

政府搭台中小微企业唱戏 各地探索出海新模式

证券时报记者 张淑贤 陈雨康

苏州工业园区的一家电子产品研发企业,将新加坡选定为出海首站。与常见的借助中介机构出海不同,这家企业找到了苏州工业园区新加坡国际商务合作中心。事实证明,这一选择十分明智,该中心提供的一站式服务成功助力企业化解了出海过程中遭遇的系列难题。

由地方政府牵头,在海外设立商务中心或服务中心(以下简称“服务平台”),以此助力中小微企业出海。这一新模式正陆续成为各地政府助力企业“走出去”的新抓手。

证券时报记者在调研中获悉,该模式颇受企业尤其是中小微企业青睐,认为是企业出海的落脚点,不至于让刚到海外拓展业务的中小微企业孤立无援。

受访专家认为,地方政府牵头在海外设立服务平台,助力企业直接接触当地市场,深入了解需求与动态,快速调整产品和服务策略,同时整合政策、资金、信息等资源,降低中小微企业出海门槛。通过近年来的实际运作,这类平台也呈现出不足,未来应在服务效率和质量、服务范围、专业度等方面进一步优化。

截至2024年底,苏州工业园区新加坡国际商务合作中心累计服务签约出海企业158家,其中多数为中资企业拓展国际市场,在新加坡设立子公司,并将其作为国际或区域总部,涉及生物医药大健康、工业自动化、集成电路半导体、绿色科技、人工智能及数据分析等前沿产业领域。

自2024年1月成立以来,湖州“1+N”国际商务综合服务平台已不同国家建立了13个湖州国际商务服务中心,累计80家意向入驻企业,促成了10余笔国际订单,还有20多个订单正在积极对接中。

在义乌市委市政府牵头的“义乌中国小商品城”品牌出海计划的引领下,义乌市文具厂商近年来越来越重视打造自主品牌,努力形成中国文化特色的原创IP。

陈锦兴/制图

1 新型出海模式陆续落地生根

苏州工业园区新加坡国际商务合作中心的诞生,有着深远的历史背景。2019年9月,在新加坡举行的第十三次会议上,共建中新“国际化走廊”的倡议首次被提出。2020年11月,新加坡理事会第十四次会议举行,苏州工业园区与新加坡企发局、经发局签订关于促进合作共建“国际化走廊”的谅解备忘录,旨在推动双方在科创、投资等领域的要素双向流动,促进中国企业的跨境投资进程。在此背景下,苏州工业园区新加坡国际商务合作中心一期于2021年10月正式启用,二期也于2024年2月投入使用。

“该商务中心可满足项目在办公、路演展示、互动交流、科技孵化、研发、中试等不同发展阶段的载体需求。”苏州工业园区投资促进局相关负责人接受证券时报记者采访时表示,“同时,商务中心还构建了涵盖新加坡政府部门、商会协会、投融资机构、高校科研机构、专业服务企业在内的较为完善的网络和渠道,在推动新加坡企业进入苏州市场以及促进中国企业在新的加坡的业务拓展方面,都取得了显著成果。”

运营3年多来,苏州工业园区新加坡国际商务合作中心在服务企业出海方面成绩斐然。截至2024年底,苏州工业园区新加坡国际商务合作中心累计服务签约出海企业158家,其中多数为中资企业拓展国际市场,在新加坡设立子公司,并将其作为国际或区域总部,涉及生物医药大健康、工业自动化、集成电路半导体、绿色科技、人工智能及数据分析等前沿产业领域。目前,在商务中心实际办公运营企业20家,主要承担市场拓展、销售、采购、轻量化研发等职能。

这样的新型出海模式正在各地陆续落地生根、开花结果。2024年初,湖州商务局携手浙江侨青联搭建了浙江首个“1+N”国际商务综合服务平台,旨在帮助入驻企业无缝对接国际产业链与供应链。

湖州“1+N”国际商务综合服务平台负责人、杭州康博商务服务有限公司董事长兰礼明接受证券时报记者采访时表示,湖州“1+N”国际商务综合服务平台的搭建,是在全球经济持续低迷、主要出口市场需求收缩、外贸企业订单减少

等压力下进行的,旨在解决小微企业单一出海拓市时面临的资源要素分散、渠道能力不足、市场拓展困难、合规认证复杂等问题。

自2024年1月成立以来,湖州“1+N”国际商务综合服务平台已不同国家建立了13个湖州国际商务服务中心,累计80家意向入驻企业,促成了10余笔国际订单,还有20多个订单正在积极对接中。

兰礼明透露,湖州“1+N”国际商务综合服务平台的成功运营为地方政府推动企业“走出去”提供了可借鉴的模式,“目前已在浙江省内发挥了示范效应,已有城市计划借鉴其成功经验,推动本地企业出海”。

