



浅谈属地化公司经营

中材建设区域经理:李兴明



按照中国建材集团“六个1”国际化战略决策部署,以及中材建设的发展实际需要,公司在尼日利亚和阿尔及利亚区域属地化成功运营的基础上,全面有序地开展推进公司属地化经营战略转型工作,助力公司转型升级及高质量发展。

属地化公司经营战略是公司发展史上又一座里程碑,本人作为一名中材建设老员工,有幸深度参与深感荣幸。千里之行,始于足下,公司属地化运营还处于起步阶段,需要公司全体员工共同呵护,使其茁壮成长,逐步将其培养成公司重要的业务增长点。以下我就属地化公司日常运营工作谈谈自己肤浅的认识,请大家批评指正。

一、加强学习,转变观念

属地化公司的主要经营者大多从属地项目就地转型而来。如何真正做到从项目管理者转型为公司的经营者,不仅仅是角色简单的变化,而是需要从思想上、观念上彻底转变,要加强学习,在工作中不断总结经验教训,完善自我,使自己成为一名合格的、优秀的企业经营者。

二、加强制度建设,完善管理体系

各属地公司要根据自身经营特点,并结合当地法律法规及公司要求,建立健全属地化公司管理制度,形成一个包括组织架构、各项管理制度、法律事务、考核激励机制等内容的规范化管理体系,保证属地化公司稳步、持续、健康发展。

三、制定企业发展规划

根据上级公司要求,结合自身特点,制定明确的企业发展方向,提出切实可行的具体目标,实现的措施、时间进度,便于统一思想,团队协作作战,是公司发展的基础。

四、加强属地化人才队伍建设及培养

企业的核心竞争力是人才。公司总部不可能全部满足各属地化公司的人才需求,需要各属地化公司自行招聘、培养,特别是属地化人员的培养。属地化公司可通过社会招聘、走进当地大学等方式广泛招贤纳士,培养其对公司企业文化的认同感,加大对专业知识、技能、团队协作方面的培训,敢于将其放在关键岗位,使其融入公司大家庭,成为中材建设的一员。

五、文化融合,走进当地社会,合法经营

文化融合是跨国经营的关键,入乡随俗,与当地各方建立和谐共处的关系,遵守当地法律法规,尊重当地的风俗习惯、宗教信仰,融入当地社会,主动承担社会责任,合法经营,不断提升公司认知度,确保公司持续良性发展。

六、背靠集团公司,突出优势,因地制宜,创新经营

紧密围绕“做优传统水泥工程、做多元工程、做强产业发展”的发展定位,充分调研所在国市场,依托集团强大的产品优势,找到适合的突破口。属地化公司最大的优势是在市场的最前沿,能随叫随到,对客户的需求反应最快。特别是在传统的水泥行业,尽管新建项目不多,

但升级改造、维修保养、生产服务、技术咨询、备品备件等增值服务机会很多,且都是老客户。属地化公司要高度重视和培育此业务,从一点一滴做起,切实为客户服好务,巩固维护好客户关系,使其成为属地化公司固定的业务。创新经营模式,广交朋友,善于整合相关资源,多关注相关多元工业工程。

七、项目执行全球化,本土化

属地化公司初期业务大多规模不大,中标项目优先选择采购全球化、施工本土化。属地化公司的终极目标就是成为一家真正的本地企业,项目执行要素的本土化是必然的趋势。本土化在财税、法律、安全、劳工等风险控制上都优势明显。本土化还能有效增强公司在海外市场的认同度和知名度,且大多国家成本有显著优势。

八、与使领馆、商务处及各中资企业建立良好联系

与我国驻当地使领馆、中资企业等建立密切联系,加强沟通。充分做好市场调研,深入细致地研究所在地的政治经济局势、法律法规、人员准入、外汇管制、税务等方面的政策规定,有益于属地化公司管理。

九、树立风险意识,做好应急预案

属地化公司大多在非洲或者欠发达地区,其所在国政治局势变化、社会治安、传染性疾病等对属地化公司的正常运营影响较大,属地化公司一定要提高风险意识,制定好紧急情况的应对方案,确保人员生命安全和财产损失。

公司属地化战略已扬帆起航,新起点,新机遇,新挑战,在新的征途中,让我们带着梦想,努力工作,再创公司发展新辉煌!

