

编者按

SAP公司于1972年在德国成立,作为全球领先的企业应用云解决方案提供商,SAP助力客户打造全球数字经济运行底座,世界500强企业中94%的企业都是其客户。目前,SAP在全球范围内拥有超过2.4亿云用户,并拥有全球最大的商业网络之一。黄陈宏于2021年8月加入SAP,基于自身深厚的技术背景和丰富的中国市场经验,他统筹管理SAP在大中华区的各项工作。近日,中国电子报总编辑胡春民与SAP全球执行副总裁、大中华区总裁黄陈宏就中国数字经济发展、产业供应链稳定、碳达峰碳中和进展等相关话题展开了深度对话。

SAP 黄陈宏：数字经济是中国经济稳健增长的强劲引擎



对话人：
SAP全球执行副总裁、大中华区总裁 黄陈宏
中国电子报总编辑 胡春民

地 点：
SAP北京办公室

时 间：
2022年4月22日

本报记者 宋婧

中国数字经济蓬勃发展 为企业带来重大机遇

胡春民：近期我们注意到，国际国内形势复杂严峻，中国经济正在受到“三重压力”（需求收缩、供给冲击、预期转弱），您本人和SAP对于当前中国的经济形势和发展前景怎么看？

黄陈宏：对当前的形势，可以从两个层面来看。第一个层面，2020年，全球新冠肺炎疫情开始时，那是最难的时候，而中国是全球唯一实现经济正增长的主要经济体。2021年，即使国际形势复杂，疫情也一直起伏，但是中国GDP还是达到了8.1%的增长。今年政府工作报告也提到要“稳中求进”。从这个角度来看，中国经济是世界经济增长最重要的引擎这一点并没有改变，我们对此非常有信心，也希望2022年在政府政策指引下，帮助企业复工复产。

第二个层面，中德关系一直很友好。我们对中国市场非常有信心，未来也会持续加大投入，希望能够为中国经济发展做出更大贡献。

胡春民：近两年来，疫情影响了全球产业链供应链的畅通稳定，出现了缺芯、大宗商品价格上涨等不稳定、不畅通的现象。在畅通稳定全球产业链供应链方面，SAP能够做些什么？

黄陈宏：疫情给我们的生活方式、企业的运营模式带来了很多改变，尤其加大了对供应链的冲击。第一，疫情加速了企业的数字化转型，数字化转型做得好的企业受到疫情的影响明显比较小，因为它能动态地调整；第二，疫情催生了向“云”转型，云的优势是能够更快地部署，企业不需要再另建机房；第三，疫情加大了企业对供应链的重视程度。归根到底，疫情对企业提出的最大要

求是，数字化水平一定要提高，数字化转型一定要加快。

SAP正在做的事，一是帮助企业做数字化转型，打造韧性供应链，实现供应链在环境变化当中有序调整；二是加快建设商业网络，让客户能够跟上下游企业达成通力合作。

胡春民：据统计，中国数字经济规模将近40万亿元，总量稳居全球第二。在您看来，中国大力发展数字经济对包括SAP在内的外资企业提供了哪些机会？

黄陈宏：《“十四五”数字经济发展规划》提到，到2025年，数字经济迈向全面扩展期，数字经济核心产业增加值占GDP比重达到10%。5年以内要实现这个目标，意味着中国数字经济的增长将是GDP增长的两倍，可见数字经济是中国经济稳健增长的强劲引擎。

数字经济带来的增长点主要体现在以下三个方面：第一，数字经济和实体经济的融合越来越强，产业数字化、数字产业化正在大力推进；第二，传统产业数字化转型速度越来越快，过去大家还犹豫不决，如今在疫情倒逼、中国高质量发展要求以及数字经济快速增长等多重因素作用下，传统产业推进数字化转型的动力增强了很多；第三，数字经济治理体系正在不断完善，中国政府出台了更多政策，能够保证数字经济更好、更健康地发展。

这三个方面结合在一起我们能够看到很多机会，特别是2022年政府工作报告明确提出，要落实好外资企业国民待遇，这给外资企业吃下了“定心丸”。

胡春民：今年是SAP成立50周年，也是SAP进入中国开展业务的第30个年头。SAP在中国“三十而立”，您有何感受？

黄陈宏：SAP是一个伟大的公司，它成立于1972年。正好也是中德建交的那一年。这么多年以来，SAP为中德两国的技术交流和友好合作做了很多工作。经过多年的发展，SAP已成为全球500

强企业，也是全球最大的软件公司之一，同时还是欧洲最大的科技公司。SAP在全球180多个国家和地区运营，服务94%的世界500强企业，可以说全球最大的企业其运营几乎都“跑”在SAP的系统上。SAP的系统支持了全球87%的商业交易，可以说是无可争议的数字经济运营底座。

在过去30年，SAP在中国的发展可以简单分为三个阶段：

第一个阶段是1992—2001年，中国改革开放刚刚起步，经济飞速发展，当时我们着重把SAP的实践和很多国际领先企业的先进管理经验，带给中国企业，帮助它们让信息化生根、发芽。

