从“大市场”到“策源地” 跨国巨头持续加码中国

中经记者 方超 石英婧 上海报道

汇聚众多跨国巨头的第九届中国国际进口博览会(以下简称“进博会”),已成为世界观察中国高水平对外开放的重要窗口之一。

11月10日,进博会在上海落下帷幕,据了解,本届进博会吸引了162个国家、地区和国际组织参与,4142家境外企业参展,整体面积首次突破44万平方米,按一年计意向成交金额达854.5亿美元,同比增长2.3%。

《中国经营报》记者注意到,进博会一众知名企业在华深耕策略正发生变化,从在中国卖产品,转为向海外卖“中国方案”。记者不完全统计发现,包括奥迪、勃林格殷格翰、三星等近10家跨国巨头,在本届进博会前后,在华落地相关创新或研发中心,如11月5日,奥迪创新技术中心在上海正式开幕。

“不只是把日本积淀的技术和产品带到中国,而是和中国客户、合作伙伴一同发掘课题,在中国开展研发与落地,并且把在中国孕育出的竞争力推向全球,推进‘在中国,为全球’。”松下控股株式会社执行董事、集团中国东北亚总代表中山正春在接受记者采访时表示。

外企在华经营信心回升

核心产品全球首发或亚洲首发,在本届进博会上并不少见。

在复杂的全球经济形势下,跨国巨头在华经营情况如何备受外界关注。

毕马威日前发布的一份报告显示,跨国企业对中国经济前景及自身在华业务表现更加乐观,对在华业务持有信心的受访企业比例较上一年度上升。展望未来三至五年,受访者对中国经济及自身业务发展的信心进一步增强。

“在投资意向上,尽管市场仍存在不确定性,但大多数跨国企业计划维持或增加在华投资,计划扩大投资规模的企业比例有所上升。受访企业增加投资的主要原因包括保持在中国市场的竞争力、提升本地研发能力以及提高产能等。”毕马威认为。

而这种信心在本届进博会上展示得淋漓尽致,多家跨国巨头将其核心产品全球首发、亚洲首发放在本届展会。

“过去八届进博会,卡赫始终将其作为重量级新品的首发阵地。今年,品牌同样带来多款首发首秀新品,围绕全场景清洁、商用智能清洁、数智管理、安全防护与场景运营五大方向,构成更为完整的清洁解决方案。”德国卡赫表示。

德国卡赫提供给记者的信息显示,在本届进博会上,其带来多项产品亚洲首秀首发,如高压清洗机K 7 Comfort亚洲首发,全能型清洁机器人KIRA B 200同期在进博会现场迎来亚洲首秀。

无独有偶,作为全球光学与光电技术领军企业的蔡司,也将多项产品全球首发放在进博会,蔡司大中华区总裁兼首席执行官费铭远表示:“在本届进博会上全球首发的蔡司新一代非球面眼内镜PT LUNANA™,融合全球技术专长、本土创新与本土化生产能力,为中国患者带来更个性化的摘镜选择。”据悉,同样在本届进博会全球首发的产品还包括蔡司爱启瞳近视防控镜片。



跨国巨头将多项核心产品全球首发放在本届进博会。 方超/摄影

“本次,在‘AI基础设施及元器件’展区,我们聚焦支撑AI时代发展的两大核心方向——算力与电力,向大家介绍松下长期积淀的各类元器件与材料技术。”中山正春表示,“在中国,随着生成式AI普及以及产业数字化推进,AI算力需求正在快速增长。我们并不将其看作短期的市场热潮,而是视为能够深刻改变产业结构的中长期发展机遇。”

“本次展出中,值得重点关注的产品之一,就是高性能多层基板材料MEGTRON。它具备优异的低传输损耗特性,能够满足AI服务器对高速、大容量数据传输的要求。”中山正春表示。

记者注意到,将核心产品首秀首发放在进博会的不少跨国巨头,也收获了来自中国市场的大订单。

以GE航空航天为例,本届进博会,GE航空航天与中国东方航空、珠海摩天宇签署多项在华销售与服务合作协议,订单总金额超129亿美元,创下历届参展签约金额新高。

“今年是GE航空航天连续第九年参加进博会。进博会搭建起中国与世界开放合作的‘朋友圈’,而航空业正是连接这个‘朋友圈’的重要桥梁。”GE航空航天全球副总裁兼大中华区总裁向伟明表示。

而德国卡赫大中华区总裁唐晓东也表示:“对卡赫而言,进博会不只是产品首发的舞台,更是共创共赢的平台。作为进博会的老朋友,卡赫将持续扎根中国市场,带来更适合中国用户需求的清洁解决方案。”

中国成巨头创新策源地

从重视中国市场到主动汲取“中国智慧”,跨国巨头正经历这一转变。

从将产品“卖到中国”,到将“中国创新”输向全球市场,在本届进博会上,多家跨国巨头的这一转变,引发外界密切关注。

“中国不仅是蔡司全球最大的市场,也是重要的创新策源地。蔡司将坚定长期在华投入,持续深化本土研发、制造与服务协同,携手各方伙伴共建创新生态,让本土需求更好地融入创新,让源自中国的创新更好地走向全球。”费铭远表示。

