

中国对非洲投资的 现状、潜力和对策

闵森
(外经贸部国际贸易经济合作研究院)

结合不够,政府政策性贷款支持力度欠缺,与非洲国家外资产业导向缺乏协调。1995年援外方式改革以后,随着援外贴息贷款、援外合资合作项目基金投入投资领域,我国对非投资力度加大,为实现规模效益提供了前提,也使我国对非投资项目与非洲国家的产业政策相协调。

1998年以来,以援外资金、中央外贸发展基金支持的境外带料加工政策,为我国产业结构调整、盘活夕阳工业、实现产品更新换代开辟了新的途径。1998年我国企业在非洲11个国家和地区开展了带料加工业务,总投资额超过2200万美元。但是,我国在非洲投资的企业投资规模仍较小,上100万美元的项目大都使用中国政府贴息贷款、援外合资合作项目基金和出口信贷,企业仍需在规模效益上下功夫。

对非投资的产业导向

1. 资源开发

我国目前尚不允许使用现汇购买国外矿山。非洲资源开发主要有以下几类:

矿产资源 非洲是自然资源宝库,矿产资源和战略资源得天独厚。17种矿产资源储量居世界第一。黄金、钻石、铬、铂、铀、铜、钴、锰、磷酸盐和铝矾土等储量丰富,分别占世界总储量的66%、90%、90%、50%、33%、20%、90%、80%、50%、33%。锗、铁储量也很大。我国目前在非洲开发、拟开发的矿产资源主要是钻石(工业用钻、首饰用钻),铬矿等我国稀有矿种。

能源 非洲石油(10%)、天然气储量较丰富。中国成套设备进出口集

团公司在苏丹开采石油。石油是我从非洲进口的主要商品。

土地、农业资源 非洲有广袤的土地,热量充沛、雨量充分。咖啡、茶叶、剑麻、天然橡胶等经济作物产量居世界前列。我国六七十年代曾援建非洲一些农场。90年代后在赞比亚等国家开展了成功的农业合作。由山东国际经济技术合作公司、华阳农药厂承办的肯尼亚玉米种子加工项目是潜力最大的项目。

玉米是肯尼亚主要的粮食作物,每年需要玉米种子2000万公斤至2600万公斤。在东非、中非有一个潜在的玉米种子市场。肯尼亚农业发展公司(ADC)负责种子繁殖,满足全国40-50%的种子需求。ADC将种子卖给肯尼亚种子公司,由该公司负责加工,包装和销售。在肯尼亚ADC的玉米种子是质量的象征。肯玉米种子的包衣剂质量有待改进,肯国家种子公司已有玉米种子包衣,包衣呈淡蓝色,只含化学杀虫剂,不含肥料,颗粒状肥料在播种机上与玉米种子从不同的漏斗同时下播,华阳的种衣剂除化学杀虫剂外,还包含微量元素等营养成分——肥料。技术上华阳农药有较大的比较优势。肯农业发展公司繁育的玉米种子价格为24先令/公斤;经国家种子公司加工后卖到市场的批发价格为65先令/公斤,零售价格为69先令/公斤。肯尼亚有种子法,并已实行经济自由化和私有化,原来专营的玉米种子加工现实行竞争,生产经营玉米种子没有问题。驻肯经商处对此项目寄予厚望,现合作双方正加紧工作,以期尽早实施项目。

森林资源 吉林森工集团在非洲开展木材开采、加工业务较早。加蓬、赤道几内亚、中非是我公司开展

到1999年6月底,经外经贸部批准或备案的在非洲设立的国有中资企业已有401家,协议投资总额为6.71亿美元,中方协议投资额4.12亿美元。其中贸易性企业90家,中方投资金额为2400万美元;生产加工型企业167家,中方投资金额1.8亿美元;资源开发性企业40家,中方投资金额为9700万美元。

我国对非洲投资初期规模较小、分布零散,试探性投资有一定比例。这一时期,对非投资与国内产业政策

此项业务的重点。由于1998年长江出现特大洪水,我国对国内森林采伐严加限制,木材价格上升,这种趋势将持续很长时间,因此在非洲开采、加工木材业务有特殊的资源互补性。

渔业资源 我水产公司在西非有远洋捕鱼船队,开发了西非渔业资源,缓解了国内渔场的压力。

2. 带料加工政策

据国家计委的分析,我国机电行业的生产能力有1/3过剩,自行车、缝纫机、电冰箱、洗衣机、空调、电视机的生产能力分别有33%、32%、35%、28%、35%、25%的过剩,同时,我国棉纺织行业生产能力严重过剩,出口压力很大。

