

富通建成东南亚最大光缆生产基地,70岁的萧山老板成当地榴莲肉大王 领先一步入泰,这些浙商尝到甜头



本报首席记者 肖菁
本报记者 王燕平

跟华立集团2000年初出国门、开疆辟壤处处艰辛不一样,2012年富通集团实施海外战略时,胸有成竹地一头扎进泰中罗勇工业园。有了工业园各方面便利和周到的服务,富通得以大胆地在东南亚市场放手开拓。

虞光仁,跟这些大企业的封疆战略又不一样,这位老国企出身的老板50岁下海,60岁赴泰,在70岁的时候,守着简简单单的厂房,堆砌着令吃货们尖叫的榴莲山,以萧山人灵活精明的“小实惠”妥妥地把自己的榴莲肉产量做到了泰国前三。

泰国,以亚洲腹地的战略位置辐射到各大洲;而他们都是率先走出去的浙江企业和浙江人,并在这里喝到了头口水。近日,钱江晚报记者专程赴泰国,了解他们个中的艰辛和收获。



财经圈
扫一扫二维码
了解财经大事



富通(泰国)公司鸟瞰图。

借助泰国的基地 富通海外业务爆发式增长

创立于1987年的富通集团是中国光纤、光缆行业的领军企业。2009年开启海外战略进入泰国。2012年,子公司富通集团(泰国)通信技术有限公司(简称富通泰国公司)在泰中罗勇工业园建成开业,成为东南亚最大光缆企业。公司总经理俞江平说了简短而有力的12个字——“当年投产,当年见效,供不应求”。

富通集团有两大主业,第一主业是光纤、光缆的光通信全产业链,涵盖了光纤预制棒、光纤、光缆、光器件等。第二主业是高压和超高压电缆、海底电缆、电力电缆附件、产业电线组成的能源电力线缆传输产业。产业基地主要分布在杭州、嘉善、舟山、上海、深圳、成都和天津、香港等地,还有就是泰国。

在来泰国之前,富通集团跟泰国已经打了十多年的交道,产品也早已渗透到东南亚各国。因此跟华立当年初来乍到不一样,华立是来打江山的,富通则是进一步扩大江山的。

成立富通泰国公司,有什么好处?

信息对接快,销单快。比如富通目前拿下的均为东南亚各国的通信主干道建设,好比通信网络的“国道”和“省道”。既然设厂在泰国,泰国就将富通视为本土企业,在参与国际招标时,富通泰国公司可享受一定的政策优惠。通信光缆各地有特殊需求,包括质量和交付时间。富通泰国公司就在罗勇工业园,东南亚的运营商可以安心驻扎到这里,全程跟踪产品生产过程。甚至可以跟富通泰国公司共同研发。

再说运输。光纤细如发丝,被层层保护后形成光缆,运输要求比较高。原本富通在国内生产产品,像东南亚的单子,双方约定的交货期一般是两到三个月,现在富通泰国公司可以做到15天交货。俞江平说,像柬埔寨、老挝等地的单子,通过陆路运输,有时两三天就能到。

这一切便利,带来的是产量和订单的爆发式增长。2017年,富通集团合并海外事业实现营业收入345亿元人民币。

富通泰国公司的设立,填补了泰国通信光缆生产的空白。目前,富通(泰国)二期也在工业园正式开建,预计明年建成投产,建成后将实现产能翻番,并成为东南亚最大的光纤、光缆生产基地。

50岁下海创业 70岁成为榴莲肉大王

如果不是直爽如他,直接把年龄告诉大家,我们是万万想不到,眼前这个穿着玫红色T恤的男人已经70岁。

走近虞光仁的泰农茂食品有限公司,让人远远地就能闻到榴莲的味道。数百平方米的高顶棚大车间里,一筐筐的榴莲,统统都是国内吃货最为推荐的肉厚核小的“金枕头”。

老虞是萧山人,2000年国企改制时下海,承包了杭州滨江围垦2000亩蔬菜基地,做起了保鲜蔬菜生意。2007年,他从保鲜蔬菜转到食品加工领域。跟穿戴一样,老虞是个时髦人,当国内还没有兴起吃榴莲的时候,他就到广东开始做榴莲生意。