祝福中材建设的明天越来越好!

尼日利亚属地化经营转型有感



中国建材集团领导调研尼日利亚区域工作

属地化经营是中材建设积极拓展海外市场的创新型概念,是合理调整公司业务结构与顺应当地市场特色所作出的重要决定。中材建设曾以水泥相关产业为核心,鲜少涉足其它业务,自从公司实行属地化以来,勇于探索新业务领域,如开展产业投资,以期实现多业务并行,发挥协同效应。FABCOM是尼日利亚公司属地化经营首例项目,在建筑金属压型板材领域建树了专业优势,已成长为集设计、制造、施工、安装服务、国际贸易为一体的综合型业务体。该项目成功试水中材建设在尼日利亚的属地化经营战略,取得了预期效果,为后续战略打下了坚实的基础。



尼日利亚FABCOM公司效果图

自公司实行属地化经营以来,拉近了与当地员工的关系。在这个开放交流的大平台上,大家畅所欲言,分享心得与体会,相互学习,秉持着将企业做大做强目标,

坚定步伐,充分利用当地的有利资源来服务企业,通过企业的创新经营带动当地经济发展,实现互惠共赢。目前尼日利亚公司现有8名中方员工,10名当地员工,FABCOM现有15名中方员工,65名当地员工,另外子公司还在当地聘请了十名大学生,组建了销售队伍,提高企业的竞争力,同时在另外一方面可以吸引当地的高质量人才,兼容并蓄先进的思想和技术,人才队伍的壮大为子公司提供了人力资源保障。采用属地化经营战略有效减少市场准入的贸易壁垒,降低海外经营风险,利用当地人才熟悉当地政治、法律以及文化习俗的优势,

规避了尼日利亚公司在市场开发和项目实施过程中不必要的经营管理风险。由于各国政治、经济、国情、法律法规以及风俗习惯各不相同,属地化经营战略的实施,加强了中方与属地的文化交流,实现了文化的传播,最大限度的消除文化隔阂,增强公司和所在国政府、企业和社区交往的能力,增进两国人民之间感情,对可持续性发展有着重大意义。

针对后期属地化经营战略部署,中材建设尼日利亚公司将加强管理体系建设,提高工厂管理水平,为产业投资、项目管理和多元化业务提供保障;作为尼日利亚中国总商会建材分会发起单位,尼日利亚子公司将与尼日利亚政府相关部门及地方团体深度合作,扩大中材建设在尼日利亚建材行业内的影响和知名度,树立良好品牌形象与企业形象,抢占建材产业制高点,实现行业内占



尼日利亚FABCOM公司人员合影

主导地位的目标。此外将加强与尼日利亚标准局合作,编制产品统一标准和规范,控制行业内伪劣产品,跟进建立产品检测中心,大幅提升话语权。做好产业投资的各项准备工作,使两个产业投资项目尽快形成产能,打造尼日利亚公司造血能力,长期扎根尼日利亚经营发展。加快推进与中材国际南京公司合作建设的拉各斯彩石瓦生产线。远期规划则是在尼日利亚选择重点区域市场,通过复制两个硅酸钙板厂、两个彩板厂,形成规模优势,获得产品在市场上的定价权和议价权,将FABCOM打造为集团在尼日利亚区域产业投资平台,逐步引入适合尼日利亚市场的集团产能,使集团成为尼日利亚建材产业的引领者。建立产品营销网络和销售渠道,做好销售渠道建设,组建市场销售团队,充分利用销售人才和当地人士,确保销售渠道畅通可行,争取早日占领市场,为产业投资可持续经营做好铺垫。同时积极探索分公司对小项目的管理模式,提高分子公司管理项目的能力和经验,培养分子公司本土化管理型人才。积极调整方向,加强多元化项目的开拓,为尼日利亚公司发展提供有力支持。

(尼日利亚公司)



