

# 非洲市场潜力巨大 双方产业互补性强 中国汽摩“出海”非洲大有可为

## 重庆去年对泰国投资增长9倍 双方互抛橄榄枝寻求更深合作

■新重庆-重庆日报记者 白麟

中国汽摩“出海”非洲前景如何?将面临哪些机遇和挑战?

5月22日,第七届西洽会重点主题活动之一的中国汽车摩托车品牌出海非洲资源对接会举行,嘉宾们围绕“汽摩品牌新时代 抱团出海新飞跃”深入探讨了这两个问题,勾勒出中非汽摩产业合作的新蓝图。

会上,重庆市商务委员会与中非民间商会签署了关于加强中非经贸交流与合作备忘录。重庆3家企业分别与尼日利亚、卢旺达、肯尼亚等国企业签署项目协议,金额达16.5亿元,主要涉及汽车、摩托车及相关零配件组装等项目。

中国汽摩出海非洲联盟正式启航。该联盟由中非民间商会、中国摩托车商会、重庆长安汽车股份有限公司、赛力斯集团股份有限公司等11家单位共同发起成立,未来将搭建中国汽摩企业与非洲市场的合作桥梁,通过资源整合、信息共享、政策协调和产业合作,提供市场调研、政策解读、商务对接等服务,降低企业出海成本,提升市场竞争力。

参会人士纷纷表示,本次对接会从智库解码趋势到实战经验共享,从数智人才生态构建到供应链金融护航,以系统化思维绘制了中非汽摩产业从“贸易出海”向“生态出海”跃迁的路线图。

### “东风”已至 非洲市场前景广阔

“对于重庆乃至中国汽摩产业而言,非洲市场的潜力源于其在增长动力。”联合国工发组织投资和技术促进办公室主任武雅斌指出,非洲人口超过14亿,年轻人占比非常高,是未来消费市场的主力军,对汽摩需求庞大且多元。

尼日利亚联邦共和国驻华使馆临时代办巴巴加纳·瓦基勒亦称,尼日利亚作为非洲最大经济体和人口第一大国,其汽摩市场广阔且增长迅速。

中国国家创新与发展战略研究会副秘书长曹伟则称非洲为全球最具发展潜力的新兴市场之一,“2024年中非贸易额高达2.1万亿元人民币,创历史新高,其中新能源汽车和摩托车对非出口分别激增104%和21%。”

武雅斌观察到,新能源汽车和电动摩托车正成为非洲新能源转型的突破口,部分国家已尝试建设电动车本地化供应链并推出激励政策。曹伟也指出,埃及、加



汽摩出海非洲项目签约仪式现场。(受访者供图)

纳、埃塞俄比亚等国正通过关税减免、购车补贴等政策大力推广电动汽车。

在此背景下,重庆汽摩产业凭借雄厚基础和敏锐嗅觉,正加速“出海”非洲。中国摩托车商会常务副会长李彬表示,重庆摩托车企业对非出口已占其总出口的15%—20%,且在2024年全国摩托车出口十强企业中独占五席。

重庆现代开放型经济研究院院长刘岚的数据更为直观:2024年,重庆汽车对非出口额约23.76亿元,同比暴增551.99%;摩托车对非出口额达25.80亿元,同比增长19.69%。她预测,到2027年,重庆汽车出口非洲金额将达371.58亿元,摩托车出口非洲规模将达31.59亿元。

### “蓝海”遇并 挑战与机遇并存

尽管非洲市场前景广阔,但中国汽摩企业在“出海”过程中也须清醒认识并妥善应对挑战。

武雅斌指出,非洲部分国家存在政策法规稳定性、汇率波动、贸易壁垒等宏观风险,以及因文化差异、消费习惯不同带来的市场推广、供应链管理和本地化运营难题。他特别强调,技术型和管理型人才短缺,是制约非洲汽摩产业发展的重要因素。

挑战背后也孕育着合作潜力。刚果民主共和国驻华大使巴卢穆埃内表示,中非汽摩产业存在天然互补性。他介绍,该国拥有全球70%的钴储量,以及全球最大的硬岩锂矿床,这些都是新能源汽车电

池和关键部件的原材料。目前,非洲国家能源转型需求迫切,这为中国新能源汽车产业打开了广阔市场。

武雅斌认为,中国汽摩产业的技术优势、成熟产业链和强烈“出海”意愿,与非洲国家对产业升级的迫切需求形成完美对接。非洲的资源优势、人口红利与中国的技术赋能深度融合,必将化挑战为机遇。

