



本版撰文 本报记者 栾鹤

编者按:“截至2012年6月,中国对非洲各类投资达450亿美元,其中,直接投资超过150亿美元,制造业、金融和建筑业投资占60%,采矿业投资约占25%。目前,2000多家各类中国企业在非洲50个国家生根,非洲员工比例超过85%。”国务院总理温家宝在日前召开的第四届

中非企业家大会开幕式上用数据佐证了中非经贸合作取得的成果。

随着越来越多的中国企业走进非洲,传奇故事也越来越多。不过,专家提醒,企业在决定走进非洲大陆之前,一定要做好功课,甄别出投资机会背后的隐性风险。

投资非洲:看得见的回报 躲不过的风险

“在安哥拉,一棵白菜确实能卖到几美元,一个青椒售价2美元,纯净水也比油贵。”非洲投资网总裁、非洲投资(香港)国际有限公司董事长王文明向记者证实了安哥拉农产品“天价”的说法。他介绍说,在非洲,农业确实是投资潜力非常大的领域,与饮食相关行业的商机也很多。

但是,一种商品在非洲售价奇高,就意味着它有投资价值吗?那可不一定。行业的真实购买力往往与市场表现出来的不一样。有些商品有价无市,有些商品虽然价格很高,但可能是流通过程中因短缺而出现的假象,也可能是这种商品属于垄断经营或是背后隐藏着高成本、高风险。

“所以,赴非投资的企业一定要谨慎考察项目,深入实地去做可行性调研,不能被一些夸大、过时或断章取义的信息所蒙蔽。”王文明说,“非洲容易做的浅层行业已走过暴利时期,因此不能存有侥幸心理或以一种一夜暴富的心态去非洲。不要只问非洲什么生意好做,而是要问你能够做好什么。非洲是高风险高回报的地方,投资非洲一定要谨慎。”

资信调查:不可能完成的任务

在进行项目考察的时候,获取官方支持是首要的,除了向非洲当地的中国大使馆、经商处进行咨询外,如果做一个比较大的项目,还需要通过业内权威的机构调查确认。

在尼日利亚的老华侨胡介国,曾担任该国总统顾问,并多次参与解救遭绑架中国人的行动。由他介绍进入尼日利亚的中小企业有据可查的有数十家,包括浙江诸暨的绣花布生产厂和温州的鞋厂。他认为,中国投资者进入非洲应该借助有公信力的老华侨的力量。“其实商会的作用之一就是融入当地主流社会,这不是通过花重金请一个非洲国家官员访问中国就能做到的。”

在非洲一些国家,很多政府官员也是商人,商人也很可能在政府部门任职,所以,容易出现官商勾结的情况。不过,在博茨瓦纳、纳米比亚、毛里求斯和摩洛哥,政府官员

基本不会介入生意。

“贵族知道谁是贵族,富豪知道谁是富豪,通过大企业的高层关系网问询就可以知道一家企业是否属于这个圈子,如果不是就要提高警惕了。”王文明说。

据了解,对非洲企业的资信调查很难详尽全面,也可以说,非洲客户的资信是无法调查的。大量的实例证明,即使那些同你做了好几笔生意的人,也有可能是在付款之前突然人间蒸发。

一位“上过当”的中国商界人士曾这样呼吁:不要轻易相信任何文件和证件,非洲有些国家的造假水平非常高,什么证件都可以造出来。信用证也未必可靠,使用之前最好向有关机构咨询一下,因为非洲很多国家的信用证需要第三国银行的担保。

找合作伙伴或单打独斗:失败机率一样高

跟非洲当地人合作,可以在手续获得、项目审批、政策优惠、销售渠道、劳资关系处理等方面得到方便。然而,“无论是同非洲人密切合作,还是中国企业单打独斗,这两种方式的失败率一样高。”王文明说。

如果条件许可,最好尝试在非洲独立发展。非洲一些国家商业欺诈案件比较多,有些非洲合作伙伴工作效率低下、作风散漫、喜欢做口头承诺,或者虚构本身不具有的实力。

但是,在很多情况下,有一个当地的合作伙伴会大大促进一个项目的发展,甚至关系到一项投资成功与否。王文明建议,最好采取权责清晰的有条件合作模式,员工的雇佣、解聘和补偿事宜全部事先商定好。此外,利润分成最容易产生分歧,所以,最好商定具体金额,比如经营正常开展后每月付给对方5万美元或10万美元,这样做比较稳妥。

外汇管制:“输血”拖累母公司

对非投资的汇率风险一直是中国企业的“痛”,货币贬值使利润瞬间消失的风险如

影随形。中国社科院西亚非洲研究所研究员陈玉来对记者表示,以津巴布韦为例,该国近些年的汇率变化曾震惊世人。目前,美元和兰特(注:南非货币名称)为流通货币,当地货币一旦重新作为主流货币,汇率风险便会再次显现。

