

为中非合作架起“金色桥梁”

——第四届中非经贸博览会长沙经贸活动侧记

湖南日报全媒体记者 张福芳 通讯员 汪宏桥

6月12日至15日,第四届中非经贸博览会上,长沙市达成38亿美元签约金额、62个签约项目,取得丰硕合作成果。该市致力推动更多成果落地生根,务实打造各方愿用、想用、好用的平台窗口,为中非合作架起“金色桥梁”。

签约规模创新高,重大项目引领合作新格局

6月13日,在中非青年创新创业对话活动中,14个中非合作项目集中签约。

签约的项目中,既有无人机市场合作,又有太阳能发电系统领域项目,还有诸多农业合作项目。这些成果将推动长沙与乌干达、莫桑比克、尼日利亚等非洲国家在新能源、工程机械、农业、医疗等领域合作。

“开拓非洲需要本土化经验,就跟谈恋爱一样,相中了就是一辈子。”赞美汽车有限公司副总裁刘彦君在接受记者采访时介绍,该公司已在肯尼亚、加蓬,落地了SKD工厂,首款自主研发、适合非洲本地化A0级的新能源车Z6也在本次博览会上亮相。此外,公司还在肯尼亚及科特迪瓦布局了近1000个充电桩网络。

咖啡产业是近年来长沙重点关注的对非产业。13日下午,三顿半生态咖啡产业综合体、湘埃咖道对非贸易、众咖联产业互联网平台等7个优质咖啡产业项目集中签约,“剑指”百亿咖啡全产业链。

长沙打通从非洲直采、国内加工、品

牌孵化到产品销售的全产业链环节,咖啡整体成本比市面同类产品降低约30%。据长沙市商务局相关负责人介绍,到2027年,长沙咖啡进出口规模力争达30亿元,咖啡仓储、加工、消费及配套产业产值突破百亿元大关,建成具有全国影响力的咖啡产业集群。

亚马逊云科技、阿里巴巴全球速卖通落户中非经贸总部大厦;湖南金昂矿业拟投资5亿美元打造“中莫矿业合作示范区”;诺诚光伏拟投资5000万美元在肯尼亚建设40MW光伏电站……

第四届中非经贸博览会期间,长沙市共签约项目62个,签约金额38亿美元,签约规模创历史新高。

活动精彩纷呈,精准对接激发合作新动能

“肯尼亚的咖啡通过中非经贸博览会达成了4吨的出口订单。”6月13日,在中非企业家(CEO)对话暨中非经贸深度合作先行区项目对接活动上,南非标准银行集团企业与商业银行首席执行官比尔·布莱基介绍。

该活动由省商务厅、长沙市政府举办,长沙市商务局协办,旨在搭建中非工商界交流合作高端平台,积极推介中非经贸深度合作先行区。

现场设置55个洽谈区,来自非洲的55家企业与长沙市45家企业参与精准匹配并开展洽谈对接,构建直连非洲优质产

品的采购合作平台。

“要做助力非洲发展的‘耐心资本’。”中非发展基金市场发展部总经理张晋莲介绍,在非投资的多个项目中,中非基金与企业结伴同行均超16年。其中,中非基金参与投资的加纳航空项目是在中国非洲首个民航投资项目,经过10余年的持续投入和陪伴成长,助其成为加纳最大的客运航空公司和西非互联互通的重要载体。

在非洲国家投资推介暨中非农业商贸合作对接会上,长沙与马达加斯加市缔结为友好城市,长沙市商务局主要负责人作咖啡产业推介;中国(湖南)自由贸易试验区对非合作创新成果发布暨投资贸易对接会上,宣告中非经贸数字化综合服务平台上线启动;坦桑尼亚达累斯萨拉姆产品检测实验室揭牌……

第四届中非经贸博览会前后,长沙共举办区级、市级对非经贸对接活动22场,为达成系列合作成果提供重要支撑。

打造常态运营经贸平台,“展会经济”释放“长尾效应”

中非经贸博览会不再局限于4天的展会,通过打造常态运营的经贸对接平台,持续释放“长尾效应”。

雨花区高桥大市场中非经贸合作促进创新示范园,这几天十分热闹。

在赞比亚国家馆,70岁的长沙市民李建国正选购紫檀木雕:“我退休后迷上了

非洲艺术品,现在随时都能来逛,非洲好物随时带回家。”

中非经贸合作促进创新示范园作为本届博览会分展馆,采用“2+1+N”运营模式——包含常设展馆,湖南出口产品集聚区及多个特色商贸展区。常设展馆实现了53个非洲建交国家产品展示销全覆盖。同时,高桥大市场的17家商店获得境外旅客购物离境退税资格,非洲客商可享受“即买即退”便利化服务。

