

■ 本版撰文 本报记者 霍玉茜 杨颖 魏小央

编者按:非洲是一个人口众多、具有发展潜力的大陆;中国拥有广阔的市场、丰富的发展经验以及非洲国家急需的资金和技术。中国和非洲经济互补性很强,合作潜力巨大。

近年来,在中国政府的支持和引导下,中国从非洲进口产品的种类和数量日益增多;投资非洲的主体日趋多样化,越来越多的私人企业走向非洲;许多基础设施建设稳步推进,贸易流动日渐活跃。中非贸易正呈现高速增长的态势。

如今,中国已经成为非洲第一大贸易伙伴国。据统计,2010年前11个月,中非贸易额达到1148.1亿美元,同比增长43.5%。

作为中非贸易的实践者和见证人,从货代从业者、港口工作人员、贸易商、援建工人及在非养殖户的经历中,人们可以看到中非贸易由平寂到活跃的过程。目前,资本流动已成趋势,中非合作将大有可为。

大经贸小视点 中非贸易互补双赢

随着经济全球化进程的加快,国家与国家之间的距离越来越近。就连遥远的非洲,现在也不再神秘。我们开车用的汽油,没准就是从非洲来的,许多金属材料也是如此;闹市里开着不少非洲装饰品专卖店;说着流利汉语的非洲留学生说,有中国人在他的家乡卖农药并占了整个市场份额的60%……

这些都从一个侧面说明,中非之间的经贸关系已经越来越紧密,形成了输入输出良性互动的格局。中国国有企业和民间企业“走出去”的经济发展战略,已取得重大突破。

引进来——以初级产品为主

从非洲进口的大批金属矿石以及农业原材料,不仅让天津许多贸易商获益良多,也使与之唇齿相依的货代公司第一时间感受到了中非贸易的“春江水暖”。

白云飞,已经在货代这行摸爬滚打了8年之久。他的公司目前对于非洲航线的热情,超过公司成立以来的任何时候。据他介绍,由于近来中非贸易不断升温,公司非洲航线的业务日益火爆,公司负责该航线业务的人数已经从之前的8人增加到现在的17人。用白云飞的话说,尽管非洲航线还存在很多问题,但是非洲大宗商品的输入,还是给国内企业带来很多商机。

正可谓窥一斑而见全豹,白云飞的公司从一个侧面反映出了目前中非贸易的情况。据渣打银行的报告称,中国从非洲进口自然资源是中非贸易蓬勃发展的主要推动力。目前,初级产品仍然是中国从非洲进口的主要产品。自2004年以来,这些产品占中国从非洲商品进口总额的比例一直保持在90%以上。其中,燃料油是中国自非洲进口的最主要产品(2009年占贸易总额的64%),其他重要产品包括矿石和金属(占24%)、食品及农产品(占5%)。

专家分析,初级商品占主要位置的态势,源于中国经济快速发展对能源需求的大量增加。非洲丰富的能源储量以及与中国的良好关系,都令其成为中国能源进口的主要“根据地”。

以石油为例,近年来,中国的石油需求增长速度大大高于全球平均增长水平。据统计,中国石油需求在全球石油需求中的比例已经从2001年的6%增长到2011年的11%。而非洲丰富的石油储量和不断增长的石油产量恰好可以满足中国不断增长的石油需求,这种需求与供给的互补性使中国从非洲进口的石油数量不断增加。目前,中国的石油进口中有32%来自非洲。

除了石油,非洲还有让中国钢企为之“心跳”的矿石资源。在力拓、必和必拓和淡水河谷三分天下之际,非洲铁矿石的异军突起给了中国钢企打翻身仗的机会。渣打银行的报告显示,矿石和金属在中国从非洲商品进口总额中的比例2000年是12%,而到2009年已经稳步提升到24%。同时,赞比亚的铜矿、刚果民主共和国的铜矿和钴矿以及莫桑比克和几内亚的铝矿也是非洲向中国出口的主要矿石资源。在过去的5年里,中国从非洲矿石和金属出口中所占的份额大幅增加。

