

非 26 国建立大自贸区： 2000 家中资企业比拼生存能力

非洲经济一体化将为中国民营企业创造更多投资机会。此前，西方一些国家固执认为中国国有企业海外投资代表国家意志，抓住“辫子”不放。

■ 本报记者 钟文

非洲经济一体化梦想终于实现了。6月10日，26个非洲国家的领导人齐聚开罗非洲经济峰会，签署了大自由贸易区协定(TFTA)，将非洲地区现有的三大自贸区——南部非洲开发共同体(SADC)、东非共同体(EAC)及东部和南部非洲共同市场(COMESA)整合为一。整合之后的自贸区占整个非洲经济总量的二分之一，惠及人口超过6.25亿。协议称，将通过塑造一个更加广阔的市场，来促进区域内贸易，提升投资水平和区域内基础设施的发展。

相关专家表示，非洲自贸区的成立将给中国企业、特别是民营企业带来巨大的商机。但是挑战也不小，必须很好的熟悉当地的政策和产业环境及文化。



去年5月，国务院总理李克强在非洲访问时表示，到2020年，中国对非洲直接投资存量要达到1000亿美元。而截至2013年年底，中国在非洲投资存量仅为250多亿美元。

中国商品走俏非洲

早在2011年，非洲各国领导人就决定加快区域经济一体化进程，建立非洲自由贸易区，实现整个区域内的货物自由流通。

“建设非洲大自贸区是非洲的必然选择。”著名经济学家、民进中央经济委员会副主任、浙江民营投资企业联合会会长周德文在接受《中国企业报》记者采访时表示，非洲国家单个发展自贸区意义不大，只有抱团建立大自贸区，实施统一的关税、统一的

优惠政策，才能争取更多的国外投资者、贸易者，促进非洲的经济发展上新台阶。

早在1963年，非洲就成立了非洲统一组织。2002年，该组织被非洲联盟所取代。在此期间，非洲各国之间也成立了各种各样的区域性组织，有效地促进了非洲经济的发展。数据显示，在非盟成立的10多年间，非洲各国贸易总额增长了10多倍。但由于发展基础低，非洲总体水平占世界贸易的份额

十分有限，经济一体化的要求非常迫切。

近几年，周德文经常带领中国企业家到非洲各国考察，成为一些国家总统府上的座上宾。他告诉记者，由于非洲各国之间的政治、经济等存在诸多差异，包括战乱、国际制裁等因素以及市场分割、交通不便、缺乏互联互通等制约着非洲经济发展，使得非洲的一体化程度总体来看还是处在一个很低的程度上。他认为，实施自贸区之

后，将会彻底改变这一格局。

周德文告诉记者，尽管非洲的经济及贸易还有许多不尽如人意的地方，但是非洲有着一个庞大的市场。目前非洲大部分的商品都依赖进口，中国产品占其中相当大的一部分。非洲自贸区的成立能加快产品的进出口，为非洲经济发展创造更大的机遇。他说，对非洲来说，自贸区的建立，对非洲的经济发展有着里程碑式的意义。

中资企业的非洲新机遇

中非是传统友谊国家。新中国成立以来，中国给予了非洲诸多的援建，特别是近年来，中国对非洲的大量投资，深得非洲各国人民的欢迎。

即便是在全球经济延续弱复苏的背景下，中非经贸关系也一直保持着良好发展势头。国家海关数据显示，2014年，我国与非洲进出口额2218.8亿美元，创历史新高，同比增长5.5%。其中，我国对非出口1061.5亿美元，首破千亿美元大关，增长14.4%。

对于中国来说，扩大后的非洲自贸区带来的机遇和挑战，将是不少在非中资企业要思考的问题。

非洲自贸区成立后，对中国企业，特别是民营企业将带来更多的机会。周德文对《中国企业报》记者表示，机会很多，但竞争也将更激烈。不仅有企业间的竞争，还有国与国之间的竞争。特别是近几年，美国凭借雄厚的实力，中美在非洲的竞争更趋激烈。他说，美国强大的实力，使得一些非洲国家在一些项目上出现摇摆，谁出钱多就对谁好，损害了中国的利益。但是，作为传统友谊国家，非洲大量的基础设施都是中国无偿援助建设的，非洲兄弟至少会考虑这一点的。

非洲土地辽阔，人口众多，与中国

的投资合作互补性强，潜力巨大。浙江省社科院经济研究所所长徐剑峰在接受记者采访时表示，事实上，我国目前对非洲的投资比例并不高。商务部公布的数据显示，2014年全年，我国境内投资者共对全球156个国家和地区的6128家境外企业进行了直接投资，累计实现非金融类对外直接投资6320.5亿元人民币。以美元计，全年累计实现非金融类对外直接投资1028.9亿美元，同比增长14.1%。商务部《2012年对外投资公报》显示，在我国对外投资中，非洲占比仅为4.1%。

