

# 视点

□编辑/谢军仁  
□版式/章 峰  
□审校/刘 军

# 中国市场为啥让人“离不开”“舍不得”？

□新华社记者

近期，不少跨国公司陆续发表财报，公布其在中国市场表现，肯定中国市场在其全球商业版图上的重要地位。与此同时，某些西方机构和媒体频频唱衰中国经济，甚至鼓动跨国公司“带上利润离开”。这与跨国企业在华经营活动和实际感受形成巨大“温差”。

在中国做生意到底有没有赚头？多数跨国公司打算获利了结，还是继续深耕？国际商界为啥反对“脱钩”？带着这些问题，我们一探究竟。

## 不舍市场机遇

“中国不仅是关键市场，更是人才和创新的重要沃土，对美国企业的全球竞争力至关重要。”中国美国商会主席谭森在该机构近日发布的报告中如是说。该报告显示，2024年，约半数受访企业将保持在华投资规模不变，近四成计划在华增资，视中国市场为企业战略重点以及看好中国经济快速增长势头是其增资首要考量。

从这份报告看，在华美国企业并不相信部分西方媒体质疑中国经济增长潜力的说法。新华社记者采访了解到，去年霍尼韦尔、康宁等不少美企的多项中国业务都取得积极进展。

近期公布的相关公司财报显示，跨国公司看好中国市场的判断具有坚实基础，中国作为投资目的地的吸引力没

有改变。2023财年，欧莱雅、博世集团在华销售额增长均超5%，苹果公司大中华区营收约占公司总营收五分之一。星巴克2024财年第一季度也实现不俗增长，在中国内地市场净新增门店169家。

拥有肯德基和必胜客等知名餐饮品牌的百胜中国公司日前公布财报显示，公司去年总收入较上一年增长15%；净新增门店1697家，超过全年净新增门店目标。百胜中国首席执行官屈翠蓉表示，公司十分看好中国市场广阔的增长机遇，未来将继续扩大目标市场，满足这些地区长期消费升级带来的需求，深深扎根中国。

宝洁公司董事长兼首席执行官詹慕仁在公布财报的电话会议上说，近期到访中国，与当地员工、消费者见面的经历让他相信，今后几年企业有机会持续拓展在华业务。

西班牙经济学家、巴塞罗那大学经济学副教授塞尔希·巴斯科表示，中国作为一个内需充足的市场，对欧洲企业有巨大吸引力。随着消费增加带动内需扩大，将会有更多外国公司进入中国市场。

“如鱼饮水，冷暖自知。”当某些西方机构和媒体绞尽脑汁，为抹黑中国经济“整活儿”时，全球商界正汇聚中国，忙于创造合作机会，捕捉市场机遇。

## 不舍成长机会

“中国对于博世集团不仅是一个重要的市场，更是一个创新和研发基地。”博世中国总裁徐大全近日告诉新华社记者，智能出行业务是博世集团在华业务的主要增长动力。博世集团在华拥有近5.8万名员工，业绩保持稳健增长。这家位列世界500强的企业表示，将持续在华投入以增强制造和研发能力。

对跨国公司而言，中国拥有优越创新环境和人才储备。此外，不断迭代的商业应用场景、发达的数字经济和活跃的市场竞争给跨国公司带来了独一无二的成长机会。

在麦当劳中国的餐厅仓库，工作人员只需要挥动手中的移动终端，扫描货物包装电子标签，就能完成盘点工作，并通过云计算和数据引擎，实时传输数据。麦当劳中国首席执行官张家茵告诉新华社记者，目前麦当劳中国在新店开发、数字化转型、外送业务方面领跑麦当劳全球市场。这得益于企业拥抱中国商业模式数字化变革。

近年来，中国持续推动绿色低碳转型，大力发展新能源产业。电动汽车、锂离子电池和太阳能蓄电池等外贸“新三样”产品出口规模快速增长，为不少跨国企业提供基于创新和竞争的成长机会。

松下控股集团全球副总裁本间哲朗说，中国保持制造大国地位的同时，逐渐成为消费大国、创新大国。竞争激烈的中国市场已成为磨砺外资企业竞争力的理想训练场。这种竞争带来的成长机会，正是任何一家企业都不愿放弃的。

2023年，德国大众集团将德国总部以外最大的研发中心落户合肥。大众汽车集团(中国)董事长兼首席执行官瑞德表示，大众正在全面融入中国的产业生态。在充满活力的市场环境中，高速发展是保持竞争力的关键。

麦肯锡中国区主席倪以理告诉记者，从市场规模、消费能力和创新潜力来看，世界上几乎没有其他地区能够代替中国市场。对企业而言，中国市场能够激发消费领域灵感，成为企业的创新基地。

