

编者按:

“一带一路”建设正在从“大写意”变成“工笔画”。可以看到,无论是在越南、印度还是菲律宾,一批给当地民众带来环保、基建和就业岗位的“一带一路”建设项目正在落地生根,为企业赢得了发展,也赢得了当地民众的信任和尊敬。这些企业并不孤单,因为就在他们身旁,另一些大型企业也正在为它们的供应链安全、数据存储传输的便利而辛勤拼搏着。它们的共同努力,让“一带一路”建设的故事越来越生动、具体、丰富、全面,让沿线国家每一次关于“一带一路”的总结有了更多可圈可点的精彩之笔。

光大集团:把项目做成环保标杆

■ 本报记者 张凡

中国光大集团国际公司员工陈伟至今还记得,2016年4月接到去越南开拓市场的通知时,他正在江苏省涟水开发区大楼上拓展生物质项目。后来,他回忆说:“第一次出国门,而且到越南,去之前只在书本、电视、电影、网络上接触过这个国度,内心略感惊奇。虽然都是开展业务,但国内与国外的差别很大,对于如何才能做好工作,我心里十分忐忑。”

这种忐忑并非没有理由。此次要进行的芹苴项目是越南国家一级项目,而且是越南第一个垃圾焚烧发电项目,工程建设过程受到越南国家各部门的监督和指导。此外,光大国际进军国际垃圾处理市场,面对的是来自国际巨头企业的激烈竞争,特别是欧美、日韩企业普遍被越南市场认可的现状。

“我们能击败强敌拿下项目是一件了不起的事情,毕竟欧美、日韩企业在东南亚垃圾处理市场经营十余年却没能建成一座现代化的垃圾发电厂。”在陈伟看来,签下项目只是开始,因为从当地政府选择光大国际投资建设垃圾发电项目伊始,就有来自各方不断的质疑声。为此,项目进行中的每一个细节都要做好,才能获得竞争对手和越南地方政府的认可。

例如,越南报批报建手续的合法合规,办理项目的落地、实施及推进,是光大能否在海外长久立足的

关键,也是在越南树立光大作为中国优秀企业典范的关键。在越南,建设和运营的合法合规手续与国内存在较大差异,规划、设计、可研、环评、工艺批复、报批、报建、设备报关、清关、工程建设、过程监督、试验、试运行、竣工验收,这些环节都很重要。自2016年12月项目签约后,芹苴项目团队严格按照越南各项法律法规开展各项报批报建工作,前后递交各类函件318份,先后取得了20多个项目建设和运营的相关批复。

陈伟说,公司在申请确认项目临建区时,需要建设厅、资源环境厅、科技厅、工贸厅、计划投资厅、交通厅和县基础设施管理部门等近8个部门的负责人开会讨论,每个部门的意见都很重要,所以要考虑周全,因为最终意见必须全体通过才能批准。对此,陈伟表示:“在越南办事,解释和沟通的过程需要大量的时间和耐心,有些事情要连续谈上两三天,个别事情需要2至3个月甚至更长。我认为,只要工作做到位了,成绩自然水到渠成。”

如今的芹苴项目被郁郁葱葱的稻田和香蕉林紧紧环抱,还有碧波荡漾的景观湖,绿草如茵的足球场,宿舍楼阳台上的紫薇花簇簇层层连成花廊。这座美丽的现代化垃圾焚烧发电厂日处理生活垃圾400吨,可提供绿色电力约6000万千瓦时,烟气排放全面执行欧盟2010标准,



有力地改变了芹苴市生活垃圾填埋处置设备落后、污染严重的现状。

越南建设厅厅长梅青泉高兴地说:“现在很多省市如河内、胡志明等都希望我们去做报告,介绍如何既快又好地建设垃圾焚烧发电厂,我们都忙不过来了。”

“芹苴政府始终给予了我们最大的信任,对我们的项目提供了极大的支持。我们也要为当地就业、经济发展尽一份心,出一份力!”越

南芹苴项目总经理邵启超说,芹苴项目还为41名越南籍员工进行理论 and 技能培训,通过组织生日会、年会等文化活动等不断帮助他们了解企业文化,增加对企业的认同感。仅周边地区来厂里工作的年轻人也由最初的一个,到现在有十几个了。这一切,都让中国光大集团对越南的国情、民情、商情有了更详细的了解,也让公司掌握了在越南开展投资、建设及运营工作的办法及

