



2025 年中国对非投资报告

——迈向发展共同体：中非投资驱动非洲区域一体化新篇章



发布机构：非洲中国商会

主 编：郭冬莉

审 编：李庆勇、吴久义、王 超

日 期：2025 年 12 月

前言

《2025 年中国对非投资报告》——《迈向发展共同体：中非投资驱动非洲区域一体化新篇章》由非洲中国商会组织编撰。本报告旨在提供一份基于多方信息整合的行业洞察与分析，其性质属于综合性研究报告，而非严格意义上的学术文献。

报告在撰写过程中，系统参考并综合了以下多维度信息：

核心数据：包括中国与非洲各国官方发布的统计数据，以及世界银行、国际货币基金组织、各区域组织等国际机构的公开报告。

战略与政策框架：主要依据中非合作论坛（FOCAC）成果文件、非洲联盟《2063 年议程》及其相关旗舰计划等关键战略文本。

实践案例：援引了在非中资企业公开的项目信息、发展报告及部分经过核实的商业实践案例。

规范与标准：借鉴了全球范围内广泛认可的 ESG（环境、社会与治理）框架、气候信息披露建议（如 TCFD）及相关的行业研究共识。

本报告首次尝试将上述分散的资料置于“中非发展共同体”这一连贯的分析视角下，进行梳理、整合与解读，以勾勒当前投资趋势的全景脉络。报告中的所有分析、观点及结论，均为研究团队基于上述公开信息的独立研判，不代表非洲中国商会、其会员单位或任何政府的官方立场。

我们深知，任何研究皆有持续完善的空间。报告中若有任何疏漏或不尽精准之处，诚挚欢迎中外各界专家、读者与同仁提出宝贵批评与指正，以助我们未来做得更好。若您需对报告中某一具体数据、案例或观点进行深度验证与追踪，建议直接查阅本段所列的相应原始信息来源。

目录

缩略词	7
第一部分：中非投资新阶段——从“走进非洲”到“扎根非洲”	8
第一章 投资格局的演变：从基建主导到多元共生	8
一、流量与存量：在波动中彰显韧性，在调整中优化结构	8
二、模式进化：从“项目导向”到“生态融入”的战略升维	8
第二章 政策协同：FOCAC 与《2063 年议程》的双轮驱动	9
一、第九届中非合作论坛“十大伙伴行动”：提供战略框架与行动指南	10
（一）从“普惠承诺”到“精准滴灌”的转变	10
（二）构建“系统性”解决方案	10
二、与非洲自主议程的深度对接与机制化融合	10
（一）战略转型	10
（二）机制化对接平台的建设	11
三、“双轮驱动”下的投资新范式：从“项目思维”到“生态系统思维”	11
第三章 企业实践：中资企业在非投资模式创新	11
一、“园区化”投资模式：从“点状突破”到“系统布局”	12
典型案例	12
1、埃塞俄比亚东方工业园	12
2、埃及苏伊士经贸合作区	12
二、“价值链垂直整合”模式：从“贸易价差”到“全链价值”	12
典型案例	12
1、联丰海外在莫桑比克的芝麻产业实践	12
2、在刚果（金）的钴矿投资	12
三、“技术-标准-人才”联动输出模式：从“硬件交付”到“软性赋能”	13
典型案例	13
典型案例	13
第二部分：重点行业投资图谱与典型案例	14
第一章：基础设施：打通区域一体化的“动脉系统”	14
一、交通走廊：从“经济孤岛”到“联动大陆”	14
（一）东非动脉：埃塞俄比亚-吉布提铁路	14
（二）南部非洲复兴：坦赞铁路现代化改造	14
（三）西非联通：科特迪瓦铁比苏-布瓦凯高速公路	14
二、能源网络：从“电力孤网”到“大陆电网”	14
（一）水电引领的区域一体化：马里古伊那水电站	15
（二）绿色能源与稳定性的创新解决方案：威海国际科特迪瓦电池储能项目	15
（三）电网骨干架构者：特变电工在埃塞俄比亚	15
三、物流枢纽：从“传统港口”到“智慧供应链节点”	15
（一）航空物流升级：埃塞俄比亚航空电商物流仓库	15
（二）区域应急与贸易中心：南部非洲发展共同体（SADC）地区物流仓库	15
第二章 制造业：从“非洲制造”到“非洲智造”	16
一、汽车产业：从组装到本地化生态构建	16
（一）案例深度剖析：中国一汽南非库哈工厂	16

(二) 行业趋势：电动化与智能化前瞻布局	16
二、战略性新兴产业：抢占未来赛道，重塑全球分工角色	17
(一) 案例剖析：国轩高科摩洛哥电动汽车电池超级工厂	17
(二) 案例深度剖析：中国建材集团（CNBM）的先进材料本地化	17
三、面临的挑战与升级路径	17
第三章 农业与食品加工：构建安全可控的价值链	18
一、核心投资模式：从“田间”到“餐桌”的全链条整合	18
(一) 模式一：“技术引领+小农户联动”模式	18
(二) 模式二：“加工增值+区域市场开拓”模式	19
(三) 模式三：“科技赋能+数字农业”探索模式	19
二、对非洲区域一体化的战略贡献	19
(一) 促进跨境贸易	19
(二) 构建区域价值链	20
(三) 推动标准互认	20
(四) 保障粮食安全	20
三、面临的挑战与未来方向	20
第四章 医药健康：提升区域卫生主权	20
一、投资驱动因素与战略意义	21
(一) 回应非洲最迫切的战略需求	21
(二) 巨大的市场缺口与 AfCFTA 带来的规模效应	21
(三) 中国自身的产业优势与全球化布局	21
二、投资模式与实践案例深度剖析	21
(一) 模式一：全产业链建设与本土化生产——以“三圣药业埃塞俄比亚项目”为例	21
(二) 模式二：技术转移与区域中心打造——以“复星医药科特迪瓦园区”为例	22
(三) 模式三：国际合作与产能协作——以“科兴公司埃及疫苗项目”为例	22
(四) 模式四：并购整合与价值链升级——以“万邦德南非并购案”为例	22
三、面临的挑战与未来趋势	22
(一) 核心挑战	22
(二) 未来趋势与投资机遇	22
第五章 数字经济：打造智慧非洲新基座——从“数字鸿沟”到“数字大陆”的跨越	23
一、数字基础设施建设：构筑高速、泛在、智能的连接底座	23
(一) 通信网络：从广覆盖到深融合	23
(二) 数据中心与云计算：夯实数字经济的“中央厨房”	24
二、智慧解决方案与应用生态：赋能千行百业数字化转型	24
(一) 智慧政务：提升治理效能	24
(二) 金融科技：驱动普惠金融与跨境支付	24
(三) 智慧行业应用	24
三、数字人才培养与生态共建：确保可持续发展的核心	25
(一) 系统化的人才培养体系	25
(二) 赋能本地开发者与合作伙伴	25
(三) 战略总结与未来方向	25
第六章 绿色产业：非洲能源转型与低碳发展	25
一、清洁能源发电：从“示范项目”到“规模化基地”	25
(一) 光伏领域：领跑非洲“太阳能革命”	26

(二) 风电领域：开发优质风能资源	26
(三) 水电与地热：挖掘基荷能源潜力	26
二、新型电力系统：构筑稳定、灵活的绿色电网	26
(一) 电池储能系统（BSS）	26
(二) 智能电网与跨境输电	26
(三) 绿色制造业：将资源禀赋转化为产业优势	27
第三部分：挑战与风险——在不确定中寻找确定性	28
第一章 政治与治理风险：在复杂的棋局中前行	28
一、政策与法律环境的波动性	28
二、区域安全与政治稳定性威胁	28
三、官僚体系与治理能力的瓶颈	28
四、地缘政治博弈的“投射效应”	29
第二章 基础设施与供应链瓶颈：制约区域价值链升华的硬约束与软壁垒	29
一、交通互联互通的“最后一公里”困境	29
(一) 干线已通，支线梗阻	29
(二) 跨国标准不一与走廊管理碎片化	30
二、能源供应的不稳定性与绿色转型的现实挑战	30
(一) 电力短缺与频繁断电	30
(二) 区域电力贸易的“肠梗阻”	30
三、贸易便利化的“软壁垒”：清关与标准互认	31
(一) 海关流程复杂与透明度不足	31
(二) 标准与 SPS 措施不统一	31
四、供应链生态系统的薄弱与本地配套缺失	31
(一) 本地采购率低，中间品高度依赖进口	31
(二) 现代化物流与金融服务短缺	31
第三章 本土化与 ESG 合规压力：从合规成本到竞争优势的战略转型	32
一、本土化压力：从“雇佣”到“赋能”的深度要求	32
(一) 强制性立法深化与细化	32
(二) 价值链本土化成为焦点	32
(三) 技术转移与能力建设的明确期望	32
二、ESG 合规压力：全球标准与本地诉求的交织	33
三、战略应对：从被动合规到主动价值创造	33
(一) 制定本土化 2.0 战略：超越比例，构建生态	33
(二) 构建体系化的 ESG 管理能力：内化于心，外化于行	34
(三) 强化沟通与叙事：讲好中非共赢故事	34
第四部分：未来展望与合作建议——构建“发展共同体”的战略路径	34
第一章 战略方向：系统性聚焦 AfCFTA 下的区域价值链投资	34
一、重点布局：AfCFTA 生产与出口基地	34
二、抢占高地：数字基建与智慧服务生态系统	35
三、打造未来：区域性绿色制造业中心	35
第二章 合作机制：构建“政府-商会-企业”三级协同网络	35
一、政府层面：担当“战略锚定者”与“制度开拓者”	35
(一) 建立与 AfCFTA 秘书处的制度化战略对话	36
(二) 深化“软联通”合作，降低制度性交易成本	36

（三）优化金融支持工具，引导资金流向	36
二、商会层面（非洲中国商会）：担当“协同枢纽”与“能力平台”	36
（一）构建全链条信息与知识共享平台	36
（二）组织集体行动，形成行业合力	37
（三）打造能力建设与声誉管理核心	37
三、企业层面：担当“价值创造主体”与“在地化公民”	37
（一）投资与经营战略的“区域化”转型	37
（二）深度本地化，从“输血”到“造血”	37
（三）将 ESG 内化为企业核心运营准则	38
第三章 行动倡议：非洲中国商会 2025 - 2027 三大行动计划	38
一、“价值链扎根计划”	38
二、“绿色非洲伙伴计划”	38
三、“数字非洲联创计划”	39
结语	39
附录：非洲中国商会会员单位清单（24 家）	40
致 谢	41

缩略词

AfCFTA	African Continental Free Trade Area	非洲大陆自由贸易区
AfSEM	African Single Electricity Market	非洲单一电力市场
AGOA	African Growth and Opportunity Act	《非洲增长与机会法案》
AIDA	Accelerated Industrial Development for Africa	非洲加速工业化发展计划
AMA	African Medicines Agency	非洲药品监督管理局
EAC	East African Community	东非共同体
EV	Electric vehicle	电动汽车
FOCAC	Forum on China-Africa Cooperation	中非合作论坛
APIs	Active Pharmaceutical Ingredients	活性药物成分，原料药
PQ	Prequalification	预认证/资格预审
ICT	Information and Communication Technology	信息通信技术
PAPSS	Pan-African Payment and Settlement System	泛非洲支付和结算系统
PIDA	Programme for Infrastructure Development in Africa	非洲基础设施发展计划
SADC	Southern African Development Community	南部非洲发展共同体
SAPP	Southern African Power Pool	南部非洲电力联盟
SKD	Semi-knowcked-down	半散件
SPS	Sanitary and Phytosanitary	动植物卫生检疫
UNECA	United Nations Economic Commission for Africa	联合国非洲经济委员会
WAPP	West African Power Pool	西非电力联盟
WHO	World Health Organization	世界卫生组织
JET-IP	Just Energy Transition-Investment Plan	公正能源转型投资计划
EAPP	Eastern Africa Power Pool	东非电力联盟
NDCs	Nationally Determined Contributions	国家自主贡献（联合国气候变化框架公约下的气候行动计划）
CSR	Corporate Social Responsibility	企业社会责任
BCP	Business Continuity Plan	业务连续性计划
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency	多边投资担保机构（世界银行集团成员）
RECs	Regional Economic Communities	区域经济共同体
ESG	Environmental, Social, and Governance	环境、社会和治理（投资或企业运营标准）
TCFD	Task Force on Climate-related Financial Disclosures	气候相关财务信息披露工作组
GRI	Global Reporting Initiative	全球报告倡议组织
Africa CDC	Africa Centres for Disease Control and Prevention	非洲疾病预防控制中心

第一部分：中非投资新阶段——从“走进非洲”到“扎根非洲”

第一章 投资格局的演变：从基建主导到多元共生

中国对非投资正经历一场深刻的结构性变迁。这一变迁并非简单的行业轮动，而是投资逻辑、参与主体和战略目标的系统性升级。其核心是从以国家政策驱动、国有企业主导、服务于宏观战略的“走进非洲”1.0模式，转向以市场机遇、商业可持续性和本地化运营为核心的“扎根非洲”2.0模式。

一、流量与存量：在波动中彰显韧性，在调整中优化结构

（一）存量持续积累，根基日益稳固

根据中国商务部及国家统计局数据，截至2024年底，中国对非直接投资存量达到437.9亿美元，相较于2022年的409.1亿美元，在三年间保持了稳步增长。这一持续积累的资本存量，构成了中非经济关系的“压舱石”，表明中国资本在非洲的经营基础日益深厚，已从试探性投入转向长期性、战略性布局。

（二）流量短期波动，反映结构优化与市场理性

2024年，中国对非直接投资流量为33.7亿美元，相较于2023年的39.6亿美元出现一定回落。这一现象需置于更广阔的背景下解读：

1、全球宏观环境影响

全球利率高企、经济不确定性增加，抑制了全球范围内的投资冲动。

2、投资组合的结构性调整

流量下降部分反映了投资正从资本密集但回报周期长的大型基建项目，向更具市场灵活性、现金流更健康的制造业、服务业和数字科技领域转移。这是一种“以质换量”的优化过程。

3、高基数效应与项目周期

大型投资项目具有周期性，2023年可能恰逢数个巨型项目资金到位，推高了基数。从更长的时间维度看，2022-2024三年累计流量约91亿美元，接近完成FOCAC 8的百亿美元承诺，充分证明了中非投资的韧性与承诺兑现度。

