



2022
2023

中国发展新征程 中德合作新机遇

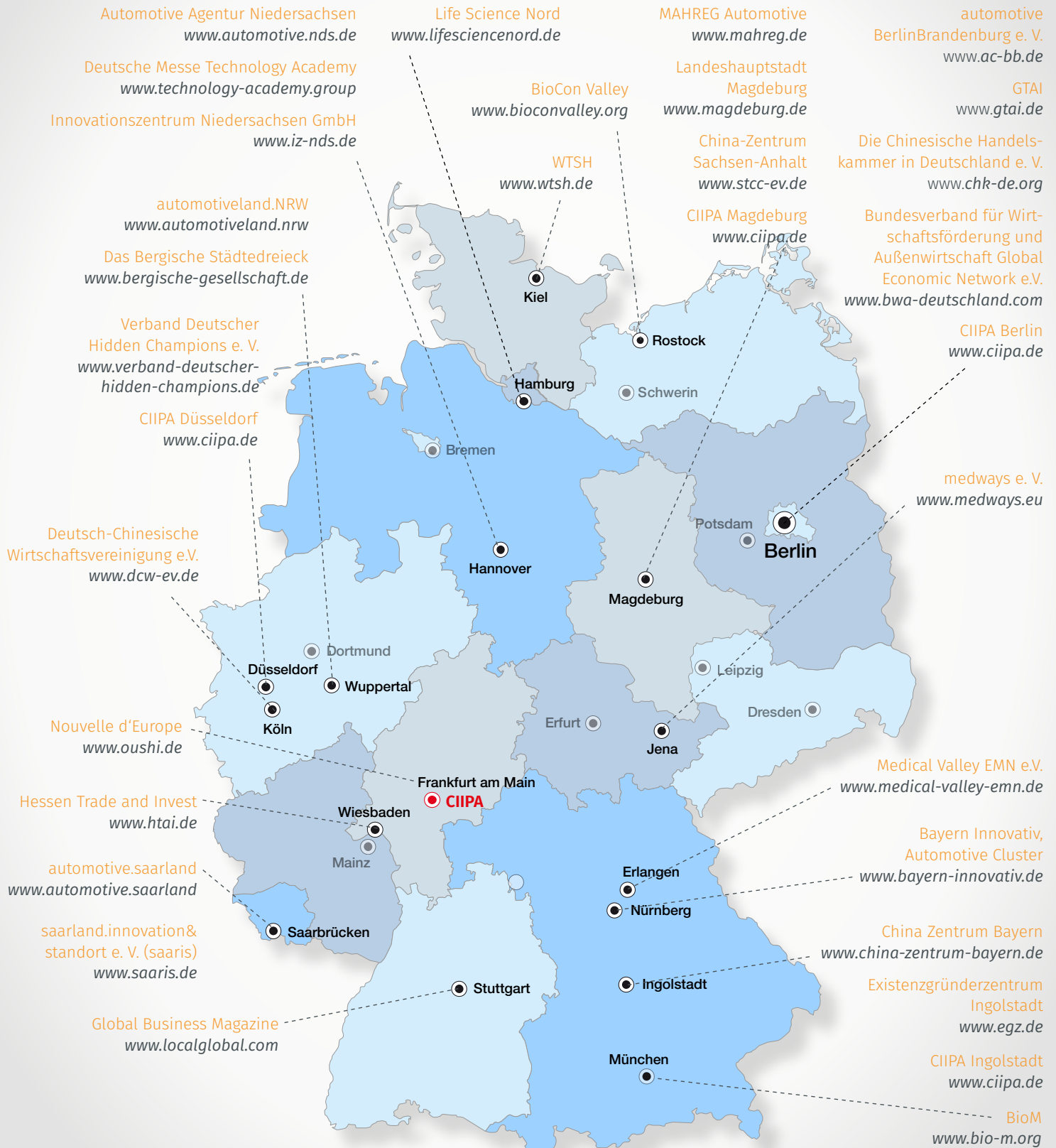
Vertrauen in eine
gemeinsame Zukunft

Chancen durch industrielle Kooperation

——中德企业投资合作年度报告



CIIPA的伙伴们



目录

前言

- 04 五十年风雨见证互利共赢 大变局下携手务实共进—翟谦公使
- 05 “新征程与新机遇,以开放心态促进务实合作”
- 06 合作共赢的成功故事—中德建交50周年
- 07 “多视角 看未来”—汉斯·彼得·弗里德里希博士
- 08 “差异不应该导致对抗”—鲁道夫·沙尔平
- 09 “我们在向中国学习”—费迪南·杜登霍夫教授
- 10 “在能源转型方面中德合作潜力巨大”—安得利亚斯·库尔曼
- 12 数字看中国
- 15 中国国际投资促进中心(德国)年度回顾

产业合作

- 16 商务部投资促进局主要跨境产业投资促进工作平台

汽车产业

- | | |
|----------------------------------|-------------------------------|
| 19 中德汽车产业合作与投资促进 | 20 宝马沈阳里达工厂 |
| 21 梅赛德斯和宁德时代 | 22 戴姆勒卡车“中国制造” |
| 23 大众汽车与地平线合作 | 24 “我们的欧洲客户开放面对创新”—蔚来汽车 |
| 26 “我们把自己视为一家跨文化企业”—诺博汽车 | 28 “我们致力于绿色电能和一体化充电解决方案”—星星充电 |
| 30 “吉利—成功品牌的强大后盾”—吉利 | |
| 32 “最大考验是规模化的能力”—Momenta | |
| 34 “本地化与灵活性至关重要”—Schuler公司 | |
| 36 “通过专业知识和全球销售网创造未来”—Allgaier集团 | |
| 37 “专注于巨大的市场潜力”—Leuze公司 | |
| 38 “在萨尔州寻找支持与有趣的合作伙伴”—萨尔州汽车产业集群 | |

智能制造产业

- | | |
|-----------------------|--------------------------|
| 40 中德智能制造产业合作与投资促进 | 42 “服务促进工业一体化”—服务型制造研究院 |
| 44 “共同解决问题”—上工申贝 | 46 “全球化布局是我们的优势和强项”—中集集团 |
| 48 “最高增长率与竞争相比较”—Oppo | 50 “从生产到以技术为导向的路上”—卧龙电驱 |
| 52 “在创新方面不能落后毫厘”—菲尼克斯 | 54 “中国制造的技术领先地位”—浩亭电气 |

生命健康产业

- 56 中德生命健康产业合作与投资促进
- 58 “以新产品立足于国际竞争”—甘李药业
- 59 “医疗领域人工智能技术朝着横向、纵向、国际化发展”—推想科技

投资者服务

- | | |
|-----------------------------|-----------------|
| 60 中国建设银行法兰克福分行 | 61 中国国际金融股份有限公司 |
| 62 深交所科融通平台 | 63 TMF Group |
| 64 石勒苏益格-荷尔斯泰因经济促进与技术转化有限公司 | 65 黑森州贸易与投资促进局 |
| 66 梅克伦堡-前波莫瑞州投资有限公司 | 67 萨尔州经济促进局 |
| 68 苏州吴中经济技术开发区 | |

伙伴与活动

- 70 汽车产业集群
- 73 生命健康产业集群
- 75 智能制造产业伙伴
- 76 2022中德汽车大会回顾
- 78 致谢



五十年风雨见证互利共赢 大变局下携手务实共进

过去两年,全球疫情持续延宕、地区局势跌宕起伏。在此背景下,中德两国迎来建交50周年。回顾50年来的发展历史,中德关系展现了充足的活力、耐力、韧力和潜力,尤其是新冠疫情爆发以来,两国企业携手共进,德国企业坚持扩大对华投资,为中国经济保持韧性做出了贡献,中国市场的稳定和开放也为德企抗击疫情冲击、恢复盈利提供了有力支持。中国已连续六年成为德国全球最大贸易伙伴,2021年中德双边贸易额同比逆势增长15.1%,德国也保持对华出口和直接投资最多的欧洲国家,两国经济高度互补、利益深度交融。

回顾五十年历史,中国在持续摸索中找到了符合自身国情的发展道路,深度融入世界经济,积极促进全球繁荣。德国摆脱了冷战阴云,成为欧洲经济火车头,引领欧盟团结发展。中国经过对内改革、对外开放,快速成长为世界第二大经济体。新冠疫情冲击下,中国经济仍持续稳定,经济增长全球领先、稳步升高,2021年GDP对全球的贡献值约18%。中国持续推动更高水平对外开放,向包括德国在内的全球各国分享更多的发展机遇。去年底发布的2021年版外资准入负面清单,取消了乘用车制造外资股比限制,在自贸试验区内实现了制造业准入条目清零,再次彰显中国“欢迎各国搭乘发展快车”的共赢理念,持续兑现“中国开放的大门只会越开越大”的承诺,包括宝马、安联、巴斯夫等德国企业均是开放政策的受益者。今年3月召开的两会上,中方再次传递了明确的信号——无论世界局势如何变化,中国都会坚定不移地扩大开放,坚定支持多边贸易体制。

在双边总体合作不断推进的情况下,近年鼓吹中德制度对立、曲解

中国经济政策、排斥甚至拒绝对华合作的杂音在德国层出不穷。中德两国政治制度和社会发展的差异一直存在,意识形态不同在过去50年风雨历程中,并没有阻碍两国关系的发展。

今后一段时期,中德两国须共同应对气候变化、能源转型、稳定供应链等全球性挑战,两国企业在可再生能源、绿色低碳等新议题上有广阔的合作前景。以新能源领域为例,奔驰、宝马、大众三大德国车企均在华布局电动汽车生产,而宁德时代等技术领先的中资企业也在德绿地建厂。“良禽择木而栖”,双向的务实合作表明,两国企业看好两国关系的发展,珍惜合作的新机遇。

今年,中国国际投促中心(德国)编写的《2022-2023中德投资合作报告》中,以生动实例和访谈实录介绍中德两国企业在新时期的合作情况,相信这些积极案例将为有意愿开展对华投资的企业家增强信心,相信拥有远见卓识的中德两国企业家将以理性务实的态度和长远的眼光,在危机中巩固合作基石,于变局中开辟发展新高地!



翟谦
中国驻德国大使馆经商处公使



“新征程与新机遇，以开放心态促进务实合作”

2022年是中德建交50周年，中德两国作为全方位战略伙伴，双边关系务实、广泛、深入，总体保持高位运行。11月4日，习近平主席会见来华正式访问的德国总理朔尔茨时强调，双方要始终从战略高度把握两国关系大方向，以建设性态度追求最大公约数，以开放心态促进务实合作，为两国关系长期稳定发展创造条件。

回顾中德经贸关系半个世纪的历程，德国是对华投资金额和项目数最多的欧盟国家，5000多家德国企业在中国发展；德国也日益成为中国企业赴欧投资的热门目的地，目前有2000多家企业在德国投资。近期，巴斯夫、宝马、大众、梅赛德斯-奔驰均加大在华布局力度。这些都印证了，中国持续推进的对外开放和不断优化的营商环境，正在为全球商界创造更多机遇。

当前，世界之变、时代之变、历史之变正以前所未有的方式展开。中国共产党第二十次全国代表大会报告指出：“中国坚持对外开放的基本国策，坚定奉行互利共赢的开放战略，不断以中国新发展为世界提供新机遇，推动建设开放型世界经济，更好惠及各国人民。”2022年前三季度，中国实际使用外资金额为10037.6亿元，按可比口径同比增长15.6%，其中高技术制造业同比增长48.6%，高技术服务业同比增长27.9%，德国对华投资同比增长109.5%。这显示出中国经济对外资依然保持较强的吸引力。

2022年10月25日，中国国家发展改革委、商务部等六部门印发了《关于以制造业为重点促进外资扩增量稳存量提质量的若干政策措施》，在优化投资环境、加强投资服务、引导投资方向等三方面推出

了15条举措，将进一步加大制造业引资力度，保障外商投资平等享受国家支持政策，全面加强外商投资促进和服务，推动利用外资高质量发展。10月28日，中国国家发展改革委、商务部公开发布了《鼓励外商投资产业目录（2022年版）》，与上版相比增加近20%，对于目录内的行业领域所享受各项优惠政策，商务部将指导各地商务部门，完善配套措施，确保能够享受政策的外资企业应享尽享。

中方投资促进机构，着力促进海内外投资者、引资者需求与资源的精准匹配，致力于通过搭建跨境产业投资促进平台，为外资企业进入中国和中国企业赴海外发展提供务实而有成效的服务与支持。中国国际投资促进中心（德国）每年牵头编撰中德投资年度报告，聚焦中德企业的投资合作实例，包含大量有代表性企业的一手访谈资料，以及中德学界、商界有影响力人物的前沿观点，对德国企业深入了解中国市场、调整或制定新形势下的中国市场策略有较高的参考价值，对中方了解德国企业对华投资合作趋势及投资动向有一定借鉴意义。希望各界人士用好这些渠道、平台、信息，共享发展机遇。



世界需要更多建桥者，让我们共同为增进理解贡献智慧，着眼长远，于变局中探求机会，努力推动中德经贸合作新发展。

刘殿勋
商务部投资促进事务局局长



合作共赢的成功故事

中德建交50周年

2022年10月11日是中国与德国建交50周年纪念日。半个世纪以来，中德关系保持高水平运行，两国跨越政治制度、社会文化和发展阶段的显著差异，书写了一个个共同发展、相互成就的成功故事。中德合作与时俱进，展现出充足的活力、耐力、韧力、潜力，成为中欧合作的“领头羊”。

政治互信持续深化，双边关系不断迈上新台阶。中德2004年宣布在中欧全面战略伙伴关系框架内建立具有全球责任的伙伴关系，2010年决定全面推进战略伙伴关系并建立政府磋商机制。2014年3月习近平主席对德国进行国事访问期间，两国关系进一步提升为全方位战略伙伴关系，进入提质升级的全新阶段。中德之间70多个对话与磋商机制不断织密织牢双方合作的网络。两国政府间磋商已成功举办6轮，在推动中德务实合作方面发挥着“超级发动机”作用。

经贸等务实合作硕果累累，不断造福两国人民。中德双边贸易额从1972年不到3亿美元增长至2021年2351亿美元，如今一天的贸易额就达两国建交之初全年的2倍多。中国连续6年成为德国最大贸易伙伴，德国连续47年成为中国在欧洲的最大贸易伙伴。目前，5000多家德国企业在华投资兴业，2000多家中资企业在德生产经营。两国产业链供应链深度融合，对华出口为德国创造近百万个就业岗位，在华德企是中国经济发展的参与者和受益者，经贸合作为两国企业和人民带来看得见摸得着的红利。

文教交流和人员往来日益密切，人文纽带不断拓宽。当前，两国友好省州和城市已达103对。两国青年对彼此语言和文化的兴趣日益

浓厚，中国有150余所高校开设德语专业，德国有超过3万人学习中文。目前在德国有5万多名中国留学生和学者。2017年7月，柏林动物园大熊猫馆开馆。2019年8月，在这里旅居的中国大熊猫成功诞下一对双胞胎“梦想”“梦圆”，生动象征着双方友谊开花结果。

当今世界正经历百年未有之大变局，这是一个充满挑战的时代，也是一个充满希望的时代。今年5月，习近平主席在同德国总理朔尔茨举行视频会晤时强调，中方发展中德关系的初衷不变，同德方加强合作的真诚愿望不变，对中德共同办成更多有意义大事的信心不变。朔尔茨表示，近年来德中关系发展非常好，双方应传承良好传统，持续推进两国关系良好发展势头。中德作为亚欧大陆两端最大经济体，在先进制造业、绿色环保、服务贸易、人工智能、数字经济、新能源汽车等领域合作方兴未艾。中德作为具有全球影响力的国家，面对全球性挑战，在推动经济复苏、应对气候变化、实现减贫和可持续发展等攸关全人类福祉的问题上加强协作既责无旁贷，又大有作为。

心合意同，谋无不成。站在新的历史起点上，中方愿同德方一道，坚持对话合作主基调，确保中德、中欧关系行稳致远，为增进两国人民福祉、推动世界经济复苏、守护世界和平安宁发挥积极作用，继续书写合作共赢的新篇章。

出处：中国驻德国大使馆公众号

吴恳大使在《人民日报》发表署名文章《春华秋实五十年 携手合作谱新篇》



“多视角 看未来” 中德中小企业推动创新, 创造就业

50年前, 德中两国政府决定建立外交关系。此后, 两国经济以惊人的速度发展。不仅在两国间, 在世界范围内, 经济全球化、国际投融资以及广泛的商业合作都为巨大的经济增长奠定了基础。更重要的是, 这也为实现千年发展目标、在世界范围内消除饥饿奠定了基础。

毫无疑问, 我们应该建设性的看待这种国际发展, 以避免和及时纠正不良发展。不可否认, 在过去几十年的全球化繁荣中, 忽视了一些谨慎原则, 国际供应链是脆弱的, 可能受到自然灾害或者政治动荡影响, 当前的全球供应链问题清楚地表明了这一点。但是, 我们决不能让这些问题成为质疑全球化本身的借口, 从而导致世界经济失去繁荣。相反, 它会让经济变得更加具有韧性, 无论是通过供应链多样化、增加储备还是通过自行生产来确保自身的基本供应。基本来讲, 适用于每个公司的道理也适用于整个经济体。

保护主义对全球化的冲击主要是对成功的中型企业产生威胁, 这些公司作为“隐形冠军”, 受益于对外开放和市场准入。大型跨国集团总是能找到合适的方法来利用他们的全球网络, 使得国界无论是在生产、税收还是贸易方面都不会对他们构成真正的障碍。相反, 中小企业将成为输家, 而中小企业发挥核心作用的经济体, 例如德国, 也将成为输家。世界上几乎没有哪个国家的传统创业文化能够像德国这样成功地推动经济发展、社会稳定和繁荣。在中国, 许多人也认识到了创业活动的价值和中小企业的创业力量。德中合作有着广阔的未来前景, 例如在可持续生产、面向工业4.0的工业发展或劳动力素质方面。德中两国的中型企业在平等的基础上, 在安全的法律、经济和政治环境中通过创新塑造未来, 推动企业发展并创造就业机会, 也在政策上获得了特别关注。

不论是德国还是中国, 如果要克服当前全球范围内的各类挑战, 进而在健康产业、能源领域、环境技术等方面加强合作并取得成效, 那么激发和维护好中型企业的活力将是至关重要的。所以, 我们要呼吁, 双方要总结过去50年合作的成功经验, 从政策等顶层设计上着手和协作, 为合作与发展创造积极的条件。



汉斯-彼得·弗里德里希博士
德国联邦议会成员、联邦议会中德友好小组主席、前副议长



鲁道夫·沙尔平先生
RSBK咨询公司董事, 德国前国防部长, 莱法州前州长, 谈中德经济关系

“差异不应该导致对抗”

对于许多德国公司来说, 中国市场已经发展成为一个成熟的销售市场。近年来, 越来越多的中国企业也被德国和欧洲市场所吸引。您认为中国企业在哪些领域中, 无论是与德国合作伙伴的合作还是自身业务方面, 会拥有特别多的机会, 为什么?

鲁道夫·沙尔平: 在中德两国建交的50年中, 两国都经历了根本性的变化, 而这也对经济关系产生了影响。例如, 在改革开放之初, 中国对德国来说是一个可以以低价获得大量商品的国家, 但今天情况不同了: 从来没有一个国家像中国这样, 从那时以来实现了快速而彻底的发展。这涉及到的远不止是经济领域, 而是在产品质量、经济一体化和劳动分工、教育、卫生和社会系统的效率, 乃至工资和物价方面都有了很大的发展——中国也计划在这条道路上走下去。因此, 对德国公司来说, 中国不仅仅是一个销售市场, 它也是进行研究和开发的地方, 是与公司、与科研和教育机构合作的地方。这也大体上适用于在德国和欧洲发展的中国公司。

我们永远不应忽视: 商品和服务的交换、在全球范围内以及国家间双边的经济分工需要可靠的规则、公平竞争和市场准入, 以及许多体现公平、尊重和平等的东西。

而这还远远不是全部。越来越多的交流将涉及经验和机会, 例如解决全球性挑战, 尤其是气候变化、自然的多样性即生物多样性和健康保障这三个主要方面的交流。这意味着经验、知识技术和产品在医疗保健、职业培训、能源和环境技术以及跨文化能力等领域将变得更加重要。这也是我对目前存在地域隔离和国际分工减少的趋势感到担忧的原因。

在未来的德中关系中, 是否还有其他经济领域和跨行业领域值得关注? 您认为两国未来经济合作的焦点在哪里?

鲁道夫·沙尔平: 如前所述, 当前我们人类大约有80亿人生活在这个资源和地域有限的地球上。资源的稀缺可想而知, 这是未来发展所

面临的巨大挑战, 相应的, 这也使得一切服务于生活需要, 且能从根本上提高资源和能源利用效率的东西变得愈发重要。尽管出于非常不同的原因, 但中国和德国都经历了一个经济快速增长的时期, 可以称之为“经济奇迹”。这让中德两国的社会和经济都拥有类似的发展经历, 在快速发展的过程中, 对环境也产生了巨大的破坏。所以, 相应的, 两个国家在如何平衡好经济发展与环境保护等领域, 有着巨大的合作前景。

您对中国和德国企业在对方国家进行国际化布局有什么建议? 企业在海外开展业务时应该注意什么?

鲁道夫·沙尔平: 在“外国”每一次开展业务都需要仔细地准备和斟酌。你必须清楚知道你在跟哪些合作伙伴和竞争对手打交道; 你是否可以依靠可预测的框架条件(例如公平竞争、知识产权保护、法律体系的公平和尊重、市场准入和招标)——换句话说, 企业需要对经济、法律和政治环境的精确分析。不要忘记: 你需要有资质并且可靠的员工, 你应该了解并能够评估不同的文化以及由此而来的商业惯例。这些可以称为是一些“基本要素”, 而其他方面应该在具体案例中更精准地评估。

作为中德关系的长期观察者和权威专家, 您个人对未来德中关系的发展有什么期望?

鲁道夫·沙尔平: 我们生活在一个发生着根本性变化的时代。德国和中国可以为减少危险、控制风险以及掌握挑战作出贡献。为此, 欧洲必须变得更加强大, 而中国应该变得更加积极。我认为, 没有任何一个重大全球挑战, 例如生计问题、气候变化、粮食和健康问题, 以及同样重要的和平问题, 可能通过对抗和冲突做出更好的回应——恰恰相反! 诚然, 我们拥有不同的政治制度, 我们对人和政治的自由与责任问题有着不尽相同的观点, 我们可能会是竞争者, 但所有这些差异决不应导致对抗。我们只有在基本问题上合作才能共赢未来。这也是我期待德国和中国所能作出的贡献。



费迪南·杜登霍夫教授
德国知名汽车经济学者、
汽车研究中心主任,谈中
德汽车行业发展新态势

“我们在向中国学习”

从您的角度来看,目前在汽车行业的哪些领域有值得关注的中国企业?您认为德国和中国企业能在哪些领域实现良好互补?

中国企业在为未来的出行做准备。一方面,中国在汽车电池领域拥有宁德时代、蜂巢能源、孚能科技等企业,这些都是世界领先的锂离子电池科技公司。另一方面我们知道,未来必然是由软件定义车辆,而中国在这方面、在与自动驾驶有关的各个方面也都处于领先地位。智慧出租车在中国已经发展到了非常高的水平,在重庆、上海、北京等城市,都已有指定区域可以让智慧出租车行驶了。而在德国、在欧洲,想要看到这一幕可能还要再过三到五年。因此,在这些领域展开合作对欧洲和德国的汽车工业而言至关重要,我们正在向中国学习,我们将与中国一起变得更好。这是我十年前所无法设想的。

目前德国市场的竞争相当激烈,您如何看待中国车企在德国市场上的机会?

如果我们回看二十年前,当时来到欧洲的第一批中国公司是弱小的,有很多不足。但现在一个新时代已经来临,现在,这里有了真正走在技术前沿、车辆质量高、产品价格物有所值的中国新公司。现在有蔚来、吉利、长城、领克等等,这是一个全新的世界。在我看来,这些公司在欧洲赢得客户的机会非常大。

自动驾驶、车联网等话题都是近年来被反复讨论的热点。您如何设想未来出行方式的变化?

我们目前正立于传统汽车向电动汽车转型的关键时期。这一转型实际已在很大程度上实现了,并且由软件定义的汽车也带来了真正的巨大变化,自动驾驶车辆提供了很大程度的联结性,这的确是一个全新的世界。汽车正在被软件和芯片完全重新定义,成了一种从未有过的新产品。在这其间,欧洲企业自然发挥了作用,但中国企业扮演的角色要重要得多。汽车工业将会把这份成功延续下去,在欧洲、在美国、尤其是在中国。当然,公共交通、自行车、步行等等诸多不同交通方式仍然需要混合使用,但汽车将成为出行的核心方式。

汽车研究中心未来有哪些关于中国的计划?

我们对中国非常感兴趣,非常期待。我们早已开始注意中国,在疫情之前我们经常前往中国,在中国看到的一切都让我们激动不已。汽车的新世界正在中国得到定义,因此立足中国、与中国企业保持联系对我们而言非常重要。所以,我们希望到2023年新冠疫情已经过去,我们的汽车论坛届时能重新在中国召开,代表团能前往中国,需要与中国企业交流的话题也能继续推动。

安得利亚斯·库尔曼先生
德国能源署署长，
谈中德能源合作机遇



“在能源转型方面中德合作潜力巨大”

德国能源署是什么样的机构？

德国能源署隶属于联邦政府，致力于能源转型与环境保护，也就是从应用能源转型角度介于经济和政治之间的对接窗口。我们关注能源转型和环保领域的很多方面，也包括应用技术和获得市场。除了传统领域之外，我们仍有许多开创性的工作任务，当然这不容易，但我们欣然接受。

德国在能源转型和环境保护方面未来几年最大的挑战是什么？

这里存在着一个中长期和短期任务。中长期任务是在工业、建筑、交通各领域去化石燃料，这是必须要同步向前推进的一项巨大任务。这里面涉及许多新技术，必须要在生产中不断升级，这是非常大的挑战。基础设施必须相应调整，所有事情必须保持同步，数字化也必须跟上，我们需要很多新的想法。俄乌冲突让我们再次面临特殊挑战。

我们现在必须要走一些弯路，因为很多事情必须重新组织，这对德国和欧洲来说是个巨大的负担。放眼全球我感觉到，全世界已经把能源安全这个话题摆在了最前面，必须扩大可再生能源，提高能源效率，发展绿氢。这是未来我们在能源和环保领域必须要建立的三个支柱。

中国市场有什么样的价值，德国能源署在中国哪些领域保持活跃？

我很想念中国，三年来我没有能到中国去，与同事们一起在那里学习如何处理问题、如何建设城市生活。我们一起在建筑、居民区管理领域做了很多项目，围绕能源效率、一体化系统、未来能源供给给我们有过很多讨论。我的感觉是，在这些领域有很多合作潜力，在初创企业领域也是如此。我们邀请来自中国的初创企业参与我们巨大的全球初创企业网络、全球初创企业奖项评选。这里面有很多丰富的内涵，我们在很多方面应该互相学习、互相受益。



对于能源与环保领域的投资者来说,您认为哪些潜在领域和空白市场值得关注?