中材建设报

CBMI CONSTRUCTION CO.,LTD

《中材建设属地化公司经营专刊》第一期

2018年12月31日 星期一 总第404期 http://www.cbmi.com.cn 中材建设有限公司主办

中材建设全面推进属地化经营

——属地化公司经营专题会在京召开

近年来,国际水泥工程承包市场投资项目锐减、竞争异常激烈,整个水泥工程市场呈现以碎片化项目为主的新态势。国外订单的断崖式下跌和企业自身可持续发展的矛盾日益加剧,企业转型迫在眉睫。中材建设积极按照集团“六个1”国际化战略和划分重点经营区域,统一竞合及突出核心专长,适度多元化经营的决策部署,全面遵循集团战略、文化、方针、管理原则、经营措施,坚持“守土有责、守土尽责”,以属地化经营为载体,深耕境外优势区域和属地市场,巩固传统EPC优势,延伸产业链,加速培育属地化公司造血能力,提升国际化发展水平,努力实现“落实中促转型、转型中保落实”的高质量可持续性发展。



公司执行董事兼总经理童来苟做出了重要指示,他指出持续推进属地化经营管理工作是贯彻落实中国建材集团国际化发展战略、符合国际市场发展形势、实现公司高质量跨越式发展的势在必行,也是积极拓展海外市场、加快业务转型升级、提高企业核心竞争力的必由之路;公司将坚定不移的执行属地化经营战略,逐步稳健的推进属地化公司就地转型。

童来苟要求南非、赞比亚、俄罗斯、马来西亚、肯尼亚、乌干达六家属地化公司要遵循集团战略、管理原则和经营措施,依据市场业务的新态势,树立属地化经营理念,做好属地化公司的顶层设计,做到合法、合规、合理,规避各项风险;精准定位业务发展目标,因地制宜、稳步打造有中材建设特色的属地化经营管理模式;同时“定岗”“定人”“定预算”“定目标”,制定配套管理和考核制度,使内部管理规范化、制度化、科学化,实现属地化公司经营的有限多元化,管理的国际化和资源的属地化。

童来苟强调总部各职能部门要为各属地化公司做好服务,实现无缝对接。同时公司将在各项资源配置上对属地化公司全面支持,并出台相关的鼓励政策,希望各属地化公司能着力构建属地化经营路径,努力开创海外属地化经营发展新局面。

童来苟要求南非、赞比亚、俄罗斯、马来西亚、肯尼亚、乌干达六家属地化公司要遵循集团战略、管理原则和经营措施,依据市场业务的新态势,树立属地化经营理念,做好属地化公司的顶层设计,做到合法、合规、合理,规避各项风险;精准定位业务发展目标,因地制宜、稳步打造有中材建设特色的属地化经营管理模式;同时“定岗”“定人”“定预算”“定目标”,制定配套管理和考核制度,使内部管理规范化、制度化、科学化,实现属地化公司经营的有限多元化,管理的国际化和资源的属地化。

童来苟强调总部各职能部门要为各属地化公司做好服务,实现无缝对接。同时公司将在各项资源配置上对属地化公司全面支持,并出台相关的鼓励政策,希望各属地化公司能着力构建属地化经营路径,努力开创海外属地化经营发展新局面。

童来苟强调总部各职能部门要为各属地化公司做好服务,实现无缝对接。同时公司将在各项资源配置上对属地化公司全面支持,并出台相关的鼓励政策,希望各属地化公司能着力构建属地化经营路径,努力开创海外属地化经营发展新局面。

(企业发展部)

中材建设召开非洲区域属地化经营研讨会

2018年12月13日,为响应国家“一带一路”倡议,积极贯彻落实集团战略部署,进一步扎根属地市场,深化属地化经营,提高企业核心竞争力,非洲区域属地化经营研讨会在尼日利亚首都阿布贾举行,公司执行董事兼总经理童来苟、党委书记陈增福、副总经理张思才、副总经理李明、管理团队、六位非洲区域属地化公司负责人、公司总部相关职能部门负责人出席会议。

会上,尼日利亚、阿尔及利亚、乌干达、南非、赞比亚、肯尼亚属地化公司负责人从属地化公司制度设立进展、经营现状、业务发展、经营目标、重点举措等方面做了详细的工作汇报和经验分享。公司管理团队、相关职能部门负责人等分别对六家属地化公司经营进展进行深入研讨。

公司执行董事兼总经理童来苟做了重要讲话,他首先就此次在尼日利亚召开属地化经营研讨会背景进行分析。一是尼日利亚是公司属地化经营开始最早、率先崛起重点区域;二是集团发展“水泥、新材料、工程服务”三足鼎立的业务,同时水泥工程市场需求增长放缓,公司需积极探索可持续发展路径,认真践行集团发展战略,聚焦属地化经营实施。

