

编者按

2015年,受全球经济增速放缓、大宗商品价格持续低迷的影响,非洲大陆特别是资源输出型国家的经济增长放缓,持续多年的跃进发展开始降速。然而,在中国企业家的眼中,非洲市场仍具有很大的发展潜力,从丰富的矿产资源到百废待兴的基础设施建设,处处蕴藏商机。在地缘政治总体趋稳、投资环境不断改善的非洲,中国企业发展状况如何?面临哪些机遇和挑战?

中非产能合作:建行的非洲机遇

本报记者 高洪艳

15年前,中国建设银行(以下简称建行)挺进非洲大陆,设点南非约翰内斯堡,由此走上了开拓非洲市场之路。15年后,建行在非洲这个屡创经济奇迹的地方开设了第二家分行——开普敦分行,并在中非合作论坛约翰内斯堡峰会期间与南非工业发展公司签署战略合作协议,全力支持推进南非及其他非洲国家的工业化进程,成为中资银行“闯”非洲顺利落地并成功本地化的典范。近日,建行约翰内斯堡分行总经理张进国接受了《中国贸易报》记者的专访,在她娓娓道来的非洲故事中,我们看到了中国金融机构置身中非产能合作、助力非洲发展的愿望和决心。

非洲被联合国秘书长潘基文称为“未来的大陆”,过去10年,非洲国家的整体经济增长速度让世界刮目相看,全球经济增长最快的20个经济体中,8个来自非洲大陆。“经济决定金融,这成为建行在非洲成功落地、本地化并拓展一大批关系国计民生的大行业、大企业客户的重要基础。”张进国介绍说,自2000年设立约翰内斯堡分行以来,建行积极融入当地市场,成功拓展了非洲最大石油化工集团SASOL、非洲最大通讯集团MTN、非洲最大传媒企业NASPERS、南非国有资产投资管理公司IDC等一批优质客户,同时为中国中车、中国有色、中铁、中广核和海信等中资企业在非洲发展提供了有效的金融服务和支持。

“非洲经济快速发展,为包括建行在内的中国银行业提供了巨大的发展空间。中非贸易迅猛发展,则为包括建行在内的中资银行业提供了难得的发展机遇。”张进国指出,自2009年起,中国已连续5年成为非洲第一大贸易伙伴国,同时也成为非洲重要的发展合作伙伴和新兴投资来源地;非洲则成为中国重要的进口来源地、第二大海外承包工程市场和新兴的投资目的地。2014年,中国与非洲进出口额达2218.8亿美元,同比增长5.5%,再创历史新高。

资金是经济的血液,中国企业走进非洲需要银行的支持和配合,非洲推进工业化进程更离不开银行

中非共建“全联接”新非洲

本报记者 叶灵燕

2015年12月,作为唯一受邀的中国通信行业代表,华为技术有限公司(以下简称华为)在南非约翰内斯堡举办的中非领导人与工商界代表高层对话会暨第五届中非企业家大会上呼吁,构建更美好的“全联接”非洲,促进非洲数字经济发展。作为全球领先的信息与通信(ICT)解决方案供应商,华为不仅在大会多场分会发言,呼吁加大对非洲ICT基础设施的投资,还在中非装备制造业展上展示了一系列全球领先的ICT解决方案。

《中国贸易报》记者了解到,除了华为,浪潮集团有限公司(以下简称浪潮)也携拳头产品高调亮相,深圳市台电实业有限公司(以下简称台电)更是由总经理周庆东率队参展。借助此次展会,台电希望扩大宣传渠道,让更多非洲客户了解中国品牌。华为希望与中非政府、行业协会、企业加强沟通与合作,共同促进中非合作共赢。浪潮希望继续与非洲各国加强技术合作,促进非洲信息化和工业化发展进程。

为数字经济架起桥梁

“华为自1998年进入非洲以

来,一直专注于构建更美好的全联接非洲。现在,华为在非洲五六十个国家和地区运营,为非洲部署了超过一半的无线基站,超过70%的LTE(长期演进技术)高速移动宽带网络以及超过5万公里的通信光纤,使非洲享有更好的通信联接。”华为高级副总裁丁少华表示。

