于零。”刘晓明说。

其次，语言是最大的障碍。肯尼亚曾经是英国的殖民地，英语已经成为了这个国家的“普通话”，男女老少个个都能说上几句，但是除了少部分受过高等教

育的大学生能够有一口流利的英语之外，多数普通市民说的都是带有地方方言痕迹的“英语”。

这些带有浓重地方口音甚至“土话”的英语，即使是翻译也时常听得一头雾水。也为企业领导层与普通员工沟通造成了障碍。

“工人法律意识相当强，一旦感觉到自己的利益受损，就会通过工会同领导层交涉，甚至采取罢工、到法院起诉等极端形式，而每当发生纠纷时，语言不通就成了最大的障碍。”刘晓明说。

而多数非洲国家混乱的治安以及腐败现象，也都是国内企业

到非洲投资时，所必须重视的问题。

刘晓明说，要到非洲的一个国家投资，首先就要把国家史读透，了解这个国家的人文地理宗教文化方面的知识，“那些抱着当年投资，当年就赚钱的想法的人是很不现实的。”

“到国外做生意，不仅要和当地政府搞好关系，更重要的是和当地群众实现互惠互利，让他们享受到中国企业给自己的带来的益处。玩转人脉，不单单是依靠政府。”刘晓明说。

本报记者 邵琳

新临商，啥印象？

读者“七嘴八舌”话临商

随着《新临商》的出版，关注该专题的读者越来越多。“七嘴八舌”话临商也成为讨论的热点问题，众读者纷纷通过短信、电话、QQ与本报记者联系，讲述自己对新临商的印象。有批评、有表扬，更多的是建议。

网友“天生碧波”：

临商虽然有这么多行业协会，但是感觉还太散，很多都是小企业，几个亲戚一合伙，就弄出个小公司来，这样的小厂发展前景不是很好，临沂要发展，临商要成功，合作是很好的办法，资源整合起来了，力量就强大了。

网友“脚本佳人”：

我认识的临沂的商人还不错。他们直接了当，热情如火，而且特别懂礼节，有礼有节，喝酒特别厉害，劝酒的本事特大。

网友“露凝露”：

有一些临沂商人，文化程度不是很高，做事方式很粗犷，有时不怎么注意细节。

137****723：

临商做事，有时大气，有时细密。和他们相处的时候很舒服，他们很果断，但又不失缜密，既有临沂人原有的质朴、诚实，也有商人特有的精打细算。

187****966：

我不否定大部分临商，但是我想说说，有一部分临商素质确实不太高。有的地方商品定价很不靠谱，有的时候，要价是原价的两倍多，经常有人花高价买便宜货吧？当然大部分临商是好的，特别是已经成功的临商。如果没有诚信，生意是不会做大的！

看了《新临商》后，您有何感想和评论？您对新临商有何印象？您可以发短信到18754913966告诉我们，也可以在《新临商》QQ群(126991708)中讨论，还可以给群主留言。

本报记者 周磊