



新闻稿

紧跟中国 5 年规划 昂国企业搭上经济发展快车

2008 年 6 月 19 日

昂国企业搭上中国经济发展的快车，把在新加坡累积了 30 年的经验带到中国发展；今天已成为规模庞大的钢铁企业，并和三家中国大型钢铁企业合作，共同发展细磨矿渣粉工业。

以一家新加坡公司进军中国能取得如此的成就，有何窍门？

昂国企业主席兼总裁陈精毅日前在“第十届中小企业大会”上同与会者分享经验时说，昂国团队遵循着公司立业之本的“和顺、诚信、卓越、共赢”原则，和中国伙伴的上中下层取得默契。同时，以“优势互补，共创共赢，实现发展”的企业精神为基石，在中国企业界寻求合作共赢的企业伙伴。

他说，促成公司能在中国持续稳健发展的因素是多元文化在公司内交织融合的动力。

昂国在中国的发展有四大策略：着眼并紧跟中国的五年发展规划，加强品牌的创建和推广，发展企业规模经济，及立足眼前放眼世界。

他强调，对在中国的海外企业来说，中国的《五年发展规划》是一本必读之书。这是昂国的经验，企业多花时间了解其中的奥妙，就可以避免走冤枉路。因为中国的五年发展规划给商家带来无限的商机，它概括了中国特定时期的宏观政策，政府施政依据，也是一切经济活动中心。它包括了中国政府五年的宏观发展计划，有事半功倍的效果。

昂国也强调品牌策略，昂国的品牌—伟圣代表的是一个高增值兼多性能、具成本效益和生态保护的 21 世纪的建材，是在新加坡累积的 30 年经验的总结。

陈精毅指出在中国经商，品牌基因平台比降低成本来得有效。他说：“一个好品牌，如果能很好的利用，可以在中国起很大的效果。”由于昂国拥有一个强大的品牌，使到公司业务能不断发展，同时获取大量供应水泥合约。

他也表示，在中国经营企业可以由小做起，规模可以慢慢扩大；但是，企业必须要能洞悉中国的发展趋势及新发展策略，才能获得新商机。



他指出，中国未来的发展将为企业提供无限的商机，特别是中国的铁路交通基础设施的建设与发展，包括“四纵四横”快铁客运输系统的建设。投资于这些铁路交通线地区的发展，将有很大的潜能。

- 郑健章 《[联合早报](#)》

附注

关于昂国

昂国的两个核心业务，即特种水泥和特殊塑料，是集团发展的两大动力引擎。此外，昂国也参与高科技公司的创业基金投资活动以进一步补充并加强昂国的核心业务。详细内容请观览 www.engro-global.com.

若有咨询疑问，请联系以下人员：

罗瑞雄

副经理，知识管理部

电话: (65) 6890 8813

电子信箱: vincent.loh@engro-global.com