在长沙市内的“小咖主”非洲咖啡体验店,市民不仅能品尝到埃塞俄比亚的耶加雪菲,还能直观了解非洲咖啡文化。

新开业的“酋长码头”非洲商品旗舰店,则让芒果干、乳木果油、手工艺品等非洲特产更贴近中国消费者。这些线下实体店让中非经贸合作走向大众日常生活。

在中非工程机械以及湖南企业“走出去”联盟展区,三一集团、中联重科、赞美汽车等长沙企业集中展示新能源工程机械、农业装备等产品。其中,三一集团首次设立“非洲零碳科技园”展区,主打光伏+储能一体化解决方案,吸引了多个非洲国家代表咨询合作。

“以前参展是‘一次性’的,现在长沙为我们提供了常年展示窗口。”来自加纳的工艺品商Ama在“酋长码头”非洲商品体验旗舰店忙碌地接待顾客。

博览会期间,高桥分馆吸引参展商和采购商超1.7万人次,现场成交或意向成交额金额超3亿元,观展首次突破7万人次。

统筹资金12.8亿元,立足三大国家级平台

湖南财政助力打造对非经贸合作高地

湖南日报6月15日讯(全媒体记者 王亮)

6月12日至15日,第四届中国—非洲经贸博览会在长沙举办。记者今天从省财政厅获悉,近年来,省财政累计统筹中央、省、市资金约12.8亿元,立足中非经贸博览会、中非经贸深度合作先行区、湖南自由贸易试验区三大国家级平台,支持构建湘非物流和人流通道,助力湖南打造对非经贸合作高地。

突出绩效导向,支持办好中非经贸博览会。省财政秉持“政府引导、市场主导”的理念,统筹中央和省级资金,深入开展绩效评价,稳步培育展会品牌,推进博览会市场化转型。

强化资金引导,累计统筹资金约2.4亿元,推动建设中非经贸深度合作先行区。2025年,省财政厅、省商务厅出台《高质量建设中非经贸深度合作先行区的若干政策措施(试行)》,支持输华产品检验检测实验室建设和运营,推动非洲公共海外仓建设和运营,鼓励扩

大自非进口,深化对非产能合作,引导企业赴非洲参展。2025年,推动设立中非经贸深度合作服务基金,撬动社会资本共同服务中非经贸。

彰显对非特色,高标准建设湖南自由贸易试验区。2024年,制定财政支持自贸区政策“升级版”,明确四个支持方向、19条具体举措。支持中非经贸博览会创新发展,引导市场化专业机构落户区内,支持常设展馆运营;加快中非经贸深度合作,鼓励对非企业入驻区内,引导我省优势产能、优质企业到非洲布局,推进自贸试验区与中非先行区联动发展。

统筹安排省、市资金7亿元,支持打造湘粤非铁海联运,相继支持开通长沙至肯尼亚货运航线和长沙至埃塞俄比亚货运航线,全方位拓展对非人流和物流通道。

据最新统计,全省对非贸易从2018年的181.6亿元增至2024年的548.5亿元,规模居中西部第一。

公使来直播,带货更火爆

湖南日报全媒体记者 金慧

6月14日上午10时许,埃塞俄比亚驻华公使奈比尤·穆罕默德现身“非洲好物网购季”直播间,为家乡的咖啡豆代言,直播间实时人数暴增。

第四届中非经贸博览会举办期间,非洲好物网购季把直播间搬到了展会现场,每天开展两场直播,为线上的粉丝朋友们带来13个非洲国家的150余款特色产品,让全国人民都可以云逛展、买好货。

据悉,博览会期间,非洲好物网购季通过“主展馆+分展馆”“线下展示+线上直播”的立体化布局,与国内外采购商开展精准对接,联动知名商超、电商平台等,构建产销对接通道,推动活动从“展会流量”向“经贸增量”、从“政府主导”向“市场驱动”的转化。

45分钟的直播结束后,奈比尤·穆罕默德坦言:“非常开心,中国消费市场很宽广,我对未来充满信心。”

据悉,博览会期间,非洲好物网购季通过“主展馆+分展馆”“线下展示+线上直播”的立体化布局,与国内外采购商开展精准对接,联动知名商超、电商平台等,构建产销对接通道,推动活动从“展会流量”向“经贸增量”、从“政府主导”向“市场驱动”的转化。

为深化中非“丝路电商”合作,国际贸易中心(ITC)将联合中非跨境电商服务中心,实施非洲数字创新加速器(百店千品上平台)项目,支持100家非洲中小企业在电商平台建立并管理线上商店,帮助展示和销售产品,提升非洲中小企业电子商务能力。

付老板闯非洲,“一台也发货”

