

探寻‘世界的永康与可能的巴西’ ——永商会客厅新春首场活动对话外交官

2月27日下午,春寒料峭,永商会客厅却一派暖意融融。由市工商联(总商会)、市商务局主办的新春首场座谈——永商会客厅“有请外交官”政企活动将目光投向了巴西。以“世界的永康与可能的巴西”为活动主题,20余位企业家对话永康乡贤、中国驻里约热内卢总领馆副总领事王尉育及我市涉企部门,探寻国际市场新选择,共话五金产业发展新愿景。



“有请外交官”政企活动现场

八爪鱼的启示

关键词 **走出去**

活动开场,王尉育以《永康‘走出去’与可能的巴西选项——浅谈永康经济的巴西机遇和挑战》为题,向现场企业家介绍巴西经济形势、中巴经贸合作现状及对策。

“从国际秩序看,中国人包括永康人要继续生存发展繁荣,就必须学会并善于运用这个世界里同行的规则。我们各位企业家,本质上应该听从资本的召唤,那就是‘不断向外,不断拓展。’在整场分享中,王尉育反复提及的一个关键词是‘走出去’。

在王尉育的感受中,永康40多年改革开放的成功,本质上是‘走出去’的成功。从文化人思想层面的“走出去”——永康人历来重视教育,宋代以来文人辈出,涌现了大量考取功名、走出家乡为官的士大夫阶层,到上世纪八九十年代,永康‘行担人’的“走出去”——走遍大江南北,享有‘全国县县不离康,离康不是好地方’的美誉,成为全球闻名的中国五金之都,其实‘走出去’早已刻在永康人的基因里。

在王尉育看来,拥抱变化的当下,对于‘走出去’应该再次进行深刻认识,并且系统谋划,勇于实践,才能确保永康立于时代潮头并实现对其他经济数据表现优异的兄弟县市脱胎换骨的赶超。

“八爪鱼是一种非常聪明的动物,它们可以通过触角、色彩和姿势等方式与周围的环境进行交流。永康企业也可以像八爪鱼一样,把大脑留在本土,让触角延伸至全球各地。”王尉育用一个生动的比喻给出建议:永康企业应由外贸出口型或代工型向品牌型转变,并在海外建立八爪鱼一样的落地渠道。他希望在不久的将来,通过永康人更多更远更深的“走出去”,让本就有良好产业基础的永康经济更加如虎添翼,形成一个隐形的海外永康经济网络。

融媒记者 颜元滔

要不要选择巴西

巴西是南美洲第一大国,也是新兴发展中大国,具有丰富的自然资源和较强的经济实力。尽管尚未正式加入“一带一路”倡议,但巴西是金砖机制成员国,中国是巴西最大的贸易伙伴。

那么,要不要选择巴西?在回答这个问题之前,王尉育向在场企业家提出了三个问题:巴西是一个欧洲国家,还是南美国家?巴西是一个“危险”的国家,还是一个“安全”的国家?巴西是富有的国家,还是贫困的国家?

通过层层解剖,一个真实可感的巴西

外交官的三个问号

逐渐浮现。

具体来说,巴西拥有2亿多人口,坐拥巨大的消费市场,巴西经济与中国经济具有很大的互补性。比如巴西资源丰富,工业有一定规模,但是效率和精细程度不够,市场上各门类产品类型很有限,顾客挑选余地也很少。永康产品能兼顾各个阶层需求,具有强大的竞争力。目前,在巴华侨以广东、浙江和福建人为主,在商业领域活跃的贸易类华商产业业态还较低端,未有太多前往投资的华商。在巴西经营的国内大型企业如国家

电网、中石化、华为、TCL、比亚迪等,经营状况和当地口碑都非常好。此外,巴西非常重视保护劳工权益,工人个体也非常注意维权,加上巴西的汇率波动、葡萄牙用语等因素,如果永康企业要在巴西开展业务,挑选并培训出一支本土化团队极为重要。

王尉育总结,从其职业特点和个人观察出发,目前巴西市场可以用“稳健”二字来形容,正在崛起的电子商务和巨大的消费型市场,对永商来说存在较大的机会和优势。

对话外交官

他们说——

王尉育的分享引发了现场的热烈反响,市有关部门、金融机构、企业家代表畅所欲言、各抒己见,在你一言我一语中碰撞智慧火花,共享市场信息。

徐步云(市工商联主席、步阳集团有限公司董事长)

民营经济是永康经济最坚实的力量,如何助力民营企业行稳致远是工商联一直在思考的命题。作为民营企业的娘家人,工商联希望通过永商会客厅的平台,增强企业“出海”信心,给企业提供实实

