

# 德国企业为何如此青睐中国市场

新华社记者 陈圣炜 郑开君 杜哲宇

德国经济研究所近日发布的一份报告显示,2023年德国对华投资占德国海外投资总额的比重达到10.3%,为2014年以来最高水平。德国企业仍将中国视为正在增长的庞大市场,并计划将更多业务放在中国。

从近期德国政府、研究机构等发布的报告和数据看,中德经贸合作企稳向好,德企持续对华投资,加速布局中国。德企在华实际感受如何?务实、稳健的德国人为何扎堆深耕中国市场?新华社记者走访享有“德企之乡”美誉的中国江苏省太仓市和德国首都柏林,从德企高管、在华德国创业者口中寻求答案。

## 落户“德企之乡” 企业发展如何?

克恩-里伯斯、通快、海瑞德、托克斯……在太仓高新区的南京东路上,不少公交站的名字以德国企业命名。从“克恩-里伯斯站”出发,4公里范围内聚集了40多家外资企业,坐103路公交车,就能把新能源汽车的电驱系统配齐。

“要造一辆汽车,不出太仓就能找到70%的零部件。”这句德国谚语是太仓中德合作的强大阵容:500余家德企集聚太仓,其中七成与汽车行业相关。

1993年,大众汽车供应商之一、全球知名弹簧生产企业克恩-里伯斯公司“试探着”在太仓投资。6名员工、400平方米的租赁厂房,在外人看来“小作坊”,就是克恩-里伯斯在太仓起步的全部家当。此后,克恩-里伯斯11次增资太仓,如今拥有自建厂房7万平方米,年产值15亿元,在其全球版图中占比最大。

克恩-里伯斯的落户是太仓与德企合作的起笔之处,如今太仓已集聚500余家德企扎根发展。“一个人的努力是加法,一个团队的努力是乘法。”这句德国谚语是太仓中德合作30年不断提速的生动注脚:前100家德企落地太仓耗时14年,从第400家到第500家仅历时两年。据统计,超九成早期落户太仓的德企均实现增资扩产。

太仓高新技术产业开发区招商投资企业协会(太仓欧商会)副主席沈亚说,2001年以后,太仓每隔几天就有德企落地,“抬头总能见到开业剪彩的气球飘向天空,五彩斑斓,如‘繁花’盛世。”

作为落户太仓的第八家德企,通快历经20多年发展,厂房面积已扩大至4万平方米,员工逾千人,并在疫情期间创下在华销售历



在江苏省太仓港国际集装箱码头,一批新能源汽车即将通过专列框架运输方式出口。计海新/摄

史新高,中国一度成为通快德国本土市场以外最大的海外市场。

德国百年机床巨头巨浪集团2012年在太仓投资,从最早的销售办事处,到如今实现覆盖生产、研发、销售、服务等全面本土化,巨浪中国的业务量提升300%,工厂规模扩大3倍。

巨浪凯龙机床(太仓)有限公司首席技术官维尔·里斯特表示,当地提供的多元服务和良好营商环境助力外企在华发展。“我们对中国经营充满信心。预计2024年业务稳定,希望达到20%至30%的增长。”

## 扎根中国市场 “做生意”环境怎么样?

当地人有句俗语:“大树底下种好碧螺春。”对于扎根当地的企业而言,太仓是“碧螺春”,上海便是那棵“大树”——沿江临沪、交通便利的区位优势是多数德企选择太仓的初衷。

太仓欧商会主席张玮说,部分德企认为制造业并不适合布局在大城市,安静的小城镇更为合适,但物流、市场、基础设施等条件也要跟上,同时具备这两大优势的太仓在长三角城市中脱颖而出。

太仓主城区距离上海市中心仅50公里。同时,太仓是长江集装箱第一大港,2023年太仓港集装箱吞吐量突破800万标箱、货物吞吐量突破2.7亿吨。

“紧邻上海,港口、机场等基础设施成熟,这里是理想的创业地点。”在华生活十多年的

益技欧电子器件(中国)有限公司总经理霍安(外文名安德烈亚斯·霍恩菲舍尔)表示,当地拥有充足的劳动力人才和完善的供应链。此外,太仓舒缓宁静的生活节奏,时常让他想起德国小镇。如今,他已在太仓成家,成为当地的“洋女婿”。

“水质好不好,水里的鱼最清楚。”许多在华德企负责人感叹,区位优势是“招商法宝”,营商环境才是“留人利器”。如今,江苏太仓着力打造“德企之乡”发展之路,也正是加快经济结构转型升级、优化营商环境以及扩大高水平对外开放等举措的缩影,规模庞大的消费市场、先进完善的供应链以及日益强大的创新能力,持续吸引跨国企业扎根中国。

