

Translation Industry Project
Project 1 CONNECTING SA

Qi Liu, Qiongyu Liu, Shangmin Yu
2018-6-15

目录

使南澳州地产与中国买家、投资商和开发商密切相连.....	2
使南澳州生产商与中国市场密切相连.....	17
使南澳州企业与中国留学生密切相连.....	41

Pg1 Cover

南澳州·中国

使南澳州地产与中国买家、投资商和开发商密切相连

2017 年 12 月

Pg2

Purpose

目的

本文旨在提升中国开发商、投资商和买家在日趋增长的南澳地产行业的参与度。我们分析了南澳地产的竞争优势，也概括了在提升中国开发商在该行业的参与度时将面临的挑战，并倡导产业及政府联合举措来最大化竞争优势。

Acknowledgment

致谢

本文总结了一项长达两年的研究调查中的主要发现，该调查由澳大利亚中国工商业委员会南澳大利亚州分部（ACBC SA，以下简称澳中商会南澳分部）地产委员会主持，成员有：詹姆斯·杨（James Young，主席）、赖安·古（Ryan Gu）、克里斯·沃纳西斯（Chris Vounasis）、尼克·王（Nic Wong）以及斯蒂文·西米奥多（Steven Simionato）。

委员会对合作伙伴高力国际（Colliers International）和澳大利亚地产委员会（南澳分会）的全力付出表示感谢。

本调查研究广泛寻求行业反馈，并回顾了以下内容：当今中国地产投资局面，与南澳地区中国地产开发商及投资商的一对一访谈，由主要中国投资开发商及南澳相关行业股东参与的圆桌会议，产业论坛等。

Australia China Business Council

澳大利亚中国工商业委员会

澳中商会南澳分部在南澳大利亚州与中国之间构筑了强有力的商业联系。我们每年赞助举办三十余项活动计划，旨在为会员企业提供最佳市场情报和商务进修机会，并帮助会员与快速发展的中国市场中潜在的合作者及贸易伙伴建立起联系。我们与政府、地区产业机构以及中小企业部门密切合作，对南澳州政府倡导的“中国交往战略（China Engagement Strategy）”予以支持，帮助企业在相关支持下有条不紊地进入中国市场。

Summary

总结

地产已成为南澳州最大产业，占本州生产总值的十分之一，为南澳经济贡献 105 亿澳元的资金。同时，南澳地产也是澳洲第二大雇主，共有 73000 名雇员从事房地产工作，超过建筑和矿业雇员的总和。

不断增长的外来投资将缩小南澳州国民储蓄和投资需求的差距，从而促进南澳州的经济转型。

地产行业的外资对其他部门有着巨大的顺势效应。对外资的利用将有助于：改进我们商业计划；保证有足够的房源为我们获利丰厚的国际教育市场服务；促进老年住房业的发展；扩大南澳奢华旅游业市场；协助我州农业企业从这些增长机会中获利。

我州房地产市场拥有巨大竞争优势。从中国买家、投资商和开发商的角度来看，我们的关键优势在于支付能力、生活方式及成本、更低的市场门槛、市场稳定性、巨大的上升空间以及普遍予以支持的政府条文。

我们的挑战在于，如何更多地接触到合适的中国开放商、投资人及买家，与他们建立更密切的联系，并对现阶段合作的中国开发商予以更多支持。

因此，对南澳州来言，想要大幅提升中国开发商、投资人及买家在地产行业的参与度，眼下即机遇。

本文提出了五项具体措施，主要集中在为目标买家、投资商和开发商开发和推广一个吸引人的投资案例。澳中商会南澳分部将会对行业机构及南澳政府的合作予以支持，共同致力于实现这些举措。

Pg3

中国参与南澳地产市场的重要性

Property

房产

南澳最大产业，市值 **105 亿澳元**

占比 **10.8%**的经济活动

第二大雇主机构

73000 个岗位，超过建筑和矿业雇员总和

International Education 国际教育

南澳最佳出口服务，市值 **15 亿澳元**并提供**超过 7500 岗位**

60%来自中国的地产咨询都跟教育有关

15%的中国留学生购买价值 **70 万澳元**的房产

住房紧缺不利于吸引学生

Tourism 旅游

购房旅成为一个日益增长的中国旅游项目

Agribusiness 农业企业

中国投资能**促进农业企业增长**，进而满足来自中国的服务需求

Aged care 老年护理

中国投资能解决**老年专用住房**的新需求

Business 商业

商业地产投资可提高阿德莱德的竞争力

Pg4

中国资本在澳洲房地产的投资

2016年，外国投资审查委员会（FIRB）批准了中国对澳大利亚房地产行业高达320亿澳元的投资，远高于去年的240亿澳元，而320亿中大部分资金用于住宅开发。

在过去的五年里，中国在澳洲地产界的参与度空前增长。这种增长的规模和意义在经过大量的分析讨论之后已相对成熟，尤其是在受巨大影响的澳洲东岸地区。

中国房地产买家和投资者环境一直非常活跃。举例来说，在过去的18个月里，中国购房者和投资者受到了来自中国和澳大利亚境内的极大限制。

这些限制涵盖以下方面：从更加严格的外汇管制、限制中国投资开发的海外商用或住宅房产类别，到澳洲贷款机构减少向中国公民发放贷款、澳大利亚各州均在外国投资者购买房产时征收特定印花税。

这些限制更可能会对近年来涌现的投机型房地产投资及投资行为产生不利影响，但对于澳大利亚房地产行业大量中国开发和投资项目来说，情况还是十分乐观的。投机者们相继撤出受限投资，而具有长远规划的投资者们也将因此获利。

南澳市场稳定性高、价格实惠，同时具有良好的收益率和上升空间。这些优势对于寻求资产价值可持续发展的买家和投资者而言，正变得越来越有吸引力。新闻评论者还预计投资商会对“非限制性”类别的房地产投资（例如农业企业地产）越来越感兴趣。

Pg5

为何澳洲地产对中国有如此吸引力？

Investing in Chinese property

在中国投资地产

- 随着越来越多的中国人财富累积，他们正寻求多种投资选择。进入中国大城市房产市场的成本令人望而却步，相比之下，澳大利亚房产看上去十分有吸引力。
- 中国投资者参与房地产市场的能力受到严格的管控。2017年10月，中国国家主席习近平在向中国共产党第十九次全国代表大会致辞时重申了这一方向：

“Houses are for living, not for speculating”

“房子是用来住的，不是用来炒的。”

- 户籍制度正式指定某人为特定地区的居民，并限制其购买房产及在国内更换住所的选择。
 - 中国所有土地均归政府所有。房产买家获得长达70年的住房权而不是永久产权。
 - 无论施工是否完成，房产购买全款应在合同签订后一个月内支付。
 - 在一些城市，由于供应过剩，五分之一的房屋出现空置，租金收益可以忽略不计。
- 基于以上等原因，在中国某些城市，投资房地产市场存在巨大风险。

Investing in Australian property

在澳大利亚投资地产

- 购买地区没有户口限制
- 买家可以获得房屋永久产权
- 在交易期房时，房屋购买全款仅在竣工后支付
- 长期提供高额且稳定的租金收益率

Pg6

南澳地产界的中国投资

和东部海岸相比，南澳的外来投资所占份额较低。例如，在商业地产领域，外商直接投资仅占交易总额的 2%，而维多利亚州这一比例为 27%。

目前很难界定外国投资中有多少是来自中国。然而，高力国际的研究显示，如今中国买家和投资者活动正稳步增长，尽管其增速仍大大低于东部沿海地区。

中国消费者和开发商追求的东西不断改变，其需求与澳大利亚的供应正日趋一致。

值得注意的是，将于 2018 年完工的阿德莱德中央商务区公寓管道项目里，有 28% 的部分将由中国资本开发。与此同时，在 2015 年和 2016 年，阿德莱德是居外网¹上浏览量排名第五的澳洲城市。

