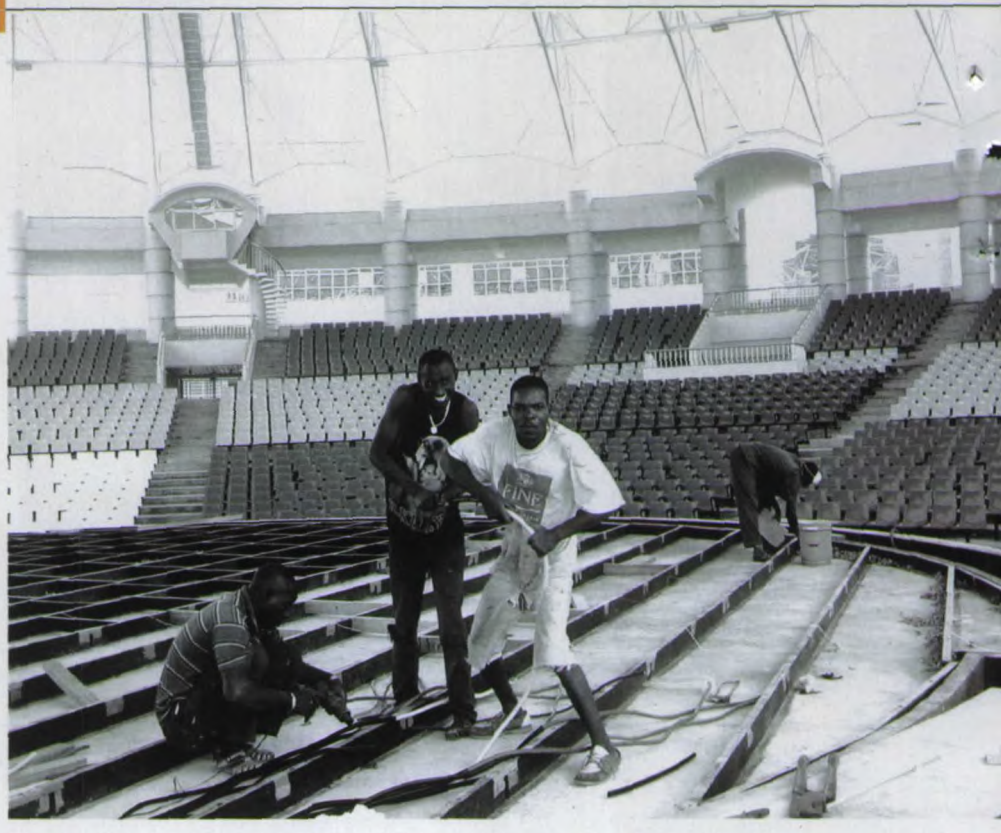


中国企业进入非洲大地投资办厂的数量不多、时间不长，却已有了一些成功的典型。目前已在非洲建立生产、销售基地的企业，多分布在一些地理位置优越、区域辐射性强的国家，他们成为中国企业进入非洲的“窗口”和“桥头堡”。



非洲：中国企业的市场机会

□ 文·图/易查

非洲的热忱

很多中国人对非洲的认识存有偏见，认为非洲贫穷、落后、充满风险，总把非洲与沙漠、疾病、动荡不安相联系。实际上，非洲拥有极其丰富的资源和十分广阔的市场空间，例如埃及的水晶、大理石，南非的宝石、黄金，赞比亚的铜，都是当今世界数一数二。囿于经济发展水平、制造业能力及管理能力等，许多非洲国家的资源未能得以有效开发。几乎所有驻非洲地区的中国商务官员都认为，中国企业参与全球资源共享、寻求资本的高回报率，非洲应该是一个重点。

