

做中国企业的思想者

企业家日报

中国品牌

Chinese brand weekly

周刊 双汇集团协办

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 4 版 第013期 总第10981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 主编:赵敏 全年定价:450元 零售价:2.00元

2024年1月14日 星期日 癸卯年 十二月初四

一周观察 | Observation

着力打造“投资中国”品牌

■ 金观平

近期召开的中央经济工作会议指出,要扩大高水平对外开放,持续建设市场化、法治化、国际化一流营商环境,打造“投资中国”品牌。这有助于推动我国经济增长和发展,也有利于推动中国经济与世界经济深度融合,实现互利共赢,为世界经济复苏提供新动能。

当前,世界百年变局加速演进,世界经济面临多种风险挑战。受全球跨国直接投资持续低迷、上年同期基数较高等因素影响,2023年前11个月,我国吸引外资规模同比下降10%。究其原因,一方面,疫情阻断了线下考察交流,造成跨国公司对中国实际情况缺乏了解,甚至存在一定程度的误解误读,影响了投资决策。另一方面,随着国内发展阶段变化,一些劳动密集型产业因比较优势变化发生梯度转移。同时,一些国家推动产业和资金回流,出台涉华投资限制措施。发达国家和新兴经济体纷纷出台大力度优惠政策,招商引资国际竞争愈加激烈。

尽管如此,我国吸引外资仍具备诸多有利条件。从短期看,当前引资金额仍处于历史较高水平,特别是服务业、高技术制造业外商直接投资加快。2023年前11个月,全国新设立外商投资企业48078家,同比增长36.2%。英国、法国、荷兰、瑞士、澳大利亚实际对华投资大幅增长。从长期看,一是规模巨大、成长性强的国内市场,将为各国企业提供广阔市场空间和合作机遇。二是我国是全世界唯一拥有联合国产业分类中所列全部41个工业大类、207个工业中类、666个工业小类的国家,产业配套能力和集成优势是其他国家难以比拟的。三是在我国构建新发展格局过程中,外资企业在联通国内国际循环、优化配置资源要素方面发挥着独特的纽带桥梁作用。

我国加快推进高水平开放的决心没有改变。2023年出台《国务院关于进一步优化外商投资环境 加大吸引外商投资力度的意见》,聚焦外资企业的突出关切,推出了新一批24条针对性政策措施。这集中反映出我国为更大力度吸引外资提供各类政策支撑的步伐并未停歇。

近年来,我国通过搭建进博会、服贸会、链博会等合作平台,深化多双边和区域经贸合作,塑造了“投资中国”品牌,全方位展示了中国资源禀赋、产业基础、营商环境,成为各国投资者走进中国、了解中国、投资中国的重要渠道。

但也要看到,打造“投资中国”品牌是一个复杂而长期的过程。既要稳步推进制度型开放,主动对标国际高标准经贸规则,全面取消制造业外资准入限制,扩大电信、医疗等服务业开放,保障内外资依法平等进入负面清单之外的领域,也要积极回应外资企业诉求,认真解决数据跨境流动、平等参与政府采购等问题。同时,还要进一步便利中外人员往来,提升外籍人员来华经商、学习、旅游的便利化水平。既要积极向全球展现中国的投资环境和政策优势,为投资者提供高效专业的服务、推动投资便利化和自由化,也应鼓励和支持本土企业加强品牌建设,增强投资者对中国企业的信心和认可度,建立良好的投资生态,为中外投资者提供一个稳定、透明、可预期的投资环境,赢得全球投资者的信任和支持。

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有效证件。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报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

**双汇熟食**
SHUANGHUI DELI

**三鲜卤,更入味**

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



企业家日报微信公众平台
二维码



中国企业家网
二维码

张湛:打造行业领先评估体系 提前战略部署达到共赢

■ 本报记者 袁红兵

恩坦华,全球领先的汽车零部件供应商,产品涉及北美、欧洲、亚洲,在闭合系统、内饰系统和电机电子系统方面拥有优异的设计、开发、制造和客户服务能力,资源遍布全球。2008年,全球金融危机,彼时的中国汽车市场反侧枯木逢春,在4万亿元的投资下迎来了前所未有的发展机遇;2009年到2015年,中国汽车零件行业呈现出跳跃式发展,恩坦华中国也迎来了销售额翻番的创举,企业成长速度领先于整个行业。而要创造出这样的成绩离不开公司对于整个汽车市场的提前战略部署,这就不得不提恩坦华的幕后功臣——恩坦华中国区总经理张湛。

九年职业生涯获益匪浅

有一条西方谚语是这么说的:“罗马不是一天建成的”,强调成功来自于坚持努力,这句话同样适用于张湛。在加入恩坦华之前,张湛曾在当时红极一时的摩托罗拉工作了近十年,也是在那里,张湛初次涉猎了汽车零配件领域。这段经历不仅让他熟悉汽车零配件领域,还为他奠定了扎实的管理基础。张湛在这里见证了业务的起伏起伏,但这段坚持与努力的历程为他的未来成功打下了坚实基础。

