中铝国际：责任融入技术，情洒“一带一路”

**一、企业介绍**

中铝国际工程股份有限公司（以下简称中铝国际）是中国有色金属行业领先的技术、工程服务与设备提供商，能够为有色金属产业链各个阶段以及其他行业提供一站式全产业链综合解决方案，主要业务包括工程设计与咨询、工程及施工承包、装备制造及设备贸易。中铝国际拥有4家甲级设计研究院、1家勘察设计院和6家建筑施工企业。

**二、背景**

当前，世界经济形势仍处在深度调整期，大宗商品价格下行压力加大。过去几年，中铝国际从事的国内传统有色金属行业出现增速回落、产能过剩、价格下行的“新常态”，企业传统的优势难有作为。但新常态下蕴藏着新机遇，国家“走出去”及“一带一路”战略为中铝国际搭上国家对外转移有色产能的列车、拓展海外市场提供了重大机遇。

**三、解决方案**

**（一）通过技术输出，助推输入国产业升级**

中铝国际拥有有色金属行业的先进技术以及进行持续技术创新的强大能力，在采矿、选矿、冶炼及金属材料加工等方面开发出一系列专有技术，在多个行业拥有近60项工程设计和咨询资质。中铝国际依托现有的“国家级工程技术研究中心”和“博士后科研工作站”等技术平台，不断开发新技术，同时，积极与美铝、奥克兰大学轻金属研究中心、瑞士R&D carbon等著名大学及科研机构合作，共同开发新技术，以确保公司在有色金属行业技术方面的领先地位。凭借着有色金属行业先进的技术优势，相继在印度、越南、委内瑞拉、马来西亚等十多个国家和地区获得项目订单，随着项目的顺利实施并不断投产，推动了输入国的技术进步和产业升级，促进了当地经济的发展。

**（二）服务国家战略，主动履行央企责任**

推进“一带一路”建设，是党中央和国务院主动应对全球形势深刻变化和我国发展面临的新形势新任务新要求，统筹国内国际两个大局，立足当下、谋划长远作出的重大战略决策。作为国有控股企业，中铝国际快速响应国家“一带一路”战略，积极推动国际有色金属产能合作，切实承担起履行国家战略的历史使命。

**1.加快海外业务布局**

公司紧盯我国政府重点援助的目标市场以及双边合作、互联互通所涉及的重点区域，对东南亚、南亚、西亚、南美和俄罗斯市场进行重点布局，先后在越南、印度、委内瑞拉、俄罗斯等资源能源富集地成立了分(子)公司或代表处，建立海外营销网络。

**2.加强与国内外政府相关部门的联系**

与贸促会、对外承包商会、有色金属协会、我国驻外使馆经商参赞处等机构保持密切联系，深入领会国家政策，寻找项目商机，及时办理所跟踪项目的支持函。积极邀请项目所在地政府相关部门到公司承建项目视察、来公司总部参观，以赢得他们的认可和支持。

**3.加强客户关系维护**

选择重点客户上门拜访，介绍我国“一带一路”政策和公司的新产品、新技术，协助业主开展中长期项目规划，对已有项目进行二次开发。对有上项目意愿而又缺乏资金的业主，联系推荐国内金融机构，共同筹划融资方案，争取政策性金融机构的支持和帮助，用资金的力量撬动市场。

**4.树立风险意识**

在开展海外业务的同时，坚持树立风险意识，建立了海外项目实施的风险防范和预警机制，最大限度地把控各类风险。

遵循“生命至上，以人为本，预防为主”的安全管理原则，制定了《海外机构和人员安全管理指南》，对海外机构和人员的保险保障、突发事件等提出明确规定；不定期举办各类境外安全培训，以提高海外机构应对各类风险的能力。

随时监控项目所在国的社会风险，及时启动应急预案。2014年5月越南发生过激分子反华事件后，中铝国际迅速成立了应急领导小组和现场联络小组，每天召开例会通报在越人员的现状，同时积极与外交部联系包机接人事宜，以确保紧急情况发生时在越人员能够安全撤离。

