

**目标** 瞄准沿线国家，省内部  
分富余产能找到广阔市场。

**商机** 装修、家居、陶瓷、家电、  
手机等产业适合转移。

**策略** 借船出海、抱团合作，借  
政策东风“走出去”掘金。

# “一带一路”掀落地热潮 我省相关部门带头，湘企考察东南亚、欧洲、非洲商机 瞄准沿线国家，湘商抢先“踩点”

4月26日，湖南经济贸易促进中心发布了《亚洲合作对话——共建“一带一路”合作论坛》的企业召集通知，“企业如何融入‘一带一路’？论坛将给出最可行的建议和方案。”作为服务中小企业的协会组织带头人，该中心主任周厥忠本月已先后组织并带领省内企业前往巴基斯坦、泰国、越南等“一带一路”沿线国家进行了实地考察。

随着“一带一路”规划及权威版图的发布，几乎所有省份都为融入、对接“一带一路”摩拳擦掌。不少嗅觉敏锐的湘企更是已经开始行动，紧紧围绕“一带一路”沿线国家发力，或拓展商贸，或投资建厂。

■记者 杨田风

## 行动

### 大企业从机制开刀

上周，湖南建筑工程集团公司副总经理刘跃龙赶赴越南落实在当地成立据点并组建公司一事。

“我们目前正在联系对接中亚的铁路修建项目，会以单个项目切入的方式打入中亚市场。”谈及国家“一带一路”的战略，刘跃龙难抑内心的激动与兴奋，“基础设施互联互通是‘一带一路’的优先发展领域，建设行业将大有可为。”他介绍，未来5-10年，湖南建工集团的海外业务占比将提高到50%-60%，公司的体制机制、人才培育等也开始紧紧围绕“一带一路”战略在调整，集团目前就正在筹建中湘海外发展有限公司。

湖南路桥集团海外公司副总经理郦建苗常年驻扎在国外，对国内国外市场的对比颇有感触，“国外的市场实在是太广阔了。”郦建苗介绍，当下很多东南亚国家的基础设施都是个体户在做，技术、人才、实力根本无法与中国企业相比，中国企业有优势就意味着是机会，大企业必须赶紧调整机制制定策略去征服“一带一路”。

### 中小企业提前觅商机

中小企业借力“一带一路”的掘金势头也很强劲，有的跃跃欲试，有的已经捷足先登。

德伊进出口有限公司董事长洪洪文曾是长沙人造板厂的一名员工，2000年下海在长沙开设了一家小规模复合地板公司。目前他在柬埔寨投资200万美元从事木材加工老本行，“当地林木资源比国内丰富、限制少，但房地产发展势头正盛，相关行业的市场挖掘空间非常大。”

湖南醇龙箱包公司总经理李刚清近期会前往尼泊尔考察，准备5月份在当地设立办事处，时机合适就在那投资建厂。这样的战略来自于他心里的一本账，“国内员工的月薪为3000元-5000元，在尼泊尔雇工工资折合为1000元人民币，同时，在当地加工销售税费会降低10%，折算下来，总成本会降低20%。此外，从东南亚出口欧美既无出口配额问题还能免关税。”

柬埔寨湖南商会会长李波宁在柬埔寨从事房地产行业，他告诉三湘都市报记者，柬埔寨大多城市的住宅仍以竹子和茅草为外墙建筑材料，20层以上的楼房都非常少，“目前国内房地产业比较走低，湖南的装修、家居、陶瓷等行业如有过剩，完全可以将目光转移到柬埔寨。”

老挝湖南商会会长刘小民接受采访时也表示，湖南部分富余产能能在省内是过剩产能，但在老挝等东南亚国家却是风头正盛。如老挝当地老百姓不少还在使用老式彩电、老式冰箱，省内已经淘汰的旧款家用电器、手机等落后产品，在老挝都能找到很好的市场。

## 中国“一带一路”战略 为沿线国家创造发展新机遇



蓝图

## 如何走出去？ 湘商不妨借船出海、抱团合作

同时还作为省宏远经贸研究院院长的周厥忠，对省内经济产业发展有着深刻而全面的认识，湖南的钢材、水泥、机械等多个行业都面临着产能富余的问题。“一带一路”战略有望帮助湖南企业实现产能的转移和对接，开拓更大的市场。对湘商来说，要想在“一带一路”战略中大有作为，就要对这一政策进行深刻解读。