上述企业的出路在发展中国家,特别是非洲。因为我国的技术相对非洲有比较优势,非洲有广阔的市场且在有些领域可无配额转口欧美,对中资企业有吸引力,加上我国政府的政策性贷款等支持,近期中国对非加工类企业将有上升的趋势。

在行业选择上,应以我国在设备、技术上有较强比较优势的轻工、纺织、家用电器等机械电子以及服装加工等行业为重点。

在投资主体选择上,应以实力强、管理科学、出口产品有信誉的国内生产企业为重点。

在投资方式上,以企业现有设备及成熟技术和原材料、零部件等实物投入为主,以从事散件组装及加工生产为重点。

在地区选择上,应以政局稳定、投资环境较好,且与我国关系友好、双方有相当经贸合作基础的国家 and 地区为重点。

举办境外加工贸易项目,是现阶段我国对外投资的一种重要形式,必

须按照有关政策规定报国家主管部门核准。经国家批准从事境外加工贸易业务的企业,凭外经贸部颁发的《境外带料加工装配企业批准证书》,可享受资金、退税、金融服务等多方面的鼓励政策。

3. 承包工程

中国在非洲设立的企业有相当一批是外经公司(承包工程公司),这些公司70年代末80年代初脱胎于中央各部委援外办及各省、直辖市援外办,一直承担我国援外工程,在非洲建成成套项目数百个,包括坦赞铁路、埃及国际会议中心、毛里塔尼亚友谊港等著名项目,为中国赢得了信誉。70年代末我国开始进入国际承包市场,我国驻非援外项目办在当地注册率先承包当地工程项目,转变为外经公司。这些外经公司有项目公司的职能,一般是因项目(特别是援外项目)而设立,但初始项目结束,公司仍然存在,继续承揽当地其他援外及工程承包项目。例如四川国际公司以援建肯尼亚卡萨拉尼体育中心为契机,在肯注册公司承揽工程项目。

经济一体化的影响

为促进生产要素的合理配置,利用区域内经济的互补性,非洲先后出现了中部非洲关税和经济联盟、西非国家经济共同体、马格里布联盟、南部非洲发展共同体、西非经济货币联盟、东部和南部非洲共同市场、东非共同体。金融体系中出现了西非开发银行、东南非发展银行等融资机构。

非洲区域经济一体化对我国在非洲的投资有以下两方面的影响:

1. 我国驻非洲分支机构的法人资格与各分支机构布局的关系。

海外分支机构有三种法律形式:分公司(Branch)、办事处(Affiliate)、子公司(subsidiary)。前两者是中国法人的分支机构,非独立法人,国内总公司对分公司、办事处的债务付连带清偿责任;子公司是独立的法人,国内总公司对其债务不付连带责任。

我国国内总公司应避免在签有司法互助协定的同一地区经济体设立多个非独立法人分支机构。这一点在总公司设立海外分支机构时要特别注意,有吃亏的先例。

东非合作体内设立企业就需要考虑上述问题。肯尼亚、坦桑尼亚、乌干达三国于1993年在阿鲁沙召开首脑会谈,会议成果就是东非合作的组织机构——东非合作体三方常设委员会,1996年3月14日建立东非合作体秘书处。1999年底三国首脑在阿鲁沙聚会确立东非共同体。东非共同体三国之间有司法互助协定,中资公司在这三国设立机构时要选择合适的法律形式。国内同一总公司在这三国设立一个或多个办事处或分公司(非当地法人),要避免以同一个国内总公司的名义对外签约,一旦其中一个办事处以总公司的名义签署的合同履约出现问题,这个办事处的资产又资不抵债,则根据东非共同体司法互助协定,该国内总公司在另两国的非法人机构(办事处或分公司)的资产也在查抄之列。因此中资公司不要仅为避税(以国内总公司的名义对外签约,国外机构没有成交,可免征这笔生意的所得税),而忽略了国内总公司下属各非法人机构之间存在着连带清偿责任。