市场资源,为下一步深耕越南环保市场奠定了基础。正如中国光大集团董事长李晓鹏在芹苴项目完工典礼上致辞所说:“芹苴项目以‘打造湄公河三角洲绿色标杆项目’为建设目标,不仅要成为越南固废处理业务领域的标杆,更要在越南生活垃圾焚烧发电建设标准、技术工艺、商务模式等方面起到示范引领作用,有力带动当地就业、营造两国共建绿色工厂的友好氛围。”

雪松集团:打造大宗商品供应链网络

■ 本报记者 刘国民

在“一带一路”建设中,一些中国民营企业致力于建立安全高效的大宗商品供应链体系,雪松集团就是其中的典型代表。

雪松控股集团创始人张劲很早就投身金融行业,见识过金融市场的瞬息万变,对金融市场的体验让他明白一个道理:要背靠实业。雪松控股旗下供通云这一大宗商品闭环供应链管理平台就是以服务实业、创造价值增值为中心的稳健性平台,而且公司也因此发展成为中国最大的大宗商品做市商之一和智能供应链领军企业。近20年来,供通云供应链集团以零违约率的口碑和千亿级的经营规模享誉业内。

一家企业在国内做出优秀成绩,超过众多同行企业后,国际化的议题无可回避,国际化的方向在哪?在国际化的过程中怎样服务国家大局和更好地履行社会责任?在这方面,雪松集团瞄准了国际大宗商品定价权这一战略方向。

据了解,中国是最大的大宗商品进口国和消费国,消费量占全球比重超过40%的大宗商品有8个,包括铁矿石、稀土、PTA、煤炭、甲醇、精炼铜、原铝、棉花等。虽然中

国买得多,但中国对大宗商品的控制能力不足,缺乏国际定价权。

对此,雪松集团旗下供通云供应链集团加速构建大宗商品全球供应链网络,整合全球大宗商品资源,提升供应链效率,服务实体经济和国家战略。

“目前,公司在香港、新加坡、瑞士等地设立了分支机构,通过海外发展和并购,供应链节点已遍布东南亚、印度、中东,并沿着‘一带一路’延伸到欧洲、非洲等地,目前业务已覆盖有色金属、黑色金属、冶金原材料、煤炭、石油、化工、橡胶、油脂油料等诸多品种。”雪松集团人士介绍说,公司还与中石化、中国铝业、巴西淡水河谷公司(Vale)、必和必拓公司(BHP)等国内外知名企业保持良好合作关系,同时布局了加工、物流、仓储、码头等供应链资产,组成了覆盖全球市场的供应链网络。

在雪松集团和其他中国机构、企业的共同努力下,中国对国际大宗商品定价权的影响力有所增强。以铜为例,2008年沪铜的走势几乎完全受到伦敦铜(LME)走势左右。时隔10余年后,可以看到,随着我国铜资源的全球供

应链体系逐渐完善,上海期货交易所越来越多地影响铜价。过去,我国大多从南美进口铜,现在越来越多地从非洲进口,进口来源的多元化,让中国在采购过程中更有主动权,从而提升整个供应链的安全性和效率。

实际上,保障供应链的安全和多样,在2018年以来国际经贸摩擦时有发生的情况下显得更为重要。雪松集团方面介绍说,集团积极响应“一带一路”倡议,在美国影响和控制的供应链体系之外,加速在“一带一路”沿线国家构建安全的供应链体系,致力于从上游技术与原料供应市场、下游销售市场两端化解贸易摩擦的影响。典型的例子就是,2018年雪松集团收购了拥有近30年经营历史、总部位于新加坡的Integra集团,进而直接拥有了从东盟、东亚到南亚,从中东、非洲到欧洲,非美经济体的一个成熟化工供应链网络,保障了集团下属化工企业的原料供应和产品销售,公司所需气体原料从中东采购(而非依赖美国页岩气),产品出口销往南亚和欧洲,因而雪松集团的经营在去年下半年没有受到中美贸易战的影响。



联想网盘架起走出去企业数据金桥

■ 本报记者 刘禹松

从中巴经济走廊,到中老、中缅经济走廊;从瓜达尔港建设,到亚马尔项目……“一带一路”建设从无到有、由点及面。越来越多的中国企业走出国门,在海外设立办事处或者项目组。然而,面对复杂的国际网络环境,传统的IT解决方案在数据安全存储、跨国传输以及协作沟通等方面对企业的掣肘却越来越明显。