4、行业分布多元化，新动能不断涌现

传统支柱依然稳固。建筑业、采矿业和制造业作为传统三大支柱，截至2023年底，其投资流入占比仍高达87.7%。但这三大行业的内涵正在发生变化：建筑业从政府房建更多转向物流仓储、工业园区等生产性设施；采矿业从单纯的原矿出口，更多地向下游冶炼、精炼等价值链环节延伸；制造业则从简单的日用消费品组装，向技术含量更高的领域拓展。

新兴领域快速崛起。金融、科技服务、医疗健康、文化娱乐等领域的投资占比正稳步提升。以数字经济为例，华为、中兴、传音等科技企业不仅销售产品，更通过设立研发中心、参与智慧城市项目等方式进行深度投资。这种多元化趋势，使得中国投资与非洲本土经济的联系更为紧密，抗风险能力更强。

二、模式进化：从“项目导向”到“生态融入”的战略升维

投资模式的进化是“扎根非洲”最直观的体现，标志着中资企业从“客商”向“邻居”的身份转变。

（一）超越 EPC：拥抱长期运营风险与收益

模式转变：越来越多的中资企业不再满足于“交钥匙”式的 EPC 模式，而是积极采用 BOT（建设-经营-移交）、BOO（建设-拥有-经营）、PPP（公私合营）等模式。这意味着企业需要承担项目的长期运营、市场开拓和维护责任，其收益与项目本身的商业化成功紧密挂钩。

例如：肯尼亚内罗毕快速路（中国路桥投建营）的成功运营，不仅为投资者带来了稳定的现金流，更极大地改善了当地交通，成为了“投资-收益-社会效益”正循环的典范。这种模式倒逼企业必须以更高的标准进行建设，并以更精细化的方式进行管理，从而实现真正的“扎根”。

（二）区域总部经济：打造辐射周边的“指挥中枢”

一批实力雄厚的中资企业选择在南非（约翰内斯堡）、肯尼亚（内罗毕）、埃塞俄比亚（亚的斯亚贝巴）、尼日利亚（拉各斯）等区域枢纽城市设立区域总部或非洲总部。这一举措具有深远战略意义：

1、**决策前移**：将市场研判、投资决策、财务管理和人力资源等核心职能前置到非洲一线，提升了市场响应速度与决策准确性。

2、**资源整合**：以区域总部为中心，整合所在区域多个国家的业务，实现资源共享和协同效应，降低了整体运营成本。

3、**本地化治理**：区域总部的设立，往往伴随着高级管理人才的本地化招聘，提升了企业的本土洞察力和公司治理水平。

（三）本地化战略深化：从“用工”到“赋能”的价值创造

本地化已超越简单的“雇佣本地工人”层面，进入“能力建设”和“价值链共享”的深水区。这具体体现在：

1、**管理层本地化**：如华为在多个非洲国家的本地员工占比超过 80%，中高级管理岗位中也不乏本地精英。

2、**供应链本地化**：中国建材在投资建厂的同时，致力于培育本地的原材料供应商和分销商网络，将自身发展与当地产业生态的成长绑定。

3、**研发与创新本地化**：传音控股针对非洲消费者的市场需求，在当地设立研发中心，开发出深肤色拍照、多卡多待、超长待机等特色功能，是其成为“非洲手机之王”的关键。

4、**技能赋能**：通过建立培训中心、与当地院校合作（如华为的 ICT 学院）、推行师徒制等方式，系统性地为非洲培养技术工人和专业人才，这种“授人以渔”的方式极大地增强了企业的社会认可度和长期发展的软实力。

中国对非投资正在经历一场质变。流量与存量的数据背后，是投资结构的优化与抗风险能力的增强；而投资模式的进化，则清晰地指向一个更加可持续、更深度融合、更具商业理性的未来。这为理解当前中非投资关系的全貌和预测其未来趋势，奠定了坚实的事实与逻辑基础。

第二章 政策协同：FOCAC 与《2063 年议程》的双轮驱动

中非投资合作能实现从“量变”到“质变”的跃升，其根本动力源于双方顶层战略设计的深度融合与同频共振。中国的对非政策，通过中非合作论坛（FOCAC）这一成熟的多边机制，与非洲自主制定的发展蓝图《2063年议程》及其旗舰项目非洲大陆自由贸易区（AfCFTA）实现了精准对接。这构成了驱动中非投资关系向前发展的“双轮”，确保了合作方向的正确性和合作效力的最大化。

一、第九届中非合作论坛“十大伙伴行动”：提供战略框架与行动指南

第九届中非合作论坛提出的“十大伙伴行动”，并非孤立的外交承诺，而是一套经过系统设计、旨在回应非洲最迫切发展需求的“政策工具箱”和“行动路线图”。其有效性体现在以下几个层面：

（一）从“普惠承诺”到“精准滴灌”的转变

与早期更侧重于宏观资金支持相比，“十大伙伴行动”展现了更强的针对性和可操作性。

1、“互联互通伙伴行动”直接对标非洲基础设施发展计划（PIDA）优先项目清单，引导中国金融机构和企业资金流向那些对区域联通具有关键意义的跨境铁路、公路和能源管网，而非仅局限于一国境内的基础设施。

2、“产业链合作伙伴行动”明确支持非洲工业化，其抓手是共同建设或升级境外经贸合作区和产业园区。这直接回应了非洲加速工业化发展计划（AIDA）的核心诉求，即通过产业集群发展制造业，改变原材料出口的依赖型经济结构。

3、“绿色发展伙伴行动”与非洲联盟正在推动的非洲单一电力市场（AfSEM）愿景高度契合。中国在光伏、风电、水电、储能等领域的技术和成本优势，正是非洲实现能源转型、构建跨区域绿色电网所亟需的。

（二）构建“系统性”解决方案

“十大伙伴行动”的各个组成部分相互关联，形成了强大的协同效应。例如，“互联互通”为“产业链合作”提供物流基础；“产业链合作”生产的产品需要通过“贸易繁荣”行动在AfCFTA大市场内销售；而“绿色发展”则为所有经济活动提供可持续的能源保障。这种系统性的合作框架，引导企业进行“组合拳”式的投资，而非零敲碎打的单个项目。

二、与非洲自主议程的深度对接与机制化融合

中国对非投资战略的成功转型，关键在于其从“甲方思维”转向了“伙伴思维”，主动将自身行动嵌入非洲自主的发展议程之中。

（一）战略转型

《2063年议程》，是中非合作的“北极星”，是非洲国家共同制定的关于未来发展的总纲领，其首要愿景即“一个繁荣的非洲，基于包容性增长和可持续发展”。中方的“十大伙伴行动”在目标设定上与之全面呼应。例如，“兴农惠民”对应议程中关于消除饥饿和实现粮食安全的目标；“卫生健康”对应建设健康人口和普及医疗保障的目标。这使得中国投资在宏观层面上获得了强大的政治合法性和社会接受度。

而 AfCFTA 作为中非合作的“加速器”与“导航仪”，其生效实施，从根本上改变了中资企业在非投资的商业逻辑。它将一个由 54 个碎片化市场组成的大陆，整合为一个潜在的统一大市场，极大地提升了投资的规模经济和商业可行性。

中方敏锐地把握了这一历史性机遇。“贸易繁荣伙伴行动”中关于扩大自非进口、深化海关检验检疫合作、支持非洲跨境电商等举措，其核心目的就是帮助非洲提升供给能力，使其能够真正享受到 AfCFTA 带来的市场准入红利。

对于投资者而言，AfCFTA 的原产地规则、关税减让表成为了必须研究的“投资导航图”。精明的中资企业已经开始调整布局，思考如何在一个国家投资设厂，使其产品能够以低关税或零关税出口到其他 AfCFTA 成员国。这种投资逻辑的转变，正是两大战略框架产生化学反应的直接体现。

（二）机制化对接平台的建设

战略协同离不开制度保障。中国-非盟战略对话、中国与 AfCFTA 秘书处的定期磋商等机制，确保了双方能够在政策制定和执行层面进行及时沟通和调整。

在金融层面，中国的政策性银行与非洲开发银行（AfDB）、非洲进出口银行（Afreximbank）等泛非金融机构的合作日益紧密。通过联合融资、银团贷款等方式，共同为符合《2063 年议程》和 PIDA 优先清单的大型跨境项目提供资金支持，这不仅分散了风险，更增强了项目的可信度和可持续性。

三、“双轮驱动”下的投资新范式：从“项目思维”到“生态系统思维”

在 FOCAC 与《2063 年议程》的双重引导下，成功的对非投资不再仅仅是建成一个孤立的工厂或一条公路，而是参与到构建一个完整的“发展生态系统”之中。

摩洛哥电动汽车电池产业链集群便是对接成功对接的典型范例，它的成功性在于：

1、与 FOCAC 对接：该项目完美契合了“产业链合作”（电池制造）与“绿色发展”（新能源汽车产业）两大行动。

2、与《2063 年议程》对接：它直接推动了非洲的工业化（愿景 1）、通过利用本土磷酸盐资源实现结构性转型（愿景 2），并帮助非洲在全球绿色经济中占据一席之地（愿景 7）。

3、与 AfCFTA 对接：未来生产的电池不仅可以满足摩洛哥本土需求，更可以凭借 AfCFTA 规则免税出口到整个非洲市场，甚至利用摩洛哥与欧盟的贸易协定出口欧洲。

4、生态系统构建：该项目吸引了国轩高科（电池制造）、贝特瑞（正负极材料）等多家中国企业协同投资，形成了集群效应。同时，它将带动本地采矿、化工、物流等相关产业发展，并创造大量高技术就业岗位，实现了从单一项目投资到区域价值链枢纽的升华。

FOCAC 机制与《2063 年议程》的“双轮驱动”，为中非投资合作构建了一个兼具战略高度与实践深度的框架。它一方面为中国投资提供了清晰的战略方向和风险缓释，另一方面确保了中国的资本、技术和管理经验能够最有效地服务于非洲自主的现代化进程。正是在这一框架下，中非投资关系才得以超越简单的商业往来，迈向构建“发展共同体”的更高阶段。

第三章 企业实践：中资企业在非投资模式创新

在非洲一体化与工业化进程加速的宏观背景下，在非中资企业的经营实践正经历一场深刻的静默革命。它们不再满足于短期项目导向的“过客”心态，而是通过一系列前瞻性的模式创新，致力于在非大陆实现长期、可持续的“扎根”发展。这些模式的核心特征，是从单一项目执行者向产业生态构建者与价值共创伙伴的角色转变。

一、“园区化”投资模式：从“点状突破”到“系统布局”

“园区化”模式是中资企业应对非洲市场碎片化、基础设施不足等挑战，系统性降低运营风险、培育产业集群效应的关键创新。其运作机制与战略价值在于该模式以境外经贸合作区或产业园区为载体，由一家或多家核心中资企业作为开发和运营主体，进行大规模基础设施投资（如“七通一平”、标准厂房、保税物流），打造一个“小而美”的优化营商环境。随后，通过精准的产业链招商，吸引上下游关联企业入驻，形成内部协同、设施共享、风险共担的产业共同体。

典型案例：

1、埃塞俄比亚东方工业园

作为中国国家级境外经贸合作区，它已成功吸引了近 100 家企业入驻，形成了以纺织服装、建材、汽车组装为主导的产业集群。其核心价值在于：政策虹吸效应：园区为企业争取了埃塞俄比亚联邦政府层面的税收减免、外汇使用等优惠政策，形成了“政策洼地”。基础设施共享：园区自建了电站、供水系统和污水处理厂，有效解决了当地公共设施供应不稳定的瓶颈。价值链闭环：以华坚集团为代表的鞋业巨头入驻，不仅自身创造了大量就业，更吸引了包装、物流、零部件等配套企业跟进，在园区内形成了近乎完整的鞋业生产闭环，极大提升了生产效率。

2、埃及苏伊士经贸合作区

此园区代表了更高级别的“产城融合”模式。它不仅引入了巨石集团（玻璃纤维）、西电集团（输变电设备）等大型制造业企业，还配套建设了商务、居住、教育等生活服务设施，正在从一个纯粹的工业区演变为一个充满活力的现代化社区。这种模式增强了企业对高端人才的吸引力，实现了从“投资建厂”到“安居乐业”的跨越。

二、“价值链垂直整合”模式：从“贸易价差”到“全链价值”

此模式常见于农业和资源领域，企业通过向上游延伸控制资源，向下游拓展深耕加工与品牌，将更多附加值留在非洲本地。

其运作机制与战略价值在于企业通过直接投资或与本地合作社合作，建立可控的原料生产基地。随后，在本地建设加工厂，将初级产品转化为标准化、高价值的商品，并最终通过自有或合作的渠道销往区域及全球市场。这一模式打破了非洲长期作为原材料供应地的“诅咒”，实现了“在非洲，为世界”制造的转变。

典型案例：

1、联丰海外在莫桑比克的芝麻产业实践

上游控制：公司与数万小农户签订订单种植协议，提供种子与技术指导，确保了优质、稳定的芝麻原料来源。

中游加工：投资建设了现代化的芝麻清洗、筛选、烘烤和包装工厂，将过去直接出口的原料，转化为符合国际标准的可直接食用芝麻产品。

下游市场：加工后的芝麻直接出口至中国及全球市场，其价值比原料出口提升了 30% 以上。2024 年，其向中国出口加工芝麻 6 万吨，同比激增 361.5%。这一模式不仅提升了出口价值，更通过“订单农业”稳定了农户收入，赋能了小农经济。

