

产业促进、贸易便利、人文交流……

广东加速落实“八大行动”倡议

# 粤企“走进非洲”再写新篇

文/孙晶 王丹阳 图/宋金峪

为落实中非合作论坛北京峰会上习近平主席提出的“八大行动”倡议精神，广东推动粤商走进非洲，从产业促进、贸易便利以及人文交流等方面，为中非合作提质增效不断努力。4日，在广东贸促会主办的今年第四场广东国际商机推介会上，广东企业与非洲合作的三大项目现场签约，非洲粤商总会的多家会员企业也在现场与客户进行了商贸对接。广袤无垠又充满活力的非洲市场正迎来新一波广东企业进入的新浪潮。

## 广东深度参与“一带一路”建设

广东是中非合作的排头兵。

据统计，去年广东省对非洲贸易进出口额达到388.6亿美元，约占中非贸易的近1/5。

会上，广东省贸促会会长方利旭指出，中非是天然的“同盟军”，真正的“一家亲”。近年来，中非合作蓬勃发展，迎来了新的伟大时代，翻开了新的篇章。当前，广东正深度参与“一带一路”建设，制定贸易便利化措施、搭建互联互通经贸网，不断扩大对沿线国家或地区的开放与合作。非洲作为占世界人口1/6的大市场，是广东布局“一带一路”沿线市场的重点区

## 广东加速进入非洲市场

广东企业“走进非洲”，为新的产业全球化布局注入新活力。

在此次推介会上，第一个签约的项目是“二手车进入尼日利亚”，广东旧机动车交易有限公司、深圳中远海运物流有限公司、非洲粤商总会三方共同发挥各自优势，合力开辟非洲二手车及相关产品市场，实现优势互补，谋求共同发展。

国际产能合作是“一带一路”倡议下中非经贸合作的重要引擎，发展工业园区是尼日利亚经济结构转型以及工业化发展的重要抓手。在现场签约的还有位于尼日利亚奥贡广东自贸区，由广东睿隆进出口有限公司建设运营的中国鞋业城。鞋业是劳动密集型产业，能一定程度上解决当地就业问题，增加当地居民收入。项目将围绕塑料拖鞋制造打造一条生产产业链，首期用地200亩，总规划用地1000亩。

第三个现场签约的项目是

域之一。

“我们以非洲为主题举办商机推介会，目的就是进一步帮助企业赴非发展，推动对非经贸项目交流洽谈，促进粤非工商界的对接合作。”

非洲粤商总会成为此次大会上中非三大项目签约的重要“推手”。非洲粤商总会副会长霍江涛表示，中国与非洲是“龙狮共舞”。目前非洲正在经历经济转型与工业化“革命”浪潮，而广东拥有最丰富的产业链资源，非常适合非洲国家的发展。非洲粤商总会将致力于依托粤港澳大湾区打造创新型中非经贸合作交流平台。



广东企业与非洲合作的三大项目签约现场

广东深耕非洲市场，积极构建人才培养体系

## 粤企“走出去”不再“人才荒”

文/陈泽云 丁玲

“以往，我们在非洲投建产业园所提供的工作岗位主要面向基层人群。但现在，随着对非投资深入发展，对当地高层次管理人才的需求也在提升，特别是有着中国留学经历的非洲青年，将成为我们重点吸纳的对象。”新南方集团展位的相关负责人莫先生告诉记者。

记者了解到，越来越多像新南方集团这样深耕非洲市场的粤企，对人才的需求正在升级。12月4日，记者从广东国际商机推介会之“走进非洲”活动上获悉，随着粤非合作迈入全新阶段，多层次的人才培养体系也正在加快构建中。



热情洋溢的非洲鼓演绎  
别有风情的迎宾旋律

## 非洲青年来中国读书创业

2017年，29岁的非洲青年Musa做了人生一个重要的决定，前往清华大学修读公共政策与管理学院硕士课程。

Musa来自加纳共和国，在此之前，他已经在非洲联盟委员会工作了几年。“蓬勃发展、不断壮大的中国深深地吸引了我，我迫不及待想来了解这里最新的科技、技术与悠久的人文历史。”在Musa看来，中国在短短的几十年间创造了巨大的经济奇迹，这也给了非洲国家带来发展模式与创新模式的借鉴。

2018年，Musa开始了自己的创业之旅。他与来自喀麦隆、肯尼亚、

津巴布韦、马里共和国等非洲国家的创业者共同创办了一个叫Duapa Africa的咨询公司，“在公司网站上，我们提供很多文化交流信息、开展技能培训项目、提供行业咨询服务。我们还成立中非互助组织，通过不断整合可持续发展的社会资本和资源，来提升中非两地人才的交流和了解。”