联合国工业发展组织第四次工业革命产业联盟数字人才专委会主任专家林康平也表示,中国在新能源汽车、智能网联技术及相关人才储备方面已走在世界前列,能为非洲发展提供支持。

曹伟认为,非洲多国将电动化纳入国家战略,为中国输出新能源技术、充电设施和储能解决方案提供了契机;非洲的资源禀赋与中国的制造能力相结合,通过合资建厂等模式可实现双赢;非洲消费升级与多元化市场需求,为中国车企提供了通过差异化产品和服务创新(如网约车平台、换电网络)精准匹配市场的空间。

巴卢穆埃内期望能够通过与中国在新能源汽车产业的合作,建立国际资源安全保障体系,推进产业链深度协同,并欢迎中国制造商赴其经济特区设厂组装。巴巴加纳·瓦基勒也在会上发出了类似邀请。

### “精耕”非洲 深度推进产业融合

多位与会代表指出,面对非洲市场的独特性,中国汽摩企业特别是重庆企业,

需从战略高度规划“出海”路径。

李彬倡议,企业应从产品出口升级为产品出口与投资并举,积极谋求产业链本地化布局。曹伟也认为,只有将全产业链延伸至非洲,才是真正的全球化合作。

“应聚焦技术创新与绿色发展,精准适配非洲市场需求。”曹伟表示,非洲将成为中国新能源技术的重要应用市场和试验场,他鼓励推广“光储充一体化”等绿色交通解决方案。

刘岚则提醒,企业要充分利用非洲国家为推动绿色交通而出台的各项优惠政策,凭借技术和性价比优势快速抢占市场。

在合作中,构建完善的人才培养与技术转移体系至关重要。林康平介绍了联合国工发组织通过AI数字技术赋能非洲产业人才的计划,例如在乍得建设的非中数字人才基地,旨在解决非洲人才短缺。他预计到2028年底将建成5个中国-非洲AI数字人才创新中心,为汽摩产业培养10万名复合型创新数字人才。

刘岚还为重庆企业规划了清晰的非洲市场拓展路线图:长期深耕西非、南非,快速拓展北非、东非;深入研究当地热门车型及配件需求,并优先布局清关便利的国家。她还指出了重庆汽车出海非洲的一级核心区域(摩洛哥、埃及、科特迪瓦、埃塞俄比亚)和二级重点拓展区域,提醒企业抓住当前市场尚分散的关键时机。

本报讯(新重庆-重庆日报记者 黄光红)5月22日,记者从中国(重庆)-泰国经贸投资与金融合作发展大会暨企业对接会上获悉,2024年,重庆与泰国进出口总额达到220亿元,同比增长35.9%;重庆对泰国实际投资2086万美元,同比增长9倍。

据统计,今年一季度,重庆与泰国进出口总额达58亿元,同比增长18.7%。重庆直飞曼谷航线加密至每周28班,成为重庆频次最高的国际航线。

活动中,重庆和泰国互抛橄榄枝,寻求进一步合作。泰国方面,重点企业发布了合作需求,涉及金融、工业、农产品、港口运营、影视制作等领域。重庆方面,沙坪坝区、重庆保税港区开发管理集团、重庆国展实业公司、重庆国际物流枢纽公司、陆海新通道运营公司进行了合作机遇推介。

作为本届西洽会的主宾国,泰国展团以“传统+创新”双主线亮相西洽会,展陈内容既有化妆品、热带水果、旅游目的地等经典元素,也涉及医疗旅游、金融服务、工业地产等新领域。泰国外交部副部长助理拉妮婉·甘查拉扎莉表示,当前,泰国正着力打造“区域性医疗康养中心”,希望通过西洽会与重庆企业在医疗旅游、跨境康养等领域建立合作机制。

## 渝粤达成投资贸易合作超20亿元

本报讯(新重庆-重庆日报记者 周盈)5月22日下午,广东省商务厅与重庆市商务委共同举办“粤贸全国”2025粤渝经贸合作交流。记者获悉,广东省商务厅组织了超过150人的经贸代表团参加第七届西洽会,达成投资、贸易合作超20亿元,涵盖智能家居、日用家居及文创产业等领域。

本届西洽会,广东省以“粤贸全国 粤品粤靓”为主题,搭建了300平方米的广东馆,汇聚广汽集团、陈李济、华之杰、小未科技、佳霖食品等43家知名品牌和中华老字号企业。参展展品100多件,涵盖新能源汽车、智能电子消费品、优质广货、岭南特色等领域。