2、在刚果（金）的钴矿投资

部分领先的中国企业已不再满足于仅仅出口钴精矿，而是开始在当地投资建设钴湿法冶炼厂，生产电池级硫酸钴等中间产品。这标志着中国投资正推动非洲从“矿业资源地”向“全球新能源材料供应链的关键一环”升级，价值链参与度显著深化。

三、“技术-标准-人才”联动输出模式：从“硬件交付”到“软性赋能”

这是中资企业在数字经济、高端制造等领域形成的独特竞争优势，其核心在于通过技术输出，带动中国标准落地，并最终为非洲培育内生性发展能力。

其运作机制与战略价值在于该模式超越了简单的设备出口或工程交付，是一个系统性能力建设过程。企业首先凭借其技术优势承建关键基础设施（如 4G/5G 网络、云计算中心、高压输电网络）；在建设过程中，有意识地推动中国技术标准与当地标准的融合互认；同时，通过建立培训中心、与本地高校合作、设立研发实验室等方式，大规模培养本地技术人才和工程师。

典型案例：

1、华为的“数字非洲”生态系统构建

技术层：华为承建了非洲超过 50% 的 4G 网络和大部分 5G 试点网络，并部署了云计算数据中心，为非洲提供了领先的数字基础设施。

标准层：华为积极参与并主导非洲通信领域的标准制定，其倡导的“RuralStar”等解决方案已成为连接非洲偏远地区的低成本、高效技术标准。

人才层：通过“未来种子”项目和“华为 ICT 学院”项目，已为非洲培养了超过 20 万名 ICT 人才。其在南非设立的创新中心，更是与本地伙伴共同孵化适用于非洲市场的应用软件，实现了从“技术转移”到“联合创新”的跃升。

2、特变电工在埃塞俄比亚的电力技术扎根

在承建该国多个关键变电站和输电线路的同时，特变电工与亚的斯亚贝巴大学等机构合作，建立了电力技术培训中心。不仅为自己的项目培训运维工程师，还为埃塞俄比亚国家电力公司培养人才，确保了中国建设的电网能够由非洲人自己高效、安全地运营和维护，实现了真正的“授人以渔”。

四、“公私合作与多方融资”模式：破解大型项目融资瓶颈

面对非洲各国政府财政压力增大和大型基础设施项目融资难的问题，中资企业积极探索灵活多样的融资与合作模式。

其运作机制与战略价值在于企业不再单一依赖中国政策性银行的卖方信贷，而是更多地采用 PPP（公私合营）、BOT、BOOT 等模式，并积极寻求与非洲开发银行（AfDB）、非洲进出口银行（Afreximbank）等泛非金融机构，以及国际资本进行联合融资。这不仅能分散风险，更体现了项目的商业可持续性和国际认可度。

典型案例：

肯尼亚内罗毕快速路项目

采用 BOT 模式，由中国企业投资、建设并运营 30 年，通过收取通行费回收投资并获取收益。这种模式缓解了肯尼亚政府的即时财政压力，同时为首都提供了至关重要的现代化交通设施，是“投建营一体化”的成功典范。

小结：

在非中资企业的投资模式创新，本质上是其对非战略深度和合作诚意的体现。从“园区化”的系统布局，到“价值链垂直整合”的深度赋能，再到“技术-标准-人才”联动的软实力输出，以及“公私合作”的可持续融资探索，这些模式共同勾勒出一幅中非“发展共同体”的生动图景。它们表明，中国对非投资正在告别粗放式增长，进入一个以本地化、可持续、高附加值、能力建设为特征的精耕细作新时代，为非洲区域一体化的宏伟蓝图注入了不可或缺的实践动能。

第二部分：重点行业投资图谱与典型案例

第一章：基础设施：打通区域一体化的“动脉系统”

在非洲中国商会看来，基础设施是非洲区域一体化的物理基石，也是中非投资合作中最具传统优势、成果最为显赫的领域。当前，中资企业在非基础设施投资正经历一场深刻的战略转型：从满足单一国家需求的“点状”项目，向服务于整个 AfCFTA 市场的“网络化、系统化、智能化”体系演进。我们的投资，正在为非洲大陆构建高效流动的“动脉”与“毛细血管”。

一、交通走廊：从“经济孤岛”到“联动大陆”

非洲发展的核心瓶颈在于内陆国家与沿海港口的割裂，以及区域市场之间的隔绝。中资企业聚焦于具有战略意义的跨境交通走廊，致力于将“经济孤岛”串联成“联动大陆”。

（一）东非动脉：埃塞俄比亚-吉布提铁路

超越运输功能：该项目不仅是东非第一条现代电气化铁路，其更深远的意义在于重塑了区域经济地理。它将埃塞俄比亚这个拥有超 1 亿人口的内陆大国与吉布提港紧密连接，使亚的斯亚贝巴成为一个“临港城市”，运输时间从原公路运输的 3-7 天缩短至约 12 小时。

能力建设典范：2024 年，该铁路实现了从运营管理到机车维修的全面本地化移交。中方团队通过“师傅带徒弟”的模式，为埃塞俄比亚培养了整建制的铁路技术和管理人才，约 2000 名本地员工成为核心骨干。这种“授人以渔”的模式，为非洲培养了永不撤离的铁路力量，是其可持续运营的根本保障。

经济外溢效应：铁路沿线正在催生新的工业园区和物流枢纽，如德雷达瓦工业园，吸引了包括建材、纺织、食品加工在内的多家企业入驻，形成了“一条铁路带动一条经济带”的良性发展格局。

（二）南部非洲复兴：坦赞铁路现代化改造

战略焕新：作为中非友谊的象征，建于 1970 年代的坦赞铁路因年久失修，运力已大幅下降。中方正在推进的现代化改造计划，不仅是设备与线路的升级，更是将其重新纳入南部非洲发展共同体（SADC）的物流主干网。通过与达累斯萨拉姆港内陆集装箱码头的联动，该铁路将激活赞比亚、刚果（金）等资源富集区的出海通道，成为服务整个南部非洲的又一条生命线。

（三）西非联通：科特迪瓦铁比苏-布瓦凯高速公路

无缝对接区域网络：这条由中国路桥承建的高速公路，其核心价值在于与阿比让-瓦加杜古铁路形成了无缝衔接。它极大地强化了科特迪瓦作为西非经济引擎的地位，为布基纳法索等内陆国家提供了最高效的出海通道。据西共体估算，此类项目能将区域内部物流成本降低 15%-20%，直接提升了西非区域内贸易的竞争力。

二、能源网络：从“电力孤网”到“大陆电网”

能源短缺是制约非洲工业化的首要障碍，而孤立的各国电网则造成了资源的巨大浪费。中资企业的能源投资，正致力于构建互联互通的区域能源互联网。

（一）水电引领的区域一体化：马里古伊那水电站

西非电力联盟（WAPP）的枢纽：这座由中国电建承建、装机容量达 140 兆瓦的水电站，从规划之初就定位于区域能源枢纽。其生产的电力已正式接入 WAPP 网络，不仅照亮了马里，更远输至塞内加尔和毛里塔尼亚。这是“非洲单一电力市场（AfSEM）”理念在西非次区域的成功实践，标志着政治上的区域合作落到了经济上的电力联通。

清洁能源转型贡献：作为清洁水电，该项目每年可减少碳排放约数十万吨，帮助西非国家在满足能源需求的同时，履行其国家自主贡献（NDC）承诺。

（二）绿色能源与稳定性的创新解决方案：威海国际科特迪瓦电池储能项目

解决可再生能源“痼疾”：非洲太阳能、风能资源丰富，但其间歇性、不稳定性一直是并网的难题。威海国际在科特迪瓦部署的光储一体化微电网，配备了大型电池储能系统，能够“削峰填谷”，平滑电力输出，极大提升了电网对可再生能源的消纳能力。

支持电力出口：该项目的成功运行，不仅解决了本地社区的用电问题，其技术模式更被证明可用于稳定国家主干电网，为科特迪瓦未来向加纳、布基纳法索等邻国出口绿色电力提供了技术可行性和商业可靠性。

（三）电网骨干架构者：特变电工在埃塞俄比亚

作为输变电领域的领军企业，特变电工为埃塞俄比亚的吉贝三号水电站等大型能源项目配套建设了数千公里的高压输电线路。这些线路不仅是埃塞国内的电力主动脉，更是其实现“东非水塔”战略、向肯尼亚、苏丹、吉布提进行电力出口的物理基础，是区域电力贸易不可或缺的“高速公路”。

三、物流枢纽：从“传统港口”到“智慧供应链节点”

在 AfCFTA 框架下，高效的现代物流体系与物理通道同等重要。中资企业正在投资和建设一系列关键物流节点，以提升非洲供应链的韧性与效率。

（一）航空物流升级：埃塞俄比亚航空电商物流仓库

由中航国际承建的这一现代化物流仓库，不仅是埃塞俄比亚航空货运能力的提升，更是其打造“非洲电商物流中心”战略的核心一环。它配备了先进的自动化分拣系统和冷链设施，能够高效处理来自全球尤其是中国的跨境电商包裹，以及非洲出口的鲜花、果蔬等高附加值产品，使亚的斯亚贝巴成为连接非洲与世界的空中物流门户。

（二）区域应急与贸易中心：南部非洲发展共同体（SADC）地区物流仓库

由江西国际牵头在博茨瓦纳建设的这一枢纽，超越了单一国家范畴。它被设计为 SADC 区域的战略性储备与分销中心，既可用于应对地区性人道主义危机（如粮食短缺、公共卫生事件），也可作为区域内贸易商品的集散地，通过规模化的仓储和高效的配送，降低成员国

尤其是内陆国家的库存成本和供应链风险。

小结：

对于在非中资企业而言，基础设施投资已进入“精耕细作”的新阶段。我们不再仅仅追求里程数和装机容量，而是更加注重项目的跨区域外部性、技术溢出效应、运营可持续性以及对 AfCFTA 落地的直接贡献。我们的角色，正从“承包商”转变为“非洲区域互联互通的共同规划者与长期运营伙伴”。投资于这些“动脉系统”，就是在投资非洲一体化的未来，也是在为我们所有在非中资企业创造一个更广阔、更高效、更可控的区域大市场。

第二章 制造业：从“非洲制造”到“非洲智造”

制造业是非洲实现《2063 年议程》中“结构性转型”愿景的核心。中资企业在非制造业投资正经历一场深刻的战略升级：从利用廉价劳动力和关税优惠进行初级组装的“非洲制造”，向融合技术创新、技能提升和区域价值链整合的“非洲智造”迈进。这一转变是响应 AfCFTA 创造统一大陆市场的必然结果，也是中非投资伙伴关系成熟化的关键标志。

AfCFTA 通过创造规模达 3.4 万亿美元的统一市场，彻底改变了在非制造业的投资逻辑。企业不再仅为单个约 1.5 亿人口的国内市场生产，而是为一个拥有超 13 亿消费者的庞大市场布局。这一根本性变化，促使中资企业的制造业投资从“贸易替代型”（以绕过关税壁垒为目的）转向“市场导向型”（以服务区域需求为核心），进而催生了更高水平的本地化投入、技术转移和产业升级。

一、汽车产业：从组装到本地化生态构建

中国汽车企业对非投资已超越简单的散件组装（SKD/CKD）阶段，进入构建区域制造枢纽和本地供应链生态的新时期。

（一）案例深度剖析：中国一汽南非库哈工厂

战略定位与区域角色：一汽南非工厂并非仅为服务南非市场而设，其明确战略定位是成为服务于整个南部非洲发展共同体（SADC）地区的区域制造、销售和售后服务中心。工厂生产的多款卡车和乘用车，通过完善的销售网络出口至纳米比亚、赞比亚、博茨瓦纳等十余个周边国家。实现本地化的深入与价值链的整合，具体体现在：

1、制造本地化：该工厂的本地化率已超过 40%，远高于行业初期水平。这不仅体现在整车装配，更延伸至车桥、货箱、板簧等关键部件的本地化生产。

2、供应链培育：一汽通过技术支持和标准输出，培育了 50 余家本地一级、二级供应商，形成了一个初具规模的本地汽车零部件产业集群。这不仅降低了自身生产成本，也为南非的制造业基础注入了活力。

3、技能转移：工厂建立了全面的培训体系，将中国先进的制造工艺和质量控制标准（如一汽的“精益生产”体系）转移给本地员工。数百名本地工人和技术人员接受了专业培训，其中多人已进入管理层。

4、经济影响量化：该工厂直接创造就业超 700 个，间接带动上下游就业超 2500 人。其区域出口为南非带来了宝贵的外汇收入，并显著降低了周边国家的车辆购置与运维成本。

（二）行业趋势：电动化与智能化前瞻布局

除一汽外，奇瑞、广汽等车企正加速在非布局，其投资已显现出从“整车出口”到“本

地组装”，再到“本地化研发适配”的演进趋势。例如，部分车企正根据非洲路况和气候条件，对车辆进行本地化的适应性改进。

作为未来焦点的电动汽车（EV），中国车企和电池制造商正利用其在全球电动汽车领域的领先优势，抢占非洲未来出行赛道。这不仅是对全球碳中和趋势的响应，更是对非洲各国日益严格的排放法规和消费者环保意识觉醒的未雨绸缪。

二、战略性新兴产业：抢占未来赛道，重塑全球分工角色

在传统制造业之外，中资企业正果断投向那些能帮助非洲在全球新一轮产业变革中占据有利位置的战略性新兴产业。

（一）案例剖析：国轩高科摩洛哥电动汽车电池超级工厂

此项目的战略意义在于，该项目远非一个简单的工厂建设，其核心在于对非洲在全球价值链中角色的重新定义。非洲长期以来是钴、锂、石墨、磷酸盐等电池关键矿产的“原材料仓库”。国轩高科的投资，旨在将这些原材料在本地转化为高附加值的电池正负极材料和电芯，使非洲从全球电动汽车产业链的被动供应者，转变为主动的价值创造中心。体现在：

