

海山国际传媒

HASAN INTERNATIONAL MEDIA



总十六期
2013年8-9月合刊
国际物流贸易专号
主办：海山国际集团

中国企业走进非洲 文化·经济·法律·商机



安中商贸城开业庆典剪彩仪式

卷首语：善战者 谋天下
——寻求全球整合下的商业模式

安哥拉 加纳投资法概览

谱写中非经贸合作新篇章
——安中国际商贸物流园区开业巡礼

国际物流贸易
专号



安中商贸城 隆重开业



郑纲董事长
与安哥拉政
要共同剪彩

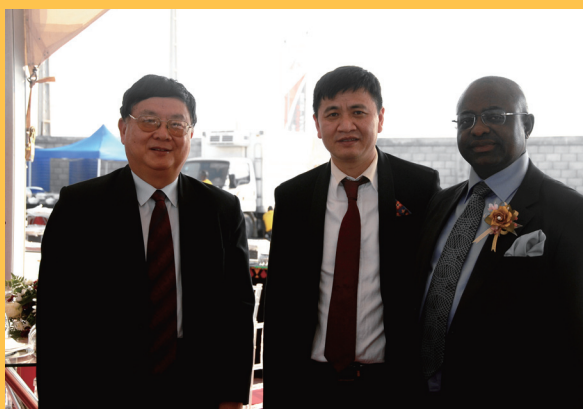


郑纲董事长与
中国驻安哥拉
大使馆经济商
务参赞夏晓玲
亲切交谈



郑纲董事长迎接嘉宾共叙

友 情







2013年6月5日凌晨，埃航班机为躲避北京上空的雷暴，在晚点五个小时之后终于起飞了。伴着东方雨后的熹微，飞机在空中沿着西南方向划出了一道弧线，直奔阿拉伯海而去……

这一回，我是和海山集团董事长郑纲先生以及中国银行和四川明宇集团的朋友们一同，前往西非安哥拉共和国首都罗安达，参加海山集团安中商贸城开业庆典活动，同行者中还有一位特殊的人物——七十八岁的海山集团老书记郑坤发先生。

七年来，我曾多次与郑纲在“天上画弧线”飞往那个非洲国家。在挥之不去的轰鸣声中，慢慢地睡去了……不知什么时候隐约听见有人在轻声叫我：“快，看那雪山，把它拍下来！”，原来是蒋大使。我透过舷窗一眼望过去，恢弘壮丽的喜马拉雅大雪山山脉由西向东，以排山倒海之势展开，展开……这不是“北国风光”，这是在世界屋脊奔驰的蜡雕群象、银马飞奔……

七年来，我六次飞越这巍峨壮丽的山峦都是在夜色中，这一回因飞机晚点才与这世界屋脊撞了个满怀！上世纪八十年代初期我多次去过喜马拉雅，但从来没有鸟瞰过她的妖娆……感谢上苍，感谢北京的雷暴，感谢熹微……

相机咔嚓作响，咔嚓咔嚓，咔嚓声把我带向远方，带往中国民营企业在海外的艰难创业之路……

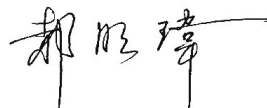
咔嚓，飞越喜马拉雅；去非洲创业，飞越喜马拉雅；中华文明远播，飞越喜马拉雅……

记得前些年，有西方人类学家把他们在埃塞俄比亚发现的“露西猿人”定义为人类始祖，埃国还在上海世界博览会上展示了露西骨架。不明白的是露西如何翻越喜马拉雅而去往周口店和其他华夏山林与中国猿人和亲？只有到了当代，到了这个多元并存的时代，777和380的时代，航天时代，互联互通的时代，人类翻越喜马拉雅的频繁往来才可能成为现实。正因为如此，海山国际集团才在西非安哥拉共和国建立起了属于自己的安中商贸城投资和资产管理平台……

在安哥拉首都罗安达，海山国际集团安中商贸城的开业典礼是庄严的、热烈的和向上的。中国将近100家国有和民营企业欣然入驻，当然还有非洲当地企业进入，安哥拉国重要金融机构ppc银行已在安中商贸城大门口建造了自己的分行，黑哥们儿银行家们的金融嗅觉令人钦佩！据称，这座规模庞大的商贸城还将继续扩展，第二期已经完成，紧接着第三期、第四期……好像还要将此模板拷贝到别的非洲国家，相关非洲国家的政府官员、商贸代表、中国民营企业决策者车水马龙似的往来于海山集团聊天、谈判、请客吃饭，这样的模板拷贝恐怕会花样翻新……

海山集团将近七年时间在非洲的发展，今天以标志性的安中商贸城立信，不易！在多元化时代，这是中国民营企业与非洲诸国的合作，商业模型的合作，规则的合作，现代企业管理的合作，战略的合作，文明的交融，翻越喜马拉雅的合作与和亲已为现实！

感谢北京风暴，感谢东方熹微，敬畏喜马拉雅……



2013年6月9日

善战者谋天下

——寻求全球整合下的商业模式

海山国际董事长 郑纲

从“6 +1”中国之问想到的

曾经，郎咸平教授提出“6 +1”中国之问。他认为：从2005年开始，整个世界已经进入了“产业链战争”的时代。

“产业链战争”就是在整条产业链上，美国把价值最低的制造业一端（即“1”）放在了中国，而产品设计、原料采购、仓储运输、订单处理、批发经营和终端零售等六块非制造业（即“6”）都掌控在自己的手里。“6”是“软”的生产环节，“1”是“硬”的生产环节。在这样一种“6 + 1”产业链的定位下，中国就沦落在了价值的最低端。

以芭比娃娃为例：芭比娃娃在美国沃尔玛的零售价近10美元，在这个产业链里，我们只能创造1美元的价值，而且还给自身带来了难以避免的环境污染和资源浪费。但美国人通过“6”，获得了9倍的价值，而且这9倍的价值没有污染、没有浪费。也就是说，我们创造1万元的价值，就为美国创造9万元的价值，我们创造100万元的价值，美国人就会获得900万元的价值。所以我们越勤劳、越制造，美国人就会越富裕。也正因为这种产业链的错误定位，美国维护了绿地和美好家园，而我们中国则遭到了污染和浪费。

在“产业链战争”时代，如果一个企业还在“1”上下功夫，还寄希望于利用国内的廉价劳动力谋求发展，失败的结果将不可避免，因为在整条产业链里面，劳动力所占的成本已经是很小很小的一部分了。未来企业降低成本不在于利用廉价劳动力，而在于“6 +1”中的六大块必须高效整合

2010年，中国已经成为GDP全球第二大的国家。然而，中国企业很少像美国那样，能够发展那么多的新商业模式、新的行业。比如，当日本人把汽车做得非常优秀，精益求精，挤占了美国汽车产业空间的时候，美国还可以出星巴克、微软、Google等世界顶级的公司。

如果中国企业继续只会西方化的方式中搞低成本竞争，又岂能产生像星巴克这样的公司？

因此，我们必须重塑中国商业模式，离开应对全球化的商业竞争。这就如同死亡、税收一样不可避免！

全球产业链上的中国机会

未来10年，中国企业和企业家最大的一个挑战就是寻找全球整合下的商业模式。

一个公司不能在全球市场上竞争，它也同样不能在它的家乡获胜。全球模式、全球运营、全球资源、全球品牌、全球人才、全球文化，将是我，我们必须面对的课题。

中国该如何应对这场挑战？

第一、从传统的经济安全观，走向全球化时代的经济安全观，今天，相互依存是最安全的，而不是你自成体系，自力更生更安全。

第二、站在全球层面整合中国产业链。中国钢铁占了全球 40%，但是我们没有米塔尔这样的全球整合公司。我们有全球最大的水泥产业，占全球水泥产量一半，但是中国最大的十个水泥公司加起来，不如法国的一个拉法基。我们必须研究中国的产业怎样在全球公司产业链中找到新的定位，在产业链中怎么发展壮大。

第三、中国企业必须从一个民族企业走向跨国公司，甚至全球公司。最好的例子是联想。联想收购了 IBM 的 PC 电脑后，就把电脑总部从北京迁到北卡罗来纳——IBM 笔记本电脑总部。它的 18 个高管现在 6 个是联想的，12 个美国人中有一部分是 IBM 公司的，有一部分是戴尔公司的。联想的股权只有 47%，53% 来自美国和全球投资者。它的市场只有 38% 是在大中华区，62% 是来自全球。

柳传志说：“我在中国市场已经占到三分之一了，如果我要想再做大就太难了，我必须出去。”

要想成为联想这样的公司，有两条路：一是跟进入中国的全球公司合作；一是去并购或收购全球公司，在这个过程中形成我们的全球产业链。全球整合并不排斥中小企业参与运作。微软总裁说过一个 1:16 理论：“当我自己做 1 美元的生意，会给周围带来 16 美元。”

全球问题的中国选择

整合全球资源，引领中国 4000 万家企业转型，是中国的不二选择，海山国际在这方面做了有益探索。

海山国际进入非洲 7 年时间由一家没有特殊背景、没有核心技术的一个从四川南充走出去的小公司，敢于独闯非洲并取得了一些阶段性的成果，正是因为我们一直清醒的认识到 21 世纪属于“全球整合世纪”，所有拒绝资源整合共享的人或者企业只能被大时代抛弃！同时海山国际在非洲发展过程中意识到中国企业走进非洲存在的问题与不足，从国际化战略实施开始就不断地探索在非洲的发展模式。多年的探索和运作，海山国际不断地实践和总结，积累了成功的经验。通过安哥拉建设项目实施、对安哥拉、加纳物流贸易平台的搭建，海山国际在资源资本化运作过程中，基于对非洲社会现状的认识和国内生产制造资源与技术资源的把握，逐步探索到适合海山发展并适应非洲当地现实的哑铃型发展模式。

在这种发展模式下，海山国际一方面通过本身丰富的当地社会资源和市场资源，取得优良的开发项目并对项目进行全面的前期论证和规划，另一方面通过股权合作和物流贸易平台建设，整合国内大量产业资本、生产制造资源和技术资源，在此基础上海山国际设计双方对接机制，引导国内生产制造与技术资源满足非洲市场需求。同时我们还要拓展到更多的领域，引导国内更多的企业与非洲实现对接，引领中国企业以“战略发展共同体”的形式进入非洲，推动中国企业在非洲获得更有效的发展途径和更广阔的发展空间。

实施大物流贸易战略，是中国企业进入非洲，构建资源整合创新模式的一条必由之路。

经济全球化为中国民营企业带来了跨国发展的机遇。在国家鼓励民营企业“走出去”的一系列政策支持下，大批像海山国际这样的民营企业已经在非洲经济舞台上占据了应有的位置。

中国企业叩开了非洲的大门，但要站稳脚跟，实现可持续发展，必须以更加开放的姿态，整合资源，建立合作共赢的发展模式，坚持本地化经营，本地化程度越高，运营风险和成本一定最低，竞争力也就越强。为此，海山国际根据安哥拉的实际，积极探索本地化发展路径，与非洲当地公司进行股权合作，于 2011 年与安哥拉警察总署合作成立了 H&C 集团，充分利用当地警察总署特有的政治、社会和人力资源，共同打造安哥拉最大的物流集团，开辟了驻安中资企业与安政府合作经营的先河。海山国际投资 1 亿美元，在安哥拉修建了安中商贸城，一期占地 40 公顷，已经有 100 多家中资企业签约入驻。于 2013 年 6 月 7 日举行了开业典礼，在安哥拉产生了巨大的影响。该项目完工后，不仅为驻安中资企业提供了一个安全便利的商住两用区，还为中国产品出口安哥拉，进而辐射中西非乃至整个非洲市场提供一个良好的交易平台。

习近平主席 2010 年底访问安哥拉时曾经指导我们：“要有大眼光，大智慧”。海山国际清醒地认识到，随着西方公司的复苏，非洲公司的觉醒，安哥拉传统的承包工程市场上的竞争势必加剧。中资企业从传统的承包工程逐步转向对安投资，才是一条长远健康的发展之路，也才能实现从“打工仔”到“老板”身份的转变。安中商贸城的建成，获得了空前的成功，为中资企业转变观念，探索在非洲的发展模式提供了有益的借鉴。



2013年8—9月合刊 总第十六期
Aug to Sep. 2013 PERIOD

海山国际传媒

HASAN INTERNATIONAL MEDIA

中国企业走进非洲 文化·经济·法律·商机

主办：海山国际集团

ORGANIZED BY HASAN INTERNATIONAL
GROUP

编辑出版：《海山国际传媒》杂志社

EDITED AND PUBLISHED BY:
HASAN INTERNATIONAL MEDIA

总编：郝明玮

EDITOR IN CHIEF: Hao Mingwei

总编助理：龙琳

DEPUTY EDITOR IN CHIEF: Carolyn Long

主编：王际为

EXECUTIVE EDITOR: Wang Jiwei

责任编辑：刘静梅 高也

EDITOR: Liu Jingmei Gao Ye

美术编辑：高也

GRAPHIC DESIGNER: Gao Ye

驻安哥拉首席记者：闫勇

CHIEF REPORTER IN ANGOLA: Yan Yong

特约记者：龚卓琼

CORRESPONDENT: Gong Zhuo Qiong

编辑部地址：中国北京市朝阳区朝阳公园路19号佳
隆国际大厦19层(100026)

GENERAL EDITORIAL OFFICE: 19F, JIALONG
INT'L TOWER, NO. 19, CHAOYANG PARK
ROAD, CHAOYANG DIST, BEIJING, P.
R. CHINA, 100026

E-MAIL: gaoye@hasan.cc

TEL: +86(010)65398989-8022

WEBSITE: www.hasan.cc

印刷：廊坊市飞腾彩印制版有限公司

目录 | CONTENTS

■ 总编寄语

03 飞跃喜马拉雅

■ 卷首语

04 善战者谋天下——
寻求全球整合下的商业模式

■ 海山资讯

■ 媒体聚焦

■ 法律法规

12 安哥拉投资法概览

17 加纳投资法概览

■ 政策导向

20 中国对外贸易政策发展四个阶段

22 发改委鼓励民企境外投资

24 中国对境外经贸合作区的支持政策措施

25 合理定位 快速发展
——中非经贸合作区发展现状与前景

28 中国在非洲第一个经贸合作区
——赞比亚中国经贸合作区

■ 观察与思考

29 引领非洲新兴市场的未来
——从安中商贸城开业所想到的

■ 专题报道

32 谱写中非经贸合作新篇章
——安中国际商贸物流园区开业巡礼

34 如月之恒 如日之升
——安中国际商贸物流园区一期开业庆典纪实报道

37 贺信选登

38 嘉宾致辞

40 安中商贸城开业答谢晚宴
暨优秀商户颁奖仪式现场报道

44 合作伙伴在行动：
西部投资联盟厉兵秣马闯非洲

47 同贺“安中国际商贸城”盛装起航

■ 本刊专访

48 抓住非洲商机 搭建合作平台
——对话西部投资联盟

51 向国际化商贸园区进发
——对话HC总经理左磊

56 海山集团副总裁 H&S公司总经理郑文武谈：
凝聚企业合作力量 推动非洲战略发展

58 他们在这里找到了实现人生价值的平台

61 商贸城商户访谈录

■ 走进安中商贸城

65 安中商贸城员工开业感言

77 安中商贸城规划路线图

79 安中商贸城品牌建设大纲

85 安哥拉社保基金政要参观商贸城

86 安中商贸城风情

88 奋进的足迹

96 安中商贸城开业庆典盛况

P25

合理定位 快速发展
——中非经贸合作区发展现状与前景



P32

谱写中非经贸合作新篇章
——安中国际商贸物流园区开业巡礼



P96

安中商贸城开业庆典盛况





海山国际董事长郑纲一行应邀参加尼日利亚－中国商业论坛

2013年7月11日，由尼日利亚工业、贸易和投资部主办的“尼日利亚－中国商业论坛”在中国大饭店隆重举行，海山国际董事长郑纲、运营副总裁吴新武、董事会办公室主任龙琳受尼日利亚总统特别顾问哈特邀请参加论坛。正在中国进行国事访问的尼日利亚总统古德勒克·乔纳森（Goodluck Jonathan）率尼日利亚政府19位部长级官员和百余位尼日利亚企业家，与400余名中方企业一起出席论坛大会，此次论坛的主题为：构建尼中关系，发展尼中合作新领域。乔纳森总统表示，此次访华重要目的之一就是要提升两国的贸易与投资，他热情欢迎中国企业到尼日利亚投资兴业。■（供稿高也）

郑纲董事长参加非洲地产投资研讨会并作发言

由中非发展基金发起，并与中国房地产行业协会和中非民间商会共同举办的“非洲地产投资研讨会”于2013年8月9日顺利召开。此次研讨会共邀请40多家企业的90余位代表出席，会议主要就非洲地产投资的机遇、形势和案例进行了分析和研讨。

海山国际集团董事长郑纲就海山国际在非洲房地产开发领域与众多参会企业分享了经验和心得，并详细介绍了“安中国际物流商贸园”等正在开发的房地产项目。

中非泰达，中铁国际，中国建筑，安徽外经建设等十家企业的管理人员也做了发言。



尼日利亚总统特别助理 HART 阁下
一行访问海山北京总部

应国家主席习近平邀请，尼日利亚联邦共和国总统古德勒克·乔纳森于2013年7月9日至12日对中国进行国事访问。7月9日上午，陪同总统出访的尼日利亚总统特别助理 AMB. THADDEUS DAN HART 阁下及其夫人、中非民间商会副会长、尼日利亚中国商会会长胡介国酋长等一行人莅临海山北京总部，与海山国际董事长郑纲举行了会谈。同时参加会谈的还有中国前外交官联谊会会长吉佩定、前外交官梁大使及其夫人、海山国际副总裁吴新武、董办主任龙琳、投资发展部总监于午、H&S公司副总经理张建立。

海山投资发展部总监于午通过 PPT 向来访嘉宾介绍了海山国际目前在安哥拉投资的几个项目，尼日利亚嘉宾对此表示出了浓厚的兴趣，双方在亲切友好的气氛中举行了会谈。



海山国际集团郑纲董事长一行会见
安哥拉老战士部部长 Kundi Paihama 先生

2013年6月12日下午，海山国际集团董事长郑纲、高级外事顾问蒋元德、H&S公司副总经理张建立一行在罗安达省会见了安哥拉老战士部部长 Kundi Paihama 先生等，双方进行了友好会谈并就合作开发的旅游项目和社会住房项目达成充分共识。

Kundi Paihama 部长给予了该项目高度的评价，指出该项目启动后，将极大程度增加退伍人员就业机会，提高老战士部的收入，减少国家的负担，是一个宏伟庞大的项目。■（供稿 H&S 公司经营合约部 范妮妮）

海山国际董事长郑纲一行拜访加纳政府部门

2013年6月19日至21日，海山国际董事长郑纲、运营副总裁吴新武、副总裁兼安哥拉HASAN公司总经理左磊、副总裁兼加纳公司总经理 Kenneth Lim 一行先后拜访了加纳贸工部部长 Haruna、加纳外交部部长 Hannah Tetteh、加纳私营开发部部长 Rashid Pelpuo。

19日，董事长郑纲一行拜访加纳贸工部部长 Haruna，双方就赛康迪工业园项目进行了协商，愿意共同努力推进项目发展，Haruna 部长还充分肯定了海山加纳公司的工作，并表示愿意对海山加纳开发的项目给予支持。



左一：海山国际运营副总裁吴新武、左二：海山国际董事长郑纲、左三：加纳贸工部部长 Haruna、左四：海山国际副总裁左磊

20日，董事长郑纲一行于加纳外交部办公室拜访了加纳外交部长 Hannah Tetteh，Hannah Tetteh 一直对海山在加纳的发展提供大力支持，此行双方共同商讨了 SIE 项目计划与蓝图，此前加纳政府已经与海山签署了 SIE 项目的顾问协议。此外，Hannah Tetteh 对海山在非洲的发展战略大为赞赏并表示愿意支持海山在加纳的发展。



董事长郑纲与外交部长 Hannah Tetteh 女士

21日，董事长郑纲一行于加纳私营开发部部长办公室拜访 Rashid Pelpuo 部长，对加纳军队土地的 PPP 开发模式展开探讨。此外，郑纲董事长对海山“植根非洲，服务非洲”的理念进行了介绍，Rashid Pelpuo 部长表示愿意支持海山在加纳的发展。■（供稿 高也）



左1：海山集团副总裁兼加纳公司总经理 Kenneth Lim、左2：海山集团董事长郑纲、中：加纳公司总经理助理曾永芬、右1：海山集团运营副总裁吴新武、右2：加纳私营开发部部长 Rashid Pelpuo。



郑纲董事长与忠诚银行总裁 Thomas

海山国际董事长郑纲一行拜访加纳忠诚银行

2013年6月20日，海山国际董事长郑纲、运营副总裁吴新武、副总裁兼加纳公司总经理 Kenneth Lim 一行拜访加纳忠诚银行，与忠诚银行总裁 Thomas、总经理 Edward、企业融资主管 Alex 举行会谈。忠诚银行作为海山加纳公司的合作金融机构，一直对海山在加纳的发展提供支持。■（供稿 高也）



海山国际董事长郑纲一行拜访中国驻加纳经济商务参赞处

2013年6月20日，海山国际董事长郑纲、海山国际运营副总裁吴新武、副总裁兼加纳公司总经理 Kenneth Lim、加纳非亚贸易和加工制造公司（AFRIASIA）总经理姚鹏一行拜访中国驻加纳经济商务参赞处，并与高文志参赞举行会谈。

高参赞对郑纲董事长一行到加纳视察工作表示赞许，对海山正在筹备的 SIE 项目表达重视，并表示加纳正在大量吸引外商投资，希望海山在加纳投资更多的项目。

郑纲董事长表达了 SIE 项目对于海山在加纳发展的重要性，并表示利用海山在加纳的平台进行招商，带动其他企业在加纳发展。■（供稿 高也）

海山国际董事长郑纲一行与华陇（加纳）集团举行会谈

2013年6月19日，海山国际董事长郑纲、常务副总裁郑文武、运营副总裁吴新武、副总裁 Kenneth Lim 一行与华陇（加纳）集团董事长苏跃华举行会谈，双方就 SIE 项目及加纳房地产市场进行了探讨。双方介绍了集团在非洲的发展战略，并探讨了加纳房地产市场未来的发展趋势与前景。

华陇集团在加纳发展已有 20 多年，主营业务包括建筑施工和房地产开发。承建的主要项目有中国驻加纳大使馆、经商处、加纳政府公路、工业区特码内部的基础设施项目等。

■（供稿 高也）



安哥拉老战士部总秘书长 Feliciano 阁下一行访问海山国际北京总部

2013 年 6 月 24 日，安哥拉老战士部总秘书长 Feliciano 阁下、法律局局长 Chissola 阁下、部长顾问 Emilia 阁下一行三人访问海山北京总部，与海山国际董事长郑纲、高级外事顾问蒋元德、董事会办公室主任龙琳、安哥拉 H&S 公司副总经理张建立进行亲切会谈。

此行安哥拉老战士部总秘书长 Feliciano 阁下应郑纲董事长邀请赴海山国际北京总部访问考察，双方就正在合作的度假中心项目和经济住房项目进行交流接洽，尤其对度假中心项目进行了深入交流，总秘书长 Feliciano 阁下提出了宝贵意见，双方对该项目的发展规划达成高度共识。

6 月 24 至 7 月 1 日，由海山国际安排，总秘书长 Feliciano 阁下一行在北京、珠海、深圳、澳门等地参观考察了数个示范旅游度假中心项目，通过项目考察，总秘书长 Feliciano 阁下表示此行增加了与海山国际合作打造安哥拉旅游度假中心项目的信心，并希望尽快推进项目。■（供稿 高也）



Dona Marta 女士一行六人访问安中国际商贸物流园区

2013 年 6 月 28 日，Dona Marta 女士一行六人访问安中国际商贸物流园区。Marta 女士是安哥拉现任总统桑托斯的妹妹，主要负责总统家族内政事务。此行，Marta 女士主要目的有两个：一是了解参观安中国际商贸物流园区现状及未来规划；二是与海山国际在房地产开发方面寻求合作。

在了解了海山国际的集团简介和 Ango-Chi Shopping 的整体规划后，Marta 女士对海山短短 7 年在非洲的发展表示极大赞赏，并且表达了希望能在双方擅长领域开展合作的意愿。■（供稿 龚卓琼）

海山国际应邀参加驻安中资企业安全座谈会

2013 年 6 月 21 日至 23 日，商务部合作司周振成商务参赞（副司级）率商务部、外交部、国家安全生产监督管理总局组成的境外安全巡查组访问安哥拉。期间，巡查组与安哥拉警察总署负责人进行了工作会谈，就中资企业和中国公民在安格拉遇到的人身和财产安全问题以及入安签证难问题表达了中方关切，并约定在适当时候召开两国有关部门负责人会议，进一步商谈解决办法。



6 月 23 日，巡查组与部分驻安中资企业举行座谈会。会议由驻安哥拉大使馆经商处夏晓玲参赞主持。海山国际受邀作为唯一一家民营企业代表就对安哥拉安全形势的看法及海山自身安保体系建设进行汇报。海山代表分别是磐石国际总经理杨小平和 HC 公司总经理助理龚卓琼。周振成商务参赞对海山国际在安哥拉安保方面所取得的成绩表示极大赞赏。他要求会后海山国际提供更详细资料，并了解相关境外安保补贴政策。

最后，与会领导就驻安中资企业安全风险防范工作提出要求，包括：树立安全防范意识，健全安全防范制度及突发事件应急处理机制，保证实施项目的安全投入，做好安全卫生防疫工作，积极融入当地社会并履行企业社会责任。■（供稿 龚卓琼）

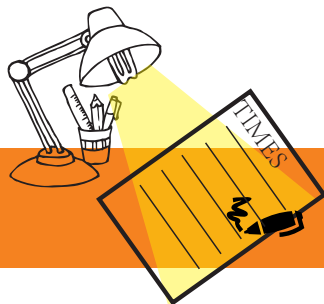
H&S 公司首次自主实施大型电力工程

2013 年 6 月 27 日，经过长达一年的设计报批，材料、技术准备等前期筹备工作，H&S 公司 CAMAMA 电力工程施工全面展开。

此次施工是公司组织的首次大型自主电力施工，所有铺设的电缆均为公司按照甲方指定标准进行制定。工程的顺利实施展示了公司专业的电力施工技术能力，为公司在建筑工程领域增添了一项强有力的核心技术，同时也拉开了公司电力施工的大幕。



此次电力施工是 H&S 公司安哥拉 CAMAMA 市政项目的重要组成部分，该项目包括 42 公里道路及相关配套设施，合同金额 1.74 亿美金，整个项目预计今年年底全部完工。■（供稿 闫勇）



媒体聚焦

Bloomberg

彭博社：扩大美非贸易 更好地与中国较量

美国彭博社 7 月 7 日文章称，美国总统奥巴马非洲之行被视为扩大美非贸易的敲门砖。美非贸易能使双方获益良多，美国能在美非贸易上大有作为，美国可借力扩大出口，还能提升自己在非洲的地位，更好地与中国进行较量。

文章还建议称，美国扩大对非投资应从美非关系和共同市场两方面着手。美国应续签并扩展《非洲增长与机会法案》，还应致力于“非洲贸易”倡议的实施。此外，美国还应协助非洲建立共

同市场，打击“腐败现象”。

文章称，非洲经济蓬勃发展，2013 年其经济增速将是美国的两倍。全球增速最快的经济体中，非洲占十分之六。然而，如此蓬勃的新兴经济体却只得到美国 1% 的直接投资。奥巴马为期 6 天的非洲之行着眼于非洲发展不平衡问题和美非经济关系策略。然而，美国所做的还远远不够。非洲对美国来讲利益攸关，关系着美国的出口、就业及经济增长。

此外，文章还认为，早在 2009 年，中国就已超越美国成为非洲第一大贸易伙伴。中国在 2011 与非洲的双边贸易额远超美国，去年更是在非洲斥下重金，还承诺予其高额的发展援助。为此，美国感到“如临大敌”。（2013 年 7 月 7 日报道）



《中国产经新闻报》： 中非经贸逆势上升 中国企业应抓住机遇

7 月 13 日，在国际关系学院非洲研究所举办的“中国在非洲”研讨会上，商务部西亚非洲司副司长李小兵表示，中非经贸合作面临新机遇。首先是非洲经济政治环境持续改善，世行报告显示，全球经济发展环境改善最快的 50 个国家里有 17 个来自于撒哈拉以南的非洲；第二是 FDI 投资增长，“在 2012 年全球 FDI 下降 20% 的情况下，撒哈拉以南非洲有 377 亿美元，同比增长 5.5%，预计 2013 年该地区 FDI 将达到 573 亿美元，同比增长 12%。”

那么，中国的企业应当如何抓住机遇呢？

会上有专家表示，面临激烈的竞争，我们应该思考中国崛起自我的认知和他者的感知为什么有这么大的差距。“我们传统做法是强调双边的关系在发展，从现在来看这条路需要我们重新总结经验和思考。”

在机遇与挑战面前，中国企业更应立足当前的有利形势，规避风险、直面挑战、抓住机遇。在坚持真诚友好、平等相待、互惠互利、共同发展的前提下，中国的企业应注重自身企业形象的建设，加强对非洲市场的研究，增强风险防范意识，提高贸易产品的品质与附加值，以求在越来越多元化的世界经济格局中与非洲建立起长期稳定而良好的合作关系。（2013 年 07 月 14 日报道）



《经济观察报》： 中国企业的非洲实践

国家统计局近日公布，中国 5 月份 PPI 同比下降 2.9%。这已经是国内 PPI 连续第 15 个月下滑。这意味着，传统工业产能过剩日益严重，国内生产商的盈利、偿还债务以及按时向供应商付款的难度加大。

中非发展基金副总裁鲁庆成对经济观察报表示，中国国内很多市场已饱和，特别是制造业，要么就是向东南亚转移，

要么就是往非洲走。非洲有独特优势，经济刚刚起步，劳动力相对便宜。一般通过南非向非洲其他国家走，更为便捷。非洲目前也欢迎中国企业赴非投资，以增加其就业和税收，促进产业发展，实现双赢。

海信集团在这个时点，于南非西开普敦省亚特兰蒂斯兴建家电工业园并迅速投产。面积为 10 万平方米的生产基地由海信和中非发展基金共同投资建设，一期投资 2.5 亿兰特，建成年产 40 万台电视、40 万台冰箱。基地距离开普敦港口仅 40 公里，市场覆盖包括南非以及安哥拉、加纳、刚果等 30 多个国家和地区。

中国驻南非经济商务参赞荣延松对经济观察报表示，海信建南非基地，可以说是一个标志性的事件。随着国内产业结构的调整，会有越来越多的制造业企业到非洲投资。非洲这里新的增长机遇，给国内企业带来新的经济增长点。

（2013 年 6 月 28 日报道）



安哥拉投资法概览

安哥拉位于非洲西南部，大部分为高原地区，人口约1500万，国土面积1246700平方公里，官方语言为葡萄牙语。安哥拉土壤肥沃，河流密布，具有发展农业的巨大潜能力，其耕地面积有约320.75万公顷，玉米和木薯是主要食粮，其他有马铃薯、甜薯、小米、高粱以及稻子、小麦等。安哥拉的石油、天然气和矿产资源十分丰富，自古以来素有“聚宝盆”之称。安哥拉石油日均产能原油200万桶，是撒哈拉以南第二大产油国。主要矿产有钻石、铁、磷酸盐、铜、锰、铅、锡、铀、钨、黄金、石英、大理石和花岗岩等，钻石是安哥拉第二大矿产资源。属于沿海国家的安哥拉有罗安达、纳米贝、洛比托三个主要贸易港口，其中罗安达港口年吞吐量超过212万吨。安哥拉的森林资源也很丰富，森林面积5300万公顷，出产乌木、非洲白檀木、紫檀木等名贵木材。

一、法律渊源

（一）历史渊源

安哥拉原为葡萄牙的殖民地，1975年获得独立，同年的11月11日国内三个组织：安哥拉人民解放运动（安人运）、安哥拉民族解放阵线（安解阵）和争取安哥拉彻底独立全国联盟（安盟）之间的武装冲突扩大为全面内战。1992年，安哥拉议会决定将国名改为安哥拉共和国，2002年结束了长达27年的内战。安哥拉1975年独立后为加快经济建设，颁布了第一部投资法（法令第10/79号），通过立法创造良好的投资环境以吸引外资。1988年6月16日颁布了新投资法（法令第13/88号），1994年12月13日安哥拉颁布了法令第15/94号投资法取代了法令第13/88号投资法。2002年内战结束后更是大力吸引外资并与多个国家建立贸易关系，以促进本国的经济增长，提高生产力，保证国内市场有效供应。

（二）形式渊源

安哥拉是非洲大陆法系国家之一，在立法上采取成文法的形式。国民议会是其最高立法机关，其在宪法中为投资立法提供了依据。2003年5月13日颁布的法令第11/2003号《安哥拉私人投资基本法》（以下简称《私人投资法》），2003年4月2日颁布的《安哥拉私人投资税收和关税鼓励法》（以下简称《税收和关税鼓励法》）是安哥拉现行的专门投资法律。

由安哥拉国民议会制定的其他与投资相关的法律还有：2003年7月25日通过的《安哥拉共和国贸易法》，2004年4月13日颁布的法令第1/04号《公司法》，1997年10月颁布的73/19号《税收法》，2000年2月11日颁布的《劳动总法》（后于2001年6月19日部分修订），1978年9月26日颁布的法令第13/78号《石油开采总法》，2004年11月12日颁布的《石油开采法》，1994年10月7日颁布的法

令第16/94号《钻石开采法》，1997年6月27日颁布的法令第5/97号《外汇法》，以及2004年12月30日颁布的法令第13/05号《金融机构法》等。

安哥拉政府部门也有权根据宪法和法律的规定，制定规范投资活动的规章、法规和条例，如安哥拉贸易部2000年颁布的法令第75号《进出口商品管理办法》和第76号《对外贸易管理条例》，再如环保颁布的《环境影响评估条例》、商务部颁布的《外国公司代表处细则》等。

二、外资进入的条件

（一）投资主体与企业形式

以投资活动为目的在安哥拉设立的公司、企业要同时受到《私人投资法》和《公司法》的约束。2003年《私人投资法》为公司的设立、注册和公示设立总体原则，而2004年12月13日颁布的法令第1/04号《公司法》则具体规范了安哥拉境内的公司从设立、经营到终止的所有行为。投资项目在得到批准准入并且获得私人投资局颁发的私人投资注册证明之后，投资者可以设立公司，并以其名义在安哥拉进行投资活动。外国公司在安哥拉投资合作可以设立代表处（corporate representation）、分公司（Subsidiary）、有限责任公司（Limited Liability Company by Quotas）以及股份公司（Joint Stock Company）。

1. 代表处

外国公司在安哥拉投资合作可以设立代表处，是指代表处的身份是常驻持汇者，与其他常驻持汇实体在安哥拉境内进行商务往来。但代表处本身不具有从事任何商业活动的法定权能，也不能收存当地货币或外币收入款。

2. 有限责任公司

由两个或两个以上股东共同出资，注册最低资本为 1000 美元，股东首次出资要大于 50% 并以其出资额度承担有限责任的公司形式。

3. 股份公司

公司资本为股份所组成的公司，股东原则上为 5 人或 5 人以上，但当其中一个股东为本地人或为安哥拉籍企业法人时，则股东的最低人数可以为两人，注册最低资本为 20000 美元，股东首次出资要大于 30%。

(二) 投资范围

1. 鼓励投资

安哥拉自独立以来就颁布投资法积极鼓励外资，外商可在安哥拉自由投资拉动其经济的发展，但是为了规范外国鼓励者的投资形式，根据安哥拉《私人投资税收和关税鼓励法》的规定，安哥拉政府鼓励外商在以下领域开展投资：(1) 农牧业；(2) 加工工业，特别是包装生产，机械、设备、工具和配件的生产，材料回收，纺织、服装生产和制鞋，木材及副产品生产，食品和建材生产，信息和通讯；(3) 铁路、公路、港口、机场、通讯、能源和水等基础设施；(4) 电信业；(5) 捕鱼及其加工，包括造船和织网；(6) 水电力；(7) 住宅建设；(8) 卫生和教育；(9) 大型载物和载客设备生产制造；(10) 旅游。

2. 限制投资

目前安哥拉基本所有基础设施领域都是对外国承包商开放的，包括铁路、公路、港口、机场、房建、农业、水利、电力、市政、供水等等，但如其他国家一样，安哥拉为保卫国家安全，维护本国利益，在《私人投资法》中明文规定，石油工业、钻石开采、金融机构以及涉及国家安全的领域（如国防设施）的投资活动遵循其他特别法的规定，并由政府审批准入，并且规定在特殊情况下，可能采取临时性限制或禁止措施。

(三) 资本要求

1. 最低资本要求

近年来，安哥拉是非洲经济增长速度最快的国家之一，2011 年经济实现恢复性增长，但是增幅度却低于预期值，由于欧佩克限产和 BP 等主要在安哥拉石油公司油田设备检修，导致石油产量下降，对安哥拉的出口和出口量造成的较大影响，为了拉动其他行业的发展，引进先进技术，摆脱落后的交通措施和拥挤的居住环境，安哥拉政府于 2011 年 5 月颁布新的《私人投资法》，将最低投资额提升到 100 万美元，不再区别对待本国和外投资者，重点鼓励有利于国家经济平衡发展，特别是经济落后地区经济发展的私人投资。

