



编者按

2017年,湖南省政府工作报告中提出要“加快开放崛起步伐,拓展开放空间”。湖南作为内陆省份,在“走出去”方面存在先天不足,在当前的经济形势下,省商务厅作为对接“一带一路”工作的牵头部门,是如何扬长避短,实现追赶式跨越发展的?湖南企业又是如何撸起袖子干的?从今天起,本报推出《湖南“出海”记》系列报道。



湖南绘就“出海”路线图

今年已新增境外企业9家 “十三五”将建省级境外经贸合作园区15家

■记者 杨田风

过去的3月份,省商务厅相继发布了两份报告,分别是《湖南省走出去调研报告》(简称调研报告)及《湖南省“十二五”对外投资合作发展报告及“十三五”展望》(简称发展报告)。前者通过对260家企业经过一年

多的调查与分析对湖南“走出去”形成了全面而深刻的分析,后者则绘制出“十三五”“湘企出海”路线图,提出立足湖南特色和优势,抢抓国家实施“一带一路”战略的重大机遇,大力带动湖南产品出口和富余产能转移,助力我省开放崛起。

成绩喜人 新增境外企业9家

近年来,湘企“闯世界”的步伐稳健而迅速。今年开年以来,也是形势喜人。记者从省商务厅对外投资合作处拿到的最新数据显示,1-2月份,全省对外承包工程和对外劳务合作业务新签合同额7.07亿美元,同比增长41.5%,完成营业额6.97亿美元,同比上升38.8%,新增境外企业9家,合同投资总额9640万美元,中方合同投资额8740万美元,实际投资额2.52亿美元。

中建五局、远大住工、腾龙集团等联合推进阿尔及利亚产业化住房项目,中轻长沙、中湘海外和中建五局成立联合体争取埃塞高速公路项目,民企尔康制药股份在柬埔寨投资建设湖南尔康(柬埔寨)农产品加工园……越来越多的迹象表明,湖南企业境外投资呈现出“抱团出海”趋势,并将投资合作的目光重点瞄准“一带一路”沿线国家。报告分析也印证了这一现象。

“湖南在越南、柬埔寨、老挝等七个国家建有省级境外经贸合作园区,湘企从传统的打游击战变成打阵地战。”省商务厅厅长徐湘平表示,下一步还将推进埃塞、湖南装备制造合作园区,并以此拓展与沿线非

洲国家的工业投资合作。湘企通过联合入驻境外经济贸易合作园区,投资领域也从单一型向产业链转变。在巴布亚新几内亚,澧水公司与湖南建工联合投资建设水电站,带动湖南水电设计、水电设备、电站运营等多个行业的企业出海。

调研报告称,被调查企业中,预计2017年对外投资超过1000万美元的占35.2%;超过1亿美元的占13.3%。比“十二五”期间有所提升,但总体仍趋保守。

【展望】 绘制出海路线图

省商务厅发布的发展报告中绘制出了“十三五”“湘企出海”路线图,报告提出,到2020年,力争全省对外投资中方合同额、对外承包工程和劳务合作营业额较2015年实现翻番,外派出国务工的贫困人口达到1万人以上。建设省级境外经贸合作园区15家,其中3家纳入国家级园区。培育30家以上国际产能和装备制造合作龙头企业,创建8家“一带一路”国际合作示范基地,一批重点项目进入国家项目库。

发展分析 三大优势产业持续发力

4月4日,备受关注的雅万高铁项目在印尼首都雅加达正式签署总承包合同,这背后就有湘企水电八局的身影,水电八局将牵头负责部分线下工程土建施工和全线的制板、铺轨工程。

正如调研报告中指出的,制造业、建筑业和农业是本省具有比较优势的产业,不论是现在还是将来,都在湖南省对外经济合作中占据重要地位。

随着杂交水稻的推广和传播,湖南农业在全球具有重大影响。多年来,省内杂交水稻专家和技术人员积极参与国家农业援外项目,在东南亚、南亚、非洲等地广受好评。隆平高科

东帝汶产业园、湖南炫辉老挝农业产业园、潇湘-伏加尔农机产业园、北欧湖南农业产业园建设,无一不昭示着湖南农业走出去的巨大发展空间。如隆平高科在利比里亚、东帝汶、印度尼西亚等国家开展了十多个国际合作项目,并在海外建立了多家分公司。

