

南海释放扶持外经外贸发展的强烈信号 助企“走出去” 寻找新商机

专家
声音

广东外语外贸大学非洲研究院院长刘继森：

南海企业生产的产品以家居产品为主，在非洲市场的潜力大，应主动参与到非洲工业化的进程中。毗邻广州是南海外贸的一大优势，广州有许多非洲国家领事馆、非洲商协会，应把握好这一优势，构建更全面的商贸和人文交流渠道，积极构建外资外贸服务平台，争取把非洲主题跨境电商基地、非洲国家的采购基地落户南海。

广东制造业隐形冠军(南海)研究院执行院长李晓佳：

不同类型的企业应有不同的走出去策略。南海泛家居产业链完善，面临国内房地产市场下滑的压力，而“一带一路”国家当前正在快速城市化，有大量工程项目，南海企业可以随央企借船出海，从产品出海，到技术出海，再到资本出海。

资深媒体人龙建刚：

改革开放四十多年，中国制造已经形成强大的国际竞争力，企业走出去恰逢其时。面对新的国际环境，要考虑改变走出去和请进来的方式，找到一种合作共赢的方式。

文/佛山市新闻传媒中心记者李年智 通讯员 黄丹 麦康婷

对外开放是经济发展的不竭动力。南海是吃改革饭、走开放路发展起来的，40多年的拼搏历程证明，封闭没有出路，开放才能进步。9月15日，在南海经贸团出访回来不久，南海区召开外经外贸工作推进会，企业、协会、专家与党政干部共同探讨外经外贸的新机遇、新挑战，凝聚起更广泛的开放共识。

“今天的会议，正是要释放加大力度扶持外经外贸发展的强烈信号，政企形成合力，共同把外经外贸工作推上新台阶。”南海区区长王勇表示，要坚定走出去的信心，以高水平开放支撑现代化活力新南海建设。

“走出去”寻找商机 企业收获满满

按照上级的要求，拼经济不仅要扩大内需，也要促进“五外联动”，推动国内国际双循环。

广东省委要求，要把握规律、把握主动，着力激活改革、开放、创新“三大动力”，再造新征程广东现代化建设关键新优势。

今年以来，南海高度重视外经外贸工作，多次由区领导带队，多批次组织企业到日韩、欧洲、东南亚开展经贸交流活动，助力企业对接新资源、新渠道，并取得不错成绩。

9月3日至12日，王勇率南海经贸考察团，到印度尼西亚、泰国和沙特阿拉伯开展投资推介、经贸交流工作。

在南海经贸团的出访考察中，不少企业收获满满。

“与其在办公室抱怨国内市场有多‘内卷’，不如走出国门看看外面的商机。”广东宇成投资集团有限公司副总裁陈信枝是此次考察团成员之一，此行拜见了宝钢资源及中国有色集团印尼分公司的负责人，现场达成了合作意向，将进口印尼金属矿产和粗加工产品。宇成投资还与印尼的矩阵资源签署战略合作框架协议，矩阵资源负责整合印尼的上游资源，宇成集团负责进口与国内的分销，强强联合，构建跨国性的商贸桥梁。

南海企业在海外市场仍然大有可为。“我今年三分之一的时间都在海外，有付出就有回报，我们公司2022年出口增长47%，今年出口预计增长69%，2024年预计也有超60%的增长。”南海机械协会常务副会长、佛山慧谷科技股份有限公司总经理邓飞舟认为，有技术壁垒、研发实力的企业，在国际市场上会有非常好的发展。

走出去，抢的不仅是订单，也是机遇。汉诺威工业博览会被视为全球工业技术发展的“风向标”，今年初，南海机械行业企业时隔三年再次抱团亮相国际市场，不仅参展企业数量创下历史新高，更斩获超15亿元的意向订单，表明南海产品在国际市场上拥有很强的竞争力。

走出去，不仅包括产品的走出去，也体现在越来越多南海企业在境外投资设厂。此次南海经贸团考察的华特气体，正是南海企业“走出去”的典范。

“华特气体通过收购新加坡工业气体有限公司，增设华特气体泰国科技有限公司，增强了国际交流，增加了产业链的韧性和安全性，也进一步加强了在乙炔生产、DOT钢瓶检验等方面的关键技术。”广东华特气体股份有限公司海外市场总监刘茜表示，华特气体一直将国际化战略作为公司发展的重要战略，过去三年，华特气体境外收入不断增长，从2020年的23730万元增长到2022年的46378万元。

