

走进非洲

■ 本报记者 张龙 陈青松

伴随着国务院总理李克强访问非洲，中国企业投资非洲的热情再度被点燃。

面对众多中国企业进入非洲，2007年成立的中非发展基金有着最为深刻的认识。

该基金负责人告诉记者，7年来，中非基金与中国企业共同投资的众多项目协议已落地生根。截至2014年一季度，中非发展基金已决定对30多个非洲国家的70多个项目决策投资超过29亿美元，已出资超过22亿美元，可带动对非投资约150亿美元，形成了矿业、农业、基础设施、制造业、建材、经贸园区等6大主力业务板块。随着中非基金三期20亿美元资金募集工作的推动，未来将继续加大对非投资。该负责人同时透露，在李克强出访非洲期间，可能将会在肯尼亚签署一份航空领域的合作协议。

中方助力非洲基建项目

中国铁建则刚刚与尼日利亚签订一项暂定合同额为131.22亿美元、折合807.79亿元人民币的沿海铁路项目框架合同。此项目是中国铁建中非建设有限公司整体划转中土集团后签订的第一个项目。

原中国铁建中非建设有限公司一位中层告诉记者：“我们公司是今年3月份被整体撤掉的，并入了中土集团。尼日利亚应该是中铁建在非洲最大的工程承包市场。”

非洲多国政府都将铁路视作经济发展的引擎。北京交通大学运输经济理论与政策研究所常务副所长李红昌认为，中国高铁经过这些年的发展，生产和出口已具备相当实力。

中国北车的公告显示，3月24日

多领域投资合作

在投资非洲的热潮下，出口显然已经不能满足中国企业的胃口。相比贸易，投资可以给非洲带去资金、技术、管理、经验、税收和就业，增强非洲的自我发展能力。亨通光电牛先生表示，未来将会选择有战略意义和投资意义的地方和企业，进行投资和并购。中国国家开发银行与肯尼亚在非洲中小企业发展专项贷款、航空公司飞机租赁融资及支持中资企业“走出去”等多个领域进行了卓有成效的合作。

吉利汽车2008年开始就进入尼日利亚市场。两年前吉利埃及工厂在开罗投产，初期设计年产能可为3万辆。在接受《中国企业报》记者采访时，吉利集团董事局相关负责人表

资金问题面临挑战

投资非洲并不是一蹴而就的，在非洲承担基础设施建设，投资很重要。由于非洲国家政府大多财政困难，因此，中资公司要承建一个项目，首先要把资金问题考虑周全。

一家颇有知名度的民营企业遭遇到了缺钱的窘境。

该公司内部人士告诉记者：“我们在塞拉利昂的矿业项目，早已经和政府谈妥了，资源没有问题，但作为民营企业，还需要政府和投资者的支持，所以项目启动不了啊。”

和家央企“同病相怜”的还有一家央企的子公司。

该公司一位曾负责推广非洲业务的经理告诉记者，公司有在非洲建设光伏电站、太阳能组件生产线的打算。

继去年习近平访问非洲之后，5月4日至11日，中国国务院总理李克强再次踏上非洲土地，期间签署近60份合作文件，涵盖石油、经贸、农业等领域。中国对非洲直接投资存量已超过250亿美元，在非投资的中国企业超过2500家。李克强提出，力争实现到2020年中方对非直接投资向1000亿美元迈进。



王利博制图

公告，该公司控股子公司南非Fried-shelf 1507 Proprietary Limited公司与南非Transnet SOC LTD公司签订了内燃机车销售合同，合同金额约57.06亿元人民币。

东非新铁路工程于去年11月正式启动。该工程第一阶段建设项目，即连接蒙巴萨和内罗毕的标准轨道铁路，由中国路桥公司负责建设。

同为央企的航天科工集团四院险峰楚航公司继2013年5.8G微波数字通信设备出口南非以来，再次获得非洲客户的青睐，两种数字微波通信设备通过性能检测，目前已完成三轮竞标。

中电科技一位项目经理告诉记者：“作为央企，肯定要积极响应走出

去的号召，公司在非洲进行了很大的投入，设立了10家左右的办事处，对非洲市场还是看好的。”

