

数字化和智能化浪潮让我们看到中国市场的更大潜能

——访爱普生(中国)有限公司董事长兼总裁深石明宏

■ 宿亮

“中国快速发展的数字化与智能化浪潮,是其他市场难以匹敌或复制的。作为一家科技创新企业,爱普生非常荣幸能够在中国市场深耕并得以发展。”爱普生(中国)有限公司董事长兼总裁深石明宏近日接受记者书面专访时这样感慨。

在去年的第四届中国国际进口博览会上,总部位于日本的跨国企业爱普生用投影装置设计了一间展厅,把敦煌的历史和文化跨越时空带到了有“四叶草”之称的国家会展中心(上海),让参观者大为赞叹。一家国际化企业,用行业领先技术,在中国展现地道的文化……爱普生的参展故事,折射出这家跨国企业深耕中国市场的发展思路。

爱普生是改革开放后首批进入中国的外资企业之一,在华营商已超过40年,在打

印、投影等领域都取得不错的业绩。谈到企业在中国市场的发展,深石明宏非常自豪。他告诉记者,爱普生之所以能够在中国市场快速成长和发展,得益于中国一贯秉持的开放政策和包容理念。

截至2021年3月,爱普生在中国市场生产产值约占集团的23%,销售额约占12%。特别是新冠疫情暴发以来,爱普生只有在中国市场实现了逆势增长。在深石明宏看来,这一成绩的取得与中国市场的开放密不可分。他说:“开放、包容和共创,是产业和经济发展的首要原则和必然要素。”

深石明宏非常看好中国经济的发展前景,特别是数字化、智能化浪潮给企业带来的机遇。他说,在产业端,中国积极发展“智造”创新,助推经济高质量发展;在消费端,中国市场对智能产品和更加便捷的数字化生活方式不断提出更高要求。

对深石明宏来说,中国市场带来的创新与发展机会更具挑战、更多样化、更引领时代。这样的市场也推动企业不断迭代技术,推出新的智能技术和方案。从能完成更加精细化工作的机器人、绿色农业,到用小程序实现一键打印,这些数字化、智能化新尝试,都是爱普生在中国市场快速发展中与中国合作伙伴共同积极创新的表现。

深石明宏说,爱普生在中国市场坚持“科技+本地化”和“共创”的发展战略,将不断推动绿色技术及产品的创新与落地。

今年恰逢爱普生成立80周年。深石明宏告诉记者,低碳和数字时代,爱普生将不断加大对中国市场投入,与中国合作伙伴积极创新,实现在中国市场更好和更长远的发展。

(据新华社)



信心未改“磁力”不减 前景可期

2022年中国经济年中观察之外资篇

■ 潘洁 孙晓辉

外资,是观察一国经济的风向标。

今年以来,尽管受疫情反复延宕、乌克兰危机等多重因素影响,中国吸收外资仍延续了去年两位数的增长。外国投资者深耕中国市场的背后,是他们对中国经济发展前景持有的稳定预期,更是中国经济韧性、活力和潜力的生动写照。

疫情不改外资企业深耕中国信心

今年3月以来,国内疫情多点散发,一度让包括部分外资企业在内的市场主体生产经营受到冲击,也曾引发海内外舆论关于外资是否因疫情防控离开中国的担忧。

数据是最好的答案。今年前5个月,全国实际使用外资金额5642亿元人民币,同比增长17.3%,折合877.7亿美元,同比增长22.6%;截至5月底,我国登记在册外商投资企业66.6万户,比上年同期增长0.3%。

这份引资“成绩单”来之不易。

面对疫情多点散发带来的供应链堵点问题,党中央、国务院出台一系列稳外贸稳外资政策,各地区各部门积极贯彻落实——

商务部召开多场外资企业、外国商会座谈会,主动了解外资企业面临的突出困难,同时发挥重点外资项目工作专班作用,协调帮助符合条件的龙头外资企业获取重点物资通行证,

推动复工复产;中国贸促会5月20日正式设立服务外资企业工作专班,积极推动解决外资企业在华投资、生产、经营中遇到的困难;上海启用重大外资项目线上服务系统;江苏建立稳外资稳外贸工作专班和外资补链延链强链专班……

