

# 牵手

## 皖粤经贸合作特别报道

# 合肥美的制冷产品销售有限公司总经理谢琦 在安徽感受“保姆式”服务

记者 祝亮 文/图

本世纪初,一批沿海家电巨头进入安徽,短短6、7年,就让合肥成为中国最大的家电制造基地,来自广东的美的就是其中之一。日前,合肥美的制冷产品销售有限公司总经理谢琦向记者详述了美的的“安徽情结”……



语录:从省里到地方,各级领导和有关部门表现出的服务精神和工作效率让我们感动。

### 进军

## 合肥发展优势独特

安徽、合肥,究竟什么地方吸引着美的这样的广东知名企业?谢琦称,随着中部崛起战略的深入实施,特别是“皖江城市带”正式获批、安徽省被确立为国家技术创新工程试点省等方面的进展,已使安徽成为一个国家政策重点倾斜的区域。正是这样的政策叠加效益,吸引了来皖投资兴业者的目光。

而合肥作为中国服务外包示范城市,已经建立了基础设施比较完善的安徽服务外包产业园,配套政策、人才聚

集等方面都拥有比较突出的优势。

“我们选择在合肥投资发展,是因为看中了合肥独特的发展优势。”谢琦说。首先,合肥具有优越的区位优势,承接华东,辐射中西南。其次,合肥有着高效的政府服务效能,安徽的各级政府为企业提供了“保姆式”的服务。此外,合肥还具有强大的科教人才优势,不仅拥有中科大、合工大、安大等一批高校或科研院所,技术学校也十分丰富,中高级人才资源、劳动力资源充足。

### 展望

## 皖粤合作潜力无限

谈到皖粤合作,谢琦认为,安徽与广东虽相距千里,但人缘相亲,经济文化交往源远流长。两地经济之间既有梯度,也有衔接,互补性很强,交流与合作的潜力巨大,发展空间也十分广阔。比如,在加工制造业方面,广东的产业和企业向内地扩张和转移,安徽应是理想的承接地;在旅

游方面,如何把广东的都市旅游、跨境旅游和安徽的山水田园、生态旅游结合起来,大有文章可做;在生产要素市场方面,广东的资金、技术、信息以及金融证券、现代物流等可以向安徽拓展,安徽在劳动力、原材料等方面可加强对广东的服务等。

# 铜产业帝国“掌门人”

访正威国际集团董事局主席王文银

记者 樊立慧 宛月琴 深圳报道

原本只是一个普通的打工者,10年之后,一跃成为一个巨大产业帝国的“掌门人”;原本只是一家生产电线、插头的小工厂,一路溯源而上,从铜矿开始,几乎涵盖了整个产业链……这就是正威国际董事局主席王文银的传奇创业历程。



语录:我们要实现实业报国。

### 打拼

## 从基层做起一年连升七级

在那个年代的很多人看来,王文银的举动就是“吃饱了撑的”:大学毕业后,原本在上海有个舒适工作的他,却“不安分”地跑到了深圳。到达深圳这个繁华之都后,兜里只剩了10块钱。

就是这10块钱,他花了3天,没地方住,就睡在了水泥管子里。最终,大学毕业的王文银拿着高中文凭去找工作。一个星期后,他进入了一家叫恒都的港资企业工作,

职务是仓库保管员。管理仓库,要和各种物料打交道。对于恒都这样的电线插头生产厂,缆线、插头、连接件,足有几千种,所涉及的物料编码也就有几千种。王文银竟然把这些编码全都记在了脑子里。

“一年时间,我从最底层的仓库管理员升到总经理助理,连升七级。”也就是从这10块钱开始,王文银赚到了人生的第一桶金:500万。

### 情结

## 带动一大批徽商回乡投资

用这500万,王文银在1997年创办了自己的第一家企业:深圳携威电源线厂。而14年后的今天,王文银的企业已进入“全国百强”,2010年的销售总额达到600多亿元。

目前,正威集团已涉足整个铜产业链。在深圳,正威集团拥有500亩土地的生态工业园;在江西,有占地1平方公里的江西矿业产业园;在铜陵,王文银斥资近30亿元投资铜业基地;在安庆和池州,也将会王文银投资的项目落地。

在深圳,一位王文银的下属告诉记者,尽管王文银经常“连轴转”,但每年都会回家乡很多次。王文银坦言,每个人对家乡的感情不一样,但总有一份情结,这几年他一直致力于返乡投资。很多熟识他的人都会谈到,王文银不仅自己频繁参加家乡招商活动,还动员带动了一大批当地徽商回家乡投资。在王文银的名片上,12个头衔里,与安徽相关的就占了3个。

# 生态休闲游“前瞻者”

访岳西天驮旅游开发公司董事长郑纯雄

记者 董艳芬

什么东西花钱也买不来?每个人心中的答案各不相同。然而,在岳西天驮旅游开发公司董事长郑纯雄眼里,这笔宝贵的财富当属气候资源。“科技再发展,社会再进步,花再多钱,这种原生态的气候环境是没办法制造出来的。”



语录:生态旅游资源是最宝贵的。

### 手笔

## 1.7亿旅游大单落户岳西

时光回到2006年5月18日,第四届徽商大会如期在香港举行。会上,安庆市政府签下总投资达1.7亿元“旅游大单”——岳西天峡旅游投资项目。

与当时众多政府开发经营景区所不同的是,这回的投资“主角”是民间资本,而拿下该景区50年经营权的正是岳西天驮旅游开发公司“掌门人”郑纯雄。

“当时有很多人理解,建筑老本行做得好好的,为什么要涉足完全陌生的旅游行业呢?”郑纯雄告诉记者,他唯一的解释就是看好大别山的生态旅游资源。

我从广东来安徽,就是觉得“科技再发展,社会再进步,这种原生态的气候环境是没办法制造出来的。可以预见的是,未来的生态旅游将是旅游业发展的趋势。”

### 视野

## 定位为生态休闲品质游

郑纯雄告诉记者,岳西天驮旅游公司投资项目包括天峡和驮尖两大景区,2006年,项目在规划中就将景区的市场定位为生态休闲品质游。“随着有车一族群体的增多,市民生活质量的提升,生态休闲游将成为全国旅游发展的一种趋势。”

郑对旅游市场分析,在6年后的今天得到很好的

印证。今年5月1日起,天峡旅游景区正式对外营业,吸引了不少前来度假的自驾游游客。

做景区,打的就是“持久战”。郑纯雄自信地告诉记者,下一步,驮尖景区将在生态休闲旅游基础上深挖红色旅游资源,将景区打造成全国最有影响的红色旅游、养生旅游胜地,为安徽旅游再添靓丽名片。