仲量联行中国区产业与物流服务部总监尹鸿接受证券时报记者采访时表示,由地方政府牵头或主导的这类出海模式具有多种优势,不仅能快速、高效整合各类资源,从政策、资金、信息等方面为企业提供支持,降低中小微企业进入国际市场的门槛,还能助力企业建立健全完善的合规和风险控制体系,帮助企业更好地遵循并适应不同国家的法律法规要求,有效降低合规风险。同时,地方政府参与也为平台提供了信誉保障,增强了海外合作伙伴的信任度,可以推动企业在当地市场的业务拓展。

(巴西)商务服务中心长期展示,极大地增强了企业拓展海外市场的信心。湖州一家叉车企业,在平台的协助下,成功开拓了俄罗斯、塞尔维亚和巴西市场。目前,该企业除成功对接订单外,还在积极筹划成立合资公司、签订代理协议等后续布局。

在义乌市委市政府牵头的“义乌中国小商品城”品牌出海计划的引领下,义乌市文具厂商近年来越来越重视打造自主品牌,努力形成中国文化特色的原创IP。黄昌潮表示:“我们鼓励企业主动走出去,从‘坐商’变成‘行商’,参加国际性行业展会,主动把品牌推向全球。”

“地方政府在目标国家或地区设立服务平台,能够帮助企业更直接地接触当地市场,深入了解消费者需求和市场动态,从而快速调整产品和服务策略。”仲量联行华东区产业与物流服务部董事宋吉也向记者表示,“由于海外服务平台配备熟悉当地语言和文化的专业人员,可以帮助企业尤其是中小企业实现有效沟通,减少因语言障碍和文化差异可能导致的误解。”

来的业务发展。“建议苏州工业园区新加坡国际商务合作中心在后期提供更多关于当地的市场、行业和经济等咨询材料,以帮助企业更好地了解 and 适应当地环境,填补国内与海外的信息差。”

苏州工业园区投资促进局相关负责人向记者表示,苏州工业园区新加坡国际商务合作中心未来将为入驻企业提供更全面的配套服务支持和价值赋能,积极拓展服务范围,如协助跨境并购,协助设立办事处、研发中心、国际总部,实现产业链上下游有效资源对接,提供当地政府“一对一”政策辅导等全方位服务。同时,商务中心还会不断加强生态网络建设,举办主题活动,促进入驻企业在跨境合作和拓展市场方面与渠道伙伴及潜在客户深化合作。

微视角·新气象
——一线调研

扩大覆盖范围、建立长周期考核机制 释放年金入市潜力

证券时报记者 郭博昊

企(职)业年金基金是我国养老保障体系的“第二支柱”,是企业 and 机关事业单位为员工建立的补充养老保险制度,具有明显长期属性。企(职)业年金基金是近年来管理规模增长最快的专业机构投资者,未来发展潜力较大。

为打破企(职)业年金基金入市堵点,近日印发的《关于推动中长期资金入市工作的实施方案》(以下简称《方案》)明确,加快出台企(职)业年金基金三年以上长周期业绩考核指导意见,支持具备条件的用人单位探索放开企业年金个人投资选择。

国泰君安副总裁、机构与交易业务委员会联席总裁、研究所所长陈忠义接受证券时报记者采访时表示,为提高养老金替代率,保障退休人员生活质量,需要企(职)业年金基金保持年均3%—5%的收益水平。但从目前各类资产收益情况来看,固定收益类资产的利率中枢难以达到上述目标。

业内人士指出,需要充分利用用年金基金资金来源稳定、短期流动性压力较小的优势,强化权益类资产在增厚长期收益方面的作用,以此实现企(职)业年金基金的长期保值增值,更好保障退休人员生活质量。

记者注意到,根据2021年实施的《关于调整年金基金投资范围的通知》,企(职)业年金基金权益资产投资比例上限为40%,但目前企(职)业年金基金投资A股比例仅14%左右。

陈忠义表示,无论是与40%的权益类资产投资比例上限,还是与当前主要经济体养老金30%—50%的权益配置比重相比,均存在明显差距。通过制度设计为长期资金入市创造更多有利条件,能够优化市场投资者结构,引导激发市场活力,提高市场内在韧性,符合国际一般经验,也将更好促进中国特色现代资本市场建设。

制约企(职)业年金基金进一步扩大A股投资规模存在诸多堵点。陈忠义指出,短期考核问题突出。目前,企(职)业年金基金普遍实施年度收益排名与绝对收益考核,且设置止损线、预警线等安排,导致投资策略较为保守,投资行为顺周期特征明显,不仅会加大资本市场压力,也不利于企(职)业年金基金收益提升。

