

步伐加速 模式升级

# 中国企业打造产业链出海优势

欧洲杯和奥运会两个四年一届的顶级赛事相继落幕，给观众留下印象的，除了精彩的比赛，还有众多中国品牌，比如欧洲杯冠军西班牙国家队官方合作伙伴TCL，与郑钦文合作的伊利、蚂蚁集团等。中国企业花重金赞助顶级国际体育赛事，是瞄准了海外的广阔空间，希望拓展全球化市场。

当前，出海成了众多中国企业不约而同的选择，从近期发布的上市公司半年报中可以看到，不少企业出海取得不错的成绩，海外业务快速增长。值得一提的是，在出海步伐加速的同时，越来越多的企业表示，将改变过去单纯的产品出口，做好产业链出海，与当地共建工业能力。

● 本报记者 万宇

## 海外业绩快速增长

上市公司2024年半年报近期相继披露，海外业务迅猛的发展势头成了多家公司半年报中的亮点。美的集团半年报显示，今年上半年，公司营业收入为2181亿元，同比增长10%，实现归属于上市公司股东的净利润208亿元，同比增长14%。其中，国内营业收入为1261.98亿元，海外营业收入为910.76亿元，虽然国内营业收入仍然高于海外营业收入，但在增速上，国内营业收入同比增长8.37%，而海外营业收入同比增长13.09%。

海大集团上半年实现营业收入522.96亿元，同比微降0.84%，实现归属于上市公司股东的净利润21.25亿元，同比增长93.15%。其中，海外市场表现亮眼，海大集团在半年报中介绍，其海外地区饲料外销量超100万吨，同比增长超30%；同时，产品毛利率稳步提升，盈利能力进一步增强。

海大集团在越南、埃及等多个国家的销量都在今年创下新高。在埃及市场，海大集团自2019年进入以来，经过多年发展，埃及海大已发展成为当地领先的饲料企业，得益于禽料投产后的产能优势，今年6月，埃及海大月销量迎来新突破。

广汽集团虽然还未发布半年报，但近期披露的7月产销快报显示，全集团1-7月累计汽车产销超百万辆，国际化作为“万亿广汽”战略目标的重要增长点，广汽集团正举全集团之力推动海外市场发展。今年1-7月，全集团出口汽车7.5万辆，同比增长156.6%。

一些公司海外的收入甚至超过了国内的收入，比如科达制造坚持全球化发展战略，深耕海外市场，今年上半年实现营收54.94亿元，同比增长15.74%，其中海外营收占比超60%。

TCL创始人、董事长李东生：

## 完善海外产业链布局 提升全球竞争力

● 本报记者 万宇

1999年，TCL在越南收购陆氏工厂并设立越南分公司，标志着TCL开启全球化征程，在TCL全球化25周年之际，TCL宣布其全球化战略再升级，以进一步完善全球化产业链布局，加速提升企业全球竞争力。

TCL创始人、董事长李东生在接受记者采访时对TCL的全球化战略作出具体阐释：“一是完善全球化产业布局，从输出产品转变为与当地共建工业能力；二是协同产业链上下游，共建全球产业生态；三是提升全球化经营能力，构建多元融合、兼容并包的文化与全球化管理体系。”

### 出海越南 积累全球化经验

1999年，TCL在越南收购陆氏工厂并设立越南分公司。“越南是我们全球化的起点。”回忆TCL最初在越南的发展，李东生介绍，当时TCL在国内发展势头很好，TCL电视1999年在国内市场销售额达到了第一，他认为，企业要看长远，毅然选择挺进越南，作为TCL全球化的试点。在经历了一段时间的亏损后，TCL在越南咬牙坚持了下来。

今年已经是TCL全球化的25周年，也是越南分公司成立的25周年。经过多年深耕发展，TCL在越南的业务规模不断扩大，目前TCL旗下TCL实业、通力股份、茂佳科技等都已越南建立制造基地。TCL越南制造基地和东南亚地区的其他制造基地一起构成了在东南亚市场的供应链体

新宝股份2023年实现营业总收入146.47亿元，同比增长6.94%，其中，国外营业收入为108.11亿元，同比增长11.08%，国内营业收入为38.36亿元，同比下降3.22%。

### 企业出海动作频频

对于部分上市公司海外业务表现亮眼，业内专家表示，一方面，是因为这些公司长期在海外的布局和积累，另一方面，今年以来不少公司加大力度发展海外业务，出海动作频频。

家电行业是较早开始全球化脚步的行业。家电龙头美的集团很早就把“全球突破”作为公司四大战略主轴之一。面向海外市场，美的集团已构建全球研发、制造及销售网络，在海外10个国家设有17个海外研发中心，在全球的43个主要生产基地区中有22个海外生产基地，实现了全球生产和交付，美的产品已出口至全球超过200个国家和地区。美的集团董事长兼总裁方洪波表示，美的集团在海外市场将坚定OBM优先战略，加大资源投入，加强研发、制造、市场、服务等全价值链的本土化布局，完善基础设施与能力建设，构建第二主场。