刘茜提醒，走出去要充分做好调研、规避风险，提前做好ODI备案工作，不打无把握之仗。比如，为推动收购，华特气体的尽调团队包括新加坡当地行业资深专家、律师团队、会计师事务所等，核查包括标的公司的产品、市场占有率、合规性、公寓印花税等问题。

邓飞舟坦言，当前走出去，还面临签证难、拓展成本高(含运输和特装)、专利保险等费用高、融资渠道少等问题，希望政府加大政策支持力度，支持企业出海，也支持协会和企业开展引进来的活动。



■今年以来，南海多批次组织企业“出海”开展经贸交流活动。图为9月南海经贸团访问泰国，与当地客商交换名片。(通讯员供图)

政企形成合力 推动外经外贸工作

今年以来，为贯彻落实省委关于打好外贸、外资、外包、外经、外智“五外联动”组合拳的决策部署，南海出台了《实施“五外联动”打造南海区对外开放新高地工作方案》，紧抓南海创建广东省进口贸易促进创新示范区建设的契机，谋划打好“五外联动”组合拳，推出了系列举措，取得了不错的成效。

今年以来，为支持企业出境抢订单，南海组织区内近150家企业赴土耳其、德国、印尼等十几个国家开展经贸活动。南海还积极支持企业高质量“走出去”，今年以来全区新增境外投资企业16家，累计投资总额近6000万美元。其中，新增“一带

一路”境外投资企业5家，累计投资总额355万美元。

南海区委常委、统战部部长乔吉飞表示，接下来，将从拓宽国际合作的商务渠道和优化国际合作营商环境两方面助力外经外贸发展。在拓展国际合作商务渠道方面，将持续“请进来”，与海外商协会、社团、中介机构保持联系，重点对接与南海重点行业有密切关联的企业；推动“走出去”，制定“跨境出海服务行动计划”，充分利用联合国采购促进会、抖音南海基地、力合科技、南海集优采购平台等的海外资源，推动更多本地企业连接国际市场；持续“搭舞台”，继续鼓励引导本地商协会抱团到海外参

展。在持续优化国际合作的营商环境方面，将发挥好海外侨胞的桥梁作用，对接好海外南海商会、南海同乡会的交流沟通，优化好国际贸易的公共服务，配套好国际贸易的金融支持。

“仍然要增强走出去的信心，海外市场仍有大有可为。同时，要坚定请进来的决心，增强请进来的力度，进一步开拓请进来的空间。”南海区委常委、常务副区长徐永强表示，下一步，还要改变走出去的方式，以前走出去更多是单打独斗依靠传统渠道的方式。未来要依托行业协会、重点对外平台抱团走出去；走出去的内容也要改变，之前是产品走出去，未来或许是核心零部件走出去。

坚定“走出去” 勇当弄潮儿

◎李年智



今年是中国改革开放45周年，也是“一带一路”倡议提出十周年。开放是南海千百年来绵延不绝的深厚基因，也是新时代新征程必须牢牢把握的关键优势。

9月15日，南海召开外经外贸工作推进会。会议持续3个多小时，不仅邀请出访企业代表分享“出海”经验，区领导还分享了下一步外经外贸的工作思路，从而凝聚更广泛的开放共识。

会议释放了一个强烈信号：南海将加大力度扶持外经外贸发展，以高水平开放支撑现代化活力新南海建设。

为何南海强调“走出去”？

广东省委提出，要坚持“五外联动”，不断开创对外开放新格局。今年以来，南海高度重视外经外贸工作，多次由区领导带队，多批次组织企业到日韩、欧洲、东南亚开展经贸交流活动。

今年2月，南海区委书记顾

耀辉率领南海区招商团赴韩国、日本，开展项目洽谈、招商引资工作。今年4月，南海区委常委、常务副区长徐永强率领军贸考察团赴欧洲交流。今年8月，南海区委常委、统战部部长乔吉飞率工商界考察团走进土耳其、挪威和丹麦。今年9月，南海区区长王勇带队到印度尼西亚、泰国和沙特阿拉伯开展经贸交流工作。

