

5月1日起，中国将对53个非洲建交国全面实施零关税举措。记者近日探访湖南长沙中非经贸合作促进创新示范园——

更多“非洲好物”丰富中国市场

本报记者 孙超

4月底，记者走进位于湖南省长沙市雨花区的中非经贸合作促进创新示范园（以下简称“示范园”），仿佛步入一座微缩的非洲大陆：肯尼亚空运而来的鲜花在各个角落绽放，埃塞俄比亚咖啡的醇香在空气中弥漫……电商直播间里灯火通明，主播正推介着琳琅满目的非洲商品。这个示范园是中非经贸博览会下的常设会展平台，承担探索中非经贸合作新机制、新模式的任务。

在示范园一间展示厅内，湖南雨非产业投资有限公司负责人杨翼正与下游渠道商交流，她面前的展台上，4种新开发的非洲复合香料散发着独特芬芳。“整个园区这几天都在等待。”杨翼对记者说，等待5月1日，中国将对53个非洲建交国全面实施零关税举措。

零关税红利扩展，“非洲好物”迎来新机遇

自2024年12月1日起，中国已给予33个建交的非洲最不发达国家100%税目产品零关税待遇。如今，零关税范围进一步扩大，红利正在终端显现。

“以咖啡为例，国内咖啡生产企业的成本预计下降15%左右，传导到消费端，价格降幅可能达到20%。”杨翼给记者算了笔账。更多“非洲好物”将拥有更强的价格竞争力。

价格降低的同时，政策红利也有望助推“非洲好物”进一步丰富品类，树立品牌。

“这两天电话都被打爆了。”长沙市果品流通协会执行会长鲍勇告诉记者，随着中非双方稳步推进非洲农产品输华“绿色通道”，近年来贝宁鲜菠萝、埃塞俄比亚咖啡豆、乌干达可可豆等非洲农产品相继进入湖南市场。“预计零关税政策落地后，南非夏威夷果仁、肯尼亚鲜鳄梨等特色产品也会加速入湘，满足消费者多元化需求。”

在示范园的展示中心，来自10多个非洲国家的近400种特色商品，有一个共同的名字——“非洲好物”，涵盖了食品、酒水、日化、手工艺品等12大品类。

杨翼介绍，针对过去非洲非资源型产品加工程度不高、品牌力不足的问题，湖南雨非产业投资有限公司整合资源，以“非洲好物”的统一品牌形象整体运营。

“零关税政策加持下，我们的目标是进一步拓宽分销渠道，建设好品牌形象，让‘非洲好物’从‘小众尝鲜’走向‘大众常选’，让更多非洲产品丰富中国市场。”杨翼说。

政策红利下，湖南先进制造业和生物医药产业也有望受益。

长沙海关的数据显示，湖南企业近年对摩洛哥、突尼斯产的迷迭香、尼日利亚产的决明子等生物医药原料进口呈增加趋势。2025年，湖南全省进口迷迭香、决明子等原料同比增长12.8倍。“这些产品5月1日后可享受6至8个百分点的关税减让，对生物医药产业发展是重大利好。”长沙海关副关关长兰胜斌表示。同时，湖南多家制造企业自突尼斯、摩洛哥、埃及等国进口零部件，原来需缴纳7至10个百分点的关税，零关税后生产成本将大为降低，有利于优化企业全球供应链布局。

攀升的数字见证着经贸往来的热度。长沙海关统计，截至2026年一季度，长沙海关累计为湖南自33个非洲最不发达国家进口产品办理税款减让2697.89万元。2025年湖南省自非进口309.2亿元、增长27.2%；2026年一季度进口70.4亿元、增长21.9%。

新平台赋能，中非合作“链”上发力

走进位于示范园一期六楼的莫桑比克安捷股份有限公司中国总部，萨瓦尼经济特区的规划沙盘引人注目。前不久刚从莫桑比克赶来的董事长希吉诺，最近正忙着与意向投资商洽谈。企业得到莫桑比克政府授权，承担萨瓦尼经济特区的整体开发、建设运营与

产业组织工作。

为了抓住5月1日零关税政策即将来临的契机，希吉诺两周前就来到长沙，参访了多家湖南本土制造业企业、港口和物流中心。

“把中国总部落在长沙，就是希望萨瓦尼经济特区的未来发展，得到中非经贸合作促进创新示范园的助力。”希吉诺说。

为了便利中国企业参与特区建设，安捷股份在中国总部设立了一站式综合服务展厅。“企业足不出中国，即可完成在莫桑比克的全流程事务办理与项目管控。”希吉诺介绍。

如今示范园已从一期走到了三期。一期聚焦非洲非资源型产品贸易，二期侧重跨境电商与医药产业，即将建设完成的三期项目——中非经贸总部基地，正在擘画中非合作的全新图景。

回想起中非经贸总部基地开盘当天的热闹场景，中建五局中非经贸总部基地项目运营负责人何翔记忆犹新。“三期聚焦的是总部经济、会展经济和产商融合，体现出对非合作的模式和能级正在不断上升。”何翔说，“目前项目还没完工，租售签约的面积已经超过了40%。”

