

企业看链博

西门子：发掘中国“向新”发展大势下的机遇

■ 本报特约记者 赵爱玲



西门子供图

在中国着力推动高质量发展的当下，企业如何发掘转型升级机遇？西门子（中国）高级副总裁、大中华区战略发展负责人宛兵和西门子（中国）副总裁，中国及亚洲、澳大利亚区域供应链管理部部长韩德（Michael Haendel）近日接受了《中国贸易报》的采访，详解这家德国企业眼中的中国市场。

“目前中国正全力推进发展新质生产力，各行各业都在积极探索如何利用先进技术实现更加智能、更加绿色的生产方式，这会为中国市场的高质量增长带来巨大助力。数字化转型和可持续发展，是我们聚焦的“结构性机会”。”宛兵称，中国供应链是西门子在中国业务发展壮大的重要推动力之一。西门子正发掘中国这个世界第二大经济体“向新”发展大势下的机遇。

中国供应链逐渐强韧的见证者、参与者、贡献者

中国产业体系完整、市场规模庞大，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，已培育专精特新“小巨人”企业1.2万家，大部分是国内外知名大企业的配套供应商。

韩德在接受采访时表示，深耕中国市场的西门子是中国供应链逐渐强韧的见证者、参与者、贡献者。“在这个过程中，我们与超过7000多家中国本地供应商合作，相互成就、共同成长。中国完整高效的供应链产业链优势，以及本土市场的创新发展速度，为西门子构建强韧供应链、满足本地及全球市场需求提供了重要支持。这一优势使得西门子能够更加灵活高效地响应市场变化，同时推动全球范围内的供应链优化和创新，为客户创造更大的价值。”韩德说。

产业链的完善和高效离不开前期的培育。在持续投入推动产业链本土化方面，西门子把管理全球印制电路板（PCB，是电子设备中不可或缺的部件）采购负责人从德国总部转到中国，从而更好地理解本地市场发展和最大化发挥中国强大供应链生态的价值；在加速供应商的绿色发展方面，西门子在2021年推出“零碳先锋计划”，承诺助力500家重点供应商量化组织及产品碳足迹，并建议减碳路径。以昆山大同齿轮为例，这家企业是西门子南京工厂电机轴的供应商。从2020年开始，西门子与大同齿轮合作进行工厂的数字化改造，并进行碳排放信息统计。基于西门子碳足迹生态解决方案“西碳迹”，大同齿轮实现了碳排放数据的实时统计和精准管控，并获得了由TüV南德意志集团认证的产品碳足迹核查声明证书。

聚焦数字化转型赛道

西门子看到中国市场在发展多种新的赛道，释放新的潜力。AI、大数据等新技术的发展，催生了很多新兴的行业。这不仅对经济发展有促进作用，还将为包括西门子在内的众多企业提供更多的机会。

西门子为此推出了开放式数字商业平台西门子Xcelerator，自2022年11月在中国落地以来，该平台已成功上线20余款和合作伙伴共同开发的联合创新解决方案。

“通过西门子Xcelerator，我们将打造一批新一代的数字化和低碳化转型服务商，赋能他们帮助更多企业完成数字化、低碳化转型的“最后一公里”。”宛兵说，在数字孪生与智能制造方面，西门子通过全面的仿真和优化，帮助企业实现从设计到生产的全流程数字化管理，显著提升生产效率和产品质量，并为客户创造更高的价值。

比如，在数字孪生的加持下，西门子帮助中信戴卡将压铸机的研发制造周期缩短了约50%。西门子还以数字化技术深耕光伏行业。通过应用西门子数字化整体解决方案，湖南宇晶机器股份有限公司（以下简称“宇晶”）的主打产品——多线切割机，在短短两年内实现了市场占有率从零到20%的增长。快速的研发和稳定的产能供应，让宇晶能够在疫情压力下逆风飞扬，成长为行业侧目的超级黑马。

在工业AI领域，西门子将AI应用于多种工业场景，比如设备预测性维护、能源优化管理等，帮助企业降低运营成本，提高生产的可靠性和灵活性。在今年汉诺威工业博览会期间，西门子展示了首款用于工业环境中工程设计的生成式AI产品——西门子Industrial Copilot。这款生成式AI助手能够帮助工程团队为可编程逻辑控制器（PLC）生成基础的虚拟化任务 and 代码，并自动处理重复性任务，在大幅减少工程团队工作量的同时保证复杂任务的工程设计不易出错，从而缩短开发时间、提高质量和生产率。借助西门子Xcelerator平台生态圈的力量，上海大制科技与西门子边缘产品相结合，形成集工