2. 审批目的

私人投资在国民经济的发展中起到极其重要的作用，因此对私人投资需要在法律上制定激励体制，在不损害国家基本利益的情况下，充分地吸引有实力的投资者，不仅对他们的投资提供安全可靠和稳定的法律保证，而且特别要对相关的审批程序确立明确、简单和快速的规定。合理引导外资投向，加强对投资者履行合同章程义务，外商投资企业遵守法律法规及运营情况的监管，为外商投资企业设立及运营创造良好的投资环境。

3. 审批机构

为提高投资吸引力，简化繁琐的投资申请程序，提高政府应对投资的反应速度，2003 年安哥拉政府设立安哥拉国家私人投资局取代了 1994 年设置的外国投资局，成为管理投资活动的政府机构。私人投资局负责监管、指导、协调全国的

私人投资活动，是推广投资政策、促进投资进入的专门投资管理机构。

根据《私人投资法》的规定，不论投资形式，也不区分批准准入的职能机构，所有的投资项目均应到安哥拉国家私人投资局进行注册登记。私人投资局在审核通过投资者提出的注册申请后，向投资者颁发私人投资注册证明，以证明其具有合法的投资资质。

4. 审批范围

根据安哥拉投资法的规定，当国内投资者的投资额达到或高于 5 万美元，或国外投资者的投资额达到或高于 10 万美元，低于 5 百万美元时，适用预先告知制 (Prior Declaration Regime)，由私人投资局审批准入。并且投资只能在依据法律赋予临时开发权的区域内进行运作，同时投资开发必须有公共企业部门的参加才可进行。私人投资局不仅负责审批投资者的投资额度，而且还包括投资者的拟定投资计划，投资者的身份证明以及投资者的类型证明文件。

5. 审查批准

由上可知凡是在安哥拉投资的外国投资者不论投资形式，所有的投资项目均应到安哥拉国家私人投资局进行注册登记，私人投资局为建立良好的投资环境，也有审核投资者递上的投资申请的权利和义务，自收到投资者申请之日起 15 日内做出批准或否決的决定。

(1) 方案批准。在对投资审查规定的 15 天期限内，如果私人投资局没有对方案做出明确否決，那么，就意味着该方案已被接受，并赋予投资人在投资方案中提出的范围内进行投资的权利。对此，私人投资局必须在投资人正式提出申请的 15 日内，对方案予以注册并颁发私人投资注册证；如果投资人在规定的期限内，没有得到《私投证》，则可依据行政诉讼的法律程序提出意见和上诉。

(2) 办案否決。方案之否決只能严格地基于法律方面的原因，私人投资局在收到投资者申请 15 天期满之前，正式通知方案提出人，明确指出投资人应该做哪些修改。如果投资人对否決之决定有意见，可以根据行政诉讼的有关规定，向私人投资局提出，并可向私人投资局的上级主管部门申诉。如果投资人同意私人投资局否決该建议所指出的原因，那么就可以对建议中的缺陷或不足进行修改，然后重新提交。

6. 具体程序

安哥拉为恢复、扩大和新修经济所需基础措施，以开放式的立法手段鼓励外来投资，推动国民经济的快速增长。外国投资者可以通过在安哥拉设立代表处、分公司、有限责任公司和股份公司对安哥拉进行资金投入，外国驻安哥拉境内设立的企业必须遵守安哥拉制定的《私人投资基本法》、《安哥拉私人投资税法 and 关税鼓励法》以及与投资有关的法律法规和相关的宪法依据，投资安哥拉政府明文规定的投资项目，并要按照《私人投资基本法》的程序要求获得在安哥拉境内的投资权利。

(1) 注册企业的主要程序：首先到安哥拉私人投资局 (ANIP) 登记注册，办理一个投资证明；再到商业部办理商业证，到税务局办理税务登记，领取税卡；然后在《安哥拉日报》上登报声明；最后带齐以上证件到银行开立账户，即可注册企业。

(2) 按照安哥拉《外国公司代表处细则》的要求，外国企业驻安哥拉代表处注册按以下要求：外国公司欲开设代表处，应直接向中央银行行长递交申请。其中的签名需经公证

确认，并随附下列证件：母公司所在国的商业注册登记证；公司职能机关有关开设代表处的证书或决议；安哥拉领事机构开具的其公司组成和运行符合所在国法律的证书；经适当核实的代表处负责人的授权书。

上述申请和证件用外文书写时，应在符合必要的法定条件后才能递交给中央银行。

代表处被准许开设后，中央银行将按 1989 年 4 月 29 日 11/89 号法令签发资本金许可证，并把此批复告知申请人。获得许可证后，申请人即可输入所需资本金开设银行账户，并在此账户存入保证金。前条两项所述保证金用于保证履行该代表处本身或所代表的母公司的行为和合同将发生的义务。保证金额由准许开设代表处的批复确定，不少于 50 万宽扎。代表处账户余额始终不能少于所确定的保证金额。一旦获得许可证，为完成代表处开程序，申请人还应在 180 天内向中央银行提交下列证件：①一份刊载章程的《共和国日报》；②商业登记局的注册证；③税务注册证明；④银行存款账单复印件。

代表处应输入确保正常运行所需的外币，并只能与准许从事汇兑业务的信用机构进行汇兑。

三、对外资经营活动的管理

安哥拉独立以来就颁布了投资法，大力引进外资拉动经济增长，所以它对外国投资者的投资项目及投资形式都没有太多的限制，但对外国企业和投资者的某些经营活动做出了相关规定。

（一）土地管理

在安哥拉注册的外资企业可向当地省政府申请临时用地，也可申请使用期限最长为 60 年的商业（建筑）用地。如果是商业（建筑）用地，还须申请施工许可证，然后才能到省土地局、城管局办理建筑产权证。如果从其他企业或私人手里购买地皮，须核实其土地证、地上建筑产权证和该土地的用途。如果是商业（建筑）用地，必须要有施工许可证；如果是农牧业用地就不能改变其用途。

（二）承包工程管理

1. 许可制度

安哥拉长期内战直到 2002 年才结束，尚未制定完善的工程承包类法律法规，对于外国承包商在安哥拉承揽工程的限制条件较少：对于世界银行、非洲开发银行等国际金融机构贷款的项目，只需满足相应金融机构的限制条件即可；对于政府间援助项目，取决于两国政府贷款协议的条件，如中国政府资金项目，则中方推荐有关中国公司参与；对于安哥拉政府自有资金项目，外国承包商需要在安哥拉注册并获得安哥拉有关部门（如公共工程部）颁发的营业执照才能参与；对于安哥拉私人投资项目，外国承包商可自由参与，基本没有限制。安哥拉尚未制定完善的工程建设规范规程，建设过程借鉴了国际通用的招投标模式，通常也包括规划、可研、设计、招标、施工、验收、移交等步骤，建设过程中也聘请咨询、监理单位，但相对而言不是很规范。工程验收通常由业主（包括政府主管部门和工程实际使用单位）、咨询和承包商联合进行，工程合同是验收的主要依据。

2. 禁止领域

目前安哥拉所有基础设施领域都是对外国承包商开放的，包括铁路、公路、港口、机场、房建、农业、水利、电力、市政、

供水等等，事实上安哥拉目前正在实施的各个基础设施领域都有中国承包商参与。但是根据惯例，涉及国家安全的领域（比如国防设施）是严禁外国承包商参与的。

3. 招标方式

安哥拉工程招标常见的方式有：（1）公开招标。世界银行项目、非洲开发银行项目、大部分政府资金项目、部分私人投资项目，采取公开招标的模式，尤其是世界银行、非洲开发银行项目，有严格的招投标程序。程序是：业主发布资审公告→感兴趣的公司递交资审文件→根据公开程序评审各公司资格→发布通过资审公司名单→发布招标公告→通过资审的公司参与投标（也有些项目采取资格后审）→公开开标→按招标文件规定程序进行评标→选定承包商。（2）有限邀请招标。部分中安合作项目、有些政府资金项目、大部分私人投资项目，或者因为中安合作条件的要求，或者因为业主对某些公司比较信任，采取有限范围的邀请招标模式，业主直接向有限的几家公司发出投标邀请，然后再按照招标文件要求进行评标、授标。（3）直接议标。有些公司通过长期合作与某些业主建立了良好的合作关系，甚至垫资帮业主开展项目的前期勘探、科研工作，帮助业主解决融资渠道，从而确立独家合作地位，当项目具备建设条件后，与业主直接议标，获得项目。

（三）劳工管理

1999 年 8 月 5 日，安哥拉国民议会通过《劳动总法》，2000 年 2 月 11 日在《共和国日报》上公布，自公布之日起 60 日后生效，后于 2001 年 6 月 19 日部分修订。

1. 劳动合同

安哥拉劳动合同分为定期合同、不定期合同和特殊合同。特殊合同包括集体合同、费率合同、见习合同、船运合同、空运合同、家务合同、军事设施劳务合同、农村劳动合同、非常驻外国人劳动合同和临时劳动合同等。

劳动合同试用期为 2 个月，但根据双方书面协商可对试用期予以取消，也可以延长至 4 个月，特殊情况下可延长到 6 个月。在试用期期间，任何一方均可宣布终止合同，且不必事先通知对方，也不必赔偿或出具任何证明。

劳动合同如果有下列情形之一为无效合同：（1）与法律、公共秩序及风俗习惯相抵触；（2）法律规定应事先得到批准而没有得到批准的；（3）要求劳动者应具备相应的专业职称但没有得到的。

2. 雇佣未成年人

一般不得使用童工和未成年人员。因特殊情况使用的，其工资标准如下：14 岁，支付相当于最低工资的 50%；15 岁，支付相当于最低工资的 60%；16 ~ 17 岁，支付相当于最低工资的 80%。

3. 雇主责任

根据劳动法，雇主的主要责任包括：尊重劳动者，提供良好的劳动条件，按时支付劳动者与其劳动相适应的工资，负责协调好劳动者与其他人之间的关系，有义务听取劳动者的意见，为劳动者提供必要的职业培训，保证劳动者的卫生和安全，认真听取劳动者代表机构所提的建议，履行雇主的各项责任。国家劳动监督总署负责监督劳动者在安全等方面的落实情况。

4. 工作时间

根据劳动法：劳动者劳动工作时间，每周不超过 44 个小时，每天不超过 8 小时，但以下情况除外：（1）如采取轮班

制，或劳动者不连续工作，正常每周工作时间可延至 54 个小时；（2）一周工作 5 天，日工作时间可延长至 9 小时；（3）上述第一条规定的情况，日工作时间可延长至 10 小时；（4）日工作时间也可以缩短，但不能影响劳动者工资收入。

5. 工资标准

安哥拉最低工资标准，不定期公布，2009 年 5 月公务员最低工资约 115 美元/月，普通工人最低工资约 55 美元/月。

劳动者享受每周休假 1 天的权利，通常为周日，但也可以是其他时间。劳动者超出正常工作时间加班，雇主必须支付相应的加班工资。具体计算是：（1）劳动者在周休日工作，须额外补贴 100% 的工资（但该天须至少工作 3 小时）；（2）晚间工作通常不得超过 8 小时，如有超过，在日工资基础上增加 25% 的工资；（3）白天每额外工作 1 小时，额外补贴相当于正常小时工资的 50%，但每月不得超过 30 小时，超过的，须补贴正常小时工资的 75%。但从事管理和领导层职务的人员除外。劳动者享受带薪年假，每年 22 天（周休和节假日除外）。

6. 雇佣关系的终止

因工人原因造成的合同终止，在终止合同后的 6 个月，劳动者仍可要求业主按支付给其他工人的标准提供医疗救助；因雇主原因造成合同终止的，首先要求雇主向就业中心和劳动监察署通报，其次要继续支付 6 个月的工人工资，并支付相应的补偿，即基础工资的 50% × 工作年限（不超过 5 年）。但双方协议终止合同的，双方可通过协议达成补偿事宜。因雇主过错或未提前通知而造成的辞退是无效的。

7. 雇佣外国人的规定

安哥拉对本土或外商投资企业招聘外籍劳务不实行许可制度，但要求必须从移民局获得工作签证。外籍劳务可就业的岗位不限，也没有学历和技术资质要求，不需要进行市场需求测试等。

外国人在安哥拉工作必须办理工作签证，只要获得安哥拉工作签证即可在安哥拉就业。安哥拉工作签证有效期为 1 年，需办理延期的应提前 1 个月，否则要缴纳罚款。（1）申请主体。外籍劳务的工作签证由在安哥拉的用人单位提交申请，一般是雇主。申请雇佣外籍劳务的条件就是业务需要，没有岗位和资质要求。（2）申请程序：①致函安哥拉公共工程部，申请办理有关人员的工和签证；②工程部审核同意后致函安哥拉移民局，同时出具一份复印件到移民局购买申请表，并据实填写相关信息；③移民局批准后，通知申请单位，申请人持批准文件副本到安哥拉驻外大使馆办理签证。

（四）财务和资金管理

1. 货币

2010 年宽扎对美元的市场汇率为 98:1，官方汇率为 92.596:1。2011 年 5 月 11 日，宽扎与美元汇率为市场价 98:1，银行价 93.045:1。人民币与安哥拉宽扎不可直接兑换。

2. 外汇管制

安哥拉实行外汇管制。在当地注册的外资企业，经批准可开设银行账（包括外汇账户）；外汇进入不受限制，外汇汇出需提交相关的文件。利润汇出控制较严，除须缴纳 35% 的营业税外，还有配额限制；外国人入境携带外汇现金的金额通常不受限制，出境时每人限带 1 万美元以内，有长期工作签证人员限带 1.5 万美元。

3. 出口关税

按照安哥拉贸易法规，从安哥拉出口的许多商品都需要

交纳出口关税，平均税率为接近 4%。原油和咖啡免征出口关税。

4. 海关关税

安哥拉关税税率中，生活必需品税率较低，为 5% ~ 15%，农用物资在 10% 以内，日用品为 25% ~ 35%，家用电器 30% ~ 35%，奢侈品 50% ~ 85%。

5. 主要税收和税赋

在安哥拉，普通企业需缴纳税种有产业税（公司所得税）、印花税和个人所得税。

近年来，安哥拉政府开征石油税。在安哥拉从事石油、天然气的企业应缴纳石油所得税、石油产品税、石油交易税、矿区地面费、安哥拉职工培训费。对产品分成协议中的工程承包商和分包商不征收石油产品税和石油交易税。

安哥拉税收制度还没有考虑到增值税，当地或外国公司的利润税率为 35%，然而在安哥拉没有设立代表处的外国公司则需依法缴付的税款为发票面值的 15%，按照累进税制，安哥拉的国民个人所得税税率范围在 4% ~ 15%。

6. 报税相关的手续

（1）报税时间。外商投资企业自在安哥拉开展业务之日起就须向财政部的税务办公室进行税务登记，获得税务登记号和税务证明卡，一般情况下，办理税务登记的所需时间是 15 天，所需费用约 380 美元。

（2）报税程序。安哥拉的报税程序与中国国内大同小异，也是根据税种填写纳税申报表，到相应的税务所办理申报纳税，缴纳现金、支票均可，纳税期限为 1 个月，自行或通过会计事务所申报不限。

（3）报税渠道。公司应向总部所在地的税务局提交公司注册文件并填写一式三份的税务登记表。

（4）报税手续。一般情况下，财政部要在几个月后才下发税务证明卡，所以有关税务局一般会在 15 个工作日内发给企业一份 M1 表的收据，并注明：公司名称、公司地址、电话号码、税务识别号、主要业务范围、营业开始日期、公司应缴纳税种。这个文件在企业获得税务证明卡之前，就是本公司的税务证明文件。

（5）报税材料。企业报税由当地会计师完成，企业提供银行收支流水账，所有收支的单据，安哥拉政府对企业收到的资金，不论来源和用途，一律征收 1% 的印花税。

四、对外资的保护与鼓励

为吸引外国投资，安哥拉政府努力改善投资环境。2003 年 4 月 2 日经国民议会审议通过《私人投资基本法》、《私人投资促进法》和《私人投资税收和关税鼓励法》。根据这些法律，安哥拉政府给予外国投资者国民待遇，政府保证外国投资者对投资的所有权和自由支配权，并享受给予本国投资者一样的税收鼓励政策和必要便利。

（一）关于国有化与补偿方面的保证

《私人投资法》明文规定，私人投资者的合法投资资产不被国有化，并且政府承诺对由于公共利益、政治或经济体制改革而被征收的投资资产给予公平、及时的赔偿。但安哥拉目前还未出台专门的国家赔偿法，目前在实践中，私人投资资产被征收后未得到及时补偿的事情时有发生。

（二）行业鼓励政策

安哥拉政府将鼓励投资行业分为优先行业和其他行业，

● 法律法规

采取不同的优惠政策。

1. 优先行业

对优先领域的行业鼓励政策还主要体现在：(1) 支出抵扣。那些用于公路、铁路、通讯、供水系统等基础设施新建和修复的费用，以及为当地居民、上述行业的工人及其家属而修建的公共设施，均可视为成本进行抵扣，但所占投资总额的比例最多不超过 100%。(2) 运输工具、设备、原材料的进口。首先，为建设或修复那些对当地生产、生活和经济发展有帮助和促进作用的公共设施，而进口那些用于建设和设备安装所需的原材料和交通工具时，除应缴服务费和印花税外，进口关税和其他海关税收减半。其次，个人或公司为在安哥拉境内从事长途货运或客运，而进口航运新船和自重 3.5 吨以上的新交通工具，免缴关税。(3) 教育、卫生行业收入。那些纳入安哥拉国家教育体系和卫生体系的私人教学机构和私人医疗机构，它们应将收入或盈利的 20% 上缴国家；如私人教学机构能为贫困学生提供免费服务，则税率还可以降低。(4) 农业投资的特殊规定。政府对农业基础设施建设提供一定的优惠贷款，鼓励对水利建设、畜牧业、农业机械化的投资。(5) 免缴工业税。对农牧业、食品加工业的投资，在 10 年内免缴工业税。

2. 其他领域

包括贸易、工业领域，文化领域，以及职业培训支出等。其他领域的行业鼓励措施主要体现在：(1) 支出抵扣。首先，在社会活动和生产经营的各领域中，用于职业培训而产生的所有费用均可视为成本进行抵扣，但所占投资总额的比例最多不超过 100%。其次，在文化领域中，对由安哥拉人创作的高档艺术品的投资和买卖行为，在保证其留在安哥拉境内且 10 年之内不被出售的情况下，由此产生的所有费用可视为成本进行抵扣，但所占投资总额的比例最多不超过 100%。(2) 运输工具、设备和原材料的进口。对贸易或工业设施，特别是对那遭到战争破坏的贸易和工业设施的扩大、修复、更新的投资，而进口用于建设和安装配置的物资、设备，包括自重 3.5 吨以上的车辆和原材料，除印花税和应缴服务费外，进口关税和其他海关税收减半。(3) 免缴工业税。对其他工业领域、住房、专业化服务和技术开发部门的投资，在 5 年内免缴工业税。

(三) 地区鼓励政策

根据法律规定，安哥拉政府给予外国投资者国民待遇，并在多项税收和进口关税方面给予减免、鼓励，简化投资手续。除确定了优先投资领域外，同时在全国各地设立了 A、B、C 三类开发区。主要的鼓励政策由如下表格说明：

	基本鼓励政策			其他鼓励政策		
开发区	关税：投资活动免缴关税的免税期	工业税：公司所得利润免缴工业税的免税期	资本使用税：股份公司股东免缴利润分红资金使用税的免税期	5 年内免缴工业税	10 年内免缴工业税	免缴资金使用税的免税期
A 区：罗安达省、本格拉省、威拉省和卡宾达省省会城市，洛比托市	3 年	8 年	5 年	(1) 对新项目进行投资，或对那些已经瘫痪、急待修复的项目予以恢复、更新或扩大；	5 年	
B 区：本格拉省、卡宾达省和威拉省的其他城市，南宽扎省、本戈省、威热省、北宽扎省、北隆达省和南隆达省	4 年	12 年	10 年	(2) 向那些可以专门为安哥拉公民创造 30 个或 30 个以上工作岗位领域进行投资。	5 年	
C 区：万博省、比耶省、莫希科省、宽多-库邦戈省、库内内省、纳米贝省、马兰热省和扎伊尔省	6 年	15 年	15 年	(1) 对新项目进行投资，或对那些已经瘫痪、急待修复的项目予以恢复、扩大和更新； (2) 向那些可以专门为安哥拉公民创造 50 个或 50 个以上工作岗位的领域进行投资。		10 年

(四) 其他投资权利的保护

安哥拉是世界知识产权组织的成员国，并于 2005 年 8 月经由国民大会决议通过，安哥拉加入了《保护工业产权巴黎公约》组织。在国内，工业部根据法令第 3/92 号《工业财产法》对商标、专利和发明给予保护；文化部依据法令第 4/90 号《著作权法》保障作者、作品和演出者的权利。虽然安哥拉政府承诺保护为投资而引进的知识产权和专业技术，但目前尚未设立专门的知识产权管理机构，也尚未出台有关知识产权侵权的处罚规定。（摘自《非洲投资法概览》）



加纳投资法概览

加纳位于非洲西部、几内亚湾北岸，人口约2300万，国土面积为238540平方公里，官方语言为英语。加纳矿产资源丰富，主要矿物储量：黄金约20亿盎司；钻石约1亿克拉，居世界第四位；铝矾土约4亿吨；锰4900万吨，居世界第三位。此外还有石灰石、铁矿、红柱石、石英砂和高岭土等。加纳森林覆盖率占国土面积的34%，可耕地1000万公顷，利用率为30%。可灌溉土地12万公顷，但灌溉面积仅占7.5%。加纳为非洲十大旅游国之一。主要旅游点有阿布里植物园、阿科松博、库马西文化中心、海岸角、埃尔米纳奴隶堡及金矿带等。

一、法律渊源

（一）历史渊源

古加纳王国建于公元3～4世纪，10～11世纪时达到鼎盛时期。1471年葡萄牙殖民者入侵加纳海岸。1482年加纳沿海始称“黄金海岸”。1957年3月6日，黄金海岸独立，改名加纳，原英国托管的“西多哥”并入加纳。1960年7月1日成立加纳共和国。由于英国对加纳的殖民统治时间较长，在这段时间里，英国殖民者颁布了不少法律法规，同时还通过司法途径强行移植英国法，限制土著法庭的权限，因此加纳现代的法律制度深受英国普通法系的影响。

加纳独立后，仍沿用殖民时期移植到加纳的英国法。如1865年在加纳适用的英国《公司条例》一直沿用到1963年加纳颁布新的《公司法》为止。英国1938年的《继承（家庭供养）法》沿用到30年之后加纳的1971年《遗嘱法》制定为止。殖民时期英国在加纳移植的司法体制，除做了必要的变化外，均沿用英国式的体制。加纳的现代法院由地方法院、少年法院、巡回法院、高等法院和最高法院组成。并且，在独立之初，加纳没有终审法院，当事人不服加纳法院的判决可上诉到西非上诉法院，从那里再可上诉于英国枢密院。当然，这也不是说现在的加纳完全抛弃了其习惯法的传统，在继承英国法的基础上，如今加纳也重视本土习惯法，总体上保留酋长的传统地位。加纳的习惯法文化深厚而稳固，人们的现代法律意识和诉讼观念都较为淡薄。对于纠纷人们宁愿息事宁人，也不愿意诉诸现代法院。因为他们觉得法院的诉讼费用过高，又消耗时间。加纳的法官非常少，司法资源十分紧张。通常，族长和酋长以他们的民主方式成为纠纷的真正解决者，习惯法真正支配着人们的生活。

总之，现代加纳法律经过几十年的曲折发展，逐渐形成了自己的本国特色，即在继承英国法律思想和程序制度的同时，又保留自己古老的习惯法，两者并存。加纳的投资法自然也受到影响。

（二）形式渊源

1. 制定法

虽然加纳没有一部统一的投资法典，但却制定出大量的相关的法律，例如公司法、税法、劳工法等与商业贸易投资相关的法律制度。具体如下：1963年开始施行的《公司法》、1992年《加纳标准（食品、药品和其他商品）通用标签规则》、

1992年《食品和药品法》、1993年《海关法》、1994年《投资促进中心法》、1995年《自由区法案》（2002年通过修订版）、2000年《目的地商检制度》等。

2. 区域性、国际性渊源

区域性、国际性渊源主要包括双边和多边条约。双边条约包括投资保证协定，促进和保护投资协定。多边条约有区域性多边条约和世界性条约。

加纳是世界贸易组织成员，也是西非经济共同体成员，同时，加纳还是美国《非洲增长与机遇法案》受惠国，享受美国的普惠制。1989年至1992年期间，加纳已经与英国、中国、罗马尼亚、丹麦、瑞典签订了双边投资协定，1998年至2000年期间与美国达成了三个投资协定，而与德国、比利时等国家的双边投资协定正在进行之中。这些双边和多边条约也是构成加纳投资法的重要渊源。

二、外资进入的条件

（一）投资主体与企业形式

根据加纳《公司法》（1963年第179号法案）、《合伙法》（1962年第152号法案）和《商业名称法》（1962年第151号法案），外国投资者可与当地人或企业成立合资企业，也可成立独资企业。企业可为股份公司，但所有外资参与的企业必须是有限责任公司。国外的公司也可在加纳注册成立分公司、代表处，也可以工厂、矿山、注册办公室、拥有股份、参与管理等形式存在。至于出资方面，加纳允许外资企业通过加纳本国的银行体系以现金的形式出资，也可以等价的货物、厂房和机器设备、交通运输工具等有形资产进行出资。

（二）投资范围

加纳《投资促进中心法》中加纳人专营条款规定，摊商零售、赌场和彩票、出租汽车和汽车租赁、美容美发行业，只许加纳人经营。但非加纳人若投入10辆以上新汽车，亦可经营出租汽车和汽车租赁业务。加纳政府鼓励外国投资进入的行业主要包括：农业、农产品加工业、信息产业、采矿业、旅游业、服务业、能源领域、基础设施建设、房地产开发、渔业废品处理、国有企业的私有化。

（三）资金要求

在加纳注册企业的受理机构最主要的就是加纳投资促进中心。它为外商投资企业提供一部式服务，除石油、采矿、

证券投资、自由区投资之外,其他企业的设立均可到中心办理,省去了许多中间的步骤。特殊行业的企业审批如下:投资注册石油行业的企业需要到加纳能源部进行审批,采矿业须由加纳矿业委员会审批,证券投资需由加纳证券交易所审批,自由区投资需由加纳自由区管理委员会审批。

对于设立外资企业,加纳政府有明确的资金限定。根据《投资促进中心法》的规定,建立有加纳人的合伙企业,外资不得少于1万美金;设立外国独资企业,外资不得少于5万美金;设立合资或独资贸易企业,外资应不少于30万美元,而且最少应雇佣10个加纳人。外资股东可以用两种形式来提供所要求的最低企业股本,通过加纳的银行系统转入现金,或者提供等值的货物、厂房、机械设备、车辆或专门为建立企业而进口的其他有形资产。进口物品必须出示经认可的检验公司出具的目的地检验报告,说明货物的价值和状况。商业信誉和为合作伙伴提供的服务不能作为最低外国股本。另外从事出口贸易的外资企业和办事处没有最低资本的要求。

这样看来其实到加纳注册企业还是比较方便快捷的,加纳政府为外国企业提供的便利做法也符合其近年来加纳大力吸引外资发展经济的政策。

(四) 审批程序

任何到加纳从事经营活动的外国投资者,均应到加纳注册总局进行登记注册并获得批准,同时还应作为外国投资商到加纳投资促进中心进行批准注册。加纳政府对于外国投资企业施行这种批准许可首先是为了对外资企业进行有效监管,保证在加纳投资外资企业的素质;另外还可以通过这种批准,限制外国行业进入一些关系国家经济命脉和重点扶植的产业,保护国内企业的发展。

在加纳投资注册企业的具体程序:

(1) 在加纳注册总局注册的程序及要求:①提供所要注册的有限责任公司名称,在公司名称的最后必须注明“有限”的字样,并提供关于公司具有有限责任的声明。②提供公司经营性质、方向、范围和目的,列明公司的办公地点、场地等。③提供公司的章程,其中必须载明董事会成员名单以及各自的职权范围、公司的职员及职务。④公司股份资本及股份比例,声明公司具有完全行为能力自然人的所有权利。⑤提供加纳审计师编写的公司资信报告。⑥如果投资者以现金投入,则必须提供银行出具的资金到位并已经转换成当地币的证明信;如果以设备投入,则须到加纳地产评估局(LAND E-VALUATION AUTHORITY)盖章证明。⑦注册费用为投资额的0.2%。投资者提供上述材料后,加纳注册总局在5个工作日内进行审核,通过后即颁发公司法人证明、营业证明等,完成公司实体的注册手续。

(2) 在注册总局注册后,根据投资行业分布分别到投资促进中心、能源部矿业委员会、证券交易所、自由区局申请有关许可。

(3) 凭借在注册局已经获得的相关注册证明和银行的汇款证明或实物到港后海关有关文件,到加纳投资促进中心进行外资企业的注册,以便企业能获得移民配额。以机器设备作为投资的,进口设备时所有文件必须属于注册公司的名义,并且在投资促进中心注册时要向该中心提交以下资料证明:①海运或空运提单原件;②加纳目的地检验证书;③海关报关单原件;④进口申报表;⑤最终发票;⑥资本证明。

(4) 加纳投资促进中心在受理注册申请的5个工作日内完成批准手续并依据投资者的投资额,出具信函给加纳移民

局,以便投资者办理移民手续。

(5) 所有企业必须直接到国内税务局(IRS)和增值(VAT)秘书处登记,以办理法定税收事务,如缴税、税收折扣、免除等。

(6) 企业还必须到环保局注册并获得环境许可证。

以上程序,加纳投资促进中心都可根据需要提供必要帮助。所以对于准备在加纳设立企业的外国投资者来说,加纳投资促进中心绝对是一个不可或缺的信息中心,一定不可以忽略它的存在和作用。

三、对外资经营活动的管理

(一) 购销业务管理

加纳是世贸组织的成员国,因此也严格遵守世贸组织TRIMS协定。法律并没有强制性规定投资者必须采购当地的资源,生产的产品也没有强制要求出口。但是以自由贸易区的企业作为例外。在自由贸易区的企业生产加工的产品出口率不得低于70%。加纳政府对外资企业在本地化方面也没有要求,同时也没有进口替代的限制。

(二) 劳工管理

1. 雇佣外国人的规定

加纳对于雇佣外国人的规定与其他非洲国家相似,都是采取配额制,具体规定如下:外国投资者在加纳注册公司或企业可以按投资额申请移民配额(固定配额),保证公司一定数量的本公司外国员工具有合法居留和工作的权力。移民配额数量如下:(1)投资额1~10万美元或相当于该数量的加纳塞地,1人;(2)投资额10~50万美元或相当于该数量的加纳塞地,2人;(3)投资额50万美元以上或相当于该数量的加纳,4人。

投资者须在加纳注册总部(Register General Department)办理公司注册手续,以取得营业执照和公司证书。取得上述执照和证书后,还需根据公司的性质到投资促进中心、自由区管理委员会或矿产管理委员会办理有关手续。上述三部门将为投资者出具在加纳投资的证明和要求办理居留和工作许可的函件。在持上述文件到移民局的申请并办理居留、工作许可后,投资人方可开业。

外国人取得工作许可配额规定:

(1) 除固定配额外,取得营业执照的外资企业,若从国外雇用加纳不具备的技工,须为每个技工办理工作的居留许可,简称额外配额。

(2) 雇主须在雇员抵加两个月前向投资促进中心、自由贸易区委员会、矿产管理委员会递交工作和居留许可申请,并附上该雇员的健康证明。

(3) 每个雇员的居留许可有效期不超过2年。

(4) 申请人需按以下规定向投资促进中心、自由贸易区委员会、矿产管理委员会交费,该费用包括移民局颁发居留许可手续费。第1、2年,每个雇员每年200美元;第3、4年,每个雇员每年400美元;第5年及以后,每个雇员每年500美元。

(5) 额外配额不可转让,已支付的费用不能退还。

外国人也可通过已在加纳登记注册的当地机构为其雇员申请工作许可。工作许可上将注明雇主姓名。

持工作许可者在获得移民局书面批准前,不得在工作许可规定的受雇公司和规定的工种外从事任何有偿活动。可发给有特殊技能的雇员的配偶工作许可。外籍医生、牙医、律师、药剂师和其他专业人士,未按有关规定向相应职业单位登记

而从事其专业活动属违法行为。所有计划赴加纳从事上述职业者，在申请入境签证时，必须提供资格证书，以便确定其是否具备注册资格。

2. 雇佣当地劳工要求

法律规定任何进出口贸易企业都必须至少雇佣 10 名加纳本国劳工。2003 年的劳动法案（第 65I 条之规定）对加纳就业和劳工问题做出了规定。该法案修订和巩固了所有有关劳工、雇主、工会和劳资关系的法律。它为就业和薪酬，就业的一般条件，残疾人、妇女和未成年人就业提供了保护。它还规定设立国家三方委员会，国家劳动委员会和相关机制，以解决劳资纠纷。国家三方委员会由负责劳工问题的部长、政府代表、雇主组织和有组织的劳工组成，确定了国家最低工资标准。目前，每天的最低工资是 1.35 万塞地（1.50 美元）。雇主所承担的另一个财政义务是每月必须将雇员基本工资的 12.5% 作为法定月贡上交给社会保障和国家保险信托（SSNIT）。

（三）财务和资金管理

1. 外汇及融资

加纳的外汇管理比较灵活宽松，汇率由银行间交易市场决定。一般项目的进口，进口商按不同方式提交有关文件、单证后，可用本国货币向银行购买外汇汇出；特别项目，如啤酒、香烟、二手货等的进口，进口商可到外汇兑换所购买外汇，或通过自己的外汇账户支付。小额外汇可以到市场通过外汇兑换所自由买卖。但个人携带外汇出境有限量规定，出入加纳人员不得携带超过 10000 美元或等值其他货币的现金和旅行支票。如超过限额，必须向海关申报，如不申报，将予以拘捕或没收现金等处罚，并追究当事人的刑事责任。当地企业的出口收入，可以留成一定的比例（20% ~ 30%）自行支配。出口商应在货物装船后 60 天内接收全额出口货款收入并将其汇入开户的本地银行中；外国企业在加纳出口的所得，可以通过银行汇出。

外国企业在加纳境内银行开立账户，必须依法在当地注册公司，取得加纳投资管理部門的投资批准及合法居留手续。如企业投资资金由外国银行汇入，外国企业可在境内商业银行开立离岸账户（Offshore Account），该账户外汇可自由汇进汇出。如企业仅开立普通外币账户，外汇只能在境内转移，无法向境外自由转账。境内企业向政府税务部门（Internal Revenue Service）交纳包括企业所得税在内的税收，企业利润通过在商业银行开立的离岸账户可直接汇出，无须再次纳税。银行对每次汇款收取手续费，手续费的规定各银行有所不同。

在融资方面，加纳企业的融资成本较高。美元贷款利率的最高水平为伦敦银行同业拆放利率上浮 5%。目前，加纳中央银行指导性贷款利率为 12.5%，但商业银行执行的实际贷款利率则高达 20% 以上。

2. 银行机构

加纳共有 26 家银行，总资产达 143.5332 亿加纳塞地（约 100 亿美元），国有银行 4 家。加纳规模较大的银行有加纳商业银行、巴克莱银行、渣打银行等；中等规模的有 SG—SSB 银行、加纳农业开发银行、斯坦比克银行和招商银行等。加纳中央银行，即加纳银行（Bank of Ghana），成立于 1957 年 3 月，主要职责为发行货币、维护金融市场稳定及为政府制定金融措施提供意见和建议，是境内唯一具有宏观调控职能的政策性银行。

四、对外资的保护与鼓励

（一）关于国有化与补偿方面的保证

加纳是世界银行多边投资担保机构（MIGA）的成员，对发展中国家的投资提供非商业风险的投资担保。此外，政府也与一些国家签订了双边投资促进和保护协议（IP—PAS），以进一步加强投资制度的保护和安全性。

加纳投资法为国有化的征收和征用提供了保证。尽管其宪法允许一些特殊的国有化，但这只是一些例外情况，加纳政府只有在该财产涉及国防安全、公共安全、公共道德、公共健康以及为了促进公共利益的情况下才会对其进行征收。而被征收的企业也会得到公平和充足的补偿金，所以在这一点上，拟向加纳投资的企业可以放心。

（二）关于外国投资利润及原本汇出的保证

1994 年生效的《加纳投资促进法案》规定，对所有企业通过任意被授权交易的银行自由兑换股息和净利润对外国投资进行自由转让提供保障；对外国已获得贷款的提供支出贷款服务；当企业出售或清算时或涉及投资的任何利息问题时为企业提供汇兑收益。

（三）对外国投资的鼓励与优惠

1. 税收优惠

加纳实行属地税制。税收可以分为直接税和间接税。直接税包括所得税、资本收益税、礼品税和印花税，这一部分税收由国内税务局（IRS）负责征收；间接税包括关税、消费税及增值税，分别由海关（CEPS）及增值税管理局（VAT）征收。除与部分国家签署了双边投资保护协定或避免双重征税协定之外，加纳尚无特别的外资优惠政策。

