

# 株企对非贸易观察： 从个体“掘金”到组团“出海”

株洲日报全媒体记者/任远

05  
株洲日报

经济

观察

2023年6月20日  
星期二  
责任编辑：刘小波  
美术编辑：王玺  
校对：杨卓

湘粤非铁海联运通道  
“卢旺达至株洲”非洲矿产进口专列启运。  
受访者提供

株洲代表团  
走进非洲。  
受访者供图

株企故事

株洲日报全媒体记者/刘芳

两年一届的中非盛会即将拉开帷幕。

近日，湖南华联瓷业股份有限公司（以下简称华联瓷业）现货销售中心总经理许玲芳忙着做准备，打算在第三届中国—非洲经贸博览会上寻找更多市场机会。

2015年，华联瓷业开始走进非洲。如今，该公司的日用陶瓷已稳定供应到南非、肯尼亚、乌干达、安哥拉、尼日利亚等多个非洲国家。去年，华联瓷业间接对非出口金额近1000万元。

“掘金”非洲

5月下旬，4个装满日用陶瓷的集装箱从醴陵华联瓷业出发，它们将经过火车、轮船，最终到达非洲乌干达。

这意味着，华联瓷业在全球日用陶瓷市场版图上新增了突破。

作为国内综合实力最强的日用陶瓷企业，华联瓷业在全球拥有200多家客户，其产品主要面对欧美高端市场。10年前，在国家提出“一带一路”战略的背景下，华联瓷业重新定位非洲市场，成立了现货销售中心，专攻非洲和第三世界国家市场。

“顾名思义，现货销售中心每年有大量的库存产品，与定制产品相比，其出货时间短，在时间上有一定的优势。”许玲芳介绍。

此外，许玲芳还向记者介绍了华联瓷业日用陶瓷的另一个秘诀——“日用陶瓷艺术化，艺术陶瓷日用化”。她解释说，“华联瓷业针对当地市场的需求，设计符合当地市民喜好、习惯的产品，来满足海外客户的心理需求。”

2018年，许玲芳带队到南非参加展会，走访调研市场。她发现，非洲正处于开发阶段，市场需求大，物美价廉的中国生活用品在非洲很受欢迎，华联瓷业的日用陶瓷产品也进入了当地沃尔玛、麦德龙等大型超市，成为当地居民喜爱的生活日用品。

中非经贸博览会为株企和非合作升温

近几年，受疫情、战争、汇率等多重因素的影响，海外市场波动较大。

“此次中非经贸博览会的召开，这对株企拓展与非洲合作是非常有利的机会。”许玲芳告诉记者，她将紧紧抓住“家门口”抢市场的好机会，向客户推送价格合适、设计款式畅销的经典产品。

有“一带一路”的加持，“中非经贸博览会”的升温，非洲市场潜力无限。许玲芳希望通过这次博览会充分展示湘瓷魅力、促进文化交流，为进一步开拓非洲市场提供更多帮助。她相信，通过这次契机，能直接走入非洲市场，更深入地了解非洲人民的需求。

华联瓷业在非洲展会的展台，吸引了不少当地客户咨询。  
受访者供图

商机观察

## 产业结构梯度为中非贸易 发展提供内生动力

株洲日报全媒体记者/任远

后疫情时代，中非贸易往来有哪些可为之处？企业对外贸易的又有哪些新机遇？

在广东外语外贸大学非洲研究院执行院长刘继森看来，中非经济结构的互补性和数字经济等科技革命决定了中非贸易未来拥有巨大空间。中国是世界上产业门类最齐全的国家，非洲工业化还有很长的路要走，这种产业结构的梯度为中非贸易的发展提供了内生动力。中国供给侧结构性改革，高质量发展的方向为非洲工业化提供了产能的助力。中国可以为非洲国家提供质优价廉的工业品，非洲可以向中国输出经过深加工的优质农产品。企业应抓住机遇，巩固其中在非贸易中的地位。

“中非贸易往来、基础设施建设、资金支持和市场开放等领域互利合作依然潜力巨大。”长期从事对非贸易研究的霍江涛表示，受疫情的影响，许多非洲国家鼓励本国制造，于是小型制造业所需的机械加工设备需求明显高过以往，农用机械类或食品加工类备受非洲国家追捧。一些具有发展眼光的采购商关注适合本国经济发展的“新科技”，他们相信中国方案可以带来技术革新或项目合作。

如今，在非洲进行投资的中国企业已经不仅限于大型企业和国企，越来越多的中小企业已经进入非洲多个领域进行投资。除了贸易，非洲大陆在采矿业、制造业、消费领域以及加工领域都有着非常多的商机。同时，大数据、云计算、人工智能等技术在非洲疫情形势追踪、检测分析、病毒溯源、防控救治和资源调配等方面也发挥了重要作用。

但不能否认的是，受多种因素影响，非洲在物流运输困难、国内治安状况下降、买方付款意愿下降、货物拒收和破产风险上升等方面的问题也日渐突出。另外，在现有经济背景下，汇率风险也在不断上升。建议及时跟踪目标国（地区）及相关行业的关键性风险信息；全面梳理和评估相关的在手订单，加强客户管理；重视交易的过程跟踪，与买家保持及时顺畅沟通；采用稳妥结算方式，合理规避汇率和汇兑限制风险。

相关新闻

## 第三届中国中非经贸博览会 月底盛大开幕

株洲日报全媒体记者/任远 6月29日至7月2日，第三届中国中非经贸博览会将在湖南长沙举办，主题为“共谋发展、共享未来”，这是今年中国同非洲国家在经贸领域最重要的交流活动之一。

