

中国企业“走出去”怎么看

——当前中国经济问答之七

准国际经贸规则，稳步扩大规则、规制、管理、标准等制度型开放。这就要求中国企业不仅需要注重打造优质产品和项目等硬实力，还需更熟悉和掌握国际通行规则、尊重所在国法律法规，强化合规意识、品牌意识、企业管理等，夯实可持续发展根基。

九部门出台意见 明确认定家庭暴力事实的基本证据

据新华社北京12月9日电（记者熊丰 任沁沁）近日，公安部、中央政法委、最高人民法院、教育部、民政部、司法部、国家卫生健康委、全国妇联、国务院妇女儿童工作委员会联合印发《关于加强家庭暴力告诫制度贯彻实施的意见》。

“入国而问俗，入门而问讳”，广州明略装备股份有限公司董事长兼首席执行官姚维兵引述这句出自《礼记》的古语说：“我们出海的目的不是为了和当地地自然、资源、环境、人文、产业共生。只有这样，我们才能真正在海外市场站稳脚跟。”

让“走出去”之路更加宽广，更要持久发力。

坚持开门发展，坚定开放合作，共创发展机遇，中国的开放步伐始终坚定，坚持“引进来”与“走出去”相结合，推动贸易与投资相互促进，推动国内大循环与国际大循环良性互动，以高水平开放促进高质量发展。

从持续举办进博会、服贸会、广交会，到积极参与联合国、世界贸易组织、二十国集团、亚太经合组织、上海合作组织等多边机制合作，再到推动高质量共建“一带一路”、积极参与应对气候变化全球治理……一系列举措为中国企业“走出去”开辟新空间，也为世界经济注入新动能。

更多制度政策为中国企业“走出去”保驾护航。

党的二十届三中全会提出，完善促进和保障对外投资体制机制，健全对外投资管理服务体系，推动产业链供应链国际合作。

我国定期发布《对外投资合作国别（地区）指南》，最新印发《关于加强商务和金融协同 更大力度支持跨境贸易和投资高质量发展的意见》《关于促进外贸稳定增长的若干政策措施》，帮助企业了解东道国营商环境，更好把握贸易投资机遇，防范投资风险。

第四次“一带一路”建设工作座谈会相关部署正在落地，“硬联通”“软联通”“心联通”协调推进机制、产业链供应链务实合作机制、风险防控和海外利益保障机制等将加快完善，助力企业“走出去”的路越走越顺畅。

弄潮搏浪，一往无前。

中国企业将以更开放的心态、更稳健的步伐融入世界经济，迈向广阔天地，书写更多创新发展、互利共赢的新故事。

（据新华社北京12月9日电 记者谢希瑶 邹多为 潘洁）

在国家（地区）缴纳各种税金总额753亿美元，比上年增长0.3%。年末境外企业从业员工总数428.9万人，其中雇用外方员工257万人，增加7.7万人，占比近六成。

面对不确定性增多的外部环境和需求差异大的国际市场，中国企业如何出海远航、行稳致远？怎样在合作共赢中共创发展新机遇？

加快“走出去”的中国企业，正以高质量发展加速融入全球价值链，为世界提供更多选择和增长动力。

从贸易往来到投资建设，创新动力更为强劲。贸易结构以机电产品和高新技术为主导，投资既有标志性工程也有“小而美”项目。2023年以来，中国与有关国家签署了42个绿色、数字、蓝色经济投资合作备忘录，深化与各国可持续发展合作。

从中国制造到中国服务，合作领域更为广泛。过去“走出去”以外资企业为主，如今有更多企业活跃在以智能硬件、新能源汽车为代表的制造业，以移动互联网、跨境电商等为代表的数字经济领域，以及游戏、影视等行业，中国对外直接投资涵盖了国民经济的18个行业门类。

从发达国家到发展中国家，出海地更为多元。中国企业“走出去”从过去瞄准欧美等发达国家，到如今更多走向亚洲、非洲、拉美等地区市场，从“广撒网”到因地制宜深耕；从卖产品到贡献经验技术，共同探索最优发展路径。

中国企业“走出去”，造福了世界，也壮大了自己。

宁波东方电缆股份有限公司，凭借“十年磨一缆”的毅力，一步步打入被国外头部厂商垄断的海缆国际市场。如今，其国际业务不断扩大。到2025年国际业务占到公司营收10%这一目标，正在加快实现。