我认为,潜在值得关注的领域是丰富多样的,有时候在某些并非众所周知的重要领域也存在着巨大的发展空间。比方说,我们都知道能源效率非常重要,它是能源转型与环境保护解决方案中需要关注和解决的重要因素。而能效管理相关的微电子技术在中国得到了广泛应用,能源基础设施的建设在中国也取得了成效。我认为,未来还是应当加强相关领域在国家层面的对话和区域层面联系。

我们互相学习,互相受益

我认为,相比与在汽车领域有很多创新的同时也蕴藏着巨大的竞争,因为大家并不十分愿意互相交流所知。但是,在能源效率提升和新的工业生产领域,各个层面的合作需求都很强烈,随着环保目标的迫近,我们应该携手合作。所以我希望,有好想法的德国企业能够

在中国找到市场和良好合作伙伴。

德国在可再生能源领域的发展走在前列,对于中国的能源经济您有哪些建议?

早在五至十年前,德国就已经明确了能源经济转型的方向,我们必须要对现有的模式进行彻底改变。我们现在有很清晰的“去煤”目标,逐步关闭核能设施,然后是增加氢能的应用。当然,我们最近遇到一些天然气供给上的问题,这让能源转型可能需要多一点的时间。但是,能源供给商已经清楚地认识到,他们必须作出快速的市场反应。不论如何,我的建议是,不能低估今后能源转型的速度,我认为一些没有老旧业务和污染负担的市场主体,可以获得快速成长。当然,能源转型过程不会容易,会有很多挑战,干一件新的事情,勇敢比理性更为重要。

想要做一件新的事情,勇敢比理性更加重要

数字看中国

下面这些引人注目的关键数字阐明了中国经济发展和中德经贸关系特点。托马斯·基弗博士和CIIPA团队在2022年8月从各种来源和统计中整理出了这些数据。



8.1

2021年中国GDP增长8.1%，
增速在世界几大经济体中排
名第一，预计
在全球增长疲软的情况下，
2022年中国GDP预计增长
4.4%。

2022年上半年中国外商投资额为

7233.1

亿元人民币

同比增长17.4%

2022年1-6月，国有企业营
业总收入

392935.2
亿元

同比增长

9.8%

2021年中国在“一带一
路”沿线国家投资增加了

14.1%，
达到

203

亿美元

2022年1-5月，德
对华投资同比增长

21%

2021年中国在德国
投资电池生产：

蜂巢能源

24亿美元

2021年中国在欧洲
的直接投资为

128
亿美元

增长了 25%

国内生产总值和投资

2021年, 德国从中国的进口额为

1417

亿欧元

同比增长

20.8%

2022年上半年中国货物贸易进出口总值

19.8

万亿元

人民币, 同比增长

9.4%

2020年德国与中国的贸易额为

2120亿欧元

2021年

2450

亿欧元

中国连续第六年成为德国最重要的贸易伙伴。

2021年, 往返汉堡和中国之间的火车共计运输了

16万个标准集装箱

比2019年增加了

51%

2020年中国与欧盟的贸易额为

5880亿欧元

2021年增长到

6960
亿欧元

中国超过法国, 成为德国的第二大出口市场, 出口额

1040

亿欧元

中国与非洲的贸易在2022年第一季度达到

648

亿美元

同比增长

23%

2022年上半年, 中国机电产品进出口9.72万亿元, 增长

4.2%

占中国

外贸进出口总值的

49.1%

2021年中国对外贸易额为

60520

亿美元

同比增长 30%

来自于中国民营企业的进出口, 占到进出口总额的

50%

贸易

到2026年, 上海

50%

的新建住宅将按照低能耗
标准建造, 到2030年将实现

100%

2021年中国研发(R&D)经费
投入总量为2.8万亿元, 比上
年增长

14.6%

中国创新能力排名位于
全球第名中, 中国上升到第

12位

2022年1月至7月,
全国城镇新增就业

654万人

2022年上半年, 全
国消费者价格指数
(CPI)同比增长

1.7%

2022年上半年, 全国
人均收入为

18463元

比去年同期增长

4.7%

在中国有超过
220
万个充电站,
在德国约有

44500个

2010年中国城
市人均收入
19109元

2021年达到

47412元

2021年中国可再生
能源发电量稳步增长:

水电	16.1%
风电	7.9 %
光伏发电	3.9%

2021年, 中国申请人通过《
专利合作条约》(PCT)途径
提交的国际专利申请达

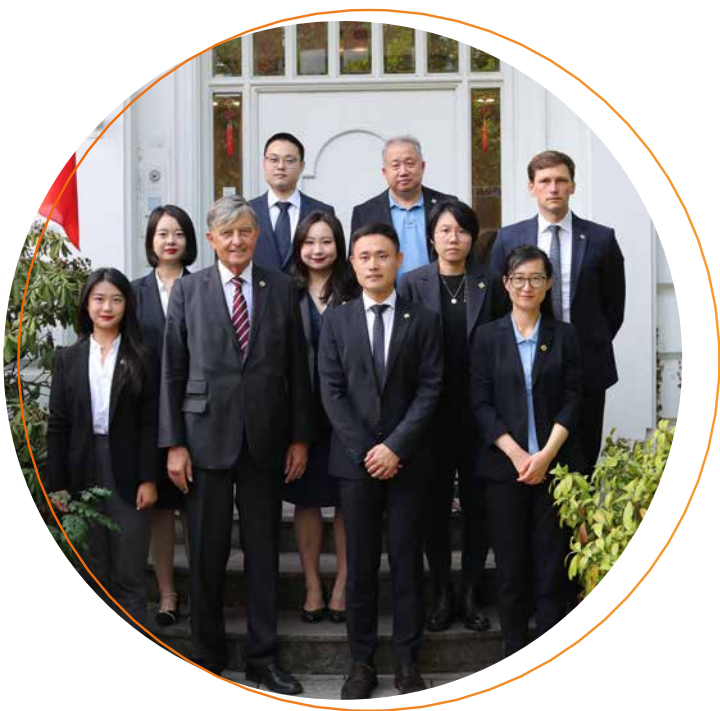
6.95万件

同比增长0.9%, 连续第
三年位居申请量排行榜
第一位。

收入、技术与环境

中国国际投资促进中心(德国)年度回顾

过去一年,百年变局和世纪疫情叠加,世界进入新的动荡变革期,世界经济复苏艰难曲折。在这样的特殊情况下,中国国际投资促进中心(德国)CIIPA持续推进双边交流、拓展合作边界、扎实服务深度,在这里我们用几个关键数据回顾上年工作。



4+1

个产业合作平台

自2017年起,CIIPA会同德方合作伙伴,组建了多个跨境产业投资合作平台。

(一)中德汽车产业投资促进工作组,成立于2018年11月,现有7个德方汽车领域集群或机构参与其中,每年举办中德汽车大会。

(二)中德智能制造产业投资促进工作组,成立于2019年9月,现有6个德方制造领域专业机构参与其中,每年依托汉诺威工业博览会组织“投资中国”会展谈活动,举办巴伐利亚中国日、隐形冠军峰会等活动。

(三)中德生命健康产业投资促进工作组,成立于2021年11月,现有8个德方医疗及大健康领域专业机构参与其中,每年组织工作会议和相关产业交流活动。

(四)中德绿色低碳产业投资促进工作组(筹建),拟由CIIPA和德国能源署,及领域内相关机构。

此外,中德投资者服务工作组将整合专业机构的力量,从项目搜寻、需求匹配、对接落地等方面,助力企业投资合作。为此,CIIPA正在与CCB建设银行(法兰克福)、CICC中金公司(德国)、Shenzhen Stock Exchange深圳交易所、TMF集团开展形式多样的合作。

1+1

工作机制

(一)中德投资促进机构联络机制

CIIPA与德国联邦层面、各联邦州有关的经济促进机构,重点合作城市建立了常态化联络机制,定期磋商,商讨合作重点。

(二)中德工业城市联盟

CIIPA作为该联盟平台的发起方和指导单位,联动各方,助力宣介和交流。

2022-23

年度报告书

CIIPA编写新一年度报告书,采访了数十位中德经济界人士和企业代表,用一手信息和正面观点,引导中德两国经济界克服调整,开展务实合作。

10+

中德连线活动和在线会议

为了满足投资者的信息需求,CIIPA举办了10余场中德连线活动。参会企业借此介绍其发展计划,产品和服务,并与潜在的合作伙伴进行交流;连线城市借此加深双向了解、畅通交换渠道。在线研讨会总计有近20万观众在线观看。

60+

企业项目信息

CIIPA团队大力推动德国企业来华发展项目,推动进行信息搜集,项目介绍,与合作伙伴和投资者会谈等。



商务部投资促进局主要跨境产业投资 促进工作平台

商业合作的新形式和新目标

一、绿色低碳产业跨境合作平台:持续汇聚绿色低碳产业领域的知名企业、科研院所、商协会、投融资机构等合作伙伴资源,以服务地方、服务企业、服务产业为出发点,积极发挥促进绿色低碳转型的工作职能:一是在服务地方层面,平台深度推动与地方的绿色创新合作,助力地方实现“双碳”目标。平台全面支持国内合作地方——泰州新能源产业园发展,同时有序开展对乌鲁木齐、济南、东营、临沂、宁波等地的投资促进工作。二是在服务企业层面,平台深度对接国内外企业需求,为企业高质量发展提供政策咨询、投资布局选址、人才对接等指导与服务,推动内外资企业发挥自身优势。三是在服务产业层面,平台搭建国内外绿色低碳产业发展集群跨境合作的载体,切实推动“双碳”目标下的产业转型升级和绿色发展。

二、世界汽车创新大会是商务部投资促进事务局联合国内外伙伴共同发起的产业服务平台,致力于汇聚全球最广泛的汽车产业创新项

目,通过信息、需求、资本、传媒的多重聚合,服务于汽车产业创新投资与国际化发展。大会每年在中国定期举办,并通过全年多种形式的线上线下活动助力国内外产业参与者常态化交流与对接。

三、生命健康产业跨境合作平台重点搭建汇集药品、医疗器械、康养、数字化医疗、健康食品等多行业于一体的“生命健康产业跨境合作平台”,通过线上连线、线下拜访相结合新模式,拓宽工作渠道,不断丰富各类国际性资源。目前,本平台已汇集了多个欧洲生命科学产业集群及50余家全球500强大型医疗健康企业。已为西门子、武田、通用医疗、罗氏、阿斯利康、辉瑞、飞利浦、赛诺菲、雅培、拜耳、美敦力、默克、强生、赛默飞、礼来、碧迪医疗、费森尤斯等20多家企业提供优质深度服务,解决实际需求。帮助企业复工复产,打通产业链、供应链堵点;及时反馈重点外资项目现状,为外国投资者和外资企业“保驾护航”。重点围绕京津冀、长三角、大湾区、川渝地区



开展工作,已举办了生命健康产业跨国公司(济南)高层对话会、对话500强-生物医药投资合作(宁波)交流会、生命健康产业跨境合作平台——海外专场项目对接会等多场大型活动,先后组织近百家国内外知名企业参加活动、赴各地方实地考察,对接资源,推动项目落地。

四、数字经济创新赋能中心:通过整合电子信息、数字经济领域相关知名企业品牌及企业既有合作模式,以集中打包、整体落地、分别实施的方式,在“CIPA创新赋能中心”项目统一平台下形成企业在地方的落地合作,切实发挥以人工智能、云计算、工业互联网等为代表的新一代信息技术对传统产业的赋能作用,为地方政府及园区提供规划当地产业重点发展方向、梳理产业链调整趋势、导入国内外知名品牌和生态、帮助本地企业数字化转型、培育孵化创新创业项目、企业标准认证和人才培训等多方面的服务,推动形成具有较高附加值的特色产业集聚,帮助地方做好充足准备迎接新型基础设施建设浪潮。

五、国际新兴产业投融资服务平台(EIIP),旨在依托丰富的产业资源库,聚焦并输出精尖项目,配套产业运营、合作交流、落地对接及投融资服务等,提供全方位的产业投融资合作与发展解决方案,从而加强全球新兴产业的互联共融,着力打造国际新兴产业新格局。平台由“领航中国”系列活动及“国际创新创业产业投资合作促进中心(GCIPC)”两大业务板块组成:

(一)“领航中国”主要通过其项下细分产业专委会及核心品牌活动——“领航中国·高精尖产业项目投融资合作推介会”,持续不断的发掘务实有效的项目信息。

(二)“国际创新创业产业投资合作促进中心(GCIPC)”由各专业机构合作伙伴联合发起构成,为“领航中国”产出的项目提供后期的



跟进、咨询及落地服务。目前,已在北京、苏州相城、济南章丘分别设立了北京分中心、长三角分中心和国际创新创业协同创新平台。

六、国际股权投资创新服务平台以股权投资为工作主线,聚焦成长型企业 and 一级市场,整合海内外投资方与融资方资源,通过联合金融与投资服务领域知名企业、机构,延伸投资促进服务链条,打通资本与项目信息屏障,促进国内外资本与项目资源高效对接及资本间密切合作,激发地方产业和资本活力,推动企业发展和项目落地,实现经济效益和社会效益有机统一。平台紧密依托投资促进局现有工作网络和专业资源,围绕合作渠道拓展、信息资源共享、品牌活动建设、服务载体落地、基金合作等多种场景开展合作。





产业合作

汽车、智能制造、医疗健康

中国国际投资促进中心(德国)通过中德合作伙伴网络,致力于促进中德企业、集群之间的成功合作



中德低碳产业投资促进工作组
China-Germany Low Carbon Investment Promotion Working Group



中德智能制造论坛
Chinesisch-Deutsches Kooperationsforum
für intelligente Produktion



中德汽车大会
DEUTSCH-CHINESISCHER AUTOMOBILKONGRESS



中德大健康产业投资促进工作组
Deutsch-Chinesische Arbeitsgruppe zur
Förderung der Gesundheit und Biotechnologie

中德汽车产业合作与投资促进



汽车产业是德国经济的“名片”，中国则是全球最重要、最具成长性的汽车消费市场，两国在该领域的合作就像汽车齿轮一样紧密咬合。改革开放40多年来，德国汽车企业在中国市场取得巨大成功，中德汽车业界实现了技术、市场、人才、管理、供应链、创新链等方面的优势互补，投资合作水平不断提升。

新冠疫情也没有改变这一趋势，德国车企在中国市场的业绩依然稳定、亮眼。宝马、梅赛德斯-奔驰、大众等德国汽车企业在华销量全球占比均超过30%，中国成为其最大的单一销售市场。今年2月，宝马宣布增持合资公司华晨宝马的股份至75%，并将双方合资合同延长至2040年；奔驰继去年在北京新建的技术研发中心投入运营后，又于今年3月宣布在上海成立研发中心。同时，德国也正在成为中资企业的投资热土，例如，全球领先的电池企业宁德时代和蜂巢能源先后落户德国，这不仅缩短了供应链，也为当地创造了就业和税收。此外，还有长城、领克、爱驰等越来越多的中国车企把进军欧洲市场的首站选择德国。

当前，中国正在积极构建以国内大循环为主体、国际国内双循环的新发展格局，这将为中德汽车产业合作提供新的重要机遇。

中国的市场、产业链、供应链优势明显，为中德汽车产业合作提供了基础保障。中国汽车销量连续12年居全球第一，新能源汽车产销量连续6年蝉联世界第一。中国多年来积累的完善的产业链、供应链体系，能够复杂形势叠加的不利影响，保障中德汽车产业合作行稳致远。

中国积极畅通国内循环、不断扩大开放、持续优化营商环境，为中德汽车产业合作创造了良好条件。我们出台多项政策措施，积极促进汽车消费、保障流通、激发市场潜力。我们不断扩大开放领域，压缩

外资准入负面清单，推动放开汽车行业外资股比限制。我们全面推动落实《外商投资法》及其实施条例，为包括德国汽车企业在内的外资企业打造市场化、法治化、国际化的营商环境。

中国加快构建新发展格局，将带动中德汽车产业创新合作迈向更高水平。近年来，中德汽车产业链、创新链合作继续深化，未来中国也将发展壮大战略性新兴产业，大力推进“碳达峰、碳中和”进程，坚持创新驱动发展，这将为中德汽车产业在新能源、智能网联等重点领域的创新合作持续营造良好政策环境、提供广阔合作空间。此外，中国汽车产业商业模式的多样化发展还会为两国汽车产业合作提供极大增量平台。

未来，在碳中和与全球汽车产业变革的背景下，智能网联将成为中德未来汽车产业合作的热点和焦点，也将孕育更多的利益交汇点。智能汽车发展处于起步阶段，中德两国各有所需也各有所长，中国在智能网联汽车领域有非常领先的基础设施、中国企业在智能化转型方面速度极快，德国头部零部件企业均在加码布局智能网联板块、积极接触自动驾驶企业，双方只有进一步密切合作，继续推进你中有我、我中有你的产业协作，才能在汽车全产业链实现共济共赢和影响力的同步升华。我们也非常期待看到中德两国企业，在智能网联汽车研发、生产和应用领域，发挥各自所长、克服各自短板，在更广阔的市场中赢得各自更大的成长空间。

中国国际投资促进(德国)牵头在德组织的**中德汽车产业投资促进工作组**，成立于2018年11月，成员覆盖德国主要的8个汽车产业集群，以中德汽车大会为活动载体，有效实现了双边汽车产业的资源下沉，务实推进了双向投资项目的对接。疫情以来，我们从未停滞协助双边企业对接的脚步，先后通过中德连线的方式，组织两届中德汽车大会、六次工作组会议和项目发布会、实现德国波鸿汽车论坛的首次连线中国城市；通过一对一视频会议，帮助30余家中德汽车企业建立直接联系，并重点跟进了部分企业的直接投资项目。未来，我们也将继续发挥桥梁和纽带作用，深入服务中德汽车企业的全方位合作诉求，坚持建设好不间断、无障碍的有效信息交换渠道。



李霁阳
中国国际投资促进中心(德国)副主任



宝马沈阳里达(Lydia) 工厂:精益、绿色和数字化

宝马正在将宝马沈阳电动汽车工厂的年产能提高到83万辆。I-Factory设定了数字化标准。

随着沈阳里达工厂正式投产,宝马集团扩大了在华产能。凭借其开创性的数字化应用,该工厂正在开辟新天地,加强了宝马集团在全球汽车制造领域的领导地位。

里达工厂总投资150亿元人民币,是宝马集团在华历史上最大单项投资。其位于沈阳市铁西区,拥有四大生产工序:冲压车间、车身制造、涂装、装配。

合资企业的年生产能力因此提高到83万辆。为了满足客户对电动汽车日益增长的需求,里达工厂具有充分的灵活性,可生产高达100%的纯电动汽车。全新BMW i3是宝马首款面向中国市场的纯电动中型运动型轿车,于5月在里达工厂开始生产。

“工业元宇宙”诞生

遵循BMW iFACTORY战略,新工厂具有开创性,尤其是在数字领域。在强大的3D创意平台Epic Games虚幻引擎的支持下,里达是宝马集团第一家从一开始就完全在虚拟环境中进行规划和模拟的工厂,整个生产过程的每个细节都以虚拟方式设计的。这样一来,它就可以被视为元宇宙工厂。

虚拟与现实世界的融合缩短了规划时间,实现了跨区域、跨时区的协作,克服了疫情的负面影响,仅此一项就将工厂的建设时间缩短了六个月。里达工厂是由数据驱动的:基于云端的数字平台和工业物联网通过透明、始终可用和集成的数据将产品、流程、生产设施和人员连接起来。数据科学的广泛使用改善了质量控制,提高了效率并实现了预测性维护。随着人工智能、数据分析和算法的广泛应用,决策正在从“经验驱动”转向“数据驱动”。目前沈阳的工厂中大约有100种人工智能应用。

强大的网络环境和数据处理能力对此至关重要。例如,质量保证领域使用的1600台多功能相机每年产生超过10PB的数据。整个系统覆盖着千兆5G网络,以满足增强现实(AR)和实时视频传输等技术的带宽需求。为处理海量数据,华晨宝马还为里达工厂新建了一个数据中心,其中包含1200多台服务器。

可持续的汽车生产

宝马集团制定了一个目标,即到2030年每辆车在整个生命周期内的二氧化碳排放量比2019年减少40%,其中包括在生产层面减少80%的二氧化碳排放量。因此,可持续发展的理念也体现在里达工厂中。新的生产工厂使用高品质的建筑材料,包括先进的绝缘材料,在降低能源消耗的同时保持房间冬暖夏凉。工厂配备了最现代化的生产设备,例如,在车身制造车间使用可再生电力的电动焊枪和熔炉,以减少排放。

新工厂还设有专门的智能运营中心,配备智能能源管理系统,可实时监测能源和资源消耗,并使用人工智能进行深入分析。这优化了能源消耗,并从长远来看降低了能源消耗。目前,沈阳的整个BBA工厂网络都使用100%的可再生电力。BBA拥有超过29万平方米的太阳能电池板,在辽宁省排名第一。



这些光伏系统每年可产生4.4万兆瓦时的电力,足以为9000户家庭供电一整年。未来几年将继续扩建太阳能系统,里达工厂的占地面积为12万平方米。位于沈阳的新汽车厂也重视生物多样性。绿化包括花园、人工湖、各种植物和1.1万棵树、可持续的景观设计以及收集雨水以滋养植物和补充地下水的海绵系统。

高度灵活性,用于电动汽车

灵活性是宝马集团在生产中的最大优势之一,特别是充分利用资源并在短时间内根据需求调整生产的能力。里达工厂用于电动汽车生产,但也可以灵活高效地生产其他车型。到2025年底,宝马集团的目标是在全球范围内交付超过200万辆纯电动汽车,在中国销售的每四辆新车中就有一辆是纯电动车型。届时,宝马“New Class”也将上市,代表着汽车发展的下一个技术飞跃。新的里达工厂以及邻近的铁西和大东工厂将在加速中国宝马汽车电动化生产方面发挥重要作用。



今天对于华晨宝马和宝马集团来说是一个特殊的日子。过去近20年,我们在沈阳的成功发展达到了一个重要的里程碑...尽管过去三年面临诸多挑战,我们的里达新工厂如期完工。这证明了我们中国团队的强大以及出色的全球合作。里达工厂设定了生产标准:精益、绿色和数字化。

Franz Decke, 华晨宝马总裁兼首席执行官

梅赛德斯和宁德时代： 在电池方面的全球合 作伙伴关系

梅赛德斯-奔驰扩大与宁德时代在电池方面的合作，从而推动欧洲电动汽车的发展

随着下一代高性能电池单元和电池模块的开发和生产，梅赛德斯-奔驰向全电动未来又迈进了一步：位于匈牙利德布勒森的宁德时代新工厂将为位于德国和匈牙利的欧洲生产基地供应电池。

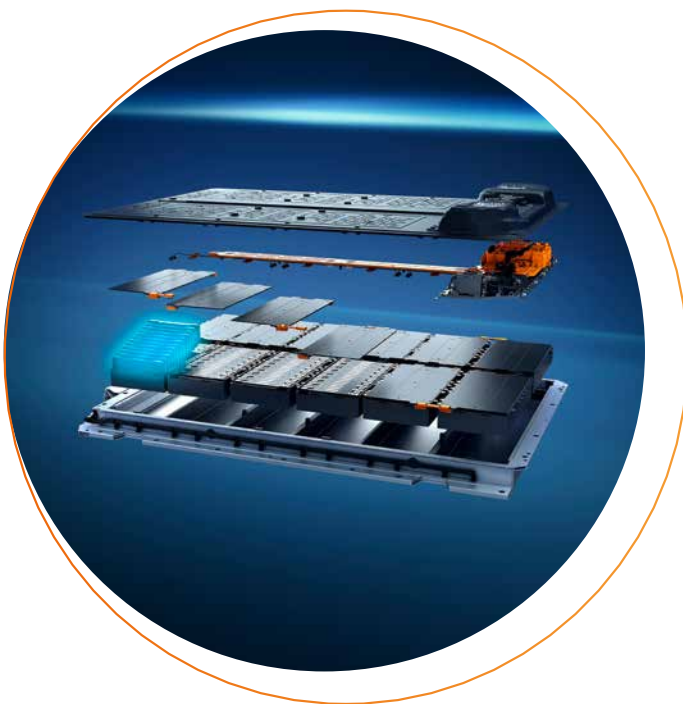
随着Contemporary Amperex Technology Co., Limited(以下简称“宁德时代(CATL)”)新工厂的建成，梅赛德斯-奔驰在其电池生产工业化方面再迎里程碑。新工厂是到2030年末在全球范围内建设总共8家电池工厂计划的重要组成部分，其总产能超过200 Gwh。

拥有最大初始订单量的梅赛德斯-奔驰，将是第一个从匈牙利工厂获得电池供应的合作伙伴。新的电池生产工厂标志着梅赛德斯-奔驰与宁德时代于2020年8月宣布的合作关系达到下一个里程碑。这家欧洲工厂还加强了梅赛德斯-奔驰“Local-for-Local”的采购战略，并将成为其与合作伙伴计划在本十年末在全球范围内建设总共8家电池工厂的组成部分，其总产能超过200 Gwh。



这个位于欧洲新建的、先进的宁德时代工厂是我们电动汽车生产量增加的又一个里程碑，我们正在与合作伙伴一起实施这一计划。在通往零排放和全电动未来的道路上，我们还需要供应商的全面参与。与宁德时代的合作，使我们拥有一个技术领导者作为合作伙伴。我们也将作为这一新工厂初始产能的第一个也是最大的买家，它为我们欧洲的下一代电动汽车提供一流的碳中和电池，遵循我们Local-for-Local采购战略。我们感到自豪的是，由于宁德时代的加入，我们的Ambition 2039计划体现了对碳中和生产的支持。

Markus Schäfer
Mercedes-Benz Group AG董事会成员，首席技术官



宁德时代将通过其位于德布勒森的新工厂为下一代梅赛德斯-奔驰车型提供电池。借助来自宁德时代先进的和碳中和生产的电池单元、电池模块和电池系统，梅赛德斯一直将其重心放在其“纯电动”战略。2021年，梅赛德斯-奔驰最新车型的碳中和电池生产通过了第三方公司DEKRA和SGS的审核和认证—这是未来几代汽车和匈牙利宁德时代工厂碳中和电池生产的蓝图。

全球电池网络

2021年7月，梅赛德斯-奔驰宣布将在本十年末实现全电动—只要市场条件允许。为了实现其目标，该公司需要在本十年末拥有超过200Gwh的总产能，并计划与合作伙伴共同在全球建立八个电池工厂，其中四个在欧洲。梅赛德斯-奔驰正在与多家顶级公司合作，以确保电动汽车的产量增长保持在正轨上。

