外企看好中国市场与供应链优势

■ 本报记者 张伟伦

大众汽车集团（中国）宣布投资25亿欧元拓展合肥生产及创新中心，宝马集团增资200亿元用于华晨宝马大东工厂升级，阿斯利康宣布将在无锡高新区投资4.75亿美元新建小分子药物工厂，LG新能源将在南京投资约8亿美元用于拓建动力电池、储能电池等生产项目……今年以来，外资企业在华新建立的项目如雨后春笋般涌现，一项项大手笔的投入，正是外资企业对中国经济投下“信任票”的有力证明。

而近日在北京举办的2024年全球贸易投资促进峰会上，来自世界各地的经贸界精英齐聚一堂，更不乏戴尔、正大、松下、三井、雅培、特斯拉等知名外资企业全球或中国区高管亲临峰会现场。他们在峰会期间相会旧友新朋，也表达了企业在华发展的信心。

从另一个视角来看，近期广交会、北京车展以及各类专业展会上，大量外国企业前来展览展示、采购和洽谈，越来越多的外国企业正在中国市场寻找新的合作机遇……

“中国营商环境不断完善，我们也相信未来会越来越好。”正大集团资深副董事长谢毅近日在参加2024年全球贸易投资促进峰会时介绍，正大已在中国深耕40多年，与中国经济发展共同成长，未来也将是中国坚定的投资者。“面向未来，我们将持续关注乡村全面振兴，尤其是产业振兴方面的投资机会。我们在这方面积累了一些好的做法和模式，也希望能与更多中国伙伴扩大合作。”他说。

外资是推动中国经济与世界经济共同繁荣发展的重要力量。今年以来，中国有关政府部门制定了进一步提升外商投资吸引力的具体举措，持续打造“投资中国”品牌。在世界经济整体增长放缓、全球复苏乏力的背景下，中国吸引外资总量占全球比重仍保持在10%以上，连续多年保持较高水平。

是什么让越来越多的外资企业选择在中国发展？不妨从一个个项目中找寻答案。记者从天津磁共振生产基地了解到，全球销售的磁共振设备有一半都产自这里，如今，这种高精尖的医疗设备生产线也已经落户天津，开启了全面国产化之路。据GE医疗中国副总裁陈金雷介绍，天津（GE医疗工厂）在过去10年里面，其产能每年都以30%的速度增长。今年，GE医疗中国开年的第一个重要投资项目，是要把天津核磁（共振）工厂建造成东半球的核磁总部，这意味着企业会进一步扩大产能。

目光转向东南沿海，世界500强企业西门子的艾闻达中国区总部签约落户苏州高新区。据透露，中国区总部将立足中国市场，辐射东南亚及日韩，运用西门子领先技术，为企业提供“端到端”的“数字化转型”和“可持续发展”等一系列专业服务，为新型工业化增势赋能。

恒力石化发布公告称，公司控股股东恒力集团已与沙特阿美签署《谅解备忘录》，恒力集团将支持和促进恒力石化（及/或其控制的关联方）与沙特阿美（及/或其控制的关联方）在原油供应、原料供应、产品承购、技术许可等方面进行战略合作。沙特阿美在中国的投资布局不仅会获得更稳定的原油产品销售市场，还能加速推进下游化工品领域全球布局，提升公司整体盈利水平。

业内人士在接受《中国贸易报》记者采访时称，中国庞大的市场规模和充满韧性的供应链体系一直吸引着外商不断加码投资。“跨国企业加仓中国，体现了对中国经济前景的乐观态度，并期望未来得到更大回报。”海南大学“一带一路”研究院院长梁海明认为，这种高效完备的产供链体系优势，使得跨国企业能便捷地获取相关配套零部件及设备，有效降低生产成本。而这些优势在新一轮全球产业链重塑过程中愈发重要。

商务部数据显示，今年一季度，我国新设外资企业达到1.2万家，同比增长20.7%。今年一季度，中国贸促会对超600家外资企业进行营商环境调研。数据显示，总体来看，受访外资企业对中国营商环境的满意度评价较高，所有指标“满意”及以上评价占比均较去年四季度有所提升；对“获取经营场所”“办理结业手续”“市场准入”等九项指标评价“满意”及以上的企业占比超九成。

中国贸促会新闻发言人赵萍表示：“今年一季度新设外资企业数量大幅增长。在数据背后，中国贸促会每天都在和广大外资企业面对面接触交流，为外资企业在华经营发展提供服务。我们感受到的是外资企业看好中国市场和在华投资的信心。”

