

贸易天下

从传统到数字：中非产业合作升级的时代跃迁

■ 周星灿

产业数字化是指产业链上下游全要素的数字化转型升级的过程，这一过程关乎产业组织方式与价值分配体系的系统性变革。非洲的产业数字化已有一定规模，具备参与第四次工业革命的能力与潜力，这也意味着非洲历史上首次站在全球产业升级的潮头。当前，非洲正以数字基建为支点撬动产业升级，420亿美元数字经济蓝海、超人口消费市场、非洲大陆自贸区统一大市场等红利叠加，为中国企业提供了新机遇。

从全球产业升级的基础看，非洲的数字基础设施、前沿技术渗透能力与非洲大陆自贸区的驱动效应相辅相成。南非、肯尼亚等国家已形成数字化增长极并具备向周边区域辐射的潜力。南非在“前沿技术准备指数”中排名位居非洲第一，全球第54，在人工智能等领域率先实践，其他非洲国家也通过国际合作加大研发产出。2022年7月，非洲大陆自贸区

推出“AfCFTA Hub”数字交易平台，非洲企业可实现全非范围内的商品出口。泛非支付与结算系统也解决了长期阻碍非洲内部贸易的分散支付和结算系统问题，为非洲产业数字化提供了稳定的金融基础。

从全球产业链视角看，非洲农业、工业、服务业数字化呈现差异化升级路径，且在技术适配、平台共建、能力互补等维度为中非联合重塑产业格局提供了战略机遇。

非洲农业数字化从“被动嵌入”到“主动优化”。非洲数字技术应用主要集中在低成本数字工具而非大规模机械化生产。数字技术深度渗透农业生产环节，这是中非农业合作的主要成果之一。数字化平台重构农业供应链，推动非洲融入全球高附加值市场，尤其是非洲首个AI驱动农业电商平台AATC Marketplace实现农民与买家直接交易，该平台2024年覆盖非洲11国，推动特色农产品出口中国等国家。未

来，随着非洲大陆自贸区数字贸易规则的完善，农业数字化有望进一步释放非洲作为“全球粮仓”的潜力。

非洲工业数字化从“资源输出”到“效率升级”。非洲工业数字化集中于供应链优化，供应链效率提升使其在全球产业链中成为更可靠的初级产品和中间品提供者。在全球低碳转型中，非洲也通过数字化手段切入可再生能源供应链，形成新的产业增长点。本质上，非洲是在技术能力有限的条件下，以效率优先策略增强自身在现有产业链中的不可替代性。近年来，非洲制造业增加值占GDP比重虽有所下滑，数字化尚未扭转“过早去工业化”趋势，但其供应链优化实践仍是融入全球创新网络的重要节点。

非洲服务业数字化从“服务本地化”到“能力全球化”。非洲青年开发者通过GitHub、Upwork等平台承接全球初级数字任务，每小时人力成本仅为发达国家的1/5至1/3，

形成区域性技能出口能力和性价比优势，也成为全球零工市场的新兴供给端。可见，非洲在全球服务价值链中找到“低门槛、高需求”的生存空间，并在不断寻找适合本地化的路径。当前，非洲有198个数据中心，占全球约2%，分布于非洲36个国家。其中，南非的数据中心数量最多，有49个；其次是肯尼亚，有18个。对于非洲来说，这已经实现了高性能数字基础设施“从无到有”的突破，对于中企来说，这是打开非洲云计算市场的重要切入点。

从全球价值链视角来看，非洲产业数字化的困境主要体现在以下几个方面。一是电力基础设施匮乏。维持数据中心等数字基建正常运行要消耗大量电力，且数据中心是一个“电力巨兽”，而非洲有47个国家严重缺电。二是资本供给与技术扩散不足。本土企业难以通过技术扩散实现规模化的数字化能力积累，技术优势未能转化为产业整体竞争力。三是参与全

球市场的能力较弱。非洲仅占全球ICT服务出口的0.1%，80%的敏感信息托管在境外云端，且跨境数据流动成本比欧盟高3倍，仅有15%的国家出台数据保护法规。这种数据主权缺失削弱其在全球数字价值链中的议价能力，也导致本土企业难以有效融入全球数字贸易体系。

对于中企来说，可有一定的合作偏向，帮助非洲解决“卡脖子”难题。一方面，共享算力设施。缺乏数据往往不是非洲产业数字化最主要的限制因素，缺乏算力才是。中企可通过联合投资建设枢纽级数据中心，同时在欠发达地区部署边缘计算设施，以“一次建设、多方共用”模式降低接入门槛。另一方面，加强电力合作。电力合作是产业数字化的底层保障，中企可通过联合投资建设跨国电网与微电网，将清洁能源输送至数据中心、工业园区等算力节点，既降低单一国家电力保障成本，又为高耗能的AI计