在华外资企业迎难而上,通过开展“双班制”封闭式生产、第一时间启动居家办公、开展无接触送货、推出线上客户服务等方式,努力战胜疫情带来的挑战。

“疫情期间我们安排部分员工驻场生产,食宿在公司,实行闭环管理,保证了生产不中断。当企业面临物流受阻时,当地政府为我们申办了跨省和市内车辆通行证,解决了原材料和产品跨省市运输难题。”贺利氏大中华区总裁艾周平说,企业今年上半年总体经营业绩不错,尤其是5月份以来业务增长较快,销售收入和利润指标好于去年同期水平。

中国美国商会6月底最新发布的调查显示,58%的受访者表示公司已恢复了部分或全部业务,供应链问题得到缓解,比5月份调查结果上涨了26个百分点。中国欧盟商会日前发布的调查报告显示,仅有11%的受访者表示中国的防疫政策直接导致其决定缩减在华业务,大多数企业表示不做变动或认为此考虑时尚早。

全球供应链调整 不改中国引资“磁吸力”

总投资420.7亿元的中沙古雷乙烯项目正式落地,进入开工建设阶段;宝马集团在沈阳的第三座整车工厂华晨宝马里达工厂正式开业……近段时间,一批重大外资项目传来进展顺利的好消息。

重大项目稳、结构优、含金量足,是上半年我国吸引外资的亮点。

商务部最新数据显示,今年前5个月,我国合同外资1亿美元以上大项目实到外资476.8亿美元,同比增长40.3%;从行业看,高技术产业实际使用外资同比增长42.7%;从来源地看,韩国、美国、德国实际对华投资分别增长52.8%、27.1%、21.4%。

上半年,有些跨国公司调整在华业务布局,引发关于产业链转移的担忧。

“的确有像亚马逊公司宣布关闭中国区电子书业务、三星公司减少在华员工数量等外资公司调整在华业务布局的情况,但这只是他们根据市场发展情况作出的产能调整,属于市场经济中的正常现象。”商务部研究院对外贸易研究所所长梁明说。

商务部研究院现代供应链研究所所长林梦认为,随着全球供应链加速调整,中国低成本、大批量等传统优势将趋于弱化,但巨大的市场空间、完善的产业链配套能力、不断提升的科技创新能力和日益优化的营商环境将逐渐成为中国供应链竞争的新优势。

得益于新的竞争优势,跨国公司在华投资逐步从中低端加工制造业向高技术制造业拓展,从低技术、低附加值生产环节向高技术、高

附加值生产环节转变,并更加重视全产业链布局。

今年5月,欧莱雅在中国成立新的投资公司——上海美次方投资有限公司,以便拥有更靠近市场、与市场建立紧密合作的能力。

“这是欧莱雅进入中国市场25年来首次在华成立投资公司,欧莱雅中国也是集团到目前为止唯一一家设立投资公司的分公司。”欧莱雅北亚总裁及中国首席执行官费博瑞说,中国在规模和增长速度上都是集团最活跃的市场。

看好中国机遇 与中国市场互利共赢

仲夏时节,山东青岛,境内外476家世界500强企业和行业领军企业负责人参加第三屆跨国公司领导人青岛峰会。99个重点外资项目集中签约,总投资额156亿美元。

峰会期间,阿斯利康宣布在山东青岛投资建设生产供应基地并设立区域总部,成立以罕见病为主题的创新中心、生命科学创新园及产业基地。

“中国庞大的人口基数以及对医疗健康的更高需求,开放公平的营商环境,支持创新药研发的利好政策,为我们在中国投资带来广阔机遇。”前来参会的阿斯利康中国总裁王磊说。

阿斯利康加码在华投资,是跨国公司看好中国发展前景的一大缩影。

在梁明看来,中国加快构建新发展格局,推动更高水平对外开放的步伐不断提速,为外资企业带来更多开放机遇。“自贸试验区不断扩围、服务业开放稳步推进、科技创新、低碳发展深入推进……由此催生的数字、研发、服务、新能源等新产业,将为吸引外资提供巨大磁场。”

中国欧盟商会不久前发布《碳中和:欧洲企业助力中国实现2060愿景》报告。中国欧盟商会主席伍德克表示,欧洲企业愿发挥在低碳技术方面的技术经验优势,深度参与中国实现碳达峰碳中和目标进程,加强欧中在绿色可持续发展领域的合作。