1、“三角模式”的价值链构建：该项目勾勒出“中国技术+非洲制造+欧洲市场”的创新型区域价值链模式。

2、中国技术：国轩高科带来全球领先的电池研发技术、生产工艺和知识产权。

3、非洲制造：利用摩洛哥稳定的政治环境、相对完善的工业基础、低廉的能源成本以及与欧盟和美国签署的自由贸易协定优势，进行规模化生产。

4、欧洲市场：产出的电池将主要出口至欧洲，满足其庞大的电动汽车市场需求。

5、协同效应与集群发展：该超级工厂吸引了上游供应商如贝特瑞（电池材料）等的跟随投资，正在摩洛哥形成一个新兴的电动汽车电池材料产业集群。这种集群效应将极大降低物流成本，促进知识溢出，并增强整个产业链的抗风险能力。

（二）案例深度剖析：中国建材集团（CNBM）的先进材料本地化

中国建材在非洲的投资，始于以本地生产满足基础设施建设对石膏板、水泥等产品的巨大需求，实现“进口替代”。但其战略已迅速升级为“区域出口中心”和“技术高地抢占”。体现在：

1、埃及玻璃纤维生产基地：该基地是非洲最大、技术最先进的玻璃纤维生产线。玻璃纤维是风电机舱罩、汽车轻量化部件、电子电路板等高端制造业的关键材料。此项目不仅填补了非洲产业空白，更使埃及一跃成为全球玻璃供应链中的重要一环，实现了从“消费地”向“生产基地”的身份转变。

2、技术溢出效应：中国建材在运营中，引入了先进的工业互联网和智能制造系统，对本地员工进行高端复合材料制造技术的培训，为埃及培养了首批大规模的该领域产业工程师和技术工人，其技术外溢效应远超传统行业。

三、面临的挑战与升级路径

尽管成就显著，但“非洲智造”的全面实现仍面临挑战，中资企业需与各方协同应对：

1、供应链深度：当前本地化率仍较多集中于非核心部件，发动机、芯片、高端传感器等核心元器件仍需进口，供应链的深度和韧性不足。

2、技能差距：适应智能化、数字化制造的高技能工程师和技术工人依然短缺，需要企业与本地职业院校、培训机构开展更深入、长期的合作。

3、标准与认证：非洲各国间的产品标准、认证体系尚未完全统一，即使有 AfCFTA，一款产品要进入多个市场仍可能面临重复检测和认证，增加了交易成本。

中资企业在非洲制造业的投资，正在经历一场从“量”到“质”，从“形”到“神”的飞跃。通过构建区域制造枢纽、深耕本地化、培育供应链，并前瞻性地布局电动汽车、先进材料等战略性新兴产业，中国企业已不仅是非洲工业化的“参与者”，更是其现代化产业体系的“共筑者”。

未来，成功的投资者将是那些能够将“中国智造”的经验与非洲大陆的动态需求和资源禀赋深度融合，并致力于构建开放、包容、可持续的区域产业生态的企业。从“非洲制造”到“非洲智造”的征程，将是中非发展共同体最生动的体现。

第三章 农业与食品加工：构建安全可控的价值链

农业是非洲大陆的基石产业，关乎超过 60%非洲人口的生计，也是非洲大陆自由贸易区（AfCFTA）旨在激活的核心经济板块之一。然而，长期以来，非洲农业面临着生产力低下、产后损失严重、价值链断裂、难以对接国际标准等结构性挑战。中资企业在非洲农业领域的投资，正从早期的简单土地租赁与初级产品贸易，快速转向以技术赋能、加工增值、市场联通为核心的全价值链合作模式。这一转变，对于提升非洲粮食安全、增加农民收入、创造就业以及促进农产品跨境贸易具有至关重要的意义。

一、核心投资模式：从“田间”到“餐桌”的全链条整合

中资农业企业通过构建“生产—加工—仓储—物流—贸易”一体化体系，致力于将非洲的资源优势转化为实实在在的经济效益。

（一）模式一：“技术引领+小农户联动”模式

1、实践路径：企业首先建立核心示范农场或技术推广中心，引入并本土化中国的优质种子、节水灌溉、精准施肥和病虫害绿色防控技术。在取得成功后，通过“公司+合作社+农户”的订单农业模式，向周边小农户提供生产资料、技术指导，并签订保底价收购协议。

2、价值创造：

提升生产力：将小农户纳入现代化生产体系，显著提高单位面积产量和农产品质量。

保障原料供应：为企业下游的加工环节提供了规模化、标准化的稳定原料来源。

赋能小农：通过技术转移和稳定的市场渠道，直接提高了小农户的收入水平和抗风险能力。

3、典型案例

以袁氏种业马达加斯加项目为例，该项目不仅是简单的投资，更是一个系统性农业开发工程。袁氏种业在马达加斯加成功培育出适合当地盐碱地的杂交水稻品种，并探索出“稻-草-羊”生态循环模式：

种植环节：种植高产杂交水稻和牧草。

养殖环节：利用牧草进行肉羊的规模化、标准化育肥。

加工环节：建设现代化的屠宰分割厂和冷链物流中心，对羊肉进行精细加工。

出口环节：成功推动马达加斯加羊肉获得对中国出口资质，实现历史性突破。

量化影响：该项目预计未来年出口羊肉达 2 万吨，每年可为马达加斯加贡献约 24 亿元

人民币的 GDP，并创造了数千个直接和间接就业岗位，完美诠释了“兴农惠民”的理念。

（二）模式二：“加工增值+区域市场开拓”模式

1、实践路径：针对非洲普遍存在的直接出口初级农产品、附加值低的问题，中资企业投资建设本地化的清洗、分级、包装、榨油、磨粉、屠宰分割等加工厂，将原材料转化为更高价值的商品。

2、价值创造：

捕获更多价值：在本地完成加工，将原本流失海外的工业利润留在了非洲。

减少产后损失：完善的加工和仓储设施大幅降低了因腐败变质造成的损失（非洲部分地区果蔬产后损失率高达 40%）。

满足高端市场需求：经过加工和标准化处理的产品，更能符合国际市场和城市中产阶级对品质、安全和外观的要求。

3、典型案例：

以联丰海外集团莫桑比克芝麻产业链为例，莫桑比克是优质芝麻产区，但过去仅能以原料形式出口，价格受制于国际商贩。联丰海外集团的投资实现了关键跃升：

建立加工厂：投资建设了芝麻清洗、筛选、烘干的初级加工厂。

提升价值：经过加工后的芝麻，品相统一、杂质率低，价格比原料芝麻显著提升。

打通渠道：与中国的知名食品企业和芝麻酱厂建立直接供应关系，减少了中间环节。

量化影响：2024 年，该公司向中国出口加工芝麻 6 万吨，较 2023 年增长 361.5%。这不仅为企业带来了更高利润，也为莫桑比克农民提供了更稳定、更优厚的收购价格，激活了整个种植区的经济。

（三）模式三：“科技赋能+数字农业”探索模式

1、实践路径：领先的中资企业开始将农业大数据、无人机、物联网等智慧农业技术引入非洲。通过卫星遥感监测作物长势，利用无人机进行精准施药，并通过数字平台为农户提供市场信息、金融和保险服务。

2、价值创造：

精准化决策：提高资源利用效率，降低生产成本。

可追溯性：建立农产品质量安全追溯体系，为进入高端市场和实现跨境电子商务奠定基础。

金融普惠：通过数字化记录的生产数据，帮助小农户建立信用档案，使其更容易获得信贷支持。

二、对非洲区域一体化的战略贡献

中资企业在农业领域的价值链投资，对 AfCFTA 的实施和非洲一体化产生了多维度的积极影响：

（一）促进跨境贸易

通过统一生产标准和加工流程，使得来自不同国家的农产品能够更容易地满足区域共同市场的要求。例如，在科特迪瓦加工的橡胶块，可以便捷地出口到西共体内的加纳、尼日利亚等轮胎制造国。

（二）构建区域价值链

企业可以有意识地在不同国家布局价值链的不同环节。例如，在气候适宜的国家建立专业化种植基地，在交通枢纽国家建立综合加工中心和冷链物流枢纽，从而形成跨国的农业合作网络。

（三）推动标准互认

中资企业为了将产品出口到中国或欧盟等高端市场，会主动帮助东道国提升动植物检验检疫（SPS）水平，并推动与邻国的标准互认，这实质上是为 AfCFTA 的“软联通”扫除了障碍。

（四）保障粮食安全

本地化加工能力的提升，减少了对进口食品的依赖。同时，通过技术推广提高的主粮产量，直接增强了非洲国家的粮食自给能力。

三、面临的挑战与未来方向

尽管成效显著，该领域的投资仍面临诸多挑战：

- 1、土地权属问题：**土地获取和使用时常伴随复杂的传统权属和法律纠纷。
- 2、基础设施瓶颈：**不稳定的电力供应和落后的乡村道路，严重制约了加工厂的运营效率和原材料运输成本。
- 3、气候变化风险：**非洲农业对气候变化极为敏感，干旱、洪涝等极端天气事件给规模化农业投资带来巨大不确定性。
- 4、本地化诉求提升：**随着合作的深入，东道国对技术深度转让、品牌共同拥有、利润公平分配等方面有了更高期待。

未来，中资农业企业应聚焦于：

- 1、深化后端加工：**从初级加工向精深加工（如功能性食品、保健品提取）延伸，进一步挖掘价值。
- 2、打造品牌农业：**与非洲伙伴共同培育具有地域特色的农产品品牌，从“卖原料”转向“卖品牌”。
- 3、强化社会责任：**更透明、更深入地与社区沟通，确保投资项目在环境可持续和社会包容的前提下推进，实现真正的共生共赢。

小结：

在农业与食品加工领域，中资企业通过构建安全、可控、高效的价值链，不仅为自身创造了商业价值，更在实质上推动了非洲农业的现代化转型和区域经济一体化进程。这一模式的成功，证明了中非农业合作完全可以超越简单的土地与贸易关系，迈向共同发展与繁荣的“发展共同体”新境界。

第四章 医药健康：提升区域卫生主权

新冠疫情这场全球卫生危机，以残酷的方式暴露了非洲大陆医药健康体系的脆弱性与外部依赖性。非洲大陆消费的药品约 70% 依赖进口，本土制药业仅能满足约 30% 的需求，在疫苗和生产关键原料药（APIs）方面的自主能力更是近乎空白。这种依赖不仅导致药品成本高昂、供应不稳定，更直接威胁到非洲的公共卫生安全与经济稳定。

在此背景下，中国对非洲医药健康领域的投资，其战略意义已远超商业范畴，上升至提升非洲区域卫生主权的高度。中资企业的投资，正沿着“从应急援助到能力建设，从市场贸易到本地制造，从基础药品到高价值器械”的路径快速演进，致力于帮助非洲构建一个更具韧性、自主可控的医疗卫生体系。

一、投资驱动因素与战略意义

（一）回应非洲最迫切的战略需求

非盟及其成员国已将医药本地化生产列为《2063年议程》和公共卫生领域的绝对优先事项。非洲药品管理局（AMA）的成立，旨在统一监管体系，为区域医药产业创造规模化市场。

中国通过中非合作论坛（FOCAC）框架，将“卫生健康伙伴行动”作为核心，承诺支持非洲疾控中心（Africa CDC）和AMA的建设，并与非洲国家合作建设医疗供应链体系。这为两国投资提供了强大的政治动力和政策确定性。

（二）巨大的市场缺口与 AfCFTA 带来的规模效应

非洲人口超过 14 亿，且持续增长，对基础药品、疫苗、医疗器械的需求呈刚性增长。过去，54 个碎片化的市场无法支撑本土制药业的规模经济。

AfCFTA 的生效彻底改变了这一格局。通过统一监管标准和创建大陆市场，它使得在单个国家设厂、服务整个非洲大陆成为可能，极大提升了医药制造业的投资吸引力。

（三）中国自身的产业优势与全球化布局

中国是全球最大的原料药和仿制药生产国之一，拥有完整的产业门类、成熟的生产工艺和成本控制能力。在满足国内需求并通过 WHO 预认证（PQ）方面积累了丰富经验。

面对全球供应链重组，中国医药企业有动力进行全球化产能布局，而非洲正是一个战略性的新兴制造基地和未来市场。

二、投资模式与实践案例深度剖析

中资企业在非洲的医药健康投资已形成多层次、多业态的立体格局。

（一）模式一：全产业链建设与本土化生产——以“三圣药业埃塞俄比亚项目”为例

项目深度：该项目不仅是建设一个工厂，而是旨在打造一个现代化的制药工业体系。投资涵盖了符合国际 GMP 标准的厂房、生产线、质量控制系统以及配套的仓储物流设施。

产能与影响：其设计年产能达 50 亿片/粒固体制剂，主要生产抗生素、抗疟药、慢性病药物等非洲最急需的基础药物。

经济价值：预计每年可为埃塞俄比亚节约外汇支出约 8000 万美元。

区域辐射：在满足埃塞国内需求后，剩余产能可出口至吉布提、肯尼亚、南苏丹等邻国。这使得埃塞俄比亚从一个纯粹的药品进口国，转型为东非地区的药品供应枢纽，直接增强了区域的医药供应链韧性。

能力建设：项目雇佣了大量本地员工，并从中国派遣专家进行长期技术培训，涉及生产、

质检、管理等各个环节，实现了“授人以渔”的技术转移。

（二）模式二：技术转移与区域中心打造——以“复星医药科特迪瓦园区”为例

战略定位：该项目旨在建设一个符合世卫组织标准的综合性医药产业园，其目标不仅是生产，更是成为西非地区的医疗中心。

分阶段实施：该项目一期主要聚焦于基础片剂和糖浆的生产，实现年产能 10 亿片，快速填补市场空白。其远期规划则是计划引入更复杂的无菌制剂、疫苗分包装乃至研发功能。

与 AMA 的协同：该项目积极对接非洲药品管理局的监管标准，其成功将成为 AfCFTA 框架下医药产品跨境自由流动的典范，推动西非地区药品监管的协调统一。

（三）模式三：国际合作与产能协作——以“科兴公司埃及疫苗项目”为例

突破性意义：这是非洲首条中国新冠疫苗本土化生产线，合作方为埃及本土疫苗生产企业 VACSERA。

模式价值：此合作超越了简单的“技术授权”，涵盖了技术转移、人员培训、管理体系共建，帮助埃及重建了其疫苗自给能力。配套建设的自动化疫苗仓储设施，更是提升了埃及乃至整个非洲的疫苗冷链储运和应急分发能力。

