



**封小韵**

思科大中华区副总裁，海外业务总经理

中国经济已步入高品质发展的崭新时代，基于经济转型升级的巨大需求和机遇，中国企业出海不仅是单一企业的发展方向，更是当前时代的必然趋势。四十年来，中国经济奇迹般地飞速发展，尤其是制造业水平和技术标准等方面已然处于国际前沿水平，成功实现由“中国制造”到“中国智造”的自主创新型华丽转身。2021年，中国进出口规模达到历史高点，让中国企业拥有更强大的信心和底气，成为引领世界经济发展的中坚力量。

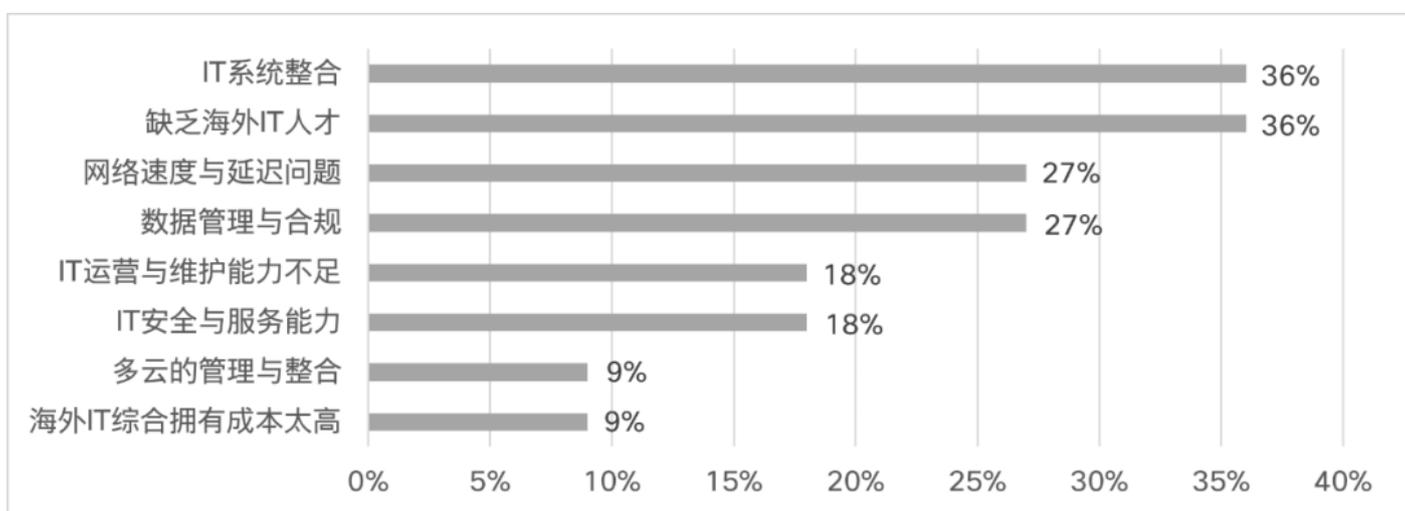
### 中企出海势在必行

|          |   |
|----------|---|
| 贸易<br>层面 | 2022 年一季度我国货物贸易进出口总值 9.42 万亿元人民币，同比增长 10.7%，外贸进出口开局平稳。  |
|          | 2021 年，我国对“一带一路”沿线国家进出口 11.6 万亿元人民币，增长 23.6%。           |
|          | 2021 年，我国进出口规模达 6.05 万亿美元，首次突破 6 万亿美元关口，创历史高点，约占全球五分之一。 |

|          |  |
|----------|--|
| 资本<br>层面 | 2021 年，中国全行业对外直接投资 9366.9 亿元人民币，同比增长 2.2%。                       |
|          | 截至 2020 年底，中国 2.8 万家境内投资者在境外共设立对外直接投资企业 4.5 万家，分布在全球 189 个国家和地区。 |
|          | 2021 年，中国独角兽企业数量为 301 家，居全球第二。                                   |

