零關稅+免費展位 非洲好物進博拓商機

烏干達等國參展商：與中國夥伴合作能擴展整條產業鏈

第九屆進博會

「你好！」來自烏干達的參展商Johnson拿着遠道而來的非洲精油、香料，熱情地用新學習的中文與往來觀眾問好。每當有專業觀眾駐足，Johnson會立即邀請他們試用，並用動作示範精油用法，如果遇到語言不通的問題，他會借助早已安裝好的實時翻譯軟件，瞬間解決難題。在今年的進博會上，Johnson已經與十餘個意向客戶建立聯繫，希望將更多非洲特色好物引入中國市場，「中國對非洲的零關稅政策給我們這些中小企業帶來了實實在在的利好，進博會更是搭建了一個廣闊的平台，明年我一定還要來！」

●文/圖：香港文匯報記者 倪夢璟 上海報道



●第九屆進博會特設非洲產品展台。


●參展商Johnson示範他帶來參展的產品用法。


●來自烏干達的參展商斯蒂芬妮·佩里

今年5月1日起，中國對53個非洲建交國全面實施零關稅舉措，中國成為全球首個對所有非洲建交國和所有建交的最不發達國家實施單方面、全面零關稅的主要經濟體。而本屆進博會升級亞非產品專區，為最不發達國家提供的免費展位面積增長17%，並通過亞非農食產品專場對接、重點採購商選品會等活動，幫助更多外國中小企業接觸中國買家。加納可可製品、肯尼亞茶葉和牛油果、尼日利亞腰果和花生、南非葡萄酒、盧旺達手工製品……越來越多的非洲好物通過進博平台進入中國市場。

飛20小時參展 3天收穫十餘客戶

「進博會真的太有名了，在前幾年我就已經通過網絡知道了進博會這個平台，我一直很想要親身感受這個享譽全球的開放平台，今年我坐了20個小時的飛機來到了實地，僅僅3天的時間，我已經收穫了十幾個意向客戶，很多拿到我們試用品的客戶第二天還來找到我，我只能說進博會真的來對了。」Johnson笑着說道。

為了更好地吸引中國顧客，Johnson在參展前特意學習了一些中文問候語，「換位思考一下，如果我在烏干達，聽到外國朋友能說上兩三句我們當地語言，我也會很願意和對方交流。」在他看來，語言是貿易之外柔軟的紐帶，但真正為非洲企業來華托底的，是中國對非洲建交國全面實施的零關稅舉措。他坦言，「原本需要用於繳納關稅的資金，可以轉而投入產品打磨與品質升級，為非洲特色農產品走進中國市場搭建起優質通道，這對我們中小企業來說是實實在在的幫助。」

「就像為非洲國家打開了一扇大門」

「零關稅政策就像為非洲國家打開了一扇大門！」來自烏干達的斯蒂芬妮·佩里感慨道。她是馬塔比（音譯）蜂蜜採收公司首席執行官，這家扎根當地、聯結眾多小農戶的養蜂企業，帶着烏干達特色蜂蜜、可可產品亮相進博會，「我們的公司四年前就和中國企業有了合作，在他們的幫助下，我們的整個產業鏈條都拉長了，也有了更先進的設備，今年參與進博會後，我期待依託中國市場機遇，繼續拓寬中非貿易之路。」

斯蒂芬妮介紹，零關稅政策直接降低非洲國家出口成本。中國作為全球重要的貿易目的地，為非洲以及廣大發展中國家的貿易商、生產商創造了更加便捷的貿易條件，也為企業延伸產業鏈、擴大生產打下基礎。如今，產品進入中國市場的流通成本持續優化，給非洲特色農產品出海帶來實實在在的利好。

這並非斯蒂芬妮第一次和中國市場打交道。過去四年間，她一直和中國企業保持合作，核心合作內容就是引進加工設備。「中方合作夥伴不僅向我們供應更先進的加工裝備，還持續幫我們賦能，協助我們完善加工工藝、開展產品增值加工、拉長產業鏈條，我們還在不斷研發新的產品。」

冀借進博把意向客戶轉為長期訂單

在斯蒂芬妮眼中，進博會不只是一個展會，更是一張寶貴的貿易網絡。在這裏，她得以接觸經銷商、生產廠商資源，收穫專業的貿易洽談支持。依託展會搭建的供需對接專場，團隊拿到寶貴的商業線索，獲得面向中國市場展示烏干達特色農品的機會。「我十分期待烏干達蜂蜜、咖啡等本土好物，能夠借此落地中國市場，轉化為一筆筆實打實的訂單。」

目前，斯蒂芬妮已經在展會上對接多個意向客戶，並計劃在展會結束後持續跟進，爭取把意向轉化為長期合作，「這是我們的一個機會，希望未來能夠加強和中國企業合作，將更多非洲好物帶到中國。」


香港文匯報AI製圖

鮮果通關便利 中國消費者享高性價比

特稿

南非柑橘、肯尼亞牛油果，一批來自非洲的特色鮮果借着對非零關稅政策的東風，加快走上中國消費者的餐桌。在本屆進博會現場，長期聚焦於水果領域的龍頭企業鑫榮懋相關負責人郭敏接受記者採訪時表示，關稅紅利疊加檢疫便利化改革，不僅為非洲當地企業、供應商等帶來更多利好，也讓中國的消費者可以以更低的價格買到非洲好物。

南非柑橘是較早進入中國市場的非洲鮮果品類。郭敏介紹，政策落地前，南非不同品類柑橘對華進口關稅在10%至12%區間，零關稅實施後關稅直接歸零，對應進口成本下降約10%。與此同時，南非柑橘輸華檢疫議定書完成修訂，在冷處理溫度上予以放寬。郭敏說：「柑橘不耐低溫，低溫容易造成冷害，新標準有效降低冷處理失敗風險，減少果品凍傷，提升到貨品質的同時，也可以延長貨架期。」