2017 年 7 月，政策改为允许高净值中国商业移民从事小规模房地产开发，从而满足永久居留签证要求，这也有可能促进中国开发商开展商业活动。

据估计，除了商业移民外，南澳州中国旅客及留学生的增长在促进中国买家及投资商活动的同时，也将增加开发商的活跃度。

中国总领事馆、中国银行分行的建立以及广州至阿德莱德的直航服务，这些都表明中国消费者与南澳的互动越来越多，并支持南澳的决策。

本文的姊妹刊物《互助共同发展之路》（*A Mutual Pathway for Growth*）提供了关于中国在南澳地产投资规模及动因的进一步分析。

¹ 居外网是中国领先的在线房源网站。

Pg7

案例分析

腾忠伟 | 威腾私人有限公司 (Greaton Ptd Ltd)

2004 年，腾忠伟 (Nicho Teng) 以中国留学生的身份移居阿德莱德，如今已是威腾私人有限公司的代表。不只是因为他喜欢这里的生活方式，也考虑到阿德莱德市场稳定、准入门槛较低，而且地方政府也大力支持投资，因此腾忠伟决定将他公司的第一笔资金投向南澳。

西富兰克林项目 (West Franklin) 是中国投资人在阿德莱德投资的几处主要开发项目中最大的一个。建设工作现已开始，预计建成 560 户公寓及一处多功能区域。总投资达 3 亿澳元，预计提供 1350 个建筑岗位，并将为中心商业区带来 1000 名的人口增长。

与开发中国国内房地产相比，腾忠伟认为投资澳洲房地产市场是明智之举。包括建筑师、工程师、规划师、律师、环境监管人员和销售代理商在内的所有服务提供商都具有行业资格，并严格遵守法律法规和相关程序。

在中国，施工者通常都较早投入到项目建设中，这样他们就能更好地应对开发商的成本预期。组织有序且受高度监管的工作环境能确保整个项目的稳定和安全。

腾忠伟特别认为，南澳州政府对 1 千万及以上 1 千万以上的开发项目成立审查小组的举措，能规范和指引国际房地产开发商，确保他们不会在不现实的项目上白白浪费力气。

腾忠伟的另一家公司汉克照明 (Haneco lighting)，正进一步投资南澳社区，同时这家公司也是澳洲足球联盟中阿德莱德港力量队的赞助商。

Pg8

案例分析

梁金 | 澳洲大通地产 (Datong Australia)

2010 年，梁金（音）通过商业移民移居到了阿德莱德，如今，他对这座城市有了一种特别的情感。尽管在选择移民地之前他从未听说过阿德莱德这个城市，但他一到阿德莱德，便爱上了这里。

梁金的公司澳洲大通赞助了阿德莱德足联队 (Adelaide United)，原因之一是想在亚洲推广阿德莱德品牌。梁金希望大通在阿德莱德的投资既能增加城市活力、促进城市发展，也能吸引其他的中国开发商和投资者。

自 1995 年以来，中国大通地产已在云南和上海建成了近 40 个项目，占地 370 万平方米。在建项目共计超过 80 万平方米。在阿德莱德，澳洲大通有三个处于不同阶段的开发项目——已经完工的高杰街阿里亚项目 (Aria on Gouger)，在建的维莫斯街 U2 (U2 on Waymouth) 以及计划于 2018 年底开始动工的弗林德斯 123 号 (Flinders 123)。

虽然在进入阿德莱德市场之前，梁金在中国就已经拥有很丰富的住宅开发经验，但在开发过程中，他还是发现了两国许多的不同之处。地方政府、机构和企业建造的项目质量上乘且广受欢迎，但其速度与效率还是不能与中国相比。阿德莱德出售的公寓管理成本也较高，原因之一是这里项目规模较小，销售和建设速度也比较慢。

大通的首个项目，即位于高杰街的阿里亚，是在没有充分了解当地人喜好与需求的情况下设计和推广的，所以它的销售期比预计的时间要久。到了建设 U2 项目的时候，大通公司根据本地需求对该项目的质量、样式和价格进行了“量身定做”，销售速度大大提高。

梁金认为，阿德莱德对高质量房源的需求量很大，地标性住宅楼的开发潜力无限。同时，他对澳洲大通地产在阿德莱德当前与未来的发展也十分有信心。

Pg9

南澳的竞争优势

Affordability

更合理的价格

与澳大利亚的其他市场相比，南澳具有显著的竞争优势，我们“物超所值”的产品对买家来说吸引力十足。

Lower entry point

更低的准入门槛

和东部沿海市场相比，在本州市场占有一席之地的初始开销较低，尤其是在具有战略价值的地区，比如离中心商区较近的地方。

Stable market

更稳定的市场

南澳州市场波动较小，且越靠近东部沿海市场，投资风险就越大。这对寻求长期稳定收入的投资者而言是个好机会，但不适合追求短期资本增长的投机者。

Significant upside potential

巨大的升值空间

随着来南澳州留学、旅游及投资移民人数的迅速增长，我们与潜在的中国买家和投资者间的联系也越来越密切，他们也更加信任我们的产品。

Lifestyle and cost of living

生活方式与成本

依据教育、环境、饮食及健康保健等要素，阿德莱德连续六年被《经济学人》评为世界第五大宜居城市。加上相对较低的生活成本，使我们具有远胜其他市场的优势。

Supportive government regulations

政策规定的支持

南澳拥有完善的房地产开发体系和明确的州城优先发展战略。这给处于各阶段的开发商提供了保障，也给寻求房地产市场未来走向投资者和买家带来了更大的信心。

Lower transaction costs

更低的交易成本

南澳政府在 2017/18 年度州预算中引入了一项住宅地产外来投资附加税（Foreign Investor Surcharge），并在 2017 年 11 月宣布将附加税从 4% 提高到 7%。

该政策变化使本州同新南威尔士及维多利亚州一样，外商投资也需缴纳印花税，削弱了我们以往在交易成本方面的显著优势。

Pg10

中国开发商持续增加，为我们带来挑战

在南澳市场积极寻找机会的优质中国开发商越来越多，但我们需要同更多大型资深开发商建立联系，吸引他们来此投资，从而挖掘潜在的商机。

我们尤其需要开发商具有以下资质：

- 拥有大量资产负债表和融资额度，在没有中国国内巨额贷款支持的情况下也能运转自如。
- 针对中国大陆买家，有丰富销售渠道的。我们发现有些开发商通过自己的销售渠道来向中国买家和投资者出售地产，大大降低了他们南澳州项目的风险。

我们的市场基础需要对这些资深开发商有足够的吸引力。今年早些时候，在澳中商会南澳分部地产论坛会中，我们专题小组的成员认为，与南澳州相比，东部海岸的类似项目销售速度更快、价格更高，而南澳当地用来发展大规模建筑的可用资金也较少。因此，要想缩小这种差距，我们就需要传达正确的信息，开发合适的产品，从而吸引更多资深开发商。