浙江省温岭市坞根镇东门头村海面，鲈鱼网箱养殖基地整齐划一。近年来，紧靠大海的温岭市坞根镇东门头村在村党支部引领和乡贤、人才带领下，用好海洋资源，发展“海经济”，打造“蓝色粮仓”，村民们开展鲈鱼、鲍鱼、生蚝以及紫菜、海带等海产品养殖，走上致富路。 中新社发 蒋友亲 摄

中企在德投资项目创新纪录

■ 陈希蒙

德国联邦外贸与投资署近日发布的《2023年外国企业在德国投资报告》（以下简称“报告”）显示，2023年外国企业在德国投资总额再创新高，投资额约为348亿欧元，同比增长37.5%。其中超过10亿欧元的大型投资项目有8个，金额达280亿欧元。尽管当前世界经济复苏乏力且能源价格上涨，外国企业在德国的新投资仍然创下纪录。

报告显示，去年共有1759个绿地投资以及褐地投资在德国落户，与2022年大致持平。其中，中国对德国投资项目数量为200个，位居第三，仅次于美国（项目数量235个）和瑞士（项目数量202个）。外国企业对德国投资的关键行业为能源与资源行业（占比16.7%）、数字化领域（占比16%）、电子和机器人领域（占比13.4%）。其中在可再生能源领域的投资有显著增长，共有168个项目，同比增长107%。

中国企业对德国投资的兴趣显著增加。去年在德国投资项目数创2017年以来新高，比前年增长近42%。尤其是中国企业去年在可再生能源领域的投资大幅增长，项目数是2022年的3倍左右，约占总项目数的五分之一。其他主要投资领域还包括机械制造领域（占比14.5%）和电子产品领域（占比11.5%）等。中国企业所从事业务最多的领域是市场和销售领域（占比45%）以及生产和研发领域（占比22%）。

“中国多年以来一直是德国重要的外资来源国。新冠疫情后，中国企业在全球的参与度再次大幅提高。”报告撰写人、德国联邦外贸与投资署专家托马斯·博扬（Thomas Boyan）表示，中国企业在德投资涉及许多不同行业，投资范围非常广泛。

德国联邦外贸与投资署总经理罗伯特·赫尔曼（Robert Hermann）表示：“2023年多个外国大型项目在德国落地，彰显了国际企业对德国作为投资目的地的信心，大型项目的投资领域覆盖了芯片、医药和可再生能源等关键行业。”

德国联邦外贸与投资署是德国政府负责对外贸易和对内引资的机构，为进入德国市场的外国公司提供咨询和支持。该机构每年发布外国企业在德投资报告，投资报告主要基于从德国16个联邦州收集到的信息，所统计项目均为新建项目或扩建项目，并购不在统计范围内。

中国制造业企业要从出口向出海升级

■ 本报记者 周东洋

“中国制造业企业要从出口向出海升级。”中信建投证券研究所所长兼国际业务部负责人武超则近日在2024陆海财经论坛上表示，从企业外部环境来看，中国如今的经济总量及贸易竞争力，成为中国企业出海的“底气”。从企业内部因素来看，从出口到出海，日益成为全球许多企业的重要发展战略。中国制造业企业出海，可全方位提升包括全球经营能力、品牌建设能力和文化宣传能力等在内的企业竞争力。“从出口到出海，不仅是对关税、产能等问题的考虑，更是一国企业参与全球竞争的过程，是实现产业升级的必由之路。”他说。

上海交通大学中国质量发展研究院客座研究员林雪萍表示，当前，全球化处于2.0阶段，分布式工厂成为主要特征。在这个阶段，供应链安全替代了成本与效率的考量。供应链呈现脆弱多变、复杂交织的新形态，其重塑将是一个长周期的非平衡态。中国制造出海必须主动融入全球化2.0，建立供应链能力优势，做好深度嵌入全球供应链的准备。“具体来说，可从控制力、连接力、设计力三个维度入手。其中，控制力是要建立系统性思维，破除‘卡脖子’问题；连接力是城市活力的密码，城市创新活力来自其活跃的制造业；设计力则涉及管制规则与风险要素等内容。”林雪萍表示。

AlphaGeo创始人兼首席执行官帕拉格·康纳（Parag Khanna）表示，中国制造业出海的机遇不仅要靠企业自己去抢抓，中国的大城市也应与其他国家大城市建立枢纽网络，为中国企业出海提供助力。如重庆应思考应与哪些国家大城市推进互联互通、建立紧密联系，了解这些国家大城市的需求是什么、挑战是什么、在现代化进程中需要解决哪些问题。在此基础上，推动重庆企业找准目标市场，从而提高出海成功率和在国际市场上的竞争力。

