

外企点赞中国稳外资政策和良好投资环境

走进法国施耐德电气位于湖北武汉光谷的明星工厂,高效的人机协作生产场景冲击着视觉:无人物料运输车穿梭于各条生产线之间,智能机器人有序地组装并测试产品,工作人员忙着最后的贴标装箱……一批批产品从生产线进入仓库,旁边的电子屏上,闪烁着不断冲高的日产量。

“市场需求在不断增长,我们也持续加大对生产能力的投入。今年武汉工厂又新增了6条生产线,总投资超过6000万元。”施耐德电气高级副总裁、工业自动化业务中国区负责人庞邢健对本报记者说。目前,新的生产线已陆续投入运营,预计将增加10%左右的产能。

施耐德电气是全球领先的自动化企业,进入中国市场已有32年。近两年,全球贸易保护主义升温,国外更不时有媒体和机构炒作所谓的“外资撤离中国”,施耐德又是如何决策?

“施耐德电气在中国从一家不足百人的小型合资工厂起步,目前拥有1.7万多名员工、23家工厂、8个物流中心、3个研发中心,中国已成为施耐德电气的全球第二大市场。”庞邢健非常笃定,“我们将继续加大对中国市场的投入。”

中国市场对外资外企的吸引力,不仅来自于旺盛的需求,还来自于不断改善的营商环境。

庞邢健介绍,继2011年在光谷建立第一个区域总部后,施耐德电气(中国)有限公司武汉分公司从最初的单一销售服务,到目前已经发展成为在中国内地最大的物流中心、中国客户关爱中心、中国区人力资源共享服务中心团队和中国区财务共享服务中心,是施耐德电气在华中地区最大的地区总部之一。“在此过程中,湖北省、武汉市和东湖高新区政府部门都给予了不少支持和帮助。”

走访武汉期间,记者发现,外资企业与中国市场、当地政府正加快形成良性互动的局面。

今年3月,武汉市政府发布12条扩大利用外资措施,包括奖励政策、知识产权保护、降低用地用电用气等成本、引进人才等多个方面;4月,武汉专门出台方案,优化营商环境。与之相呼应的是,外商纷纷加快投资武汉的脚步。4月,东风本田第三工厂在武汉经济技术开发区正式投产;7月初,美国康明斯公司宣布,在现有1亿美元投资规模的基础上,增资1.3亿美元扩建武汉研发中心;10月中旬,法国雷奥全球最大研发中心在武汉落地……

“武汉市在支持外资发展、优化营商环境等方面的不断努力和进步,为施耐德电气在武汉开展生产、运营提供了有利条件,将进一步促进我们在武汉的发展。”庞邢健表示。

在中国,类似的良性互动迸发出强大活力。今年以来,中国出台一系列稳外资政策,缩减全国和自贸试验区两个外商投资准入负面清单,出台2019年版鼓励外商投资产业目录、《优化营商环境条例》……不断优化的营商环境、巨大的中国市场、持续的扩大开放,使得中国依旧是各国企业最为青睐的投资目的地之一。

“中国给外资企业提供了极大的发展机遇和良好的投资环境。在中国发展,我们有信心。”庞邢健表示。(邱海峰)

在高质量发展中提升民营经济

高质量发展需要民营经济的提升,同时高质量发展也会给民营经济的提升带来大量新的战略性机遇。

在过去的工业化快速推进过程中,民营经济的贡献是不可磨灭的,在未来的高质量发展中民营经济的提升也是不可或缺的。如果没有民营经济的提升,高质量发展就不可能真正实现。

高质量发展是创新发展、协调发展、绿色发展、开放发展、共享发展,这是在新发展理念指导下我们发展方式的一个转变。

从供给侧来看,高质量发展要实现发展动能的转换。过去在快速工业化阶段,总体来说是一种外延式的粗放发展模式,主要依靠生产要素大规模的投入。经过这些年的发展,应该说取得很大的成绩,但是也付出了很高的成本,尤其是资源环境方面的约束越来越凸显。中国经济从高速增长转向高质量发展,这是一个发展阶段的重大转变。在高质量发展中,不能再依靠生产要素的大规模投入,资源环境大规模的投入,应该更多依靠效率的提升。因此,要在技术进步、结构升级、资源配置、管理的提升以及发展理念等方面的更新上下功夫。