近十年来大部分非洲国家都积极致力于经济的发展，采取各种措施吸引国际投资，使这种空间显示出良好的前景。

据突尼斯外资促进署署长阿卜杜勒·萨拉姆·曼苏尔介绍，突尼斯政府近年来修订了1972年出台的《投资鼓励

法》，以吸引更多的外资。修订后的《投资鼓励法》放宽了外商在突尼斯的投资领域。例如，在加工制造业、旅游、纯出口服务业以及与制造业相关的设计、咨询和维修等服务领域，外方可以占项目资本的100%；在农业领域，外国投资者可占公司资本的60%，农业土地的开发可以通过长期租赁进行，私有土地租赁期30年，国有土地可长达40年。对环保、地区发展和农业发展领域内的项目，突尼斯还实行不同内容的投资奖励。例如：环保项目，奖励设备成本的20%；农业发展项目，奖励项目成本的7%，干旱地区的项目在此基础上再补充奖励8%。此外，对于雇佣当地大学毕业生和在鼓励开发地区投资项目，五年内政府承担其社会保险费用；允许外国投资者在突尼斯获得的利润自由汇出，政府不加任何限制。

除放宽外商在突尼斯的投资领域外，在税收等方面还给予诸多优惠。在税收

方面，前10年全免所得税，包括出口利润所得税，农业项目收入所得税和地区发展项目收入所得税，从第11年起减半征收出口所得税。对纯出口企业，它们进口的设备、原料和半成品全部免除各种捐税，并允许它们在当地销售相当于企业经营额20%的产品。

不完全统计，至2003年上半年，在突尼斯的外商独资或合资企业已达2700多家，其中约2/3为外向型企业，产品完全出口。这些外企以工业制造企业占绝大多数，仅纺织服装生产企业就占40%以上。随着突尼斯国有企业私有化进程的加快以及企业升级改造的需要，在突尼斯投资的机会越来越多。据统计，至2002年底，突尼斯共有160多家国有企业实现了全部或部分私有化，吸纳资金22亿第纳尔（1美元约合1.3第纳尔），其中16亿是外国资本。按照突政府的规划，还有一批国有企业将实行私有化，其中2/3是工业企业，

包括纺织厂、机械设备厂和农业食品加工等。另外1/3属于服务业，如旅游饭店、银行和医院等。这些企业的私有化过程需要引进大量外资。此外，突尼斯政府准备兴建的机场、港口、发电厂等大型项目，以及汽车配件、电子、电器、信息服务、包装、农业食品、纺织、皮革和制药等行业，也都需借助大量的国外资金以求发展。

突尼斯地处西地中海中心地带，仅凭毗邻欧盟大市场这一点，就足以令投资商瞩目。1995年7月，突尼斯与欧盟签订了关于建立自由贸易区的联系国协定，该协定1998年3月1日生效后，为突尼斯工业产品以零关税和无配额限制向欧盟国家出口，以及农产品和农业食品享受优惠条件进入欧盟市场提供了法律保障。另一方面，突尼斯按照协定正逐渐减少从欧盟进口产品的关税，直到2008年完全取消关税，建成突尼斯和欧盟自由贸易区。突尼斯外资促进署署长曼苏尔强调，许多外国投资者很看重这一点，因为按照规定，从国外进口原材料或零部件，在突尼斯制成或组装成最终产品，只要使产品增值40%，就被视为突尼斯产品，而突尼斯产品向欧盟出口是享受免税待遇的。因此，突尼斯与欧盟建立自由贸易区的协定，使突尼斯成为进入欧盟大市场的“桥头堡”。

也许是由于两国距离较远，民间往来不多，中国企业对突尼斯不太了解有关，在突尼斯投资还很少。到2003年上半年，在突尼斯投资的重要中资公司，一是“海尔”，二是“华为”，投资额近140万美元，雇佣当地员工三四十人。海尔与突尼斯企业合资建厂，组装生产空调、冰箱和洗衣机等家用电器，华为则以销售电信设备为主，并进行相关的技术支持。突尼斯外资促进署署长曼苏尔认为，与突、中两国密切良好的政治关系相比，两国的经贸关系还有待加强。突尼斯政府热诚欢迎中国企业前去考察，寻找投资机会。为让更多的中国企业了解突

尼斯，专门负责引进外资事务的突尼斯外资促进署专门制作了中英对照、图文并茂、装帧精美的《中国投资者赴突尼斯指南》。

对中国企业伸出同样热情之手的另一个重要的非洲国家是埃及。作为非洲地区的政治、经济和宗教大国，埃及市场在区域内具有显著的示范效应。除其所处地理位置的极其重要性外，目前埃及参与的地区经济组织包括伊斯兰共同市场、发展中八国集团、环印度洋地区合作联盟、欧洲-地中海巴塞罗那协定、非洲经济共同体、东南非共同市场和对美自由贸易区协议等，其对外辐射效应亦具有极其重要的意义。