蔡司方面提供给记者的信息显示,今年2月,蔡司大中华区总部综合园区在上海正式开工,“这是蔡司迄今在中国规模最大的单笔基础设施投资,未来将成为推动协同创新的重要平台。”

不仅如此,9月,蔡司光学小镇在广州启动建设,助力广州打造全球领先的智能眼镜产业高地。费铭远表示:“这两项投资,一项落地长三角,一项扎根大湾区,共同为蔡司未来数十年在中国的发展奠定基础。”

费铭远进一步透露,蔡司以上海的大中华区总部为核心,以苏州和广州的研发制造基地为支撑,“我们正加快整合本土网络,让研发、制造与服务更紧密地协同,更好地响应客户需求。在全新战略议程的指引下,我们也将持续升级蔡司创新生态系统,进一步增强本土创新能力。”

不仅是蔡司,德国卡赫亦是如此。德国卡赫表示,随着中国市场影响力不断扩大,其已将研发、供应链和创新能力扎根中国,“并把在中国孕育的产品与方案反向输出到全球市场,‘在中国,为全球’的战略布局正加快落地。”

“与进博会携手同行的9年,也是卡赫深耕本土市场、持续发展的9年。”德国卡赫介绍,自首届进博会以来,其累计在中国投资超30亿元,今年,投资3000万元打造的亚太生产基地三期扩建项目已正式竣工投产。

中山正春也向记者介绍:“对松下集团而言,中国不仅是松下全球业务最重要的供应链基地之一,同时也是最为重要的研发基地之一。中国在供应链方面具有全产业覆盖、规模化、稳定、可靠、灵活的优势。”

“目前,松下集团跟中国的3000多家供应商保持合作关系,向松下在华企业以及集团海外的企业提供零部件、模组以及原材料等多种产品。”中山正春认为,当前,中国制造业升级与绿色转型正在提速,我们看好这些领域蕴藏的巨大发展机遇。

在中山正春看来,“我们之所以要将‘在中国,为中国’,升级为‘在中国,为全球’,就是为了充分发挥中国所拥有的强大供应链体系的作用,发挥中国作为创新策源地的作用,以及发挥中国优秀人才的作用,不断地加大对中国的研发投入,并且把在中国所研发的成功的产品和解决方案推向全球。”

毕马威中国跨国企业渠道主管合伙人韩睿盛(Mark Harrison)认为,企业加大在华投资,主要出于维持本土市场竞争力、提升本地研发能力、扩充产能以及布局“中国服务全球”等战略诉求。

“我们始终对中国的长期发展充满信心,也相信,有价值的合作不止于一个项目,而在于建立持久的连接:让本土需求更早融入创新,让技术在真实场景中得到验证,让源自中国的创新走向全球。”费铭远表示。

霍尼韦尔科技陈延:本土创新赋能智慧建筑自主运营

中经记者 郭阳琛 上海报道

霍尼韦尔科技已连续九年参加进博会,并首次以“霍尼韦尔科技”全新公司品牌亮相。

走进展台,霍尼韦尔科技Forge智能互联平台(以下简称“Forge”)尤为亮眼。该平台集中呈现公司人工智能(AI)驱动的行业创新解决方案,是霍尼韦尔科技推动“从自动化到自主化”的关键技术载体。

霍尼韦尔科技智能建筑科技集团副总裁兼大中华区总经理陈延在接受《中国经营报》记者专访时表示,霍尼韦尔科技践行“东方服务东方”战略20多年,核心就是根据本土客户的需求,以本土创新更快回应客户、解决实际问题,本地化与创新始终是我们重要的增长支柱,一是实现产品本土化生产制造,二是紧贴中国市场需求开展本土创新。

“为更好地满足中国市场需求,霍尼韦尔科技已为Forge在国内部署构建专属运营环境。依托中国数字基础设施提供的本土算力支持、安全架构和低时延网络能力,Forge在满足本地市场要求的同时,助力提供实时运营洞察。”陈延强调。

九年全勤展台扩大10倍

《中国经营报》:今年的进博会是霍尼韦尔科技连续第九年参展,作为“全勤生”你最大的感受是什么?

陈延:今年,公司首次以全新品牌——霍尼韦尔科技亮相进博舞台。进博会一方面为我们提供了展示全新战略定位和创新成果、了解中国市场需求和产业趋势的重要窗口;另一方面,也帮助我们连接更多客户和上下游合作伙伴,推动创新技术加快本土化和商业化落地。本届进博会上,我们联动200余家生态伙伴亮相,合作伙伴数量创历届进博会参展新高。

这些年来,我们的展台从最初大约50平方米扩大到500平方米。比面积变化更重要的是,我们参展的内容和方式也发生了很大变化。早期更多是展示单一产品和技术,现在则越来越多地围绕中国客户和行业发展的实际需求,提供跨业务、系统化的解决方案,覆盖不同的领域,比如半导体、数据中心、智慧酒店、船舶海工、低碳能源、储能与新能源汽车、智慧医疗与生命科学、智能制造与自主运营。

很多合作,正是依托进博会这个平台,从意向走向落地。例如,在浦东新区政府的支持下,我们已经和陆家嘴、外高桥、张江等本土企业落地并持续深化多个样板项目。

《中国经营报》:智能建筑科技集团在本届进博会上有哪些亮点?