依托中非经贸总部基地，今年4月，“湖南国际出海综合服务港”签约落地。这一面积超1800平方米的综合性平台，将重点打造跨境商事服务、经贸对接促进、跨境配套支撑、信息与孵化服务、双向招商引智五大核心平台。“针对零关税政策落地后的更大需求，服务港将为企业提供政策咨询、合规风控、法务财税、物流通关、金融保险、出海培训等一站式全链条服务。”何翔说。

在示范园，还有一个中非经贸博览会常设展馆。在展馆里，记者见到了湖南裂谷紫国际贸易有限公司负责人迟玉文，他掀开一个非洲形制的茶壶盖子，里面的“紫茶”散发出独特香气。

5年前，这种特殊的茶还种在东非大裂谷的茶园中乏人问津。如今，紫茶成为市场上的“香饽饽”。“契机就是参加了第三届中非经贸博览会。我们当场签下了2000多万元订单，连样品都被抢购一空。”迟玉文说，2024年，“裂谷紫”在卢旺达投建6000平方米标准现代化茶厂；2025年，紫茶销量再创新高，企业也从单一茶企向“非洲健康生活平台”转型。

如今，“裂谷紫”在中非经贸博览会常设展馆落户。这里拥有2个专题展厅，8个功能服务区，32个非洲国家馆，承担着中非资源整合、产品展销、经贸撮合、文化交流的使命。“就像是一个‘永不落幕’的中非经贸博览会，为产品展销和形象推介提供了平台。”迟玉文说。

目前，湖南14个州市已与28个非洲国家建立对口合作机制，中非经贸合作促进研究会、中非经贸合作研究院等一批合作机构相继落地。湖南对非贸易额从2018年的181.6亿元增长到2025年的580亿元。

制度创新探路，拓展中非合作新空间

去年12月初，杨翼的工作群被一组来自海外的现场照片刷屏——坦桑尼亚达累斯萨拉姆，湖南佳和仓储物流基地三期项目正加



▲中非经贸合作促进创新示范园内展示的“非洲好物”。
本报记者 孙超摄



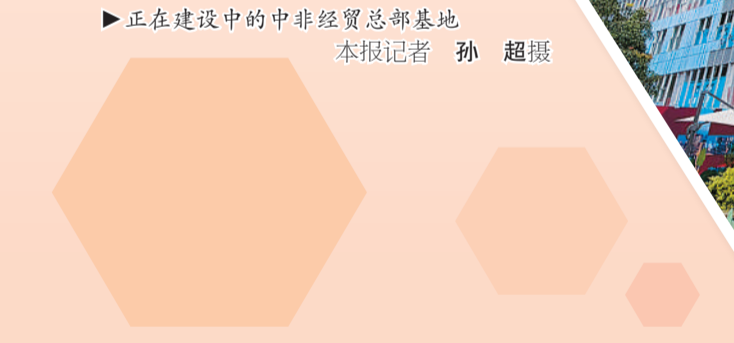
▲非洲紫茶产品
李媛摄



▲在湖南长沙国际会展中心，志愿者在第四届中国—非洲经贸博览会上摆放卢旺达辣椒酱产品。
薛宇桐摄



▲中非经贸合作促进创新示范园远景。
资料图片



▲正在建设中的中非经贸总部基地
本报记者 孙超摄



紧推进。

这一项目由雨非产投投资的湖南佳和供应链有限公司建设运营，一期3000平方米现代化物流仓储已投入运营，服务网络覆盖刚果（金）、赞比亚及东非、中非地区；二期矿产品检测实验室于去年7月正式启用，是坦桑尼亚少数具备资质的国际标准化实验室；刚刚开工的三期自建仓面积达4.9万平方米，预计今年年底建成。全部投运后，预计可实现年货物吞吐及检测规模约20亿元。

“过去矿产品样品需送回国内或委托第三方检测，时间和资金成本很高。这一模式让我

们实现了就地检测，缩短了周期，降低了贸易风险和综合成本。”杨翼说，“物流+仓储+检测”的一体化服务模式，正成为衔接中非经贸的关键供应链节点，“自去年6月运营以来，仅海外仓已实现超2亿元运输价值。”

该项目已被列入湖南省2025年度中非经贸深度合作先行区重点项目。未来，服务范围还将从矿产品延伸至农副产品、小农机、工程机械等领域，并计划在西非、北非复制推广。“中非经贸合作应从贸易往来下沉到供应链、服务链。”杨翼说。

多样化的制度创新、模式创新，正为湘非合作打开更广阔的空间。

一系列“首创”制度催生新业态。湖南在全国率先推出“非洲输华食品准入预评估制度”，已获海关总署备案。在此制度保障下，肯尼亚水产品、卢旺达干辣椒等多类非洲农产品获得输华准入。

