

从被动接单到主动布局

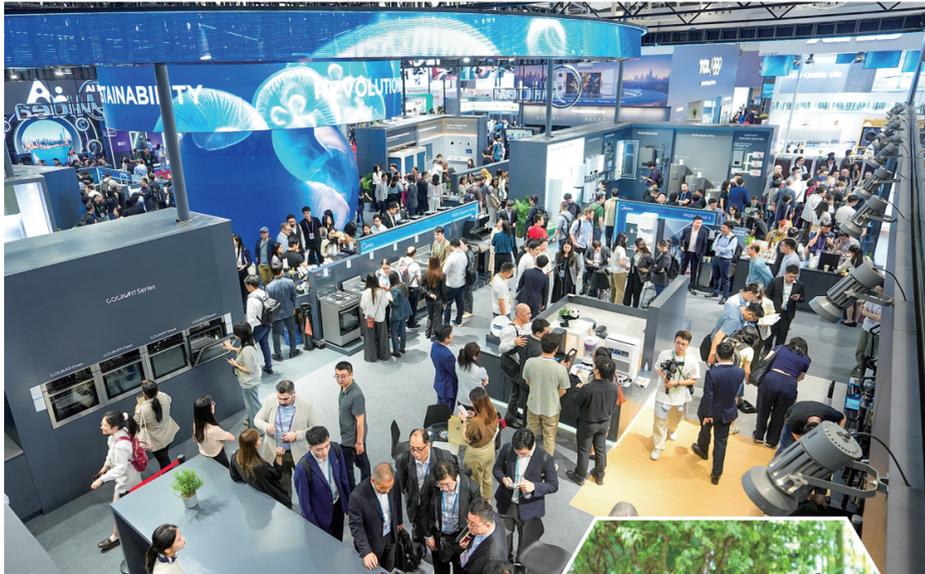
——从广交会看佛山外贸的破局之道

聚焦

第137届广交会

文/图 佛山市新闻传媒中心记者林俊鹏、庞伟杰

在全球贸易格局深刻变革的今天,中国外贸正经历从量到质的跃迁。作为制造业重镇的佛山,在第137届广交会上呈现出一幅崭新面貌:从被动接单到主动布局,从成本竞争到定价权争夺,佛山企业以政策为翼、以创新为核,在风高浪急的国际市场中破浪前行。这场转型不仅是一场企业生存之战,更是中国构建新发展格局的生动缩影。



4月17日,广交会的集团展位人气火爆。

政策赋能 15条金融举措直击企业痛点

面对全球贸易壁垒加剧、地缘政治波动等挑战,金融支持成为稳外贸的关键抓手。广交会期间,中国银行发布的《支持外贸稳定增长行动方案》从“强化金融供给”到“细化专业服务”推出15条措施,直击企业痛点。广东外贸企业将获得超1800亿元贸易融资和1万亿元跨境人民币结算支持,政策力度之大、覆盖之广,彰显国家稳

外贸的决心。参展企业对此反响热烈。一外贸企业负责人评价该方案“正向且激励性”,为其开拓市场注入信心。政策细节的精准性尤为关键。例如,中国银行广东省分行提出的“新业态综合化服务”,直接回应了跨境电商、海外仓等新兴模式的金融需求;“中长期贷款”支持则帮助企业摆脱短期订单依赖,为技术研发和产

能升级赢得时间窗口。这种“政策一需求”的高度契合,正是企业从被动接单转向主动布局的基础保障。广东万和新电气股份有限公司负责人表示:“政策不仅缓解了资金压力,更让我们敢于投入研发,抢占高端市场。”



外国客商在广交会南海科高电器展位了解智能家电产品。

市场破局 从单一依赖到全球织网

政策不是救命稻草,而是起跳的踏板。政策红利之外,佛山企业自身的战略调整更显魄力:星星制冷、飞瑞科等企业加速转向东南亚、中东、非洲等新兴市场;美博集团在欧洲成熟市场与南美新兴市场同步发力;今旋子电器等企业深耕“一带一路”共建国家。这种布局并非简单的地域转移,而是基于对关税政策、市场需求的

前瞻预判。雅洁五金通过ISO和国际认证打通准入壁垒,冠能电力以PCT专利构建技术护城河,体现企业从被动应对规则到主动参与规则制定的质变。雅洁五金国际业务部部长邹广钊说:“国际认证是敲门砖,本地化策略才是立足点。”该公司已建立澳大利亚等多地销售渠道,实现全球辐

射。南海区今旋子电器有限公司汽车功放事业部总经理何亮透露,仅广交会开幕当天,公司便收获60万美元意向订单,主要来自“一带一路”共建国家。从成本竞争到定价权争夺,佛山企业已经展现出了实力。万和电气展出首款欧标全嵌洗碗机、德尔玛推出全自动扫地机器人、美博集团投入

2000万元研发变频技术——这些案例共同指向一个逻辑:唯有掌握核心技术,才能在国际贸易中掌握话语权。冠能电力海外事业部负责人说:“用机器人替代人力,通过智能算法实现自主决策,让我们形成技术定价权。”这种从成本优势到价值优势的跃迁,正是中国制造迈向高质量发展的核心密码。

