

中国要想同非洲保持长期良好的经贸关系，必须减弱中非经济的对抗性和竞争性，谋求双方经贸的“双赢发展”。

中非经贸合作：应该关注什么

韩 燕

近些年来，新形势下的中非经贸合作问题备受关注。2000年中非合作论坛成立后，中非经贸进入了全面、快速、稳定的发展阶段。2000~2007年，中非贸易年均增长率高达31.9%，高于同期中国对外贸易增长率7.6个百分点。2007年，中非贸易总额已经达到735.7亿美元。据IMF统计，中国已经成为非洲第二大贸易伙伴。此外，截至2007年9月底，中国对非洲国家累计直接投资72.9亿美元，投资项目涉及贸易、生产加工、资源开发、交通运输、农业及农产品综合开发等领域，中方投资项目分布在49个非洲国家。

在双边贸易和投资迅速发展的同时，中非经贸关系也呈现出一些值得中方关注的问题。正确认识和处理这些问题，对进一步深化发展中非经贸关系具有积极意义。

一些值得重视的问题

双边贸易产品结构固化 中国主要自非洲进口资源能源类产品，同时向非洲出口具有比较优势的机电、纺织类产品。以2007年中国在非洲前三位贸易伙伴安哥拉、南非和苏丹为例，中国主要向这三个国家出口钢铁制品、机械器具及零部件、电气设备及音像制品、车辆及零部件，这四类出口产品占中国对三国出口的比重分别为58%、41.2%和53.2%。同时主要自这三个国家进口资源能源类产品，如从安哥拉和苏丹主要进

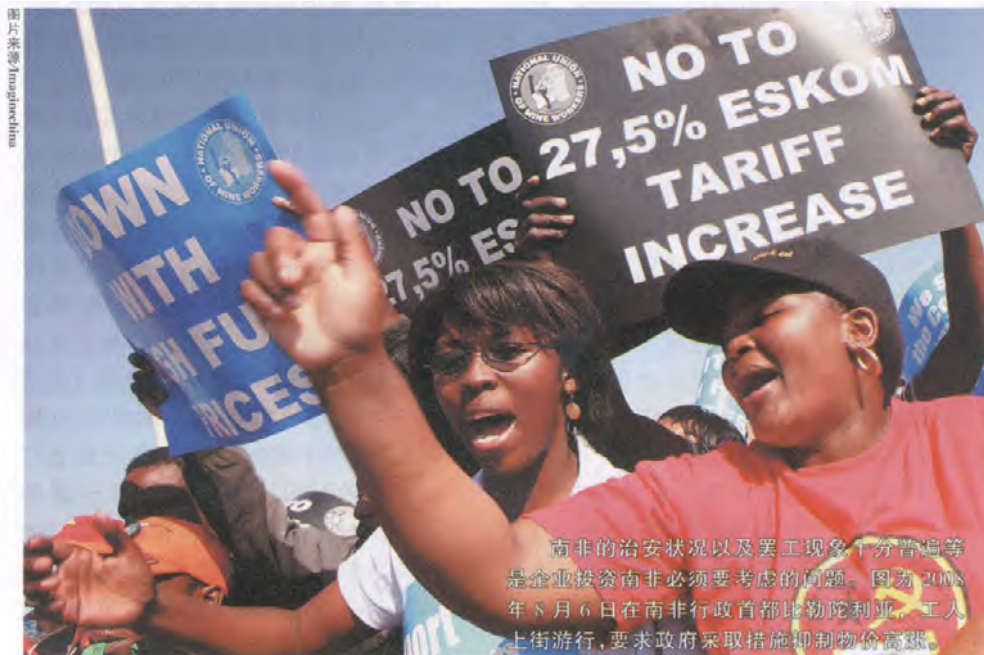
口石油及石油制品，均占中国自两国进口的99%以上；自南非主要进口矿砂、矿物燃料和珠宝、贵金属及制品，占中国自南非总进口的比例也高达65.8%。这种贸易产品结构并非为许多非洲国家政府所乐见。

中国在非洲的贸易伙伴高度集中 中国与非洲国家的双边贸易主要集中在少数国家。2000年以来，中国对前三位贸易伙伴（安哥拉、南非、苏丹）的贸易额占中国对非洲贸易总额的比重一直稳定在45%左右，2007年这一比重升至46%。其中，中国对三国出口占中国对非洲总出口的比重由2000年23.9%上升至2007年的27.3%，自三国进口占中国自非洲总进口比重则基本稳定在65%左右。如何更广泛地开拓非洲市场、平衡与多

数非洲国家的经贸关系，也受到越来越多的关注。

与部分非洲国家贸易不平衡现象突出 中非双边贸易总体平衡，但与部分国家贸易不平衡现象突出。其中，安哥拉为中国在非洲最大的逆差来源国，其次是苏丹，2007年中国与其贸易逆差分别为116.6亿美元和26.3亿美元；埃及、尼日利亚和南非则是中国在非洲最大的顺差来源国，2007年其与中国贸易逆差分别为41.9亿美元、32.6亿美元和8.1亿美元。

贸易不平衡现象已经引起一些非洲国家的关注。以南非为例。2006年，南非为了保护本国产业、降低对华逆差，宣布对中国出口的纺织品实施配额管理，中国与南非签署了一项包括对中国纺织品和服装实施进口



南非的治安状况以及罢工现象十分普遍等是企业投资南非必须要考虑的问题。图为2008年8月6日在南非行政首都比勒陀利亚，工人上街游行，要求政府采取措施抑制物价高涨。

配额的协议,将限制中国对南非纺织服装的出口。这对处于行业结构调整中的南非纺织业来说是一个利好,同时也有利于促进中国纺织服装产品健康有序地出口南非,彰显了中国政府对非洲国家的负责任精神。按照中方统计,2007年,中国对南非出口增长28.8%,进口增长则高达62%,贸易不平衡出现了改善迹象。