第二个阶段是2002—2011年，中国于2001年12月11日正式加入了世界贸易组织，我们帮助中国客户做好企业系统，然后出海，与世界对接，融入国际贸易生态系统。

第三个阶段是2012—2021年，中国数字经济蓬勃发展、中国企业大步向前，很多行业龙头企业纷纷跻身世界500强，我们更多的是做联合创新，把SAP对企业的价值提升到最大，帮助企业极大提升发展效率。

在中国，我们现在拥有700多家合作伙伴，大约2万多名SAP认证顾问。我们的大学联盟与300多家中国知名院校合作，培养了超过100万名软件人才。以上这些是过去30年我们做的最重要的事情。

2022年，我们进入了第四个发展阶段，即“SAP中国4.0阶段”。中国第二个百年目标、“十四五”开局、数字经济大发展，包括政府倡导的高质量发展、绿色发展、可持续发展等，都为SAP提供了很大的发展机会。SAP的定位是：在中国，为中国——云时代“新型中国企业”赋能者。

“上云”是中小企业 数字化转型的一剂良药

胡春民：中国正在大力培育“专精特新”中小企业。中小企业吸纳了很多就业，是中国经济发展的一个主要增长力量。但是，目前中小企业的数字化转型遇到较多困难，比如缺乏足够的资本、物力投入到数字化转型中。SAP服务的80%都是中小企业，请问你们是怎样支持中小企业发展的？

黄陈宏：就像你讲的，大量就业都是中小企业提供的，它们也是中国经济发展最重要的增长力量之一。我认为“专精特新”这个概念指的是，在某个领域、某一个行业具有特殊竞争力的企业，这个概念跟德国的“隐形冠军”类似。

德国有1300多个“隐形冠军”，你可能都没听过它，但在某个行业里它是最棒的。这些“隐形冠军”企业，很多都是SAP的客户。我们通过与他们多年的合作积累了很多经验，所以也可以帮助中国的中小企业在“专精特新”这个方面跑得更快、做得更好。核心就是数字化转型，尤其是上云。

中小企业的特点是资源有限，上云的好处是起步快、回报高、前期投资低，这对中小企业非常合适。

举个例子，联合荣大是一家北京市高新技术企业，是耐火材料领域的行业标杆，拥有60余项专利。耐火材料行业竞争激烈，利润下滑、成本上升，且物料管理复杂。联合荣大还面临销售与采购等业务处于线下管理，效率有待提高；多公司、多业务经营管理难度大等挑战，亟须一套协同管理系统。借助SAP ERP云和现场服务管理整体方案，我们助力联合荣大打通了供应链、资金链、信息链，在实现数字化转型的同时，更加速了其业务模式向服务转型。2021年，联合荣大被工信部授予“专精特新小巨人企业”称号。

胡春民：SAP最新财报显示，云业务是高速增长的板块，您认为原因是什么？中国正在推动千万企业上云、设备上云，方方面面都在云化，SAP参与了哪些？效果如何？

黄陈宏：4月22日，我们发布了2022年第一季度财报，云业务发展迅猛，同比增长31%。2021年，整体云业务增长19%，其中，最核心的ERP云业务增长近50%。从业务的角度来讲，SAP提供给企业的云服务是最完整的，涵盖采购、费用管理、资源管理、客户关系、人力资源等各条业务线，同时也是最安全可靠的，全部实现本地化部署，所有数据中心都在本地，能够很好地满足用户在合规、安全、可靠方面的需求。

举个例子，迈瑞医疗是全球医疗设备领域的领军企业，也是SAP的长期客户。在SAP的支持下，迈瑞医疗使用了CRM云、

HR云、费用管理云、供应链云、采购云等多个SAP云解决方案，在云上实现了全球范围内端到端业务流程的重塑，为其全球业务的增长提供了良好的保障。

胡春民：云是SAP主要的业务，全球有很多把云作为核心业务的优秀公司，但在云业务结构上也有很多不同。今天对于SAP而言，谁是你们最主要的竞争对手？

黄陈宏：SAP的云解决方案覆盖企业采购、管理、费用、人力资源、财务系统等，在每个领域的竞争对手都不一样。我们认为企业之间的竞合关系越来越重要，在竞争中发展，在合作中共存，我们更重视与其他企业协同合作。

SAP强调生态体系的建设，我们有700多家合作伙伴，有2万个认证顾问，跟中国电信、阿里云等知名企业都有合作。最近我们还提出了“千家公司繁荣生态”的倡议，就是希望和大家一起把产业做大做强。比如，SAP Business Technology Platform（业务技术云平台）就是一个开放的PaaS平台，大家都可以在上面构建自己的应用。

同时，SAP还是一家深耕行业的公司，提供面向25个行业的解决方案。我们通过把各个行业的生产流程、财务流程、企业管理流程全部整合在一起，来为企业客户带来更多的价值，这一点也不同于其他企业。