作为第500家落户太仓的德企,伯曼集团首席执行官鲁道夫·豪斯拉登表示,中国市场有很多增长机会,伯曼集团对在太仓、在中国的发展充满期待,希望能在未来10年将中国的业务量翻一番。

“近年来中国高水平对外开放在稳步前行,为深耕中国的跨国企业带来巨大的发展机遇。”进入中国市场已有20余年的德国体育用品制造商阿迪达斯见证了“中国营商环境优化与产业升级”。

阿迪达斯大中华区董事总经理萧家乐表示,中国是全球最大消费市场之一,是包括阿迪达斯在内的跨国公司最为重要的战略市场之一。中国也是全球数字化程度最高的消费市场,在数字零售、供应链等领域,中国都走在全球前列。

## 坚定“选择中国” 缘何如此青睐中国?

近来,西方政客鼓吹放大中国经济短期波动,渲染所谓“中国经济见顶论”,甚至煽动对华“脱钩断链”。这与跨国企业在华经营活动和实际感受形成巨大“温差”,数据和实例表明,德企正积极拥抱中国市场。

作为在华德企的官方协会,中国德国商会今年1月发布的2023/24年度德企商业信心调查报告显示,超九成受访德企计划继续扎根中国市场,没有离开中国的计划;过半受访德企计划未来两年内增加对华投资。

无独有偶,德国央行德意志联邦银行多名专家日前撰文表示,近年来,许多德国工业企业通过在华生产获得了高销售量和利润,同时对华出口成为这些德企的重要盈利渠道。该文章援引德意志联邦银行一项针对企业的调查表示,德国差不多每两家制造业企业中,就有一家直接或间接从中国获取关键中间产品。

分析人士指出,今天的中国经济拥有融入世界大格局的底气,正在全球关注下进行一场从“有没有”到“好不好”、从“体量优势”到“质量优势”的全面系统升级,对外资企业既是挑战,更是机遇。跨国企业纷纷“用脚投票”,事实证明,“脱钩断链”不得人心。

拥有联合国产业分类中全部工业门类、在一些重点领域和关键赛道上形成一批具有全产业链竞争力的优势产业;培育1.2万家专精特新“小巨人”企业,90%以上是国内外知名企业的配套供应商……“中国拥有完整的产业体系、庞大的市场规模等优势,制造业长期向好的基本面稳固。”中国电子信息产业发展研究院院长张立说。

采访中,不少德企负责人谈到,今天的中国市场如同“健身房”,在华跨国企业实现竞合式发展,不仅促进本土企业飞速发展,也倒逼外资企业加速转型升级,越来越多德企选择将研发总部设在中国,实现本土化发展。

“在中国,阿迪达斯正通过数字技术应用和创造新的机会,实现产品研发升级和供应链提效,沉淀营销创新的中国经验。”萧家乐表示,中国在面料研发、生产工艺、全产业链高效协同等方面均处于世界领先水平。“希望在供应链、数字零售、物流领域的实践为阿迪达斯的全球发展提供经验和示范。”

“脱钩断链是无稽之谈,没有国家可以独善其身。”里斯特说,全球化永远都是进行时。

## 38秒生产一个空调外壳 “老制造”焕发生产新活力

奥克斯家电生产基地的塑胶车间位于浙江省宁波市鄞州区,这里几乎看不到人,只有电脑显示屏、设备状态指示灯、品质检验灯闪烁着光亮。

“只需38秒,一颗颗塑料粒子就能成一个空调塑料外壳。”奥克斯家电制造塑胶车间主任吕加成说,过去,车间有170多名员工,物联网、云计算等技术在车间得到大规模使用后,目前只需要3名技术人员及时调试设备,就能维持整个车间的正常运转。

吕加成告诉记者,除生产过程基本实现无人化外,塑胶车间还在计划排产、合格率监控、设备综合利用等方面加快推进智能化转型,通过大数据分析,对车间管理中的情况进行快速反应,有针对性地破题。目前,该车间年产能达到480万套。

“在奥克斯的一些车间,即便把所有的灯都关掉,我们也能正常生产。”奥克斯家电集团研发总经理卓森庆说,借助高效的数控技术,只需要14秒,生产完成的空调外壳就能流转到下一工序,顺利烫印上产品LOGO。

奥克斯集团创建于1986年,是宁波市民心目中的老牌制造企业之一。企业相关负责人表示,要想在当下家电市场的竞争中获得优势地位,企业既要在管理中实现创新,也要在产品研发上密切关注技术前沿。