游戏行业出海也较为积极。三七互娱加速在全球各市场发力，其海外营收从2019年的10.49亿元增长至2023年的58.07亿元，截至目前，公司在全球200多个国家与地区开展业务，发行超过120款游戏。创梦天地今年发布进入中东市场的全面战略与行动方案，同时宣布在沙特利雅得设立创梦中东业务总部，并计划于今年四季度面向全球发布旗下明星游戏卡拉彼丘。

汽车行业是近些年出海力度颇大，以广汽集团旗下广汽埃安为例，今年，广汽埃安相继登陆缅甸、马来西亚、塔吉克斯坦、印度尼西亚等地，埃



广汽埃安旗下昊铂SSR海外版下线

本报记者 万宇 摄

安仰光旗舰店开

业，热销车型AION Y Plus在

马来西亚、印度尼西亚等地上市，首批

出口塔吉克斯坦的1000辆AION Y

Plus完成交付。另外，广汽埃安泰国

智能工厂在泰国罗勇府竣工投产，实

现了整车出口和本地化生产两条腿走

路。车型方面，广汽埃安首款全球战略

车型第二代AION V埃安霸王龙上市，

旗下高端品牌昊铂SSR海外版近期

下线，可以实现中国超跑批量出海。

### 加大产业链出海力度

前海开源基金首席经济学家杨德龙表示，中国是全世界唯一拥有联合国产业分类中全部工业门类的国家，220多种工业产品产量位居世界第一，强大的供应链叠加快速发展的数字技术，让中国企业的生产和服务能力更好地扩展到全球，并成为推动经济全球化的积极力量。TCL创始人、董事长李东生也表示，国内一些行业增长趋缓，但海外的市场空间和潜力是比较大的，“所以就走出去，为中国企业、为中国制造业多拿一点份额。”

中国企业的竞争力和海外广阔的市场空间让越来越多的企业希望通过出海发展壮大，但也有业内人士提到，全球化的趋势在过去几年发生了很大的变化，供应链趋于区域化、本土化，美国等国家制定了很多贸易保护措施，全球贸易投资面临更多壁垒。李东生表

TCL通过全球化产业布局，实现海外营收持续增长，带动产业链企业共同出海。过去五年，TCL出口额从90亿美元增长到173亿美元，年均增长15.2%，实现扩大海外业务和增加出口相互促进。

同时，TCL的全球化发展也同时驱动自身产业转型升级与技术创新。目前TCL已形成TCL实业与TCL科技两大主体，布局智能终端、半导体显示、新能源光伏三大核心产业。TCL近六年研发投入超600亿元，累计申请专利数量超过10万件，推出Mini LED技术引领并定义当前主流显示技术，在印刷OLED、QLED以及Micro LED等领域进入无人区，并已布局印刷OLED实验线，在210大硅片、叠瓦组件等相关技术和生态领域建立领先优势。

近期TCL中环宣布，将与沙特阿拉伯公共投资基金（PIF）、Vision Industries共同投资成立合资公司，推进太阳能光伏晶体硅片在沙特的在地化生产。该项目年产能20GW，落地后将成为沙特本土首个光伏晶体硅片项目，也是目前全球最大体量的晶体硅片工厂。李东生透露，TCL的全球化布局会随着产业转型升级，增加在海外产业布局的深度和广度，“以后我们出海的不单只是消费产品、终端产品，还有我们的工业产品，To B的产品会增加，我们可能还会在海外主要市场布局相关高科技的基础性产业和产品。”

### 战略升级 完善境外产业布局

“过去两个月，我在全世界跑了一趟，我们作为制造业企业，要卖产品出去，无论是终端产品还是中间产品，如果相应的市场增长慢了，我们就得在全球其他市场找机会。”在李东生看来，全球化是中国企业的必答题，不出海就出局。

示，在当前逆全球化趋势下，通过与当地共建工业能力，可有效拓展海外市场。

广汽埃安总经理古惠南表示，埃安旗下埃安品牌和昊铂品牌都会出海，而且出海的步伐会加速。“我们要改变过去以产品出海为主的海外推广模式，转向‘产品+技术+产业链+教育+文化’联手出海。”他介绍，广汽埃安马上会在东南亚形成泰国、马来西亚、印度尼西亚三个基地，还会在欧洲、中亚、非洲和美洲布局基地，一旦生产基地形成，相应的产业链也会跟上。他还提到，中国新能源车卖到国外后，因为当地很多传统汽车技术人员不会维修保养，新能源车的售后得不到保障，所以埃安还会在当地培养高技能人才，现在已经在泰国与当地高校合作，建立技能人才培训基地。

