

# 非洲——无可限量的投资处女地

陈爱薇

对非洲人而言，新加坡代表品质、可靠、有所表现等，在面对中国、印度和欧洲人的竞争时，新加坡商应该好好利用这一点。

在非洲经商24年的“Al Noor Group”总裁锡克巴布诺努丁(Sheikh Babu Nooruddin)表示，虽然非洲错失其他发展中国家快速成长的70至90年代，现在许多非洲国家的政府已开始专注经济的发展，未来无可限量，是新加坡公司前往寻觅良机的时刻。

尽管其他国家也看中

这一块处女地，新加坡公司仍占有一定的优势。

巴布说：“根据我向一些非洲高层了解，他们希望和加新公司合作，因为在非洲、甚至是世界其他地方的人眼中，新加坡是一个优良品牌。”

“Al Noor Group”专营快速消费品(FMCG)、农产品、成衣和电子消费品。在本地拥有自家品牌的食油、炼奶、即溶咖啡等，如Blue Star、Swiss Mill和Blue Cafe。

从1986年起集团进军非洲市场，目前自家品牌的食品已成功出口到非洲23个国家，如棕油、

奶粉、炼奶、淡奶和番茄酱。

集团并没有直接在非洲投资，而是寻求合作伙伴和分销商，集团主要负责供应产品、融资和行销策略。

巴布说：“当初选择非洲，是因为回报率。这几年随着许多竞争者的涌入，特别是中国商品的大量进口，以及兑换率的问题，利润已没有从前高。”

已在非洲奠定基础的“Al Noor Group”并不因此打退堂鼓，因为巴布看好非洲未来的发展，尤其是尼日利亚。



“Al Noor Group”总裁锡克巴布诺努丁(中)认为新加坡品牌，获得非洲人的高度认可。(受访者提供)



“Al Noor Group”在非洲寻求合作伙伴和分销商，成功将食品销到23个非洲国家。左为总裁锡克巴布诺努丁。

## 通往非洲投资之路仍荆棘密布

高盛(Goldman Sachs)的经济研究单位预测尼日利亚将在2020年，成为世界20大经济体之一；2050年将跃升至第12，排名在加拿大、意大利和韩国等之前。

当然，要搭上这一班经济列车并非易事，巴布信手拈来的问

题就包括法律、贪污、政治不稳定、通货膨胀、货币和金融体制不完善等。

“语言也是一大障碍，据我所知非洲有15至18个国家属法语系，4个属葡萄牙语系，英联邦国家讲英语，还有一个国家讲西班牙语，北非则说阿拉伯语和

自己的语言。”  
巴布希望政治、贪污和货币问题能改善，以及受更多教育的一代能尽快接班。

作为一名过来人，巴布认为虽然前往非洲投资之行荆棘密布，还是值得勇闯的，如果有政府协助披荆斩棘，那将事半功倍。

巴布建议企发局(IE Singapore)在更多主要国家开设办事处，如尼日利亚、加纳和塞内加尔，以开发西非和中非国家的市场。

## 新加坡是在非洲投资最多的亚细安国家

以外来直接投资计算，新加坡是投资非洲最多的亚细安国家。

非洲是一个拥有9亿人口、相当于全球12%人口的庞大消费市场，因此近年来已引起外资的高度重视。2007年的外来直接投资(FDI)达690亿美元(约1000亿新元)，2008年则提高至880亿美元(约1280亿新元)。

在众多亚细安国家当中，我国与非洲国家的贸易往来相当密切。根据联合国2007年的一项综合报告，新加坡在非洲的外来直接投资(FDI)约35亿美元(累积自1996年至2004年的审批流程)。

新加坡国际企业发展局(IE Singapore, 简称“企发局”)的资料也显示，我国和非洲的贸易往来逐年增加。

1999年至2009年的年复合增长率(CAGR)为12.9%，去年尽管全球经济低迷，双边贸易仍达74.9亿美元(约109亿新元)。

目前约有40家新加坡公司在非洲投资或发展项目，涵盖不同的领域如农业、基础设施建设、城市发展计划、交通和物流、保健、资讯通信科技、电子产品和其他时尚产品。

企发局国际业务(南亚、中东和非洲)区域署长林万和表示，到非洲经商并不像一般人想象的困难

重重。由于这个市场的开发度低，因此经商点子更容易实现。企发局相信前投资的商家将会增加。

林万和也说：“我们将致力于出口更多的产品和服务到非洲，随着更多交流活动的展开，我们希望商家能进一步了解非洲的商机。”

