

**编者按** 进入 21 世纪以来, 中国政府和企业进一步加大了开拓非洲市场的力度, 也引发了学界对此专题的跟踪研究。本文以非洲学者的研究视角, 深入细致地评估了中国企业开拓安哥拉建筑市场的背景、经营现状、竞争优势, 以及未来的发展趋势。本刊特刊登此篇调查性研究报告, 以期有益于相关研究, 并有助于读者全面深入地了解中非经济合作。

## 中国公司进入非洲建筑市场的分析: 安哥拉案例

[南非] 晶晶\*

[南非] 马丁\*\*

安哥拉现已经成为中国在非洲国家中主要的贸易伙伴之一, 也是中国石油行业对境外直接投资的目的地之一。基于此, 2006 年 7 月, 南非斯坦陵布什大学中国研究中心 (Centre for Chinese Studies Stellenbosch University) 开展了一项关于中国援助安哥拉基础设施建设的调项目。该项目由英国国际发展部 (DFID) 资助, 调研对象包括安哥拉在内的 4 个非洲国家。本文即为 2006 年 9 月上交给国际发展部有关安哥拉部分的报告摘要。

### 中国建筑业的发展与 “走出去”战略

#### (一) 迅速发展的中国建筑业

中国的建筑公司从性质来看, 以前大多属于国有企业。近年来, 部分国有企业经历了股份制或民营等多种形式改制, 再加上勃然兴起的私人公司, 中国建筑市场已经呈现出多元化发展态势。

中国经济的快速增长为建筑行业的持续发展提供了条件, 并使中国建筑业成为当今世界上建筑市场的重要参与者之一。自 1999 年始, 中国建筑业的年均增长率达到了 20%, 2003 年, 中国建筑企业为 48 688 家, 雇用员工达 2 414 万人。<sup>1</sup> 根据中国建设部的统计资料, 2004 年, 虽然建筑业产值仅占中国国内生产总值的 7%, 但其相关产业却带动了国内 50% 的经济活动。到 2004 年底, 中国海

外工程已完成的合同业务总额累计达 1 140.3 亿美元, 全部合同额总值为 1 562.9 亿美元。

然而, 如何使迅速发展中国建筑公司的能力得到最大施展, 仍然是其与经济快速增长相伴而生的一大挑战。

#### (二) 中国的“走出去”战略

1979 年 8 月, 中国国务院通过一项政策, 倡导中国企业赴海外经营。对外开放的良好形势为中国公司获取和积累国际市场运作经验创造了有利条件。

根据联合国贸易与发展会议的统计, 到 2003 年有 7 400 家中国企业在全世界 160 个国家有海外投资, 共签订了 332 亿美元的合同。这与 1985 年只有 143 家中国企业在 45 个国家投资约 1 700 万美元的情况相比, 有了很大提高。20 年的时间见证了中国对外投资战略的巨大变化。

中国政府的“走出去”战略<sup>④</sup>包括加速进入国际市场、增强国际竞争能力及扩大出口。中国国有资产监督管理委员会 (SASAC) 的一位官员强调, 他们会加大在这些方面的监管, 以便努力深化公司

---

\* 晶晶 (Lucy Coklin) 系南非斯坦陵布什大学中国研究中心项目主管。

\*\* 马丁 (Martyn Davies) 系南非斯坦陵布什大学中国研究中心主任。

<sup>1</sup> China Statistical Yearbook 2004.

<sup>④</sup> See Diebold, D & Associates “A Glance at China’s Go out Strategy”, *Beijing Lives* February 11, 2006.

管理,完善内部机制和加强风险应对能力。中国国家外汇管理局和国家税务总局也实行了激励政策,前者<sup>1</sup>还将外汇一级交易准入额从300万元人民币提高到1000万元人民币。

在此激励政策下,如果一个出国企业或者国有企业能挂上“旗舰企业”的牌子,它就可以享受政府规定的相应优惠待遇。国有资产监督管理委员会将此类公司汇编了一份名单,目前已有166家,其中中国海外工程有限责任公司(COVEC)、中国路桥工程有限责任公司(CRBC)和中国铁道建筑总公司(CRCC)等多家企业在安哥拉市场上的经营活动十分活跃。

## 中国企业 进入安哥拉市场的尝试

最近几年,中国和安哥拉的双边贸易有了显著增长,2005年,双边进出口贸易额达69.5亿美元,比上年增长了41.6%。其中,中国向安哥拉的出口额达3.72亿美元,比上年增长91.18%。安哥拉向中国出口的商品主要是石油,共计65.8亿美元,从而成为中国在非洲最大的贸易伙伴。<sup>④</sup>伴随着中安双边贸易的迅猛发展,两国的经济合作日趋紧密。