2. 行业鼓励措施

加纳对于某些行业在税收上有减免措施。例如，一般的公司税率为 25%，但是非传统出口商品所得为 8%，金融机构中农业信贷所得为 20%，租赁公司信贷所得 20%；以下行业还享有免税期：房地产业 5 年，农业银行 10 年，农业 5 至 10 年，农产品加工 5 年，废品处理 7 年，保税区的企业或开发商 10 年（之后税率不超过 8%）。此外，投资企业进口自用的工业设备及部件进口免关税。

近年来，加纳为了鼓励旅游业的发展，2005 年 6 月 30 日出台了《鼓励投资旅游业法律文书》（第 1817 号法律文书），该法于 2006 年 2 月 10 日正式实施。该法对投资住宿、餐饮、旅游运输、会议设施、休闲娱乐等旅游相关行业的优惠待遇做出具体详尽的规定，包括税收减免和免税期等等，优惠力度相当大。

3. 经济特区的优惠

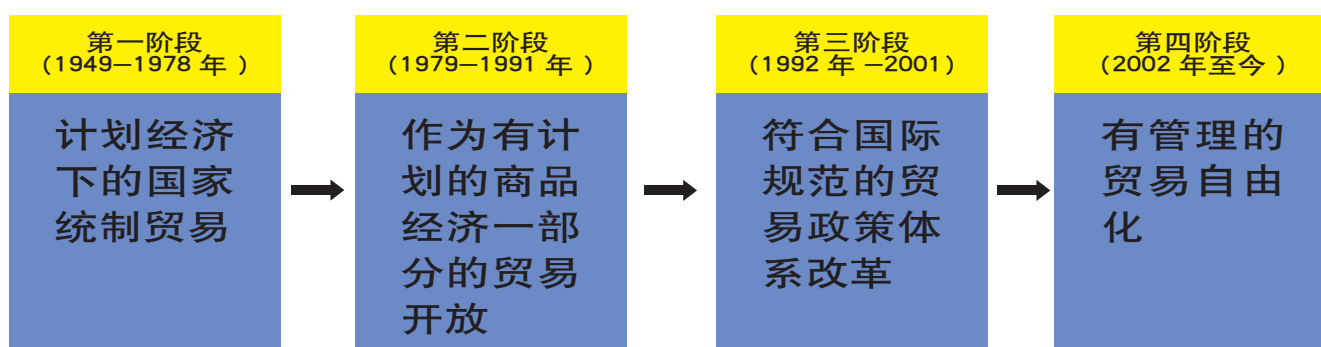
加纳 1996 年施行的《自由区法案》（第 504 号令）明确列出了给予自由区内企业、工厂的优惠：（1）自由区内的工厂、企业进出口加纳的货物一律免征关税；（2）加纳本国企业进口自由区内工厂的货物一律免税。

4. 其他优惠

加纳目前尚无特别的外资优惠政策框架。但是与中国于 1989 年签订的投资保护协定约定，加纳对于在加纳的中国企业实行最惠国待遇，即中方企业在加纳国内的投资和与投资有关的活动应受到公平的待遇和保护，加纳政府给予中方企业的待遇应不低于它给予其他任何第三国投资者的投资和与投资有关的活动。的待遇。（摘自《非洲投资法概览》）



中国对外贸易政策发展的四个阶段



第一阶段 (1949—1978 年)：计划经济下的国家统制贸易

1978 年之前，中国建立了集外贸经营与管理为一体，政企不分，统负盈亏的外贸管理体制，中央以指令性计划直接管理少数的专业性贸易公司进行进出口（1978 年底外贸公司有 130 多家）。

贸易目标主要是进出口贸易在总体上达到平衡，这有利于国际收支平衡，维持较低的国内价格水平，但使中国与世界的有机联系被割断，不利于外贸和整个国民经济的发展。

第二阶段 (1979—1991 年)：作为有计划的商品经济一部分的贸易开放

1978 年 12 月的十一届三中全会以后，中国开始实行改革开放的国家战，进行经济体制改革，其中包括外贸体制的改革。这一阶段的主要内容是放开部分贸易经营权（包括对外资企业），以及贸易公司自主化改革，其中又分为三个分阶段。（1）1979 年至 1987 年间，政府根据政企分开，外贸实行代理制，工贸结合，技贸结合，进出口结合的原则，下放

部分外贸经营权，开展工贸结合试点，简化外贸计划内容，实行出口承包经营责任制。（2）1988 年至 1991 年期间，全面推行对外贸易承包经营责任制，地方政府，外贸专业总公司和工贸总公司向中央承包出口收汇，上交外汇和经济效益指标。承包单位自负盈亏，出口收汇实行差别留成。（3）1990 年 12 月 9 日，外贸企业出口实行没有财政补贴的自负盈亏，以完善对外贸易承包经营责任制。

为了配合外贸企业改革，国家采取了放宽外汇管制，实行出口退税政策，外经贸部下放部分权力等一系列配套改革的措施，增强了运用经济杠杆调节宏观经济的能力，并为外贸企业利用市场机制，自主经营创造了外部环境。

第三阶段 (1992 年—2001)：符合国际规范的贸易政策体系改革

1992 年开始，中国贸易政策体系的改革已经不限于贸易权和外贸企业等内容，伴随着 1986 年中国要求“复关”开始，中国的贸易政策改革已经开始以符合国际规则为导向，涉及到国内管理的各个方面。

1992 年 10 月，江泽民同志在党的十四大所作报告中提出了“深化外贸体制改革，尽快建立适应社会主义市场经济发

展的，符合国际贸易规范的新型外贸体制。”符合国际贸易规范，也就是要符合关贸总协定的规范，因此中国提出改革方向是统一政策，平等竞争，自负盈亏，工贸结合，推行代理，以建立适应国际通行规则的外贸运行机制。

进出口管理：1992 年中国取消进口调节税；1994 年取消进出口指令性计划。此后中国进行了多次的关税降低，整体关税已经与国际平均水平大为接近，与世界市场更加接近。此外，中国的进口配额及其他的非关税措施数量也在逐年减少。

以国民待遇原则和非歧视原则开放外贸经营权：中国进一步推进了外贸放开经营，加快授予具备条件的国有生产企业，科研院所，商业物资企业外贸经营权。加入 WTO 之前，中国国内已经有 30 多万家企业获得了贸易经营权。并且加快转换外贸企业经营机制，在外贸领域推行现代企业制度。

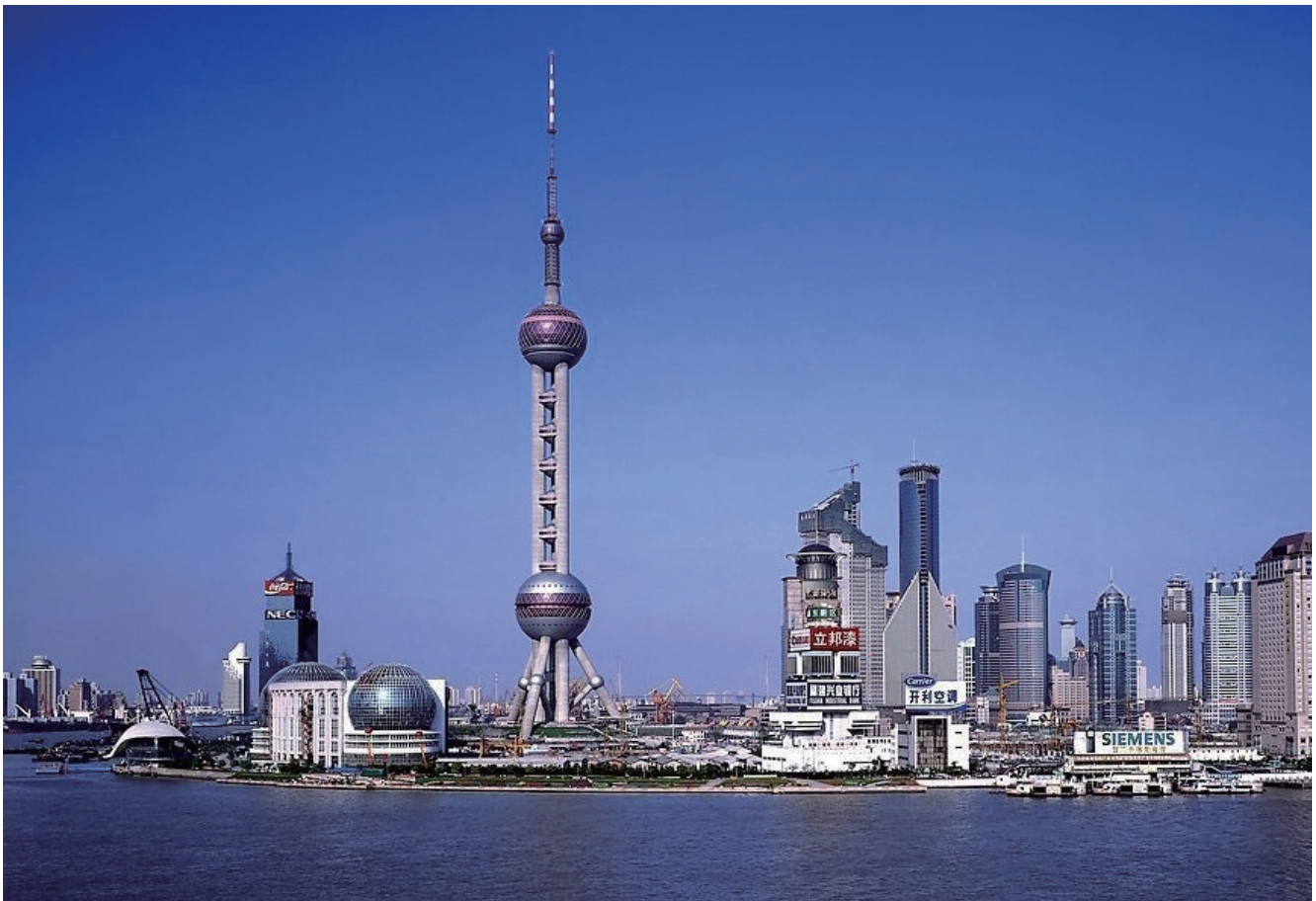
服务贸易：1992 年之后，中国服务贸易领域逐步向外资开放。国家在金融，保险，房地产，商业零售，咨询，会计师服务，信息服务，教育等诸多领域积极进行试点开放，并陆续颁布了一些短期或者过渡性的法律法规进行规范管理。随着国内服务业改革的深入，中国的电信等敏感部门也开始同外资合作。外汇管理体制改革：1994 年，中国进行了外汇管理体制改革为核心综合配套的新一轮外贸体制改革。中国实施汇率并轨，建立了以市场供求为基础的，单一的，有管理的浮动汇率制度，实行人民币经常项目下的有条件的可兑换，取消外汇留成制和上交外汇任务，并建立外汇指定银行间的外汇交易市场。

法律法规建设及透明度：中国于 1994 年颁布了第一部《对外贸易法》，开始了系统地完善外经贸领域法律法规的改革阶段。以国际规范为目标，在货物贸易，外资，知识产权，反倾销等各个领域出台了一系列的法律法规，同时政府的政策透明度也不断加强。

这一轮外贸体制改革的实施，加强了市场经济机制的调节作用，促进了中国对外贸易市场化的进程。

第四阶段（2002 年至今）：有管理的贸易自由化

2001 年 12 月中国加入 WTO 至今，中国在市场准入，国内措施、外资待遇、服务贸易等各个领域均较好地履行了自身的承诺和义务，得到了 WTO，世界银行等国际组织的高度评价。这一阶段的最明显特征就是，中国的贸易政策体系改革已经与国际贸易体制接轨，发展同步，政策变化的动力由单纯的内生或者外生转变为内外协调。这种变化最根本的动力来源是中国经济贸易本身的高速增长，并且中国有着市场容量庞大，与发达国家经贸互补性明显，政策稳定性强并对国际高度负责等优点，中国对世界经济的良性影响也逐渐加大。目前许多国际学者称中国“经济增长带动论”已经成为主流，与此相对应的是中国“威胁论”趋于式微。（来源：和讯网）



中国对外贸易的窗口——上海港

发改委 鼓励民企 境外投资



2012年7月3日，发改委下发《关于鼓励和引导民营企业积极开展境外投资的实施意见》，鼓励和引导民营企业积极开展境外投资，拓展民营企业境外投资的融资渠道，支持重点企业在境外发行人民币和外币债券。

这也是发改委首度出台专门支持鼓励民间资本海外投资的综合性文件，目前中国的海外投资主体主要是国有企业，并集中在能源矿产领域。

这份《意见》出台是为了贯彻落实此前国务院出台的支持民间资本的“新36条”。《意见》还要求政府部门简化和规范民营企业境外投资。

关于鼓励和引导民营企业积极开展 境外投资的实施意见 国家发展改革委

2012年7月3日

当前我国正处于民营企业境外投资加快发展的重要阶段。为贯彻落实《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》（国发[2010]13号），充分发挥民营企业在境外投资中的重要作用，引导民营企业更好地利用“两个市场、两种资源”，加快提升国际化经营水平，推进形成我国民间资本参与国际合作竞争的新优势，推动民营企业境外投资又好又快发展，现提出以下实施意见：

一、大力加强对民营企业境外投资的宏观指导

（一）加强规划指导和统筹协调。充分发挥民营企业在境外投资中的重要作用，结合贯彻落实“十二五”规划和国务院办公厅转发发展改革委等部门关于加快培育国际合作竞争新优势的指导意见，引导民营企业有重点、有步骤地开展境外投资。加强跨部门的沟通协调，

对民营企业开展境外投资进行专题研究，协调解决民营企业开展境外投资的重大问题。

（二）做好境外投资的投向引导。完善境外投资产业和

国别导向政策，支持国内有条件的民营企业通过多种方式到具备条件的国家和地区开展境外能源资源开发，加强民营企业境外高新技术和先进制造业投资，促进国内战略性新兴产业发展，推动国内产业转型升级和结

构调整。支持有实力的民营企业积极开展境外基础设施、农业和服务业投资合作。支持有条件的民营企业“走出去”建立海外分销中心、展示中心等营销网络和物流服务网络，鼓励和引导民营企业利用国际营销网络、使用自有品牌加快开拓国际市场。

（三）促进企业提高自主决策水平。引导民营企业根据国家经济发展需要和自身发展战略，按照商业原则和国际通行规则开展优势互补、互利共赢的境外投资活动。指导民营企业认真做好境外投资风险防范工作，积极稳妥开展境外投资。

（四）指导民营企业规范境外经营行为。加强民营企业境外投资企业文化建设，引导境外投资企业遵守当地法律法

规，注重环境资源保护，尊重当地社会习俗，保障当地员工的合法权益，履行必要的社会责任。鼓励民营企业积极开展公共外交活动，加强对外沟通交流。

树立中国企业依法经营、重信守诺、服务社会的良好形象。引导企业加强境外投资的协调合作，避免无序竞争和恶性竞争。

二、切实完善对民营企业境外投资的政策支持

(五) 落实和完善财税支持政策。充分发挥现行专项政策的作用，加大对民营企业的支持力度。积极落实好企业境外缴纳所得税税额抵免政策，鼓励民营企业开展境外投资。

(六) 加大金融保险支持力度。鼓励国内银行为民营企业境外投资提供流动资金贷款、银团贷款、出口信贷、并购贷款等多种方式信贷支持，积极探索以境外股权、资产等为抵(质)押提供项目融资。推动保险机构积极为民营企业境外投资项目提供保险服务，创新业务品种，提高服务水平。拓展民营企业境外投资的融资渠道，支持重点企业在境外发行人民币和外币债券，鼓励符合条件的企业在境内外资本市场上市融资，指导和推动有条件的企业和机构成立涉外股权投资基金，发挥股权投资基金对促进企业境外投资的积极作用。

(七) 深化海关通关制度改革。推动建立以企业分类管理和风险处置为基础的通关作业新模式，对符合条件的高资信民营企业的货物办理快速验放手续。深入推进区域通关一体化建设，研究扩大“属地申报，口岸验放”通关模式适用范围。调整海关相关作业制度和作业流程，推动监管证件联网核查，逐步建立起口岸部门间信息共享、联合监管的合作机制，启动通关作业无纸化改革试点工作。

三、简化和规范对民营企业境外投资的管理

(八) 健全境外投资法规制度。根据境外投资形势需要，抓紧研究制定境外投资领域专门法规，完善现行有关境外投资管理的部门规章，加强部门规章的统筹与协调，积极引导民营企业开展境外投资，继续扩大人民币在企业境外投资中的使用。

(九) 简化和改善境外投资管理。根据国务院关于投资体制改革的精神，结合民营企业境外投资发展新情况、新形势，简化审核程序，进一步推进境外投资便利化。

(十) 改进和完善外汇管理政策。采取综合措施提升境外投资外汇汇出便利化水平。取消境外放款购付汇核准，企业办理相关登记手续后直接在银行办理资金购付汇。实行境外直接投资中债权投资与股权投资分类登记，为民营企业债权投资资金回流提供方便。为便于民

营企业的境外关联公司获得融资，在境内机构提供对外担保时，允许与担保当事人存在直接利益关系的境内个人为该笔担保项下债务提供共同担保。

四、全面做好民营企业境外投资的服务保障

(十一) 提升经济外交服务水平。加强外交工作为民营企业境外投资的服务和保障，积极利用多双边高层交往和对话磋商机制，创造民营企业境外投资有利的政治环境。驻外机构要加强与国内主管部门的沟通与配合，加强对当地中资企业的信息服务、风险预警和领事保

护，积极帮助企业解决境外投资中遇到的困难和问题。继续推进与有关国家的领事磋商和领事条约谈判，进一步商签便利企业人员往来的签证协定，促进民营企业境外投资相关人员出入境便利化。

(十二) 健全多双边投资保障机制。充分发挥好目前我国与有关国家和地区已签署的双边投资保护协定、避免双重征税协定以及其他投资促进和保障协定作用，进一步扩大商签双边投资保护协定和避免双重征税协定的国家范围，为民营企业境外投资合作营造稳定、透明

的外部环境。加强与有关重点国家的投资合作和对话机制建设，积极为民营企业境外投资创造有利条件和解决实际问题。指导民营企业应对海外反垄断审查和诉讼。

(十三) 提高境外投资通关服务水平。研究引入专业担保公司、机构参与提供海关税费担保，减轻民营企业融资困难。积极推广和优化全国海关税费电子支付系统，为民营企业提供准确、快捷、方便的税费网上缴纳和纳税期限内 14 天的银行担保服务。继续加大出口绿色通道和直通放行制度推广力度，使更多的民营企业享受绿色通道和直通放行制度带来的便利。全面推进检验检疫信息化建设和检验检疫窗口标准化建设，进一步提高办事效率和服务水平。

(十四) 全面提升信息和中介等服务。有关部门定期发布对外投资合作国别(地区)投资环境和产业指引，帮助民营企业了解投资目标国的政治、经济、法律、社会和人文环境及相关政策。以现有各类工业园区、产业集聚区和国家新型工业化产业示范基地等为依托，充

分发挥现有各类公共服务平台的作用，强化为民营企业境外投资合作的综合服务。支持行业商(协)会积极发挥境外投资服务和促进作用。积极发挥境外中介机构作用，大力培育和支持国内中介机构。鼓励国内各类勘测、设计、施工、装备企业和认证认可机构为民营企业境外投资提供技术服务和支持。

(十五) 引导民营企业实施商标国际化战略。引导民营企业通过品牌培育争创驰名商标、著名商标，切实加强对商标专用权的保护。加强对民营企业马德里国际商标注册的指导、宣传和培训，引导民营企业增强商标国际注册和保护意识，开展国际认证。建立健全海外商

标维权机制，畅通海外维权投诉和救助渠道。加强商标国际注册统计工作，建立商标国际注册和维权数据库。

五、加强风险防范，保障境外人员和资产安全

(十六) 健全境外企业管理机制。境内投资主体要加强对境外投资企业的监督和管理，健全内部风险防控制度，加强对境外企业在资金调拨、融资、股权和其他权益转让、再投资及担保等方面的约束和监督，加强对境外员工的安全教育和所在国法律法规、文化风俗等知识培训，防范境外经营和安全风险。

(十七) 完善重大风险防范机制。有关部门进一步建立健全全国别重大风险评估和预警机制，加强动态信息收集和反馈，及时警示和通报有关国家政治、经济和社会重大风险，提出应对预案，采取有效措施化解风险。在境外民营企业遭受重大损失时，通过法律、经济、外

交等手段切实维护合法权益。

(十八) 强化境外人员和财产安全保障。发挥境外中国公民和机构安全保护工作部际联席会议机制的作用，完善境外安全风险预警机制和突发安全事件应急处理机制，及时妥善解决和处置各类安全问题。提高民营企业安全意识和保障能力。加强境外安全生产监管工作。

以上实施意见自发布之日起施行。

中国对境外经贸合作区的支持政策措施

中国政府支持有实力的中国企业到一些国家和地区开展多种形式的互利共赢合作，以促进与驻在国的共同发展。中国企业在境外投资建设合作区，要按照市场规则、平等互利、循序渐进、注重实效的原则，通过政府引导、政策支持、企业决策、商业运作的方式，注重投资实效和投资安全。中国政府按照国际通行规则，为企业到境外建设投资平台创造条件、提供支持，给予国别引导和产业指导。目前，中国政府支持境外经贸合作区的主要政策措施有以下几点：

一、凡经政府批准、确认、考核通过的合作区，在符合商务部、财政部关于《境外经贸合作区资金管理办法》、《境外经贸合作区确认、考核暂行办法》的前提下，可享受合作区发展资金的支持。

二、相关金融机构对符合国家政策规定和贷款条件的建区和入区企业，积极提供必要的授信支持和配套金融服务。

三、对投资到合作区的设备、原材料和散件，按政府统一规定的退税率和其它规定办理出口退（免）税。落实和完善关于企业境外所得的所得税政策。

四、简化项目审批和外汇审查手续，合作区相关业务人员出国手续一年内一次审批多次有效。

五、合作区建设所需施工器械（含配件）、工作人员自用的办公生活物资，以及其它从国内运出返回的物资免于检验；对运往合作区的原材料、全新机器设备、施工材料（包括安装设备）优先安排实施检验检疫。提供进出境通关便利。

六、通过双边途径，就合作区的土地政策、税收政策、劳工政策、基础设施配套以及贸易投资便利化措施等加强与驻在国政府的磋商，为合作区建设提供支持。切实维护好我企业和人员的合法权益，保障投资和人员安全。

七、针对合作区建设特点，研究增加保险品种，为建区和入区企业提供国别风险分析咨询、投资保险、出口信用保险和担保等一揽子保险服务。

八、对相关人员的培训工作。就合作区建设的有关知识、我对外投资合作的方针政策、驻在国法律制度、风俗习惯、企业社会责任等提供培训服务。（来源：商务部）



埃塞俄比亚东方工业园

▲尼日利亚莱基自由贸易区

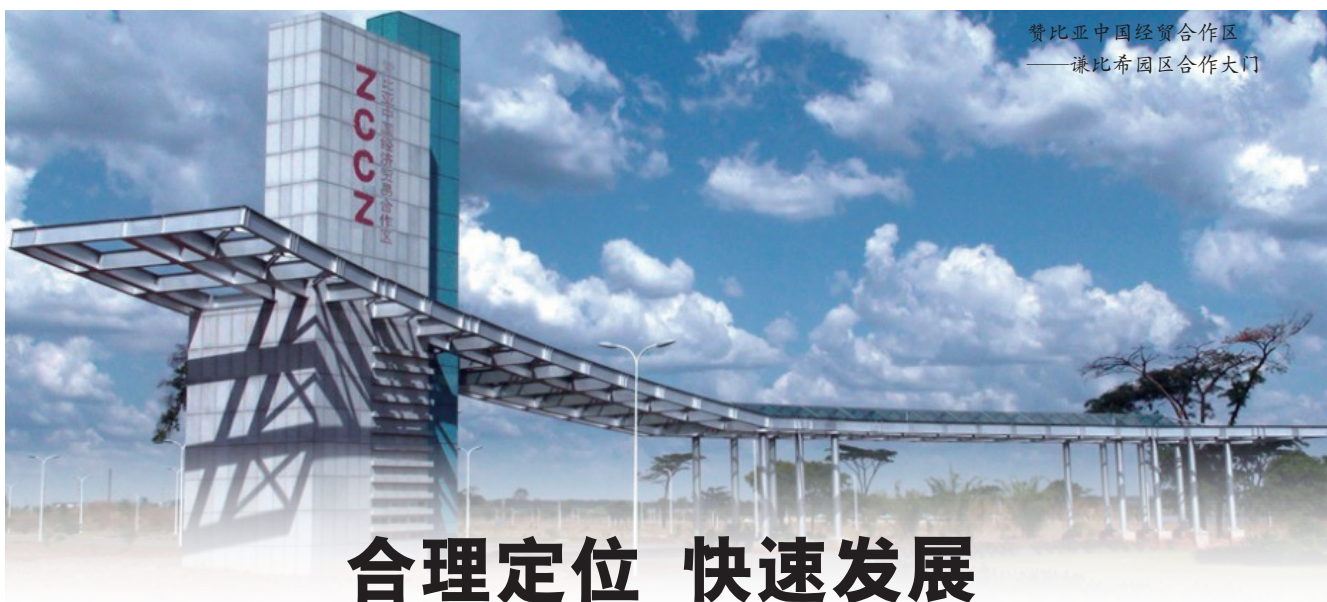


延伸阅读：

“中国境外经贸合作区”（COETZ）是指中国企业在海外投资建设各类的园区，如开发区、工业园区、物流园区、工业新城、自由贸易区、自由港、经济特区等。

我国的境外经贸合作区建设始于2006年，是一种没有国际经验可以借鉴的全新对外投资方式。境外经贸合作区的具体做法是由商务部牵头，与政治稳定且同我国具有良好外交关系的国家政府达成一致，然后以国内审批通过的企业为建设经营主体，由该企业与国外政府签订协议，在国外建设经济贸易合作区；再由该企业开展对外招商，吸引国内外相关企业入驻，形成产业集群，相当于我国企业以“抱团”的方式集体对外直接投资。合作区通过审核授权后，国家将给予2亿—3亿元人民币的财政支持和不超过20亿人民币的中长期贷款。

2008年国务院签署了《关于推进境外经济贸易合作区建设的意见》。商务部专门在合作司下成立了境外合作区处，有多项配套支持政策，从2006年起安排在境外兴建50个经贸合作区。目前中国已建成19家，总投资规模600亿元人民币，经贸合作区应是兼具制造、物流、贸易多功能的综合性园区。



赞比亚中国经贸合作区
——谦比希园区合作大门

合理定位 快速发展 ——中非经贸合作区 发展现状与前景

2006年11月，在中非合作论坛北京峰会上，胡锦涛主席宣布“在今后3年内，在非洲地区建设3~5个境外经济贸易合作区”。2007年2月，首个中非经贸合作区在赞比亚揭牌。至2011年底，中国已在赞比亚、埃及、毛里求斯、尼日利亚、埃塞俄比亚五国建立了6个经贸合作区，成为中国正在建设的16个国家级境外合作区的重要组成部分，且这6个经贸合作区整体运行良好，经济和社会效益已初步显现。

中非经贸合作区发展现状

中非经贸合作区建设与运营5年来，采取循序渐进的开发方式，现已取得以下初步成效。

（一）招商引资工作稳步进行

中非经贸合作区6家承办企业，根据各自的比较优势、当地的资源禀赋，以及东道国与国际市场情况，制订了符合合作区发展方向的园区建设规划，产业定位明确。

赞比亚中国经贸合作区为“一区两园”，其中谦比希园区以有色金属工业为主导，延伸有色金属加工产业链，适当发展配套产业和服务业，建设具有辐射和示范效应的有色金属工业为主的综

合性园区；卢萨卡园区依托卡翁达国际机场的优势，重点发展商贸、物流、加工、房地产等产业，并以此定位将园区分为物流仓储区、建筑材料产业城、增值加工区、办公服务区、中央商务区、高档住宅区，目标是建设以自由贸易区为主要功能的现代空港产业园区。

埃及苏伊士经贸合作区规划为4个产业功能分区，分别是纺织服装产业区，包括纺织、印染、成衣、纺织制品及服装装饰品、金属饰品等企业；石油装备产业区，包括石油设备生产制造企业；汽车产业区，包括汽车组装厂、汽车零部件生产配套企业；电器产业区，为高低压电器配套产业入驻园区提供发展空间。

毛里求斯晋非经贸合作区规划为6个功能板块：旅游度假板块可容纳度假酒店、高等级餐饮、娱乐等产业；商务商业餐饮板块可容纳商务酒店、会展中心、商业街、超市、加油站等产业；房地产开发板块以开发别墅、公寓、职工宿舍为主；教育板块可容纳英语、法语、中文三种语言学习以及职业培训、预科学习等；产品加工及物流板块可容纳高科技产业、海产品加工、轻工业、建材加工及物流配送；预留板块处于园区中心地带，为符合园区定位、能够提升园

区品牌、经济效益和社会效益最优的项目预留。

尼日利亚广东经贸合作区包括加工园区、工业园区、科技园区等，主导产业涵盖家具、建材、小五金、医药等行业，以及发电厂、水厂、污水处理厂、交通建设等基础设施项目。尼日利亚莱基自由贸易区分为如下产业群：生产制造业，主要包括家具生产、服装鞋帽加工、中高端建材加工、家电生产、精细化工、生物医药等加工业，以及交通运输设备装配、工程机构组装、电子产品组装等产品装配业两部分；商贸物流业包括现代会展、商贸物流、石油天然气仓储、工业物流仓储等；房地产业包括商业、住宅和工业房地产；城市服务业包括金融保险、宾馆酒店、休闲度假、中介服务、信息服务和其他城市服务业。

埃塞俄比亚东方工业园以外向型制造加工业为主，重点发展适合埃塞俄比亚及非洲市场需求的纺织、皮革、农产品加工、冶金、建材、机电产业，并有进出口贸易、资源开发、保税仓库、物流运输、仓储分拨、商品展示等功能，将逐步形成集工业、商业、商务、居住、娱乐等多行业、多功能发展的工商贸综合功能区。

从招商引资进展看，截至2011年

12月底,6家经贸合作区已吸引不少中国、东道国以及其他国家的企业与之洽谈并签约,协议投资额达到20多亿美元,已入区企业近百家,中方投资企业占主体。例如,在尼日利亚莱基自由贸易区的28家入区企业中,中资企业有17家,其余为尼日利亚当地企业和一些来自英国等国的外国企业,产业覆盖石油仓储、机械及汽车制造、药品生产、建材加工、家具生产、清关物流、建筑及服务贸易。在埃及苏伊士经贸合作区,共有入驻企业26家,出租标准厂房37427.5平方米,园区公寓出租和预定数量达到64套,投资服务中心共出租和预定办公室19套,总面积为1579.27平方米的底商已全部出租或预定,工业园1900平方米的仓库也全部租罄。合作区的“投资平台”作用日益凸显,“集群式”发展模式已具雏形。

(二) 基础设施建设平稳推进

由于6个中非经贸合作区建设起点不同,基础设施建设进展亦有所差异。埃及和赞比亚两个经贸合作区以原谦比希工业园和埃及苏伊士湾西北经济区为基础,基建速度推进较快。截至2011年底,埃及苏伊士经贸合作区起步区1.34平方公里已基本建成。占地1.5万平方米的泰达苗圃公园及环境、道路景观改造工程全部竣工。占地7.6万平方米、建筑面积超过5万平方米、拥有6栋标准厂房及小型服务中心和餐饮供应场所的中国小企业孵化园已全部建成并投入使用。二期工业厂房首期和960平方米的蓝领公寓于2011年9月份开工建设,计划今年第一季度交付使用。此外,综合配套服务中心一期工程也于2009年底完成,包括一座8层楼的投资服务中心,一座7层楼的四星级酒店,2栋员工公寓及底商。还有2栋小的单体建筑分别为俱乐部和餐厅,也于2010年底前全部完工并部分投入使用。目前,合作区内已经设立有货代清关、海运服务公司、银行、中餐厅、广告公司和财务监督办公室,并修建了简易体育场,设有篮球场、羽毛球场、乒乓球台和健身体育设施。一个生态化、生活化的高标准现代化工业新城区已初具规模。

埃塞俄比亚、尼日利亚和毛里求斯经贸合作区基础设施建设也取得不同进展。埃塞俄比亚工业园起步区2平方公里土地已全部平整,10条主干道路框架全部完成,已开挖水井4口,铺设排水管线16050米,污水处理厂正在建设中;已建10000千瓦变电所一座,购400千

瓦发电机2台,购1000千瓦变压器6台,新架电缆线5000米;临时办公场所、工程仓库、生活用房、工业一区5万平方米标准型厂房已竣工,园区已具备企业入园条件。晋非贸易合作区的标准厂房、公寓、道路、围墙、变电站及相应的介质管道也均已竣工。

(三) 经济和社会效益初步显现

中非经贸合作区基础设施建设已取得阶段性进展,经济与社会效益开始体现,主要包括以下几方面。

第一,带动了中国对非商品出口。经贸合作区初创阶段,为满足园区建设需要,需从中国进口一些实物投资、备品备件及生活物资。尼日利亚广东合作区、尼日利亚莱基自由贸易区和埃及苏伊士经贸合作区带动国内设备、原材料出口额分别约为2200万、4000万和3400万美元。

第二,增加了当地政府税收,创造了新就业岗位,提升了东道国的产业发展与对外贸易。中国有色集团和合作区累计向赞比亚缴纳税费超过1.1亿美元,在当地创造就业岗位12000多个,赞比亚形成较为完善的以有色金属产业链为主的企业集群发展格局。埃塞俄比亚东方工业园已运营的水泥厂年产水泥25万吨,有力地支持了当地经济建设,且为东道国增加就业岗位800多个。尼日利亚莱基自由贸易区吸纳当地社区居民1000多人就业。埃及苏伊士经贸合作区累计创造产值4600多万美元,2011年进出口额达到3400多万美元,合作区吸纳埃方人员近700多人。

第三,通过资助东道国当地公益事业,履行企业社会责任,促进当地社会发展。中国有色集团在搞好合作区开发建设的同时,关切当地社会公益事业,累计捐助近千万美元,包括为当地社区修建道路和公共汽车候车亭,资助疾病防控项目,赞助体育事业,为市政和妇女儿童协会捐款,提供学费赞助等。尼日利亚莱基自由贸易区曾组织当地人参加技能培训和文化交流活动,为当地社区修建道路、教堂、水井、水塔、厕所等,捐赠生活必需品,设立支持周边社区的专项发展基金。

第四,通过举办有关经济开发区为主题的研修班,与东道国分享开发区建设经验。2009年5月和6月,中国商务部合作区办公室在商务部培训中心举办了两期“中国开发区政策研修班”,包括非洲国家在内的部分境外经贸合作区所在国政府官员参加了学习,并赴天津、

上海、江苏省经济技术开发区进行实地考察。2011年10月,中方举办了刚果(布)经济特区建设部级研讨班,双方就加强开发区建设等议题进行了广泛交流。

第五,促进中国与经贸合作区所在国友好关系向纵深发展。赞比亚中国经济合作区内设有中赞友谊医院,尼日利亚广东经贸合作区内设有中国援建的一所小学,埃及经贸合作区与埃及苏伊士运河大学孔子学院成立了联合培训中心,为埃及员工开展公共汉语、专业汉语和中国文化培训等。

中非经贸合作区建设与运营时间还比较较短,初期的效应更多地体现在静态经济效果方面,如促进投资、就业、出口等。技术转移、产业结构升级、与合作区所在国国内经济的融合等动态经济效果尚未显现。

中非经贸合作区发展前景

建立中非经贸合作区是中国对非投资合作的新探索,也是推动我国企业在海外可持续发展的新模式。合作区建设既是一项新事物,也是一项长期、复杂的系统工程。合作区未来的发展将取决于诸多因素。

从优势视角看,以下因素可能有助于合作区的发展。其一是政治优势。中国与埃及、埃塞俄比亚、尼日利亚、赞比亚和毛里求斯双边关系良好,为双边经济合作奠定坚实的政治基础。赞比亚新任总统迈克尔·萨塔2011年10月29日在总统府宴请中国有色矿业集团公司等中资企业代表时表示,“欢迎中国企业到赞比亚投资,帮助赞比亚兄弟姐妹发展经济”。其二是政策优势。我国政府对境外经贸合作区建设工作十分重视,2010年4月曾出台有关支持境外经贸合作区的政策举措,从资金、保险、货物通关以及与合作区所在国相关事务协调等方面均给予承办企业务实性扶持。中非经贸合作区所在国鼓励外商投资,并给予经贸合作区一些优惠政策。其三是资金优势。合作区承办企业通过商务部、财政部的确认考核后,可得到来自国家2亿~3亿人民币的财政支持,还可得到中非发展基金、相关地方政府以及非洲国家的支持,使合作区有可持续发展的后劲。其四是梯度产业发展优势。经过多年发展,中国与非洲国家在诸多产业领域呈现互补性态势,夯实了双方合作的根基。第五是区位优势。除



赞比亚和埃塞俄比亚以外，其他三国的中非经贸合作区位于沿海地区，可节省出口货物的运输时间和成本。另外，经贸合作区依托所在国加入的地区一体化组织以及与发达国家达成的相关双边贸易协议，有利于区内企业开拓国际市场。

