

编者按:即将过去的2025年,中非经贸合作交出了令人满意的答卷。海关总署数据显示,前11个月中国对非货物进出口额达2450亿美元,同比增长11.4%,高出整体外贸增速7.8个百分点,连续第三年保持高速增长。在全球经贸格局快速变化的今天,中国与非洲国家展开经贸合作大有可为。本版精选三篇文章,供读者参考。

贸易天下

非洲Z世代崛起为中国企业带来新机遇

■ 曲轩谊



2023年7月28日,在肯尼亚姆洛隆戈,湖南长沙非拓信息技术有限公司旗下电商平台Kilimall的员工在仓库内分拣货物。新华社记者 李亚辉 摄

在全球经济增长动能转换、主要经济体老龄化趋势加剧的宏观背景下,非洲大陆正凭借其庞大且快速增长的年轻人口,逐渐成为全球经济最具潜力的“人口红利”蓄水池。作为这一人口结构变革的核心力量,非洲的Z世代群体(指在1997年至2012年期间出生的群体)不仅在数量上占据主导地位,其强大的消费意愿和消费能力更深刻重塑了非洲的零售、金融、娱乐及科技等多个行业的版图。相关数据显示,2025年,仅肯尼亚一国的Z世代群体的消费支出就有望达到340亿美元。

通过纵向比较非洲国家各个世代的群体以及横向比较非洲国家和其他地区的Z世代群体,可以分析出非洲Z世代群体消费习惯的以下几个特点。

一是对消费的乐观主义态度。非洲Z世代的成长往往处于非洲大陆国家宏观经济剧烈波动的时期,通货膨胀、货币贬值、债务危机以及基础设施赤字是他们不得不面对的日常现实。然而,这种严酷的环境并未摧毁非洲Z世代的信心。尽管非洲正面临着多年来最严峻的消费环境,消费者信心指数也跌至历史新低,仍有相当一部分非洲Z世代认为宏观经济状况会很快迎来好转。这种对未来经济状况的

信心和笃定直接影响了非洲Z世代的储蓄与消费决策。与他们的父辈倾向于防御性储蓄的习惯相比,非洲的Z世代群体更愿意为提升当下的生活质量而买单。此外,不同于背负着高昂的教育债务和面临阶层固化的挑战的西方国家Z世代,非洲国家的Z世代虽然起点较低,但其边际消费倾向极高,几乎所有的收入增长都会迅速转化为消费需求。

二是消费观念上的“务实的理想主义”。具体而言,这一群体在经济上极度务实,但是在社交和精神价值上又有很高的追求,他们不仅消费产品,更消费品牌背后的价值观。尽管大多数非洲Z世代会将“商品的可负担性”列为其购物的首要考量因素,但这并不意味着他们只会购买价格低廉的商品。普华永道的一项研究提到,非洲的Z世代不仅“价格敏感”,更“价值敏感”,他们擅长利用数字工具进行全网比价,寻找折扣和优惠券,但同时也愿意为那些能带来社交价值或情感满足的产品支付溢价。同时,全球性的环保与社会责任浪潮也深刻影响了非洲Z世代的意识形态。许多非洲Z世代在购买商品时会关注其环境友好性,且有意愿在可接受的范围内为环境保护和社会责任支付溢价。

三是强烈的本土文化自信和“去殖民化”意识。这种文化自信直接投射到消费领域:与崇拜西方品牌的老

一代人相比,非洲的Z世代群体不再盲目崇拜西方奢侈品牌,更反对外来商品的过度包装和夸大宣传。他们寻找那些能够理解并尊重非洲身份特性的品牌,并渴望看到能够代表非洲文化和审美习惯的产品。随着非洲Z世代消费能力的释放,中国企业应充分把握非洲Z世代群体的消费特点,利用其强大消费能力,进行有针对性的布局,有效把握这一商机。