采访中记者了解到,台电紧跟中非贸易发展趋势于2004年进军非洲市场,目前已在近20个非洲国家发展了代理商和经销商。近年来,台电完成了非盟总部、苏丹总统府、摩洛哥议会等规模和影响力都较大的项目。台电副总经理侯移门在电话和邮件中多次向记者强调,2013年,有习近平总书记出席的、在南非德班国际会议中心举行的金砖国家峰会,就是使用了台电的数字会议系统及同声传译产品。

浪潮一直将非洲市场作为其全球重点市场之一。目前,浪潮的IT整体解决方案和云计算核心产品已广泛应用于多个非洲国家的诸多领域。浪潮媒体云在尼日利亚落地;浪潮首个非洲PC工厂在肯尼亚建

成。浪潮在云计算方面的技术实力,获得众多非洲政府的肯定,津巴布韦总统穆加贝和坦桑尼亚总统基奎特曾先后到访浪潮公司并高度赞扬其在当地的发展。

来自非洲政府、能源、金融等各垂直行业的海量客户均需要定制化的IT系统,这强有力地支撑了中企在非洲市场的拓展与布局。

丁少华呼吁加强中非合作,华为期待与来自中非的政府、企业、行业合作伙伴一起,共同构建一个更美好的全联接非洲,让数字经济为中非友谊架起桥梁。

助非洲消除数字鸿沟

近年来,随着工业化程度的不断提高,非洲对信息化的需求呈爆炸式增长,强化信息基础设施建设及云计算建设成为非洲各行业最为迫切的需求。

相关报告显示,在过去10年中,得益于信息技术的快速发展,非洲互联网使用增长达2000%,远超同期全球480%的增长水平。

浪潮方面指出,目前,非洲工业化和信息化仍属于起步阶段。中国通信企业在非洲的信息化建设中小

管面临巨大的挑战和困难,但起到的作用将会比预想的更重要。

台电方面认为,虽然目前非洲的会议系统行业尚处于发展阶段,但是非洲有望步入信息化基础设施建设和会议系统工程的黄金发展期。他们表示,当前遇到的主要问题是在非洲的宣传推广渠道较少,当地没有成熟的行业展会,使得宣传品牌 and 寻找合作伙伴的难度进一步增加。

华为方面认为,非洲各国有望抓住这一轮数字经济变革的机遇,加强ICT基础设施建设。华为将持续帮助非洲消除数字鸿沟,从而推动非洲社会经济发展。

浪潮方面预测,中国信息化建设积累了丰富的经验,对非洲各国利用信息化推进工业化进程有着很强的借鉴意义。

接受记者采访的上述企业表示,在中非合作进程中,中国政府鼓励企业积极参与到非洲各国工业化建设中去,这为中企进一步参与非洲信息化建设提供了良好的发展环境。他们希望政府能够举办更多类似的展会,让更多中国品牌受益。

“走出去”政策应由贸易向投资转变

本报记者 胡心媛

是在南非建成2.8万平方米工厂。”李丹丹表示,之所以选择在南非建厂,是因为南非拥有良好的基础。

“走出去”已经成为当前中国企业做大做强之必由之路,“走进非洲”则成为中国海外投资的新热点。近年来,中非经贸关系迅速发展,越来越多的中国企业走进非洲。据不完全统计,中国在非洲兴建的企业达2000多家,各种合作项目更是遍及非洲50多个国家。

然而,在“走进非洲”的过程中,企业也遇到不少挑战。

李丹丹坦言,南非国家电力公司不稳定的电力供应、南非不稳定的用工环境、不断下降的惠誉和标准普尔评级、不断上升的燃料成本以及南非兰特币的不断贬值等,都影响了企业在南非的发展。

为此,李丹丹建议,中国政府、行业协会应积极与所在国协调,减轻当地贸易保护主义对我出口的影响,完善企业“走出去”监管和保障体系,加大出口秩序规范力度。

“中国政府鼓励企业‘走出去’的政策应由贸易导向向投资导向

转变。”在李丹丹看来,政府对出口的激励政策和扶持措施当前主要集中在以出口规模和数量来衡量的市场开拓资金、区域发展资金、出口退税等方面。基于当前客观形势的变化,他建议重新研究和调整政策导向,将政府支持和补贴的重点转移到海外投资建设组装、生产、网络建设及服务项目上。鼓励企业进行海外投资,培育国际性企业;从一般贸易向海外投资转变;从低成本、低附加值向品牌经营、高技术、高附加值产品出口转变。

走进非洲,中国企业准备好了吗?