挖掘非洲產區潛力

關稅紅利實實在在降低了採購門檻，釋放穩定貿易信號的同時，也帶動採購規模持續擴大。郭敏介紹，零關稅政策落地後，企業南非柑橘進口量同比增長50%，行業整體對中國市場的供貨比重持續提升，企業也更願意和南非果園建立長期穩定的合作關係。「因為成本下降了，所以企業願意採購更多的產品，這樣物流成本也同時下降，售價的下降幅度更大，這對於中非企業以及消費者來說，是多重利好。」

業內：中非農業合作機遇廣 也需長期磨合

香港文匯報訊（記者 倪夢璟 上海報道）在本屆進博會現場，新加坡豐益國際集團帶來多款採用非洲優質原料打造的芝麻油、芝麻醬、二八醬等產品。豐益國際旗下益海嘉里金龍魚資深總監涂長明接受香港文匯報記者採訪時表示，目前企業在華的芝麻類產品原料主要採購自非洲產區，中國對非零關稅政策落地，為中非糧油貿易帶來實實在在的利好。「關稅成本降低，既減輕企業經營壓力，也助力企業持續拓展全球優質原料渠道，夯實國內市場供給能力。」

他坦言，中非農業合作機遇廣闊，但也需要長期磨合。一方面，非洲部分產區種植技術、生產標準體系尚不完善，產能培育、品質標準化建設是一項長期工程；另一方面，語言、文化差異帶來跨文化溝通成本，合作共識需要時間沉澱。「近年來，越來越多的中國技術進入非洲，幫助了當地企業降本增效，越來越多的政策利好也讓非洲好物以更低更便利的方式進入中國，在互惠互利、合作共贏的核心理念下，中非合作將會更加緊密。」

對於非洲特色農產品在中國市場的前景，涂長明長期看好。國內消費升級背景下，消費者對高品質特色農產品需求持續上升。疊加零關稅政策提升產品性價比、中非經貿往來不斷普及市場認知，非洲特色農產品擁有廣闊增長空間。進博會正是聯通全球供給與中國消費市場的重要橋樑，「現在，越來越多的企業借助展會平台推動展品變商品，豐富國內糧油供給；同時依託進博會經貿對接契機，持續深化與非洲產區政府、供應商的合作，擴大優質原料採購規模、拓寬原料品類，把更多非洲優質產品送到中國消費者家中。」



●在第九屆中國國際進口博覽會的肯尼亞國家館內，一面兩米多高的玫瑰花牆吸引不少觀眾駐足留影。肯尼亞希望借助本屆進博會平台，讓來自東非高原的花香飄進中國市場。 新華社

國產光刻機亮相 關鍵零部件國產化率突破90%

香港文匯報訊 綜合中通社、香港新聞網及光明日報報道，近日，在第九屆進博會上，上海微電子裝備集團（SMEE）攜自主研發的新一代前道乾式掃描投影光刻機SSC800、SSB800（模型）亮相中國館，正式對外展示中國前道光刻裝備自主化的最新階段性成果。這次展出的模型採用透明剖視設計，直觀呈現整機光學光路與內部機電系統的鏈路布局。

專家：一定程度突破「卡脖子」困境

光刻機是半導體製造中的核心裝備，被譽為「半導體工業皇冠上的明珠」，負責把電路圖案從掩模版（光罩）「印」到硅片上。「前道」指芯片製造最前段的工序，對精度要求極高；「乾式」則與浸潤式相對，具體指使用空氣介質而非液體介質（如浸沒光刻機中的水）進行曝光工作。

就這一階段性成果，宣沅（香港）科技交流中心研究員宋忠平9日接受香港中通社採訪時指出，這是中國在先進製程光刻機上的一次巨大的突破，由於美國要求荷蘭等國家對中國封鎖限制光刻機，中方必須要立足於國產來生產光刻機，所以這一次亮相進博會，一定程度突破了被西方國家「卡脖子」的困境。

值得留意的是，該設備關鍵零部件國產化率已突破90%且有效運行率超92%，已完成定型與規模化量產。宋忠平說：「這款光刻機儘管製程不像國際上那麼領先，但它也解決了我們現在工業生產的實際應用問題，也可以完全大規模地生產半導體芯片，解決了我們先進芯片的生產能力問題，實現國產化和自主化。」

不過，單純補齊光刻機這種方式，還不等於中國現在已經完全進入全國產半導體時代。宋忠平認為，這種大製程主要是用在工業領域，那麼半導體其實是一個非常超長鏈條的協同系統，單點設備突破，只是進程的一小步。

那麼難點在哪兒？他指出，難點在於整套鏈路的相互適配，必須要有穩定的量產成本，還要可控，有更多的產業鏈協同發展。這種乾式光刻機的突破，主要解決了成熟製程光刻環節有沒有的安全問題。目前，正在進入成熟製程國產供應鏈的模塊化驗證時期，暫時還沒有邁入全國產的時代，尤其是高製程的芯片，中國雖有一定差距，至少它能夠實現部分替代，這也是很重要。包括光刻機生產出來很多芯片，它的良品率到底是多少，都是一個重要的參考指標。

據了解，SMEE成立於2002年，是中國唯一具備前道乾式光刻機穩定量產交付能力的製造商，也是中國前道光刻裝備自主供給體系的核心支撐主體，業務覆蓋核心光刻裝備的設計研發、生產製造、市場銷售與全流程技術服務。



●在第九屆進博會上，上海微電子裝備集團(SMEE)攜自主研發光刻機SSC800、SSB800(模型)亮相中國館。 網上圖片