## 思深方益远，厘清痛点才可迎难而上

企业出海似迷雾航行，必须时刻提防在暗流涌动中迷失方向。出海企业应当对发展路径、基础设施建设、关键资源匹配等方面做好规划，才能未雨绸缪，扬帆破浪。



▲ 数据来源: IDC 咨询

作为全球科技龙头企业，思科积极助力企业实现全球化进程。38 年间，积累全球经验和实践案例。放眼成千上万个全球成功案例，法律盲点、合规风险、区域差异、时差风险以及缺乏稳定的供应链，都是企业出海所面临的共同难题。

首先，面对当地市场的[法律和合规要求](#)，从中小企业到跨国公司都可能面临重大损失的风险。例如，某企业首次承接美洲国家的轨道交通项目，采购两家友商的产品。但友商 A 的产品在当地销售受阻，而友商 B 的产品在当地被限制入网许可，导致该企业不仅面临合规风险，更需对每个设备重新进行入网认证。这时企业不仅面临庞大的人力、物力及时间等成本，设备还存在后续更新迭代的风险。

不仅如此，一些企业由于缺乏管理经验和对当地市场的深入了解，也没有安全技术专家的支持，令企业的信息安全问题暴露无遗。如：某航空公司被重罚 1.83 亿英镑，正因被 ICO 发现“网络安保措施不良”导致数据泄露。

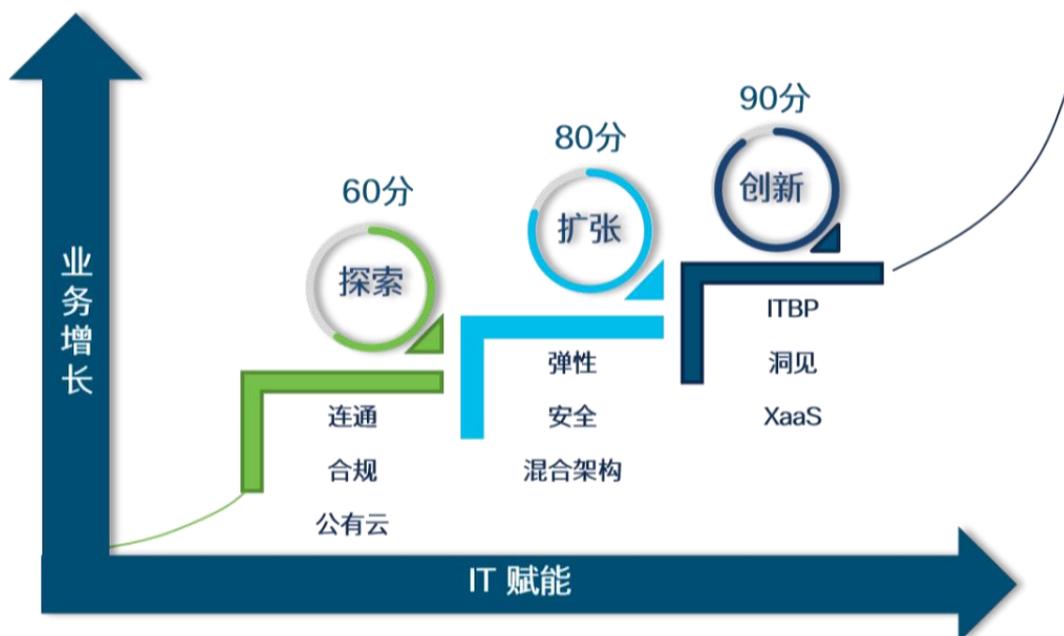
其次，**区域差异与时差风险**为人力、原材料、供应链等方面带来严峻挑战。仅拥有本地人才远远不够，建立适合当地的管理体系更是当务之急，而解决所有这些挑战的根基正是 IT 基础设施建设。将管理理念融入企业 IT 基础架构中，有助于企业全面掌握企业海外经营状况。企业 CIO 通过 IT 系统平台掌握网络运维情况，不仅能够保障业务的稳定运行，更能引领业务持续创新。

最后，**缺乏稳定的供应链**更会阻碍企业业务发展。比如，企业在海外建厂，一旦产品设备出现问题，可能随时导致企业停摆，错过约定交付时刻，对企业正常运营造成巨大影响。因此，一套覆盖全球，恒之有效的供应链系统可以帮助出海企业在开拓全球版图的进程中时刻管理风险和处理问题。