中国企业扬帆出海，不断在学习中融入，在融入中发展，在发展中共赢。

“正是通过中国电商平台，我才能把产品卖向全世界。”七年来，来自墨西哥的贝拉多通过中国电商平台阿里巴巴，便捷地了解各国进出口政策与情况，将木酒桶从墨西哥山中远销欧美和亚洲各国。中国电商平台为他带来了80%的客户。

百川向海，潮头观澜。

无数中国企业如一朵浪花，迸发着勇气与智慧，坚定融入全球化浪潮，为中国经济高质量发展和世界经济复苏注入暖流。

疾风知劲草。

2023年，在全球外国直接投资（FDI）下降2%、跨境并购规模为过去十年最低的情况下，中国对外直接投资增长8.7%。同期，中国对外直接投资流量占全球份额的11.4%，出口国际市场份额稳定在14%左右，殊为不易。

中国企业“走出去”，从来都是挑战与机遇并存，而今不确定、难预料因素更甚。世界进入新的动荡变革期，单边主义、保护主义明显上升，局部冲突和动荡频发。

面对风高浪急的国际市场，中国企业出海步履不停，信心和动力何来？

今年4月，深耕工业X射线领域的无锡日联科技股份有限公司首个海外工厂在马来西亚落成投产。“不少东南亚企业青睐中国的新技术、新装备。”刚在越南进行产品推广的日联科技副总裁李育林看到了东南亚市场蕴含的机遇。

中国人世谈判首席代表龙永图认为：“当一个国家经济发展到一定程度，企业出海是历史必然。”

各国经济“你中有我，我中有你”。企业全球化布局的本质是实现全球资源的最佳配置。出海参与全球竞争，是不少中国企业发展壮大的必然选择。

以变应变，化危为机。河北某羊绒制品企业到海外建立产线、设立研发中心，通过加大全球化布局，不断创新产品来应对风险挑战。今年预计销售额同比提升15%，创企业成立近20年来新高。

当前，中国企业加快布局海外市场，有的顺应经济发展阶段和产业转型升级需要的主动作为，有的则是受国际复杂多变形势影响的应变之举。

无论顺势而为，抑或迎难而上，中国企业“走出去”意义重大。

对企业自身而言，通过拓展更大市场，参与国际竞争合作，利用全球资源，能够创造更多利润，同时降低在单一市场经营发展的风险，促进自身做大做强。

对中国企业而言，中国企业走全球化发展道路，发挥好两个市场、两种资源的协同效应，有利于为中国经济转型升级和高质量发展提供助力，更好服务新发展格局。

对世界经济而言，伴随中国企业“走出去”的脚步，中国的产品、技术、商业模式和管理经验，推动经贸等各领域互联互通，有助于稳定全球供应链，给世界经济增添新活力。

中国企业“走出去”，让中国经济与世界经济更加紧密相连。

“走出去”，是大势所趋，也道阻且长。

国际市场复杂多变，如何克服文化和法律法规的差异？如何在激烈的市场竞争中做大合作“蛋糕”？如何应对国际政治经济环境的更多不确定性？

跌倒、起身、改进、前行，始终印刻在中国企业“走出去”的足迹中。

回顾五年前被一家海外客户给出“124条整改条目”的“下马威”，兴发集团旗下兴福电子材料有限公司董事长李少平记忆犹新。

“虽然一些条目显得有些苛刻，但国际竞争就得抓细节、补‘短板’，一定要拿下！”在随后5个月时间里，项目团队铆着一股劲、与时间赛跑，对照事项一一整改。

揣着这样的拼劲与闯劲，与国际要求不断“接轨”。如今，兴发集团的产品远销116个国家和地区，已拥有各类专利1292件，主导和参与制定国际、国家、行业标准等170余项。

一路走来，中国企业历经磨难，大浪淘沙，从初级产品出海到技术出海，从代工出口到品牌出海，从承揽项目到产业链出海、标准出海，“走出去”的边界正在不断拓宽。

“走出去”之路并非坦途，需要主动作为。

当前，中国正在更加主动对接高标准

专题

值班主任：罗清锐 主编：叶媛媛 美编：孙发强

双向奔赴！这场盛会选择三亚的N个理由



国内外业界代表在展示区了解展出的产品。李昊摄

在2024年亚洲种子大会举办现场，204张洽谈桌能容纳近1000名外宾，展会期间这里每天几乎都座无虚席，各国参会企业代表都在争分夺秒抢商机。

在亚洲种子大会室内展览馆内，白色、紫色、黄色的花菜、玉米等新培育品种摆满了展台，光是甘蓝就有50多个品种，国内外展商都希望借助平台结识更多代理商、采购商，拓宽国际销售渠道，这次大会也受到全球媒体的格外关注，海南种业“朋友圈”不断扩大。

