

宁波的三个答案

对非「零关税」一周



贝宁中国经济贸易发展中心柜台里的3C数码产品。(受访者供图)

5月7日，陈维维群发了一条沙龙邀约：出海非洲之走进贝宁，15日下午，大伙一起敞开心扉聊聊。

她是贝宁中国经济贸易发展中心的项目负责人，每年往返于宁波与科托努之间，手机里存着几百个非洲联系人的通信方式。但这个“五一”假期，陈维维收到最多的不是来自非洲的消息，而是国内客商对非洲市场的询问。

5月1日起，中国对53个非洲建交国全面实施零关税。此前只有33个非洲最不发达国家享受这一待遇，这次把另外的20个国家全部纳入。

大门越开越大，谁能跑得更快？“零关税”考验三件事——能不能把成本降下来，能不能把产业链铺过去，能不能让人与人更紧密地联系起来。

一周过去，宁波的答卷刚刚展开，但轮廓已经清晰。

记者 单玉紫枫

A 第一个答案：把减法做成加法

实施零关税，先做减法。

宁波山佑食品从南非进口葡萄柚，此前12%的关税归零，一年省下120万元；倍源科技计划将高端咖啡豆进口比例提高至20%，全年进口非洲咖啡生豆1200吨……

降本只是第一步。真正的加法，藏在账本之外。陈维维算了笔账：“非洲不少国家有外汇管制。中国以全面‘零关税’扩大进口，帮助当地赚外汇、活资金。购买力上来了，贸易才能更快循环。”“零关税”举措降低的不只是中国企业进口成本，更是非洲国家的外汇压力。非洲民众有钱了，对“中国制造”的需求量势必增长。

不把“零关税”当让利，而是当杠杆，撬动双向循环。这是宁波的第一个答案。

非洲市场的潜力，是做加法的底气。

据统计，2026年非洲人口中位年龄为19.5岁。公共外交网援引的研究机构数据则显示，非洲城镇化率约45%且每年快速提升，建材、家电、日用品需求激增。高性价比的“中国制造”成为首选。

更关键的变量是数字化——非洲跳过PC互联网，直接迈入移动互联网时代，移动互联网用户数已超6亿。据业内人士预测，2027年非洲电商市场规模可突破750亿美元。

据市商务局统计，去年宁波跨境电商对非出口额同比增长49.4%。市跨

境电商协会执行秘书长管晓芹透露，今年宁波跨境电商将于5月27日至29日举行，非洲主流电商平台Jumia和Kilimall的负责人已确认赴甬参会。从海外铺货到邀请非洲平台面对面选品，宁波把跨境电商从单向出口转变成本地化对接的双向通道。

更深的加法，藏在距宁波一万三千里之外的一幢楼里。在贝宁首都科托努，贝宁中国经济贸易发展中心于2008年投用，这是中国在非洲设立的第一个国家级合作中心，也是第一个交给民营企业运营的合作中心。宁波民企浙江天时国际获得50年经营权益，期满后无偿移交给贝宁政府。

陈维维刚到的时候，当地人管它叫“非洲义乌”。建成18年来，累计举办了15届贝宁展，吸引2000多家企业参展；协助80多家贸易型企业、5家生产型企业落地贝宁，30余家企业借它把代理点铺到了西非各国。如今，这里常年入驻的宁波企业已有32家。

通过“贸易、融资、投资”三大平台，贝宁中国经济贸易发展中心帮助中国企业实现常年展销、境外设点、代理清关、仓储物流、资金结算等，3000余家出海企业被这一站式服务托着，少走了不少弯路。

去年，贝宁中国经济贸易发展中心启动扩建，打造1500平方米的3C数码商业街区。

B 第二个答案：把贸易做成产业

有的国家向全世界挥舞关税大棒，中国直接把关税降到零，图什么？

“零关税”更深远的影响，是产业链重构。

中国和非洲的产业，几乎像拼图一样互补。中国是全球最大的工业国，铝土矿七成以上靠进口，其中相当一部分来自非洲。非洲的铬、锰、电解铜，都是工业的“粮食”。“零关税”让进口矿产成本大幅降低，产业竞争力随之提升。更重要的是，“零关税”也给中国海外企业松绑——企业在非洲53国生产的东西，免税卖回中国。

