



康宁新产品亮相展会

受访者供图

外资企业深耕中国本土研发反哺世界

9月5日,蔡司三款高端显微镜产品在苏州工厂首产下线并交付本土客户,标志着其核心显微镜产品线在中国市场的全面本土化。而在9月1日,位于上海自贸区的蔡司中国客户体验中心焕新亮相,服务中国、辐射全球的创新成果集聚于此。

从制造高地到创新引擎,外资企业正从中国发

展中找到更多新机遇。连日来,记者走访多家深耕中国市场的外企,感受到他们在华投资兴业的热情。从加强本土研发力量,以中国创新灵感赋能全球市场,到投资建设总部园区、生产基地,提升全球供应链的韧性,“在中国共创,与世界共赢”成为共识。

深嵌中国创新链

一块光学镜片能做什么?从医疗技术、视力保健、消费者光学,到工业质量解决方案、研究显微镜解决方案和半导体制造技术,都能在蔡司中国客户体验中心触手可及。

9月1日,全球光学和光电子行业巨头蔡司以“本土融合,创新升级”为主题,在上海举行首届科技创新周,并揭幕蔡司中国客户体验中心。

作为蔡司集团全球唯一整合全事业部科技资源的创新赋能平台,焕新后的体验中心面积由最初的700多平方米扩展至2100平方米,实现了空间规模、功能配置与协同能力的全方位升级,有望助力高端制造、医疗技术等领域的技术转化与产业升级。

体验中心的提质升级,背后是蔡司在中国的创新模式发生巨大的变化:从引入国外创新,升级为自主创新与本土合作创新。蔡司大中华区首席运营官谢磊表示,蔡司不仅为中国创新,也将创新带到世界。

“在新能源汽车领域,中国已经领先全球。以电池检测为例,国内客户对检测速度、能力与精度提出更高要求。为此,我们的本土团队研发出AI在线监测方案,实现电池在线全自动缺陷检测,每片电池检测时间小于5秒。”

谢磊说,随着中国电池头部企业海外建厂,这一技术也被带向全球。“目前全球头部20家电池厂商,超过85%选择了蔡司。2024年全年,超1000万个电芯经由蔡司电池质量方案检测。”

加速投资新质生产力,深嵌中国创新链,以本土创新推动“在中国为世界”,正在成为不少外资企业共同的选择。

“中国在高新技术与高质量生产领域的需求,与康宁的业务发展高度契合。”康宁中国相关负责人表示,作为康宁除美国外唯一全面布局光通信、显示科技、汽车应用、移动消费电子、生命科学五大业务板块的战略市场,中国始终是康宁全球发展的核心。

2022年康宁显示集团将全球总部落户上海,通过构建“总部—工厂—分拨”三级响应体系,优化决策流程与供应链

管理,服务中国面板企业高速发展需求。人才与供应链是康宁深化“本土化”战略的另一重要基石。康宁显示科技在华积极培养本土人才,目前,中国技术研发团队本土人才占比高达98%。

深耕本土化运营

从简单的产品移植,升级为用心经营的价值共创,不少外资企业在中国市场的发展战略可以用四个字概括,那就是“长期主义”。

30年前,格力高用一根巧克力棒敲开了中国市场的大门,30年后,它在黄浦江畔发布中长期战略规划,全面展现在华深耕发展的决心与愿景。

“1995年,格力高在上海闵行设立首家工厂,1999年成立了公司首个海外研发中心——中国商品开发研究中心,并于2023年获评外资研发中心认证。”上海江崎格力高总经理井冈俊之表示,2006年格力高又设立了奉贤工厂,以上海为中心,辐射全国的制造网络更加完善。

如今,步入百奇生产线,AI视觉检测系统以毫米级精度捕捉产品瑕疵,AGV物流机器人沿预定轨道高效配送原料。本土化创新研发团队与智能化工厂形成了本土洞察、试产验证、快速量产的新路径,为这家日本百年企业的在华发展注入动能。

把“中国灵感”变为爆款产品。井冈俊之表示,进入中国市场以来,公司积极响应消费者对健康与美味兼具的需求,成功推出多款明星产品。如今,格力高在华销售规模达到了最初的30倍,中国业务约占集团海外事业45%。从“在中国生产”到“为中国创造”,格力高用整整30年时间,完成了一场战略跃迁。

扎根不仅体现在设施升级,更在于本土化产品与经营模式的基因重塑。

在日前举办的宜家2026新财年启动会上,英格卡集团全球零售总裁兼首席运营官托尔加·恩库表示:“中国不仅是宜家全球价值链中至关重要的一环,更是引领家居零售创新的重要试验场。宜家将在继续深耕中国本土市场的同时,将源自中国的创新灵感赋能全球市场的发展。”

新财年中,宜家中国将视角延伸至厨房生活,推出符合中国饮食和烹饪习惯的产品系列,例如中式炒菜锅、蒸压

等。而在过去两个财年,宜家在中国市场首发的一款结合人工智能技术的数字设计平台已推广至包括中国在内的宜家全球31个市场。

近期宜家京东官方旗舰店上线,更是在中国构建全渠道生态系统的重要模块。宜家中国业务转型及创新副总裁刘锐表示,宜家将进行数字化平台和线下商场的持续探索,对现有商场进行升级改造,并进行小型门店的新模式尝试,北京和深圳将作为探索并拓展更多小型门店形态的重要市场。

深度构建生态圈

今年1月至6月,上海新设外资企业超过3000家,实际使用外资超过85亿美元。截至目前,上海的跨国公司地区总部、外资研发中心累计分别达到1042家和605家。上海始终是全球外商投资的首选地。