埃及是横越欧、非、亚必经的战略要道，苏伊士运河以及红海与地中海的港口成为世界商家转载货物的主要地点。由于离欧洲等发达国家距离近，交通方便，埃及生产的产品很容易进入这些市场。埃及政府在推进经济自由化和转型过程中制定的扩大出口计划之一就是地区经济和贸易一体化，利用埃及的地缘优势把埃及建设成为马格里布组织、马什里克组织（埃及、约旦、巴勒斯坦、以色列、叙利亚）和海湾地区的生产和贸易中心。

埃及的外汇收入主要是石油、苏伊士运河、旅游、劳务输出四大来源，而制造业则相对薄弱，因而十分欢迎中国制造业前去投资。据中国驻埃及大使馆经济商务参赞崔明谟介绍，截止到2003年上半年，在埃及投资设立的中资企业已有近80家，主要分布在纺织、食品、制造业以及石油钻井服务、化工、建材和基础设施建设等行业，其中不少中资企业获得了快速发展。

捷成云石有限公司2002年开始在埃及投资建立加工基地，当年大理石销售就达到2700万美元，并获得了20个矿山的开采权。由于埃及大理石质地优良、容量巨大，且在中国国内市场一直是个空白，所以埃及石材一进入中国石材市场就被接纳，而且需求量大得惊人。据称半年多时间里，每天都有上百个集装箱的埃及石材自尼罗河畔发往中国。初尝甜头的捷成公司已制定出宏伟计划，将其销售市场的1/3放在国

内、1/3在欧美、1/3在当地。加工基地全部建成之后，年产能力将达1000万平方米，销售收入可望超过1亿美元。

中国企业的现实选择

其实，投资非洲也是中国企业的现实选择。以大多数中国企业现有的竞争能力，在欧美市场与一些实力强大的公司进行竞争，固然对提升企业的竞争力有促进作用，但占领市场的难度相当大。相比之下，中国企业在非洲拓展市场就容易多了。更重要的是，大部分非洲国家的经济发展要求和中国企业已经形成的经济优势正好吻合。例如，大多数非洲国家目前都还只能靠资源生存，工业基础薄弱，大部分地区缺乏强大的制造业。而中国目前已经是制造业生产大国，尤其在家电、制鞋、五金、服装、建材和化工等行业经20多年的迅速发展，涌现出一大批较为成熟的企业。另一方面，大多数非洲国家消费水平还比较低，对欧美等发达国家的高档产品的消费能力有限，而物美价廉的中国产品正好适应其市场需求。此外，西方跨国公司尚未大举进入非洲市场，中国的剩余生产能力转移非洲正是好时候。

以非洲经济最为发达的南非为例。尽管南非的矿业、制造业、建筑业和能源业四大支柱产业非常发达，但跟日常生活密切相关的轻工产品不但价格很高，而且产品落后。因而，中国的轻工纺织品、日常生活用品、五金家电、化工产品等，在南非拥有良好的市场前景。20世纪90年代中国商品开始进入南非，并很快就站稳脚跟。1998年中国与南非正式建立外交关系后，两国贸易一直以超过10%的速度持续高速增长。目前南非稳居中国在非洲第一大贸易伙伴的宝座，而中国也已跻身南非十大贸易伙伴国，2002年双边贸易额达到26亿美元。

南非的市场容量大，且存在两个明显不同的消费市场：500万白人平均月收入超过7000兰特，其思维方式、消费心理受前宗主国英国的影响很大，比较看重品牌，

而3500万左右的黑人月平均收入为1250兰特，虽然多数人内心也向往名牌，但是没有经济实力享受名牌，所以价格便宜而款式新潮的中国商品就成为了他们的消费目标。近年来，中国企业在南非除继续扩大低端产品市场外，逐步开拓高端产品市场，一些中国的品牌开始树立起来。