首先,中国企业应当优先在非洲国家的大城市进行商业布局。非洲Z世代的地理分布并不均匀,其崛起也与其国家的快速城市化进程同步。例如,拉各斯、内罗毕、开罗、约翰内斯堡等超级城市成为了Z世代群体的聚集地。世界数据实验室(World Data Lab)的数据显示,内罗毕市Z世代群体年消费额可观,2025年达到101亿美元,而蒙巴萨等新兴城市的消费增长率预计在未来十年内将领跑全非洲。对于有意向挖掘Z世代群体商业潜力的中国企业而言,这意味着其市场拓展策略不必追求“全覆盖”,而应聚焦于这些高密度的“城市群”,通过占领核心节点来辐射周边地区的市场。

其次,中企应重点布局非洲数字技术市场。对于非洲Z世代而言,智能手机的存量替换与人工智能物联网(AIoT)设备的增量爆发蕴藏较大的市场机遇。随着Z世代对科技体验要求的提升,单纯的“功能机”或“低端智能机”已无法满足这一群体的日常需求。非洲的Z世代群体已经开始追求更高性能的游戏手机以及智能手表、手环等能够彰显个性的可穿戴设备。在这一点上,已有中国企业取得成果,传音旗下的配件品牌Oraimo通过自身独特的设计以及满足技术敏感消费者不断变化的需求,成功将自己塑造成一个代表“酷”“年轻”和“探索”精神的潮流品牌。在耳机和智能手表领域赢得了非洲Z世代群体的喜爱。同时,非洲的Z世代群体热衷于通过数字技能开展副业,提供能够通过副业创收的工具(如高性能摄像头的手机、低门槛的支付工具、易用的电商平台)比单纯的娱乐产品更具吸引力。

可以说,中国的信息科技企业在非洲的机会已从“普及红利”转向“升

级红利”。为此,中国的数字技术企业可以构建“硬件+生态”的销售模式,重点研发和销售与智能手机配套的无线耳机、智能手表、移动电源以及能够提升生产力的平板电脑和笔记本电脑等设备,有效满足非洲Z世代群体与时俱进的需求。

最后,跨境电商在非洲也具有可观的商业潜力。对于非洲Z世代群体而言,TikTok、Instagram和WhatsApp等软件不仅是社交工具,更是购物平台。非洲Z世代也会利用社交媒体对商品进行详尽的调查。例如,非洲Z世代群体会通过查看Instagram上的标签、TikTok上的开箱视频以及WhatsApp群组里的讨论等方式分析意向商品是否值得购买。因此可以说,掌握了社交媒体电商,也就掌握了非洲Z世代群体消费的大头。同时,中国企业在推广商品时要接地气。非洲Z世代群体更信任那些粉丝数在5000到10000之间“微型网红”,因为他们认为这些活跃在社交媒体上并说着地道俚语的“微型网红”看起来像“自己生活中的朋友”,更具有一种“真实感”。相关数据显示,超过一半的非洲Z世代群体会根据网红推荐进行商品购买。因此,中国企业可以深入非洲Z世代群体活跃社交媒体平台并利用Z世代社交媒体影响者进行口碑传播,以提高非洲Z世代群体的购买意愿。值得注意的是,很多时候非洲Z世代群体进行的商品交易并非发生在正规的电商网站,而是发生在WhatsApp或Facebook Marketplace等社交媒体的对话或私信中。这种“会话式商务”基于人际信任,具有极高的灵活性。中国企业若能开发出适配WhatsApp的轻量级客户关系管理系统或支付工具,将能极大降低获客门槛。

总之,对于中国企业而言,非洲不应再是低端产品的倾销地,而应成为品牌全球化的“练兵场”。通过领先的科技实力、呼应消费群体的需求以及可靠的本地化策略,中国企业完全有能力在非洲复制甚至超越在中国市场的辉煌。唯有那些真正尊重非洲、融入非洲并愿与非洲共同成长的企业,方能在这场世纪机遇中崭露头角,成为最终的赢家。

(作者单位:中国社会科学院大学国际政治经济学院)

