

高质量共建“一带一路”

□ 本报驻比勒陀利亚记者 田士达

投身新时代中非命运共同体建设

——记海信南非综合产业园投产十周年



一辆叉车装载生产原料驶入海信南非综合产业园。

本报记者 田士达摄

从南非立法首都开普敦出发,沿高速公路向北驱车40公里,经济日报记者来到海信南非综合产业园所在的亚特兰蒂斯小镇。伴随着旭日东升,不同肤色的员工们有说有笑地走进产业园,开启一天忙碌的工作。

海信集团和中非发展基金于2013年共同投资兴建的海信南非综合产业园,如今已走过10年历程。10年来,海信南非综合产业园不仅提升了当地制造业水平,还将南非制造的家电推向全球市场,惠及千家万户。与此同时,海信也积极履行社会责任,反哺当地社会,通过成熟健全的培训体系和形式多样的公益活动,让更多南非民众过上了更好生活。

本土化运营

海信南非综合产业园占地10万平方米,厂房面积3.24万平方米。走进宽敞明亮的厂房,只见流水线上,身着海信工作服的南非员工熟练操作自动化设备,一台台电视和冰箱就这样完成组装,准备销往各地。虽然手头的工作不能停,但员工们纷纷向记者微笑致意。

明尼斯是海信南非综合产业园的“元老级”员工,十年来几乎在所有的生产部门都工作过,已经成长为技术骨干。“工厂还没安装设备的时候,我就来打扫场地了。”谈到十年前海信在亚特兰蒂斯建厂,明尼斯十分自豪。为何在海信工作这么长时间?明尼斯回答道,“因为我在许多部门工作过,一直能够学到新的技术、迎接新的挑战,这让我感觉很幸运”。

目前,海信南非综合产业园给当地直接创造了1000多个就业机会,园区内70%的管理岗位由当地员工担任。明尼斯告诉记者,许多员工因为海信有了稳定的收入来源,家庭生活得到了改善,部分人还买了小汽车,“记得十年前,整个园区只有两辆汽车。现在,园区内停不下,大家都把车停到外面了”。

工艺工程师牟兴是明尼斯的“师傅”。牟兴介绍说,中方工程师的工作是将海信中国工厂的生产流程制成图文并茂的说明,并悉心指导明尼斯这样的组长如何操作。接下来,组长们便各尽所能,完成对各自组员的培训工作,并及时反馈建议,优化、细化操作流程。“在我休假的时候,明尼斯已经可以独当一面了。”牟兴对自己的“爱徒”赞叹不已。

除了老员工,记者还认识了一位加入海信不久的新人——34岁的汤姆。汤姆2021年加入海信,现担任电视生产车间主任,管理着30多名员工。在此之前,他已经在3家企业工作了十余年。谈及海信与当地其他企业的不同时,汤姆表示,海信是一家注重效率和质量的公司,刚来工作时,新员工会得到充分培训。“交接工作的同事会确保你能百分之百地完成新的工作,大家为了同一个目标互相帮助、共同努力,因此工厂的生产效率很高。”

“当地人管理当地人”的本土化运营模式,兼顾了员工培训的质量和效率,既培养了一批懂技术、会管理的当地人才,又减少了不同文化背景带来的工作理念冲突,使得海信南非综合产业园的员工团队较为稳定,推动海信在南非一步一步发展壮大。

产能持续提升

海信南非综合产业园的投产,让南非民众提到海信品牌时更觉亲切。“南非制造”的海信家电因其品质较高、价格适中,逐渐成为家喻户晓的“南非名牌”。

与此同时,海信也针对南非市场积极研发当地民众喜爱的产品,提高当地消费者的生活品质。当地女士喜欢在做饭时照镜子,海信便推出黑色镜面冰箱;当地人爱喝冷饮,海信便在冰箱冷藏室植入冰水盒,并在冰箱外设置接水装置;当地智能手机逐渐普及,海信便研发手机应用程序,使手机与智能电视联动起来。

目前,海信家电在南非的市场占有率在20%至30%之间,持续占据领先地位,在部分月份甚至能达到行业第一。在中南员工的共同努力下,海信南非综合产业园的年产能已达到电视100万台、冰箱50万台,相关产品已进驻南非8000多家门店。2022年海信南非公司销售收入同比增长10%,共在当地缴纳税款8.38亿兰特(约合3.3亿元)。

海信南非综合产业园的成功也拉动了当地上下游产业发展。在电视和冰箱的生产、打包等环节,海信越来越多地使用本地产品,这既为企业节约了远距离运输原材料的成本,又惠及了园区周边的配件企业。此外,海信南非综合产业园还为物流、回收、安保、保洁等配套行业创造了5000多个就业机会。海信与当地上下游产业的发展同频共振,在当地经济中形成了一种良性循环,海信也从中获得了更优质的配套服务。

