

近9亿人口的非洲有53个国家，其中有48国与中国建交。近年来，中国政府十分重视对非外交，今年1月发表了《中国对非洲政策文件》。胡锦涛主席和温家宝总理又先后访问非洲许多国家，为中国企业“走进非洲”奠定了坚实的基础。中非民间商会成立1年多来，先后接待了近20个非洲企业代表团，同时组织了7次中国民营企业代表团赴非洲考察。

统计数据表明，目前，我国共有800多家企业在非洲投资，除了100家左右的大中型企业外，小企业占到大多数。民营企业也占了很大比例。2006年上半年，我国对非洲直接投资额达到1.46亿美元，投资项目分布在49个非洲国家，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。

中非经贸正以年均35%的速度迅猛增长，超过中国和其他各大洲（包括欧盟、美国、亚洲、拉美）的贸易增速。2006年上半年，中非贸易额达到255.8亿美元，同比增长41%，预计全年贸易额将突破500亿美元。

高度互补的理想市场

国家发改委国际合作中心最近发布的一份报告称，非洲市场是“中国制造”的理想市场。非洲的商机来自于中国与非洲经济的高度互补。即在资源、工业、贸易、市场上的高

度互补。有关专家建议，去非洲的中国企业应尽量选择中国具有相对优势的产业，如纺织品、服装、家电、手机、集成电路、IT产业和农业等。对国内沿海地区的企业来说，如通过海产养殖业、轻纺加工业等优势产业和商贸物流业转战非洲，则发展更为看好。



非洲的商机确实俯拾皆是。譬如，在坦桑尼亚，市场上水泥批发价每吨高达160美元。如果从我国采购水泥的半成品到非洲加工后销售，每吨水泥至少有40美元的利润。这几乎是国内市场利润率的10倍。

为了促进中非贸易发展，我国政府出台了一系列政策。如对原产自28个非洲最不发达国家的190个税目产品实施零关税。虽然我国近年来对非贸易存在逆差，但商务部的官员表示，我国仍将继续重视扩大从非洲国家的进口。我国政府还将逐步给予越来越多的非洲国家“中国公民自费出国旅游目的地”地位，推动中国公民到这些国家旅游消费，以服务贸易的顺差来弥补双边货物贸易的不平衡。

目前，在非洲的中国企业主要由三类企业构成。第一类是国字号的大型国企和中兴、华为等大型民营企业，在国外主要以承接大型工程为主；第二类是把制造基地转移到非洲的企业，因为税率和劳动力价格的因素，这些企业通过在非洲投资来降低成本，避开西方国家的非关税壁垒；第三类是贸易企业，把价廉物美的中国商品推销到非洲，以赚取贸易的差价。

中国对非洲的投资才刚刚起步，其发展潜力不可小视。成功的例子更是不胜枚举。

海信集团自1997年在南非建成生产线后，在当地的销售收入和利润均以每年20%以上的速度攀升。如今，南非各大家电连锁店都销售海信产品，海信电视机在当地市场份额已逾15%。深圳华为2005年先后与肯尼亚、津巴布韦和尼日利亚3国签署总额达4.42亿美元的电信合同，帮助非洲国家改善通讯设施。

北京输变电公司2005年投资300多万美元，在肯尼亚建起混凝土电线杆厂，结束了东非国家只有木质电线杆的历史。

中国汽车出口非洲的前景同样乐观。奇瑞、吉利、长城等中国企业品牌都在非洲找到了合作伙伴，在与日韩汽车竞争中占有了一席之地。业内专家表示，非洲作为中国汽车出口的第二大市场，潜力远没有充分发挥出来。从2006年的出口形势看，中国汽车出口量在2007年有望突破50万辆，非洲很可能取代中东，成为中国汽车的第一大出口地区。

投资非洲的风险因素

海外投资是一把双刃剑。中国社会科学院有关专家指出，在投资非洲的热潮中，切不可忽视投资风险。

上世纪90年代以来，非洲国家纷纷维持政局稳定和社会安宁，为吸引外资创造有利条件。今天的非洲国家虽都已获独立，但其经济、社会、政治等方面仍受到殖民主义统治恶果的影响，依然存在一些不利于投资的因素：部族、

种族、地区等矛盾大量存在。非洲一直是世界上最贫穷的大陆，社会问题比较突出。比如：犯罪率居高不下；艾滋病等传染性疾病泛滥。医疗卫生条件较差；政府办事效率低，腐败问题严重。另外西方发达国家利用其在非洲市场上的垄断地位，对其他国家的商品进入该地区设置了很高的技术壁垒。中国企业在投资非洲之前一定要统筹考虑，最好能向专业的投资机构或当地的大使馆咨询。

对于有志于“到非洲去”的中国企业，业内专家提醒，不要把非洲看成是一个纯粹的小商品、地摊货或便宜货的市场。非洲是一个多层次的市场，经过多年的发展，非洲人对商品种类的需求已悄然变化。中国企业在进入非洲之前，要对当地的法律法规、风土人情有所了解，同时要分析自身优劣，全面综合考虑，成功的可能性才会更大。

海内存“商机”，天涯若比邻。有关专家指出，从总体上看，未来5—8年是中国企业投资非洲的“黄金时期”，将有越来越多的中国企业“走进非洲”。