童来苟对各属地化公司作出重要指示,他指出尼日利亚子公司要树立长期经营思想,围绕公司既定业务发



非洲区域属地化经营研讨会

展方向,做优传统主业,做多元产业,做强产业投资。合理规划产业布局,构筑业务框架体系,探索独特发展模式,开发当地市场潜力,打造中材建设最大的属地化公司。尼日利亚FABCOM工厂产品要做成规模,以低成本经营策略逐步进入当地主流市场,持续开展品牌建设和影响力建设;阿尔及利亚分公司积极研究属地市场和属地资源,捕捉市场良机,抢抓发展机遇,树立长期发展思想,深度发掘客户,寻求业务新突破;赞比亚公司要提高自身能力,坚持既定业务发展方向毫不动摇;南非公司要逆势而上,暂时不开展投资项目,重点围绕矿业资源的多元化项目;肯尼亚、乌干达公司要摆脱思想包袱,轻装上阵,敢

想、敢快速推进发展进程。

童来苟总结此次会议精神的五个关键词,要求各属地化公司要积极落实。

一是经营:要识经营、懂经营、会经营。把不可能变成可能,不赚钱的事业变成赚钱事业;二是人才:本土化人是属地化经营的关键着力点,加大属地化人才和国际化人才的培养,提升属地化公司国际竞争力;三是机制:优化属地化机制变革,释放企业发展动能,薪酬激励、人才培养、休假制度完善刻不容缓,以机制激发员工工作积极性;四是信心:公司业务转型变革期,一定要信心满满,信心是成事的基石;五是梦想,有梦想的人是幸福的人,将个人梦想寓于公司梦想中,携手筑梦。

公司党委书记陈增福做会议总结,一是属地化经营具有重要的意义,是公司响应国家号召,践行集团战略的实际行动。同时也是围绕中材国际战略,贯彻公司“八字方针”的具体举措,更是公司业务稳定健康可持续发展的要求。二是肯定了属地化经营取得的令人振奋的成绩。三是提出属地化经营要求,属地化经营公司要明确目标、坚持学习,持续创新、梳理好属地化公司与项目的关系,积极与公司相关部门展开协同、重视各项安全工作,特别是廉洁风控体系建设、加强党建,发挥党组织的战斗堡垒作用和先锋模范作用。

(综合)

中材建设各属地化公司形象展示



阿尔及利亚公司

尼日利亚公司

俄罗斯公司

南非公司

赞比亚公司

马来西亚公司

乌干达公司

肯尼亚公司

中材建设属地化公司情况介绍之一：尼日利亚公司



尼日利亚公司人员合影

一、尼日利亚公司基本情况

中材建设尼日利亚公司目前业务种类齐全，传统主业、多元化项目和产业投资三大业务都包含。

中材建设尼日利亚公司目前分布，公司总部SINORIA（首都阿布贾市中心区），产业投资工厂FABCOM（首都阿布贾库杰镇）和EWE01煤磨项目（Ogun州LEKTABU镇）。其中公司总部，CBMI正式员工6人，外聘中国籍管理人员2人，外聘当地籍管理人员4人，当地临时工13人。FABCOM工厂，CBMI正式员工10人，外聘中国籍员工5人，当地工人70人。

二、尼日利亚公司目前进展情况

（一）传统业务

2018年8月15日，EWE01煤磨项目收到业主支付合同预付款2,051,704美元，合同生效开始执行。目前项目临建、桩基施工、桩基检测、土建施工本土化实施，试桩工作正在实施过程中，土建队伍已开始进场。设计、设备采购和发运按计划进行，项目平稳顺利推进。今年收款任务预付款收款已完成。

（二）多元化项目开拓

2018年尼日利亚公司多元化项目开拓指标5000万美元，2018年12月10日尼日利亚公司签署当地意大利教堂项目，合同金额6.2475亿奈拉，折合204万美金；2018年12月12日，公司与BUA集团签署SOKOTO 3#线EPC总承包合同，合同金额1.77亿美金。

