

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

互联网大咖聚焦分享经济创新治理

◎程维:中国将引领分享经济的治理 ◎姚劲波:呼吁企业之间共享信用体系 ◎周源:知识分享需要构建良性机制
◎王晓峰:技术进步、社会心态变化让分享经济更好地全球化 ◎陈驰:分享经济需要用信用解决问题

P2



中企视巴林 为撬动中东市场的 支点

■新华社记者 王小旎 王波

位于波斯湾西南部的巴林自古为丝绸之路的重要节点。近年来,随着中国“一带一路”倡议的深化落实,巴林凭借地理位置优越、营商环境便利、金融行业发达、文化包容开放等优势,吸引了更多中国企业来此发展。

巴林的中国政商界人士普遍表示,在“一带一路”倡议的带动下,进驻巴林的中企数量逐渐增多,加上巴林地处众多阿拉伯国家“一小时经济圈”内,不少中国企业将巴林视为撬动中东市场的支点。

中国驻巴林大使戚振宏近日对记者表示,巴林的“2030经济发展愿景”与中国的“一带一路”倡议在发展理念、领域及模式上有许多契合之处。“中国有许多具有国际竞争力的产能需要‘走出去’,而处于工业化发展阶段的巴林正需要吸收这些产能以实现现代化,双方在加强国际产能合作方面有很大空间。”他说。

近年来,巴林斥巨资发展多元化经济。目前,金融、物流、制造业、信息通讯技术及旅游已成为巴林5大经济支柱产业。与此同时,巴林也瞄准了“一带一路”商机,大力吸引中国投资者,以期将巴林打造成为中国与中东地区经贸合作的桥梁。

谈及在巴林营商的优势,戚振宏表示,作为海湾阿拉伯国家合作委员会(海合会)的成员,巴林紧邻沙特阿拉伯及阿联酋等地,区位优势突出,具备辐射效应,加上营商成本较周边国家低、社会氛围更为开放及交通便利等因素,中企可望通过巴林迅速进入海合会市场。

据悉,目前进驻巴林的大型中企包括中国银行、中国国际海运集装箱集团、中国通信服务公司、中国港湾工程公司、华为集团及金锣水务公司等,业务涉及传统制造业、污水处理、建筑、科技及零售等多个领域。

中国科技企业华为2004年落户巴林,并于2009年将巴林设为中东区域总部,目前当地员工数量逾600人。华为巴林办事处公关总监柴鑫告诉记者,巴林的运营成本较迪拜低三成左右,相对区内其他国家来说,政策更为宽松。此外,巴林社会氛围包容,中国员工也较易融入当地文化。

“大部分中国企业将巴林视为撬动中东市场的窗口,”柴鑫说,“科技是当地支柱产业之一,从事电子商务、云及游戏等领域的企业获得较多政策支持,机遇较大。”

目前,中国中小企业已在巴林开拓出一片天地。2015年开业的巴林龙城汇聚了逾450家中国小型民营企业,是当地中国商品的大型销售中心。据悉,龙城开业两年来,颇受巴林市民欢迎,店铺出租率近百分之百,电子产品、灯具、服装及玩具等尤为热销。据龙城负责人说,粗略统计,2016年约有5000个标准集装箱的货物通过龙城进口到巴林,货值近两亿美元,预计今年该数字将进一步攀升。



热线电话:400 990 3393
新闻热线:028-86637530
投稿邮箱:cjb490@sina.com



地址:四川省成都市一环路西三段33号附1号 电话:(028)87319500 87342251(传真) 广告经营许可证:川工商广字 510000400280 成都科教印刷厂印刷 责编:邓梅 版式:黄健

传音手机:国内无名 非洲冠军



■新华社记者 唐志强 孙浩 金正

有这么一家中国企业,在非洲品牌响亮,国内却少有人听过它的名号。

这家企业从深圳起家,与这座城市一样,将创新作为自己发展的关键,赢得海外市场认可。

曾有非洲人向朋友介绍:“这是个欧洲品牌,质量超赞!”

每当这时,他们会说:“不,我们来自中国!”

“隐形”的非洲手机冠军

今年5月的一天,肯尼亚人约翰·卡里基走进内罗华市区一家手机店,想给自己买一部新手机。

在柜台试了半天,拍了几张自拍照,他决定入手一部传音手机。

“自拍功能很强大,电池容量也大,不错,”他说,“有人跟我说这是法国货,不知道真的假的。”

对顾客这样的误解,手机店老板詹姆斯·卡兰贾已经见怪不怪了。10年前,他店里卖得最好的就是欧洲品牌。

“而现在,传音在我们店里卖得最好。”卡兰贾说。

据国际数据公司统计,2016年,传音品牌手机销量占非洲手机市场总量的38%,排名第一。这意味着,非洲平均每卖出3部手机,就有一部是传音手机。

今年3月,英国《非洲商业》杂志发布2016年度最受非洲消费者喜爱品牌百强榜,传音旗下的三大手机品牌均榜上有名。

在深圳传音控股有限公司副总裁阿里夫·乔杜里看来,传音在非洲成功的原因在于“解决消费者的痛点”。

“非洲消费者有很多差异性明显的诉求,”乔杜里说,“拿拍照来举例,非洲人肤色较深,一般手机拍摄对于肤色较深的人种很难做到面部准确识别。我们大量搜集非洲当地人的照片,开展脸部轮廓、曝光补偿、成像效果分析,创造性地通过眼睛和牙齿来定位,