Pg11

行动倡议

澳中商会南澳分部将召开论坛会，协商完善各项提议，并成立工作组来实施提议。

1. 巩固推进南澳地产的优秀提案。

根据本文所述竞争优势，建议决策者和房地产投资人为南澳地产市场的发展与和投资打造一项兼具稳定、协调与和商业吸引力的提案。

2. 加强与中国买家和投资者的合作。

通过游外（UWAI）等应用平台，与南澳州持续增长的中国商业移民、留学生和游客进行更多接触。不仅能激励他们参与到房地产市场中来，还能借助他们对于南澳州的喜爱，发展其他志同道合的买家、投资人和开发商。

3. 鼓励现有中国地产开发商更有作为。

支持阿德莱德现有中国开发商与潜在开发商之间就南澳各地的地产开发机遇展开对话，并就不同问题，如农业经济、医疗保健、教育产业和旅游观光等，进行积极讨论。

4. 吸纳更多大型资深中国开发商来此投资。

开发一项融合了最佳商业模式的一站式方案，并将此方案推广给东南部沿海地区和中国国内的、与南澳现有开发商类型互补的目标中国开发商。鼓励他们在南澳开发更多项目，并利用其国内潜在买家渠道。

5. 取消外商投资印花税

南澳政府应考虑取消住宅地产外来投资附加税，重要的是，此举还能使南澳州在本国市场占有实实在在、值得报道的不同之处。这将引起全国关注，并为南澳州提供一个平台，来向买家、开发商和投资者展示我们的优秀提案。

This report...

本报告仅供澳大利亚中国工商业委员会内部使用，无其他用途，任何人不得移作他用。本委员会不承担连带责任。

To express...

欢迎随时与我们联络，表达合作意愿，或咨询我们所能提供的帮助。

Level 15, 45 Pirie Street Adelaide SA 5000

通讯地址：阿德莱德市皮里街 45 号 15 层，邮编 SA5000

联系电话：+61 8 8210 1252

电子邮件：acbcса@acbc.com.au

(刘奇 译，刘琼宇 于尚民 校)

Pg1 Cover

南澳州·中国

使南澳州生产商与中国市场密切相连

2017 年 12 月

Pg2

Purpose

目的

本文旨在为南澳农业企业生产商提供支持，助其实现中国市场的可观潜力，进而为南澳大利亚州引入投资、创造就业机会。我们希望鼓励生产商们自信地进军中国市场，并提出了产业政府相结合的举措来予以支持。

Acknowledgements

致谢

本文总结了一项长达两年的研究调查中的主要发现，该调查由澳大利亚中国工商业委员会南澳大利亚州分部（ACBC SA，以下简称澳中商会南澳分部）农业委员会主持，成员有：乔·波多利亚克（Jo Podoliak，主席），马库斯·洛伊史迪克（Marcus Lojszcysk），加雷思·洛特（Gareth Lott），理查德·多兰（Richard Dolan）及安德鲁·芭提雅（Andrew Buttery）。

委员会对其合作伙伴普华永道（PwC）及澳大利亚地区发展协会墨累河地区与河地地区协会（Regional Development Australia Murraylands and Riverland）在此期间做出的贡献表示感谢，同时对主要投资人、澳大利亚农业产业、南澳主要生产商和南澳大利亚州地区发展协会（RDA South Australia）所提供的成熟意见表示由衷感激。

委员会对参与 2017 年 11 月 6 日论坛的各位发言人及专家小组表示感谢，他们颇具启迪意义的讲话内容也被收录于本文中；同时，感谢研究案例中的各公司及组织为我们提供了关于如何在中国取得成功的宝贵经验。

Australia China Business Council

澳大利亚中国工商业委员会

澳中商会南澳分部在南澳大利亚州与中国之间构筑了强有力的商业联系。我们每年赞助举办三十余项活动计划，旨在为会员企业提供最佳市场情报和商务进修机会，并帮助会员与快速发展的中国市场中潜在的合作者及贸易伙伴建立起联系。我们与政府、地区产业机构以及中小企业部门密切合作，对南澳州政府倡导的“中国交往战略（China Engagement Strategy）”予以支持，帮助企业在相关支持下有条不紊地进入中国市场。

Pg3

Summary

总结

在经过长达十年的稳定增长之后，南澳大利亚州的农业产业部门在 2016-17 财年对中国的出口收入达到了 8.9 亿澳元，中国已成为南澳州在农业、食品和红酒方面最重要的贸易伙伴。

在此稳固基础上，南澳农业产业部门可以且应该更进一步地推进与中国的贸易增长，在该领域尚存在巨大的未开发潜能，并将为南澳州引入更多的投资、创造更多的工作机会，初步保守估计将带来上亿利润。

对此时南澳的农业产业部门来说，中国就是实现增长的机遇。我们可以将优势资本化，作为可靠的生产商与供应商，向中国供应卫生、安全、理想的农产品，如各种商品及优质产品。

极其有利的市场条件不仅提升了机遇，而且也增大了我们抓住这个机遇的概率。尤其在过去的三年间，庞大的市场迎来了迅速增长的中产阶级，以及相应的消费模式转变。基础设施和科技发展使得廉价而快速的货运越来越普遍，为世界上最大的线上购物市场提供支持。政府间的关系和协议减免了关税，提升了检疫隔离的效率，同时批准了大量商业合作。出于对环境和食品安全的担心，中国消费者对安全进口食品产生了巨大的需求，且愿意为此支付高额费用。据估计，这类需求在接下来的五到十年内将持续增长。

本文聚焦于构建南澳生产商与中国市场之间的联系。我们清楚，无论在哪一个案例里，只要某一生产商往中国销售更多产品，该行业其他相关商家也将获利匪浅。

举例来说，这类商家通常包括承包商，加工商，交通存储公司，专业技术服务供应商，及包装、品牌推广和市场运营公司。

各级政府、地区和产业机构、私人公司都在致力于为南澳生产商们创造最好的条件，以便他们抓住中国机遇并从中获利。但仍有以下三点关键障碍需要克服：

- 我们在优质大宗商品的生产上有着良好的基础，但同时也需要提升价值链，为南澳州吸引更高的报价，创造更广泛的经济利益。
- 碎片化严重的农业产业部门必须通过扩张或合作来达到进入中国所需要的规模，并在高端产业上建立可持续的市场。
- 通过出口中国来实现增长，需要全面转变理念模式。

澳大利亚有很多农业产业公司早已在中国取得了巨大的成功，他们有的放矢的商业行为创造了惊人的增长。从这些案例中，我们总结了五条应遵循的核心原则，以克服上文提到的三点障碍。简而言之，我们需要把消费者摆在第一位，尽力降低从商门槛，提高自身产能，不断创新并开展多方合作。

在本文中，我们推荐两项具体措施，即：为出口量、价值和职位的增长设定目标；在南澳大利亚州试行地区合作模式以加快实现目标的进程。澳中商会南澳分部将促进产业机构和南澳政府的多方协作，并推广相关举措。

Pg4

China is our opportunity

中国机遇

中国城市人口正急剧增长，而未被污染的可耕种土地面积却不断减少。人们的日常饮食也发生了改变，从淀粉类主食逐步转向高价值产品，如牛羊肉、乳制品和糖类产品等。自 2008 年婴儿奶粉污染丑闻起的一系列食品安全问题，促使中国消费者越来越多地从海外购买安全卫生的食品。在这类市场上，南澳州有着得天独厚的竞争优势：这里碧海蓝天，空气清新，水源洁净；水果不受果蝇和根瘤蚜虫的侵扰；除了卓越的生产力和绝对的食品品质安全，我们还有世界领先的水资源利用效率和农业研究来保驾护航。越来越多的中国消费者们希望购买来自南澳农业企业的产品。

“The average person’s ...”