对非洲市场投资热情高但缺乏完整投资计划 非洲经济的发展以及中非合作论坛的召开,在中国国内掀起了非洲投资热。近期到非洲考察的企业络绎不绝,正如中国驻南非大使钟建华所说:“每一个的口气都很大,一来就都想投10亿元以上的大项目”。然而,这些企业往往缺乏对非洲社会的了解,也无完整的投资计划,对非洲市场的盲目热情导致一些投资项目无果而终。

投资项目技术含量有待升级 中国企业投资非洲,往往是看上了非洲丰富的能源和矿产资源。例如,中国中钢公司和酒泉钢铁公司都在南非投资铬矿,在当地将矿石进行粗加工之后再将其运回中国,作为生产不锈钢的主要原材料。然而,这一传统做法正在受到挑战。2008年3月14日,南非贸工部副部长Rob Davies接受记者采访时表示,南非正在研究改变自己的贸易政策,可能会限制矿石或者粗加工矿石的出口,要求投资者将附加值更高的深加工环节留在南非当地。

夯实中非经贸合作互利双赢、共同发展的基础

中国要想同非洲保持长期良好的经贸关系,必须减弱中非经济的对抗性和竞争性,谋求双方经贸的“双赢发展”。在中非合作论坛上,胡锦涛主席提出的八项措施正是这方面的努力。中国应该为非洲提供更多的就业和自我发展机会,而不仅仅为非洲各国政府创收,应以长远眼光谋求中

非经贸关系的深化与发展。

丰富品种,着力改善贸易产品结构 目前,多数非洲国家经济发展还比较落后,居民总体消费水平不高,需要价廉物美的商品。许多中国商品正好适合当地的消费水平,特别是中低档商品竞争力很强。然而,许多销往非洲的中低档商品被贸易商和中转商几经转手,价格高,规模小,且时常有假冒伪劣者败坏中国商品的声誉。因此,可以鼓励具备一定规模的生产和贸易企业走出国门,将具备价格竞争力的高品质商品引入非洲,逐步提高出口商品的规格和档次,在继续满足非洲市场对传统低附加值的中低档商品需求的同时,逐步增加高附加值的中高档商品和高技术含量的商品对非洲出口,同时增加非洲特色产品的进口,如乌木、可可、长绒棉、丁香、工艺品、黄金、钻石等,在丰富国内市场、满足消费者多样化需求的同时,发展与更多非洲国家的经贸关系,并谋求双边贸易的平衡发展。

顺势而为,适时转贸易为投资 中国已经成为非洲第二大贸易伙伴,“中国制造”在非洲出口的烦恼”也日益增多——各种形式的贸易壁垒和摩擦时有发生。实际上,非洲许多地区已经具备了发展制造业的基础条件:连续七年实现平均4%以上的GDP增幅,经济复苏,劳动力便宜,为外资提供优惠政策,加上欧美市场对“非洲制造”给予种种贸易上的便利,这一切都使得非洲大陆的投资环境充满吸引力。随着非洲市场潜力的不断显现和投资环境的成熟,中国企业应当适时地由以产品贸易进入非洲市场的方式,逐渐转向对非洲直接投资在当地生产并进入当地市场的方式。中非过去几十年间以商品贸易为主的经贸联系,今后也将渐渐转化为贸易与投资并存的更加紧密的经贸联系。

有进有退,有选择地在非洲投资 非洲拥有丰富的资源和广阔的市场,发展潜力巨大,非洲市场也有其特殊

性,然而这些特殊性往往不为中国企业所了解。例如,尽管南非拥有丰富的自然资源和区位优势,当地生产的产品出口至欧美等发达国家可以享受零配额、免关税,但是南非的治安状况以及罢工现象十分普遍等是企业投资南非必须要考虑的问题;同样,尽管埃及治安稳定,其亚历山大自贸区内生产的产品进入欧美等发达国家也能享受免关税、零配额待遇,但投资埃及应慎重考虑其基础设施不完善、配套设施缺失的现象,以及伊斯兰教当地人一天五次朝拜活动对生产经营的影响等特色问题。因此,一个立足长远发展的企业投资非洲,应当避免盲目性行为和短期投机性投资,要认真研究目标市场的种种差异并采取相应的策略,规避投资中可能遇到的风险。

因地制宜,积极融入当地社会 企业在投资非洲时实行本地化经营,不仅可以雇佣熟悉当地市场的经营管理人才,为企业开辟当地市场提供帮助,而且可以帮助当地政府解决就业问题,较容易获得良好的社会关系以及当地人民和政府的支持。中石油集团在苏丹的投资即为中国企业投资非洲提供了好的范例。在与中石油合作的十年间,苏丹由一个纯粹的石油进口国变成了石油出口国,整个苏丹的石油工业,从上游到下游,全部是由中石油帮助建立起来的。此外,中石油还为苏丹培养了大批石油工业人才,援建了医院和学校,修建道路、桥梁、机场等基础设施,改善当地群众生活条件。据不完全统计,十年来,中国石油集团累计投资苏丹公益事业3228万美元,受益人数超过150万。中石油在苏丹的成就极大地改变了苏丹的经济面貌,受到了苏丹政府和人民的欢迎和支持。

在中非良好政治经济发展环境的基础上,再加上各方的努力,相信中非定能在未来经贸合作中开创出一片广阔的新天地。■