## 不舍供应链优势

中国是唯一拥有联合国产业分类中全部工业门类的国家，具有超大规模市场并处于需求快速释放阶段，强大的供应链优势令众多跨国公司无法割舍。

“中国市场难以取代。”美国麦肯锡全球研究院在近日发布的报告中指出，尽管当前全球贸易的限制条件有所增加，但中国在全球供应链中的优势无法真正被替代。

在美国苹果公司的供应链中，中国是其重要生产基地之一。去年11月举行的首届中国国际供应链促进博览会上，苹果公司在展板上写道：“苹果的200家主要供应商中有151家在中国生产。”

这条标语从一个侧面揭示了中国在全球供应链上的枢纽地位，也表明与中国“脱钩”的代价实属企业“不可承受之重”。

不到40秒下线一台车！对美国电动汽车制造商特斯拉而言，上海超级工厂已成为其全球出口中心，效率稳居同业前列。同样位于上海，特斯拉在美国本土以外的首个储能超级工厂项目也计划于今年内投产。

“特斯拉上海超级工厂能够取得这样的高效率，离不开企业与中国供应链深度融合。”特斯拉公司副总裁陶琳说。

德意志联邦银行多名专家日前撰文表示，从长远看，离开中国将给德国企业带来显著商业和经济成本。德国企业将错失中国这个“主要销售市场”，许多供应链只能以牺牲效率为代价进行重组。(参与记者：马则刚、邓茜、许嘉桐、王嘉伟、刘春燕、钟雅、陈斌杰、康逸、陈文仙、吴晓凌、杜鹏、许凤、胡尊元、单玮怡、谢宇智)

(新华社北京2月11日电)

## 如何构建房地产发展新模式？

□新华社记者 王伏玲 史竞男

今年的政府工作报告提出，适应新型城镇化发展趋势和房地产市场供求关系变化，加快构建房地产发展新模式。

### 为何要构建“房地产发展新模式”？

这是基于房地产市场供求关系发生重大变化所作出的战略性转变。

中国宏观经济研究院研究员刘琳说，理解房地产发展新模式的提出，要抓住两个“基本点”：一是老百姓住房“有没有”问题得到基本解决，人们对住房品质提出了更高要求；二是随着新型城镇化发展，住房需求在量上仍有较大发展空间，青年人、新市民的住房问题还需努力解决。

全国人大代表、58同城董事长兼CEO姚劲波说，实现住宅品质的提质升级，满足人民群众对美好生活的需要，显然不能依托过去住房短缺时期追求速度和数量的“高周转、高负债、高杠杆”粗放型房地产发展模式。

从2022年政府工作报告的“探索”，到今年政府工作报告的“加快构建”，构建房地产发展新模式的工作正在加速布局，相关基础性制度步入建立完善的阶段。

### 如何构建房地产发展新模式？

今年的政府工作报告要求，加大保障性住房建设和供给，完善商品房相关基础性制度，满足居民刚性住房需求和多样化改善性住房需求。

住房和城乡建设部部长倪虹此前表示，在体制机制上，要建立“人、房、地、钱”要素联动的新机制，从要素资源科学配置入手，以人定房，以房定地，以房定钱，防止市场大起大落。要建立房屋从开发建设到维护使用的全生命周期管理机制，包括改革开发方式、融资方式、销售方式，建立房屋体检、房屋养老金、房屋保险等制度。

同时，为一视同仁满足不同所有制房地产企业合理融资需求，促进金融与房地产良性循环，住房和城乡建设部、金融监管总局要求，按照城市房地产融资协调机制“应建尽建”原则，3月15日前，地级及以上城市要建立融资协调机制。

### 如何抓落实？

不久前，住房和城乡建设部在陕西省西安市召开全国保障性住房建设工作现场会，要求各地要加快建立轮候机制，摸清工薪收入群体需求，以需定建，有力有效有序推进保障性住房建设。

全国人大代表、中建三局党委书记、董事长陈卫国表示，规划建设保障性住房、城中村改造和“平急两用”公共基础设施建设“三大工程”是构建房地产发展新模式的重要抓手，是拉动投资和内需的重要动力，是保障和改善民生的重要工程。

他表示，从直接效应来看，保障性住房建设、城中村改造，将帮助住房困难群体实现“安居梦”，解决居住环境、安全、卫生等方面存在的问题；“平急两用”公共基础设施建设，将补齐超大、特大城市应急能力建设短板，提升城市韧性。

构建房地产发展新模式，还要求房地产行业和企业应时而动，转变经营发展模式。

“构建房地产发展新模式的过程，也是房地产行业重新洗牌的过程。”全国政协委员、北京国家会计学院原院长秦荣生说，房地产企业要实现可持续发展，就要比拼品质、服务力，那些既能提供好房子、又能提供好服务的企业才能在长期的竞争中胜出。

(作者：宋卫国)  
来源：石榴云 新疆日报



## 国际农业博览会 ——法国“最大的农场”

2月26日，人们在法国巴黎凡尔赛宫展览中心举行的第60届法国国际农业博览会上参观。第60届法国国际农业博览会于2月24日至3月3日在巴黎举行。

法国国际农业博览会创办于1964年，是该国农业年度盛会，被誉为法国“最大的农场”。据介绍，本届博览会吸引了1000多家参展商，访客达60多万人。

□新华社发(奥雷利安·莫里萨尔摄)