“借助智能技术,我们一款最新的空调产品可以实现不管消费者站在哪个位置,只要向相关设备发出指令,空调就可以做到精准识别,即刻响应。”卓森庆表示,目前,奥克斯空调智能化产品占比达到80%,今年企业海内外业务稳步增长,海外订单同比增长50%。

奥克斯集团的探索与实践,是浙江制造企业通过不断创新在新领域、新市场中加速发展的生动缩影。记者了解到,不少浙江企业正加快推进5G等智能化技术应用,西奥电梯、老板电器、双鹿电池等30个工厂列入2023年度浙江省5G全连接工厂名单,促进“5G+工业互联网”向工业生产各环节深度拓展。

通过跨车间跨层阶互联互通、场景的深度和系统化应用,浙江正逐步提升制造企业全要素生产能力,推动企业实现质量变革、效率变革、动力变革。目前,浙江全省规模以上工业企业数字化改造覆盖率达75%以上。

浙江省经信厅厅长鲁敏表示,浙江将实施“强化创新驱动”行动,以科技创新引领现代化产业体系建设,强化企业创新主体地位、产业创新平台建设、创新成果转化、产业人才队伍支撑,推动创新链产业链资金链人才链深度融合。(新华社记者 顾小立)

## 稳外资,这场吹风会的几处细节有深意

中新财经记者 宋宇晨

“2023年中国实际利用外资仍处于历史高位。自改革开放以来,中国实际利用外资持续增加,已成为全球跨国公司重要的投资目的地。”

在国新办3月20日举行的国务院政策例行吹风会上,国家发展改革委秘书长伍浩晒出了去年中国稳外资的成绩单。

2024年,中国在稳外资方面,还会出什么样的实招?我们可以从这场吹风会上的诸多细节中一探究竟。

“如果外资企业在享受政策的时候遇到任何困难问题,都可以向我们反映,帮助我们更好推动政策红利充分释放。”商务部外国投资管理司司长朱冰在吹风会上向外资企业“喊话”。

2023年,《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》出台。这一被称为“外资24条”的政策明确,积极吸引和利用外商投资,是推进高水平对外开放、构建开放型经济新体制的重要内容。

“‘外资24条’落实得好不好、有没有效果,外资企业最有发言权。”今年1月,商务部就提出,要通过问卷调查和座谈会等形式,了解外资企业的真实想法。

在20日的吹风会上,朱冰介绍,上个月,我们专门召开了关于“外资24条”落实情况的专场圆桌会,邀请了9家在华外国商协会和60多家外资企业代表,很多外资企业和商会都对中国政府为改善营商环境作出的巨大努力予以肯定,表示中国市场潜力大、机遇多,将深耕中国市场,持续扩大投资。

他承诺,下一步,商务部将会同有关部门继续推动各项举措加快落地见效,继续开展外资政策的落实情况评估,及时向外资企业通报进展情况。

朱冰还称,我们将继续发挥好重点外资项目工作专班的作用,每月举办外资企业圆桌会议,用好“外资企业问题诉求收集办理”系统等渠道,及时协调解决企业困难诉求。我们还将进一步加强对外资项目的“全生命周期”服务保障,推动项目早落地、早投产、早达产。

除了向外资企业问成效,在政策落地前,有部门也在有针对性地提前听取外企等相关方的意见和诉求。

国家发展改革委利用外资和境外投资司负责人华中就在吹风会上披露,按照今年政府工作报告部署,发改委会同有关部门已启动鼓励外商投资产业目录修订工作。在修订过程中,我们将通过实地调研、召开座谈会等多种形式,与外国商会、外资企业充分沟通,听取各方面的意见和诉求。

值得注意的是,在强调服务的同时,共赢也是这场吹风会的关键词之一。

伍浩指出:“我们相信,对于跨国公司来说,与中国同行就是与机遇同行,投资中国就是投资未来。”

华中介绍,国家发展改革委正在会同有关部门积极采取有效措施,鼓励和支持外资企业投资中国绿色经济、数字经济和健康产业,与中国市场同行,分享中国超大规模的市场机遇。

就在此前一天,3月19日,国务院办公厅印发的《扎实推进高水平对外开放更大力度吸引和利用外资行动方案》正式公布。《行动方案》从扩大市场准入、畅通创新要素流动、对接国际高标准经贸规则等方面,采取务实措施,更大力度吸引外资。

华中称,《行动方案》指出,允许北京、上海、广东等自由贸易试验区选择若干符合条件的外商投资企业在基因诊断与治疗技术开发和应用等领域进行扩大开放试点;支持信息服务(限于应用商店)等领域开放举措在自由贸易试验区更好落地见效。国家发展改革委会同有关部门抓好政策落实。