从劣势视角看，以下一些因素可能是合作区需要应对的问题。其一，非洲经济特区发展基础薄弱。如前所述，非洲经济特区发展缓慢，且以自由港、出口加工区、保税区、自由贸易区为主要形式，当地政府管理和建设合作区的经验不足，不利于中非经贸合作区的顺利发展。据世界银行2011年发布的有关经济特区发展评估报告显示，除毛里求斯、肯尼亚、马达加斯加和加纳以外，其他非洲国家发展经济特区成效欠佳，主要归因于这些特区“缺乏有效的战略规划与管理；其二，中非经贸合作区的基础设施严重不足，束缚着园区企业的经营与发展。例如，在埃及苏伊士经贸合作区所在的三号地块，当地的供电能力难以满足在建大项目的需求，并且合作区供电稳定性不够，突然停电现象经常发生。合作区也无天然气供应，无法保证入驻企业的燃气需求。合作区的互联网仍采用电话线ADSL或DSL上网，传输速度慢，影响企业的正常业务开展。其三，中国企业在非洲建设经贸合作区属开拓性尝试，需要面对园区发展总体规划、开发建设、管理营销等诸多事宜，这需要有跨国经验的海外运营团队、专业的合作伙伴和专家顾问团做支撑。在6个中非经贸合作区中，除天津泰达投资控股公司积累了大量开发区建设经验外，而其他5个合作区都存在经验少、园区经营管理人才短缺困境。其四，非洲人力资源水平低下，无法满足经贸合作区的建设要求。中方企业需要遵循属地化经营原则，但在实际运营中却存在用工方面的供需矛盾。如在埃及苏伊士经贸合作区，依据埃及2003年12号劳动法中关于聘用外国员工比例的特殊规定，雇佣中方和埃方员工的比例为1:9。但对处于创业期的新入区企业来说，大部分高层管理人员以及高级技术人员可能不得不从国内聘用，而埃及的法规却对此形成制约。

从机遇视角看，以下因素有利于经贸合作区发展。其一，中国和非洲经济仍保持较高增势。后金融危机时期，中国经济基本没有减速，仍保持高速平稳发展态势，经济实力不断增强，现已成为世界第二大经济体。5个经贸合作区

所在国除埃及在2011年出现在政治动荡以外，尼日利亚、埃塞俄比亚、毛里求斯和赞比亚宏观经济运行态势良好，2011年四国经济增长率分别为6.9%、4.2%、7.5%和6.7%。其二，中国企业正在加速产业转移、实施海外发展战略。目前，中国企业将国内和国际两个市场视为企业发展的战略目标，积极向海外转移过剩的但又具有比较优势的产能，以实现企业自身的海外战略发展和升级。中非经贸合作区是承接国内产业转移的很好平台，企业可在此建立可靠的海外生产基地，又能在一定程度上降低企业海外投资经营成本。其三，非洲国家经济发展需要解决投资不足问题，渴望开放市场，尤其是许多非洲国家为摆脱对西方国家的依赖，出现“向东看”趋势，更愿意与中国等发展中经济体合作。

从威胁视角看，也存在不利于经贸合作区发展的因素。其一，国际金融危机和欧债危机可能会影响经贸合作区商品出口规模。因为欧美国家在遭受国际金融危机和欧债危机冲击之后，对外投资能力下降，国内经济衰退，进口能力下降，加之一些发达国家出现“新贸易保护主义”思潮，势必会影响经贸合作区内外向型商品的出口贸易。其二，非洲大陆与中国距离遥远，中国国内一些企业对非洲国家认识不足，对赴非洲发展具有恐惧和将信将疑的心理。另外，与中国的其他境外经贸合作区相比，企业在非经营面临更大的人员成本和货物运输成本支出，增加了企业运营的压力。其三，安全风险因素突出。虽然经贸合作区承办企业采取了一系列安保措施，配备了专业保安队伍，实行封关运作，但针对经贸合作区设施和员工恐怖袭击事件仍时有发生。在尼日利亚广东经贸合作区，2008年8月至2011年11月间，曾发生5起绑架和抢劫事件，造成人身伤害和财产损失。

针对中非经贸合作区存在的问题与困难，特提出如下对策建议。

第一，科学规划中非经贸合作区布点。鉴于现有的6个合作区在地理上已形成事实上的东、西、南、北地区全部覆盖的布局，政府部门可以此作为经贸合作区的“试验场”或“先锋”，近期不再新增经贸合作区，并给予现有的6个合作区更多的政策扶持，及时帮助承建企业解决面临的各类问题，总结经验与教训，推动合作区健康发展。

第二，落实相关扶持政策，作为新

生事物，中国与经贸合作区所在的非洲国家政府宜用战略眼光看待这一合作模式，并给予切实可行的政策支持，为合作区营造更好的经营环境，以吸引更多企业入驻。中国与相关非洲国家应建立专门的政府间磋商机制，在合作区出现困难和问题时发挥指导作用；还可成立中非合作方双边工作委员会，将推进合作区建设纳入常态管理，尤其是敦促非方有关政府部门落实相关优惠政策，争取与非方签订长效合作框架，以期保持政策的稳定性与可持续性。

第三，扩大对中非经贸合作区的宣传力度，一方面，政府相关部门组织利用中非合作论坛项下“中非企业家大会”、“中非民间商会”及其分会等各类机构作为平台，推介非洲的投资商机；另一方面，各经贸合作区承办企业采用各类平面媒体、声讯媒体、网站，甚至出版专门的电子期刊，使用中、英文语言，对经贸合作区的发展潜力与优势进行客观介绍，加深国内相关企业对非洲国家的认知，使更多的中资及外资企业驻足中非经贸合作区，其发展规划亦由蓝图变成现实。

第四，探索企业赢利模式。在中非经贸合作区初创阶段，产业发展准确定位十分重要，需要对接合作区的资源、供应链、产业特色、入区企业赢利点等方面认真分析与把握，尤其是关切各自经贸合作区所在国的产业战略与政策，以及促进外国投资的新举措、限制领域，选择各自赢利项目，使经贸合作区建设得以持续并发展壮大。

第五，注重规避投资风险。中非经贸合作区远离中国本土，仅靠中国企业自身力量难以应对各类建设与运营风险。承办企业需以开放性思维，在合作区开发、运营、招商等方面，吸纳当地人员和企业参与其中，这不仅可为经贸合作区的建设与运营提供便利，而且可使合作区真正融入当地社会，与当地社会形成真正的利益“捆绑”态势。当合作区运营中面临东道国政权重组、族际摩擦、教派矛盾、战乱、绑架、抢劫等问题时，当地人和当地企业可形成一个有效的保护屏障，减少中资企业的风险。此外，合作区还应加强与当地公民社团和非政府组织的接触，通过增信释疑，创造良好的舆论环境，实现中非经贸合作区的顺利发展。（作者：中国社会科学院西亚非洲研究所 安春英）

中国在非洲 第一个经贸合作区

——赞比亚中国经贸合作区

赞比亚中国经济贸易合作区是中国在非洲设立的第一个境外经贸合作区，也是赞比亚政府宣布设立的第一个多功能经济特区，由中国有色集团负责园区的开发、建设、运营和管理。

赞比亚资源丰富，气候宜人，政局稳定，人民友好，中赞两国政府大力支持经贸合作区的发展，赞比亚政府为经贸合作区的投资者提供了一系列在工作签证、简化行政手续的便利，并在关税、增值税、企业所得税等税收政策上给予极大的优惠。

“目前，我们正在将合作区打造成为最有优势、最具特点、最有前景的业务板块。”赞比亚中国经济贸易合作区总经理管宝森说。他表示，合作区通过产业集群方式不断完善产业链条，把铜产品附加值留给赞比亚，提升了赞比亚装备制造业和工业化水平，促进了其经济多元化，实现与其共同发展、共同成长、共同繁荣，最终实现互利共赢。

开创中非合作新模式

2007年1月16日中国有色矿业集团有限公司在赞比亚正式注册赞比亚中国经济贸易合作区，这是中国在非洲设立的第一个境外经贸合作区，开创了中国企业与非洲国家政府合作的新模式。该合作区包括谦比希园区和卢萨卡分区两部分，规划面积为17.28平方公里。据管宝森介绍，截至2012年10月底，合作区共引进20家企业，实际完成投资额超过10亿美元，为赞比亚创造就

业岗位超过1.25万个；累计完成基础设施投资超过1.4亿美元；入区企业营业收入累计达57.6亿美元，创造税收累计超过1.6亿美元。

而如此亮丽的成绩背后却是合作区建设的艰辛之路。1998年，中国有色矿业集团参与了赞比亚谦比希铜矿的国际投标，以此为其走进非洲的标志。在赞比亚工作近10年的中国有色矿业集团有限公司副总经理、中国有色矿业总裁陶星虎表示，单一矿产品无法抵御市场风险，必须发展多种经营，对产品进行深加工，发展其他配套产业，多渠道、全方位、多产品，保证企业国际竞争力，合作区随之应运而生。

助推赞比亚经济发展

为了完善产业链条，推动赞比亚铜冶炼技术的提升，创造就业，合作区建立了两家大型铜冶炼厂。铜冶炼是个利润比较薄的环节，很多企业都亏损，因此西方在赞比亚没有建立独资冶炼厂，都是合资。

铜全部产业链中利润最大部分是开采。以目前伦敦铜交易市场价格为标准，每吨铜8000美元左右，西方公司的矿山一般每吨开采价格在4000美元左右，中国公司矿山一般6000美元左右，卖到冶炼厂都是7200美元左右，冶炼厂赚的是800美元左右加工费，这800美元实际上每吨只有300美元的利润。目前工厂雇佣当地员工1000余人，中国员工仅120人。

赞比亚央行年初数据显示，2011年赞比亚铜产量87万吨左右，出口量为87万吨。中国公司铜矿石产量不到5万吨，约为赞比亚铜产量的5%。同时中国在赞比亚有两家冶炼厂，产粗铜15万吨左右，3/4的铜矿石都是从当地和西方公司购买，利润的主要部分都被它们赚走。合作区铜产业链的附加值都留给了赞比亚，如就业、税收、相关基建、技术等。围绕着矿山采掘、冶炼、工程机械、医院等，合作区产业集群已经初具规模，有力推动了赞比亚工业化进程，实现了经济多元化发展。

2008年国际金融危机对赞比亚经济和社会发展造成重大冲击，各国投资者纷纷停产、减产，甚至关闭矿山、解散当地员工以求自保。合作区的中国企业郑重承诺，不裁减一名员工、不减少一分投资、不减少一吨产量，这在当时中非经贸界引起了很大的反响。

合作区还进一步扩大支持赞比亚方面的力度，增加投资接管了已被关闭的赞比亚卢安夏铜矿。国际铜价当时均价为每吨3000美元左右，而这家铜矿生产一吨铜的成本就要4000多美元，生产、生活难以为继。该矿的破产无疑对当地人的生活产生了巨大的影响，卢安夏几乎完全依靠这座矿山来维持运转。合作区接手后，不到半年便恢复生产，使2250余名赞籍员工恢复就业，惠及民众近2万人，让以矿为生的城市重获新生。（作者：中国社会科学院西亚非洲研究所 安春英）



谦比希园区综合服务大楼

郑纲董事长与左晶总经理
带领嘉宾参观安中商贸城

引领非洲新兴市场的未来 ——从安中商贸城开业所想到的

本刊编辑部 刘静梅

2013年6月7日下午，在西部非洲安哥拉首都罗安达，由海山国际集团、安哥拉国家警察社保基金合作打造的“安中国际商贸物流园区”——Ango-Chi Shopping 项目一期，举行了盛大的开业典礼，产生了巨大反响。它以“国际商贸物流园区”命名，显示出决策者的远见，其二三期规划更加雄心勃勃，安中国际物流商贸园区规划总占地面积约188万平方米，规划建设商贸市场区、加工装配区、仓储物流区、商务行政区、金融服务区、会展服务区、综合服务区、生活居住区等八个功能区。它表明海山国际在非洲的大物流贸易战略已经初见成效。然而，对于非洲广袤的新兴市场来说，这既不是起点，也不是终点。

纵观中国企业在非洲所走过的道路，商贸城作为非洲贸易物流发展的落脚点和驿站，显得格外抢眼，它在非洲这块原始的大陆所经历的风风雨雨，随着岁月的打磨和时代的进步，伴随着非洲的崛起，正在发生嬗变，日益走向成熟，国际化的商贸物流园区概念正在形成，成为商贸城市建设的一大亮点，在非洲大陆闪耀着光辉的前程。

当我们在新建成的安中商贸城前驻足，瞻望前路的时候，不禁想起中国商贸城在非洲风生水起的历程，那些成败得失所带来的经验和启迪，为我们留下了很多思考。

一、中国商贸城在非洲的兴起

早在十几年前，中国人在非洲就有了“商贸城”。那时的中国商人背着几大包旅行袋的“中国小商品”来到遥远的

非洲摆地摊，这种“马路市场”在今天看来就是商贸城的前身。

在非洲建设真正意义的商贸城始于2000年，中国加入WTO的前夜。那时，中国与南非的贸易额剧增，“马路市场”已经不能满足当时的经贸需求，需要找到一个更大、更好、更安全的经营场所，于是一位香港商人捷足先登。2001年，南非埃利斯公园球场边上的中国商贸城开业了，名字叫“中国城批发市场”。很多中国商人纷纷到这里经营，既免去了风雨之苦，同时又因为商城配备了持枪保安增加了安全系数。可是好景不长，香港老板后来的一个决定让很多商人惊恐不已。在南非有各种费用每年上涨10%的传统，而由于当时商贸城独此一家，别无分店，于是，这位老板就将商铺租金上涨了300%，不少商户虽然心存不满，可苦于无地方经营，只能暂时忍气吞声。在此情况下，巨大的租金压力逼一些商户自谋出路，于是更多的中国商城就应运而生了——

2003年，在南非，占地面积7万平方米的“非洲商贸中心”正式开业。随后，“百家商城”开业，名字寓意就是商城由一百个商户共同出资兴建。现在，仅在南非的约翰内斯堡就有香港城、百家商城、非洲商贸中心、中国商贸城、中国城批发市场、东方商城，六家中国商城。各家中国商城已经形成了竞争关系，不仅是中国人在里面经营，而且南非的印度裔、犹太人，甚至是南非白人也进入了中国商城进行经营。

在西非，几内亚共和国首都科纳克里市，也有一座中国人建立的最大的综合性贸易平台——中国商品城。中国商品城的总理由曾于1994年—1998年任我国驻几内亚共和国特命全权大使、现任中国非洲问题研究会副会长的孔明辉先生

担任。商品城筹建过程中曾得到几内亚总统孔戴先生和多位部长的关怀。孔明辉先生有着超过20年的非洲工作、生活经历，对非洲的政治、经济环境、人文、地理非常熟悉，与几内亚国家领导人保持着很好的私人关系，这为中国商品城的成功提供了保障。

这个商品城首期占地面积约8000平方米，建筑面积约5000平方米，为近200家中国企业提供商品清关、交易仓储运输服务，并通过当地客商或其他多种途径向周边国家的市场进行辐射。商品城集商贸、文化、餐饮、娱乐于一体。商品城主要经营项目有服装、鞋帽、纺织品、家具、家电、灯饰、五金摩托车、自行车、食品、日用文教用品、小商品等。商品城于2005年3月试营业，2005年10月3日正式营业。

2008年9月28日，又一座中国商贸城在南非首都约翰内斯堡开业，中国驻约翰内斯堡总领事房利、南非华侨华人代表和南非各界人士近200人出席了开业庆典。它的建筑面积近6万平方米，共有200家仓储式店铺，14000平方米仓储区，设有1500个停车位，是由6位在南非的华侨华人共同出资兴建得，也是南部非洲规模最大的经销中国商品的商贸城。这个中国商贸城的董事长叫李新铸。

2010年10月29日，南非吉林商会会长徐长斌先生投资兴建的中国商贸城(China Mall)在南非德班正式开业，中国驻德班总领事刘彦涛应邀出席开业庆典并讲话。德班副市长奈度、南非非国大所属的进步企业论坛负责人等也应邀出席并致辞。德班当地商业界、有关华人华侨及新闻媒体200多人参加了庆典。

2011年11月1日，乍得中国商贸城在恩贾梅纳开业。该商贸城由温州商人投资创办，经营面积170余平方米，主要经营家用电器、建筑材料、五金器具、太阳能设备、电动车及时尚礼品等。

2011年1月11日，由当地华人投资建造的“开普中国商贸城”，在风光旖旎的南非开普敦市Milnerton地区正式施工兴建，中国驻开普敦总领事馆郝光峰总领事、侯劲领事，“开普中国商贸城”设计者，以及该商城股东、商家代表约百人参加了奠基仪式。开普中国商贸城的董事长叫吴建民。商城占地面积18500平方米，总建筑面积为12500平方米，商铺总数75间，其中51家商铺单位面积200平方米，其余每间为100平方米。

此外，在尼日利亚还有一座中国商贸城，简称“龙城”。城门设计用中国喜庆的红色，并且是中国长城的造形，刚开

始时全是中国人开的档口，生意很好，每天都有大量的非洲客人在中国城批发。但因为它里面大部分都是卖比较廉价的中国商品，也就是人们常说的中国的地摊货，像服装，面料之类。后来随着社会的发展，越来越多的黑人也到中国采购，所以现在中国商贸城的生意远不如以前兴旺了，而且也有部分少量的黑人也融入在内一起开档口。

中国商贸城在非洲的兴旺带动了所在国的经济突飞猛进地向前发展，其意义不言而喻。像在约翰内斯堡就有大大小小13家中国商贸城，其中9家是中国加入世界贸易组织后的10年间建立的。简单说，中国商品城的建立带动了南非七大领域的发展。

一是就业领域。约翰内斯堡13家商贸城大约提供了13000个就业岗位。

二是物流仓储领域。大量中国商品的进口带动了南非物流业仓储业的蓬勃发展。商家每月进口集装箱，少的几个，多的几十个。如此大的贸易量必然带动铁路、公路运输，以及仓储业务量的激增，推动港口码头、铁路、公路的发展。

三是批发零售。许多南非本地商人从物美价廉的中国商品看到了商机，纷纷加入中国商品的批发和零售业务。

四是边境贸易。南非周边国家的商家也瞄准了中国商品带来的商机，通过陆路入境到约堡的中国商贸城批发采购。例如，仅从津巴布韦经林波波省墨西拿关口进入南非的采购货车每天达400多辆，每辆车的采购商平均采购资金约20000美元，总额高达800万美元。

五是房地产业和建筑业。近年来，凡是集中经营中国商品的地方，房地产和建筑业兴旺，价格随之大幅增长。此外，修建中国商贸城带动了建筑业，也带动了建筑材料业。

六是轻工制造业。中国商品的热销带动了就地组装和生产中国产品的轻工产品制造业。

七是餐饮业。哪里有中国商品，哪里就有中国餐馆。除了中国餐馆，不少南非当地餐馆也采用中国的酱油、佐料和原材料。如今，在销售中国食品的超市，当地消费者也成了常客。

对南非消费者来说，中国商品确实带来了实惠，改善了生活品质，提高了生活质量。如今的中国商贸城也成了当地人周末带孩子消闲的好去处。

当然我们也要看到，在经营商贸城的过程中，也有另外的“反面教材”。像在东非的乌干达，乌干达工贸部长卡欣达奥塔菲雷当时在中国商贸城购买了一双中国制皮鞋，但是刚过一周，这双鞋即出现变形、脱胶等诸多质量问题。他随即召集相关部门质询，由此引发了一场针对中国鞋类产品的“质量风暴”。在这起事件中，受波及的不仅是华商，当地零售商也受到突击检查，乌干达执法部门同时利用权力大肆敲诈。一时间，大批在乌干达的华商人心惶惶，正常经营难以为继。最终，经过安委会积极调解，质量标准局与华商坐下商谈，拿出一整套鞋类制品质量标准，并同意给华商一个“缓冲期”，事件才逐渐趋于平息。这无疑给正在兴起的“中国商贸城”蒙上了阴影，其教训不可谓不惨痛。

二、中非服务贸易多元化的启示

一直以来，商品贸易第一出口大国的名号为国人所津津乐道。然而直到首届“京交会”上，中国服务



业占国民经济比重 43.1% 的数字才第一次被与会者正式公布出来。虽然目前所占份额还相对较轻,但诸多走进非洲的中国企业通过劳动力技能培训、技术和管理转让等方式,使当地员工消化并吸收技术和管理知识,优化了当地产业结构,提升了产品附加值和在国际市场中的竞争力,增强了非洲经济发展的“内部造血功能”。这一切均源于中国改变发展方式和调整经济结构所做出的努力。从历史的发展阶段来看,中非以货物贸易为先,随着货物贸易的发展,带动了相关服务领域贸易的发展,但是后者在整体贸易额所占比例仍然很低。

商务部副部长李金早指出,当今世界已经进入服务的时代,发展服务贸易已成为世界各国实现经济模式多样化和经济可持续发展的重要推动力。目前,非洲服务贸易领域显示出巨大的生机和潜力。进入新世纪以来,各项促进经济发展、鼓励外来投资的政策不断出台,丰富的资源、广阔的市场,以及人口红利是非洲的优势。虽然非洲服务业总体处于起步阶段,但是电信、零售等服务业领域已经逐渐成为外国对非投资和并购活动的重要内容,航空旅游等服务业成为非洲发展速度最快,前景最好的产业之一。

事实上,近几年,随着中非贸易的发展,中非服务贸易从传统领域逐渐扩展到现代服务贸易领域,内容涉及金融、商务、运输、传播、教育、销售、环境工程、医疗卫生、社会服务、旅游、建筑等领域的合作,中非服务贸易结构不断优化,服务种类呈现多元化发展,并不断提升中非服务贸易的水平。在中非服务贸易中,中国的建设和工程建设以较强的竞争力处于突出的地位,并保持稳健发展的趋势。

因为拥有得天独厚的自然和人文条件,非洲旅游先天优势强,正逐渐成为非洲国家重视的新兴产业之一,这也是中非服务贸易新的增长点。

肯尼亚旅游部常任秘书—利厄·基韦尤曾经公开媒体上指出:“2011 年肯尼亚接待了 110 万国际游客,此外还有约 60 万的跨境游客。这其中来自亚洲的游客人数并不是很多,但是近几年我们正在把关注的焦点转向亚洲市场,尤其是中国。”近几年中国赴非旅游人数高速增长,非洲赴中国旅游人数也持续保持增长势头。与此同时,很多中国企业看到非洲旅游业的商机到非洲开设旅馆、餐馆,提供旅游服务等……然而,所有这些潮流所汇聚的资源需要进一步整合,才能形成可持续发展的势头。

中非经贸合作的发展对非洲服务贸易的带动,为在非洲建设商贸物流园区带来了有利契机。可以预见,一个以服务贸易为发展方向的多元化、全方位的跨区域、跨领域经营的商贸物流园区的时代即将到来,其巨大的发展空间给中国商贸城的建设者昭示出规划未来的方向。

三、海山大物流贸易战略在非洲的开拓与发展

海山国际集团自 7 年前进入安哥拉以来,从单一的工程建设,一步一步践行“根植非洲,服务非洲”的企业理念,发展到今天“安中国际商贸物流园区”开业,标志着中国民营企业向前迈进的一个新里程。不同于其他“中国商贸城”“自娱自乐”式的经营方式,它充分整合了安哥拉当地的“本土资源”,通过与本地企业合资获得政策支持,并以商贸城为核心建立起商贸物流园区的发展模式,以最快速度从在产业链的低端徘徊坐稳“高端”,至此,“根植非洲”就不再是



2011 年 1 月 11 日,南非開普中國商貿城
奠基及開工儀式隆重舉行。圖為中國駐開普敦
總領事郝光峰參加奠基儀式。

一句空話。

海山国际集团董事长郑纲在安中国际商贸物流园区的开业仪式上说,本次开业的中国商贸城是安中国际物流贸易园区项目的第一阶段,总建筑面积为 12 万平米,设计施工历时一年,已经有 100 多家公司进驻,雇用 500 多名当地员工,商贸城的开业标志着海山集团和安哥拉警察社保基金 Group C 集团之间的合作取得初步成功,下一步海山集团将继续自筹资金进行更大的投资,扩大同安哥拉警察社保基金下属公司 Group C 的合作,吸引更多的中外大型企业加入,扩大贸易规模,建设生产加工园区,向安哥拉和邻国提供更多价格合理的优良商品。

据了解,“安中国际商贸物流园区”的商贸市场区主要建设建材家居、五金家电区、汽贸配件、小商品、生活用品等市场和超市;加工装配区主要建设装饰家居、电子产品、轻工产品等加工装配厂房;仓储物流区主要建设仓储库、冷库、货运中心、集装箱堆场;商务行政区主要建设海山总部基地、行政服务中心、商务服务中心;金融服务区主要建设区域金融中心、保险证 中心;会展服务区主要建设国际会展中心和五星级酒店;综合服务区主要建设城市客运服务中心、食宿服务中心;生活居住区主要建设别墅、公寓、多层住宅。

可以说,无论建筑规模、营业面积、从业人数,还是远景规划,安中商贸城都是中国民营企业在非洲所建商贸城之最。俗话说:站得高才能看得远。在竞争激烈的新兴市场中,建一个商贸城容易,但要把它经营好、经营得长久就不太容易了。值得欣慰的是,安中商贸城的建设者们在海山国际集团决策者的高瞻远瞩领导下,以国际化观念,建立起“商贸物流园区”的发展战略和经营模式,并志在非洲广大地区进行高端复制,赋予了“商贸城”新的含义,使这个平台的前景不可限量,它将引领非洲新兴市场的未来……

我们祝愿安中商贸城所承载海山大物流贸易战略,像面包树一样,在非洲广袤的大地上生根发芽、开花结果!



谱写中非经贸合作新篇章

——安中国际商贸物流园区开业巡礼

本刊编辑部 王际为

2013年6月7日下午4点，西部非洲安哥拉，卢安达蔚蓝的天空飘浮着几朵白云，大西洋的海风驱赶着赤道阳光下的热浪，给大地送来阵阵凉爽。此时，安中国际商贸物流园区（英文简称：Ango-Chi Shopping）仅用一年多的时间就宣告建成的一期工程——整齐排列的现代化商铺组成的阵列，伴随着街道两旁招展的彩旗和悠扬的音乐，终于迎来了一个历史性的时刻——开业庆典在商贸城前广场隆重举行。

一、庆典嘉宾话开业

在开业仪式上，来自安哥拉的国家政要、金融机构负责人，以及安哥拉各界人士，中国驻安哥拉大使馆领导、驻安哥拉中资企业商会会长等多家有影响力的中资企业精英人士、中国银行负责人以及安哥拉各大主流媒体和驻安华人媒体等共计500余名嘉宾济济一堂，共同见证了安中商贸城的开业盛况。

出席庆典的安哥拉商务部官员、海山国际董事会主席郑纲和合作伙伴警察社保基金主席亚历山大·路易斯，以及海山集团副总裁兼HC公司总经理左晶分别致辞。

安哥拉商务部国务秘书巴西奥·尤尼奥代表安哥拉商务部和罗莎·埃斯科科尔西奥·帕卡维本人对安中国际商贸物流园区的开业表示热烈祝贺。他表示，安中商贸城是两国间商业和贸易合作的重要榜样，今后还将对商贸城在政策上继续给予支持。

安方合作伙伴，安哥拉警察总署社保基金主席亚历山大·路易斯在致辞中对于与海山国际集团友好合作、互利共赢给予了充分肯定，并祝贺商贸城开业成功，生意兴隆。

郑纲董事长在致辞中盛赞中安友好合作，为安中国际商

贸物流园区的成功建成铺出了一条成功之路，坚信中安的友谊和合作将开出更加鲜艳的花朵，结出更加的丰硕的成果。

左晶总经理介绍了安中商贸城的现在与未来，并表示一定要把Ango-Chi Shopping做成非洲具有品牌力的专业园区，为安哥拉的经济建设繁荣作出我们的贡献！

二、真诚的支持与关注

在商贸城开业庆典上，有几位和郑纲董事长一起从国内赶来考察的特殊嘉宾，他们是中国银行金堂支行副行长唐荣合先生、中国银行四川省分行公司业务部高级经理李嘉女士，海山合作伙伴明宇集团副总经理谢挺先生，以及企业家唐宏先生。他们和中国西部联盟一起，代表了中国金融界、企业界对海山国际在非洲的投资事业真诚的支持与关注。特别是安中商贸城的成功开业，增强了他们与海山合作进军非洲的兴趣和信心，预示着海山在非洲的未来发展将在更高层面上获得更加广泛的支持与合作，并有望组成投资联合体，在非洲新兴经济体的建设中发挥重要作用。

三、走马观花商贸城

安中国际商贸物流园区位于安哥拉首都罗安达南部的Camama区，具有绝佳的区位优势和良好的交通条件。本项目由中国海山国际投资控股集团与安哥拉警察社保基金Group C集团共同成立的合资公司HC公司开发建设和运营管理。一期工程总占地面积12万平方米，商场经营面积5万平方米，已完成投资超过3000万美元。主要经营建材、五金、家居、汽

车配件等商品；销售形式采用零售兼批发，实行一站式采购服务。到目前为止，一期工程已入驻 100 多家公司，另有 60 多家公司正在入驻。目前从业人员 1600 多人，其中安哥拉当地销售人员和从业人员近 500 人。2013 年，预计商场销售额超过 2 亿美元。

Ango-Chi Shopping 全方位一站式服务内容包括：商品导购、商品预定、大宗商品采购绿色通道、工程项目咨询、网络信息服务、国际物流贸易及金融服务等。

四、规划未来写新篇

安中国际商贸物流园区规划总占地面积约 188 万平方米，一期工程致力于打造国际级专业建材、家居主题市场，二期、

三期工程正在规划设计中。园区全部建成后将包括商贸市场区、加工装配区、仓储物流区、商务行政区、金融服务区、会展服务区、综合服务区、生活别墅区等八个功能区。未来五年预计总投资将累计达 15 亿美元，年销售额约 30 亿美元，年创税收约 3 亿美元，增加就业人数约 5 万人。

未来招商规划将邀请安哥拉相关政府部门入驻园区，为安中国际商贸物流园区内的企业提供整合式便捷服务。同时海山国际还将引入金融领域和国际贸易法律的合作伙伴，为入驻的企业提供咨询、融资、担保、结算等相关领域的服务，真正实现打造便捷贸易通道的初衷。

在中方和安方共同努力下，安中国际商贸物流园区最终将建成一个立足安哥拉、辐射西南部非洲、面向全球的经贸合作区，谱写出中非经贸合作新篇章。



剪彩仪式



中国银行金堂支行副行长唐荣合先生与明宇集团副总经理谢挺先生在庆典会场



中国银行四川省分行公司业务部高级经理李嘉女士在庆典会场



企业家唐宏先生在庆典现场

如月之恒 如日之升

—安中国际商贸物流园区一期 开业庆典纪实报道

HC 公司总经理助理 龚卓琼

题记：《诗经》云：“如月之恒，如日之升”，用来形容新生事物像一轮新月，必将变圆；像初升的太阳一样，必将走向高点。笔者认为，用这一诗句作为安中国际商贸物流园区（一期中文简称中国商贸城，英文简称 Ango-Chi Shopping）开业庆典报道的题目，再恰当不过了。本报道仅以一位开业庆典筹备活动参与者的视角做一记录。

飞机着陆在安哥拉国际机场，时值 2013 年 5 月 15 日罗安达时间中午 12 点 20 分。第二天一觉醒来倒过时差，早上 7:30 正式到办公室报到。走在通往办公室的木栈道上，赫然映入眼帘的是倒计时牌，上面醒目的写着：距离 Anog-Chi Shopping（安中商贸城）开业 22 天。紧迫感是第一个印象。之后的 22 天里，在总经理左 的带领下，团队协作筹备开业。可以说，这是一场战役，有准备的战役。

运筹帷幄，决胜千里

从 4 月份接到集团总部关于举办开业庆典的指示之后，这里就开始制定庆典活动计划，方案几经讨论最终确定后，工作就开始马不停蹄。



庆典筹备沟通会

5 月初，在国内，HASAN 总经理助理贾欧开始负责国内物资采购和运输安排。在安哥拉，各部门各负其责。工程部负责项目一期第二阶段工程赶工；钢结构、H&S 项目部积极配合工程进度；市场部负责各类宣传品统一形象设计制作；客服部负责与商户的协调沟通、招商部继续完善招商程序和制度；行政人事部加班加点提供后勤支持；保安部、物业部也都加强管理积极配合。从软实力来说，内部形象提升包括店招、山墙广告、道旗及标识系统的全面升级；外部形象推广包括户外广告制作及发布、全媒体投放等等。在距离开业庆典 22 天之前，各项前期准备工作已经有序地开展起来。

细节决定成败

本次庆典的理念是打造成由本地化组织、体现安哥拉特色和文化习俗的一场庆典。因为 Ango-Chi Shopping 的目标是商业服务本地化，所以从开业庆典开始就以本地化为主导，从筹备组织机构上，确定了安哥拉合作方是主办方，中方是协办方。机构责任明确后，就开始各自组建工作小组，定期举行双方沟通协调会，各方内部再自行组织内部工作会，达到统一指挥、工作量化、层层细分，掌控细节。

安方总指挥是一位叫 MUCA 的女性，中方总指挥是 HC 总经理左 昫。警察社保基金主席在一些关键节点上组织会议。清楚的记得 5 月 17 日、5 月 21 日、6 月 6 日分别由主席亲自组织了三次双方沟通会。会上明确了邀请嘉宾数量、停车分区安排、发言稿内容确定、庆典流程设置、主流媒体安排、餐饮后勤安排、安保执行安排等等。中方内部每天下午 5 点召开小组长例会。细分了现场组、保安组、保洁组、请柬派发组、接待组、礼品组、外事组、通讯组、幻灯片播放组、后勤组等等职责安排。实现了中方和安方联合，国内和国外协作的工作格局，每个人心里都牢记“细节决定成败”。



庆典筹备沟通会



倒计时牌

全方位媒体宣传造势

全方位媒体计划包括平面报纸、电视黄金时段广告、电台循环广播、户外高空广告。除了我们自身投入广告宣传之外，我们的合作伙伴还自发为我们在主流媒体上打广告刊登同贺贺词。



本地主流媒体宣传

协作的力量

单单 Ango-Chi Shopping 的人力物力是有限的，庆典接待工作不能出丝毫差错，所以我们请海山在安哥拉的 H&S、磐石国际等兄弟公司给予协助。他们根据我们的需要，积极派出车辆、派出人员、协助派发请柬、接待、翻译等。再一次体现出海山集团大家庭团结协作，战无不胜的气概。

庆典筹备进行时

本次庆典活动分两部分，6月7日是安中国际商贸物流园区一期开业庆典活动，主要邀请外部嘉宾，共发出请柬 500 份。6月8日是答谢晚宴暨优秀商户颁奖仪式，共邀请 200 位嘉宾出席。两个活动同步筹备，时间不同、地点不同、人物不同，可是筹备组的成员却是相同的，每个成员身兼数职。庆典虽然只有几个小时，但我们为之付出的却是加倍的时间和努力。

升国旗暨庆典动员仪式

2013 年 6 月 7 日早上 9 点，在安保人员组成的国旗护卫队护送下，在庄严的中华人民共和国国歌声中，安中商贸城团队举行了升国旗暨庆典动员仪式。当五星红飘扬在异国的天空，大家同时喊出口号：Ango-Chi 加油！海山加油！凝聚了多少天来团队成员的付出与汗水，甚至凝聚了多少人多少年的梦想，在远离祖国的另一片土地上，安中商贸城拔地而起，向世人宣布它的诞生。这是一次突破、一次胜利。所有的参与者，怎能不百感交集？

期盼已久的时刻

2013 年 6 月 7 日下午 4 点，终于迎来了所有人拭目以待的庆典。当天出席开业庆典的嘉宾来自安哥拉国家商务部、内政部、建设部、外交部、司法部、文化部、旅游部等多位政府领导和各大金融机构。中国嘉宾包括中国驻安哥拉大使馆经商处夏晓玲参赞等多位使馆领导、驻安哥拉中资企业商会会长和秘书长等多家有影响力的中资企业精英人士、中国银



商贸城员工合影

行驻安哥拉首席代表及四川分行相关领导、驻安哥拉中国商会轮值主席和秘书长、浙江商会会长、各大主流媒体及驻安华人媒体等超过了 500 人。

海山国际集团出席本次庆典的嘉宾包括海山集团董事长郑纲、董事郝明玮、海山老书记郑坤发、集团副总裁兼 H&S 总经理郑文武、集团副总裁兼 HC 公司总经理左磊、集团副总裁唐忠陟、华西—海山联合体总经理童杰等。

本次庆典由安哥拉国家电视台著名财经主持人主持，由安哥拉商务部领导致辞并剪彩。海山集团董事长郑纲、海山集团副总裁兼 HC 公司总经理左磊、合作方警察社保基金主席亚历山大分别做了精彩发言。

庆典仪式在纷呈的礼花中结束，与会嘉宾在郑纲董事长和左磊总经理的陪同下兴趣盎然地参观了商贸城的商铺。最后安哥拉歌手在夜幕中向参加晚宴的嘉宾献上了充满非洲激情的歌曲。

