

第八届中国—拉美企业家高峰会在长沙举行

『湘企出海』开辟新战场



远大科技集团在墨西哥建成的可节能的远大馆。

本报长沙电（刘显全、蒋永峰、鲁毅）9月12日至13日，第八届中国—拉美企业家高峰会在湖南省长沙市召开，会议主题为“深挖合作潜力，深化利益融合”，由中国贸促会、湖南省政府、中国人民银行以及泛美开发银行合作举办。

在9月5日举行的新闻发布会上，湖南省政府通报称，来自苏里南、特立尼达、巴拉圭、哥斯达黎加、墨西哥、萨尔瓦多等约30个国家和地区的政府官员、机构及企业代表将出席会议，中国贸促会、中国人民银行、外交部、商务部、环保部的相关领导也将受邀参会。报名参会的中外企业和组织多达900余家，参会人员总数预计超过1200人，超过历届规模。

本次峰会有9项主体活动、6项专题活动。围绕“提升中拉贸易水平”、“挖掘战略重点行业的新机遇”等主题展开的全体会议，主要探讨中拉各国如何加强合作、提升双边贸易投资者水平，实现经济关系的最大化。其中最具有看点和实际效果的主要有泛美银行组织的中拉企业对口洽谈会。

本次峰会凸显“湖南特色”，举办7项以湖南省名义举办的活动，如“智造湖南”工业装备推介会、中国（湖南）—拉美矿业暨基础设施建设国际合作洽谈会、湖南形象及优势产业展、焰火产品展示会

等，向与会客人展示开放、智慧、美丽、富饶的湖南。

通过前期对接，峰会期间将有一批企业成功签约。中国电建集团中南勘测设计研究院有限公司与牙买加签订石油炼化厂改造项目、与玻利维亚签订水电站建设项目，涉及项目金额约13.5亿美元；中冶长天、中南院、中建五局与巴西米纳斯州能源电力部签署战略联盟合作协议，黄金集团与厄瓜多尔签署金矿开发合作项目，湖南企业开拓拉美市场资源整合联盟成立签约。

本次峰会是中国政府与拉美各国政府共同举办的国际性会议，旨在关注国际经贸发展趋势，以中拉工商界重大关切为出发点，广邀中拉政府首脑、知名专家、国际组织和金融机构代表以及各行业企业家，围绕中拉贸易投资政策和市场机遇展开广泛深入的探讨，是中国首个针对拉美地区的经贸合作促进机制性平台，被拉美地区赞誉为“中拉务实合作的旗帜”。

该峰会一年一度由拉美国家和中国轮流举行，今年是第一度。历届峰会都得到了中拉双方政府和企业界人士的高度重视和积极参与，极大地促进了中拉企业间的相互了解，并促成了一批互利合作项目的实施。

湖南省贸促会会长李沛：

峰会开启湖南与拉美合作新纪元

刘显全 蒋永峰 鲁毅

湖南与拉美地区有着长期的合作，双方的合作潜力巨大，从量到质的提升只需一个契机。在第八届中国—拉美企业家高峰会举行之际，中国贸促会湖南分会会长李沛接受采访时表示：“本届中拉企业家峰会在长沙举办是湖南发展的新机遇，将开启湖南与拉美合作的新纪元。”

李沛认为，拉美地区政治风险较小，绝大部分国家自然条件良好，资源丰富，发展势头正旺，当地对工程机械、住宅工业、建筑材料、钢材、船舶、烟花爆竹、汽车及配件、五金机电、日用品、纺织服装、日用陶瓷等产品需求非常大，对于湖南优势行业来说蕴含着很多的机会。

本次峰会上，以湖南省名义主办的活动就有7项，李沛表示，“这些活动不仅能让拉美客人直观感受湖南，扩大湖南在拉美国家中的影响；同时也让本省企业更广泛地接触拉美客商，了解拉美地区的需求和优势，将双方优势变成实在的商机”。

李沛说，贸促会在促进对外贸易、促

进各种形式的经济技术文化合作、推动企业走出去等方面有很多不可替代的优势，拥有世界最健全的经贸网络的平台。希望这届峰会为我们打开一扇门，建立起湖南联系拉美的纽带。“我们贸促会将继续利用好峰会的平台优势，推动湖南企业走进拉美，促进两地产业合作。”

本次峰会上，中国贸促会湖南分会、湖南国际商会还将与5—7个拉美商协会组织签订友好合作协议，进一步加强与拉美商协会之间的交流合作，建立长效合作机制，推动双边企业的有效合作。目前湖南已与拉美地区9个商协会分别签订了友好合作协议。

李沛介绍，今年由中国贸促会湖南分会组织参与的在拉美地区举办的展览多达9个，这些展览针对性强，专业客户集中，是有效开拓市场的平台，也是推介企业的重要渠道。同时，贸促会还会为走出去企业提供法律服务、经贸信息服务、培训服务等。李沛说：“只要湖南企业有需求，我们的服务就跟进。”