“‘一带一路’区域覆盖的范围，人口占了全球的近三分之二，GDP占比不到全球的三成，许多都是发展中国家，市场潜力很大。而湖南的企业特别是民企经过30多年的发展已经茁壮成长，再加上湘商头脑灵活，吃得苦霸得蛮，在竞争中更能体现优势。尤其在东南亚一带已经形成了一股‘湖南旋风’，湖南的很多产品在‘一带一路’区域很有竞争力，很受当地居民的欢迎。”周厥忠说。

4月上旬，周厥忠带领湖南部分企业代表远赴巴基斯坦参加经贸论坛，颇有启发，“当地的钢材、水泥价格都比国内高出许多，湖南企业如果带着技术能去那投资的话，利润空间实在是太大了，同行的部分行业大佬都心动了。”

不过，对许多湘商来说，在走出去过程中，最担心的是对当地的法律法规、政策不熟，怕运作不规范。

怎么办？周厥忠的建议是：一是借船出海，化解风险，可以与央企、国企合作，因为央企在技术、品牌等方面有优势，有的已经在当地积累了一定的经验；二是与国外公司合作，有的国外公司在当地已经积累了资金、人才等优势；三是民企抱团出海，在当地搭建平台、体系，构成完整的产业链，这样也可以很好地化解风险。“‘一带一路’战略中，国家与沿线国家会有许多政策方面的对接、合作与支持。今后随着亚投行的设立，金融支持也会跟上。这么好的机遇，我们湘商要积极行动，而不能等国家所有政策都落实了再行动，否则会错过许多机会。当然也不能太性急。”

## 机会

### 湖南众多产业具备优势

在中国社科院亚太与全球战略研究院区域合作室主任王玉主看来，“一带一路”将是一项长期发挥作用的重大国家战略，要下好“这盘很大的棋”，必须动员国内大部分资源，共同参与配合。

如何对接融入“一带一路”？省经信委主任谢超英认为，“一带一路”建设，必将带动沿线国家和地区发展基础设施建设，而与此相关的工程机械、电力机车等产业恰恰是湖南的优势。

长沙是8个内陆开放型经济高地之一，长沙市发改委主任张智勇表示，长沙作为连南接北、承东启西的枢纽城市，交通设施的进一步完善是基础，而工程机械、轨道交通、新能源材料及文化创意等优势产业都能很好地通过“一带一路”走出去。

不过也有专家学者表示，“一带一路”建设虽然收益显而易见，但也存在不少风险和机遇，如一些沿线国家对某些合作方式仍然心存疑虑，接受中国转移产能空间有限等等，因此也需要各企业结合相关国家的需要，创新合作方式，稳步“走出去”掘金。

## 举措

### 部门协作，开路护航

多重看得见的诱惑引领着不少湘企业义无反顾地“走出去”，国家的政策支持 and 各国政府的协调、保障，让企业通往海外市场的路更加通畅。

湘欧快线就是“一带一路”的一项成果。“湘欧快线的开通让湖南商品走出去变得更加便利。”湘欧快线物流有限公司负责人夏朝辉对记者说，通过“一带一路”沿线国家的合作，不但贸易壁垒等会减少甚至消除，通关更加便捷，通关成本也会明显下降，“比如以前我们很多邵东制造的产品都是通过浙江义乌等地走出去的。通过湘欧快线班列，我们的产品就可以自己走出去，无论是产品价值还是品牌价值都得到了提升。”

湘欧快线自去年10月发车以来，已经往欧洲发了500个车皮的商品，“目前班列是不定期

发车，随着‘一带一路’战略的逐步展开，我们将以每周一趟、欧洲线和中亚线并行的常态化运行。”夏朝辉表示。

各个政府部门也是动作频频。省发改委透露，目前“一带一路”发展规划正在制定中，预计今年下半年出台。省商务厅的外经工作也努力抢占“一带一路”的先机。今年3月，省商务厅驻老挝、泰国、中东地区商务代表处正式授牌，并组织建立了北欧湖南农业产业园、老挝湖南橡胶产业园、泰国湖南工业园、越南湖南商贸物流园等多个境外园区。同时，还将为省内水泥、钢材等富余产能大规模转移出台专项支持政策。省商务厅厅长徐湘平表示，这些都是在国家实施“一带一路”战略新形势下，拓展全省开放型经济发展空间的重要举措，将推进湖南商务和开放型经济跨越式跨越发展。