

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 101 期 总第 11069 期 四川省社会科学院主办 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元 2024 年 4 月 23 日 星期二 甲辰年 三月十五

投资中国是更优解

石昊 吴涛 李倩薇

以最优的方式做选择,是企业的基本诉求。对于跨国公司而言,更是需要不断探索国际投资理想地。

作为世界排名前列的引资大国,今年一季度中国新设外资企业达 1.2 万家,同比增长 20.7%;实际使用外资 3016.7 亿元人民币,依然处于历史较高水平,引资结构持续优化。

为何投资中国?近期以来,记者在赴全国各地采访调研时,听到不少外企的声音。

春节刚过,上海最新认定的 34 家跨国公司地区总部在沪集体颁证,其中就包括卡夫亨氏。将亚洲区总部从东南亚迁至上海,在华已 40 年的这家美国食品企业,对趋势和未来有着自己的判断。

市场是全球最稀缺的资源。在中国这个 14 亿多人构成的消费市场,新的消费需求不断产生,新的应用场景持续涌现。可以说,任何优质产品和服务都不缺买家。

走进美国雅保公司位于四川眉山的一座工厂,来自澳大利亚的“锂精矿”在这里蜕变成一袋袋高纯度氢氧化锂,并最终作为锂电池的正极材料驱动成千上万辆新能源汽车。

全球最完整的工业体系和发达的交通物流打造了强大的产业链供应链。从螺丝钉到大型装备,从基础原料到高科技产品,外商只需敲敲键盘,点点屏幕就能坐拥一切所需。

踏上珠江温柔环抱的广州国际生物岛,500 多家生物医药机构聚集在这里进行科研和创新孵化,其中就包括扎根中国 30 多年的英国阿斯利康公司。

“政府鼓励研发及中外企业创新的重视,为我们带来了投资信心。”阿斯利康全球首席执行官苏博科告诉记者,公司将投资 4.75 亿美元在无锡新建小分子药厂,投资 7 亿美元在青岛建立吸入气雾剂生产供应基地。

来到江苏太仓,德国弹簧企业克恩-里伯斯在这里扎根 30 年,增资 11 次,感触最深的就是政府的高效务实。

“我们始终能感受到当地政府的大力支持,我们遇到的困难和挑战总能通过与当地政府的密切合作来解决。”克恩-里伯斯首席执行官马·赖纳斯多夫感慨。

将观察的维度进一步拓展,得出的答案更加清晰。

从纵向看,全球风云变幻。国际局势变乱交织,世界经济增长面临重重挑战。风高浪急之中,中国仍是全球增长的发动机和稳定器,外商也从中获益良多。权威数据显示近几年在华直接投资收益率达 9.1%,在全球居于前列。

从纵向看,中国潜力无限。中国经济已经进入高质量发展阶段,培育和发展新质生产力将打开新的增长空间,开辟新的赛道。与中国携手就是与机遇同行,投资中国就是投资未来。

一路走来,踏访多家外企,记者看到了塔吊林立的新建工厂,开足马力的生产线,忙碌有序的实验室,穿梭于论坛年会的外企高管,上门提供“保姆式”服务的各级政府工作人员……

一路走来,记者获得最大信息是:种种要素汇集而成的中国优势,在他国难以找到“平替”,外商拿出真金白银和实际行动在中国“用脚投票”,是理性而务实的选择。

生长于沃土,企业才能发展壮大。一些外企企业的感受令人印象深刻:想要拥有全球竞争力,布局中国是“必选项”,投资中国是“更优解”。

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有有效证件。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金、广告等宣传需正式签订本合同并通过银行汇款到报社账号,不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。

举报电话:028-87344621 企业家日报社



责编:邓梅 版式:黄健 新闻热线:028-87319500 投稿邮箱:cjb490@sina.com



农夫铺子与华为云 召开 2024 全面合作座谈会



吴晓林

4 月 17 日,农夫铺子发展集团有限公司与华为云计算技术有限公司在华为东莞溪流背坡村 F 区研发中心举行了 2024 全面合作座谈会。

参加本次座谈会议的有:农夫铺子集团董事长兼 CEO 袁道红,副董事长李林祥,董事会秘书长、集团运营商服务中心总裁刘洋,技术开发运营部总裁袁野,腾翼云软件开发事业部副总裁周龙飞,华为云计算技术有限公司广东公有卓越运营部部长诸昱,粤东业务部生态总监刘三益,东莞解决方案架构师李齐礼,视频媒体部专家曾万祺,广东公有云交付与服务经理吴振家,粤东业务部客户经理高兴华、东莞业务部生态经理冯宇鸿、东莞业务部解决方案经理钟晓明等多位业界专家和农夫铺子团队共计 40 余人。