电池单元是高度复杂的电池系统的核心。它们的化学成分对电动汽车的性能、续航里程和使用寿命做出了重大贡献。通过与宁德时代的战略合作，梅赛德斯-奔驰将推动当前和未来锂电池的发展。梅赛德斯-奔驰依赖于模块化、高度标准化的电池套件，通过统一设计的部件和接口，实现了不同开发合作伙伴的电池单元和模块的整合。宁德时代将把这些用于电动汽车生产的电池交付给梅赛德斯-奔驰在德国和匈牙利的欧洲生产基地。

通过Ambition 2039计划，梅赛德斯-奔驰正在追求在整个价值链上实现碳中和的目标。该公司的目标是到2030年末，与2020年相比，将每辆汽车在整个生命周期内的二氧化碳排放量至少减半。

用于生产的可再生能源电力

实现电池的碳中和生产是极为重要的，也是我们对所有合作伙伴的特定要求。因此，宁德时代将主要使用可再生能源电力来生产高性能电池技术。其他重要的可持续发展举措是仔细采购原材料和谨慎使用资源：只有经过审核而开采的原材料才能用于电池。此外，合作伙伴还应通过使用新技术减少关键材料。宁德时代是一家在可再生能源领域提供创新解决方案和服务的全球领先供应商。宁德时代电动汽车电池产量连续第五年位居全球第一，并在电池储能生产市场上处于领先地位。该公司的目标是用先进电池和可再生能源产生的高效电力系统替代固定和移动电力系统中的化石燃料。



奔驰卡车现在是“中国制造”

Beijing Foton Daimler Automotive展示首批本地生产的卡车

Beijing Foton Daimler Automotive(福田戴姆勒汽车), Daimler Truck Holding AG(以下简称“戴姆勒卡车”)和Foton Motor合资企业, 庆祝首批本地生产的梅赛德斯-奔驰卡车。这些车辆是在北京怀柔的新生产基地举行的开幕式上亮相的。

随着量产的如期启动, 戴姆勒卡车在中国开启了新的篇章。在中国开展业务十年后, BFDA正在扩大其业务范围并挖掘潜力。新工厂占地面积超过40万平方米。

戴姆勒卡车董事会成员兼戴姆勒卡车亚洲区负责人Karl Deppen表示:“中国是全球最大的重型卡车市场, 具有巨大的增长潜力。凭借DaimlerTruck的技术, 基于我们全球平台战略, 我们的目标是在中国的重卡市场领域超越客户的期望。”

BFDA在怀柔新工厂的生产组合包括两条梅赛德斯-奔驰Actros半挂卡车产品线, 均基于戴姆勒卡车的全球重型卡车平台进行开发的。本地化车型搭载第三代OM471发动机。梅赛德斯-奔驰Actros C车型适用于物流需求灵活的客户。两条本地化产品线均按照梅赛德斯-奔驰卡车标准开发, 以满足中国客户的需求。

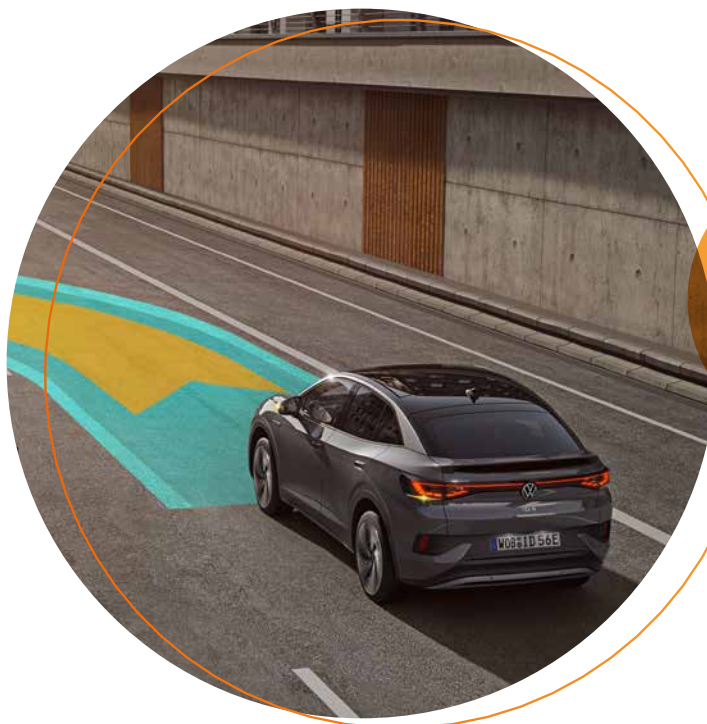
福田戴姆勒汽车总裁兼首席执行官Holger Scherr博士表示:“为了满足中国日益增长的市场期望, 我们需要了解和考虑我们的产品和服务如何帮助客户取得成功。对我们来说, 卡车并不是功能的总和, 而是要满足性能、可靠性和功能性要求的综合产品, 并为司机提供更有吸引力的工作环境, 减少疲劳。我们相信本地化的梅赛德斯-奔驰Actros和梅赛德斯-奔驰Actros C将为客户和司机带来显著的价值和利益, 从而为梅赛德斯-奔驰卡车在中国以客户为中心的品牌承诺做出进一步贡献。”

除了本地生产的Actros和Actros C半挂卡车, 中国将继续从戴姆勒卡车进口梅赛德斯-奔驰卡车, 专注于消防队、混凝土泵甚至移动房屋等特殊应用的底盘业务。本地生产的梅赛德斯-奔驰卡车预计将于2022年11月交付给中国客户。



中国是全球最大的重型卡车市场, 具有巨大的增长潜力。

Karl Deppen, 戴姆勒卡车董事会成员兼戴姆勒卡车亚洲区负责人



大众希望人工智能取之中国, 用之中国

与地平线成立合资企业, 推动驾驶辅助系统和自动驾驶的发展

来自“在中国, 为中国”的创新: 大众的软件子公司Cariad正在与智能汽车计算平台的领先供应商之一地平线建立一家合资企业。其目的是加快中国市场的驾驶辅助系统(ADAS)和自动驾驶系统(AD)的区域发展。

随着“在中国, 为中国”的发展, 大众集团希望加快创新步伐, 推进技术本地化, 并加强其在这一市场的客户关注。Cariad将持有计划中的合资企业60%的股份。大众计划在该合作中投资约24亿欧元。

Cariad和地平线计划联合开发面向中国市场的ADAS/AD系统, 以推动在一个芯片上集成多种功能。这有望提高系统的稳定性, 节约成本并降低能耗。

“与地平线的合作是我们在全球最重要的市场进行战略调整和进一步加强业务活动的一个重要基石。本地化技术开发赋予该地区更多自主权, 以进一步巩固其在这个充满活力的汽车市场的领先地位。与地平线的合作将使大众能够加速自动驾驶系统的发展, 作为我们新车战略的一部分, 并重新调整我们中国业务的方向”, Ralf Brandstätter (Volkswagen AG中国区董事会成员) 说道。

“通过与地平线在中国的合资企业以及对自动驾驶技术的进一步投资, 我们正在巩固我们在中国汽车行业进一步发展和现代化中的地位”, Dirk Hilgenberg (Cariad首席执行官) 补充道。

“地平线旨在通过集成计算平台推进智能汽车的发展, 使人们的生活更安全、更愉快”, 余凯(地平线创始人兼首席执行官) 说道。“作为中国领先的自动驾驶公司, 我们将我们的专有技术带到与Cariad的合作中。”

大众认为由ADAS/AD系统实现的智能驾驶是未来交通的一项关键技术, 也是一个具有高增长潜力的市场领域。发展的速度在这里起着决定性的作用。CARIAD和地平线希望加快中国汽车领域机器学习的发展和商业化进程, 以更快地为中国客户实现自动驾驶。



“通过与地平线在中国的合资企业以及对自动驾驶技术的进一步投资, 我们正在巩固我们在中国汽车行业进一步发展和现代化中的地位。”

Dirk Hilgenberg, Cariad首席执行官





张晖, 蔚来欧洲
副总裁, 谈欧洲生
产计划

“我们的欧洲客户开放面对创新”

蔚来汽车2014年底在上海成立, 2015年6月就在德国成立了子公司, 这是蔚来第一家海外子公司, 也是全球设计中心。当时为什么选择德国作为海外第一块“根据地”?

出于几方面考虑。第一, 德国是汽车大国, 集聚了大量相关人才; 第二, 慕尼黑是全球生活质量最高城市的前五名, 对于我们这家当时初出茅庐的中国企业而言, 这一位置也是吸引人才的重要砝码; 第三就是供应链, 因为我们在这里除了设计中心职能、还负有与供应商合作伙伴进行联合开发和项目管理的职能。在德国南部有我们的大量合作伙伴。所以基于这样几点考虑, 当时我们把全球设计总部选择在了德国, 又落户在了慕尼黑。对于这一选择, 公司上下都很满意。我2016年刚来德国时, 我们在这里只有十几人, 现在已经扩展到100多人, 投资也增长了几倍。

但为什么蔚来整车出口的欧洲首站却选择了挪威?这是基于何种考虑?

一般对于中国人而言, 挪威的确不是一个焦点国家, 本身也不大。做出这一决定, 我们当时也是基于几点原因。首先我们还是在考虑要不要进军欧洲。我们觉得欧洲是全球第三大汽车市场, 从高端汽车品牌的销量来说, 欧洲甚至是第二大市场, 所以还是应该来。

那么我们应该从哪进入欧洲, 是从已经耕耘了几年的德国, 还是挪威?最终选择挪威, 出于多方原因。第一, 在做这个决策时, 挪威实际已经是全球电动车和新能源车渗透率最高的国家, 2021年年底已经超过90%, 这一点目前没有任何其他国家能做到。第二, 蔚来的定位是高端汽车品牌, 而按照经合组织数据, 挪威的人均GDP约为德国的2倍, 更具备高端产品的消费能力。第三, 挪威政府一直给予新能源汽车大力支持, 在购买、使用及充电方面均提供优惠政策。第四, 挪威也是欧洲在充电网络方面做得最好的国家之一。

蔚来的换电技术大大缓解了续航焦虑, 对消费者购买决策具备重要影响。在中国, 蔚来已经建起了900多座换电站, 在欧洲, 蔚来如何规划换电站的建设密度?在欧洲建设换电站需要解决哪些新问题?



换电站是蔚来的独特卖点之一，它不仅包括技术创新，还包括与蔚来电池租用服务方案(BaaS)相结合的商业模式创新。迄今为止，蔚来在中国共有900多座换电站投入运营，在挪威也已建起首座换电站。我们在挪威所展示的是已在中国被接受、未来也将被引入欧洲的蔚来服务体系，当然也可以设想我们在德国建设换电站的场景。

就我们在挪威的经验而言，挑战首先来自为搭建换电站需要完成的所有审批手续，因为在欧洲还未出现过如此大量的换电站。所以我们必须首先要和相关政府机构做好必要的沟通工作，比如德国的联邦机动车驾驶局(KBA)或车管所(kfz-Zulassungsbehörde)。我们首先需要向当地介绍，什么是换电站，换电站可以做什么，它对客户而言存在哪些优势，会产生哪些影响。其次，建造换电站还需要各种批准。我们不仅要获得联邦层面的批准，也需要市政一级的通过，因为这涉及到建筑许可证、防噪、消防、环保等诸多问题。第三，社会也需要接受换电站这一新技术，这一点我们希望通过建造首批首座换电站来逐步推动。最后，适合建造换电站的地点是很难找到的，实际上我们也正在利用所有渠道，积极寻找合作伙伴。

面对文化、政策、消费习惯大有不同的欧洲市场，蔚来是否还会将国内的既有成功经验复制到欧洲？

现在探讨我们将在德国使用何种商业模式还为时过早，但我可以介绍去年9月底以来我们在挪威所推出的范例。从汽车到换电站再到蔚来中心，我们在挪威建立了一整套蔚来的服务体系，到目前为止，收到了非常好的反馈。我们的蔚来中心不仅是一间陈列室，更是一个用户聚集的社区。对于奥斯陆这座不算大的城市而言，我们甚至能在一个周末接待8000多名访客。德国很多城市规模比奥斯陆大，我们希望来到德国后，也能够按比例获得更多访客。

此外，讨论欧洲用户对蔚来商业模式的接受度，就不得不提到我们的BaaS模式。这项服务意味着，用户购车时无需购买电池，而可用

按月缴费的方式租用。令人惊喜的是，BaaS模式在挪威的接受率非常高，某种程度上甚至高于中国。这无疑显示了欧洲用户拥抱新事物的积极程度。因此我相信，我们的产品以及蔚来中心还有换电站等服务模式一定能在欧洲推广开来。

蔚来作为出海先行者，对其他有“走出去”计划的中国企业有哪些建议？

第一是要从集团层面制定完整战略：为什么要出海？出海要达到什么目的？我们的蓝图是什么？这个顶层架构的设计要做好。第二点就是确定战略之后，需要在耕耘新市场时有耐心，因为中国企业来到海外市场后，我们要付出很大的努力在当地树立品牌。第三点是要认真组建一支国际化、本土化的优秀团队，从战略和战术的实施上，这一点很重要，只有组建起真正有本地化智慧的团队，才能把本地化的事情做得更好。最后一点就是一定要先做好自己的“作业”，尤其是自身的产品一定要过关，我们一定要以产品实力作为立身之本。让我们很自豪的是，我们的ES8在去年进入挪威市场之前，在欧洲碰撞安全测试中获得了五星评级的好成绩。

接下来在欧洲发展开拓，蔚来的近期、中期、长期目标分别是什么？

我们公司成立的长期愿景，是无论在汽车、消费品或是其他行业，都能成为用户满意度最高的企业，这是我们企业存在的目的。

至于在欧洲的中长期计划，首先我们要分批进入欧洲市场，其次我们希望，依托于产品质量、互联智能和自动驾驶方面的技术实力，能建立起真正的品牌口碑。第三，我们要建立蔚来在欧洲的销售服务网络，因为这无法一蹴而就，尤其在欧洲，花费的时间可能要更长。更长远地说，我们相信蔚来会成为智能电动车全球版图当中一个比较重要的玩家，这也是我们对对自己的要求、以及对整个团队的设想。



王远力博士，
前诺博汽车总裁，现
任长城汽车首席技
术官，谈数字化与国
际化对企业的意义

“我们把自己视为一家跨文化企业”

诺博的拳头产品是传统汽车内饰，在中国生产时具备原材料价格、人工成本等优势。改换赛道进入德国后，诺博计划凭借哪些优势打开市场？

诺博深耕汽车领域已经有26年的历史，2018年开始独立运营，至今已3年有余。虽然诺博一直致力于汽车的内外饰、座椅和橡胶产品生产，都是较为传统的行业，但在目前汽车行业掀起“新四化”浪潮的大背景下，诺博也紧跟这一发展趋势，制定了一项名为“双轮驱动”的发展战略，即国际化、智能化。

国际化方面，我们不仅已经在中国、泰国等地自建工厂，而且通过收购方式在德国完成了布局，后续将在欧洲进行投资扩大布局。智能化方面，指的主要是管理智能化、产品智能化。这是一条新赛道，如果依然遵照传统行业的竞争规则，我们不见得有优势，但遵循双轮驱动战略，把传统行业和数字化结合起来，我们还是很有前景的。比如今年第一季度，我们在德国宝马的技术中心举行了产品技术革新深度展示，这在中国汽车零部件企业中尚属首次。把传统产品赋予数字化增值，在这方面，我们相信诺博能在欧洲市场打开局面。

疫情之下，欧洲汽车行业遭遇较大冲击，而中国市场表现强劲，BBA等紧密依赖中国市场的德国车企也大有收获。作为宝马等高端车企的供应商，诺博在疫情期间的经营表现是否也得以水涨船高？

过去将近3年的时间里，我们确实克服了很多困难。一开始是疫情的影响、后来又面临芯片危机，再到现在的国际物流受阻。不过，中

国市场也迎来了消费升级，高档车型的销售额增长很快，长城集团也在品牌升级方向上持续发力，这对于诺博而言是利好消息。

针对我们向宝马、戴姆勒的供货业务，一方面诺博得以跟随高端品牌共同升级产品，另一方面，我们也学到了头部主机厂的许多先进管理文化。我们的产品标准、验证标准、设计标准、企业管理标准等等都根据客户的要求进行了优化，给诺博自身带来的增值实际是非常大的。当然，获得增值的过程中我们也感受到了压力，因为头部客户对生产的管理要求非常高，导致我们的投入也很大。比如，基本上无论产品大小，都要求一支专属配套团队，不能和其他团队共享，此外，我们在设备、技术方面的投资也相当可观。

2020年9月，德国的疫情还非常严重，诺博仍然坚持克服困难完成了对德国Motus工厂的收购。为什么选择Motus德国工厂作为诺博首个海外并购项目，为什么有这么大决心完成并购？

疫情严重的时候，我们的确连尽职调查环节都不能来到现场，而是在网上完成了这一步。所有的文件都在线上审阅。很少有企业能像这样，在线上完成对一家公司的并购，这一步当时看来有些冒险，但确实符合诺博的双轮驱动发展战略。既然制定了战略，就要根据战略前进，当时疫情爆发，很多人认为我们的收购行动或许应该暂停，但我们觉得从长远发展来讲，国际化道路是必须走的，那么既然机会已经到了，就应该把它完成。

不仅是2020年9月收购了Motus，2021年6月，我们还收购了安道拓的一家子公司。这些收购行动带来的最大意义就是打造了国际化平



台,因为宝马、奥迪、大众等头部客户一般认为,我们必须能够在中国之外同样完成生产,才算是一家国际化企业,才能给我们新业务。因此,疫情期间我们除收购两家公司外,还在慕尼黑成立了一处工程中心,团队里既有本地招聘的人才、也有国内派来的工程师。这样一来,在欧洲不仅布局了工厂、还建起研发中心,这是我们向国际化企业发展的一个起点。

在两个不同市场、两种不同文化之间,诺博如何完成融合工作?如何发挥协同效应?

收购之后这两年,我们确实发现德国企业的管理理念和文化存在很大差异。我们首先要求“一个诺博、一个声音、一个团队”,整个管理体系需要统一。从硬件上来说,我们的整个网络云平台是没有沟通障碍的;在软件亦即企业文化方面,我们强调“主动、简单、速度、沟通”,要求敏捷开发、快速应对。

通过与德国企业工作流程的不断磨合,现在应该可以说,被收购的德企已经融合进了整个诺博的管理体系之中,整个这两年就是逐渐实现协同的过程。我们收购了德企之后,会帮助他们在全球采购,降低模具费、设计费等成本。什么事项在中国的成本低,就在中国办;德国哪些东西好,就采购了供国内使用。比如有些客户会指定模具需要在某家德国公司制作,那么模具做好、通过验收之后就可以运回中国,反过来也一样。我们建立了很多文化融合机制、业务协同机制,这样一来,企业就是一个在管理上非常顺畅的整体。

您是80年代留法的海归博士,一直在汽车行业深耕,见证了中欧汽车业的发展。以您三十几年的经验来看,中国汽车行业获得了哪些成绩?

我早年在法国留学,1991年进入标致雪铁龙工作,回国后又在东风

雪铁龙工作了6年,后来一直身处汽车零部件行业,到现在有31年了。确实应该说,大约10年以前,中国的汽车行业还偏向“跟随型”,跟在全球头部主机厂身后开发车型、零部件等。但近10年来,中国的主机厂、零件厂可以说已经达到了能与这些头部厂家进行同台竞争的水平。

比如在汽车内饰方面,我个人认为,中国自主品牌的汽车内外饰设计在某些方面甚至已经超前于外资品牌,在颜色、材料、造型、智能化这几大领域,可以称得上并驾齐驱。在材料方面,我们现在也用上了一些可循环、可持续发展、可降解的生物级材料,同时汽车也越来越轻量化。现在的局势可以称为“一边在追赶,一边在超越”,我认为中国品牌总有一天都会走向国际舞台,相信长城集团很快会在欧洲拥有生产基地,也很快会在欧洲进行更大规模的生产。

越来越多的中国企业正在“走出来”,诸多车企纷纷在欧洲设立研发中心或生产基地。对于还没有抵达欧洲的企业,从诺博自身的经验出发,会给予它们哪些建议?

首先还是要做好自己本领域的工作,尤其要注重坚持技术创新。为了今年这场在宝马技术中心的产品展示,我们投入了很多精力,因为只有做到技术创新,才能真正带来增值,而只有能给客户带来增值,才能拥有长远发展,如果总是跟在后面,就很难得到认可。这次我们来展览的技术基本都是我们自己的团队开发的,其中几项甚至已达到国际领先水平,宝马非常感兴趣。

在打造国际化企业方面,我们的研发中心有来自欧洲、日本、韩国的专家,慕尼黑工程中心的团队大部分都是德国人,所以我们称得上是一家多文化融合企业。疫情之前,我们在国内也拥有20多位外籍专家。要让企业实现国际化,不仅要出海建厂,企业文化和团队构成也都要国际化。

程戟, 星星充电集团
副总裁、欧洲区总裁,
谈企业在电动出行领
域的定位



“我们致力于绿色电能和一体化充电解决方案”

介绍一下德国目前的充电桩行业参与格局?星星充电进入欧洲市场, 如何定位自身?

星星充电(万帮数字能源集团)专注于新能源汽车充电设备研发制造, 为全球客户提供设备、平台、用户和数据运营服务。目前是在数字能源领域估值最高的亚洲独角兽企业。

星星充电不仅获得中国国家能源局“能源互联网重大应用示范”项目、国家工信部“智能制造2025新模式应用”项目、国家科技部“新能源汽车”2018年度重点专项三个国家级项目, 并牵头成立新能源汽车智慧能源装备创新中心。2021年星星充电是中国的单项制造业的冠军。

同时星星充电也是中国最大的充电桩运营商(CPO)之一, 目前运营超过120万个充电设备终端, 日充电量超过1000万度, 在中国覆盖350个城市。星星充电是全球60家知名车企的战略合作伙伴, 是戴姆勒、保时捷、宝马、捷豹路虎、大众、莲花汽车、比亚迪、北汽等众多国际国内知名汽车品牌的多领域合作伙伴, 部分汽车品牌的独家充电设施供应商。2018年在德国总理府签署的开迈斯(CAMS)项目是星星充电与大众汽车集团、中国第一汽车集团、江淮汽车集团成立合资公司, 负责三大汽车品牌在中国业务的充电服务, 这也是大众集团在中国首次与民营企业的合资项目。

2020年, 星星充电出海欧洲区、亚太区、北美和南美区。德国法兰克福的Rüsselsheim, 是星星充电欧洲区的总部所在地。在欧洲市场, 我们的市场定位是充电、储能设备、软件平台与服务提供商。欧洲市场已经覆盖西欧、东北欧和南欧17个国家, 目前是增长速度最快的充电桩品牌。

充电行业是重资产行业, 运营商常常面临单桩利用率低、建设成本高、商业模式较为单一等现实问题。星星充电进入欧洲后是否也遭遇过发展困境, 采取了哪些应对策略以突破瓶颈?在星星充电的构想中, 行业未来会出现怎样的发展趋势与新商业模式?

星星充电在欧洲当前的业务布局集中在提供设备, 软件和服务。通过我们在国内丰富的运营商经验, 我们愿意、有能力助力欧洲众多充电行业的运营商伙伴们, 为他们提供市场和技术咨询, 分享我们的运营经验和新商业模式。

但是我们应该清楚看到这个领域的发展将会是跨越式的。全球气候变化的大背景下, 各个国家纷纷制订了碳中和计划, 交通领域的减少碳排放已经是全球减碳的重要组成部分, 新能源汽车在所有车辆中的占比将逐步提高。在此基础上充电运营商的资产使用效率将大大提高, 为快速收回投资、进一步实现盈利奠定了基础, 同时新能源汽车作为天然的电力存储工具将有更多的应用场景。星星充电作



为中国最大的充电运营商也瞄准欧洲等国际市场,通过多元的投资方式来布局以绿色电力为主的交通能源补给网络。

国在“充电基础设施总体规划”中规定本国所有加油站必须配套建设充电桩,以刺激新能源汽车市场需求,这对于充电设备企业无疑是利好消息。星星充电计划如何借势相关政策拓展在德、在欧业务?对在欧洲可能存在的新能源领域合作新模式有何展望?

德国是欧洲充电市场的中坚力量,电动车的渗透率逐年快速增长,特别是在2020年,欧洲新能源汽车的渗透率第一次超过了中国,总体上电动汽车的发展已经从政策导向到市场导向,再加上由于地缘政治等原因造成的能源短缺,将会进一步促进新能源汽车的使用。首先,星星充电将继续完善产品线,基于不同场景设计不同解决方案。我们通常讲“场景定义产品”,而德国的充电场景和中国的充电场景有很大不同。例如家庭充电、目的地补充充电和高速网络充电对于产品的使用场景完全不同,我们会依据德国的实际情况去设计更为适合这些场景下的产品。

其次,强化产品的质量与服务。我们看到星星充电的品牌知名度还有待提高。赢得客户除了靠对路的产品,产品质量与服务也是客户看重我们的原因,我们将在此基础上进一步强化质量建设,进一步完善服务网络。

再次,相关政策的出台不仅能够促进充电领域的发展,在光伏、储能、双向充电(V2X)等星星充电的强势领域,我们也看到了更大的拓展空间。新能源汽车的快速发展,为非常成熟的光储充放一体的解决方案提供了更大的市场。我们将继续和已有广泛全面合作的欧洲商业伙伴,在充电布局、平台合作、能源存储等领域开展多种模式的合作。

星星充电是充电接口相关国标的参与制定者和国家充电基础设施促进联盟发起单位,与德国充电巨头HUBJECT公司签署战略合作协议后,是否也将中国标准引入了欧洲?