示范效应：为未来在非洲本地化生产其他疫苗（如疟疾、结核病疫苗）铺平了道路，是“中非卫生健康共同体”最生动的实践。

（四）模式四：并购整合与价值链升级——以“万邦德南非并购案”为例

独特路径：万邦德通过收购南非领先的骨科植入物企业特迈克（Tecmed）和爱立特（Elite），开辟了一条“以并购促升级”的道路。

价值链重构：它没有将非洲仅视为市场，而是发现了其在研发端的价值。形成了“南非临床研究与设计 + 中国规模化精密制造 + 全球销售网络”的创新商业模式，如下：

南非：依托其接近欧洲的医疗标准、丰富的临床数据和研发人才，进行产品设计与初期研究。

中国：利用强大的工业制造能力，进行成本可控的规模化生产。

成果：其产品已成功进入 12 个非洲市场，并返销全球，使非洲首次在高端医疗器械领域成为了全球价值链的积极参与者，而非单纯的消费者。

三、面临的挑战与未来趋势

（一）核心挑战

监管壁垒：尽管 AMA 在推进，但各国药品注册流程、标准仍不统一，产品跨境上市耗时耗力。

供应链瓶颈：生产所需的部分辅料、包材仍需进口，本地供应链尚不完善。

人才缺口：符合国际标准的生产、质量管理和研发人才严重短缺。

市场竞争：需要与长期占据非洲市场的印度和欧洲药企竞争，并建立品牌信任度。

（二）未来趋势与投资机遇

从仿制药到原料药（APIs）：下一阶段的投资将逐步向上游延伸，在条件成熟的国家（如埃及、南非）建立原料药生产基地，彻底掌握医药产业的命脉。

聚焦非洲特有疾病：投资于疟疾、结核病、艾滋病以及被忽视的热带病等非洲高发疾病药物的研发与生产，更具社会价值和战略意义。

数字化转型：与中国数字企业合作，在非洲推广“互联网+医疗健康”、远程诊疗和智能医保支付系统，提升医疗服务的可及性。

医疗器械本地化：Beyond 骨科，在一次性注射器、诊断试剂、医用敷料等中低技术但需求量大的领域，存在巨大的本地化生产机遇。

小结：

医药健康领域的投资，是衡量中非合作能否真正迈向“发展共同体”的试金石。它要求投资者具备长远的战略眼光、深厚的专业能力和高度的社会责任感。对于在非中资医药企业而言，成功的关键在于：

- 1、坚持最高标准：主动寻求并通过 WHO-PQ 认证和非洲 MRH 认证，将质量视为生命线。
- 2、深度本地化：超越生产本地化，推动研发、供应链和人才的本地化，与非洲医疗体系共同成长。
- 3、强化战略协同：积极与非盟、Africa CDC、AMA 等区域机构合作，使企业战略与非洲大陆的卫生战略同频共振。

通过在这些领域的持续深耕，中国投资不仅能赢得市场，更能赢得尊重，成为非洲提升其卫生主权进程中不可或缺的、可信赖的伙伴。

第五章 数字经济：打造智慧非洲新基座——从“数字鸿沟”到“数字大陆”的跨越

数字经济已成为驱动非洲现代化和区域一体化的核心引擎。中资科技企业凭借其领先的技术、适配的解决方案和深耕本土的耐心，正从“参与者”升级为“共建者”，全方位参与非洲“数字新基建—智慧应用—能力培育—生态构建”的全链条发展，为 AfCFTA 所需的“软联通”提供关键技术支撑。

一、数字基础设施建设：构筑高速、泛在、智能的连接底座

中资企业在此领域已从“设备供应商”全面升级为“端到端解决方案提供商”和“长期运营伙伴”。

（一）通信网络：从广覆盖到深融合

1、移动网络

华为、中兴等企业已为非洲建设了超过 50% 的 3G/4G 无线站点，并正积极推动 5G 在重点城市和港口的商用部署。例如，在南非，与本地运营商合作推出的 5G 网络，为约翰内斯堡的智慧矿山和德班的智慧港口提供了超低时延、超高速率的连接。

2、固定宽带与光缆

积极参与各国国家光纤骨干网项目，如肯尼亚的“国家光缆骨干网扩展项目”。在国际海缆方面，2Africa 海缆项目（华为海洋参与）建成后将成为全球最长海缆，连接非洲 33 个国家，显著降低国际带宽成本。

3、创新解决方案

针对偏远地区，推出 RuralStar 等低成本、易部署的基站解决方案，将网络覆盖延伸至“最后一公里”，弥合数字鸿沟。

（二）数据中心与云计算：夯实数字经济的“中央厨房”

战略布局：随着数据本地化法规的出台和云计算需求的激增，中资企业加速在非洲建设大型数据中心。例如，华为云在南非（约翰内斯堡）和埃及（开罗）建立了云可用区，提供从基础设施到云原生应用的全栈服务。

案例：尼日利亚银河骨干网数据中心：采用华为预制模块化数据中心解决方案，快速部署，节能高效，已成为西非地区重要的数据枢纽，为当地政府、金融机构和互联网企业提供高可靠的数据托管和云服务。

意义：本地数据中心的建立，确保了非洲数据主权，降低了数据跨境流动的延迟和成本，为数字政务、金融科技等行业发展奠定了基础。

二、智慧解决方案与应用生态：赋能千行百业数字化转型

中资企业的角色从“技术提供方”深化为“业务共创方”，与本地伙伴共同开发适用于非洲场景的智慧应用。

（一）智慧政务：提升治理效能

以百分点科技安哥拉项目为案例：

背景：安哥拉战后人口流动大，身份信息缺失，税收征管困难。

解决方案：百分点科技为其设计并实施了三大国家级系统：

人口管理信息系统：建立了覆盖全国的数字身份库，实现了公民生命周期的全程数字化管理，为公共服务精准投放提供了依据。

税务管理与稽查系统：打通了海关、银行与税务部门数据，实现了税源监控、在线申报和智能稽查，显著提升了政府财政收入。

公共安全与应急指挥系统：整合视频监控、犯罪数据，构建了统一指挥调度平台，提升了城市安全水平。

战略价值：该项目不仅是技术输出，更是治理理念和流程的重塑，为安哥拉的国家治理现代化提供了“数字底座”，其模式可复制到其他非洲国家。

（二）金融科技：驱动普惠金融与跨境支付

1、移动支付

传音控股旗下的 Tecno PalmPay、Infinix XCash 等，通过与本地电信运营商合作，将中国成熟的移动支付模式引入非洲，为数以千万计没有银行账户的民众提供了便捷、低成本的金融服务。

2、跨境支付

积极参与非洲大陆自由贸易区（AfCFTA）旗下的泛非支付结算系统（PAPSS）的建设与对接，帮助解决非洲内部跨境支付成本高、效率低的痛点，为 AfCFTA 的贸易便利化扫清关键障碍。

（三）智慧行业应用

智慧园区/港口：为吉布提国际自由贸易区、埃及苏伊士运河经济区提供智能安防、能源管理、物流跟踪等一体化解决方案，提升运营效率。

数字教育：与多国教育部合作，提供“数字课堂”解决方案，在新冠疫情期间保障了“停课不停学”。

三、数字人才培养与生态共建：确保可持续发展的核心

中资企业深刻认识到，人才是数字生态中最宝贵的资产。

（一）系统化的人才培养体系

华为“未来种子”项目与 ICT 学院：与非洲近百所高校合作，设立 ICT 学院，将最新的课程体系、实验平台和认证标准引入当地。累计为非洲培养和认证了超过 20 万名 ICT 人才，其中许多人已成为各国数字产业的中坚力量。

阿里巴巴 eFounders Fellowship：专注于培养非洲年轻的电商创业者和数字经济的未来领袖，将中国数字经济的发展经验与非洲本土实践相结合。

（二）赋能本地开发者与合作伙伴

华为等企业在非洲多次举办开发者大会和应用创新大赛，开放其云计算、人工智能平台和 API 接口，激励本地开发者创建解决本地问题的应用，繁荣非洲本土的数字应用生态。

（三）战略总结与未来方向

中资企业在非洲数字经济的投资，已形成一套可复制的“基础设施先行、解决方案跟进、人才培养筑基、生态协同共创”的成功模式。这一模式不仅带来了商业成功，更重要的是，从战略层面：提升了非洲的“数字主权”，为其在全球数字格局中赢得了更多话语权。从一体化层面：数字基础设施和应用的互联互通，是 AfCFTA “软联通”中最具活力的部分，极大地促进了商品、资本和信息的自由流动。

未来投资聚焦领域，包括：

- 1、人工智能与大数据：在农业、公共卫生、城市管理等领域开展 AI 应用合作。
- 2、数字内容与娱乐：随着网络条件改善，短视频、在线游戏等数字内容市场潜力巨大。
- 3、网络安全：随着数字化程度加深，网络安全将成为新的投资蓝海和合作重点。

第六章 绿色产业：非洲能源转型与低碳发展

在当前全球能源转型与气候变化背景下，绿色产业已成为中非投资合作最具战略意义和增长潜力的新支柱。非洲大陆拥有全球最丰富的太阳能、风能、水能及地热资源，但其能源供给不足与发展需求间的矛盾依然突出。与此同时，非洲国家普遍将绿色复苏与低碳发展纳入国家战略核心，如南非的“公正能源转型投资计划”（JET-IP）、肯尼亚的“100%清洁能源”目标等。中国企业凭借其在光伏、风电、储能、电动汽车等领域的全产业链优势、成本效益与项目执行经验，正从传统的化石能源项目参与者，转变为非洲绿色能源的贡献者、绿色基础设施的奠基者、绿色工业化的赋能者。

一、清洁能源发电：从“示范项目”到“规模化基地”

中国企业对非清洁能源投资已实现从零星项目到规模化、基地化开发的跨越，覆盖了几

乎所有清洁能源类型。

（一）光伏领域：领跑非洲“太阳能革命”

规模与案例：中国企业在埃及承建的康翁波光伏电站（与中国能建合作）是本·班太阳能综合体的重要组成部分，总装机容量超过千兆瓦级别，已成为全球最大的光伏园区之一。在赞比亚，中国电建参与的伊亭皮太阳能项目有效缓解了当地因干旱导致的水电危机。

模式创新：项目开发模式从政府框架项目，扩展到第三方投资、合资运营等多种形式。例如，晶科能源、隆基绿能等中国组件制造商不仅提供设备，还通过股权投资深度参与非洲独立发电商（IPP）项目，实现了从“卖产品”到“投项目”的升级。

（二）风电领域：开发优质风能资源

重点区域：主要集中在北非和东部非洲风能资源富集区。

典型案例：中国电建总承包的埃及苏伊士湾阿蒙内特 500 兆瓦风电项目，是非洲乃至全球范围内的大型风电项目之一，极大地提升了埃及可再生能源在国家能源结构中的占比。中国整机企业如金风科技、远景能源的设备也开始批量进入非洲市场，为后续运营维护服务市场打下基础。

（三）水电与地热：挖掘基荷能源潜力

水电：尽管大型水电开发面临环境与社会影响评估日益严格的问题，中国企业在马里古伊那、赞比亚下凯富峡等水电站的建设中，展现了极高的工程技术标准，并特别注重对流域生态环境的保护与修复，设定了新的行业标杆。

地热：浙江开山集团在肯尼亚梅嫩加伊地热田的开发具有突破性意义。其采用的“一井一站”模块化地热发电技术，非常适合非洲分散式供电需求，为挖掘东非大裂谷巨大的地热潜力提供了高效、灵活的“中国方案”。

二、新型电力系统：构筑稳定、灵活的绿色电网

解决可再生能源间歇性、不稳定性问题，是保障非洲能源安全与实现高比例可再生能源接入的关键。

（一）电池储能系统（BSS）

战略性意义：储能是构建非洲现代电力系统的核心环节，用于调峰调频、平滑输出、备用电源，并能延缓输配电设施升级投资。

标杆案例：威海国际在科特迪瓦部署的光储一体化微电网项目，是西非地区规模较大的商业级储能应用。该项目有效降低了光伏弃光率，为工业园区提供稳定电力，并具备向邻国出口电力的潜力，展示了储能在区域电力一体化中的价值。

产业链联动：中国储能电池制造商（如宁德时代、比亚迪）的技术进步与成本下降，为非洲储能项目提供了经济可行性。同时，国轩高科在摩洛哥的电池工厂，未来有望直接为北非地区的储能项目供应电芯，实现“本地制造、本地应用”。

（二）智能电网与跨境输电

中国角色：特变电工、平高电气等中国企业积极参与非洲国家电网升级改造项目，提供高压输变电设备和智能电网解决方案。

区域互联：中国企业承建的输电网络，如埃塞俄比亚通往肯尼亚、吉布提的高压线路，是东非电力联盟（EAPP）的物理基础，直接服务于非洲单一电力市场（AfSEM）的远景目标。

（三）绿色制造业：将资源禀赋转化为产业优势

这是中非绿色合作最具变革性的领域，旨在帮助非洲从绿色能源的“消费者”转变为绿色技术的“生产者”和绿色产品的“出口者”。

1、电动汽车（EV）与电池价值链

战略布局：非洲拥有全球约 70% 的钴、大量锰资源和优质磷酸盐，是动力电池核心材料的宝库。中国企业正系统性布局，将制造环节转移到非洲。

核心案例：

国轩高科摩洛哥工厂：不仅是非洲首座大型电动汽车电池工厂，更是一个区域性产业集群的锚点。其“中国技术+摩洛哥制造+欧美市场”的模式，充分利用了摩洛哥的资源 and 自由贸易协定网络。