在本次座谈中,双方对农夫铺子 2023 年全面战略合作迁入项目进行了系统总结,并深入交流了华为云、华为云直播能力以及花瓣支付业务的合作情况。同时,双方还就 2024 年的迁移计划以及未来的业务合作方向进行了深入探讨。

袁道红对农夫铺子第一板块上市数字新零售业务推出的百亿补贴计划,抖粉官、小视号短视频直播业务与华为云端对应业务的支撑,俱乐部积分支付业务的安全稳定,与华为花瓣支付在线上生态合作的深度整合,围

绕中小微企业数字化平台建设服务的“数字圈”发展,以及智能硬件的人工智能应用等业务板块进行了详细的介绍。袁道红表示,希望通过本次会谈,深层次地推进农夫铺子体系与华为的落地与实施,通过与华为云的技术研发对接以及华为的全面合作,共同推进农夫铺子第一板块数字新零售的快速上市工作。

吴振家对农夫铺子 2023 年第一阶段项目的迁移工作进行了详细介绍。经过不懈努力,该项目已经顺利完成第一阶段的割接工作。值得一提的是,农夫铺子与华为在 2023 年 8 月 30 日签署了全面战略合作协议,华为在随后的 9 月份便迅速展开了调研工作,并成功完成了试点迁移。为确保迁移工作的顺利进行,华为特别成立了由 30 多人组成的联合工作组,该工作组每天在华为松山湖基地进行联合办公,以加强迁移的保障工作措施。在各方的共同努力下,农夫铺子 2023 年第一阶段项目的迁移工作得以圆满完成。

齐礼成对华为云的能力予以全面解析。华为云作为在信息技术领域的核心组成部分,承担着信息分发、交互、传输、处理、储存以及推理等多重角色。华为云的云计算业务,致力于提供高效、稳定的计算服务,确保用户在处理各种信息时能够享受到流畅、安全的体验。在华为云的理念中,基础设施及服务方面,为用户提供全球稳定的高效一致的云服务体验,一键部署、全球可达;技术及服务方面形成云服务能力,帮助企业更高效地完成

应用和开发,提升效率;经验及服务方面,注重形成联合解决方案等。齐礼成表示,在与农夫铺子的合作中,华为将一如既往地提供卓越的服务,共同推动中小微企业实现数字化转型与升级。

曾万祺对华为云直播能力进行了全面且深入的剖析。当前,短视频直播已成为各行业的共同需求,其应用已广泛渗透到各个领域,包括互动直播、在线教育、远程办公营销、安防、VR、云游戏、无线医疗以及智慧工厂等,这些新兴趋势均呈现出迅猛的发展态势。华为云凭借其强大的站点、技术能力和可靠性部署,为用户提供了高并发、低延时、高速流畅且安全可靠的直播源代码和加速服务。华为云不仅提供了全面的系统能力,更通过其直播服务,帮助用户有效应对各种挑战,实现直播技术的顺利应用和发展。

刘卓对华为的花瓣支付业务进行了全面而深入的探讨。花瓣支付作为华为公司推出的支付产品和解决方案,以光速、便捷、安全、稳定的特点受到广泛关注。通过持牌机构花瓣支付提供的支付通道和收款能力,开发者可以迅速接入并开发出符合自身需求的支付应用。花瓣支付在资金管理方面实现了高效的对账和分账能力,确保资金流动的透明度和准确性。他强调,随着华为技术的不断进步和市场的不断发展,花瓣支付将继续推出更多创新的产品和服务,以满足用户不断变化的需求。未来,花瓣支付还将积极携手农夫铺

子,共同推动支付行业的发展和进步。

在会议期间,双方还对如何更好地服务中小微企业,推动数字经济的健康发展进行了深入而富有成效的探讨。通过本次座谈会,双方就技术开发优势进行互补、互通有无;将农夫铺子旗下所有 APP:未来名片、抖粉官、小视号、拾惠邦、环店、数字圈等,全面融入华为全生态联合开发共建;联合聚力共同推进农夫铺子第一板块上市数字新零售 100 亿补贴围绕拾惠邦、抖粉官、小视号、环店等平台的工作进程;融合华为花瓣支付共同推进俱乐部支付业务落地合作;联合推进海外市场开发及共同推动 AI 人工智能业务板块发展等方面达成深度合作。农夫铺子与华为的强强联合必将为中小微企业提供更加全面、高效、精准的数字化服务,推动数字经济的蓬勃发展。双方的合作,不仅将实现优势互补、互利共赢,更将引领整个行业迈向更加智能化、高效化的未来。

