

● 周游

长沙东南部,第四届中非经贸博览会雨花高桥分展馆内一派火热景象。非洲木雕前,游客举着手机拍照打卡;刚果(金)蝴蝶画展位旁,采购商正与展商深入洽谈;玺悦鲜花的展台上,来自肯尼亚的玫瑰娇艳欲滴;“小咖主”咖啡的香气弥漫在空气中,吸引着人们驻足品尝。这一幕幕鲜活的场景,并非发生在沿海口岸,而是出现在既不靠海也不沿边的内陆城区——长沙市雨花区。

第四届中非经贸博览会期间,高桥分展馆累计举办45场专题活动及巡馆考察,吸引超1.7万名参展商和采购商;观展人次首次突破7万。项目签约更是量质齐升,共达成44个项目签约,签约数同比增长29.4%,其中25个为亿元以上项目;意向签约金额保持两位数增长,现场成交或意向成交额超3亿元,涵盖农业、新能源、海外仓建设等多个领域。

雨花区,这个拥有292平方公里土地的内陆城区,2024年GDP稳居湖南省区县首位。令人惊叹的是,在远离海岸线的地理条件下,自贸试验区雨花区块对非贸易总额接近110亿元,年均增速高达37.5%,成为中非经贸合作的前沿阵地。

### 平台崛起 七大“国字号”筑中非开放新生态

地理劣势曾是内陆开放的天然枷锁。雨花区的破局之钥,在于国家级战略平台的精准承接与不断创新叠加。

6月12日,第四届中非经贸博览会在长沙开幕。除主展馆长沙国际会展中心外,长沙中非经贸博览会高桥分展馆化身为“地球村集市”,馆内电话铃声、洽谈笑声与咖啡香气交织,埃塞俄比亚姑娘试喷埃及香水的场景,与湘潭外婆菜的香辣气息奇妙碰撞,以崭新面貌迎接八方海外宾客。

第四届中非博览会期间,高桥大市场常设展馆完成升级,实现53个非洲建交国产品全覆盖。多语种导览、AR互动、全年开放

的“地球村集市”,将短暂的博览会延伸为持续的交易、体验与文化交流平台。其本质是将“会展经济”升级为“平台经济”,通过常态化运营降低交易成本,提升对接效率。

借力中国(湖南)自由贸易试验区获批,自贸试验区雨花区块5.17平方公里肩负建设中非经贸深度合作先行区的国家使命。后续叠加国家进口贸易促进创新示范区等政策红利,雨花区成功集聚了七大“国字号”平台,如:全国唯一以市场主体(高桥大市场)为载体的自贸区;全国唯一包含高铁特等站(长沙高铁南站)的自贸区;全国唯一市场

采购贸易试点与自贸区叠加的区域。这非简单的政策堆砌,而是围绕“市场+交通+贸易新业态”核心要素进行的战略资源整合,为内陆开放构筑了坚实的制度基础。自贸试验区雨花区块成立以来,新增经营主体超5000家,增长近80%;外贸进出口超440亿元。

内陆开放的关键在于“借势国家战略,打造特色枢纽平台”。雨花区通过精准定位、整合稀缺资源、创新平台功能,成功将地理“洼地”转化为开放“高地”,证明了国家级平台的战略聚焦与创新运营能有效突破内陆物理限制。

### 通道提速 制度创新打通中非要素“快车道”

肩负“为国家试制度、为地方谋发展”的使命,自贸试验区雨花区块以敢为人先的锐气,在制度创新的深水区持续探索,直击开放堵点。

构建技术贸易新体系,打破国际标准壁垒。

在技术壁垒领域,雨花区敢为人先。依托全国首个面向非洲的中非技术贸易措施研究评议基地,雨花区建成“四库一平台”(专家库、企业库、法规库、咨询库+数字化平台)。通过这一体系,成功推动东非共同体首次采纳发油、卫生用品的中国标准评议意见,为相关企业降低合规成本3亿元。此外,累计收集国际标准200余件,为三一重工、隆平高科等30余家重点企业出口提供精准技贸壁垒预警。当技术标准成为“通用语言”,“湖南造”通往非洲的道路更加通畅,技术贸易的“雨花力量”不断彰显。

拓展航空货运通道,架起中非贸易空中桥梁。

长沙和非洲大陆虽相隔万里,但贸易往来日益紧密。2019年,南航中国长沙—肯尼亚内罗毕首航成功,标志着省内首条直

飞非洲的定期航线开通。此后,航空货运通道不断优化升级。2023年12月,为更好满足自贸试验区雨花区块企业货运要求,南航由长沙前往内罗毕的航线新增至每周3班,航程约12小时,货物2小时内便可通关,鲜花、海鲜等时效性强的货品半小时内可快速通关。2024年1月25日,自贸试验区雨花管委会与南方航空物流股份有限公司签署合作协议,就肯尼亚内罗毕客运航线腹舱带货及国内航线一站代发送达成战略合作;湖南雨非产业投资有限公司与非洲国家馆肯尼亚进口商们签署了多个项目合作协议。这一系列举措,让更多的非洲好物可“打飞的”直达长沙,航空货运正成为中非贸易的“空中动脉”。