**（三）整合自身优势，打造国际一流品牌**

**1.调整国际业务运作模式**

2014年，中铝国际对国际业务实施全面整合，按事业部模式进行运作，实现了海外项目从合同谈判到开发执行的一体化运营，调动了国际业务团队的积极性和创造性。

**2.明确海外市场开发原则**

中铝国际制订了《积极推进“一带一路”国家海外市场开发的指导意见》，明确公司对海外业务坚持“统一管理，分层经营”的原则，由国际业务部负责成立“一带一路”项目开发工作组，统一协调管理在“一带一路”国家进行的市场开发工作，充分利用已设立的海外分（子）公司和代表处作为市场开发平台，树立中铝国际一盘棋的大局意识，杜绝无序竞争。中铝国际本部和各子公司加强互动和合作，各子公司在技术支撑、信息搜集、人员配备方面做好工作，中铝国际本部在组织协调、外事管理、融资平台搭建等方面对子公司予以支持。

**3.建设国际化经营团队**

通过对海外项目工作人员进行培训、外部招聘优秀人才等方式，中铝国际组建了一支高素质的国际化经营团队。每年举办2期干部培训班和1期英语培训班，不定期举办海外项目管理知识培训，为 “走出去”开发和执行海外项目储备了大量人才。

**4.维护企业良好形象**

积极参加地区性和行业性的展会、推荐会，宣传中铝国际的技术和产品，增强企业的知名度。在项目实施过程中，积极履行社会责任，注重项目环保意识和产品质量，注重技术交流和项目管理，维护好项目所在国、所在地的社会公共关系，使项目建设与国家战略相一致。

**四、成效**

**（一）中国铝工业技术“走出去”，促进世界铝行业发展**

目前，中铝国际已向印度、越南、委内瑞拉、马来西亚、莫桑比克、印尼等十多个国家和地区输出了技术、设备和劳务，与四十多个国家和地区的企业和科研机构建立了合作关系，为超过500万吨氧化铝和300万吨电解铝产能的海外工程提供了设计、施工、设备供货和工程总承包服务，成为了世界铝工业的主要技术供应商之一。

中铝国际凭借先进的技术优势和管理经验，影响并推动了当地铝行业的技术进步和建设管理水平的提高，促进了世界铝工业发展。作为越南前两大氧化铝项目的工程总承包商，中铝国际全面参与了越南铝工业体系的建设。承担了印度韦丹塔铝业公司125万吨电解铝项目和300万吨氧化铝项目的规划、设计与采购，按设计年产能计算，这两个项目分别是世界一次性设计完成的最大的新建电解铝厂和氧化铝厂。在中委大额融资协议下相继签署了委内瑞拉CVG集团Alcasa、Venalum、Bauxilum共3个铝工业项目合同，成为委内瑞拉最受欢迎的中国企业之一。

**（二）海外项目带动区域发展，树立积极正面的国际形象**

在项目建设过程中，中铝国际各海外项目为当地提供了大量的就业岗位。例如，委内瑞拉Alcasa项目的土建施工直接解决了当地100人的就业，还带动了周边服务、贸易、制造等多行业近200人就业。

积极参与当地社区的公益活动。2014年10月，中铝国际向委内瑞拉儿童捐赠了2000件价值约60万元的玩具，丰富了当地儿童的娱乐生活。投资114.4万元在越南修建了两座污水处理站，保证了当地中国员工生活污水的处理，这是当地唯一由企业投资修建的污水处理站，得到了当地政府部门及居民的赞誉。

2013年5月，委内瑞拉总统马杜罗先生到Alcasa项目工厂视察，对中铝国际承建项目高度赞扬。2015年4月，越南政府副总理黄忠海率团视察仁基氧化铝项目，对项目进展给予肯定。

**（三）国际业务利润占比逐步提升，国际知名度不断提高**

2015年，中铝国际的国际业务利润占比约为31%，比2011年提高了将近18个百分点，为公司战略转型和结构调整做出了突出贡献。

通过参与海外市场竞争及成功完成海外项目，中铝国际在海外市场的知名度和美誉度大幅提升。多次被美国《工程新闻记录》（ENR）评为“最具国际拓展力的工程设计企业”。2014年入选“全球最大250家国际工程承包商”“全球工程设计公司150强”和“国际工程设计公司225强”。2015年荣获“中国有色金属工业境外资源开发战略功勋企业”和第三届IBAAS国际铝工业协会“行业特别贡献奖” 。

五、展望

国家“一带一路”战略为公司大力拓展海外市场提供了重大机遇。中铝国际将积极对接国家有关部委，重点围绕资源型国家地区进行国际业务布局，扩大公司的品牌影响力

（撰稿人：马韶竹 瞿辛婷）