业过程控制终端、边缘AI控制器和数采网关为一体的制造管家系统，帮助汽车行业打造L3级别AI产线。另外，西门子Xcelerator近期发布了AI节能方案生态合作伙伴招募计划，邀请建筑节能行业楼宇自控系统集成商、暖通空调控制系统集成商和建筑节能服务商携手为建筑节能行业发展增添新动能。

解决发展可持续和经济效益的“既要又要”

绿色发展和碳中和目标的推进，使新能源和环保产业迎来了前所未有的发展机遇。韩德称，西门子90%以上的业务为客户可持续发展带来积极影响；2023财年销售的产品和技术将帮助客户减少约1.9亿吨的二氧化碳排放，比上一财年提升约24%。今年，西门子在中国新增4家国家级绿色工厂，其中成都数字化工厂还被世界经济论坛评为“可持续灯塔工厂”。

绿色低碳转型是当下众多不确定性中的确定性，数字化技术则是加速绿色转型的确定性。在减碳方面，西门子一直在夯实数字化技术的基石：面向本土需求研发的西门子智慧能碳管理平台Smart ECX融合物联网、云计算、AI等新一代数字化技术，不仅可以帮助企业实现能耗数据看得见、碳排放足迹摸得清，而且依托西门子丰富的技术和解决方案，可以让能耗浪费点控得住、能耗管控体系可持续，真正实现从“何处减”到“如何减”的闭环。

山东省首座零碳智慧工厂——洛克美森（济南）工厂借助西门子智慧能碳管理平台Smart ECX、综合能源管理平台MGMS和智慧园区管理平台SCX三大平台的相互加持，实现了工厂生产及办公用能的负荷调度，光伏发电与用电的协调控制，碳排放数据分析与监测等。该工厂建成后，通过新能源建设和数字化场景应用，预计每年将减少二氧化碳排放近600吨，实现可再生能源100%碳抵消；苏州通联电网科技有限公司（以下简

称“苏州通联”）是为各种园区提供能源运维服务的电力运维商，也是西门子在智能运维方面长期的业务合作伙伴，其业务发展过程中面临线下运维同质化的激烈竞争，急需数字化和低碳化转型以增强市场竞争力。西门子帮助苏州通联实现了配电站能源系统数据的可视化以及用能成本的统计和分析，并可集成电力监控和环境监测系统，避免对现有系统和设备的大量改造，降低人力运维成本，提高数字化和低碳化运维能力，并助力其进行新业务拓展。

面向客户，西门子数字孪生助力新能源汽车行业加速绿色转型。东风设备制造有限公司借助西门子新一代“数字原生”数控系统SINUMERIK ONE虚拟调试和虚拟加工解决方案，将电驱壳体、一体化压铸车身等新能源汽车典型零件加工设备的试制周期缩短了50%以上，在面对新能源汽车客户的定制需求时，也能够通过虚拟机床使得新机型研发、交付更加游刃有余，加速向新能源领域业务转型、引领行业绿色发展。

链博会是外资企业走进中国的新窗口

西门子是首届链博会的参展企业，谈到选择链博会这个平台的原因，宛兵称，链博会是一个汇聚了全球顶尖企业、供应链专家和技术创新者的平台，吸引了众多国内外知名企业，也为在华发展的跨国企业提供了展示交流的平台，更是加强国际合作、构筑产业生态的重要助推器。

“链博会不仅展示了中国在全球供应链中的重要地位，也为跨国企业在中国市场的发展提供了与全球产业链上下游企业合作的机会，让我们更加贴近中国市场需求，以领先的数字化、低碳化产品与解决方案更好服务客户。”宛兵表示，希望通过展示公司在供应链管理、数字化、低碳化方面的最新成果，为中国合作伙伴与客户带来创新思路和实践支持，助推中国供应链、产业链向高质量发展迈进。期待可以借助链博会这一平台与行业内的其他领先企业进行深入的技术交流，探索合作机会，共同推动产业链的创新和发展。链博会进一步加强了西门子与中国本土企业的合作与交流，在开放中共享机遇，在合作中破解难题，通过开放式数字商业平台西门子Xcelerator推动构建互利共赢的生态体系。