“中国人均财富正在增长，这意味着他们希望吃得更好——一般来说，即更多蛋白质，更健康，更绿色，更卫生——所以他们正在寻找最好的。”

马库斯·洛伊史迪克（Marcus Lojszczyk）| 合伙人，普华永道（阿德莱德）

China has the right in-market conditions for our agriproducts.

对南澳州农产品而言，中国具备合适的市场条件

到 2022 年，中国城市中产阶级预计将增加至 3.57 亿户。这个数字是整个澳大利亚市场的 40 倍。日益增长的中国中产们认为进口食品十分理想，且愿意为此多支付 30% 的价格——这还不包括他们对高端奢侈品的消费。

中国国内物流网不仅价格低、速度快，而且正在稳步发展。国家邮政局 2016 年单季度的配送量就达到了 100 亿件；近日其又宣布，将扩张及升级物流网络，争取在 2020 年为每一个中国城镇提供可跟踪的配送服务。中国电商阿里巴巴于 2017 年 9 月宣

布将大力投资其全球物流网络。基础设施和相关服务的飞速发展在增加物流链可信度、提升中国消费者购买产品质量的同时，也进一步促进了消费者对在线购买决策的信心。

中国早已拥有世界上最大的线上购物市场，目前估值为 530 亿澳元。在中产阶级扩张的推动下，类似京东（JD.com）和阿里巴巴旗下的天猫（T-mall）等电商平台预计将在 2020 年实现线上购物市场份额翻倍，届时估值将达到 2350 亿澳元。

Pg5

We have the right conditions between South Australia and China.

南澳和中国之间具备稳定的贸易条件

随着中国市场条件越来越符合南澳州农业企业出口商的预期，构筑南澳生产商和中国市场之间联系的平台及人际关系也在近几年得到了极大的提升。

2016年12月，阿德莱德开通了直飞广州的航班，使得生产商们可以直接将货物发到中国分销商的手中。这些航班的开通也让南澳州的游客量在仅一年时间内就实现了56%的增长。中国南方航空因此将该航次增加至每星期五次。这些游客得以了解南澳州的农产品，并且在回国后希望更多地购买类似产品，更何况还有15,500名在南澳州求学的中国留学生。

在过去三年间，已有超过600名高净值人士成功申请成为南澳大利亚州的商业移民。他们获取居留权的条件之一即从事一定限额的贸易或投资活动。据估计，该要求所带来的贸易投资量高达10亿澳元。

南澳州和山东省长达31年的密切合作关系为南澳州通往中国打开了一扇大门。2016年，这段关系得到了极大提升——我们迄今为止最大的贸易代表团见证了300名南澳州代表就超过5000万澳元的交易进行洽谈，同时也见证了在线交易平台南澳山东连接（SASD Connect）的成立，该平台现已更名为南澳中国连接（SACHina Connect）。在2017年9月，南澳州迎接了220名来自山东的商业贸易代表的到访。

中澳自由贸易协定（China-Australia Free Trade Agreement）自2015年12月20日起正式生效。96%进入中国的澳洲农产品将享受免税或其他优厚的待遇。中澳自由贸易协定使得澳大利亚比其他主要农业国家（包括美国、加拿大和欧盟）更有竞争力，同时也追平了智利和新西兰之前所享有的、通过与中国签订自贸协议获取的优势。

“Who better for ...”

对于南澳大利亚州的中小型企业来说，还有比符合条件且通过政府筛选的个人更好的商业合作伙伴吗？

肖恩·肯尼翰（Sean Keenihan） | 主席，澳中商会南澳分部

Pg6

Bridging the gaps

构筑桥梁，建立联系

考虑到中国当前及未来具备的机遇规模，南澳州农业企业部门应当为此感到高兴，并致力于实现其市场份额。我们的研究发现了三点需要克服的关键障碍，即：提升价值链，达到所需规模，以及转换观念模式。

Moving up the value chain

提升价值链

传统上，农业一般在价值链的较低端，我们大量农产品都由农场售往大宗商品市场。商品需求给我们创造了良好的基础来增加出口价值。我们可以也应当成为这样的供应商：为客户提供始终如一的高质商品及高质量的食品和葡萄酒产品。

我们认为，南澳州的生产商们不仅仅只是价格接受者，他们还有机会提升价值链来吸引更高的报价，从以量取胜转型为以质取胜。在高端市场，这意味着用市场针对性的品牌产品来与消费者直接建立联系。当然，这仅适用于一定范围内。在大多数情况下，企业只要通过对商品内在价值进行有效的市场推广就能吸引到高价了。其他提升价值的方法还包括：从副产品获利；提升物流链效率使商品更快进入市场；与研究机构合作，辨别产品的营养保健和其他健康价值。

Generating the required scale

创造所需规模

农业企业界是一个相当碎片化的部门，大部分南澳州的农业公司都是中小型家族企业。单个公司的生产根本不能达到占领中国场所需的规模，甚至连占领一个中国城市市场的规模都达不到。

大宗商品市场为达到所需规模提供了基础。事实上，生产力的提高可以带来出口量的增加。但是，对于那些希望提升价值链的生产商们来说，他们必须通过扩张或合作来达到所需规模。

Switching mindsets

转换观念模式

商品导向的农业大多通过一条主要的国内渠道进入市场。转向出口贸易这一块，多重复杂的市场渠道需要的是不一样的观念模式。由于语言不通、商业模式不同、且消费者观念模式完全不一样，很多澳大利亚生产商认为对于他们的农产品来说，想要进入中国开拓新的市场太难了。

出口商品总是存在着固有风险，这也使得部分生产商们望而却步。但是，将澳洲食品和葡萄酒出口至中国这一过程中存在的风险是可处理的，且在正确方法及相关支持下可以被最小化。如果我们想要实现中国市场的巨大潜能，就必须鼓励该行业对其观念模式进行大规模改造，转变其对潜在风险及收益的认知。

"I'd like to see ..."

我希望有一天能看到我们将精品肉店生产的优质南澳牛排直接送到中国消费者的手中。消费者可以直接和肉商视频，讨论出售肉牛的饲养和饮食，在选好肉后，这块牛排会在他眼前准备包装。登上下一班中国南航的飞机，并在客户周六晚宴之前准时到达。这是多妙的故事呀！主人一定会忍不住告诉他的客人们，尤其是当这牛排和一瓶上佳的南澳红酒配在一块儿的时候。

肖恩·肯尼翰 | 主席，澳中商会南澳分部

Pg7

Growth pathway principles

增长途径原则

我们研究了已经在出口中国方面取得进展的公司及企业机构，梳理了共通之处，即他们实现增长所遵守的规则，并由此总结出五条核心原则。

Principle 1

原则一

PUT CONSUMERS FIRST

顾客至上

适用于澳洲市场的产品对于中国消费者来说可能并不合适。如果你不知道你的消费者珍视什么，也就无法提升价值。生厂商需要问的问题是“市场需要什么”，而不是“我想要卖什么”。

澳大利亚贸易委员会表明，中国消费者们在购买食品时优先考虑以下几点：对于食品安全的信心、更优质量、更高营养价值、种类选择、精美包装、新鲜程度及便利性。

“I was blown away...”

我第一次去中国的时候被深深地震撼到了——我去了一家超市。一定要深入市场，深入到你的目标顾客购物的地方。

乔·波多利亚克（Jo Podoliak） | 首席执行官，地区发展协会墨累河地区与河地地区协会

“The biggest product ...”

