

本版撰稿 本报记者 陶海青

编者按:随着越来越多的中国企业进驻非洲,这块古老而神秘的土地已经成为企业家掘金的乐园。除了能源、基建行业的大型央企之外,民营企业逐渐成为开拓非洲市场

的生力军。据了解,在非洲的投资回报率远比亚洲高,未来10年,离岸外包和劳动密集型制造业或许将从亚洲转移到非洲。

# 中国民营企业吹响投资非洲“集结号”

“中非合作受到了双方政府和人民的高度评价和普遍欢迎,中国本着互利共赢的原则开展与非洲的能源资源合作,帮助非洲国家把资源优势转化为发展优势。”中国外交部非洲司司长卢沙野在近日召开的首届中非地方政府合作论坛现场表示:有超过2000家中国企业在非洲投资兴业,雇佣当地员工比例超过85%,中非经贸合作不仅使双方受益匪浅,也对世界经济增长做出了重要贡献。

来自中国商务部的最新数据显示,去年中非贸易额比上年增长83%,达到1663亿美元,创历史新高,中国依然是非洲第一大贸易伙伴国。今年上半年,中非贸易额已经达到986亿美元,同比增长24.9%,中国从非洲进口599亿美元,同比增长29%。其中,能源、矿产、建筑、制造等行业的项目数量在非洲继续增长,金融、航空、农业、旅游等产业的投资合作方兴未艾。

## 民营企业投资非洲的时机来临

“目前,中国企业走进非洲的时机和条件已经成熟。20年来,中国的发展已经积累了足够的资金和技术,外汇储备已达上万亿美元,很多产品在国际市场上与美国等发达国家一样具有竞争力。”已在非洲生活了近20年的古斯塔集团董事长郭栋告诉记者:“非洲非常认可中国的企业,也非常欢迎中国企业到非洲投资创业。非洲是一个大市场,它并不是人们想象中的那样贫穷落后,非洲已有20多个国家超过了发展中国家的人均收入水平,他们有近7000亿美元的私人资产,这是一个非常巨大的消费市场。”

论坛上,非洲各国代表的发言也证实了郭栋的观点。比如,加纳政府就希望中国投资能把重点放在国家能力建设上,帮助他们更有效地建设基础设施。乌干达政府则希望和中国在道路建设、水工程设施、建筑、医疗、农业、旅游业,以及可再生能源技术方面展开更多合作,最需要对付铁

路、道路、机场、港口、学校、医院等硬件的投资。

“到非洲去投资,也许是中国企业未来获得提升的一个机会。”北京温州商会副会长、方氏企业集团总裁方钦佩公开表示,在论坛期间,他与肯尼亚签订了投资协议。方氏企业以生产纺织服装为主,在方钦佩看来,现在去投资,将获得先发优势。北京温州商会副会长陈桂钦与乌干达有关部门达成了能源、矿业等方面的投资协议。他表示,非洲国家对资本、技术的引进力度空前,与他们的交谈非常融洽,深切地感受到了他们的热情与期望。

据悉,在论坛期间,北京温商与30多个非洲国家签订近百个合作协议,涉及金额达50亿美元,论坛为中国企业,尤其是温州的民企、民资走进非洲,搭建了实质性的合作平台。

## 投资非洲利润丰厚

非洲不仅迎来投资的黄金时期,其投资回报率也处于高位。

财经作家杨涌泉告诉记者:“在6年前到非洲时,整体感觉就是落后,非洲工业基础异常薄弱,从大陆上空鸟瞰,几乎看不到高耸的烟筒。然而,令人吃惊的是,在中国卖得很便宜的商品在非洲却非常昂贵,商品价格普遍比中国高出几倍甚至十几倍,比如一双拖鞋当时在国内就几元钱,但在非洲却是几十元,估计最低的利润也要超过70%。一言以蔽之,在中国属于夕阳产业的产品在非洲利润惊人。”

对此,北京温州商会会长吴家齐也颇有同感。他告诉记者:在今年6月份到非洲考察时发现,对于2005年后进入非洲的一些温州企业来说,他们的产品在国内很普通,但在非洲却极具竞争力。非洲的市场分割为一个个小市场,如东非、南非、西非市场,他们有需求,对民生及能源产品的需求更迫切,因为他们处在工业化的初级阶段,与中国经济落后10年至20年。

郭栋也表示,非洲在制造业方面普遍相对落后,像东非、西非、中非制造业的技术最差,而国内目前的一些设备进入非洲正合适。只有帮助它建立起一个制造产业,才会产生一个消费市场。“重要的是入乡随俗,只要能融入当地社会,就不愁赚不到钱。”

显然,中国中小企业加工制造能力强,与非洲企业具有互补性,劳动密集型企业在非洲具有巨大的发展空间。从目前情况看,大多数投资非洲的中国企业业绩良好,得到了较为丰厚的回报。比如,宁波兴隆车业有限公司在刚果开发铜矿、钴精矿,投入当年实现销售额2000万美元,第二年达到6000万美元。而以非洲市场为主要出口地的浙江省茶叶集团股份有限公司,在出口欧美的企业利润和出口额都有不同程度下滑时,该公司的非洲市场却相对稳定。“以我们部门为例,每年约出口8000吨茶叶到非洲,出口量稳中有升。”该公司出口一部负责人透露。