# 从新疆获奖案例看农村直播电商发展

在第七届中国农村电子商务大会暨2023农村直播电商案例发布会上(以下简称“农村电商大会”)，新疆和田地区皮山县等六个县市案例、米尔扎提·喀米力等七个人案例获奖。

“2017年，我5月网购的T恤过了好久才拿到，当时无法想象在这样的偏远小县怎么能把电商做起来。”皮山县电子商务工作领导小组办公室负责人郑辉说。

## 建好基层阵地 厚积才能薄发

“今天我给大家带来的是皮亚曼甜石榴，这种石榴颗粒饱满”“各位亲，你一定要尝尝克里阳雪菊”……近日，记者刚走进皮山县电子商务产业园，就看到十几位主播在直播间销售皮山县特色农副产品，一个个订单在主播的推介



和田地区电子商务公共服务中心主播在直播带货(2023年5月17日摄)。近年来，和田地区电子商务公共服务中心在构建地、县、乡、村四级公共服务体系、电商示范站点打造方面持续用力，利用线上强大的供应链，拓宽和田特色产品销售渠道。

□蔡增乐摄

下纷至沓来。

皮山县曾是深度贫困地区，如今已成为新疆农村电商的新热点，皮山县案例在农村电商大会上获得非金奖。

“2017年，我5月网购的T恤过了好久才拿到，当时无法想象在这样的偏远小县怎么能把电商做起来。”皮山县电子商务工作领导小组办公室负责人郑辉说。

2018年，皮山县争取到国家级电子商务进农村综合示范项目，开始正式进军电商。2019年开始，皮山县与顺丰、中通、韵达等快递公司对接，打通快递“最后一公里”，在乡镇建立快递点，在村里设置电商站点，满足当地群众网购需求的同时，也给电商从业者铺就了

一条康庄大道。

要让电商产业快速发展，还要解决人才培养问题。

孙富立是新疆蒲公英传媒科技有限公司总经理。2023年7月，他从石河子来到皮山县成立了这家公司，短短半年时间已培养了七名主播、两名客服和一名摄影师。“刚开始公司没有任何基础，从皮山县职业高中招聘了一批电商专业的学生，手把手教他们做电商。”孙富立说。

孙富立的创业过程只是皮山县电商产业发展的一个缩影。近年来，皮山县在中国乡村发展志愿服务促进会和中国长江三峡集团有限公司的帮助下，投入17套大型直播设备，建成皮山县乡村振兴直播示范基地，还专门邀请抖音官方团队到皮山县进行授课。

截至2023年12月，皮山县共有各类电商企业40余家，在各平台共开设网店230余家，每个乡镇都有电商从业者，全年网络交易额超3亿元，实现了电商产业遍地开花。

## 依靠产品优势 打造个人IP

在农村电商大会上，新疆七个人案例入选年度农村直播电商案例库，伊犁哈萨克自治州昭苏县李阳个人案例获全国第四名、昌吉回族自治州奇台县成红玉个人案例获全国第22名，皮山县郑辉、昭苏县李阳获得“首批农村直播电商公益讲师”称号。

“2023年，我和丈夫一起追着昭苏的牧民姑娘，先后七次记录了牧民转场的过程，也看到了牧民真实的生活状态。”昭苏县电商达人李阳说。她这次参加农村电商大会的案例是《搬来搬去

的毡房姑娘》。

今年34岁的李阳接触电商的时间并不长，2021年，她和丈夫一起加入昭苏县自媒体矩阵，成为一名自媒体达人，专职从事电商行业。

为了让更多粉丝记住自己，李阳决定把关注点放在农牧业上。蓝天、白云、草原……凭借唯美的拍摄和精良的后期制作，她很快就受到网友的追捧。2022年和2023年，李阳通过网络营销当地的牛肉干、奶茶粉、奶疙瘩等产品，销售额超400万元。

今年30岁的成红玉出生在甘肃陇南，2016年大学毕业后来到新疆，应聘到奇台县半截沟镇腰站子村村办企业——新疆丰源农业发展有限公司。2023年6月，公司将电商部的工作交给成红玉负责，她主动激活了公司的抖音账号，经过三个月的准备后，公司抖音号“腰站子粮油旗舰店”正式上线。

照相机、三脚架、笔记本电脑，这是成红玉的标配。她在腰站子村的田间地头、面粉厂车间用一个又一个镜头记录小麦到面粉的过程。通过她的努力，短短三个月时间，通过抖音号就销售了100多万元的产品。

“现在电商是企业发展的必经之路，也是年轻人创业的好机会，今年我计划把销售额再翻一番。”成红玉说。

《“背景太假哥”带动本土主播“红”起来》《美食主播“浓眉哥”把新疆的美好传播出去》……还有更多电商从业者依托个人IP成功“出圈”。

## 统筹多方资源 做好长期规划

2023年2月，由新疆大学经济与管理学院、新疆数字经济研究院、成