

用实力赢得国际市场话语权——访中国电建集团有限公司副董事长晏志勇



■ 胡光耀

“水电是世界上重要的可再生能源，优先开发水电仍是发展中国家能源建设的重要方针。中国作为世界水电大国和强国，愿与世界各国开展广泛友好合作，共同推进世界水电事业发展，”中国电建集团有限公司副董事长晏志勇22日接受新华社记者专访时如是说。

正在参加世界水电大会的晏志勇说，全球水资源总量约为55万亿立方米，而全球可利用的水资源总量仅为9万亿立方米。在当前可开发的再生能源中，水电仍是技术最成熟、供应最稳定的可再生能源。因此，水电在全球能源供应中占有极其重要的地位。

谈到世界水电发展趋势，晏志勇说，在各国既要谋求经济发展、又要应对气候变化的大背景下，不少国家把水电作为绿色能源优先发展目标，制定了宏伟发展规划。据统计，目前世界在建水电装机达到1.77亿千瓦，规划水电装机为2.92亿千瓦至5.52亿千瓦。因此，世界水电建设将迎来前所未有的机遇。

他说，发达国家水电已基本开发完毕，它们今后的重点投入将在对已建电站更新改造和生态保护等方面。因此，发展中国家将是未来世界水电开发的主力军，水电开发的热点地区在亚洲，其次是南美洲和非洲。目前，这三大洲在建水电装机占全球的90%，规划水电装机占全球的84%。

晏志勇还介绍了中国电建集团的规模及其在国际业界的影响力。他说，中国电建集团是中国电力建设方面规模最大、实力最强的世界级企业，资产总量达3000亿元人民币，2012年营业收入达2032.65亿元人民币，是世界500强企业，并在80多个国家开展业务。他说，中国电建集团响应国家“走出去”的发展战略，凭借技术实力、科学经营和可持续发展声誉，在世界水电建设业界享有良好声誉。

谈到如何大力开拓国际水电建设市场，晏志勇表示，中国电建集团在上世纪80年代就开始承接国际水电项目。30多年来，集团在开拓和经营国际市场方面积累了一些经验，如注重国际化人才培养、注重履行企业社会责任、注重生态环境保护、注重工程质量和效益、注重融入当地社会、注重与产业链上下游企业及金融机构合作、注重国际业务风险控制等。这些经验将对中国今后开拓国际水电建设市场具有重要作用。开拓国际水电建设市场，在注重经济效益的同时，一定要注重社会效益和政治效益，做到既赚了钱，开拓了市场，又赢得了所在国的人心。

他说，中国水电企业在开拓国际市场时必须加强与所在国政府和业界的友好合作，重视生态环保，重视水库大坝等工程安全，重视企业社会责任和形象。只有如此，中国水电企业国际化之路才能越走越宽广，在世界水电建设方面的作用和影响力也将越来越大。

锡企“走出去”巧用香港优势

■ 于丽雯

在推动企业“走出去”、实现国际化发展的大趋势下，无锡企业对“走出去”发展也充满渴求。23日，“善用香港优势·开展海外市场”生物科技业专题研讨会在无锡举行，香港投资推广署现场介绍香港优势，并通过研讨会向锡城企业发布讯息，让更多的本地企业能透过投资推广署的免费、专业、手把手的服务，实现成功赴港。

2012年“中国财富500强”中有近半数企业已落户香港，不难看出香港优势对于内地企业的吸引力。无锡市商务局相关负责人表示，本地企业若要拓展海外市场，必须透过成熟的金融、商业、保险等服务，以取得

电机之于新能源汽车，就像发动机之于传统汽车一样，是整个汽车的“心脏”。几年前，高性能新能源电机市场还完全被国外垄断。如今，国际顶级汽车公司的新能源汽车电机大单终于落入了中国企业囊中。

蔡蔚：做世界上最好的新能源电机



蔡蔚(左一)与同行交流。

■ 孙育茹

“经过与7个全球顶级汽车电机供应商的竞争，精进电动赢得了美国三大汽车公司之一的新能源汽车电机的量产项目。”

今年4月底，刚刚拿到竞标结果，远底特律的精进电动科技(北京)有限公司首席技术官蔡蔚迫不及待地回国发回了这样一条越洋短信。这个以过硬的专业技术和谦逊作风著称业界的山东大汉，已经等不到一周后回国时再发布这一捷报了。

