

# 工賦青島

第一〇期

制造升级  
城市向上



责编 段晓东 林兢 美编 金琳 审读 王忠良 排版 吕雪

## 海信南非：

# 演绎互利共赢的高质量出海“范本”

□青岛日报/观海新闻首席记者 孙欣

8月22日至24日，金砖国家领导人第十五次会晤在南非举行。就在这场高端峰会召开前夕，海信南非工业园迎来了一批特殊的客人——在南非西开普省旅游、贸易和投资促进局组织下，来自金砖国家的50余名企业代表参观了海信南非工业园，围绕海信与南非的合作，进行深入了解。“海信南非工业园为当地带来就业机会和商业机遇，为社区发展提供强劲动力。我们希望有更多优秀企业来这里投资。”南非西开普省旅游、贸易和投资促进局首席执行官雷内尔·斯坦德说。

在南非人眼中，与海信的合作足以称得上教科书的“范本”。1996年，海信进入南非市场。2013年，海信南非工业园投建。20多年来，海信不仅为当地提供优质的家电产品，更为当地创造了大量就业岗位，并带动当地构建起现代化产业链。南非约翰内斯堡大学非洲中国研究中心研究员西佐·恩卡拉曾评价海信“有效助力了南非的再工业化进程”。“在当地，为当地”是全球布局的跨国公司要想长期健康发展所必须遵循的“生存法则”。海信在南非所赢得的认可从一个侧面反映出海信“出海”的步步进阶之路。海信在南非的成长经历与合作模式，为更多中国企业出海提供了借鉴与思路。



■海信南非工业园是近40年来中资企业在南非投资额最大的家用电器制造工厂。

### 做真正适合当地的产品

海信产品在南非市场的表现在中南合作中具有代表意义。产品，是企业被外界认识和了解的基本途径。产品的好坏，往往决定了消费者对企业的第一印象。海信在南非得到广泛认可的起点也正是优质的产品。

南非，是海信最早布局的海外市场之一，也

海信发现，南非女性喜欢在厨房做饭时照镜子，海信就在当地推出黑色镜面冰箱；发现当地人喜欢喝冷饮，海信对产品进行改造，在冷藏室植入冰水盒，通过外接接水盘的方式快速供应冰水，为当地消费者生活提供便利。集合了这些当地特色功能的产品一经推出，便受到当地人喜爱，产品大卖。

针对产品质量，海信除了延续一直以来对产品生产的高品质要求之外，还为南非市场消费者提供了长达4年的保修期限，并且设有维修

的市场表现深有感触。

数据更具说服力。截至2023年6月，海信电视在南非市场销售量占有率为32.3%，海信系冰箱销售量占有率为30.8%，双双位居行业第一。海信产品除满足南非市场需求外，还出口到莫桑比克、津巴布韦、马拉维、赞比亚、毛里求斯、马约特、留尼旺、塞舌尔、马达加斯加等十几个非洲国家及地区。

### 本地化生产，构建当地产业链

让当地人海信更进一步信赖的，是海信在南非所布局的“本地化生产”。

2013年，海信和中非基金共同投资兴建了海信南非工业园，该工业园占地面积超过10万平方米，是近40年来中资企业在南非投资额最大的家用电器制造工厂。在南非以及整个非洲的电视、冰箱等产品均在这里生产制造。目前，海信南非工业园年产能已达到电视100万台、冰箱50万台。

“不仅在这里销售，还在这里建设工厂生产，在当地人眼中表示这家企业是真的想要在这里扎根发展，而不仅仅是为了卖产品‘赚快钱’。”海信国际营销相关负责人曾在一次采访中表示。

熟悉企业经营的人都知道，企业在海外建设工厂绝不是一件简单的事儿。在海外销售产品，仅仅需要打通渠道，在营销、物流等环节发力。但在海外布局产能，则是一个更加系统的工程，需要与当地的产业体系、社会文化有更深层的互动和捆绑。尤其在非洲等地区，建厂在某种意义上是一个与当地共同成长、发展的过程。