探索多元联营模式,助力内陆企业扬帆出海。

依托全国首个叠加自贸试验区的市场采购贸易方式试点平台,自贸试验区雨花区块探索开展市场采购“1+N”联营模式,携手湖南14个市州拓展国际贸易“朋友圈”至165个,其中非洲国家35个。建设运营湖南“市场

采购+跨境电商”新模式产业园,一年内贸易额完成“从0到1亿元”的突破,入驻企业和线上赋能合作企业超500家,让更多内陆中小企业扬帆远航。同时,创新“市场采购+食品预包装”“市场采购+二手工程机械”模式,并完成首单首试,赋予市场采购贸易新活力。试点累计出口达406.5亿元,本地通关率达49.2%,居中西部前列。该模式被商务部认定为“破解中小微企业外贸瓶颈的有效路径”,为内陆企业走向世界开辟了新通道。

从技术标准到物流通道,再到贸易模式,雨花区的创新实践证明——内陆开放需要打破“地理决定论”,通过构建全链条制度创新体系,才能让要素流动“破壁而出”,形成与沿海地区同等的竞争优势。

↓在远离海岸线的地理条件下,自贸试验区雨花区块对非贸易总额接近110亿元,年均增速高达37.5%,成为中非经贸合作的前沿阵地。均为雨花区委宣传部供图

→作为本次博览会的重  
要分展馆,高桥分展馆累计举办45场专题活动及巡馆考察,吸引超1.7万名参展商和采购商。

文化浸润相通,打造中非经贸合作的前沿阵地  
雨花区依托七大「国字号」平台,持续深化制度创新,推进产业共融,

# 开放雨花 逐梦中非



自贸试验区雨花区块探索开展市场采购“1+N”联营模式,携手湖南14个市州拓展国际贸易“朋友圈”至165个。

### 产业共链 深融锻造中非合作硬实力

开放平台的势能,最终要转化为产业发展的动能。雨花区深耕产业链条,推动中非产业深度融合,培育出独特的开放竞争力。

一粒咖啡豆的旅程诠释着产业链深度整合。

小咖主咖啡,这个诞生于自贸试验区雨花区块的品牌,已成为中非产业合作的鲜活样本。从非洲直采咖啡豆,到长沙自建烘焙工厂,再通过全国近百家门店直达消费者,小咖主实现了从源头到终端的垂直整合,有效降低综合成本30%。“2024年我们完成7000万咖啡生豆交易,正积极拓展咖啡产业版图。”创始人景建华介

绍。更前沿的是,公司已投入近千万元研发人工智能咖啡项目,预示着未来咖啡消费的科技图景。

一颗坚果的增值之旅诠释着深融共生的内涵。

吻野国际勾勒出“湘琼联动、两头在外”的产业链新图景。其在海南湘琼先进制造业共建产业园投资建设的中非经贸合作(海南)坚果加工国际示范园,充分利用海南自贸港“加工增值超30%免关税”政策,2025年2月试生产的首单肯尼亚夏威夷果,增值率达34%,成功减免关税约1.2万元。“加工在海南、贸易在湖南”的创新模式,预计2025年将实现产值3亿元左右,产品出口10个国家、货值1500万美元。该项目作为湘琼产业园首个投产的制造业项目,标志着区域合作迈出实质性步伐。

一群山猫的文化远征开辟文化贸易的新航道。湖南湘湘猫漫科技有限公司让“山猫吉味”成为文化出海的闪亮名片。

### 文化走亲 “非洲好物”进万家“萌豹CP”传友谊

开放的深度,最终体现为文化的交融与民心的相通。雨花区深谙此道,着力打造有温度的开放生态。

6月10日,雨花区国际传播联盟在中非经贸博览会常设展馆成立。现场启动 Facebook 和 X 海外官方账号“Yuhua,China”并发布首条讯息。该联盟由中南大学外国语学院、长沙晚报国际传播中心等18家高校、媒体、企业及文化机构联合组建,通过整合区域国际传播资源,为当地有海外业务的企业拓展市场、文化单位开展国际交流等提供支持,助力世界了解多维度的雨花。

此外,雨花区现场聘请首批10位“国际传播推荐官”。他们将基于岗位与生活体验,通过内容创作、活动参与、社交传播等方式,展现雨花的改革开放成果、产业发展成效及基层治理成果,担任长沙和雨花的形象代言。