较早到非洲投资的海信集团，1997年就在南非建成其第一个海外生产基地，年产10万台彩色、黑白电视机，随后收购了韩国大宇南非公司的生产厂房，建设了一条先进的家电生产流水线，2001年海信南非二期工程竣工，使生产能力达到了年产20万台彩电、DVD及家庭影院。2002年海信电视在南非市场上销量已突破10万台，市场占有率达12%，并通过南非生产基地，将其家电产品出口到周边十几个国家。海信南非发展有限公司总经理于游海称，海信在南非创造了多项中国企业的“第一”：第一家打出自有品牌、第一家承诺产品一年内出现质量问题包换、第一家推出18英寸彩色电视机、第一家推出纯平彩电。目前，海信产品已成为南非家电市场的知名品牌并已覆盖南非全国，南非主要大型连锁店属下的2400多家连锁店和500多家家电专营店都经营海信产品。

除海信外，上广电的洗衣机占当地市场的份额已达40%，炉灶达25%，其利润增长幅度连续几年都在25%左右，还兼并了一家当地的上市公司。上海市通过在南非兴办的20多家生产加工企业，把上海的零部件和原材料带出去，在当地组装和加工后销售并销往其他南部非洲市场。

虽然中南贸易持续增长，但26亿美元的贸易额和两国的经济实力是不相称的。中国驻南非大使馆经济商务参赞凌桂如认为，南非是中国有实力、有眼光的企业家施展拳脚的一个良好舞台，是想要开拓非洲市场的企业不得不攻占的一个“桥头堡”。总体上看，南非是非洲

最发达的国家，也是法制健全、市场透明的国家，并具有发展贸易的各种硬件设施：发达的交通系统，充足而廉价的水电供应，完备的银行及金融服务系统，虽然实施外汇管制，正常的资金流动并不受限制，整个商业运转成熟而规范。更重要的是，南非已成为非洲经济的火车头、南部非洲经济一体化的核心。目前，南非国内生产总值约占全非洲的22%，对外贸易占全非洲的24%。和美国进行建立自由贸易区的谈判一旦成功，还将大大扩展其国内市场，进一步发挥其“火车头”与“核心”的作用。

广大非洲地区有一批国家经过长期的战乱，百废待兴，需要吸收大量的外资进行经济建设，对于中国企业来说，这无疑是一个极具吸引力的投资场所。

以非洲最不发达国家之一的刚果(金)为例，其主要投资潜力：(一)自然资源极其丰富。刚果(金)自然资源丰富，素有“中非宝石”之称，蕴藏着多种有色金属、稀有金属和非金属矿，许多矿藏的储量居世界前列。但是本国的开采能力极低，开采手段非常落后，开采设备严重老化，使得这些资源远远存不到充分利用。(二)市场容量巨大。刚果(金)有5000多万人口，是一个庞大的消费群体。据官方统计，2002年刚果(金)人均GDP为72美元。由于国民收入较低，整体购买水平不高，在很大程度上影响了市场的规模。又由于其制造业落后，缺乏对产品深加工的能力，远远不能满足国内的需求，绝大部分商品不得不依赖进口。尽管国民购买力低，但是庞大的消费群体和巨大的市场需求构成了极大的市场容量。国民的消费需求主要集中在粮油、食品、服装、鞋帽、药品、日用品、家电产品、小型农机具等生活必需品上，近年对机电产品的需求有大幅增加。

据中国海关统计，2002年中国与刚果双边贸易额为3100多万美元，较上年同期增长五成以上。中国长期对刚果出口

产品主要为纺织品、服装、鞋类、箱包、日用品、五金交电、药品、食品以及机电产品，其中有些商品在刚果市场占有率较高的市场份额，如中国印花布占有70%的市场份额；中国的鞋类和箱包已基本处于垄断地位，机电产品的市场占有率也在连年增加。

中国企业在刚果(金)的投资目前已在两个领域迈开步伐：

其一，电信业：中兴通讯股份有限公司投资近2000万美元，与刚果(金)邮电部合作成立了中刚电信有限公司(CCT)，在刚果(金)境内经营电信业务。目前CCT网络已经建立了19个基站，覆盖整个金沙萨，并实现了与当地主要运营商的互联互通和国际、国内长话业务，上网用户达1万人，经营状况良好。

刚果(金)的通讯极其落后，主要依靠无线通讯，全国只有少数有钱人和企业、政府高官拥有手机，普通百姓基本上与电信通讯无缘。目前虽有多家电信公司在运营，但主要集中在首都金沙萨，远不能满足全国特别是内地的需求。刚果(金)电信业已被一些国家视为最具有投资价值的领域之一。