我们现阶段拥有的最宝贵的产品就是对食品的信任。每个人都是把食物放进嘴里。如果你的产品可以提供这样的保障，人们就愿意为此买单。

马库斯·洛伊史迪克 | 合伙人，普华永道（阿德莱德）

Frozen tub design for luxury tourists

为奢侈型游客定制冰激凌盒

图文巴和苏拉特盆地企业（Toowoomba Surat Basin Enterprise，以下简称 TSBE）致力于从中国获取具体的贸易机会，然后再将这些机会和当地的会员公司联系起来。

TSBE 通过其关系网了解到，中国一家全国连锁的奢侈酒店需要一次性冰激凌盒的供应。确定了客户需求后，他们全程跟进这一项目来满足这种需求。他们去到当地的奶牛场获取奶源；确保产能，并安排货运物流；设计包装以迎合高端旅游市场。最重要的是，他们根据中国消费者对原料、甜度、口感及口味的喜好定制了配方。

Pg8

Principle 2

原则二

MAKE IT EASY TO DO BUSINESS

简化商业流程

对于农业企业及其贸易伙伴来说，让做生意变得简单，即意味着找到最简洁、最平稳及最有效的方式参与到交易之中。这一点听起来显而易见，但却常常被忽视。

农业企业需要识别并理解他们的目标市场；其产品的营养保健和其他畅销的益处，需要得到可信的第三方认证；翻译市场材料；理解并遵守检疫隔离的规则。

在中国找一个合作伙伴吧。和南澳 600 名高净值中国商业移民及 15000 名中国留学生建立联系，看看怎样来利用这一优势。利用澳洲政府提供的税收优惠来投资研发。注册参加贸易展会或者代表团，让中国买家们真正尝到你的产品。

“Get ready...”

做好准备，融入进来，拉到投资，然后实现你公司的价值。

马库斯·洛伊史迪克 | 合伙人，普华永道（阿德莱德）

Research and relationships turn a profit

从调研和关系中获利

早在 加里·汉森（Garry Hansen）的燕麦干草业务在中国开展之前，他便想了解这一行业在中国的真实情况。他参观了奶牛场，看他们用什么饲养奶牛，以及这些原料的来源——大部分都是美国苜蓿。

“Simple stuff really...”

其实很简单，你可以派一个人过去，但我觉得最好是自己身体力行。真正到那儿去，然后你就能建立起联系。

加里·汉森 | 主席，澳大利亚种植者公司（Australian Growers Direct）

他和两所中国大学达成合作关系，该大学的研究表明澳洲燕麦甘草可以极大地提高牛奶中的固形物，且比苜蓿对奶牛更好——后者让奶牛“更快地消耗”。当加里向中国奶牛场的农场主们传到了这一信息后，需求暴涨。

通过一个前任中国实习生，加里认识了安娜（Anna），而安娜随后成为了他在中国的生意伙伴。安娜主要进行市场调研，并做相关介绍；最重要的是，当加里把产品发往中国后，她负责确保商品的到达、配送及支付。

仅仅五年时间，加里的燕麦干草的年出口量就从 5000 吨增长至 35000 吨。

Pg9

Principle 3

原则三

IMPROVE CAPABILITIES

提升能力

在中国独特的市场行情及商业文化下，中文能力是十分重要的。了解一个新市场是十分复杂的，这毕竟不是一件习惯就好的事情——但也是行得通的。想要自信地进入市场，公司就必须投入培养这些技巧。

对于那些太忙或没有这样意愿的人来说，能力这时候就很重要了，主要包括：聘用家族企业的下一代，雇佣一个学生实习生或承包商，或者和服务提供商、澳洲地区发展协会、工业机构等达成合作关系。

“It’s no longer...”

现在而言，不关注这一点是不行的，因为尽管存在各级风险，进入中国市场其实是一件简单的事情。并且你还可以寻求获得帮助。

乔·波多利亚克 | CEO, RDA Murraylands and Riverland

Cosmetic education to launch new lines

化妆品培训开发新产业线

在 2017 年年初的时候，罗娜（Rhona）及 艾伦·帕克-本顿（Allan Parker-Benton）作为布雷菲尔德公园（Brayfield Park）薰衣草农场的主人，被要求向一个中方买家代表团提供一些化妆品小样。在几天之内，他们就收到了一份非常正式的报价，但并不知道该如何回复。

罗娜和艾伦马上报名了一个培训课程，主要教授市场、交流及礼节方面的文化差异。她们学到了获取销售渠道的方法，并且探讨了对于她们的公司来说出口是否是正确的选择。为了将产品推向市场，她们收获了实践商业分析及支持，包括和中国市场实习生们建立联系。

六个月后，罗娜和艾伦终于有信心投资扩张，明年她们就将在中国开发两条新的产品线了。

Pg10

Principle 4

原则四

INNOVATE

创新

我们的生产力和农产品大多都是世界领先的，但是竞争对手也不少。南澳州需要不断提升产品，提高生产力，并探索增值的新方法。

如果我们想要将继续吸引中国市场高价采购，我们就必须警惕，时刻保持我们的竞争优势。其他许多市场也有同样高端的品牌典范，可以作为可靠的高质量产品来源。我们在食品安全、可靠高效的供应链、前沿研究、以及可信赖的跨国合作关系等方面都享有美誉，这一点必须维持。

“There’s about ...”

大约有 120 个国家把中国列为主要贸易伙伴，所以竞争稍微有点儿激烈。

肖恩·肯尼翰 | 主席，澳中商会南澳分部

Crayfish flies faster

“飞”得更快的龙虾

在西澳，杰拉尔顿渔民合作社（Geraldton Fisherman Cooperative）对于他们在市场上销售的岩虾的品质和价格并不满意。所以他们革新了供应链，共同投资了储存设施和物流——包括一个位于广州机场的集装箱。

现在，他们的龙虾从杰拉尔顿的印度洋被捕捞上岸到摆上中国货架只需要 16 个小时。让人难以置信的装卸时间提升了他们销售的产品品质，也使得合作社成员的收益增加了 20%。

Pg11

Principle 5

原则五

COLLABORATE

合作

对于许多规模较小的生产商而言，通过扩张来达到服务中国市场的所需规模显得不切实际。这些企业想要提升价值链，进而进军中国，产业或地域合作是唯一方法。

同样地，合作带来的收益更多，可以节省成本。例如，行业共同分享利益，同时也共同承担风险，尤其在进行消费者习惯及趋势的调研、开发更高效的供应链物流、及投资市场等方面。

“People to ...”

人和人之间的联系可以引导你走上各种有趣的道路。

肖恩·肯尼翰 | 主席，澳中商会南澳分部

Nut industry

targets inner beauty

坚果产业 瞄准内在美

鉴于中澳自贸协定削减了 24% 的澳洲坚果关税，650 名种植者们在澳洲坚果协会的联合下，发起了价值 100 万澳币的全行业品牌和营销策略。

他们采用了全新包装，在主要城市的营销中，澳洲坚果被标榜为卫生，绿色以及提升“内在美”的食品。一项两年的市场调查研究为此次推广提供支持，这对于单个坚果生产上来说是难以达到的。

Pg12

Region provides end-to-end solution

地域提供端到端的解决方法

图文巴和苏拉特盆地企业，即 TSBE，是一个独立的会员制组织，主要吸引投资，推广地区产业，并通过其人际网络和在上海的优秀员工们为会员公司们提供贸易机会。

这一组织在另一个案例学习里面也有提及，它发现了供应冰激凌的机会，并联合多个生产商来达到提供服务所需的规模。

TSBE 提供的服务还包括市场调研及分析，包装、品牌及媒体建议，职员培训，以及仓储物流、产品跟踪、货架拓展等方面的实用解决方案。换句话说，TSBE 的会员们有一套一站式解决方案，可以填补农场和中国市场之间的所有空白。

- **Source trade opportunity in China**

发现中国市场机遇

- **Collaborate with regional producers**

与同地区生产商合作

- **Project-manage entire supply chain to service the opportunity**

管理完整供应链，抓住机遇

Pg13

Proposal for action

行动倡议

澳中商会南澳分部建议产业及政府应当把以下几点行动作为实践要务。澳中商会承诺将对此予以支持，并在 2018 年 6 月 30 日前完成交接。

1. 设置产量、价值和岗位增长的目标

对于农业企业界和中国的贸易及投资关系而言，统一的目标可以让行业专注于把握如此巨大的机遇，并吸引所有股东的注意力、精力及投资。

2. 引导达成端对端的一站式解决方案

南澳地域发展协会承诺，对一站式解决方案的试行予以支持。该方案可以填补澳洲农场到中国市场的空白。试验将以成功的地域合作典范——TSBE——为模型。

This report...

