

中国企业家海外“爆单”记

■ 本报记者 张凡 万泽玮 实习生 王馨婷



辽宁华原团队考察罗斯特公司工厂,韩宪保(左二)正在听工作人员讲解。

近日,知名企业家韩宪保在俄罗斯与该国知名建筑企业KROST(罗斯特)集团(以下简称“罗斯特”)达成战略合作,并签订了总金额为2605万元的设备采购合同。罗斯特向韩宪保经营的辽宁华原重型装备有限公司(以下简称“辽宁华原”)订购4台RMG起重机,双方同时进行了战略框架合作签约。

从他一手创立的河南卫华集团退休后,韩宪保2018年来到辽宁开原二次创业。此次签约,标志着他二次创业的成果——辽宁华原的国际化迈出了新的一步。

“我们前往莫斯科,可谓一路奔波,25个小时没有休息。”聊起前往俄罗斯的行程,韩宪保说。

然而,在抵达莫斯科之后,他和辽宁华原团队随即开启强度高、时间紧的行程:参观罗斯特参与建设的工业园区,参观罗斯特公司工厂,与罗斯特董事长阿列克谢·多巴申会谈,参加light industry 6.0论坛并在论坛上演讲……

在莫斯科的日子里,辽宁华原团队的每日行程往往从早上9点开始,一直到晚上才结束。68岁的韩宪保直言,通过考察和洽谈,他对俄罗斯建筑行业有了更直观和深入的了解,也充分认识到了罗斯特的实力。

“罗斯特现在形成了从规划设计到工厂生产,再到外墙设计与安装的装配式建筑全产业链格局,这是我之前从来没有想到过的。”韩宪保表示,罗斯特这种覆盖建筑领域全产业链的产品结构给他留下了深刻印象。

考察过程中,韩宪保先后来到罗斯特负责建设的莫斯科鲁德涅沃工业园区,以及罗斯特的混凝土、塑料、大型工件生产厂等参访考察。每到一处,韩宪保都会详细了解工厂建筑结构、外立面设计、生产模式以及技术工艺等细节。

在罗斯特计划安装辽宁华原生产的起重机的地点,他更是现场和罗斯特技术团队开启了对接会,“起重机准备安

装在哪?”“和其他机器怎么配合?”“生产线怎么运作?”每个问题,韩宪保都和俄方技术人员一一核对。

另一边,罗斯特也对来自中国的合作伙伴非常满意。罗斯特董事长阿列克谢·多巴申率领高管团队,在总部会议室与华原团队进行了面对面对交流。“中国伙伴面对技术挑战时反应迅速、反馈精准,解决问题的能力令人赞叹。在我们拜访贵公司时,双方技术人员之间快速地建立了默契,展开高效顺畅的专业互动,这是项目成功的关键,也让我们对合作前景充满信心。”多巴申说。

正如他所言,罗斯特与辽宁华原是“双向奔赴”。在与德国、意大利等国企业的合作连连不顺的情况下,罗斯特了解到中国企业在机械重工领域具有技术、成本等方面的优势,派员前往中国考察,寻找起重机供应商。在中国考察了众多企业后,罗斯特最终选择与辽宁华原进行合作。罗斯特派出的人员还了解到韩宪保如何创建卫华集团,如何带领团队将起重机业务从零做到全国行业第一,又如何推动企业交接和二次创业等事迹。当罗斯特团队与韩宪保见面时,双方已然十分熟悉,为这次的签约打下了坚实的基础。

会谈中,多巴申为韩宪保和辽宁华原团队准备了俄罗斯传统漆器、套娃和特色台灯等礼品,辽宁华原团队则向罗斯特团队赠送了中国剪纸、中国刺绣等礼物。韩宪保提到,赠送给罗斯特团队的中国画名为《山高水长》,描绘了一幅山水相连的画面。

“我希望未来辽宁华原与罗斯特的合作也能如这幅画的名字一般,山高水长。”韩宪保表示,与罗斯特签署的这份合同具有示范性意义,将有利于辽宁华原更多开辟过去从未涉及过的俄罗斯市场。

