



# 更大朋友圈 更强磁力场

## 投洽会上双向投资故事多:厦门企业积极“走出去”,跨国企业加码“引进来”

在投洽会上,大家看到了些什么?穿梭如织的人流,琳琅满目的商品,还是布置靓丽的展区?接受本报记者采访的全球客商,尤其是来自厦门本地企业的负责人总结说,最让他们振奋的是,在投洽会上,他们看到了更多“走出去”的机遇,更看到了在新发展格局下,立足自身、抢抓机遇、迎难而上的坚定信心。 记者 张海军



■山田水漆致力于重启海外市场。  
厦门晚报全媒体记者 陈立新 摄



■投洽会现场客商云集。厦门晚报全媒体记者 陈立新 摄

### 全力出击

#### 主动赢回海外发展的先机

信心是高质量发展的“金钥匙”。厦门企业的信心也源于他们在投洽会上的主动出击。

9月8日上午8时许,此时距离正式开馆还有1个多小时。山田水漆董事长刘来聪早早来到自家展位,招呼员工做好开馆前的准备。刘来聪穿着自己的工作衫,就像一名普通员工一样忙前忙后。他组织十多名员工行动起来,有的人专门负责和来宾互动,用漆料在纸上又涂又画,凑上去一闻,几乎没有什么气味;有的人负责在沙盘旁讲解,风车、桥梁、钢构等模型上都能用他们的水性涂料。

“上次到投洽会参展是在2019年。”刘来聪回忆说,2019年之前,山田水漆服务过一些海外客户,特别是他们的钢构涂料,在东南亚颇受欢迎。过去三年,他们把销售重点转移到国内,海外业务由此停滞。刘来聪说,这次来到投洽会,首要任务就是重启海外市场。

重启的信心源于这家公司蛰伏数年、专注研发的技术积累。风电防腐涂料、光伏支架涂料、桥梁建设涂料、汽车喷漆涂料……这几年,刘来聪带领团队不断突破,特别是在服务新能源领域取得了重大进展,也积累了一些客户。

一天忙碌下来,刘来聪对记者说,一些来自中国台湾地区的客商和他们已经有了初步的合作意向,也有菲律宾客商前来寻求合作。

“友城合作、人文论坛、健康食品……只要活动中有和农业沾边的,我基本上都会去。”厦门未来田园乡村开发有限公司总经理王宇航的投洽会行程,全是与农业相关的论坛和会议,他在投洽会上的期待是重新推动一个老挝水稻种植改良项目。

这个项目融合了海洋三所的水稻增产增收技术,也得到老挝政府方面的支持,还一度计划申报国际科技合作项目。“不过,2020年以来人员往来不畅,这事就搁置下来了。”王宇航说,在投洽会上,他与老挝方面做了线上沟通,已经邀请对方近期来厦再续合作,“这下项目又有戏了!”

### 实力出圈

#### 让世界看到厦门企业的竞争力

实力在,吸引力就在!来自全球客户的认可就是信心。

今年,金龙客车把展位变为新产品的一个“大秀场”。一辆8.5米长的新一代新能源公交车停在金龙客车展位右侧。“参加这么多届投洽会,我们也是第一次把客车开进现场。”金龙客车的工作人员祝若男告诉记者。

不光是把车开来了,金龙客车还把展位设置在中国-中亚国家合作展区,目的就是要重点开拓中亚市场。“中国制造”进军中亚的热潮中,金龙客车等一众车企冲在了最前面。中亚五国公交系统正在更新升级,中国客车走出去也恰逢其时。

据了解,近10年来,金龙客车向中亚国家出口客车已超1000台,哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦等一些中亚国家的客商一直是金龙客车的重要客户。今年,金龙汽车更是加大了在这一区域的市场开拓力度。在这一点上,即便是作为普通员工,祝若男感受也很明显。

她说,今年3月,200台18米长的金龙CNG公交车就是从厦门出发,出口至乌兹别克斯坦。另一个特别的感受就是,今年以来,身边负责销售的同事频

繁到中亚国家出差,去的国家也越来越多。

“金龙客车可以根据当地的气候、人文、交通等特点进行公交车的定制生产。”祝若男说,投洽会期间,已经有不少来自中亚地区的客商与企业接触。

厦门企业正在用自己的努力让世界看到。在投洽会开幕前,来自厦门的海辰储能刚刚荣膺全球新能源企业500强。在投洽会开始前,海辰储能今年已经先后携储能产品亮相上海光伏展、澳洲智慧能源展、美国清洁能源展、欧洲智慧能源展等国内外大型展会活动。他们的产品技术与品牌越来越被国内外客户认可。在展会上频繁亮相的同时,海辰储能还加快在美国和欧洲两大海外市场部署海外公司。

作为东道主,更加自信的海辰储能在投洽会主办储能发展论坛,与光莆股份等本地同行一起研判储能产业发展趋势,发掘国际合作和市场机遇。

面对全球储能市场机会,海辰储能联合创始人王鹏程判断,未来三年将是全球储能开启的大时代,海辰储能将会以更具竞争力的产品和服务,加速出海!



■一辆8.5米长的新一代新能源公交车停在金龙客车展位右侧。  
厦门晚报全媒体记者 陈立新 摄

### 魅力出众

#### 跨国企业纷至沓来 加大在厦投资力度

“如果你不亲自来到中国,就不可能了解这个市场的真正需求。”在投洽会重要品牌活动鼓浪屿论坛上,ABB电气中国总裁赵永占这样形容中国市场的重要性。

每年投洽会都是他日程中雷打不动的一项安排。原因是ABB与厦门渊源匪浅。1992年9月8日,在当时还称为“福建投资贸易洽谈会”活动上,ABB签署投资协议,同年,ABB在中国的第一家合资企业在厦门正式成立。

近年来,ABB一直在加大对厦门的投资力度,在厦门布局全球首条中压开关柜自动生产线。ABB的信心源自哪里?“没有别的原因,很简单,就是看好中国绿色低碳发展前景,就是看好厦门的营商环境。”赵永占的一句话,给出了最好的解释。

亚马逊中国副总裁杨钧也来到投洽会。他是一名土生土长的厦门人,见证投洽会一步步成长为全球性投资盛会,他深感自豪。2018年,他曾出席过投洽会,那一年,亚马逊全球开店“厦门跨境电商园”落成。今年,他又是带着任务而来。他代表亚马逊全球开店与福建省商务厅签署合作备忘录,共同加速“跨境电商+产业带”模式在厦门乃至在福建的发展。早在2021年起,亚马逊全球开店就和厦门合作“品牌100”项目,推动百乐弗、Worthfin、汉印等成为厦门品牌出海的新势力。

和亚马逊、ABB一样,践行“在中国、为中国”战略的施耐德电气中压业务也表达了对在厦门投资的信心,给出了一个跟大家一样的答案:增加投资。

今年投洽会,施耐德电气与火炬高新区管委会签约,计划在厦门引入一批全新的数字化产品,建设“施耐德电气全球能源业务铂金级(厦门)数字化创新基地”,立足厦门开展创新研发和高端制造。一系列新项目的开拓,不仅有助于强化施耐德电气数字化引领者的地位,还将带动厦门产业链数字化升级和经济发展。