中国企业赢得国际大单

电机之于新能源汽车，就像发动机之于传统汽车一样，是整个汽车的“心脏”。几年前，

高性能新能源电机市场还完全被国外垄断。如今，国际顶级汽车公司的新能源汽车电机大单终于落入了中国企业囊中。

“做世界上最好的新能源电机，我们离这个目标越来越近了。”蔡蔚充满信心。

回顾拿到项目的全过程，蔡蔚无法不激动——

精进电动，这家在中国成立仅5年的新能源汽车样件电机供应商，经过长达两年的竞标、独立试制和综合评估，以及3轮淘汰制筛选，终于取胜。

他们的竞争对手，不仅包括了东芝、法里奥等全球顶级汽车电机供应商，更包括蔡蔚此前供职多年的“老东家”——美国最大的汽车电机供应商雷米公司。

第一轮提交电机样件、公司资质筛选，

第二轮详细参数评比等筛选后，8家获得标书的入围者，最终只剩下4家。直到最后一分钟，谁也无法预测，这场历时两年的“马拉松”究竟谁能胜出。

梦想与“中国制造”齐飞

结果宣读的那一刻，54岁的蔡蔚和42岁的余平激动地紧握双手。这既是中国汽车电机供应商首次实现国际主流汽车大单零的突破；更是对这两个放弃国外富足和安逸生活，从零开始、回国创业的中年男人最好的回报。

“5年前，我们回国创业时脑子里只有一个目标：在中国，做出世界上最好的新能源汽车电机，我们离这个梦想越来越近了。”蔡蔚说。

蔡蔚的这个梦想绝非一时兴起。曾在欧美电机领域学术与产业界工作26年的蔡蔚，是世界上少数掌握最先进的动力分流混合动力变速箱油冷双电机技术的专家之一。德国宝马X6超豪华混合动力汽车和美国2009年上市的凯迪拉克-凯雷德豪华混合动力汽车，电机系统其实都是中国人蔡蔚的杰作。

宝马X6、奔驰ML450、雪弗莱-Tahoe、克莱斯勒-Aspen……十余款混合动力汽车电机在蔡蔚手上实现产业化，但他总会有种“为他人作嫁衣裳”的遗憾。

“在美国做得再好，那也都是‘美国创造’，中国的新能源汽车发展前景这么好，我们何不不改做‘中国创造’？”蔡蔚与怎么在美国通用汽车总部任全球混合动力战略与规划经理的余平一拍即合，两人回国了。

与国际品牌并驾齐驱

2008年初，在北京大大小小的招聘会

上，经常会出现这样的一幕：两个相貌儒雅、戴着金丝眼镜的中年男人，租了把椅子，手上举着一块“招募电机工程师”的牌子，碰到专业对口的应聘者，便激情飞扬地讲述一番公司的前景。

“我们要打造中国最一流的电机设计制造公司！”这句话说得掷地有声、信心满满。

借着两人的创业热情和在学界、业界的名声积累，一些抱着“学点东西”想法来求职的年轻人成了他们的一员。

2008年底，蔡蔚和余平两个“光杆司令”终于招到十来个工程师和员工，梦想起航。

2008年，经旧日合作伙伴引荐给悍马车做混合动力电机研发，这个几十万元的小单子是公司的第一笔生意；2009年，上汽下达了一笔价值数百万元的电机研发大单；同样是2009年，美国新能源跑车公司菲斯科的一笔合同，让公司走上了大批量生产的道路……

2009年，由于开发时间紧迫、产品技术指标要求高，美国新能源跑车公司菲斯科不得不向“初生牛犊”的精进电动下达了研发外加批量生产的订单。

精进电动打响了第一炮，开发出了全球最高转矩密度、高功效的跑车电机。搭载着精进电动出产的“心脏”，菲斯科的豪华跑车销量一路飙升。而这一产业化应用，也为公司今年4月底最终拿下订单埋下了伏笔。

目前，精进电动正在北京房山建设第二工厂，并已在底特律建立了国际研发中心。公司与吉利汽车合作研发的动力分流技术自动变速箱预计将于2015年投产。这意味着，中国在变速箱领域将进入全球最高水平，与福特、通用汽车、丰田等国际著名品牌并驾齐驱。

中国房地产企业“试水”东南亚 以品质赢口碑

■ 任为民

近年来，在马来西亚、新加坡、泰国等东南亚国家开始出现中国房地产企业的“身影”。泰国房地产协会(TREA)主席蓬那立·川差席表示，日本是在泰国投资房地产最早的国家，近年来，中国房地产商的口碑和知名度在上升，但市场份额仍较低。记者走访多家“试水”东南亚的中国房地产企业后发现，选择成熟有潜力的市场和稳妥的合作伙伴，以品质赢口碑或是成功之道。

在柔佛海峡马来西亚一侧的金海湾，由中国房地产企业碧桂园开发的大型高端商住一体项目的施工已全面展开。该公司去年在马来西亚南部柔佛州首府新山投资了5个房地产项目。记者在现场看到，虽然售楼中心尚未建好，但仍有许多看房者