世界银行的报告显示,如果非洲要修建所需的港口、铁路、公路及电力等基础设施,每年面临的投资缺口高达310亿美元。一位在肯尼亚建了水泥电线杆厂的华商透露,只要有当地合格证,年销量达到2万根电线杆,净利润就将接近30%。在乍得,一吨水泥能卖到3000元人民币,国内才卖300元。在埃塞俄比亚,水泥在去年更是涨到了5000元一吨。

杨涌泉认为,欧美市场已经基本饱和,出口越来越难做,而非洲市场的潜力巨大且利润丰厚,将是中国未来出口发展的主要市场,中国企业有必要抢先占领非洲市场。

## 打破西方企业的垄断

商务部统计数据显示,中国投资非洲的企业以中小型企业为主,在非洲投资的2000多家中国企业中,中小

型民营企业占70%以上,为非洲带去了纺织、农业、食品加工等行业质高价廉的产品。

与此同时,中国对非洲投资层次也在提升,中非在通信产业的合作日趋紧密,由此引发了中外企业在非洲的实际利益博弈。

目前,非洲已成为全球移动通信业务增长最快的地区,而非洲的通信业长期被西方跨国公司垄断,通信设备制造成本和资费昂贵,但华为技术有限公司自1997年进入非洲后,彻底改变了这一现状。在保证质量的同时,华为的产品比主要竞争对手诺基亚的定价低5%至15%。中国企业进入引发的竞争降低了非洲整个通信行业的成本。

华为技术有限公司资深副总裁郭天民向记者介绍:“华为高度重视与非洲的合作,经过15年的不懈努力,华为与摩洛哥电信、喀麦隆电信等20余家非洲主流运营商建立了长期战略合作伙伴关系,为非洲运营商提供了包括3G宽带介入在内的解决方案。2011年,华为在非洲市场销售额达到350亿美元,业务覆盖非洲40多个国家。目前华为每年在非洲采购和分包业务额均超过5亿美元,推动了非洲通信产业的发展。”

无疑,华为在非洲已经不再依靠价格利器。虽然按照华为内部统计数据计算,华为产品的价格比西方公司低约10%,但其盈利空间更大。

一位华为在非洲分公司的高管曾表示,原本很多爱立信垄断的市场已被华为占据,爱立信如果现在要重新进入,成本就会很高。目前,华为以很低成本就可扩容。华为之前花很大代价进入海外各市场,就是为了以后能够更好地发力。

值得一提的是,整个非洲为华为贡献了约20%的营收。截至目前,华为在非洲累计投资额达到15亿美元,已成为非洲最大的通信设备供应商。

# 投资非洲,利益与风险共存

投资非洲可谓前途光明,但道路并不平坦。

采访中,记者听到的最多一句话就是:“中国企业一定要了解非洲当地的法律法规和风土人情,采取措施来控制风险。”

古斯塔集团董事长郭栋坦言:现在非洲的投资环境已经不是20年前他去时的状况了。现在中国企业进入非洲的越来越多,竞争也趋于激烈。以前中非之间仅仅是一些低端贸易往来,风险和投资较低,而现在零售业和制造业也开始大量进入非洲市场,会遇到许多困难,甚至会承担一定的风险。

据郭栋回忆:在上世纪90年代,由于对乌干达的当地法律政策没有吃透,自己的纺纱厂在棉花收购方面遇

到很多问题。比如,乌干达法律规定,如果没有政府收购棉花的执照,不能在市场上随意收购棉花。于是,纺纱厂当时收购的原材料被扣押了。乌干达很尊重中国人,当时乌干达政府表示愿意赔偿损失,但要求之后的合作项目要完全按照法律规定来进行。

这件事情最终有惊无险,而一位开办纺织品公司的浙江绍兴商人就没郭栋这般幸运了。西非沿海一向生意火爆,该公司经理发现许多客户来自内陆尼日利亚的卡诺时,便直接与之交易,甩掉中间批发商,一开始果然赚得盆满钵满。但按当地市场的潜规则,小批发和零售业一直由几大家族所垄断,彼此互不侵犯,而他却套用西非沿海和内陆的谈价、压价作法,盲目发展“下家”。

结果,几大家族集体对该企业说“不”,一夜间便将他们逐出了当地市场。

这只是投资非洲的众多中国企业的缩影。众所周知,非洲很多国家没有纺织品出口配额的限制,在税收等一系列政策上也非常优惠。近年来,中国和东南亚一些国家利用这些优势,在非洲开设工厂,然后将产品出口到欧美市场。

“随着大量的民资开始涌入非洲,民营企业到非洲确实大有作为,但投资仍然需要谨慎,一定要认真熟悉你要去经商投资的那个非洲国家的政策,否则容易碰壁。另外,在非洲投资,一定要按照国际通行的规则行事。”郭栋强调。

北京温州商会会长吴家齐也一再表示:“非洲是一个未完全开发的市场,有50多个国家,各国经济发展不平衡,一些国家的政治不稳定,所以中国企业进入时,首先要确认产品是否符合当地需求,其次,了解当地的法律法规,尊重当地风俗,尽可能地减少劳资纠纷。另外,在资本结构上借力,以团体形式进去,增加安全性,单一企业容易失败。因此,为规避风险,我们下一步想成立一个非洲风险发展投资基金。”

分析人士认为,中国企业对非洲的投资额一直在不断增加,将有越来越多的中国企业进入非洲市场,贸易摩擦也将随之增多,而了解非洲当地的法律法规和风土人情,将是控制风险的重要一环。

