

外面的世界特别慷慨 闯出去我会活得更精彩

皖企在海外的“酸甜苦辣”



9月,安凯客车亮相俄罗斯国际商用车展

样本一

创业难,在异国他乡创业,更难!但,有“艰难”就有故事。

当有着10年海外打拼经历杨君,至今仍无法克服“水土不服”,在另一个半球的巴西高原上连连做噩梦时,奔驰在迪拜观光大道上的安凯客车,让童永有了美丽的“远景”;当“误打误撞”的李碧波为缅甸国会大厦加上最后一块瓦片时,一篇又一篇国内专家的学术论文在施骏的刊物上,徐徐展开……

如今,越来越多的安徽企业、安徽制造在国际赛场上“角逐”,“安徽身影”闪耀各个角落,但个中的酸、甜、苦、辣,也许只有他们自己知道!

样本二

“美景”从迪拜起步

如果说杨君在巴西的日子过得些许“苦”,从迪拜开始,安凯客车遍布全球,童永甜蜜地笑了。

“让世界知名的城市,都有安凯客车”,面对记者,安凯客车总经理童永画出了安凯的美丽“远景”：“安凯不仅要世界最好的新能源车,而且要做世界知名的企业。”

而这种信心,不仅来自于安凯客车过硬的技术,更来源于安凯人的坚毅性格。“安凯客车,已经超过了沃尔沃”,这是安凯客车第一次出迪拜时,一位客户给出的评价。而回忆当初这笔订单时,童永也不禁莞尔:“第一次做出口,十辆车子海运‘走水路’,到了迪拜就生锈了,原因是我

样本三

缅甸建国会大厦

他叫李碧波,出生于安徽颍上。

从广东打工开始,他用11年时间在缅甸打拼出自己的一片天地,就连缅甸新首都地标性的国会大厦也是他负责建造装修的。

很多年后,李碧波犹记得当年的那个“疯狂之举”。这个原本稳稳端着“铁饭碗”的安徽小伙,在20世纪90年代那股强劲的南下大潮的深深吸引下,毅然决然地直奔广东。而能够去缅甸发展,也是误打误撞的过程。

在广东,他进了一家室内设计公司,从头开始,学画图,学电脑制作。1年多后,公司要去缅甸开拓市场,并开出了深圳三倍多的工资。没有太多的犹豫,李碧波开始了自己的缅甸之旅。

那是2000年,缅甸经济还相当不发达。“每天正常供电只有4小时,电话又少又贵,国际长途1分钟要3美元”,更别谈语言不通了,李碧波现在回想起来,半年之后同行的

们没用集装箱只盖了帆布。那时的客户非常好,及时告知我们,给我们时间修补。”

而现在,安凯客车的足迹,已遍及迪拜、拉斯维加斯、华盛顿、三藩市、伦敦、悉尼、开普敦等城市。能进入这些城市的原因,就是因为安凯客车的产品质量好,性价比最优,童永给自己打起了“分”：“而迪拜也成为安凯客车的国外窗口,所有的旅游观光车都是‘安凯造’,很多客户都是在迪拜看了旅游观光车才找上门来。”

安凯客车今年的出口量达4000多辆,而在2005年的起步期,每年只有几十辆。“安凯客车,要做全国的前三甲,做全球的前六强”,

童永拿出了一份2012年2月的全国汽车报表分析道。“因为中国已经是全球的最大客车制造商,虽然宇通客车、金龙客车生产领先,但是安凯客车的技术独特,产品齐全,是有信心排到第三位的”,童永说。

而且,安凯的企业文化,就是有坚定的信心和目标。安凯也在用领先的技术,为自己的发展做着明证。“如果有51个孩子上了安凯校车,只要有一个孩子没下车,都会做出提示”,童永以安凯校车为例做了说明。在国家标准出台之后,安凯不仅用全承载技术保证校车安全,而且用上人性化的设计去满足市场,而这些都将是安凯明天发展最好的最好保证。

他每天7点半来到别墅大门处蹲守,一直守了一个多月,见了别墅的主人三四次,并成功利用这短暂的几次见面,获得了这个“贵人”青睐。这一单,为他赚得了200万元。

也就是因为这次生意的“招牌”作用,在这位“贵人”的帮助下,李碧波的业务像滚雪球般渐渐壮大起来。

最值得他骄傲的就是缅甸新首都的国会大厦项目。作为缅甸新首都内比都最重要的标志性建筑之一,缅甸国会大厦的室内装饰工程都出自李碧波之手。缅甸总统、议长等重要人物的办公场所也设在此,李碧波为之耗时3年之久。

来缅甸的十几年里,李碧波不仅将事业在缅甸站稳脚跟,也把家安在了缅甸,他的妻子是缅甸当地人,也是他刚到缅甸时的翻译。而现在,李碧波经常往来于安徽和缅甸之间,推动两地的交流和合作。

样本四

创英文刊,载中国学术

在国际学术界,衡量一个国家的科技文化水平,主要以国际大型数据库刊载论文来评定,而提供论文的英文期刊,大都掌握在国外出版公司的手里,中国专家的学术论文很难在此发表。以SCI数据库为例,收录期刊3700多种,其中中国期刊不到3%。

为了打破这一“魔咒”,2008年,怀揣着中国学术科研梦,安徽吴楚科技文化传播有限责任公司董事长施骏带领着她的团队来到美国,开办了自己的新公司——美中传媒有限公司,主营业务就是创办英文期刊,发表国内学术论文,为中国的专家提供一个“走出去”的渠道。

“要说最大的心酸,那就是国外机构对中国人办出版公司的不信任。”施骏说,她印象最深刻的是,有一年,她和同事坐了一整天的飞机,赶到一家科研院所,追着人家解释很久,却只换来一句“对不起,我们很忙。”如此闭门羹,团队里几乎每个人都经历过。怎么办?只能继续。好在多次沟通之后,一些科研院所开始慢慢接纳。

不久,公司遭遇了开办以来最大的难题:翻译人才。开办英文期刊,最重要的是专业的翻译,但国内这类人才却屈指可数。怎么办?施骏很坚定:自己培养!