这一庆典，是目前安哥拉华人界举办的具有一定规模和影响力的盛大活动。它标志着海山国际在安哥拉投资兴建的商贸物流园区正式全面亮相；也标志着海山国际的非洲物流战略在实践中开启了又一段崭新里程。

答谢与颁奖

2013 年 6 月 8 日下午 6 点，安中商贸城举行了答谢晚宴和优秀商户颁奖仪式。出席活动的嘉宾包括中国银行特邀嘉宾、明宇集团特邀嘉宾、考察团嘉宾，还有 H&S 领导、H&S 各项目部领导、玛尔房产领导、入驻安中商贸城全体中资企业家，以及 HASAN 和 HC 中方与安方团队全体成员。致答谢词的领导包括 HC 总经理助理兼商贸城总经理鞠晓明、商贸城

优秀商户代表陈世进、HC 副总经理 MARCO（安方）、特邀嘉宾海山老书记郑坤发、海山集团董事长郑纲。活动设置了走红地毯仪式，每一位嘉宾走过红地毯，在迎宾背景板上签名。签字板上醒目的大字“在这里，我们一起成长”，表达了商贸城所有商户和全体员工的心声。

答谢活动中还专门设置了优秀商户颁奖仪式环节，而且突破了以往领导颁奖的惯例，由商贸城管理人员为商户颁奖，突出了商贸城年轻团队的形象。当 12 位优秀商户接过红色的荣誉证书时，全场响起了热烈的掌声，是他们见证了商贸城的诞生，是他们陪伴我们一起成长。

最后在海山集团副总裁兼 HC 公司总经理左磊的答谢致词声中拉开了答谢晚宴的帷幕。

开业庆典后记

庆典前后，我们收到了很多贺信贺电，他们来自中国驻安哥拉大使馆经商处、合作伙伴四川华西集团、中国前外交官联谊会等关注与支持海山国际集团在非洲发展的机构和企业。安哥拉各大媒体对这一华人创举纷纷进行报道。一时间，Ango-Chi Shopping 成了安哥拉一个全新的响亮的名字被广泛传扬。

Ango-Chi Shopping 能有今天的收获离不开一路走来的规划者、建设者和管理者；离不开商户的信任和跟随；离不开正确的战略规划和有效的执行力，离不开集团各公司给予的人财物各方面支持；离不开社会各界的关心。这不仅是一个收获的庆典，更是一个感恩的庆典。

庆典的日子，已经随着日历翻过一页，但留在人们心中的记忆会持久永恒。庆典，作为一个胜利的开端，将鞭策我们向着下一个胜利前进。安中国际商贸物流园区，我们期待着二期、三期、远期的规划和实施。相信海山明天更美好！



升旗仪式



中国前外交官联谊会会长吉佩定贺信

欣闻中安商贸城开业，我谨代表中国前外交官联谊会和中非合作圆桌会议致以诚挚的祝贺！希望商贸城为推动中国和安哥拉经贸合作起积极桥梁作用！

吉佩定

中国驻安哥拉大使馆贺信

致安中国际商贸物流园区：

中国的商贸流通企业“走出去”做不大，做不强的原因，很大程度上是因为单打独斗的多，没有商圈概念和集约经营的大市场规模，形不成合力。海山国际凭借在安哥拉多年承包工程积累的實力，通过打造集商贸、仓储、展示、居住、休闲一体的安中国际商贸物流园区，为商家提供金融、运输、翻译、法律咨询等一条龙服务，整合了资源，增强了商家的综合竞争力和赢利能力，称得上是一个有战略意识、长远眼光和国际视角的项目，为中国商贸流通企业“走出去”提供了良好的借鉴。

我们希望安中国际商贸物流园区能够在经营中不断积累经验和自我完善，朝着规模化、现代化、国际化、专业化和品牌化方向发展，以其成功范例影响更多的中国商贸流通企业“走出去”，用好“两个市场、两种资源”，提升中国在全球供应链和国际营销网络的地位和影响力。

中国驻安哥拉使馆
经济商务参赞
夏晓玲

华西集团致北京海山国际投资管理有限公司贺信

郑纲董事长并左鼎总经理：

欣悉贵公司旗下安中物流商贸园区于2013年6月7日盛大开业，我代表四川华西集团谨向贵公司表示衷心的感谢。

海山国际于2006年走进非洲这片土地，经过7年坚持不懈的努力取得了今天的骄人成绩，同时也通过2011年与安哥拉警察总署社会保障局合资成立的HC公司进一步践行了贵公司“根植非洲，服务非洲”的发展理念。

HC合资公司的成立标志着贵公司在非洲的业务正式从单一的工程建设拓展到集团工程建设、金融投资、物流贸易、房地产开发等于一体的综合式业务发展模式。在HC合资公司旗下诸多令人瞩目的项目中，安中物流商贸园区是其中最引人瞩目的焦点。

多年以来，四川华西集团通过与贵公司合作的项目相互协作、共同发展，结下了深厚的友谊。双方合作成立了华西——海山联合体，其正在实施的CAMANA和SAMBIANCA项目便是我们双方合作的结晶，是华西集团与民营企业海外合作的光例，该项目的成功为华西集团和海山集团双方在海外的发展提供了更多新的、可行的合作模式样本，也将为双方进一步的深化合作奠定坚实的基础，推进双方共同发展，合作共赢。

衷心祝愿贵公司事业发达，欣欣向荣，再创佳绩！

四川华西集团有限公司
董事长 陈贵林
二零一三年六月七日

嘉宾致辞



精诚合作良好开端

海山国际集团董事长 郑纲

尊敬的商务部部长 ROSA PACAVIRA 女士
尊敬的警察社保基金 GRUPO C 主席 LUIS ALEXANDRE 阁下

尊敬的中国大使馆夏晓玲商务参赞
各位贵宾，女士们，先生们

今天是安中国际商贸物流园区开业的大喜日子，安哥拉贸易部部长阁下主持今天的开业典礼，各位贵宾的光临为开业典礼增添了光彩和殊荣，我仅以中国海山集团董事长和 HC 集团联盟中方主席的身份衷心感谢大家的莅临和祝贺。

各位贵宾、朋友，这次开业的是安中国际商贸物流园区的第一阶段，整个设计建筑我们只用了一年多的时间。它的建筑面积为 120000 平方米，有 100 多家公司进驻，安哥拉当地员工达到 500 多人。商贸城第一期开业标志着中国海山集团和安哥拉警察社保基金 C 集团之间的精诚合作取得了可喜的初步成功，但这只是一个良好的开端，用中国的老话说，只是“万里长征的第一步”。海山集团将继续支出资金进行更大的投资，同安哥拉警察社保基金 C 集团的合作将进一步扩大，将邀请中国和其他国家的大企业进入商贸城，不但要加大贸易规模而且还将建设生产加工园区，向安哥拉和邻国提供更多价格合理的优良的商品，为安哥拉国家的重建和发展、为中安合作、中非合作做出我们更多的贡献。

各位贵宾，朋友，我和海山集团都十分喜欢安哥拉，十分钦佩安哥拉人民，我们的宗旨是全心全意为安哥拉人民服务，竭尽全力促进中安友谊和合作；因为我们坚信安哥拉的未来，坚信安哥拉的明天会更加美好，坚信中安的友谊和合作将开出更加鲜艳的花朵，结出更加丰硕的成果，谢谢大家！（根据录音整理）

把 Ango—Chi Shopping 做成非洲具有 品牌力的专业园区

UNION HC 公司总经理左磊

尊敬的部长以及中外来宾，先生们女士们：

首先我代表 UNION HC 公司欢迎各位参加 ANGOCHISHOPPING 的开业庆典！并代表公司对这一项目投资做个简单的介绍。

ANGOCHISHOPPING 一期总体占地面积 12 万平米，商场经营面积 5 万平米。总投资 3000 多万美元。今天我们看到的项目是 ANGOCHISHOPPING 物流贸易中心的第一期项目，主要经营建筑材料、装修材料、家具家居；同时，也有部分经营汽车以及配件，还有配套的物资供应和仓储。商场提供近 3 万个品种的商品。销售形式是零售与批发结合，采取一站式采购服务。商场内部商家 100 多家，从业人员 1000 多人，其中安哥拉当地销售人员和从业人员近 500 人，商场每年预计销售额超过 5 亿美元。

未来的 ANGOCHISHOPPING 物流贸易园区的占地面积要达到 188 万平米，在未来 5 年分三期完成投资。未来的园区将在建材家居的基础上，涵盖商贸市场区、加工装配区、仓储物流区、商务行政区、金融服务区、会展服务区、综合服务区、生活别墅区等八个功能区。本园区所带动的相关产业将为安哥拉提供 5 万就业人数，未来园区将建成为安哥拉乃至非洲最大的物流贸易园区之一。

今天的 ANGOCHISHOPPING，大家看到的只是我们整体规划和投资的第一阶段，有很多的不足，我们将努力做好服务，保证商品质量，遵守当地法律，把 Ango—Chi Shopping 做成非洲具有品牌力的专业园区，为安哥拉的经济建设与繁荣作出我们的贡献！（根据录音整理）





安中商贸城是安中两国 商贸合作的重要榜样

安哥拉商务部国务秘书巴西奥·尤尼奥

首先，请允许我代表安哥拉商务部和罗莎·埃斯科尔西奥·帕卡维本人对安中国际商贸物流园区的开业表示热烈祝贺。

自 2002 年安哥拉内战结束后，安哥拉的年经济增长速度高于非洲和世界的经济增速，经济发展前景良好，社会需要经济稳步发展，人民生活水平需要平稳提高。安哥拉人民不应忘记安哥拉国家重建资金首先是从中国获得的。而那时，世界上其他一些投资集团对安哥拉并未打开投资大门。我们高兴地看到，在 2013 年的第一季度，中安贸易额达到了 55.8 亿美元，同中国的贸易占到了同亚洲贸易的 75%。

安中商贸城是两国间商业和贸易合作的重要榜样，商贸城的开业，为当地提供了更多的就业，有助于进一步丰富安哥拉产品市场、协调商品供需关系、平衡供需和价格，为安哥拉人民生活水平提高做出了努力和贡献。

可以预见，安中商贸城对于促进南北之间的贸易交流、方便许多地区的产品的流动、促进农业发展、减少农产品和畜牧业产品的进口等方面的作用将逐步显现出来。

面对今后商贸城后期还将入住的更多商店、企业，商务部将在政策上继续给予支持，我们祝商贸城开业成功，生意兴隆！（根据录音整理）

为了提高和保障 安哥拉人民的生活

安哥拉警察总署社保基金
主席亚历山大·路易斯

尊敬的安哥拉贸易部奥格拉·尤尼奥拉阁下
尊敬的安哥拉警察第二司令阁下
尊敬的中国大使馆夏参赞
尊敬的内政部有关领导
尊敬的来宾们

在我们全国警察社保基金即将举行全国大会的前夕，我很高兴在这里来出席我们社保基金跟海山集团合作的安中国际商贸物流园区的开业仪式。

我们安哥拉警察是负责维持保护安哥拉社会公共秩序的，有十万人左右，我们是根据法律来行使我们的社会责任的。我们安哥拉警察社保基金，有一个集团对社会上进行合作与投资。我们社保基金要完成的社会责任，就是我们要通过合法的途径来筹集基金，来解决我们警察和他们一些家人的生活和社会需要。

今天商贸城开业，这是我们警察社保机构和中国海山集团共同合作的一个联合体。我们安哥拉全国警察社保基金就是为了促进我们警察的工作，维护好社会秩序。

我们贸易城的开业使得我们能够获得许多就业的机会，可以解决我们警察队伍里一些孤儿、遗孀和残疾人员的生活问题和其他退休人员的就业问题。

最后我想再补充强调一点，我们社保基金和我们的合作伙伴最终是为了能够提高和保障我们安哥拉人民的生活。

我们谢谢大家的光临，祝我们的贸易城开业成功，生意兴隆，谢谢大家！（根据录音整理）



庆功晚宴

安中商贸城开业答谢晚宴 暨优秀商户颁奖仪式现场报道

开场白

主持人龚卓琼：尊贵的中国银行特邀贵宾、明宇集团特邀贵宾、考察团的嘉宾们；

尊敬的 H&S 领导、各项目部领导、玛尔房产领导；

尊敬的入驻安中商贸城全体中资企业家们；

以及我最可爱的 HASAN 和 HC 中方和安方团队全体成员们：

大家，晚上好！

今天是 6 月 8 日星期六。现在是罗安达时间晚上 6 点整。新老朋友欢聚一堂，这是一个多么温馨而又美妙的时刻！就在刚刚过去的昨天，商贸城迎来了开业庆典。

这是一个欢聚的日子；这是一个喜悦的日子；这是一个感恩的日子。在我宣布今晚活动的主题之前，请允许我邀请左 总经理所带领的 HASAN 和 HC 团队全体成员，请你们伸出右手，跟你们周围的人握握手，并道一声“感谢您的支持！”

下面，我宣布“安中商贸城答谢晚宴暨优秀商户颁奖仪式”正式开始。

五光十色的烟花点亮了夜空，也照亮了我们前进的道路。商贸城能有今天的收获离不开一路走来的规划者、建设者、和管理者。下面让我们用热烈的掌声有请商贸城总经理鞠晓明先生致答谢词。

在这里我们一起成长

HC 总经理助理兼商贸城总经理 鞠晓明

尊敬的董事长、武总、左总以及各位来宾大家下午好！首先欢迎董事长及各位来宾参加“商贸城开业答谢晚宴”，在这里我要特别介绍一位嘉宾，就是我们海山集团董事长的父亲，让我们以热烈的掌声欢迎他的到来。

我加入海山已有半年多的时间，承蒙公司领导的信任，由我带领安中商贸城管理团队负责整个商贸城的运营管理。从我来到商贸城第一天开始，就期盼着它正式开业这一天。就在昨天，商贸城开业典礼隆重举行，这一天注定要成为历史性的一天，它标志着商贸城正式进入安哥拉商业地产市场。

安中商贸城能够顺利开业离不开集团领导、各兄弟单位、以及各位商户的鼎力支持。在这里，首先要感谢集团董事长、

H&S 武总以及所属各项目的鼎力支持，正是因为有了你们的支持，商贸城能够在短短不到一年的时间里迅速建成，并投入运营；其次要感谢左总、以及所属 HC\HASAN 及各级子公司，因为你们的支持，商贸城团队才能得以顺利组建并迅速融入到这个大家庭中；最后，我要感谢在场的所有商户，因为没有你们的支持和理解就不会有现在的商贸城。今天对于商贸城来讲是崭新的一天，未来商贸城管理团队也会更加努力，为各商户搭建一个良好的投资平台，让大家都能从中受益，同时打造属于我们自己的品牌，做专业、规范的市场。

在这里，我们一起成长，创造属于我们自己的奇迹！

主持人：大家都知道，商贸城是中国海山与安哥拉社保基金所成立的合资公司－HC，所成功运营的第一个项目。这个项目不仅是两个企业合作的成果，更是中国与安哥拉两种文化交融的结晶。今天，我们的合作方代表也有许多话要说。接下来，让我们有请 HC 副总经理 Marco 上台发言。

为了共同的目标

HC 副总经理 Marco

首先，我感谢各位来宾的光临。我们今天是一个为大家庭的晚宴，我之所以说是家庭式的聚会。是因为 HC 投资方和管理人员，我们组成了一个大家庭。我们都是为了共同的目标，凝聚在一起的。其次，我要感谢商户，投资方，他们相信我们这个项目能成功，感谢 H&S 的支持，尤其要感谢我们有一个特别好的合作伙伴：—Mr. Robinson——左晶总经理。看到今天 HC 商贸城开业庆典日子，我非常的开心，我希望我们今后能再接再厉，奋斗不止，将我们这个项目发展模式扩展到更远的地方，谢谢。还要感谢郑纲董事长正确的战略！

主持人：了解商贸城过去的人都知道，这个概念从诞生之初，可以说就伴随着艰难与坎坷。但是，始终相信我们、跟随我们、支持我们的，就是我们的商户，我们的中国企业家朋友们。感谢你们！感谢你们的信任！感谢你们与商贸城同风雨共患难，迎接黎明！

下面我宣布：商贸城优秀商户颁奖仪式现在开始。经过评选，我们选出十位优秀商户。他们分别是：

1. 九鼎建材：胡荣金
2. 永庆建材：傅永进
3. 广德集团：孙铁利
4. 博构建筑批发中心：强浩
5. 宽扎河风情：徐央凤
6. 老叶建材：叶英俊
7. GOVEC 甘肃海外：杜志义
8. 泓五国际（安哥拉）发展有限公司：何红武
9. 朗玛 4S 店：孙宝光
10. 海山农场综合超市：王爱民
11. 津芭谷集团驻安哥拉分公司：柳义勇
12. CECA：陈世进

下面有请获奖商户代表上台领奖。

优秀商户颁奖



对商贸城的未来
我们充满了信心和希望
优秀商户代表 CECA 陈世进

尊敬的郑纲董事长、各位领导、各位商户代表，大家好！首先我代表商贸城所有商户感谢商贸城给我们提供了一个安全稳定的商业平台，解决了我们在安全上的后顾之忧，给我们创造了一个安定和谐的商业环境。

还要感谢商贸城的专业管理团队，是你们的科学管理、辛勤工作和真心的付出才有了我们今天这样一个美好的商业环境和商业氛围。让我们懂得了什么是标准化商贸城的商业模式和经营理念，我相信我们每个商户在这么好的条件下都会认真自觉地做好自身的服务和管理，把商贸城的品牌打出去，把我们的服务跟上去。对商贸城的未来我们充满了信心和希望，我们有决心有信心共同努力把我们商贸城建设得更加繁荣、更加兴旺。

最后祝海山明天会更好！祝商贸城明天会更好！谢谢！

主持人：商贸城从无到有，从概念到实施，再到今天初见成效，离不开社会各界的关心和支持。而一路见证了商贸城成长的有我们的兄弟公司 H&S 公司、有我们的业务伙伴、有金融机构、还有国内外许多关心我们的人。他们在我们庆典之际纷纷发来贺电、贺信……

主持人：老书记的一番话语重心长，再一次鞭策我们勇敢前行。谢谢老书记！祝您健康长寿！

商贸城所取得的成绩不仅是它自身的成功，更是海山集团非洲战略的成功。海山在非洲的每一个脚印，都离不开我们的领路人，接下来用我们暴风骤雨般的掌声欢迎海山董事长上台讲话！

只要我们发自内心地付出
上帝一定会回报我们
海山国际集团董事长 郑纲

尊敬的各位来宾、女士们、先生们，就在昨天，我们在这里，在海山总部基地举行了隆重的商贸城开业典礼！安哥拉各界政要、使馆领导、中资企业的各位领导，包括我们国内的一些嘉宾，纷纷前来祝贺，并对我们提出了很多期望。我相信从昨天开始，商贸城迎来了前所未有的大好发展局面，所以我在此谨代表海山国际集团、安哥拉合作伙伴国家警察社保基金向一直以来支持和关心商贸城发展的各界朋友，尤其是已经入驻商贸城的各位老板、参与商贸城建设的各位承包商，向 HASAN、HS、HC 团队的全体人员表示我衷心的感谢和由衷的敬意！没有你们的支持，商贸城不可能有今天的发

此时此刻，有一位老先生，他一定百感交集。海山国际，就像他的一个孩子，从姗姗学步到稳步前行，每一步的成长和蜕变都牵动了这位老人的心。下面让我们用最热烈的掌声有请专程从国内赶来的特邀贵宾海山老书记为我们讲话。

热烈祝贺安中商贸城对
海山国际做出巨大贡献
海山国际集团老书记郑坤发

各位领导，各位朋友，晚上好！来到安哥拉参加这次大会，我感到十分欣慰和满意！在这里，我代表海山国际南充区向商贸城对海山国际做出的巨大贡献，表示热烈祝贺和感谢！在这里，我希望我们海山国际诸位领导，以及为海山国际做出了优异成绩各位同事，提出两点建议，第一，在外地工作一定要身体健康，劳逸结合，愉快地把工作做好！第二点，我们要学习中国中央领导的指示，实现伟大的中国梦，我们海山国际的全体领导和员工必须在郑纲董事长的统一领导下做出优异成绩。在未来我会再过来海山慰问大家。我希望左总领导好大家，协助郑纲管好公司！

最后祝大家身体健康，生活愉快，谢谢大家！

展。从目前规模和档次来看，尽管还有很多不如意和不太理想的地方，但是在此过程中，我非常感谢各位对我们的包容、支持和理解，我们的心始终在一起！

以前，大家习惯于把这个地方叫做海山总部基地，现在大家慢慢习惯称之为安中商贸城。从叫安中商贸城这一刻开始，她就已经不是海山一家企业，她是在坐的所有商户和员工的家。既然是一个大家庭，那之间的包容和理解就变得尤为重要，在这里，我们将会共同挥洒我们的理想，付出我们艰辛。为了明天让我们共同努力！

我很荣幸成为这个大家庭的家长，作为家长，我很有压力，

将来我们要做而且必须要做的就是为大家营造更好的经营环境，为大家提供更多的实现理想和价值的机会！当前，大家都清楚，国内经济形势比较严峻，经济下行的压力比较大，国家中央领导提出要转变经济增长方式，其中一大举措就是要改变以前以单一产品出口拉动国内 GDP 发展的方式。现在除了让国内高附加值产品出口以外，国家提倡的就是资本走出去、管理经营模式走出去、平台建设和渠道建设走出去，我们此刻一起在这里共建的商贸城其实就承载了国家战略的一个具体主线。

我们都清楚，类似于沃尔玛和家乐福的国际巨头走进中国的模式就是几十个总部的管理员工进驻，然后雇佣中国当地员工去管理企业，用很低的价格在各个城市取得他们的经营场地，用中国商品赚取中国人的钱，他们这种经营形式就是他们商业模式和渠道建设的成功。就在我们国家，我们生产的再好的产品，因为是国外品牌，即使在中国本土销售，我们还要交入门费。这样一个过程，我认为中国改革开放必须经历的过程。现在我们要充分认识到这一点，努力改变我们在国际商贸体系之中处于终端地位的形势，我们希望中国企业在海外建立越来越多类似沃尔玛这样的商业平台。

我们海山在安哥拉建立了大家看到的这么一个商贸平台，也许很不完美，也许档次不够高，但是我们承载国家商业战略模式的雏形已经出现，我们恰好适合了国家的战略。所以当现在国内很多人觉得经营压力很大，纷纷寻求海外发展时，尤其是要到非洲发展的时候，我们在座的各位已经在这里安营扎寨了。我相信在座的也和我一样有同样的感觉。当你们再回国时，你们的亲朋好友一定把你们当作座上宾，比你们有钱的老板也一定把你当作座上宾，因为他们希望向你们学习在非洲的发展经验和经历，他们会问你为什么那么有眼光，几年前就走出去了？但是他们忘了，几年前你们出去的时候别人不理解，包括我自己，甚至遭到冷眼相看。我们认为此刻我们值得骄傲，因为，我们这个大家庭互相鼓励，当别人不理解的时候，我们可以用掌声彼此鼓励、欣赏我们自己。

主持人：最后，我们把时间交给海山集团副总裁、HASAN 兼 HC 总经理左晶先生。让我们用掌声欢迎左总。

**我们将继续努力
把我们的商贸城园区推向世界**

HC 总经理 左晶

此时此刻，我的内心很激动，太多的话我就不说了。归纳总结几句，我只想说几句话，尊敬的商户，尊敬的董事长，

最近大家都知道，我们国家新的领导人，尤其是习近平主席和李克强总理，还有最近的汪洋副总理，新的领导班子组成之后，纷纷外访，选择的国家都是新兴市场，尤其是非洲这样一些欠发达国家。大家都知道，习主席访问非洲后，传来好消息就是要重建坦赞铁路，大西洋的入口就是安哥拉，坦赞铁路将会连接到安哥拉，接到罗比托港口。我们国家的领导是非常有智慧的领导，在非洲做了很大的布局，而且我们所在的安哥拉就在战略重地里面，所以，我希望我们所有的中资企业，尤其是我们商贸城内的所有商户一定要抓住国家的战略机遇期，其实也是企业的战略机遇期，一定要在这个地方做好从长计议的打算，一定要看得很长远，一定要把我们在这个地方对当地的所有服务发自内心的提高，要让顾客买有所值。

在昨天的开业庆典中，安哥拉有的官员说，我们商贸城内的产品价格比较高，质量不是很好，其实这样的反映对我们来说是一种提示，如果当我们所有人都能自发地降低价格，提高质量，我们的服务再好一点，那么我们的口碑效将会逐步加大。

我相信是有上帝的，上帝看着我们，只要我们在这个地方发自内心的付出，上帝一定会回报我们。除了商业贸易之外，我也希望我们所有老板，当你们有能力或者有能力影响国内的合作伙伴时，介入安哥拉的制造领域，有机会有能力再介入资源领域，未来这是新的利润增长点。我们现在都认为建筑利润比以前低了，商品利润比以前低了，其实在国内也是这样，不同的时期，机遇方式不一样，现在新的机遇摆在我们面前，我希望我们能够拧成一股绳，在这个地方真正地融入当地，把我们的亲人托付我们的理想在这里实现。

最后我要谢谢各位一直以来对海山的信任和支持，感谢你们，谢谢！

包括海山的全体成员，请相信我们这支团队，伴随着安中商贸城的开业，我们将继续努力，做好服务，把我们的商贸城品牌越做越大，把我们未来 angochi 商贸城园区推向世界，最后呢，我想说，率领我们的团队，我们一起，向我们敬爱的商户，我们的董事长，以及武总的团队，包括我们的分包商，深深地鞠躬，谢谢你们，下面我宣布，晚宴，开始！

（本文根据录音整理）

合
作
伙
伴



在 行 动

西部投资联盟 厉兵秣马闯非洲

西部投资联盟宣传中心 李兵

2013年6月7日，海山国际在安哥拉兴建的“安中国际商贸物流园区”（简称“安中国际商贸城”）一期，正式开业运营。

喜讯传来，西部投资联盟迅速通过网站、微博、微信等进行传播，在西部投资联盟企业家群中引起强烈反响。“作为西部投资联盟会员企业海山国际，在非洲安哥拉兴建的‘安中国际商贸城’盛装开业，标志着海山国际的非洲战略取得又一重大突破。”西部投资联盟理事会执行会长蒋荣光说，“安中国际商贸城”正式开业运营，为西部投资联盟进入安哥拉铺平了道路，也给许多即将赴非洲发展的联盟企业吃了一颗“定心丸”。

海外传佳音 联盟引轰动

6月7日晚，西部投资联盟微信群里，中创天汇事业拓展部总经理胡娟上传了一条“‘安中国际商贸城’正式开业”

的消息，引来“赞”声一片。随后，胡娟又上传了大量精彩的活动照片，西部投资联盟执行会长蒋荣光也跟传一些照片，在微信群里引起强烈反响。

宏恩集团董事长林兴刚、四川三弦投资有限公司董事长余斌等联盟企业家，纷纷跟贴表示祝贺。“嘿，剪彩仪式来了那么多高官，真是不简单。”网名三宝哥的企业家留言称，海山国际在非洲真是扎下了根，与海山国际合作前景一定美好。“哎，以前听别人推介到安哥拉做生意，当时还有一点犹豫，没想到才过几个月，安中国际商贸城真的开业了。”网名灰兔的企业家留言称，痛失一次发财的机会，感觉非常后悔，下次一定要当机立断。

……

随后，西部投资联盟网详细报道了“安中国际商贸城”开业盛典，“成都商圈”等新媒体迅速转播这条信息，在西部企业界引起强烈反响。

“目前的形势是时不我待，希望各部门紧张运转起来，让

联盟非洲战略尽快在安哥拉落地。”安中国际商贸城的盛装开业，让蒋荣光更加坚定了进军非洲的信心，并对当前的有点滞后的筹备工作略显焦急。

第二天，蒋荣光便组织召开会议，对下阶段工作做出部署：项目部尽快细化合作方案、资源部赶紧联系有意向的企业，新闻中心立即策划推广方案。

联盟皆兄弟 “西海”共致富

大力发展海外事业，是西部投资联盟的重大战略之一。

前期，西部投资联盟先后赴澳大利亚、葡萄牙、安哥拉，以及中东部分国家进行过考察，最终决定把第一个战略据点放在安哥拉。西部投资联盟会员企业、四川三弦投资有限公司董事长余斌认为，非洲处于我国七八十年代的水平，落差比较大，内地企业到非洲有充分的空间和实力，实现价值的可能性比较大。同时，西部投资联盟会员企业海山国际在非洲有6年多的经历，为联盟赴非洲发展奠定了坚实基础，胜算的把握比较大。

“通过这些年在非洲的发展，我们看到非洲机遇非常多，不是几家公司便能消化。”海山国际董事长郑纲说，西部投资联盟拥有大批中小民营企业，整合在一起力量十分强大。目前，海山国际储备了加纳工业园、安哥拉爱国者小区等数十个重大项目，投资开发即可见效益。为显示海山的诚意，这些项目可当作“见面礼”，供合作开发。郑纲说，作为从四川走出去的企业，他非常愿意带领本地企业家闯非洲。

海山国际的诚意，得到西部投资联盟积极响应。今年4月，蒋荣光带领联盟部分会员企业家亲赴安哥拉进行实地考察，了解真实的非洲；5月17日，西部投资联盟邀请100余位企业精英参加“品味奢华，精英派对”鸡尾酒舞会，进行非洲项目推介；5月30日，西部投资联盟举行“非洲安哥拉投资



“西海联合体”投资公司筹备会。



成都家具协会赴非专场投资说明会



“西海联合体”投资平台公司筹备合影



海山国际董事长郑纲向西部
投资联盟企业家介绍非洲机遇



成都家具协会赴非专场投资说明会



安哥拉投资项目路演

项目路演”活动。同时，西部投资联盟还多次举行专家推介会、“一对一”交流等活动，使联盟非洲战略纵深推进。

6月中旬，经过反复磋商，海山国际和西部联盟双方初步达成“6+4”方案，组建一家名为“西海联合体投资控股有限公司”的全新合作公司，并就运作模式、非洲项目达成初步意向。这标志着双方的合作，向前迈出了坚实的一步。

万事皆备好 “拎包” 闯非洲

从项目信息上看，有的房地产开发项目，面积达几十公顷，投入需要数十亿，势单力薄的民营企业吃得消吗？印象中，非洲战乱频频，怎样保证资金、人生安全？还有，即使挣到了钱，怎样才能拿回国内？几场非洲专场投资说明会上，企业家们抛出了不少疑问。

“面对企业家们的担心，其实我们早有考虑。”蒋荣光说，联盟进军非洲直接对接海山国际的“哑铃模式”，那就是海山国际在海外寻找项目、搭建平台，联盟在内地组织企业家，双方共同参与项目开发。同时，联盟与海山国际共同组建的“西

海联合体投资控股有限公司”，全权负责打通国内外资金渠道，完成报关、清关等环节，海山国际在非洲的保安、人才等机构全力为企业提供服务，企业只需带上技术团队“拎包”进入非洲。

“目前，整个房地产行业不景气，波及到家具行业，四川家具行业销售收入较往年下降10%还多。”四川喜洋洋家具有限公司负责人说，行业不景气，导致企业之间相互压价，利润所剩无几。向外寻找新的市场空间，或许是企业的生存之道，他愿意到安哥拉去考察考察。

“安哥拉矿产资源丰富，且有许废弃钢材，市场前景看好。”川内某从事钢材生产的企业家说，他很想到安哥拉闯一闯。

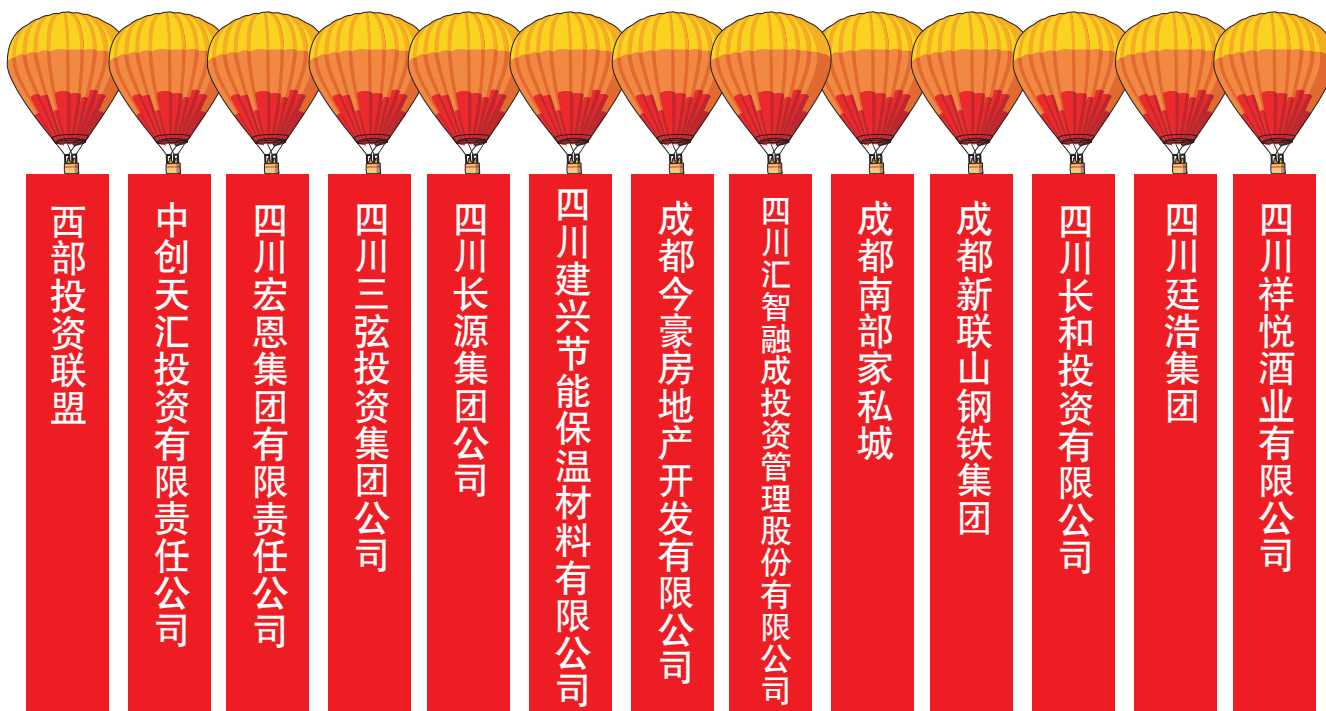
据悉，近来，四川省量力钢材协会、家居行业协会、金府建材城，以及部分房地产、建筑企业和生产加工企业，先后与联盟洽谈合作。据初步统计，截止目前，西部投资联盟会员企业及有关商协会，共计20余人决定7月下旬赴安哥拉考察。

同贺 “安中国际商贸城” 盛装起航

欣闻海山国际在非洲安哥拉投资建设的“中安国际商贸城”正式投入运营，西部投资联盟携部分会员企业和友好企业，特向海山国际非洲战略取得的又一重大成果表示热烈祝贺！祝贺中安国际商贸城开业大吉、生意兴隆、财源广进！祝贺海山国际勇往直前、奋力拼搏、再创佳绩！

同时，希望西部联盟与海山国际真诚合作、携手并肩，在非洲开创出一片更加广阔的天地，创造出更加辉煌的业绩！

同贺企业（排名不分先后）



抓住非洲商机 搭建合作平台

——对话西部投资联盟

本刊编辑部 观山海

时 间：2013年7月15日上午

地 点：北京海山国际总部

对话人：《海山国际传媒》杂志总编辑 郝明玮
中国西部投资联盟 执行会长、
中创天汇投资股份有限公司董事长 蒋荣光

一、安中商贸城为中国 民营企业走出去搭建了平台

郝明玮：海山已经进入安哥拉7年时间，今年的6月7日安中商贸城已经正式开业，终于落地了。这个商贸城是海山集团与安哥拉警察总署合资修建的，这个合作样式，是海山构建哑铃模式落地的一个平台，这个平台是与民间资本和中国政府主权资本配合，以及中国企业进入非洲相关联的。我想跟蒋总讨论一下，你们四川的投资联盟，将以什么样的态度，什么样的决策机制，又有什么条件的可能性，和这个平台对接？形成什么样的专业形式和资本形式的形态进入非洲？

蒋荣光：今年的4月份，我和一些企业家去了安哥拉考察，与以前想象的非洲是完全不一样的。安哥拉的天气很舒服，说句玩笑话，黑人原来不是被晒黑的。他们那里最低是16度，平均温度是28度，天蓝，水蓝。以前说是三亚好，这里比三亚还好，这边的海滩很长，环境上确实比我们这里少污染。我们到了那里后，安中商贸城合作方警察总署方面，黑人很热情，招待周到。到基地的时候，一路上看到比想象的车多，有丰田、宝马、奔驰、路虎，像是发达国家。给人的第一感觉是有消费能力的，但道路不太好，基础设施就显得差了。从这方面也就可以看出，这里有很大的发展空间。

在海山基地，商贸城的开业，让我有一些感受：

1. 商贸城的建设是为中国民营企业走出去搭建了平台，

因为它涉及到了所有贸易的板块，像家电、餐饮、家具、建材等等，目前这些方面在中国都已经产能过剩。应该说，不光在安哥拉，如果各个国家都有这样的平台，我们国内的产业转移那将是不一样的结果，我们受别的国家牵制就会弱很多，海山搭建了这么好的平台确实了不起。

