

论 坛

深化全面合作 实现互利共赢

中国重返非洲

非洲问题专家谈中非合作的商机

图片提供: 本刊资料室

作者介绍

汪勤梅 前中国驻刚果(布)、贝宁、毛里塔尼亚等四国外交官,曾担任中国派赴刚果(布)医疗队队长,到访过非洲30余国。现为中国外交部外交笔会会员、中国非洲问题研究会研究员。

□ 汪勤梅

开展中非合作要针对不同的需求

中国政府和历代国家领导人一贯重视非洲和中非关系,加强和发展同非洲国家的友好合作关系,始终是中国独立自主和平外交政策的重要组成部分。在和平共处五项原则的基础上,新中国始终把包括广大非洲国家在内的发展中国家,作为我国对外关系和外交政策的基石,这是我国对外关系中不可动摇的根本战略。为了不断将中非友好合作关系推向新的阶段。自去年9月以来中国政府对非洲采取四大具有历史意义的重大举措:

(一) 胡锦涛主席在出席联合国成立60周年首脑会议期间代表中国政府宣布进一步帮助主要针对包括非洲国家的五项新措施。

(二) 今年1月12日中国政府首次发表了《中国对非洲政策文件》,宣示中国对非政策的目标及措施,规划今后一段时期中非双方在30多个领域内进行广泛合作。

(三) 今年4月间胡锦涛主席出访肯尼亚、尼日利亚和摩洛哥非洲3国,并在尼日利亚国民议会发表演讲,全面阐述新形势下的中非关系和中国对非政策。

(四) 今年11月将在北京举行的中非合作论坛中非领导人北京峰会和第三届部长会议。届时将同非洲各国领导人进一步磋商,加强中非团结与合作,以推动建立公正合理的国际政治、经济新秩序,谋求共同发展。

以上举措不仅有力地推动进一步发展



21世纪的中非新型合作伙伴关系;同时也为国内各部门、各类企业进一步明确了走出去,走向非洲的方向、政策和目标,将有力地促进新世纪的中非友好合作关系巩固持续发展。

综合非洲国家希望同中国进一步持续加强互利合作的内容,大体可分为工矿(包括轻工纺织);商贸;铁路现代化等交通运输基础设施建设;通讯、电信和高科技;农业、水利、海水养殖、渔业;文化、教育、卫生;旅游;能源(包括电力)和投资等九大领域。

非洲各国对中国的希望和要求是多种多样和广泛的,有的希望中国全面参与经济建设;有欢迎我国参加经济重建的;有愿中国企业投资兴业的;有要求加强互利合作的等等。按产业分类,非洲各国的需求的情况大致如下:工矿(包括轻工纺织、服装):厄立特里亚、苏丹、摩洛哥、赤道几内亚。商贸:肯尼亚、刚果(布)、多哥、津巴布韦、赤道几内亚。基础设施建设:厄立特里亚、刚果(金)、加纳、尼日利亚、摩洛哥、肯尼亚、莫桑比克、刚果(布)、多哥。农、林、牧、渔:厄立特里亚、刚果(金)、尼日利亚、摩洛哥、莫桑比克。文化、教

育、卫生:肯尼亚、津巴布韦。旅游:尼日利亚、肯尼亚、摩洛哥。通讯、电讯、技术领域等高科技:厄立特里亚、刚果(金)、尼日利亚、刚果(布)、多哥、赤道几内亚。能源:尼日利亚、肯尼亚。投资:苏丹、加纳、利比里亚、摩洛哥。

从以上非洲国家不同的需求中,我们大体可以得出如下几点结论:

首先,非洲50多个国家,经济发展是不平衡的,南非和北非少数国家较发达,多数国家较贫困。但是包括南非在内,均属二元经济,大多数非洲国家经济农业落后,粮食不能自给,出口以资源为主,工业和日用产品长期需要依赖进口。

其次,中国与非洲之间,虽然同属发展中国家,但互补性强,在21世纪里,今后一定的时期内,中国与非洲的经济贸易互利合作的持续发展是可能的,前景也是巨大和可观的。

第三,根据非洲各国的需求,我国政府和民间企业,可发挥我国的优势,帮助非洲发展农业,以一业为主发展多种经营,逐步帮助非洲国家改变单一经济,摆脱贫困。多数非洲国家工业和工业日用品需要进口,本着互利双赢,共同发展的

原则,不与非洲国家争利,真诚帮助非洲国家发展民族经济。否则结果将会是可以预见的,这也是为什么西方大国给予非洲国家的“援助”数额比我国多,但是并不太受非洲国家和非洲人民群众欢迎,甚至反对的主要原因之一。

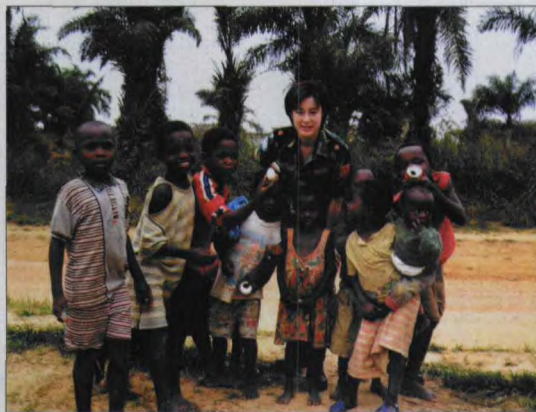
第四,从非洲各国的需求观察,希望与我国合作项目最多的是交通、电力等基础设施,共有9个国家。其次是通讯、电信方面的合作,有6国提出了希望。据近两年非洲在这一产业的需求现状观察,很可能这也是我国工贸界的一巨大亮点,加强商贸合作的也有6国等。至于希望我国工商界前往投资合作的国家更多。