对此,伍浩指出,《行动方案》的出台,再次表明了我们对吸引外资工作的高度重视,以高水平对外开放加强与世界经济的良性互动,以实际行动增强境外投资者投资中国的信心。



## “穿山甲”入井啦!

登月有嫦娥,导航有北斗;追风有高铁,入地有盾构。2024年3月20日上午9时,由中煤新集公司刘庄煤矿联合中核装备公司共同研制的双护盾式全断面硬岩盾

构机“新盾1号”刀盘在刘庄煤矿入井。在能源科技和能源产业发生历史性变革关键时期,该矿主动出击、抢抓机遇,努力掌握竞争主动权,因地制宜发展新质

生产力,以“创一流、争第一”的奋进姿态,开创新集公司盾构机施工先河,开启集团公司掘进新时代。

米君良 摄影报道

# 钱浩:理论引领实践 重塑企业战略新版图

黎群

步入初春的华夏大地呈现出盎然生机。从南至北,万物复苏,恰似一幅色彩斑斓的画卷徐徐展开。而位于北疆的呼和浩特也逐渐褪去了冬日的严寒,街头巷尾的树木悄然萌发新绿,青城公园的湖水渐融,泛起阵阵涟漪。正如同全国各地在早春时节展现出生生不息的活力与发展态势一般,城市发展和社会经济建设也如同春天般焕发新生,开启了新篇章。内蒙古康泰靖达汽车销售服务有限公司(“康泰靖达”)总经理、企业战略规划领域的知名专家钱浩便是这个充满生机与变化的时刻,以深厚的理论功底与实战经验,在领域内播种智慧、收获硕果。

钱浩从基层岗位起步,凭借勤勉的精神和出众的才华在汽车销售行业逐渐崭露头角,成功引领康泰靖达登顶行业领先地位。他深信,企

业战略规划不仅限于纸面蓝图的勾勒,更是对企业未来全方位的深度谋篇布局。他实时追踪市场动态,精确把握竞品情况,结合企业特性和优势,精心策划并实施了一系列务实且高效的战略方案。同时,他亦践行理论与实践相结合的理念,通过在《中国经贸》《汽车知识》《会展经济》《乡镇企业导报》《中外企业文化》等权威刊物发表多篇文章,潜移默化地拓宽并深化了领域的理论边界与实践框架。

企业经营犹如披荆斩棘,面对瞬息万变的市场需求、复杂多变的行业环境乃至诸多未知挑战,钱浩在企业战略策划领域取得了累累硕果。他始终坚持实事求是,紧密结合不同企业的实际情况,开展深度细致的研究与解剖。面对企业在迈向可持续发展的过程中遭遇的种种难关与瓶颈,钱浩凭借精准的洞察力,为那些遭受新兴科技冲击和市场剧变的传统企业指明了一条既能保持竞争活力、

又能实现可持续发展的战略路径。钱浩的这些宝贵实践经验对中国企业的发展具有极高的实用价值和启示作用。他倾尽心血,将这些经验结晶整理归纳,撰写成一系列高质量的专业论文,其中包括《基于可持续发展视角的企业战略规划管理》《“双碳”背景下新能源汽车品牌营销策略探析》《浅析现代企业经济管理存在的问题与解决措施》等重要作品,这些研究成果旨在为中国企业的转型升级与持续前行提供坚实的理论基础和实战指导。

在兼顾企业短期财务目标的同时,钱浩尤为注重企业的长远发展规划与社会整体可持续性之间的相互融合。特别是在汽车产业中,他敏锐洞察到市场环境变迁、技术创新压力以及消费者需求升级等核心变化。他认为,在互联网的背景下,汽车企业必须摒弃陈旧的运营模式,大胆拥抱互联网技术及平台所带来的机遇,通过实现产品从生产到报

废全生命周期的智能化管理,以及客户服务的高度个性化定制,以达到显著提升品牌形象、增强市场竞争力并扩大市场份额的目的。在实际操作层面,钱浩不仅身体力行,引领康泰靖达走在战略转型的前列,而且还系统地构建了适用于整个行业的战略转变策略模型。他将这些真知灼见凝聚于《产业互联网下汽车企业战略转型策略》文章中,生动展示了他对于汽车行业发展现状的深刻理解以及对未来趋势的精准预判,为企业战略决策提供了切实可行的指导和借鉴。

回顾钱浩的卓越贡献与深远影响时,我们看到,他的研究与实践工作无疑为中国企业战略规划的发展描绘出新的蓝图。他的研究成果不仅丰富了学术理论宝库,更为众多企业在复杂多变的市场环境中找准航向、应对挑战提供了宝贵的智力支持,助其在激烈的市场竞争中勇攀高峰。