作为充电领域的国标制定单位,星星充电参与了国内所有充电标准的起草,并作为中方代表参与IEC国际标准的起草,同时也是国家标准委员会指定的国内大功率充电两家牵头单位之一。

德国HUBject是我们的全球战略合作伙伴,我们在全球三大充电标准——欧标(CCS2)、美标(CCS1)以及未来中日最新标准(ChaoJi)之下,提供全系列符合欧洲 CE,美国UL和亚太TR25认证的产品解决方案。星星充电还与德国莱茵(TÜV Rheinland)成立了合资的检测认证中心,这是亚洲数字能源充电领域最大的实验室。



弗兰克·克拉斯, 吉利
欧洲品牌传播副总裁,
谈路特斯投资项目与
吉利发展计划

“吉利——成功品牌的强大后盾”

您认为路特斯品牌和吉利集团全球化战略之间的关系是什么？

吉利本身是一个独立的品牌, 但它的角色非常特殊, 它同时也是其他众多成功品牌背后的伞, 或者说是母亲。路特斯品牌的经历就是一个好例子。多年以来, 路特斯始终是一个优秀的品牌, 但也曾几易其主, 也曾处于困难境地。但在吉利收购路特斯的多数股权后, 她帮助路特斯重振产品开发, 让品牌拥有新的未来。这也是吉利理念的一部分——为子品牌的成功提供一个坚实的后盾。

路特斯拥有深厚的品牌底蕴, 但它也需要有技术, 因此我们在德国法兰克福机场旁的劳恩海姆市成立了路特斯科技创新中心。这里是路特斯未来发展的一部分, 致力于全电动生活方式用车的开发。但研发工作不止是在这里进行, 而是全球模式, 所以劳恩海姆、中国武

汉、英国考文垂、海瑟尔之间都紧密连结在一起。路特斯十分重视全球化发展, 德国在其中起到重要作用, 因为我们在这里拥有200多名专家, 来自世界各地的工程师正聚集在这里开发先进技术。

提到未来技术, 自动驾驶一直是媒体的热议话题。吉利在这方面做了哪些努力？

吉利在全球拥有多个成功品牌, 其中最大的是沃尔沃, 现在又拥有路特斯、伦敦电动汽车公司、领克等品牌。以路特斯为例, 很明显, 这个来自于赛车运动和跑车的品牌是为车手打造, 但如果想在未来取得成功, 显然需要向纯电动汽车方向发展, 企业必须能够开发满足客户需求的产品。路特斯永远是为驾驶者而生的品牌, 但在某些领域, 比如当您可能



需要把车停进一个较小的车位、或有其他某些类似需求时，您也可以相信未来您的汽车能够自行做到这些。很明显，相关技术正在全球得到开发、包括在劳恩海姆，而这些技术正在使自动驾驶模式成真。在吉利家族的其他品牌中，我们也将看到这一点。

能否深入介绍吉利走向全球化的方式？吉利在欧盟市场未来有何计划？

作为一个德国人、一名德国和国际汽车行业的资深从业者，成为吉利集团的一员的确很令人激动。吉利带着尊重进入国际市场，深入了解并以智慧的方式发展品牌。多年来，吉利在董事长李书福的带领下，通过收购与投资，像打磨钻石一样不断为品牌赋能，直至它重现光彩。

举例而言，路特斯品牌显然也是一颗“钻石”，但它需要用非常现代的技术进行“抛光”。比如路特斯一直是性能强大的小型跑车代表，但现在，我们刚刚推出了一款非常出色的电动SUV“Eletre”，它是针对全球消费者推出的，在中国和欧洲都将取得成功。

进入新市场时会遇到哪些挑战？您是如何克服这些挑战而取得如此成绩的？

我认为，法兰克福及周边地区拥有非常优越的基础设施和营商条件。我们公司所在地劳恩海姆市与周边两个小城市凯尔斯特巴赫市、吕瑟斯海姆市一直积极推进与中国开展全面的合作。这值得称赞，尤其劳恩海姆市确实在帮助我们铺平道路，并避免某些所谓的“德国官僚主义”情况的发生。

是的，德国有时存在一些官僚主义。但在劳恩海姆，这里的政府工作人员非常乐于助人，非常开明。举个例子，我们既然要在这里开发电动汽车，就显然需要充电桩。而在很短的时间内，市政府就帮助我们获得了38个高压充电桩，非常务实高效。来到欧洲进入一个新市场是有挑战性的，但如果像吉利一样带着极大的尊重来到这里，我认为大门是敞开的。

吉利未来在德国有哪些展望，针对下一步发展计划有何构想？

目前由于新冠疫情、国际紧张局势和船舶短缺等客观情况存在，汽车行业的状况并不尽如人意。而吉利与国际市场上其他公司的区别，就是我们一直在成长，持续为有才华的人创造就业机会。我们在劳恩海姆拥有200多名工程师，并且还将继续发展壮大。这是一个对内对外都有意义的重要信号，表明我们在这场全球危机中具备一定的稳定性，对欧洲人来说，这种做法展示了中国的稳健理念。

展望未来的话，我们想要继续成长。这处办公室是我们的起点，现在，我们在这里拥有一处研发中心，我们也在车辆测试等领域创造就业机会，也可能还要为吉利家族的其他品牌做项目，比如我们这里也有工程师正在协助吉利和奔驰的合资公司开发下一代smart车型。

我们与奔驰建立合作关系之后，德国人一度持怀疑态度：持有奔驰近10%股权的吉利要做什么？但现在大家都明白了，吉利代表的同样是团结和伙伴关系。所以我们正在与奔驰合资开发smart车型，未来还会有更多合作。我认为对于沟通而言，可信度、稳定性和信任非常重要。我们可以自豪地说，吉利就代表着这些价值观。



孙环
Momenta公司副总裁
兼欧洲公司总经理

“最大考验是规模化的能力”

2016年成立的Momenta已是完成了C轮融资的科技独角兽企业。在不乏谷歌、特斯拉等巨头参与的自动驾驶赛道上，Momenta凭借哪些核心实力站稳脚跟？

Momenta的独特之处，是基于数据驱动的“飞轮”技术洞察，以及量产自动驾驶（Mpilot）与完全无人驾驶（MSD）相结合的“两条腿”产品战略，这将帮助我们更高效实现可规模化的无人驾驶。

Momenta的进展很快，厚积薄发，我们于2016年成立，在中国、德国、日本有全球业务，并已获得梅赛德斯-奔驰、博世、通用汽车、丰田和上汽集团的战略投资，累计融资额超过12亿美金。之前是“数据驱动人脑，人脑驱动代码”，我们希望实现“数据驱动算法，算法输出结果”，全程高效自动化。其中海量数据是燃料；数据驱动的算法是引擎；闭环自动化工具链是加速器，三因子共同驱动飞轮飞速转动。我们的使命是“Better AI, Better Life”，希望借助人工智能的技术给社会带来价值，让生活更美好。

Momenta选择了特别的“一个飞轮+两条腿”战略，这“两条腿”目前已经迈入了什么样的进度？

在飞轮的加速下，“两条腿”产品战略得以快速落地。“左腿”量产自动驾驶Mpilot，致力于提供领先行业的端到端自动驾驶解决方案，并输出源源不断的数据流。“右腿”完全无人驾驶MSD，致力于打造L4级别完全无人驾驶技术，并反馈给量产产品技术流。随着Mpilot和MSD协同增效，Momenta将实现商业上的快速增长。

Mpilot现已与数家国际、国内顶级车企和一级供应商达成战略合作，比如上汽智己的新车型已在2021年4月车展进行预售，与通用汽车于2021年9月宣布投资及合作以支持通用汽车加速为中国消费者量身定制下一代解决方案，与比亚迪在2021年12月成立“深圳市迪派智行科技有限公司”以助推比亚迪在智能驾驶领域的快速突破和量产。我们整体和客户的合作车型将实现全球范围的量产，为终端用户使用。

出海来到德国设立办事处，代表Momenta对海外业务扩展的何种构想？

技术角度来看，从一开始，我们就将“一个飞轮”的核心技术洞察，设计为数据驱动的形式，这意味着我们能够让算法更灵活、自动化的适应全球范围内的不同环境。



在业务角度上,汽车行业是高度全球化的,我们与全球知名的OEM和Tier1合作,如梅赛德斯-奔驰、通用汽车、博世、丰田、上汽集团和比亚迪集团等,并将办事处设置在中国的北京、上海、深圳和苏州,及德国的斯图加特等地,以支持来自全球客户的研发和业务需求。

以德国现况而言,我们将欧洲总部设置于德国的斯图加特,来支持赋能我们的国际客户。我们的德国团队扩张迅速,目前已有许多优秀的自动驾驶人才加入,与客户密切合作。

针对自动驾驶技术研发,国内和欧洲在路况/驾驶习惯、法律法规、支持政策等方面有哪些不同?这给Momenta带来了哪些挑战?

政策及法规方面,在中国,汽车新四化“电动化、智能化、网联化、共享化”发展趋势也已成为行业共识。

在德国,2021年通过了《自动驾驶法》草案,允许高度或全自动驾驶系统代替人类自主驾驶,给予其和驾驶人同等的法律地位,并于自2022年起允许L4级自动驾驶汽车上路。2021年12月初,德国联邦汽车运输管理局(KBA)批准了奔驰的L3级自动驾驶系统。

我相信,这些政策的支持,不论德国还是中国,对加快自动驾驶技术落地应用,改变未来出行方式都有重要意义。这些利好政策的发布都让我们对自动驾驶在全球的发展充满信心。

如何评价自动驾驶技术在全球的发展进程?Momenta计划在其中扮演何种角色?

我们非常高兴看到全球自动驾驶行业都在高速且蓬勃地发展,有许多非常优秀的企业在共同推进人类出行的变革。毋庸置疑,全球自动驾驶已经进入商业化探索的阶段。

目前,国内外自动驾驶领域的进程都在加速,我们看到一些研究数据,现在到2025年是L2+智能驾驶的大规模普及,到2027-2030年会有部分L4的车辆投入市场。

目前,自动驾驶已进入下半场,上半场是0-1,下半场是1-n,最大考验是规模化的能力。Momenta领先的飞轮式L4是可规模化路径,独特路径,可以更高效快速实现无人驾驶规模和落地。我们已经做好准备,相信我们独特的“飞轮洞察”和“两条腿”战略将会助力我们沿着飞轮式L4路径向更远发展。

多梅尼科·亚科维利
Schuler集团执行总裁，
谈全球化及公司当前挑战



“本地化与灵活性至关重要”

在您看来在疫情和俄乌冲突发生后,国际化的旧增长模式发生了什么变化?

毫无疑问,世界因新冠疫情而发生了许多的改变。供应链的阻碍和偶尔中断使人们更加关注尽可能独立的本地生产。而俄乌冲突又加剧这一事态发展。现在人们关注和讨论本地化生产这个问题是恰逢其时的。但这不是我们应该完全质疑国际化和全球化的原因。不同的行业,情况各异。以半导体产业为例,迄今为止,全球范围内半导体企业主要在亚洲生产,当然,我们也希望这类工厂能在欧洲建设投产。但是不能回避的一个问题是,我们还是要从长远看,看它是否具有竞争力。而电池生产的情况则不同,在这方面,至少我们仍然可以找到比较优势。

企业的本地灵活性是否也很重要?

本地灵活性至关重要,因此在Schuler,早在疫情之前就关注并实施了。当然,我们必须给予当地企业必要的自主权,以适应我们客户在各自市场的情况和需求,这是他们的职责。但与此同时,我们绝不能使其与总体目标的差距太大。由于在过去两年中几乎不可能进

行直接的个人交流,所以我们的许多海外员工必然要兼顾自主行动和责任意识。但现在,我觉得还是应该加强联系了。

Schuler如何在保持品牌承诺的同时使产品适应当地需求?

多年来,我们一直在推行“Local for Local(产业链本土化)”战略,并在客户后续使用地生产我们的系统的绝大多数部件。为此,我们利用我们在成型技术方面独特的全球布局,即在中国、巴西、美国和德国设有生产和服务设施,保证按照Schuler高标准进行生产,并利用我们遍布全球的数百名服务专家组成的国际网。从欧洲到中国的压力机专线运输不能作为选择:仅运输一项就将花费约100万欧元,还不包括10%的关税。但是,开发和设计仍然位于我们的总部扁平。

Schuler如何确保其专业人员在全球范围内具备必要的资格?

海外的同事可定期访问Schuler德国总部,例如,跟踪客户现场新系统的安装情况并提供协助。在疫情时期,我们使用了自己的解决方案“Schuler Connect”:一名员工戴上带摄像头的数据眼镜,然



后可以在巴西或中国的屏幕上跟踪传输的视频信号—这几乎就像亲临现场一样。除此之外,当然还有定期举行的培训;即使实际只相隔数千里,但在现场获得经验同样重要。

Schuler扮演什么角色, 又是如何组织全球专有技术转移—包括向客户转移?

在疫情期间,我们为客户启动了一系列在线研讨会,主要针对我们的“数字套件”中联网成型技术的解决方案。为此,我们在总部设立了一个小型电视演播室,我们还积极利用该演播室进行内部沟通。反馈非常好,这也是为什么我们将在未来继续提供这一服务。我们的客户也有机会接受系统相关的培训。借助相应的数字孪生技术,甚至在调试之前就可以实现:虚拟图像与真正的压力机一样易于使用—但有一个重要的区别:您不能损坏任何东西。

多年来,中国一直保持着诱人的增长率,您预计会有哪些进一步的发展?

我坚信,中国仍然是一个增长率远远高于欧洲的增长市场。如果聚焦汽车行业,那么只有中国才呈现增长态势。此外,全球都在推进向电动汽车转变的进程,尽管速度不同。我们必须给客户一个答案,我们的产品也做到了这一点。一辆电动汽车仍然需要车身和结构部件,但用于动力系统和变速箱的部件明显较少。最大的问题是,上述

部件的淘汰是否可以通过进军其他领域(例如燃料或电池的生产)来弥补。

中国的政策更多侧重于自给自足—这对Schuler在当地意味着什么?

这证实了我们赋予海外子公司更多自主权的战略。Schuler中国现在可以更加独立处理订单。从国家层面来看,是可以理解的,尤其是在这一时间段,尽可能保持不受外界影响。因此,中国只是预料到了近年来在世界各地蔓延并因疫情而加剧的事态发展。但全球化并非完全可逆转的。如果企业能够利用现有的最佳资源,那么就能最有效地运作。对于Schuler来说,就是将专有技术以及公司总部仍留在德国。

Schuler对中国的发展有何规划?

通过收购中国压力机制造商Yadon,我们于2015年为进入中国市场奠定了正确的基础。中国对低成本系统的需求仍然很高。但是,对像Schuler这样的高科技机器的兴趣正在增长,因为对成型技术生产的产品质量的要求也在增加—完美无瑕的高精度外壳部件(关键字:间隙尺寸)只是众多产品中的一个例子。凭借“Strongline”,我们最近非常成功地在中国建设了一条专门用于生产轻质部件的液压生产线。这肯定不会是这一市场的最终发展。



“通过专业知识和全球销售网创造未来”

由于Westron集团的加入, Allgaier集团拥有了强大的金融合伙人, 可以确保未来的增长, 并进一步扩大其市场地位。

Westron多年的投资经验和全面的专业知识为Allgaier提供了决定性的优势。该交易于2022年2月由联邦经济事务和气候保护部审查和批准。通过向Allgaier Werke GmbH注入额外的股权, 该投资者收购了这家施瓦本传统企业的大部分股份。

Dieter Hundt教授的家族作为Allgaier Werke GmbH的股东, 和Westron集团的一家公司于2022年7月1日签署生效了2021年11月达成的协议, 该协议包含了Westron集团进入Allgaier Werke GmbH公司及其国内和国际子公司的先决条件。在此背景下, Westron集团向Allgaier Werke GmbH注入了额外的股权, 并收购了该公司的股份。这标志着Allgaier集团在强化和重组方面迈出了重要的一步, 集团的财务状况也得到了稳定。

在疫情期间进行重组

在2020年至2022年期间, Allgaier集团的重组和重新定位是在困难的条件下进行的, 先是因为新冠疫情, 随后又是因为原材料和半导体供应短缺以及俄乌冲突。这导致汽车部门的客户短期关闭工厂, 以及工艺技术部门的客户推迟项目, 从而导致两个业务部门的销售额下降。尽管市场形势如此艰难, 但重组工作还是成功进行了。2020年和2021年的营业利润已经是正数, 总共增加了5000万欧元。随着Westron集团的加入, 股权资本将再次显著增加, 从而恢复Allgaier集团的财务稳定。

通过此次交易, Hundt家族和Allgaier Werke GmbH将其88.9%的股份转让给Westron集团。Allgaier集团的汽车和工艺技术业务部门将继续保持不变, 并将继续发展, 特别是与员工, 金融家和客户的所有合同将保持不变。

Westron集团是一家工业公司, 其投资部门专注于汽车和技术领域。该集团持有中国和德国多家公司的股份, 其产品组合包括底盘, 驱动系统和连接。Westron集团的股东和合伙人都是跨国公司的老高管, 在工业领域有多年的管理经验。除了在财务方面的投资, Westron集团的合伙人还将参与公司的运营管理, 并贡献他们在重组, 汽车行业和金属加工方面的经验。

Westron集团的合伙人和Allgaier集团管理层的共同目标是强化和进一步扩大汽车业务部门, 包括工具制造, 以及工艺技术部门及其各个子公司和工厂。汽车业务部门将更加关注客户的全球化需求。工艺技术部门将继续扩大其全球销售网, 并扩大其在环境和回收行业等方面的产品范围和客户群体。在这两个业务领域, 中国和亚洲市场也将发挥核心作用。



我很高兴在Westron集团, 我们能够为Allgaier集团吸引到一位投资者, 凭借他的经验和财务能力, 他将带领Allgaier集团成功地走向未来, 并为所有员工提供美好的前景。到目前为止, 会谈是在信任和以目标为导向的气氛中进行的, 这使我希望Allgaier集团数十年的成功发展将在未来继续下去。

Dieter Hundt教授, Allgaier集团大股东

Leuze:
Owen/Teck是光学传感器的全球市场领导者, 在中国发展最为强劲



“专注于巨大的市场潜力”

2021年对于Owen/Teck的传感器制造商Leuze来说是成功的, 尤其在中国: 销售额增长了60%, 订单量增加了153%——该公司在全球其他任何地方都没有如此强劲的增长。带来这一增长的驱动因素是电动汽车。

Leuze electronic Trading (Shenzhen) Co., Ltd.为本地的成功作出了贡献。该子公司成立于2006年。自那时起, 其已发展成为全球最大的Leuze销售公司。继位于德国南部的Owen/Teck总部生产基地之后, 这家中国子公司也是Leuze Electronic Group最大且最重要的国际生产基地。如今, 该子公司有120名员工。

自2006年进入中国市场以来, Leuze凭借“在中国, 为中国”的发展战略和对卓越品质的追求, 抓住了市场机遇。Leuze亚洲区副总裁Matthias Höhl解释说, 这种积极的发展具有明显的差异化, 并专注于相关繁荣细分市场。

“随着中国工业现代化的发展, 居民消费水平的提高, 以及一系列碳中和措施的实施, Leuze一直专注于具有巨大市场潜力的行业”, Höhl说。除了内部物流, 这些行业还包括包装行业, 机床和汽车工业。“但医疗技术, 特别是实验室自动化, 以及新能源, 锂电池和光伏技术在中国也发挥着重要作用”, 他补充道。在这些行业中, Leuze中国拥有专业的销售和技术服务团队, 以及多年的深入应用专业知识。

与此同时, 销售公司正在重新调整。未来, Leuze打算在本地产品开发, 生产和物流以及销售服务和技术支持方面加大投资。“只有这样, 我们才能及时满足中国市场和客户的需求, 并迅速采取行动——这对我们来说是至关重要的”, Höhl说。



随着中国工业现代化的发展, 居民消费水平的提高, 以及一系列碳中和措施的实施, Leuze认为中国市场充满机遇。Leuze还将一直专注于具有巨大市场潜力的行业。

Matthias Höhl, Leuze亚洲区副总裁

萨尔州汽车产业集群负责人Pascal Strobel博士，
对中国与萨尔州企业合作机遇充满信心



“在萨尔州寻找支持与有趣的合作伙伴”

中国企业在您日常工作和思考中扮演怎样的角色？

近年来，我们一直在寻求与中国建立联系。比如在2019年上海技术博览会上，萨尔州有一个很大的展位，因为漂亮的外观和良好的展品而获得赞誉。从那时起，包括此前，我们一直在加强与中国企业的联系。在德国有很多中国公司，也有许多萨尔州企业在中国设有分支机构。这些联系非常有用，我们也愿意为它们提供支持，所以说如果我们能让萨尔州的汽车行业能力透明化会很好，这样中国公司也能关注到这一点，并知道作为中国合作伙伴在萨尔州得到了很好的照顾，找到好的公司和研究机构合作伙伴。

中国市场对萨尔州企业来讲意味着什么角色，对于您的机构有怎样的意义，您在那里有哪些战略布局？

中国市场不仅对萨尔州，而且对整个德国和世界都发挥着特殊的作用。它是最大的汽车市场，可以看到与德国汽车制造商的合作发展

非常成功。我们萨尔州一方面凭借汽车制造商取得了成功，同时也因为拥有许多汽车行业供应商取得了成功。今天我们拥有一个全球市场。正因为如此，与中国的合作非常具有建设性，对各方都有利。

萨尔州历来习惯于转型，我们有信心迎接新的挑战。

您如何为进入萨尔州的中国企业提供支持？

与萨尔的合作有多种形式，有中国企业参股的企业。一家落户萨尔州的中国公司是电池制造商SVOLT蜂巢，我们帮助他们在萨尔州落户，提供所需场地方面的支持，这是一个很大的支持。我们的关切是，为来到萨尔州的企业提供最好的支持。



中国和萨尔州之间有合作需求吗?彼此可以为对方提供什么?

萨尔州已经有其背后的转型历史:煤炭和钢铁行业已经被汽车行业所取代,而汽车行业目前正在发生内部变革,这说明萨尔习惯于转型,这就是为什么我们非常有信心在未来能够更好地应对车辆驱动技术转型的挑战。萨尔州在全球范围内也有很受欢迎的特殊能力,还有人工智能和网络安全方面的能力。在萨尔州,我们有 CISP 研究所,这是一个在全球国际会议上发表论文最多的亥姆霍兹研究所。在IT研发方面,我们肯定可以成为中国非常强大的合作伙伴。

反过来讲,我们对中国的汽车行业能力,尤其是电动汽车领域的专业能力非常感兴趣,所以中国和萨尔州之间的合作,尤其是知识交流很重要。

人工智能在汽车领域您认为有哪些应用?

一方面,人工智能可以用于生产,因为这极大地改进了生产过程。当然,车辆本身也有需要检查的系统。在这里,我们进行了设备本身质量的深入研究。例如,如果一个孩子跑到街上,自动驾驶汽车应该对此做出反应。即使车辆在正常天气条件下做出正确反应,也可以通过训练,使人工智能在恶劣天气或异常动作中识别孩子,这样更安

全。这是一个需求量很大、我们的人工智能正在从事的领域。

当然,我们也希望将我们在人工智能方面的专业知识带到世界上最大的汽车市场。

您会与其他国家分享这些专业知识吗?

这当然是我们想带给世界的专业知识,也应该在世界最大的汽车市场上运用。

您认为中国市场的未来是什么?

我们建设性地展望未来,并与CIIPA一起计划了我们想要做的事情。我们刚刚欢迎中国公司华为来到萨尔州开设创新中心,并通过青年人才计划一起合作组织了萨尔州汽车企业会议。我们把华为公司与很多机构联络到一起,这么做当然是为了萨尔州能为新到来的公司提供最好的创业机会,这样各方面才可以获得成功。

中德智能制造产业合作与投资促进



放眼全球范围,从因疫情大范围停工,到克服困难复工复产,制造业也在危机中寻求新出路。尽管外部不确定因素增加,但新一轮科技和产业变革仍是大势所趋,疫情作为“催化剂”,也进一步激发了自动化作业、工业机器人等智能制造转型需求,增大了智能化、数字化发展的动力。如何在传统制造领域挖掘和运用好数字化与智能化潜能,成为中德未来产业合作的热点和焦点,也孕育着更多的利益交汇点。

一、智能制造在中国

近年来,中国政府高度重视智能制造产业的发展,明确了要将数字经济与实体经济融合发展作为主攻方向。智能制造产业的创新应用和融合发展,也将是中国“十四五”期间实现双循环新发展格局的重要关键突破口之一。

(一)智能制造标杆企业在全球防疫和稳经济中发挥积极作用。在疫情防控最吃紧的时候,中国的一大批智能制造标杆企业凭借自动化生产线、智能工厂、网络运维平台等优势,率先实现复工复产,不仅增强了全社会抵御突发事件的韧性,也为市场主体平稳运转、产业链供应链保持稳定发挥了坚实的保障作用,体现了智能制造强大的潜力,示范引领的作用得到进一步彰显。

(二)先行先试给智能制造探索应用模式。近年来,中国政府有关政策给予智能制造行业大力支持,一直在实施智能制造试点示范专项

行动,遴选出一批先行先试的试点示范项目,有效带动了智能制造的发展。类似于大规模个性化定制、柔性生产、互联网协助、全生命周期可溯、全生产过程能源优化管理等典型制造模式正在积极推广。

(三)制造业数字化进程加快,行业产值规模巨大。一方面部分传统企业多年积累的竞争优势遇到新生企业的挑战,行业发展格局也在调整;另一方面,制造业创新发展的活力得到了激发,国家对智能制造的扶持力度不断加大,通过试点示范应用、系统解决方案供应商培育、标准体系建设等,我国制造业数字化网络化智能化水平显著提升,制造业产值规模连年攀升,2021年,中国智能制造行业的产值规模超过2.2万亿元人民币。

(四)行业增长潜力巨大,空间宽广。中国制造业产能巨大,但部分结构性产能过剩,智能化改造非常迫切,需求强烈。制造业的智能化之路,将为装备制造和工业软件领域的发展带来巨大红利和机遇,专业机构分析,在工业机器人、工业软件、工业传感器、增材制造等领域商机无限,蕴含着千亿级的市场容量。

二、智能制造之中德合作

制造业是国之根本,作为世界第一制造大国,中国市场体量巨大,产业门类齐全,人力优势明显,电子商务和网络经济发展迅速,在智能制造领域发展进展明显,创新优势得天独厚。作为公认的制造强国,德国的科技实力强大、基础研究扎实、创新成果丰硕、工匠精神享





誉全球,工业4.0开启了万物互联之路。中德两国在制造领域各有优势,资源禀赋高度互补,是创新合作的“黄金搭档”。

在未来,中德两国的智能制造产业将迎来新的机遇,双方的合作空间也将进一步打开。这其中,有两个特点值得关注。一方面,政府、产业、区域性集群多方形成合力,推动中德产业间深化合作。中国政府“十四五”规划和2035年远景目标纲要明确提出加快数字化发展,深化中小企业数字化转型,在中国江苏、广东、四川、山东等重点经济省份,均建立了中德中小企业合作区,聚集大量德资企业,多年来在推动中德产业良性互动与常态化合作方面取得了宝贵的经验。另一方面,以企业为主体的智能化创新不断涌现,为新技术、新模式拓展出更广阔的应用空间。中国制造业企业在数字化转型方面从探索实践不断迈向深度应用,如小鹏汽车、上汽乘用车将IT基础设施云化,东方希望、宁波鸿达实施数字化工厂,广东小家电产业集群建立Customer-to-Manufacturer模式等。在新技术革命发展下,有更多制造企业通过跨境投资合作,结合德国工业4.0的先进经验,加速推动技术突破与制造升级,这也将为全球智能制造产业的创新发展注入新的活力。

三、智能制造之中德产业投资促进工作组

2019年9月,我们与德国联邦经济与发展委员会(BWA)、德国隐形冠军企业协会(VDHC)、德国科学与文学院(Akademie der Wissenschaften und der Literatur Mainz)、德意志展览集团科技学院(Deutschen Messe Technology Academy)共同发起成立了中德智能制造产业投资促进工作组,2022年4月德国弗朗霍夫自动化研究所(Fraunhofer IFF)成为新的工作组成员单位。该工作组是中德智能制造产业投资合作领域的专门服务平台,“以产业为主

线、以需求为导向”,通过举办汉诺威工业博览会-中德智能制造论坛、中德隐形冠军企业峰会,组织中德双边互访企业和政府团组,筹备和对接具体企业合作项目,走访中德制造企业采编中德企业投资合作报告等方式,开展务实合作,促进了投资者、引资者和产业组织资源的有效集聚,为地方城市培育智造合作新动能、优化产业链,为企业寻找优质技术,为资本寻找合作伙伴提供便利条件。

疫情之下,企业间正常的互访交流也变得异常困难,但是作为经济促进机构,中国国际投资促进中心(德国)始终在思考如何创新模式,继续为中德经济界的交流和对话提供渠道。过去的一年,工作组中德伙伴集体努力下,组织了十余场线上线下会议展览论坛活动,协助100余家中德企业克服疫情阻隔进行了对接,走访30余家中德合作示范企业开展调研和需求采集等工作。上述工作的开展,为中德产业互利合作发出了正面的声音,也是中德双方经济界和产业界,应对疫情,携手努力,共克时艰的积极举措。



徐遥君
中国国际投资促进中心(德国)主任



服务型制造研究院
院长刘尚文

“服务促进工业一体化”

在当前经济形势下,制造业作为中国经济发展的重要基础和支撑,未来有怎样的发展趋势?