海信南非综合产业园所在的亚特兰蒂斯是老牌工业区,因

技术滞后曾一度陷入衰败,当地失业率和犯罪率随之攀升。海信的入驻为亚特兰蒂斯带来了新的生机。2018年6月

份,南非政府将亚特兰蒂斯升级为国家级特别经济区,许多来自欧洲的跨国制造企业也相继入驻亚特兰蒂斯,为当地奠定了电子、电器产业集群区的新格局,也为税收和经济发展作出了新贡献。

在扎根南非市场的同时,海信南非综合产业园还持续提升工厂产能,其生产的电视和冰箱销往十余个非洲国家,满足了更多国家消费者的需求,也为南非带来更多外汇收入。值得一提的是,2022年4月份,海信南非综合产业园生产的冰箱开始向英国市场交付,这不仅是“南非制造”的海信家电首次出口至欧洲市场,也是整个南非家电制造业首次批量向欧洲出口产品,标志着海信南非综合产业园的产品生产质量达到更高水平。

履行社会责任

海信给南非带来先进的家电制造技术,创造了大量就业机会,促进了产业协同发展。在谋求自身发展的同时,海信还积极承担社会责任,通过各类公益活动融入和反哺当地社会,获得南非社会的赞赏。

海信连续多年为南非敬老院、儿童医院、孤儿院、残疾人组织等机构捐资捐物,为弱势群体送去温暖。海信还在南非

贫困地区学校设立海信奖学金,培训了千余名农村失业青年,并与亚特兰蒂斯中学合作建立了海信南非技术研发培训基地,帮助当地青年掌握一技之长。

新冠疫情期间,海信南非公司向南非一家医院的儿科捐赠了两台大型专业冰箱,用于储存儿童药品与食物,帮助患儿们在南非“全国封锁”期间渡过难关。海信还向南非约翰内斯堡一家新冠病毒检测机构捐赠了防疫物资以及电视、冰箱、微波炉等电器,支持医护人员工作和生活。

此外,海信还高度重视生态环境保护工作,致力于为消费者提供高质量、高技术的节能环保产品,并连续多年赞助联合国环境规划署的绿色环保奖项。海信南非综合产业园也坚持使用清洁能源,在生产加工的每个环节都严格遵守节能环保原则,减少工业生产对南非当地环境的影响。

中国家电品牌海信在南非投资建厂,在非洲和全球市场实现了更大发展,也为南非经济带来更多机遇。海信与南非开展产能合作的故事,是中南全面战略合作伙伴关系的一个重要成果,也是中非高质量共建“一带一路”合作的成功范例之一。期待海信等广大中国企业继续扎根非洲,通过互利合作提供更多先进技术、宝贵资金和就业机会,为非洲人民创造更美好的生活,携手构建新时代中非命运共同体。

海信南非综合产业园



海信南非综合产业园的员工在流水线上组装冰箱。

本报记者 田士达摄

中法第三方市场合作创造共赢新路径

颜少君

当今世界,全球价值链、供应链深入发展,全球经济早已是你中有我、我中有你的利益共同体。中法两国积极开展第三方市场合作,有助于进一步完善国际贸易投资自由化机制,同时也为发达国家积极参与第三方市场合作提供了示范和借鉴。合作共识转化为政策对接、规则对接、项目对接等实际行动,共同为各国企业深化务实合作创造有利条件,将对第三国经济社会发挥积极的作用,实现“1+1+1>3”的互利共赢效果。

优势的机制化机制,中法两国企业比较优势明显,互补性较强。法国企业在先进制造、环保、工程运营等行业具有独特优势;中国企业在基础设施建设、能源、装备制造、互联网等领域积累了丰富经验,开展第三方市场合作潜力较大。

中法开展第三方市场合作坚持政府引导、企业为主体、市场为导向,基于经济可行性、社会及环境可持续性,坚持互惠互利、协商一致、市场规则和公平竞争,遵守东道国法律和规则,符合相关国家规划的发展重点,发展空间广阔。非洲是中法第三方市场合作的重点区域,中法在非洲第三方市场合作已取得一些重大成果,喀麦隆克里比深水港是中法合作新模式典范。2015年,由中国港湾、法国博洛雷集团和法国达飞海运集团组成的联合体——喀麦隆克里比深水港集装箱码头运营公司,中标克里比深水港集装箱码头25年特许经营权。该码头自2018年3月份正式开港运营。截至2022年3月31日,喀麦隆53%的集装箱运输经由克里比集装箱码头。该项目既发挥了中法两国在港口建设和维护方面的专长,又充分结合了法国博洛雷公司的港口运营、水陆物流的优势和法国达飞公司的航线及船务资源的优势,同时为非洲中部内陆国家提供便捷出海通道,在促进喀麦隆经济快速增长的同时,有