“近年来,在共建‘一带一路’倡议指引下,众多大湾区的企业、世界各地的企业通过广东,走进西部、落户重庆;无数重庆产、重庆造的产品通过广东,走出西部、卖向全球,可以说粤渝合作就是陆海内外联动、东西双向互济的生动诠释。”会上,重庆市商务委总经济师余朝洪说。

广东省商务厅蒙小亮副厅长表示,广东与重庆的合作是落实国家战略、服务全国大局的关键落子,更是区域协同发展的必然归宿,希望两地在互利共赢中实现更好发展。

## 电商资源对接大会 为西部地区商家扩大朋友圈

■新重庆-重庆日报记者 邱小雅

“我们在江津做调味品,江津的花椒很有名,有兴趣了解吗?”

“来,加个好友,合作起来!” 5月22日下午,2025“渝品云集”电子商务资源对接大会暨新电商全域资源甄选会(以下简称电商资源对接大会)在重庆国际博览中心举行,700家品牌企业现场为商品吆喝,全国头部电商平台及100余家MCN到场选货。

当天下午1点,资源对接环节还未正式开始,不少商家和达人就已经交流过几轮了。

“我们今天早上9点就过来了,已经和几大头部平台和主播达成了初步意向,加了20多个达人的微信,还有最近走红的卤鹌鹑。”宜商电商部经理陈德欢告诉记者,去年企业通过商务委举办的618电商资源大会对接上了东方甄选,新品薄荷水一上线就卖爆了,全年的线上渠道销量增长了近50%。

记者注意到,现场不只是重庆本地商家,还有不少云贵川和新疆等西部地区的企业也来到现场,以线下面对面的方式,促成线上“云”与“云”的合作。

电商资源对接大会现场还发布了“渝品云集”电子商务公共品牌,携手四川、云南、贵州,共同打造数商协同网销爆款计划,运用数字化手段推动品牌与品牌、企业与企业之间互联互通,做优做强。

市商务委相关负责人表示,近年来,重庆电商发展势头迅猛,截至2024年底,重庆电商企业总数达到10.37万家,网络店铺73.3万家,成功培育了4家国家级电商示范企业和5个国家级电子商务示范园区。未来将加快商务领域数字化转型,让传统产业在数字赋能中焕发新活力。

# 为重庆汽摩征战非洲市场提四点建议

【老吴看西洽会】

■新重庆-重庆日报记者 吴刚

非洲,拥有超过14亿人口规模和持续增长的经济潜力。随着城镇化进程的加速和基础设施的逐步改善,民众对私家车、摩托车等便捷交通工具的需求日益旺盛。重庆,作为中国重要的汽车和摩托车生产基地,已然形成了品类齐全、配套完善的产业集群。

因为这样的互补性,重庆将目光投向

非洲,不仅是汽摩“走出去”的战略延伸,也是开辟增长新蓝海、构筑未来竞争优势的必然抉择。

当前,已有部分重庆汽摩品牌在非洲市场先行试水,并取得了初步成效。但这仅仅是开始。要真正将非洲市场打造成重庆汽摩的海外新高地,我们不能满足于产品贸易,更需“深耕”“扎根”。

其一,需精准对接需求。深入调研非洲各国具体国情、路况、消费习惯及文化背景,推出定制化、差异化产品。例如,针对部分地区路况较差、油品质量不一的状

况,要提升产品的耐用性和燃油适应性;针对当地维修能力,简化产品结构,方便保养维修。

其二,需构建服务体系。产品出海,服务先行。在非洲建立和完善售后服务网络、零部件供应中心及技术培训体系至关重要。这不仅能解决用户的后顾之忧,提升品牌忠诚度,更是企业长远发展的生命线。

其三,需探索本土合作。积极寻求与非洲当地企业的合作,如建立合资组装厂,不仅能降低关税壁垒、运输成本,更能带动当地就业,深度融入当地经济社会发展。

其四,需着眼长远品牌。非洲市场潜力巨大,但也面临国际同行的竞争。重庆汽摩企业应注重品牌形象的塑造和维护,以过硬的产品质量和负责任的企业行为,赢得非洲消费者的长久信赖。

总之,非洲市场对于重庆汽摩产业而言,是一片充满希望的沃土,也是一块考验智慧和耐心的试金石。唯有以战略性的眼光、务实的态度和持续的投入,方能在这片大陆上成功开辟新天地,为重庆汽摩产业的持续繁荣注入强劲而持久的“非洲动力”。

