

中国重返非洲

面对西方的压力和漠视，非洲需要找到一条新的出路，而这块大陆上的9亿人口与资源，也让中国企业动心。在这一背景下，中国与非洲以一个新模式再次相互靠近

□文 冯亦斐

有着“非洲小巴黎”之称的肯尼亚首都内罗毕，标志性的建筑并不少见。无论是现代化建筑肯雅塔国际会议中心，还是有着近百年历史的老店诺福克，在非洲都是别具特色。近年来，最为肯尼亚人称道的却是由中国援建的肯尼亚国家体育中心。

在东非，还有一条最重要的国际公路，东起印度洋海滨的肯尼亚，然后蜿蜒伸向坦桑尼亚、乌干达、布隆迪、卢旺达，并可到达苏丹和刚果（金），这条连接印度洋和非洲腹地的国际交通命脉在肯尼亚境内的一段是由中国的一家企业修建的，因此被称作“中国之路”。

“中国之路”正在深入非洲的心脏。一位名叫约翰·穆戈的非洲实业界人士分析说：“由于西方产品的价格太高，且贸易条件严格，因此，很多非洲国家开始认识亚洲发展道路的适宜性，尤其是‘中国之路’的适宜性。”

许多非洲商人的想法与中国人的想法是一致的。事实上，目前中国已经与40多个非洲国家签订了贸易计划。而许多非洲国家也



把中国视为非洲以外最重要的盟友之一，并希望中国在非洲大陆发挥更大的作用。

全天候的“洲际”朋友

前美国驻尼日利亚大使、美国智库外交关系委员会非洲政策高级研究员普利斯頓·莱曼认为，在1960年代，中国对非关系的目标主要是外交方面的，支持当时亚非拉国家追求独立自主的解放运动，与西方和前苏联的影响展开竞争。为此，中国在建设各种基础设施方面给予非洲兄弟持续的援助。在西非沿海国家，体育馆和展览馆是中国捐助的显著标志；在东非，中国建设了坦赞铁路。在自身还非常困难的情况下，中国在医疗卫生、技术培训等方面给予黑非洲兄弟以几十年如一日的帮助——至今中国仍有900多名医生组成的援助队在为非洲国家工作。

1980年代后，中国开始埋头于自身的改革开放与经济转型，虽然与非洲国家继续保持较好的友谊关系，但急于打开国门融入世界主流经济体系的国人，在韬光养晦的埋头苦干中，将外交重点放在睦邻友好和大国外交，非洲于是对于中国真的变得有些遥远起来。

但到了21世纪，中国作为世界经济舞台上一个全新的重要角色出现，并开始重返非洲。



“中非关系既有变化也有不变。”中国国际问题研究所研究员董漫远认为，自新中国成立以来，对待非洲基于独立自主的和平外交政策在任何时候都没有变，而变化的是除了中国自身的战略目标和任务，随着经济全球化和南北差距越来越大，非洲大陆本身发展也不平衡，相当多的非洲国家经济发展困难有进一步被边缘化的危险。在这样的形势下，一些非洲国家在考虑发展对外关系的时候，比以往更加务实，更注重看得见的好处。

“中国要对这种利益诉求充分理解，应尽可能地找到契合点，这样中非关系才能有活力，才能不断发展下去。”董漫远说。

正因如此，贸易和经济活动是目前中国和非洲国家关系新的关键词。中非贸易在1990年代增长了700%，2000年创建的中非

合作论坛，更为中非贸易合作与投资开创了新纪元。2002—2003年，中非间贸易额翻番到185亿美元，2005年更增加到370多亿美元。这其中大多数的增加，来自于中国从安哥拉、苏丹、刚果等非洲国家进口石油等能源产品。中国现在是非洲第三大重要贸易伙伴，仅次于美国和法国，在英国之前。2005年前10个月，中国企业在非洲的实际投资额达1.75亿美元，使总投资额累计达10.75亿美元。而且投资进一步多样化，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多个领域。目前中国已与28个非洲国家签订《双边鼓励和保障投资协定》，与35个非洲国家建立了双边经贸联委会，与8个非洲国家签订《避免双重征税协定》。