2. 海山搭建的这个平台也可以说是对外合资交流的平台。现在有很多人想走出去，也想利用西部联盟的平台与海山的平台对接，实现理想。海山基地的建设，给我们奠定了好的基础，我们联盟的许多会员企业反应很激烈，我们要借助这个平台抱团走出去，相互支持，相互扶持。试想，如果大家在一起走出去，交流起来没有障碍，谈判的时候也是加分的。我跟西部联盟的企业家也讲，单个企业走出去比较困难。比如，海山基地有车，如果你们去，我们提供全程的服务，有保安队伍，有翻译，有大使参赞的帮助等等，利用现在海山的平台，会少走弯路，节约成本，这是显而易见的。在8月份我们西部联盟的许多企业家还要去安哥拉考察。

二、充分发挥优势 实现合作共赢

郝明玮：目前不管是在安哥拉还是其他国家，中国民营企业都没有进入到驻在国的国民经济的主流，像电信等方面，只有国有企业的中石化、中石油等企业打入主流。西部投资联盟引进民营企业到非洲发展的时候，是否考虑到民营企业在自身发展过程中，已经积累的资源 and 资金、经济体系的运

作和能力等，蒋总在这方面是否有所考虑？西部联盟有几百上千家了，大概是需要分类的，不是一拥而上，不能总是在低端的行业继续发展。

蒋荣光：我是这样想的，民营企业走出去，不能总在相对低端的领域发展，要考虑长远。通信，电力，这些领域民营企业没有占到主导地位，因素很多，但最主要的还是要形成自己的品牌。比如我们在迪拜，浙江的很多小商品很漂亮，人家很喜欢，但是质量太差，用不了多长时间就坏了，这样就不好了。未来一定要形成机制，比如建材必须是正品，利润要合理，有些暴利要进行适当的干预。

我们在“安中国际商贸城”建“国际家居博览中心”，大概要修8万平米，前期是5万平方米已经有商家入驻。我们原本想要招商，但最后形成共识，我们要组建专业团队来经营，不能靠招商，而且价格不能太高，产品要有品质，形成我们的家具品牌。我们要进行大规模的市场调研，以销定产。比如，在安哥拉，房地产已经建好了大量的住宅，买家具就成了问题。我们可以量身定做，可以给你提供三套方案，每套方案都不一样，要订制。

我们这次8月份去安哥拉，就有两家做木材加工的企业要去考察，比如木门，当地有原材料，可以就地取材，也减少运输费用。我们以家居城为代表，形成可以复制的模式，再以对外招商的形式办起来。未来，我们要把商贸城规范化，当你做的口碑好的时候，就会有依赖度。我们要积极地与海山和安哥拉政府合作，实现共赢。

三、搭建战略性金融平台 盘活海外资本

郝明玮：利用驻在国的资源，实现当地化，包括员工，民营企业就能站住了，不能悬在空间。接下来我想说中国民营企业现在的问题，也是长期存在的问题就是金融方面的支持很少。现在的西部联盟有多大的资本能够对非洲进行运作？我们国家提出，盘活存量，支持增量，从现在看，海山的平台是增加了增量，盘活了海外的存量。民营银行讲的是利润，现在国家要把大量的资本放在支持实体经济上，你们要提供

更多的可持续的项目，金融才可能支持这样的实体经济。

蒋荣光：目前，国内实体行业存量太大，国内的生产能力是过剩的，内需完全大幅度提升也不现实。我们中华民族的文化还是勤俭持家的，消费量的增加也是有限的，由于各种因素，大规模消费是有问题的。海山的非洲基地是变存量转移为增量，也为民营企业找到了一个出口。在目前，金融板块，银行自身的存量是很大的，但没有放在相对高端的实体经济上，民间资本的开放度不够。所以说，“国十条”的出台真的是很鼓舞人心的。

我们真正要做的是打造金融投资控股公司，这是我们未来金融发展的一个手段。非洲基地是我们一个重要的大基地，那里有更多的成长空间，要有更多的企业加入，有很大的资本需求。有资本的需求，就有资本输出。为此，我们成立了“中创天汇投资股份有限公司”，这个公司是西部投资联盟的几十家从事金融投资、城市开发建设投资、综合产业投资的企业共同组建的一个以投资为载体，以项目合作和资源、资本、智慧整合为主体的，一个银企互助、政企合作的企业联合投资合作联盟。中创天汇投资股份有限公司是由西部投资联盟部分企业家发起成立的金融投资控股公司，是一个战略性金融平台，海山国际是联盟理事之一，将在其中发挥重要作用。

今年6月国务院“国十条”的出台，对民间资本敞开了大门。我们打造的平台要把更多的企业家聚集在一起，帮助更多要到非洲去挣钱的企业家找到好的项目、选择好的行业，进行资本投入。这样，资金自然会回笼，大家会更加维护这个平台的发展，进行良性循环。我们不是要以感情为主，而是要以市场为主，孵化出很多很多优秀企业。今天到非洲去，融资不是困难，关键是要有专业团队去做，我们要做投资、做平台的服务，并且用好增量资金。

郝明玮：谢谢蒋总今天接受我们编辑部的采访。



蒋荣光、郑纲共话未来



蒋荣光简介

蒋荣光，男，现年44岁，四川省南充人。1989年高中毕业后，开始个人创业。现任西部投资联盟执行会长、中创天汇投资股份有限公司、西海联合投资（控股）有限公司、四川长和投资有限公司董事长，是西南交大EMBA高级研修班学员、西南财大私募股权投资学员、西南交大、财大总裁同学会会员，先后获得西安理工大学工程管理学士学位、电子科技大学工程硕士学位，被评聘为四川大学工商管理企业导师、高级经济师。

同时，蒋荣光还是世界杰出华商协会副理事长，中国民营企业家协会副理事、四川省贸易促进会理事，曾被评为“全国优秀诚信企业家”、“全国创新型企业家”，带领企业夺得“最具增长潜力企业”、“建设领域诚信守法模范单位”、“中国AAA级信用企业”和“全国文明诚信示范单位”等殊荣。

顺应经济发展大势 组建西部投资联盟

近年来，随着国家对民营经济的扶持和开放，民营企业的发展进入一个新的阶段。但民营企业个体小、抗风险能力弱，“玻璃门”、“弹簧门”让民企无从下手。蒋荣光说：“民营企业只有抱成团，壮大自身实力增强话语权，才能在新一轮经济改革的大潮中，找到自己的一席之地。”。2009年，在蒋荣光等民营企业家的倡导下，西部投资联盟应运而生。

如今，西部投资联盟已发展会员企业近1000家，核心理事单位100余家，会员企业遍布广袤的西部地区。2012年，西部投资联盟带领会员企业，去贵州、到甘肃、进西藏，与各地深入洽谈，储备项目1000余亿元，完成投资200余亿元。2013年，西部投资联盟开始拓展海外市场，先后与非洲安哥拉及澳大利亚、葡萄牙等国家和地区建立合作关系，储备项目500亿美元。

响应“走出去”战略 组建“西海联合体”闯非洲

2008年，全球金融危机暴发后，国内出口创汇这架马车的脚步越来越慢，给国内制造企业造成不小的打击。加之，国内高额的外汇储备，如何进行消化、平衡，令人担忧。于是，“走出去”战略的呼声愈来愈高。在此背景下，蒋荣光决定立即启动海外战略，并以基础较好的非洲作为突破口。

今年4月，蒋荣光带领西部投资联盟部分会员企业，赴安哥拉实地考察。5月，与先期在安哥拉发展的西部投资联盟会员企业海山国际达成共同组建“西海联合体”的协议，构建了“拎包去非洲”的合作投资模式，目前各项工作正有序推进。



向国际化商贸园区进发

——对话 HC 总经理左晶

本刊编辑部 观山海

时间：2013年6月11日上午，安中商贸城开业典礼3天之后

地点：安中商贸城总部办公区外草坪亭子

对话人：《海山国际传媒》杂志总编辑 郝明玮

HC 公司总经理

左晶

郝明玮：安中海山物流贸易园区开业具有十分重要的意义，有几个问题需要讨论：

第一点、海山作为一个跨国物流企业他在这个关贸总协定这么一些重大的国际问题上是如何来看待的；

第二点、当年温家宝总理在埃及会上所谈到的在非洲建立几个大的物流贸易中心，我们如何跟他们进行战略呼应；

第三个问题是，目前我们已经有了商贸城第一期，还要建第二期、第三期，未来的路径和当前的管理问题，我们将吸引更多的企业进来，如何来面对他？

一、先走一步 创造新的发展模式

左晶：关贸总协定签订后，一些国家和我国国际贸易接轨，中国一些民营企业迎来了机遇期。温家宝在多哈会议上提出在非洲建立物流商贸园区，给民营企业创造了商机。海山在安哥拉建立安中商贸园区可以说是先走一步的，创造了新的发展模式。

国家和世界贸易接轨，相关政策要符合国际贸易惯例。对于中国厂家商家来说，如何把自己的产品在国际上展示、

交易，创造外汇，获取利润，都是我们中国企业家需要思考的问题。尤其民营企业，更应该寻找一个国际上比较好的商机。在这个时候，恰好温家宝总理在多哈会议上提出了一些震撼人心的对非洲战略，使民营企业看到一个方向。

我们都知道，欧美国家国际贸易以及物流行业发展很多年了，很成熟，那么如果一个民营企业进入欧美市场，可能要费很多的时间，付出一些更大的成本。因为欧美市场的一些国际化的标准对我们民企来说，起点更高一些，因此，我们选择了非洲。非洲欠发达地区的大部分国家经济发展落后于欧美，也包括一些亚洲国家，基础设施建设较差，物资匮乏，而且很多国家的民族工业落后，很多国家自给自足的商品或流通是没有的，非洲进出口贸易也发展得比较慢，这对我们民营企业来说，发展空间是非常巨大的。结合国家对非洲战略的政策，企业应该紧紧围绕非洲市场到底缺什么，到底什么样的产品能赢得当地市场，进行深入研究，形成我们的战略。海山集团在6年前到非洲考察以后，觉得非洲的市场和现状与我们在国内想象得一致。那么这又给我们公司战略转移的市场方向提供了很好的依据，所以海山集团在6年前做了一

● 本刊专访

个重大决策，抓住了战略机遇期，伴随着中国很多民营企业走进了非洲，来到了安哥拉。

目前安中物流贸易园区第一期成功开业，证明了我们的决策非常正确。海山当初真正要做的是贸易交换，后来发现，安哥拉市场伴随着中资企业进入，对商品的需求在发生变化，中国企业来安哥拉办厂，很有前途。除了和安哥拉进行经济技术合作，比如农业技术、工业技术，可以直接利用安哥拉资源办厂。我们发现，安哥拉战后重建，物资流动量很大，物流具有更大的市场，能对国内工业技术走进非洲提供很大的支撑。要想做好物流，需要有一个平台进行物资交易，进行物流服务，基于这样的考虑，我们从理论上和实践上不断调整思想，确定了建设商贸城，进行物流贸易服务，这一举措在国内外产生了很大影响。

国内民营企业走进非洲需要平台，海山率先想到，并成功开业了。给民营企业和周边国家提供了很大的交易平台，这些国家和安哥拉一样，有这方面的需求。我们这个平台是中资企业最大的市场，将来要和安哥拉政府合作建立保税区。规则由我们制定。我们对安哥拉的国际贸易基本规则很有发言权。

郝明玮：可不可以说海山集团抓住了战略机遇期？

左晶：可以说从现在来看当时当初我们的董事长郑纲先生的决策是非常正确的，

我们今天建立这个物流贸易基地第一期的成功开业就是很好的证明。当我们进入安哥拉这个市场的时候，我们原来真正要做的是贸易，做一些简单的物资交换。我们从国内组织货源组织商品来满足安哥拉市场，简单的直接获取流通利润，但后来发现商品的流通是安哥拉更迫切需要的，直接进行合作也是安哥拉所需要的，于是就有了安中商贸园区建设的计划。

郝明玮：安哥拉市场本身也在不断发生变化，我们如何适应这种变化？

左晶：伴随着中国民营企业包括中资企业的进入，市场对商品的需求和要求都在发生变化，我们希望优秀的中资企业过来办厂。

郝明玮：你的意思是说中国比较有能力的企业来到安哥拉直接办厂，生产产品供应当地，应该是很前途的。

左晶：这应该是我们通过物流贸易这种战略在安哥拉获得的最大收获，其中包括我们对安哥拉当地企业进行一些经济技术上面的沟通，比如农业技术、蔬菜、粮食；包括组织一些工厂生产技术，包括原材料组装甚至包括直接利用安哥拉当地资源。

郝明玮：就是说我们可以引导中国的一些企业进入到安哥拉这个国民经济的主流发展领域。

左晶：物流具有更大的市场潜力，我们在安哥拉为非洲提供了一个很大的平台。

郝明玮：物流贸易不仅是简单的卖来卖去，资金流、人流、市场流绑在一块的。

左晶：我们的物流贸易园区每个环节都要有很好的服务，这个平台需要全方位的服务。

更重要的是中安商贸物流园区这么一个概念一旦推出，在国内外都产生了很大的影响。因为很多国内的中资企业，民营企业，都想在国外寻找一个平台，以利于他们的发展。

郝明玮：就是说没有这个平台，就没有航空母舰，飞机就着不了地。

左晶：很多中资企业在走进非洲，走进安哥拉以后也在从事物流贸易，也想建这么一个平台，但是海山率先想到了，率先实施了，而且目前你也看到了是成功开业了。现在你们看到的安中贸易园区是我们整个大物流贸易中心的第一期，



左晶和合作伙伴安哥拉警察总署社保中心主席亚历山大

占地面积 12 万平方米，商贸城经营面积是 5 万平米，未来我们规划的整个园区的占地面积是 200 万平方米，商场达到 100 多万平方米，这么几个数字，能说明我们这个平台不光是给我们企业，而且给中资企业，包括中国的一些民营企业在安哥拉提供了巨大的平台，同时也给安哥拉的周边的邻国提供了很好的交易平台。

郝明玮：包括西南部非洲广大地区都将因此受益。

左晶：对于西南部非洲乃至中部非洲，安中商贸城都是很大的平台，为什么这么说呢，因为现在西南部非洲，中部非洲所面临的问题和安哥拉一样，都有对物资的需求，对经济技术合作的渴望。安中商贸城的规模不要说在西南非洲，就整个非洲大陆来说，都应该是中资企业中最大的。中国在全非洲人民的心目中是非常友好的，是他们非常渴望合作的。而我们中资企业最大的一个市场是我们海山建立的，各国将从我们这个平台得到所需要的物资，可以节约很大的成本。可以预期，将来安哥拉政府将在我们这里建立保税区。

二、制定规则 夯实基础

郝明玮：在这样的状态下，可能涉及到贸易平台制定规则的问题，我们会引导一个共同认可的规则，由我们来不断的完善它。

左晶：这个问题你说得非常好。这个规则肯定由我们来制定，因为我们对安哥拉的国家法律，对国际贸易的基本惯例，包括我们这么多年来在安哥拉建设商贸物流的平台，积累了很多宝贵经验，我们已经很自信了。制定规则的目的，为了更好地与国际接轨，更好地符合国际规则。这样，这个市场就具有全球性，规范性和诚信了，我们这个平台基础会做得更坚实。

郝明玮：我看到你在庆典会结束以后，专门谈到了商户入驻规范问题，这个规范是由 HC 公司制定的，如商户完全按照这个规范进来，将会把商贸城的层次得到提高。

左晶：刚刚你谈的规范，实际上是我们安中商贸城自身在经营活动中制定的一些规范制度，这个规范制度对任何一个企业来说都是必须要做的，尤其我们现在做的商业地产项目给商户和自身提供一个制度，我觉得现在还是一个小的点面，以后我们要制定更全面的规则，要符合安哥拉的法律并与国际惯例接轨，就要求我们中资企业，尤其民营企业入驻这里的时候都要遵守，也因此提升我们民营企业的素质。只有这样我们才能夯实基础。

三、金融服务呼之欲出

郝明玮：另外我还发现，如果要形成更大的项目发展的话，HC 或者海山集团还可以为我们进驻园区的中资企业提供金融服务，比如提供过桥资本，让它们发展更快一点，更好一点。在金融服务方面，您有什么可以表达的嘛？

左晶：其实对我们的物流商贸园区来说，金融服务是呼

之欲出，为什么呢？从安哥拉的实际情况来看，安哥拉国家对外汇的管制的实际要求，我们商家巨大营业额的流量，包括当地银行相关不太成熟的制度，都限制了中资企业商家资金回国，隐藏了很大的问题。我们不光要给商户提供平台，还要提供金融服务。很多人都谈到了金融服务，这是我们很重要的取向。因为商家的资金回国遇到各种的瓶颈，需要一个平台来解决，而且这个平台很难找，在安哥拉的法律的前提下是很难做到的，我们需要帮助解决这个问题。我们需要国内银行在安哥拉设分支机构来提供金融服务。

郝明玮：这次我跟中国银行的几个领导一起到这里来，就是来考察建分支银行的可能性。

左晶：正好，中国银行来了以后商户都欢迎、很高兴，商户表示，只要您到这里来我们就把钱存在您的银行里，只要您能把我们的钱想办法弄回国，甚至在国内帮我们找到解决办法，在国内能将我们的贸易循环做起来，需要的资金能到位，我们全都把美金存入您的银行。

郝明玮：这样作有几个好处，第一、存进中国银行保险；第二、可以进行贷款；第三、还可以进行其他的金融服务。那么海山集团有没有机会与中国银行在这里形成一个格局呢？

左晶：一定是这样的，中国银行在这里也需要一个平台，因为银行也是经营性单位，经营钱的公司，如果他们在海外进驻也要得到收益和效益，我相信他们也是要找平台。我们这个平台是具有很大优势的，这里集中了这么多的中资企业和商户，这么大的一个物资交易现金流和客流，现在通过我们的营销，我们的品牌在不断推广，我们这里已经成为安哥拉重要的商贸物流中心地带，我相信他们会考虑这个因素，所以，中国银行包括国内尤其想在安哥拉设分支机构的金融机构，我们都愿意提供这方面的服务，而且也希望中资企业商户来这不仅是他们愿意，也是他们的希望。

郝明玮：我看你还接待了四川西部投资联盟的几个企业家？

左晶：我们经常接待这种考察团，现在每个月接待一两批吧，这也是我工作的重要内容之一。

郝明玮：这种服务也是中国企业家需要的。

左晶：我觉得也是这样，因为我们在安哥拉做了这么一个平台，中资企业也是跟我们一样，在收集信息，他们也在寻找安哥拉有什么样的商机，考虑怎么切入？寻找，走捷径的办法，想以最低的成本进入，他一定首先想到，选择一个人介绍，达到一个什么样的前景，他自然而然的就要选择我们。到这里来考核的很多企业家，基本有一半多是通过网上或者通过一些信息的收集对我们进行考察的。当然很多企业过来向我们了解我们所知道的安哥拉的法律、市场，以及所有的基本情况等等，希望我们成系统的介绍，我们在这些信息方面的服务是做到位的，接待上的更是系统的服务，包括安全等所有的。我们真心希望他们走出国门到安哥拉和非洲发展中国家寻找新的发展空间，希望到我们的平台上来发

展，我们将为他们提供最好的服务，因为我们当初是这么辛苦的走过来的，我们知道如果没有平台，没有这样的捷径，中资企业实际上是要付出很大的成本。

郝明玮：这算是历史的经验。

左晶：可以说，非洲这个国家可能很多中资企业还不太清楚，要在这里办企业确实需要一些成本，尤其政府、公共关系成本是很巨大的，因为他们这国家这方面是有潜规则的，像我们这个安中商贸城如果没有董事长在安哥拉良好的政府关系和社会关系，没有海山集团在安哥拉良好的发展势头，就没有安哥拉政府的支持，也许我们走到一半就会夭折。就因为我们安中商贸城战略定位是正确的，战略方向选择是良好的，跟国家政策和安哥拉的需求都是吻合的，所以我们赢得了安哥拉国家战略层面的支持。

四、布局非洲 形成战略呼应

郝明玮：中国政府要在非洲做几个重要的相当于这样的规模的物流贸易核心区，我们怎么和其他的核心区战略呼应，形成一个布局非洲的局面？我们这期杂志就讲了布局非洲，那么中国的经济可能会大量的在布局非洲这个框架下形成自己某些代表性的标准，那么跟他们进行呼应我想未来的事比较多吧？

左晶：我觉得的要形成呼应，在更多方面因为我们已经先入为主嘛，在西南非洲，整个非洲，我们建立了中资企业最大的市场。既然最大，那么未来的战略包括我们国家在非洲建立起经济贸易区的这个战略，我们海山首先要承担责任，承担责任的意思就是我们在哪里要守法，要尊重当地的法律，做出表率；其次，我们要把我们的品牌做扎实，把我们的品牌推向整个非洲；第三，我们的管理团队一定是国际化的管理团队；第四，商贸城所提供的商品质量应该是最优质的，我们的服务是最全面的。刚刚谈到责任，把这事做好以后，实际上对非洲的其他市场就是最好的模板，她们就会按照我们的要求来做，这样来做以后我们相信中国的商户对国家、对政策以及对进驻非洲都会起到有价值的决策依据，而且我们这么做也为中资企业进入非洲打开非常好的前景，所以刚刚谈的呼应，我觉得最好的呼应就是我们每个企业要做一个有责任的企业！

郝明玮：战略呼应应该是先做好自己。

左晶：先做好自己，应该包括：学习市场的经验，相互提供帮助；另外一方面，各个市场之间从物流贸易的呼应来说，这很简单，因为每一个市场都占据了非洲的一个空白区，辐射了不同的地区，我相信各个贸易园区都有一些相应的完善的物流服务，可以互相学习。但我认为最好的呼应是各个企业相互之间都应该是遵守国际化的相应的制度来做好自己，这样才有资格呼应。

郝明玮：我以为，要融入到国际规则之中，在国际规则框架下来建立我们自己的规则和交易形态，提供完整的发展知识理路，这样我们就可以在安哥拉，在西南非洲先形成一

个像样的成体系的结构，然后逐渐的跟外部进行更多的战略呼应。

左晶：是的，其实我们也是通过安中商贸城这么一个战略性的平台来实施的。我们也想摸索更多的经验，更多的为国内的民企提供宝贵的可借鉴的东西。我们也想成为中国民企走进非洲的驿站，必定中国民企走进非洲是需要靠自己的实力来做的，实力是要拿钱来说话的。但是有些企业拿钱也做不出来，为什么呢？我觉得还是要遵守国际惯例和当地的法律结合，如果做不到这一点，可能都会在发展的道路上出现很大的困难甚至是失败。所以我们海山现在就要给中国民营企业如何在非洲发展，如何走上成功的企业道路，做好榜样。

五、雄心大略第一步

郝明玮：按照我们刚才大的国际框架和战略呼应思路，安中商贸城第一期、第二期和第三期发展的未来构想和当前迫切需要做的事情是什么？

左晶：其实现在我们商贸城第一期伴随开业以后，对安哥拉当地政府和社会产生了巨大的影响，可以说我们也用了营销手段，在电视台、报纸等一些媒体做了很多工作，产生了很大的影响。但是，我感到，第一期的开业还有很多不足，最大的缺陷是进驻商贸城的中资企业结构、知识层面、商业理念和服务理念等很多方面都有待提高。

郝明玮：这个工作很艰苦。

左晶：这项工作是个工程，因为这几方面尤其是商品质量如果做不好，第一期不会成为安哥拉心目中乃至非洲心目中的品牌，所以我刚刚所说的虽然产生了巨大的影响，但对我们来说也产生了巨大的压力，压力来自于商户结构，商户的结构还不尽如人意，导致了商品的质量，和服务还有很大差距。因为你已经有知名度了，人们就更关注您，对你的期待就更高了；你要做好的服务、好的产品。

郝明玮：听其言，观其行。就是根上的问题。

左晶：对，是根上的问题，如果这个问题不解决好，我们这个商贸城就不能谈未来的发展，所以我们第一期开业了，只是刚开始第一步。

郝明玮：还处在初装阶段。

左晶：对，初装阶段，我们要做的工作第一期就是抓好基础工作。整个商贸城的产品质量、服务，包括我们提供的真诚的东西，都是商贸城品牌所应具备的因素。我们第一期的目标，包括我们的管理团队，如何锻炼，如何准备迎接更大的挑战？我们会经常举办商户的培训，让商户的经营和思路，以及所经营的产品都要国际化。我们商贸城的商业模式叫一站式购齐，一个商场要完成一个家庭所有美化和装修所需要的商品，我们要让一站式购齐的这个文化理念深入人心。

郝明玮：现在你们好比小学三年级，到小学毕业后再进

入初中。

左晶：对，这个比喻非常恰当，哪怕是小学到初中我们都有很多工作要做，我们要居安思危，我认为这个词非常恰当。我们开业了，产生了很好的经济和社会效益，并不代表我们成功了，证明了我们这条路选对了，我们要走得更远……

郝明玮：还有两万五千里要走。

左晶：对，还有两万五千里要走，这个形容的比较恰当。我觉得第一期的工作要做扎实，我们只要把第一期的做好了，我相信第二期、第三期是非常轻松的，为什么这么说呢？一个人的思想是最关键的，一个人思想对他主导行为的时候一定是没问题的。我们现在说的思想就是企业战略是对的，我们未来之路是没有问题的。未来之路能走多远，那一定取决于你在前进的过程中是不是每一个要素都关照到了？关照到了，那对我们二期、三期最后实现建设安中物流园区的理想是没有问题的。

郝明玮：你说得很对，商贸城现在是5万平米的经营面积，二三期达到100万平米的经营面积，那整个就是倍增效应，我们要做的就是基础，基础夯实了，未来怎么做都行。

左晶：所以对未来我充满信心，因为我们的战略选对了，这要感谢董事长，我作为这个板块的领军人物，要把这个战略执行下去，执行好就要做好各个环节的具体工作，包括品牌的维护、商贸城整个经营产品的质量等等。你也看见了，我们在国内招聘了专业的商业管理团队，他们在实施几个重要的要素实施。二期三期这方面，我也可以告诉你，在国内都有很好的企业他们就需要我们商贸城二期三期的发展；当二期再引进商家时，我们要有一个考核，无论企业的管理水

平、企业的经营理念、企业的发展思路都要符合我们的标准，如果不符合，他们来了以后势必会被我们淘汰。

郝明玮：这就是我们刚刚所说的规则的问题。

左晶：这就是规则问题。我们要把规则制定好，他进入这个门槛，要达到我们的要求。因为进入商贸城的不光是中资企业，还包括来自安哥拉、泥巴嫩、印度、越南等等很多贸易商、经销商、代理商，他们很多都在跟我们洽谈，所以未来的二期如果是中资企业一定是高素质，要给别国的商户做出榜样。未来第三期我们最终会实现国际化大商贸物流园区，这里将集中世界的物资、世界的商品，也会集中世界的品牌。

郝明玮：就是说，不仅仅是中国的了，还包括欧洲、美国、南美……

左晶：我们搭这个平台不光是演绎国产片，还有国外大片，所以这个市场对安哥拉的税收、就业包括邻国的贸易都会形成巨大的贡献，另外一方面，我们对中国的中资企业做到了我们应承担的责任。

郝明玮：非常感谢左总。

左晶：也非常感谢你，希望你们对商贸城多关注，你们关注多了，我们的压力大了，未来的发展才能做的更好。开业了，我们打了一场战役，我们不能把自己的兴奋总是放在过去，要传递到未来，这才是我们团队的要求，而且他们现在做的挺好。第一期的成功功不可没，我们的团队很专业、很敬业、很热爱海山，他们都在为海山的明天尽心尽力。



左晶和商贸城黑人女员工在办公室合影

安中商贸城开业典礼上，
郑文武与老朋友安哥拉社
保基金副主席亲切握手



海山集团副总裁 H&S 公司总经理郑文武谈：

凝聚企业合作力量 推动非洲战略发展

本刊首席记者 闫勇

一、安中商贸城开业意义重大

安中商贸城于 2013 年 6 月 7 日盛大开业，我谨代表 H&S 公司对海山集团、HASAN 公司、HC 合资公司以及左晶总经理所领导的团队表示衷心的祝贺。

安中商贸城的顺利开业是海山国际发展历程上具有标志性意义的重大事件，它不仅对集团的战略发展有着重要的影响，同时也将对 H&S 在安的进一步发展起到积极的作用。

安中商贸城是海山国际集团实施国际大物流的重要基础平台，是集团实施哑铃型战略模式的重要保障，是中国企业通向安哥拉，通向非洲的一个重要窗口，安中商贸城的顺利开业对集团的发展和民营企业走出去有着积极的作用和重要的意义。

二、在中国企业和非洲市场之间搭建对话平台

非洲大陆自古就有“世界原材料仓库”之称，具有丰富的自然资源，但由于种种原因，非洲很多国家经济仍十分落后，工业也基本都处于起步阶段，绝大多数的生产生活资料都还需要依赖进口。

同时，处在快速发展中的非洲也向全世界展示出了它潜在的机会，在目前国际经济形势普遍衰退的大环境下，很多中国企业也已经认识到非洲市场对于其发展的重要作用。但由于政治、治安、民俗、语言等众多原因，中资企业对非洲市场普遍存在着许多困惑。

如何解决这些问题？我们通过在安积累的多年经验，认为只有在中国企业和非洲市场之间建立一个能够相互对话、



相互沟通的平台，才能最大程度地解决以上问题。而安中商贸城就扮演着这个角色，它在两者之间起着纽带和窗口的作用。一方面将国内的企业聚集在一起，一方面又为安哥拉乃至整个非洲提供了一个可以集中购买中国商品的贸易中心，在将中国众多的先进技术和优质商品带到了非洲大陆的同时，也为中资企业解决了后顾之忧，使其快速进入非洲市场。

三、为建设全非洲最大商贸物流中心而努力

正式开业后的安中商贸城除了对集团的发展有着重要的作用，同时对 H&S 的发展也将起到积极的影响。它一定程度的扩大了海山国际在安哥拉市场的品牌影响力，对 H&S 承接工程有一定的积极作用。

从集团 2006 年在安哥拉成立“H&S 公司”至今，已七年有余，这七年是安哥拉战后发展的重要历史机遇期，也是海山国际发展史上关键时期，H&S 公司一直秉承“根治非洲，服务非洲”的经营理念，努力为安哥拉的重建贡献力量。

作为海山国际集团旗下兄弟公司，在过去的两年里，H&S 一直秉承支撑集团业务多元化的理念，积极帮助和支持 HASAN 公司安中国际商贸城项目的建设和发展，在本身资金紧缺的情况下，仍努力为 HASAN 公司提供必要的人力、财力、机械设备方面的支持，帮助其推动安中国际商贸城建设。

在以后的发展中，H&S 在提高自身综合实力的同时，仍将一如既往的帮助和支持安中商贸城的发展，推动其成为全非洲最大商贸物流中心。

最后，祝愿安中商贸城欣欣向荣，再创佳绩！

延伸阅读：

H&S 在安哥拉先后承建了安哥拉建设部 CAMAMA 42 公里道路及配套设施项目、NOVA VIDA 51 栋公寓楼及配套设施项目、SAMBIZANGA 基础设施和社区配套项目、Emproe 公司的 CAMAMA 500 套住房项目以及安哥拉警察司令部的 8 栋住房项目等众多工程，为安哥拉的城市建设和国家发展做出了贡献。



他们在这里找到了 实现人生价值的平台

本刊编辑部 观山海

天高任鸟飞，海阔任鱼跃，为所有有为的人提供发展的机会和平台，让他们去实现自己的人生价值，这是海山国际集团董事长郑纲的用人理念，也是他经营企业的初衷。他带领海山走进非洲，进入安哥拉7年来，带出了上千人的创业团队，在卢安达的荒地上建起了海山基地，为海山员工搭起了八仙过海，各显其能的平台。

在这海山基地，你随时都能遇到意气风发的海山人，他们充满激情的笑脸和风风火火的身影，总会使你在不经意中受到感染，不仅感叹：这是一个怎样的团队？在这样的文化氛围中成长的人们怎能不创造奇迹呢？

在安中国际商贸城举行开业典礼之际，我随机采访了两位年轻的中方负责人，HC公司总经理助理兼商贸城总经理鞠小明和HC公司总经理助理龚卓琼，从他们身上洋溢的朝气中，我看到了一种追求成功的喜悦和实现人生价值的激情……

鞠小明：脚踏实地 胸怀长远

我第一次见到鞠小明，发现这位年轻的总经理沉稳而充满专业气质。他现年35岁，毕业于辽宁大学市场营销专业，相对于年龄来说，他有着丰富的从业经历。他作为中国最早的一批商业中心开拓者，10年的时间，他完成了向商业地产职业经理人的转变，并有望成为海山国际未来在非洲经营商业地产的中坚力量，显示出70后一代商业精英的未来希望，海山国际为他提供了人生历练的舞台……

鞠小明说：

我是2003年进入商业地产的，从大连第一家商业中心开始，到沈阳的一家购物中心，再到青岛第一家购物中心历时十年的历练，于去年11月20日加入海山来到安哥拉参加安中商贸园区的建设，开始做市场部经理，带领新来的两名员工亲身经历了商贸城的创建过程。我非常感谢建设商贸城的团队和领导的信任与扶持，使我很快进入了角色，担当重任。

今年1月被提升担任了商贸城总经理。现在，我们的团队又有了新的人员加入，商贸城进入到全面管理的阶段，感到任重而道远。

相对安哥拉，国内商业地产已经非常成熟，对我来讲在安哥拉工作，最大的障碍是地域文化的差异，理念的差异，最大的挑战是如何融入当地文化，更好地开拓市场，为商户提供优质的服务。国内很多好的管理模在这里已经不好用了，我要带领团队努力创造适合安哥拉环境的新的管理模式，把基础打好，然后，再把我们的模式复制到其他地方。

现在安中商贸园区一期已经全部开业，我们和商户签的是短期合同，今年10月到期时，我们要重新进行调整，淘汰一些不符合要求的商户，二期工程要从国内招一些知名企业。打造国际化企业船队，同时我们还要招一些国外企业，并吸收当地品牌入驻，来提升商贸城的国际影响力。

对内部，我们必须要有个规范化，标准化的管理模式，在这基础上对外推广。首当其冲的是商业定位，我们商贸城的主体是建材商业地产。在外部环境上，我们要加强对外宣传推广，为商家提供全面服务，让商家满意。这次开业活动

就是与当地文化相融合的很好的例子。活动的策划和实施都是交给当地企业去做的，体现了安哥拉的文化特色，所以反响很好。

我们要以此为契机进行一系列品牌推广，让当地人了解到我们能够给安哥拉带来一些公益性的提升。

我们的商贸园区是在中资企业在非洲最大的，我希望我们能够成为一个标杆，引领这个市场。在现阶段首先要把我们的品牌推广出去，通过在非洲大陆复制我们的模式，向多元化发展，今后，我们可能还要建大的超市、多业态的综合型市场，建立连锁店，总之，未来蕴藏着很大商机。

我在来安哥拉之前作了很深入的调研，尽管开始时，家里反对我来，但经过慎重考虑，我认为这对我人生是个很重要的决定，这是一个难得的历练机会。刚来到安哥拉时，我有些不适应，随着时间的推移，工作的深入，我发现这里有很大空间去值得我去发挥，从而坚定了我的信念。安中商贸园区开业当天，我感到有一种成就感油然而生，我和我的团队感同身受，因为我们在这里实现了自己的人生价值。



龚卓琼：选择海山 选择安哥拉

安中商贸城开业典礼后，为了追寻海山的用人文化和人才战略，笔者采访了HC总经理助理龚卓琼。在娓娓道来中，她的谈话，把我们带入了一种境界，正因为有信念，她选择了海山，海山也选择了她……

龚卓琼说：

大学毕业后的三份工作

2002年大学毕业后，当时的男朋友也就是现在的老公考博士考到大连，其实大连不是我的梦想城市，但是为了爱情选择了大连。后来顺理成章地结婚、买房、生孩子、支持他的学业和事业，同时我也为我自己的理想而打拼。

我的第一份工作是在一个光电子产业园做招商引资工作。

2000年前后，光电子产业风起云涌，我所在的产业园董事长是学术出身，是一位非常值得尊敬的科技型创业者。我们的园区10平方公里，是国家半导体产业基地。我们的团队专门从上海张江产业园、台湾新竹产业园、苏州工业园等聘请经验丰富的专家。他们有丰富的产业园运作经验，我在那里学到很多产业园招商的知识。通过努力我们成功引进了许多国际知名公司入园。那种团队合作后取得收获的成就感至今令人难忘。

我的第二份工作是在一家奥地利独资公司。这家公司位居耐火材料世界第一的领导者地位。在中国建厂期间，我作为项目现场英语翻译，从图纸到施工到建成运营，无数次工程例会、无数次图纸翻译，我一边工作一边学习工程知识和项目管理知识。作为工地上为数不多的女性，每天带着安全帽穿着安全鞋穿梭在钢筋水泥工程现场，算得上是一道风景。工厂投产后，我转入集团采购部负责供应链管理，在那里得到了系统的SAP培训和实践。在与欧洲工程师和中国工程师一同工作的日子，学到了严谨务实的工作作风和团队协作的精神，这些都为我日后的工作奠定了良好的基础。