# 双桥经开区:产业培育与招商引资双轮驱动 拓展高质量发展广阔空间

5月22日,在第七届西洽会重大项目签约仪式上,年产4万吨新能源汽车再生铅压铸零部件产业园项目落地双桥经开区。

据了解,该项目由南充星禾废旧金属回收有限责任公司计划投资5亿元,在侍郎园区建设铅压铸生产厂房约4万平方米,涵盖铅冶炼、铝压铸生产线、配套用房和相关环保安全配套设施,项目投产后,将为长安汽车、赛力斯、比亚迪等企业配套。“项目的成功引进将进一步推动双桥经开区智能网联新能源汽车专用车及其零部件产业、再生资源与镓盐新材料产业集群强链补链。”双桥经开区相关负责人说。

近年来,作为成渝地区双城经济圈发展主轴上的重要节点,“中国重型汽车摇篮”——双桥经开区积极融入成渝地区双城经济圈建设、西部陆海新通道建设等重大战略,围绕“建设先进制造业新高地、打造产城融合示范区”定位,大力推动产业培育与招商引资双轮驱动,不断释放区域发展活力潜力,为新重庆建设贡献更多力量。

## 壮大“2+3+2”产业体系 加快培育新质生产力

走进本届西洽会双桥经开区展馆,盛泰光电科技股份有限公司的多功能摄像头产品引人注目。相比笔电行业的单摄像头,该产品增加了近红外摄像头,双降噪麦克风、双红外补光灯,实现了一款产品全方位满足视频、解锁、支付等场景的功能需求。

盛泰光电是双桥经开区光电产业的龙头企业。目前,该公司已建成现代化生产线85条、新建COB芯片封装线40余条、新购进超高精度AA生产线多条,摄像头产能达5亿个/年,现有高端摄像头模组生产单元全部升级为百级、千级无尘车间。去年9月,重庆市经济和信息化委员会官网公布《2024年重庆市制造业单项冠军企业名单》,盛泰光电入选。

盛泰光电的创新成长是双桥经开区加快培育新质生产力的生动缩影。近年来,双桥经开区持续壮大“2+3+2”



第七届西洽会双桥经开区展馆现场

产业体系(2:智能网联新能源汽车及其零部件产业、再生资源和镓盐新材料产业;3:光电产业、新能源及新型储能产业、航空地面设备产业;2:大健康产

业、现代商贸物流产业),在攀高向新中塑造发展新动能新优势。1—4月,双桥经开区“2+3+2”产业规模以上工业企业完成产值69亿元、增长

19.2%。其中,光电产值20.8亿元、增长28.5%,再生资源和新材料产值22.9亿元、增长27%。一个个亮眼数据的背后,正是“2+3+2”产业体系高质量发展的强劲动能和广阔前景。

## 激活招商引资源头活水 汇聚产业发展澎湃动能

新年伊始,位于双桥经开区镓盐新材料产业园的重庆环理环保科技有限公司施工现场呈现出一片热火朝天的景象。

作为2023年度国家发改委重点项目、成渝地区双城经济圈十大重点项目之一,重庆环理总投资106亿元。项目建成后,预计拥有年拆解10万台新能源报废汽车生产线、年处理15万吨退役动力电池生产线、再生利用年产5.5万吨电池级镍钴锰化合物生产线、再生利用年产2万吨电池级氢氧化锂及碳酸锂生产线等,成为动力电池回收利用的“主力军”。

招商引资,是经济高质量发展的“源头活水”。近年来,双桥经开区迭代招商工作体系,组建专业招商专班,将“招大引强”与“延链补链”相结合,按照招龙头、补链条、聚集群的思路开展靶向招商,一手引进“链主”企业,一手导入上下游企业,形成项目招引的“葡萄串”效应,做到引进一个企业、壮大一个产业、形成一个集群。1—4月,聚焦镓盐及新材料产业、电子信息及光电产业、智能网联新能源汽车及零部件产业等“6+1”特色产业,双桥经开区共引进招商引资项目13个,正式合同金额65.6亿元,完成区政府下达调度目标123亿元的53.3%。

“项目引进来,更要落得下、发展好,这才是关键所在。”双桥经开区相关负责人说,从“走出去”敲门招商到“请进来”共赢发展,从坚持“链主”营商服务理念到探索“极限审批”改革,双桥经开区一次次向外擦亮招商引资的“金名片”,让良好营商环境的红利持续释放,为高质量发展壮大提供广阔空间。