今年年初,蔡司宣布将在上海自贸区投资超6亿元建设大中华区总部综合园区,该项目占地面积60亩,预计2027年投用,成为其辐射亚太市场的“超级枢纽”。

2021年起,中国已成为蔡司集团全球最大的单一市场,在2023/24财年,蔡司大中华区营收达151亿元人民币,同比增长12%。

“这是蔡司集团看好中国业务、扎根投资本土的强大信号。”谢磊说,蔡司中国总部园区的建设工作在紧锣密鼓地推进中。可以期待,总部园区建成之后,蔡司客户体验中心也会升级至第三版,为客户打造科技博物馆式的体验场景。未来蔡司还计划搭建开放式创新平台,吸引社会资本与技术参与,关注生命科学、医疗、眼健康等领域,推动产业的发展。

面对中国加速培育新质生产力的历史性机遇,康宁也将以“真金白银”的投入,全面深化本土创新生态构建。记者了解到,自2005年扎根中国市场,康宁显示科技在中国大陆投资超60亿美元。2025年不仅是康宁显示科技进入中国市场的第二十年,亦是康宁中国成立的第四十五年。今年,康宁计划追加5亿美元投资中国市场,深化光通信、汽车应用、显示科技相关重点布局,夯实在中国市场的创新和制造根基。 本报记者 张钰芸

个体户转型企业,再也不用经历“注销—重办”的空窗期!记者从昨天举行的“全国个体工商户服务月”(上海)首场活动中获悉,上海市市场监管部门整合多部门事项“一站式”办理“个转企”,个体工商户转型企业从两周缩短到仅需一天,为全市50余万户个体户送上了“服务大礼包”。目前,已有20余户个体户搭上了转型“快车”。

从约两周缩短至一天

江华在杨浦区民京路经营着一家乐渔渔村舟山海鲜餐馆。从2009年创业时200㎡的店面,经历几次扩张,如今店面已达1500㎡,还在新村路开出了一家分店。生意越做越好的同时,江华也开始承接一些盒饭等业务,需要以企业名义签合同,转账也需要“公对公”账户,因此转型企业显得尤为重要。此次“个转企”改革让他受益匪浅。

“以前转企,需要先注销个体户,再申请企业营业执照,中间会有约两周的空窗期没有执照,耽搁很多时间。现在花一天就能直接转型,社会统一代码和名字都能沿用,非常方便,解决了个体户的痛点。”江华说。

昨天,市市场监管局还联合杨浦区市场监管局、税务局将“个转企直通车”设到了活动现场,通过“政策宣传”和“服务”两大专区,为个体工商户提供“当场申报、当场审批”极速通道。

由同济大学在读研究生创办的“运与健康咨询工作室”就搭上了这辆“快车”。合伙人胡舒婷介绍,去年10月工作室在同济大学国家大学科技园内创立,承接健康养生咨询和企业文化培训业务。随着业务拓展和经营规模扩大,工作室发现个体工商户身份在缴纳社保、招投标资质等方面存在很多限制,因此需要转型企业。

在现场,工作室通过全程网办完成了“个转企”变更,税务、社保相关事项也同步进行了变更,今后终于能以企业身份参与大型项目竞标了。从市场监管工作人员手中接过“上海运与空间文化咨询有限公司”营业执照,胡舒婷表示“以前担心转企手续复杂,没想到今天当场咨询、线上交材料,太省心了!”

解决个体户痛点堵点

市市场监管局登记注册处副处长鲍佳介绍,全市共有超51万户个体工商户,其中成长型个体工商户47032户,发展型个体工商户11997户。在成长型和发展型商户基础上,经过商户自主申报和部门推荐,全市共评选出“名特优新”商户563户,其中“知名”类127户,“特色”类167户,“优质”类249户,“新兴”类20户。

鲍佳表示,个体工商户的法律属性和管理架构决定了其具有开设简单、成本较低等创业优势,但在经营过程中,个体户在许可资质、招投标等方面会受制约。以往要转型企业,需要先注销再开办,“一开一关”时间长、流程复杂,还存在无法“无缝衔接”的“空窗期”。

为解决个体户的痛点堵点,7月市市场监管局会同相关部门联合印发《个体工商户转型为企业“一件事”工作实施方案》,整合多部门事项“一站式”办理,包括营业执照、税务、公积金等环节都可以一并同步办理,大大降低了“个转企”的成本,为激发经济活力助力。“改革至今,已有20多家个体工商户通过‘个转企一件事’进行了快速转型。”鲍佳说。

金融帮扶来拓展推广

活动现场,还设置了金融帮扶专区,邀请中国银行上海市分行、市保险同业公会等机构宣传政策,为个体工商户提供“名特优新专享贷”“惠民贷”“便民贷”等专属产品。在中国银行摊位,工作人员向杨浦区怀德路一家餐饮店的经营者介绍着“便民贷”的申请条件、办理流程及利率优惠。经过填报,经营者当场申请下了约19万元的贷款,用于今后的经营活动。

市保险同业公会则宣传“沪业保”等保障服务。工作人员介绍,个体户在经营过程中其实非常“脆弱”,经常会因为门口市政工程施工而无法营业,而保障服务可以将一些意外情况纳入赔付范围中。

活动现场还搭建了推广平台,助力商户拓展客源、提升品牌影响力。来自各区的“名特优新”个体工商户带来了手工艺品制作、非遗技艺展演,市民可以近距离感受上海个体工商户的特色与活力。 本报记者 金旻矣

上海『个转企』转型仅需一天

再无空窗期 经营不断档