

从起航到深耕： 南海企业出海启思录

“沙特对科技创新的重视与投入提醒我们，应紧跟全球科技趋势，加强新技术研发应用。”“此行让我们更深入了解当地厂房、注册及财务等方面内容，清晰认识投资兴业环境，为合作奠定基础。”……一趟趟拜访，催生着创新发展；一次次展会，激荡着无限商机。在全球化的浪潮中，南海企业正以破竹之势进军海外市场。

企业出海，先行者的经验至关重要。12天的日夜兼程，20多家南海企业随团赴印度尼西亚、阿联酋的和沙特开展经贸交流活动，期间，南海经贸团积极参与多场商贸交流活动，积极与当地企业、金融机构和商会协会等展开对接，纷纷主动出击寻求合作机会。企业家们在寻找产品和服务出口的新蓝海时，挖到了哪些“宝”？闯出了哪些新经验？又捕捉到哪些重要机遇与信号？部分企业家与南海融媒记者畅谈了所看所思所想。



■南海经贸团在米奥兰特国际商务会展有限公司洽谈，并签署合作协议。

厚积薄发

有序“出海”方为长久之策

企业出海是个渐进过程，需具备战略眼光、应变能力和本地化策略，不断学习积累经验。做到有序“出海”，才是企业在国际市场上实现长久发展的必由之路。

希洛门窗是专注于高端门窗定制产品的南海企业。早在2016年，希洛建筑科技(广东)有限公司董事长谭永汉及其团队就注意到了富饶的中东土地。

积极布局中东市场，希洛迈出的第一步便是积极参加当地展会。“中东有着巨大的市场潜力，却也充满着未知的挑战。”谭永汉回忆起初入中东市场时的情景，“中东客户注重体验和实物，作为门窗企业，公司选择在当地设立网络服务点，做好本土化服务，并积极与中东客商交流，参展打开销路。”

经过多年的积累和深耕，希洛在中东市场的影响力日益扩大。如今，一个重要的里程碑时刻到来——12月3日，在南海经贸团的见证下，希洛建筑科技(广东)有限公司迪拜分公司开业，这一举措，不仅标志着企业在中东市场的扎根与深入发展，更彰显了其出海眼光中的坚定长期主义。

企业出海，渠道和服务的布局备受关注。从参展、设立服务点到成立分公司，希洛的经验或许能给不少企业带来新启发。他们选择在当地深耕，聘用本地员工、与本地伙伴合作，迪拜分公司作为展销和服务点辐射中

东北非地区，“本地化+合作化”模式利于了解市场需求，提供针对性产品服务。

“企业出海有多种做法，一种是将制造环节向外迁移，另一种是输出产品品牌。每个企业和行业有所不同，但无论哪种方式，都必须符合当地规范，包括用人、税收等各方面问题都需要多加注意。”谭永汉说。

同样前瞻性抢滩登陆中东这一蓝海市场的还有佛山市南海南洋电机电器有限公司。2009年开始，南洋电机就积极到沙特参展，了解客户需求，优化产品，布局当地门店，2013年在迪拜设立办事处，与阿联酋众多企业与团体建立起深厚的海外关系。

此外，南洋电机还在阿联酋乌姆盖万自贸区设立仓库。12月2日，南海经贸团实地考察了该仓库，深入了解了企业在当地的运营情况和投资经验。

“阿联酋是中东重要经济体，电商市场增长强劲，为跨境电商提供广阔空间。在此背景下，在阿联酋设立仓库有助于市场了解企业产品，方便企业服务当地市场，满足贸易需求。”南洋电机董事长陆锡佳介绍，出海投资务必做好长期规划，躬身入局方能更好地把握市场机遇、应对各种挑战。这要求企业具备持久的战略眼光并深度参与其中，既要耐心等待长期回报，又要积极参与企业的运营管理，以此带来更为稳健且可持续的回报。



■南海经贸团在印尼中华总商会交流。



■南海经贸团走进印尼交流。

挺进蓝海

抱团作战成南企希冀和共识

抱团出海，在海外搭建平台，产业链主企业团结上下游企业共同出海，不断完善产业链配置布局，是新一轮南海企业出海热潮中的一个显著特点。

建设海外仓虽资金投入高，涉及租赁、人工、信息化建设等费用且回报周期长，但它能让企业具备“存货”能力，同时也为南海品牌合力出海创造了机会。在陆锡佳看来，采取“前店后仓”“前店后厂”的模式，南海企业抱团出海，通过成本分摊与资源共享在资金、人力、信息化建设、品牌合力及供应链等方面实现多效益，提升海外市场竞争力，包括让中小企业参与海外仓建设、提高人力效率、形成品牌集群、满足需求、优化库存配置及整合物流资源等。

总体而言，南海企业抱团合作，

采取“前店后仓”“前店后厂”方式落地海外仓是一种具有潜力的模式，能够整合资源、提升品牌合力和供应链效率，但也需要企业之间充分协调合作，克服诸多挑战，才能实现可持续发展。

南海企业的抱团意识还体现在集体参展上。此行考察恰逢其时，第八届印尼中国出口品牌联展、中国(印度尼西亚)建材五金及家具展览会暨印尼亚洲国际电商交易会于印尼盛大开幕，南海区78家企业踊跃参展，积极抢占印尼商机。

建立海外仓、产业链出海、在专业展上大放光芒……南海企业正在着力加强系统联动，以共建共享的方式，在平台、通道、信息、资源等方面强化协同发展，探索抱团出海的多样化路径。