## 探索·扩张·创新——IT 进阶之路

面对海外市场的诸多不确定性及其带来的痛点，结合企业不同发展阶段带来的出海需求，如何建立企业 IT 架构，增强企业竞争力？

出海企业 IT 的能力，从初具规模到成熟，大致可分为三个发展阶段，我们用三个词来概括，分别是“探索”，“扩张”和“创新”。



**第一阶段**是“探索”期，60分的IT建设相对基础，多属于侧重轻资产的企业，正处于以营销力和产品打开海外市场的阶段，优先将资金投放在业务拓展。此时，确保数据连接和安全合规，打通与出海国家之间的信息竖井。高速且全面掌握业务数据，才是企业出海的第一步。

**第二阶段**，处在企业的“扩张”期。在基础的连通和合规之上，IT建设还能保证可信、安全，并且具备弹性，才能配合业务增长或区域扩张。80分的IT架构，能帮助企业明确业务发展目标，掌握IT供应链，实现中长期业务规划，满足日益增多的客户需求。采用多云混合架构可以满足企业对网络、安全和可视化的需求，助力其打造业务弹性、应变和应急能力，成为加分项。

**第三阶段**“创新”期则是90分的跨国IT架构，这时的IT架构已经被打造成为企业的竞争力，从技术维度引领企业创新。IT数字化已经深入地参与在业务流程中，凭借对多维度大数据的洞察，企业具备了精准地衡量业务状况、预测趋势的能力。新技术的有效应用使企业能占据先机，IT由被动接受需求转为主动提出需求，而成为业务合作伙伴。IT服务和业务发展是相辅相成、紧密合作的，推动企业的壮大。此时，企业已经处于海外行业领先水平，并建立了品牌知名度。IT智能技术让生产力得到释放，IT人员的主要精力也从繁琐的日常运维中解放出来，参与新业务拓展，洞察市场趋势，预判业务需求，从而更上一个台阶。

从60分到90分，体现了企业随着业务发展对数字化的阶段性需求，不仅要从“有”到“好”，更要从“及格”到“优秀”再到“卓越”。以安全、网络、可视、协同为核心要素搭建的IT混合架构兼顾全球适配性及弹性，才能将海外市场的各种复杂环境有机整合，快速实现多云部署、自动化统一部署、全栈应用级可视和快速支持服务等需求，确保企业海外业务稳定连续运营。

IT 能力该如何循序渐进地发展，对于不同的企业而言，或许落地方式各不相同，而“标准化”是我们推荐的一个简单且高效的抓手，满足规模效益及可持续发展的需要。通过制度与流程的标准化，强化本地运作，将价值链分解，在全球范围内按“优”分工，有助于实现资源的最优配置。

## 从拓展走向品牌，赋能企业出海

思科自 1984 年成立至今，38 年来伴随着 98% 以上的财富 500 强企业走遍全球；如今，思科成为越来越多中资企业出海业务的首选合作伙伴。

思科作为全球领先的科技领导者，帮助众多企业完成全球化部署，提供完整的全链路支持。应对企业整体业务要求，对设计、实施、运营、合规等具体问题也有丰富服务经验；更重要的是，思科对企业中长期发展规划有充分地把握与支持。

另外，思科持续致力于帮助全球范围内的客户实现联接、安全和自动化，加速客户的数字敏捷性。思科凭借覆盖全球的本地团队和注册代理商体系，打通全球优质上下游资源，协同受到思科全球认证的本地网络人才和资源，为全球每个角落的客户带来高标准与合规并举的顶尖 IT 服务。

思科持续创新，在 11 个不同垂直领域和 7 个不同 Gartner 魔力象限占据领导者地位。过去 38 年的发展，思科每年研发投入超过 60 亿美元，拥有 25,000 余项专利。所有这些，让思科当之无愧地成为网络、安全和协作的代名词。

在中企“走出去”的旅程中，从业务拓展到打造全球化品牌，无论处于哪一阶段，思科始终愿意相伴左右，帮助企业搭建更稳健可靠的系统，打造为业务赋能的 IT 能力，成为出海企业信赖的数字化伙伴。