

加速布局抢滩非洲

13亿人口的大市场为泉州外贸企业出口新引擎

□融媒体记者 杜连财

国内流量见顶之际,非洲13亿人口的“10亿级互联网市场”正成为泉州外贸企业的新蓝海。随着近日非洲最大跨境电商平台Jumia2025福建首场招商会在泉州落幕,当地鞋服、日用陶瓷企业纷纷加速布局,有人计划年底将非洲销售额占比提至20%以补美国市场缺口。海关数据显示,今年上半年中国对非出口同比增23%,这片年轻大陆正成为泉州外贸的新增长引擎。



非洲留学生学习直播带货 (CFP 供图)

消费旺盛的非洲

据预测,非洲电商市场规模将从2024年的550亿美元跃升至2029年的1127.3亿美元

8月20日,泉州丰泽区的泰禾洲际酒店会议厅内座无虚席。“非洲市场的电商增速是全球平均水平的3倍!”Jumia Global商业总监Josie Zhao的开场白,让台下数百位泉州企业家瞬间挺直了腰板。这场由非洲最大跨境电商平台卓米亚(下称“Jumia”)主办的招商大会,正在为泉州产业带打开一扇通往13亿人口市场的新大门。

据权威咨询机构TechCabal Insights预测,非洲电商市场规模将从2024年的550亿美元跃升至2029年的1127.3亿美元,展现出巨大潜力。从人口结构上看,非洲人口接近13亿,平均年龄仅19.2岁。同时,非洲主流平台的广告成本仅为全球均值的60%,而用户互动率却显著高于其他新兴市场。

在Josie Zhao看来,商家通过短视频、用户生成内容(UGC)等形式,能够以较低成本触达目标客群,实现商品认知与转化的双重提升。

中物网联合创始人兼总经理刘建华也认为,非洲也已经具备发展电商的初步条件。移动钱包相当发达,近年来

物流成熟度也在逐步提高。尽管非洲人均GDP较低,但当地人没什么储蓄的观念,总体消费欲旺盛。

事实上,这并不是Jumia首次在福建发力。今年5月,Jumia运营中心已经落户晋江。

享受线上购物乐趣

智能手机的广泛普及,让更多非洲消费者能够便捷地接入互联网

在全球经济格局不断变化的背景下,非洲电商市场的崛起并非偶然。一方面,非洲各国政府纷纷加大对数字基础设施建设的投入,推动互联网普及率不断提高。另一方面,智能手机的广泛普及,让更多非洲消费者能够便捷地接入互联网,享受线上购物的乐趣。此外,非洲中产阶级的逐渐壮大,消费能力的不断提升,也为电商市场的发展注入了强大动力。

“过去通过传统进口商,利润被压到15%,现在直接接触终端消费者,利润率能提升到30%。”莱登克鞋服贸易董事长陈晓康的账本里,藏着非洲市场的“财富密码”:跳过中间商、压缩物流成本、实时获取市场反馈。这种变革,正源于Jumia提供的“绿色入驻通道+海外仓+本地化支付”全链路服务。

“过去,我们对非洲电商市场的了解有限。”小顽童鞋业企业负责人张蔓玉表示,在深入了解非洲市场的过程中,发现了许多有趣的消费细节,这些细节背后蕴含着巨大的商机。例如,非洲的萨普们(非洲的亚文化群体)对穿着极为讲究,甚至愿意花一两年收入去购买奢侈品。

这表明,在非洲市场,高端时尚产品有着一定的市场需求。对于泉州的鞋服企业来说,可以针对这一群体,开发设计一些具有时尚感和品质感的高端产品,满足他们的消费需求。

为何青睐晋江

“非常多的产业带和丰富的优质产品;非常多的大公司和跨境卖家;晋江人民非常勇敢、拼搏、勤劳”

当时,谈及把福建首个运营中心落户晋江的缘由,Jumia中国区总经理汤姆·胡里尔表示:“选择晋江主要基于三个原因:首先是晋江有非常多的产业带和丰富的优质产品;其次是晋江有非常多的大公司和跨境卖家;最后是晋江人民非常勇敢、拼搏、勤劳,我们相信,非洲对他们来说会是一个很有潜力的市场。”

数据印证了他的判断:晋江拥有鞋服纺织、食品加工等成熟产业集群,2024年对南非出口额达8.6亿元,鞋服产品市场占有率持续攀升。

近年来,非洲也是泉州产品出口的主要新兴市场之一。“我们主要出口南非、埃及、阿尔及利亚等7个非洲国家,主要为鞋类、服装、日用陶瓷、机电产品、塑料制品等10多种商品。”泉州一家外贸企业负责人希望,在2025年年底将非洲市场销售额占比提升至20%,形成对美国市场的有效补充。

其实,将重点转向非洲的外贸人并非少数。面对美国市场下降的缺口,市场的多元化开拓变得愈加急迫,也让非洲成为今年中国外贸的最热市场之一。

海关总署数据显示,今年上半年,中国对非洲进出口同比增长14.4%,其中出口增长23.0%,进口增长2.3%。

资讯

全国首个河湖类生态产品交易平台在永春启动

商报讯(融媒体记者叶虹羽 通讯员苏城辉 陈朝江)8月27日,全国首个河湖类生态产品交易平台在永春县启动,平台首例河湖生态产品交易项目签约仪式同步举行。这标志着我市在探索河湖生态资源市场化、价值化、数字化运营上迈出关键一步,河湖生态产品交易从“纸上蓝图”变为“现实图景”,“线上交易”迈向“线下运营”,为全市、全省河湖生态产品价值实现注入了创新活力,开辟了新的路径。

活动由水利部发展研究中心、福建省水利厅、福建省幸福河湖促进会联合指导,泉州市水利局、泉州市河长办及

永春县水利局、永春县河长办主办。

仪式上,全国首个河湖类生态产品交易平台即福建省(泉州)河湖生态产品交易平台正式启动,首批交易的12个河湖生态产品同步上线推介。平台聚焦河湖生态产品产权交易核心需求,通过五大功能模块,搭建了“展示—评估—规则—交易—公示”全流程电子化交易模式,有效规范河湖生态产品产权流转秩序,缩短竞价周期,提高交易透明度,为河湖生态产品交易走向市场化、智能化、规范化提供了渠道载体。

仪式还邀请水利部发展研究中心

专家深入解读《永春县特定地域单元水生态产品价值核算技术规范》,并以石鼓湿地公园为例,详细剖析了水生态产品价值核算的科学框架,为首例交易成功落地提供了价值核算依据。

活动现场,平台首例河湖生态产品交易项目正式签约落地。项目通过线上竞价转让桃溪石鼓湿地公园的水利岸线设施使用经营权,确定经营单位,为后续河湖生态产品交易提供了案例范本。

福建省(泉州)河湖生态产品交易服务中心、福建永春两山价值实现咨询服务公司及永春县生态产品价

值实现产学研中心同步启用。“两中心一公司”将与交易服务平台协同,搭建起集规划、评估、交易、咨询、研究于一体的全链条服务保障体系,为河湖生态产品价值实现提供智库服务及技术支撑。

此次平台启动暨首例交易项目签约是“绿水青山就是金山银山”理念在泉州河湖生态领域的生动实践,更以全流程线上交易平台及全链条服务保障体系,为推动“河湖生态资源”向“河湖生态资产”转化、“河湖生态产品”变成“河湖生态价值”提供了可复制推广的“泉州方案”。