贝特瑞正负极材料工厂：作为电池关键材料供应商，其落地与国轩高科形成协同，标志着电池本土化供应链的雏形初现。

整车制造：中国一汽、比亚迪等已在南非、埃及等地进行本地化组装。未来趋势是将电动汽车的核心零部件（如电池包、电机）的组装乃至生产逐步本地化，以享受 AfCFTA 下的关税优惠。

2、光伏制造与氢能探索

光伏制造：目前非洲光伏电站仍严重依赖进口组件。但已有中国企业与当地伙伴探讨建立光伏组件组装厂，从满足本地市场需求开始，逐步向区域供应迈进。

绿氢产业：埃及、纳米比亚、毛里塔尼亚等国将绿氢视为未来支柱产业。中国能源企业（如中国能建、国家电投）正积极参与前期规划与可行性研究，在绿氢生产、储运、应用等环节寻求合作机会，抢占未来能源战略制高点。

3、循环经济与可持续基础设施

废弃物发电与资源化：中国天楹等环保企业在埃塞俄比亚等国家投资建设垃圾发电项目，将城市固废处理与能源再生结合，解决了城市环境问题的同时生产了绿色电力。

绿色建材：中国建材集团在非洲推广的绿色、节能、低碳的新型房屋材料和建筑技术，降低了建筑领域的碳排放，推动了非洲城市化的可持续发展。

小结：

中国企业在非洲的绿色产业投资，已形成一个从清洁能源开发（发电），到系统平衡（储能与电网），再到产业应用（绿色制造）的完整价值生态。这一生态不仅服务于非洲的能源获取和气候目标，更通过本土化制造、技术转移和区域价值链构建，为非洲创造了持续的就业、税收和产业升级机会。

未来，这一领域的成功将取决于：

1、中非政策协同的深化：将中国的“绿色发展伙伴行动”与非洲各国的“国家自主贡献（NDCs）”和绿色工业化战略更精准地对接。

2、创新金融工具的应用：大力发展绿色信贷、绿色债券、混合融资等，降低项目融资成本。

3、技术与标准的深度融合：推动中国绿色技术标准与非洲本土条件的适应性创新，并积极参与非洲区域绿色标准的制定。

非洲中国商会认为，绿色产业是中非共建“发展共同体”的最佳诠释，它不仅是商业机

会，更是共同应对全球挑战、实现可持续未来的责任与担当。

第三部分：挑战与风险——在不确定中寻找确定性

第一章 政治与治理风险：在复杂的棋局中前行

对于在非中资企业而言，政治与治理风险并非遥远的宏观叙事，而是直接影响项目盈亏、资产安全与运营连续性的日常现实。这类风险呈现出系统性、关联性与演化性的特点，要求企业具备更高的风险洞察力与韧性管理能力。

一、政策与法律环境的波动性

“合同神圣性”的挑战：政府更迭，特别是通过选举实现的政权轮替，常伴随政策转向。新政府可能对前任签署的重大项目合同进行重新审查、重新谈判甚至单方面中止。这种“政治性违约”风险在大型基础设施和资源开发类项目中尤为突出。例如，某国新政府上台后，以“国家利益”和“程序不透明”为由，对前政府与外资签署的矿业合同进行全面审计，导致数个已运营项目陷入停滞，投资回收期被无限拉长。

法律法规的频繁变动：为迎合民意或应对国际压力，部分非洲国家会在短期内密集出台或修订相关法律，如《矿业法》、《投资法》、《劳动法》和《环保法》。这些变动往往具有追溯效力或设置很短的过渡期，给企业的合规经营带来巨大挑战。一家制造业企业可能刚刚完成生产线调试，就面临新出台的“本地含量”法规，要求其采购的本地原材料比例在六个月内从30%提升至50%，否则将无法享受税收优惠，直接冲击其成本结构与商业模式。

二、区域安全与政治稳定性威胁

恐怖主义与武装冲突的蔓延：萨赫勒地区、非洲之角及莫桑比克北部等地的安全形势持续恶化。恐怖袭击、部落冲突、分裂主义运动不仅威胁中方员工的生命安全，更可能导致项目被迫停工、关键设备与物资遭袭、供应链中断。一个在动荡地区建设的油田项目，其通往港口的输油管道可能成为袭击目标，迫使企业投入巨额资金用于雇佣私人安保，极大推高了运营成本。

选举周期与社会动荡：非洲多国的选举周期已成为社会矛盾的集中爆发期。选举前后的抗议、罢工、游行甚至暴力冲突屡见不鲜。这不仅会造成生产停滞、物流瘫痪，还可能引发针对外资企业的打砸抢烧事件，造成直接财产损失。企业需要为每四到五年一次的选举周期制定详尽的业务连续性计划（BCP），包括关键人员的临时撤离、厂区的安全加固和库存的应急管理。

三、官僚体系与治理能力的瓶颈

“软性”壁垒与行政效率低下：尽管许多国家在顶层设计了鼓励外资的政策，但基层官僚体系的执行能力是另一回事。项目审批、工作许可、设备清关、环境许可等环节普遍存在流程繁琐、周期漫长、自由裁量权过大的问题。一个需要20个部门盖章的项目，可能因为某个低级官员的拖延而搁置数月，时间成本巨大。这种“软性”壁垒往往比明确的法律限制更具杀伤力和隐蔽性。

腐败与寻租行为的系统性风险：透明国际的清廉指数显示，多数非洲国家排名靠后。腐败渗入商业活动的各个环节，从获取许可证到通过税务审计。中资企业不仅面临直接的财

务成本，更面临着巨大的法律与声誉风险。严格遵守中国《海外反腐败法》等国内国际法规，与当地潜规则的碰撞，使企业管理者常常陷入两难境地。一旦东窗事发，企业将面临巨额罚款、项目中止和高管被起诉的严重后果。

四、地缘政治博弈的“投射效应”

第三方势力的干预与诋毁：非洲大陆已成为全球主要力量博弈的舞台。部分西方国家和媒体利用其话语权优势，持续散布所谓中国在非搞“债务陷阱外交”、“新殖民主义”的论调。这些不实信息会被非洲本土的政治反对派和民间社会团体利用，煽动反华情绪，对特定中资项目形成舆论围攻和政治压力。例如，一个港口建设项目可能被毫无根据地描绘成“中国的军事基地”，从而引发当地民众抗议和政治审查，使项目蒙上地缘政治阴影。

国际制裁的连带影响：若某个非洲国家或其政治实体受到美国、欧盟等的国际制裁，在该国运营的中资企业将面临次级制裁风险。企业的国际融资渠道可能被切断，与第三方的美元结算可能被中断，全球供应链会受到严重冲击。这要求企业必须具备更高的地缘政治敏感度，在投资前进行严格的国际合规筛查。

【风险缓释策略建议】

面对上述风险，在非中资企业应从被动应对转向主动管理：

1、强化尽职调查与情景规划：投资前，不仅要做好财务和法律尽调，更要进行深度的政治风险尽调。模拟不同政治情景（如政权更迭、政策变动、社会动荡）下的企业应对策略。

2、推动项目“去政治化”与“多边化”：尽可能将项目与非洲联盟、区域经济共同体或世界银行等多边机构的战略和标准对齐。积极引入第三方国际资本和运营伙伴，形成“利益共同体”，提升项目自身的政治韧性和合法性。

3、构建本土化利益共享网络：与本地有信誉的企业、社区领袖、行业协会建立深度合作关系。通过员工本地化、采购本地化、以及设立企业社会责任（CSR）基金惠及社区，将企业发展与本地福祉深度绑定，形成天然的“防护盾”。

4、提升专业公关与政府关系能力：建立专业的、符合国际规范的政府事务与公共关系团队，主动、透明地与各级政府、媒体和公众沟通，及时澄清不实信息，塑造负责任的企业公民形象。

5、善用政治风险保险工具：通过中国出口信用保险公司（Sinosure）以及国际市场上的多边投资担保机构（MIGA）等机构，购买政治风险保险，覆盖征用、违约、战争与内乱等风险，为资产安全设置最后一道防线。

第二章 基础设施与供应链瓶颈：制约区域价值链升华的硬约束与软壁垒

尽管非洲大陆在跨境基础设施网络建设上取得了显著进展，但历史欠账与现实需求的巨大差距，使得基础设施赤字与由此衍生的供应链脆弱性，依然是制约中非投资，特别是制造业与区域价值链深化合作的最核心瓶颈。本章将从交通、能源、清关和产业配套四个维度，进行深入剖析。

一、交通互联互通的“最后一公里”困境

宏观层面的跨境走廊建设与微观层面的“最后一公里”接入之间存在巨大断层，严重侵蚀了 AfCFTA 本应带来的贸易成本优势。

（一）干线已通，支线梗阻

现状描述：以埃塞-吉布提铁路为例，虽然这条干线铁路极大地提升了亚的斯亚贝巴至吉布提港的运输效率，但从铁路枢纽站通往内陆工业园区或农业产区的支线公路往往路况极差、年久失修。这导致货物从工厂到干线枢纽的“集疏运”成本高昂且时间不可控。

具体影响：

成本激增：世界银行数据显示，在撒哈拉以南非洲，支线物流成本可占终端产品总成本的 50%-70%，远高于全球平均水平。对于联丰海外在莫桑比克的芝麻加工厂而言，将产品从工厂运往港口的费用，有时甚至超过了远洋海运费用。

产品竞争力下降：高昂且不稳定的内陆物流成本，直接削弱了非洲制成品在区域及全球市场的价格竞争力。

货损率高：颠簸的路况导致农产品、易碎建材等在运输过程中损耗严重，进一步推高了实际成本。

（二）跨国标准不一与走廊管理碎片化

现状描述：不同的区域经济共同体（RECs）乃至不同国家，在车辆轴重标准、跨境运输许可证、保险规则等方面存在差异。一辆从肯尼亚蒙巴萨港出发，计划运往刚果（金）东部的货车，可能需要办理多个国家的过境许可，面临多次检查与收费。

具体影响：

时间延误：根据联合国非洲经济委员会（UNECA）研究，非洲内部跨境运输的平均时间为 2-3 周，而同样距离在东南亚可能仅需数天。时间成本成为 Just-in-Time 生产的致命障碍。

不确定性增加：中国一汽在南非的组装厂，从德班港进口零部件时，时常因跨境运输的不可预测性而调整生产计划，甚至导致生产线暂停。

二、能源供应的不稳定性与绿色转型的现实挑战

稳定的、可负担的电力供应是工业化不可或缺的血液，但非洲的能源网络仍显得脆弱且不平衡。

（一）电力短缺与频繁断电

现状描述：尽管有古伊那水电站等区域旗舰项目，但各国国家电网覆盖不全、稳定性差的问题普遍存在。在撒哈拉以南非洲，超过 5 亿人无法获得稳定电力，即便是主要城市的工业区，也时常面临计划外断电。

具体影响：

运营中断与设备损耗：对于三圣药业的现代化药厂或科达制造的陶瓷生产线，一次突然断电可能导致整批产品报废，并对精密设备造成永久性损伤。

被迫高昂的备用方案：绝大多数中资制造业企业被迫自备柴油发电机，这使电力成本飙升 2-3 倍，并背离了绿色发展的初衷。

（二）区域电力贸易的“肠梗阻”

现状描述：虽然西非电力联盟（WAPP）和南部非洲电力联盟（SAPP）已建立，但跨国输电线路容量不足、各国出于自身优先的电力分配政策，导致富余电力难以高效、稳定地输送到最需要的地区。

具体影响：特变电工在埃塞俄比亚建设的输电网络，其设计容量足以支持对肯尼亚的电力出口，但因两国间的购电协议、过网费等问题，实际输送量远低于设计能力，限制了区域电力资源的优化配置。

三、贸易便利化的“软壁垒”：清关与标准互认

“软联通”的滞后，使得“硬联通”的效益大打折扣。海关流程与标准壁垒是其中最突出的问题。

（一）海关流程复杂与透明度不足

现状描述：AfCFTA 旨在推行贸易便利化，但在各国边境，文件要求繁杂、处理流程手动、官员自由裁量权大的情况依然普遍。许多口岸尚未实现“单一窗口”通关。

具体影响

时间与金钱成本：货物在边境口岸平均滞留时间长达数天甚至数周，产生高额的仓储费、滞箱费。

供应链计划困难：华为或中兴在为客户部署网络设备时，因关键设备卡在海关而导致的工程延期屡见不鲜，影响企业信誉和项目回款。

（二）标准与 SPS 措施不统一

现状描述：AfCFTA 框架下的原产地规则细则、产品技术标准、动植物检验检疫（SPS）标准仍在 harmonization（协调统一）的过程中。各国仍沿用本国标准，形成了“隐形壁垒”。

具体影响：一批符合肯尼亚标准的牛油果，在出口到另一个 AfCFTA 成员国时，可能因包装、农药残留标准不同而被拒之门外。这极大地抑制了区域内农产品和价值链成品的贸易。

四、供应链生态系统的薄弱与本地配套缺失

除了物理流通环节，产业本身赖以生存的供应链生态系统也极为薄弱。

（一）本地采购率低，中间品高度依赖进口

现状描述：非洲内部的产业关联度极低。根据报告数据，非洲出口商品中来自其他非洲国家的国外附加值平均仅占 6%。

具体影响：

成本与周期：中国一汽在南非的工厂，超过 60% 的零部件仍需从中国或其它大洲进口。这不仅增加了物流成本和库存压力，也使生产周期受制于全球供应链波动。

价值链“断链”：计划中的区域价值链因缺乏本地合格的二级、三级供应商而难以形成闭环。例如，计划中的汽车零部件集群，因找不到合格的本地注塑、金属加工企业而停滞。

（二）现代化物流与金融服务短缺

现状描述：专业的第三方物流公司、保税仓、冷链物流设施覆盖不足。同时，贸易融资、供应链金融等产品匮乏，增加了企业的流动资金压力。

具体影响：袁氏种业的马达加斯加羊肉出口，严重依赖自建的高成本冷链体系。中小型农业企业则因无法获得有效的供应链金融支持，难以扩大生产规模和对接大型采购商。

小结：

综上所述，基础设施与供应链瓶颈是一个环环相扣的系统性问题。跨境干线解决了“大动脉”的通畅，但“毛细血管”的堵塞和“神经系统”（制度与标准）的协调不力，严重制约了血液（商品与生产要素）的高效流动与循环。对于旨在深耕非洲、构建区域价值链的中资企业而言，这已不再是外部环境问题，而是必须直接面对并寻求创新方案加以克服的核心运营挑战。解决这些瓶颈，需要企业、商会、中非双方政府乃至多边机构的协同努力，从项目规划之初就着眼于系统性打通从“起点”到“终点”的全链条。