事实上,这是一项漫长的工程,如果后续资金跟不上,耗不起怎么办?对于此,施骏不是没考虑过,但她却依然有信心。

此后的几年里,公司把招聘来的英语人才,通过不断地培训,把他们翻译的作品给资深专家审读,反复修改,直到他们能够胜任这项工作。目前,公司合格的翻译人才已达到了20多人。

海外打拼,何其之难。为了获得认可,团队不断去拜访国际各大知名学府和科研院所,向他们推荐并免费寄送期刊。事后还要一一打电话回访,请教意见。

“美国的印刷和邮寄费用特别贵,一本普通的黑白杂志印刷费都在10几美元,折合人民币要100多块钱。”施骏说,高昂的印刷和邮寄费用,让公司一度吃不消,但还是坚持下来了。时间最长的寄了4年,至今依然没有回音。

“截至去年年底,公司已经投入人民币100多万了。”施骏说,这项事业虽然艰难,但还是会继续做下去。

免费寄送半年后,终于有了回音。2009年的一天,美国哈佛大学通过EBSCO数据库表达了想要购买的意向,这可让大家高兴坏了。经过沟通,哈佛大学购买了公司150美元的期刊,虽然数额不高,但却是公司在海外的第一桶金。

渐渐地,很多高校、机构开始主动和公司联系,有瑞典皇家图书馆、印度农业基金会等。“这些可都是国际知名的科研机构呢!”聊到这里,施骏的眼睛里满是欣喜。

此后,公司订单不断。4年里,公司业绩已经达到2.4万美元,虽然数额不很高,但在施骏看来,却非常满足,而在未来,她还有更大的梦想——做中国最好的英文期刊,为此,她将继续奋斗。

延伸

3家皖企跻身世界承包“大鳄”

“十一五”期间,我省新增对外投资合作企业98家,是“十五”的3.3倍,五年累计实际对外投资9.6亿美元,是“十五”的28倍。投资方式由单一型点对点绿地投资向跨国并购、股权置换等集约式、产业链投资延伸。

此外,“走出去”大企业、大项目不断增加。五年实施5000万美元以上的对外承包工程项目29个,完成营业额30亿美元,是“十

五”的99倍。全省涌现出年营业额1000万美元以上的企业17家,诞生过亿美元外经企业5家,其中3家企业跻身世界最大国际承包商225强之列。

1~9月份的统计数据也显示,我省对外投资国别范围由原来的47个国家和地区扩展到匈牙利、立陶宛、孟加拉、朝鲜等51个国家和地区,显示了我省对外投资的积极性进一步增加。

256家皖企海外“淘金”

近年来,随着我省经济发展,我省企业实力逐渐增强,走向海外发展,参与全球化竞争就成为不少皖企的必然选择。

商务厅数据显示,今年前三季度,新批境外企业44家,协议对外投资额9.6亿美元,实际对外投资额2.9亿美元,外派劳务已达到10132人。全省对外承包工程新签合同额19.3亿美元,完成营业额20.6亿美元,

比上年同期分别增长43.6%、37.7%。

中铁四局、省外经建、安徽建工、中化三建、十七冶等5家龙头骨干企业作用凸显,前三季度对外承包工程完成营业额共达17.8亿美元,占全省总量的86.4%。

目前我省累计对外投资合作企业已达256家,涵盖国有企业、股份制企业、民营企业并覆盖各类产业。

非洲成皖企海外“主战场”

当杨君们在巴西吃着烤肉时,越来越多的皖企将目标瞄向了广阔的非洲市场。

来自省商务部门的数据显示,前三季度,我省对外承包工程在非洲市场新签合同总额9.1亿美元,同比增长60.8%,占全省总量的47.4%,其中合同金额1000万美元以上大项7个,合同总额8.3亿美元;而在对外投资方

面,非洲地区也是“佼佼者”,数据显示,我省在非洲地区实际对外投资1.65亿美元,占全省总量的66.3%。

值得一提的是,省外经建集团莫桑比克贝拉工业园建设全面铺开,实际对外投资1.36亿美元,是拉动当期对外投资回升的重要因素。

跨国工程或成新“金矿”

近年来,全球投资需求渐趋旺盛。根据有关权威机构预测,未来几年国际工程可达4.5~5万亿美元/年,其中对全球发包量可达1.5万亿美元以上,尤其是发展中国家基础设施建设不断提速,这也将给我省企业扩大对外承包工程带来更多机会。

“下一步,我们还将进一步加大境外资源合作开发工程、境外研发布点工程、跨国经营公司培育工程及服务业务各方面的重点工作。”省商务厅外经处处长卢宏世介绍,

通过培育自主品牌拓展国际市场,建立自主营销网络和渠道,努力形成安徽品牌在全球市场的合理布局。同时,鼓励和支持我省大型企业集团,以全球化战略眼光布局海外市场,发挥优势,参与国际竞争和国际分工。

此外,卢处长介绍,下一步我省还将重点培育汽车、钢铁、煤炭、有色金属、建筑等行业企业,通过强强联合和同行业并购,组建国际型的大型企业集团。



见习记者 曾梅 记者 宛月琴 丁林 任金如