我的第三份工作是在一家上市集团公司的高端商业地产项目，任职总经理助理。这是一家多元文化的公司。董事长是一位非常有人格魅力的华人。他所引领的企业文化自然也就赋予了更多人文关怀和创新。公司开发的楼盘定位高端，首屈一指。我在那里工作期间，从工程到运营，见证了一个精品的诞生。

总结三份工作，我经历了产业园地产、工业地产、高端商业地产。我喜欢参与到项目中，涉及的工作面广，接触的人也多，学习和成长的机会也多。我非常珍惜曾经的工作经历，也常怀感恩，正因为点滴的积累和历练才铸就了我今天的成长和成熟。

海山给我带来发展机会

2011年10月，一次偶然机会认识了海山集团。当时海山寻找在地产领域有招商工作经验的人；看过职位介绍觉得很适合自己。同时也被“海纳百川，山不拒土”的公司理念所吸引。经过几轮面试后，我被录用了，但是当时面临一个问题，孩子还小，工作地点在北京。后来权衡之下，我还是决定珍惜职业发展机会。

我所工作的部门是集团投资发展部，这个部门引领集团战略发展的方向，我负责招商工作。部门领导放手让我成长给我提供了很多锻炼的机会。让我组织第一届中国服务贸易交易会签约仪式，派我到澳门参加国际贸易投资洽谈会等等。平时也提供了许多机会参加非洲投资相关的会议和论坛，并多次在重要的场合代表公司宣讲和发言，等等。可以说公司为我提供了广阔的职业发展平台。部门领导的专业素质和领导魅力都积极地影响着我，让我更有信心做好本职工作，也更热爱海山这份事业。

2013年3月，董事长找我谈话，跟我说在安哥拉正在建设的商贸城有一个职位空缺，公司相信我有能力做好，希望我把握住机会……。我开始感觉有点突然，因为孩子才三岁，在异国工作毕竟不同于国内，但是另一方面，我在海山工作了一年半，深知海山需要更多的年轻人用专业知识和技能托起海山未来的发展。董事长也一直在说，希望能够寻找到跟



海山走得更长远的人。我本身，一直都在准备着自己，希望在年轻的时候，在最好的年华里，有所作为。

作为女性，更要平衡好家庭和工作的关系。我的信念是：信念第一、家庭第二、事业第三。当我回家跟我老公说了这个消息，没想到他非常支持。他说既然公司信任你，给你空间让你发展，你应该珍惜这个机会；所以没有家庭顾虑，我毅然选择来到安哥拉 HC 合资公司。

在安哥拉工作的日子

在 2012 年 11 月和 12 月期间我曾出差到过一次安哥拉。这里条件艰苦是有目共睹的，生活、娱乐条件显然与北京无法相比。因为我上次来安哥拉是做调研，走访了安哥拉一些国家部门、中资企业、基层单位；了解到安哥拉国家在未来规划中将会有更大的手笔。从我们中国方面，中非关系源远流长而且习主席上任后首站访问非洲，表现了中国与非洲战略合作的信心更加坚固。这正好给企业发展提供了绝佳的机会，同时也给了我们企业中有理想的人提供了机会。

从我生完小孩之后，就更深意识到“不养儿不知父母恩”这句中国俗语所表达的真理。生完小孩，对于孩子是新生，对于母亲是重生。那时候我突然觉得我有使命感了。作为家里的独生女，我要成为父母的骄傲；作为母亲，我要成为孩子的榜样。从那时候我就开始考虑如何将信念和力量转化为现实。所以我时刻准备着迎接选择和挑战。

2013 年 5 月，在安哥拉入职后，正赶上中安国际商贸物流园区 6 月 7 日开业庆典。这里人手少，工作效率却非常高。因为本次活动邀请 500 名嘉宾，而且邀请多位国家部长级政要出席，所以我们在活动筹备中做了细致的策划，活动的每一个细节，我和团队都严格把控，进行了大量的沟通和讨论。一入职，就参与到这样一场在安哥拉华人界规模和影响力都非常大的活动中，我深感领导对我托以重任。HC 公司是海山和当地合资的一家公司，管理团队不到 20 人，其中一半是当地员工，工作起来两种文化相互融合，氛围愉快。在总经理左 的带领下，公司井然有序，每个人都是带着热情投入每一天的工作。人们形象的称左 为左大将军。他也有愧于这个称号，每一位同事都像冲锋的战士，带着希望和使命奋斗在自己的岗位上。

选择安哥拉，我给自己做了一个规划，任何事情不能急于求成，先要熟悉这里的人文环境和工作方式，再了解这里的国家政策和法律法规，结合海山的实际制定并完善相应的制度，将来希望肩负更多的使命。我的工作与维护对外关系和招商引资。如何将我们的商贸物流园区建成国际化的经贸合作区，如何引领更多中国企业走进非洲、投资非洲。未来，任重而道远。

很多没有来过非洲的人，总是带着顾虑。顾虑这里的安全、疾病、气候等等。我在这里认识一些中国企业家，有的来了超过 10 年年，还有的来了超过 20 年，他们可谓先知先觉，企业做的非常成功。他们是第一批来到安哥拉的创业者。今天我们来安哥拉，基础条件已经很好，现在再来安哥拉创业，已经幸福多了。我希望通过我和团队架起一座桥梁，让更多有志之士了解非洲，认识非洲，投资非洲，发展非洲，共赢非洲。

之前，有人告诉我，没来非洲怕非洲，来了非洲爱非洲，离开非洲想非洲。我已经感受到这一点。来到非洲，工作之余，和当地人聊聊天，学学葡语。非洲是人类文化中淳朴原生态文化的保留地。每当看到非洲人淳朴的笑容，无论贫富，始终保持乐观的人生态度。这值得我们很多人去拥有。作为中国企业，我们还应该承载着传播文化的使命，我们中国有着优良的传统，希望自己能成为文化传播的使者，架起文化与友谊的桥梁。

事业与家庭的选择

很多人问我，选择异国工作，即使家人支持，可是孩子太小了，如何看待孩子教育问题。其实，我非常关注孩子成长，经常看一些科学育儿的书，也积极参加早教课程。我知道 0—3 岁亲子陪伴的重要性。所以在这个期间，大部分时间我是陪伴在他身边，奠定了很好的亲子关系基础。其实孩子长大了，我希望他也能独立高飞，实现自己的梦想。希望让这种分开变成另一种成长。物理上的距离远了一些，但对孩子的教育和影响不会改变，更重要的是心灵之间的交流和给予。现在通讯方式多样又便利，儿子经常跟我微信聊天。每次我总会问他三个问题：你今天有什么收获呀？幼儿园里有什么有趣的事情发生呀？你想跟妈妈分享什么好消息呀？我总是从积极的方向给孩子引导，给他传递正能量。

借此机会，特别想跟海山新入职的年轻同事们说：机会总是留给有准备的人，而且一切都是为了最美好而准备的。年轻朋友们不要贪图安逸，选择到艰苦的地方工作，你的心灵会得到不一样的成长和历练。只要努力便会幸运，只要付出就会收获。人生短暂，要丰富自己的经历，因为经历才是人生最大的财富。

海山给每一个人提供了广阔的发展空间，祝愿每一个寻梦人，在海山大有收获！

商贸城商户访谈录



建立资本运营平台 与海山共谋发展

——访安哥拉浙江商会会长柳义勇

本刊编辑部 王际为

浙江商会会长柳义勇是一位精明的温州商人。上世纪90年代，安哥拉内战期间他就来到安哥拉做生意，在中国商人里，可以说他是一名“老安哥拉”了。在安哥拉经商十多年的经历，使他在言谈中显示出一种自信和成熟。不久前，他发起成立了安哥拉浙江商会，把在安哥拉的温州商人团结起来，谋划共同发展。海山建成安中商贸城，给他们提供了一个做生意，进行资源整合的平台。借助这个平台，海山“做资源整合者”的战略得到有效实施，使这位温州商人受到不少启示，他要抓住这个契机，和海山共谋发展。他认为，海山发展的最大优势是资本运营。他希望和海山一起共同创造机会，联合一些金融机构通过资本的投入，创造自己的资本运营平台，由民营企业共同组建一家金融机构。浙江商会的成立将为这一设想提供支持，并已经取得了实质性的进展。他说：

“我们在安哥拉成立了浙江商会，会员单位达成了共识，决定联起手来，共同开发安哥拉市场，树立浙商精神。海山国际郑纲董事长对我们的想法给予了肯定和支持。我们准备和海山合作，在商贸城里建设一座浙商大厦，即将动工。第二步计划是在海山商贸城后面建

设一座商贸楼，现在我们正在积极和海山协商合作事宜。我们要和海山合作用商贸城模式把中国低端产品，介绍到安哥拉，包括产品加工，同时向周边国家复制，郑总目前正在积极对非洲国家进行市场调研。

非洲农业发展是个大问题，我们在非洲国家开发农业将大有可为，现在已经有一些国有企业对非洲的农业进行投资了，我们要在非洲发展农业技术，农业加工，建立深化的产业链。我们希望和海山合作搞农产品交易市场，鼓励更多人投身农业，进行技术服务，促进交易和农产品加工。

我认为安哥拉农产品交易是可以促进农业发展的。如果我们引导好，为安哥拉农民解决交易问题，会获得政府支持。我们正在探索，未来安哥拉成为农产品出口基地的规划……

我们商会正在组建投资公司，考虑和海山进行深度合作，也在和义乌市政府商讨，让义乌小商品市场进入非洲。义乌积累了很多资源，第一是人脉资源，第二是金融资源，海山商贸城将来也会积累这些资源。我完全同意郝总编的说法：义乌有大量金融资源，可以共同形成一个发展基金，在安哥拉大有可为。

延伸阅读：

安哥拉浙江商会

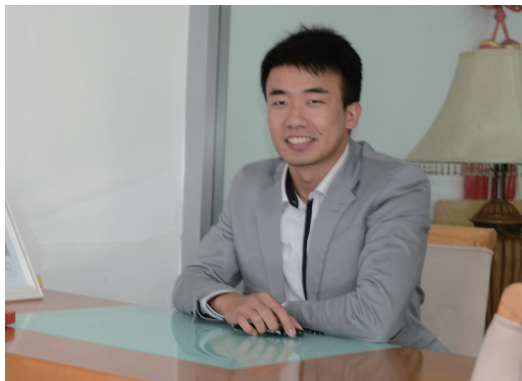
安哥拉浙江商会成立于2013年4月2日，现有理事单位成员17家，现任会长为柳义勇先生，同时兼安哥拉津芭谷工贸集团董事长。

柳义勇先生于1999年来安哥拉从事商贸、建筑和食品工业等业务。浙江商会成立以来，商会成员商业开发动作频频。与海山安中国际商贸城签约合作，在商贸城醒目位置建设“浙商大厦一名品中心”项目；准备开发安哥拉商业地产项目，打造集休闲、娱乐、购物、高档社区为一体的综合商业地产中心；筹备组建浙商非洲投资集团，立足安哥拉，开拓非洲市场。

安哥拉浙江商会以全心全意服务浙商企业为宗旨，维护浙江工商企业合法权益，促进浙商企业在安发展，欢迎广大浙江籍朋友加入，共谋发展。

津芭谷公司

业主柳义勇，祖籍浙江。安哥拉浙江商会会长。店铺面积1200平米，主要经营品牌家电、家具、精品灯饰、服装鞋帽、食品批发。



期待我们优势互补 取得更大的发展

甘肃海外

业主杜志义，祖籍甘肃。店铺面积 300 平米，系国有企业，从事大型建筑、装修、品牌家电、摩托车经营。

甘肃海外店铺负责人：刘佳

我们是一家国有企业。2005 年年底我们来到安哥拉，我们公司的老员工见证了海山的成长。我们以前和另外两家央企一起做，承接政府的工程，随着形势的发展，我们就想从工程里跳出来，涉足贸易，正好海山商贸城的建立给了我们一个机会，所以我们提前下手，租了一个办公室，这是一个窗口，我们要以此为平台，把贸易做大，现在商贸城的一期效果，甚至超过了我们的预期。至于说到国企和私企的合作，我们虽然是国企，现在反倒是凭借着私企的平台，来扩大自己的业务，这也是一个合作的模式吧。

在海外，国企和私企基本上没有任何区别，唯一的一点区别是，国企在渠道上和当地的政府可能有一些优势，但在管理和精细化上可能还没有私企到位，所以，应该互补，双方应该有切入点。站在海山的角度，它依靠当地政府资源建立了商贸城，商贸城有保安，我们就放心进来了。海山这个商贸城现在只是第一期，还会有第二期。和商贸城管理层的沟通是个大事情，我们要尽全力支持商贸城，反过来商贸城要呵护我们。商贸城是个大盘子，我们只是一家店，商贸城有 100 多家店，我们只是 100 分之一。其实我们支持商贸城还是为我们自己谋利益，我们只有相互支持，相互理解，才会共同发展起来。

安哥拉是西非洲重要的国家，这个商贸城的建立也是极其重要的。安哥拉在贸易上是中国的第二大合作伙伴，它是个能源型的国家，我认为今后的发展将是不可限量的。现在已经有很多人来投资，今后这个国家的增长速度将会非常的

快，在物流线上，它的地理位置也决定它的贸易会有很大的发展。

我们甘肃企业进入安哥拉时间是比较久了，但因为国企的通病，进步没有海山国际这么大。现在到这里的中国人越来越多，中国企业也越来越多，我们的盘子却还是这么大。所以，我们考虑，想要给自己加分，在站稳脚跟的同时就要扩大市场份额，提升服务。目前，我们接到的所有工程都有延期的保修，从我们这里卖出去的所有产品都质保两年，我们一定要有自己的优势。我认为我们还是有眼光的，正如我当初看中海山一样，既然海山的第一期没有让我失望，二期我们也做好了准备，投入会大得多。

我们知道海山要在加纳开辟战场，我们也准备跟过去，我们在加纳已经注册公司 20 年了，我希望我们之间还有更多的合作，今后要共同发展。



感谢海山 给我们这么好的环境

CECA 业主陈世进，祖籍上海。店铺面积 960 平米，私营业主。主营高档精品家具、厨卫。

CECA 业主陈世进

我是上海浦东人，我们主要卖高档精品家具和厨卫，我来的时间还不算长，商贸城模式很好，对我们有很大帮助，有很大影响。中国目前在安哥拉做生意的人很多，商贸城把东一家西一家的商户联合起来，形成团体，让我们放心地做我们的事情。我们现在是按照国际标准来装修我的店铺的。因为我觉得这里上升的空间还很大，我们要有长远的考虑。

商贸城的第二期、第三期远景规划非常好，很振奋人心，商贸城管理团队的工作人员把今后的规模也告诉了我们，让我们心里很清楚，很明白，做事心明眼亮。

我们一些商户也经常闲下来的时候，一起讨论商贸城的现在与未来，我们都有同感，那就是商贸城的管理团队组建起来，从开业到现在，做出了很大的贡献。虽然一开始我们也发发牢骚，但慢慢地看到商贸城做得越来越好，商贸城的管理团队一家一家的做工作，耐心地给商户说服讲解，很专业，我们也很感动。

安中商贸城现在形成样式，对非洲的发展可以说是有很大贡献的，我们感谢海山，给我们这么好的环境，说句心里话，每个商户都需要也希望在做生意的时候有良好的工作环境啊。



跟着海山走 跟着郑纲走

宽扎河风情 业主徐央凤，祖籍浙江。店铺面积 600 平米。主营家居用品、窗帘布艺、防盗门。

业主徐央凤



商贸城的发展 需要相互支撑

博构建筑批发中心，业主强浩，祖籍四川。店铺面积 1800 平米。主营建材、五金、高档精品家具。

博构建筑批发中心
店铺负责人：陈晓瑜



中国人抱团的事 就要在这里实现

朗玛国际，业主孙海文，祖籍山东。店铺面积 2400 平米，主营东风日产汽车、4S 服务、汽修。

店铺负责人：孙宝光

我现在感觉这个商贸城对我有很大帮助，我还有个妹妹跟我在这一起干。商贸城不错，我们在这里工作很安心。做生意只有安心了才能有心情做事，才能有发展，因为我们都知道，在外面做生意很乱，但在这里，最起码没有经济警察的骚扰……，商贸城的团队对我们帮助照顾很多，我很感谢。

要说我为什么是优秀商户，我只能说是他们抬爱我。我觉得我只是努力在做自己的事情，现在刚开业，我最近把展厅扩大了，我希望越做越好。

我坚信未来的前途是美好的，因为商贸城有非常棒的领导郑纲，他带领的团队也很棒，整个团队也优秀。我的业务今后还要扩大，我想我就跟着海山走，跟着郑纲走。商贸城的管理团队与我们也是经常沟通，像这次装修这个门面的时候就征求了他们的意见。

我们现在的主要客户主要是黑人，黑人不分男人和女人都喜欢买花。我们主要是经营窗帘，卖花只是辅助，展厅里有花看起来比较亮丽，心情也好。其实卖多或是卖少，都没有关系，我还卖画，以后还要卖灯具，逐渐要采购当地的画，国内比较优秀的商品也要进货。

我们在国内是经营贸易公司的，两年时间从 20 几个人发展到 200 多人。老板决定到安哥拉，因为看到安哥拉是个极具发展潜力的国家。我来到这里已经 4 个月了，据官方统计，现在大约有 20 多万中国人到了这里经商。安中商贸城一站式服务，给我们提供了良好的经营平台和发展机会。我相信，经过 6 月 7 日这次商贸城开业的巨大影响力，马上就会有大批的人知道，这里有个安中国际商贸城，来到这里购买商品。

我们在这里做生意要适应当地的环境和习惯。我们的沙发、家具都是国内加工的高档手工制造产品，在国内是名牌。现在我们也正在考虑今后能否在这里加工。肯定会有欣赏我们的人，我们正在考虑在这里建立工厂。我们希望通过和商贸城相互支持，发展我们的产业。

商贸城现在做得很好。商贸城的工作人员非常不错，我们经常沟通。管理是互动的，我们已经形成共识，要相互支撑，要相互协调，要共同制定一个规则，才有利于商贸城的发展。

我是山东人，安哥拉是一个进口汽车的国家。我们目前在安中商贸城，是中国第一家有规模的 4S 店。现在我们的车全部是整车发过来的，我们要把中国的服务质量带过来。中国企业非洲要想做大做强，就要共同发展。我们和海山国际的关系其实就是鱼和水的关系，只有依托海山国际，依托安中商贸城，认真做事，我们才能壮大。如果在外面的话我们也可以开一家 4S 店，但比起在安中商贸城，情况大有不同，在这里我们没有后顾之忧，不用考虑有人骚扰、有人抢劫等等，可以放心地把精力放在做生意上。我们希望中安商贸城的未来有大的发展，我们会和商贸城相互沟通，达成共识，与商贸城要抱成一团，不能成一盘散沙，中国人抱团的事就要在这里实现。

走

进

安中商贸城



安中商贸城员工开业感言

让海山这个名字响彻非洲大地

HC 总经理 左磊

安中国际商贸物流园区一期的开业，是海山集团非洲物流贸易战略在安哥拉打响的第一炮。2013年6月7日开业庆典在安哥拉华人界引起巨大反响，海山品牌再一次在安哥拉社会各界得到认可。回想2011年10月，从一片荒地到如今一片生机，一个写着海山品牌的作品就这样诞生和成长。在这个过程中，我们由衷地感谢郑纲董事长及集团总部给予的战略指导，正是因为在一个富有远见的指挥下，我们才得以将一个概念孵化成作品呈现给世人。

我们感谢在建设过程中给了我们巨大支持的H&S公司郑文武总经理及其领导团队和各分包队伍。面对困难和挫折，他们始终相信我们、鼓励我们、支持我们坚定走下去，走到今天看到曙光。

还要感谢的就是入驻园区的首批商户，他们与我们共同成长，见证了商贸城从一张图纸到今天占地12万平米经营面积5万平米的一期商贸城。没有他们就没有我们今天的业绩。我们不会忘记在概念之初一批先知先觉的商户就能够坚定信念选择我们；当签下合同交付订金的一刹那，那是承诺和使

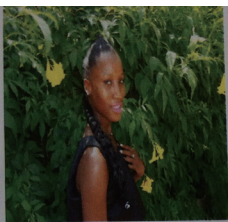
命的担当，所以遇到再大的困难我们都不曾放弃，因为我们深知商户选择了海山，海山一定不能让商户失望。

而这一路走来，我们团队每一位成员个个像意气风发的战士，每一天都带着热情 and 责任感来工作。我想，建设商贸城的日子，是我们每一位参与者生命中难以泯灭的记忆。大家都是带着梦想而来，在非洲这片土地上，在我那声“杀出一条血路”的号召下，冲锋在前，英勇战斗。如果说今天的商贸城在若干年后将成为中非贸易物流发展史上一个重要的里程碑，那么，团队每一个人的名字都将写入这座历史的丰碑。我们一生都会因此而自豪。

今天只是起点，未来有更辉煌的蓝图等待我们描绘。我们会一如既往地保持热情和使命感继续前进。未来，需要更加专业化规范化的管理，需要更务实的规划和执行，需要更多的有才干的人加入。相信几年以后，这里又会发生翻天覆地的变化，我们要让海山这个名字响彻非洲大陆，让世人瞩目。祝愿安中国际物流商贸园区取得更加辉煌的成就！



LEGEND ROBINSON
左大将军



Nome: Amélia da Cruz

Fução: Supervisora

Tempo de Trabalho: 1ano

Gosto muito do meu local de trabalho e da função que eu exerço!
São muito satisfatórios os passos que o Ango-Chi tem dado desde a sua inauguração, Porque temos afrente desta empresa Grandes lideres que têm zelado muito para o cresamento desta grande empresa.

◀ Amélia da Cruz

GEORGINA MAZINGO IRMAO ▶



NOME:GEORGINA MAZINGO IRMAO
PROFISSÃO: TESOUREIRA

Trabalho no grupo uniao HC, exercendo a função como tesoureira a seis meses, gostei o evento estava altura dos convidados visto que desde a inauguração houve mas aderencia dos clientes, e acredito que com esta inauguração vai haver mas fluxo de clientes.



Helena Mavacala

Directora financeira da HC, exercer esta função tem sido muito bom e ajuda-me a conhecer melhor a realidade financeira e o modo de trabalho dos nossos colegas chineses, o que tem sido bastante bom e muito proveitoso para ambas as partes e tenho a certeza que a mesma empresa terá muito sucesso num futuro próximo.

◀ Helena Mavacala



My opinion about the inauguration

At the stage of organization to inauguration I worked as coordinator of the Media, credentialing and advertising, and noticed that from the initial stage to end the activities of all areas were well coordinated, so that the opening was held on June 7 this year was the height of the event not only more but also more important that people also became presente. And it was also a milestone for the Ango-Chi, the beginning of a project potencial. Briefly, we have achieved with the inuguração our main objectives.

Maria de Jesus 28.06.2013
Maria de Jesus
Department of Marketing

◀ Maria de Jesus

Juremla Patricia C.Yamb ▶



UNIÃO HC

NOME: Jurelma Patrícia C. Yamb
PROFISSÃO: Secretária Administrativa

Como funcionário do Grupo União HC, acompanhei de perto o desenvolvimnto do ANGO-CHI SHOPPING e vivi cada momento de trasnformação e progresso. A inauguração do Shopping foi um evento grandioso e super importante para todos os colaboradores, pois foi a melhor maneira de apresentarmos o ANGO-CHI aos angolanos e não só. Foi sem dúvidas, a melhor forma de angariação de clientes e investidores visto que o Ango-Chi é um projecto muito ambicioso e promissor e certamente será uma mais valia para

todos, quer para o desenvolvimento de Angola quer para China também.

● 走进安中商贸城



我是龚卓琼，来自大连，于2011年12月加入海山国际任职于集团投资发展部，负责招商和合作伙伴引入。2013年5月调至安哥拉HC合资公司工作。

在这里我们一起成长

HASAN 公司总经理助理龚卓琼

我来到安哥拉工作，正值安中国际商贸物流园区开业庆典之际。看到倒计时上的数字一天天接近庆典的日子，我们的心都时刻期盼着，同时也为这场盛典进行着积极筹备。团队人员少，开业庆典工作繁重，在左 总经理的带领下，我们组建了筹备组，实行组长负责制，国内、国外联动配合；中方、安方有效沟通。在筹备过程中集团总部和H&S公司及各个项目部给予了大力支持，再一次体现出团队协作的力量。

2013年6月7日，可以说对于华人在安哥的建设和发展史上是不寻常的一天。500多名安方和中方的国家政要和各界人士出席了庆典，并在安哥拉国家电视台、报纸、广播、户外媒体等做了全面宣传。Ango-Chi Shopping的品牌影响力迅速提升。庆典过后，来Ango-Chi Shopping购物的顾客越来越多，带动了本地强势的购买力。

从我个人而言，一来到安哥拉，就有机会参与到这场盛典筹备中，并负责了接待工作的协调和组织。很感激总经理左 对我的信任和鼓励，更感谢团队成员的协作和配合，所以才取得了庆典的有序进行和广泛好评。好的开端是成功的一半。接下来，随着Ango-Chi Shopping在安哥拉正式亮相，我们需要做更多更细致的工作，完善现有服务细节，提高专业服务质量，维护我们辛苦培育的品牌，未来任重而道远。更重要的方面是，园区的远期规划、建设和招商，还需要我们再接再厉。

安中国际商贸物流园区，蓝图宏伟，理想高远，路在脚下。在这里，我们一起成长！



我是鞠晓明，毕业于辽宁大学，2003年进入商业地产领域，主要从事shopping MALL的营运管理，曾在大连、沈阳、青岛等多家shopping MALL里从事营运管理工作，有将近10年的营运管理工作经验。

紧跟公司发展 强化自身素质

安中商贸城总经理鞠晓明

在经历了将近一年的试营业准备后，ANGO—CHI shopping于2013年6月7日正式开业，并举行了盛大的开业典礼，这标志海山集团和安哥拉警察社保基金CROUP C集团之间的合作取得了显著的成功，同时也标志着海山商贸城正式进入了安哥拉商业地产领域。从2011年10月25日商贸城破土动工至今，在短短不到两年的时间里，从无到有，并逐步走上规范化管理的道路，在安哥拉华人企业里独树一帜，这足以说明商贸城在安哥拉的第一步已经成功的迈出。未来，商贸城将紧跟安哥拉国家政策，深入融合当地文化，加大投资，扩大规模，吸引更多中外大型企业和优质品牌商的加入，最终成为安哥拉乃至整个非洲的国际物流贸易园区，为中安合作、中非合作作出更大贡献。商贸城管理团队也会紧跟公司的发展战略，强化自身管理素质，打造国际化品牌。



我是郑文科，来自四川南充，于2007年5月加入海山国际，在海山建材超市，H&S后勤，物质部，在到HASHN后勤，是一个做工作很认真的人，从他身上只要能看到做事认真二字，就知道他是一个忠厚的人，把工作做好了，得到领导的认可，性格已定人生，永远没改变，忠于海山。

望安中商贸城更上一层楼

郑文科

我来到安哥拉海山建材超市工作，在一个正在从基础修建的超市，30来个中国员工自己修建，在没有机械设备，领导员工上下一起想办法，修建了海山国际，在安哥拉自己的超市，花半年时间，修建了第一个二层钢结构房，作为海山国际在安哥拉的平台，有了海山建材超市后，就有了海山国际安哥拉的港口，公司考察人员来安哥拉，第一站就住进海山国际建材超市，在安哥拉看到了建材超市的漂亮房子，当时在首都很多条街都找不到，像海山国际自己修建的房子，这样的—个正规建材超市，来考察人员看了海山建材超市，在安哥拉感慨万分，如果来安哥拉投资，处处都是黄金，老板们看到了海山在国外投资的气魄，看了后自己也纷纷投来资金，推动来海山国际在安哥拉的发展，发展中，有修公路，房产，有了很多个项目部，自己的大基地，后又在短短两年时间，修建了比当时海山建材超市大40倍商贸城，我作为海山国际在安哥拉老一点的普通员工，见证了海山，海山国际长远规划目标和发展，见证了一代—代海山在安哥拉的领导所付出的艰辛，特别是在左总的领导下，商贸城当时还是以大片草地的情况下，什么都没有，左总在日夜的超劳中，克服种种困难想办法，在短短一年多时间，就建成了这大的—个大商贸城。

6月7号商贸城隆重开业了，庆典上场面非常壮观，有很安方和中方人员，特别是礼炮响起的时间，商贸城剪裁正式宣布开业了，把商贸城观看了一圈，然后在庆典晚宴，8号又主持了商贸城答谢晚会。从我个人而言，来海山国际短短几年，在安哥拉发展这么快，是个很了不起的公司，都是老板决策来的成功，希望在得来的果实，我们每个人继续保持坚守，再接再厉，把安中国际商贸物流园区的美好明天，更上一层楼！



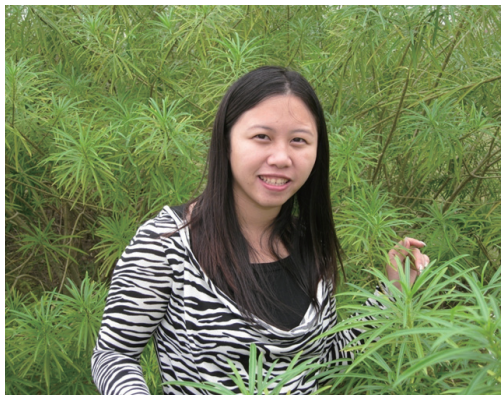
我是卜晓霞，2010年毕业于安徽财经大学商学院商务英语系，曾从事过外贸与英语笔译工作，很荣幸于2013年3月加入海山这个大家庭，成为商贸城团队组建和发展的一份子。

我们要做的还有很多

卜晓霞

从最初的梦想和理念，到资金投入、开工建设，到建成后的成功招商，到招商后的试营业，到商户的不断入驻和商品的不断累积，到专业团队的招聘、组建和管理，到市场的不断规范和有序，到2013年6月7日，ANGO-CHI SHOPPING开业典礼的盛大举行，我们创造了并见证了奇迹！一步一个脚印，我们经历了艰辛与汗水，克服了困难与阻碍，在海山前辈和领导的正确引导下，在同事们的相互配合、努力工作下，在各商家的支持和帮助下，终于在6月7日赢得了各界的认可 and 称誉。这不仅仅成为公司历史史册上的辉煌记载，同时也是公司继续前进的一个崭新篇章。对于我，也是一次新的职业开拓，一次前所未有的自我价值的肯定和辛勤付出以后收获的无限喜悦。

ANGO-CHI SHOPPING的成功开业只是公司成功的一个开始。我们要做的还有很多，继续努力，继续奋斗。为着我们共同的理想，通过我们的双手，商贸城在未来将会更加的成功。海纳百川，融汇了海山人的智慧与艰辛。山土不拒，再大的困难也阻挡不了我们成功的航行。未来充满希望，一切都将会更加辉煌！在这里，我们一起成长，在这里，我们一起见证更多奇迹的发生。



我是邓诗敏，来自巴西，于2008年3月加入海山国际在安哥拉任职于翻译，于2011年09月到H&S和Grupo C成立的合资公司GRUPO UNIAO-HC任职翻译。

期待商贸城的未来更加辉煌

邓诗敏

从2011年9月，推土机开出一片荒芜的平野，慢慢的，钢结构的建筑一座一座的建立，再到慢慢的，商铺的模样慢慢的出来，然后，商户们开始入住、装修，再然后商户们经营的样式越来越多，逐渐的形成了一个大大的市场，于是，就形成了今天的安中商贸城。从HC公司的建立到今天开业，我一直陪伴着他的成长，从无到有，从一片荒野到现在商贸城的繁荣景象，城内车水马龙，来购物的人们进进出出各式商铺，挑选着自己想要购买的东西，商铺的店主们也忙忙碌碌的在为消费的人们服务，如今的商铺里的商品已是琳琅满目的陈列着，他们都可以买到自己喜欢的东西欣悦而归。

商贸城的开业对于我们这样的从她一出生开始就陪伴他到现在的员工而言具有不可言喻的意义，今天，我怀着期盼与溢于言表的激动之情迎来了她的又一个新生，看到她如今繁荣的盛景，我心中有一种说不出的兴奋与期望之情。兴奋与她现在的昌盛，期望与她未来更远的辉煌，商贸城加油！



我是陈更生，2010年4月加入海山，现任职海山集团海外工会副主席，HASAN公司行政部经理。2011年8月安中商贸物流园区开始筹建的第一批创业者，主要负责商贸城的招商工作，见证了商贸城的每一步成长，对安中商贸物流园区充满了感情。

一个胜利的日子

陈更生

2013.06.07 一个胜利的日子，灿烂的鲜花、大红的地毯、劲爆的歌舞、醉人的美酒、绚丽的焰火。。。一切一切告诉我们，安中商贸物流园区开业了！

抚今追昔，海山国际在非洲、在安哥拉已经7年了，7年前海山国际制定了“走出去”战略，走向安哥拉，走向非洲。安哥拉战后重建刚刚拉开帷幕，第一批20多人从南充、从四川、从中国辗转飞行近两万公里来到异国他乡，面对满目疮痍、面对地雷和危险开始了二次创业。“创业艰难百战多”劳务承包，工程承包，修铁路，建公路，盖楼房，快速发展，快速扩张，如今已经达到1000多人，当地员工3000多人。

新的构想，新的规划慢慢的越来越清晰，商业地产——安中商贸物流园区，打造一个商贸物流平台，建百年基业！

号角已经吹响，战鼓已经擂动！上吧，勇士们，为百年基业奋斗吧！新的征程又开始了，新的大仗又来临了，再开拓一片新领域，再打下一片新天地，忘记了白天，忘记了黑夜，忘记了节假日，忘记了。。。一户户商家签约了，一栋栋商铺建起来了，配套的住宅、配套的绿化在迅速跟进，一个个集装箱在到港，一排排货架在陈列，一批批采购商在进货，商贸城一边建设一边试营业。

海山新的运营管理团队到位了，新的商业管理标准建起来了，规范、标准、服务、友善。。。影响着每一位商家，影响着当地人、葡萄牙人、巴西人、印度人、越南人、朝鲜人。。。影响着与商贸纽带相连接的所有人。

今天，来自安哥拉国家商务部、内政部、建设部、外交部、司法部、文化部、旅游部、中国驻安哥拉大使馆、大使馆经商处等多位政府领导和金融机构BPC银行、标准银行、中国银行及中交集团，中信集团等知名企业的嘉宾让全体海山人记住了这个日子，我们在安哥拉的商业领域又闯出了一片蓝天，这是海山国际在商贸领域取得了战役级的关键性胜利！明天，我们在非洲大地上必将从胜利走向新的胜利，让我们欢呼吧，海山国际——胜利！！！！



我是李文婷，陕西人，2008年毕业于解放军西安通信学院英语专业，曾就职于北京同达信恒知识产权有限公司和北京德恒律师事务所，担任秘书一职。2012年11月加入海山 ANGO-CHI SHOPPING，现任市场部客服主管一职，负责商贸城客户的投诉处理、合同管理、催缴费用以及日常巡场等工作。

我们在安哥拉创造历史

李文婷

1792年初，24个经纪商在华尔街68号院梧桐树下签署了著名的《The Buttonwood Agreement》，日后的全球金融中心纽约证券交易所由此而诞生。2013年6月7日，在大西洋东岸的安哥拉，海山的有志之士们同样作为一批“第一个吃螃蟹的人”，倾心打造着或将成为非洲最大物流贸易平台的 ANGO-CHI shopping。

这是一个让所有海山人终生难忘的日子，ANGO-CHI shopping 以崭新的面貌呈现在了海山，呈现在了安哥拉罗安达市的土地上。它的正式开业，标志着 ANGO-CHI shopping 在安哥拉建材家居专业商城领域迈向了一个更高的层次。为了这一天，海山人无畏的精神指引着我们一路走来，用我们自己辛勤的汗水换来了成功的喜悦。我敢说：“我为 ANGO-CHI shopping 骄傲，我为海山自豪！”俗语说：“日久生情。”作为一名 ANGO-CHI shopping 客服人员，现在见到的商户们倍感亲切，在海山为期半年的工作生活让我成长、收获了很多，这与公司领导，同事以及商贸城商户日常的包容理解和支持是分不开的。我学到了很多知识。正是有了他们的陪伴与支持，商贸城才可以顺利开业。寄希望在未来的日子里，能和 ANGO-CHI SHOPPING 这支朝气蓬勃的团队接受新挑战，共同成长，共同进步。

ANGO-CHI shopping 开业典礼已经过去，我们的脚步却要继续向前，拥有一个共同的梦想，那就能让奇迹发生。让我们携手努力，让“扎根非洲，服务非洲”的海山精神在非洲这片土地上根深叶茂，不断发展和壮大。



我是邓鑫，来自江西南昌，于2012年7月加入海山国际任职于集团财务部，于2012年11月外派至海山集团安哥拉分公司。年轻的能量带给他无限的对知识的渴望与追求，对成功的执着与激情，强烈的集体荣誉感使他与海山融为一体，朝着更高更远更强而拼搏。

用青春梦想铺就前行的道路

邓鑫

为了这一天的到来，我们艰苦的不分昼夜的准备着，赤炎的烈日退不去我们执着的热情；为了这一天的到来，我们拧成了一根绳，各扬所长倾心尽力只为赢得这属于我们的辉煌；为了这一天的到来，我们把汗水都洒在了身后，把辛酸都留给了回忆，用我们共同的梦想铺起了前行的道路。