效推动整个中非区域乃至几内亚湾的航运中转、货物流通、进出口贸易的发展。2022年9月份,喀麦隆克里比港务局(PAK)与克里比集装箱码头公司签署集装箱码头特许经营权转让协议修正案,以支持中国融资建设的克里比深水港二期项目。根据中法第三方市场合作第四轮示范项目清单,中法企业将聚焦非洲、中东欧等地区,在基础设施、环保、新能源等领域开展深入合作。

中法第三方市场合作为发达国家积极参与第三方市场合作提供了示范和借鉴。合作共识转化为政策对接、规则对接、项目对接等实际行动,共同为各国企业深化务实合作创造有利条件,将对第三国经济社会发挥积极的作用,实现“1+1+1>3”的互利共赢效果。

深入落实已签署的第三方市场合作文件,建立健全第三方市场合作机制和平台,开展从政策到项目的一揽子合作。二是加强共建“一带一路”倡议与欧盟“全球门户计划”对接合作。全球基础设施建设赤字巨大,任何单一国家、任何单一方案都不足以独自解决问题,中国和欧盟优势互补性强,比较优势明显,加强共建“一带一路”倡议与欧盟“全球门户计划”对接,开展第三方市场合作有利于实现多方互利共赢。三是不断拓展合作领域,共同打造稳定开放的产业链供应链体系。应继续深化中法企业在基础设施、资源能源、产能和装备制造等传统领域的第三方市场合作,推动构建包容普惠的全球产业链。同时,顺应第四次工业革命发展新趋势,不断拓展在数字经济、互联网移动通讯等新兴领域的合作空间。

当今世界,全球价值链、供应链深入发展,全球经济早已是你中有我、我中有你的利益共同体。作为全球两大力量、两大市场,中法两国积极开展第三方市场合作,有助于进一步完善国际贸易投资自由化机制,从而促进国际大市场融合、大开放、大对接,为构建开放型世界经济注入更多正能量。

(作者系中国国际经济交流中心世界经济研究部研究员)

跨国公司在中国

本报记者

袁勇

近年来,来自日本的欧姆龙健康医疗在中国持续加大投资力度,拓展布局领域。欧姆龙健康医疗(中国)有限公司副总经理远藤誉之在接受经济日报记者采访时表示,中国是欧姆龙在全球最大的市场,也是最具潜力的市场,从人口规模、经济规模以及人口老龄化带来的社会需求等方面看,至少未来10年,中国的慢病管理市场将保持较高增速,欧姆龙在中国市场将获得更大发展机遇。

中国市场在欧姆龙全球布局中所扮演的角色越发重要。在欧姆龙集团全球营收构成中,中国市场占比达30%。为了更好地挖掘中国市场潜力,欧姆龙在中国构建了一个涵盖企划、开发、生产、销售等环节的全产业链经营体系。

在远藤誉之看来,相比欧美和日本市场,中国市场有着许多特点。首先,中国消费者的需求较为多样化。因此,欧姆龙会根据中国各个地区的不同市场需求进行相对应的产品开发,并构建了涵盖线上、线下两种销售途径的销售网络。其次,在中国市场,欧姆龙开发产品时更具前瞻性,善于挖掘消费者的潜在需求,并积极推进本土化进程。

“我来到中国后,发现这里的市场竞争激烈程度超出之前想象。激烈的市场竞争将促使欧姆龙不断自我优化、提升竞争力,研发出更好产品。”远藤誉之说。

为了更好地开拓中国市场,欧姆龙正从多方面持续发力。一方面,助力提高用户对产品和相关疾病领域的认知度,用高标准产品让用户可以放心在家进行慢病管理;另一方面,根据中国的政策环境不断优化在华发展策略。目前,欧姆龙在中国销售的产品中约80%都在中国生产,公司仍在探索以更加灵活的态度推进产品本地化生产进程。

与此同时,欧姆龙长期累积的技术和产品优势也能够帮助其在激烈的市场竞争中立足。“未来,数字健康医疗将在社会中被广泛普及和应用。无论是从质量还是数量上看,欧姆龙在血压等方面的数据都有显著优势。每一台欧姆龙血压计至少通过世界最严苛的三个精度测试标准AAMI美国医疗器械检测协会、BHS英国高血压学会、ESH欧洲高血压学会中的一个,保持着严格的国际品质。”远藤誉之表示,欧姆龙希望通过硬件和软件结合,提供慢病预防和治疗解决方案。

目前,中国高血压患者人数已超过2亿,随着人口老龄化加剧,高血压患者健康管理需求还会增加。相比美国、日本等国家,中国的血压计普及率也有很大提升空间。

“中国市场是一个特别具有魅力、独特、潜力巨大的市场。欧姆龙一直在思考怎样能够为中国社会作出独特贡献。我们会把这一定题融入到公司的中长期发展战略中,更好地与中国市场共同成长,为中国经济社会发展作出更大贡献。”远藤誉之说。