去年5月，国务院总理李克强在非

洲访问时表示，到2020年，中国对非洲直接投资存量要达到1000亿美元。而截至2013年年底，中国在非洲投资存量仅为250多亿美元。

要实现2020年对非投资达到1000亿美元的目标，2014年—2020年，中国年均对非投资流量须达到107亿美元。

“要达到1000亿美元的目标，这一空间将非常巨大。”徐剑峰对记者表示，今后几年，除传统的能源资源领域的投资合作外，中国必将在非洲拓展其他产业领域的合作，为民营企业提供了更多的机会。

亟需改变投资格局

一直以来，我国在非洲的投资主要以政府为主导，国有企业投资为主，这一格局也受到西方国家的诟病。

必须要改变这一格局。周德文对《中国企业报》记者表示，要鼓励民营企业去非洲投资，并在资金以及政策方面多做一些支持。他说，近几年，随着国家“走出去”战略的实施，越来越多的民营企业到非洲去掘金。民营企业在非洲投资已经占到半壁江山，这有利于国家战略的实施。他说：“以前西

方一些国家总抓住我们国有企业投资的‘辫子’，认为代表国家意志，总批评我们。民营企业去投资，他们就无话可说。”

周德文对记者表示，在加强和非洲的关系上，一方面，在政治上，要继续保持对非洲友好的态势。人多了，总有一些背弃信义、过河拆桥的，但是我们不能因此而忽略非洲，要真正把非洲当兄弟，要把改革开放30多年的成果与非洲兄弟共享；另一方面，经济

上，非洲还是后发地区，资源非常丰富，但是以前我们关系很好，所以投资都是粗放式的，没有很好的加工。这也受到西方的诟病。在这样的情况下，我们要对非洲进行很好的研究，摒弃以前那种粗放的发展，要制定好计划，更加精细化发展，这有利于资源的合理利用。

非洲自贸区的建设，无论对国企还是民企都提供了发展机遇，对中非经贸关系提供了广阔的空间。徐剑峰

对记者表示，去年李克强总理在非洲考察时指出，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。中国政府倡议实施中国企业与非方建立合资航空公司，提供民用支线客机，共同发展非洲区域航空业。中方还将在非洲设立高速铁路研发中心。自贸区的建立使货物、服务、投资商业成本大大降低，并促使非洲增加投资，发展跨境基础设施建设等，中国企业必将从中受益。

2000 家中资企业的生存考验

据商务部统计数据，中国企业对非投资持续增长，目前已累计在非设立各类投资企业逾2000家，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。截至2012年底，中国对非直接投资达到170亿美元，而10年前这一数字还不到5亿美元。在非洲所有外来投资中，有十分之一来自中国。

“投资空间非常大。”作为一个在非洲有多年投资经验的企业家，亚非国投俱乐部执行总裁姚敏女士接受《中国企业报》记者采访时表示，尽管前景诱人，但非洲国家间仍然存在经济发展水平不均衡、基础设施建设滞

后、人力资本不足、产业同质竞争等制约因素，非洲一体化进程挑战巨大。她告诉记者，尽管从官方提供的材料来看，非洲有很多诱人的地方，但只有他们这样对情况非常熟悉的人，才能对这些项目做出一个好的判断。她说，必须很好的研究当地的政治、产业政策以及法律、风俗等。

一位不愿具名的在非洲投资的企业家告诉记者，他们此前在非洲某国开发房产项目，由于对当地不了解，该国受到了联合国的制裁，但他们在制裁结束前就进入了，并开始了施工建设。另外，当地政府对征用的土地的补偿没到位，农民总去闹事，使得该项目

目前成为一个半拉子工程。

“这就是对情况不了解造成的。”姚敏告诉记者，她们俱乐部就是为中国企业进入非洲和亚洲其他国家服务的一个平台。目前的组成人员大多是在非洲有投资或者对非洲非常熟悉的专业人士以及商务、法律等专业人士。她说，俱乐部首先会先对项目进行综合考察，经过筛选后，再邀请国内的企业家前去考察，极大地避免了投资的盲目性和盲从性。尽管一些小的障碍是难免的，但是有他们这样专业的团队介入的话，可以更大的减少投资的风险。

2013年《中国与非洲的经贸合作》

白皮书显示，中国自2009年以来已成为非洲的第一大贸易伙伴国，双边贸易规模逐年扩大，中国对非投资层次也不断提升，超过2000家中企在非洲50多国进行投资。从合作领域来看，比重最大的是采矿业，占30%，其次是金融、建筑和制造业，占15%—19%。

要注意产业的整体性。姚敏告诉记者，目前国内在非洲投资的大部分还是围绕基础设施、政府项目以及资源性开发项目，一些建材方面的企业也做得不错，但也是介于资源加工方面的。她说，一些制造业企业也想进去，但目前还不是很好的时机，主要是产业体系不健全，没有形成产业链。

钢企封杀电商背后： “互联网 + 钢铁”首度冲撞

■ 本报记者 张龙

不久前，一则“钢企开始组团封杀自营类钢铁电商”的传闻突至。有文章称，最近，从山东、天津、河北、重庆等地相继传出部分钢企发文严禁旗下销售公司、协议户与一些自营类电商平台合作，否则将采取措施甚至取消其协议户资格的消息。