2. 同一经济共同体内相同行业的中资企业的原料、市场冲突。

如四川一公司拟在肯尼亚西部

建设水泥厂项目,拟使用中国政府援外贴息贷款。但是在原料供应和销售市场上与肯西部邻国乌干达最近扩建的靠近边界的 TOLLO 水泥厂发生冲突。水泥生产所需原料主要是石灰石、粘土、石膏等。肯石灰石矿主要分布在东海岸蒙巴萨附近,中部内罗毕市以南 100 公里处的卡基亚多(Kajiado)地区和西部的科鲁(Koru)和塞比特(Sebit)地区。肯石灰石资源能充分满足水泥生产的需要。粘土分布很广,石膏分布在卡基亚多地区和裂谷省西北部的特卡纳(Turkana)地区。在肯西部建厂只能使用塞比特(Sebit)地区的石灰石,而肯政府现已将这个地区的石灰石矿卖给乌干达 TOLLO 水泥厂。水泥销售价格和容量有限,目前肯共有三个水泥厂,每年总产量为 180 万吨,其中 120 万吨供国内市场,60 万吨出口周边国家。东非水泥厂在内罗毕、克苏木和科鲁的价格分别为每吨 140、154、156 美元;班布里水泥厂在上述地区的价格分别为每吨 145、158、160 美元。据估计肯在 2000 年的水泥需求量将增至 200 万吨。在肯西部投资建水泥厂在原料、市场上局限在肯西部地区,因为肯东部有两个大水泥厂,可是原料、市场受到乌干达 TOLLO 水泥厂的挤压,需通盘统筹。

对非投资的资金支持

1. 援外优惠贷款。

自 1995 年 7 月起,我国政府同 40 多个受援国签订了优惠贷款框架协议。非洲主要实施的项目有苏丹石油、黄金开采;坦桑尼亚、赞比亚的两个纺织厂;赤道几内亚的森林开发和木材加工;博茨瓦纳铁路更新;科特

迪瓦农机装配厂、汽车装配厂和制药厂;加蓬渔业开发等投资项目。

2. 援外合资合作项目基金。

经国务院批准,国家设立了“援外合资合作项目基金”,用于支持我国企业同受援国企业举办具有援助性质的合资、合作、独资企业。自 1992 年起,援外合资合作项目基金贷款先后支持我国企业在 30 多个受援国探讨落实援外合资合作项目 40 多个。主要项目有津巴布韦华津水泥厂、拖拉机组装厂;卢旺达水泥厂代管经营;马里塞古合资纺织厂、茶厂租赁经营;纳米比亚拖拉机组装厂;赞比亚农场、商品中心;肯尼亚独资制药厂。

3. 中国银行、中国进出口银行还为我国企业提供政策性中长期出口信贷。

贷款要求出口产品属于机电产品成套设备等资本性货物,中国国产成分不得低于 70% (买方信贷、不得低于 100 万美元,卖方信贷不得低于 50 万美元。这一要求限制了我一些一笔生意销售额达不到上述标准的企业使用该项贷款。)

4. 境外加工贸易业务的资金鼓励政策。

凡符合规定贷款条件的企业,有关银行对其到海外建厂提供人民币中长期贷款。

银行对境外加工贸易出口的设备、技术、零配件、原材料所需资金优先提供出口信贷。

有关银行根据《贷款通则》的要求及企业的经营状况、偿债能力和境外加工贸易企业实际生产规模等指标,为举办境外加工贸易项目的国内企业核定该项目出口信贷额度,在额度范围简化审批手续。

境外加工贸易企业可申请中央

外贸发展基金专项资金扶持。具体项目由进出口银行评估、放款和回收。

开展境外加工贸易业务的企业可申请使用援外优惠贷款、援外合资合作项目资金。

为鼓励扩大生产规模,允许境外加工贸易企业将获利后 5 年内所获利润充实资本金。

举办境外加工贸易项目的企业申请批准的周转外汇贷款,银行按正常的贷款利率执行,由中央外贸发展基金对出口企业贴息 2 个百分点。

5. 债务资本化。

债务资本化是中国在非洲投资的一种新形式。对某些还贷吃力的生产性项目实行债务资本化,将受援国所欠的无息贷款转为我公司的股本合资经营,由我公司向我政府还贷。1995 年援外方式改革以后,我国政府经与几内亚、马里等受援国政府协商对一些生产性老经援项目实行管理合作——代管经营、租赁经营。

1994 年 4 月马里政府将中国援建的赛古纺织厂折成 1763.76 万元人民币作为归还中国政府 1970 年 5000 万元人民币贷款还款的一部分,转股给中国海外工程公司,由海外工程公司归还中国政府,其余部分仍由马里政府偿还,就是这类形式的成功实例。

6. 设立金融机构。

中国银行已在非洲国家设立分行,以便利我国企业存贷款,开辟融资途径,规避汇率风险。建议中国银行根据非洲各国贸易额和投资额的大小,在重点国别设立分支机构。

存在的问题

到 1999 年底,非洲有 10 万华侨,分布不均匀,主要集中在南非、毛里

求斯等地。总体来说,私人公司在非洲开展业务存在一系列问题,主要瓶颈在于:

1. 邀请函。

办理护照、签证,首先要有目的地国家的邀请函,邀请函可由目的地国家的政府机构及国有、私人公司、私人、中资公司开具。

中国使馆经商参处按原规定只负责为国内政府代表团、地方经贸团组、国有企业向驻在国政府、企业联系开具邀请函事宜,经商参处也有直接给国内重点项目组考察发邀请函的形式。但使馆经商参处一般没有给私人企业联系邀请函的情况。

有些私人企业找自己在国外的朋友给本公司发邀请函,有的企业辗转托关系发邀请函,甚至有一些中介机构以开具邀请函为名收取高额费用,护照、签证还不一定办得下来。这里需要指出的是中国驻外使馆经商参处给国内团组开具的邀请函不收费。中介机构收取少量的资料费是正常的,以办理邀请函、护照、签证为名收取高额费用的是违规操作。有意赴非洲考察、投资、贸易的企业及个人要多方咨询,对招商活动要有所分析,不要上当受骗。

要注意,商务考察和访友是两类不同的邀请函,国内公安局出入境管理部门对商务考察要求较松,只要求有邀请函即可;对访友控制较严,要求有邀请人的身份证明(身份证、护照复印件),但两者均需有自非洲直接邮寄过来的署名信封为凭。同时私人企业还要有民营企业协会的书面证明,本公司的考察任务书等资料。

2. 在非洲设立公司、领取工作许可。

在非洲设立公司比较容易,但要注意研究非洲特有的税收规定。预扣税、补偿税、增值税和投资津贴、出口加工区政策的特色规定要特别注意。领取工作许可可比设立公司要困难。

3. 贸易方式问题。

有些非洲国家的小银行资信不良,小银行开具的信用证要保兑。开始一两单生意国内外贸代理公司发货最好发到实际出口商的非洲子公司或非洲可靠的中资公司,待建立信任后再改变方式。值得注意的是,非洲商贩的赊销有时是骗局。

4. 贸易公司报关、商检的问题。

非洲有些关税特别,肯尼亚电脑整机进口关税5%,散件进口关税15%,有些中国企业电脑整机出口到非洲,然后贴上当地商标销售;拖拉机整机进口作为农用物资进口免关税,散件进口征15%的关税。

有些非洲国家有腐败现象,行贿、受贿、索贿严重,有些公司由于通关商检耗时太长,海关仓储费剧增,只能弃货。

5. 外汇兑换问题。

非洲有些国家有外汇黑市,有的则没有。肯尼亚没有外汇黑市,到各家银行兑换美元,基本都是一个外汇牌价。有些国家则有外汇黑市,中国私人企业最好了解清楚。同时为避免非洲国家的外汇风险,最好将每天的非洲货币兑换成美元,即使损失一些,也比汇率大跌风险小一些。

6. 贸易争端问题。

私人公司出现贸易争端应找使馆解决,海关卡住可依靠国有大公司出面与海关协调,这种协调能力是长期积累的能力。

7. 信息搜集问题。

笔者曾对中国对非出口的商品报表做过分类,非洲国家政府大额机电产品采购基本与中国私人公司无关,主要由中航技、中国成套设备进出口公司、北方工业公司等投标,同时这类大型公司有资金、有技术、有中国政府的支持(贷款),竞标有一定能力;私人企业贸易集中在一些小商品(五金、纺织品、玩具、服装、汽车配件、自行车、电风扇)。私人贸易公司不要随大流,其他企业出口上千万美元电池,新来的公司也要低价竞销,这将是两败俱伤。商品的卖点在于需求,能否找到新卖点核心在与企业的决策者是否由洞察力,非洲缺电造就了很多商品需求,如电池、电灯泡、电筒、不间断电源、太阳能热水器等等,关键要看谁先意识到这个商品需求。

8. 中国对私人对非投资的保护。

目前开办的中资企业境外投资政治险的投保人限定为有进出口经营权的中国法人,这样就排斥了没有进出口经营权的中国企业投保境外投资政治险的资格,然而没有进出口经营权的中资企业也有对外投资的权利。此外,中国政府目前对进出口经营权仍旧实行审批制,绝大多数私营、民营企业拿不到进出口经营权,但是有相当一部分境外投资是中国私营、民营企业的投资,这样这部分境外中资私营、民营企业则不在保护之列。私营企业的地位现得到确认,怎样切实保护私营企业的利益仍需不断完善。

总之,非洲市场机遇与风险共存,只要中国企业家有胆有识、勇于进取,就会大有可为。

IEC