以中国与埃及建交的1956年为起点，今年正好是中国与非洲国家建交50周年。新年伊始的第一次出访，外交部长李肇星就延续多年传统，于1月11—19日飞赴非洲六国。4月22日起，结束对美国访问的国家主席胡锦涛又对沙特阿拉伯、摩洛哥、尼日利亚、肯尼亚进行了国事访问，其中尼日利亚是胡锦涛主席上任以来的第二次访问。

今年1月，中国首次发表《中国对非洲政策白皮书》，这一文件因其涉及问题广泛而引起注意。国务委员唐家璇当天发表讲话称，中非是全天候的好朋友，是真诚合作的好伙伴，是情同手足的好兄弟。在用词十分谨慎的中国外交语言中，能同时用上这三个“好”字来形容一种对外关系，实在少有。

这个白皮书是中国政府制定的首份面向一个洲域的政策文件。加上下半年将在北京举办的中非合作论坛中非领导人峰会，中国资深外交官称，2006年将是中非关系的一个高潮年。

政府级外交领域的热烈之外，中国公司也积极走向非洲。以非洲最大的产油国尼日利亚为例，1月9日，去年竞购美国石油公司尤尼科而引起国际关注的中国海洋石油公司宣布，以22.68亿美元现金收购尼日利亚130

号海上石油开采许可证所持有的45%的工作权益。

中海油计划收购的这一采油面积达1300平方公里，原先由法国道达尔（Total）石油公司经营，但是并未被开发。道达尔公司公布的统计显示，那里已经探明的储量为6亿桶，另外还有5亿桶原油的潜力。

5月10日，中国政府宣布，将在尼日利亚商业首都拉各斯建立莱基自由贸易区，这将是中国在海外建立的第一个自由贸易区，北京期望此举能在当地创造3000个就业机会，并帮助尼日利亚向欧洲和美国市场出口产品。此外，中国政府将向尼日利亚提供25亿美元的低息贷款。这些资金将用于建设电站、公路和工厂等基础设施。

新殖民者还是竞争者？

有部分西方媒体分析认为，蕴藏丰富油气资源的中东地区被美国牢牢控制，欧洲在政治上与“地大油多”的俄罗斯不断靠近，非洲成为中国战略能源保障新的希望。美国一项统计显示，目前中国进口石油28%来源于非洲，而与此同时，非洲9亿人口又是中国产品的潜在市场。

这不仅让部分西方媒体联想到当年西方社会为争夺“市场和能源”而在全世界进行的殖民主义。他们将中国在非洲的扩张与深耕称为“新殖民主义”。

就在胡锦涛主席访问尼日利亚后不久，该国的反政府武装制造了爆炸事件。4月30日，尼日利亚武装分离组织说，他们用汽车炸弹攻击了几辆油罐车，并再次警告石油公司，尽速把人员撤离这个动乱地区。武装分子同时针对中国工人发布威胁声明，警告中国不要投资尼日利亚的石油业。

美国能源问题专家约翰·戴利说，尼日利亚反政府分子针对中国发出的袭击威胁，是为了吓走外国投资者在尼日利亚进行新的石油投资，“并且发出这样的政治信息，即他们把中国的石油公司看作是同西方石油公司一样的剥削者”。该反政府组织最近还袭

击了尼日利亚最大的石油生产商荷兰皇家壳牌石油公司的设施，从而导致尼日利亚的原油生产减少20%。

“这可能意味着，随着中国在经济上日趋从一个第三世界的国家演变成第一世界国家，中国过去所享有的非帝国主义的形象正在逐步发生改变。”约翰·戴利说，“鉴于中国人首先在首都与政府打交道，三角洲当地的分离分子可能认为，中国人与美国人和西欧人之间并没有什么差别。”

反政府武装当然不喜欢跟政府当局合作的国家，不过尼日利亚众议院对外关系委员会主席乌斯曼·布贾杰对中国有兴趣投资尼日利亚感到非常高兴。“中国的经济在增长，事实上，中国经济是世界上增长最快的。我认为世界上没有任何人可以忽视中国所能提供的东西。”他说，“中国希望获得的东西我们这里有的是，而且这也肯定能帮助我们的能源行业增长。凡是中国人感兴趣的行业都会得到增长。我的意思是说，我所讲的不仅仅是石油，而且还有农业。这对我们是非常好的事情。”