近年来,广东省电力设计研究院在“一带一路”倡议下,凭借能源建设领域强大的全产业链业务优势,与很多国家和地区建立了业务往来。

然而,海外业务的不断发展,也为这家设计院增添了不少烦恼。以往设计院的员工都习惯将文件放在自己的电脑或硬盘上,再通过QQ、微信和邮箱等传统方式进行传输。这样一来,员工一旦离职,资料就极易丢失。项目资料和敏感信息都存在个人手里,不但版本混乱,调用也很困难。跨境项目的资料散落在各地,安全性更是无法得到保障。加之很多项目建设周期长,涉及文件数量庞大,有时需要调取某一重要资料,现有工具很难快速获取,工作效率因此受到影响。

事实上,遇到类似问题的企业并不止广东省电力设计研究院一家。中国电建集团国际工程有限公司作为中国电建集团的子公司,同样承担着“一带一路”海外项目建设重任,在开拓国际市场的过程中文件传输与管理的难题同样困扰着他们。

由于中国电建的海外子公司很多分布在经济欠发达国家和地区,当地的网络基础设施建设水平低下,极低的文件传输效率给企业的跨国经营造成了巨大的不便,视频信息、施工文件不能及时到达,甚至合同都不能及时完成签署。

针对中国企业在海外业务模式的创新需求,为了支持全球化文件互联互通、解决企业在跨国业务

拓展过程中的痛点和难点,联想企业网盘依托超过10年的专业技术积累,帮助“一带一路”上的企业实现跨国高效协同办公。

根据对广东省电力设计研究院员工的文件管理需求调研,联想企业网盘为其量身打造了基于融合云部署的设计行业文件管理解决方案。该方案中,广东省电力设计研究院总部搭建本地数据中心进行总部文件的管理,海内外分支机构通过联想全球加速方案进行跨区域文件传输,兼顾传输效率与数据安全。特有的断点续传功能,面对再恶劣的基础网络设施也能保证文件的正确传输。除了通过部署方式解决文件传输的基本问题,联想企业网盘还针对设计行业特点,设置了特色搜索、特色预览、特色权限、特色集成等多项功能,提升企业的工作效率。

针对中国电建的海外业务特点,联想网盘则为企业构建了覆盖全球的数据中心,并完善了企业的数据分发网络。依托自身的技术和资源优势,联想企业网盘帮助用户实现数据的就近上传和下载,再以技术手段,实现数据同步。针对建筑企业的大文件传输需求,则采用技术手段,提高分发速度,确保文件传输的速度与稳定。

据了解,联想企业网盘还是国内首家通过工信部可信云服务认证的企业网盘,这也意味着从服务协议(SLA)标准性、数据存储可靠性、用户数据私密性、业务可用性、功能完备性、运维系统完善性等多方面都达到了国内顶级云服务评测系统的认证标准。

中国电建海外公司人士表示:“选择联想企业网盘,是因为信赖联想品牌,通过一系列的测试对比,联想网盘的功能也最为匹配我们的需求。”联想集团方面则表示,企业网盘愿为更多企业提供高质量服务,并致力于成为企业“一带一路”建设中IT信息化建设最为有利的合作伙伴。

■ 本报记者 王曼

在“一带一路”建设中,通过文化交流与传播推动各国互联互通、互利共赢尤为关键。“品牌要走出去,文化就必须先行。”泸州老窖股份有限公司党委书记、董事长刘淼对传承和弘扬中国传统文化十分看重。

近年来,泸州老窖紧随中国民族品牌“走出去”的步伐,不断走出国门,与世界“碰杯”。在积极参与“一带一路”建设的过程中,泸州老窖面向全球举办或深度参与了一系列大型文化宣传、品牌推广活动,将中国白酒与中国艺术、文化、体育等紧密结合,不断在国际舞台展示中国民族品牌的自信。