❖ 非洲商机无限,“六忌”不可忘

到非洲经商投资机遇可说是无限,但有“六忌”不可忘。许多人对非洲缺乏全面的了解,存在些误解和盲目性,以致失去了商机。凡是有兴趣到非洲开拓的人们要想获得成功,取得经济效益,减少或避免失败,有许多经验和教训值得借鉴,据笔者长期观察和研究,其中至少有“六忌”。

1. 切忌道听途说或片面的观念,要力求全面观察非洲 在不少人的脑海中认为,非洲“穷”,到非洲经商投资回报小,风险大。从一方面看,有一定的道理,世界上40多个最贫困的国家,有30多个在非洲,世界上人均收入最低的国家在非洲。然而,事物还有另一方面,非洲不仅资源十分丰富,而且存在发展不平衡的问题。有贫困的国家,也还有经济情况发展比较好的或相当好的国家。人均收入超过中国的有19个国家,人均收入超过1000美元的有12个国家,其中超过3000美元的有7个。其次,在一个贫困的非洲国家,既有贫困的群众,同时也存在富裕或比较富裕的群体或阶层。中国的产品能满足经济状况良好的人的需求,更适合广大低收入的人购买。非洲国家每年对外贸易总额约在4500亿美元左右,而中非贸易额最高也仅400亿美元。另外,每年非洲可获得各种援助、贷款、投资数百亿美元,这一切都向有志去非洲经商投资的企业家展示了诱人的机遇和美好的前景。

2. 切忌盲目上马,要切实做好调查研究 非洲为有志之士展示了机遇,要及时去把握机遇,迟了不行,但是盲目上马也不行。有的企业带着商品就到非洲国家推



销,有的产品花色品种不符合当地的需要,产品过剩,结果造成滞销、过期,最后不得不亏本。要克服盲目性,最有效的办法是企业亲自到非洲国家走马观花,认真详细地进行调查研究,了解非洲和非洲国家的国情、市场、价格、销售渠道、竞争对手、政策法规等,然后得出自己的评估,制订对策和行动计划。

3. 切忌当法盲、科盲,要认真了解和认真学习非洲国家的法规、法律,一定要按科学办事 一定要认真熟悉你要去经商投资的那个非洲国家的政策、有关法律、法规、协议书等。国内有某一公司在非洲国家承包了一公路工程,同对方签订协议后,就束之高阁,谁也未认真阅读研究协议书,甚至协议书都未翻译成中文,盲目上马施工。非洲国家按照国际上通用的做法对公路质量实行监理制,经监理工程师检验认为工程不符合质量要求,要中国公司立即返工重新施工,中国某承包公司根本不知道什么叫监理制,认为该监理工程师故意刁难,是一种不友好的挑剔,拒不返工。对方拿出双方签订的协议书,说明工程质量要求的根据,请中国某承包公司仔细研究协议书,某承包公司仍不予理睬。对方又根据双方签订的协议书条款提示,按协议规定如果拖延工期一天应赔款4万美元,如不赔款将诉之国际法庭。某承包公司才不得不认真研究协议书,花了半年时间重新按规定备料,又到国际市场采购了二手施工设备,结果该公司亏损数百万美元。

4. 切忌人海战术,人员要少而精 企业到非洲要想获得较好的效益,办事机构一定要小,人员要少而精。精就是每个人要精通自己从事的专业,同时最好能做到一专多能,就是除了精通自己分管的业务之外,还能做其它方面的事。概括讲人员要求三合一(或四合一),即专业工作、翻译、司机三个担子一人挑,同时要求一专多能。机

构小,人员少而精,扯皮少,心易齐,开支少。某一公司到非洲国家办商贸展销会,派出三人,他们都会外语,又懂外贸专业,了解当地行情,又都会开车,10天到两个非洲国家办展销,三集装箱商品全部脱手,获得可观的经济效益。另一个公司到非洲一个国家办商品展销会,展团全体成员40余人,住当地最好的宾馆,最后开支远远超出商品展销出售的全部金额。

5. 切忌与非洲朋友争利,要善于让利,只有坚持互相取长补短,真诚帮助非洲国家和民众共同发展,一定要坚持互利共赢,才能获得持久的合作的机遇,才能使非洲朋友、自己(公司或个人)和国家三方得益 如果短视,必将会遭遇到非洲国家和群体的抵制,如不久前在某一非洲国家曾经发生的事态一样,而且对国家产生不利的影响。

6. 切忌欺诈失信,千万别向非洲出售残次品 各档次产品,一定要保证工程或商品质量。严重的教训值得吸取和借鉴。笔者曾亲观一事,上海某公司曾经向非洲出口一知名品牌电池,质优价廉,在西非地区部分国家销路相当好,深受非洲顾客的青睐,供销两旺。之后该电池生产厂家合并了另一生产厂家,将生产质量不合格和过期的产品输往西非某大国,被非洲经销商拒收索赔。最后我国出品商为了避免支付巨额的回运费,不得不将这批价值数百万美元的电池倾泄抛弃于国外。不仅如此,该名牌电池也从此失去了每年达五六百万美元的市场。类似的教训不仅一例。

到非洲经商投资成败的因素是多方面的,以上“六忌”仅是其中的一部分,仅供有志去非洲投资经商的朋友作为前车之鉴。

一定要牢记 真诚友好、平等互利、团结合作、共同发展是中非交往与合作的原则,也是中非关系长盛不衰的动力。 