“非洲好物”飞入寻常百姓家。2025年4月启动的“非洲好物网购季”,作为商务部“双品网购节”湖南特色活动,汇聚卢旺达辣酱、埃塞俄比亚咖啡、肯尼亚鲜花、马达加斯加玛瑙等200余款特色商品。更接地气的是,5月10日至6月10日,长沙主城区7-11便利店设立“非洲好物专区”,将40余款高频消费的非洲商品嵌入市民的早餐咖啡、通勤零食、晚餐佐餐等日常场景,打造家门口的“非洲驿站”。抖音、小红书“湘遇非凡好物”线上平台同步发力,让非洲好物触手可及。首季“快闪店”即吸引近5万人次参与。

萌豹“CP”传递中非情谊。中非经贸博览会官方萌宠IP——“华宝”(灵感源于华夏文化的湖南云豹)与“非宝”(象征非洲活力的花豹)组成的“萌豹CP”,通过文创旗舰店和琳琅满目的衍生品,以最灵动有趣的方式讲述中非友谊故事,拉近彼此距离。

文化体验深化理解认同。常设展馆不仅是贸易平台,更是文化客厅。定期举办的非洲文化节、艺术表演、文化研学活动,让长沙市民特别是中小學生得以亲手制作非洲图腾、学习简单斯瓦希里语、体验非洲传统礼仪,在互动中增进对非洲文化的认知与喜爱,筑牢中非友好的社会根基。

片。其原创的“山猫吉味”功夫系列动画,以中国传统武术为魂,已翻译成英、法、斯瓦希里语等多语种,登陆肯尼亚、刚果(金)塞内加尔等30余个非洲国家荧屏。2024年5月,公司在肯尼亚首都内罗毕开办首家“山猫功夫”武馆,将屏幕上的功夫热忱转化为线下教学。同时,品牌授权服装已在内罗毕当地工厂生产,实现了从文化传播到产业落地的跨越。

事实上,以自贸试验区雨花区块为平台依托,一批“非品入湘”的开拓者脱颖而出。玺悦国际作为非洲鲜切花领军企业,深度合作肯尼亚7家农场,月销鲜花超10万枝,2024年7月,完成全省首笔非洲鲜花转口贸易试单;2025年3月,成功完成湖南口岸首次非洲观赏鱼(800余尾坦桑尼亚慈鲷)进口。奥斯曼贸易以埃及香水“古莱氏”撬动市场,融合非洲香料与技艺,并成功将贸易拓展至服装、农机、农副产品等多领域。

从农产品加工到文化创意,雨花区的实践揭示了内陆产业开放的路径——不是简单的商品贸易,而是通过产业链垂直整合、跨区域政策协同、文化IP产业化,形成“非洲资源+中国加工+全球市场”的价值闭环,让内陆地区成为国际产业链的关键节点。

雨花的开放之路,正向着更广阔的空间与更纵深的层次拓展。

雨花区政府与中建五局联袂打造的中非经贸总部基地正在如火如荼建设中,总建筑面积8.3万平方米,规划“企业总部+SOHO办公+星级酒店+综合商业+会展中心”多元业态,预计2027年建成,旨在打造中非商贸新枢纽。

在坦桑尼亚的达累斯萨拉姆海外仓,雨花区属国企湖南雨非产业投资有限公司投资布局。其创新之处在于将引入中国检验认证集团合作建立检测实验室。货物抵仓即可检测,结果出即可交割,预计整体业务交割时间缩短45天以上,大幅提升对非贸易效率。

由入驻企业湘非万润打造运营的湘—尼经贸深度合作联动功能区,总规划面积约6900亩,首期1500亩土地已获取。目前,一期建设如火如荼,围墙砌筑、水井完工,钢构件、办公电器等物资正运往尼日尔。已吸引钢结构厂、发电厂、石膏厂等10余家企业入驻,致力于推动湖南与尼日尔在农业、矿业、医疗等多领域深度合作。

当卢旺达辣酱摆上餐桌、肯尼亚玫瑰插入花瓶、“山猫吉味”走进非洲大陆,雨花区证明了一个真理——地理距离可以阻隔物理空间,但文化认同能消弭心理隔阂。内陆开放需要构建“贸易往来+文化互动+生活融入”的立体交流体系,让开放真正抵达人心。

当不靠海不沿边的城区洞开联通世界的窗口,当海南加工的非洲坚果贴上“湖南贸易”的标签,当肯尼亚玫瑰在星城街头绽放、坦桑尼亚慈鲷游入中国家庭,雨花区以坚实的步履证明:地理区位优势从来不是开放的绝对藩篱,敢为人先的制度创新、深度融合的产业布局与民心相通的包容胸怀,才是内陆通向世界的金钥匙。在这片热土上奏响的中非合作交响曲,其激越的旋律正为每一个志在开放的内陆城市,照亮前行的征途。

雨花闯关,闯出的不仅是一方天地,更是内陆开放型经济高质量发展的生动范式——不靠海,但敢弄潮,在内陆,亦能联通世界,这便是雨花区献给中国内陆开放型经济高质量发展的深刻答卷!



常设展馆不仅是贸易平台,更是文化客厅。