算、大数据分析提供绿色动能。同时，为匹配非洲当前的农业“轻量化”技术的特点，联合研发适应非洲场景的技术，如移动储能系统等。这也是推动非洲以清洁能源创新为支点，融入全球现代化产业链，实现可持续发展的国际合作重要路径。

非洲数字经济规模预计2025年可达420亿美元，较2017年增长445%。若延续这一增速，未来3年非洲数字服务、跨境电商等中企优势领域将释放超200亿美元增量市场，中国电商、支付、云计算、电力行业企业可在此领域重点布局。对于中企来说，这不仅是商业机会，更是助力非洲以数字化为支点参与全球产业升级的关键路径。只有推动非洲参与到全球产业升级的进程中来，中非才能实现共同现代化，进而为“全球南方”提供数字驱动发展的新范式。

(作者单位：中国社会科学院大学国际政治经济学院)

11万列！中欧班列跑出亚欧大陆“新时速”

■ 张钟仁 樊曦 邵鲁文

丝路牵世界，班列畅循环。

6月10日8时许，山东青岛胶州站。75052次中欧班列缓缓驶出，预计17天后抵达欧洲腹地。

至此，中欧班列累计开行突破11万列，发送货值超4500亿美元，连续61个月单月开行数量保持在千列以上……

两千多年前驼队丈量丝路，如今“钢铁巨龙”驰骋亚欧黄金通道，开放的力量蓬勃生长。中欧班列正成为高质量发展的“稳定增量”。

更密集——
2016年至2024年，中欧班列年开行数量由1702列发展到1.9万列，年运输货值从80亿美元提升至664亿美元，开行1万列所需的时间由开行之初的90个月缩短至不到7个月……

在国内，中欧班列构建的西、中、东三条通道已建设成形，国内128个城市开通了中欧班列，以大连、天津、青岛、连云港等沿海港口为起点的固定中欧班列线路已达28条。

在境外，中欧班列与沿线国家持续推动通道多元化发展，班列可通达欧洲26个国家229个城市以及11个亚洲国家超过100个城市。

向西，中欧班列拓展了经波罗的海、里海、黑海的国际海陆联运新路径；向东，实现了与西部陆海新通道、长江黄金水道、沿海港口

无缝衔接，构建了联通东亚、东南亚与欧洲的海铁联运新通道。

更高效——
10日发出的75052次中欧班列，满载液晶显示器、电冰箱等家用电器。国铁济南局济南铁路物流中心胶州营业部负责人高义田，见证了过去10年中欧班列发运的货物品类，从单一的服装鞋帽发展到涵盖“新三样”、国产家电、高端装备等品类。

品类日益丰富、货值不断提升，对运输效能要求更高。
近年来，铁路部门根据中欧班列境内外运输组织特点，将时速120公里中欧班列最大编组辆数和牵引质量分别提高到55辆、3000吨。与海关部门密切合作，优化铁路“快通”模式，通关时间由半天左右缩短到30分钟以内，最快只需要几分钟。

依托国内分区域形成的14个中欧班列集结中心，“干支结合、枢纽集散”的高效集疏运体系正加快形成，目前通过集结中心开行的中欧班列数量占全国的88%。

国铁集团所属中铁集装箱公司还在哈萨克斯坦、德国等国家先后成立境外子公司，与当地铁路、物流、港口、货代企业深化务实合作，共同组织开发双向货源。目前中欧班列去、回程开行基本均衡，综合重箱率基本稳定在100%。

为不断提高中欧班列整体竞争力，铁路部门创新开行了境内外全程时刻表中欧班列，目前每周稳定开行17列，全程运行时间较普通班列平均压缩30%，平均每柜货值较普通中欧班列提升41%。

更深入——
依托中欧班列为亚欧内陆地区开辟的物流新通道，沿线国家和地区正加速融入开放型世界经济。西班牙红酒、荷兰奶酪、泰国榴莲、老挝香蕉等亚欧国家特色

产品“小步快跑”，成为中国百姓的日常；中国的消费类电子产品、新能源汽车、日用小商品等“中国制造”以更快速度、更优价格到达欧洲……

产业崛起与中欧班列相伴相生。二连浩特作为中欧班列重要口岸城市，加速通道经济向产业经济转变，如今形成以铁路为骨干的跨境物流网络，吸引汽车配件、木材加工等产业集聚；波兰罗兹、德国杜伊斯堡、西班牙马德里等中欧

班列主要到达城市积极对当地基础设施进行现代化改造，带动了关联产业快速发展……

山东大学经济学院教授李铁岗说：“第11万列中欧班列的鸣笛，是合奏而非独奏。中欧班列以其高效、稳定、绿色的独特优势，正深刻重塑区域经贸格局。”

