

欢迎中企投资！ 柬埔寨洪森首相与周海江等 中国企业家进行圆桌对话

中柬经贸合作，实现共同发展。9月11日，第15届中国-东盟商务与投资峰会框架下的柬埔寨王国首相洪森亲王与中国企业CEO圆桌对话会在南宁举行，红豆集团董事长兼CEO周海江出席会议，并作为一对一对话嘉宾与洪森首相进行亲切对话。洪森首相对红豆集团主导建设的西港特区发展高度肯定，他还表示柬埔寨蕴含巨大的投资潜力，期待中国投资者到柬埔寨合作开发。

参加一对一对话的还有中国国家开发银行、中国大唐集团、中国华电集团、上海建工集团、华为技术有限公司等中国企业的高层领导，对话会旨在推动双方在金融、电力、园区、工程承包、通讯等领域的项目合作。中、柬两国的政府官员、工商界代表等约250人参会。

柬埔寨发展理事会秘书长宋金达主持会议，广西壮族自治区人民政府主席陈武，中国-东盟商务与投资峰会组委会副主任、中国贸促会副会长陈洲等领导出席会议并致辞。西港特区公司董事长陈坚刚等参会。

洪森首相表示，这次会议对我们的投资者，对已经在柬埔寨投资的中国企业具有重大的机遇和良好环境。洪森介绍了柬埔寨商贸和投资概况，特别是两国已有的关系。在过去20年中，柬埔寨的政治和宏观经济保持稳定，经济高速发展，1994年到2015年年平均增速达到7.6%，居世界第6，2017年柬经济增速达到7%，预计2018年将超7%，这反映柬埔寨经济良好的发展势头，政治、国家安全始终保持稳定。他表示，柬埔寨国家管理和行政事物管理良好，特别是为中国投资者营造良好的商业和投资环境。在过去10年里，中柬两国取得良好的发展成就。2017年两国双边贸易达到58亿美元，比上年增长22%。

他还说，“因此我们期待外国投资者，特别是来自中国的投资者到柬埔寨合作开发。”洪森表示，在区域环境变化日益加速和



红豆集团董事局主席兼CEO周海江(左一)出席会议

经济持续增长的大背景下，柬埔寨政府积极推动改革，制订相关发展规划，出台经济和投资政策，推动软硬件设施的建设和发展，以满足私人经济领域的发展需求，特别是通过一系列措施提高柬埔寨的国家竞争力使其取得进一步发展。洪森希望中方领导与与会的中资企业负责人可以推动宣传柬埔寨，协助其他有意愿的投资者兴业。

在一对一对话中，周海江对于洪森首相连任表示最热烈的祝贺和最崇高的敬意，他说：“我们红豆集团已经有60年的历史，她横跨了纺织服装、橡胶轮胎、生物医药、园区开发商业地产四大板块，去年集团实现营收603亿元，我们和刘明勤先生联合成功开发了西哈努克港经济特区，我们到柬埔寨已经10年了。10年来，我们亲眼目睹了柬埔寨国家在首相的英明领导下，取得了快速发展，在东盟国家中是发展最快的，人们得到了幸福，我们西港特区就是柬埔寨发展的见证者和缩影。现



柬埔寨王国首相洪森亲王与中国企业CEO圆桌对话会

在西港特区已开发了5平方公里，解决了2万多人的就业，而且为我们西哈努克省的经济发展贡献了80%的增量，还被习近平主席肯定为‘中柬务实合作的样板’，这归功于我们CDC(柬埔寨发展理事会)、商业部等各部门的关心，尤其是离不开洪森首相的英明领导。首相先后四次亲临特区现场指导，给我们以关心，同时把西港特区看做是‘亲儿子’，让我们倍感鼓舞。”周海江说：“10年来，我们深深地感受到柬埔寨是东盟各国中发展环境、投资环境最好的国家”。同时，周海江还提了一个小的建议，他说，在经济特区法规完善的过程中，能否考虑到有些特区投资比较大，回报期比较长，能否适当地延长这一类经济特区的免税期限。不管如何，我们一定会遵守当地法规，努力工作，为柬埔寨(2015-2025的工业发展计划)和中柬友谊做出贡献。

洪森首相对于周海江提出的建议给予积极回应。他说，非常感谢您的祝愿，非常感谢

您的建议，也非常感谢您祝贺我再次当选柬埔寨首相，并请转达对您父亲——红豆集团股东会会长周耀庭的问候。西哈努克港经济特区是一个特别的经济特区，得到了中柬两国领导人的重视和全力支持，两国政府间也签订了关于支持西哈努克港经济特区的备忘录。他本人从西哈努克港经济特区开始建设、运营及发展都给予了高度关注，参加了特区的奠基仪式及“百家企业入园”庆典，探访过区内的工人。对于免税期问题，他表示，对于西哈努克港经济特区这样规模较大的经济特区，可以对已建和未建成部分进行划分，可对未建成部分进行探讨。