启动外商投资法执法检查,保障外资企业平等适用各项政策,切实享受国民待遇;修订扩大《鼓励外商投资产业目录》,引导外资投向制造业、生产性服务业等重点领域,以及中西部和东北等重点地区;继续清理外资准入负面清单之外的限制,加强知识产权保护,持续打造市场化、法治化、国际化营商环境……中国坚定不移扩大高水平开放,给各国带来更多市场机遇、投资机遇、增长机遇。

“我们在华运营已经超过100年。作为中国金融市场发展的参与者和市场开放的见证者,我们相信疫情的影响是暂时的,中国市场的良好投资前景仍是吸引全球跨国公司的关键因素,我们也将在中国市场持续投入。”摩根大通银行(中国)有限公司上海分行行长余冰说。

外贸一公司海外生产已经占51%,他们还进一步储备、开发其他海外生产工厂,海外生产比例还会进一步增加。

党员做示范,爱拼才会赢

“一直带病坚持工作,全身心投入,真的很拼很拼,这种‘戴柯柯精神’,也体现在我们每个阿福外贸人身上,打动了所有人,值得全体红豆人学习”。红豆集团常务副总裁、国际公司党委常务副书记戴敏君说。

“凡事都冲在最前面,带头带我们坐十个小时的红眼航班出国开发客户”,“从来不说苦和累,没有因为身体原因耽误过工作,比常人付出的更多”“手把手的带我们,给大家很多成长机会”“教会我们很多,无论是接单、订单流程,如何管理团队等”“特别关心我们,感觉像亲人。”

正是支部书记戴柯柯这种身先士卒,带头示范的认真工作精神,和善于管理、善于带队伍的管理方法,打造了一支战斗力强、精诚团结,万众一心、一呼百应的阿福“铁军”。

圣玉就是阿福外贸有名的敢打敢拼“铁娘子”,由于外贸客户分布在全球各地,和企业一直有时差,圣玉为了开发、服务好客户,经常在半夜或凌晨两三点和客户打电话、发邮件。在国外出差,往往是凌晨到达,来不及休息,就开始一家家拜访客户,沟通、洽谈,晚上理订单、处理国内的工作,由于缺少睡眠,眼睛常常都是红红的。正是这种拼命工作的精神和状态,让客户十分感动和满意,也让圣玉刚到外贸工作不久接连开发了好几个大客户,一个加拿大客户从0开始,金额做到了800万美元。

优秀的人才团队是企业发展的基石,善于学习才能始终保持发展的潜力。阿福外贸还通过大力引进,加强培训、考核、激励人才等措施,不断增加企业的凝聚力、学习力和执行力。阿福外贸一公司,每天早上8点30分开始,雷打不动的15分钟学习时间,让大家在忙于工作的同时,开阔了眼界,更好的抬头看路。

20名党员,80多人的团队,筑成了阿福外贸最能战斗的堡垒,这支先锋团队充满干劲和激情,不断披荆斩棘、突破逆境,在奋力保持“双增”中继续劈波斩浪!

(宏轩)

红豆阿福外贸党支部: 党员齐带头,“拼”出发展加速度



今年红豆阿福外贸克服种种不利因素,抢抓防疫物资,强攻市场,外贸签约超3000万美元,同比增长20%,1—6月实现销售和利润双增,勇接国内外防疫物资订单478万美元,在集团事业部排名靠前,旗下两个外贸公司一直稳居集团双增企业榜前列。

有谁能想到,创造这样优秀业绩的团队带头人,竟常年带病坚持工作,4月2日,她出手术室的那一刻,发现身上绷带可以作为抗疫物资,立刻微信告诉公司同事,近几个月,因生病一天几次透析还不舍手边工作,用同事的话说,有操不完的心……她就是红豆党员先锋,国际公司阿福外贸党支部书记、针织事业部部长戴柯柯。

今年2月中国女足时隔16年重夺亚洲杯冠军,拼搏、奋斗、不到最后一刻永不放弃的“女足精神”感染、激励了所有的中国人。在红豆,也有一种精神,鼓舞、激励着全体红豆人,这就是奉献、奋斗、拼搏的“戴柯柯精神”。因业绩突出,戴柯柯带领的团队,在今年红豆集团举行的“创先锋团队 喜迎二十大”活动中,被评为党员先锋团队。

全身心投入,做大增量市场

美国通胀高烧不退、俄乌冲突加剧、国内外疫情反复、物流汇率不稳……新冠疫情发生以来的第三年,阿福外贸面临的大环境依然严峻,不少企业生意惨淡,部分外贸行业下降40%。