在在的帮助,为企业开拓全球“朋友圈”保驾护航,助推五金产品高质量“走出去”,实现永康五金渠道强企梦。



陈向阳(飞神集团有限公司董事长)

多年前,“飞神”也曾到巴西参加过一次展会,但效果不理想,于是暂缓开拓巴西市场。这场活动,让我听到了家乡人原汁原味的解读,更直观地了解了巴西,重燃“出海”巴西的信心。

接下来,我们会安排公司人员前往巴西做调研分析,相信“飞神”产品在巴西的短途交通市场大有可为。



郦鹏程(浙江原始人品牌管理有限公司总经理)

当前,永康不少行业已达到国际领先水平,拓展海外市场具有很大的优势和机会。前期,原始人一直在修炼内功、打磨产品,专注国内市场。今年,我们

也在梳理跨境渠道,谋划布局巴西、美国、欧洲等海外市场,以实现新的增长点。



章悠悠(市商务局局长)

永康去年出口到巴西的海关数据大概是1.3亿美元,涉及355家企业,产品涵盖小家电、炊具、反光材料、电动工具、健身器材、休闲运动车等。今年,市商务局也会重点支持企业去巴西开拓市场,着力推进巴西的三个展会。在政策方面,对企业参加境外展的,将给予50%~100%的展位费补助,对企业出口、进口达到一定规模的,根据出口额、进口额

给予一定金额的奖励。此外,小微企业可申请参与出口信用保险政府统保,保费由政府统一承担,其他企业可根据自身情况自行投保,给予70%~80%的保费补助;对企业注册境外商标争创省市出口名牌、招引外商投资项目落地、境外投资等均给予资金支持。



施志娟(中国人民银行永康市支行副行长)

作为外汇管理部门,我们一直秉持着“企业越诚信,服务越便利”的宗旨,持续加大外汇便利化政策和服务供给。下一步,我们将继续提升经常性项目收支便利化水平、推进跨境投融资

便利化,指导银行优化跨境金融外汇特色服务,持续优化境外直接投资外汇管理,大力支持企业“走出去”。



俞丰(浙江四方集团有限公司总经理)

2023年底,四方集团主要以提供技术、产品等方式参与中国农业大学主导的中巴合作农业机械化项目。目前,在巴西东北部北大河州建立了一个50公顷至200公顷的机械化示范农场,为后续双方合作奠定了基础。

去年8月,“四方”将部分产品发往巴西。今年1月,派出技术团队进行培训演示,后续还将进一步加深合作,打造好中巴农业机械化合作示范项目。“四方”十分看好巴西市场。



李光耀(浙江邦耀电气有限公司总经理)

公司从事电气机械和器材制造业,由于技术标准迭代太快,在投资选择上,最近正是公司战略调整的关键节点。

活动现场,听说国家电

网、南方电网都在巴西发展得很好,一下子为我们公司的出海投资打开了新的视野。



胡智彪(道明光学股份有限公司董事长兼总经理)

作为永康较早试水巴西开展战略投资的企业,进入巴西市场对道明打开当地及周边南美洲国家销售渠道具有重要意义,去年出口交货值近千万美元,且增长态势明显。

随着当地经济的不断发展,本土化生产进一步提高

了公司在巴西市场的品牌和声誉。同时,我们进一步整合南美市场的销售网络渠道,与当地的贸易商开展深度的合作与融合,也为公司培育新的利润增长点。



林杰雄(金华海关驻永康办事处副主任)

从海关数据看,永康和巴西的外经贸水平还处于一个比较低的阶段,这说明发展潜力很大。接下来,我们会在通关过程中做好服

务,在政策咨询、关税、产品检验检疫等方面,企业都可以跟我们联系。



陈春山(浙江六思律师事务所主任)

省律师协会为响应地瓜经济提升能级“一号开放工程”组建了公益性质的服务团队,大家有意向去巴西进行投资建厂建仓,可以联

系我们先做一个尽职调查,再作出经济判断和商业判断。



■ 后记

春天总是让人满怀希望。新春以来,全市工业大会暨纳税双百企业表彰大会、“脉动永康链接世界”五金产业渠道强企联合出海”启动仪式接连举办,无

不释放着我市锚定经济发展主旋律、走好工业强市之路的鲜明信号。市委统战部副部长、市工商联党组书记陈英男告诉记者,在此背景下举办永商会客厅“有

请外交官”政企活动,既是拓展企业家看世界的心理边界,打开企业看世界的新视角,也是为永康五金产品和品牌出海蹚出一种新的可能。