与此同时，南海还组织近150家企业赴土耳其、德国、印尼等十几个国家开展经贸交流活动。在保护主义抬头，全球化遭遇逆风的今天，南海为何强调“走出去”？

首先，“走出去”是为了抢抓海外机遇。从全国数据来看，今年上半年我国出口同比增长3.7%，其中，对“一带一路”沿线国家的进出口增速接近两位数，对俄罗斯出口同比增长78.1%。这说明“西方不亮东方亮”，海外还有很多市场潜力可挖。今年8

月，南海区汽车行业协会组织14家汽配企业参加2023年俄罗斯国际汽车配件展览会。不少企业反映，南海汽车及汽配凭借自身的产业链优势及不断提升的质量，有望在俄赢得更多市场份额。

其次，“走出去”是避免国内市场“内卷”的一条路径。南海的泛家居产业发达，但近年来受房地产市场影响，国内相关需求持续萎缩，不少企业感到压力很大。但从南海经贸团近期出访的见闻来看，东南亚、中东等地均处于工业化和城镇化快速发展阶段，对建材、陶瓷、家具等产品需求量大，合作的空间也很大。

再次，“走出去”可以提升企业的国际竞争力。比如，华特气体是我国气体行业首家科创板上市企业，近年来通过收购新加坡工业气体有限公司等动作，近三年实现境外收入倍增。同样，文灿股份通过收购法国百炼集

团，快速实现了全球化的生产布局。今年法国总统马克龙访华期间，就会见了文灿股份董事长唐杰雄，表明该企业的国际影响力不断上升。

当前，虽然全球化遭遇逆风，但全球化的主流和大势并没有改变。不畏浮云遮望眼，南海企业应以面朝大海的视野拥抱开放，以海阔天空的激情参与开放。

“走出去”要战略也要策略

企业“走出去”，走向的是风景无限的广阔天地。然而，“走出去”也是一个复杂又具有挑战性的过程。我们既要坚定“走出去”战略，又要避免盲目“走出去”，既要坚定地出航，又要防范“风高浪急”。

海外有粮，但也有墙。我们应看到，相关国家在经济、国家治理、社会发展、人文环境等方面存在较大差异，会给企业“走出去”带来一些风险和挑战。当前，我们强调高水平“走

出去”，不单指把南海生产的产品卖到国外去，还包括产业链的对接、品牌及模式的输出、创新资源的互补等，因此要充分理解国际规则，统筹好安全和发展的关系。

推动企业“走出去”，我们要充分做好调研，提前规避风险。防范风险是企业“出海”的必修课。企业“走出去”，必须要充分了解当地的政治环境、营商环境、税务环境，提前研究当地的法律法规。政府相关部门可联合相关研究机构，为“走出去”的企业提供境外政治、经济、劳工、投资等安全预警咨询，助力企业及时掌握投资目的国的最新信息。

推动企业“走出去”，我们应发挥集群优势，推动“抱团出海”“借船出海”。以往企业出海往往以单打独斗为主，而未来出海的模式会变成“整合资源，抱团出海”的模式。南海虽没有央企这样的“航空母舰”，但有“轻舟十万”，有产业链集群的优势。

对于泛家居等优势产业链，可通过抱团参展、抱团对接等方式，实现“抱团出海”。与此同时，可以借助央企、国企的大船走出去，打入他们的采购体系，实现“借船出海”。

推动企业“走出去”，我们还应强化政策配套和支持机制。企业“走出去”普遍面临市场、信用、汇率等多重风险。我们要强化专业支撑，加快培育和集聚高能级机构，做强专业服务业支撑；要优化好国际贸易的公共服务，积极鼓励传统外贸企业、跨境电商企业、物流企业共同参与海外仓的建设；要完善国际贸易的金融支持体系和担保机制，扩大出口信用保险的覆盖面，为企业“走出去”提供有力的资金支持。

志合者，不以山海为远。站在新的起点，南海将以更大气魄推进高水平开放，以更实举措提升开放型经济水平，为高质量发展增添新动力、拓展新空间。