榴莲的风味就在于其让人爱憎分明的气味和口感。而产地在东南亚的榴莲最难过的就是运输关。

当时广东市场上的榴莲也是从东南亚进口,再北上到杭



钱报记者肖菁在虞光仁的榴莲加工车间。

州,这一道道周转,折煞了美味。太熟的榴莲因为甜分高易腐烂;没有完全成熟的榴莲历经冷链解冻再冷链,口感大不如前。“水果都有它自身的生命和规律,自然的才是最好的。”因此,当我们在老虞的泰国工厂里吃到自然成熟的榴莲时,味蕾直接呼唤了大脑,引发了深深的愉悦。

任何东西,只要中国人爱上了,销量一定是暴增的。精明的老虞看到榴莲逐渐在国人的味蕾中弥漫,他觉得时机来了,才不管自己已经60岁了。

2013年,老虞来到东南亚最大的榴莲产地之一泰国,入驻罗勇工业园。他的生意很简单,进货,雇工,剥榴莲。一个榴莲,70%以上的重量在于壳,为了节省运输成本,旺季时老虞往往需要雇上150多名工人手工剥肉。

在榴莲肉的经销领域,老虞的强项还是他的老本行:保鲜冷链。泰国也有榴莲肉加工厂,但是大多数是小作坊,用的是冷冻柜。老虞高价置办了速冻机,冷冻温度达零下40℃。能在三四小时内,将榴莲肉的中心温度降低到零下18℃,然后以此温度全程冷链到国内由大女儿掌舵的萧山工厂里。

目前,老虞的榴莲肉产量位居泰国前列,旺季时日生产鲜果120吨,一天的资金周转在200万元以上。

老虞负责前端原料,女儿在国内负责深度加工。他们还是来伊份、著名网店“三只松鼠”、百草味等的主要供应商。老虞家的新品也让人脑洞大开,比如龙眼去核注入榴莲,变身榴莲注心龙眼,还有草莓注心龙眼等各种网红小吃。

泰国人中意中国企业 中国人也渐渐爱上泰国

一带一路,千百年来,围绕着丝绸茶叶和香料,大漠驼铃声声,海上千帆远影,是物产的交流,是文明的传递,更是人心的沟通和交汇。

富通(泰国)公司是当地人非常青睐的大型外资企业。Sasithom,中文名许如雪,这个在北京语言大学学过汉语的姑娘,将富通作为自己择业的首选。目前姑娘是富通(泰国)的翻译兼现场管理,算上加班津贴,她一个月的收入能达4万多泰铢,折合人民币8000余元。而普通泰国工薪阶层的月薪为2万泰铢。

38岁的辟山2013年到富通(泰国)公司工作,当时做的是主操(技术工人),月薪2.2万泰铢,之后一步步升迁,做过组长,现在是车间主管,月薪达到3万泰铢。此外每月还有岗位补贴、交通补贴、房租补贴、夜班补贴、语言补贴(会中文)、加班费、全勤奖等,像交通补贴、房租补贴每月各可以拿到1500泰铢。

辟山的妻子原来没有工作,现在也来到了富通(泰国)公司工作;18岁的女儿即将上大学,还拿到了奖学金。两年前,他们花150万泰铢买了栋两层楼的楼房,离公司只有5公里。记者从辟山的眼神里,看到了满满的幸福感。

而对于在这里开疆辟壤的中国企业家们,他们也有自己的情感新体验。罗勇工业园的总裁徐根罗2000年来泰国时正好40岁,一个男人最成熟稳妥的18年都深耕在泰国这块土地上。萧山老虞说,我的支气管炎只有在泰国才会感觉已经痊愈了。

渐渐地,许多浙江人还喜欢上了泰国人的步伐,不急不躁不挣不抢老老实实慢慢来。