中国—南非经贸合作稳中发展

■ 凌怡 刘青海



2025年10月23日至25日,第四届南非国际工业展暨南部非洲机床展在南非约翰内斯堡桑顿会议中心举办,多家中企参展。(图片来源:中国日报网)

产品结构延伸。中国从南非进口的商品则以矿产品为主,锰矿、铬矿与铁矿砂进口占据核心地位,与绿色低碳转型和高端制造密切相关的铂族金属在南非对华矿产出口中地位正不断上升。此外,南非碧根果在中国市场需求也非常旺盛,每年约90%的南非碧根果出口至中国。除碧根果外,南非对华农产品品类正在加速拓展。

展望未来,中南经贸合作依然面临一些挑战,主要包括以下几点:

一是南非内部的“软”“硬”约束。南非电网老化、频繁断电等问题依然制约着工业生产,港口拥堵、铁路运力不足等物流短板进一步推高出口成本和时间成本,削弱了南非在国际市场中的竞争力。同时,南非货币兰特汇率持续波动、治安风险上升、劳动力市场僵化等深层结构性问题尚未得到根本缓解。即便外部需求保持强劲,以上南非国内因素仍将制约中南贸易的纵深发展。

二是国际大宗商品价格波动或将

的经贸合作依然机遇丰富,双方互相需要,彼此成就。中国先进制造业升级与能源转型需要南非的铁矿砂、锰矿、铬矿和铂族金属,这种“制造业能力—资源供给”的结构性互补,使双边贸易在中国对外经贸合作中具有较高的稳定性。随着全球加快绿色与数字经济转型,中国的新能源汽车、储能、氢能 and 数字基础设施建设等行业还将进一步发展,对南非资源和市场的需求预计将进一步上升,这为中南贸易的扩大奠定了坚实的需求基础。

2025年6月,中国宣布通过商签共同发展经济伙伴关系协定,落实对53个非洲建交国实施100%税目产品零关税举措。作为中国在非洲的重要建交国之一,南非有望享受这一贸易优惠政策。此外,在金砖机制下,中南在贸易便利化、投资准入、绿色发展与基础设施合作等方面的制度化程度不断提高。这些因素必将为中南进一步深化经贸合作注入稳定性和正能量,预计南非矿产品、农产品、制成品等对华出口的规模与种类将进一步扩大。

此外,绿色转型将为中南经贸合作开辟新空间。2025年,南非启动《电力监管法案修正案》,新版能源规划提出2.23万亿兰特能源投资,南非政府还推出碳预算与减排计划,这些改革与中国的新能源产业链、核电技术、输变电装备、光伏与储能产业高度契合,这些领域或将成为中南合作的未来风口。

未来,随着双方合作的进一步深化以及众多经贸优惠措施的实施,中南经贸合作机遇或将更加丰富。

(作者单位:浙江师范大学非洲研究所)

矿产资源丰富的非洲,是中资矿业企业出海的核心布局区域之一。然而,由于地缘政治变动与资源政策调整,中企在非矿业投资也面临多重挑战。人工智能(AI)与遥感技术的深度应用,有望成为破解发展难题、重塑矿业价值链的关键力量。

非洲国家关键矿产资源丰富,但中资企业在布局中面临多重现实阻碍,具体可概括为三方面:一是政策波动频繁,合规风险高;二是基础设施薄弱,运营成本高;三是社会争议与外部干扰多发,运营环境复杂。这些挑战本质是非洲国家“资源附加值留存诉求升级”“重开资源开发的权力分配格局”与“基建配套与治理能力滞后”矛盾的集中体现。这既考验中企的政策适应能力,也对运营效率提出更高要求,而数字化创新正为中企突破这些瓶颈、适配当地发展需求提供全新思路。