同时,市场化运作水平不高。目前绝大多数企(职)业年金基金将风险偏好和投资需求显著不同的年轻投资者和中老年投资者的委托资金混同运作,导致投资组合整体风险偏好偏低,过度强调保本保收益,多投向固定收益类产品。

此外,覆盖面相对有限。截至2024年9月底,我国共有15.6万家企业建立了企业年金制度,覆盖了3219万名职工,虽然取得了长足进展,但与我国庞大的职工队伍相

<<上接A1版

降低指数基金投资成本,包括继续免收ETF上市年费,推动降低或减免ETF做市、登记结算、指数使用等费用,将存量指数基金的指数许可使用费从基金财产中列支改为由基金管理人承担等。稳步推进指数化投资双向开放,包括稳步拓展ETF纳入沪深港通标的范围,稳步推进ETF互挂合作和境内指数境外授权用于开发指数产品和指数衍生品等。不断提升投资者服务水平,包括引导行业机构牢固树立投资者为本理念,更加注重投资者服务,将符合条件的指数基金纳入个人养老金投资范围并动态调整,鼓励发展以指数基金为主要配置标的的买方投顾业务,支持指数编制机构为中长期资金开展指数化投资提供专业化指数编制服务等。

强化持续监管、突出风险防控方面,《行动方案》指出,规范ETF产品场内简称与上市管理,加强信息系统建设和人员保障,严格落实投资者适当性制度,压实交易所市场风险一线监管职责。

快速落地 便利中长期资金入市

指数化投资是一种以特定的市场指数为跟踪目标的投资方式。指数连接着投融资两端,指数化投资可以形成“上市公司—指数—指数产品—投资者”良性循环的市场生态,是资本市场高质量发展的重要一环。

近年来,指数化投资蓬勃发展,增量资金通过指数产品持续流入市场。特别是去年以来,证监会围绕满足中长期资金投资需求,加快权益类指数产品注册节奏与市场供给,大力支持资本市场指数化投资发展,推动股票ETF规模在2024年内突破3万亿元大关,同时重点推出中证A50、中证A500等宽基指数产品,相关产品规模合计已超4000亿元。

比仍显不足,以企业职工基本养老保险的参保总数为分母计算,企业年金的覆盖率仅为7%左右。企(职)业年金基金覆盖面有限不利于我国养老保障体系发展,也制约了企(职)业年金基金规模增长。

为解决企(职)业年金基金入市堵点,《方案》提出,加快出台企(职)业年金基金三年以上长周期业绩考核指导意见。

广发证券策略首席分析师刘晨明指出,考核体系更加鼓励长线长投,有利于构建市场的长线资金基石。应加快出台企(职)业年金基金三年以上长周期业绩考核的指导意见。通过提高长周期考核的权重,可以降低短周期考核对企业年金基金投资的干扰,增强企业年金等长线资金入市的信心。

记者注意到,目前,监管部门正在抓紧研究制定专门政策文件,通过延长年金合同期限、提高长期考核指标权重、弱化短期业绩披露等方式,推动年金基金建立三年以上长周期考核机制。

陈忠义认为,拉长考核周期有利于引导中长期资金的长期投资和价值投资理念,打开在市场短期波动时采取逆市操作策略的空间,在熨平基金收益曲线波动性的同时,提升资本市场韧性。

也有业内人士指出,通过拉长考核周期,年金基金委托人和管理机构能够更为理性地看待收益、风险,更加愿意通过适度容忍短期波动来换取更好的长期回报。因此,长周期考核机制下,年金基金权益资产配置比例有望大幅提升,能发挥年金基金投资管理人的管理能力和专业水平,更好实现年金基金保值增值目标。

同时,《意见》明确,支持具备条件的用人单位探索放开企业年金个人投资选择,鼓励企业年金基金管理人开展差异化投资。

目前,我国部分单位已经开展了企业年金个人选择的探索和实践。刘晨明认为,逐步扩大企业年金覆盖范围,并支持具备条件的用人单位探索放开企业年金个人投资选择权。这意味着企业年金将覆盖更广泛的群体,而放开个人投资选择也有望加强企业年金的吸引力,从而形成企业年金与个人的良性互动。

此外,《方案》提出,逐步扩大企业年金覆盖范围。近年来,我国持续深化年金制度改革,不断提高年金制度对不同类型企业的适配性,推动年金制度在我国取得长足发展。

业内人士分析,鼓励更多符合条件的用人单位建立企业年金,既能为职工提供更高水平的养老保障服务,也为资本市场提供更多长期稳定的资金来源。上市公司是我国5000多万户企业中的优秀代表,应当做好表率,带头完善收入分配,积极参与年金制度。