兰格钢铁网分析师张琳告诉《中国企业报》记者：“这件事并没有形成正式文件，业内都是通过口头通知的，主要以河北、山东等地的一些钢企为主。”

传统贸易商担心饭碗

一位知情人士也向《中国企业报》记者表示，目前来看，没有一家钢企明确出来回应此事，他们也知道，拥抱互联网是大势所趋。

电商的发展速度显然让传统贸易商感受到了威胁。毕竟在钢铁电商出现之前，传统贸易商是钢企的主力销售渠道。

“在合作过程中，我们会跟供应商、厂商沟通，我们拿的是佣金，钢厂与供应商定什么价格，我们就卖什么价，不存在大肆压低市场成交价的情况。”钢铁电商找钢网的联合创始人王常辉说。

有一部分传统贸易商认为，钢铁电商以自营这种简单粗暴的方式切入，以较低价格从钢厂拿资源，在市场上与自己的用户进行价格竞争，非但没有帮助用户经营市场，反而加入竞争，使得市场平衡进一步向恶性方向转化。

在价格竞争、效率、物流等方面，传统贸易商与钢铁电商根本不在同一水平线上，那些与钢企有协议的贸易商是被逼到了墙角。

中国钢铁工业协会常务副秘书长、冶金工业规划院院长李新创表示，在钢铁产能过剩、企业亏损或微利、需求低迷的背景下，商业模式和管理模式需要融合创新，传统贸易商营销模式已经不适应形势要求，并出现大规模倒闭，旧的贸易模式难以维系。日益成熟的钢铁电商平台将成为钢铁流通主流模式。

李新创表示，根据研究，通过线上线下融合，提高资金周转速度，加快物流效率，减少库存等等，钢铁电商平台可以大幅降低现有交易成本折合吨钢100元至150元。

对电商平台几无影响

上述知情人士告诉《中国企业报》记者，“封杀”事件之所以闹得沸沸扬扬，与一些经销商不了解情况甚至有一些恐惧心理有关。

河北钢铁集团是外界认为涉事可能性最大的一家，但该企业并未做出回应。从该集团高层之前的表态中看，公司对钢铁电商还是支持的。“电子商务代表集团未来发展的一个新的最活跃的元素，也是集团嫁接到现代商业网络平台的一个重要环节。”河北钢铁集团董事长于勇在今年3月底曾做出以上表态。

上述知情人士称，此事件更多的是企业基层员工所为。“封杀不符合当前政策和趋势，事实上也是封杀不了的。”王常辉告诉记者：“对我们几乎没有影响，从数据看，6月份找钢网的自营销量有75万吨，销量是增长的。”

据记者了解，与该平台合作的20家左右钢企在找钢网的线上销量已经超过了钢企总销量的10%，因此，钢企很希望看到与互联网平台的合作。王常辉预计，年底与电商平台合作的钢企会达到100家左右。

其他几家区域性的钢铁电商平台有关负责人也告诉记者，影响不大。

华北一家大型钢企的副总李先生告诉记者，虽然没有与钢铁电商合作过，但比较看好销售平台端的钢铁电商，在目前形势下，钢铁电商起到了优化、降低成本等多个作用，这是必然趋势，挡不住的。

宝钢、山东钢铁等企业内部人士也告诉记者，互联网是大趋势，但凡有点眼光的钢企都不会采取“封杀”的办法。

200 多家钢铁电商平台存泡沫

张琳表示，这是第一次出现钢铁电商和钢铁行业的对抗，说明传统行业的从业者的思维方式需要改变。

在王常辉看来，钢铁电商的出现，就是消除钢铁流通过程中的信息不对称环节，实现扁平化和去中间化。

李新创告诉《中国企业报》记者，电子商务是大势所趋，尽管困难，但是不可阻挡。

而国家政策层面的支持也有助于加快改造钢铁这一传统行业。工信部一位官员向记者透露，关于钢铁电商的政策应该也会有。“中国制造2025”、智能制造等方面对电商有涉及，电子商务应该是方向。未来的智能制造示范项目可能也会有电子商务方面的内容。

王常辉告诉记者，钢企要顺应互联网大潮，谁能够与互联网拥抱，谁就有机会。而钢铁电商反过来可以利用手中大数据提高钢企信息化的软实力。

在王常辉给工信部领导汇报的一份材料中，清晰地显示了这一过程。通过大数据，显示出市场所需求的产品规格和数量。将这样的数据提供给钢企后，钢企按照需求生产的钢材根本不愁销路。

据统计，通过钢铁企业、钢贸企业以及第三方搭建的钢铁电子商务平台总数已超过200家。一位在钢铁行业从业超过15年的人士向记者表示，现在200多家是泡沫，未来绝大部分会倒闭。张琳也认为，未来会剩下少数几家。资金、互联网交易模式、是否有创新能力等决定着钢铁电商的生死。