在帕拉格·康纳看来，中国制造业企业出海的最大机遇在亚洲，尤其是南亚和东南亚。巴基斯坦、印度、柬埔寨、泰国、印度尼西亚、菲律宾、越南等国家人口总量多，近年来城市化速度非常快。他们也想要实现现代化，目前正在加快推进基础设施建设。

“这些国家在交通、能源、通信等领域都存在巨大机遇。”帕拉格·康纳表示，近年来，南亚和东南亚国家在能源、交通基础设施建设方面，每年投入达到数百亿美元。这对于中国出海企业来说是很好的投资机会。另外，西亚、中亚不少国家不仅需要进口更多的中国商品，也需要中国在工业、技术等方面进行支持。这些也为中国企业出海带来机遇。

数字支付“走出去”谋变

■ 李晖

伴随全球产业链的重构，近年来国内布局出海的企业如过江之鲫。出海生态迅速变化，以及高层对支付高水平“走出去”的鼓励，也促使作为金融基础设施的中国数字支付不断校准自己的生态角色。在经历为国人出境游提供支付便利、服务中国外贸出口电商“卖全球”等阶段后，中资支付机构正在谋求更深层次融入全球市场。

世界银行的全球普惠金融指数（Global Findex）数据显示：不包括中国，发展中国家8%的成年人在疫情开始后开启了自己的第一笔数字支付。这一情况在东南亚更为突出。以泰国为例，世界银行统计显示，2022年泰国实时电子支付交易量达97亿次，位居全球第三，仅次于印度（486亿次）和中国（185亿次）。诞生于本土的Prompt Pay、True money，以及境外支付软件诸如PayPal、支付宝、微信支付等十余种支付入口在线上、线下遍地开花。

“东南亚中小企业普遍起点低，情况复杂，专注本土中小企业跨境支付的能力和机构都还比较薄弱，小微跨境卖家开户难非常普遍，比如欧洲开户周期往往要6个月，资金结算和归集都面临难题。而通过入驻万里汇，现在很多卖家可以实现一分钟在全球开户。”万里汇CEO石文宜表示。

“此前，中国外贸企业更多是产品‘走出去’，对支付机构的需求是‘解决钱怎么回国’。但随着业务发展，这些企业开始在当地生根——除了设立分支机构，还会有更多的业务触角，比如短视频营销、物流、税务、品牌推广等。这也意味着，企业在员工、合作伙伴和服务商之间需要建立起高效的资金收付闭环，我们可以通过提供这些服务帮助他们完成落地生根的第一步。”连连国际东南亚负责人张海峰表示。

在张海峰看来，在此过程中，支付机构的服务不仅可以提供给中资企业，也可以提供给当地企业和商户。当真正可以大规模服务到当地商户时，也说明支付机构自身完成了在海外的扎根。

实践中，“走出去”并真正扎根海外的过程并不容易。特别是面对金融支付这一政策壁垒较高的行业，监管风险、文化差异、市场竞争均是绕不过的挑战。

如何让中国在此领域的经验和技术在全球脱颖而出？首选策略是差异化。在越南，监管严控线下收单牌照，市面上看不到任何支持支付宝或者微信支付的商户。因此，中资支付机构在进入这一赛道时选择了另一条赛道——针对跨境电商的线上支付领域。

与国内跨境电商市场已经卷成“红海”相比，越南市场仍然处于早期阶段，导致其外贸服务生态远远不如中国丰富，这也给了中资机构更多的发展机会。

一家国内头部跨境支付机构负责人透露，2023年年底，该公司在越南推出全球账户为本地跨境电商提供全球收款服务以来，到2024年一季度的业务量已经增长了几百倍。“东南亚在跨境电商的支付服务上还没有那么‘卷’，供给有限，中资企业还有时间差可以争取。”该负责人表示。

在差异化之外，合规经验与技术能力是目前中资支付机构在海外落地的重要优势。连连国际联席CEO沈恩光表示，在全球贸易紧张局势升级和合规审查加剧的背景下，中小企业跨境贸易风险与合规要求已成为跨境企业面临的关键挑战，跨境企业的资金合规有助于避免企业个人财产损失或卷入法律纠纷，并建立良好的商业信誉。

从合规机制建设方面看，沈恩光举例称，公司海外分支机构的合规部门直接由中国总部的合规部门管理，合规层面既要符合当地标准也要符合中国央行的标准，因此在东南亚地区往往中资支付机构的合规标准是最高的。