袁道红代表农夫铺子集团明确表示,农夫铺子将在东莞地区设立数字化应用软件产业园,并建立华南技术研发中心,以提升农夫铺子在技术研发和应用领域的综合实力。为确保与华为在云业务和技术研发上的紧密合作,农夫铺子将组建一支专业团队,专项对接华为的相关业务,在高效、快速地推进农夫铺子第一板块数字新零售上市工作的同时,双方还将同步开展支付、短视频直播、数字圈、人工智能及海外业务的全面合作,以全面提升数字化运营水平,共同迎接市场的挑战与机遇。

刘三益也表示,华为将全力支持农夫铺子在上市工作推进中的各项需求,并期待与农夫铺子在更多领域展开深度合作,助推农夫铺子第一板块数字新零售的上市进程,共同推动行业的数字化转型,为中小微企业提供更多创新解决方案,促进数字经济的健康、可持续发展。

经过深入的交流与探讨,本次座谈会取得了圆满成功。双方都明确表达了进一步巩固和深化合作关系的决心,共同推进数字化转型和数字经济的蓬勃发展。农夫铺子集团将积极响应国家关于推动数字经济发展的号召,与华为云一道,深入研究并探索适合中小微企业的数字化转型策略,致力于为中小微企业提供更加精准、高效的数字化服务。同时,双方将积极拥抱新兴技术,持续创新业务模式,提升服务品质与效率,力求为用户提供更加智能、便捷的服务体验。未来,农夫铺子与华为将继续携手并进,共同书写辉煌的篇章。

制度创新试验田 新兴产业聚集地 ——天津自贸试验区九周年“结硕果”

王井怀 宋瑞

2015 年 4 月 21 日天津自贸试验区正式挂牌成立。9 年来,这个北方首个自由贸易试验区蓬勃发展:年均实际利用外资超过 20 亿美元,年均进出口额 2000 亿元人民币以上,以天津市 1%的土地面积,贡献了 30%的外贸进出口额和 40%的实际利用外资额。

9 年来,这片 119.9 平方公里的土地紧紧抓住制度创新这一核心任务,以先行先试为使命,成为天津乃至北方地区对外开放的平台、经济转型升级的引擎。

不断涌现制度创新

今年初,商务部发布第五批 23 项“最佳

实践案例”,天津自贸试验区入选 3 项。

在“船舶监管申报新模式”案例中,天津海事局针对同一港区内跨不同分支海事管理机构作业频繁的港内作业船舶,研究出台天津辖区“港内作业船舶集中航次日报”服务,港内作业船舶仅需向一家海事管理机构报告,多家海事管理机构便可共享数据。

受益者天津港轮驳有限公司相关负责人算了一笔账:月均报告从 6000 余艘次减至 1800 艘次,降低 70%。节约的时间每月可增加 240 艘次作业量,产生效益约 120 万元。同时,这种模式可以缩短船舶待港时间,大幅降低燃油消耗和尾气排放,企业每年节约船舶燃油成本 1000 多万元。

天津自贸试验区挂牌以来累计实施 615

项制度创新措施,其中有 42 项引领性、标志性创新成果在全国复制推广。

“挂牌 9 年来,天津自贸试验区持续进行制度创新,一系列创新成果为天津市高质量发展打造新引擎、积蓄新力量。”天津市副市长李文海说。

扩大制度型开放也不断取得新突破。天津自贸试验区编制实施《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)行动方案,全面提高享受关税优惠商品的进出口货值超 120 亿元,同比增长 79%。

当前,自贸区正在实施提升行动。天津市滨海新区区长、天津自贸试验区管委会常务副主任单泽峰说,天津明确提出要争创通道

型、平台型、制度型、都市型、海洋型“五型”开放新优势,在落实自贸区提升战略中书写好天津篇章。

蓬勃兴起新兴产业

日前,50 辆氢能重卡通过绿色租赁业务,陆续在浙江投用。绿色租赁是天津自贸试验区的一张名片,试验区还在全国率先建立融资租赁绿色评价机制。数据显示,天津自贸试验区融资租赁规模超 2.1 万亿元,占全国 1/4。

这样的名片还有很多。商业保理企业资产总额近 3000 亿元,占全国 30%;数字货运产业加速聚集,网络货运规模占全国 15%;平行进口车独占鳌头,2023 年在天津口岸通关的平行进口汽车占全国总量超七成…… [下转 P2]