据了解，2023年，为进一步赋能西门子在华供应商伙伴，依托西门子Xcelerator平台，西门子供应链团队推出了SCMXcelerator供应商专属支持频道，为中国7000余家供应商合作伙伴提供西门子创新技术及解决方案并赋能供应商的数字化转型及可持续发展。2024年，西门子在此基础上，成立了SCMAcademy（供应链伙伴学院）。SCMAcademy作为一站式学习中心，在SCMXcelerator上建立免费共享的知识库，内容涵盖西门子在各个行业的专业经验、白皮书、可持续发展培训课程，并提供合作伙伴的案例实践分享。

链 接

西门子在华布局大动作

- 2024年6月，西门子运动控制研发创新中心（深圳）在深圳正式投入运营，标志着西门子在粤港澳大湾区的首个集软硬件研发为一体的创新机构正式成立。
- 2024年3月，西门子艾闻达中国区总部签约落户苏州高新区。
- 2023年6月，西门子新增投入11亿元人民币对成都数字化工厂进行扩建。
- 2023年6月，西门子成立西门子数字科技（深圳）有限公司，加速开放式数字商业平台西门子Xcelerator在中国的发展。
- 2023年5月，西门子长三角人工智能共创实验室在苏州正式启用。该实验室是西门子在中国的首个人工智能共创实验室。
- 2022年10月，西门子在苏州设立的电气产品中国总部正式升级为中国及东亚总部。
- 2022年6月，西门子全球首座原生数字化工厂在南京正式投产。

摩根大通 2024 年中国运营资金指数报告显示：

过半中国企业 2023 年现金循环周期好转

■ 本报记者 连晓可

摩根大通9月9日发布的2024年中国运营资金指数报告显示，超过一半的中国企业（53%）现金循环周期出现好转，与2022年相比现金循环周期改善1.6天，现金水平下降8.9%。其中77%的中国企业应付账款周转天数增加，64%的中国企业存货周转天数减少。这意味着中国企业已经开始积极调整公司资本结构，并向更高效的业务运营模式转型。

这份报告说，通过优化运营资金管理，中国企业可以释放的流动性潜力高达3210亿美元，这部分资金潜力一旦释放，将帮助企业更好地应对外部市场的波动并投资于未来业务发展。

分行业领域来看，一个积极的信号是

2023年16个行业中有10个行业的现金循环周期表现出现改善，其中技术硬件、可再生能源、汽车及零部件行业的现金循环周期明显缩短，而医药、建筑工程、工业领域的现金循环周期延长。

报告指出，在跨境电商出海热潮之下，近五年来电子商务企业的现金循环周期持续提升并优化。2023年收款效率得到了提升，付款周期也得以延长，但另一方面存货周转天数延长，反映出国内市场电商行业逐渐饱和。随着中国电商企业积极进军多个海外市场，投资相关细分领域，相关的企业现金流管理策略已经纳入企业财资管理团队的全局化转型日程中。

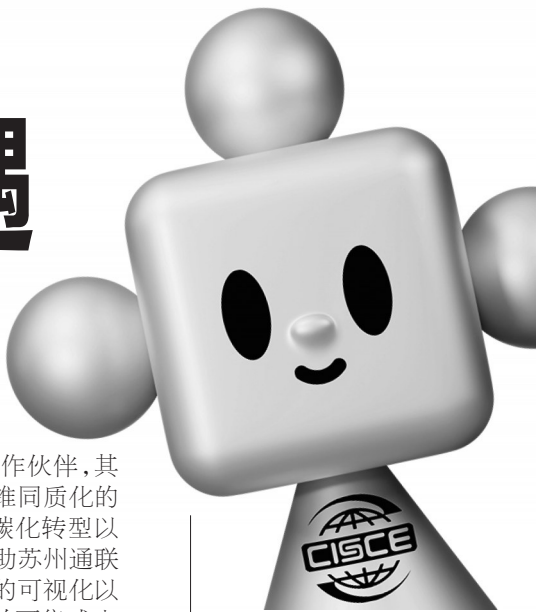
报告显示，新能源汽车的增长势头改

变了汽车及零部件行业的格局。行业的现金循环周期在过去四五年间大幅改善，主要归功于境内外对中国品牌尤其是新能源产业链的持续需求，以及线上直销及车联网相关业务等新模式带来了更快的结算方式。去年，新能源车企积极探索供应链融资相关方案，应付账款周转天数得以延长。