其二，医疗卫生业：北京科泰新公司于1999年开始将抗疟新药“双氢青蒿素”推向刚果市场，受到当地人民的赞誉。2002年3月份刚果总统约瑟夫·卡比拉访华期间，与科泰新公司进行了会谈，希望能够与刚方合作建厂直接生产抗疟药品，实现本土化生产，产品可以向乌干达、安哥拉等周边国家辐射。目前该公司正在积极与刚政府有关部门和当地有实力的公司进行接触，寻找合作伙伴。除北京科泰新公司外，河北邯郸一投资者在金沙萨投资100万美元建立了一家初具规模的中资医院，于2003年元月正式开业。该院门类较齐全，有较先进的医疗设备。据统计，在刚果(金)经营中国药品的企业达到一定规模的有10家左右。

非洲，最有潜力的市场

对于中国企业来说，投资非洲的意义远不止于开发利用当地资源、拓展传统商品市场。

有两个成功的案例被视为中国高新技术企业进入非洲市场的重要路标：

其一，2000年在埃及正式投入运作的达特姆公司，是由中国IT界实力派企业深圳曙光公司、深圳点通公司联合国家政府科技部组合而成的中资高新技术企业。2002年，达特姆公司击败IBM、西门子、康柏和惠普等强大对手，赢得了埃及大型政府“电子政务”项目——埃及投资和自由区总局“综合投资信息系统”的标的，标的额为215万美元。此次投标成功的关键意义在于，凭借中国企业的综合能力和技术实力，而不是单纯依靠价格优势。面对众多实力强大的对手，达特姆公司另辟蹊径，避开对手在某个领域的单一强势，从全面、系统和多元的技术点上寻求突破，以优越的性价比赢得埃及政府青睐。国内业界一致认为，达特姆公司此次中标是中国企业在信息技术领域实施“走出去”战略，在软件和高技术领域取得的重要突破。

其二，国内通信业领头羊之一的华为公司，其通讯产品及技术最初就是被作为无偿援助进入非洲以及东南亚、俄罗斯等地的。随后与此紧密相连的“交钥匙工程”，客观上为华为造成“先予之，后取之”之势。所谓“交钥匙”工程，就是从建设机房、安装设备、建立网络一揽子全由设备制造商承包，直至测试成功后，将机房钥匙交付运营商。随着一个个“交钥匙”工程的完成及其所需的技术、设备支持，华为的产品出口业务及海外机构逐渐增多。迄今，华为的产品销往近40个国家，包括西班牙、美国等发达国家。几年前，华为就已着手在美国硅谷、达拉斯等地建立了研发中心，开发了专门针对美国市场的产品。近几年来，其海外销售额均超过3亿多美元。华为1999年就进入埃及拓展市场，



几年里分别与埃及电信管理部门、运营部门以及设备制造商开展良好合作，在埃及市场开辟出了一块属于自己的领地，其产品在当地政府的通信部门得到广泛应用，公司业绩迅速上升。2002年在埃及市场实现2500万美元的销售收入，同比增长60%。对于整个大非洲市场，也许华为已有的销售额并不大，然而，就其“窗口”的示范效应看，则已呈现乐观的前景。

达特姆公司、华为公司在埃及取得成功的一个共同点是，盯住政府项目，坚持示范效应。埃及是个发展中国家，无论是政府还是私营部门的信息行业基础设施和升级换代业务长期以来被欧美日等国的跨国公司所垄断。出于对中国高新技术的偏见，当地私营部门一般会选择质量有保障、名声在外的西方著名公司进行合作，而对中国企业采取回避态度。事实证明，达特姆公司、华为公司选择政府大型项目成功运作所产生的效应，不仅波及当地政府若干部门，而且深刻地影响着私营部门，为中国高新技术进入当地市场、站稳脚跟打下了坚实基础。

据华为驻埃及代表处主任赵劲松介绍，华为的竞争对手主要是一些国际跨国公司，如法国的阿尔卡特、德国的西

今年8月上旬，科特迪瓦工业部长库瓦迪奥·阿乌苏（前排右二）在中国驻科大使赵宝珍的陪同下，参观即将投产的阿比让科中制药公司。科中公司是由中国海外公司在阿比让工业区创立的中资公司，设计年产药品1亿片，目前已生产出首批药品。