供应链韧性 从脆弱链条到动态生态

应对国际贸易不确定性,优化供应链韧性成为企业出海的关键课题。

着力于本地化适配,美博集团针对沙特、以色列市场开发定制产品,洁机皇洗涤实施“一国一策”的机型调整,说明供应链已从标准化输出转向精准化响应。积极推动上下游整合,汇百盛公司通过细分市场定制策略,将研发、生产与销售

链条深度绑定;何氏协力机械等企业联合上下游建立“一带一路”产业联盟,降低单一环节断链风险。加码数字化赋能,中国银行推出的智能化结算工具、冠能电力的智能算法决策系统,均体现数字化对提升供应链效率的作用。这种全链条协同,使企业能够快速应对关税波动、物流梗阻等突发挑战。

开放与创新,是穿越风浪的唯一舵盘。广交会释放的信号清晰而有力,佛山外贸的韧性增长,需依赖政策精准滴灌、企业主动求变与国际市场深度融合的良性循环。未来,企业需进一步吃透RCEP等政策红利,将金融支持转化为研发投入;政府部门可借鉴珠江国际贸易论坛的“问题一对策”模式,持续优化跨境物流、知识产

权保护等配套服务。佛山外贸正以政策为帆、以技术为桨,在全球经济的深水区中破浪前行。从接单者到布局者的转型,不仅是一场企业生存之战,更是佛山构建新发展格局的微观实践。从金融支持到技术攻坚,从市场分散到供应链优化,佛山企业正以更主动的姿态参与全球竞争。

全球客商坚定看好中国产品

广交会为各国企业搭建高效的贸易合作平台

文/图 佛山市新闻传媒中心记者林俊鹏、庞伟杰

作为中国对外贸易的重要窗口,连日来,正在广州琶洲举办的第137届广交会吸引了来自全球各地的客商。商务部4月17日在新闻发布会上透露,截至17日中午,本届广交会已吸引来自全球216个国家和地区的超过11万名境外采购商到会,较第135届同期增长10%。

尽管当前国际形势复杂,但来自全球各地的众多采购商依然坚定看好中国市场、看好中国产品。

中国市场进入全球顶尖行列

“在广交会上可以找到很多心仪的产品,我非常喜欢中国市场。”美国采购商William高度评价广交会这一国际贸易盛会的价值。他认为,广交会提供了丰富品类和高效对接服务,使其成为国际采购商不可或缺的贸易枢纽。

William特别提到,中国供应商的研发能力和快速响应市场需求的效率令人印象深刻,“广交会汇聚了从传统制造业到高科技的完整产业链,我们每年都能在这里发现令人惊喜的创新产品。”

谈及当前中美经贸关系,William务实地表达了美国采购商的共同期待:“关于中美关税问题,我希望美国政府能够妥善处理,通过对话协商解决分歧,有利于维护全球产业链供应链

稳定。”本届广交会上,参展企业展示了涵盖电子消费品、智能家居、绿色能源等领域的最新成果,凸显中国制造业向高端化、智能化、绿色化转型的趋势。

泰国客商PAIboon认为,中国供应商不仅能提供高性价比的产品,还在技术创新和设计上不断突破,让他更加坚定与中国企业合作的信心。

“广交会上有很多工厂和产品可供选择,我们可以仔细对比质量和价格,找到最适合我们市场需求的产品。”PAIboon说,中国制造在质量和创新方面进步显著,中国市场显然正在进入全球顶尖行列,成为不可忽视的供应链核心,是全球采购的首选地。

广交会搭建起友谊的桥梁

广交会上,来自全球的采购商汇聚一堂,寻找优质产品与合作机会。不少国际采购商表示,广交会不仅提供了丰富的产品选择,更为各国企业搭建了高效的贸易合作平台。

亚美尼亚客商Nare Arian此次参加广交会的目标是寻找优质的家用电器,包括煤气锅炉和咖啡机等产品。她说:“通过广交会,我可以见到许多供应商,和他们沟通、测试产品、检查材料。这是一个非常高效和直接的平台。”她的努力很快得到了回报——4月16日,她成功达成一笔交易,这让她非常兴奋,“在中国,你可以得到好的产品和好的价格,同时还有好的质量。”

更令人感动的是,Nare Arian与中国的情谊不仅限于商业合作。她特别提到,她有很多中国朋友,广交会不仅是贸易合作的平台,更是结交友谊的桥梁。

广交会的“老朋友”、来自俄罗斯的采购商莉亚同样收获颇丰。已与5家中国供应商成功签订采购合同的莉亚表示,中国产品的质量与企业的专业服务给她留下了深刻印象。

多次参加广交会的经历让她对中国供应链充满信心。“每次来广交会都能发现新惊喜。”莉亚说,“这里的产品种类丰富,与中方合作伙伴的沟通也十分顺畅。”此次她主要采购了空气炸锅和咖啡机,计划销往俄罗斯及周边市场。