【方向】 明确重点产业

记者注意到,发展报告中明确了“十三五”期间走出去的重点产业为路桥房建及能源开发、装备制造、钢铁有色、新兴产业、农业合作、跨境服务业等。



4月4日,在印度尼西亚首都雅加达,中印尼双方代表在签署雅万高铁总承包合同,这标志着作为“一带一路”建设一项早期重要成果的雅万高铁进入全面实施阶段。(资料图片)

不足 七成企业未进行 汇率风险防范

在两份报告中均提到,湖南“走出去”依然面临外贸发展相对滞后,外贸依存度过低;龙头企业数量较少,门类齐全但后劲不足;中小型企融资困难,资金供给紧张;人才储备不足,复合型人才短缺等劣势。

省商务厅分析,对外经济合作资金来源不足,对湖南企业加快走出去步伐有一定的影响。调查数据显示,本省企业走出去资金的63.4%为企业自有资金,20.4%通过境内融资,11.5%来自于国家政策性资金,采用境外融资的只有4.7%。

本省企业的金融风险防范意识还应加强。调查表明,69.3%的企业没有进行汇率的风险防范。

【破局】 制定保障措施

发展报告详尽地对存在的问题进行各个击破,并制定了推动走出去的多项保障措施。记者注意到,我省将建立一带一路项目库,通过建网络架桥拓市、成立湖南省国际产能合作融资担保服务平台、设立一带一路国际产业合作股权投资基金等具体措施来确保项目推进。

家电零售迎变革 线上巨头触角延伸至“个体户”

数日前,电子商务服务提供商慧聪网家电汇在长沙发布2.0战略,为家电中小零售商提供围绕供应链金融、物流、线上+线下的互联网转型服务。

业内人士预计,2017年,家电通过网络实现的销售额还将持续上升25%,而家电线下独立的零售门店纷纷开始借助平台向互联网转型。

又一线上家电平台入湘

据慧聪家电电商控股集团CTO肖长春介绍,此次在湖南落地的家电汇2.0版实现了门店所有信息同步更新到电子货架显示屏、手机WAP、微信及PC电脑端等4个终端,从而达成家电零售商在任何场景下都能随时做成生意的初衷。

事实上,线上商城对家电线下零售渠道的争夺早已开始。继控股银泰、入股苏宁云商后,2016年,阿里巴巴又马不停蹄地投资了三江购物社区店。而京东2015年开始在县级城市开设“京东帮服务店”。

线下零售渠道争夺日趋激烈

据慧聪家电电商控股集团总裁陈晨介绍,此次上线的家电汇将于明年实现布局全国。而截至2016年10月,京东帮服务店的数量则已经多达1700家,包括湖南境内的78家门店。

“希望能够借助一个直达品牌、厂家的线上平台解决货源和配送问题,”在湘潭经营着热水器、燃气灶等家电的谭女士告诉记者,主营小区业务的零售店生意大不如前,希望借助大平台来降低经营成本。

与慧聪家电汇、京东帮选择线下实体店以“加盟”模式合作外,苏宁云商早在数年前便进行了线上、线下渠道整合,资料显示,目前苏宁在全国拥有1600多家门店。

家电零售进入变革2.0时代

据一业内人士介绍,目前,线下零售门店如通过加盟线上家电销售平台的方式来经营,每笔交易的毛利大约为2%至5%，“如果解决了物流高成本这一问题,不用担心上游货源渠道,可以实现薄利多销。”

记者注意到,在家电零售升级的当下,不少家电大咖均已提前布局物流系统。这其中,京东、苏宁自建了物流,海尔打造了日日顺,美的也打造了安得物流。不难看出,物流将会成为家电零售2.0时代变革中至关重要的一环。

而对个体零售家电卖家而言,选择合适的服务型家电平台,尝试“借力打力”借用物流、货源等多种渠道,最大限度降低成本,或许是个不错的选择。

■记者 朱蓉