2008年,张湛转投恩坦华中国。那一年,尽管全球经历金融危机,但中国汽车行业却迎来了一个百年难觅的发展机遇,除了政府的“四万亿”投资计划外,还发布了诸多扶持政策。当时,作为恩坦华汽车天窗工厂的总经理的张湛很把握住了风口,带领公司斩获1亿多元销售额,并在两年后超过7亿,成长速度显著高于整个行业。这样的领先势头一直延续了近十年。

打造行业战略系统模型

然而,这一成功背后是汽车零部件行业所面临的重重挑战。汽车零部件行业作为典型的长周期回报的B2B行业,其主要问题之一是在选择目标整车厂客户和目标项目时,难以判断某个客户或车型是否将来会是市场的赢家。这种选择不慎可能导致资源错配,错失良机,最终造成投入的回报极低甚至亏损,使企业在竞争中处于劣势。

随着大量的互联网科技公司和一些初创公司(如特斯拉、蔚来、小鹏、理想)进入汽车行业,汽车行业目前发生深刻的技术和商业模式的变革,包括电动化、智能化、网联化、共



恩坦华中国区总经理张湛

享化的大趋势,汽车零部件行业厂商在产品和技术路线的选择上面临着前所未有的挑战。巨大的开发投入如果不能踩准客户和市场需求,将使公司的业务发展陷入困境。同时,因为对产品和服务路线的担忧而不敢投入新产品的开发,也可能导致错失市场机遇,从而在竞争中落后,甚至被淘汰。再加上全球汽车需求增长停滞甚至下降,整车行业竞争加剧,汽车零部件行业作为汽车整车的上游,面临整车厂巨大的成本压力,整个行业的利润率正在被压缩,如何能不断地优化成本,保持或者提升利润率是一个很大的挑战。

在这样的背景下,身处恩坦华核心管理层的张湛面临着巨大的战略层面的决策挑战。他强调,“一旦选错客户,就等于选错潜在发展赛道,严重的情况下会造成企业未来三年甚至五年的发展走向。”为了应对这些挑战,张湛做了很多的观察分析和研究,终于在不断优化中首创了行业战略系统模型,更是为此研发了汽车零部件行业战略模型软件、汽车零部件客户需求分析软件、汽车零部件技术路线规划软件等系统软件,对合作车企的发展前景等诸多指标进行打分。比如车企有没有造车的资质、管理团队背景、背后投资人的实力、技术路线、市场营销的战略和路线等。

除此之外,张湛创立的这套战略系统模型运行机制还涵盖整体市场和细分市场分析、精准客户划分、行业内外发展趋势剖析、

竞争对手分析、以及企业内部核心能力和独特优势评估这五个阶段,并最终在充分考虑市场变化的基础上,该模型制定五年业务计划,有针对性地规划投资和资源分配,并随市场动态调整做出相应调整。

这一独特的战略系统模型不仅是一个静态的分析工具,更是一个动态应变的系统,能够灵活调整策略以适应行业的不断变化。通过这一系列软件 and 系统工具的应用,张湛成功地将企业的发展与市场需求巧妙结合,为恩坦华在激烈的竞争中寻得最优客户群体,并为公司在汽车零部件行业中保持领先地位打下了坚实基础。

优化战略部署 赋能客户发展

在张湛独特的评估体系中,客户被细分为三类:主动进攻型(全项目争取)、成长型(有吸引力项目即跟进)以及观察型(持续关注,好的转变时进行战略调整)。这一科学分类不是主观决策,而是建立在严格的影响因子和数据支撑的基础上,为企业战略的优化调整提供了可靠依据。

在一众客户中,吉利是最特别的那个,它从最初的小客户现已成为恩坦华的最高级别“diamond club 成员”。2018年,国内汽车市场出现负增长,吉利汽车销量平平,一度被资本市场看衰而导致股价跌破千市值。然而,张湛通过他的评估体系对吉利进行了全面分析,并把它划分为主动进攻型客户。吉利旗下分布高、中、低品牌的多元化战略定位,以及其收购沃尔沃后在研发实力和国际化运作方面都获得了高分。此外,模型还考量了地理位置的便利性,强调了吉利研发中心与恩坦华距离近,为恩坦华后续服务提供了天然的便捷。令人吃惊的是,张湛通过模型甚至预测到吉利未来5年的飞跃式发展。

当时行业中充斥着质疑声,然而张湛在明确对吉利的定位后,便深度介入项目并投入公司最优质的资源,并最终促成恩坦华与吉利全方位的合作。在产品研发方面,两公司形成了密切的合作关系,保证了产品与吉利车型研发的紧密联系,包括对吉利大部分高端车型的玻璃升降器的设计。

除了与吉利的战略合作外,恩坦华与新势力品牌小鹏的合作案例,又一次验证了张湛战略系统模型卓越预测能力和对车企潜在发展机会的深刻洞察。近年来,汽车门锁技术在轻量化和安全性方面面临挑战,小鹏作为新兴品牌,需要通过差异化的产品定位和客户极致体