本报告仅供澳大利亚中国工商业委员会内部使用，无其他用途，任何人不得移作他用。本委员会不承担连带责任。

To express...

欢迎随时与我们联络，表达合作意愿，或咨询我们所能提供的帮助。

Level 15, 45 Pirie Street Adelaide SA 5000

通讯地址：阿德莱德市皮里街 45 号 15 层，邮编 SA5000

联系电话：+61 8 8210 1252

电子邮件：acbcса@acbc.com.au

（刘琼宇译，于尚民校）

Pg1 Cover

南澳州·中国

使南澳州企业与中国留学生密切相连

2017 年 12 月

Pg2

Purpose

目标

本文有三重目标：首先，我们希望能有更多的南澳州企业认识到中国留学生对于本州的经济价值；其次，证明通过与这些学生建立联系，南澳州的企业也可以进一步成长；最后，我们想说明南澳州企业应如何与学生建立联系——对学生、对企业，甚至对整个南澳州经济都有利的联系。为此，我们提出了两项具体举措。

Acknowledgements

致谢

本文总结了一项长达两年的调查研究中的主要发现。该调查由澳大利亚中国工商业委员会南澳大利亚州分部（ACBC SA，以下简称澳中商会南澳分部）教育委员会主持，成员有：彼得·索卡斯（Peter Tsokas, 主席）、高莫博（音）、戴维·鲍威尔（David Powell）、鲍勃·谢泼德（Bob Shepherd）和杰夫·厄普顿（Geoff Upton）。

委员会对我们的合作伙伴“学在阿德莱德（StudyAdelaide）”表示感谢。学在阿德莱德与南澳州现有国际学生团体间的合作与研究，帮助我们了解了学生们决定在这里学习的原因，也让我们知道本州可以采取哪些举措来改善学生们的就读体验、增加他们的发展机遇。对于南澳州国际教育涵盖的范围，和我们从积极运作的中国留学生团体中所能获得的广义的、无形的跨文化利益，本文调查不作探讨。

委员会还对本研究案例中提及的人物与企业表示感谢，他们提供了十分有价值的观点。

Australia China Business Council

澳大利亚中国工商业委员会

澳中商会南澳分部在南澳大利亚州与中国之间构筑了强有力的商业联系。我们每年赞助举办三十余项活动计划，旨在为会员企业提供最佳市场情报和商务进修机会，并帮助会员与快速发展的中国市场中潜在的合作者及贸易伙伴建立起联系。我们与政府、地区产业机构以及中小企业部门密切合作，对南澳州政府倡导的“中国交往战略（China Engagement Strategy）”予以支持，帮助企业在相关支持下有条不紊地进入中国市场。

Summary

总结

对于南澳州来说，中国留学生是一笔巨大的财富。国际教育是我州第二大出口产业，价值 15 亿澳元，提供 7500 多个就业岗位。南澳州 43% 的留学生来自中国，远远高于全国 29% 的平均数。预计 2017 年全年入学人数将超过 15000 人。

要想发展我们与中国的经济关系，就得开发本州值得与中国合作的能力和资源。对我们的贸易、投资、旅游、建筑、农业和房地产业来讲，中国留学生能带来的潜在利益是十分巨大的，但是目前工商业低估了他们的价值，并没有充分利用起来。

本文列举了中国学生通过利用他们的语言、文化、知识和人脉等优势，为南澳州雇主实现惊人成果的案例。现在，这些案例还比较稀有，但并不是因为学生们缺少这些能力。有些企业表示，他们不知道该从何入手，雇佣在校实习生或应届毕业生。这些企业，只是少数已经发现机会的人。

中国教育消费者所追求的东西正在发生变化。他们追求的不仅仅是学位，还有丰富的经验和进一步的提升——提升他们的知识、能力、地位和就业前景等等。我们的企业需要更有作为，从而使我们的教育机构可以满足这些消费者需求。

某种程度上来讲，本州的教育机构确实有着与众不同的定位——我们以比其他地方更合理的价格、更安全的环境、更宁静的氛围和更宜居的条件，提供着世界级的教

育。但这个定位并不是牢不可破的，现在的教育消费者越来越重视投资留学所能获得的经验和进步了。

若要完全实现这些于本州经济和工商业都有好处、且仍待发掘的中国留学生所带来的利益的话，我们就需要在学生和企业间建立起更牢固也更切实的联系。

为此，澳中商会计划与学在阿德莱德、各教育机构、地区政府和行业同僚进行合作，采取三项具体措施来增加中国留学生的发展机会。

Pg3

The opportunity for business

商业机遇

中国学生是南澳州的巨大财富

15,000+ CHINESE STUDENTS

15000+中国留学生

Migration

移民

海外移民是本州**最大人口增长来源**，有 80% - 90%符合条件的毕业生都申请了永久居留。

Education

教育

国际教育为南澳州第四大出口产品，价值 **15 亿澳元**，提供 **7500 多个岗位**。其中，43%的留学生来自中国。

Consumption

消费

每个学生的出口价值，有超过一半是他们在此学习期间所购买的商品及服务——总计近 **5 亿澳元**。

Tourism

旅游

64%的中国毕业生会在 5 年内回到南澳旅游，每年为我们带来 **7000 万澳元**的收益。留学生父母的造访，又额外为我们贡献了 **600 万澳元**年收入。

Exports

出口

如本报告中案例研究所示，学生们通过其丰富的知识与技能，**帮助我们的企业出口中国**。

Property

房产

15%的中国留学生会在澳大利亚**购买房产**，平均成交价为 **70 万澳元**。

Pg4

Hanson Lin, Managing Director

中澳房地产开发集团 (China Australia Property Development Group)

总经理 汉森·林

2005年，汉森·林 (Hanson Lin) 来到阿德莱德留学，在南澳大学攻读商务学士学位。与他一同前来的，还有他移民过来的家人。

完成学业后，汉森便开始在家族的房地产开发公司工作。他与专业人员和建筑团队合作，开发一项价值 6000 万澳元的服务式公寓项目——墨费特景观公寓 (Vision on Morphett)，为工程的顺利完成作出了自己的贡献。

现在，汉森在阿德莱德亲自经营家族企业，正在酝酿更多大型工程。其中，一项 39 层多功能综合建筑的项目也在概念规划之中。每年，汉森还持续开发短期房地产项目，每项工程价值 600 万到 2000 万澳元不等。

汉森是一个很典型的例子——一个来自富裕家庭的中国留学生，初到阿德莱德，几乎没有任何支持、经验或人脉，但却用自己的创业动力建立起了行业联系，为我们的经济做出了巨大贡献。