党员就是要勇挑最重的担子、敢啃最硬的骨头。今年年初,面对严峻形势,戴柯柯带领阿福外贸党支部,迎难而上,全身心投入,积极稳住基本外贸的同时,紧紧抓住国内防疫物资需求,争分夺秒抢订单,一心一意谋发展,不断做大增量市场。3月15日以来,阿福外贸接到大大小小防疫物资订单无数,金额超过150万美元。

书记带头,党员冲锋。从3月13日新一轮疫情开始,近一段时间,整个红豆国际公司阿福外贸都是高节奏高频率,白加黑连轴转,没有节假日,他们不断接电话,协调发货、送货,常常半夜接订单,连夜排单,第二天早上就送货。红豆国际公司党委委员、总经理吕黎怕漏接电话,睡觉都是戴着电话手表,戴柯柯凭着对市场的敏锐度,发现睡袋肯定受欢迎,凌晨2点46分还发微信和吕黎讨论,最后这个睡袋成了一个大爆品,仅仅一个月销量超2万条。

应急物资,千方百计要做到快!有位无锡客户前一天晚上9点半要2000条睡袋,第二天早上9点想拿到货,为了满足客户需求,戴柯柯和国际公司阿福外贸党支部书记圣玉在财务没上班的情况下,先行垫付13万元货款,圆满完成订单。

那些日子,作为带头人的戴柯柯拖着病体,和员工们一起没日没夜的加班加点,领导、同事们也都心疼地劝她回去休息,不能再拼了,但她依然坚守岗位,直到3月28日支持不住,被医生勒令必须住院。其实何止是今年,做外贸20多年,戴柯柯一直以拼著称,事事带头示范,在2020年疫情开始时,她常常带领同事

们加班到凌晨,甚至通宵达旦。

在“戴柯柯精神”的带动下,阿福外贸加度的工作节奏还在延续,业绩也在不断创新高。7月1日新一轮疫情以来,圣玉带领团队连续一周从白天到深夜对接应急物资订单,备货、装车、送货,没有半刻休息。7月6日,圣玉团队就接到3个订单,产品有防护服、隔离衣、护目镜、面罩、手套、N95口罩等,总计单品16520件,她从早上6点接单开始,马不停蹄地布置团队配货、送货、卸货,大家冒着酷暑高温,一直忙到晚上9点,党员孙家福把当天第三单成功送到硕放机场,而回到办公室的圣玉,又开始了新一天的准备工作。

齐心破万难,稳住外贸基本盘

当好“顶梁柱”、做好“主心骨”。做了防疫物资这个增量市场,阿福外贸还在戴柯柯的带领下,时刻保持战时状态,千方百计、齐心协力、排除万难,稳住外贸基本盘,到目前为止,外贸销售逆市上扬,签约同比增长20%。

日本市场份额占大头的阿福外贸三公司,在党员陈惠经理的带领下,为了克服疫情影响,积极提升产品创新力,加快企业国际化、绿

色化、在线化步伐,传统外贸销量稳步提升,公司一直稳居集团双增榜第12位。

“我们大胆在日本设立办事处,和国内联动成效显著,仅一个客户到目前为止销售已超100万美元。另外我们还重视设计开发,加大产品创新,有机面料和抗菌功效的产品都很受欢迎,上半年新品销售占销售总额65%。”陈惠表示。

为了克服疫情导致物流特别不畅的卡点,满足日本订单速度的高要求,今年3月下旬,阿福外贸一些员工就白天在公司上班,晚上到高速路口等货车来驳货,还要驳到公司仓库、检品公司,再转到高速口装车,最后克服种种困难,运到上海。为了能如期交货,党员封璇、席婷婷、员工尤梦丹,曾经两天两夜未眠。

同样跑出发展加速度的阿福外贸一公司,集团党员先锋圣玉经理形象地称他们团队为特种兵。正是在党员勇带头,团队齐发力的作用下,阿福外贸一公司今年上半年超过百万美元的客户就有7个,其中波兰的一个客户,克服了俄乌冲突的不利影响,销售金额已超过700万元美元,全年将超过千万美元。

不仅如此,为了提高抵御风险的能力,阿福外贸还积极进行全球供应链布局,目前阿福“双增”中继续劈波斩浪!