### (一) 官方双边协议

中国建筑企业进入安哥拉建筑市场是以官方双边协议为依托的。中国同安哥拉的商业往来主要与采掘工业,尤其是与原油的开采有关,但是在安哥拉的中国商业企业具有与安哥拉不同领域、不同行业部门合作的特点。于是,我们就看到石油合同的签订为安哥拉大量基础设施的建设带来了资金。

2004年,时任中国政府副总理曾培炎访问安哥拉后,两国共签订了9项合作协议,包括:《关于能源、矿产资源和基础设施领域的协议》(两项)、《关于经济与技术合作的协议》《关于为中国在安哥拉的项目提供约630万美元无息贷款的协议》《关于中国国家发展和改革委员会同安哥拉石油、地理及矿业部合作的协议》《关于安哥拉国家石油公司向中国石油化工股份有限公司提供石油的商业协议》《关于安哥拉国家石油公司同中国石油化工股份有限公司联合开采安哥拉3号区石油的谅解备忘录》(两项),以及中兴通讯公司同安哥拉蒙多斯塔特(Mundo Startel)公司签订的价

值6900万美元关于电话网络的协议。

此外,中方还将10亿美元的贷款投放到援建安哥拉的其他工程项目<sup>⑤</sup>中,比如:购置中国建筑公司用于安哥拉基建项目的设备、扩建罗安达省的电网、维修道路、建设和翻新校舍、修复医院和卫生所、修复灌溉区并提升其现代化程度、修复能源及水利基础设施,以及用于履行石油还贷协议,等等。

2005年1月,中国进出口银行依据双方签订的石油还贷协议向安哥拉政府提供了10亿美元贷款,之后再次提供了20亿美元贷款。到2006年3月,中方向安哥拉提供贷款累计达30亿美元,这样中国就成为安哥拉战后重建过程中的最大参与者。这些贷款由安哥拉政府管理,用来帮助重建安哥拉重要的基础设施。在此之前,由于安哥拉在巴黎俱乐部和国际货币基金组织等国际金融机构无法成功获得安哥拉所需的战后重建资金,故此该项协议对安哥拉意义非常重大。

另外,安哥拉政府也表示,欢迎和推动中国建筑企业参与安哥拉战后基础设施重建项目,包括土木项目工程竞标。值得一提的是,参与安哥拉工程投标的公司名额中,有30%的份额分配给安哥拉国内私营企业,以鼓励安哥拉本国公司在投标过程中积极参与。

### (二) 主要项目

为认真完成中国对安哥拉的援建项目,中国商务部与其他相关部门确定了35家可在安哥拉投标的中国建筑公司。北京大学非洲研究中心的一位特邀研究员说,入选标准包括“公司在完工时间和预算方面的记录是否积极,……是否真正拥有实施项目的机械设备、人员和财政能力”<sup>⑥</sup>。

中国政府虽然只批准了35家建筑公司参与投标,但根据安哥拉政府的规定,必须允许不少于3家不同的公司参加同一个项目的投标。安哥拉政府将从参与竞标的公司中选出优胜者,获胜者将中标该项目。

<sup>1</sup> 原文中的词语是“后者”,但译者根据上下文推测应是国家外汇管理局。——译者

<sup>④</sup> 参见中国海关总署编:《2005年中国海关统计年鉴》,中国海关出版社,2006年版,第3页。——译者

<sup>⑤</sup> See *Mbendi Profile of China in Angola*.

<sup>⑥</sup> Macaulub Chinese companies in Africa have government “seal of quality”, says Chinese consultant February 27, 2006.

经过数次招标,从 2004 年底至 2006 年上半年,中国企业共取得了超过 30 亿美元的建筑合同。再加上中国政府提供的石油还贷信用额度,这些合同的大部分将被用在安哥拉政府公共建筑和国民基础设施上。中国公司的施工速度满足了安哥拉对基础设施的迫切需要。中方承担的主要工程项目如下:

1. 道路和桥梁设施建设项目 中国政府向安哥拉政府提供了 2 110 万美元贷款,以帮助安哥拉重建 1975~2002 年内战期间被毁坏的公路。第一项工程为修建一条长达 371 公里的公路。这条公路从首都罗安达通向以农矿业为主的威热省,将罗安达的吉方刚多 (Kifangondo)、本戈 (Bengo) 省的卡希托 (Caxito),以及威热 (Uije) 省的威热连接起来。

