

培訓「出海」隊伍 保修隨傳隨到 24小時抵全球

為解決關鍵技術「卡脖子」問題，大灣區製造業企業正在一步步將零配件全鏈條生產接近100%國產化，重塑「世界工廠」優勢地位。生產鏈是否穩定、關鍵核心零配件是否受制於人、售後服務是否及時，也成為了世界市場對於「廣東製造」的關注焦點。既有100%自主研發、焊接精度達0.05毫米的焊接機械臂數控「神焊」，也能提供24小時全球範圍隨叫隨到的貼心售後服務，廣東企業拿出看家本領，憑過硬的技术實力和專業的服務態度，贏得了海外客戶的信賴。

大公報記者 盧靜怡廣州報道

粵數控「神焊」 0.05毫米精度 100%國產

智造強省(下)

在廣州數控設備有限公司車間門前，一紅一金兩隻機械獅子正在起舞，吸引了前來廠房參觀的海外採購商的目光。車間內，一排廣州數控自主研發的焊接機械臂數控「神焊」整齊排列，該機械臂焊接精度可達到0.05毫米。廣州數控設備有限公司國際貿易部主任、副總經理邱小華表示，公司一直注重自主技術研發，縮短與國外同類產品的差距，為了打破國外技術壟斷，公司在機器人控制系統等核心部件的研發上採取兩個以上的技術攻關小組同時研發。

承諾3年保修 勝美歐對手

為了服務海外客戶，廣州數控專門培訓了一支「出海」隊伍。「很多歐美公司銷售的機器只有1年保修期，但我們可以做到3年保修。一是我們對產品質量有信心，第二是我們言出必行。」邱小華表示，公司在海外有19個辦事處，產品在全球60多個國家銷售，售後服務能做到24小時抵達。「我們在國外有常駐員工，或者派遣人員和經銷商一起合作。」他預計，今年海外訂單額將比去年增長20%到30%左右。

在廣州達意隆包裝機械股份有限公司的包裝車間裏，一條塑料瓶生產線平穩運行中。原料沿軌道進入設備，設備的另一端，桶裝花生油大小的塑料瓶源源不斷地從出口「蹦」出來。達意隆產品技術部副總監樊縉告訴大公報，吹瓶、灌裝、旋蓋、貼標等關鍵環節，傳統產線依靠多台設備組合完成，中間需要較長的緩衝輸送帶，佔地空間大，生產效率低。與之相比，其公司生產的高端吹灌旋一體機則「化零為整」，具有佔地面積小、產線效率高、設備故障率低等顯著優勢。

樊縉說，公司特別重視研發，研發人員有200多人，目前設備的所有零配件已經可以實現100%國產替代。「換言之就是不會給人「卡脖子」。這樣客戶才更放心下單。」為了打破國外壟斷，達意隆決定組織力量自主研發新機型。由於要搶佔市場窗口期，留給研發人員的研發周期只有短短的2-3個月。通過重組高性能運動控制器的軟件功能塊，企業節省了50%



▲廣州數控自主研發的焊接機械臂數控「神焊」焊接精度可達到0.05毫米。大公報記者盧靜怡攝



▲兩名來自俄羅斯的採購商到粵企了解設備生產情況。大公報記者盧靜怡攝

以上的開發時間，創造了研發奇跡。

5G遠程修理 應對突發事故

「我們的設備是直接與歐洲老牌設備供應商「PK」的。」樊縉表示，公司在非洲、中東、東南亞地區市場份額不斷擴大，「除了性價比，客戶選擇我們還因為我們除了自主技術外，服務意識比歐美企業強很多。比如疫情期間客戶無論遇到什麼問題，我們都會克服時差安排人員及時回覆。為了更好地幫客戶維護生產線，我們特意研發了5G的遠程修理，可以點對點處理突發問題。」

穩坐外貿第一大省37年，廣東仍是中國對外開放的前沿陣地。記者發現，靠低廉的人力成本、土地成本獲得發展紅利的模式，在廣東已一去不復返，不少廣東企業無論在技術還是服務上都上了新台階。「我們只有通過技術、管理、服務創新，做到不僅把東西銷售出去，還要能夠在當地落地，才能成為有話語權的品牌。」邱小華說。

2023年一季度

廣東外貿進出口發展特色

主體穩 活力足

●廣東有進出口實績的外貿企業達9.1萬家，增長8.8%

結構優 通道暢

●一般貿易進出口 1.06萬億元，增長3.8%
●保稅物流進出口 3156.4億元，增長14.8%

市場拓 合作深

●東盟繼續保持第一大貿易夥伴位置；同期對「一帶一路」沿線國家和地區增長10.9%

動能新 發展快

●電動載人汽車、鋰電池、太陽能電池「新三樣」出口分別增長10.5倍、50.5%、1.2倍

內需強 消費旺

●肉類、水產品、乳品 汽車進口進口分別增長33.5%、23.7%、20.1% 增長25.1%

資料來源：南方日報

大公報記者盧靜怡攝



▲廣州達意隆一款設備可一小時生產9萬個塑料瓶。大公報記者盧靜怡攝

上周歐洲今天廣州 鏈接環球市場

馬不停蹄

「我們上周還在歐洲一個展會參展，前天就到了香港品牌展，回來沒兩天現在又到了廣交會參展。」在第133屆廣交會上，生產總部位於廣東中山的香港亞非集團有限公司總經理王亞非笑着跟記者描述近期作為「空中飛人」的忙碌狀態。在疫情防控措施調整之後，「奔來跑去」成為外貿銷售的常態。王亞非說，公司主攻歐美和中東、非洲市場。今年客戶的採購意願很強，他們會派一線銷售人員到當地參展和拜訪客戶，不斷改進款式。