据悉，中非经贸博览会是中非经贸合作的重要机制、地方对非经贸合作的重要窗口，对我国推进高水平对外开放、构建新发展格局具有重要意义。

本届博览会上，贝宁、刚果（金）、马达加斯加、马拉维、摩洛哥、莫桑比克、尼日利亚、赞比亚等8个非洲国家担任主宾国，山东省、湖北省担任主题省。截至目前，已有53个建交非洲国家、8个国际组织、30个国内省份和1500多家中央企业、商会、金融机构报名参会。

会期将举办各类活动近40场。特别是首次聚焦中医药合作、质量基础设施、妇女交流、职业教育等领域安排论坛和研讨会，首次围绕特色轻工产品和纺织服装举办贸易洽谈会，更加契合非洲需求。

展览展示方面，主展馆设在长沙国际会展中心，共“六馆一区”，展览面积达10万平方米，将集中展示非洲的红酒、咖啡、手工艺品等特色商品，以及中国的工程机械、医疗器械、日用百货、农机设备等。分展馆设在中非经贸合作促进创新示范园，主要依托博览会常设展馆，打造永不落幕的中非经贸博览会。本届博览会的参展商超1350家，比上届增长了55%，预计到会采购商和专业观众达8000人，观展人次将突破10万。

目前，大会已征集到拟签约和对接的合作项目156个，金额超100亿美元。

非洲市场，能量巨大；对非贸易，生机勃勃。

6月29日至7月2日，第三届中国中非经贸博览会将在湖南长沙举行。该会以“共谋发展、共享未来”为主题，成为今年中国同非洲国家在经贸领域最重要的交流活动之一。

近年来，株洲与非洲经贸往来密切，一批株洲商人怀揣梦想前往非洲“掘金”。随着中非贸易进入新阶段，对非贸易发生了哪些新变化？又将迎来哪些新机遇？本期经济观察展开探访。

## 新趋势：地方政府带队 加强经贸交流

上个月，一支来自湖南的经贸代表团前往非洲，在当地举行多场经贸洽谈推介会。

株洲代表团由市委常委、市委秘书长杨英杰带队。代表团成员中，既有政府官员，也有株洲企业代表以及相关的物流配套服务商。

代表团先后走访了埃及、摩洛哥等国家，拜会了驻地大使馆、当地政府部门和金融机构，向他们推介湖南省情、株洲市情，并代表湖南省政府邀请他们参与本届中非经贸博览会。

在埃及交通部国家隧道局，代表团重点推介了株洲轨道交通产业发展情况。株洲中车时代电气股份有限公司非洲区代表就轨道交通业务进行了详细介绍，并表达了希望在埃及扎根、服务埃及轨道交通市场的强烈愿望。

## 新变化：产品需求升级 合作内容有所变化

地方政府往来日益密切，企业间的合作也持续加强。

上个月，3台二手皮卡卡车自长沙出发，被发往非洲坦桑尼亚。这单生意便来自株洲易通达国际贸易有限公司。这单生意便来自株洲易通达国际贸易有限公司。

作为我市具有二手车出口资质的企业，株洲易通达致力于推进国际汽车贸易。今年以来，该企业已接到对非出口业务十余单，出口国家包括坦桑尼亚、埃塞俄比亚、科特迪瓦、哥斯达黎加等。

“与以往对非贸易大多为单价较低的货物不同的是，今年发往非洲的二手车品质大多不错，这也说明非洲当地对货品的需求在逐渐提升，当地的市场前景十分广阔。”株洲易通达工作人员介绍。

易通达工作人员介绍。

中国中车也在积极探索非洲市场，并取得了不菲成绩。南非554台电力机车订单、肯尼亚蒙内铁路项目、尼日利亚拉伊铁路项目、埃塞俄比亚客运电力机车项目……在“一带一路”倡议下，中国中车主动对接非洲各国发展需求，有力促进了非洲轨道交通业现代化发展。

如今，中国中车找准市场痛点，发挥企业优势，不断开辟新市场。例如，株洲中车时代电气股份有限公司根据非洲当地特点，积极发力新能源领域，大力推广风电、光伏、水电等，推进双方实现合作共赢。

## 新通道：对非通道逐渐成形 物流渠道更高效

在高速发展中，相关配套服务不断完善，对非贸易通道更加通畅。

5月17日，首趟湘粤非铁海联运“卢旺达至株洲”非洲矿产进口专列从达累斯萨拉姆港装船发运，抵达广州南沙港后搭乘“南沙—株洲”的铁路班列抵达株洲，实现海运和铁路的无缝衔接，全程运输仅30天。

在更早之前的3月18日，一趟茶叶专列从株洲中车物流园出发，通过铁路专线到达广东南沙港后出海，约50天后到达非洲阿尔及利亚等国。“相比于传统汽车运输，内陆段物流成本节约70%以上；较江海驳船至上海的海运方式，全程到非洲的时间可以节约至

少14天。”株洲城发集团副总经理、株洲湘粤非国际物流有限公司董事长张剑介绍。

湘粤非铁海联运通道是湖南省统筹规划的五大国际物流通道之一，它以株洲为主集结中心及始发站，发挥株洲的铁路优势，经铁路班列运输至粤港澳大湾区港口，而后上大船至全球。它重点聚焦对非进出口贸易，构建多式联运“端到端”“门到门”的服务，全面打造中非新通道。

作为我国首条以对接非洲为特色的湘粤非铁海联运通道，到达东非基本港的运输时间比江海联运缩短10天，预计今年发运超600列。

“

”



华联瓷业去年间接对非出口近1000万元