当地人瓦莱丽是海信南非工业园电视机厂车间主任。今年是在海信南非工业园工作的第十个年头。在海信，她从最基础的岗位做起，一步步熟练地掌握起产业技能，如今成为车间主任，还带起了徒弟。

瓦莱丽一家的生活水平经过这些年也显著提升。“这份工作给我的家庭带来巨大改变。我们扩建了自己的独栋房屋，退休后就可以安享晚年了！”像瓦莱丽一样，很多当地居民都在工业园及临近配套产业园区找到了工作，许多职工还买了车。目前，海信南非工业园雇用了约700名当地员工，占员工总数的90%以上。

与此同时，海信也不断推动供应链本地化。在一家泡沫衬板供应企业，一摞摞高高叠起的泡沫衬板摆满仓库，大部分是为海信生产的产品。企业总工程师吉米说，10年前企业曾面临经营危机，成为海信供应商后，企业经营逐渐稳定，生产不断扩大，收获了更多订单。

这些年来，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。在物流、回收、安保、保洁等配套行业，海信间接为南非创造了4000多个就业机会。

海信南非工业园所在的亚特兰蒂斯曾是老牌工业区，但曾因技术滞后一度陷入衰败，失业率和犯罪率随之攀升。海信的落户改变了这里的面貌。2018年，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。

“海信在开普敦建立产业园区后，实现了自身快速发展，也带动了当地经济社会水平不断提高，为南非制造业整体发展注入活力，成为南中互利共赢的一张名片。”南非贸易、工业和竞争部副部长吉娜说。

2022年4月，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，从一个侧面彰显了海信对当地再工业化进程的带动作用。

### 走出工厂，反哺社会

衡量一家企业对社会的价值，不仅只有利税等数字指标。近年来，经济界通常用ESG（Environmental, Social and Governance，即环境、社会和公司治理）来评估企业经营的可持续性以及对社会价值观念的影响。在南非，海信对当地的贡献早已超越了产值、税收这些直接的经济效益。

人才是产业进步发展的核心推动力。为提升当地青年的就业技能，海信与亚特兰蒂斯中学合作建立了海信南非技术研究与培训基地，教授电子技术、软件和设备控制等课程，至今已累计培训超过1400人，帮助学员掌握电子技术、软件和设备控制等技能。

海信积极投身当地公益活动。在曼德拉日为当地养老机构送去温暖，为约翰内斯堡的非营利性儿童护理中心捐赠电视和生活学习用品，捐助南非红十字儿童医院等项目，积极帮助解决南非、北非、中东等国家和地区的教育问题。对公益慈善事业的支持，也使得海信在南非收获了更多的口碑和公众认可。

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。

同时，海信在南非一直积极推动环保事业发展，践行绿色低碳发展理念。为消费者提供高质量、高技术的节能环保产品，连续多年赞助联合国环境规划署的绿色环保奖项。海信南非工业园坚持使用清洁能源，减少传统电能的消耗。从原材料选型到生产加工，在各个阶段均严格遵守节能环保的原则，减少工业生产对南非当地环境的影响。

通过成熟健全的培训体系和形式多样的公益活动，海信南非融入和反哺当地社会，有效提升南非人民的获得感。2020年，海信南非工业园入选联合国南南合作案例集。

“作为在南非发展的中国品牌，海信将继续用心做产品善待用户，用心做经营善待员工，用心做公益善待社会，为中非之间更广阔更美好的未来贡献力量。”海信南非公司总经理刘巍表示。

### 新经济周刊

山东新闻名专栏

## “双跨”平台加速扩容背后

□孙欣

近日，工业和信息化部公示2023年新增跨行业跨领域工业互联网平台（业内称“双跨”平台）名单。名单有两点尤其值得关注。首先，这是工业和信息化部自开展“双跨”平台遴选以来，首次将年度新增平台单独拿出来予以公布。其次，从数量上看，新增23家的“扩容”规模，不仅创下历年之最，数量甚至逼近过去几年所遴选出的全部“双跨”平台总和。此前，工业和信息化部认可的国家“双跨”平台为28家。