作為廣東聯塑班哈新能源科技集團海外營銷銷售中心銷售總監，朱德財前一天剛從意大利回來，便馬上投入展會復盤和客戶跟進工作，同時開展下一個國際展會的籌備工作。他介紹，今年已經安排了15個展會，遍布亞歐非三大洲：「從目前參加的展會情況來看，收穫了不少意向訂單。」他笑言。

除了外出「搶訂單」外，不少「外貿人」還籌劃海外工廠的佈置。伊之密董事、首席採購官陳立堯已經計劃好下半年到印度的行程。「印度是一個很大的市場，把工廠放在印度，為我們積極對接龍頭大廠開了好頭。」陳立堯說。

「越來越多客戶要求人民幣結算」

大勢所趨

「最近有一個很明顯的趨勢，越來越多外國客戶主動要求採用人民幣結算。對我們企業來說方便了很多，也感受到人民幣的國際影響力。」廣州數控設備有限公司國際貿易部主任、副總經理邱小華告訴大公報，目前已經有東歐、俄羅斯、韓國等國家和地區採用人民幣結算，部分是客戶主動提議的，因為用人民幣結算更加穩定。

近年來，隨着人民幣在國際市場日益普及，尤其是貨幣兌換便捷度提升與使用範圍日益擴大，越來越多海外買家開始主動引入人民幣作為跨境貿易的結算貨幣。中國人民銀行廣州分行最新公布數據顯示，2023年一季度，人民幣結算額首次超越其他幣種，成為廣東省第一大結算貨幣。按地區來看，廣東對「一帶一路」沿線國家和地區進出口跨境人民幣結算額同比增長19.9%；對「RCEP」國家和地區同比則增長26.6%。

「過去幾乎都用美元結算，人民幣結算對於我們本地企業來說更加穩定和安全，可以避免美元、歐元貨幣的匯率風險，但當時很少客戶願意接受。隨着我們產品出口競爭力的提升，人民幣地位的提升，如今已經迎來完全不同的局面。」在邱小華看來，很多海外買家持有人民幣後，對採購中國商品的興趣驟然升溫，令外貿業務拓展機會顯著增加。

港珠寶企「藏身」番禺 3D製模引領時尚

產業集聚

廣州番禺是全球知名的珠寶首飾產業集聚地，今年前兩個月，番禺珠寶外貿進出口總值達66億元人民幣，同比增長19%。在番禺有一個珠寶小鎮，短短一條街道上以「某某珠寶」為名的招牌排得密密麻麻，大部分都是繁

體字，許多港資珠寶企業則低調「藏身」其中。

走訪港企三盈（廣州）首飾有限公司時，在珠寶加工區，記者看到一排排的儀器和全神貫注製作模具的員工。「我們模具庫有6萬多款不同的模具，每年可以銷售30萬到40萬件珠寶，當中有9成出口海外。」公司負責人向先生告訴大公報，為了讓款式更貼近海外市場需求，公司在香港還有一支專業的設計團隊。「我們每年會出5000個新樣板，都是通過設計師手繪，再將平面圖轉為3D立體圖，通過珠寶軟件轉換、打印、做模。」

「番禺珠寶產業鏈非常完整，從原料採購、設計、切割、生產到銷售，所有環節都齊全。」港企廣州市鑫創一珠寶首飾有限公司人力資源總監李秀萍告訴記者，「我們經常到香港珠寶展參展，在番禺設計、生產，最後到香港走向世界市場，大灣區的珠寶產業有非常完善的分工配套。」誠好珠寶銷售總監張偉告訴記者，企業主營彩色寶石外觀切割，還建立了精切工廠。「我們將最先進的機械和熟練的人工切割結合，拋光設計上比國際的珠寶更精細。」



▲番禺港資珠寶企業的手工打磨車間。大公報記者盧靜怡攝

高質量服務 為「中國智造」增添溫度

記者觀察

不少人認為中國製造的最大優勢是物美價廉。實際上，性價比高固然是中國製造的優勢，但此次到一線走訪，記者才發現，廣東外貿行業的高質量發展，不單單停留在生產領域，而是已經提升到服務領域。

經受疫情三年衝擊，仍能留住海外訂單的除了產品，還有廣東企業那無微不至的服務細節：派商務車在廣交會門口隨時接送看廠的採購商；連續一個多月擔當「空中飛人」出差至各國參展會搶訂單；跨國時差一個服務電話有求必應的即時服務態度；在海外設置營銷售後網點可以隨時派人上門

維修。有國際龍頭企業負責人告訴記者：「歐美一些傳統大企業，不僅技術上、價格上比不過我們，在售貨服務方面我們也已經遠遠拋離了一些海外同行。」這是帶着溫度的產品附加值，是讓外國客戶分外吸引的「服務水平」，亦是「中國製造」最佳的詮釋。相信隨着廣東高質量發展的日益推進，「負責可靠」將越來越成為廣東製造業的代名詞。