从需求侧来看,随着人民生活水平需求的提升,需要更多高品质的产品和优质服务,带动消费升级、带动产业结构的升级,这将有力地促进民营经济的提升。世界各国的投资者都在盯着这块市场,都在做好准备全力把握抓住这个机遇。我们的民营企业也要把握好中国经济转向高质量发展带来的战略性机遇。

实现高质量发展,民营企业既要练好硬功,也要练好软功

企业如果想打造成百年老店,成为市场经济的常青树,在高质量发展中,企业既要练好硬的武功,包括技术创新、商业模式创新等,也要练好软功夫,包括改善公司治理体系、开拓视野、创新意识、提升管理等,只有做好这些功课,民营经济的自我提升才能够实现,才能真正得到可持续发展。



第一,更加重视创新发展。从需求侧角度讲,要满足老百姓的消费升级需求,要满足企业产业结构的升级需求,都需要有更多的创新的成果。从全球来看,当前面临一种重大的战略性机遇,就是以信息技术为代表的新一轮技术革命和产业变革。比如说汽车产业,在高级发动机、自动变速器等方面,我国企业与世界最先进的技术相比还是有差距,但是因为技术进步,汽车出现新情况,智能汽车、电动汽车、氢能汽车等出现了,这个和原来的发动机不一样,现在我们新能源汽车排世界第一。电池技术、无人驾驶技术有可能给我们一种新的选择,让我们可以弯道或者变道超车。我国是世界第一大汽车消费国,第一大汽车生产国,产量排世界第一。又如如晋江纺织服装产业,通过引进新技术,实现了新生。这个世界没有夕阳的产业,只有夕阳的技术,我们用新的技术来提升新的产业,这个空间是巨大的。所以,当我们说要通过创新来创造驱动经济发展的新动能的时候,我们要兼顾两个领域,一个是新经济领域,一个是用新技术改造提升传统领域,两者不可偏废。

第二,更加注重国际化。中国在40年前打开了国门,之所以能够发展好,其实根本上是两条:一条是对内改革,释放我国自身的活

力;一条是对外开放,充分发挥我们的比较优势,这两者相互促进。经济全球化快速推进创造出了很多新的机遇,不同的国家有不同的情况,从企业层面上看也是如此。有的企业在全球化中做大做强,有的在全球化中萎缩了,甚至可能消失了。大家千万不要因为中美贸易摩擦,就不看国际市场,就转向国内,这恐怕是误解,我们要登高望远,一定要对全球化这个不可逆转的时代浪潮有一个清晰的判断。其实全球化进程虽然减速,但方向不改,趋势不变,同时有很多新的机会。中国要建设现代化强国,一定需要一大批有国际竞争力的中资跨国公司来支撑。今天中国大企业大部分是国有企业,这是一个客观现实,未来民营企业要进一步做大做强,同时要特别加强国际化,提升自己在全球整合资源的能力。

第三,更加注重规范化的发展。首先更加重视企业治理机制的改革。以前一讲企业改革,一讲现代企业制度,一讲企业治理体系的完善,大家脑子里想的是国有企业改革。其实改善公司治理,民营企业面临同样的问题,从早期的创业,从小到大的发展,从不规范慢慢地走向规范的道路,企业内部治理体系的完善非常重要,当前很多民营企业是家族式的企业,有很多企业面临着新、老交替,面临怎么

引进职业经理人的问题,在这个进程中企业内部治理体系的完善、管理体系的完善就变得至关重要。我们练好内功,技术创新是硬功夫,软功夫是公司治理体系和管理的提升。所以在高质量发展中民营经济的提升,内部的治理体系的改革完善,是一个很迫切的课题。在日本、美国,有的公司有一两百年的历史。有人调查过,说我们好多企业叫“小老树”,还没有长大就老了,整个公司的平均寿命很短。那些常青树是怎么活下来的?一是靠完善的内部治理体系,内部的优秀管理是打造百年老店的根基。二是靠人才,打造有国际竞争力的企业,我们就要聚天下英才而用之,用好自身的人才,培养自己企业的人才,用好外部的人才。