杨壮

近年来,走入非洲的中国企业面临着巨大的挑战,诸如人身安全、严格的劳工政策、中国劳工签证难等。

然而,与上述外部挑战相比,更为严峻的挑战来自中国企业内部,表现为文化和战略层面的诸多问题。

一是文化差异。这是中国企业在非洲面临的巨大挑战。特别是南非,尽管一般黑人的受教育水平和生活水平较低,但是因为曾经的宗主国英国在当地长期以来建立了较为规范的法律制度和市场规则,使得南非社会具有强烈的契约意识和法律意识。

与之相适应的是,中国企业在异国他乡过分强调运用我们熟悉的人际关系和灵活方法来处理棘手问题,这常常是行不通的。

二是专业化人才匮乏。中国企业进军非洲速度很快,但是既懂本土语言与文化、能谈判沟通,又懂专业知识的高层和中层经理却屈指可数。

没有完备的专业知识,很难在当地市场立足和长期发展;没有语言沟通能力与文化同理心,企业会不断遇到麻烦,在谈判和执行中处于被动。

三是职业化素质低。一些企业在竞标前往往忽视详细的可行性调研,草签项目后,才发现隐藏成本,动辄造成数十亿元的惨重损失。

四是产品质量低劣。在南非,欧洲人早已为当地人制定了产品的标准和规则,不论是基础设施(公路、铁路、楼房)还是日常消费品,质量标准都比较高。

中国企业发展速度很快,但经常是产品不达标,产品质量得不到保障,因此一些当地人认为中国产品是低档货。

五是企业短期行为。中资企业,特别是国有企业,在国际化问题上缺乏长远战略规划和适合市场经营的决策机制。

很多中资企业项目一结束,就换

掉一批员工。经理任期一般4年,刚熟悉情况就要回国,派来的新人又要重新适应当地情况。

六是软实力亟待增强。一些中国企业到了非洲只知道赚钱,不考虑回报社会,引起当地反对新殖民主义的呼声。

面对非洲各国不同历史、文化、政体、市场法律规则的挑战,以及西方发达国家的硬实力和软实力的竞争,走入非洲的中国企业不仅仅要适应当地的经营环境——以全球化思维开展本土化经营,更要在企业的组织、战略、文化、制度层面进行深层次的改革和完善。

要真正实现中国政府提出的“一带一路”的伟大使命和梦想,中资企业,无论是国企还是民企,都要打造企业的国际化品牌,真正按市场规则办事。

(作者系北京大学国家发展研究院教授)

供求信息

加拿大公司寻求锂矿投资项目合作伙伴

项目简介:加拿大公司拥有一个世界级的锂矿床——Whabouchi锂矿。该锂矿是北美最为富产的硬岩锂矿床,拥有符合NI 43-101的探明和基本探明储量达2730万吨,平均品位1.53% Li2O。该矿初始矿区寿命26年,还有很大的增长潜力。基于可行性研究,该矿经济价值很高;净现值9.24亿加元,税前内部收益率25.2%。

咨询公司:CAPACI Consulting Inc. 地址:4 Aurora Ave Halifax B3P1H4 联系人:Jonathan Chen 电话:+1902 5798866 (Canada)+86 13003291881 (China) 电子邮箱:jonathan.chen@capaci-inc.com (来源:中国贸促会)

