

贸易天下

投资南非，中企可发力这些赛道

■ 万泽玮

南非，坐落在非洲大陆的最南端，拥有约6300万人口，不仅是G20和金砖国家的重要一员，也是共建“一带一路”的重要一员。近年来，南非经济平稳发展。根据南非财政部和国际机构的预测，2025年南非经济增速可能维持在1.5%左右，未来几年可能在1.0%至2.5%之间波动。如今，中企出海南非已经小有成果，在矿产、基建、汽车、金融、农业等优势赛道，未来仍有较大投资潜力。

矿产丰富品质优 精耕细作求发展

南非的矿产资源储量丰富，品质优良，具有极高的经济价值。作为世界上重要的矿产资源国，南非拥有丰富的铂族金属、铬矿、锰矿、黄金、煤炭等资源，其中铂族金属、铬矿、锰矿的储量均占全球70%以上，储量约6000吨的金矿和3000万克拉的钻石矿也是南非知名的矿产资源。

南非在深井采矿等技术领域处于世界领先地位，其采矿技术先进且经验丰富。随着全球经济对新能源汽车、电子设备等高科技产品的需求不断增长，对铂、钯等关键金属的市场需求也将持续上升。上述因素都保证了南非矿业未来巨大的发展潜力，中国企业仍可在矿产领域多发力，尤其是铂族金属、金矿、锰矿、铬矿等。

南非的矿业法律体系较为完善，但政策调整频繁，对外资企业在股权结构、劳动保护、环境保护等方面有诸多要求。例如，《矿产与石油资源开发法》规定，矿业公司需将一定比例的股份转让给南非黑人公

司。中企在投资前需全面调研南非的矿业政策，设计符合当地法律要求的交易架构。

在投资方式上，中企应采取灵活的手段，或通过绿地投资建设矿山，或通过并购当地矿业公司快速进入市场。鉴于南非社会的复杂性，中企也可以采用参股形式参与当地矿业投资，避免直接经营带来的风险。

此外，投资南非矿业风险较为显著。除政策变动风险外，南非社会治安较差，矿区尤甚，中企应与当地警察和中国使领馆加强联系，做好安全防范。

基建缺口亟待填补 能源交通双轮驱动

南非的基础设施建设水平在非洲处于前列，但依然存在较大缺口。非洲投资门户网站The Exchange的数据显示，到2050年，南非需要约5.7万亿美元（约合41.33万亿元人民币）来填补其基础设施建设的投资缺口。

南非总统拉马福萨在2025年国情咨文中宣布，将在未来三年内投入约9400亿兰特（约合3713亿元人民币）用于基础设施建设，并承诺投资包括道路、桥梁、港口和水利项目在内的关键基础设施。在南非政府的政策支持背景下，中企投资南非基础设施将有较大空间。

具体来说，中企可发力的领域包括能源基础设施、交通基础设施等。

在能源领域，2025年的南非国情咨文中提出要集中建设18个能

源项目，价值383.2亿兰特（约合150.34亿元人民币）。此外，南非政府推出了多轮南非可再生能源独立发电商采购计划(REIPPPP)项目招标，引进外商投资清洁能源项目。中企可积极参与这一招标活动，助力南非能源转型。

在交通领域，南非的交通基础设施面临道路拥堵和铁路老化等问题，港口的效率和容量也亟待提升。2025年南非国情咨文中提出，将881亿兰特（约合344.45亿元人民币）投入到交通基础设施中，推进123个交通项目的建设。中企此前已在南非克劳特EB立交桥、N3公路(0.8公里至5.9公里)翻新工程等交通项目中有出色表现。此番南非宣布大规模投资交通基础设施，对于中国基建企业而言是宝贵的机会。

汽车市场新篇初启 产业链布局正当时

近年来，南非政府一直致力于推进能源转型，发展绿色交通，新能源汽车因而成为其发展的重要产业之一。2024年12月，南非总统拉马福萨签署了一项法律，规定对生产新能源汽车的企业予以减税，最高可达150%。在这一重大政策利好之下，中国新能源汽车企业投资南非将获得更大便利。

目前南非新能源汽车市场尚处于起步阶段，需求增长迅速。南非汽车商业委员会数据显示，2024年一季度，南非新能源汽车销售量同比增长近83%。面向未来，南非新能源汽车市场前景广阔。据有关机构预测，2025年至2035年期间，南非新能源汽车市场的复合年增长率将超过18.0%。巨大的市场需求缺口为中国新能源汽车出海提供了广阔的发展空间。