江苏亨通集团旗下亨通光电的业务范围已经覆盖整个非洲大陆，产品也扩展到电力电缆、通讯光缆和通讯铜缆等，其2012年在非洲的销售额已经占据集团出口总额的30%。公司负责海外市场的牛先生告诉记者，今年以来，出口到非洲的产品合同金额已经有3000至4000万美元。

广州锦力电器有限公司是一家大型的电器生产企业，公司营销部负责人在接受《中国企业报》记者采访时表示，公司外贸主要面向中东、东南亚和非洲地区，出口产品以照明产

品和开关插座为主，近几年在上述地区销售很好。

德勤咨询公司最新报告显示，目前中国公司负责承建非洲12%的大型基础设施项目。名为《德勤在非洲：非洲建设趋势》的报告调查了2013年12月前开始动工的322个非洲地区大型基础设施建设项目，这些项目的总价值超过2227亿美元，其中36%为电力能源项目，25%为交通设施建设项目。

报告说，来自欧洲及美国的建筑公司承建非洲大型基础设施项目的37%，中国公司承建其中的12%。美国及欧洲国家多涉及能源和电力项目，而中国在铁路和港口项目中融资、承建的较多。

干达、在非洲搞农业大开发是一个发展的大方向，政府支持、人民欢迎，有政策引导、资金的支持。在非洲做农业，不仅解决当地就业，还改良土地、解决粮食问题。

德勤报告显示，中国向非洲17%的项目提供资金，美国和欧洲国家为13%的项目投资，剩余的项目为非洲开发银行和其他外国投资者投资。

非洲是中国第四大投资目的地。中国对非投资涉及农业、基础设施、加工制造、资源开发、金融、商贸物流等多个领域。此次出访非洲，李克强总理指出，中方将积极参与非洲公路、铁路、电信、电力等项目建设，实现区域互联互通。专家称，这对交通、电信等领域的企业将是好机遇。

武钢中非(香港)矿业有限公司董事长熊新海在接受记者采访时曾表示：作为非洲矿业项目合作的样板，武钢在比里亚邦矿铁矿石项目上就利用各种机会融入到非洲文化中，给员工组织培训和组建足球队，每年支付当地社区贡献基金375万美元，给当地修建两条路花费2500万美元。

中土东非公司也意识到获得当地政府、部族的支持的重要性。在做一个项目的时候，尽量给项目周边百姓建设满足其迫切需求的辅项目，如维护村路、修缮项目周边的校舍等能让当地百姓获益的民生工作。

袁武向《中国企业报》记者指出，中国企业走出去才30多年，自身还

处于国际化的发展阶段，因此在投资非洲的过程中，由于自身管理欠缺以及文化障碍等原因，产生了一些问题，要引起重视。

对此，中国社科院西亚非洲研究所副研究员杨宝荣称，“只有不断扩大中非之间的民间交流，增进中非对彼此价值观和文化理念的相互了解，才能加深非洲对中国的理解和认同，为中非合作关系的持续发展营造更加良好的环境。”

厦门新迪集团副总裁曹家玉认为，中国企业赴非洲投资应该抱团进行，通过群体协作降低投资风险。同时应该着眼长远，企业发展目标与当地自然和社会条件贴合，以互利共赢的方式拓展非洲市场。

雅培一季度收益增长超预期

近日，全球知名的多元化医疗保健公司雅培公布了2014年第一季度财报，第一季度每股收益为0.41美元，超过此前预期。2014年第一季度雅培全球总销售额为52亿美元，不考虑外汇因素，与2013年同期相比，销售额略有上升，美国之外的地区占总销售额比重超过70%。

其中，雅培诊断产品一季度销售额增长超过5%，核心实验室业务增长5.3%，美国地区的增长率超过11%，这主要是由于几家医疗系统大客户选择雅培的灵活多样的解决方案来管理庞大的检测量，以提高工作效率。在国际市场上，主要业务增长来自于新兴市场。

2014年一季度，雅培推出一系列新产品。亮点包括在美国推出的、治疗表面股动脉堵塞(SFA)的Supera外国支架，在日本推出的TECNIS Toric和TECNIS OptiBlue一片式人工晶状体(IOL)。营养品方面，雅培在美国推出了OptiGRO雅培婴幼儿奶粉，在中国推出了Eleva婴幼儿奶粉。雅培将继续优先考虑国际市场的增长，预计还将在2014年陆续推出一些新产品。此外，雅培还将持续增加营养品的全球产能，以满足新的增长需求，位于中国、印度和美国的三个新工厂都计划于第二季度投产。