（三）投资项目

FABCOM工厂2018年实现营业收入人民币3900万元，毛利率20.43%，硅酸钙板/水纤维板生产线已具备开工建设条件。

三、尼日利亚公司工作亮点和取得的成效

（一）产业投资

- 1、目前FABCOM彩石瓦产能100万平米/年产能；
- 2、FABCOM品牌彩石瓦已成为尼日利亚市场中高端品牌；
- 3、彩石原料来源的本地化，降低成本、提高市场竞争力；

- 4、彩石瓦生产线产业工人已全部本土化；
- 5、FABCOM已获得尼日利亚先锋企业证书，可享受5年免税待遇；
- 6、工厂编制的彩石瓦质量标准已提交标准局，将推广成为尼日利亚彩石瓦标准
- 7、年产500万平米的硅酸钙板生产线所需土地已购置完毕，计4.136公顷；

（二）EWE01项目管理

- 1、项目图纸3D数字化设计，SPM软件引入到项目数字化采购，提高了设计、采购、合同管理、制造、物流、现场物资管理的协调效率和准确率。
- 2、项目主要管理人员由子公司调配、任命，实施分子公司管理。
- 3、按照效益优先、效率优先的原则，项目实施方案已



尼日利亚公司党员学习

基本完成，土建本土化施工，安装派少量技术骨干，大量配备当地人员，加大本土化力度。

（三）市场营销网络、销售渠道建设

- 1、从当地大学招聘10名大学生，组建当地的销售队伍。
- 2、尼日利亚东南区（PortHarcourt）主要销售代理、西南区（Lagos）和尼日利亚北部区域（Kano）主要销售代理已布局。
- 3、参加尼日利亚阿布贾第12届房地产展览会，宣传、推广了Fabcom彩石瓦产品和硅酸钙板新产品
- 4、与中非文化委员会达成合作意向，在阿布贾召开了硅酸钙板推介会，邀请建筑师协会参加，提高公司产品行业内的知名度，同时发挥建筑师的纽带作用
- 5、硅酸钙板市场切入、推广已取得初步成效。

目前市场营销网络初具雏形，下一步继续加大销售网络布点，完善营销网络、扩大销售渠道。

四、尼日利亚公司党建及社会责任情况

（一）党建

尼日利亚子公司党支部现有正式党员5人，预备党员2人，适时组织党员活动及会议，学习党中央、集团公司党

委精神，坚守初心，紧紧围绕在党组织周围，保持不掉队、不忘本的思想不动摇。

（1）加强党员思想工作，提高党员政治觉悟与理论水平

认真学习十九大讲话及总书记系列讲话精神，结合集团公司党委要求，尼日利亚子公司党支部增强“四个意识”，坚持“四个自信”，持续开展党支部学习活动。首先尼日利亚子公司党支部明确自身责任，学习集团公司党委讲话，找准工作定位，积极承担公司项目服务等工作，发挥党员的先进性与党组织的战斗堡垒作用。

其次，党支部组织“重温入党誓词，开启长征新阶段”主题活动，追忆入党历程，立足当下，谈初心、话未来，干好本职工作，争做优秀党员；学习系列活动的顺利召开，尼日利亚子公司党支部同志坚定信心，提升政治觉悟及思想水平，夯实干好工作的基石。

（2）以党建抓工作，拓宽工作维度及广度

进入中国特色社会主义新时期，瞄准既定方向，做好党建工作，不断解放思想、寻求方法，用新思想、新方法抓工作、保落实。身为国企党员，尼日利亚子公司党支部同志按照国企干部“对党忠诚、勇于创新、治企有方、兴企有为、清正廉洁”的标准，以身作则，找差距、想出路，在公司转型路上做开路先锋，打造西非区域产业投资创新典型。

（二）社会责任

尼日利亚公司关注员工利益，为员工提供良好的办公环境，解决部分当地员工的住宿，打造公司内部和谐氛围。

尼日利亚公司向当地残疾人协会捐助善款，帮助当地残疾人在一定程度上改善生活质量，履行当地社会责任。



尼日利亚 FABCOM 公司给当地军方捐赠岗亭

尼日利亚公司资助 sokoto 大学生，解决贫困大学生教育需求，助力尼日利亚高等教育发展。

尼日利亚 FABCOM 不断发挥壮大，与当地社区开展文化交流，同时提供众多就业培训机会，增强当地人技术能力，降低当地失业率，促进社会和谐发展。

（尼日利亚公司）

中材建设各属地化公司近期经营成果

马来西亚公司中标怡保污水处理厂污水处理池项目

2018年10月29日，中材建设马来西亚公司中标马来西亚霹靂州怡保污水处理厂CS2土建标段—平衡、去氧和曝气池项目，收到总包方签发的中标通知书。项目主要工程量为混凝土工程量3万立

