

穿透



扫一扫看视频

抱团出海 行稳致远

□本报记者 郑璜

核
心
提
示

独行快而众行远。产能合作是“一带一路”建设的核心内容和实体支撑。如果说,被视为“一带一路”新旗舰项目的“两国双园”建设,如同一颗闪耀的钻石,那么闽商自发建设的一个个海丝跨境产业园就恰似散落的珍珠,共同映射出闽人开放包容、爱拼敢闯的光芒。



从“两国双厂”到“两国双园”

10月16日下午4时,107吨老椰子从印尼雅加达顺利抵福州港江阴港区,经过福州海关所属榕城海关驻福清办事处关员现场检疫后,货物迅速提离,被运往位于中印尼“两国双园”内的福建森天汇食品有限公司(以下简称“森天汇”)进行加工。

“咔嚓”,森天汇的总经理林峰手持刀落,老椰子裂开一道口子,流出清甜的汁水。掰开椰壳,剔下椰肉,浓郁奶香散发开来。

这是中印尼“两国双园”经贸创新发展示范园区建设并获批以来,首次从印尼直接进口老椰子,成为园区建设不断推进的最生动诠释。作为共建“一带一路”的新旗舰项目,中印尼“两国双园”正从一纸蓝图,逐渐铺陈出实景图卷……

小椰子背后有大合作

生椰拿铁、椰子水、椰子鸡火锅……近年来,“椰子+”爆款产品层出不穷。森天汇的一楼,详尽展示着椰子产品广阔市场的展板和电子屏颇为吸睛。

“全球企业都盯上了‘椰生意’。”林峰分析,随着消费者对食品健康理念认识的加深,椰子天然、无添加、低糖等特性受到消费者重视,再加上口感接受度高,越来越多食品企业投身椰子产业的蓝海。

消费市场出现新的增长点,企业就要迎难而上。

林峰介绍,企业历时3年多在全国多地调研分析,国内椰子相关食品市场潜力巨大,这也造成原材料紧缺,甚至供不应求的状况。“企业适时‘出海’,引进品质高、价格实惠的货源,既能对食品加工企业提供更多选择,又能创收,一举两得。”

森天汇最终把目光锁定在印尼——全球最大的椰子种植和产出国。

“两国双园”的十年探索

森天汇的底气,来自在印尼十年的深耕。

早在20世纪90年代,福州就在我国沿海城市中最早发出“向海进军”的宣言。在极具前瞻性的“海上福州”战略构想的推动下,福州的远洋捕捞船队足迹遍布各大洋,综合实力居国内领先。

为获取更稳定的渔业资源,森天汇从2012年起就开始寻找海外合适的投资地点。

有了投资意向,“走出去”的行动,就差临门一脚。

2013年秋,印尼成为“21世纪海上丝绸之路”的首倡之地。“我感觉到遇上好时机,投资应该稳了。”林峰回忆。

2014年,在已有国内加工厂的基础上,森天汇在印尼中爪哇省三宝壟市投资建设了白对虾养殖基地、鱼类加工车间和冷库。该市是福州的国际友城,连城市名称都为纪念郑和,华人众多。

对虾、金枪鱼、尖鲑……在位于福州的森天汇加工车间内,工人们正把尖鲑手工剥皮、去除内脏。另一加工区,操作员双手握住一大块金枪鱼腰肉,放上切割机,经过包装后,2厘米厚的金枪鱼片从工厂发出,销往国内各地。

数千公里外,印尼生产基地的情况也通过网络跃然眼前。

中爪哇省三宝壟市佩马朗区,占地约7万平方米的南美白对虾养殖场中,制氧机不间断地工作。虾苗在这里养殖满4个月后,将被捞出放入装有冰块的纸箱中,送到位于三

宝壟的加工厂进行清洗、剥壳、冷冻包装等粗加工处理再装船,经过约20天的航程,便可到达福州。

而企业在印尼建设渔业基地,也为当地人提供了就业岗位与收入。加工厂就近招收工人,目前有300多名印尼籍员工;此外,企业会从印尼当地渔民那里打包收购一些海产品,帮助当地渔民增加收入。

比如养殖场负责人,今年66岁的印尼人乔尼·塞蒂亚万,有近40年养虾经验。2021年起,他同森天汇在印尼的全资子公司合作养虾。

“我原来就养3个池子的虾,现在管理两个养殖场一共70个池子,月收入翻了好几倍,而且很稳定。”一年半来,塞蒂亚万已累计供应约1200吨南美白对虾。

“中国和印尼两个生产基地联动作业,降低生产成本的同时,让企业能够更加灵活调配生产进度和满足市场需求。”林峰介绍,受益于“两国双园”模式,即使在前几年的疫情期,企业也实现了销售扩张,如今100多种产品远销全球60多个国家和地区。