扎根海外第三个重要策略则是充分的本土化。长期主义不是一句口号，本土化需要投入巨大成本满足合规要求，更需要建立起真正本土化的团队。

在石文宜看来，要全面服务好海外本土市场，一定要扶持当地的服务生态。据其透露，目前万里汇与当地银行和其他服务商广泛合作，并深入参与行业的培训和能力建设。在升级产品和服务之外，还将构建全链路生态服务，汇聚核心生态服务商形成集群效应。

用“行业+AI”把握新机遇

本报讯 “AI技术的迅速发展，不仅给众多行业带来改变，而且将带来颠覆性改变。”在日前举办的全球投资并购峰会上，阿里巴巴前CEO、嘉御资本创始合伙人卫哲表示，AI变革的速度非常快，行业要形成AI思维，才能取得领先优势。

据卫哲介绍，目前各个行业使用的AI工具，其基础设施是为了支持移动互联网而建立的。“当我们提出问题需要用AI解决时，计算量将达到移动互联网应用的上万倍，而原有的基础设施无法满足这样的需求。因此，我们不仅要重视AI模型的训练功能，也要重视传输能力、存储能力和计算能力。”卫哲指出，具体而言，可以通过软件技术提升硬件的效能，让多个硬件实现叠加和协同工作，在完成训练后的推理和应用阶段摆脱以往对基础设施的依赖。在此基础上，把“AI+”带到行业中，真正实现行业智能化。

小i集团董事长兼CEO袁辉表示，AI如同空气、水、电，没有哪个行业不需要。以大模型展开的新时代AI技术，有能力在同一时间推动所有行业发生颠覆性突破。

“AI引发了第四次工业革命，会改变现有的业态及生活，对所有行业形成巨大冲击。比如呼叫中心行业可以通过AI赋能，形成多模态机器人矩阵。只需要少量客服人员进行适当配合，可以高效率、高质量地为客户服务，实现数智化转型升级。”袁辉表示，再比如在金融行业中，可以利用数据和算法，对客户服务、风险控制、理财投资、市场营销等各个环节、应用场景进行改造。AI有机会成为金融机构数字化和智能化的突破口，帮助金融行业发挥效率提升、个性化输出和交互能力等优势，推动金融行业提质增效。

袁辉表示，AI也可以深度融入工业领域的研发设计、生产工艺、质量管理、运营控制、营销服务、组织协同和经营管理各环节，引发新的效率革命。未来有望开启重塑全球制造业的竞争格局，促进工业企业的数智融合，推动工业企业从制造向智造的发展。 （穆青风）

中国电动汽车在中东备受青睐

作为传统产油区，中东地区不少国家近年来对新能源汽车的认知发生明显变化。特别是随着环保意识不断增强、政府政策鼓励引导，新能源汽车在中东国家的销售增长明显。其中，中国制造的电动汽车凭借高配置、高性价比，受到越来越多中东地区业内人士和普通消费者青睐。

在约旦，中国品牌电动汽车销量不断上涨。约旦自由区投资者委员会汽车行业代表纳赛尔表示，2019年，从约旦重要汽车进口地的扎尔卡自由区清关的中国新能源车只有72辆，2022年和2023年分别增至12820辆和33386辆。今年1月和2月共达到6643辆。纳赛尔分析，促使更多约旦民众选择电动汽车的主要原因是使用成本低。

在埃及，截至2024年3月，家用电动汽车上牌数量为4826辆，其中今年第一季度上牌数量超过1400辆，显示出较快的增长势头。从事电动汽车销售的穆尼尔表示，当地人更喜欢中国产电动汽车，因为这些车辆配置好、性价比高、保养成本低。

在海湾地区，阿联酋大约8年前开始与中国新能源车企对接，是最早引进中国电动汽车的国家之一。迪拜汽车经销商法尔扎德说，中国品牌电动汽车质量高、技术先进，适应当地各种路况和气候条件，近两年来备受当地人喜爱。

分析人士认为，由于不少中东国家政府纷纷推出电动汽车推广计划，加快了市场成长。例如，阿联酋政府提出了到2050年，电动汽车保有量占比达到一半的目标，积极推动运输部门减少对传统能源的消耗。埃及也通过降低关税、鼓励研发等措施，大力发展电动汽车产业。

在这种背景下，业内人士普遍看好中国品牌电动汽车在中东的销售前景。阿联酋经济学家贾比拉认为，中国品牌电动汽车的质量和竞争力已超越欧美电动汽车，今后两年在阿联酋的销量将增长30%。阿布扎比汽车经销商塔季介绍，中国品牌电动汽车适应性强，品牌和款型更多样，且在阿联酋各地都设有展厅、经销点和维修保养中心。 （李腾）

遗失声明

本人黄显灯，身份证号码330329197303061650，遗失警官证警号055737，声明作废。

特此声明。

2024年5月21日