终于，我们怀着激动的心情迎来了盼望已久的这一天，2013年6月7日，Ango-chi Shopping 中安商贸城盛大开业！她是海山人超凡的胆识、坚苦的奋斗和顽强的开拓精神的体现，是海山人智慧与毅力的结晶，从这一天起，海山迎来了新的起点，踏上了新的征程。海以其博大，纳百川而成其浩瀚；山以其厚重，历沧桑而为之雄浑。我们海山人将以山的浑厚、海的广博，诚信、务实的品质，敬业、创新的作风，追求卓越、实现跨越式发展的精神，去搏击进取，让海山的品牌与形象成为中国企业在安哥拉的一个标志！



我是林焕维，祖籍四川。2008年加入海山国际。2009年加入行政部。2010年担任行政部车队主管。同年10月商贸城正式开工启动。担任招商部业务经理。2012年10月担任 UNICO 物业公司经理一职至今。

让安中商贸城成为全球华人的骄傲

林焕维

期待已久的商贸城终于在 2013 年 6 月 7 日落下了帷幕，回想这拼搏的 50 天，我感到无比骄傲，无比欣慰。骄傲的是：ANGO—CHI shopping 这一完美乐章开始在安哥拉的国土上正式奏响，代表着海山强大的实力；欣慰的是：我作为一名 ANGO—CHI shopping 员工，能够和它一起成长、呵护它，洒下了辛勤的汗水。负责开业典礼当天的保洁、安保，我深知责任的重大。一刻也不敢放松对所属员工的要求，发现问题立即解决。竭力配合市场部与商户之间问题沟通的工作。虽然 ANGO—CHI shopping 已经顺利开业告一段落，但是，我觉得自身需要学习的地方还很多。能够在专业化管理团队的领导下工作，我感到非常幸运，在以后的日子里，我将努力吸取专业知识。继续将我们的家装扮地更加美好、更加温馨。让我们的 ANGO—CHI shopping 不仅成为华人在安哥拉的骄傲，更要成为全球华人的骄傲！



我是李兴超，籍贯贵州遵义。2010年10月3日加入海山。11月起任HC合资公司中方会计。自勉之铭言：笃定，前行。

一个机会平台的落成

李兴超

6月7日，HC 合资公司的安中商贸城项目在安哥拉首都罗安达正式开业，这意味着海山国际集团战略拓展与转移的一个阶段性成功，意味着管理水平与素质的一个全面亮相，更意味着我们选择了一条更远的路前行，以弘毅为任故择远道而行。

海山搭建安中商贸城这个投资平台，是集各种发展机会与一体的平台：

这个是海山的平台，也是国内投资者的发展的机会，是其商业发展的新港口，一起在这里集结，我们在这里起航。

这个是海山的平台，也是在安中国同胞创业的机会，是其在非洲投资发展的前站，一起在这里站稳脚跟，我们在这里进步发展。

这个是海山的平台，也是广大及合作伙伴共荣的机会，是我们一起在这里逐梦的家园，我们在这里沉淀积累。

这是海山的平台，也是安哥拉百姓的就业与生活的乐园，是他们了解中国的一个崭新的窗口，我们在这里展现中国。

蕴藏在这平台之下诸如此类等等潜力的发挥，都和领导者高瞻远瞩的定位、员工精诚团结的合作、科学管理的挖掘息息相关，无论商家之间、合作伙伴之间及中国同胞之间，我们都与对方创造和被创造各种机会，在这里形成一个共赢的平台，愿我们彼此继续齐心协力，同心同德，同赢互惠，同创伟业，共求兴旺发达！再次祝愿安中商贸城开业大吉，生意兴隆！



我是林勇，四川南充人，2010年5月加入海山国际，任职于集团安哥拉HS行政部小车班。2011年4月调至集团安哥拉HASAN公司。

愿海山百尺竿头更上一层楼

林勇

我在公司工作2年多了，真切见证了一个公司的成长与壮大。在公司这个大家庭里，当你真正全身心的将自己投入到工作，投入到团队中时，你会感觉自己的未来和公司的成长紧密相连，并真切体会到血溶于水的那份亲情。

回想公司成立之初，公司在集团副总裁 HASAN 公司总经理左磊的带领下，以‘杀出一条血路’的英雄气概，白手起家，仅仅一年时间就在一片荒芜之地建立起一座座商铺，完成 Ango-chishopping 一期开发、建设、招商和运营。Ango-chishopping 的开业，是公司发展壮大的见证，是全体海山人奋斗创业的结晶，我作为公司的一员深感自豪。

时间的列车在13年的轨道上已经行驶大半，随着时间的推移，Ango-chishopping 大幕已启盛装面世，是万里长征迈出坚实的第一步，是一种胆识的尝试，更重要的是要靠智慧、毅力、凝聚人心，勇于创新。要向做强做大方向发展，打出我们自己的品牌！愿公司百尺竿头，更上一层楼！



我是刘爱明，1976年生，祖籍安徽，毕业于合肥联合大学，历任国际著名建材连锁 OBI、B&Q 副店长及永乐家电店长一职。2012年底加盟海山，之前曾担任吉盛伟邦国际家具建材集团营运经理，负责55万平米商业地产营运工作，有十多年招商营运管理的实战经验。现任职 ANGO-CHI shopping 市场部经理，负责 ANGO-CHI shopping 市场及营运工作。

辛勤的汗水换来成功的喜悦

刘爱明

ANGO-CHI shopping 6月7日开业典礼的盛大召开，标志着商贸城进入了一个崭新的阶段，也使得 ANGO-CHI shopping 的品牌上了一个更高的层次，扩大了海山集团在安哥拉当地以及中资企业的影响力。这次开业完美落幕了，但是我感觉到开业典礼之前团队努力奋战的场面历历在目。我们用专业化的管理理念以及所有员工们的辛勤付出，换来了典礼的顺利召开。

开业典礼进入倒计时以来，我做为开业典礼市场安保物业负责人，深感责任的重大，严格要求自己不允许出现任何差错，从安保、保洁、商铺内外规范几大方面全面入手。严格要求各岗位工作人员，让每一位员工的职位细化、具体化、精准化。并圆满完成 ANGO-CHI shopping 所有店招及广告位的设计、制作和安装工作。如今的商贸城，已经发生了翻天覆地的变化。心中倍感欣慰，因为我们用辛勤的汗水，换得了成功的喜悦。同时，我也很感激所有的商户们，没有他们的积极配合，也不会保证 ANGO-CHI shopping 开业典礼的顺利召开，在此，我向所有的商户道一声：“感谢你们！”在以后的日子里，我们将继续努力，完善更高的经营管理体系，竭力将 ANGO-CHI shopping 打造成为世界性的品牌商城。

● 走进安中商贸城



我是孙承威，渤海大学国际物流贸易专业毕业，从事国际物流贸易工作8年，入职海山集团5年，现任HC公司物流贸易部经理。最喜欢的俗语“舍得”二字，最喜欢的电影《当幸福来敲门》和《菊次郎的夏天》，最喜欢的动画宫崎骏作品，最喜欢的诗句：处变不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天空云卷云舒！

让我们一起追求共同的梦想

孙承威

五年前，命运的安排让我认识了“海山号”，一艘孤帆远影中的木船。但是，关于它的故事告诉我们：在遥远的大西洋彼岸，那里有很多梦想岛，那里也许就有我们寻觅的人生宝藏。于是，我毫不犹豫的背起行囊登上了海山号，跟着其他水手一起，向大西洋彼岸进发！因为我坚信，梦想就在那里

就这样，我成了一名“海山号水手”！

五年中，海山号在浩瀚的大海中扬帆驰骋：我们经历过无数次风浪的考验与洗礼，也经历过无数次航线的迷失和变换；我们的船曾经搁过浅，也曾触过礁；海山号上的水手，有的中途下了船，有的永远都不能再登上那彼岸，我们的船就这样在颠簸中登上了遍布荆棘的“梦想岛”！因为我们依旧坚信，梦想就在这里，所以我们毫不畏惧地在荆棘丛中扎下营，勇敢在探索和前行

就这样，我们的队伍中有了罗宾逊，而我，就成了罗宾逊队伍中的一名勇敢的士兵！

五年后的今天，荒岛也已经变成一座美丽的城：五湖四海的人们来到这座饶城，一起追求共同的梦；这座城，现在不仅仅是一座城，它更是我们的家，更是我们的生命和人生！我们因此而自信，为之而自豪！所以，我们坚信，梦想永远不会停止脚步，也不应该停止脚步，更远的梦想仍在那里。

海山号已经不在是那艘木帆船，我们的装备也不在是那个行囊，但是我们的精神依旧，情依浓，梦依旧，我们将再次启程。



我是魏小艳，来自朱德的故乡四川仪陇，于2012年8月加入海山国际安哥拉HASAN公司，我凭借着倔强和执着融入海山，融入安哥拉，并不断的努力学习着……

我快乐 我是海山人

魏小艳

记得提出商贸城开业的时间为2013年4月1日；
记得发出商贸城开业总动员的时间为2013年5月13日；
记得宣布商贸城开业进入冲刺阶段的时间为2013年5月21日；
记得商贸城开业进入最关键时期的时间为2013年5月27日；

2013年6月7日商贸城正式开业了

……

商贸城开业了，每一步发展都在安哥拉的这片土地上留下了坚实的脚印，也在为其服务的人们心中烙下了印迹，记得2012年8月1日HASAN和HC团队正式搬入商贸城这里的办公区和住宿区，回头想想在这里的时光，是那样的丰富、愉快和忙碌。

商贸城开业了，将是我们中国同胞和安哥拉当地居民交流的良好平台，一个传播中国文化吸收安哥拉风俗的良好窗口，也是将中国和安哥拉的商业进行操作的中转站，作为海山人我们是那样的自豪、快乐和骄傲。

商贸城开业了，标志着海山的发展战略和方向是对的，我们会奔着方向一直向前，不断进步，海山加油。

在此预祝商贸城生意兴隆，海山事业有成。



我是杨变化，毕业于英国东伦敦大学金融会计系，毕业后，曾在北京、武汉担任过各种财务相关工作，热爱生活，热爱自然，个性稳重，具高度责任感，2013年5月，怀揣梦想来到海山国际安哥拉任职出纳。

团体的力量坚不可摧

杨变化

刚刚踏入安哥拉这片土地，一切对于我都是那么陌生，而更多是新奇和对未来的向往。起初本着一颗志在四方，纵横四海的决心来到了非洲，想到最多的就是在这里努力工作，勤奋学习，脚踏实地的干出一番成就。来到海山，这里的优越的工作环境，热情融洽的合作伙伴让我更多感受到的是温暖，那颗上进的心变得更加火热。与海山的领导，同事以及安哥拉本地的人民一起合作，困难变得不再那么困难，艰辛变得更有意义。在这个活力四射的团里，在英明领导的带领下，每一天的工作变都能使我动力十足！海山人的梦不是那么遥远，我自己的梦想会在非洲这片土地上变得更加清晰，更加贴近。

十分荣幸，在来到安哥拉不到一个月的时间，迎来了历史性的一天，2013年6月7日，这个值得我们纪念的日子。为了这一天，海山的前辈们筹划多年，付出无数的艰辛和汗水。这一切都在今天得到了实现了。“Ango-Chishopping”隆重开业。这是我第一次亲身体验到的如此重大的商贸城开幕。看到会场领导和同事们发自内心的欢笑，听到各国人民的阵阵掌声和欢呼，那么多的祝福，那么多的希望，在今天得到了实践。伴随在所有今天付出过努力的伙伴们中间，我看到了大家团结合作后赢得的丰硕成果。这让我感受到了一个集体通力合作的力量和坚不可摧的凝聚力。商贸城的成功开业不仅是多少人辛勤汗水的一次巨大回报，更是一个奔向更加成功的开始。

好的开始是成功的奠基石，我想在后期的建设和发展中，还需要我们海山人在这座恢宏的大事业添砖加瓦，共同维护。团结一心，坚不可摧。就如鞠总在答谢晚会上所说的“在这里，我们一起成长”。一起成长，一起奋斗，一起让海更加辽阔，让山更加高耸，让海山更加辉煌。在这片欣欣向荣的红土地上，我们心往一处想，力往一处使，开垦出属于我们的未来。



我是叶华仲，来自成都，于2013年6月加入海山国际任，负责商贸城客户服务，性格开朗，热情，他身上总能感受到积极和乐观。

祝福海山 祝福安中商贸城勇创佳绩

叶华仲

2013年6月7号。安中商贸城成功开业。

安中商贸城的开业是海山公司发展壮大的见证。是全体海山人奋斗创业的结晶。

我作为海山的一员深感自豪，作为一个海山人能在安哥拉见证国际商贸城的开业更是深感荣幸。

短短一年时间，商贸城在集团副总裁兼HASAN公司总经理左的带领下，以“杀出一条血路”的英雄气概，白手起家，在一片荒芜的土地上建立起一座座商铺，完成商贸城的开发，建设，招商，运营。是敢想敢拼，高效执行力的成功。更是创新商业模式从观念到实践的一次巨大飞跃与成功。

最后祝福我们共同的国际商贸城开业大吉，勇创佳绩。

● 走进安中商贸城



我是詹名达，在巴西从事十年国际贸易工作的海归青年，2007年又一次选择漂洋过海的人生，入职海山国际安哥拉分公司。在安哥拉走过了七个旱雨季，在别人眼里觉得枯燥无味的安哥拉生活，却让自己学会了苦中作乐，活得自我。

我与海山共成长

詹名达

很荣幸能参加此次“安中国际商贸城”开业庆典，让我感觉到了一场前所未有而声势浩大的盛典。据了解，这次盛典是目前安哥拉华人界举办的具有一定规模和影响力的盛大活动，它标志着海山国际在安哥拉投资兴建的商贸物流园区正式全面亮相；也标志着海山国际的非洲物流战略在实践中开启了又一段崭新里程。同时海山国际还将引入金融领域和国际贸易法律的合作伙伴，为入驻的企业提供咨询、融资、担保、结算等相关领域的服务，真正实现打造便捷贸易通道的初衷。

安哥拉国家商务部、建设部、外交部、文化部等多位政府领导和金融机构，以及中国驻安哥拉大使馆经商处夏晓玲、驻安哥拉中资企业商会会长中信建设南部非洲区总经理刘桂根等共计 500 余嘉宾出席了本次庆典。海内外各方媒体对此次“安—中国际商贸城”开业庆典进行了报道，共同见证了“安—中国际商贸城”开业盛典。相信在中方和安方共同努力下，将建成一个立足安哥拉、辐射西南部非洲、面向全球的经贸合作区，必将谱写中非经贸合作新篇章。

海山自成立起至今，在国家和国际友人以及自己的努力下，正茁壮的成长。作为海山的一名员工，我深感莫大的荣耀，海山的成长，也将促进我的成长。



我是郑晓燕，祖籍山东威海，2006年毕业于山东潍坊学院国际经济与贸易管理系，2007年参加工作至2012年，就职于香港伟隆控股有限公司威海分公司，担任进出口单证员一职。2012年11月加入海山 ANGO-CHI shopping 市场部管理团队担任客服专员一职。在未来的日子里，我将与我的团队成员一起努力，把 ANGO-CHI shopping 打造成为世界品牌的 ANGO-CHI shopping，祝福海山！

我们一起成长

郑晓燕

2013年6月7日，是一个令所有海山人终身难忘的日子，在这一天，ANGO-CHI shopping 在2012年短短的一年中，终于开花结果了。回想起来，从我2012年11月进入公司的半年时间，公司成功举办了这次开业盛会，我觉得是一种缘分，也是一种巧合。而能够亲身参与并在其中发挥自己的力量，我感到很荣幸。ANGO-CHI shopping 自2012年6月2日试营业以来，自零到现在，她的成功诞生，离不开为之辛勤努力工作所付出的所有公里领导和同事们，更离不开所有入住商户们的积极配合。我们在集团公司总经理左先生的带领下，我们创造了一个又一个的奇迹。在离开业倒计时还有50天的时候，左总喊出了继续杀开一条血路的冲刺口号，向着一个目标，我们蓄势待发，努力工作。最终一齐见证了 ANGO-CHI shopping 的盛大开业，商贸城的整体面貌及内部经营环境焕然一新，市场井然有序。

身为一名 ANGO-CHI shopping 的员工，商贸城开业给了我很大的感触。ANGO-CHI shopping 的未来不可以停留在今日的辉煌，要向前迈进。公司需要一个相当优秀的团队引领着公司在整个行业中脱颖而出，商贸城的庆典意味着要在以后做到更好，更离不开我们每个人的努力与付出。我们大家要朝着同一个方向同样的目标前进，每个人需精忠职守，自我提升，尽个人所能为公司创造更多的价值，也就是能使整个团队的提升，团队的提升也就意味着公司能够进步。我们只做最好的 ANGO-CHI shopping，我们的目标与口号就是“我们一起成长”！

Figura De Efeito
Global Do Parque

安中商贸城规划路线图

中非经贸发展 面临巨大的挑战

第一、商业信息的不对称，很多非洲国家的大量资源类商品信息无法及时发布，同时，在大量缺乏物资的情况下，又无法获得来自其它国家的供给信息；

第二、中国人对非洲的商业环境及文化环境不熟悉，两国商家即使达成贸易协定，相互的不熟悉也会使贸易的时间成本和交易成本大幅上升；

第三、安全性问题，非洲很多国家的社会治安不很理想，导致在当地的中国人经常遭到不法行为的侵害，亟需一个安全的商贸平台来开展业务；

第四、金融工具的缺乏，中非的贸易过程中缺乏金融机构及时和便利的支持；

第五、在线交易困难，缺乏可靠的在线交易系统和第三方担保等金融服务支持；

第六、物流设施落后，中国与非洲间的国际贸易和物流尚处于发展的初期，亟待整合和协调。

安中国际商贸城 的区位优势

建立综合信息平台、交易平台、本土化商贸平台和国际物流贸易通道为一

体的商贸物流园区，是海山国际中非物流贸易战略的历史选择——本土化的商贸平台是前提和基础。

该物流商贸园区位于安哥拉首都罗安达城区南部，园区北部邻近老城区，东侧紧邻大学城，西侧是国家电视台和新建设的高档别墅居住区，南部与新建设的国家档案馆为邻，与KK新城隔路相望，国家体育馆坐落在基地东南部。从区位条件看，园区有着绝佳的区位优势。

2012年，安中国际商贸园区第一期建设成功并投入试运营，园区内商铺总面积23400平方米，全部出租完毕，目前正在调整优化商户结构。商贸园区的建立不仅给安哥拉人带来了社会和经济效益，也为在安华人提供了一站式销售及安全的经营场所。

安中国际物流商贸园区第一期全部采取出租经营模式。商户的业务范围较广，建材家居的占比最高。经营的商品基本从中国进口，初期主要针对中国消费者。配套服务功能基本能满足商户需求，但对市场其他增值服务和配套服务需求也较为强烈。

在运营商贸园区一期的过程中，HC积累了宝贵的经验，包括选定市场成熟的业务领域，针对中国商户群体，快速完成招商工作；良好的安保系统；招商建设同步进行大大降低经营风险；建设食堂、公寓等配套设施；本土销售占比

逐步提高。

安中商贸物流 园区的远期规划

安中国际物流商贸园区规划总占地面积约188万平方米，规划建设商贸市场区、加工装配区、仓储物流区、商务行政区、金融服务区、会展服务区、综合服务区、生活居住区等八个功能区。商贸市场区主要建设建材家居、五金家电区、汽贸配件、小商品、生活用品等市场和超市；加工装配区主要建设装饰家居、电子产品、轻工产品等加工装配厂房；仓储物流区主要建设仓储库、冷库、货运中心、集装箱堆场；商务行政区主要建设海山总部基地、行政服务中心、商务服务中心；金融服务区主要建设区域金融中心、保险证中心；会展服务区主要建设国际会展中心和五星级酒店；综合服务区主要建设城市客运服务中心、食宿服务中心；生活居住区主要建设别墅、公寓、多层住宅。

园区发展定位于三大要点，其一是构建非洲国际物流商贸大产业的发展基石。其二是成为在非洲的中国商品集散基地和中国面向非洲的物流商贸大基地、大窗口和大平台。其三是面向世界的物流商贸国际服务平台，建设面向世界的国际物流商贸中心和国际会展中心。

● 走进安中商贸城

依托商贸市场群，形成具备集聚带动作用加工的产业集群；总体发展目标是扩大安中国际物流商贸园区形成的商贸、物流产业聚集基础，拓展产业组织能级，打造立足罗安达、服务安哥拉、辐射非洲的物流商贸产业组织基地。

安中国际商贸物流园区的投资意义

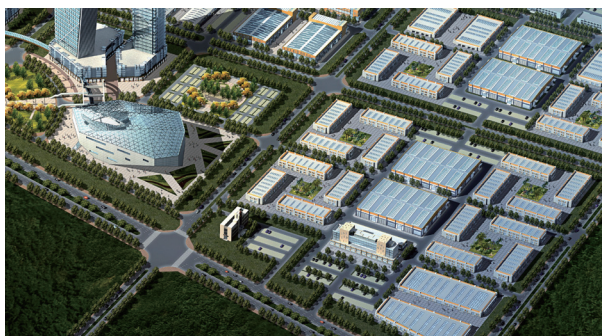
安中国际物流商贸园区总体建设成功后，将产生巨大的效益。社会效益方面，商贸园区将改善安哥拉产业发展环境，促进安哥拉物流商贸、贸易加工等产业规范化、集约化发展；提高安哥拉会展、商务、金融等服务业发展水平。同时，拉动罗安达地区的就业，本项目将吸引大量本地居民就业，从而提升罗安达地区就业率。另外，本项目将立足罗安达，辐射西南部非洲，提升安哥拉

在本区域的商贸物流地位，未来将树立非洲地区物流商贸产业的领导者地位。经济效益方面，对于政府而言，会增加政府税收和财政收入。本项目部分为经营性项目，通过长期的经营能够给政府增加税收，同时带来可观的财政收入带动地区经济增长；园区的开发建设，将拉动安哥拉基础设施投资，示范和带动相关产业快速发展；还会增加从业人员收入，本项目将吸引大量本土居民就业，相关人员的收入将大幅增加。对于投资企业的而言，本项目是企业跨越式发展的战略举措，是HC实施非洲大物流商贸战略的发展基石。同时，项目的建设将培养公司新的利润增长点，通过物流商贸业务的开展，能够培育HC新的利润增长点。再者，项目的运营会为HC带来长期持续稳定的收益。

更为重要的是，安中国际物流商贸园区的建设具有深远的投资意义，随着

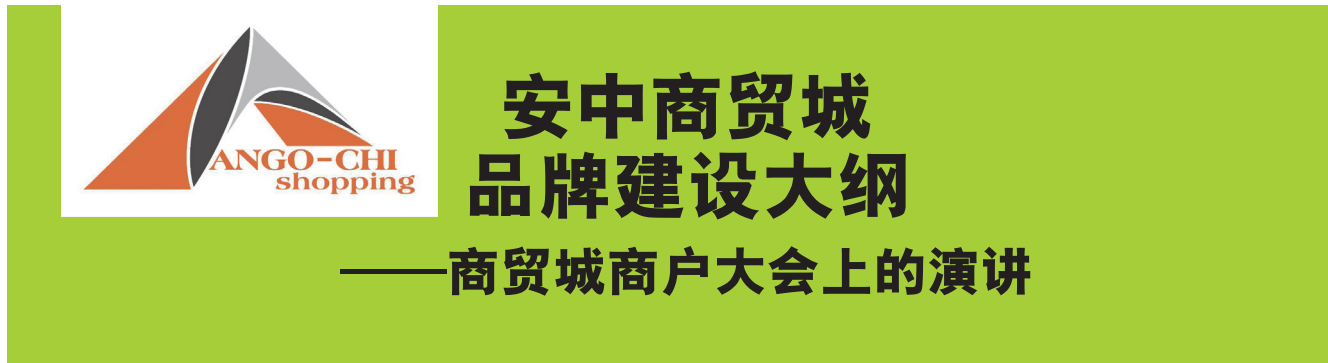
安哥拉国际经济贸易往来的快速发展，国家间的更多领域的深层次合作将得以进一步推进。同时物流商贸业作为生产和贸易的一个关键环节也将迎来巨大的市场需求和提升空间。另外，安哥拉的主要经济活动中加工制造业只占有非常小的比例，急需产业结构调整，引入先进的技术和生产工艺，发展加工制造产业。而且，大罗安达地区目前还没有集物流商贸，加工装配、商务会展于一体的物流商贸园区，这些都为安中国际物流商贸园区的成功提供了良机。

机会总是留给有准备的人，对于企业也是一样，巨大的市场潜力和充分论证的整体规划为安中国际物流商贸园区成功建设运营提供了前所未有的机遇，最终是否能够达到预期的良好效果，时间会给我们答案。

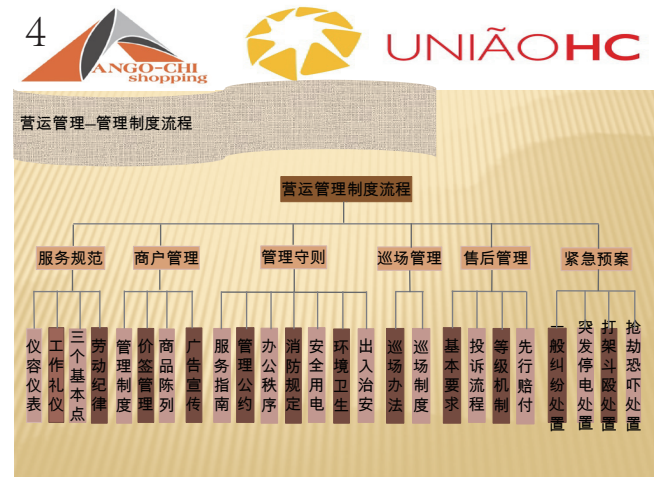


安中商贸城规划效果图

经营之道



演讲人：HC 商贸城市场部经理 刘爱明



● 走进安中商贸城



11




品牌发展

- 1. 品牌识别：** 是在品牌建设过程中让顾客达到对品牌的美好印象，帮助品牌与顾客之间建立良好的关系。
- 2. 品牌的认同：** 适当地使用目标群体、访谈、市场调查等方式，彻底研究品牌形象、身份、特质和性格，直到完全了解为止。
- 3. 品牌市场：** 查核实品牌与公司或服务、顾客、市场所抱持的策略相呼应。
- 4. 品牌推广：** 针对目标客户群，有计划地进行市场推广。
- 5. 品牌战略：** 市场导向型、顾客导向型、消费者引领型、战略目标。

12




品牌发展 — 战略目标

- 1. 市场导向型** 跟风，什么好卖卖什么。
- 2. 顾客导向型** 细分，以特定的消费者为服务对象。
- 3. 消费者引领型** 开拓、培育新的市场，引领消费者。
- 4. 战略目标** 提升知名度，美誉度，顾客忠诚度。

13




品牌发展 — 战略目标



14




品牌建设 — 我们的努力

商户及顾客

我们的努力

- 流程制度
- 管理团队建设
- 营销推广
- 硬件设施
- 免费广告位

15




我们的努力 — 流程制度



16




我们的努力 — 管理团队建设

学习型团队

管理团队建设

- 打造学习型团队
- 人员结构不断优化完善
- 物业收回ANGO-CHI管理

● 走进安中商贸城



23 ANGO-CHI shopping UNIÃOHC

我们的努力一

1

营销策划经理即将到岗，专门负责营销推广及广告工作

2

制定全年的营销推广计划及费用预算

3

机场电子屏广告及重要路段的各类广告牌组织商户参加FILDA博览会

24 ANGO-CHI shopping UNIÃOHC

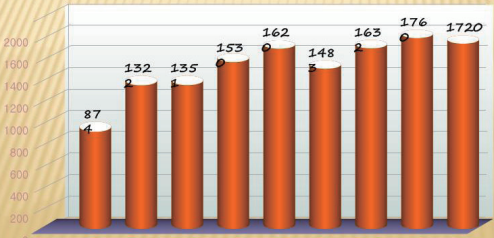
我们的努力一 硬件设施改善



- ◆新打一口水井，保证用水的稳定和质量；
- ◆对一部分用水管路的改造；
- ◆安装一千千伏安的变压器；
- ◆对电缆线路进行改造；
- ◆安装监控或红外防盗系统。

25 ANGO-CHI shopping UNIÃOHC

我们的努力一 车流量



◆客流比上周增加25%

◆黑人及白人客流增加15%-25%

◆6.8: 874辆

◆6.9: 1322辆

◆6.10: 1351辆

◆6.11: 1530辆

◆6.12: 1620辆

◆6.13: 1483辆

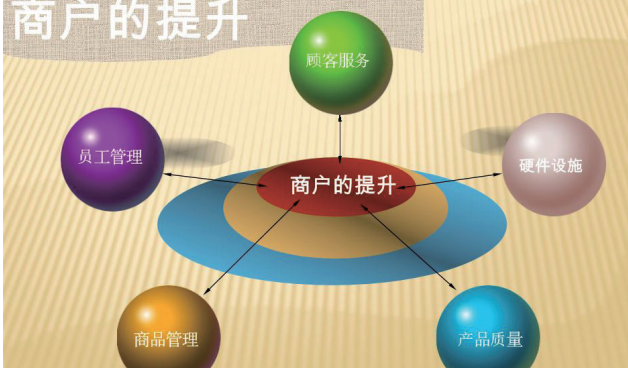
◆6.14: 1632辆

◆6.15: 1760辆

◆6.16: 1720辆

26 ANGO-CHI shopping UNIÃOHC

商户的提升



27 ANGO-CHI shopping UNIÃOHC

商户的提升——员工管理

仪容仪表

- 1.发型、化妆、饰品；
- 2.个人卫生；
- 3.员工着装需穿同一的工作围裙；
- 4.佩戴工作证件；

劳动纪律

- 1.严禁辱骂、威胁、殴打商场管理人员及顾客；
- 2.严禁在工作场所内打牌或赌博等行为；
- 3.严禁酗酒或在酒精影响下工作；
- 4.严禁在工作场所内聚众闹事；
- 5.严禁在工作场所内吃零食、打瞌睡等行为；
- 6.严禁故意损坏商贸城内各项设备设施。

安全防范

- 1.员工的安全意识；
- 2.员工身份信息齐全；
- 3.内盗的防范。

28 ANGO-CHI shopping UNIÃOHC

商户的提升——客户服务

服务六部曲

- 1.友好、诚恳地招呼；
- 2.询问需求；
- 3.解决需求；
- 4.致谢，以便再次征询顾客满意度；
- 5.把握时机，适时提供顾客额外需求，以超越顾客满意度；
- 6.致谢，欢迎再次光临。

服务礼仪

- 1.问候：主动向2米内的顾客问候；点头微笑，保持与顾客目光的接触；
- 2.指引：当顾客询问商品或其他位置时，应立即放下手中工作带顾客前往，或求助其他同事带顾客前往；
- 3.照顾：提醒小孩不要在商场里奔跑，注意安全为年老的或行走不便的顾客提供特殊服务
- 4.致歉：由于我们的原因让顾客等候时间过长或带来麻烦，应立即向顾客致歉；
- 5.倾听：当顾客告诉他的需求或愿望时，您应该停下手中的工作，正面对顾客，集中精神，面带微笑地倾听。

服务三个基本点

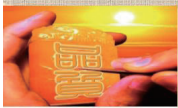
- 1.微笑：真诚亲切、友善、自然的微笑；
- 2.站姿：精神饱满挺胸、收腹、沉肩、双脚略分开十五公分，双臂自然下垂放在身体两侧或前腹，请不要双手叉腰、双手抱在胸前、手插口袋、身体歪立或斜靠物件；
- 3.走路：顾客迎面走来应侧身礼让，不与顾客抢道强行，引领顾客时，应走在顾客前方两侧，时时注意顾客。

29

ANGO-CHI shopping

UNIÃOHC

商户的提升——产品质量





- 1 严厉打击假冒伪劣产品
- 2 严厉打击无生产日期、无保质期、过期商品
- 3 商品质量监督举报电话
- 4 举报奖励办法
- 5 提高商户准入门槛，出具商品质检报告，签质量责任保证书等。

30

ANGO-CHI shopping

UNIÃOHC

商户的提升——商品管理

商品管理

商品的价格：

1. 所有商品均需有价签，且一一对应；
2. 不同货架及商品使用不同规格价签；
3. 价签张贴规范、不得涂改、信息齐全。

商品的陈列：

1. 商品堆放整齐，丰满美观；
2. 正立面朝外；
3. 商品易于顾客拿取；
4. 商品码放安全。

商品的卫生：

1. 每天定时清洁商品及货架；
2. 商品及货架无灰尘；
- 3.

商品的销售：

1. 销售报表；
2. 热销滞销商品分析；
3. 商品结构；
4. 商品毛利。

31

ANGO-CHI shopping

UNIÃOHC

商户的提升——硬件设施

硬件设施的改善

- 专业货架，展示道具
- 店内设施及整体环境
- 二次装修
- 二期的装修要求

32

ANGO-CHI shopping

UNIÃOHC

商户的提升——硬件设施

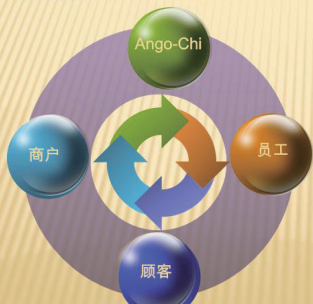



33

ANGO-CHI shopping

UNIÃOHC

品牌建设——实现四赢



◆满意的公司带来满意的员工。
◆满意的员工带来满意的顾客。
◆满意的顾客带来满意的商户。
◆满意的商户带来满意的公司。
◆实现四赢局面。

34

ANGO-CHI shopping

UNIÃOHC

公司：HC商贸城
姓名：刘爱明
职位：市场部经理
时间：2013年6月28日



安哥拉社保基金政要参观商贸城

WELCOME TO ANGO-CHI



● 走进安中商贸城







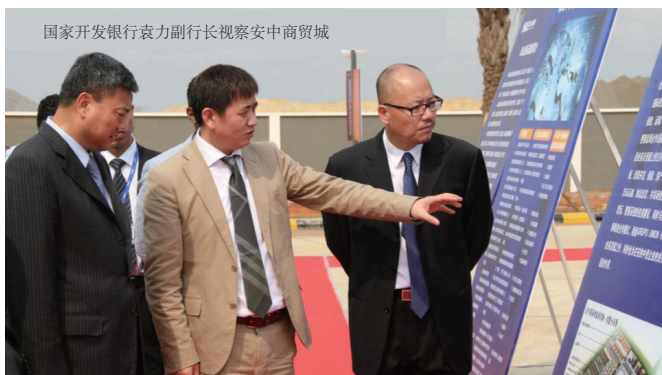
奋进的

足迹



Ango-Chi

视察篇



国家开发银行袁力副行长视察安中商贸城



THE BOARD CHAIRMAN OF CHINA HASAN INTERNATIONAL GROUP VISITING ANGO-CHI
海山国际集团郑纲董事长视察商贸城建设情况



● 走进安中商贸城



建设篇



Close to Sun , Close to the Dream !
离太阳近的地方，与梦想更近！



Ango-Chi was growing up
成长中的安中商贸城



Ango-Chi would be born soon
安中商贸城初具规模

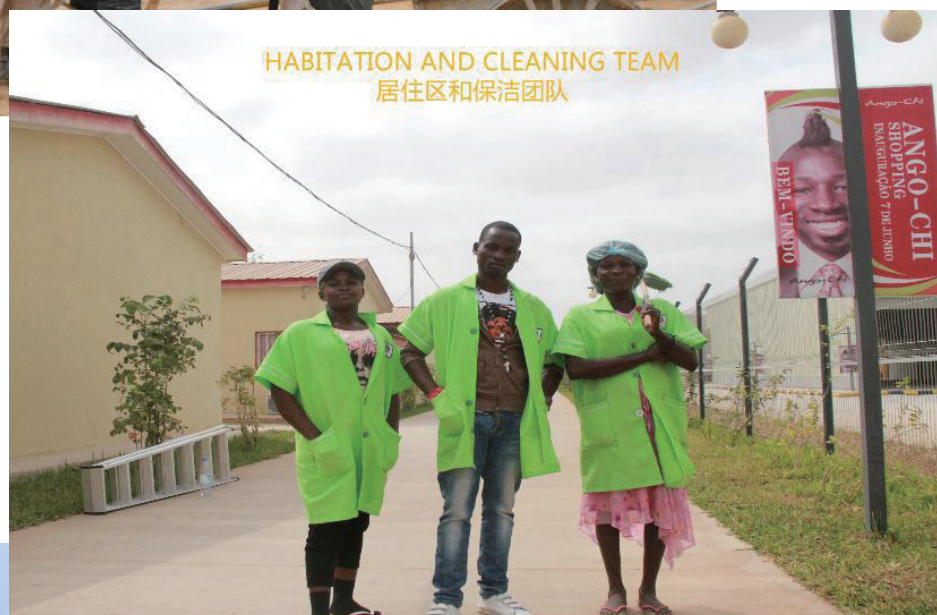


● 走进安中商贸城





● 走进安中商贸城





安中商贸城开业庆典盛况





海山國際傳媒
HANSAT INTERNATIONAL MEDIA



● 走进安中商贸城





安中商贸城全景规划图

