

安徽企业在东盟系列报道之六



从印尼的深山老林到新加坡的都会前沿,从越南的田间地头到泰国的工业园区……在“一带一路”的战略指引下,东盟国家处处闪耀着安徽企业的身影。安徽企业走出去,把安徽的优势产能、先进技术、文化产品等带出去,融入当地,落地生根,互通共融。



印尼南加海螺全景俯瞰

抱团出海 皖企扬威

安徽企业东盟征战记

抢占机遇 危机并存

“东盟国家优越的地理位置,相对稳定的政治,成为中国企业走出去的优选地。”7月底,中国驻东盟使团经济商务参赞谭书富在接受记者采访时表示。在海螺水泥的分析中,印尼是东盟最大的经济体,人口超过2.4亿,基础设施落后,经济发展潜力较大,人均消费水泥还有很大的增长空间。拥有丰富的石灰石、煤炭资源和良好的水运条件,具备建设大型水泥项目的基础。

中国驻印尼大使馆公使衔参赞王立平表示,在印尼投资也有一定的劣势,比如政策连续性差,征地拆迁难度比较大,工作签证成本高,国际化程度慢。海螺集团总经理助理、海螺水泥副总经理丁锋认为,走出去还要考虑建设风险、汇率风险,了解当地财税政策,注重环保意识等。

正是对困难的预估,对机遇的把握,海螺水泥在披荆斩棘中,落实“一带一路”战略,“十二五”期间,海螺海外足迹遍及印尼、缅甸、老挝、柬埔寨、俄罗斯等国,落实发展项目12个,完成海外投资42.5亿元。

丰原集团落地泰国,丰原集团公司副总经理朱云认为,一是因为泰国的木薯很丰富,作为柠檬酸原料,成本低,二是工业园综合配套比较好,泰国的用工成本也相对较低。

平台发力 跳板效应

新加坡一直被认为是“一带一路”上的重要支点,很多走出去的企业,将新加坡作为一个门户,发挥平台效应,以此为跳板,撬动大市场。2011年开始,安徽出版集团与新加坡友联书局合作,实现图书版权贸易123项,杂志版权输出28项。创立于1952年的友联书局,是新加坡最大的中文图书经销商和供应商,占据了友联书店,也就占领了新加坡的华文图书市场。

2015年,安徽出版集团旗下安徽美术出版社、安徽少年儿童出版社、安徽文艺出版社与友联书局正式签订战略合作协议,共同开设了“一带一路图书专柜”,利用友联书局门市、销售网络,各类图书馆配送以及媒体宣传的优势,把安徽出版集团的精品图书、畅销期刊介绍给新加坡及东南亚区域的读者。

今年6月,第23届新加坡书展上,安徽出版集团旗下时代国际出版传媒(上海)有限责任公司推出的自主品牌的陶瓷文化创意产品——“时代瓷”,惊艳全场。

安徽新华发行集团也在新加坡布局,与新加坡友联书局合资组建新龙图(新加坡)贸易发展有限公司,除了图书,还经营文房四宝、中国瓷器、竹制品等中国大陆生产的各类文化用品。2014年4月,来买网及手机APP在新加坡上线试运行,目前已成为东南亚地区最大的海外中文文化电商平台。

江淮汽车则将香港作为自己进军东盟的窗口市场,发挥品牌的示范效应。同时,将主要的东盟国家进行了分类,分为重点市场,新兴市场以及战略市场,在东盟的主要产品是商用车,涵盖JAC轻卡、重卡、M209等。

抱团出海 皖企扬威

泰国巴真府304工业园,坐落着两家安徽企业。

2010年,阳光国际生物有限公司成立,总投资约50亿泰铢的阳光国际,目前销售收入超50亿泰铢。2011年,当安徽万朗磁塑公司准备进入泰国时,阳光国际生物已经站稳了脚跟。“我们才来的时候,丰原给我们提供了帮助,介绍对泰投资注意事项,如何申请BOI等。”安徽万朗磁塑总经理时乾中告诉记者。

而今,万朗磁塑也在泰国的巴真府和春武里府设置了两处工厂。目前,企业的冰箱门封年产量已达到900万套,成为了泰国最大的冰箱门封企业。

抱团出海,才能发挥更大的作用。泰国安徽商会执行会长汪洋告诉记者,目前,合力叉车、洽洽瓜子都有意向考察泰国的市场。

在印尼,海螺水泥已经成了中国企业的一面旗帜,扎根本土,实现了印尼化。“基本上有中国企业过来,都会过来拜访,当然,我们也会倾囊相授。”印尼海螺水泥总经理吴自龙表示。