此外,非洲的食品类商品在全球市场均有较大需求。中国正与非洲国家签订越来越多的耕地租赁合同,以满足对食品供应的需求。

“走出去”——从酱油白糖到手机汽车

对于近年来中非贸易的发展变化,自2001年就开始在非洲大陆“淘金”的董岚桐也有着切身的体会。早在2001年,董岚桐就来到非洲。为了了解市场,他到肯尼亚考察了3个月,但非洲市场的贫瘠,却让他无从下手。然而,无心插柳柳成荫,他随身携带的酱油受到当地居民的喜爱,再加上,当地缺少食盐,董岚桐就决定从卖酱油和食盐做起,而这也成了他攻占非洲市场的两大“法宝”。

如今,董岚桐的生意已经扩大到尼日利亚等非洲西海岸国家,甚至在非洲东海岸的肯尼亚和坦桑尼亚也有部分业务。同时,当年的两大“法宝”也扩充为更多种类的货品。董岚桐公司的业务从生活必需品向副食品、生活用品逐步扩大,不但有白糖、调味品、洗发水,还有服装、鞋子等等。

近年来,很多像董岚桐一样拥有勇气和耐心的企业家正源源不断地加入到中非贸易的大军中来。除了副食品、生活用品,中国向非洲输出的还有大量建材设备。中国山东龙口港在2001年开始,开启了中非杂货班轮,其负责人戚先生表示,开启该货轮以来,龙口港向非洲输出了各种货品。从刚开始的水泥,到现在的钢材、皮卡车等,货品种类越来越齐全,产品的附加值也越来越高。

当然,以上两个事例只是目前中非自由贸易的一个缩影,所反映出的是,从单一到多样,从基本到完备,中国向非洲输出的货物已经在向价值链上游发展。据渣打银行的报告称,近些年,中国对非洲的出口经历了一次结构性调整。2000年,中国对非洲出口的商品基本上是:纺织品和服装占总出口的28%;机械和运输设备占27%;其他工业制成品占26%。不过,自2000年起,中国对非洲的出口开始转向价值链上游,从低附加值的纺织品和服装向高附加值的资本货物倾斜。2009年,机械和运输设备成为中国对非洲出口的主力(占总出口的41%),其中,电信设备占20%、道路车辆占19%、电力机械占8%。

据了解,2006年到2010年间,非洲经济年均增长率达5.3%,经济的快速发展、城市化的不断推进以及贫困率的逐步下降使非洲对资本货物的需求大大增加。而中国政府鼓励企业“走出去”也客观上对应了非洲的需求。近年来,中国政府鼓励企业对非洲直接投资,中国进出口银行和国家开发银行也为各类基础设施项目提供融资支持,这使得越来越多的中国企业愿意“走出去”,到非洲开拓发展。随着中国企业越来越得到非洲市场的认可,不少中国企业扩大了其在非洲的业务,投资基础设施、开办工厂,与非洲共同成长。这也带动非洲经济快速增长。

随着中国企业到非洲发展的思路更加开阔,从单纯的贸易为出发点,以贸易流动为切入点,中非之间的贸易已经从贸易流动转向资本流动。

援建开厂——“安营扎寨”在非洲

目前,在安哥拉的工地上聚集着成百上千的中国工人。老包,工地的工长之一,来自南通四建建筑集团,来非洲已经有两个年头了。他率领着同样来自中国的兄弟在安哥拉建设着一个大型购物中心。老包的儿子也随同父亲来到了非洲,因为,这里的工资是国内的两倍。但是,由于两地语言、文化之间存在差异,这些工人很少出工地。他们最幸福的时刻,是中饭的时候能与家人视频或把辛苦赚来的钱寄回家。与老包所在工地规模相同的项目在非洲还有成百上千个,中国工人的勤奋与效率,使他们在当地人心中成了“卓越”的代名词。

借力银行的融资支持,越来越多的中国企业开始在非洲进行大规模的基础设施援助,基础设施融资成为资本流入非洲的主要方式。据了解,中国进出口银行和国家开发银行都开办有优惠贷款、出口买方信贷和股权注入等业务,为各类基础设施项目提供融资支持。2010年,中国进出口银行和国家开发银行同意向加纳提供130亿美元的贷款,以资助基础设施项目。中国进出口银行向肯尼亚提供9700万美元的贷款,用于地热能源项目;向非洲发展银行提供了1亿美元的贷款,以资助布隆迪和津巴布韦的电信项目。而这些基础设施援建所需要的建材大都是从中国本土运来的。根据世界银行的估计,中国在2006年为非洲提供了71亿美元的基础设施融资,2007年是45亿美元。如果将总融资的一半用于从中国采购资本货物,那么仅采购的货物就分别相当于2006年和2007年非洲从中国进口