作为大会主办方，目前亚太种子协会（以下简称APSA）拥有来自60个国家和地区的600多家会员单位。12月2日，亚太种子协会主席马尼什·帕特尔在发布会上表示，不少APSA成员都在南繁硅谷有育种基地，这也是协会选择在三亚召开亚洲种子大会的原因。多边“双向奔赴”碰撞出的火花，将续写更多海南三亚南繁的国际化故事。



12月6日，亚太种子协会会员，国内外企业、科研院所嘉宾近200人组团分4条路线深入南繁育种一线和科创一线感受中国种业发展。李昊摄



第29届亚洲种子大会参展嘉宾。王圣喆摄

A 有影响力 “南繁”将牵手国际种子检测协会出具种子检测证书

这次展会上，来自南繁的“黑科技”育种明星非砗木莫属，其泡在玻璃缸里的根系非常粗壮发达，这是经过南繁基地培育出来的优良品种，在市场上很受欢迎。

借助亚洲种子大会在三亚举办的机会，崖州湾种子质量检测实验室与国际种子检测协会（以下简称ISTA）实现线上到线下的“双向奔赴”。种子质量检测最为接近种业链条中的销售

环节，做好相应的保障服务至关重要。据了解，崖州湾种子质量检测实验室已经连续4次通过ISTA的能力测试，计划明年中旬参加ISTA组织的现场评审，这也意味着“南繁”将有望

出具至少83个国家及地区普遍认可的种子检测证书，这不仅会加快其与国际种业检测标准及市场进一步接轨，未来也将为国内的相关新标准、新方法“走出去”提供便利渠道。

B 有号召力 气候温度独一无二，吸引更多企业来南繁

北方温度低，作物只能生产一季，而“南繁”温度适宜，每年可以生产两季甚至三季。在亚洲种子大会展会现场，“育繁推”一体化企业京研种业南方事业部经理付俊亮说：“这是三亚独一无二的优势和号召力，这是无可替代的。”

展会期间，三亚崖州湾科技城展台每天都吸引不少国内外客户驻足咨询。三亚崖州湾科技城管理局产业促进部相关负责人透露，近期大概对接了50多家企业，大约一半的国内企业想了解种子资源进出口、知识产权保护、海南自由贸

易港种业政策等。其中，在东南亚做产业园管理的一家国有企业相关人员表示，希望南繁企业跟他们当地产业园进行合作，推进双方企业交流，“我们已经互留联系方式，后续相关部门将跟进洽谈合作。”

海南正致力于打造中国企业进入东南亚的“总部基地”和东南亚企业进入中国的“总部基地”，进一步联通国内外市场，促进中国与东南亚之间的经贸合作和交流。今后，南繁将更为引人注目。

C 有助推力 赛事连台展会纷呈，吸引更多外国游客

前来参加2024年亚洲种子大会的黎巴嫩蔬菜种业国际销售与市场营销主管哈桑说，三亚空气干净，可以说是个“天然氧吧”。来自土耳其的展商拉特·曼卡克趁着展会期间，特意去逛了三亚国际免税城，他感觉“在这里购物很开心”。免税商品种类繁多，加上免

税的优惠政策，使得这里的商品价格比较便宜，店员的优质服务也给他留下了很好的印象。近年来，三亚凭借其独特的自然风光和丰富的旅游资源，成功吸引来自世界各地的游客。这段时间，三亚也是好事连连，从第十二届全国少数民族传统

体育运动会到亚洲种子大会，再到第六届海南岛国际电影节、国际老爷车展、国际游艇展，“展会+旅游”“赛事+旅游”等新兴旅游模式构建了三亚旅游的新亮点。12月2日至6日，来自52个国家和地区的近1500余名国内外嘉宾汇聚三亚，

竞秀种业前沿科技成果。亚太地区种子市场价值达297亿美元，占全球种子市场价值的32%。而三亚以建设“南繁硅谷”出圈，双方可谓是“双向奔赴”，三亚正在加快种业检测与国际组织互认，更有利于进一步形成更开放的国际合作交流区。（撰文/叶长文）