第三章 本土化与 ESG 合规压力：从合规成本到竞争优势的战略转型

在非中资企业正面临一个日益严峻的挑战：来自非洲各国政府、国际社会、本地社区及全球资本市场对本土化（Localization）和环境、社会及治理（ESG）标准的多重压力。这已不再是可选择的“企业社会责任”，而是关乎运营许可、融资成本、品牌声誉乃至生存发展的核心议题。

一、本土化压力：从“雇佣”到“赋能”的深度要求

本土化要求已超越简单的雇佣本地工人，演变为一个涵盖就业、采购、股权、技术和价值链的全方位体系。

（一）强制性立法深化与细化

内容指标化：越来越多的国家，如南非、尼日利亚、坦桑尼亚、刚果（金），通过立法明确了本地化比例。例如，南非的《广义黑人经济赋能法案》设有复杂的评分卡；尼日利亚的《石油工业法案》对能源领域的本地含量有强制性规定；坦桑尼亚在矿业法规中要求本地持股。

执法刚性化：政府设立了专门的监管机构，并配以严格的审计和惩罚措施，包括高额罚款、暂停运营许可，甚至取消项目。企业面临的已不是“是否要做”，而是“如何证明做到了”的问责。

（二）价值链本土化成为焦点

政府不再满足于就业数据的增长，而是要求企业建立可追溯的本地采购体系，培育本地中小企业成为其供应链的一部分。这要求中资企业改变过去从国内“一站式”采购设备和材料的习惯，投入资源去发现、审核、培育甚至赋能本地供应商。

案例警示：某中资建筑企业因在项目中使用其本国运输车队，而未能按承诺采购本地物流服务，被当地政府处以巨额罚款，并被暂停参与新项目投标。

（三）技术转移与能力建设的明确期望

非洲国家渴望通过外国投资实现技术和技能的“溢出”。中资企业被期望建立系统的培训体系，将核心技能传授给本地员工，并逐步将中层乃至高层管理岗位本地化。

最佳实践：埃塞俄比亚-吉布提铁路项目之所以被誉为典范，不仅因其硬件建设，更因其在合同内嵌入了系统的技术转移和人才培养计划，最终实现了从司机、调度到管理层全面

本地化移交，赢得了极高的社会和政治赞誉。

二、ESG 合规压力：全球标准与本地诉求的交织

ESG 已成为国际商业的“通用语言”，在非中资企业若不能流利使用这种语言，将在融资、合作和声誉上处处受制。具体表现在：

1、环境维度：绿色转型的硬约束

2、环评标准趋严：项目前期环境影响评估的要求愈发严格和透明，公众参与和听证会成为常态。历史遗留的“先建设，后补票”或敷衍了事的做法已完全不可行。

3、生物多样性保护成为红线：在自然保护区、湿地、森林附近的项目，面临极其苛刻的生态保护要求。任何对生物多样性的潜在破坏都可能引发国际环保组织的强烈抗议和项目停滞。

4、碳足迹与气候变化应对：随着非洲国家自主贡献承诺的推进，高碳排放项目将面临更严审查。企业需要开始测算并管理自身的碳足迹，并探索可再生能源解决方案。

5、社会维度：社区关系与劳工权益的复杂性

6、“社会经营许可”的获取：项目成功不再仅仅取决于政府许可，更取决于所在社区的接受度。社区诉求多元，包括土地补偿、就业机会、基础设施共享（如用水、用电）、文化遗产保护等。沟通不足或承诺未兑现极易引发社区抗议和冲突。

7、劳工权益的敏感化：工资待遇、工作时长、工作条件、工会权利等问题在社交媒体时代被迅速放大。粗暴对待劳工诉求会迅速演变为全国性甚至国际性的负面舆情事件，严重损害企业形象。

8、数据隐私与安全：对于科技和金融企业，数据本地化存储和隐私保护已成为非洲立法的新兴领域，如尼日利亚的数据保护法，企业必须予以重视。

9、治理维度：透明与反腐败的底线要求

10、透明的商业实践：与国际标准接轨的招投标、采购、财务管理流程是底线要求。任何与腐败相关的指控，无论真假，都会对企业声誉造成毁灭性打击。

11、ESG 信息披露制度化：全球主要金融机构和主权基金已将 ESG 表现作为投资决策的关键依据。在非中资企业，特别是大型上市公司和寻求国际融资的企业，被要求按照 TCFD、GRI 等国际标准进行系统性的 ESG 信息披露。

三、战略应对：从被动合规到主动价值创造

面对上述压力，领先的中资企业正在转变思维，将本土化与 ESG 从“成本中心”转化为“战略竞争优势”。

（一）制定本土化 2.0 战略：超越比例，构建生态

目标：从满足法律条文，升级为构建互利共赢的本地产业生态。

举措：

1、建立本地供应商发展计划：设立专项资金和技术团队，对潜在本地供应商进行“诊断-培训-认证-订单”一体化扶持。

2、实施阶梯式技术转移：制定清晰的路线图，从操作维护技能，到项目管理，再到设计与研发，分阶段向本地团队转移知识。

3、探索有创意的股权结构：在与本地伙伴的合作中，探索员工持股计划、社区信托基金持股等模式，将本地利益与项目长期成功深度绑定。

（二）构建体系化的 ESG 管理能力：内化于心，外化于行

目标：建立与国际接轨、符合非洲本地情境的 ESG 风险管理体系。

举措：

1、设立总部级 ESG 委员会与国别 ESG 官：将 ESG 管理提升至公司战略层面，确保资源投入和顶层设计。

2、开展全生命周期 ESG 尽调：在项目投资决策前，进行全面的环境、社会、治理风险尽职调查，并将其纳入投资模型。

3、采纳国际标准与认证：主动寻求在环境管理、绿色建筑等方面的国际认证，用第三方背书增强公信力。

4、建立常态化社区沟通机制：设立社区联络办公室，定期与社区领袖、民众进行对话，将社区发展需求纳入企业公益预算和战略规划。

（三）强化沟通与叙事：讲好中非共赢故事

目标：主动塑造负责任、透明、共享价值的企业形象。

举措：

1、发布多语种 ESG 报告：以中文、英文、法文、葡文等发布年度可持续发展报告，详细披露在非运营的 ESG 表现。

2、拥抱媒体与多方利益相关者对话：主动与本地及国际媒体、智库、非政府组织沟通，坦诚交流挑战与进展。

3、量化并宣传经济贡献：不仅宣传创造了多少就业，更要详细披露为本地财政贡献的税收、培养的技能人才、带动的中小企业发展等综合经济价值。

小结：

本土化与 ESG 压力是中非投资关系走向成熟的必然产物。它迫使企业进行更深度的本地嵌入和更可持续的运营。对于那些能够前瞻性布局、将合规挑战转化为核心竞争力建设机遇的中资企业而言，这不仅是规避风险的盾牌，更是赢得信任、获得优质项目、降低长期运营成本、实现可持续发展的战略利器。

第四部分：未来展望与合作建议——构建“发展共同体”的战略路径

第一章 战略方向：系统性聚焦 AfCFTA 下的区域价值链投资

未来的竞争，是价值链布局的竞争。企业若仅从单个国家市场出发，将无法适应 AfCFTA 塑造的新格局。我们必须以“区域一盘棋”的思维，进行战略性投入。

一、重点布局：AfCFTA 生产与出口基地

AfCFTA 的本质是创建一个规模化的统一市场。分散的、内向型的生产模式将失去竞争力。中资企业应系统分析非洲各次区域的资源禀赋和产业基础，投资建设服务于整个大陆的专业化生产基地。

具体领域与路径：

1、西非：依托科特迪瓦、加纳、尼日利亚的农业和油气基础，重点投资农产品精深加

工（如可可、橡胶、棕榈油）、轻化工和汽车组装，形成面向西非乃至全非的供应中心。

2、东非：以埃塞俄比亚、肯尼亚为枢纽，利用其劳动力优势和港口条件，大力发展纺织服装、皮革加工、制药等出口导向型制造业，并借助“非洲增长与机会法案”（AGOA）等政策，打通对美国市场出口的通道。

3、南部非洲：以南非为龙头，利用其成熟的工业体系和矿藏资源，聚焦汽车整车与零部件、矿产品精炼（如钴、锂、铂族金属）、高端建材和食品加工，强化其作为非洲高端制造中心的地位。

二、抢占高地：数字基建与智慧服务生态系统

AfCFTA 的成功不仅依赖“硬联通”，更依赖“软联通”和“数字联通”。统一的数字市场是降低交易成本、赋能中小企业的核心。这为中国具有全球竞争力的数字企业提供了绝佳机会。

具体领域与路径：

1、底层架构：投资建设覆盖主要城市的云计算中心和边缘计算节点，为政府和企业提供可扩展、低成本的算力服务。

2、支付系统：与非洲金融机构合作，开发并推广跨境的数字支付与结算平台，直接嵌入 AfCFTA 的贸易流程，解决支付瓶颈。

3、智慧解决方案：将中国成熟的“城市大脑”、电子政务、智慧海关解决方案本地化，帮助非洲各国政府提升治理效率，优化营商环境，这本身就是一个巨大的 B2G 市场。

三、打造未来：区域性绿色制造业中心

全球绿色转型为非洲提供了“弯道超车”的机遇。非洲拥有全球超过一半的太阳能资源、丰富的关键矿物，以及巨大的绿色产品市场需求。将中国的绿色技术、制造能力与非洲的资源、能源优势结合，能打造出具有全球竞争力的绿色产业集群。

具体领域与路径：

1、电动汽车价值链：以摩洛哥、南非为重点，复制“国轩高科模式”，吸引电池材料、电芯制造、电池包组装乃至电动车整车制造企业聚集，形成产业集群。

2、光伏产业：在埃及、南非、肯尼亚等光照充足且政策支持力度大的国家，投资建设光伏组件、逆变器生产基地，既满足本地及区域能源转型需求，也可面向欧洲出口。

3、循环经济：投资于电子废弃物回收、塑料再生、废旧动力电池回收等产业，将环保合规压力转化为新的商业机遇。

第二章 合作机制：构建“政府-商会-企业”三级协同网络

面对前述挑战，任何单一主体的孤军奋战都难以实现可持续的成功。未来的成功必然依赖于一个高效、畅通的“政府-商会-企业”三级协同网络。该网络旨在将国家的宏观战略、行业的集体行动与企业的微观运营有机结合起来，形成系统性的竞争力，其具体运作机制与分工如下：

一、政府层面：担当“战略锚定者”与“制度开拓者”

政府的核心职能在于顶层设计、政策沟通与制度保障，为投资合作创造稳定、公平、可预期的宏观环境。

（一）建立与 AfCFTA 秘书处的制度化战略对话

1、机制化磋商：推动建立“中国-AfCFTA 联合委员会”，定期（如每年一次）举行高级别会议。会议议程应超越一般性交流，聚焦于解决具体问题，例如：

2、原产地规则细则：共同就电动汽车、电池、纺织品等关键产品的原产地判定标准进行技术磋商，使中资企业的生产规划有章可循。

3、非关税壁垒消除：协同梳理影响中非贸易的主要非关税壁垒（如标准不一、检验检疫程序复杂），并制定年度优先解决清单。

4、争端解决机制：向中国企业普及 AfCFTA 的争端解决机制，并在具体案例中提供政府层面的支持与协调。

5、政策透明度：推动 AfCFTA 秘书处将其谈判进展、政策解读、成员国承诺表等关键信息，系统性地翻译并共享给中国商界。

（二）深化“软联通”合作，降低制度性交易成本

在已与个别国家达成 AEO 互认的基础上，争取与 AfCFTA 秘书处探讨“区域性 AEO 互认”的可行性。使一家在中国或某个非洲国家被认证为 AEO 的企业，能在更多 AfCFTA 成员国享受快速通关待遇。海关 AEO 互认包括：

1、标准与认证对接：设立“中非标准一致性联合工作组”。优先在建材、农产品、可再生能源设备等领域推动中国标准与非洲区域标准（如东非共同体 EAC 标准）的互认，减少产品重复检测认证的成本与时间。

2、签证便利化：协商推出针对中国商务人士和技术人员的“非洲大陆多次往返商务签证”试点计划，首先在几个一体化程度较高的区域经济共同体（如 EAC）内推行，极大便利区域化管理与技术交流。

（三）优化金融支持工具，引导资金流向

1、政策性金融的杠杆作用：中国进出口银行、国家开发银行等机构应设计更多与“区域一体化效益”挂钩的贷款产品。对能够显著促进跨境贸易、创造区域就业、带动技术溢出的项目，给予更优惠的利率和更长的贷款期限。

2、投资风险保障：强化中国出口信用保险公司（Sinasure）对政治风险的覆盖范围，特别是针对跨境项目因区域政策变动、成员国间纠纷等产生的风险，为企业提供定心丸。

二、商会层面（非洲中国商会）：担当“协同枢纽”与“能力平台”

商会是连接政府与企业的桥梁，是凝聚企业合力、代表行业利益、提供公共服务的关键节点。

（一）构建全链条信息与知识共享平台

1、一体化项目库：通过其信息平台网站，建立以“AfCFTA 机遇项目库”为中心的智库，动态管理，不仅收录项目信息，更对其进行标签化处理（如“符合 PIDA 优先清单”、“涉及多国监管”、“潜在本地合作伙伴”），为企业提供精准的投资标的。