的总资本货物的35%和16%。可以说,非洲基础设施的投入同时也带动了中国建材、汽车、航运等行业的发展。

除了基础设施援助之外,另一种潮涌在中非贸易之间的资本流动是对外直接投资(FDI)。上文所提及的董岚桐,目前就有在非洲直接投资设厂的想法。毕竟,这样做可以省去大笔的海运费。但是,要迈出这一步却并不容易。非洲的生存环境较为恶劣,再加上语言障碍和当地人强烈的保护意识,创业者需要足够的耐心。董岚桐表示,他会坚持在非洲开厂,因为这毕竟是中国企业勇气和进步的表现。而且,乘着中国政府鼓励“走出去”和银行融资支持的“东风”,这一作法已也不失为一个明智的选择。

如今,中国企业对非FDI不仅潮流涌动,而且已经突破了传统。以往,大部分中国对非洲的FDI集中在获取自然资源方面,如油田和采矿。但由于这些属于典型的资本密集型产业,很少能给当地创造就业机会,而且所涉及的企业也都以大型国企为主。然而,近几年来,中国对非洲的FDI开始变得多元化,更多投资涉及服装、食品加工、零售、水产、海产、商品房、交通建设、旅游业、电力、电信以及其它行业。

据了解,在推动中国企业对非FDI上,中国政府的作用不容忽视。中非发展基金(CADFund)是一支由国家开发银行管理的股权投资基金,成立于2007年,旨在鼓励中国企业在非洲进行海外投资。自2010年10月起,CADFund注资的30个项目中,有10个项目是直接或间接与基础设施相关的项目。其余的则是与制造业、采矿业以及食品加工相关的项目。未来,通过资本流动来支持非洲发展的战略将使中国企业在进一步的经济合作中更具优势。同时,非洲经济的稳定增长也将为中国企业制造更多的市场机会,最终促进贸易流动更加活跃。

融会贯通——中国买卖“催化”非洲市场

与安哥拉的情况相同,中国在赞比亚的人数也在不断增加,并且已经深入到赞比亚人的日常生活中。当地人说,要想打败中国人就必须起早贪黑。在赞比亚卢萨卡的一个市场上,随处可见中国商贩,潘伟志就是其中之一。他说,现在在赞比亚从事家禽养殖以及销售的,大部分是中国人,不过,以后应该会有更多的赞比亚人加入进来,到那时,中国人又该改行了。潘伟志在卢萨卡的郊外有一个大型的养殖场,雇佣了很多当地人,也算为当地人提供了一些就业机会。但是,更多的赞比亚人,多为赞比亚的农民,对潘伟志的做法感到不理解。他们想不通,中国也有很大的市场,为什么要来和他们抢生意?但潘伟志说,更多的外界刺激会让当地产品更有竞争力。经济发展往往是伴随着阵痛的,只有竞争才能有发展。

中非贸易、中国在非洲设厂,带给非洲的“震撼”远远不止“买卖”这么简单。它就像催化剂,让这个新兴但又欠缺活力的市场活跃起来。如同中国改革开放后,外国公司进驻中国一样,冲突和矛盾虽然在所难免,但理念的转变、体制的创新、机制的更新会让本土企业和经济与世界接轨。同时,一些投资正在推动非洲进入领先的跨国公司生产网络,也改变着劳动力的国际分工格局。潜移默化的影响与改变,将会让非洲迸发出新的活力。

此外,作为自然资源的新买方,中国为非洲自然资源出口商提供了新的市场,提高了他们的对外地位,也增加了非洲国家政府的收入。比如,安哥拉的贸易顺差已经从2002年的460万美元增加至2010年的283亿美元,同期的外汇储备也从3.99亿美元增加至162亿美元,这里面就有中国不小的贡献。而有了完备的铁路、公路、港口系统,非洲的自然资源可以顺利出海,用于建设的必要资本货物也能更快地进入。未来,中方参与建设的基础设施将发挥更大的作用。不断扩大的贸易关系将为这两个地区间的更多合作奠定坚实的基础。