Pg5

Students are the Chinese market, right here, on the ground

此时此地，中国学生即中国市场

已经，或正准备向中国出口的企业，无需再远赴中国为新产品或服务进行市场测试。只要借助中国学生这一远远被低估的资源，在阿德莱德本地就可以完成了。

对于中国消费者的需求、喜好、审美，偏爱的品牌和包装，以及什么样的营销方法最能吸引他们，这些学生十分了解。此外，企业还可以雇佣学生来翻译营销材料，并直接推广到他们的社交圈子里去。

Jack Chen, Marketing Officer at Hahndorf Inn

汉多夫客栈（Hahndorf Inn）营销专员 杰克·陈

汉多夫（Hahndorf），也就是“德国小镇”或“德国村”（German Village），是阿德莱德迄今为止最受中国学生欢迎的出行地。不只是因为它离市中心商业区很近，这里最主要的卖点还是汉多夫客栈的招牌菜——德国烤猪肘。

2012年的时候，杰克·陈（Jack Chen）来到阿德莱德读经济学学位，这是同学们给他的第一条旅行建议。后来，他就成了这里的常客。本科毕业以后，杰克留下来继续攻读了商业硕士学位，主修市场营销。

2016年7月，汉多夫客栈有了一个营销职位的空缺。杰克抓住机会，申请了这个职位。起初，他从零工开始做，然后凭借出色的营销技巧，在社交媒体和销售业绩上的杰出成就，杰克在三个月内便晋升成为固定全职员工

短短一年多的时间，汉多夫客栈所有社交账号的关注人数增加了两倍多，对企业的销售额也增长了59%。汉多夫客栈还成功与中国南方航空公司签署合同，成为其在南澳州的首个合作伙伴。

今年早些时候，根据南澳州史上最大的奖励旅游协议，完美（中国）有限公司的3000名员工在6天时间内纷纷抵达汉多夫，只为一尝这里的招牌脆皮猪肘。为确保活动顺利进行，杰克与其他准备好迎接中国游客的企业合作，制作了中文版的游客地图。

杰克说，他只不过是南澳诸多中国毕业生之中一个比较有代表性的例子——负责、勤奋，而且很珍惜在南澳州工作的机会。

Pg6

Students are an export channel we cannot ignore

留学生是我们不可忽视的出口渠道

学生们钟爱我们的商品，而且回家后还会继续购买。每个学生的背后都有一个庞大的社交圈，这个圈子一直延伸到中国国内——而这些学生，就是我们在这些社交圈中的产品大使。

不仅如此，中国留学生的到来更是增强了我们对于最大贸易伙伴的了解，也增进了两国间珍贵的人际联系。这将为我们带来更多的商业伙伴与更广泛的合作途径，使我们能够进军中国市场。

Yuan Yuan, Export Manager at Wines by Geoff Hardy

杰夫·哈迪酒庄（Wines by Geoff Hardy）出口部经理 袁苑

几年前，杰夫·哈迪酒庄开始意识到中国市场的潜力，首席执行官理查德·多兰先生还到中国进行了两次商务考察。但由于对中国的市场与文化知之甚少，他并没有得到多少启发。因此，他决定聘请刚刚从阿德莱德大学葡萄酒营销专业毕业的硕士生袁苑（音），和她签署一份短期合同。

在短短三个月之内，袁苑就处理了入境调查、翻译酒评及营销资料等各项业务，为自己积累了足够的业绩，从而签署全职合同，晋升为出口部经理。杰夫·哈迪酒庄也很快就取得了巨大突破。

完成了几单不错的销售，在袁苑一个优质客户的推动之下，酒庄与一家值得信赖的经销商签订了合同。

过去五年里，杰夫·哈迪酒庄的总出口额增长了近十倍，仅 2017 年一年就增长了 81%。现在，他们在中国市场的销售额占了总收入的 36%。杰夫·哈迪还在印度、芬兰、瑞典、英国、香港和加拿大开辟了新的市场，并计划将业务扩展到秘鲁、菲律宾、印度尼西亚和台湾等地。

2017 年 11 月，杰夫·哈迪酒庄在澳都斯商业奖（Optus My Business Awards）评选中，获得了澳洲最佳出口商奖（Australian Exporter）。理查德表示，这个奖项说明聘用留学生的好处是“不容小觑”的。

Pg7

The risks of inaction

不作为风险

Students have options...

学生们有不同的选择，必然会青睐有更多提升机会的那一个。

他们想要的，已经不仅仅是从澳大利亚的高校获得学位那么简单了。在出国留学方面投入大量资金（四年费用通常达 30 万澳元以上）的家庭，希望他们的孩子毕业后能够获得一条通往成功事业的捷径。他们希望在知识、能力、地位和就业前景等各方面都得到提升。

作为州政府来讲，我们能为学生提供的机会，不只局限于象牙塔内而已。这些机会来自于当地人的积极态度、来自于包容的社区机构和体育团体，还来自于那些欢迎这些学生，并愿意给他们机会、让他们贡献自己宝贵知识与专业技能的企业。

Students' experiences...

学生们会把在这里的体验反馈回家。

消费者对留学投资的期望越来越高，如果无法实现这些期望，损害的将不仅仅是教育机构的声誉。

口碑是一把双刃剑——它既可以是强大的资本，也可能成为毁灭性的武器。如果学生们在南澳州有不错的体验，并且真正提高了自己，他们就会帮我们吸引来更多的学生、游客、贸易与投资。但是，如果他们的经历不太愉快，就会给我们的品牌造成无法挽回的损失，而且对于我们作为旅游目的地的形象，以及可靠贸易伙伴的声誉，也会产生深远的影响。

There is growing commentary...

相较于其他提供优质教育的国家，澳大利亚的教育价值所遭受的质疑与日俱增。

目前，澳大利亚占据了中国留学生市场份额的 12%，仅次于美国和英国。但在首选留学目的地排行榜上，我们仅排名第五。五分之一的中国家庭会把澳大利亚作为留学目的地的首选——远远落后于排名第一的美国，有五分之四的家庭都会选择美国。

南澳州对于教育的需求一直很大，因为我们离中国很近，价格也合理，而且还拥有世界一流的大学。与此同时，包括中国在内的其他国家，也增设了许多国际高等教育课程，从而导致国际教育环境竞争非常激烈。

要想把南澳州打造成一个有竞争力的留学目的地，企业在其中发挥着重要的作用。我们的企业要欢迎这些学生，并为他们提供发展机会，这种机会对于学生和企业来讲是互利共赢的。

Pg 8

The current Adelaide offering

阿德莱德当前优势

2016年，学在阿德莱德与澳中商会南澳分部合作，用普通话对目前在本州就读的中国留学生团体进行了一对一的定性访谈。这项研究使我们了解了学生们决定在这里学习的原因，也知道了本州可以采取哪些举措来改善学生们的就读体验、增加他们的发展机会。

大多数学生在研究要去哪里读书之前，或在听留学中介、家人朋友推荐之前，从未听说过阿德莱德。

留学生们面临的最大问题是英语交流，还有如何融入当地、适应新生活。

这些深度访谈中，最迫切的建议是希望南澳州可以提供更多的就业支持。从制度层面上讲，产业需要有组织地、积极地加强与国际学生间的有效联系。如果这是与其他州的不同之处，势必会成为我们巨大的差异化优势。