互设园区 联动发展

“森天汇模式必将成为中印尼‘两国双园’内众多食品企业发展的模板。”中印尼“两国双园”中方园区——福州新区元洪功能区管委会招商处负责人余林峰说。

根据《中印尼“两国双园”产业合作规划》,中方园区将打造5条跨国合作产业链,即海洋渔业、热带农业、轻工纺织、机械电子、绿色矿业等。目前,中方园区内已有御冠食品、胜田食品、兆华水产等多家企业和印尼进行海洋渔业领域合作,椰子进口则为两国热带农业产业合作开启了全新篇章。

所谓“两国双园”,是指两个主权国家在对方境内互设园区、联动发展的一种新型产能合作方式。

2021年1月,两国政府代表正式签署中印尼“两国双园”项目合作备忘录,以福建福州元洪投资区和印尼民丹工业园等园区为载体,探索建立产业互联、设施互通、政策互惠的“双园”结对合作机制。

今年1月,国务院正式批复同意福建设立中印尼、中菲经贸创新发展示范园区,分别在福州和漳州加快建设,标志着“两国双园”建设进入全面、实质性落实阶段。

林峰也感受到了“两国双园”建设为企业带来的好处——企业入驻园区可较为便捷地“出海”,很多审批事项可以“打包”由园区统一负责,无需单独申请,在清关过程中走“绿色通道”,通关最快只需要3天,为企业节省了不短时间。

今年5月,福州港松下港区元洪作业区远洋渔获上岸码头项目取得新进展,1号、2号泊位开工建设,项目计划2025年投用,届时,园区食品产业发展对码头交通的需求,将得到更好的满足。

省商务厅副厅长钟木达透露,中印尼、中菲“两国双园”建设正掀起“双向奔赴”热。其中中印尼“两国双园”中方园区已新签约投资项目70个,投资942亿元(人民币,下同);福建企业赴印尼投资项目17个,投资399.3亿元;中菲“两国双园”中方园区已新引进投资项目10个,总投资544.8亿元。

这个“一带一路”新旗舰项目,不仅是投资、建厂,双方互为自贸区,并以供应链和经贸为纽带,打造出互相促进的经贸创新发展示范区,最终实现“你中有我,我中有你”。



“恭喜海跨园第十七位会长,秘鲁的杨会长,共同打造秘鲁海跨园,助力闽商来秘鲁安家落户。”2日晚,福州市进出口商会会长孔思军发了这样一个朋友圈。

乘“一带一路”倡议东风,随着一个又一个海丝跨境产业园(简称“海跨园”)在世界各地接连落地,闽商“抱团出海”的闯劲,也得到更大释放。

“产业出海”的必然

孔思军是香港华美集团(国际)有限公司董事长兼总裁、福建省进出口商会会长,他还承担着政企沟通桥梁的角色。虽然商会也曾有促进会员企业共同发展的愿景,但一时无从发力,也只是停留在愿景上。

契机出现在2020年。那一年,突然爆发的疫情,加速了传统外贸生态的改变。长期倚重的欧美大客户,融入欧美供应链,其中不乏百年企业,突然消失得人猝不及防。

也是在那一年,中国跨境电商的发展几乎可以用“狂飙突进”来形容。海关总署的数据显示,2020年通过海关跨境电商电子商务管理交易平台进出口清单24.5亿票,同比增长63.3%。更重要的是,跨境电商行业在全维度、全产业链上都发生了显著变化,新玩家、新玩法、新渠道、新流量、新技术、新市场、新服务层出不穷。

陡然出现的危机感,让孔思军坐不住了,他思索着如何将互联网带来的冲击,变成传统外贸转型升级的契机。

浮沉多年,孔思军把企业做到了某国际知名品牌的全球最大供应商,并在七八年前就开始在东南亚设厂的步伐。如今,他的东南亚工厂产能已与国内工厂等量齐观。

在他看来,虽然跨境电商是未来趋势,但如果只是随大流做跨境电商,可能无法超越先行者。更要看到,国内产能过剩,各种因素叠加,从传统的“贸易出海”到“产业出海”是必然。福建遍布全球188个国家和地区的优秀闽商资源,有着无限的潜力可以挖掘。

一条当时尚不清晰的思路在孔思军脑中闪现。基于“跨境电商+外贸综服平台+海外仓新零售”的外贸创新业态,发掘“一带一路”共建国家的商会和侨商资源,并提供产、供、销一条龙配套服务,助力国内跨境电商业务更便捷有效地打入海外市场。