海螺在外的建设周期很短,丁锋在总结经验时认为,“五位一体”的工程管理模式是海螺制胜的法宝。“另外,我们是自己去做征地拆迁,这点的经验与其他企业不一样。”丁锋介绍。谭书富表示,希望安徽企业多参与东盟经贸合作,“中国企业在外一定要抱团,互帮互助,合作共赢。”

融入当地 互通有无

一粒水稻种子,从中国漂洋过海,到了印尼的土地上,杂交育种,成为印尼的种子。这是荃银高科正在做的事,安徽的这家高科技种业企业集农作物种子科研、生产、加工、国内外营销等业务于一体。

荃银高科海外部总经理江三桥说,今年在印尼种子生产面积扩大到300公顷,生产杂交水稻种子约900吨,全部在当地市场销售。

同为种业公司,江淮园艺作为国内蔬菜种业首家新三板挂牌上市企业,近年来加快了与越南、泰国、印尼、马来西亚等国家合作。“2015年,成功培育了适合越南的甜瓜新品种‘江淮蜜3号’、南瓜新品种‘江蜜9号’,并在河内建立了百亩示范基地。”江淮园艺副总经理宋沛告诉记者。

除了种子在东盟的本地化,安徽的企业也慢慢融入当地。以南加海螺水泥为例,目前中国和印尼员工比例接近1:4。万朗磁塑在巴真府的工厂,除了工厂经理和行政经理外,其余基本上都是当地人。

今年32岁的孙玉珍是一位泰国姑娘,在阳光国际生物有限公司工作5年的她,目前已经是工厂的销售副经理。“月最高收入5万泰铢,在这里工作收入高,我很开心。”孙玉珍告诉记者,她在工厂附近买了一套房子,准备扎根阳光国际。在南加海螺水泥,31岁的阜阳小伙子张杰,爱上了实验室里印尼姑娘Akika,即将成就一段跨国姻缘。

记者 樊立慧 文/图

新商业新起航

安徽商业地产战略联盟发布会圆满成功

安徽商业地产战略联盟由合富辉煌(中国)安徽公司、安徽新华长江商管公司、365淘房、安徽联策商业管理公司联合组建成立,旨在集各家所长构建一个多元化的平台为区域内的商业地产发展助力,力求探讨新形势下商业地产的突破与创新,打造安徽商业地产全产业链服务体系。

融合时代,寻商有道,在探索与前行的征程中,合富辉煌(中国)安徽公司一直在不断地寻求商业地产新思路。2016年8月26日下午,“融时代 新商业 不寻常”安徽商业地产战略联盟发布会于合肥皇冠假日酒店隆重开幕。

合富辉煌安徽区域总经理康伟,新华长江商管总经理、安徽商业地产战略联盟首届秘书长沈强,合肥365淘房董事长、合肥论坛CEO汪海,安徽联策商业资产管理有限公司总经理洪炎等出席。

14点48分,一曲舞墨“光耀新时代”将发布会拉开序幕,新华长江商管总经理、安徽商业地产战略联盟首届秘书长沈强,华邦集团常务副总裁郭莲妹,ZIPPO安徽区域总经理王健等领导依次登台致辞,对商业地产联盟的成立、价值、资源及平台等方面展开精彩论述。随后,合肥学院房地产研究所所长凌斌上台,就合肥商业地产市场进行解读。

之后,安徽商业地产战略联盟各公司领导登台为安徽商业地产战略联盟揭幕,大屏上四家公司LOGO在几位领导共同触碰运作下,闪耀全场,“融时代 新商业 不寻常”九个字的出现将全场气氛推向高潮。

合肥365淘房副总经理周倩之后上台对联盟进行了详细介绍。发布会压轴环节,联盟四家公司领导以沙龙对话形式各抒己见,为到场嘉宾深入阐述联盟合作的背景及未来规



划。合富辉煌安徽区域总经理康伟在座谈中表示,商业联盟是一个公共的平台,四家公司通过深入沟通、交流与合作,将相互间的资源予以整合与优化,致力将商业地产项目打造得更加精彩,以更好地服务市场,这也是联盟发起的初衷。

融合时代,寻商有道,在资源共享与互通的作用下,商业地产新模式正在谋求一个全新的变化和机遇,精彩尚未开始,未来需要我们共同尝试、探索和改变!