今年以来Duapa Africa已经成功组织了多场活动。就在今年9月份，该公司主办了一场“非洲对话”论坛，邀请到来自世界各地百余名青年创业者共同参与，为中非两地的人才交流搭建了良好的平台。

来中国两年，Musa仍然对中国充

满好奇与热情。“这里的科技发展日新月异。”他也建议非洲青年，如果毕业后想留在中国工作，要努力学习中国的商业模式，同时不断学习互联网等新技术技能，“中国人都非常勤奋，这种努力工作的精神很值得学习。”

2019年，即将毕业的Musa决定留在广州发展。“Duapa Africa的总部在北京，但我们现在计划在广州也注册一个分公司。”

“粤港澳大湾区建设的深入推进，让很多非洲企业得以在这里投资和建立公司，也给了非洲留学生很多的工作机会，这里的机会和优势是其他区域不能比拟的。”

## 政策支持留学生了解广东

大学还开设相关课程来帮助非洲学生Lineo kobeli对粤港澳大湾区的吸引力非常认可。Lineo kobeli给自己起了中文名叫李诺。她告诉记者，在建设粤港澳大湾区的背景下，包括广州在内的整个广东省吸引了许多非洲年轻人前来留学和工作。“广州市政府给予了很

多支持与帮助。不仅提供奖学金，

李诺告诉记者，自己主要在非洲粤商总会从事国际公共关系管理工作，在了解中非双方需求后搭建各组织间的沟通网络与桥梁，减少他们的沟通成本。“我们主要通过建立不同维度的沟通层面，让中非的政府、企业及协会三方进行交流。”李诺介绍。

## 积极推进跨文化人才培养

“我们在尼日利亚的产业园已经成立10周年，目前入园的企业超过60多家，年产值超过200亿元人民币。同时也带动了当地的就业，我们可以提供6000多个岗位给当地人，且每年可以增加1000多个。”推介会上，新南方集团展位的相关负责人莫先生告诉记者。随着产业园的发展，对于人才的需求也越来越大。“以往我们的中高层管理团队都是以中方人员为主，但我们现在也希望能够找到一些在中国有过留学经历的非洲人才，他们对中国的商业模式有一定的了解，又更熟悉当地的市场，会更有利我们开展工作。”

实际上，这样跨文化的非洲人才正在增加。据悉，粤非教育合作稳步推进，中山大学、暨南大学和广东外语外贸大学分别于南非、佛得角、埃及等非洲国家合作创办孔子学院和孔子课堂，进行对外汉语教学、传承中华文化；在粤非洲留学生也逐年增加，目前达到3300人；民营教育集团也在非洲多国推广汉语教学，例如广东致知教育集团目前在肯尼亚、埃及、尼日利

亚和塞内加尔等国开展从幼儿园到中学的对外汉语教学，已经取得初步成效。此外，非洲粤商总会（非洲广东总商会）在2018年创建了非洲商学院项目，已逐步推出精品课程，为广东企业在非洲发展提供人才队伍支撑。据悉，该商学院致力于中非青年人才建设，打造多层次的人才培养体系，以中非合作八大行动为指引，以中非产能合作需求为导向，建设“一带一路”人才协同培养基地。

值得注意的是，此次广东国际商机推介会之“走进非洲”活动今日专门搭建了“人才专场”——由中国人民对外友好协会、广东省贸促会人民对外友好协会和广东省贸促会共同主办的非洲在华留学生就业交流会，为继续推动中非人才交流提供优质服务平台。



粤企在非洲建设大型经济特区，广东产品热销……

## “非洲网红”热卖“中国货”

文/王丹阳

在非洲，每两部手机就有一部来自广东；在西非，广东产的“飞肯”摩托车就是好质量的代名词，每年“飞肯”出口非洲摩托车8万辆、市场增长率每年增长20%；广汽、格力空调等广东制造在非洲颇受欢迎，甚至当下火热的“网红”带货模式也被粤商带入非洲……在“走进非洲”活动现场，很多参加者因为面对面的体验式交流，对非洲商贸有了更全面、直观的认识。而新南方集团旗下尼日利亚广东经济贸易合作区和肯尼亚珠江经济特区，则更像汇聚企业的“天猫”，成为推动广东企业“走出去”重要平台。

### 为中企发展搭建平台

在“走进非洲”活动现场，非洲粤商总会会员企业新南方集团档位前人头攒动。“有人说，消灭疟疾让非洲燃起了希望，而带去就业岗位、增加税收则进一步改善了当地人的生活质量。”非洲粤商总会副会长陈跃进说，新南方集团12年前因青蒿素结缘非洲，如今聚焦于中非产业园的共建和产业对接，积极推进尼日利亚广东经济贸易合作区和肯尼亚珠江经济特区两大建设项目建设，以自身产业资源和运营管理经验，在非洲地区打造大型经济特区并招商引资，也为中国企业搭建投资创业平台。