“在中国贸易受消费复苏、汇率变化、全球化挑战和地缘政治不确定性影响的大背景下，不同规模的企业面临着信贷差距、经济周期以及地缘风险进一步扩大的挑战，优化运营资金及现金流对企业发展至关重要，其中重中之重是关注并强化营运资金效率的提升。此外，数字化、全球化、

创新以及可持续发展也是企业发展战略中必不可少的组成部分。”摩根大通全球企业支付部亚太区贸易及营运资金部总经理、亚太区贸易及营运资金部销售总经理张鼎说。

据了解，本次中国企业运营资金指数报告捕捉了2023年度中国企业运营资金趋势，涵盖本地上市企业（中证300指数）和境外上市企业（包括香港HSEI 50指数，标普美国上市中国企业50指数）总计400家企业。通过对运营资金相关指标的观察和分析，报告旨在帮助中国企业的管理团队追踪最新的市场和行业运营资金趋势，并为企业更好地规划和提升运营资金管理提供指引。



日前，2024年中非合作论坛峰会成功闭幕。中非双方围绕“携手推进现代化，共筑高水平中非命运共同体”这一主题，共叙友情，共商合作，共话未来。在中非合作当中，旅游服务贸易可谓是中非经济合作的朝阳产业，其潜力巨大且前景可观。

2023年，世界旅行和旅游理事会发布的非洲旅游业机遇报告显示，未来十年，旅游业将为非洲带来1680亿美元的收入，创造就业岗位超过1800万个。根据该组织发布的数据，未来十年该行业的平均年增长率应为5.1%，即所有其他经济部门增长速度的两倍。当前，中国旅游业发展步入快车道，已经形成全球最大的国内旅游市场，成为国际旅游最大客源国和主要目的地。2023年，中国旅游服务进出口同比增长73.6%，进出口规模居全球第二位。近年来中非旅游合作呈现较好发展势头，赴非旅游人数逐步增长。目前，已有34个非洲国家成为中国公民组团出境旅游目的地，中国与其中22个国家正式开展了中国公民组团旅游业务。

当前，突尼斯、摩洛哥等非洲国家对游客实施免签政策，还有一些非洲国家对游客实施落地签证政策，这些均有效带动了非洲游客的增长。携程数据显示，今年2月至8月，中国游客赴非洲订单量同比增长约1.2倍。据旅游服务平台飞猪的统计，今年非洲机票预订量较去年同期增长近一倍，埃及、肯尼亚的增速最快，分别达到236%和167%。

在乐观的增长数字背后，笔者认为中非双方可在以下三方面开展务实的深入合作，以进一步提升旅游合作的潜力。

一是部分非洲国家需精心设计不同特色的旅游线路，以实现旅游服务供给的差异化。除了埃及、摩洛哥等少数历史人文资源较为丰富的国家外，肯尼亚、南非等非洲多国大都强调自己的动植物自然资源特色，大多数中国游客的非洲旅游期待大多就是看看当地的珍禽猛兽而已。这种较为单调的旅游设计和安排不仅无法突出非洲独特多元的自然、人文特色，也无法适应中国游客现在日趋多元化、个性化的需求。例如，南非的官方文件早已提出，作为“彩虹之国”的南非足以提供包括体育旅游、文化旅游、自然旅游等多种专业化的旅游线路选择。

二是部分非洲国家旅游行业较为落后，严重缺乏中高端旅游人才，中非在旅游人才的培训方面潜力不小。中国在旅游人才培养方面有着强大的实力，而且那些未来的非洲旅游人才在中国接受培训后，会对中国游客的生活和旅游习惯更为熟悉，从而可以给中国的赴非游客提供更契合的旅游服务。

三是中非双方在旅游合作上可进行“旅游+”的深度融合与合作，由此做长做优产业链和价值链。中国近年来在文旅商、文旅农等的结合方面取得了突出成绩，不少过去的冷门景点转而成为热门的网红景点。文创产品的开发更成为不少文博机构的重要收入来源，故宫的文创产品年销售额甚至已达到了十多亿元。笔者去过非洲多国的多处热门旅游景点，发现当地的旅游纪念品还较为雷同化，几乎都以石雕、木雕等手工艺品为主，创新还较为不足。中国资本、技术与文创开发经验一旦与非洲当地丰富的旅游资源加以有机结合，将有望发挥“1+1>2”的效应，打造中非合作的新兴增长极。

（作者系上海国际问题研究院地区合作室主任、南非约翰内斯堡大学非洲中国研究中心客座研究员）

大有可为的中非「旅游+」合作

祝 鸣