陈延:在今年7款中国首发首秀产品及解决方案中,智能建筑科技集团占了3项,分别是Forge智能建筑解决方案、楼宇自控垂直行业新产品、智能安防与门禁监控一体化解决方案。

在本届进博会上,我们还首次系统展示了服务中国企业出海的全链路能力。依托覆盖全球多个国家和地区的实践经验、工程与交付网络,公司可提供项目设计、一体化方案集成、国际业主标准执行和全球协同交付等全流程支持,助力中国企业提升包括EPC(设计、采购与施工总承包)项目在内的海外项目执行能力和竞争力,同时让更多经中国市场验证的创新解决方案服务全球市场。

例如,在智利某大型智慧医院,我们为其提供针对医院的智慧建筑软硬件一体化集成平台,覆盖70000多个点位;在泰国罗勇府某大型数据中心项目,我们为其提供楼宇管理系统、电力监控系统、数据中心基础设施管理系统、综合安防管理系统等。

《中国经营报》:通过持续参展进博会,霍尼韦尔科技有哪些展品转化为商品?

陈延:以第六届进博会首发的智能建筑能源管理系统(BeMS)为例,该产品由中国本土团队研发,首发后在客户侧实现了落地应用。上海援藏公寓绿色改造项目在高海拔环境下部署BeMS,将室内空气环境、供氧、净水、电器用电监控以及光伏、风电等多套系统集成至统一平台,并通过边缘控制器实现建筑用能数据与跨系统控制的闭环管理。

该项目获得上海市绿色低碳既有建筑改造铂金奖,项目所在地获授“无废机关”称号。对客户而言,其价值不仅体现在节能效果,更在于复杂工况下多系统协同管控能力的验证。

此外,BeMS也在霍尼韦尔科技天津生产基地完成自用验证,应用后年用电量同比减少约12.28万度,降幅约5%,相当于减排86吨二氧化碳。

“轻装升级”响应城市更新

《中国经营报》:在中国市场,霍尼韦尔科技是如何推进本土化的?

陈延:早些年,本土创新是在全球成熟方案做国产化、本土化适配,满足国内行业应用场景。随着中国工业在全球格局中的地位持续提升,国内大力推进创新驱动发展,不少产业已经摆脱过去跟随式发展的模式,在多个领域走向创新引领。

霍尼韦尔科技也随之同步转型。在很多领域,我们已经不再只是简单复制全球方案。本土团队正在承担起更大价值,在新能源、储能、数据中心、半导体等领域,实现本土创新引领。中国产业正处于高速发展的阶段,高速迭代、动态变化的市场环境,极大地激发创新活力。集团总部对中国本土创新寄予很高期待,我们也将持续加大在中国的创新投入。



霍尼韦尔科技智能建筑科技集团副总裁兼大中华区总经理陈延 受访者/图

《中国经营报》:“十五五”规划把城市更新、新型基建、韧性城市建设列为重点任务,霍尼韦尔科技会如何匹配这份顶层规划,调整自身在国内智慧建筑领域的业务布局?

陈延:霍尼韦尔科技的策略是既服务新建项目,也赋能存量市场,并为此提出了“轻装升级”的核心理念。

我们不主张大拆大建,而是通过“三步走”的策略,以最小干预实现最大收益。第一,针对传统楼宇自控管理系统,通过数字化顶层设计,搭载新一代人工智能数字化平台,实现更精准的能耗数据分析、统计与可视化报表呈现。

第二,分阶段、有针对性地对硬件系统进行替换、优化与迭代。例如充分发挥既有控制器的兼容特性,仅在控制器层面即可便捷实现系统升级,使其满足最新控制要求并适配新一代节能算法。

第三,在现场末端设备层,霍尼韦尔科技持续推出阀门执行器、智能传感器等创新产品。在传统标准信号方案基础上拓展更多应用可能,助力客户在存量项目改造中真正实现“轻装升级”。

《中国经营报》:结合智能建筑或设施运营场景,Forge智能互联平台如何把设备数据、AI能力和行业知识转化为可执行的运营洞察,真正推动“从自动化到自主化”?

陈延:建筑和设施运营今天最大的痛点之一,是数据没有变成可执行的决策。楼宇自控系统、消防安防、门禁、电梯、暖通空调,每个子系统都在产生数据,但很多建筑仍然是各系统各自运行、出了问题再响应。Forge要解决的,就是把设备数据、AI能力和行业知识连起来,让建筑从“自动化运行”走向“自主化运营”。

一是把分散的设备数据连接起来,形成可感知的运营底座;二是把行业知识和AI能力结合起来,让数据转化为可执行的运营洞察,比如在设施运行中,系统可以识别设备健康度下降的趋势,提前给出维护建议;三是把洞察变成闭环执行,推动从自动化走向自主化。建筑逐步从按预设规则自动化运行,升级为具备感知、预测和优化能力的自主化运营体系。