2、风险预警与合规指南：发布《非洲区域投资国别风险季报》和《AfCFTA 动态与合规指南》。组织资深会员企业、法律顾问、学者共同编写《中资企业非洲投资 ESG 操作手

册》，包含分行业的最佳实践案例和负面清单。

3、数据驱动决策：与学术机构合作，开发“中非投资协同指数”，量化评估中国投资与非洲一体化的契合度，为企业和政府提供决策参考。

（二）组织集体行动，形成行业合力

1、“抱团出海”与“产业链联合体”：主动组织有意向的企业，形成“产业链联合体”共同赴特定区域考察投资。例如，组织一家整车厂、数家零部件供应商和一家物流企业，共同考察在东非建立汽车产业集群的可行性。

2、集体议价与对话：代表会员企业，就普通关切的共性问题（如工作签证配额、特定税费、土地政策）与东道国政府及区域组织进行集体对话，提升谈判话语权。

3、建立“非洲本土合作伙伴数据库”：对信誉良好、有合作潜力的本地企业、商会、律师事务所、咨询机构进行背调与认证，为初来乍到的中资企业提供可靠的“合作伙伴白名单”。

（三）打造能力建设与声誉管理核心

1、“属地化经理人”培训计划：与非洲知名商学院合作，开设针对中资企业非洲籍中层管理者及有潜力的本地员工的培训项目，课程涵盖跨文化管理、中国商业模式、供应链管理等，为企业培养忠诚的“本地大脑”。

2、公共外交与形象建设：系统性地策划“中国企业在非洲”主题传播活动。不仅展示宏大的项目，更聚焦于中国投资为本地社区带来的具体改变、为本地员工提供的职业发展、与本地文化的融合故事，主动塑造负责任、可信赖的社群成员形象。

三、企业层面：担当“价值创造主体”与“在地化公民”

企业是最终的落地执行者，其经营策略的转变是三级协同网络能否成功的微观基础。

（一）投资与经营战略的“区域化”转型

1、市场定位重构：在商业计划书中，将目标市场从“南非”或“尼日利亚”转变为“南部非洲市场”或“西非经济共同体市场”。相应的，工厂选址、产能设计、仓储布局、销售网络都应以服务区域市场为出发点。

2、拥抱“投建营一体化”：有实力的企业应积极从承包商向长期运营商转型。通过参与运营，不仅能获得持续现金流，更能深度理解本地市场，与当地社会建立长期、稳定的信任关系。

（二）深度本地化，从“输血”到“造血”

1、供应链本地化 2.0：超越简单的本地采购，主动实施“供应商培育计划”。派出技术和管理团队，帮助有潜力的本地供应商提升质量、管理和产能，将其系统地纳入自己的供应链体系。

2、人才本地化与赋能：制定明确的“本地高管培养路线图”，设定未来五年内，中层管理岗位和部分高层管理岗位的本地化比例目标。建立系统的内训体系，将技能转移制度化。

3、研发与创新本地化：在非洲设立研发中心，聚焦于针对非洲本地需求和条件的产品与技术创新（如适应非洲电网的稳压器、耐旱的种子品种），实现“在非洲、为非洲”的创新。

（三）将 ESG 内化为企业核心运营准则

1、超越合规，追求卓越：不仅满足东道国最低的环保要求，更主动采用国际金融公司（IFC）等国际高标准。定期发布本地语言的 ESG 报告，接受社会监督。

2、战略性社区参与：将企业社会责任（CSR）预算从捐赠型投入，转向支持能够提升社区长期发展能力的项目，如与职业技能学校合作、支持乡村小微企业创业等，使社区发展与企业发展形成利益共同体。

小结：

这三级协同网络是一个有机整体：政府为企业“撑伞铺路”，创造大环境；商会为企业“导航补给”，提供集体服务；企业则最终“开车跑车”，实现价值创造。只有这三个层级目标一致、行动协同、信息畅通，才能系统性地化解风险，最大化地捕捉 AfCFTA 时代的巨大机遇，真正实现中非投资的可持续发展。

第三章 行动倡议：非洲中国商会 2025 - 2027 三大行动计划

为将上述战略与机制落到实处，非洲中国商会正式启动以下三项具有牵引性的行动计划：

一、“价值链扎根计划”

愿景目标：在未来五年内，成功孵化和支持 20 个具有示范效应的区域价值链项目，使其成为中非投资合作的“新名片”。

详细举措：

1、项目筛选与库建设：设立专家委员会，从会员申报的项目中，筛选那些具备明显跨区域效应、技术含量高、本地化程度深、符合绿色标准的优质项目，纳入“重点支持项目库”。

2、“一站式”赋能包：为入库项目提供包括：政策游说支持、对接非洲开发银行等泛非金融机构、引入第三方 ESG 咨询、组织跨国供应链对接会等在内的全方位服务。

3、最佳实践推广：每年发布《中非价值链扎根案例集》，并举办高级别峰会，对成功项目进行表彰和推广，形成“榜样效应”。

二、“绿色非洲伙伴计划”

愿景目标：显著提升绿色投资在中非投资总额中的占比，使中资企业成为非洲绿色转型的领跑者。

详细举措：

1、设立中非绿色产业基金：联合中非产能合作基金、国内领先的新能源企业及国际气候资金，共同发起设立一支专注于非洲绿色项目的股权投资基金，解决项目前期融资难的问题。

2、建立绿色技术转移平台：创建一个线上平台，展示中国先进的绿色技术（如高效光伏、储能、智能电网、节水农业），并组织“绿色技术非洲行”活动，促进技术与非洲需求的对接。

3、开展碳中和路径规划培训：为会员企业提供碳盘查、碳足迹核算和碳中和路径规划的系列培训，帮助企业应对未来可能出现的“碳边境调节机制”等新型贸易壁垒。

三、“数字非洲联创计划”

愿景目标：推动中非数字合作从“基础设施建设”迈向“应用生态共建”，培育中非联合创新的数字解决方案。

详细举措：

1、举办非洲数字创新大赛：与非盟、非洲顶尖高校合作，围绕“智慧农业”、“普惠金融”、“数字医疗”等非洲痛点领域设立命题，吸引中非两国科技团队同台竞技，并对优胜项目给予资金和落地支持。

2、建设中非数字合作实验室：在重点国家（如卢旺达、肯尼亚、尼日利亚）联合本地大学和研究机构，设立联合实验室，共同研发适用于非洲本土需求的数字产品和服务。

3、推动数字人才双轨计划：一方面，继续通过“未来种子”等项目送非洲学生到中国培训；另一方面，大力支持在非洲本地建立“中非数字学院”，规模化培养非洲本土的 ICT 工程师和数字创业者。

结语

非洲正迎来一体化与工业化的历史性机遇，中非投资合作也步入“发展共同体”的新阶段。作为连接中非市场的桥梁，非洲中国商会呼吁所有在非中资企业：

放眼区域、深耕本地、拥抱合规、共建价值，与非洲伙伴共同书写“投资驱动一体化、合作成就共赢”的新篇章。

附录：非洲中国商会会员单位清单

1、中国土木工程集团有限公司	会长单位
2、中国能建国际建设集团有限公司	副会长单位
3、中国电建集团国际工程有限公司	副会长单位
4、中国中材国际工程股份有限公司	副会长单位
5、华为技术有限公司	副会长单位
6、人福医药集团股份公司	副会长单位
7、金谷商贸物流有限公司	副会长单位
8、中国建筑股份有限公司	理事单位
9、中交一公局集团有限公司	理事单位
10、中国路桥工程有限责任公司	理事单位
11、中交第一公路勘察设计研究院有限公司	理事单位
12、中地海外集团公司	理事单位
13、山东高速集团有限公司	理事单位
14、中国江苏国际经济技术合作集团有限公司	理事单位
15、中国国际工程咨询有限公司	理事单位
16、北京城建集团有限公司	会员单位
17、江西中煤建设集团有限公司	会员单位
18、中国石油非洲公司	会员单位
19、北京盈科律师事务所	会员单位
20、国家水泥股份公司	会员单位
21、海安控股有限公司	会员单位
22、湖南路桥	会员单位
23、华坚工业园	会员单位
24、中联重科	会员单位

致 谢

本报告《2025 年中国对非投资报告——迈向发展共同体：中非投资驱动非洲区域一体化新篇章》在编撰过程中，广泛研究并引用了来自多方面的资料、数据与见解。特此诚挚感谢以下机构与信息来源的贡献：

合作支持机构：感谢非洲联盟委员会（African Union Commission）、联合国非洲经济委员会（UNECA）、非洲开发银行（AfDB）为本报告提供的战略视角、政策框架支持及部分区域发展数据。

官方统计数据：报告引用的中国对非投资流量与存量数据，主要来源于中国商务部、国家统计局发布的官方统计公报与年度报告。

国际组织与研究机构：报告中涉及的非洲宏观经济数据、贸易成本分析、基础设施评估等，参考了世界银行（World Bank）、国际货币基金组织（IMF）、国际贸易中心（ITC）以及各区域经济共同体（RECs）发布的公开报告与研究。

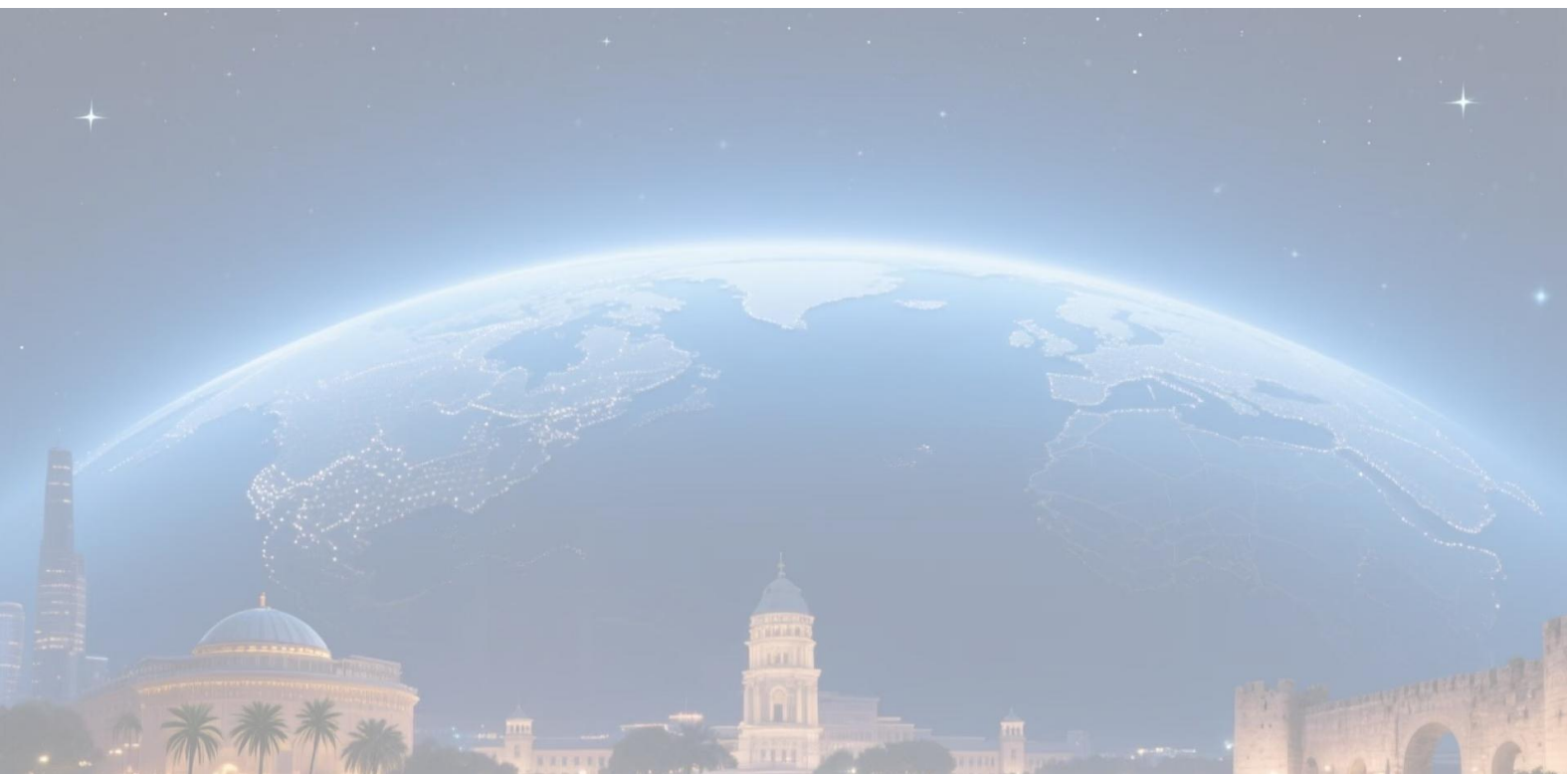
政策与协议文件：对《非洲大陆自由贸易区（AfCFTA）协定》、《2063 年议程》、中非合作论坛（FOCAC）成果文件、《非洲增长与机会法案（AGOA）》等关键政策文本的解读，构成了报告分析的重要基础。

企业案例与实践：报告中丰富的行业案例，得益于众多在非中资企业（包括但不限于附录所列会员单位）提供的实践资料、项目信息及洞见分享，以及部分公开的企业报道与可持续发展报告。

行业与专业标准：报告在分析医药健康、绿色发展、企业合规等领域时，参考了世界卫生组织（WHO）预认证（PQ）程序、气候相关财务信息披露工作组（TCFD）建议、全球报告倡议组织（GRI）标准等国际框架与最佳实践。

正是基于以上各方宝贵的资料、数据与智慧支持，本报告才得以系统梳理现状、分析趋势并提出展望。在此，编委会谨向所有直接或间接为本报告提供帮助的机构、专家与同仁致以最衷心的感谢。报告内容力求客观准确，若仍有疏漏之处，责任概由编委会承担，并恳请读者批评指正。

非洲中国商会 报告编委会
2025 年 12 月亚的斯亚贝巴



非 洲 中 国 商 会

CHINA CHAMBER OF COMMERCE TO AFRICA