新加坡政府在营造更优良的双边经商环境作出许多努力，如新加坡和南非的避免双重课税协议。今年1月18日新加坡和肯雅签署协议，允许增加两国间的航班。从新加坡直飞非洲的航班未来预料将会更多。

新加坡也和多个非洲国家签署备忘录，加强双边关系。

2010年1月，新加坡公共事务对外合作局(SCE)和肯雅政府，进行技术合作。

2009年10月，企发局和阿拉伯共和国国立管理学院，合作发展资讯通信和电子政务服务。

2008年5月，新加坡公共事务对外合作局和卢旺达人力资源和能力建设局，进行政府部门方面的合作。

2007年1月，新加坡国家发展局和阿尔及利亚的土地策划及环境局，合作发展土地、公园、保护区及保留生态环境。

## 进军非洲必须克服许多挑战

选择可信赖的当地合作伙伴，进军基建、能源、电讯和教育市场。

“CrimsonLogic”从事电子政务方案(e-government solution)超过20年，服务的国家跨越亚洲、中东、北美洲和拉丁美洲；所涉及的领域包括贸易、法律、税务、保健等；提供的服务包括设计、建立、运作电子政务的基础建设和方案。

集团于1994年初涉非洲，电子政务部(商业)部副总裁庄国强表示，每到一个新的地区，总有许多挑战必须要克服，尤其是非洲这么大的地区。

庄国强列举了一些差异，如语言、文化、经济发展程度、生活水平、商业模式和手法。

“我们靠着新加坡和国际合作伙伴的支持、经验和专业，协助我们进军非洲市场。和当地代表建立稳健的合作关系，也让我们更有信心融入当地市场，以及减低经商的风险。”

集团近年来在非洲发展的项目，包括加纳的整合性关卡通关系统、坦桑尼亚的电子政务网站、卢旺达的社会安全基金，和马达加斯加的电子贸易文件系统等。

庄国强说：“非洲基本上不像一些国家，正面临经济走下坡的危机，尤其是商品市场更是潜力无限。因此它仍我们主要的目标，我们会继续和各非洲国家的政府分享我们的经验和知识。”



“CrimsonLogic”电子政务部(商业)部副总裁庄国强：在非洲经商必须克服语言、文化、经济发展程度、生活水平、商业模式和手法的差异。

## 投资非洲问答

问：非洲哪些国家和地区适合新加坡公司投资？

答：非洲拥有54个国家，意味着不同的商机和挑战。每一个国家都必须独立看待，如在一个国家行得通的经商手法，到另一个国家不一定行得通。因此，新加坡公司不应该“一招行天下”或者预设既定印象。

中产阶级正在迅速跃升，目前约有4亿具有潜力的消费者，他们的消费能力在不断提升当中，需要更多选择的产品和服务来满足需求。

一些国家拥有理想的策略性地位，以及未来可发展到邻近国家的潜能，值得作为新加坡公司“入门”的考虑。

这些国家包括安哥拉(Angola)、博茨瓦纳(Botswana)、佛得角群岛(Cape Verde Islands)、加纳(Ghana)、肯雅(Kenya)、摩洛哥(Morocco)、毛里塔尼亚(Mauritania)、莫桑比克(Mozambique)、毛里求斯(Mauritius)、纳米比亚(Namibia)、尼日利亚(Nigeria)、突尼斯(Tunisia)、坦桑尼亚(Tanzania)和南非(South Africa)。

投资领域方面，新加坡公司可放眼能量方案、绿化科技、银行和金融、教育、保健、交通(包括空运、海运、管理和服务)和贸易。新加坡可作为东南亚前往亚洲主要港口的枢纽。其他如投资、旅游、城市发展和污水处理也可考虑进军。

想了解更多前往非洲经商的资讯，可上网www.iadvisory.com.sg。

(答案由Orient River Enterprise执行董事 Rui Fernandes提供)