“新殖民主义的指责是完全错误的。”董漫远对《商务周刊》说，“中国与非洲有着同样的历史遭遇，受到殖民主义的奴役和压迫。现在中国的政策和行动是把中国人民的生存发展利益和非洲人民的生存发展利益相协调，形成互利共赢。”

美国罗彻斯特大学的朱永德教授多年关注非洲局势。他指出，非洲国家过去曾经做过数百年的欧洲殖民地，欧洲国家并没有在非洲大举投资进行基础设施建设。过去同样曾为西方列强殖民的中国在自己发展起来的同时，在非洲大量投资基础设施建设，具有特别的意义。

尼日利亚众议院对外关系委员会主席布贾杰欢迎尼中两国建立一种“充分考虑非洲特殊性”的新的经济关系。“我们跟西方的关系是殖民关系，即使是独立之后这种关系也变化不大，我们依然没有能参与修正我们所出售的原始商品价格的过程，我们依然在贸易方面被当作殖民地。”他强调，这些事情必

将发生改变，“因为假如我们可以从中国那里另外找到一种有前途的出路，西方就有受损失的可能，这就是说，非洲大陆产品的购买者之间将出现竞争。”

德国波鸿大学东亚学院辜学吾教授也分析说：中国人在非洲的存在有两个明显特征不同于西方殖民主义者。首先，有着同样历史遭遇的中国人更能赢得非洲人民的心；第二，中国人获得资源和市场的方法不是采取军事手段，而是通过全球化和自由贸易。

“过去的殖民主义者说中国是新殖民主义，其论据明显不成立。”辜学吾说，“中非之间的合作和关系的迅猛发展，首先是非洲人民自己的选择。”

中美的软权力角逐

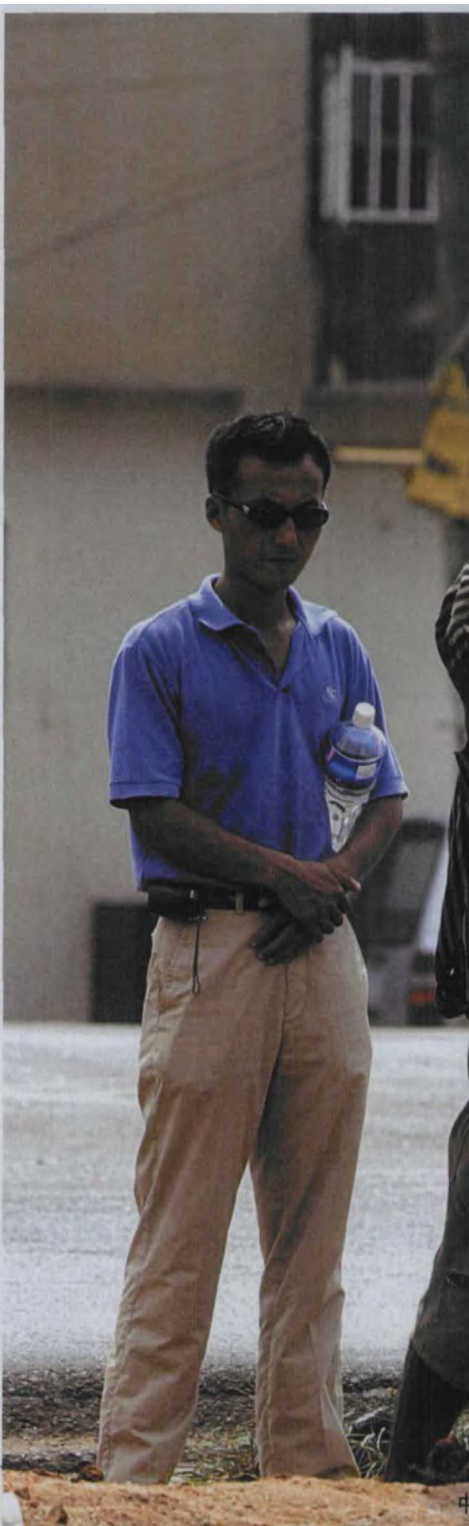
外交人士指出，按照中国一向倡导的和平共处五项原则，中国对非洲的援助和经济支持均不带有“任何明言的政治附带条件”，而IMF等国际金融机构和西方国家则不断将对发展中国家的援助与民主、市场开放等要求联系在一起。