证监会主席吴清1月23日在国新办新闻发布会上介绍《关于推动中长期资金入市工作的实施方案》时指出,下一步要稳步推进公募基金改革,强化功能发挥,大力发展权益类基金,加快推进指数化投资发展,制定促进指数化投资高质量发展行动方案,实施股票ETF产品的快速注册机制,原则上从受理之日起5个工作日内完成注册,进一步便利各类中长期资金投资市场。

仅仅三天时间,《行动方案》发布,落地速度之快、涉及范围之广引发市场关注。特别是《行动方案》还针对市场反映的核心问题,协调证监会系统内各单位、各部门形成合力,推动资本市场指数与指数化投资高质量发展。

前海开源基金首席经济学家杨德龙指出,《行动方案》的出台有助于实现六部门联合印发的《关于推动中长期资金入市工作的实施方案》中“公募基金持有A股流通市值未来三年每年至少增长10%”的目标,为中长期资金入市提供便利。

主动被动 双轮驱动、协调发展

《行动方案》提出,加快构建公募基金行业主动投资与被动投资协同发展、互促共进的新发展格局。

“《行动方案》通过制度设计安排,促进主动被动双轮驱动、协调发展,力促指数化投资形式多样,以更好适配广大投资者的多种财富管理需求,结合当前正在推进的新一轮降费潮,将显著提升投资者获得感。”杨德龙指出。

证监会去年7月启动公募基金行业费率改革工作,吴清表示,在已经降低基金管理费率、托管费率、交易费率的基础上,2025年起还将进一步降低基金销售费率,这样预计每年合计可为投资者节约大概450亿元费用。

2 中小微企业出海不再孤立无援

与大企业出海时有详细的规划以及充足的人手不同,中小微企业出海或许只是源于一个初步的念头,缺少国际市场运作经验,对海外市场的法律、政策和文化更是一知半解,而且在资金、人才等方面也存在短板。

作为义乌市文化用品行业协会会长,黄昌潮对中小微企业的出海痛点有着深刻的体会:“过去,义乌文具行业大多从事外贸代工,不仅原创力匮乏,也难以形成自己的品牌。”

而“政府搭台、企业唱戏”的新型出海模式被认为有效破解了上述痛点。“对于中国员工而言,苏州工业园区新加坡国际商务合作中心让他们找到了归属感,可以很好地适应当地环境。”上述苏州工业园区电子企业相关负责人接受记者采访时表示,“而中心提供的大量共享区域,从成本控制的角度来看,对中小型企业非常友好。”

目前,该电子企业在新加坡的业务还处于早期研发阶段,在苏州工业园区新加坡国际商

■ 由于海外服务平台配备熟悉当地语言和文化的专业人员,可以帮助企业尤其是中小企业实现有效沟通,减少因语言障碍和文化差异可能导致的误解。

务合作中心的协助下,其未来将全力聚焦东南亚市场的拓展与布局。

兰礼明也举例称,安吉一家生产椅子的企业,由于缺乏海外拓展渠道,平台为其提供从市场调研到运输清关的一站式服务。该公司首次合作就成功获得巴西订单,产品还在湖州国际

微企业出海的个性化需求,这一出海新模型同样需要不断升级。

“未来,我们将加大平台的宣传推广力度,提高企业对平台的认知度与参与度。同时,进一步深化平台的服务内容,特别是在合规认证、品牌打造等专业领域,提供更具深度的服务。”兰礼明表示,还将稳步推动13个海外中心的实体化运行,积极建设新的中心,加快形成出口增量,加强与国际组织与海外机构的合作,提升平台的国际影响力。

据了解,2025年,湖州“1+N”国际商务综合服务平台计划服务300家以上企业,聚焦12种重点产品,将服务范围扩大至20个国家和地区,为湖州产品走向世界搭建桥梁。

上述苏州电子企业建议,希望苏州工业园区新加坡国际商务合作中心能够协助企业寻找专业研发人才等高质量人才,以支持公司未

3 新模式仍有瓶颈亟待突破

尽管“政府搭台、企业唱戏”的出海新模式已初显成效,为中小微企业拓展海外市场开辟了新路径,但在实际落地与日常运营中依然存在诸多瓶颈,亟待解决。

以湖州“1+N”国际商务综合服务平台为例,兰礼明向记者表示,日常运作中,部分企业对平台的了解十分有限,信任度也明显不足。同时,平台对细分产品领域的专业服务度仍有提升空间。

宋吉也表示,政府主导的模式有可能在市场化运作和灵活性方面存在不足,有时候较难及时响应市场变化和企业个性化需求,建议与海外商会、行业协会等建立联系,提供更广泛的国际合作网络,同时根据不同行业、不同规模企业的需求,提供差异化、专业化的支持服务。

随着国际市场竞争日益激烈,为满足中小