“钢铁丝路”，跑出亚欧大陆“新时速”，见证着中国推动开放型世界经济建设、促进共同繁荣的坚实步伐。

(来源：新华社)



6月10日，胶州海关关员在现场监管中欧班列开行。新华社记者李紫恒摄

世界银行下调全球经济增长预期

■ 刘亚南

世界银行6月10日发布最新一期《全球经济展望》报告，将2025年全球经济增长预期从今年1月份的2.7%下调至2.3%，近70%经济体的增速被下调。

世界银行表示，全球经济增长正因贸易壁垒和不确定的全球政策环境而放缓。与6个月前经济看起来会实现“软着陆”相比，目前全球经济正再次陷入动荡。如果不迅速更正航向，生活水平可能会深受伤害。

报告预计，今年发达经济体经济将增长1.2%，比此前预测低0.5个百分点。其中，美国经济增速从此前的2.3%大幅下调至1.4%。今年欧元区和日本经济增速均被下调至0.7%。

同时，今年新兴市场和发展中经济体预计增长3.8%，比此前预测低0.3个百分点。

世界银行高级副行长兼首席经济学家英德米特·吉尔表示，除亚洲以外的发展中世界正变成一个没有发展的区域。
世界银行同时预计，今年和明年全球贸易量增速分别为1.8%和2.4%，比1月预测分别低1.3和0.8个百分点。
根据世界银行报告，全球经济在2026年和2027年将出现疲弱反弹。新兴市场和发展中经济体在缩小与发达经济体人均收入差距和减少极端贫困方面的进展仍将不足，其前景很大程度上依赖于全球贸易政策的变化。

(来源：新华社)

“助力全球产业链合作共赢”

■ 王伟健 洪秋婷 胡婧怡

2024年，中国制造业总体规模连续15年保持全球第一。产业科技创新持续推进，一批技术含量高、附加值高的新产品不断涌现，带动产业结构进一步优化升级。从新材料研发，到自动化方案，再到智能制造产品，中国民营企业将创新成果带到世界各地，为全球经济注入活力。

恒力集团有限公司——
突破技术关，让新材料畅销海外

“它的强度堪比钢丝，把160根丝捆在一块，能拖动一辆小轿车。”在江苏恒力化纤股份有限公司的工业丝生产车间里，销售经理冯宇辰向记者展示了一卷工业丝。工业丝只比头发丝略粗，摸上去轻盈柔软。冯宇辰说，正因为这一“超能力”，这种工业丝已远销几十个国家和地区。

车间里，机械臂将一卷卷工业丝轻轻抓起；自动导向车来回穿梭运送物料；“AI大脑”只需3秒，就完成一个丝饼的全面检测……繁忙的生产背后，是供不应求的市场需求。

“这几年，集团每年出口额保持两位数增长，一个重要原因就是有着持续不断的科技创新能力。”恒力集团有限公司新材料项目厂区技术负责人王培好向记者介绍，过去，高端偏光片膜的核心技术一直被国外垄断。恒力进行技术攻关

10余年，但产品品质依然不尽如人意，海外市场拓展艰难。一家同意试用的韩国大型企业连续5次退回样品后，恒力又耗时3年，投入数千万元研发资金，在第六次送样时终于拿到了这家韩国企业的订单。“没想到中国企业的决心这么大，不仅攻克了技术难题，还通过改进工艺、提高效率，降低了成本。”韩方采购负责人李先声感叹道。

王培好说，靠着技术不断突破，这款高端偏光片膜完成了一场艰难“逆袭”，海外订单纷至沓来。

不久前，日本尾池工业株式会社考察团进行例行供应商拜访。通过走访恒力生产基地、与中方探讨技术难题，该企业在两天后迅速签订了增量合作意向；未来每个月向恒力采购约1000吨新材料膜。“这次短暂的实地考察让我们深受震撼。恒力不仅生产设备、生产工艺领先，还拥有朝气蓬勃的研发团队。我们对接下来的合作充满期待。”考察团成员富田说。

“恒力的产品能够加速出海，除了企业自身努力外，离不开国家的发展、政策的支持。”恒力新材料板块销售副总监沈鸿鸣告诉记者，这些年来，出口退税更加快捷，跨境资金流动更加顺畅。中国与多个国家签署自由贸易协定，企业产品出口也能享受税收减免。

“我们将乘着政策的东风，持续推动技术创新和产业升级，为海外客

户提供更加优质、高效的产品和服务。”恒力集团董事长陈建华表示。

广东拓斯达科技股份有限公司——
整厂自动化，助力智能制造转型

在美国北卡罗来纳州，一家墨西哥高端食品保鲜盒生产工厂内，十几台工业机器人生产线上移动着机械臂；一旁，先进的机器视觉技术用一双“电子眼”，时刻检验着成品质量。

这套注塑领域智能制造装备从整厂设计施工到应用维护，均由广东拓斯达科技股份有限公司(以下简称“拓斯达”)提供。“注塑机、机械臂以及注塑领域智能制造装备是我们主要的出口产品。在一些国家，我们建立了合作性的技术应用中心，开发更贴近当地客户的服务，得到了国外客户的认可和信赖。”拓斯达海外一区负责人胡旺介绍。