在临时展示区里咨询。据介绍，半个月来已有1200套房被认购，其中60%是中国买家。对此，碧桂园区域总裁、马来西亚项目总代表阮家声告诉记者，中国人在海外投资置业，对海外公司不甚了解，沟通上也常遇困难，碧桂园等国内大型企业在国内知名度高，具有品牌优势，国内客户往往会更信任。而且，这些中资企业还可以通过国内网络，宣传介绍自己在海外的项目。

阮家声表示，因为东南亚国家文化、习惯比较贴近中国，因此东南亚成为中国许多房企全球战略布局的首站。中国房地产企业在海外“试水”，开拓新市场时难免会遇到“水土不服”的情况，马来西亚的文化、政治等投资环境较好，比较有利于企业的发展。该公司未来还将进入印尼、泰国等其他国家市场。

万科公司今年4月正式进入新加坡市场。万科公司的代表在接受采访时表示，市场是否成熟是决定投资与否的一项重要标准。新加坡的房地产市场比较规范、成熟，华人比例高，语言文化相近，符合企业发展的国际化战略，也有利于开展业务探索。

绿地集团去年年底在泰国的曼谷和芭堤雅开发了两处房产项目。绿地公司此前曾表示，市场潜力是进军海外的重要权衡因素，泰国有大量中国游客，在旅游城市芭堤雅投资酒店式公寓，主要为了满足中国游客及当地华人的需求。

一些业内人士表示，房地产业是本地化属性很强的行业，不同的市场，在政策法规、金融环境和客户需求等方面都存在较大差异，因此中国企业进入海外房地产市场需要格外谨慎。

川差席举例说，泰国法律规定，在泰国开发房地产的外国企业必须在投资、设计等一系列环节与泰国本土公司合作，商品房在出售时有40%必须留给泰国人，而马来西亚的法律则规定，商品房的1/3必须出售给当地马来人。

阮家声表示，碧桂园最初进入马来西亚市场、投资首都吉隆坡的项目时，采取了与当地大型企业合作的模式。在比较顺畅地摸清当地政策及法规后，再独立开发金海湾项目，并由此打响知名度，为下一步的投资打下基础。

万科公司在海外开展业务时倾向于选择进入比较成熟的市场。万科认为，房地产企业需要在国际化业务方面非常谨慎，通过控制“试水阶段”的投资规模，并在进入一个新的市场时，选择和当地优秀的知名开发商进行合作以便更好地融入。

重庆大江“迈克”车桥亮相第16届中国(重庆)国际投资暨全球采购会

5月16-19日，由商务部、国务院三峡办、中国贸促会、重庆市、西部及部门中东部省(区、市)人民政府共同主办的中国(重庆)国际投资暨全球采购会(简称“渝洽会”)在重庆市国际博览中心举行，大江工业集团公司携自主品牌“迈克”车桥亮相渝洽会，赢得参展各方、境内外客商的高度认可与充分肯定。

本届展会共设“投资促进、全球采购和进口消费”3大主题，重点突出内陆开放高地特色，涉及到乘用车、商用车、改装车、特种

车、摩托车、吊车、起重车、制动机转向系统、车身及零部件系统等各个领域，共有18个驻华使馆、50多个国内外政府代表团、128家世界500强、627家跨国公司、5700余家企业齐聚渝洽会现场，共享合作共赢的发展商机。

作为中国兵器装备集团隶属公司之一的大江工业公司，此次与长安汽车、建设摩托等公司同时参展。该公司携自主创新品牌“迈克”车桥——A型汽车起重机车桥亮相渝洽会，此款车桥主要用于汽车起重机领

域，采用奔驰技术，其优越的承载性能，处于行业领先水平。该公司还运用幻灯片时时循环播放公司产品宣传片，宣传“迈克”车桥品牌系列的工程起重机桥、矿用车桥、军用车桥等六大板块平台产品，重点介绍新近研发的55吨级越野起重桥、180吨全路面起重桥、湿式制动巷道运输工程车桥等具有核心竞争力的新品。这是该公司专注特种车桥，立足特种差异化、品牌专业化后摘得的硕果，再次成功地将极具技术含量的车桥产品推向国际化、专业化平台。

渝洽会上，参展客商们来到该公司展位驻足参观，悉心询问展品的性能、优势及用途，对特种车桥及其高新技术尤为感兴趣。该公司通过产品展览、宣传资料发放、多媒体循环播、技术人员现场介绍等多角度、多层次的展示，让参展客商更加全面地了解公司及产品，使得公司备受政府领导、参展各方的青睐，得到境内外客商的高度认可与充分肯定，也为该公司搭建起了国际合作平台，有效促进公司的交流与合作，开拓广阔的中国中西部乃至全球市场。(薛祥瑞)