一系列“首试”做法打开新空间。湖南率先启动对非新型易货贸易试点，截至去年10月底，湖南对非新型易货贸易累计完成金额2.04亿元，总量居全国首位。针对非洲国家外汇不足、汇率波动大等痛点，创新“海外仓+FTN账户（境外机构自由贸易账户）+本币结算”模式，完成对尼日利亚贸易结算3500万美元。

湖南小农机，加速“开往”全球市场

本报记者 孙超

新能源驱动小巧灵活、履带式底盘适应多种地形，无人驾驶系统可自主规划路线……春耕时节，走进位于湖南省益阳市的富佳科技有限公司，一批科技“新农具”令人目不暇接。

“这款智能喷雾机器人，今年2月刚完成田间实测，就已拿下意大利等欧洲国家500台订单。”富佳科技有限公司项目负责人陈非介绍。公司另外一款“拳头”产品——高速育秧流水线，实现了从分盘、播种、覆土到码垛的全流程机械化，8小时可满足500亩大田用秧需求。如今，这套设备畅销东南亚市场。

近年来，湖南小农机产业加速“出海”，智能化“新农具”远销海外。2025年10月，在肯尼亚举行的2025年非洲国际农业博览会上，中联农机、湖南农友、长沙桑德特等10家湖南企业亮相，带去的42台（套）湖南农机现场销售一空，企业与当地经销商、大型农场达成的销售订单突破1000万元。

长沙海关数据显示，2025年，湖南省农机出口金额达7.3亿元，同比增长65.6%。其中，德国成为增长最快的核心海外市场，

2025年前11个月对德出口额达1.2亿元，同比增幅高达106.3倍。

在海外市场，湖南农机呈现出灵活轻便、适应性强、性价比高特点。这样的“内功”是如何练就的？记者走进湖南多家农机企业探寻。

在“中国小农机之乡”双峰县，去年12月，湖南农友机械集团10天内向东南亚市场连发38个集装箱货柜、152台旋耕机。

“东南亚的自然环境与湖南有相似之处，主要作物种类也比较接近。”湖南农友机械集团董事长刘若桥说，湖南丘陵山区耕地占比约70%，地块细碎、高低不平，曾长期面临大型农机“下田难、作业难、转运难”的困境。然而也正是这一地形制约，反而催生了湖南农机“小型化、特种化、精细化”的独特发展路径。农友机械开发出了一款能在60

厘米深淤泥中作业的“深泥王”旋耕机，不仅能应对深泥田，甚至还能实现原地掉头。瞄准非洲广泛种植的木薯产业在机械化领域的空白，公司研发了覆盖种植、挖掘、收集到加工全流程的一整套设备。在2025年中非经贸博览会上，来自莫桑比克的合作商订下了价值500万元的木薯挖掘机。

位于郴州市的湖南农友机电，履带拖拉机的市场占有率位于全国前列。针对丘陵“爬坡过坎”难题，企业研发出接地面积大、离地间隙小、转弯半径小的轻型橡胶履带拖拉机，作业效率比传统轮式拖拉机提高20%至30%，还能有效保护水田耕作层。

“丘陵山区农业急需什么、农民急用什么，我们就研发生产什么。”农友机电技术总监卢锋道出了企业的创新逻辑。这种紧扣实际生产需求的创新，赋予了湖南小农机与

生俱来的场景适应性。“企业将目光投向海外时发现，东南亚、非洲、南美等地同样丘陵山地分布，对中小型、灵巧型农机需求迫切。湖南农机的丘陵基因，恰好与全球众多新兴市场高度契合。”卢锋说。

适配化是基础，智能化则是湖南农机叩开全球市场，尤其是发达国家市场的“金钥匙”。

在研发端，湖南构建起“企业为主体、市场为导向、产学研深度融合”的创新体系。富佳科技与湖南农业大学共建南方智能育秧（亩）重点实验室，攻克高速育秧精准播种等多项核心技术。在《中国农机企业创新能力评估报告（2025）》中，企业排名全国第22位、湖南省第1位。

在转化端，湖南“一中心三基地三示范区”的布局筑牢产业根基。以长沙为核心建

设智能农机创新研发中心，依托岳麓山实验室等平台攻关智能感知、精准作业等核心技术；娄底、郴州、常德分别打造丘陵农机、特色农机、智能农机制造基地，形成差异化产能集聚。《湖南省农机装备产业高质量发展三年行动计划（2025—2027年）》明确，到2027年，全省智能农机占比超60%，力争创建国家级创新平台1个以上、省级平台10个以上。

凭借过硬的产品力和精准的市场定位，湖南农机“出海”步伐不断加快，实现了从单纯产品出口到技术、标准、品牌、服务协同“走出去”的跨越。

农友机械集团根据印尼客户需求“量身定制”碾米机、收割机等产品，并在尼日利亚、印尼等地建设海外工厂，稳定快捷的售后服务，带动销量快速增长。“越来越多非洲客户上门，‘出海’对我们来说已经是必答题。”湖南怀化八方顺机电有限公司总经理李典琴说，近年来，公司正式成立团队，系统性拓展非洲市场，在产品“走出去”的基础上，继续实现品牌、服务“走出去”。