乘风而上

精准定位市场 政府“搭台”支持

征战海外市场，机遇与挑战并存。不少南海企业摸索出乘风破浪的方法论。“要深入市场调研，了解当地产业结构、消费者偏好等，如中东市场对电机产品有特殊要求，可多种方式获取信息并实施本地化策略。熟悉当地法律法规，关注政策变化，如阿联酋对进口产品认证严格，及时调整经营策略。物流选可靠伙伴，制定风险措施。人力资源方面，了解当地劳动力市场，招聘与培训人才，重视跨文化管理，尊重当地习俗，采用双语沟通和团队建设，提高效率。”陆锡佳分享道。

境外考察可对接国际资源、洞悉行业趋势、发掘新兴市场需求，助力企业加速品牌国际化，实现跨越式发展。为此，南海组织商务考察团锁定中东、东南亚市场，并安排涉及三地专业展会、涉外经贸活动、国际市场开拓等多方面商务考察活动，扩大合作领域和事宜。

“这次南海经贸团活动非常有意，能让更多南海企业了解当地真实需求和情况，便于企业间更好地进行资源整合与抱团发展。”谭永汉说，深入目标地考察交流，在专业展上建立商业关系并感知市场反馈情况，这为南海泛家居产业的出海以及整体方案的输出提供了良好的引导和推动作用。

去年，南海提出“1+4+4”跨境出海综合服务体系，今年区工商联(总商会)成立南商海外专委会，旨在搭建政、企、资、研对接沟通平台，链接优质

的海外资源，助力企业拓宽出海渠道。

“目前南海企业出海普遍存在一些问题，比较集中的是对目标地的法律、宗教、文化、市场、金融等方面缺乏系统了解，且碰到问题时无人脉、对接不到资源来解决。”南海区工商联主席、广东星联科技有限公司董事长张伟明表示，作为南商出海的服务员和推动者，接下来，区工商联将以佛山南商企业服务有限公司作为重要抓手，为南海企业做好出海前的培训工作，同时筛选和对接靠谱的咨询公司、商会组织及采购平台，以专业能力为企业消除信息不对称，推荐可靠资源。

佛山南商企业服务有限公司总经理张玲介绍，公司将以企业需求为导向，针对不同国家市场特点开展服务，多频次组织企业出海考察当地产业规划和市场情况，对接有市场拓展能力的服务机构。同时与当地官方机构合作，筛选专业服务机构与企业对接，了解落地实操路径；对接已出海的优秀企业分享经验教训和渠道、人脉，以及与当地供应链企业深度对接。

南海区工商联党组书记邵凯健表示，出海之路并非坦途，为了助力民营企业更好地“走出去”，区工商联将继续发挥重要的服务和保障作用，整合职能部门、侨胞社团、外交使领馆、商协会、跨境电商、政策咨询、法律维权、市场调研、金融服务等各方资源，为民营企业高水平对外开放出海提供全方位的服务与保障。

三位企业家的收获与洞察

◎南海区工商联主席、广东星联科技有限公司董事长张伟明：部分国家在房屋住宅建设方面有很大需求，与南海产品市场契合度高。这些国家希望相关产业落地，政府采购注重本土化生产比例，一旦有产业落地，政府会给予政策支持。南海企业应多关注这些需求的国家市场，考虑在当地投资设厂，实现本土化生产，结合自身产品优势，积极拓展海外业务。

◎希洛门窗董事长谭永汉：阿联酋具有相对开放包容的特质，辐射范围广泛，适合作为营销服务中心，为周边国家提供服务。印尼人口基数庞大，随着新首都的建设，带来了大量的基建需求。南海企业可深入市场调研，熟悉当地法律法规并关注政策变化，实施本地化策略，关注需求大的市场，适时投资设厂，发挥优势拓展业务。

◎南洋电机总经理助理陆国尧：不同国家市场各具特点与机遇，为企业提供了多元的发展思路和合作方向。印尼基建需求大、劳动力丰富，企业可发挥技术优势并利用人力提高发展竞争力。阿联酋国际化开放，企业可秉持开放理念，结合文化与经济发展高端产业。沙特能源领域实力强大且重科技创新，企业应加大创新、加强战略对接合作以实现共同发展。

记者手记

紧密相“链”合作共赢

在全球化浪潮的席卷下，企业组团出海成就了一道亮丽景观。如“志合者，不以山海为远”，此番跨越山海的考察，是一场互利共赢的紧密“链”结。

“不出海就出局”，现今出海已成为企业发展的关键机遇。然而，不同的文化背景与法律制度，导致不确定性和合规风险如影随形。对于大多数南海企业来说，出海虽然是必然之选，但在做决定前务必充分考察、深入了解，以防“踩坑”。倘若未做足准备便贸然行动，有可能承受巨大损失，甚至在出海进程中面临“溃败之局”。

深入当地，拓展延伸产业链条至关重要。企业出海不可单打独斗，而应紧密合作，共同构建产业链新生态，“借船出海”亦是防范海外商业风险的有效策略。谈及企业“出海”所需条件，核心资源和渠道、技术、人才、运营效率和理念缺一不可，这些都是企业在海外站稳脚跟的必备要素。

企业组团出海，是践行合作共赢的生动写照。在漫长的出海征程中，秉持长期主义，规避短视行为，方能在海外市场扎根根基。同时，抱团出海能使企业汇聚力量，共同应对各类挑战。而南海政企合力更是为企业出海提供了坚实后盾，政府的支持与引导有助于企业更好地适应海外环境。在未来，相信更多的南海企业将紧密相“链”，在全球舞台上熠熠生辉，携手谱写合作共赢的新篇章。