面对复杂的运营环境,中资企业以AI与遥感技术为核心,在非洲关键矿产国家开展了一系列数字化矿业实践,实现了风险管控、效率提升与合规运营的多重突破。

在刚果(金),华刚矿业的SICOMINES铜钴矿打造了非洲有色行业首个数字孪生工厂,为政策适应与效率提升提供了范本。该项目通过无人机遥感技术对120平方公里矿区进行每周一次的动态监测,结合AI算法识别非法开采点位,将矿权维护响应时间从过去的72小时缩短至4小时,有效规避了政策合规风险。针对电力短缺问题,企业配套建设的65兆瓦光伏电站与135兆瓦时储能系统,通过数字化能源管理平台实现光伏、储能与柴油发电的智能调度,不仅将用电成本降低60%,更保障了生产连续性,使铜回收率较同类矿山提升12%。这种“地质数据数字化+能源管理智能化”的模式,已成为刚果(金)大型矿企的标配。

在赞比亚,中国有色谦比希铜矿通过数字化转型回应了社会关切与效率难题。该公司在该矿东南矿体部署的AI选矿系统,通过传感器实时采集矿石成分数据,结合机器学习算法动态调整浮选参数,使铜精矿品位稳定在28%以上,较传统工艺降低了30%的废水排放。针对运输瓶颈,企业引入的智能物流管理平台整合了遥感路况监测与车辆调度系统,将矿石运输延误率从27%降至8%。更见意义的是,通过搭建环境数据公开平台,实时公示废水处理指标与植被恢复进度,有效回应了当地社区的环保关切,为企业赢得了宝贵的社会信任。

在南非,5G与AI的融合应用正在破解深井开采的安全难题。华为、中国电信与南非MTN联合为北开普省锰矿部署的5G专网,有力地支持了无人机井下巡检与AI安全预警系统的运行,通过分析设备振动数据与人员定位信息,可提前识别冒顶、透水等风险隐患,使矿区事故率下降60%。矿冶集团与南非国家矿业技术研究院共建的联合实验室开发出的AI地质勘探系统,通过解读遥感数据与钻孔信息,在卡拉哈里盆地发现了新的铂族矿带,勘探成本较传统方法降低40%,展现了技术合作的双赢价值。

在几内亚与津巴布韦,中国企业的数字化实践则聚焦资源高效开发与政策适配。中国电建在几内亚KEBO铝土矿项目中,运用遥感技术构建雨季开采模型,结合AI算法优化开采路径,解决了当地年降雨量2000毫米条件下的生产中断问题,实现全年连续开采。中矿资源在津巴布韦Bikita锂矿部署的光学选矿系统,通过机器学习识别锂辉石与废石的光学差异,抛废率达35%,不仅提升了资源利用率,更契合了当地“提高矿产附加值”的政策导向,为企业争取到加工环节的税收优惠。

尽管中资企业在非洲关键矿产领域的数字化转型取得显著进展,但面对技术领域的国际竞争和复杂的地缘政治环境,中资企业要实现非洲矿业领域的可持续发展,还需构建多方协同的治理体系:一是将ESG要求全面纳入战略决策,定期发布涵盖环境表现、社区关系等维度的可持续发展报告,提升运营透明度;二是加强对本地技术人才的培养,与当地高校合作设立智能化矿业人才培养项目,为当地员工提供数据分析、自动化操作等专业技术培训;三是深化中非政府间的政策协同,例如,或可在中非合作论坛框架下,推动建立“非洲关键矿产绿色数字化合作基金”,重点支持自主AI勘探算法研发、遥感监测平台搭建等关键领域,同时完善双边投资协定中的风险保障条款,为企业技术创新与项目落地提供政策支撑;四是加强遥感卫星技术等数字基础设施合作,共同建设矿业环境联合监测平台,实现矿区环境数据的实时共享与风险预警。

【作者刘青海系浙江师范大学双龙学者特聘教授、研究员、博士生导师,非洲经济研究所所长;唐俊芝系浙江师范大学非洲研究院硕士研究生。本文是国家社科基金重点项目“中国在非企业本土化发展研究(24AGJ016)”的阶段性成果。】



图为中国矿业企业华刚矿业在非洲的选矿生产线。(图片来源:中国自然资源报)