在埃塞俄比亚投资的广东川惠集团,比尔(注:埃塞俄比亚货币名称)是成麻袋地收,却很难兑换成美元或人民币。但是,设备及零部件需要用人民币来采购,中国籍员工的工资也需要用人民币来发放,所以,川惠集团从国内抽取了大量的人民币资金投入埃塞俄比亚,在埃塞俄比亚赚到的比尔却无法回流中国。这等于是由国内母公司抽血输送给在埃塞俄比亚的投资项目,长此以往,对集团内部的平衡运作产生了非常不利的影响,而且这个问题短期内很难得到解决。

之所以出现这种状况,是因为埃塞俄比亚外汇极端紧缺,该国政府至今仍实行严厉的外汇管制,整个金融业也未对外资开放。以2010年为例,该国出口总值仅为20亿美元,但进口用汇达65亿美元。由于埃塞俄比亚可供出口的产品不多,且多以农产品等初级产品为主,价值不高,出口不振,但是对进口产品的需求大,所以,政府只能严管用汇额度。

据了解,在埃塞俄比亚投资的中国企业依法纳税后可向该国政府申请用汇额度,但是用汇企业需要排队等候,费时颇长,往往需要一两年时间。倘若规模小的用汇,一些中资企业宁愿通过迪拜的灰色管道用比尔来购买美元。

经过实践,中国商人还总结出了一些规避汇率风险的技巧。除了将当地货币迅速兑换成美元外,一些中国商人也成功地将现金变成实物,通过买土地、农场、宝石等来保值增值,成为对非投资的一部分。例如,川惠集团在亚的斯亚贝巴兴建当地第一高楼,目的之一也是想把在埃塞俄比亚的工厂赚到的大量比尔花掉,转换成固定资产,将来利用此大厦经营五星级酒店,也可起到回收美元的效果。

文化冲突:“本土化”的代价

借用一位中国驻津巴布韦前任大使的话说,非洲整体上体现的是“狩猎文化”。所谓狩猎文化,就是人们清早起床,打个哈欠,然后出门,看到小羚羊,逮到它,当天就够了,不去想明天。而中国人的思路更像是“蚂蚁文化”,未雨绸缪,看到有的没的,先歇回家再说。在中资雇主看来,非洲工人有些懒散,即使付双倍的加班费也不愿加班。而且,非洲一些国家的政府部门办事拖拉、难度大,这些都是企业要充分考虑的业务开拓成本。

据了解,非洲一些国家的劳动法对雇佣当地工人有严格的规定,比如在埃及,雇1个外国工人必须相应雇9个埃及工人。在埃塞俄比亚,一家外资企业只能得到两张工作许可,如要增加外方员工则需要提出特别申请。安哥拉也规定了外国员工在企业中比例的上限为30%。

于是,计划在当地长期发展的中资企业不得不进行“本土化”。其中,第一步就是培训当地工人。最常见的是在工作中手把手辅导,课堂式培训也时有运用。华为、中兴都在非洲国家设立了培训中心,通过先进的多媒体教学设备每年为本企业和关联企业培养两万余名非洲电信技术人员。

培训完毕之后,中资企业要面临的下一个问题就是员工跳槽。不少非洲工人在成为熟练工后便跳槽到其他企业。中资企业在非洲国家往往延续其擅长的低价竞争策略,压低劳动力成本。即使其工资不低于当地的平均水平,但也不像在非洲的欧美企业能提供优厚待遇。即使在收入相似的情况下,由于不能完全适应中资企业的文化或氛围,一些工人更倾向于寻找非洲当地的雇主或其他外资公司。

一位基建行业的公司负责人告诉记者,进入市场前期最好只做投资方,将工程承包出去。理由是,“首先,南非劳工法在非洲几乎是最严格的,国内的建筑工人一个也进不去;再者,如果你也想成立一个很大的公司,当地几家同行会联手起来,把你挤出去。”

政策风险:动荡中求生存

“非洲的电力供应严重不足,去年,我又去了尼日利亚,那里连五星级酒店都会停电,据说,天津每天都向尼日利亚出口一个集装箱的蜡烛。”中国非洲问题研究会会长安永玉对记者表示。安永玉历任驻纳米比亚、肯尼亚共和国特命全权大使,曾在非洲工作24年之久。

“非洲的电网覆盖率极低,利比里亚和索马里两个国家至今都没有国家电网,非洲的电力市场投资空间很大。”安永玉说。他认为,其实小水电是非常适合非洲的,因为大水电造价高,小水电比较灵活,非洲并不缺少水资源,但是利用得不好。