受国际环境更趋复杂严峻和新冠疫情冲击明显的超预期影响,我国正面临经济调整新挑战,同时也迎来产业变革新机遇。面对新形势、新挑战,我国正在增强竞争优势、持续优化升级等方面下大功夫,推动制造业高质量发展。

“十四五”规划和2035年远景目标纲要已明确提出,“推动制造业优化升级,深入实施智能制造和绿色制造工程,发展服务型制造新模式,推动制造业高端化智能化绿色化。”

作为制造与服务融合发展的新型制造模式和产业形态,服务型制造是数字智能新时代科技革命推动产业发展和产业变革的必然产物,是先进制造业和现代服务业深度融合的重要方向。服务型制造作为产业融合的主攻方向,一方面,数字智能技术作为发展先进制造和

改造传统制造的技术基础,为制造和服务融合创造了必要条件,制造和服务融合则是产业数字智能技术普及应用的必然结果;另一方面,在绿色需求的约束下,通过贯通制造业生产全流程,服务型制造促进生产效能化,推动供需全链路绿色化。因此,将推动产业变革和发展现代产业体系的着力点放到促进先进制造业与现代服务业深度融合、发展服务型制造上来,对中国经济坚持创新驱动发展、全面塑造高质量发展新优势,尤其是对巩固壮大实体经济根基、提升产业能力和保障产业安全,具有重要的战略性、引领性意义。

推动制造业优化升级,深入实施智能制造和绿色制造工程,发展服务型制造新模式,推动制造业高端化智能化绿色化。



发展服务型制造将为产业发展带来哪些机遇？

目前，疫情爆发加速新一轮科技革命和产业革命促使全球制造业创新体系发生改变：创新载体从单个企业跨向领域多主体转变，创新流程从先行链式向网络式协同转变。从国家战略、产业发展、企业成效三个维度考虑，服务型制造在坚持创新驱动发展、巩固实体根基、助力供需动态平衡、打造数字经济新优势四方面具有重要的战略意义。

服务型制造是坚持“产业强国”的核心支撑力。推动传统制造业向服务型制造转型，有利于巩固提升中国制造在全球产业链中的地位。一方面，创新作为引领发展的第一动力，服务型制造是创新型国家战略的重要驱动，坚持服务型制造的创新发展道路就是坚持走壮大实体经济，加快推进制造强国、质量强国建设的道路不动摇。另一方面，我国作为全球最大的消费市场之一，服务型制造“贯通供需”理念，是双循环发展格局的重要着力点。

服务型制造是重塑产业关系，构筑产业发展新格局的关键抓手。从消融产业固有边界来看，服务型制造正在创新产业组织新关系，以更加多样化、多元化的形式助力产业健康发展。立足制造基础，服务型制造具备强化基础设施的支撑引领作用，融合服务要素，构建实体经济、科技创新、现代金融、人力资源协同发展的现代产业体系。更为重要的是，服务型制造能够深化供给侧改革，促进供需精准匹配，在国内保证提质增效、减少梗阻并畅通产业链，在国际构建利益共同体，减少断供风险，从而有力支撑我国双循环发展格局。从数字经济角度出发，服务型制造通过充分发挥海量数据和丰富应用场景优势，是促进数字技术与实体经济深度融合的重要路径。

服务型制造是制造企业是拓展盈利空间、打造新的竞争优势的重要途径。服务型制造理念引导企业战略管理创新，相比以前旧工业时代而言，企业与客户的关系更加紧密，通过客户需求挖掘、需求分析，提供更加精准的产品服务组合，从而满足客户个性化、差异化和品质化的需求。服务型制造研究院通过梳理上万家制造企业案例发现，我国传统制造企业通过服务型制造转型促进供需更加精准匹配，实现企业价值链的跃升，在国际合作中发挥重要作用。例如振华重工基于其港口机械制造的强大基础，通过建设自动化码头，为客户提供全方位、高效率港口联运服务，基于需求分析提供精准产品服务，与欧洲领先的港口运营和运输物流公司HHHL在港口发展的自动化、环保物流、智能港口建设等领域开展深度合作，实现港口作业领域新服务和新模式的创新型应用。此外，作为实体经济，服务型制造相较于服务业而言，更能经受全球经济震荡所带来的影响，具备稳定企业盈利能力的优点，以增加企业估值，例如西门子公司在中国建立的本地化供应链体系，促进打通中国市场完整的价值链，加之中国市场需求旺盛，市场发展潜力巨大，使得疫情之下，西

门子仍然提升价值链资源配置效率的同时，在中国市场中表现出较大的稳定性和较快的恢复速度。

疫情之下，中国的营商环境如何？服务型制造研究院可以为中德产业合作提供哪些服务和支撑？

从整个产业发展的大环境来看，中国完善的产业链、强劲的购买力以及高素质人才队伍一直是吸引中外产业合作的重要优势，尤其在长三角地区，近8万家高新技术企业，充分展现出制造业基础雄厚、创新资源丰富、人才要素集聚等优势，能够赋予产业链、供应链较强稳定性和竞争力，是制造业高质量发展的新标杆和经济发展强劲活跃的增长极；同时，中国政府根据国内外市场变化不断优化政策体系，提升营商环境，积极建设市场化、法治化、国际化的营商环境，在世界银行发布的全球营商环境报告中，中国营商环境持续上升，2020年排名31，上升13位。中国持续深入推进改革开放，坚持创新引领发展，不断挖掘经济发展潜力，吸引先进技术投资，推动产业链向高端化转型。此外，疫情发生以来，我国加强宏观经济政策协调，为国际贸易平稳发展创造了有利条件。总的来说，我国能够为国际先进制造业提供不断扩大开放的市场机遇、稳定的市场环境和不断完善的政策体系，同时我国市场也需要外商投资来有效组合全球生产、服务、创新要素，推动产业结构升级、实现全球经济快速发展。基于上述背景，服务型制造研究院在中德产业合作方面能够提供的服务与支撑主要有以下几方面：

一是服务型制造研究院能够为中德产业合作提供优质合作对象。服务型制造研究院是中国制造业高质量转型发展背景下成立的新型研究机构，是中国服务型制造联盟、中国绿色制造联盟两大产业联盟的秘书处，两大产业联盟在相关政府部门的指导下，已汇集中国制造业高质量转型发展的典型企业。

二是研究院能够为产业创新提供多元综合服务。研究院坐落在中国最具经济活力的长三角地区，研究院致力成为长三角乃至全国最典型的产业创新公共服务示范平台，在针对产业发展的基础研究和共性技术研究的基础上，通过建设面向长三角产业的共享实验室、中试平台等基础设施提供共享试验服务，基于产学研公共服务平台和知识产权综合服务平台等为企业提供全链条的产业创新服务，为区域企业、尤其是中小企业打造适宜的创新环境；

三是研究院可以作为国内企业开展中德产业合作的前沿资讯基地。德国制造堪称全球工业界的标杆。研究院重点关注中国制造业转型发展，深入分析国际制造业发展变迁，以德国、美国、日本等制造业强国为重点研究对象。在研究基础上，研究院汇聚国内服务型制造、绿色制造领域内权威专家力量推广服务型制造、绿色制造等制造业高质量发展模式，能够为国内企业提供产业合作的前沿资讯。



陈永武, 普法夫工业系统
与设备公司执行总裁,
上工集团战略投资总监,
谈成功合作

“共同解决问题”

十几年前, 上工申贝在国内一度遭遇激烈竞争, 2005年收购德国杜克普爱华(DA)公司时, DA也正处于多年亏损状态。上工申贝如何调整思路、整合资源, 从而通过并购实现双赢、重焕活力?

为充分应用中德两国资源, 把两家企业都拉回到健康发展的轨道, 我们制定了相应的战略, 尤其是产品战略。当时尽管两家企业在资金方面都比较紧张, 我们还是毅然决定对杜克普爱华公司加大了产品研发的投资力度。几年后, 新一代的厚料机产品系列“M-Type”一经推出, 正赶上市场回温, 一炮走红。

在生产领域, 我们大大提高了产品在东欧的产量。在销售方面, 我们作为中国股东, 帮助被收购的德国企业迅速打开中国市场, 快速建立一只销售德国产品的专业销售服务团队。通过这几步, 我们就在产品研发、成本控制和市场推广几个方面打造出了一个良性循环, 迅速实现扭亏为盈。

当然这17年一路走来并不容易, 也有很多失败教训、经历过诸多实际问题。但在上工申贝母公司的战略指导和战术领导之下, 我们中

德管理团队共同对一系列问题进行了整合处理, 现在尽管处在疫情影响严重、供应链相对紧张的大背景下, 我们依然能够保持盈利。

上工申贝在包括德国在内的欧洲多国拥有工厂和研发中心, 介绍一下上工申贝集团的欧洲业务版图以及各工厂的业务重点?

在德国收购多家企业之后, 上工申贝是有所考量的。我们集团内部的杜克普爱华和百福两大企业都是160岁的“老人”了, 在德国几乎是家喻户晓的传统品牌。收购这两家企业后, 我们制定了产品分类战略布局, 以避免100多年来的竞争关系在集团内部延续。所谓产品分类, 即按照产品的应用领域不同为各公司和品牌安排不同的产品侧重点, 如汽车类、服装类、牛仔类, 鞋类, 家纺类, 机器人应用类等等。这当然不能完全解决内部产品竞争的问题, 但我们也认为, 内部一定程度的合理竞争能促进良性发展。

从宏观战略角度来讲, 我们在德国3处工厂, 其中比勒费尔德工厂偏向工业机和服装机的生产, 凯泽斯劳滕工厂主攻制鞋、牛仔、焊接设备, 本斯海姆工厂则侧重于项目型的个性化订制智能设备。在东



欧的两处工厂，捷克主要制造标准工业机，罗马尼亚工厂则聚焦零件生产。至于各公司品牌产品的销售，则由集团建立DAP销售平台统一协调管理。如此一来，上工就构建了完整的工业缝制设备产业链，也实现了研发、采购、生产、销售等方面的协同效应。

目前欧洲业务已成为上工申贝集团的主要利润来源，但近两年来疫情和芯片危机造成的欧洲市场萎靡，是否也给集团带来了压力？集团给予了何种应对措施？

主要面临两大压力。第一，由于疫情期间人员不能正常流动，我们与客户之间的往来遇到了很大阻碍。我们采用的措施就是充分使用网络平台的在线沟通软件解决空间问题，甚至包括客户对设备的验收，都尽量在线实现。不仅是与外部的沟通，在内部也是如此。

第二点是供应链。疫情期间，供货商的生产必然或多或少受到影响，这就会波及整个链条。后果体现在两方面，一是供货时间无法保证，二是价格会有所提升。我们只能尽量与供应商沟通，尽可能提早下订单，即使在资金方面会带来额外压力。

不过，疫情期间我们也在某些领域做出了些许成绩。比如焊接机是生产无缝防护服所必需的设备，在2020年疫情前期，我们的焊接机业务迎来了爆发式增长，销量是此前正常情况下的2.5倍。此外，我们集团内也有口罩生产设备。

作为起家于生产传统缝纫机的制造业企业，上工集团在转型智能制造方向上做出了哪些努力？

自动化、智能化、数字化是市场的需求，我们作为企业，当然要应市场所需把产品、设备朝这一方向改进。在这个行业里，上工集团的设

备智能化水平是最高的，我们不仅有传统工业设备，还研发出了机器人控制的3D缝纫技术，它能解决传统工业缝纫局限在二维的问题。以汽车领域应用为例，汽车的仪表盘是立体而形状不规则的，但我们的程控机头可以实现360度旋转缝纫，就可以解决立体缝件这个难题。

航空领域也是我们的业务重点，我们的客户既有空客、波音，也有中国的商飞、哈飞等等。

对于未来进一步的业务布局和转型，上工申贝集团有何蓝图？

想要维持行业地位，就意味着不能停下创新脚步。企业必须不断在研发方面发力，才能形成持续的核心竞争力。在智能制造方向上，我们正在从单纯的设备供应商逐步向提供全套工业4.0解决方案的服务商转型。我们自主研发的工业互联网Qondac系统和Quick系统已全面嵌入到了产品之中，有助于实现缝纫数字化，提高管理效率，减少用工成本。我们的主战场将始终立足于自动化、智能化的高附加值产品。

作为在德的中国投资者，上工申贝集团给当地创造了岗位、增加了税收，为经济发展做出了贡献。反之对于德国的地方政府、商会组织等机构为外国投资者提供的服务，上工申贝集团有哪些期待？

作为一家在德国投资的中国企业，我们还是很受本地业界和工人欢迎的。一方面，我们是用制造业思维进行并购的战略投资者，不是单纯的财务性投资，因此布局比较长远，不会因为短期发展不顺利而轻易撤资从而给当地就业造成不稳定性。另一方面，我们对本地的公司治理，文化习惯、法律规定等都很尊重，完成整合的过程就相对比较顺利。



秦刚, 中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司原总裁助理



“全球化布局是我们的优势和强项”

中集集团于2013年全资收购全球五大消防车生产商之一德国齐格勒集团, 扩充业务板块、大举进军消防产业, 是出于何种战略考量?

中集以生产集装箱起家, 2000年代初达到各类集装箱总体产量世界第一的水平, 决定继续横向发展。当时在全球化大背景下, 乘着中国入世的经济形势, 我们充分利用集装箱业务形成的核心竞争优势去选择及延伸业务, 走上了一条相关多元化的路, 陆续开辟了车辆、能化、物流、海工等众多板块。

2013年, 经营不善一度濒临破产的德国齐格勒集团辗转与我们取得了联系。中集集团下属的中集天达公司, 评估了齐格勒产品和技术, 认为齐格勒装备复杂的特点与天达相似; 另外, 天达进入消防设备领域以实现业务增长的诉求很强烈。此外, 考虑到中国城镇化进程快速推进, 消防车的应用将有更大空间。与此同时, 齐格勒也是具有市场地位的好品牌。因此收购要素大致齐备, 并购相关的谈判也比较顺利。

完成海外并购之后, 面对种种差异, 中集在整合工作上付出了哪些努力?

我们说“三分收购七分整合”, 中集也相当重视整合工作, 甚至并购期间就已开始考虑整合事宜。因为并购项目团队主要来自战略发展部、法务部、财务部等部门, 一方面实际不负责后续营运, 另一方面却是最早接触市场、产品和收购对象的。当我们注意到这一问题后, 后期就有意识地让一些未来负责营运的员工也加入到了并购团队之中, 同时针对并购方案提出了要求, 需要体现出更多对未来整合的思考和建设。

当然, 中集集团还提供了很多其他帮助, 包括资金支持、生产流程优化等等, 也支持齐格勒做出了很多改变, 如产品研发、中国市场开拓。考虑到要让原有员工从心态上接受中集, 我们早期接手以后建立了齐格勒博物馆、举办了品牌宣传和业务推广的新视野博览会、2015年还参加了欧洲的行业大展。通过这些行动, 我们逐渐让



员工相信中集是要为齐格勒带来改善和发展,而不是要把齐格勒“搬家”。

除了齐格勒集团,中集集团还在德国并购了TGE气体工程技术有限公司、啤酒厂装备及工程服务供应商吉曼(Ziemann)公司。这也是出于集团的整体国际化战略考虑吗?

TGE公司的业务方向是低温气体工程,包括储罐的EPC,主要的业务就是液化天然气(LNG)接收站以及相关的储罐工程。当时国内海气进口业务前景看好,但LNG接收站布局和能力不够,工程公司也缺乏建设能力。所以我们自然就想到,是否能通过收购,进而拥有LNG接收站的总包能力。收购TGE之后,我们也能利用熟悉中国市场的优势,帮助TGE在国内拿到了多个项目。

吉曼则属于食品装备业务,对其收购强化了中集在啤酒生产线上的总包能力。吉曼这个品牌也非常好,当时手上也有全球很多大项目在做,它的破产主要与管理不善、投资决策不善有关,中集并购后可以形成合力,做大市场,包括中国市场,所以收购很快就实现了。

疫情、地缘政治等种种因素叠加之下,很多企业近期在发展过程中遇到了较大困难。以一名集团前管理者的视角,在这种情况下您如何看待企业的国际化之路?针对单独企业的发展战略,您有哪些建议?

首先作为企业来说,我们在海外有独立营运的子公司,还有产品从中国出口,全球营运的格局已经形成,所以希望合作伙伴也能从在商言商的角度去看待问题,从业务合作角度探讨合作空间。比如中集安瑞科在做四型储氢瓶,就与挪威一家公司合作在石家庄建了厂。对于这家挪威公司而言,这是它进入中国市场的一个机遇。这就是我认为的在商言商的角度,少一点政治影响,大家合作共赢。

我认为中集要适应国际政治、经济环境的变化,在控制风险的前提下稳中求进,要将国内资源和市场与海外市场更好的协同,采取相适应的策略。全球营运是中集的独特优势和能力,海外市场占有中集大比重的业务规模,中集会继续推进全球化业务,只是因应环境的变化会在策略上有所调整,另外在国内市场上继续推动国家有需求、中集有能力的新增业务。



Oppo海外销售与服务副总裁 Billy Zhang,
谈企业如何持续增长

“最高增长率与竞争相比较”

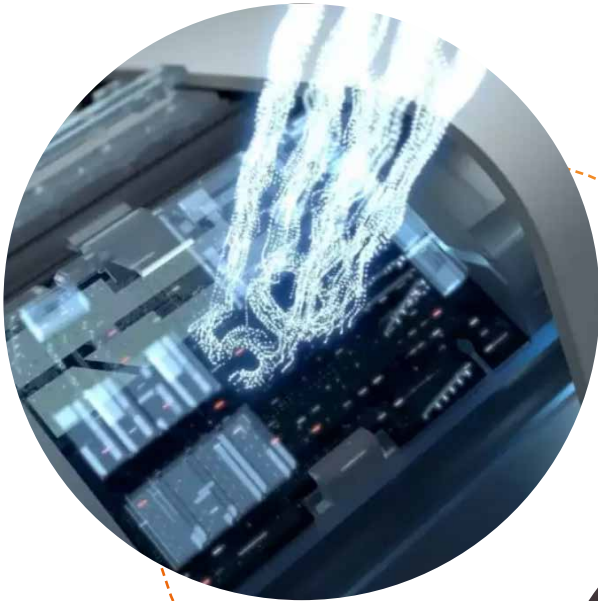
自2018年登陆欧洲至今已近4年,OPPO目前在德国和欧洲的市场表现如何?

首先感谢4年来合作伙伴和消费者的支持与喜爱。OPPO在欧洲市场表现尤为突出,根据Canalys数据,2021年,OPPO以78%的年增长率成为欧洲市场的第四大智能手机品牌。西欧是典型的中高端市场,2018年OPPO开始开拓西欧市场,截止到2021年底,在这3年时间内,OPPO以6%的市场份额成为西欧第四大手机厂商。今年OPPO在该市场的年增长率排名第一,达到94%,并在其中9个国家和地区成功跻身市场占有率前五。在德国,经过两年的耕耘,2021年德国也成功位列市场占有率第五,拥有2%的份额,且年增长率第一。

当然,出货量和市场数量从来不是OPPO追求的目标,满足用户的需求,做好产品,以“品牌国际化、运营本地化”的策略拓展和运营市场,自然会带来好的市场表现。

针对欧洲地区的不同文化、习惯和法规政策,OPPO如何实现本地化运营,打造品牌形象?

正如刚才提到的“品牌国际化、运营本地化”策略,OPPO始终坚持以人为本、入乡随俗,遵守当地法律法规,始终以欧洲本地用户的需求和体验作为第一出发点。在欧洲地区,我们设立了能力中心(地区部office),并开设了土耳其工厂,为当地创造了大量就业机会。通过本地能力建设中心、当地制造中心,辐射周边国家和地区,而且与



当地合作伙伴深度融合, 建立战略性合作的伙伴关系, 为当地消费者提供全面、完美的服务。

过去两年中, 新冠疫情、芯片危机等不利因素是否对OPPO欧洲业务产生了影响?

2021年, 全球各个产业链都在面临一些芯片供应紧张的情况。OPPO拥有成熟的供应链管控体系, 并采取积极备货和多元供应商策略, 以保障产品的实时交付。可以说, 这一轮“缺芯潮”对OPPO的影响非常有限, 目前能够满足各项产能需求。

尽管2021年整体市场面临全球供应链紧张, 半导体价格持续上涨的情况, 但OPPO仍旧取得逆势增长。2021年OPPO全球市场表现稳中有升, 地区表现更加均衡。特别是在深耕高端市场4年后, 取得极为优异的成绩, 深受用户喜爱。

全球正迎来5G时代, OPPO在欧洲如何拥抱机遇?

2019年, OPPO发布了欧洲第一款5G手机。随着全球5G网络商用布局的快速推进, 今天, 数以百万计的人正在享受5G速度带来的不可思议的好处, 从流媒体电影和视频通话到移动游戏。到2025年, 5G

网络也有望为世界三分之一的人口提供服务。

2021年, OPPO与沃达丰、高通和爱立信实现了欧洲首个5G独立(SA)网络的商业化, 在德国部分城市, 用户可以在OPPOFindX3 Pro设备上享受到低延迟、高速网络的体验。2022年OPPO的5G产品比例会进一步提高, 成为市场“主角”, 比如OPPO近期发布的Find X5系列, 3个机型均为5G产品。

OPPO致力于推动工程师开发5G智能手机解决方案, 并会继续与芯片供应商、运营商等合作伙伴深度合作, 为用户提供稳定、不受影响的5G连接, 获得极致享受。

除手机通讯领域外, OPPO在欧洲是否还有其他方向的研究计划?

OPPO早已不只是一家手机公司, 智能手机虽然是我们最为人熟知的产品, 也是万物互融时代最核心的入口, 但只是我们服务用户的诸多载体之一。随着感知、互联、融合计算和人工智能等关键科技领域的极速发展, OPPO已经在AR、数字虚拟等领域进行了长期探索。我们将不断探索前沿科技, 给消费者带来独一无二的体验, 敬请期待。

卧龙电驱集团
董事长庞欣元，
讲述企业国际化
与转型



“从生产到以技术为导向的路上”

自2011年以来，卧龙已持续收购包括欧洲第三大电机制造商ATB集团在内的海内外多家优质企业，打造了一张庞大的“电机帝国”版图。如何看待全球化布局对卧龙实力的发展意义？

卧龙实际在很早期就决定了要走国际化路线。90年代初，我们曾为中国台湾的良机冷却塔提供配套设备，把我们的电机配套销售到了整个亚洲。1999年前后，我们曾和意大利的一家粮食搅拌机公司在中国合资生产，2014年时收购了意大利母公司，目前这家公司是全球最大的振动电机制造商。2004年是很重要的一年，我们与松下株式会社成立了生产直流无刷电机的合资公司，这家公司如今还在，虽然日方已经撤资，但专家都留了下来。目前我们的直流无刷电机在全球数一数二，也是通过布局这家合资公司积累了大量经验和人才。所以说，在欧美地区的收购，实际是帮助我们在全球区域化制造、区域化配套服务当地市场的趋势之中，搭建了一条迅速做大做强路径。

我们最早向欧洲学习、逐渐积累全球经验，在中国总部实现了持续进步。如今，欧洲的生产效率仍然较低，我们很多产品已经陆续在转向中国生产。我们最早曾使用欧洲技术哺育中国技术，而现在，中国工业自动化已经非常发达，中国的关键技术可以被反哺回欧洲。

在您看来，未来中国和德国的工厂各自会发展成什么形态，两者之间会形成何种互补关系？

每个国家的制造基地、销售基地和服务基地都是为了当地客户去服务的，要靠近客户。至于成本如何，就要放眼全球去比拼了。首先，不用三五十年，可能十年以后，工厂的无人化水平就会很高，工厂里都是机器人，以后的生产成本高低可能取决于能源价格。

其次，工厂归根结底要看两个要素：第一是劳动力成本以及随之产生的管理费用，欧洲这种劳动体系带来的压力就比较大；第二是上游的原材料位置无法移动，工厂一定在重要原材料的附近出现聚集。

中国现在的供应链比较成熟，能够提供支撑，所以我们现在还是以中国生产为主。但东欧部分国家的生产成本也很低，等条件成熟了，可能又会向那边迁移。整个过程其实一直是个变化的过程，但最终一定是既为客户创造更多价值，也为股东创造更多价值。

通过深度绑定采埃孚，卧龙实现向奔驰、宝马等头部车企的供货，深化了对欧洲汽车行业的参与度。面对欧洲电动化的加速，卧龙将在



汽车驱动系统方向如何发力？

“双碳”是未来的大趋势，从燃油驱动转为电驱也是一样。卧龙从2008年开始就在为汽车供应电机，至今已经多年，也开发了很多关键技术。2019年，我们正式与德国采埃孚联合建立合资公司，也是为了向世界领先企业学习，携手进入新市场。这家合资公司目前发展向好，今年的销售额可能还要翻番，公司目前的产品有异步机、永磁同步电机，这两款电机在不同领域都各自得到了充分应用。

我们现在既有纬湃科技、戴姆勒、宝马等国际合作伙伴，也在给长城集团、吉利、五菱宏光、小鹏等国内企业供货，从传统市场到新能源市场都有所涉足。

近年来紧密围绕碳中和目标布局战略产业的气候政策，对于卧龙电驱的产业发展和技术趋势起到了何种推动作用？提供了哪些新机遇？

首先，卧龙会积极参与到各类清洁能源行业之中。我们最近与一些风电厂签订了框架协议，供应永磁直驱系统的风力发电机。我们也在开发光伏变频器，卧龙旗下的龙能电力就是做光伏储能EPC的。

其次，我们不可能百分百使用清洁能源满足能耗，如何帮助传统化石能源提升效率，是我们很重要的一个课题。包括永磁直驱在内，我

们实际已经做出了大量的方案。

第三件事，是现有的很多工业高能耗设备存在改造机遇。现在能源成本非常高，又加上有碳中和需求，因此老旧设备改造、高效电机替换，对于很多客户而言还相当重要。

最后一点就是整个电动的大交通化，这已经是不可逆的了。飞机、船舶、汽车，未来全部会电驱化。可能到2030年，街上跑的95%就都是电动汽车了。

关于卧龙电驱，您的发展设想是什么？

在电机领域，我们目前已经能够跻身全球前三，关于以后的发展，卧龙提出了“两个转型”，其一是从电机本体到驱控解决方案的转型，其二是全生命周期服务的转型。因为电机本身能提升的效率是有限的，但如果把电机作为整个系统的核心部件，帮助客户把整个系统能效提升，这是我们下一步可以做的事情。

如何实现这一点？我们要逐步实践，从制造引领型企业转变成技术引领型。这两年我们的一些产品已经初露头角，未来几年可能还有更多机会，这些产品在中国成功后，又会全面推广到欧美。通过“三个数字化”、“两个转型”，再加上全球布局的进一步调整优化，我们希望在2025年时有机会把销售额翻番。



Frank Stührenberg,
菲尼克斯首席执行官,
谈全球化及企业当前挑战

“在创新方面不能落后毫厘”

今天, 我们是否面临着一个与两年前不同的全球化世界?