无独有偶，海大集团海外饲料业务通过在当地建厂、当地销售，同时配套优质种苗、动保以及专业技术服务体系，将国内成熟的“饲料+种苗+动保”黄金三角海大模式复制到海外市场，形成产业链竞争优势。未来，海大集团将继续以产品优势拓展版图布局，持续发挥全产业链优势，加快海外产能建设，做好产业链出海，将海大模式、海大产品、海大服务推向更广阔的国际市场。

## 海外订单充裕 上市公司出海底气足

● 本报记者 齐金钊

出海，正成为很多上市公司打造第二增长曲线的突破口。近期，多家A股上市公司披露新增海外订单情况。充裕的海外订单，一方面折射出中国企业产品和服务质量的稳步提升，另一方面也为企业进一步布局海外市场、寻求更广阔发展空间增添了底气。

### 多家企业海外订单获突破

海目星8月9日公告，公司中标海外头部车企客户的动力电池激光及自动化相关设备采购项目，合计中标金额约12.5亿元，占公司2023年营业收入的26%。截至目前，该12.5亿元的中标项目均已完成合同签署。

值得关注的是，海目星该笔订单为今年国内企业斩获的最大一笔海外动力电池激光设备订单。对此，海目星表示，本次海外业务的中标以及合同的签订，是公司在海外战略布局阶段性的成果体现，也是海外客户对公司研发能力、技术实力和设备质量的认可。本次项目的中标和签约将会对公司未来业绩产生积极影响。

记者了解到，作为激光技术创新及自动化设备龙头，海目星在锂电赛道有着超十年的市场拓展经验和技术积累，其激光极耳切割机多年来市占率居行业第一。公司早在2019年就与美国特斯拉公司达成合作，成为进入特斯拉量产线的唯一中国设备供应商，并一直合作至今。

无独有偶，动力电池三元前驱体龙头公司格林美8月17日公告，公司与韩国公司ECOPRO BM正式签署《二次电池原材料全产业链战略合作谅解备忘录》。此次合作标志着双方将深度整合资源、技术、制造、资本及客户资源，共同打造一条从“镍资源”到“前驱体”再到“正极材料”的全产业链。其中，ECOPRO BM承诺，从2025年至2028年间，将向格林美新增采购高达26.5万吨的前驱体产品。

据记者不完全统计，7月份以来，还有多家A股上市公司披露了海外订单进展情况，产销两旺成为当下这些企业出海业务高质量发展的缩影。

东方电缆公告显示，公司国际化战略加速推进，海外订单再次实现突破。2024年7月，公司公告中标Inch Cape Offshore公司海底电缆约18亿元，中标英国SSE公司

海底电缆约1.5亿元。其中，Inch Cape订单金额创公司海外订单中标新高。截至8月12日，公司国际订单占在手订单总额近29%，占比显著提升。

通用股份在互动平台表示，目前公司海外双基地订单供不应求，产销两旺，公司已启动了新海外基地的选址调研工作，同时将继续加速推进泰国二期、柬埔寨二期及国内半钢技改项目建设及产能释放，进一步推动产业国际化布局，满足市场需求，为用户提供更优质的产品和服务。

### 机构看好出海投资主题

随着近年来中国出口的高附加值产品在全球市场竞争力与市场份额不断提升，相关产业和优势企业在海外市场正迎来新的增长空间。在此背景下，中国企业出海的投资主题备受关注。

海通证券表示，中国优势制造业有望成为引领新质生产力的重要板块，具备出口竞争优势的中高端制造业和引领新质生产力的科技制造业值得关注。

对于未来一段时间海外订单持续增长支撑逻辑，长江证券研报分析认为，未来国内企业海外业务增长的动力有三个方向，一是新兴国家的传统地产基建的资本开支；二是美欧等发达国家传统消费地产的补库周期重启；三是部分科技龙头在行业实现0到1突破后的资本开支需求。

在出海投资主题选择方面，国信证券研报显示，我国出海的传统优势产业为纺织服装、电力设备和煤炭，上述行业在全球出口中占据相当高的份额，并在全球价值链中处于领先地位。除传统优势产业外，还应筛选出那些具备出海前景的行业，这类行业在全球出口中正变得愈发重要，且行业增加值占比也有较大的改善空间，符合的行业有医药生物、基础化工、机械设备和汽车。

中信建投证券认为，宏观层面美国去库存进一步深化，中观层面我国优势产业开拓海外增量市场的步伐有望继续提速，出海机遇或将更大范围铺开。从中长期视角看，全球份额占比提升有望带动我国优势产业业绩中枢和估值逻辑的重塑，或将成为未来几年最大的产业主题投资机会，建议关注新能源车、创新药、通信设备、光伏设备、精细化工等行业。