方米，工期12个月。
怡保污水处理厂项目是马来西亚霹靂州怡保市的政府投资项目，150万人口污水处理能力，项目总投资6亿马币。总承包方为中国北控水务与本地公司 LOYAL ENGINEERING SDN BHD 联合体。

乌干达公司签 Simba 炼油厂项目

2018年11月9日，中材建设乌干达公司与乌干达 Simba 集团在坎帕拉 Simba 总部签署了 Tororo 炼油厂土建施工合同。乌干达公司总经理马静伟、Simba 集团董事长 Mr. Patrick Bitature 代表双方在合同上签字。项目副经理周有根和

Simba 石油公司总经理 Ms. Abeir Elbashir 等出席了签字仪式。
该项目是乌干达 Simba 集团投资的年产50万吨原油深加工生产线项目，投资额约一亿美金，全部采用国内设备及建设标准。是乌干达属地化公司成立后承接的第一单。



阿尔及利亚公司签 Biskra 综合医院项目

2018年12月18日下午2点，中材建

设阿尔及利亚公司签订了 Errayane 综合医院项目建造承包合同。公司总经理助理荣亚坤和 Errayane 公司法人代表及 Errayane 医院院长 HaddanaAzzedine 先生分别代表合同双方在工程合同上签字。项目合同工期两年。

该项目是由 Biskra 省四家企业联合投资，位于 Biskra 西部新城区，是一座以外科为主的综合性医院，主要面向 Biskra 省及周边省份提供医疗卫生服务。

尼日利亚 FABCOM 公司签十二使徒大教堂网架供货安装合同

2018年12月10日，中材建设尼日利亚 FABCOM 公司与意大利 B. Stabillini 公司签署了阿布贾十二使徒大教堂的网架结构供货和安装施工合同，这是双方继今年上半年签约设计合同之后再一次牵手合作，充分展示了 FABCOM 公司在多元工程市场开拓的雄心以及国内外资源整合的能力。合同成功签约得益于公司业务拓展部在合作资源、商务方案等方面的有效协助和配合，是属地化公司与公司总部的一次成功协同。



十二使徒大教堂项目位于阿布贾外环高速临近机场，建成后将成为阿布贾独特的地标性建筑，对后续 FABCOM 业务开拓将起到良好的示范和广告效应。



赞比亚公司签拉豪集团恩多拉水泥厂回转窑筒体更换合同

2018年12月21日上午10点，中材建设赞比亚公司签订了拉豪集团恩多拉水泥厂回转窑筒体更换合同。赞比亚公司

副总经理刘华锋和拉豪集团赞比亚区域采购总监 RAPHAEL CHIPOMA 分别代表合同双方在合同上签字。

合同内容包括回转窑筒体的供货与更换。这是继赞比亚属地化公司成立以来的第一单，同时也是中材建设在赞比亚于2006年继拉法基 CHILANGA2500TPD 水泥项目之后，第一次以属地化公司身份在赞比亚与拉豪集团合作，是中材建设赞比亚公司推进属地化经营的重要里程碑。