雅培公司董事长兼CEO白千里表示：“2014年我们已经有一个良好的开端，预计在第二季度将保持加速，最终使我们全年每股收益实现两位数增长的目标。”

奥卡吉港开发权落定 中信泰富接棒三菱

(上接第十五版)

公开资料显示，Crosslands为三菱商事和Murchison的合资公司，双方各占一半股权，Crosslands在澳大利亚拥有一家名为Jack Hill的铁矿项目，后者曾规划将铁矿石产能扩大到每年2500万吨。

不过，Jack Hill铁矿项目在2010年被发现其资源质量并不像此前的勘探结果显示的那样优良，并且多为开采难度大的磁铁矿。与此同时，与Jack Hill铁矿项目配套的奥卡吉港口及铁路项目成本比预计高出三分之一，Murchison财务陷入困境等多方不利因素出现，三菱商事和Murchison被迫推迟奥卡吉港口及铁路项目的建设。

2012年11月，数次遭遇成本井喷的奥卡吉港口铁矿项目控股方日本三菱商事公司决定停止项目开发，并进行了大规模裁员。知情人士称，铁矿价格剧烈波动及全球经济前景不佳是三菱商事撤出的主要原因。

中信泰富入局

收购协议公布后，三菱商事方面确认将把新购得的一半股份转让给第三方，但拒绝证实正在与哪些企业谈判。西澳大利亚总理Colin Barnett则公开对上述协议达成表示欢迎，称“这为中国投资者的进入打开了大门”。

2012年始，由国家发改委牵头的数家国企与日本三菱商事商谈参与建设西澳大利亚奥卡吉港口及连接该港口的铁路。

其实，中国企业与三菱商事、Murchison的谈判自2011年6月就开始，有报道称，当时与三菱商事谈判的中资企业，除了中钢集团、鞍钢，还有中铁物资。不过，考虑到奥卡吉项目建设成本高昂，以及奥卡吉港几大基础客户面临投产推迟的境况，使得奥卡吉项目对中国企业而言不再具有当初那么大的吸引力。

那么，中信泰富缘何入局？

据知情人士向《中国企业报》记者透露，中信泰富一直在和西澳政府接洽和协商，能够承接这个项目一部分原因是其资金雄厚，还有一部分希望能够通过控制铁路和港口，进而控制西澳中西部的铁矿资源，从而提升“铁矿石”的议价权。

而中信泰富接受该项目的另一原因则来自于自身的铁矿石业务。

资料显示，截至2013年底，中信泰富在西澳投资的铁矿石项目开发业务的投资额达99亿美元。由于6条生产线中有4条尚未完成，预计还将进一步增加。该项目至今仍未正式投产，业务的亏损额也在大幅扩大。

有专家预估，中信泰富接棒奥卡吉港口还有一部分原因是想通过对港口和基建项目的开发，能获得港口的资产收益，从而扭转颓局。

意在“铁矿石话语权”

此前，中国进出口银行主席李若谷称澳洲政府应鼓励中国企业参与澳洲项目建设，并表示如果中资介入，奥卡吉项目应该早已建成。

事实上，中国企业对铁矿石话语权的竞争由来已久。

“我国的铁矿石对外依赖度非常高，而在定价权和议价权方面又处于弱势，国内企业的海外投矿和参与基建建设，有助于打破国际垄断，国家在未来一定会加强这方面的支持力度。”钢铁行业分析师沈一冰称。

而目前中国对澳投资的73%位于西澳，中国钢厂所使用的铁矿石有一半都来自西澳，加之大部分铁矿石将通过奥卡吉港口运往中国，西澳政府曾来华游说中国企业参与项目建设。

目前，西澳政府已下调预期，称港口规模应调整到适中水平，项目开发将分阶段进行。

“我们看到西澳皮尔巴拉地区有全世界最丰富的铁矿石，但各方争夺的重点不是铁矿石，而是铁路和港口，有了基础设施建设，矿石才可以运出去。”中铁物资一位曾参与奥卡吉港口及铁路项目的前管理人士表示。

“如今，奥卡吉项目收归中国企业开发，在一定程度上能增强中国在铁矿石上的议价权，”上述知情人士表示。