安永玉认为,中国在非洲投资的领域和前景都是非常广阔的,不过,中资企业应学会变通,懂得规避风险。以工程款收不回的为例,可以在当地建一个小水电站,如果换不来钱,可以换矿产资源,非洲的矿藏非常丰富,非洲人也很欢迎这种模式。

陈玉来表示,政策变化所带来的风险也不可小觑。津巴布韦和肯尼亚两国均为法制较为健全的国家,多以英国法律为基础,但是两国政府为了适应国内发展需要,或根据一些民众诉求,尤其是在政府更迭过程中,会对投资政策进行调整,“国有化”或“本地化”政策变动极为频繁。所以,要了解当地的法律法规,密切关注政策动向,相关协议、合同的签订要依法办事,避免走“捷径”冒险。

中国贸促会副会长于平在中非合作论坛第五届部长级会议期间表示,希望今年中国对非洲的投资增长能够超过其他地区。对于中国企业如何成功进入非洲市场,于平提出了5条建议。他说,第一,要准确定位,企业要明白自己想做什么以及为什么要这么做;第二,要明确目标,在非洲的50多个国家中选好自己最适合的国家以及具体的领域和行业;第三,用好中介服务机构,尽量做到规避风险、降低成本;第四,要吃透政策,把中国政策和目标国的政策弄清楚;第五,企业要制定一个全面系统的战略。

变竞争为合作 共同开拓非洲市场

“如果你想真正做点具体实事,那就去找中国。如果你想被卷入无休止的商讨和争论之中,那你就去找那些传统的贸易伙伴吧。”联合国非洲经济委员会的高级官员曾如此告诫非洲国家。尽管来自西方媒体的负面报道不断,对中非合作非议颇多,但现实表明,不管西方国家多么“眼红”,中非合作的热度有增无减。

英国《经济学人》杂志曾经做过一篇关于中国人在非洲的专题报道,该报道虽有西方对手惯有的酸涩语调,但同样强调说:“中国买走了非洲超过1/3的石油。中国为非洲无数新学校和医院的修建投入了资金。当地人说,为帮助非洲消除贫困,中国比其他任何国家做得都多。”非洲政府喜欢与中国开展经贸往来,原因是中国没有要求把政府变革作为投资条件,中国这种务实的态度值得肯定。

中非贸易不断深化的今天,与西方媒体相比,西方的企业似乎更“大度”一些,更务实一些。

在中非合作论坛第五届部长级会议期间,渣打银行非洲董事会2012年年会同期在北京举行。

英国渣打集团行政总裁冼博德表示:“在世界经济增速放缓的背景下,中非贸易无疑是一个亮点,有着非常广阔的发展前景。为此,渣打银行将加大对非洲地区的投入,在机构设置、加强金融基础设施建设等方面发力,为中资企业在非洲开展投资、贸易,提供包括人民币跨境贸易结算在内的全方位的金融服务。渣打银行担当桥梁角色,致力于促进中非企业相互投资。”

据了解,渣打银行为中资企业在非洲提供的产品和服务涵

盖贸易融资、现金管理、证券服务、金融市场等多个领域;其服务的客户既包括大型国有企业,也包括民营企业;涉及的领域涵盖基础设施建设、通信、交通、矿产、重型机械等多个行业。

法国企业也欲借力中国开拓非洲市场。法国企业国际化发展局计划推动法国企业与中国企业集团公司合作,共同开拓非洲市场。法国企业国际化发展局驻北京办事处主任佩文森表示,过去一段时间,中国企业曾经对与法国企业共同开拓非洲市场不感兴趣,但现在的情况变了,中国企业认识到,法国企业在开拓非洲市场方面拥有一定优势,合作对双方有利。包括中国进出口银行在内的中国金融机构也认为,法国企业的参与有利于更好地发挥中国的资金优势。

如今,中非经贸合作如火如荼,中国人的身影遍及非洲大陆,但我们真的了解非洲吗?在中国非洲问题研究会的一次内部讨论中,与会专家表示,中国的研究队伍太薄弱,非洲问题研究专家数量还没有非洲国家数量多。

我们必须承认的事实是,中国真正与非洲接触,尤其是政治上相互支持、经济上相互依存,是最近50年的事情,更确切地说是过去10多年的事。而从罪恶的奴隶贸易开始,经过对非洲各方面的殖民,再到“非殖民化”和新的援助关系确立,西方人与非洲打交道已经有500年的历史。

中国对非洲的体验、知识还是欠缺的、稚嫩的。中国并不会因为来自发展中世界、奉行不同于西方的外交政策,就在非洲有安全免疫力。西方公司在非洲遇到的挫折和打击,中国也将遇到。与其与西方的竞争对手相互辩论,不如携手共同开拓广袤的非洲市场。