门子、加拿大的北电网络等。华为产品在技术性能上与他们不相上下，但成本低、服务好、培训体系完善，所以尽管这些跨国公司进入埃及市场比较早，但华为还是很快站稳了脚跟，开始快速的发展。华为还在突尼斯销售电信设备及进行相关的技术支持，2002年华为在以埃及为中心的北非中东地区市场的销售收入达1.2亿美元。

中国部分高科技领域也已位居世界前列，并孕育出成熟的技术和优秀的人才，初步具备“走出去”参与国际竞争的能力。研究非洲经济的专家和中国驻非洲的商务官员大都认为，高新技术及其产业将是非洲最有潜力市场之一。例如，一些非洲发展中国家的电信基础设施改造、升级、换代的量很大，这为中国的电信设备投资商提供了机会。目前，绝大多数非洲国家民族经济发展乏力的主要原因是缺乏资金。这些国家采取很多促进外国投资的鼓励措施，引进技术和资本，努力缩小经济发展差距。对此，中国企业应有远见。

非洲四国 投资建议

① 多哥

作为西部非洲最不发达国家之一的多哥，十多年来在以欧盟为首的西方国家的经济制裁下，经济发展缓慢，债务负担沉重，投资环境并不十分理想。尽管如此，近年来，中国在多哥的国有与私人企业扬长避短，克服种种困难，使中国在多哥的各类投资不仅没有停滞，而且获得了稳步的发展。中国投资的老项目保持活力，新项目逐步完善运转。2002年中国与多哥双边贸易额首次突破1亿美元大关。

据中国驻多哥经商处官员介绍，截至2002年，中国内地在多哥共设立机构44个，其中包括农业开发和工程承包项目、加工装配项目以及大型超市和各类贸易机构等。总投资额达1253万美元，年营业收入3879万美元。民营和个体投资总额占全部投资额近半数。中国在多哥投资额的快速增长促进了双边经贸往来和人员交流，带动了中国商品的出口。随着中国加入世贸组织和西非经济一体化的不断发展以及越来越多的非洲国家政治局势趋于稳定，非国有投资的增长势头还将看好。

根据多哥的经济结构和市场特点，中国各类企业注意有的放矢，使市场投资回报效益增长。转口贸易一直是多哥发展经济、刺激区域一体化的主要动力之一。基于这一特点，中国企业应在当地加快建立商业网点和批发中心，利用灵活贸易方式，抢占当地市场，并大力开展转口贸易。

② 安哥拉

中国和安哥拉于1984年签订贸易协定，但1995年，双边贸易额只有1.5亿美元，2000年则猛增到18.76亿美元，此后两年，双边贸易额均保持在8亿美元左右。目前两国贸易总额中，中方的逆差一直很大，主要是因为中国从安哥拉进口石油。从两国贸易总体上看，除了进口石油属于较大项目外，中国对安哥拉的出口项目规模较小，缺少较大项目做支撑。

从综合条件看，安哥拉应该是目前中国在非洲开拓、发展经贸关系的一个理想场所。2002年4月安哥拉结束长达27年的国内战争，面临着艰巨的医治战争创伤和战后重建任务。安哥拉总统多斯桑托斯2002年底表示，希望更多的中国企业、商家来投资、经商，参加安哥拉国家重建。

在安哥拉内战期间，国家基础设施，包括交通、通讯、供水、供电、学校、医院等经济和社会基础设施破坏严重，城市建设和房地产开发、建设几乎需要从零开始，公共工程和建筑市场前景十分广阔。鼓励和支持国内有实力的公司来参加安哥拉各类招标项目的竞标，推动中国成套设备和劳务出口，是中国进一步开拓安哥拉市场的首选。

安哥拉自然资源丰富，发展潜力很大。安哥拉已经成为世界上重要的石油和钻石生产国，初步探明的石油储量已经达到150亿桶，天然气56亿立方米，石油日产量已经达到100万桶，年出口额达到70亿美元；安哥拉的钻石储量为两亿克拉，近几年钻石出口收入已经达到6亿~7亿美元。