“2025年中国起重机械市场规模预计

达4200亿元,约占全球市场份额的35%。对共建‘一带一路’国家出口占比逐年提升,大型、高端起重设备成为出口主力。”在参加light industry 6.0论坛时,韩宪保作为大会嘉宾发言,介绍了中俄在起重机方面合作的潜力与机遇。

韩宪保提到,在共建“一带一路”深入实施的下,俄罗斯在能源开发、港口建设等领域对大型、高效、智能起重设备需求旺盛,而辽宁华原在低温环境适应性、大吨位设备稳定性等关键技术上实现突破,能精准匹配俄罗斯市场需求。辽宁华原与罗斯特可联合研发适合俄罗斯市场的智能装备,依托俄罗斯巨大的市场发展空间,共同开发起重机械、化工装备、运用人工智能等技术推动工业装备的快速发展。

他讲到这里时,场内300余名俄罗斯企业家爆发出热烈的掌声。

“绿色低碳是工业可持续发展的必选项。”韩宪保说,辽宁华原在轻量化起重机械、节能型压力容器研发上的技术积累,与俄罗斯在能源项目绿色化发展、低碳园区建设的需求高度匹配,有望在工业装备、工程机械、技术联合研发等方面实现合作共赢。

韩宪保还提到,中国拥有完整的重型装备产业链体系、高效的规模化制造能力、高性价比产品供给,俄罗斯具备先进的制造技术、广阔的本土应用场景、成熟的国际市场渠道,双方具有极大的优势互补发展空间。

韩宪保演讲的20分钟内,场下的俄罗斯企业家们掌声频频,其他几位与会的演讲者也纷纷对辽宁华原与罗斯特的合作送上祝福,期待两家企业的合作能为俄罗斯建筑市场注入新动力。

会场外的莫斯科,冬日的寒冷依然;但会场内,辽宁华原团队与俄罗斯企业的交流却暖意融融……

中国贸促会深化服务外资企业 助力投资中国行稳致远

■ 本报记者 张海栗

数据显示,今年前三季度,全国新设立外商投资企业同比增长16.2%。中国贸促会新闻发言人杨帆在11月例行新闻发布会上介绍了近期中国贸促会在服务外资企业、促进中外企业交流互动方面的工作。

杨帆表示,中国贸促会持续发挥服务外资企业工作专班和中国国际商会外资企业工作委员会作用,通过“投资中国”诉求直报平台、外资企业座谈会等多种渠道收集外资企业诉求并推动解决。同时,深入开展外资营商环境调研,了解外资企业在华发展现状及期盼,研究提出政策建议,助力营造市场化、法治化、国际化一流营商环境。

作为中国贸促会服务外资企业、促进区域协调发展的品牌活动,外资企业“地方行”本年度最后一站“福建行”活动吸引了来自14个国家和地区的近40家外国在华商协会及外资企业负责人参加,在福建省福州市、宁德市等地开展政企对话、投资恳谈、产业考察等,福建省领导和各相关部门与外资企业进行面对面对交流,现场回应30余项企业诉求,为外资企业投资福建搭建了高质量交流合作平台。

2025年,中国贸促会先后举办“广东行”“龙江行”“山西行”“西藏行”“福建行”5站外资企业地方行活动,来自21个国家和地区的259家外国在华商协会及外资企业参加,各相关省区政府部门现场回应外资企业超过200项诉求。2026年,中国贸促会将继续创新丰富外资企业地方行活动,落实“十五五”规划建议关于健全外商投资服务保障体系、促进区域协调发展等重要部署,推动更多外资企业走进地方,协助解决外资企业在地方发展遇到的问题,帮助外资企业坚定信心,投资中国、投资地方、投资未来。

此外,作为服务外资企业的创新之举,由中国贸促会创办的第二届“友谊杯”中外政企足球邀请赛也刚刚落下帷幕。辉瑞、佳能、迪卡依、麦当劳、雀巢、诺和诺德等外资企业和来自国家部委、中央企业、外国驻华使馆、外国在华商协会的代表们场上竞技、场下交流,将团结拼搏的体育精神与合作共赢的经贸理念有机融合。该赛事旨在以体育为纽带,搭建中外政企之间轻松、友好、开放的交流平台,进一步增进理解、深化友谊、促进合作,营造亲商、安商、稳商的良好氛围。