是的, 我们现在面临的情况与一年前, 甚至三个月前的情况完全不同。特别是俄乌冲突带了深刻的变化。人们对全球化的看法, 全球化的积极势头以及全球化在过去几年中带来的增长均受到了动摇。

您如何看待企业面临的地缘政治方面的挑战?

中美贸易摩擦、逆全球化思维等, 都给世界经济和全球市场带来了影响。这让人似乎觉得, 东西方的合作好像不再是必然。但事实并非如此, 中国正在专注于发展某些行业, 希望将这些行业的发展主动权掌握在自己手中。而欧洲的企业, 应该做出准确的反应, 要善于抓住机会。

增加本地价值创造, 例如美国和欧洲目前正在进行的增值, 也意味着对机器和系统的投资。对我们来说, 这意味着我们将更多以“local for local”战略为中心推动公司在世界各个地区的发展—

而不是推动全球完全一体化和相互联系的价值创造链。现在进行本地化或区域化是明智的决定, 而不会给公司带来太大的支出负担。

企业的属地化运营是否有助于实现这一目标?

自从我们开始国际化进程以来, 我们一直试图在这些国家建立最具本地化特色的单位。例如, 本地管理层, 在营销过程中有自己的企业文化, 本地仓库, 自己的投资组合, 在订单管理和发票方面不依赖共享服务中心, 拥有自己的物流能力。这样一来就避免了一些问题。在中国和美国, 就像在德国一样, 我们对整个流程进行了充分的规划, 并确保我们能够发展本地供应商结构。用于端子的金属部件不是以吨为单位运往世界各地, 而是由中国本地供应商交付组装。去年, 这也帮助我们解决了欧洲的瓶颈问题。在美国, 我们有一个电子产品生产工厂, 目前正在扩建。

针对中国, 您有什么计划吗?



就像目前的计划一样。针对今年我们有一个计划，去年也有一个计划……尽管目前情况每个月都在变化，但中国仍然是除德国外最大的市场。就如今的情况来看，对我们来说非常重要的电动汽车话题，离不开中国，所以我们必须在市场上占有一席之地。然而，在目前的五年计划中，中国把特定技术、行业和市场重点放在了与国家价值链挂钩的自身的内循环中。在电动汽车和智能制造领域实现能源领域（在发电和配电领域）所需的自给自足是决定我们在中国业务的重要行动领域。我们非常高兴能参与到中国开放的国际循环中，并与之保持密切联系。

PhoenixContact如何应对这些新情况？

与其只是等待和希望一切都保持不变，我们需要适应这种情况。我们正在调整，通过在中国进一步加强自己的开发和软件能力，使我们与中国企业的联系比以往更加紧密。我们不仅想与中国客户开展标准供货业务，还想与他们达成具体的聚合解决方案。我们工厂应该设立在下述位置：即大型且重要的中国企业也表示他们希望PhoenixContact设在中国并且距离他们很近。因为我们承载的角色理论上可以被中国竞争对手所取代，所以我们需要更多的创新优

势，以保证我们不易被取代。这也意味着在未来的日子里，作为一家企业，不再独自采取每一步行动，而是走出舒适区，并与合作伙伴进行更密切的合作。但这一切行动不可盲目忽视政治政策而进行，以及我们直到现在一直不想承认的事实——就是这个市场的规模对我们的要求。

所有这些挑战是否会对企业的创新能力造成影响？

毫无疑问，这是事实：所有的外在影响——疫情、供应冲击、战争、去全球化——都限制了巨大的能力。尽管如此，我对我们公司非常有信心，我们不会错过必要的创新和跳跃式创新。我们现在只需要迫使自己更清楚地确定优先次序和重点。近年来，每年能推出一百种新产品是件好事，虽然其中有二十种是旧产品的不同版本。现在，我们只能做到80到60个真正重要的产品创新。我们的战略重点仍然是“赋能全电气社会”。全球能源转型仍有大量工作，技术上也充满挑战，我们的项目有合适的人员和充足的资源。只是因为我们不能立即将集装箱从中国运往我们需要的地方，但这并不意味着我们在创新潜力方面有所松懈。



Philip Harting, 德国Harting技术集团首席执行官, 在可持续发展方面中国处于领先地位, 清洁电能离不开电子连接技术, Harting公司致力于推动该领域关键研发。

“中国制造的技术领先地位”

与未来的可持续发展相关, 清洁电力也需要电气连接技术。而Harting Technology Group可以称之为先行者。

Harting Technology Group于1945年在埃斯佩卡姆普成立, 如今我们已经是全球领先的数据、信号和电力的工业连接技术供应商之一。公司拥有约6200名员工, 在2020/21财年创造了8.69亿欧元的销售额。Harting在全球拥有14个生产基地和44家销售公司。

Harting Technology Group首席执行官Philip Harting解释说:“我们在中国已经有30年的生产、销售和开发经验。”中国在本国生产, 并为本国生产, 同时也是全球的技术合作伙伴和供应商。“通过我们的互联互通, 我们为实现国家目标做出了决定性的贡献”, 首席执行官继续说道。因为在可持续发展方面, 中国没有必要隐藏自己

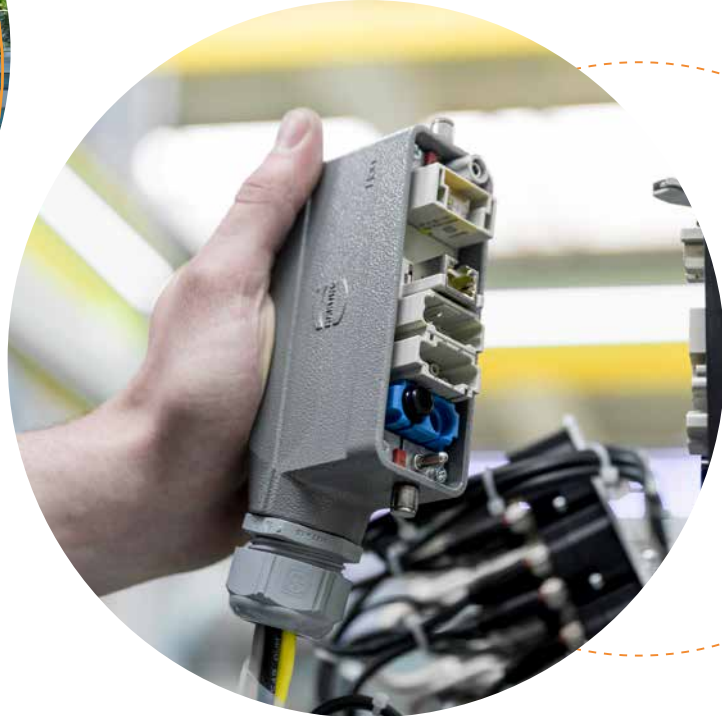
的实力。Philip Harting认为拥有创新公司的德国是气候保护技术发展的先驱。从某种意义上说, 可持续发展, 节能生产和节能产品以及资源保护已经刻进了德国公司的DNA中。放弃化石燃料是必要的, 也是创新的催化剂。

但是, 可持续发展的主题在今天对中国也具有特别重要的意义。

通过我们的互联互通, 我们为实现国家目标做出了决定性的贡献。



生产, 销售, 培训和研发: Harting在珠海拥有一支庞大的团队。
图片来源: Harting / 人像照片来源 AUMA / Michael Fahrig



中国已为自己设定了许多环境目标。其中最重要的是:到2060年实现碳中和, 以及相关的可再生能源投资。“中国在运输, 风能, 电池技术和电子存储技术等领域创造了创新技术。例如, 在风能领域, 中国是技术领先者之一, 也是提高效率的推动者之一, 也是世界上产能最大的国家”, Philip Harting说。

在此背景下, Harting Technology Group在中国奉行明确的战略。“我们希望进一步加强我们的本地化—不仅是在生产和销售/营销领域, 而且还包括研发, 创新和服务领域”, 首席执行官说。与中国客户的密切联系是公司的首要任务。Philip Harting继续说:“我们希望与他们共同研发并实现新产品和新技术, 特别是在机器人, 可再生能源和数据中心领域”。

在共同创造中, 我们如何与本地合作伙伴一起开发联合解决方案以及如何推进协作工程尤为重要。

纵观中国企业的生产布局就会发现, 该战略已经在许多地方实施。“我们不仅在中国生产连接器, 我们做的远不止这些: Harting还为生产环境和流程提供互连。我们在各种机器人公司的产品中都有体现—无论是与Kuka这样的合作伙伴合作, 还是在许多新进入该行业的中国公司的应用中”, 首席执行官说道。这些解决方案将有助于在中国建立创新技术和能力, 以便在未来实现碳中和本地生产。

例如, 这家总部位于埃斯佩卡姆普的公司及其业务部门Harting Customised Solutions (HCS) 如今作为一个完整的解决方案提供商。“在中国, 我们HCS专注于风能市场, 在铁路和机器人领域使用我们的互连技术, 并为中国目前最大的技术领域之一(电池存储技术)提供互连”, 首席执行官说。在这方面, 公司在整条生产线上都有所体现。

参与这项工作是有充分理由的: 近年来, 锂电池形式的储能市场发展迅速。因此, Harting的工程师专门为模块化电池存储系统开发了Han S系列连接器。新的安全连接技术可以加快基于电池模块的储能系统的安装并提高运行效率。“通过这种方式, 可以满足中国锂电池行业对更高电压和电流以及更好保护的新需求。这当然也适用于全球新能源市场”, Philip Harting说。

在未来, 中国对这家德国公司仍然很重要。例如, 一个重要的主题是共同创造。“在这方面, 我们如何与本地合作伙伴一起开发联合解决方案以及如何推进协作工程尤为重要。一方面, 我们为中国子公司庞大的研发团队感到自豪; 另一方面, 我们的目标是通过这个团队满足中国客户的高要求”, 首席执行官说。要满足这些要求, 就需要与本地合作伙伴保持密切联系。例如, 在这些条件下, 可以创建应用程序, 然后在中国投入使用。“在中国, 我们不是为了出口而生产。相反, 我们与客户合作, 为本地市场开发完美定制的解决方案, 以满足中国成为技术领导者的要求。因此, 这既适用于研发, 也适用于生产”, 首席执行官说。有个前提是: Harting在中国的解决方案是在本地共同开发的, 是为中国客户及其在中国乃至全世界销售的产品而开发的。

中德生命健康产业合作与投资促进



转型正在加速。

生命健康产业是辐射和带动产业广、吸纳就业人数多、拉动消费作用大的复合型产业,对于拉动内需增长和保障改善民生的作用巨大。突如其来席卷全球的新冠疫情,让生命健康产业成为全球备受关注的焦点。与此同时,新一轮科技革命不断颠覆传统经济、产业模式,全球范围内的生命健康领域的数字化

一、健康中国与产业投资合作新趋势

(一)“健康中国”倡议下的发展机遇

“十四五”规划提出要健全多层次社会保障体系和全面推进健康中国建设。数据显示,2020年中国投资热度最高的新经济行业是医疗健康,投资项目占比19%。生物制药、医疗器械成为大健康领域热门投资领域。而今,随着“健康中国”战略落地,大健康、大卫生和大医学的医疗健康产业有望突破十万亿的市场规模,医疗健康产业将引领新一轮经济发展浪潮,释放着巨大的投资机会。

(二)数字健康是推动转型发展的重要引擎

中国正在加快推进数字健康发展,以信息化培育新动能,用新动能推动新发展,为卫生健康事业发展插上“数字技术”翅膀,进一步推动医疗机构实现发展方式从规模扩张转向提质增效,运行模式从粗放型管理转向精细化管理,资源配置从物质要素转向人才技术,加快构建优质高效的医疗卫生服务体系,推动卫生健康事业高质量发展。

(三)大数据和人工智能正在积极助力大健康产业发展

在大健康领域,互联网新技术、人工智能、大数据、物联网的应用不断成熟,正在加速渗透至医药领域,带来新业态、新场景、新增长,AI+研发、医药电商、在线诊疗等正撬动传统模式和发展格局。特别是疫情之后,中国出台积极政策,促进解决互联网医疗中医保支付、网售处方药放开等问题,这也极大鼓励了互联网医疗行业的发展。

(四)各地大力发展生命健康产业

近年来,在医药政策改革、海外人才回流、金融资本助力等多方加持下,中国生物医药迎来窗口期,研发创新实力持续增强,崛起了长三角、京津冀、大湾区等代表性产业集群。各地陆续出台生命健康产业发展规划和实施意见,巨大的市场发展空间可以预见。

二、中德生命健康产业合作

(一)合作回顾与当前热点

中德卫生合作已走过百年历程。1980年两国卫生部门签署合作协定以来,双方的交流合作驶入快车道。当前,中德两国正在积极开展抗击新冠疫情的国际协作,开拓创新医疗合作,在互联网+医疗、数字医疗、移动医疗、电子化医疗等创新医疗领域开展更多的联合研究及试点项目,推进创新医疗科技成果转化

(二)抗击疫情让中德合作意义倍增

突如其来的疫情深刻改变了我们的生活,也给本已复杂多变的国际形势增添了更多不确定性。但令人欣慰的是,中德两国在抗击疫情



和恢复经济方面保持了紧密合作。在中国遭受疫情冲击之初,德国各界友人伸出了援助之手,中国较早控制住疫情并率先恢复经济也为德国和欧洲的抗疫和经济重启提供了有力支持。

(三) 企业合作引领“两个市场、两种资源”联动和对接

德国集聚了一批高质量的生命健康产业群、知名世界500强企业 and 隐形冠军,中国生命健康产业市场需求巨大,两国在该领域合作前景广阔。一方面,西门子医疗、费森尤斯集团、卡尔史托斯、蔡司集团等多家德国医疗技术公司在中国市场正在经历其他市场所未见的增速,另一方面,中国医疗及生物技术企业也在蓬勃发展,正在加快欧洲尤其是德国市场开拓的步伐,双方企业该领域合作前景十分可期。比方说,复星医药成为BioNTech在中国的战略合作伙伴,开发mRNA技术平台研发的疫苗产品,成为中德合作促进全球科研成果转化的典范。作为先的合同研究、开发和生产公司的药明生物,通过并购拜耳在北威州的生产设施,生产用于新冠疫苗及其他生物制剂的药物成分,助力抗击疫情。热景生物的检测试剂经过实战检验,在德国市场得到了赞誉。

三、跨境平台搭建助力中德企业投资合作

为促进中德生命健康产业跨境投资合作,2021年11月,商务部投资促进事务局发起,德国联邦外贸与投资署、中国工商业联合会医药业分会等支持,组建了中德生命健康产业人投资促进工作组。商务部投资促进局·中国国际投资促进中心(德国)承担秘书处相关工作。该工作组的组建,得到了8个德方区域性行业协会、产业集群

或经济促进机构的积极响应,其中德国医谷、德国北部生命科学集群、图林根州医疗产业集群、北威州生物医药集群、慕尼黑生物技术集群、石荷州经济技术促进中心、梅克伦堡-前波美拉尼亚医疗技术集群、黑森州贸易与投资促进局等作为德方发起单位参与其中。工作组以为企业提供公益服务为宗旨,为中德两国该产业领域的企业拓展对方国家资源提供渠道支持和信息服务。当前,我们正与德方伙伴积极协作,加强中德跨境产业投资合作的实践,助力企业开展国际合作,这也将是中德两国经济界应对疫情调整,主动作为,互信互动的积极举措。



曲英瑜

中国国际投资促进中心(德国)副主任



孙程, 甘李药业副总经理,
财务负责人, 谈全球业
务增长及在德发展计划



“以新产品立足于国际竞争”

中国胰岛素市场长期被外国药企垄断, 甘李是如何实现破局的?

在胰岛素产品工艺技术方面, 欧美发达国家的一流制药企业较早掌握技术优势, 提前进入到了中国市场, 也就顺理成章地在中国市场上占据了超过80%的份额。甘李目前还不能用“打破垄断”形容, 但已在非常积极地参与到竞争之中。甘李药业在创始人甘忠如博士的带领下, 率先在胰岛素产品、尤其是第三代胰岛素类似物产品方面突破了技术壁垒, 并围绕其进行了产业化搭建以及商业化推进, 在国内取得了良好的发展势头。值得一提的是, 2021年年底, 中国进行了以胰岛素为采购对象的第六批国家药品集采, 甘李药业目前拥有的、包括二代和三代产品在内的6款胰岛素产品全部以高顺位中标。我们也希望甘李此次集采中使用的报价策略能在今后带来更有力的竞争优势, 在减轻医保负担的同时, 也可以切实惠及患者。

药企的产品销售, 既是企业的正常经营行为, 也是在履行惠及患者的社会责任。进入欧洲后, 甘李对企业需负的社会责任有哪些考虑?

作为药企, 最主要的还是做好产品。首先在质控方面一定要符合各国标准, 然后稳定按照该标准进行生产、品控、销售。另外, 我们也比较关注定价和市场的可接受程度, 会制定一个比较有竞争力的价格。因为一方面作为药企, 我们既不能牟取暴利, 也要获得合理利润并持续将利润投入研发, 以期未来推出更好的新产品。另一方面, 以一个比较合理的价格在相应市场上销售, 并保证稳定供货, 也是一家药企主要的社会责任。

近几年, 我们一直不断加强甘李药业自主研发平台的搭建, 以及新产品的研发投入。我们也希望通过技术上的不断突破, 去缩小与大

型企业之间的差距, 同时不断提升产品管线的丰富程度, 以应对愈发激烈的市场竞争。

甘李集团制定了何种国际化战略? 围绕德国和欧洲, 甘李有哪些发展规划?

甘李的国际化战略启动得比较早, 多年前就已开始初步布局了。我们是在产品在中国已经获批上市销售的同时, 去获取其他一些新兴市场国家如土耳其、巴西的注册准入, 之后再陆续搭建自己的国际化销售团队。另外, 我们还有3款胰岛素产品和国际知名仿制药企业山德士合作, 在美国食品药品监督管理局(FDA)及欧洲药品管理局(EMA)进行临床及研发方面的推进。如果顺利获批, 之后我们就可以在欧美相应市场展开销售, 这是在国际化方面我们预期下一步能取得的较大进展。

这3款胰岛素顺利上市之后, 我们会为在欧洲的商业化寻找一个立足点, 目前我们在德国杜塞尔多夫成立了一个研发中心, 未来随着产品国际注册的进展, 我们也考虑在德国选址建设制剂灌装厂。

除生产、销售胰岛素相关产品外, 甘李是否有将其他产品引入欧洲、或在欧洲研发新产品的规划?

我们的子公司都会配合总公司的研发计划、进度来推进工作。我们目前已在美国建立了研发子公司, 可以帮助安排临床方面的部分工作。以后如果产品在欧洲面临审批需求, 我们也可能在欧洲配置相应工作人员。未来随着在研产品的数量增多和成熟度提高, 陆续还会有更多工作开展起来。



陈宽, 推想科技创始人、
首席执行官,
谈企业在全球重要市场
布局

“医疗领域人工智能技术朝着横向、纵向、国际化发展”

“医疗影像AI”对于许多人而言还是一个新概念,介绍一下推想医疗目前在这方面取得的技术成就?基于您的判断,推想医疗的技术水准在全球范围之内达到了何种水平?

首先,医疗行业的主要问题是资源的严重稀缺,尤其优质医生非常少。这不仅是在中国等发展中国家,在欧美地区的发达国家也能看到同样的现象。在这种情况下,我们认为人工智能本质上就是解决医疗资源稀缺的问题,将最优质的医疗资源快速地学习、复制,广泛提供给基层的大量医院,让老百姓能普遍享受到这样的医疗资源。我们推想的一大宗旨就是希望能够通过人工智能,让优质医疗资源走进全世界的千家万户。

这样的刚需之下,人工智能落地就有了非常大的发展前景,在这一基础之上,推想的发展有很大优势。一来我们有很高的技术储备,因为中国的人工智能领域人才正在蓬勃发展,技术也有相当多的积累。二来,中国拥有庞大的人口基数和大量训练案例,能够帮助人工智能快速自我提升,这其实是人工智能发展的基础。所以医疗AI这个方向在中国一出来,其实就有非常大的领先优势。

到今天为止,推想医疗都还是全世界唯一做到在四大医疗市场“四证齐全”的公司,即美国FDA、欧盟CE、日本PMDA和中国的NMPA的相关批准,这是对我们技术和医疗能力的一种证明。且随着技术发展,使用我们产品的医院越来越多,反向也是在帮助我们的人工智能不断提升。我们认为,以推想为代表的中国医疗AI企业是有非常大的领先基础的。

推想医疗既持有中国的NMPA医疗器械三类证,也拿下了欧盟CE认证。与中国审批规则相比,CE认证的通过标准有何不同?有哪些难点?

四大市场各有一套自己的监管体系和逻辑,我们要做的,是让同一套产品的底层逻辑满足所有不同的监管要求,事实上是非常具有挑战性的。据我所知,国内外暂时还没有其他医疗科技企业要从一开始就为某个临床产品同时申请四大认证。其实我们当初这样做,也是“初生牛犊不怕虎”,过程中还是有很多挑战。比如在欧盟,我们在

申请过程中一直在根据法规做调整,国内的临床试验和欧盟CE认证需要的侧重点有所不同。再加上疫情本身,对整个申请过程带来一定的挑战。我们把这样一件事做出来,也是希望未来能够帮到更多希望进入国际市场的公司。我们总结出了一套可以遵循的路径,这件事并非不可能实现,我们也希望,以后能够以此给更多公司提供支持。

医疗追求谨慎,欧洲的数字化进程尤其偏保守,推想医疗是如何在欧洲打开市场局面的?