安哥拉还是非洲重要的渔业生产国，但是本国渔业生产者主要靠手工作业，生产方式落后。目前主要有欧盟国家、韩国，还有中国一家民营企业在安哥拉海域从事捕捞作业，按协议分成。

另外，虽然目前安哥拉的能源领域，特别是深海石油勘探开采，主要由美、英、法等欧美跨国石油公司控制，但中国可以根据技术和资金的承受能力，与其他国家的石油公司合作，共同承担风险。

④ 突尼斯：

突尼斯自1987年开始实行对外开放和经济自由化政策，经济一直持续稳定增长。20世纪90年代后期以来，经济年均增长在5%以上。近年来，在世界经济论坛发表的年度报告中，突尼斯始终被列为非洲最具竞争力的国家之一。目前，将近80%的突尼斯家庭拥有自己的住房，人均年收入达到了2000美元。

为加快经济发展速度，突尼斯政府加大力度资源开发力度，近年来每年的教育投入均占国内生产总值的7%左右，国家对从小学到大学的教育实行免费。目前突尼斯全国在校大学生已接近23万人。每年新增的求职者50%以上接受过高等教育或职业技术教育。比较发达的教育和培训体系，高素质的人力资源，完善的基础设施，增加了突尼斯对外资的吸引力。

突尼斯外资促进署署长曼苏尔强调，突尼斯政府欢迎国外资本当然也是有条件的。概括说来，主要条件有三：一是创造就业机会，二是促进产品出口，三是实行技术转让。他认为这三条并不难做到，突尼斯多年来吸引外资的成果就是最好的证明。这些外资企业雇佣的突尼斯员工超过已超过了22万，为缓解就业市场的压力做出了贡献。

③ 刚果（金）

有关专家认为中国企业投资刚果（金）的最重要的领域包括采矿业和交通运输业。

刚果（金）的矿产资源极其丰富，一些矿产的储量名列世界前茅，但是刚果（金）经济从1990年以来持续滑坡，矿业生产全面下降，尤其是1997年以来的两次战争均在矿产资源最丰富的东部地区进行，使生产遭到严重破坏，产量锐减。刚果（金）的铜钴矿是当今世界仅有的最后一块尚未充分开发的地区。钽铌合金是重要的战略物资，广泛用于航天、航空、计算机和通讯等尖端科学领域。刚果（金）是世界上钽铌矿最丰富的地区，主要分布在加丹加和基伍等地区，因这些地区被反政府组织占领，仍未被大规模开采，具有很大的开采潜力。

在矿产开采业的投资中国北方公司在卢本巴西地区与刚果矿业公司合作开采铜矿，并准备建立一个铜矿加工企业，对开采的铜矿进行初加工，中方投资500万美元作为启动资金，占有51%的股份。目前正处于铜矿的选点过程，根据铜矿开采的进度，中方还准备追加投资1000万美元。

刚果（金）的交通运输主要以内河航运为主，陆路运输较少，空运相对发达。全国河流总长3万公里，其中1.5万公里可以通航，主要依托刚果河和开赛河，一般可通行150吨至400吨的船只。马塔迪是刚果（金）最大的港口，年吞吐量为80万吨，承担当地主要货物进出口任务，但港口设备陈旧，亟待维修和更新，该港正在寻找投资伙伴。刚的陆路运输相当落后。公路长15万公里，实际上85%是土路，因年久失修，严重毁坏，有的已不能使用。





纯经济援助 向合作经营转变

中马公共工程公司是在马达加斯加成立的政府间合作的大型工程施工企业，中方以承包项目留下了的大型机械设备和极少资金投入，马方以政府、BNI银行、国家投资公司等共同出资，中方占股49.5%，马方占股50.5%，双方共同投资、共担风险、共同管理。对于中方来说，机械设备和留守人员又有了用武之地，免去了国家的负担，同时，获取工程项目的机会也大大增加，对于马方，最重要的是带动了多部门的发展，双方共同受益。该公司主体业务为公路、桥梁、港口以及国土整治工程的勘察、设计和施工。由于施工质量优良、价格合理、严格履约，赢得了各方业主的肯定和信任，在当地工程承包市场中占有了一定的份额，逐步成为能与国际著名承包商抗衡的一支不可忽视的队伍，同时也为中马双方股东创造了可观的经济效益。公司成立以来，独立或与其他中国公司合作完成大中小工程107项，累计完成营业额1.1亿美元，还带动了国内大批机械设备、材料及其他物质出口。中马公司因而被作为具有中国特色新型经济援助方式的成功尝试，客观上为中国公司、中国产品更快、更大规模地打入非洲市场、扩大出口数量和品种起到了积极作用。