新兴产业矩阵领航 外贸新动能澎湃

■ 蒋萌

近日,海关总署发布数据显示,今年1月份至10月份,我国电动载人汽车、锂离子蓄电池、太阳能电池(以下简称“新三样”)的出口累计金额分别达3901.2552亿元、4467.4110亿元、1682.1841亿元,分别比去年同期增长35.6%、27.5%和-11.9%。虽然太阳能电池出口金额有所下降,但其出口数量同比增长69.7%。

可以说,今年前10个月我国“新三样”出口整体表现出强劲的结构增长。特别是电动载人汽车和锂离子蓄电池呈现较高增速,显示出在全球绿色转型背景下,我国在新能源领域的全球竞争力持续提升和国际市场需求旺盛。

我国绿色低碳产业加速升级。以新能源汽车为例,从国家层面的产业发展布局,到企业“三电”系统自主研发与规模化生产,新能源汽车核心技术持续领跑,形成了完整的产业链优势,产品性价比与智能化水平持续领跑,受到国际市场广泛认可,产销量连续十年位居全球第一。在绿色低碳产业发展上,“产品+技术+服务”的综合输出模式日益受到欢迎,让中国与贸易伙伴从买卖关系升级为合作发展共同体,让绿色产品出口具有更牢固的合作共赢基础。

我国外贸出口的新动能,已经不局限于“新三样”,智能制造等新增长点持续涌现,呈现矩阵发力态势。更多中国企业积极融入全球市场,进一步拓展外贸增长空间。数据显示,今年1月份至10月份,3D打印机、集成电路、无人驾驶航空器等产品的出口累计金额均比去年同期增长20%以上,覆盖电子信息、高端装备、智能终端等多个领域,多点支撑的结构有效分散了单一行业的波动风险,让外贸增长更具韧性。多领域协同增长的背后,是我国长期坚持创新驱动发展战略取得积极成效,政策引导与市场驱动形成合力,推动诸多领域不断攻克“卡脖子”难题,实现“从跟跑到领跑”的跨越式发展。

外贸新动能澎湃,本质是中国制造从“量的积累”转向“质的飞跃”。这不仅提升了中国外贸的核心竞争力,更在绿色转型与数字化浪潮中,为世界经济增长提供新动能。同时,中国持续开拓新兴市场,通过技术合作、本地化生产等方式实现互惠互利,让中国产品、中国技术更好地融入全球产业链、价值链。

未来,随着技术创新持续深化、产业生态不断完善、“走出去”步伐稳步加快,中国外贸将以更足的含金量、更高的附加值、更强的竞争力,在全球贸易格局中占据更有利位置。 (来源:人民网)

图片新闻



无人机照片

山东港口烟台港是中国北方商品车物流枢纽港,目前已开辟5条国内航线和11条国际航线,实现全球主要商品车码头全联通。图为在烟台港,大量汽车整齐排列,等待登船“出海”。

(中新社发 张超 摄)

保加利亚成为中国车企在欧重要节点

■ 蔡淳

了保加利亚在软件与电子领域的优势地位。

正因如此,保加利亚越来越成为中资企业布局欧洲的重要节点。保加利亚汽车工业公司(BAI)与长城汽车的合作,被认为是双方产业对接的典型范例。该公司代表安东·顿切夫介绍道,早在2011年,长城汽车便进入保加利亚市场,2012年双方共同建成的巴霍维察工厂成为第一家在欧盟大规模生产中国品牌汽车的工厂,可同时组装7种车型,年产能达5万辆。未来,该工厂将升级设备,计划在2026年中期与长城汽车合作重启生产,重点适配具备自动驾驶功能的新车型。

除长期合作企业外,新兴合作主体也在快速成长。隶属Eurohold集团的中国汽车公司(CMC)自2021年成立以来,在保加利亚及周边国家迅速扩张,该公司代表尼科洛娃表示,与东风汽车合作使其得以引入覆盖燃油、混动、电动的26款车型,可以满足快速变化的本地需求。