2017年起,泸州老窖·国窖1573“让世界品味中国”全球文化之旅系列活动先后走进纽约、布鲁塞尔、巴黎、莫斯科等地。

他们还联合国家有关部门和地方政府,自2014年起兴办国际诗酒文化大会,并坚持多年,使之获得了广泛的国际影响。仅在2016年就吸引了日本、洪都拉斯、立陶宛、澳大利亚、英国、德国、奥地利、阿根廷、格鲁吉亚、克罗地亚、爱沙尼亚、智利等16个国家的54位国内外著名诗人、翻译家、学者与会,成为国际国内好诗、好酒人士积极参与的文化盛事,把中国的酒文化与文学、艺术融合到同一平台,用全世界听得到、听得懂的语言,讲述中国故事,通过诗与酒的交融,为中国诗歌与白酒的海外拓展“探路”。

2018年,在俄罗斯世界杯上,“浓香国酒”泸州老窖·国窖1573代表中国白酒首次亮相世界杯,惊艳各国球迷。同年10月,泸州老窖与澳大利亚网球公开赛达成战略合作,国窖1573成为澳大利亚网球公开赛唯一指定白酒。2019年1月,为期两周的2019澳网正赛在墨尔本举行,赛事期间,泸州老窖利用澳网这一全球顶级网球赛事的平台,在现场对联合个赞助商所拥有的一系列权益进行了激活。通过一系列活动惊艳亮相,泸州老窖此次“澳网之旅”在全球范围收获了广泛关注。

未来,泸州老窖将凭借在海外的品牌、文化、时尚的影响力,继续传播中国白酒文化的火种,持续推动中国白酒与全球消费者的交流互动。泸州老窖也将进一步借势“一带一路”东风,提升品牌价值,扩大中国民族品牌在世界的影响力,在全球唱响中国民族品牌。在中国推动形成全面开放新格局的当下,与众多民族品牌并肩走出国门、走向世界,努力成为世界级白酒品牌。

三一集团有个印度CEO

■ 本报记者 张凡

带领三一印度公司员工积极参与“一带一路”建设,其经营方式、本地化战略深度辐射到了周边的孟加拉、尼泊尔等5国。

值得一提的是,狄巴克加入三一印度不到一年,就帮助三一印度实现了扭亏为盈,并在过去5年中实现了8倍的业务增长。这些骄人的业绩归功于三一印度的本地化战略,而狄巴克正是三一印度“三个本地化”的发起人和领导者。目前,三一印度超过98%的员工为当地人,包括高管团队CEO、业务总监、各部门长以及车间和营销服务的一线员工,当地人能够更好地了解当地的环境,与客户无障碍沟通。

当前,印度处于快速发展的进程中,基建工程也多,对工程机械需求量大。以起重机械来说,目前印度市场上有近千台三一设备,而2018年就有150台设备在当

地使用。目前,三一集团大吨位起重设备本地化程度也越来越高,100吨以下的起重设备都是在印度组装出厂,挖掘机等直接在印度生产下线。

正由于全方位对接“一带一路”,三一在印度市场如鱼得水。

近年来,印度政府为了解决印度技术人才短缺问题,开始积极推行“技能印度”(Skill India)计划。狄巴克再次看到了其中的合作价值,三一与当地政府机构开展合作,为当地人员提供技能提升培训并授予证书;同时每年从高校中选拔一些热爱工程机械行业、热爱三一事业的工科毕业生,为他们提供来中国参观学习的机会,并给予长达1年的一对一培养机会;另外每年也会挑选一些高度认同三一文化、业绩表现突出的员工前往中国交流考察,促进中印文化融合。

此外,狄巴克也特别关注企业

社会责任活动,助力“民心相通”。2014年7月底,印度西部城市普纳的马林村遭遇山体滑坡,三一马上派出挖掘机和操作手参与救援。三一印度还派出挖掘机深入清奈抗洪救灾一线;参与挖井工作以响应马邦首席部长发起的“Jal Shivas Shivar Yojana(集水计划)”;向灾区捐款、捐助生活用品。通过这些活动使得三一集团在印度赢得了当地人民的信任。

2018年10月25日,第六届印度工程设备颁奖典礼在首都新德里召开,来自行业领域的生产商、经销商、施工商代表、媒体及专家超过200名嘉宾出席活动。期间,三一印度CEO狄巴克荣获2018印度工程设备年度人物奖。

据了解,在狄巴克的带领下,三一印度还将积极融入风电、住宅工业化等新项目,把三一印度打造成“一带一路”上的靓丽名片。

泸州老窖
依托中国文化与世界「碰杯」