在过去的漫长岁月，中国曾给予许多“穷亲戚”提供经济援助，其中相当一部分援助是通过中国公司帮助

中国公司的施工技术水平和管理水平得到普遍认可，中国公司的报价一般都比较低，工程质量和工期都有保证。这些明显的优势使大批中国公司在非洲的工程承包合同额大幅增加。

这些国家建造了一批工程项目及其他农业、林业、能源等资源开发项目，这是中国企业“走出去”的最初形式。仅以农业为例，自20世纪60年代以来，中国在非洲实施了近200个农业援助项目，其中包括建立农场和农业技术试验站等，先后派出1万多名技术人员对近7万公顷土地进行耕作和实施灌溉。

随着世界经济和中国国内经济发展出现的新格局，纯经济援助转变为合作经营、互惠互利、共同发展的一种重要的投资领域，大批中国公司在国外的经营因此更加正规化。中国利用相对先进的工程技术及其他技术，继续帮助非洲国家的建设和开发利用资源，中国公司同时获得在非洲大陆发展的机会。由于较早援助、承包的大批工程设施大多数已经陈旧老化，需要进行技术改造和设施更新。近年来，这一领域的投资呈现不断加大的趋势，不仅可以带动技术出口，而且还可以带动机械设备出口。

与其他外国公司相比，中国公司在非洲有一些明显优势：许多非洲国家与中国之间存在传统的友好关系和政治信任感，中国公司的施工技术水平和管理水平得到普遍认可，中国公司的报价一般都比较低，工程质量和工期都有保证。这些明显的优势，使大批中国公司在实现从传统的经济援助向合作经营转变的过程中，业务不仅没有受到影响，在一些国家反而得到发展，工程承包合同额

大幅增加。以阿尔及利亚为例，2001年，中国企业签署的工程承包合同额从以往平均每年约几千万美元左右的水平猛增到5.13亿美元，2002年又创纪录地达到了6.26亿美元。

上个世纪90年代末以来，阿尔及利亚政府改革开放、发展经济的政策逐步得到实施，其国内经济的各个领域，包括住房、水利和基础设施建设，都出现了求发展的勃勃生机。越来越多的中国企业，特别是工程承包企业进入阿尔及利亚市场，参与建筑、住房、水利、石油等项目的建设。到2003年上半年，在阿尔及利亚的中国工程承包公司总数达15家，工程技术和劳务人员达7000多人。

从2003年开始，阿尔及利亚政府将投入巨资进行基础设施建设，目的是要通过增加基建投资来拉动内需、发展经济并解决严重的失业问题。对于有意挺进非洲的中国企业来说，这是一个前所未有的良好机遇。据悉，阿尔及利亚政府已经确定的重大建设项目包括：阿尔及尔国际机场扩建项目，连接阿北部主要城市并与邻国摩洛哥于突尼斯公路网相接的“东西高速公路”建设项目，阿尔及尔地铁建设项目，多个大城市的海水淡化厂建设项目。此外，阿尔及利亚公共工程部正在制定其他三个有关阿全国机场、铁路和信号设施建设的长期规划。再加上住房建设、旧城改造、新体育设施建设等项目，从中短期看，阿尔及利亚工程承包市场都存在极大的发展机遇。

据阿尔及利亚政府官员称，大规模建设发展的资金来源主要是国家财政拨款和向国际金融机构贷款，仅国际机场、地铁等四大项目的总投资就在90亿美元左右。

近年来，阿尔及利亚政府官员四处出访，游说外国公司前去参加阿尔及利亚国内的基础设施项目建设。不久前，阿尔及利亚政府的有关部长找到中国驻阿使馆，希望中国公司参加阿尔及尔机场、东西高速公路、阿尔及尔地铁等项目的建设。□