在广交会志高空调展位,众多外国客商前来洽谈合作。

做强产业生态 深耕营商沃土

高明双管齐下支持本土企业增资扩产

高质量发展在一线

文/佛山市新闻传媒中心记者李玉冰 通讯员吴怡燕

目前,广东远华新材料股份有限公司(以下简称“远华公司”)投资25亿元建设的远华时代新材料总部基地项目正紧锣密鼓推进建设。这个占地201亩的“超级总部”,不仅是佛山市2025年首个增资扩产的重大产业项目,还是近年全市项目用地面积最大、投资金额最高的增资扩产项目。项目将建成国内一流的高分子材料生产基地,投产后预计年产值突破14亿元。

扎根高明20多年,远华公司已成长为细分领域行业龙头。2024年10月,企业正式挂牌新三板。此次大手笔增资的背后,折射出的不仅是企业对市场前景的坚定信心,更是对高明

产业生态厚积薄发与深耕细作营商沃土的高度认可。

产业雨林滋养企业乔木

远华公司选择高明,就是选择新材料产业集群朋友圈。近年来,高明区大力培育千亿级新材料产业集群,龙头集聚形成从原材料生产、改性加工到终端应用的完整产业链,上下游相关企业超200家,拥有坚实的产业基础及雄厚的研发实力。

更让企业心动的是高明区的创新生态。高明区依靠高分子材料产业协会走出了“基础研究+技术攻关+成果转化”的全链条创新路径,促进产学研深度融合,通过“龙头牵引+企业协同”的生态赋能模式,联动上下游企业形成“新材料创新联合体”实现集群发展,进

一步支持企业抢占高端市场,为高明区打造具有全球影响力的高分子材料创新高地提供强大动力。

2024年12月19日,高明区首次举行“以商引商”突出贡献企业表彰暨“招商大使”聘任仪式,其中就包括远华公司。正是因为以远华公司为首的优质头部企业选择高明,积极推动更多上下游产业的高质量投资落地,才让地方产业集群效应愈发凸显。

营商生态增强投资决心

“把麻烦留给自己,把方便送给企业,高明区提供的‘滴灌式’服务让企业吃下投资‘定心丸’。”正如远华公司董事长夏冠明对高明招商团队的评价,一直以来,高明区招商局致力于打造全过程全方位全生命周期的立体服务体系,紧盯招商项目落地的关键环节,通过招商工作专班、招商项目调度会,形成多部

门参与的联合调度机制,促成项目签约。

针对远华项目提出的能耗指标、可行性报告编制难等疑虑,高明区招商局多次主动上门,专人讲解为企业答疑解惑,逐项指导企业可行性报告,极大缩短了项目筹备周期。这种“不叫不到、随叫随到、服务周到”的营商生态,让远华公司在高明敢投敢闯。

今年以来,高明区积极响应市委、市政府的要求,进一步支持本土企业发展壮大,为有意愿增资扩产的企业开通“绿色通道”,建立并完善区内企业增资扩产需求信息报送机制,发挥内生招商力量,长期收集掌握辖区内企业增资扩产需求,通过精准供需对接,实现家门口招商,在园区内拓客。一季度,高明已收集增资扩产企业线索超30条,签约落户的增资扩产项目总投资额占全区招商引资总投资额比例位居全市第一。

南海、三水国资国企携手发力新能源领域

首批投建项目总投资超亿元

佛山日报讯 记者陈艺清 通讯员曾春花、莫宝琼报道:4月16日,南海区国资企业富电公司与三水区乐平镇国资办属下大同湖公司签订新能源项目战略合作协议,双方将组建合资公司,在三水区开展分布式光伏、储能及充电设施投资建设,首批储备20个项目,总投资预计超1亿元。

根据协议,合资公司将采用“技术+资源”双轮驱动模式。作为技术主导方,南控集团下属富电公司将依托50余个新能源项目建设经验(含在建项目),充分发挥专业技术优势,重点把控技术开发、建设与运营管理。作为资源整合方,大同湖公司将发挥属地优势,优先对接三水区工业企业、公共机构等场景资源。通过双方的紧密协作与优势互补,在国企信用保障、资金成本控制、建设质量保障、降低企业用电成本、提供政务服务等方面实现资源与技术的融合发展,形成“1+1>2”的协同效应,为合资公司的稳健发展注入强大动力。

据介绍,合资公司首批储备的20个项目,涵盖商业载体、公共机构、工业厂房等类型,总投资预计超1亿元。首期开发的2个分布式光伏发电示范工程项目的运营模式,2个项目建成投运后,总装机容量累计超5500万kWp,年发电量累计超500万kWh,预计年减碳超3000吨。

三水区乐平镇党委副书记、镇长罗杰成表示,此次签约是南海三水两地深化协同、推动产业链融合的创新之举。乐平镇政府将以“三个一体化”持续深化“南三合作”,借助合资公司统筹光伏资源开发,做好“一站式”服务,助力佛山绿色低碳发展。南控集团党委副书记、景隆控股党委书记、董事长黄亮表示,希望通过双方优势互补,促进南海区国资国企技术优势与三水区应用场景实现产业协同,构建“光储充”一体化新能源生态,为地方经济发展和绿色转型贡献国资国企力量。