这家墨西哥企业与拓斯达的合作已有多年，最初仅以设备采购为主。“在拟设新厂时，这家客户主动找来，希望我们提供整厂自动化解决方案。”胡旺说。墨方技术负责人里卡多·马拉表示：“我们从前使用的大多是欧美设备。与中国企业的多年合作，尤其是与拓斯达的接触，逐渐改变了我们的看法。中国制造在产品性能、方案设计、‘人工智能+机器人’应用以及技术服

务等方面的优势非常明显。”

拓斯达积极响应共建“一带一路”倡议，不断将智能装备和整厂解决方案带到世界各地。目前，拓斯达业务覆盖近50个国家，累计服务客户超过1.5万家，覆盖东南亚、美洲、欧洲、西亚、非洲等区域，还在越南、墨西哥、印度尼西亚设有分公司及办事处，实现本地化运营。

面对不同国家的不同市场需求，拓斯达采取差异化经营策略。“欧美客户注重实效性和高端技术服务，我们能够提供更加智能化、高端化的设备和解决方案；东南亚客户大多处在产业升级阶段，我们则推荐以初步自动化应用为主的方案。”胡旺说，2024年，公司海外营业收入约6亿元，占总营收20.92%，同比增长19.48%。

“国家鼓励民营企业‘走出去’，特别是高质量共建‘一带一路’给我们带来了机会。中国高端装备制造走上全球舞台，让全世界更好地了解了‘中国制造’。”拓斯达董事长吴丰礼表示，“未来，公司将持续扩大海外服务网络，提升海外市场竞争力。”

沈阳远大智能工业集团股份有限公司——
打通全链条，海外布局转型升级

红河之滨，沙特港口城市吉达，城市建设如火如荼。去年底，由沈

阳远大智能工业集团股份有限公司(以下简称“远大智能”)与沙特海湾集团联合成立的沙特海湾集团博林特电梯合资工厂正式投产，每年可生产2000台电梯。

博林特是远大智能旗下的电梯品牌，目前产品已经销售到全球140多个国家和地区。远大智能博林特电梯生产总监孙成雨介绍，2024年，博林特电梯出口额达5.8亿元，同比增长14%。

“不同国家和地区对产品的标准、规格要求各有差异，我们的研发和生产在适应客户新要求的过程中不断升级。”孙成雨举例说，新加坡要求防火门带玻璃视窗，并进行实地防火测试。从材料选型到技术试验，公司用两年时间攻克技术难题，于去年9月在新加坡成功通过“现场2小时”测试，以高品质赢得市场认可。不久前，新中标的475台电梯陆续发往新加坡进行安装。

除了产品质量，交货周期考验着企业的生产能力和服务水平。远大智能在积累多品类加工经验的基础上，对生产线进行柔性化生产改造，打通设计、生产、组装全链条，满足非标件的生产需求，大幅度缩短交货工期。

去年底，沙特一家客户提出，希望在没有预留底坑的体育馆内增加21台扶梯。当时，留给企业生产、安装、调试的周期不足一个月。在国际电梯品牌纷纷宣告退出后，远

大智能将这一几乎不可能完成的任务变为可能：设计端迅速设计出符合体育馆运力的方案；生产端车间全力以赴，10天完成21台扶梯的生产；物流端协调两架大型货机，包机直飞沙特首都利雅得……沙特客户代表阿尔-萨哈卜直呼：“中国速度创造了奇迹！”

“共建‘一带一路’为企业搭建了全球化舞台。”远大智能总裁王延邦说，近年来，企业在更高层次、更宽领域、更大范围内融入全球产业链，实现了从产品输出到品牌输出、技术输出、管理输出的跨越。

沙特海湾集团博林特电梯合资工厂的投产就是一次重要突破。“这是博林特从设备供应商向智能建筑解决方案提供商转型的关键一步。”王延邦介绍，项目还将追加投资，全面升级生产线、运营管理系统，并建立远程数据中心，工厂年产量有望跃升至5000台。沙特海湾集团代表哈立德表示，远大智能的专业性是双方长久合作的关键。沙特是共建“一带一路”的重要节点，与中国企业的合作将进一步推动高质量共建“一带一路”走深走实。

“国家在融资支持、法律权益保障等方面的政策支持让我们拓展国际市场的底气。”王延邦说，“我们将继续依托相关政策，持续技术创新，依法合规经营，以‘中国智造’为纽带，助力全球产业链合作共赢。”

(来源：人民日报)