此番大幅扩容，出乎不少人的预料。但若仔细梳理“双跨”平台的发展历程，会发现如此扩容幅度实际上是迹可循的。“双跨”平台代表我国工业互联网平台的最高水平，它不局限于单一行业领域，平台可以接入来自不同行业领域的垂直平台，提供跨行业跨领域赋能服务。国家自2019年开展“双跨”平台遴选，当年共有10家平台入围。2020年，数量增至15家。2021年，入围企业以及数量均与上年相同。2022年，数量增加为28家，相较上一年近乎翻倍。

国家“双跨”平台加速扩容，是工业互联网探索和实践逐步深入的产物。近年来，制造业企业拥抱数字化转型的积极性肉眼可见地提高。2022年埃森哲中国企业数字化转型指数研究显示，近六成受访企业高管表示在未来一至两年会增加数字化方面的投入，数字化转型已经成为越来越多中国企业的“必选项”。具备广泛资源链接能力的“双跨”平台是满足这些需求的重要供给方。中

工业互联网很难像消费互联网一样，一套服务方案“包打天下”。随着工业互联网向越来越多行业领域渗透，应用程度在企业越来越深，必然会催生更多“双跨”平台出现来满足市场。

国工业互联网研究院近日发布的一份研究显示，“双跨”平台平均工业App数量达8738个，平均服务企业数量超过23.4万家。

市场需求持续攀升就需要更多优质的供给。与消费互联网相比，工业互联网最大的特点是个性化需求强，不同行业的产业运行方式和生产制造模式差异巨大，很难像消费互联网一样，一套服务方案“包打天下”。尽管“双跨”平台都具备跨行业跨领域的属性，但通常所“跨”行业领域仍与自身所在行业具有一定行业共性。有工业互联网平台负责人曾坦言，没有哪一家工业互联网平台能把所有的行业覆盖，“一家通吃”的局面不会出现。因此，随着工业互联网向越来越多个行业领域渗透，应用程度在企业越来越深，一定会催生更多个性化的细分行业领域需求，这必然会催生更多“双跨”平台出现来满足市场。

站在工业互联网产业发展的角度，工业互联网平台的发展方兴未艾，意味着未来还有很多可以捕捉的产业机会。数据显示，截至2022年底，全国具有影响力的工业互联网平台超过240家。虽然数量众多，但全行业仍然面临基本的发展难题待解。最为典型的要数平台的盈利和变现问题。目前，工业互联网平台的盈利模式仍集中于短期的“项目型”盈利和中短期的“平台+服务”盈利模式，但这两种模式的增长性都十分有限。平台企业只有转变为“数据+应用”的中长期盈利模式后，才能真正走向发展的“拐点”。在全行业继续“摸着石头过河”向前发展的过程中，极有可能发生竞争格局的改写。在工业互联网平台领域有所布局的城市，应该把握住行业发展的窗口期，加大培育力度，形成竞争特色和优势。



■海信南非工厂积极履行社会责任，捐赠800台太阳能台灯，改善当地青少年学习照明环境。



■建厂10周年，海信南非工厂组织各种活动，让员工感受到温暖和关爱。

是国际品牌进入非洲市场通常会选择的第一站。在海信进入南非之前，当地家电市场主要是欧美品牌和当地品牌。欧美品牌价格高昂，但不太适用当地，当地品牌价格低廉但质量较差。因此，对南非消费者来说，理想中的“优质产品”需要满足两个条件：一是能很好地满足当地需求，二是质量过硬。

海信便从这两方面发力。通过市场调研，

中心，顾客可以随到随取。这对消费者来说，极大解决了对售后服务的担忧，有效提升了消费者对海信品牌的信赖。

围绕产品推出的一系列本土化举措，让海信得到了市场的回报。“过去，向消费者推荐海信品牌时，很多人摇头拒绝，因为他们不认识海信。但现在，海信品牌已经成为消费者的主流选择之一。”一位南非海信电视销售人员对海信