中国路桥工程有限责任公司承揽到这项工程,投资 3 000 多万美元,用于购买建设本戈省道路及桥梁所需的设备。据估算,整个重建工程造价为 2.12 亿美元,耗时 2 年,将修复 12 座路上桥梁。其中需要新建 10 座桥梁,同时还包括修复和建设 200 个高架渠。根据安哥拉国家私人投资局 (ANIP) 公布的数据,约 3 000 多名安哥拉工人与中国工人共同参与了此项工程建设。该项工程受安哥拉国家道路管理部门 (NEA) 的委托,由德国加尔夫工程公司 (Galf Engineering) 负责监理。

除了上述工程,中国路桥工程有限责任公司还重建了翁吉瓦 (Ondjiva) 和洪贝 (Humbe) 之间一条长达 171 公里的公路。工程包括加宽路堤、重铺路面、修建排水工程、进行抗腐蚀处理、设立路标,以及建设新的高架渠和小型桥梁。工程总投资 4 700 万美元,工期一年,预计在 2006 年底完成。作为安哥拉国家重建项目的一部分,由于这条公路将连接罗安达与南宽扎 (Kwanza Sul) 省、维拉 (Huila) 省、本格拉 (Benguela) 省、万博 (Huambo) 省、库内内 (Cunene) 省,以及纳米贝 (Namibe) 省,因而,该项工程对改善安哥拉的基础设施状况具有重要意义。

此外,中国路桥工程有限责任公司成功中标的另一项工程是,在安哥拉丹德 (Dande) 河上建造一座混凝土大桥。工程竣工后,该桥全长将达 100 多米,宽 12 米,建在现存铁桥旁边,预计承载量超过 60 吨。

2. 铁路重建项目 2006 年 1 月底,修复一条

毁于安哥拉内战的铁路的工程启动了,这条铁路完工后将重新连接起安哥拉的东西部地区。工程耗资 3 亿美元,由一家总部设在中国香港的建筑公司——中国国际基金有限公司 (China International Fund Ltd.) 筹办。铁路修复后全长将达 1 300 公里,从本格拉省至位于刚果 (金) 边境的洛武阿 (Luau)。该项工程需耗时 20 个月,计划于 2007 年 8 月完工。铁路还将连接罗安达以南 700 公里处的洛比托 (Lobito),并很有可能延伸至威热省和赞比亚境内。这条铁路建成后,将为赞比亚的铜矿区和安哥拉港口之间打开一条运输通道。

另一项铁路重建项目是,投资额共计 20 亿美元的修复木萨米迪什 (Mocimedes) 铁路,并提升其现代化水平的工程。该铁路起点是安哥拉南部港口纳米贝,终点是梅农盖 (Menongue),全长 856 公里,连接了从纳米贝——赞比亚港口的大部分距离。该工程启动于 2006 年 3 月,工期 4 年。

3. 新罗安达国际机场建设项目 这座新机场按计划将取代原有的“二四国际机场” (4 de Fevereiro Airport)。新机场的一期工程位于罗安达东北 40 公里处,预计造价 4 500 万美元,由安哥拉国家重建办公室筹建、总统府军事办公室监督。<sup>1</sup> 据悉,工程由巴西的欧德布勒建筑公司 (Odebrecht) 同几家中国公司的联合体共同承办。

4. 罗安达总医院承建项目 2006 年 2 月,中国海外工程有限责任公司建成了罗安达总医院。该医院坐落在首都罗安达的吉拉姆巴·吉亚西 (Kilamba Kiaxi) 地区,建筑面积 80 万平方米,占地 5 英亩 (约合 30.4 亩),拟设有 100 张床位,每日可接待 800 名病患者。中国海外工程有限责任公司在 15 个月内完成了这项合同金额为 800 万美元的工程。据安哥拉政府报告称,该项工程建筑队里 90% 的工人来自当地。另据悉,修建医院的资金来自于中国政府提供的无息贷款。<sup>④</sup>

5. 住房工程修缮项目 2006 年 3 月,中国国际基金有限公司取得了承建卡宾达 (Cabinda) 省

<sup>1</sup> 维埃拉·迪亚斯·克佩笠帕 (Vieira Dias Kopelipa) 将军是安哥拉国家重建办公室负责人,同时也是安哥拉总统府军事办公室负责人。

<sup>④</sup> See “Chinese Economic Trade Delegation Ends Visit to Angola”, *People's Daily*, May 24 2001.