湖南日报全媒体记者 曹娴

今年的中非经贸博览会,参展中外企业数千家。杭州炬卡太阳能科技有限公司是其中一员,其展位并不起眼,在长沙国际会展中心E3展馆的一角。

做到吗?付老板说工厂在湖州,离义乌不远,发货没问题。义乌作为“世界超市”,在全球贸易大舞台上,是一个重要的商品集散中心,可以为大量中小企业提供便捷的出海渠道。

6月14日,记者路过E3馆时,注意到了这个小小的展位。展位负责人正在与一位非洲客商用英语交谈,随后两人加上了微信好友。

凑近一看,这位50岁的付老板从事贸易25年,10年前辞职创业。企业主营太阳能制冷产品,只做外贸,产品销往非洲、中东、欧美等地,目前年销售额上千万元人民币,其中非洲市场这几年的年销量增长在30%左右。

展位上的冰箱、冷柜,比日常看到的小巧一些。付老板指着墙上张贴的展板,介绍企业在非洲的一些主打产品,比如搭载小型冷柜和太阳能板的三轮车。他打开手机展示一段视频,在一个西非国家的街头,许多小商贩踩着炬卡的太阳能三轮车,沿街售卖冰棍、冷饮。

一家小企业,打开非洲市场有何诀窍?

“一台也发货。”付老板说,企业走的是小众市场,大订单少、订单零散,所以主打差异化竞争,在服务上下功夫,最大优势是起订量一台。

“有的客人个性化要求比较多,一次可能就订3个冷柜、2个冰箱、一块电池,或者两块太阳能板配一个小三轮车,我们都可以根据客户的需求来做。”付老板说。相比之下,一些大企业起订量可能要几十台,一个货柜以上才发货,交货



图①:6月14日,长沙国际会展中心,市民欣赏舞蹈表演。当天周末,恰逢第四届中非经贸博览会迎来公众开放第二日,主展馆人气持续高涨。这里不仅有琳琅满目的非洲特色好物,还有中国的先进技术与设备集中亮相,吸引了大批中外游客参观体验。

图②:6月15日,长沙国际会展中心,外国观众与参展商交流。

图③:6月15日,长沙国际会展中心,南非展馆人气火爆。

本版照片均由湖南日报全媒体记者 翁鹏博 摄

火红的卢旺达辣椒,中非农业合作“新名片”

湖南日报全媒体记者 孟姣燕

一款名为“魔辣哥”的卢旺达辣椒,在第四届中非经贸博览会上火了。6月14日,在博览会的展馆内,辣度十足的“魔辣哥”,吸引客商和消费者品鉴。有意思的是,这款辣椒原材料来自卢旺达,生产在湖南长沙。

卢旺达被称为“千丘之国”,这片东非高原上生长的辣椒辣度高、品质佳,但长期面临产能不足的困境。2021年,卢旺达干辣椒获得输华准入后,湖南粮油进出口集团抢占先机,成为中国最大的卢旺达干辣椒进口商。

然而,简单的贸易模式无法解决根本问题。“卢旺达辣椒产量低,甚至无法满足湖南一个省的需求。”湖南粮油旗下湖南湘非国际食品发展有限公司总经理王曾姿坦言,当地基础设施和农业技术落后,导致供应不稳定。

2024年1月,在卢旺达加必罗地区,由湖南省商

务厅、卢旺达政府和湖南粮油进出口集团共同实施的辣椒产业示范项目落地,不仅提供资金和技术支持,还派遣专家团队常驻指导。

当年11月,100公顷辣椒基地迎来收获季。采摘的辣椒经初加工后,跨越重洋来到长沙县的加工厂,被制成“魔辣哥”辣椒酱进入中国超市,形成了“非洲种植、中国加工、全球销售”的完整产业链。当地约400名妇女在采收高峰期有了稳定工作。

记者看到,在湖南粮油进出口集团的展位上,还有肯尼亚坚果、咖啡、紫茶等“非洲好物”,“非洲味”十足。湖南粮油负责人介绍,“非洲直采+本土创新+国企严选”是其参展的鲜明标签与核心竞争力所在。该企业充分发挥73年外贸资源优势,从非洲原产地直采原生食材,严控产品品质,为中国消费者带来安全、优质、特色鲜明的非洲农食产品。

湖南日报6月15日讯(全媒体记者 肖雷)今天,2025中国—非洲国际象棋友谊交流赛在长沙拉开序幕。来自中国与非洲各国的棋手们以棋会友,共谱中非文化新篇章。

国际象棋作为智力运动代表,象征着智慧与和平。在第四届中非经贸博览会大背景下,2025中非国际象棋友谊赛及系列活动应运而生,不仅为中非文化交流

提供新的平台,也展现了中非友谊的深厚底蕴。

参加此次比赛的非洲代表来自阿尔及利亚、安哥拉、博茨瓦纳、吉布提、加纳等国。6月15日至16日,中非双方参赛选手将在棋盘上展开8轮竞技对垒,采用团体赛方式进行。活动期间,还配套举办国际象棋校级联赛、国际象棋进校园、国际象棋进景区、走进雨花非遗馆等丰富多彩的系列活动。