2021年3月17日,抢抓跨境电商逆势增长的“天时”,发挥海上丝绸之路核心区的“地利”,致力政企共商共建的“人和”,由福州市鼓楼区政府与福州市进出口商会携手共建的海跨园在福建省奥林匹克体育中心揭牌开园。开园当天,海跨园海外分园就设立了“招商中心”。

拒绝单打独斗

2021年夏天,福州市进出口商会多了一位海外分会会长,来自尼日利亚的闽商林峰成为尼日利亚海跨园的负责人。

2012年,在物流领域浸淫多年的林峰发现,公司将闽清生产的瓷砖运到尼日利亚的物流生意,从一向稳健变得突然一落千丈,原因是温州人直接将瓷砖厂办到了当地。“这根本不在一个竞争跑道上啊,不转不行。”

当机立断,林峰拉上有办厂经验的股东,飞到了尼日利亚考察。这里是非洲第一人口大国,与中国关系友好,不少出口产品还能享受零关税的优势。

第二年,林峰的瓷砖厂就在离温州人的工厂不远处办起来了。几年下来,瓷砖厂运转良好,他还陆续办起了两个洁具厂和一个热水器厂。“但单打独斗确实太累了,发展的

步伐还是慢了些。”

2021年夏,孔思军找到了林峰,阐述了他的海跨园理念。这一下子触到林峰的痛点。

在林峰看来,海外投资除了政策法规的制约,文化差异和语言障碍、市场风险、资金风险等也如影随形,企业要想尽可能避“坑”,这很难。而海跨园等于有人先帮你踩了路,厂房、销路都是现成的,后加入的合作者只需要专注于生产环节。

就在本月中旬,林峰与厦门一家工厂在尼日利亚合办的园区新厂即将投用。双方的合作从贸易起步,累积起足够信任,再邀请对方到非洲办厂,从开始洽谈到实现投产,耗时仅10个月。

原来觉得颇为遥远的跨境电商,经过两年的摸索,也逐渐步入正轨。

尼日利亚当地诚信体系、支付系统、物流配送等软硬件配套都未完善,电商怎么开展?

那就先从B端入手。

林峰将原来遍布尼日利亚全国的3000多个线下经销商,引导到线上平台下单,价格更优、发货更快。不纯粹卖产品,而是打造产业生态,平台整合了中国国内180家企业的家居类产品,借助海外仓囤货,基本实现当日、次日达,而有些产品原来通过一般贸易方式购买,周期可能长达半年。

资源汇聚越来越多,路越走越宽,林峰觉得海跨园这一步,走对了。

“四个一百”一园一策

安哥拉海跨园所在的中安恒泰工业园,原本只生产单一的钢铁产品。他们已意识到,不能走把国内落后产能转移到国外的路子,这样的红利期很短。福州进出口商会安哥拉分会会长陈冠华11月即将带领长乐钢铁企业、闽清陶瓷企业、闽侯电池回收企业等赴非洲考察,让更多国内优势产业快速落地办厂,形成产能,抢占市场。

菲律宾、印尼、加纳、埃塞俄比亚、西班牙、秘鲁……从最初只有概念,到如今模型已落地并复制发酵,两年来,海跨园扩张的步伐不算快,但每一步都走得稳健。“新增海跨园10个”还被写入2023年福州市政府工作报告。

实践中,海跨园产业园属性逐渐凸显,已超越对零售的探索,发展范式已基本建立——挖掘全球优秀的闽商资源,发挥国内工业化和互联网技术优势,打造全新的全球化营销网络。即,选好单个国家“产业园+新零售+平台服务”孵化的点,做强“一园一总部”福州集团总部集采中心群,带动相关产业共同出海形成BTBTC的链,最终实现国与国的新渠道、新服务和产业链连成片成网。

无论是做传统外贸,还是国际化产能合作,孔思军都积累了丰富经验。他认为,“一带一路”倡议的最大意义在于,将大家的思路打开,让企业敢于“走出去”。但他也强调,建设海跨园,不是为了建厂房、收租金,而是要将工厂型企业聚合起来,最终改变整个生态链、营销模式。

这个目标并不好实现。首先要“找对人”。孔思军将目光锁定年轻、有一定实力、愿分享自己的资源和经验,带大家一起干的闽商企业家。两年多时间,海外分会会长的数量已增加到17个。他也将商会定位为海外投资闽商的“娘家”,其次要“做对事”,把脉问诊。每个国家实际情况不同,切入点也不同,唯有摸索出适合当地的发展模式,才可能成功。

进驻100个国家、建设100个海跨园、带动100个行业、实现100亿美元的进出口增量。海跨园今后要实现“四个一百”的目标,任务不小,但不虚幻。

海跨园“朋友圈”这样扩容



林峰(左一)出席青岛国际海博会,与韩国的合作船公司代表合影。(受访者供图)



海跨园助力闽商抱团出海。(中新供图)