据了解，中国-东盟商务与投资峰会框架下的东盟国家领导人与中国企业CEO圆桌对话会自2009年首次举办以来已成功举办10次，促成中国企业在越南、印尼、马来西亚、缅甸、菲律宾、新加坡、泰国、文莱等东盟国家达成一批重大合作项目。(鸿轩)

河南速达纯电动汽车亮相青岛国际车展

本报讯(记者 李代广)9月12日，2018第十七届青岛秋季国际车展在青岛国际会展中心隆重开幕，河南速达电动汽车科技有限公司在这次车展上，展出了两辆新平台打造的速达纯电动乘用车。

据速达核心创始人李复活介绍，在此次青岛国际车展展出的两辆新款样车，只是速达电动汽车公司未来即将推出的多款车型中

的一部分，后续还会陆续推出两厢、SUV、MPV等更多车型，将会以亲民的价格来满足更多消费者的需求。

速达电动汽车公司自成立以来，就始终以“成为世界一流的新能源汽车制造商”为愿景，以“为天下老百姓造车”为使命，以“专注产品，研发技术，立足全国，内外并举”为战略发展方向，从发展伊始即对标国际新能源汽

车优秀生产企业，力争成为具有国际影响力的一体化新能源交通解决方案之提供商。

在未来的发展中，速达电动汽车公司将会逐步发展成为新能源汽车产业园，以纯电动汽车整车研发、生产为重点，加快相关汽车零部件配套产业集聚，大力发展汽车及零部件产业集群，将产业园区打造成为具有国际影响力的汽车及装备制造基地。

践行“一带一路”倡议 中企助力巴西第二大港快速发展



招商局港口副总经理兼TCP公司董事长陆永新近日在巴西巴拉那瓜港接受记者采访。

■ 莫成雄 文 / 图

步入巴拉那瓜港码头，一辆辆集装箱拖车奔忙穿梭，高大的集装箱层层叠叠堆积如山。远处，一艘15万吨巨轮停泊在岸边，高耸的龙门吊吊起起落着装卸作业……

这是记者近日在巴西巴拉那瓜港采访时看到的繁忙景象。

中国招商局港口控股有限公司(下称“招商局港口”)今年2月完成收购了巴西巴拉那瓜港口营运商TCP公司90%的股权，经营权为30年。中国企业的大手笔投资给巴拉那瓜港带来了难得快速发展机遇。

巴拉那瓜港位于巴西东南沿海的巴拉那州，地理位置十分重要，是巴西最大的农作物出口港和第二大海运港口，仅次于圣保罗州的桑托斯港，是区域性贸易互联互通的重要海运枢纽。

招商局港口副总经理兼TCP公司董事长陆永新介绍说，招商局港口是中国最大、世界领先的集装箱港口开发、投资和营运商，去

年完成集装箱吞吐量突破1亿标准箱。此次收购巴拉那瓜港TCP公司项目，是招商局港口在拉美地区的首个港口投资项目，也是目前巴西以及拉美地区最大规模的港口收购兼并项目。至此，招商局港口的海外港口布局实现了全球五大洲的覆盖。“这是招商局港口践行‘一带一路’倡议在拉丁美洲的新突破，是‘一带一路’向拉美的延伸。”

过去，由于基础设施投资不足，巴拉那瓜港的运输效率较低，难以满足进出口贸易需求。陆永新表示，目前招商局港口已动工扩建码头和堆场。项目将于明年10月竣工，届时码头泊位将从现在的879米扩大至1099米，堆场将从32公顷扩大至48.7公顷。集装箱年吞吐量也将由现在的150万标准箱增加至240万标准箱。

陆永新透露，招商局港口今年计划新开从远东到南美东、南美东到北美东的集装箱航线，从而进一步降低物流成本、提高效率，使全球贸易更加便利。

近年来，随着中巴两国友好关系的不断发展，中巴两国在各领域的合作迈上了新台阶。陆永新表示，目前，中国是巴西商品出口

的第一大目的地国，也是其商品进口的第一大来源国，中巴贸易十分密切。“在巴西的港口，现在每4个集装箱中就有1个来自或去往中国。”陆永新表示，希望未来能把TCP码头打造成中巴乃至中拉贸易、物流、交流与合作的重要平台。

TCP公司首席执行官阿尔维斯说，中国企业的投资不仅助推巴拉那瓜港的快速发展，提高港口竞争能力，还为当地增加税收和提供就业岗位。仅码头扩建工程就直接或间接创造3000多个岗位。另外，TCP公司在巴西还雇用1300多名员工。

“我在这里工作已有7年时间了。中国企业具有丰富的管理经验，相信在中国企业的营运下，巴拉那瓜港一定会焕发生机，面貌一新。”TCP公司主管卡洛丽娜对记者说。

负责巴拉那瓜港安全保卫的军方指挥官特谢拉说，基础设施投资欠缺一直是巴西经济发展的软肋，中国企业投资将有助于改善这一状况。他说，中国提出的“一带一路”倡议给巴西乃至拉美国家带来了发展新机遇，也有利于世界经济发展。