南非政府鼓励包括中企在内的外国企业在南非建立生产基地。中国企业可以在南非投资建设新能源汽车组装厂、电池工厂及相关零部件配套产业，带动产业链整体出海。

南非的电网基础设施相对落后，充电设施建设是当前新能源汽车推广的关键瓶颈。中企可以参与充电基础设施建设，包括公共充电桩和换电站等，提升新能源汽车的使用便利性。

此外，中企可加强与南非在新能源汽车领域的技术研发合作，共



在南非北开普省拍摄的南非红石100兆瓦塔式熔盐光热电站项目(无人机照片)。 新华社记者 张誉东 摄

享科研成果，推动技术创新和产业升级。同时，中企可与南非开展人才培养与交流项目，帮助南非提升相关领域的技术水平。

金融需求逐步攀升 善用政策激活潜力

南非的金融服务业历史悠久，包括银行、保险、证券交易等多个领域，其中银行业占据主导地位。作为非洲最发达的经济体之一，随着中产阶层的扩大，南非民众对高质量生活的需求不断增加，金融服务业在南非经济中的重要性将进一步提升。中国金融企业投资南非的潜力将不断增强。

2008年，中国工商银行收购了南非标准银行20%的股权，成为其最大股东。两行目前已实现了业务联通，为两家银行的客户带来切实收益。

中国金融企业投资南非金融业时，需理解南非投资环境的复杂性，重点关注南非的外汇管理政策、融资环境和金融监管要求。南非已有中国银行、中国建设银行等多家中资金融机构设立分行，中国金融企业或可以从这些机构的布局出发，开展下一步投资。此外，加强与当地金融机

构的合作，也有助于中企利用其客户资源和市场经验，提升金融服务的本地化水平。

另外，中国金融企业还应用好政策红利，这包括南非政府的引资计划以及中非合作框架下中方推出的指导性政策。

农业禀赋得天独厚 科技加工助力升级

农业是南非的重要经济部门。南非气候多样，是全球知名的葡萄酒、水果、牛肉等农产品生产国，土地资源丰富，适合大规模农业开发。从市场角度看，南非农产品在全球市场需求持续增长，特别是在葡萄酒、水果、咖啡等特色农产品领域，具有较高的附加值和出口潜力。对于中国农业企业而言，投资南非农业可以向以下领域发力。

一是农业基础设施。南非政府正在加大对农业基础设施的投资，包括灌溉系统、仓储设施等。中国企业可以参与这些基础设施建设，帮助提升南非农业的生产效率和抗风险能力。

二是农业科技。这一领域在南非前景广阔。一方面，南非政府和企业近年来都致力于农业科技创新；另一方面，中国农业科技已经在

诸多非洲国家取得实效。通过将高科技农业引入南非，中企将助力南非实现农业的转型升级，提高产量，改善当地居民营养水平，同时进一步扩大市场。

三是农产品加工。南非是多种农产品的生产大国，如水果、葡萄酒、咖啡和肉类。中国企业可以投资农产品加工领域，提升南非农产品附加值，满足国内外市场对高品质农产品的需求。

四是合作开发特色农业项目。例如，南非拥有世界闻名的葡萄酒产业，中国企业可以与当地企业合作，开发葡萄酒特色农业项目，通过引入中国资本和技术，提升南非特色农产品的市场竞争力。

此外，中国企业也应重视与当地社区的合作，确保项目符合社区利益。通过与当地农户或农业企业建立合作关系，更好地融入当地市场。

在中非合作不断深入的背景下，中国企业出海以南非为代表的非洲共建“一带一路”国家正当其时。凭借自身的技术、资金和经验优势，中企若能抓住热点、瞄准机遇、精准发力，就有可能赢得南非市场的认可，在推动南非经济发展的同时，增强中企自身的国际声誉，最终实现双方的互利共赢。

链博故事

链接世界 共创未来

小柑橘「链」上大世界

■ 本报记者 吕海 实习记者 万泽玮

新春假期刚过，位于湖北省秭归县茅坪镇的湖北屈姑国际农业集团(以下简称“屈姑”)就开始忙碌了起来。这家位于“中国十大柑橘之乡”之一湖北宜昌的企业成立于2005年，目前已经从事出口柑橘产品的贸易企业发展为以柑橘精深加工为主，集农产品种植、加工、销售、研发于一体的国际化农业企业。

