

第一届中非经贸博览会在长沙拉开帷幕

初夏，三湘四水，绿意盎然。27日，第一届中非经贸博览会在长沙拉开帷幕。这是落实中非合作“八大行动”的重要举措，标志着中非合作论坛机制下唯一经贸活动平台落地。

跨越万里，非洲53国经贸代表团，为了合作共赢而来。聚焦贸易、农业、投融资、合作园区、基础设施等领域，中非双方共话经贸合作如何向“更高水平、更高质量”迈进。

中非经贸合作“生力军”

2014年1月，刘鹏第一次来到非洲，当时他从没想过会把生意做进肯尼亚总统府。

这位出生于湖南的“90后”，到非洲之初换了四五份工作。直到2017年，刘鹏与肯尼亚人士“搭伙”，才正式走上创业之路。

发现非洲人热爱音乐和运动，刘鹏决定打造一个非洲本土的耳机品牌。找到中国代工厂，在肯尼亚调音、设计外观，一款融合“中国制造”与“非洲设计”的蓝牙头戴式耳机，在肯尼亚、乌干达、坦桑尼亚等东非国家热销，甚至拿到了肯尼亚总统府的订单。

如今，刘鹏又做起了风险投资，助力非洲青年实现梦想。“越来越多的青年在非洲大陆投资创业，我想把中国资本与非洲青年的创新创业需求对接起来，扩大经贸成果。”

随着中非经贸关系日益深化，越来越多的青年参与其中，成长为中非经贸合作的新生力量。

中非经贸博览会的举行，让非洲青年充满期待。

来自喀麦隆的戴维，6年前来到长沙。受益于中非经贸博览会带来的机遇，不久前，他在湖南-非洲企业合作中心帮助下提交了国际贸易公司的注册申请。

“中国有广阔的市场，有完整的产业体系，有丰富的机会，不论做什么都有配套，能让想法成为现实。”戴维激动地说。

今年2月，湖南组建湖南-非洲企业合作中心，主要为非洲各国及“一带一路”沿线国家在中国的创业青年提供创业帮扶。除了提供免费的办公场所，还围绕种植、养殖、农产品加工、能源、机械、旅游等九大板块，邀请中国知名企业组成“创业导师”团队。

目前，该合作中心已引进包括贝宁、加蓬、津巴布韦等在内的14个国家和地区的青年入驻，收到28个国家青年的入驻申请。

25岁的卢旺达留学生尼可拉，在中南大学学习建筑设计，今年7月即将毕业。不同于其他留学生毕业后回国发展，他决定先留在中国，在“绿色建筑”领域创业，积累更多知识和实践经验后再回国。

“我们需要更先进的工程机械，但我不仅仅想把这些设备运回非洲，而是把知识和经验带回自己的国家，成为中非经贸的连接者、提供解决方案和创新理念的创业者。”尼可拉说。

中国方案助推非洲现代化

今年是胡月舫来到马达加斯加的第11个年头。这个来自袁氏种业的农技专家，年逾六十仍工作在非洲的田间地头，只为保障非洲人民的“口粮”。

在“杂交水稻之父”袁隆平院士指导下，以胡月舫为代表的中国专家，给这个农业人口占80%的最不发达国家，带去了杂交水稻的最新技术。经过不懈努力，胡月舫带领团队成功培植出适合当地土壤、气候的5个高产杂交水稻品种。

这是中国首次在非洲培育出适应当地环境气候特点并具有自主知识产权的杂交水稻种子。

“只要马达加斯加全国杂交水稻面积推广达到15%，就能实现大米自给。”胡月舫表示，依靠中国新技术培育的杂交水稻品种，平均产量是非洲当地品种的2到3倍。

饥饿是困扰非洲国家的大问题，解决之道在于实现农业现代化。从马达加斯加，到利比里亚、塞内加尔、塞拉利昂……来自中国的“东方魔稻”技术，让粮食紧缺的非洲大陆农业现代化加速推进。

前来参加中非经贸博览会的政府官员、专家学者，对稻作技术等中非农业合作寄予厚望，认为中国杂交水稻等农业新技术将对非洲粮食安全、产业振兴提供巨大帮助。

伴随着日渐深入的经贸合作，更多中国轨道交通、基础设施等“新技术”输往非洲，推动当地的互联互通迈向现代化。

南非铁路是25千伏交流电压和3千伏直流电压交错，如何解决？中车株洲电力机车有限公司研发出“双流制”自动切换技术，可以确保机车在铁路电压交错路段不停车进行供电制式切换，提高运行效率。

从肯尼亚蒙内铁路，到阿尔及利亚南北高速公路，再到刚果（布）国家1号公路……一条条非洲“天路”，记录着非洲大陆交通体系、基础设施的现代化进程，而这些离不开中国方案、中国技术、中国装备的巨大贡献。

“我们农业落后，很大程度上是因为技术、设备落后，希望我们国家参加博览会的代表团能把中国农业机械和技术带回喀麦隆。”喀麦隆来华留学生楚柯对中国新技术尤为关注。

构建开放高效经贸大通道

在第一届中非经贸博览会上，中国-德国-加纳第三方市场合作项目被认为是创新亮点之一。

原来，加纳政府发起了“一区一厂”倡议，计划根据资源禀赋在全国每个区至少建设一个中大型工厂，缓解能源短缺、清洁水源匮乏的局面，弥补当地产业空白。

基于湖南与德国、德国与加纳业已形成的合作基础，湖南省贸促会与德国梅前州政府联合在加纳探索第三方市场合作，覆盖生物质沼气发电、光伏发电、雨水收集和水循环处理等。

这种不多见的开放合作机制，引入了更多成熟的外部资源，实现了将德国的技术、中国的产能与非洲的市场相融合。在湖南省贸促会会长贺坚看来，这种新机制的成效大于原始的1+1模式，是中小企业“走出去”的捷径，能创新提升中非合作水平。

非洲的鲜花、坚果、咖啡、葡萄酒、木雕等，备受中国消费者喜爱。中国的服饰、陶瓷、假发等，则受到非洲民众追捧。如今，动动手指点开“网上中非经贸博览会”平台，只需2至5天就可收到来自非洲的各类商品。

为了改变传统经贸方式效率低、成本高、周期长的现状，新设的“网上中非经贸博览会”平台，为中非经贸合作构建了一条跨语言、跨时区、跨洲际的高效新通道。未来5年，该平台预计可实现入网商品、服务1亿种，服务中非近5亿用户和100万家企业，年进出口额超100亿美元。

负责运营“网上中非经贸博览会”平台的杨涛，2012年曾被公司派到肯尼亚工作。当时，他发现非洲的零售业多处于乡村集市的状态，商品少、价格贵。“何不把国内蓬勃发展的电商引入非洲？”2014年7月，杨涛在肯尼亚创办了电商平台Kilimall。

这是中国唯一的“非洲本土+中国跨境”电商平台公司。运营5年来，Kilimall已为多个非洲国家搭建了电商基础设施，非洲用户近千万，最高日订单数达10万笔。

杨涛还在非洲设立了300多个Kilishop，这个被称为“村村店”的电商线下网点，单个占地面积仅15至30平方米，由集装箱改造而成，提供代购代销、全网支付、物流终端等服务。

正如中国的“扶贫小店”，这类无地域限制的“村村店”，激发了非洲当地商品“走出去”的内生动力。

世界银行前高级副行长、北京大学新结构经济学研究院院长林毅夫说，新的市场机会一定要新的力量去抓取。中非之间新的合作方式，都是实现互利共赢可以依赖的力量。（记者阳建、张玉洁、韩曦乐）

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition_news_141414.html