巴西巴拉那瓜港TCP码头现有的集装箱堆场。

苏美达：“内外兼修” 撬动国际市场

■ 王子铭 夏鹏

南京市浦口区苏美达科技工业园里，绿颜色的小型割草机器人游走在户外的草坪上，按照设定好的路线进行锄草。修整完毕，它们会寻找角落里的光伏充电桩进行充电，除草过程实现全自动化。今年夏季，这款由苏美达自主研发的割草机器人产品，通过相关认证后，获得进入欧盟市场的“通行证”。

近年来，面对日趋激烈的国际竞争，凭借多年的研发和市场积淀，苏美达“内外兼修”，自信应对。今年上半年，在割草机、高压清洗机 etc 园林工具的出口上，苏美达在日本和澳洲的业务同比增长30%和100%，进一步扩大了海外市场份额。

苏美达集团经营管理部总经理田政介绍，1998年之前，苏美达做“一手买一手卖”的纯贸易生意。“当时有国外客户跳过我们直接和生产厂家合作，而工厂自身也在培养外语和贸易人才，严峻的形势让我们意识到，必须要打造自己的产品和品牌。”

凭借着自身对市场的了解，苏美达在1998年建立了自己的工厂，生产电动工具。后来，在发展中逐步有了自己的园林工具厂、服装厂、纺织厂和发电机厂，开始了自主研发、生产的道路。

田政说：“在贸易中，客户经常从功能、成本、设计方案上提出更想要的产品，需求倒逼企业带着目标研发，在材料、工艺、设计等方面不断改进。”

田政表示，通过生产研发打造自主品牌，相当于在风险面前有了“护城河”。“单纯的贸易利润很薄，自主品牌的毛利率较高，在风险面前底气也更足。”

据介绍，苏美达的产品研发领域涵盖发电设备、动力工具、可再生能源、纺织服装等板块。现在企业拥有1个国家级工程研究平台、1个国家级工业设计中心和10个省级以上技术平台。截至目前，苏美达累计获专利289项，高压清洗机和120V锂电修枝剪产品获得国际设计大奖。

除了内重研发，苏美达还外拓市场，努力实现国际化。不仅把产品销往海外，还在当地提供售后服务，进行维修、更换，满足客户需要。同时，以此为契机，更好地了解产品改进方向，从而反哺研发、设计、制造。

在田政看来，苏美达在国际化进程中遇到的最大困难是前期投入大。但从另一个角度来看，“虽然前期海外布局投入多，压力大，但是随着产品和服务质量提升，带来的市场需求更大，效益也随之提高。”

为更好地深入国际市场，苏美达在北美、俄罗斯、日本、澳大利亚等13个国家和地区设立了28家海外成员企业及分支机构。从“为了离客户更近一些”的海外销售点，到“把研发、设计和服务也放在境外”，苏美达的国际化不断加速。苏美达外贸市场份额中，欧盟占比最高，其次是美国和东盟。

2017年，苏美达成功并购了一家国际名牌汽车的门铰链供应商。现在，其生产的汽车轮毂和汽车铰链出口到美国、日本、欧洲、东南亚等国家和地区。其中，出口美国60多万只铝合金房车车轮，占据美国该细分市场的35%。

“纺织服装领域，我们在白俄罗斯找到了亚麻种植基地，未来也可以在缅甸加工，销往全球。”田政表示，国际化的趋势不可阻挡，未来作为国际化的企业，需要利用不同国家的优势，在海外建立产业链条，更加接近市场终端。

“2008年金融危机后，国际环境倒逼企业改革，苏美达反而经历了一个快速成长期。”田政说，只有内重研发、外拓市场，“内外兼修”，才能从激烈的市场竞争中突围。

▶▶▶ [上接 P1]

东博会“朋友圈”越来越大

15载耕耘，15年收获。统计显示，中国与东盟贸易额已从2004年的1000多亿美元增长至2017年的5148亿美元。中国已连续9年成为东盟第一大贸易伙伴，东盟连续7年成为中国第三大贸易伙伴。

15年来，东博会不断创新工作机制，魅力之城、主题国、特邀合作伙伴……一个个稳定高效的工作机制，推动双方合作领域不断扩大、内容不断深入，国际影响力不断提升。

越南连续多年参加东博会，展位的数量越来越多，面积越来越大。今年越南设立的展位数达250个，面积超过5000平方米。“这充分体现了越南企业对合作前景充满信心，期待与各国加强能源、农业及数字经济等领域的深入合作。”越南副总理王庭惠说。

本届东博会首次邀请“一带一路”沿线非洲国家坦桑尼亚担任特邀合作伙伴，并设立“一带一路”国际展区，坦桑尼亚、澳大利亚、德国等19个国家的114家企业重点展示了本国特色商品。

“受邀作为第15届中国-东盟博览会的特邀合作伙伴，对我们而言是一项极大的荣誉。”坦桑尼亚桑给巴尔副总统伊迪说，希望中国和东盟国家的企业到坦桑尼亚投资，农业、矿产、渔业、旅游以及科技领域的合作空间巨大。

不少东盟国家政商界人士表示，随着“一带一路”建设深入推进，包括东盟在内的世界很多国家和地区也迎来新的发展机遇，希望搭乘中国发展的快车。