与保加利亚产业能力相呼应的是中国

汽车行业的整体优势。2024年,中国汽车产销量均突破3100万辆,连续16年位居世界第一;新能源汽车销量从2020年的不足140万辆增长至超过1280万辆,占比突破40%。中国驻保加利亚大使戴庆利表示,中国汽车的发展正在从传统交通工具,向集成了新能源、人工智能、大数据技术的“移动智能终端”“储能单元”和“数字空间”演进,为两国深化汽车领域的合作创造了新的更大机遇和广阔前景。

中国汽车流通协会副会长刘文姬认为,从市场角度来看,中保合作具备现实基础。她指出,中国汽车在智能座舱、自动驾驶及高能电池方面的创新已获得全球认可,多家欧洲品牌的新车型开始采用中国供应链的关键技术。此外,中国汽车出口保持强劲。中国在新能源和智能化领域的技术积累与保加利亚在汽车零部件制造、欧洲市场渠道和技术创新方面的优势高度互补。双方可探索共建区域产业协同体系、联合开发中东

欧及欧亚大陆市场以及共同推动汽车检测认证和售后服务标准化建设。

产业合作的深化也得到政府层面的支持。保加利亚经济和工业部副部长巴尔巴洛夫指出,目前保加利亚有350多家公司、7.2万名员工为欧洲汽车业生产零部件,在他看来,保加利亚不仅应保持现有零部件生产优势,还要“更有雄心,考虑在保加利亚组装汽车”。他强调,保加利亚经济增长率已达3.2%,并已加入申根区(《申根协议》缔约国的自由旅行区域),将于2026年加入欧元区,这将进一步改善营商环境、强化区域开放。他指出,未来保加利亚将更重视吸引高附加值、高经济密度的投资。

未来,随着中保双方在技术、制造与市场上的互补进一步显现,相信两国汽车产业有望在欧亚绿色转型和全球产业格局重构的背景下取得更多实质性成果,为中东欧乃至更广范围的产业合作树立新的样本。

(来源:经济日报)

中国贸促会积极组织中企代表团参加B20峰会

■ 本报记者 周东洋

策建议磋商和各项交流活动。今年,在中国贸促会组织下,多名央国企、知名民企主要负责人担任“贸易与投资”“能源与公正转型”等关键议题工作组中方联合主席或国际推广委员会委员,提出一系列中国主张、中国方案。

11月18日至20日,二十国集团工商峰会在南非约翰内斯堡举办。应峰会主办方邀请,中国贸促会共组织30余家中国企业70余名代表与会,行业覆盖基建、能源、金融、智能制造、数字科技、医药健康等多个领域。中国企业代表积极参与峰会各议题讨论,围绕人工智能、能源转型、贸易投资等议

题与二十国集团工商界开展广泛交流,所提出的多项中国倡议和案例被纳入B20政策建议报告终稿,展现了中国工商界参与全球经济治理、建设开放型世界经济的积极意愿与责任担当。

杨帆介绍,除B20以外,近年来在中国贸促会组织下,中国工商界积极参与亚太经合组织(APEC)、金砖国家和上合组织等多边领域工商合作,为全球经济治理体系改革和建设建言发声,已经从国际工商规则制定的追随者、参与者成为贡献者、引领者。在国际标准化领域,“十四五”期间,中国贸促会组织中国工商界牵头制定了20项国际标

准,先后促成国际标准化组织(ISO)批准设立管理咨询、联络中心和数字营销三个技术委员会并将秘书处落户中国,将海外仓等外贸新业态实践纳入国际标准研制进程。

不久前,中国贸促会正式接棒2026年APEC工商领导人峰会主办权,受到各方广泛关注。目前,中国贸促会已启动明年APEC工商领导人峰会和APEC工商咨询理事会(ABAC)等系列工商界活动的筹备工作。“欢迎国内企业和工商机构积极参与APEC中国年工商机制相关活动,为完善全球经济治理、共创世界繁荣贡献中国智慧和方案。”杨帆说。