“虽然美国以及其他西方国家认为非洲社会不民主、不稳定，但是中国人却不这么认为。他们的视角不同。比如塞拉里昂和津巴布韦，这是美国人眼中高度危险的两个角落，中国人却在其中如鱼得水。”美国对外关系委员会（CFR）非洲政策项目主任、前驻南非大使普林斯顿·莱曼（Princeton Lyman）在接受《华盛顿观察》周刊采访时说。

中国构建与非洲的密切合作关系主要是运用一揽子援助计划。“和中国做生意最有意思的一点就是它是一个全方位的供应商。”美国外交关系委员会中国问题专家易明说。在竞标建筑工程时，中国人总是一下子拿出供给信贷、银行担保、可行性研究报告等等一套东西。而且与西方公司相比，大多中国公司具有较高或较长远的眼光处理本公司在非洲的发展。它们除了从事本领域的经济合作，还能从公司角度做出投入，比如对基础设施进行建设，建立学校、医院等设施，为当地社区提

供很多服务性工作。

另一个因素是，在美国和世界银行之前，中国首先减免了非洲最贫穷国家的债务，有效地将贷款变成赠与。从2000年开始，中国取消了31个非洲国家的债务；2000年，中国注销了12亿美元的非洲债务；2003年又免除了7.5亿美元非洲债务。



对此,非洲国家给予了高度赞扬。埃塞俄比亚总理麦勒斯·扎拉维称:“中国减免非洲国家债务的模范性努力,是真正的团结和负责任的表现。”西方专家认为,中国的债务减免成为了一项出色的公共关系手段,因为它不仅赢得了广泛的支持,而且营造了两两正面的新闻效应:第一次是提供贷款,第二次

是减免债务。

此外,中国从2005年开始,对28个最不发达的非洲国家实行多项产品的零关税,这些还仅仅是中非关系良好发展的个别案例而已。

除了增加援助,中国还努力提高它在非洲的软实力,这在非洲大陆不断增加的学习中国文化和汉语热潮中表现得十分明显。

尼日利亚众议院对外关系委员会主席布贾杰说,“假如我们可以从中国那里另外找到一种有前途的出路,西方就有受损失的可能,这就是说,非洲大陆产品的购买者之间将出现竞争”

2003年,1793名非洲学生到中国学习,占当年全部外国学生总人数的1/3。事实上,中国计划每年培训1万名非洲人,包括许多可能已经在西方接受培训的未来的非洲舆论领导人。

中国也寻求在非洲建立“孔子学院”——这是一项在当地主要大学中开展的计划,由中国提供资助,从事中国研究和汉语培训。在亚洲,孔子学院已经被证明有效地促进了研究生关注中国,并最终去中国学习。同时,中国有特色的中医学校和医师也在非洲培训医生,并向非洲国家免费提供药品和医疗设备。

借助这些培训项目,中国与非洲的未来精英之间建立了互信和交往。中国还致力于鼓励富裕起来的民众到非洲的旅游,这也是为了建立文化之间的纽带。中国政府已经批准了16个非洲国家作为中国游客的海外目的地,包括埃塞俄比亚、肯尼亚和津巴布韦。根据中国政府的数据,2005年,到非洲的中国游客数量达到11万人,比2004年增长了一倍。

“我们必须意识到中国经济的崛起,还有其他亚洲国家包括印度的崛起,改变了非洲经济和战略的竞技场。而这一趋势不仅正在非洲发生,也同样在改变着拉美。”美国对外关系委员会(CFR)非洲政策项目主任、前驻南非大使普林斯顿·莱曼说。