陈跃进介绍，就在上周，新南方集团旗下的尼日利亚奥贡广东自贸区内运营10周年庆典在当地隆重举行。目前园区聘用当地工人超过6000人，培育了包装、陶瓷、家电、家具等一大批尼日利亚甚至西非区域的制造业龙头企业，已成为推动广东企业“走出去”的一股重要力量。

自2010年开始进入非洲的广东世能电力设备集团以能源为切入点，在乌干达投资建设发电场、电力设备厂，提供相应的电力设备，已经打造成东非最为优秀的电力品牌。如今，世能集团准备在西非的尼日利亚奥贡广东自贸区内建厂。

总部位于广州的南方石化也是“走进非洲”活动的“网红”企业。南方石化是目前国内首家在非洲获得油气田自主开采经营权的民营企业，也是对海外油田开发投资规模最大的民企。

南方石化佳柔油田位于刚果(布)首都、石油城黑角市，处于西非中西部沿海油气富集区下刚果河盆地。项目自2013年正式启动勘探，两年前开始大规模商业化开采。今年，佳柔油田原油已开始由设计输油能力400万吨/年的管道输送至当地码头并装船出口，实现了南方石化海外原油输入回国。

此外，参与此次展会的广州赛时国际服务网络覆盖非洲50多个国家和地区的海外代理，为广发大非洲客户提供完善的一站式的货运服务；由网易和深圳传音集团打造的传易则凭借非洲最大的在线音乐平台和非洲排名第一的短视频社交平台成为服务非洲用户最多的互联网企业之一。

### “网红”带火发热背心

“我们正在给非洲在华留学生做网红培训，让这些网红在非洲版短视频平台上给中国的美妆产品‘带货’。现在东、西非我们都有仓库，还与非洲当地的电商平台合作，让这些网红留学生宣传我们的产品，在非洲电商平台销售。”12月4日，丝路非洲投资有限公司联合创始人陈乐基站在一块“铺满”短视频的LED屏幕前，向记者介绍他的非洲“生意经”。

陈乐基介绍，公司目前主打产品是中国产美妆产品、服装服饰品，同时也有一些电子产品，这些都是在中国热卖的。

陈乐基说，每年都有数千名非洲留学生来到广州，他来参加“走进非洲助力广东企业走出去”广东国际商机推介会，也是为了吸纳合适的“非洲网红”，“很多留学生来到非洲留学，肯定也感受到了‘made in china’(中国制造)的优势，我们希望通过网红培训的方式，对它们进行‘互联网赋能’，让他们可以轻松地在自己国家推荐中国商品。”

“我们这个(网红推荐)项目是今年第三季度才开展的。”陈乐基介绍，现在非洲“网红”们卖得最好的产品是他身上穿的一件发热背心。据悉，这款发热背心是带锂电池保暖的，用的是中国航天科技的技术，可以“续航”两三个小时，“大家只是在印象中觉得非洲热，但非洲东南西北其实有不同的气候，在非洲还有雪山，加上非洲人普遍不耐寒，在非洲卖得很好，目前卖了超过10000件。”

### “广东制造”融入当地

“广东制造”在非洲卖得有多火？做了20年中非贸易的广州企业伟亿国际有限公司有一组非常有说服力的数字。该公司总裁办主任吕昊介绍，公司目前已代理了广汽传祺汽车和格力空调在尼日利亚的销售，每年可在当地销售约1000辆汽车，几万台空调，“汽车在尼日利亚卖得非常好，去年在当地销售的中国产乘用车中，广汽占70%，而空调则正处于市场培训期，因为当地的空调市场竞争激烈，中国产品的优势还没有体现出来。”

吕昊介绍，公司不单单做“中国制造”明星产品的代理，也做自主品牌，主要是一些可续航的家用小电器，“我们在尼日利亚销售的电灯、台灯、电风扇都是可充电的，在当地供电不稳定的情况下非常契合市场需求，在当地细分市场上占有率是第一的。”

“目前我们的汽车和空调销售主要是和当地的大企业或政府做战略合作，去年我们就卖给了当地政府150辆警车。”吕昊说。

在非洲做生意，必然需要大量专业化人才。吕昊介绍：“一开始公司会采取外派和出差的形式，派出中方管理人才。经过多年的发展和培训，现在非洲的中高层员工都已经普遍本地化了，我们已经大量减少外派人员。”

吕昊说，公司在尼日利亚的雇员总人数有200人，当地员工占到80%以上。“我们正在非洲推‘职业培训计划’，促进当地青年就业。为当地青年做技术职业培训规划。比如要推荐产品，我们就请了专门的创意老师，对一些非洲青年做为期1个月的技巧培训。”