卡宾达市民用住宅的合同。根据合同规定,中方将建造可容纳5 000住户的44栋15层高的住宅楼。据悉,这是安哥拉政府在2008年前为全国20万居民提供民宅计划的一部分。在项目具体实施方面,该工程由中国政府出资,安哥拉国家重建部负责协调。卡宾达城市化工程将雇用4 000名安哥拉当地工人、1 000名中国工人,工期逾二年半。

6. 水利基础建设项目 2006年5月,中国电子进出口总公司(CEIEC)在安哥拉本戈省卡希托市的配水管网拓宽更新项目上中标。该工程启动于2006年4月,预计工期约为一年半,耗资400万美元。另外,中方还需投入300万美元,用于丹德地区配水管网的技术升级。

7. 司法部办公大楼承建项目 中国江苏国际经济技术合作公司(简称中江公司)承揽了罗安达市安哥拉司法部大楼的工程。据悉,该项目合同金额为4 100万美元,由安哥拉公共工程部负责工程招标,经安哥拉内阁批准。此外,中江公司还承担了罗安达的一些省级政府办公大楼的翻新工程。

8. 安哥拉国家财政部大楼建设项目 中国金巢国际集团(Golden Nest International)承揽了位于罗安达的安哥拉国家财政部大楼的建设工作。大楼竣工后,因其出色质量获得了负责工程验收的南非咨询公司的称赞。

### (三) 经营现状

2004年底中国公司进入安哥拉之前,该国的建筑业大多被葡萄牙公司掌控。长期以来,西班牙和葡萄牙的公司都通过石油偿还的贷款来得到工程,但这个贷款数额远远无法同中国进出口银行提供的贷款额相比。中国进入安哥拉建筑市场后,安哥拉建筑业的商业利益分配重新洗牌。

格林纳克公司(Grinaker LTA)<sup>1</sup>估计,由于内战扰乱了安哥拉正常的商业秩序,在安哥拉建筑市场经营的外国公司一般需要十年时间才能发展壮大。然而,中国公司在2004年底进入安哥拉建筑市场后,仅用一年半的时间就占据了一席之地。

2006年3月,随着中国公司在安哥拉的数量快速增长,安哥拉中资企业商会(CCCCA)正式成立。商会总部设在罗安达,目前共有26名会员,其中最主要的成员包括:中国机械设备进出口总公司(CMEC)、中国江苏国际经济技术合作公司、中国水利电力对外公司、中兴通讯集团、华为技术有限公司、中钢集团、中国石油化工股份有限公司

(Sinopec)、中国海外工程有限责任公司(COVEC)和中国船舶工业集团公司(CSSC)。

## 中国公司的竞争优势

### (一) 政府的强力支持

中国政府提供的贷款在中国国有企业进入安哥拉市场时起到了推动作用。中国进出口银行提供的石油还贷信用额度为中国企业进入安哥拉建筑市场提供了充足的资金保证。在该银行向安哥拉政府提供了20亿美元的贷款后,中国政府公布了经批准允许在安哥拉建筑市场投标的35家公司名单。对于这些中国公司而言,这是一条参与投标、进入安哥拉建筑市场的重要途径。这些公司在接受采访时预测,他们一旦在市场上站住脚,将会获得更多的合同。<sup>④</sup>因为中国国有银行提供的利率极低(低息优惠贷款),向安哥拉政府提供的中国贷款极具吸引力。与此相比,其他的外国政府或银行提供的利率则高得多。

### (二) 相对低廉的劳动力成本

在安哥拉经营的中国公司取得工程项目后,通常会招募本国工人前往安哥拉建筑工地工作。一般说来,中国公司会给他们提供免费食宿,并支付每人每天1美元的工资。<sup>⑤</sup>而其他的外国建筑公司若要雇用安哥拉当地工人,则需付给当地工人每人每天3~4美元工资,因此,中国公司在劳动力成本方面更具竞争力。还有类似的例子,比如一名安哥拉建筑工人的月薪为120~150美元,而一名中国工程师的月工资仅大约130美元,相当于欧洲建筑公司付给安哥拉工程师月薪的1/6。<sup>⑥</sup>同样,中外公司付给他们本国熟练工人的工资也存在差异。

然而,劳动力成本并不是决定竞争力的唯一因素,在安哥拉,中国公司的生产效率还与另外3个要素有关。首先,一些中国公司采用的换班制,保证了工程的高进度。有些中国公司还采用“一床两工”的制度,让日班和夜班的工人使用同一张机床。这样,既保证了工人的充分休息,又提高了机

<sup>1</sup> 在采访格林纳克公司的工作人员时得知,他们公司1995年进入安哥拉市场,最近才获得首项大规模的建筑合同。

<sup>④</sup> 采访对象包括来自中国的广厦集团、广东新广国际集团有限公司工作人员,以及中国驻安哥拉大使馆经商参处代表。

<sup>⑤</sup> 原文即如此,但此数字令人质疑。——编者

<sup>⑥</sup> Botequilha H. 2006 Visão No. 286. p. 8.