屈姑先后作为湖北企业的代表参加了首届、第二届中国国际供应链促进博览会(以下简称“链博会”)。屈姑的链博故事是怎样的呢?记者与屈姑集团屈姑商贸有限公司总经理李玲玲进行了交流。

“我们第一次收到参加链博会的消息时，确实有些懵。”李玲玲回忆起参加2023年举办的首届链博会时这样表示。屈姑此前参加过进博会、广交会等大型展会，但链博会对于屈姑而言确实是一个崭新的名词。“公司领导要求我们选派一支8人的团队前去参展，说实话我有些震惊：以往参加展会只需要派出一两人就足够了。”她对记者表示。

直到来到链博会现场，李玲玲才理解了这一安排的意义。“当时，代表湖北参展的只有我们公司和另一家宜昌企业安琪酵母。在我们展位的旁边、同一个展馆里，是众多的中国500强企业、世界500强企业。对此，我感到非常自豪：屈姑能与这些企业同台亮相，是屈姑品牌得到认可的表现，只有各行各业的龙头企业，才能参加这一盛会。”李玲玲表示。

链博会变“掰手腕”为“手拉手”的理念让屈姑找到了“链”上伙伴。

“作为一家农业企业，我们在链博会上找到了不少供应链上游的伙伴，在供应智能化农业设备方面与他们达成了合作。”李玲玲举例说，在第二届链博会上，屈姑通过参加美国农业巨头百胜在现场举行的供应商招募活动，和百胜建立起联系；在首届链博会上，屈姑也和另一家美国农业巨头嘉吉建立了联系。通过与它们的合作，屈姑在供应链上游的智能农业设备领域、供应链下游的销售领域都将得到不少支持。未来，屈姑计划与这些“链”上伙伴建立起长期的合作关系。

李玲玲表示，通过参加链博会，屈姑也感受到了作为湖北企业的责任。

“湖北省是2024年第二届链博会的主宾省，设置有专门的展示区域，并与主宾国匈牙利合办了专题活动，这都让我们感受到湖北作为九省通衢、中部战略支点的作用越来越重要。作为湖北企业，我们要更好地以柑橘产业为核心，搞好科技创新，服务好国内国际双循环，服务好乡村振兴、三产融合、中部崛起等重要国家战略。”李玲玲说。

链博会上的湖北企业队伍正在越发壮大。相较于第一届仅有屈姑与安琪酵母两家企业代表湖北参展，2024年，作为主宾省的湖北组织了16家企业参展，实现了参展“六链一区”全覆盖。参展企业来自武汉、宜昌、荆州、随州等多个城市，参展面积从36平方米到400平方米不等，总展出面积达到1376平方米。这些企业通过展览展示、合作交流等方式，全面展示湖北省在供应链服务方面的优势和发展成果。链博会在湖北的知名度不断提升，更多企业或将通过参加链博会切实受益。

“我们愿做中国贸促会忠实的合作伙伴，希望能继续参加链博会，在产业链、供应链上寻伙伴、拓机会!”李玲玲说。

农业贸易百问——推广

谁在欧盟农业谈判中发挥重要作用?

■ 刘荣

欧盟是一个超国家政治实体，由于共同贸易政策、共同农业政策、共同渔业政策的实施，使欧盟在对外贸易谈判中必须以一个声音说话，其内部(与成员国之间)也需要一系列大量而复杂的协调过程。欧盟贸易政策决策最大的特点是其隐形机制——委员会制度，其中根据《阿姆斯特丹条约》133条所建立的“133委员会”和“农业特别委员会”在农业谈判中起着关键作用。此外，欧洲民众的政治参与程度高，民间团体组织有力，社会力量在农业谈判中也发挥着重要作用。

谈判参与者都有谁?