在他看来,中国一直在西方援助机构和私人公司忽略的领域里投资,比如基础设施和农业,这些在很大程度上是被西方放弃的领域,现在却重新成为非洲增长的根本。莱曼

认为,中国给非洲国家提供的一些东西比西方更具竞争力。

在过去几十年中,美国忽视了撒哈拉以南的非洲国家,北京则悄悄地与这片大陆上的政治和商业精英建立起了越来越稳固的关系。但美国布鲁金斯学会研究员艾莉卡·当恩斯表示,除了在艾滋病问题、联合国维和等问

题外,即使在最有争议的能源问题上,中国和美国或其他西方国家依然有合作的空间。比如尼日利亚新发现的油田大部分是在海上,由于中国缺乏深海作业的技术,因此要想充分利用这些油气资源,还是需要与西方石油公司合作。

目前美国15%的石油进口来自非洲,到2010年,估计这个比例会上升到20%。而中国将近30%的石油进口都来自非洲,大部分来自苏丹、安哥拉、刚果和尼日利亚。

“中国石油公司的上游投资有助于增加全球石油供应,使所有的消费者都受益。”艾莉卡·当恩斯对本刊说,目前在华盛顿讨论最多的就是中国对石油需求的增长,“这些讨论往往集中在对美国经济和外交政策带来的威胁上,但这经常模糊了一个事实,就是中国、印度和美国的石油利益也在很大范围上是一致的,因为国家的能源安全也依赖于国际的能源安全”。

中国的国有企业公司的操作方式也让西方私营公司嫉妒不已。莱曼认为,美国和欧洲依然有一张主要的经济牌可以打,即对非洲农业产品开放市场。

“这方面带给非洲的好处,会使中国和印度一起带给非洲的发展相形见绌。”莱曼说,“但是欧盟和美国因为国内的压力迟迟不肯打这张牌。如果我们真的认真对待非洲,并超越人道主义援助,这是最有价值的一步。”



Main Contents

JUNE 20, 2006

Cover Story

24 Multinationals Rebuilding Our Study

"There is lack among abundance". That was the judge of Mckinsey about Chinese college graduate's job situation after visiting 83 HR specialists from Canada, Germany, USA, South Korea and Australia in one year.

In fact, in that controversial report, Mckinsey made deep analyses. For example, it pointed out that there are 33 percent undergraduates in China who study engineering in contrast to 20 percent in Germany and 4 percent in India. Mckinsey claimed that the differences resulted in the lack of young engineers who are suitable for working in multinationals.

Actually, in the 1990s there were some multinationals began participating in rebuilding Chinese students' studies for the purpose of training and choosing employees and gaining longer and sustainable profits

First

16 CNC :New CEO's Initial Efforts

In the so-called strategy transformation year, Zuo Xunsheng, new CEO of CNC, faces a tough task

17 Bank of China Surprisingly Lists back at Home.

The planning stock-listing in Chinese stock market of Bank of China is a sign indicating that there will be more Chinese companies which listed overseas will return home.



20 Fu Biao Took Helm of Shen Zhou Computer

What would we see in the next two to three years, legend or laughy?

28 UFSOFT and Kingdie's Different Choices

Though began with finance software, now UFSOFT and Kingdie adopted different product strategies

Analyse

44 KPMG: Opportunities in Chinese Energy Industry

As Chinese economy growing with annual speed of eight percent to nine percent, China's demand of energy as well as investment in energy are raising rapidly. For Chinese energy businesses, there are some investment opportunities globally in 2006

56 New Relationships between Africa and China

Pressed and disregarded by the west, Africa need to find another way out. With population of 900 million and abundant resources, it is attracting Chinese businesses.

60 Balancing between Public Companies and Stock Holders

Interviewed Huang Liangying, senior vice president of Singapore Exchange

Industry

68 Online Direct Selling Era Looming?

Unlike traditional retail channels, Alibaba has launched an online B2C platform

Company

78 Baidu: How to Keep up with the Giant?

Facing Google's accelerating expansion in China, Baidu is trying to find a clear and integrated business model

Dialogue with VIP

86 The Best Store is Those which have Customers Moving

Interviewed Wu Xinda, general manager of Taiwan SKM Department

Column

63 Are there Entrepreneurs in China?