民营经济的提升,需要增强合规意识,提升合规能力

民营企业要更加重视和跨国公司的合作。民营企业要提升,需要国际化的视野,需要全球化的经营,需要在国内、国际范围内与跨国公司更加深入地合作。当然跨国公司也需要我们民营企业、跨国公司要深耕中国市场,也要更加重视和民营企业的合作,这是一个互相促进的过程。在这个过程中大家不断地自我提升,通过合作来提升竞争力。

企业在提升过程中,特别是在开展国际化竞争的时候,要特别注重合规、讲信用。我国企业在国际化过程中有很多的经验,也有不少教训,其中很沉重的教训就是很多企业合规上有欠缺,有的是不了解外面的规矩,有的是了解了以后不屑一顾所造成的。国内一些企业以往“看到黄灯抢着跑,看到红灯绕着走”,觉得这是本事。但是走到国际市场的时候,这样的文化给企业巨大的限制,不少企业走到国际市场就是因为对当地的法律、法规不了解,不尊重,最后因为合规问题碰到了巨大的挑战,有的可以说是血本无归。所以,民营经济的提升,其中一个很重要的方面就是合规意识的增强、合规能力的提升。

(作者系国务院发展研究中心副主任)

陈清州:未来要像瞪羚一样善于跳跃和奔跑

从华强北的小柜台,到市值超180亿元的上市公司,这家中国本土成长起来的民营企业,不仅稳坐国内细分市场头把交椅,更占据了欧洲专网通信市场的半壁江山。

从产品刚打入海外市场时的饱受质疑,到成为全球少数拥有多标准、全系列智能专网产品和解决方案的提供商,这家企业不仅屡获海外订单,更凭借领先技术,成为国际标准制定的重要参与者。

这家公司就是海能达。海能达董事长陈清州将公司过去20多年的发展形容为“乌龟爬路”,速度不快但稳扎稳打。对于未来,他希望公司能像一只善于跳跃和奔跑的瞪羚,因为海能达已经做好走向世界、领先领跑的准备。

极致产品成就行业领先

“如果不能围绕技术创新不断满足市场和客户的需求,很难逃脱被淘汰的命运。”危机感始终伴随着陈清州,重技术因此成为海能达自诞生便携带的基因。

上世纪90年代,全球专网通信市场被美国的摩托罗拉、日本的建伍等老牌厂商所垄断,国产对讲机在市场中基本没有立足之地。“做出中国最好的对讲机”成了陈清州最初的执念。

他用销售对讲机赚来的第一桶金组建了研发团队,收集客户需求,并以此为导向,不断改良产品、研发新品。

凭借技术优势,1995年好易通(海能达前身)研发出具有自主知识产权的C160对讲机,并通过了电子工业部移动通讯质量检测中心的标准检测,开创了民营企业自主研发对讲机的先河。

此后,好易通乘着中国经济腾飞的东风,仅用了3年时间,就成长为国产对讲机的“龙头企业”。不过,在陈清州看来,小产品要做大生意,需要占有更多的市场份额,于是他便把目光投向了海外。

然而,将中国产品卖给外国人并没有那么容易。“对讲机市场空间本来就有限,摩托罗拉、日本建伍等的激烈竞争,我们能做的只有不断创新,保持技术领先,将产品做到极致,才能在夹缝中求得生存。”陈清州说。

于是,陈清州带领企业开始了新征程。2004年,公司在美国、英国成立子公司;2008年,自主研发出专网通信系统,“专业无线通信”成为企业重要发展方向;2010年,启动全球品牌战略并正式更名为海能达(Hytera);2011年,在深交所挂牌上市。

在海能达,新业务领域工程师中80%拥有硕士以上的学位,这些人员遍布在海能达全球设立的10个研发中心。公司每年研发投入占营收的比例保持在15%以上,2016年至2018年,海能达研发投入总额分别达5.79亿元、9.15亿元、10.7亿元。在日前刚发布的“深