该项目的签约，为赞比亚公司开展赞比亚及周边区域水泥维修增值服务打下了良好的基础。

中材建设产业化进展情况

——尼日利亚 FABCOM 制造有限公司



FABCOM 公司聘请的当地工人



FABCOM 公司彩石瓦产品效果图



尼日利亚 FABCOM 公司销售分布图



尼日利亚 FABCOM 公司获得的先锋企业证书

FABCOM 尼日利亚制造厂隶属于中材建设有限公司。是一家在新型建筑板材与钢结构具有竞争优势的企业，创业于2015年，厂区位于尼日利亚首都阿布贾。

推进本土化发展是 FABCOM 公司首要目标，目前 FABCOM 公司有中方管理人员10名，其余全部为尼日利亚当地员工。为加强尼日利亚当地员工的技能，由工厂组织专业技术人员针对性的对当地员工提供一对一的技能培训，涉及焊接、电气、钢结构制作、机加工等相关内容。安全部也定期对全体员工进行安全生产、安全用电、火灾消防等方面的安全意识培训。通过相关的培训，当地工人已全部融入工厂车间所有岗位。在日常工作中，工厂特别强调构建和谐融洽的沟通环境，注重企业内部不同民族、不同宗教间的文化融合，使具有不同文化背景的员工彼此理解和信任，相互欣赏和学习，不断提升员工队伍的凝聚力和创造力。

FABCOM 在屋顶与墙体新型建筑材料领域建树了专业优势。秉承“创新、绩效、和谐、责任”的企业文化理念，目前已成长为集设计、制造、施工、安装服务、为一体的综合企业，是尼日利亚屋顶与墙体新型建筑材料和钢结构行业主要供应商和市场引领者，产品行销尼日利亚及周边等多个国家与地区。在机加工与维修业务中成功服务于莱歇、拉法基等世界知名企业，并持续为客户提供创新的产品与高品质的服务。公司以打造高端屋顶与墙体新型建筑材料，形成具有自主知识产权和国际竞争力的企业品牌为目标，为客户提供优质的产品和满意的服务
制造厂将长期立足西非市场，坚持非洲本土化和多

元化的发展策略，开拓新市场，大力拓展多元化，合作共赢，再创辉煌，实现成为公司在尼日利亚一块丰碑的宏伟目标。

二、目前进展情况

2018年6月，彩砂原料本土化推进完毕，彩石瓦生产线年生产能力达到100万平方米，目前工厂已经全部正常投产生产。

二、工作亮点及取得的成效

A：市场方面

FABCOM 工厂从建厂以来以前瞻的战略思维和开阔的视野，目前把（非洲）一体化作为发展的战略机遇，高起点、快速度进军非洲市场，成为当地市场的开拓者和示范者，取得了良好的成绩。

（1）随着工厂多元化业务的逐步扩大，截止到2018年12月，机加工产品完成70t，目前已与莱歇、拉法基以及一些当地的中国公司展开了全面合作。

（2）2016年9月，彩石瓦销售达100000平米。截止到2018年11月，彩钢板销售量达200,000平米。

（3）2018年6月，硅酸钙板销售取得重大进展，随着工厂对硅酸钙板的宣传力度的加大和推广，当地开始了解和接受这种新产品，分别有几家建筑商来厂（包括欧洲的开发商）参观，欧洲客户比较熟悉硅酸钙板，都有很强的购买意向，同时详细询问了我们工厂的建设进度和供货情况，并保持联系。

（4）2018年12月成功签署了阿布贾十二使徒大教堂的网架结构供货和安装一期施工合同，合同金额为200

万美元。

B：金属彩石瓦标准

为了应对来自贸易市场的压力，工厂已经与尼日利亚政府标准局联系，协助政府编制彩石瓦产品的统一标准和规范，会大大限制国内的非法产品的入境和销售，从而大幅提升我们的竞争力，弥补了建材行业的《金属彩石瓦标准》空白。2017年8月，向标准局提交彩石瓦标准并待通过。

C：先锋企业证书

2018年8月，FABCOM 取得先锋企业证书，可以免去工厂的大部分税收，大大降低了企业的生产成本，从而提高了工厂的生存能力与市场竞争力。

三、履行社会责任情况

FABCOM 工厂以及其高质量的服务及产品，改善了当地部分居民的居住环境和生活条件，带动了相关产业的发展，并为相关从业人员提供了劳动就业的机会，为尼日利亚当地社会增加了就业岗位，减轻了社会负担。另外，该项目也给当地政府带来大量税收，为增加当地的GDP做出贡献。FABCOM 建厂以后，利用厂区内设施，针对当地饮用水缺乏的情况，每天给当地村民免费提供饮用水，并对周边的道路进行了维护。

a. 捐赠军用岗亭

FABCOM 工厂利用自身生产技术与产品，从尼日利亚军事检查站点需求考虑，为其“私人定制”了2座新式军用岗亭，并捐赠给尼军队使用。

b. 对工厂周边的道路进行维修