九月五日，湖南省政府召开新闻发布会，通报第八届中国—拉美企业家高峰会动态。尹光儒摄



好风凭借力 开拓拉美湖南占先机

刘显全 蒋永峰 鲁毅

资源丰富、政局稳定、经济增长迅速的拉美地区，正在成为湖南企业继欧美、东盟、日韩之后“出海”的重要新兴市场。

“中国湖南创造”正在拉美叫响

拉美地区是指美国以南的美洲地区。加勒比和南美属于传统意义上的拉丁美洲，包括34个国家和地区，已形成了加勒比共同体、南美国家共同体等组织。作为发展中国家的的重要组成部分，拉美地区与中国有着较多的共同利益和较强的互补关系，这是近年来中国开始从战略高度重视对拉关系的重要原因。

特别是过去一年，中国和拉美地区国家互动频繁。继2013年访问拉美之后，习近平主席今年7月再次访问该地区，掀起中国热。目前，拉美地区已成为中国政治与经济外交的重点地区，在中国不断发展的对外投资贸易活动中占有越来越重要的地位。

湖南企业亦闻风而动。早在2000年，远大科技集团就把非电空调产品卖到了特立尼达和多巴哥。深耕细作10多年来，远大产品已覆盖墨西哥、巴西、智利、哥伦比亚、多米尼加、牙买加、特立尼达和多巴哥、巴巴多斯、圣卢西亚等十多个拉美国家，涵盖商场、酒店、大学、医院、制药厂、食品厂、燃气公司等各类业态。

2010年，远大科技集团还受邀参加了在墨西哥坎昆举办的第十六届联合国气候变化大会，该企业采用可持续建筑技术和产品，仅用8天时间建成了面积为1060平方米的展馆，向与会者及世界展示了建筑节能的整体解决方案。时任墨西哥总统卡尔德龙先生亲自为远大馆开馆剪彩并做重要演讲，对远大节能减排技术给予高度评价。

为将拉美更多商机转化为实质的经贸往来，湖南省有关部门今年8月组织考察团出访加勒比及南美地区，并在苏里南达成了多项成果，举办了“中国湖南—苏里南住房合作项目”开幕暨项目签约仪式，签署了“湖南产业园”及“湖南电子商务平台”合作备忘录，并成立了湖南第一家境外商务代表处——湖南省驻加勒比和南美（苏里南）商务代表处。

苏里南住房合作项目由湖南企业远大住工承建的，据远大住工国际有限公司助理总裁蒋洁介绍，该产业化住宅项目工厂在苏里南已经正式动工，规划建成住宅1.8万套，争取在未来5年打造成南美洲住宅工业化领域的第一标杆，让“中国湖南制造”成为当地行业响亮的

口号。

据湖南省贸促会统计，2013年，湖南对整个拉美地区进出口额为21.7亿美元，同比增长11.3%。目前湖南在南美洲地区投资的大型企业有9家，如南车集团、湖南有色、湖南地矿、中联重科、远大住工等，对拉美进出口企业近900家。

拉美地区投资环境优越

拉丁美洲丰富的农、林、渔业资源，铁、铜矿以及原油资源，较稳定的政治局势，一贯而有效的经济政策，是湖南企业一致看好的优越环境。尤其在过去十年，拉美地区经济增长迅速，被称为经济发展的“黄金十年”。这些因素吸引着世界各国的企业前去拉美投资。

此外，加勒比地区属于发展中区域，许多国家的基础设施建设才刚刚开始，在矿产资源开发、农副产品的深加工、远洋捕捞方面也有很大的发展潜力。

作为“鱼米之乡”、“有色金属之乡”、“非金属矿产之乡”，湖南在水电、风电、太阳能发电、电网建设、道路、桥梁、住宅建设矿业制造等方面具有诸多优势，可与拉美地区形成良好的经济互补，并在农业、探采矿、冶炼矿业设备等方面一直有着长期的合作。

湖南装备制造知名企业泰富重装集团在“走出去”过程中特别注重与拉美市场的合作与开发，致力于该区域海工和矿业市场，今年市

场拓展得到较大突破，已经与巴西Synergy跨国集团签订船厂技改项目协议，将在巴西成立合资公司，参与海港建设，并获得了智利最大的铜业集团Codelco公司的合作供应商资质，将全力进军智利矿业市场。

投资拉美领域广阔

除了传统的装备制造、采矿业等，湖南很多优势特色产品和技术服务，在加勒比和南美有着很好的市场。湖南省商务厅厅长徐湘平8月份前往加勒比及南美进行投资考察，据他介绍，工程机械、住宅工业、建筑材料、钢材、船舶、烟花爆竹、汽车及配件、五金机电、日用品、纺织服装、日用陶瓷等均是加勒比和南美国家需要的产品。

谈及此次加勒比及南美之行的感受，徐湘平认为，拉美地区的特点有三：发展意愿强，开放意愿强，与湖南加强经贸合作的意愿强，“只要抢得先机，湖南与这一地区的经贸合作具有巨大的空间和广阔的前景。”

作为较早进入拉美市场的湖南企业，远大科技集团副总裁杨光耀认为，与沿海企业相比，湖南企业进入拉美市场相对较晚，合作发展前景广阔。湖南企业应该在更具国际视野的企业家带领下，立足于了解市场、尊重市场，按照当地市场的规则办事，推进本地化，找到适合本企业的发展之路。



中联重科38米臂架泵车助力秘鲁VILLA MARINA别墅项目。



远大住工生产车间一角。



中国南车株洲电力机车研究所研制的TEG6129SHEV油电混合动力新能源汽车，在巴西开始运营。

(本版图片除署名外均为资料图片)

「中国湖南—苏里南住房合作项目」效果图。

