

各地新亮点

□ 本报记者 喻 剑 杨阳腾

广东“五外联动”增强外贸韧劲

今年一季度

广东外贸进出口 2.14万亿元

▲ 较去年同期增长4.2%

今年一季度，广东外贸克服基期规模大、外部不确定因素增多等困难，继续保持增长态势，实现良好开局。数据显示，广东外贸一季度进出口2.14万亿元，同比增长4.2%，增速高于全国2.9个百分点。其中，出口1.34万亿元，同比增长1.4%；进口7981.5亿元，同比增长9.3%。

正在举行的第137届广交会，吸引了来自216个国家和地区的近15万名境外采购商到会，较第135届同期增长20.2%。聚焦全球市场真实需求，脚踏实地地进行产品创新和市场开拓，将“中国产品”“中国方案”带给世界。不断实现外贸突破。春日里的广州南沙港、深圳宝安国际机场、东莞石龙铁路货场，依然物畅其流、货如轮转，“中国制造”商品在这片发展热土和开放前沿快速进出，彰显出“世界工厂”的创新基因与开放活力。

多方协同发力

“优化对外开放布局，打好外贸、外资、外包、外经、外智‘五外联动’组合拳，牵引高水平对外开放、高质量发展，是广东应对国际经贸变局的关键。”在今年广东省高质量发展大会“五外联动”分论坛上，广东省商务厅厅长张劲松以3个故事解读广东“五外联动”协同发力的成果：深圳电子信息产业集群支撑外贸登顶，广州白云国际机场织密全球货运网络，比亚迪新能源汽车重塑出口格局。他强调，“五外联动”不是简单叠加，而是通过制度创新打通要素堵点，让全球资源与大湾区制造深度融合。

“五外联动”战略在政策端快速落地。广州海关副关长黄斌表示，2025年一季度广州市外贸进出口2943亿元，增长17.3%，连续3个季度实现正增长。其中，高技术产品出口增长18.3%，“新三样”出口增长24.6%。广州海关出台促进外贸质升量稳20条措施，推进35个智慧海关项目与智慧口岸共建，在广州南沙、白云国际机场等枢纽口岸聚焦“智慧海港”“智慧空港”加大实战应用，制定汽车、船舶等产业专项支持举措，不断激活外贸新活力。

以新能源汽车为代表的新兴产业迅速崛起，为外贸注入新动能，也为企业带来新机遇。“中国新能源汽车迅猛发展，也带动了汽车零配件的出口，我们的产品得到了海外客户的广泛赞誉和好评。”小鹏汽车物流业务负责人刘润龙说。

德国一家认证检测机构的有关负责人表示，广东制造业标准正朝着国际化、绿色化和智能化方向发展。粤港澳大湾区内部的规则互认与衔接逐步深化，促进了区域内的贸易便利化和产业链协同。在外贸“新三样”的带动下，其集团在大中华区的业务表现亮眼，2024年营业额和利润均同比增长超过20%。

抢滩国际市场

越南的一个橡胶园里，一架架无人机腾空而起，桨叶旋转、缓缓升至树梢上方后，均匀喷洒出药液。橡胶园飞防植保作业使用的正是来自广东的大疆农业无人机。大疆农业全球市场负责人沈晓君告诉记者，大疆农业无人机产品已销往100多个国家和地区，海外的售货网点就布局了上千个，2017年至今海外复合年均增长率超过60%。今年大疆农业无人机的发货节奏比往年提前，春节前他们就完成了10%的订单交付。

技术创新是产品提升全球竞争力的关



广州海关所属南沙海关关员对即将出口的“一港通”货物进行监管。

关 悦摄

2025年一季度

广州市外贸进出口

2943亿元

▲ 增长17.3%

连续3个季度实现正增长

键。大疆农业产品技术工程师李兴龙说，他们每年都会对产品进行技术升级迭代，过去一台农业无人机仅能载重10公斤，如今已经达到50公斤以上，大大提升了作业效率。“去年我们在产品上新增了激光雷达模块，能够满足更复杂的作业条件。比如有些田间地头拉了很细的网线，引入激光雷达就可以实现对这类细线障碍物的避障，将作业范围从90%提升到95%甚至更大；农业无人机新增的吊运功能也带来了更多场景突破，比如在山地丘陵吊运橙子、香蕉等农产品，或者在水域吊运一些鱼苗等，新功能正在泰国、巴西、墨西哥等地吸引更多农户购买。”李兴龙说。

东南亚是美的集团战略市场之一。2024年美的集团在东南亚整体家电行业零售体量达165亿美元，预计2025年将超过172亿美元。“经过18年深耕，美的坚持与当地优势互补、合作共赢，在东南亚国家的品牌知名度和市场份额持续提升，并积极牵头和参与海外行业标准的制定。”美的集团副总裁王建国介绍，2024年7月美的集团主导了一项马来西亚强制性认证标准（SIRIM认证），这是中国民营企业在海外国家主导的首个标准。