此外，SAP在中国建立了除德国总部外最大的研发中心之一，拥有4000多名研发人员，拥有非常强大的技术支撑体系。同时，我们知道中国客户的需求是什么，能够真正帮助企业把业务搬到“云”上来。

SAP助推“新型中国企业” 数字化转型

胡春民：SAP把自己定义为“企业数字化转型的好伙伴，企业参与国内国际双循环的金钥匙，企业绿色可持续发展的同路人”，这是非常好的比喻，能不能详细介绍一下？

黄陈宏：从SAP的角度来看，“新型中国企业”下面要做的事情主要包括以下六个方面：第一，进行智能化或者数字化转型，通过数字化方法决策、反应；第二，和上下游企业包括同行融合到一起，产生协同效应；第三，进行产业链协同，增强全产业链竞争力，推动产业整体向行业云方向发展；第四，不但要在国内有竞争力，还要参与国际竞争；第五，企业经营做到全面合规；第六，企业发展符合低碳要求，实现可持续发展。

整体来看，企业数字化转型呈现出六大趋势：智慧管理、商业网络、大产业链创新、双循环、合规新环境、绿色可持续发展。换句话说，“新型中国企业”就是要做全数据的智慧企业、全链接的协同企业、全绿色的可持续发展企业。而SAP主要在做的事，就是赋能企业的数字化转型，帮助企业提升管理水平、提高企业效能。

胡春民：SAP最初是一个企业管理软件和工具服务商，发展到现在，已拥有并运营着全球最大的商业网络。请问SAP的自身定位是否发生了变化，或者正在向这个变化的方向努力？

黄陈宏：SAP构建了三大网络：采购网

络、物流网络、资产管理网络。这三张网络连在一起，形成了SAP的商业网络，拥有550万家成员企业，已经成为“云”中最大的B2B网络。

下一步，我们希望能够把这550万家企业的上下游也连接起来，继续扩大商业网络。这样做的好处，一方面是多边协同保障了供应链的畅通与稳定；另一方面，通过上下游的连通贯穿，可以看到很多行业发展相关的数据与整体趋势，有助于企业决策。

举个例子，我们有个客户叫紫金矿业，是中国最大的黄金生产企业、第二大矿产铜生产企业，业务遍及全球13个国家和地区。在业务开展的过程中，紫金矿业不仅要“跨国、跨语言”协同，还要遵守全球各地法规。SAP通过Ariba（采购云）帮助紫金矿业提升采购和费控体系的透明化、智能化、合规化。相应地，紫金依托SAP的平台及技术，立足国内业务管理的成功经验，融入全球商业网络中，进一步打造全球化的管理体系，实现了价值提升。

胡春民：绿色低碳是新时代经济发展的必然选择，中国也已明确了碳达峰碳中和目标愿景。在这方面，SAP有什么策略，又是怎么做的？

黄陈宏：一方面，SAP自身正在践行可持续发展的企业理念。2009年，SAP提出了自己的“双碳”目标，承诺到2025年实现自身运营的碳中和，2030年实现全价值链上的净零排放。SAP是道琼斯可持续发展指数排名蝉联第一的软件企业。

另一方面，SAP推出了很多低碳解决方案，通过把低碳要求加进企业管理的核心模块里，帮助企业把握整体发展和低碳要求之间的平衡。在这个基础上，我们还有很多绿色解决方案，比如碳足迹管理、温室气体跟踪、物料管理、绿色采购等。

SAP和辽宁盘锦签署了战略合作协议，双方将共同打造“盘锦指数”，把低碳和发展目标结合起来，支撑城市对“双碳”工作的管理与决策。“双碳”现在是最大的风口，做好了，不但会对可持续发展做出更大贡献，也能推动经济的发展。

胡春民：今后，SAP“在中国，为中国”的战略将如何落实？SAP在中国的发力重点是什么？

黄陈宏：我们牢记“在中国，为中国”的初心，把SAP最佳实践跟中国的创新相结合，引领数字化转型。去年年初，SAP推出RISE with SAP（乘云而上——SAP一站式数字化转型加速包），意在帮助传统企业加速数字化转型的进程；10月，SAP应用商店开张，上面有很多云解决方案、应用，供全球客户选用；11月，SAP初创企业加速器落地中国，现有5家中国初创企业加入，我们希望能够通过SAP的技术帮助初创企业加速发展；12月份，SAP新的数字化中心在成都成立，希望能够促进中西部企业数字化进程。今年1月，SAP大中华区最新战略，即“在中国，为中国——云时代‘新型中国企业’赋能者”发布。目前，这个新的战略正在不断推进。无论从短期、中期，还是长期来看，我们都非常看好中国经济发展前景。

SAP并不把自己当成一个跨国企业，而是一个中国企业。我们的员工也都为“在中国，为中国”感到自豪。未来，我们希望能够为中国经济发展做出更大贡献。