Why students are choosing Adelaide now

学生们青睐阿德莱德的原因

Lifestyle good for studying

生活方式 益于学习

城市精致

生活宁静

平和安逸

悠然自得

Liveable

居住环境 优美宜人

环境整洁

风景如画

交通便利

Affordable

消费支出 低廉合理

物美价廉

学费便宜

Job prospects

就业前景 潜力无限

城市方兴未艾

薪资十分可观

较少国人角逐

Universities

教育资源 丰富优渥

提供多种学位

坐拥八大之一

Permanent Residency

永久居留 政策优惠

较悉尼墨尔本

更加易于取得

Pg9

Student insights

学生观点

“他们（中介）说，在阿德莱德比较好找工作，也更容易获得永久居留权，而且因为阿德莱德还在发展中，所以机会也很多。”

“我选择阿德莱德是因为这里的中国人（比其他州）少，所以我有更多机会练习英语。这里的生活方式也更舒服！”

“其实阿德莱德不是我的首选，但是根据中介提供的材料，我父母决定让我来这儿。”

Pg 10

Offering a great experience and tangible advancement

提供丰富体验与真正提升

中国的国际教育消费者日益期盼能收获更加丰富的体验，并在知识、能力、地位和就业前景等各方面都得到真正的提升。

我们的中国留学生需要更多跨文化活动的机会与帮助，需要有人帮他们加入有利于未来发展与就业前景的社交网络，需要成体系的高质量项目来丰富工作经验，毕业后还需要一个最佳平台来找工作或者是创业。

留学产业的成功对于我们旅游业、房地产业，以及食品和葡萄酒产业的发展来说，是至关重要的。因此，我们必须集中注意力，改善学生们的体验，增加他们的收获。

Orientation

行前指导

一般来讲，中国学生都是经验尚浅的年轻人，他们远道而来，突然之间要完全独立生活，英语处于中低等水平。他们来的时候准备得越是充分，整体体验也就越好。学生们来到澳大利亚之前所获得的信息必须是准确的，这一点十分关键，而他们到达这里后的第一印象，和受到的指引也是很重要的。在这一点上，教育、交通和住宿服务行业都可以提供帮助，比如可以开设基础课程，或是帮助他们选择寄宿家庭，抑或是提供中文交通信息。

"I don't think..."

*“和我们班的同学比起来，我觉得我的准备不够充分。我对教育系统和他们所提供的
项目都不太了解。我的英语水平也不够好。”*

Networks

社交网络

为了最大限度把握住从亚洲市场主导者那里得到的机会，我们得建立更广泛、更深厚的人际关系，还得建立起更深层次的文化联系。中国留学生也有明确的需求，他们需要安排一些能够结识当地人的机会，这样他们就可以广交朋友，并从中挖掘商业或是就业机会。在积极发现并提供这种机会这件事情上，需要我们的企业发挥重要作用。

"I found it..."

“我发现我很难交到当地朋友，于是我开始去酒吧。后来，我和四个澳大利亚人成了很好的朋友。”

毫无疑问，帮助他们拓宽社交也能大大提高中国学生的生活质量。有些学生会直面困难，积极投入社区活动，但其他学生则缺乏自信，需要更多帮助来融入当地社会、为毕业后的职业发展做准备。这就需要本地的社区机构、宗教组织和体育团体更加努力，吸引基数庞大的中国学生参与到我们的活动中来。

"I volunteer for..."

“我加入了伯恩赛德市议会的青年委员会（Youth Committee）做志愿者，‘乐队之战（the Battle of the Bands）’是我所参与过的活动中比较喜欢的一个。虽然我很怕自己的英语不够好，但大家都对我很友好。”

L-R: Keren Wu, Tianxiang Wei and Aaron Duff

由左至右：吴可人（音）、魏天翔（音）和亚伦·达夫（Aaron Duff）

Pg 11

Employment

就业机会

从一开始，中国学生想要在南澳州找到工作就很不容易。他们要么是无法满足对英语或文化方面的要求，要么就是人脉比较窄，或者是受到签证条件的限制，又或者根本就不熟悉在澳大利亚找工作的流程。除了这些以外，学生们还会遭受许多打击，比如当地企业招聘应届毕业生作为预备员工或实习生，但却明确表示他们只招本地学生。

为确保就业，学生们建议我们公布一些合适的职位信息，学校也可以提供更多的就业指导和专业帮助，还可以像中国国内一样，举办一些专门的综合招聘会。鉴于我们的三所大学中都有许多专业就业指导人员和就业服务项目，那么改善他们的服务方式，帮助中国留学生达到目标，也许可以解决一部分问题。

对于企业来讲，这是一个绝佳的机会，可以与各高校联合起来，为学生们组织一个成体系的实习项目。通过这个项目，学生们可以得到精选的优质实习机会，收获无懈可击的经验技巧，同时加强对当地企业发展的了解。这不只是私营企业的事。我们有 68 个地区议会，承担着 170 种不同的服务职能，都可以为学生们提供实践机会，涵盖了工程设计、规划管理、财政金融、信息技术、市场营销和经济发展等各个方面。对于中国留学生来说，地区议会是帮助他们规划职业前景和发展当地人脉的理想环境。

Tourism

外出游玩

很多中国学生都没有车，或者对阿德莱德以外有哪些值得一游的地方不太了解。因此，在公共假日或周末组织集体出游，有助于增强他们对南澳州的了解与亲切感。而且学生们还会与他人分享自己的独特经历，通过这种极具影响力的个人推荐渠道，南澳州也能在中国建立起良好的口碑。学生们表示，组织这种国际和国内学生都能参与的旅行，也有助于巩固他们与当地学生的关系。

“A lot of us...

“作为学生，我们很多人没有车，所以周末很无聊。希望可以多组织一些有当地学生参与的郊游。”

Pg 12

Proposal for action

行动倡议

此次研究中，我们也发现了许多高校和教育机构能进一步帮助中国留学生的机会。但在本文中，我们把重点放在了南澳企业、政府机构和社区组织在校园外所能提供的帮助上，帮学生们丰富社会经验、增加发展机会。

为使南澳州教育事业脱颖而出，澳中商会南澳分部将与学在阿德莱德、各国际教育机构、南澳州地区政府联合会以及各行业同僚进行合作，采取以下措施：

1. 让工商业更加了解现状，积极参与进来。

为了帮助中国留学生更全面地参与到南澳企业、政府机构和社区组织中，澳中商会南澳分部将积极促成各行业同僚与国际教育机构间的合作，使他们发现中国留学生所带来的机遇，也帮助各位投资者找到与学生建立联系、进行合作的最佳方式。

2. 使企业更易于管理实习项目。

澳中商会南澳分部会与工商业及各教育机构合作，开发一套完整的、成体系的实习项目，供企业培训中国留学生使用。

3. 开发试点项目，由地区政府提供研究生实习机会。

安利市愿意开设一个研究生试点实习计划，在工程设计、规划管理、财政金融、信息技术、市场营销等领域，为毕业的中国留学生提供职业发展机会。如果计划试点成功，我们会与南澳州地区政府联合会合作，尝试在南澳州的 68 个地区议会中全面实施这项计划。

This report...

本报告仅供澳大利亚中国工商业委员会内部使用，无其他用途，任何人不得移作他用。本委员会不承担连带责任。

To express...

欢迎随时与我们联络，表达合作意愿，或咨询我们所能提供的帮助。

Level 15, 45 Pirie Street Adelaide SA 5000

通讯地址：阿德莱德市皮里街 45 号 15 层，邮编 SA5000

联系电话：+61 8 8210 1252

电子邮件：acbcsa@acbc.com.au

（于尚民 译，刘琼宇 校）