我们在欧盟还是比较有经验的,比如实际上,欧盟直接集中采购我们针对新冠肺炎推出的人工智能产品已经是连续第三年了。欧盟当时在全球范围内征集方案,最终我们是胜出的一个。

我们在很早期就决定组建本地团队。最初选择与医院进行科研合作,因为我们的目的是让产品在全球范围内得到良好应用,要保证产品在各个国家的表现都同样优秀。这就需要进行对应的训练和本地医院的验证,让最终端的医院、医生和患者来对我们的产品做出判断,判断它是否彻底融入了当地的诊疗 workflow,并且推动本地医疗健康的发展。

因为这是医疗科技的创新,大部分德国乃至欧洲的大学医院都还是持开放态度,所以当时我们也是最早进入到这个领域的一家医疗影像AI企业,受到了比较热烈的欢迎,和很多国家的大学医院都达成了初步合作。然后我们就展开了观察,看我们的解决方案表现是否能融入当地诊疗过程,表现是否在各地一致。得到初步验证之后,我们逐渐开始在多国发力,彻底让其与当地的工作流相融合。拿到欧盟CE认证后,我们又借助之前已有的科研合作伙伴和认证,开始进行成熟商业化运作。在商业化运作过程中,我们也得到了来自很多方面的帮助,不仅是医院方面、也包括相关的政府部门以及欧盟层面。

虽然我们的科技成果是中国的,但这些行动是为了全人类的福祉。不仅在发达国家,在很多发展中国家我们其实都有对应当地特殊需求的本地化医疗AI产品。改善全人类的生活,就是我们的使命。

为企业提供全球资源网络

中国建设银行法兰克福分行成立于1999年,是建行在欧美金融市场设立的第一家跨时区经营机构,拥有全功能银行牌照,是建行集团的欧元清算中心,为建行集团的客户提供欧元清算服务。同时也是德意志交易所的交易和清算会员、欧洲明讯清算所的会员。法兰克福分行立足服务中德企业,依托先进的跨境金融服务能力和全球化数字网络,提供中资企业“走出去”的金融需求和加快德资企业“引进来”的发展步伐。

深耕细作,协助中资企业“走出去”稳健发展

法兰克福分行在德国深耕多年,积极发挥全球化网络、综合化特点,借助欧元清算行优势,将传统金融服务和创新金融工具相结合,构建更加完整的金融服务体系。针对“走出去”中资企业跨境金融需求多元化、国际化和灵活性的特点,为中资企业陆续推出了一系列“走出去”创新产品与解决方案,将传统银行产品和创新金融服务相结合,支持中资企业客户在德经营稳健发展,助推中资企业走得更远、更好。

内外协同,构筑德资企业“引进来”金融桥梁

法兰克福分行积极构建全球化、综合化、数字化的发展格局,携手推进全球产业链合作,多措并举发挥数字化金融网络服务的优势,打造境内外“无时差”金融服务特色,为十余家五百强德国企业和隐形

冠军对接境内分行金融服务,为德资企业在境内外不同的交易环境中,提供了快速的服务机制和具有竞争力融资服务工具,协助德资企业了解中国,走进中国并成长扎根在中国。

数字金融,全球撮合家平台助推中德企业合作

建行全球撮合家”跨境智能撮合平台是建设银行自2019年以来探索的另一项新金融行动,目前有17万家企业用户,企业可以免费在平台上发布跨境项目、服务和商品的商机,进行展览展示。

法兰克福分行依托全球撮合家平台,已成功举办近十场数字会展,促成近百家企业“一对一”远程洽谈和合作意向,发挥数字金融的乘数效应,推动了境内外企业“足不出户”精准对接双方需求,将撮合业务布局由点到面发展,努力促进国内国际双循环,促进中德项目深度合作,为全球化发展注入新活力。



中国建设银行法兰克福分行
Bockenheimer Landstraße 75, 60325 Frankfurt a.M..
Telephone: +49 69 971495-
<http://de.ccb.com/frankfurt/en/index.html>



中国领先的国际投资银行以及全球金融市场的重要参与者

中国国际金融股份有限公司(中金公司, 601995.SH, 3908.HK)是中国首家中外合资投资银行, 是中国率先采用国际最佳实践的先驱。我们完成了众多开创先河的交易, 这显示了我们对中国改革开放和发展的深度参与。作为中国领先的国际投资银行以及全球金融市场的重要参与者, 中金公司连续多年在中国并购和股权资本市场中排名第一, 并在《亚洲金融评论》2020年度最佳投行评选中获得亚太地区年度最佳投行以及中国年度最佳股权融资投行。

自1995年成立以来, 我们一直致力于为多元化的客户群体提供高质量金融增值服务, 建立了以研究和信息技术为基础, 投资银行、股票业务、固定收益、资产管理、私募股权和财富管理全方位发展的业务结构。

作为中国专家, 中金公司能够对中国经济、产业发展和市场提供深入而有启发性的解读和分析。我们在专业交付和客户服务方面的卓越表现都已得到高度认可。

中金公司总部设在北京, 在中国大陆有200多家分支机构, 在香港特别行政区、纽约、新加坡、伦敦、旧金山、法兰克福和东京均设有办事处。

我们丰富的网络和跨境业务实践使我们能够为客户提供全方位的金融服务。作为一家扎根中国、面向国际的投资银行, 我们致力于在国内和海外市场提供一流的金融服务, 帮助客户实现他们的目标。

中国国际金融有限公司(欧洲)有限公司(CICC Europe)是中国国际金融有限公司(CICC)的欧洲子公司。中金欧洲于2018年在法兰克福成立, 专注于提供专业的跨境并购和资本市场咨询。

中金欧洲旨在提供一流的跨境并购咨询服务, 以满足跨国客户激增的需求, 不仅支持欧洲公司在中国拓展业务, 也帮助中国客户在欧洲寻求跨境投资机会和潜在投资者。

中金欧洲致力于加强欧洲和中国之间的金融和商业联系。我们的法兰克福办事处位于欧洲的中心, 是中国的投资银行在欧洲设立的第一个当地办事处。中金欧洲的团队由具有多语言和多文化背景的资深专业人士组成, 通过我们现有的国际平台以及对中国市场的深入了解, 我们能够有效地服务于欧洲和中国的客户, 帮助他们实现商业目标。

近年来, 我们看到中国在欧洲的大型对外投资有所下降, 原因是欧洲对外直接投资的规定更加严格了, 而中国方面的资本控制也在加强。中国投资者在收购目标方面已经变得更加成熟和挑剔。特别是在技术领域, 我们已经看到许多由中国投资者持有少数股权的交易。展望未来, 我们预计中国投资者对医疗保健和清洁技术领域的兴趣会越来越大。

关于欧洲投资者入境中国投资, 我们看到近年来有一个增长的趋势。许多欧洲跨国公司已经意识到在中国加强本地化的必要性。因此, 很多欧洲战略投资者乐于通过组建合资企业, 建立伙伴关系或增加他们现有的股份, 以及收购或投资中国公司和同行来扩大他们在中国的业务。越来越多的欧洲公司已经慢慢意识到, 在上市前的中国公司中投资少量资金, 从而支持即将到来的IPO, 将有助于他们进入市场。在后期这将有损于双方形成有意义的商业合作关系, 帮助欧洲跨国公司扩大和改善其在中国的业务。



在过去的两年里, 疫情导致的旅行限制使欧洲和中国公司之间的跨境并购和伙伴关系变得更加艰难。通过视频会议来建立信任和伙伴关系仍然十分困难, 但若双方都有合适的顾问和团队, 也不是完全没有可能。



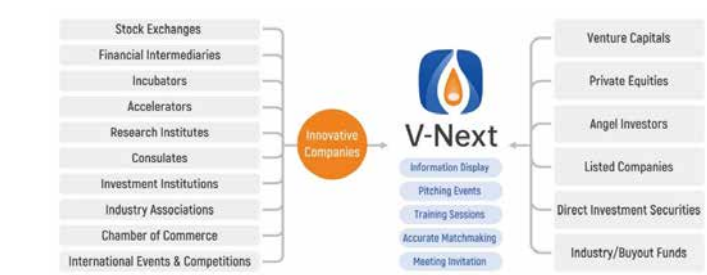
中国国际金融有限公司
Taunustor 1, 60311 Frankfurt am Main
<https://en.cicc.com>

深交所科融通平台

科融通平台是深圳证券交易所打造的股权投融资综合服务平台, 为境外创新企业了解和走进中国资本市场提供交流和对口的窗口。

近年来, 中国私募股权市场稳步发展, 2021年投资总额超过2000亿美元, 投资案例12000余起, 大力支持了创新企业成长与发展。科融通平台聚焦创投市场, 基于便捷高效的互联网产品和精准的匹配推送技术, 现已聚集了9000多家中国优质的创投机构和上市公司。

科融通平台通过与境外交易所、使领馆、高新园区、产业集群、金融中介机构、加速器等不同类型的合作伙伴建立合作, 为境外创新企业提供信息展示、路演对接、培训等公益服务, 支持来自高端制造、医疗健康、节能环保等创新领域的中小企业在华探索融资和产业合作机会。截至2022年6月, 科融通全球服务网络已触达46个国家和地区, 累计为1400多家境外创新企业对接中国资本市场和产业资源。



V-Next
深交所科融通平台
www.v-next.cn



创新数字化平台, 提供全球服务模式

TMF Group很荣幸受邀参与中国国际投资促进中心(德国)年度报告撰写,截至本报告撰写之时,世界局势仍然不平稳。俄乌冲突导致全球地缘政治急剧动荡,引发的制裁和对能源价格的影响和通货膨胀将对世界很多地区的经济前景带来重大冲击。多重风险叠加,不仅将干扰世纪经济复苏进程,还可能引发衰退。

在此背景下,我们需竭尽所能帮助客户降低全球各地的投资和营商复杂性,帮助企业 and 投资者在挑选和管理其投资目的地时更好地了解营商环境和挑战、痛点以及蕴含的机遇。

根据管理咨询公司A.T.Kearney 2022年发布的外商直接投资信息指数1,德国从去年的全球排名第3位今年晋升到第2位,德国市场在危机时期继续显示出其实力,对那些战略和底线被新冠大流行动摇的投资者和企业管理层来说,代表着更多的安全和稳定。对于中资企业来说德国是迄今为止在欧洲最重要的投资地点,占了中国在欧洲所有投资的近40%。为已在德国营商或者计划将其商业版图拓展到德国的中企, TMF Group选取了几个趋势焦点介绍和建议,结合与企业运营相关的三个领域:会计和税务,实体合规管理,薪酬管理和人力资源:

1. 新冠疫情期间,德国政府出台了应对危机的政策,包括减免税、强化员工权力和减轻流动和居家办公行政成本和推动数字报告,这些变革措施旨在缓解财政或行政压力,但往往会增加企业经营复杂性。有的政策会随着疫情危机结束被撤销,有的趋势却会成为疫情后的常态,例如灵活/远程办公模式,会对企业和企业个税因为实际工作地和企业注册地隶属不同地而带来合规和管理上的挑战。TMF Group的全球数字化平台统筹管理结合本地咨询专家的服务模式,为客户全球实体员工薪资以及人力资源例如签证和工作许可、个税、社保等方面提供高效和合规的管理。

2. 新冠疫情加速了德国在企业注册和经营方面的数字化程度。德国也正在借助数字化技术手段来降低复杂性,从而提升外国企业和投资者的吸引力。根据TMF Group德国中小企业数字化转型和战略与中国总体发展趋势相对应,带来市场机遇和借鉴性指引。德国公共形成部门的数字化转型也有利于简化企业合规管理和降低成本。

3. 环境、社会和企业治理ESG的兴起和发展。欧盟作为全球在ESG实践方面的先行者已出台ESG法规并下发至各成员国,德国在可持续发展领域实践较早,对联合国和欧盟的ESG倡议也比较积极响应。欧盟和德国近年来以及近期未来出台的一系列ESG相关立法动态和政策,需要在德国和欧盟营商的中资企业重点关注:欧盟在今年二月发布的关于企业可持续尽职调查指令立法提案,以及德国2021年7月公布,将于2023年1月1日正式生效的德国供应链法,要求企业在对于人权和环境标准方面针对其运营和价值链进行尽职调查,按照法规更严格的采取预防措施和补救措施。欧盟于2019年出台新欧盟举报人保护指令,德国也正在孕育国内立法,预计草案将在夏天由内阁通过,并预计于秋季生效。我们建议企业尽早做好准备,将举报人系统纳入合规管理系统中,开始规划和建立内部和外部的举报人制度,调整合规流程。如对举报人保护法规和TMF Group提供的数字化举报人管理平台有意进一步了解,欢迎联系。

TMF Group是领先的关键行政服务提供商,致力于在全球范围内协助客户安全地投资与营运。我们在全球超过85个司法管辖区设有120家办事处,拥有9,100余名专家,为企业、金融机构、资产管理人和家族办公室提供结合会计、税务、薪酬、合规、基金行政管理、实体管理等对全球企业取得成功至关重要的服务。我们独有的全球交付模式以创新的数字平台为基础,这意味着,我们可以覆盖资本市场、私募股权、房地产、医药、能源和技术等不同行业,并由本地专家在当地提供支持。



TMF Group德国办公室

TMF Deutschland AG
Wiesenhüttenstr. 11, 60329 Frankfurt am Main
+49 69 663698 0



提供支持、信息交流、居间介绍

经济促进与技术转化有限公司(WTSH)是石勒苏益格-荷尔斯泰因州经济促进机构,协助在该地的公司从事商业经营、业务拓展、业务开辟以及创新活动;为公司提供有关入驻、外贸、创新和专利方面的建议和支持,促进技术研发,为企业提供海外办事处;在国内和国际展会上组织联合展台,支持经济与科学之间的合作。

选址咨询

提供支持、信息交流、居间介绍。WTSH的选址顾问为企业在石勒苏益格-荷尔斯泰因州的落户铺平道路,为企业提供从选址、雇佣员工到融资方面的支持。

对外贸易

WTSH的外贸顾问为企业国际化提供支持。他们为企业提供关于目标区域的详细信息,并与企业家一起制定个性化的对外贸易战略。WTSH在全球拥有庞大的资源网络,为建立联系、对接联络提供支持。WTSH在中国和印度设有公司联合办事处,也就是石勒苏益格-荷尔斯泰因商务中心(SHBC)。

WTSH中国办事处

石勒苏益格-荷尔斯泰因州和浙江省已有30多年的友好省州关系,这种伙伴关系为中国和石勒苏益格-荷尔斯泰因州的公司开辟了新的市场,如开辟商业活动,设立子公司,签订合作。早在1996年石荷州已在杭州设立了隶属于WTSH的商务中心SHBC。

SHBC商务中心为石荷州的公司提供在中国建立和扩大商业关系的机会,为石荷州200多家公司进入中国市场铺平了道路。此外,商务中心的工作人员还为那些希望在石荷州建立商业关系或落地的中国企业提供支持。



石勒苏益格-荷尔斯泰因经济促进与技术转化有限公司(WTSH)
Lorentzendamm 24, 24103 Kiel
电话:T +49 431 66 66 6-0
邮箱:info@wtsh.de
网站:www.wtsh.de



黑森州和法兰克福: 开放面对商业

经常被描述为“欧洲门户”的黑森州为国际公司提供了直接接触欧洲国内市场约4.5亿消费者的机会。仅在法兰克福周围200公里范围内就可以找到4400万购买力最强的消费群体。毫无疑问,黑森州是欧洲人均GDP最高的地区之一。

法兰克福机场是欧盟中心的交通枢纽,从这里出发最多3小时可以到达欧洲所有主要国家的首都。仅这一点,可能就是这么多企业在法兰克福大都市区落户的一个原因。黑森州也是欧洲最具创新性和经济活力的地区之一。作为人员、货物和数据重要往来路线的十字路口,以及进入德国和欧洲市场的直接通道,已经有超过13000家国际公司选择此地作为商业地点。其中有大约1000家公司、银行和组织来自中国。因此,黑森州的中国公司数量在德国位居第二。

黑森州贸易与投资促进局(HTAI)位于州府威斯巴登。作为黑森州的经济促进机构,HTAI在州一级层面代表黑森州的经济发展网络。我们为客户提供投资咨询、区位营销、对外贸易、技术和创新推广之间的战略联络,以及关于欧盟财政项目与合作项目的专业建议。我们是国内和国际公司以及科学、政治和领事机构的中心联络点。我们的专家团队为国内外投资者提供咨询,为在黑森州的国际团体提供帮助,并通过多样式服务推动黑森州经济发展网络建设。在该网络中,我们与黑森州北部、中部和南部的地区合作伙伴以及130多个地方市政当局密切合作。

除了吸引中国投资者落户外,他们在德国和欧洲的进一步发展也是我们重要的关注点。在这项工作中,我们多年来一直受益于与中国国际投资促进中心(德国)充满信任及多样化的合作。

此外,自2021年11月以来,黑森州贸易与投资促进局一直是中德生命健康产业投资促进工作组的积极成员。自2022年3月起,也是该工作组德方网络联络人。



Wirtschaftsförderer für Hessen

黑森州贸易与投资促进局

Konradinallee 9

65189 威斯巴登

电话:+49 611 95017 85

邮件:info@htai.de

网站:www.htai.de



北欧强大的经济区位

梅克伦堡-前波莫瑞州投资有限公司是德国梅克伦堡-前波莫瑞州的经济促进机构,它是所有寻找新的商业区位或想在北欧进一步扩张的公司的合作伙伴。作为中心联络点,我们关切企业、管理部门和国家机构的所有利益,介绍商业伙伴,支持寻找专业技术工人、工商业用地和房产,对接行业内资源网络。

梅克伦堡-前波莫瑞州是欧洲最具潜力的增长地区之一,在经济和贸易往来方面该地区提供了与市场之间的理想连接。中国和梅克伦堡-前波莫瑞州的城市已经通过友好城市关系联系在一起。现代化和高效的运输系统使得可以通过公路、铁路、航空和水路快速到达北欧和东欧国家。德国北部以及柏林、汉堡和哥本哈根等大都市就在附近。作为陆地和海洋运输的连接点,发达的海港是该地区的主要区位优势。利勃海尔、西门子和雀巢等全球性企业已经在这一创新增长地区孕育的机遇中受益。

通过富有吸引力的框架条件以及商业、科学和政治之间的有效协作,诞生了一个在未来技术领域特别是在生命科学领域具有高度创业活力的地区。该地区拥有早在15世纪就已成立的北欧最古老的两所医科大学,拥有高效的研究环境。来自广东珠海的宝莱特医用科技股份有限公司已经认识到这一点并在港口城市罗斯托克落户。

可再生能源是一个重要的经济因素。梅克伦堡-前波莫瑞州生产的电力中约有三分之一是基于风能、生物能、水能和太阳能。梅克伦堡-西波美拉尼亚因其良好的风力条件,非常适合建设陆上和海上风电场。此外,风能设备是由该州知名制造商生产的。

在该州总出口中占有很高份额的食品工业,是重要的经济因素之一。该州为有价值的食品行业投资提供最佳框架条件。良好的市场前景和优秀的基础设施、大量的专业人才、前瞻性的研究、有益的协同作用、快速的审批流程以及健康的生态环境都为公司落户和发展提供了有利条件。

INVEST
IN MECKLENBURG-VORPOMMERN

梅克伦堡-前波莫瑞州投资有限公司
地址:Schloßgartenallee 15, 19061 Schwerin
电话:0385 592250
网站:<https://www.invest-in-mv.de/>



欢迎制造业企业到来

萨尔州是一个传统的工业区, 州经济促进局的服务是为了满足工业投资者的需求。经济促进局总经理托马斯·舒克先生对自己和他的团队有很高的期望, 并提出了: “我们把自己看作是那些想从萨尔州打开欧盟市场的公司的合作伙伴。快速、高效、精准——从每一小步到成功落户都应如此。我们已经建立了相应的投资服务, 从第一步选址信息到融资建议再到个性化房地产开发全覆盖。”

电池制造商蜂巢能源被这全套服务所折服。在对欧洲32个区位进行大量考察后, 该公司决定选择萨尔州, 并将在萨尔州建立两个生产基地。在这个过程中, 他们充分信任萨尔州投资促进局的专业能力。这种能力在特定的行业要求下创造了用于电池生产的一个绿地投资和一个褐地投资。对于蜂巢能源科技公司总裁兼总经理杨宏新来说, 这个地方的优势是显而易见的: “对于蜂巢能源这个全球电动车高科技公司来说, 欧洲的汽车工业和不断增长的可再生能源市场具有重要的战略意义。我们选择萨尔州作为SVOLT高端产品在欧洲的第一个生产地有多种原因。它不仅位于欧洲的中心, 而且对于汽车行业来说, 它代表着创新和技术。我们相信, 与萨尔州的合作将是发展新的、可替代、可持续能源产业的重要一步, 我们将共同为未来做出决定性的贡献。”

萨尔州经济促进局服务包括:

- 提供详细的、为项目量身定做的区位选址信息
- 从地块到房产交付
- 在申请财政援助方面提供支持
- 为企业成立介绍税务和法律方面合作伙伴
- 为寻找专业人才提供支持
- 为寻找合适的管理层提供支持
- 介绍物流方面合作伙伴
- 为审批流程提供支持
- 为雇员宿舍、幼儿园、学校、语言培训等提供帮助

**Germany's
SAARLAND**

small
smart
attractive

萨尔州经济促进局

地址: Balthasar-Goldstein-Straße 31 66131 Saarbrücken | Germany

电话: +49 / 6893 9899 615

联系人:

Raphaela Adam

Director Relocation and Consulting

邮箱: r.adam@invest-in-saarland.com

网站: www.germanys.saarland



苏州吴中经济技术开发区

苏州吴中经济技术开发区地处中国最富有生机、最具经济活力的长三角核心，是世界第一大工业城市和中国对外开放最活跃的地方——“东方威尼斯”苏州的重要组成部分。“一小时经济圈”紧密联动上海、杭州、南京，覆盖5个国际机场，4个国际港口。

吴中经开区成立于1993年，作为一个国家级经开区，吴中经开区实行“3+3”产业发展战略，全力提升机器人与智能制造、新一代信息技术、生物医药三大主导产业，以及数字经济、检验检测、新材料三大特色产业。

2021年，吴中经开区实现地区生产总值902.97亿元，同比增长10%，规上工业总产值1526.3亿元，同比增长30.1%。截至2021年，吴中经开区引进外资企业908家，其中世界五百强10家，外资总注册超过115亿美元。机器人与智能制造产业汇聚美国伟创力、日本日铁、法国耐克森等151家企业；汽车零部件产业以德国大众、日本爱信AW、配伟奥为龙头；此外还有德国麦德龙、日本永旺梦乐城等成熟商业配套。

吴中经开区诚挚希望能与德国企业加强合作、实现共赢，欢迎联络吴中驻德代表：



叶冬娇
联系电话: +491627080686
邮箱: wuzhong2@ciipa.de
地址: Bockenheimer Landstr. 61, 60325, Frankfurt am Main



沈韵娜
联系电话: +491627085600
邮箱: wuzhong1@ciipa.de
地址: Bockenheimer Landstr. 61, 60325, Frankfurt am Main





Deusch-Chinesischer
Automobilkongress 2022

第六届中德汽车大会

Berlin September 19-21, 2022

伙伴与活动



集群合作确保增长潜力

CIIPA德方集群伙伴: 专注、活力、展望

2022年, 中国国际投资促进中心(德国)扩大并加强与德方集群伙伴在本报告提到的各产业领域的合作。对于中国公司来说, 与集群的合作为进入每个地区的产业网络提供了重要途径。我们要感谢我们的合作伙伴, 他们在此简要介绍了他们的重点、活动和目标。

巴伐利亚创新协会

我们的座右铭是: 在创新中生存。这就是为什么我们将创新视为我们成功的基础。自1995年以来, 我们一直是巴伐利亚州创新政策的一个重要组成部分, 将企业与大学和研究机构联系起来。

我们的企业活跃在数字化、能源、健康、材料和生产以及移动出行等领域。

2022/2023年重点与合作需求:

汽车领域:

- 与中国汽车主机厂、一级供应商进行技术交流(电力驱动系统、储存技术、氢气/燃料电池、自动驾驶)
- 参与集群平台
- B2B对接
- 可再生能源技术和创新

计划在2022/2023年开展与中国有关的活动:

- 可能在2022年10月沃尔夫斯堡IZB汽车展上进行一对一的对接交流
- 作为伙伴单位加入2022年5月/2023年5月未来汽车技术会议(CoFAT)。
- 供应商创新日



联络人:
巴伐利亚创新协会
汽车产业集群负责人Holger Czuday先生

巴伐利亚中国中心

是巴伐利亚州中国企业的中心联络人。我们为在巴伐利亚州的中国公司提供量身定制的服务, 解决他们所有问题和诉求。作为一个创业孵化中心, 我们拥有必要的专业知识和相应的资源网络。除了奥迪、空客、土星电器城、Bauer制造和因戈尔施塔特购物村之外, 我们的资源网络中还有许多中型企业, 其中很多为隐形冠军企业。

作为因戈尔施塔特市及周边区域经济促进机构的一部分, 我们与友好城市中国佛山拥有合作, 我们还是中国国际投资促进中心(德国)巴伐利亚办公室。因戈尔施塔特市是中德工业城市联盟的创始成员, 并与中国驻慕尼黑总领馆保持紧密联系。

2022/2023年重点与合作需求:

该地区最重要的经济产业是汽车和航空业, 因戈尔施塔特是奥迪和许多国际供应商总部所在地。通过曼兴机场和Brigk Air孵化中心, 我们为无人机行业初创企业提供在欧洲测试新飞机的最佳条件。我们继续寻求在生命科学技术和清洁技术领域的合作。我们拥有两所一流大学: 因戈尔施塔特工业技术大学和艾希施泰滕-因戈尔施塔特天主教大学。

计划在2022/2023年开展与中国有关的活动:

- 2022年4月汉诺威博览会

- 2022年9月/10月第八届巴伐利亚中国日
- 2022年9月第六届中德汽车大会

作为中国国际投资促进中心(德国)可信赖的合作伙伴, 我们在可能范围内支持2022年所有关于中国的活动。我们积极参与汽车产业工作组的活动, 并期待第八届巴伐利亚中国日和在柏林举行的第六届中德汽车大会。



联络人:
巴伐利亚中国中心 Chang-Hua Reichert女士
电话: +49 841 305-3222
邮件: 8@886998.de

柏林勃兰登堡汽车产业集群

我们支持和促进合作项目, 协调国内和国际层级资源网络。近年来, 我们与中国建立了密切的工作关系。自2020年以来, 我们一直支持由柏林参议院和欧盟ERDF基金资助的“柏林中国汽车网络—Be-CAN”, 这使我们能够在疫情期间进一步扩大我们的联系和活动, 并且获得更多中国合作伙伴。在疫情期间, 我们通过线上活动加强合作网络。

2022/2023年重点与合作需求:

双方主要合作兴趣点:

- 汽车信息技术, 自动驾驶, 能源和存储技术, 存储系统, 智能制造, 智能服务, 材料, 驱动技术, 人力资源

为了扩大我们的网络, 我们正在寻找与以下领域的合作伙伴联系:

- 网络伙伴: 技术中心、行业协会
- 技术与项目合作: 氢气应用的材料开发, 轻量化技术的材料开发, 结构件和其他车辆部件的金属加工公司, 塑料加工公司

计划在2022/2023年开展与中国有关的活动:

- 2022年9月19日: 中德汽车产业投资促进工作组年会
- 2022年9月20日至21日在柏林举行的“2022第六届中德汽车大会”
- 2022年11月19日至12月4日: 参加上海汽配展企业访华团组

我们祝愿所有的合作伙伴, 与疫情有关的限制将被取消或大规模放宽, 重新建立正常合作。我们希望与CIIPA及工作组成员一起成功举办“第六届中德汽车大会”, 并在经济危机中寻找新的机会。我们需要中德之间、中欧之间平等互利的合作。



联络人:
柏林勃兰登堡汽车产业集群
网站: www.ac-bb.de
电话: +49 (0)30-98423316
邮件: michael.bose@ac-bb.de Michael Bose先生, 国际项目负责人
wanyang.rohrer@ac-bb.de Wan-Yang Rohrer女士, 交流与合作项目助理



proITCAR e.V.汽车协会

proITCar e.V.行业协会将自己定义为柏林勃兰登堡的一个创新平台,提供与新的、软件驱动的汽车发展和综合交通概念有关的前瞻性概念和实践。它主要面向柏林勃兰登堡地区的中小企业,与成员企业进行持续的、以应用为导向的经验交流,定期对创新领先的公司和组织进行公司访问。

在Anja Warncke-Bi女士作为中国事务主管的领导下,协会还与CIIPA密切合作,持续不断地加强与中国伙伴公司的交流和推广,proITCar也积极参与中德汽车产业投资促进工作组。

该行业协会总体由Hagen Ringshausen教授领导(DRC咨询集团首席执行官)并担任董事会主席,Carsten Vossel(CCVOSSEL有限公司首席执行官)任董事会副主席,主要在四个领域开展工作:

- 柏林勃兰登堡区域的中德合作、资源网络、会议活动
- 电动汽车和自动驾驶方面的创新IT软件开发和网络安全
- 公司人力资源管理解决方案
- 柏林勃兰登堡地区一体化交通方案的未来社会需求

2022/2023年的重点和合作需求:

- 汽车制造商、供应商、经销商、软件制造商、移动出行供应商、公共交通
- 一体化交通方案和创新车辆方面的概念设计与实施(或试点),重点是人力资源、组织结构、改革转型、变更管理、价值观转变和IT安全。

计划在2022/2023年开展与中国有关的活动:

- 积极参与和支持CIIPA主办的中德汽车大会
- 定期举办促进中德合作和市场准入方面的研讨会和信息交流

我们希望继续进行定期和富有成效的交流,参加访华团组,或者由Hagen Ringshausen在大学和商学院举办讲座,加深与中国的联系。



联络人:
proITCar e.V.
Hagen Ringshausen教授
电话: +49 160 44.52.519
邮件: ringshausen@proitcar.de

下萨克森州汽车协会

下萨克森州汽车协会是下萨克森州汽车行业以及移动出行领域中中小企业和机构的中心联络点。该协会通过有针对性的措施和活动为这些公司和机构在与汽车工业转型有关的问题方面提供有效的支持,包括国内和国际层面。由于目前在动力系统电气化、数字化产品和服务、自动驾驶、车联网技术以及新的移动出行模式等领域的发展,知识管理和创新促进也是下萨克森州汽车协会的任务之一。下萨克森州汽车协会一个是州级机构,下萨克森州所有汽车行业的公司都可以利用这一网络。