不只有大疆，更多广东制造企业正从单一产品出口转向“技术+品牌+标准+生态”的立体出海。格力电器在巴西建设的智能工厂不仅生产空调，更输出“零碳园区”解决方案，据估算，通过光伏储能系统和能源管理平台，格力电器可帮助当地合作伙伴降低15%至25%的综合能耗。

共享发展机遇

改革开放以来，广东省累计设立外资企业超34万家，累计实际使用外资近6000亿美元，外资企业贡献了全省四分之一左右的税收和三分之一左右的进出口与规上工业增加值。广东省商务厅副厅长朱小军表示，今年广东将大力实施招商引资“一把手”工程，扎实做好“投资广东”100场以上

产业链招商活动，力争招引更多高水平、强带动的外资大项目、好项目落地。

“广东聚焦创新，提升营商环境，关注可持续发展，都坚定了巴斯夫选择投资广东的信心。”巴斯夫亚洲大型项目总裁林汉平介绍，建设中的总投资额约100亿欧元的巴斯夫湛江一体化基地，是巴斯夫史上最大的单笔投资之一，建成后也将是巴斯夫在亚太地区最大的一体化基地。

打好“五外联动”组合拳，广东推动外贸与外资同频共振，“引进来”与“走出去”一体化发展，引资与引智协同联动，打造高水平对外开放门户枢纽。朱小军介绍，

2025年广东将继续办好用足广交会和“粤贸全球”等重点展会，实施东盟、中东、中亚、拉美、非洲等市场专项拓展计划，组织300场以上“粤贸全球”展会，比2024年增加30多场，参展支持力度加倍，带动不少于3万家（次）企业参展。

从“借船出海”到“造船领航”，广东以“五外联动”迎来新机遇。始于商品交易的开放之约，如今已升华为创新生态的全球共建。外贸迈上9万亿元台阶，是广东作为全球完善的产业链、供应链的时代演绎，广东锚定的不仅是全球市场份额，更是产业话语权。

贵州黔东南苗族侗族自治州——

特色产品闯海外市场

本报记者 王新伟

2024年

贵州省黔东南苗族侗族自治州岑巩县年产打火机

12.4亿只

完成总产值

4.26亿元



工人在贵州岑巩经济开发区一家电气公司生产车间忙碌。

唐 鹏摄

日前，记者走进位于贵州省黔东南苗族侗族自治州岑巩经济开发区的贵州加成科技有限公司生产车间，注塑机轰鸣声此起彼伏，工人们在流水线前熟练地组装打火机部件；仓库门口，装满“岑巩造”打火机的货车整装待发。“我们每年投入研发经费超100万元，获发明专利8项。公司打火机生产设备年销售量超过300台，年销售额超1000万元。”公司负责人何克红介绍，目前公司研发和生产的全自动化插盘机、焊接机等不仅满足了开发区内4家打火机生产企业的设备需求，还销往国内外市场。

作为贵州首批“乡村外贸”试点县，岑巩县积极探索外贸转型新路，取得了显著成效。数据显示，该县打火机产业已培育8个自主品牌，获得了34项国际专利，带动进出口额年均增长15%。如今，岑巩经开区（打火机）已成为贵州省级外贸转型示范基地。

近年来，岑巩县抓住贵州省发展外向型经济的机遇，推动打火机外贸产业从小到大、从弱到强创新发展。2024年，岑巩县年产打火机达12.4亿只，完成总产值4.26亿元，其中出口量占90%以上，进出口额从2016年的57万美元增至2024年的3647.82万美元。岑巩经济开发区被列为2023年度贵州省开放型经济示范经济开发区，2024年成功申报为外贸提升区，2024年，该开发区完成外贸出口额2427.58万美元。

雷山县南猛村另辟蹊径，以农文旅融合为突破口，开辟出一条外贸发展新路径。去年，在凯里召开的黔东南州在外乡贤座谈会上，雷山南猛共兴乡村旅游专业合作社与中东阿联酋贵州商会正式签订了茶叶出海合作协议，标志着南猛村正式驶向国际市场。南猛村党支部书记余洪说，当地拥有优质的茶叶资源和深厚的民族文化底蕴，与中东阿联酋贵州商会合作是将资源转化为经济优势的绝佳机会，更是迈向乡村全面振兴的重要一步。中东阿联酋贵州商会会长徐洁对合作前景充满信心，她表示，南猛村的高海拔茶叶在海外市场极具竞争优势，商会还计划开辟旅游航线，让南猛村的民族文化走出国门，实现文化与经济的双丰收。

“代表着中国的”云南咖啡越来越出圈。据昆明海关统计，云南咖啡去年出口29个国家和地区，出口量达3.25万吨，同比增长358%。虽然云南咖啡出口的绝对量在全球市场占比并不高，出口大增也有国际市场短期供需的因素，但是毋庸置疑，云南咖啡正更大范围地进入国际咖啡市场，越来越多的品牌将云南咖啡豆纳入高端产品线。随着全球市场对高品质咖啡的需求提升，云南咖啡的市场前景向好。从原料供应地不断升级，到国际精品咖啡版图上的新星，云南咖啡的海外飘香之路，对于其他地方特色产业提质升级具有借鉴意义。