械设备的使用率。其次，中国工人的旷工率非常低。而在雇用当地人的其他外国公司，旷工率从未低于 20%。很显然，这使外国公司的劳动力成本也相应提高了 20%。最后，中国工人在派往海外工作前都经过全面培训，受过较好的职业技能训练，他们的技术水平获得了业内的普遍认可。

### （三）配套物资的供应链成本优势

对于选择将本国的材料和技术出口的中国公司来说，采购策略非常重要。就原材料采购方面来说，中国公司占据很大优势。根据《波士顿环球报》2005年12月24日的报道，一袋安哥拉产的50公斤水泥价格为10美元，而相同重量由中国出口的水泥价格仅为4美元。还有报道称，中国公司每平方米的建筑成本仅为欧洲或南非公司的1/4。

基于上述竞争优势，中国建筑公司对安哥拉建筑市场的格局形成了一定的冲击。2004年初，安哥拉经历了两年的和平，逐渐开始战后重建。一些建筑公司，如葡萄牙的德克杜尔公司（Texeira Durantes）、蒙塔恩吉公司（Mota Engil）和索尔哥斯达公司（Soares da Costa），西班牙的欧德布勒建筑公司（Odenbrecht），以及南非的格林纳克公司，五集团公司（Group 5）和默里罗伯特公司（Murray & Roberts）都是安哥拉传统的建筑承包商和竞标者。在中国公司进入安哥拉建筑市场后，一些市场根基比较稳固的葡萄牙公司现在仍然能够得到合同，但是许多南非公司如格林纳克公司、五集团公司和默里罗伯特公司等，失去了很大的市场份额。

## 结 语

中国对安哥拉建筑市场的开拓是以中安能源合作作为契机的。中国政府在与安哥拉签订能源开发协议的同时，也向安哥拉提供了一揽子经济援助。中国公司由此快速进入安哥拉建筑市场，并具有一定的比较优势。与安哥拉情况相类似，在非洲其他国家，如坦桑尼亚和津巴布韦等与中国有悠久政治往

来的国家，中国公司与这些国家在基础设施领域的双边合作日渐密切。

必须指出，进入安哥拉建筑市场的中国公司在规模、劳动率及能力上存在差异。每个公司的运营方式、资金和技术水平的差别、海外经营经验的丰富与否，甚至地域不同（即来自中国不同省、市的建筑公司）都会成为决定上述差异的因素。

安哥拉对基础设施的需求是巨大的。中国建筑公司正以快速、高效、经济的方式满足这一发展要求，为安哥拉经济的持续发展提供新的基础设施。因而，中国公司对安哥拉经济和社会发展的贡献是积极的。当然，安哥拉工业水平较低、当地高素质劳动力缺乏、中方对安哥拉当地公司技术转移不足等问题，也是双方合作面临的严峻挑战。

不少中国公司承认在最初进入安哥拉市场时有过失策，但是有观察者指出：“他们比西方公司学得快”。中国公司似乎能更容易地适应非洲的环境，能更快地在激烈的市场竞争中占有一席之地。

中国政府正以一种长远的战略眼光看待中国企业在开拓安哥拉的市场尝试。这种在商业活动上的远见也使他们同传统的竞争者相比存在不同的风险。在向非洲投资时，同西方或者南非的私营企业相比，中国国有企业对投资风险的认识明显不足。另外，中国企业在进入安哥拉建筑市场时，常以政府对非洲经济援助计划的具体实施者身份出现，其开拓市场的主动性明显欠缺。与在安哥拉建筑市场上长期经营的其他外国公司相比，中国企业在这方面竞争力处于劣势。尽管如此，中国的商业行为正在改变着非洲的竞争环境。

宋捷\* 编译

（责任编辑：安春英 责任校对：邢永平）

---

\* 本文编译者系山西师范大学外国语学院助教。