加拿大OLED照明和显示器项目寻求中国合作伙伴

项目名称:OLED照明和显示器 技术领域:先进制造业、半导

体、有机电子学 机构名称:OTI Lumionics Inc. (www.otilumionics.com/) 机构简介:OTI照明公司正在努力通过创新的设备、材料和工艺挖掘OLED技术的全部潜力。目标:在中国把OTI的OLED制造平台商业化 理想的合作伙伴:中国相关行业的厂商 合作的内容与范围:寻求在中国OLED照明战略伙伴建立合资公司 联系人:Thomas Lever 邮件:thomas.lever@otilumionics.com 联系电话:6479214168 (来源:中国贸促会)

加拿大尼亚加拉大瀑布某酒庄寻广东合作伙伴

项目名称:加拿大尼亚加拉大瀑布某酒庄寻广东合作伙伴 发展策略:通过和战略合作伙伴合作、合资,共建发展渠道,不断增加产量来快速增长在中国市场酒产品的销量。在保持产品多样化战略的前提下,现在酒庄主要供给三种酒,包括冰酒、葡萄酒以及果味酒来满足不

同类型和品位的世界消费者的需求。

联系方式:广东省驻加拿大经贸代表处 电话:+1-647-407-6265 邮箱:kye@NAOL.NET (来源:广东省贸促会)

加拿大出口磁化硬水软化装置

公司名称:Magna-Tek 联系地址:1327 Greenwood Cres.OAKVILLE, Ontario L6J 6V3 电话:(905)510-6247 传真:(905)829-1174 电子邮箱:info@magna-tek.com (来源:浙江省贸促会)

加拿大出口管和金属成形行业制造设备

公司名称:Upland Technologies Inc. 联系地址:80 Raglin Rd CAMBRIDGE, Ontario N1T 1Z5 电话:(519)620-3838 传真:(519)622-3138 电子邮箱:tgharib@uplandtech.com (来源:福建省贸促会) (以上信息仅供参考)



“十三五”铁路投资拟达3.8万亿元

“十三五”期间,铁路固定资产投资规模将达3.5万亿元至3.8万亿元,其中基本建设投资约3万亿元,建设新线3万公里。至2020年,全国铁路营业里程达到15万公里,其中高速铁路3万公里。图为湖北宜昌,动车组行驶在宜万铁路上。

中新社 周建平 摄

伊朗制定能源多元化战略

主要进口产品:粮油食品、药品、运输工具、机械设备、牲畜、化工原料、饮料及烟草等。

主要出口产品:油气、金属矿石、皮革、地毯、水果、干果及鱼子酱等。

吸引外商直接投资的领域:2013年外国直接对伊投资额为30.5亿美元,而伊朗对外直接投资额为3.8亿美元。伊盛产石油,石油产业是伊经济支柱和外汇收入的主要来源之一。石油、天然气和煤炭蕴藏丰富。其它矿物资源也十分丰富,可采量巨大。目前,已探明矿山3800处,矿藏储量270亿吨。其中,铁矿储量47亿吨;铜矿储量30亿吨,约占世界总储

量的5%,居世界第三位;锌矿储量2.3亿吨,居世界第一位;铬矿储量2000万吨;金矿储量150吨。此外,还有大量的锰、铋、铅、硼、重晶石、大理石等矿产资源。目前,已开采矿种56个,年矿产量1.5亿吨,占总储量的0.55%,占全球矿产品总产量的1.2%,以石油开采业为主。

国家近期重点战略:伊朗开始制定全新网络安全战略、能源多元化战略;除了石油和天然气,伊朗还将启动LNG项目,使伊朗的能源可以到达更远的地方;伊朗开始允许外国资本在其汽车企业最多占股51%。

与中国的经贸合作:伊朗是中国

在西亚地区的重要经贸合作伙伴。中国同伊朗的商贸往来可追溯至公元前一世纪的古代“丝绸之路”。近年来,中伊两国高层保持经常性接触,中伊经贸合作不断深化。2013年,中伊双边贸易额达到395亿美元。同时,伊朗还是中国重要的海外投资、工程承包市场以及石油进口来源地。

其他情况:除石油开采外,还有炼油、钢铁、电力、纺织、汽车制造、机械制造、食品加工、建材、地毯、家用电器、化工、冶金、造纸、水泥和制糖等,但基础相对薄弱,大部分工业原材料和零配件依赖进口。

(来源:中国贸促会)