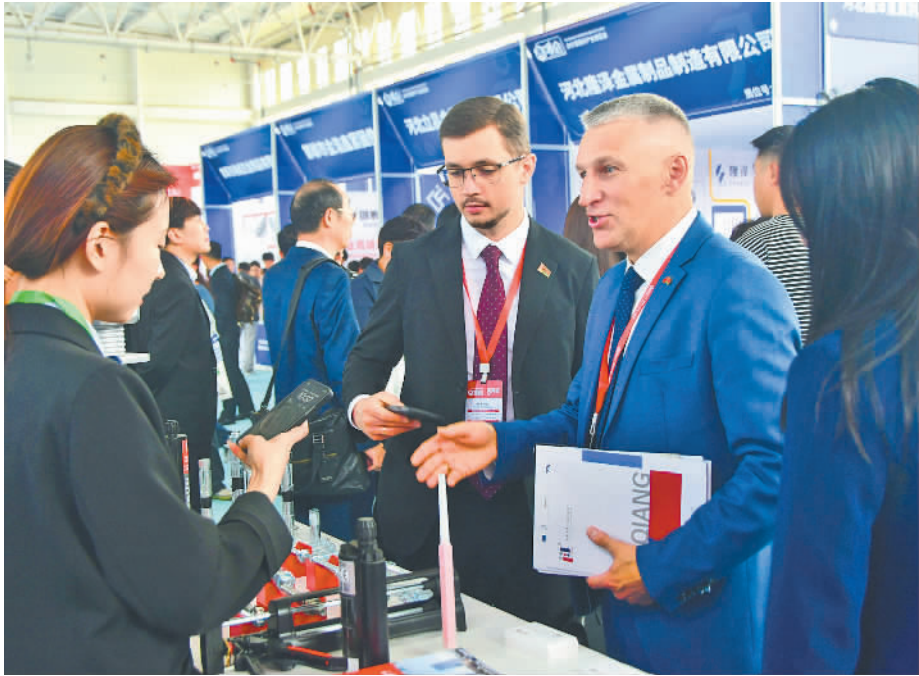
管培利

云南拥有种植咖啡的独特地理气候条件优势，如低纬度高海拔、温差大等，成就了云南小粒咖啡浓而不苦、香而不烈、略带果酸的风味。但在很长时间内，这种自然条件优势没有转变为产业发展优势。作为我国咖啡主产区，云南咖啡也曾“有”但不优，大多作为速溶咖啡原料售卖，这样一来，价格低、溢价不高、缺乏议价权等问题持续显现，困扰着云南咖啡产业的高质量发展。云南咖啡之所以出圈，根本原因在于其品质大幅提升、品牌持续打造，更得益于近年来云南对咖啡精品化的追求，以及推动咖啡全产业链提质增效和创新升级的努力。

精品化理念为云南咖啡走出粗放式、低附加值明确了方向。在世界咖啡版图中，云南咖啡种植面积不大，产量不占优势。基于此，云南咖啡转型走精品化之路，目标是成为世界精品咖啡代表产区。在近年来的发展实践中，云南以精品咖啡为引领，加快提升咖啡精深加工率，他们在品种更新、精深加工、庄园建设、品牌打造等多方面进行政策引导，当地咖啡由此逐步成为优质优价的代表，云南也从咖啡原料输出地转变为高品质咖啡原产地。

全产业链创新发展助力云南咖啡出圈。针对品种老化、精品率低等问题，云南加快自主选育品种，推动优质咖啡品种更替，优质品种种植面积规模翻番。同时，在种植端、加工端推进技术创新应用，全产业链标准化，咖啡文旅融合，发展咖啡庄园，塑造咖啡品牌，为产业发展注入新动能。例如在经营主体方面，云南已有咖啡企业800多家，涉及种苗培育、种植提升、精深加工、经营销售等环节。

目前，有些地方的特色产业还存在粗放式发展的情况，处于产业链和价值链的低端，好东西没有卖出好价钱，优势土特产没有变身为优质土特产。推动特色产业成长为优势产业，推动优势土特产出圈，就要更加注重提质增效、创新升级。要坚持人无我有、人有我优，树立精品意识，以全产业链创新整合打破低端原料输出局限，在种业端、种植端、加工端、市场端等同向发力，加强科技应用，把自然条件优势转化为产品优势、品牌优势、产业优势，实现从卖原料到卖品牌转变。同时，推动特色产业成长为优势产业，不仅是品种、种植或加工升级的单维度突破，更在于技术创新、文化赋能等多方面的系统性发力，这样才能实现从土特产到大品牌的跨越。



4月21日，在2025永年首届紧固件产业博览会上，外国客商在了解紧固件产品信息。本届博览会为期3天，215家紧固件知名企业参展，吸引来自40多个国家和地区的客商到会采购。邯郸市永年区被誉为“中国紧固件之都”，2024年，永年区紧固件产量710万吨，产值超过500亿元，产品出口110多个国家和地区。

胡高雷摄（中经视觉）

本版编辑 韦佳琰 美 编 高 妍