验的技术应用来吸引消费者,张湛通过其战略系统模型分析了小鹏汽车在推动差异化产品上的迫切需求,并结合了用户体验和汽车发展趋势等因素,为其推荐了电开自吸门锁这项技术,帮助小鹏顺利解决了难题。其实电开自吸门锁这项技术,是张湛早在2018年在美国恩坦华总部担任闭合系统产品线的全球战略规划总监时就研发推出的产品,直到目前还处于全球领先地位,小鹏也是该门锁技术问世后第一个合作并受惠的中国车企。

除了通过战略模型对合作车企的判定,张湛同样以此一次次成功部署了恩坦华的技术研发方向。比如,电动汽车的下半场竞争主要是智能化的竞争,张湛的战略系统模型分析得出车辆的进出体验将成为影响消费者购车抉择的重要因素,并早早投入了智能电开吸合器技术的研发。基于此,百度和吉利合作开发的极越01车型,就应用了恩坦华的智能电开吸合门锁技术,开发出了8种侧门的开门方式,和11种关门方式,极大地丰富了消费者的体验和进出汽车的仪式感,也带给消费者很强的科技感。

此外,纯电汽车由于没有了发动机和变速箱,使得车辆前部可以被开发出来作为额外的存储空间,但是传统的前仓盖的解锁,打开和关闭的方式是手动,而且无法满足对存储空间密封性的要求。张湛通过战略预测,及时捕捉到了这一市场需求和应用痛点,果断升级了专门针对纯电汽车的智能电开吸合前仓盖锁,实现了前仓盖的电动开闭,不仅提升了使用体验,也改进了密封性,使得前盖箱成为实用的存储空间,真正成为一个卖点,北美的豪华电动汽车品牌Lucid和中国的电动豪华品牌高合都在其豪华旗舰车型应用了这一技术,并取得了很好的反响。

创新与可持续引领前行

张湛就像汽车零部件行业中“预言家”,运用丰富的经验成就科学的工具,准确预测并推动行业朝向激动人心的未来进发。从智能电动车门到整车系统的智能化创新,我们将会见证更多科技创新融入汽车零部件,为用户创造更为便捷、安全、智能的用车体验。这也将推动整个汽车产业向着更加智能、绿色、可持续的方向迈进。

“在未来,我们需要更加注重创新,紧跟科技发展的步伐,不断挖掘市场的潜在需求。同时,更要时刻保持对整个行业发展趋势的敏锐洞察,做好前瞻性的战略规划。”张湛如是说。

击败国外的毛线品牌,占据当时全国毛线市场的87%。在天津纺织博物馆里,至今还记录着当年抵羊捍卫民族品牌的高光时刻。

“倚老”,就要继续讲好老品牌的情怀故事。2023年底,位于天津市和平区云南路上的东亚毛纺厂旧址之上,抵羊线下旗舰店建成,集产品展示、新品发布和文化交流于一身,推动老字号品牌走出国门,从“抵制洋货”到“抵达大洋彼岸”,参与更为广阔的国内外市场竞争。老品牌,续写荣光。

老字号 老在技艺

今天的任何一个老字号,都是市场竞争的优胜者,都有着基业长青的独家秘诀。保护老字号,就得传承和坚守老技艺。郁美净——国内首款儿童霜,曾陪伴“70后”“80后”“90后”长大,“抹香香”成为他们共同的童年记忆。44年来,在国内外大牌护肤品的夹击下,郁美净几经变革,

[紧转 P4]

老字号:要“倚老”更要“卖新”

■ 段书林 牛玉

2023年岁末,老字号的“摘牌”与“上榜”相继登上网络热搜。11月8日,《商务部等5部门关于公布中华老字号复核结果的通知》发布,将长期经营不善的55个品牌移出中华老字号名录。一个月后,新一批中华老字号拟认定名单出炉,全国共有388个品牌成功入围。老字号有进有出,引发社会高度关注。自2006年以来,商务部先后分两批认定1128个中华老字号品牌,2023年则首次对老字号启动实施动态管理机制,老字号废除“终身制”。那些跟不上时代发展的,不论资历多老,也只能接受出局的命运。令人唏嘘的同时也引发思考:老字号的出路到底在哪里?

很多网友发表评论:老字号不能“倚老卖老”,不能觉得自己“岁数大”、有知名度,就高高在上,一成不变。但再仔细琢磨琢磨就会发现,老字号要想持续擦亮“金字招牌”,恰恰先



杨柳青木板年画

要做足“倚老”文章。老品牌、老技艺、老味道,一个都不能少。

老字号 老在品牌

历史悠久为“老”,技艺传承见“字”,享誉天下有“号”。对于很多人来说,老字号就是记忆里的一家铺子、一种味道、一抹乡愁;对于一座城市来说,它承载着丰富的城市记忆、文化遗产和精神价值。党的二十大擘画了以中国式现代化推进中华民族伟大复兴的宏伟蓝图,指出中国式现代化是物质文明和精神文



山西特产 霍州年馍
中国年馍之乡
“舌尖上的美食” “指尖上的艺术”
联系电话:18534090188
霍州市农村集体经济发展有限责任公司



嗨吃家中国粉
中国美食之粉
成都嗨吃科技有限公司
河南嗨吃家食品股份有限公司
品牌热线:400-883-5661