谈判之“脑”——欧盟理事会。欧盟理事会拥有谈判议事日程的设置、授权谈判、发布谈判指示、授权签署并缔结协定等权力。在其内部流程上，由欧盟理事会的专门机构“133委员会”先对相关谈判提案进行整理，吸收并协调各成员国立场后，提交欧盟理事会讨论或通过。

谈判之“手”——欧盟委员会。欧盟委员会负责落实欧盟理事会决策，具体执行对外贸易谈判工作。欧盟贸易委员担任欧盟贸易谈判代表，农业委员担任农业谈判代表，农业和农村发展总司下属的国际一司为欧盟农业谈判的具体执行部门。欧盟委员会下设常驻日内瓦国际组织代表团，作为欧

盟参与世界贸易组织(WTO)事务的外交机构。谈判期间，欧盟委员会必须贯彻欧盟理事会发出的谈判指示，谈判工作必须在“133委员会”的咨询指导下进行，同时农业谈判也接受“农业特别委员会”的监督。

谈判的“眼”——贸易政策评估。欧盟不仅注重其贸易政策的内部评估，还经常开展第三方评估，贸易政策影响评估制度已成为欧盟贸易谈判的重要组成部分，独立的评估机构可能对受到贸易协定影响的各方进行广泛调查，评估就业、收入、社会公平、环境和资源等方面影响，并给出谈判方向和政策建议。例如，在农业谈判中，欧盟通常会委托第三方评估不同谈判情况下各国主要作物所受影响和冲击，根据评估结果有针对性地指导谈判。

谈判运转中枢是什么?

欧盟是主权国家构成的共同体，成员国的意志是形成决策的重要基础。欧盟理事会下设的各类委员会参与欧盟决策并监督实施，委员会制度成为欧盟制定和实施政策的关键。目前，欧盟有大约1500个委员会和若干专家组，活跃于立法、审批和实施的各个阶段。贸易政策和农业政策的决策过程中也有众多的专业委员会参与，如“133委员会”和“农业特别委员会”。而对贸易谈判影响

最重要的是“133委员会”，其主要角色包括——

欧盟贸易政策的策源地。“133委员会”可就涉及共同贸易政策的所有事务向欧盟理事会和欧盟委员会提供咨询。欧盟委员会在推出一项贸易提案之前，往往会通过“133委员会”试探各成员国态度，各成员国利用这一过程加入自己的意见，从而形成最终提案。

欧盟贸易政策的代理人。由于“133委员会”的组成人员为各成员国资深贸易官员，实际上代表了各成员国关于贸易政策的意志和立场，部长们通常不会对他们的意见持有异议。如“133委员会”就某项议题达成一致，就列入“A类”议事日程，欧盟理事会的部长们无需讨论即可通过；产生分歧难以调和再由部长们加以讨论。

欧盟贸易谈判的监视器。“133委员会”协助欧盟理事会监督共同贸易政策的实施，包括所有的对外贸易与关税谈判。欧盟委员会具体执行谈判任务的各部门在对外贸易谈判时，须与“133委员会”咨询、磋商，执行其意见。

此外，由于农业谈判结果直接关系到欧盟共同农业政策，负责共同农业政策事务的“农业特别委员会”在农业谈判决策中也起着关键作用。“农业特别委员会”同样能直接提交相关事项给欧盟理事会决策，其下设农业结构和农村发展、农产品促销、畜产品、耕作作物、对

外渔业等工作组，其中农业高级别工作组由各成员国农业副部长构成，在相关事务的决策中有重要话语权。同时，“农业特别委员会”对农产品谈判也发挥着重要的监督作用。

谈判主要工作方式如何?

欧盟是一个参与角色众多、决策链条复杂的实体，其工作最大的特征是成员国政府之间各种形式的密集磋商。欧盟委员会、欧盟理事会以及负责贸易政策的“133委员会”和负责共同农业政策的“农业特别委员会”都分别有一套磋商制度。各成员国官员通过各类会议进行密集磋商，例如，“133委员会”中各成员国高级代表每月在比利时布鲁塞尔举行一次会议，工作层每周磋商一次；“农业特别委员会”中各成员国农业部门资深官员每周召开一次会议。

此外，欧盟与利益团体之间也有广泛的磋商渠道。根据欧盟的相关规定，欧盟机构与利益团体之间的互动渠道，主要有欧洲议会、欧洲经济和社会委员会、欧洲理事会以及其他非官方的直接接触。欧盟对这些互动设有一般原则和最低标准。这些磋商机制在欧盟贸易政策的形成过程中也发挥着重要作用。

[来源:中国贸促会农业行业分会(农业农村部农业贸易促进中心)]