圳创新企业70强”榜单中,海能达凭借自身在专网通信领域的技术创新优势,位列第八。海能达拥有2000多个专利申请,创造出多个行业领先产品,如全球首款商用宽窄带融合多模智能终端,全球首款最高防爆等级对讲机、全球首款融合多任务场景的执法记录终端、全球首款多载波技术的一体化基站iBS、全球首款PDT数字对讲机、全球首款超薄数字对讲机。

极致的产品让海能达在国内市场攻城略地,在市场份额上绝对领先,并多年保持行业龙头;海外市场也逐渐打开,成为全球专网通信终端市场第二大供应商。

海能达的营业收入持续稳步增长,从2011年上市时的12.4亿元,增长至2018年的近70亿元,短短几年间增长了近5倍。2012年至2018年公司营收复合年均增长率35%,而2012年至2017年专网通信市场全行业的复合年均增长率仅为5%。

跨境并购打通全球市场

要在国际市场站稳脚跟,仅靠极致的产品远远不够。本土化市场的进入、渠道的开拓打通,长期困扰着海能达。对此,陈清州给出的应对策略是:针对产品、技术和海外渠道的薄弱环节进行功能性并购,以发挥协同效应,增强企业综合竞争力。

为此,海能达进行了三次跨境并购:2012年收购德国老牌企业罗德斯瓦茨旗下的HMF;2017年5月收购英国赛普乐集团及其下属公司TELTRONIC;同年7月收购加拿大诺赛特及其下属公司SINCLAIR。

这些在全球专网领域具有深厚积累的老牌企业,在全球专网通信三大标准之一的TETRA上长期处于全球领先地位。如HMF拥有极强的TETRA系统技术,赛普乐拥有全球领先的TETRA终端技术,并购快速提升了海能达在TETRA产品领域的技术水平。

同时,这些老牌企业拥有成熟的海外市

场和本土化的销售渠道,伴随着并购,海能达的全球市场由此打通。

以赛普乐为例,其是全球最大的TETRA终端供应商,占据欧洲市场半壁江山,收购赛普乐不仅补齐了海能达的技术短板,更打通了客户渠道,加强了公司在TETRA公共安全及轨道交通领域的全球竞争力,使欧洲市场成为公司的第二大市场,仅次于国内市场。

“质量、品牌、技术、经验、业务能力,缺一不可。”谈及公司一路走来,成为行业领导者的经验,陈清州表示,信任、理解、支持、开放、自信、包容则是海能达打开海外并购大门的金钥匙。

2012年,海能达收购HMF时,面对德国员工的抵触情绪,陈清州亲赴公司演讲,向他们剖析企业亏损的缘故,以及收购将为企业带来的优势。在保持德国公司继续自主运作的同时,海能达拿出1000万欧元供其运营。此后,借助海能达在财务、研发与生产的支持和后续的有效整合,HMF两年便实现扭亏为盈。

在欧洲市场,当客户偏爱老牌企业,对海能达的产品性能和核心零部件质量提出质疑时,陈清州直接将设备拆开,以真诚的态度回应客户质疑。有人善意提醒他要“注意保密”时,他直言作为国际化企业要有自信和开放的态度,一举赢得了用户的信任。

近年来,海能达响应“一带一路”倡议,将目光投向全新的市场。今年上半年,海能达在拉美地区实现突破,新兴市场正在逐步打开。

年初至今,海能达已陆续公告8个海外大项目订单,达历史同期最高水平,且大部分中标的海外项目集中在新兴市场国家,最近的一个是本月刚刚公告的中标非洲某国公共安全客户专网通信设备采购项目。

经过多年的市场拓展和细分领域深耕,海能达已在全球建立3000多张专业无线通信网络,为全球1000多万行业用户提供专网解决方案。此外,其还在全球设立90多个分

支机构,业务遍及120多个国家和地区,经销商和合作伙伴超过4000个。2018年年报数据显示,海能达海外营收占比已经达到58%。

管理变革夯实发展根基

“进入资本市场是海能达抓住发展机遇、做大做强的重要途径。”谈及上市给企业带来的改变,陈清州觉得影响深远:“上市不仅给公司注入了快速发展所需的资本,上市公司的规范化治理要求更推动了企业管理变革。”