同时加强曝光,发展出深肤色用户的美肤模式,帮助非洲消费者拍出更加满意的照片。”

成功背后的深圳基因

2006年,传音成立,两年后决定将非洲作为主攻市场。

“那时候,非洲手机渗透率比较低。”乔杜里说,传音希望可以借助中国的手机供应体系,在非洲打造出一个有影响力的品牌。

而传音起家的地方——深圳,正是中国最大的手机制造中心,产业链成熟完备,技术支持力量强大。

“深圳支持高新技术、通信业和移动互联网产业的发展,这为企业创新和智能手机行业的发展创造了非常好的环境。”乔杜里说,“这里的整个环境支持和高素质团队的积累,也为传音能够更顺利地开拓海外市场打下了基础。”

2011年,传音在东非国家埃塞俄比亚设立了组装工厂。传音TECNO事业部高级副总经理俞卫国还记得,建厂后不久,当地政府由于对手机生产行业不了解,税收政策制定得

不合理。为此,传音邀请埃塞俄比亚政府官员和行业人士到深圳考察。

“他们非常吃惊。”俞卫国说,在深圳,手机产业细致的产业链分工、庞大的企业数量以及为带动就业发挥的巨大作用给埃塞俄比亚官员留下深刻印象,“他们看到了这个行业的机会和潜力”。

考察团回国后,埃塞俄比亚政府调整了相关政策,扶持当地手机产业发展,传音在当地运营也由此获得更有利的政策环境。

“今天的埃塞俄比亚相当于30年前的深圳。”埃塞俄比亚信息通信产业协会主席塞尤姆·贝雷德说,深圳这么多年的发展经验值得埃塞俄比亚借鉴。

一起走 才能赢

如今,传音在埃塞俄比亚的工厂雇了1600多名当地员工。

24岁的亚历克斯从建厂之初就在传音工作。6年来,他从流水线工人成长为生产计划部门主管,收入从每月2000比尔(约合489元人民币)涨到超过1万比尔(约合2445元人民币)。在当地,这已经算比较高的收入。

去年,亚历克斯来到传音位于深圳的工厂培训,回去后感慨“学到了很多”。

“中国企业改变了我的生活,”他说,“在埃塞俄比亚,手机制造是新兴产业,收入也不错,很多人都想来这里工作。”

在传音深圳总部和埃塞俄比亚工厂,都能见到一句标语“一起走,才能赢”。

“中国人和非洲人一起作为一个大家庭来做这个行业,才可以发展得比较长久。”乔杜里说。

目前,传音在埃塞俄比亚正准备继续扩大生产规模,加盖新的工厂。在全球其他地区,传音也在加紧布局,比如决定开拓印度市场,同时努力把在非洲成功的经验延伸到巴基斯坦、孟加拉国、印度尼西亚等更多“一带一路”沿线国家。

“深圳的产业生态系统对传音前期的积淀非常重要,我们很感激有这样一个利于企业发展壮大的城市环境和政府政策,这里的环境支持和高素质团队的积累,也为传音能够更顺利地开拓海外市场打下了基础。”

2011年,传音在东非国家埃塞俄比亚设

立了组装工厂。

传音TECNO事业部高级副总

经理俞卫国还记得,建厂后不久,

当地政府由于对手机生产行业不

了解,税收政策制定得

双汇荣获2017中国食品企业七星质量奖

本报讯(记者 李代广)近日,以“新时代 新消费 新零售”为主题的2017中国食品发展大会在北京隆重召开。会上,双汇荣获2017中国食品企业七星质量奖,再次收获来自行业和消费者的充分肯定。

纵观双汇30多年的跨越式发展,品质一直是双汇的制胜法宝。从中国内陆小城资不抵债的小型肉联厂,到纵横国际肉类市场的全球最大猪肉食品企业,双汇靠“品质”实现了华丽逆袭,代表中国品牌走向了世界。

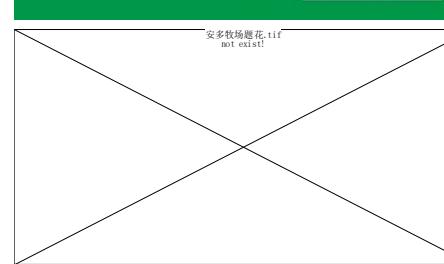
双汇把诚信体系建设与企业的发展愿景、管理文化有机结合起来,确立了“开创中国肉类品牌,促进中国肉类产业升级”的企业使命,制定了“消费者的安全与健康高于一切,双汇品牌形象和信誉高于一切”的质量方针,形成了“诚信立企,德行天下”的企业文化,实现了企业的生产经营管理与诚信体系



建设的高度统一。为确保产品质量和食品安全,双汇采取多项措施,铁腕抓质量,铁心保安全,保护消费者权益。

双汇秉承“产品质量无小事,食品安全大于天”的质量理念,把国际先进的ISO9001、HACCP、ISO22000、ISO14000等管理体系和信息化技术应用到供、产、存、运、销等各环节,不断完善质量和食品安全内控体系,严把采购、生产、销售关,实行进厂原料批批检验、生猪在线头头检测、出厂产品批批检查,开放式办工厂、透明化办企业,自觉接受消费者、媒体、政府等社会各界的监督,赢得了消费者的信赖。

消费者对美食和健康生活的向往,就是双汇的奋斗目标,双汇将继续以品质加持,以为消费者提供优质、健康、营养、美味的食品为己任,不忘初心,砥砺奋进。



引领心身健康 容拳成就梦想

www.rongquandao.com