自2021年6月起,CIIPA和下萨克森州汽车协会签订了合作协议。我们是中德汽车产业投资促进工作组成员,将通过我们的数字交流渠道支持中德汽车大会。

通过网站www.automotive.nds.de,可为中德企业建立业务联系。

2022/2023年重点和合作需求:

核心行业:

- 汽车制造商
- 汽车供应商
- 移动出行经济
- 初创企业

重点主题:

- 电动汽车包括氢能源
- 可持续生产
- 电池回收
- 自动驾驶
- 移动出行服务

计划在2022/2023年开展与中国有关的活动:

- 2022年6月:在波鸿举汽车论坛
- 2022年9月:第六届中德汽车大会

下萨克森州汽车协会希望随着新冠疫情的消退,通过人员面对面的交流和互访,为丰富中德合作做出自己的贡献。国家之间的合作、科学交流和贸易也是保障积极的地缘政治合作的一个重要基石。



联络人:
下萨克森州汽车代协会 Anna Meincke博士
邮件: a.meincke@nds.de
电话: 0049 152 0471 53 58



北威州汽车行业协会

北威州汽车行业协会与其成员企业一起,主导着北莱茵-威斯特法伦州的汽车工业向自动化和电气化交通过渡。

我们不再谈论车辆,我们共同促进移动出行,将企业的专业知识与未来的市场结合起来。

- 我们把电动汽车、自动驾驶和人工智能等行业的公司、研究机构和政府机构联系起来
- 我们将公司、大学和研究机构聚集在一起
- 我们出席各种活动、展览和会议
- 我们支持寻找新的未来市场
- 我们通过项目促进转型

我们积极参与政策制定<https://www.automotiveland.nrw/mitglieder>

在过去,我们曾参与过以下中德项目:

- 中德汽车大会
- 中德汽车产业投资促进工作组
- polisMobility出行展中德汽车论坛

2022/2023年的重点和合作需求:

电动汽车、可再生能源和自动驾驶

计划在2022/2023年开展与中国有关的活动:

- 2023年5月:polisMobility出行展中德汽车论坛
- 2023年中德汽车大会

我们非常希望2023年在中国实现面对面交流。我们每次从访华团组获得的倡议和建议对我们的工作非常有帮助。



联络人:
北威州汽车产业协会Stephan A. Vogelskamp先生
邮件:vogelskamp@automotiveland.nrw
电话:0212 881606-87

萨尔州汽车产业集群

萨尔州汽车产业集群是萨尔州汽车工业网络,拥有265家公司和20个研究中心,覆盖当地汽车制造领域的42500员工。该州知名企业包括博世、福特、麦格纳、米其林、舍弗勒、蒂森克虏伯和采埃孚。通过汽车供应商如CQLT Saargummi、Nedschroef、诺博汽车和蜂巢能源,萨尔州这一重要的生产基地与中国合作伙伴紧密相连。此外,许多萨尔州的公司在中国设有分支机构。

萨尔州汽车企业和研究中心概况可以参见2019年出版的“萨尔汽车之州”汇编或通过网站www.automotive.saarland查看。

2022/2023年重点和合作需求:

汽车工业是萨尔州的支柱产业,萨尔州是德意志联邦共和国最小的联邦州,人口100万。它位于欧洲的中心,紧邻法国、卢森堡和卡尔·马克思的出生地特里尔市。

萨尔州因其快速决策能力而受到企业青睐,对于工业来讲高度的灵活性和创新实力与决策速度息息相关。与其他面积更大的地方相比,萨尔州的速度更快。由于在汽车方面的专业能力,萨尔州与中国这个世界上最大的汽车市场有很多接触。

计划在2022/2023年开展与中国有关的活动:

2021年底,中国高科技公司华为也在萨尔州建立了一个创新基地。在人工智能和网络安全领域,萨尔州在研发方面处于世界领先地位。萨尔州汽车产业集群积极支持华为与地区研究机构一起发起项目,目的是启动进一步的合作项目,扩大中国与萨尔州互利共赢的伙伴关系。

我们将在2022/2023年与CIIPA继续紧密合作。未来,我们希望更加透明地介绍中国与萨尔州的伙伴关系,并为更加深入的合作奠定起点。萨尔州也是2022年在柏林举行的中德汽车大会共同组织者之一,我们期待着与中国伙伴进一步合作。



联络人:
萨尔州汽车产业集群经理 Pascal Strobel博士
邮件:pascal.strobel@automotive.saarland
电话: +49 681 9520-492
地址: Franz-Josef-Röder-Str. 9
66119 Saarbrücken



慕尼黑生物技术集群

自1997年以来, 慕尼黑生物技术集群(BioM)一直是慕尼黑和巴伐利亚州生物技术领域的网络组织, 并代表巴伐利亚州经济部开展业务。大约有270家生物技术和制药公司活跃在大慕尼黑地区, 该地区的核心竞争力是开发创新的治疗方法和诊断方法, 特别是精准医疗。

作为非盈利组织, 慕尼黑生物技术集群以广泛的资源网络支持巴伐利亚州的生物技术和制药行业建立新的业务联系。集群管理部门作为中心联络点, 将巴伐利亚州生命科学企业与相关的国内外伙伴联系起来。

慕尼黑生物技术集群为巴伐利亚州生物技术公司在各个创业阶段提供支持, 为生命科学领域的创业者 and 企业家量身打造独特的支持计划: 虚拟孵化器BioM inQlab。20年来, BioM总共支持了200多家初创企业成长。此外, BioM还提供大量的研讨会、培训课程和特定行业主题活动。

企业数据库参见网址: <https://www.bio-m.org/zahlen-und-fakten/firmendatenbank.html>

过去与中国的合作:

- 中国生物技术合作论坛
- 企业代表团
- 咨询服务
- 研讨会、网络会议

2022/2023年重点和合作需求:

- 核心行业: 红色生物技术、生物制药、数字医疗、平台技术
- 诉求: 入境政策、建立商业关系网络、供应瓶颈

计划在2022/2023年开展与中国有关的活动:

- 中国周研讨会、信息交流、法律咨询、同行学习、云上参观团组
- 中国生物技术合作论坛
- 2022年11月: 杜塞尔多夫医疗器械展期间举办的2022年中德生命健康产业合作交流

随着近年来健康领域的快速发展, 作为世界第二大经济体的中国为巴伐利亚生物技术和生物制药公司提供了大量的机会。作为一个集群组织, 我们支持两国企业之间的专业交流与合作。



联络人:
慕尼黑生物技术集群国际事务主管
Stephanie Bartelsen-Wehnelt博士
地址: Am Klopferspitz 19a, 82152 Martinsried, Germany
电话: +49 (0)89 / 89 96 79-29
邮件: wehnelt@bio-m.org
网站: <http://www.bio-m.org>

德国北部生命科学集群

汉堡和石勒苏益格-荷尔斯泰因地区的德国北部生命科学集群包括500多家生物技术、制药和医疗技术公司、诊所和研究机构, 约有52000名员工在该地区健康产业工作。该集群的突出特点是广泛的公司基础和从基础研究到临床试验再到最终产品的完整价值链。研究人员、临床医生和产业伙伴之间杰出而紧密的合作反映在诸多领域的创新产品、项目和技术上。

德国北部生命科学集群管理由汉堡自由州和石勒苏益格-荷尔斯泰因州成立, 旨在将该集群发展成为一个领先的国际生命科学网络, 集群管理机构Life Science Nord Management GmbH和协会Life Science Nord e.V.共同为实现这一目标而努力。

来自医疗健康行业的270多家地区性公司和机构是北部生命科学集群的活跃成员。所有成员从大量的服务和活动中获益, 促进区域网络, 分享经验知识, 并在国内和国际层面共同代表德国最北端两个州的生命科学产业。

2021年, 北部生命科学集群连续第三次被授予欧洲卓越集群奖。

北部生命科学集群提供的服务包括:

- 支持启动创新项目, 与行业专家建立联系, 核心技术攻关
- 提供专业建议, 如合作计划、国际化活动、项目或融资建议
- 快速简便获得区域、国家和欧盟资助计划
- 吸纳集群成员, 支持他们在北部生命科学集群内建立资源网络
- 在国际行业网络中拥有广泛的合作机会
- 参加国内和国际重要行业展会
- 线上、线下组织相关行业趋势研讨会
- 通过免费在线平台LSN Jobs为寻找工作岗位或人力资源提供快捷帮助
- 提供德国北部医疗技术、生物技术和制药业的经济和技术能力数据以及最新科研信息
- 提供业界人士交流平台、支持推广新的研发情况

集群拥有大量来自医疗技术和生物技术领域的大企业会员。全球知名企业Olympus和Sysmex的欧洲总部, 以及飞利浦、史赛克、Evotec和其他许多公司的德国总部都位于该集群区域内。同时, 在汉堡和石勒苏益格-荷尔斯泰因州有许多创新型中小型企业 and 初创企业。

自2018年以来, 北部生命科学集群与中国市场紧密相连。欧盟资助的项目MAGIA——“全球医疗技术国际联盟”为北部生命科学集群与意大利、比利时和法国的三个欧洲合作伙伴集群共同建立强大的合作伙伴网络奠定了基础。这些机构包括清华大学、清华大学深圳研究院、中国医疗器械行业协会(CAMDI)、上海医疗器械行业协会(SMITA)、树兰医疗、北京百瑞国际孵化器等。MAGIA的成功为后续项目MAGIA2Market铺平了道路, 该项目与当地合作伙伴网络一起支持欧洲的中小型企业进入中国市场。

2022/2023年重点和合作需求:

北部生命科学集群专注三个生命健康领域:

- 医疗技术
- 生物技术
- 制药技术

建立联系、拓展合作伙伴网络、支持寻找合适的商业伙伴——这些都是我们在欧洲和中国之间开展国际化活动的目标。我们把与CIIPA的合作看作MAGIA2M项目的工作补充。

计划在2022/2023年开展与中国有关的活动:

- 2022年3月训练营: 在2022年3月1日至3日“中国准入训练营”

框架下,参与者有机会从中国合作伙伴即清华大学深圳研究院(RITS)和Leaguer生物技术公司听到行业专家报告。该训练营是北部生命科学集群与欧洲合作伙伴在MAGIA2M项目框架下举办的虚拟访华团组准备工作的一部分,也向没有申请参加虚拟代表团的公司开放。

- 在MAGIA2Market项目框架下,为来自四个欧洲集群地区的选定公司组织一次代表团旅行,重点是与中国的潜在合作伙伴进行一对一会谈。由于目前的国际旅行限制,本次访华团组以数字方式进行。

我们期待着,继续积极使用中国和德国北部已建立的关系网络并不断扩大。我们希望中国生命健康领域的企业和机构与北部生命科学集群内人士深化交流,建立商业关系,发起跨境合作项目。让我们一起推动创新,将生命健康产业提高到一个新的水平。



联络人:
北部生命科学集群国际事务经理 Sarah Niemann女士
电话: +49 40 593 62 61- 29
手机: +49 159 013 844 69
邮件: niemann@lifesciencenord.de
网址: www.lifesciencenord.de
地址: Falkenried 88
20251 Hamburg/Deutschland

图林根医疗技术集群

图林根医疗技术集群是一个医疗技术和生物技术行业协会,有大约90个成员,主要来自图林根州。其中大多数是中小企业,但也包括研究机构和大学。最大和最知名的成员包括雅培快速诊断耶拿有限公司、卡尔·蔡司医疗技术有限公司、弗里德里希·席勒大学耶拿分校和耶拿大学医院。

我们在当地有很好的网络,我们的成员公司在全球范围内都很活跃,我们也希望在国际上建立网络。中国作为最大的市场之一,当然不可或缺。

2022/2023年重点和合作需求:
我们的重点是医疗技术和生物技术。具体而言,我们专注于项目管理咨询以及医疗器械准入审批方面的咨询,也包括为医疗器械开发提供资金和合作机会。

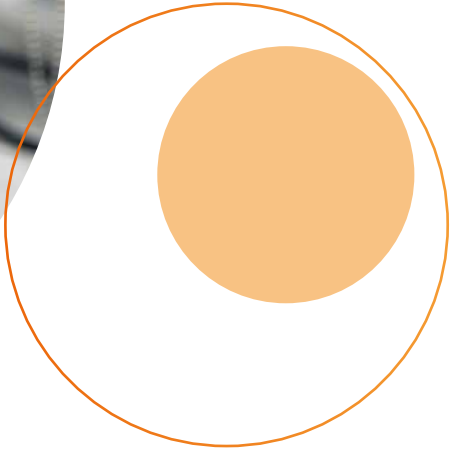
几年来,中国一直是德国医疗技术公司的一个庞大而重要的市场,但同时也是最难进入的市场之一。因此,我们的目标是建立更多的专业能力和核心技术,以便能够为我们的成员在进入中国市场方面提供更好的建议,包括医疗器械审批。

计划在2022/2023年开展与中国有关的活动:

- 2022年6月15日:未来医疗技术大会与生命科学日
- 市场准入指南(医疗技术、制药、生物技术)
- 中国重要区位图,如生命科学产业集聚区
- 地区联络人,包括区域、跨区域、不同行业主题



联络人:
图林根医疗技术集群总经理Eike Dazert博士
邮箱: info@medways.eu
电话: +49 3641 876 1040



联邦经济发展和对外贸易协会

联邦经济发展和对外贸易协会(BWA)成立于2003年,总部设在柏林,19年来一直以针对性和高效的方式在世界许多国家支持其成员公司的计划和项目。作为良好商业关系的桥梁建设者和生态社会市场经济的倡导者,其在国内和国际上享有良好的声誉。

BWA的成员是来自各个行业的不同规模的公司,他们在成功的价值合作基础上推动企业未来的发展。BWA将其政治活动与那些作为智囊团为国家和政府首脑以及国际领导人提供不同行业主题意见的委员会捆绑在一起。BWA的名誉主席是民主德国前总理和联邦部长Lothar de Maizière博士。BWA的成员为中小型企业、大公司以及来自政治、外交和科学领域的机构,共同的兴趣是建立和扩大国际网络,重点关注与中国的跨行业经贸关系。

BWA目前在北京和上海设有代表处,不仅帮助了许多在中国的德国公司,而且自2010年以来还成功支持了一些知名中国公司在德国的发展计划。

BWA协会活动包括:

- 与CIIPA、CCPIT、SAFEA和SASAC合作开展定期交流和特定行业活动
- 与中国各省市合作组织访华团组,以及在德国接待中国代表团(如与安徽、广东、广西、贵州、黑龙江、江苏和浙江)
- 承担中德工业城市联盟德国办公室有关工作
- 支持中德智能制造与创新研究院(SGI)有关工作
- “中国桥”协会创始成员

2022/2023年重点和合作需求:

核心行业包括建筑和建设、农业经济和技术、汽车工业以及上下游产业、电子、能源、金融、贸易、工程、IT、消费品生产和分销、物流、航空航天、食品和奢侈品、机械工程、医疗技术、石油化工、原材料提取、制药业。

尽管面临全球范围内Covid19疫情的压力,BWA仍希望继续发挥积极作用,促进中德各层面的商业关系,汇集社会各行业决策者,保持联络并且加深联系。

计划在2022/2023年开展与中国有关的活动:

- 第六届中德汽车大会,加强汽车产业和供应链领域合作

2022年,中华人民共和国和德意志联邦共和国共同回顾建交50周年的历程,我们以此为契机,保持和优化已经取得的成果,并且共同开辟符合双方利益的新合作领域。中国仍然是德国和欧洲在解决全球问题以及针对工业和国际合作变化制定商业和政治对策方面不可或缺的伙伴。

联络人:



联邦经济发展和对外贸易协会(BWA)董事会主席
迈克尔·舒曼先生
邮件: m.schumann@bwa-deutschland.de
网站: www.bwa-deutschland.de

德国隐形冠军企业协会

德国隐形冠军企业协会是世界范围内已经是隐形冠军或想成为隐形冠军的中型企业组织。协会名誉主席是赫尔曼·西蒙教授。赫尔曼·西蒙(Hermann Simon)是德语世界中最有影响力的企业管理大师之一,也是“隐形冠军”理论创始人。

协会针对不同主题组织来自商业、政治和科学领域的专家进行讨论。邀请专业听众参与,进行深入的、有针对性的交流。协会与来自媒体、商业、科学和政治的国际合作伙伴一起组织对话活动。

2022/2023年重点和合作需求:

- 医疗技术、人工智能、工业4.0、化学、能源技术、电气和建造技术、机械工程、企业管理
- 积极为包括来自中国的所有企业家提供建议和行动,非常欢迎中国企业会员。

计划在2022/2023年开展与中国有关的活动:

- 2022年5月: 奥迪项目“德国隐形冠军的成功故事”
- 2022年6月: 特定主题线上活动(医疗技术、传统中医)
- 从2022年7月开始: 关于“隐形冠军——从理论和实践中学习最好的东西”主题研讨会
- 从2022年8月开始: 连线专家和隐形冠军企业(如医院管理、工业4.0、企业管理等)。
- 2023年: 德国企业与西蒙教授中国行

我们希望能与中国再次有更多面对面的直接联系,恢复不受限制的双向国际旅行,中国城市和企业可以有机会在我们的活动中进行推介。



联络人:

德国隐形冠军协总经理Georg Türk先生
电话: +49 221 25 900 575
邮箱: info@vdhc-ev.de





汽车产业共话绿色未来

第六届中德汽车大会在柏林举办，探讨汽车产业全球发展趋势与潜在合作机遇

2022年第六届中德汽车大会在德国首都柏林举办，大会以“碳中和与未来出行”为主题，邀请中德两国政治、经济和汽车业界代表，共同论道中德及汽车全业界共同关心的宏观趋势、合作机遇，探讨推进碳中和、构建新发展格局对汽车行业发展的积极影响。

中国驻德大使吴恳，中国商务部投资促进事务局局长刘殿勋，驻德大使馆经商处公使翟谦、商务参赞袁元玲，中国汽车工业协会总工程师兼副秘书长叶盛基，中国电动汽车百人会首席专家兼秘书长张永伟、德国柏林经济、能源和公共企业部州务秘书迈克尔·比埃尔（Michael Biel），德国联邦议院前副议长、联邦议院中德友好小组主席汉斯·彼得·弗里德里希（Dr. Hans-Peter Friedrich），德国联邦经济发展与外贸协会主席米夏埃尔·舒曼（Micheal Schumann），德国知名汽车经济学者、汽车研究中心主任费迪南·杜登霍夫教授（Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer）等嘉宾出席主论坛活动。500多名代表在德以线下和线上两种方式参加了大会，超过13万观众在中国观看了会议直播。

吴恳大使在致辞中表示，中德建交50年来，两国经贸合作历经时代变迁和国际风云变幻，超越社会制度和发展水平差异，但地缘政治冲突、逆全球化潮流、新冠疫情延宕，令当前中德关系面临诸多挑战，特别是近期德国一些党派、官员和媒体炒作对华依赖论，甚至脱钩论，带有强烈的意识形态和保护主义色彩。他对这些伪命题言

论表示反对并指出，合作涉及两方或多方，意义在于各取所需，互利共赢，互相辅成。站在建交50周年这一新的历史起点，面对疫后经济复苏的共同任务和实现碳中和的共同愿景，中德更应立足共同利益，把握合作主基调。

吴恳把中德汽车产业合作称作中德双边关系中的一道亮丽风景线，称赞成长起来的中国车企持续深化与德合作，助力德国汽车业低碳化、数字化转型，丰富当地汽车生态。吴恳希望中德共同展望下一个50年，把握时代机遇，立足已有根基，凝聚发展共识，深入沟通对话，携手共创中德汽车产业合作的美好未来。

商务部投资促进事务局局长刘殿勋在北京通过视频连线方式出席大会，他在致辞中回顾了中德建交以来经贸关系取得的优异成果，并指出中德汽车行业的投资合作是双向共赢的互利合作。他说，今年10月11日是中德建交50周年纪念日。回顾中德经贸关系半个世纪的历程，德国是对华投资金额和项目数最多的欧盟国家，5000多家德国企业在中国发展。2010年以来，德国也日益成为中国企业赴欧投资的热门目的地，目前有2000多家企业在德国投资，投资合作从单行道转变为双向道。

刘殿勋表示，汽车产业是中德经济合作的重要领域。过去40多年，中德汽车业界实现了技术、市场、人才、管理、供应链、创新链等方面

的优势互补,投资合作水平不断提升。德国汽车企业在中国市场取得巨大成功,宝马、奔驰和大众等德国汽车企业在华销量全球占比均超过30%,中国成为其最大的单一销售市场。他表示,商务部投资促进事务局也一直致力于推动中德两国间企业的投资与合作,并搭建专业化平台,为各方的交流与对接提供务实服务。

柏林经济、能源和公共企业部州务秘书迈克尔·比埃尔在演讲中表示,发展新的移动交通方式是中德合作的新方向,气候变化问题是两国亟须解决的问题。中德汽车行业在创新研发、人才培养、市场需求等方面具有极强的互补性。他希望,中德两国能够在新考验的挑战下找到相应的解决方案,继续推进汽车行业的转型,保障人们的美好生活。

德国联邦议院前副议长、联邦议院中德友好小组主席汉斯·彼得·弗里德里希在致辞中表示,全球化的背景下,中德两国50年来一直致力于寻求相互理解,维持良好的伙伴关系。这给两国带来了无数的机遇和机会,也创造了更多的价值和利润。他同样认为气候变化和环境保护是目前汽车行业的重要议题。汽车智能化、自动化和电动化的转型要求给中德合作带来了新机遇。中德需要积极参与积极对话,消除隔阂,在气候问题上达成共识,共同打造一个绿色环保的世界。

中国国际投资促进中心(德国)主任徐遥君、弗里德里希博士和舒曼先生还在活动中为中国国际投资促进中心(德国)柏林办事处揭牌。徐遥君主任在上午主论坛总结发言中与现场嘉宾分享了他对中德关系发展前景的美好憧憬。他指出,中德合作互补优势依然很强,中德双方的合作必须要有长远的眼光。

在主旨演讲和主题对话环节,中国电动汽车百人会首席专家兼秘书长张永伟、中国汽车工业协会总工程师、副秘书长叶盛基、德国知名汽车经济学者、汽车研究中心主任费迪南·杜登霍夫教授(Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer)、宝马集团副总裁吴燕彦、瑞浦兰钧能源欧洲事业部负责人王吉宁、德国电信高级副总裁Fabian Klose、爱驰汽车执行副总裁Alexander Klose、长城汽车欧洲区总裁孟祥军、诺博汽车欧洲区CEO马有彬、小鹏汽车产品影响总监尤佳熙等30多位中德嘉宾就汽车电动化、智能化和可持续发展的转型方向分享观点,继续看好遵循行业发展规律,打造绿色环保型企业,共同促进中德合作。主题对话围绕“新能源汽车时代下的全球市场与竞

争结构”、“绿色供应链上的中德合作协同”以及“汽车企业在德发展和创新合作”,共同探讨投资沟通、优化结构、合作共赢以及创新研发的策略。

此外,主论坛还设置了汽车经济与出行技术展,展示了长城、名爵、爱驰、小鹏、蔚来、欧宝、大众、奥迪、保时捷等中德两国车企生产的新款电动车。活动还设置了20多个展位,展现了温州、嘉兴等城市的产业发展情况,以及瑞浦、长城诺博等代表性汽车零部件企业的产品。

本届中德汽车大会由中国商务部投资促进事务局与柏林参议院经济、能源和公共企业部主办,柏林勃兰登堡州汽车供应商协会、德国各地汽车产业集群、浙江清华长三角研究院、德国中国商会以及欧洲时报等联合主办。活动第二日,还举办了温州汽摩配产业专场分论坛、嘉兴氢能产业专场分论坛。





致谢

当前,世界之变、时代之变、历史之变正以前所未有的方式展开。面对复杂多变的外部环境,我们仍然信心满怀地推进中德双向投资促进工作的开展。2022年,恰逢中德建交50周年,我们不忘初心,立足职能,联合Local Global媒体公司、欧洲时报等单位,推进《中德企业投资合作年度报告2022-2023》的编写工作。报告以“中国发展新征程,中德合作新机遇”为主题,聚焦德国中小企业的对华投资合作、在德投资中国企业的运营发展,兼有企业访谈和专家观点,内容丰富,可读性强。报告以经济界视角,讲述中德投资合作好故事,关注国际形势变幻下的合作实例和未来合作展望,旨在客观直接地传递中德合作“务实、开放、共赢”的理念,展示中国优化营商环境的系列举措以及日益增长的市场需求与潜力。在此,感谢德方牵头单位Local Global媒体公司总经理Hans Gäng先生;感谢中方联合

采编单位欧洲时报德国版主编胡旭东先生和他的同事们,朱桓桓女士、关梦觉女士、冯依琳女士、戈畅先生;感谢我的同事们,李霁阳女士、Andre Meyer先生、曲英瑜女士、杨海锋先生;此外,修果女士、侯旭先生、纪可沁女士在我单位实习期间对于本报告书亦有贡献。



徐遥君
中国国际投资促进中心(德国)主任
2022年12月

Impressum

Herausgeber:

China International Investment
Promotion Agency (Germany) GmbH
Bockenheimer Landstr.61
60325 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69-2475 6800
Fax: +49 (0) 69-2475 68099
cn@ciipa.de
www.ciipa.de

Handelsregister: HRB 99681

Registergericht: Amtsgericht
Frankfurt am Main
Geschäftsführer: Yaojun Xu
Gesellschafter: Investment Promotion
Agency of Ministry of Commerce,
People's Republic of China
Redaktion, Übersetzungen: Andre Meyer

Redaktion und Gestaltung:

local global GmbH
Marienstr. 5
70178 Stuttgart
info@localglobal.de
Verantwortl.: Hans Gäng
Redaktion: Stéphane Itasse,
Xiaowei Brüggmann
Layout: Julia Steiner

Bildrechte:

CIIPA Germany, BMW,
Mercedes-Benz Group,
NIO, PhoenixContact,
Harting Group,
Momenta, Schuler,
GuangHua Media

中国国际投资促进中心(德国)在中国的资源网络

Xuzhou Airport
Economic Development Zone
徐州空港经开区

Xuzhou National Hi-Tech
Industrial Development Zone
徐州高新区
www.gxq.xz.gov.cn

CIPA MOFCOM
(Headquarter of CIIPA)
商务部投资促进事务局
www.fdi.gov.cn

Dalian City
大连市政府
www.dl.gov.cn

Yantai Economic & Technological
Development Area
烟台经济技术开发区
www.yeda.gov.cn





联合采编、排版设计:

local global GmbH
Global Business Magazine
Marienstr. 5
70178 Stuttgart

编辑出版:

中国国际投资促进中心 (德国)
Bockenheimer Landstr. 61
60325 Frankfurt am Main