近年来,针对公司全球布局不断完善、持续并购及整合加快的新形势,海能达向管理要效益,构建了符合企业发展阶段的全面内部管控体系,并不断进行迭代创新。

例如,通过ERP重构项目、HRMS项目、商旅与费用管理云平台项目等在全球的优化,构建全球范围的一体化资源管理体系,进而优化人员结构,提高人均产出效率。

面对差异化的全球市场,海能达加强销售区域的整合及海外子公司管理,同时实施CRM项目,通过加强经销商管理、销售人员考核等变革,构建营销服一体化作战平台,逐步实现以客户为中心的转型和数字化精准营销。

海能达2019年半年报显示,公司整体营业收入27.06亿元;净利润2171万元,同比增长176.03%;经营性现金流量净额为5.94亿元。这主要得益于公司全球业务持续拓展,海外整合持续深入,大项目订单达历史同期最高水平,同时精细化运营效果增强,控费显著。

此外,智能化也在推动着公司效率的提升。海能达位于龙岗的海能达全球制造中心,是以工业4.0为标准的国家级智能制造示范基地,是全球领先的集自动化设备、仓储及物流等信息系统于一体的智能工厂,自动化程度达到45%。海能达在西班牙萨拉文萨的制造中心则是其全球供应链的重要一环,专注于响应欧美客户的定制化需求。

权威报告显示,2018年全球传统专网市场规模160亿美元,2022年将达到206亿美元,复合增速6.1%。随着专网未来朝着宽带化、智能化的趋势发展,市场将迎来新的增长机会。有分析人士认为,海能达多年的研发投入,正契合专网通信未来宽带化发展趋势,加上整合管理能力提升,夯实了公司国际化发展根基,长远竞争力明显。

谈及20多年做企业最大的感受,陈清州说:“要有定力!要知道去哪里,做什么!”

从做中国最好的对讲机,到做整体专网通信解决方案,海能达一直深耕专网通信领域,立足中国智能制造,以技术赢市场、自信、开放地走向世界。“开放不仅是心态,更是底气。”陈清州说。

(长江)

浙江丰利超微粉碎设备进军俄罗斯

日前,国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司生产的一套QWJ气流式涡旋微粉碎机,经专程前来的俄罗斯客商现场试机、验收合格,发往俄罗斯。这是丰利公司继CWM-80型超级涡流磨销往俄罗斯的又一种超微粉碎设备受到俄罗斯商客的青睐,设备将用于蔬菜、干果、可壳等食品的超微粉碎深加工。

长期以来,我国绝大多数企业沿用球磨机、雷蒙机、冲击磨等六十年代的机型,能耗高,生产率低。国外先进粉碎设备,投资大。因此开发新型高效微粉生产设备,已势在必行。

新开发的超级涡流磨粉碎机,结构原理先进,适用于无机物、有机物的通用粉碎,拥有世界上最先进的机理—超声波粉碎和喷射功能,能产生高频振动,连续工作,具有同时进行干燥和粉碎的双重功能。它不但粉碎率高,粉体粒度细,能耗小,噪声低,还能自动调节细度。广泛适用于化工、农药、染料、助剂、医药、食品、饲料、非金属矿、各类塑料、有色金属(镁、锌等)以及国防尖端技术等各个行业的不同领域,尤其对特殊物料和热敏性物料的粉碎,能加工一般微粉机难以粉碎的韧性、纤维性、热敏性和含水较高的潮湿物料,解决了常温下对各类塑料、橡胶、聚乙烯等有机物料超细粉碎。

咨询热线:0575-83105888、83100888、83185888、83183618
网址:www.zjfngli.net
地址:(312400) 浙江省绍兴市湖街道罗东路18号
邮箱:fengli@zjfngli.cn
中文搜索:浙江丰利