这种不满足于“把货卖过去”，而是“把链建起来”的做法，是宁波的第二个答案。

华和服装董事长王海华是这个答案的“活注解”。贝宁年产棉花超70万吨，但只有12%就地加工。“零关税”落

地前，多家纺织企业已计划赴贝宁建厂。2012年，王海华走进贝宁开启他的纺织业出海之路，发现当地光照强、电力缺，转头做起太阳能灯。灯卖好了，又发现工厂管理跟不上，他开始给当地企业做运营诊断。

中策动力去得更早。1999年进入非洲，在尼日利亚研发出能烧当地重油的机组，可节省三分之二电费。非洲一知名华人企业集团试用后，陆续换掉了近200台欧美产发电机。中策动力集团总经理吴杰告诉记者，今年前两个月，公司出货量同比增长49%，在非洲等新兴市场增速更快。吴杰说，地缘政治越是复杂，越要坚持“走出去”和“引资源”。

当前，非洲大陆能源转型需求迫切，光储市场正成为新兴热土。东方日升以产品适配、渠道深耕和本地化布局切入；德业科技则与尼日利亚企

业签署储能战略合作协议，助其电力供应升级……

产业链的延伸不止于此。“零关税”清单里还有一个“隐形福利”——锂电池所需的矿产是中国自非洲进口的重点之一。

在宁波，维科集团依托港口优势开展非洲锂矿、镍矿贸易；力勤资源以镍矿贸易起家，如今已跻身中国民企500强，还与宁德时代合资成立公司，专注于动力电池全球产业链项目；去年11月，宁波博威合金宣布在摩洛哥纳祖尔贝托亚工业园投资1.5亿美元，新建年产3万吨特殊合金电子材料带材工厂，产品用于电池、变压器及屏蔽器件，目标直指欧洲新能源汽车客户……

从纺织业到电站，从矿产到材料，从建厂到赋能，宁波企业把“零关税”打开的通道，一步步建成产业链。



专业采购商B2B对接会现场。(受访者供图)

C 第三个答案：把生意守成人情

让一切持续运转的，是“守”——把时间守成信任，把生意守成人情。这是宁波的第三个答案。

陈维维往返中非十几年来，最看重的早已不是大额订单。她手机里存着一条消息，一个贝宁客户参加了几次专业采购商对接会后，突然发来一句中文消息，内容只有三个字：谢谢你。她说，在非洲这么多年，最感动的就是看到这类信息的时候。

人与人的连接，港口是纽带之一。去年5月，第九届海丝港口国际合作论坛在宁波开幕。贝宁科托努自治港的代表来了，站在海丝友港合作会议的发言席上，和韩国釜山、荷兰鹿特丹等全球港务机构代表一起讨论港口协作。

尼日利亚克里斯河州州长特别顾问也来了，他说：“我们想建深水港，中国有经验。”

摩洛哥马拉喀什市第一副市长伊德里西也来了。记者好奇地问，为什么来的不是港口代表？伊德里西说，马拉喀什和宁波2007年就缔

结了友好关系，2023年“你好，宁波”摄影展在马拉喀什举办时，宁波让他心向往之……

本月26日，第十届论坛又将在宁波开幕，科托努自治港等已确认参会。

来来往往的不只有官员。摩洛哥人法塔维往返宁波与马拉喀什两地20年，帮企业改注册文件、调解商业纠纷，推动两市结好，促成宁波大学与马拉喀什大学合建孔子学院，今年2月，他获授宁波市荣誉市民称号。马达加斯加青年李永来宁波时不会讲中文，如今已是公司海外销售负责人，离

公司不远处就是世界第一大港宁波舟山港，他说“这里是我出发的口岸”。

在莫桑比克田间，宁波工程学院团队正攻关智慧农业联合实验室；贝宁鲁班工坊里，宁波职业技术大学留了8本双语教材，津巴布韦留学生苏乐毕业后直接就业……

今年是中非开启外交关系70周年，也是“中非人文交流年”。当下，“零关税”也好，产能合作也好，办学校、建港口、交朋友，说到底是一个目标——彼此的发展，是双方的机遇。



宁波舟山港迎来了更多非洲好物。(蒋晓东 摄)