

塞尔维亚华商:觅商机 谋转型

■ 高晓梅

近年来,塞中经贸往来日益密切,塞尔维亚投资环境不断改善,中资在塞尔维亚的投资机会巨大。目前,有1200多家中小型中国企业、约5000名华商在塞尔维亚从事服装、鞋帽、日用百货等领域的商贸活动。据中国海关统计,2015年,中塞双边贸易额为5.5亿美元,同比增长2.3%。其中,中国出口额4.2亿美元,进口额1.3亿美元。目前,中国已成为塞尔维亚第四大进口来源地。

走出战火又陷低迷

郭晓是塞尔维亚华人商业联合会会长,他的父亲和两个弟弟于1996年来到塞尔维亚创业。1999年之前,每次与父亲通话,郭晓都会听到父亲如此说:“国外的百货公司,一节柜台只要摆一两个样品,东西都能卖光。”每每挂掉电话,郭晓脑海里都会呈现出一个“货品奇缺又极易赚钱的天堂”塞尔维亚。

1999年5月,郭晓决定来到塞尔维亚闯一闯。回忆当年从飞机上看到的塞尔维亚,郭晓用“非常荒凉”形容历经战火洗礼的塞尔维亚,“感觉自己像是走错了地方”。到达目的地——贝尔格莱德唐人街的70号商城时,商城里360多家中国商户、2000多名华裔、琳琅满目的中国服装百货、约一两万人光顾的热闹景

象,令郭晓一下惊呆了。而郭晓的家人就在这座商城里有3个十多平方米的小铺面,每年大致有上百万元的收入,郭晓从此加入到华商的队伍中。

在塞尔维亚经商17年,郭晓摆过地摊,开过小商店,也开过有4000多个货柜的商城,高端中餐厅酒店也经营得相当有规模,这些让他觉得充实、快乐。但17年间华商人数流失,让他有了一些失落,“近年来,受国际金融危机影响,2008年1万余名的华商人数走得现在只剩5000余名了,还有大批大批的华商陆续离开”。

传统华商需要转型

塞尔维亚华侨华人商业总会会长金东荣,于1993年从浙江青田来到塞尔维亚创业。他指出,目前,塞尔维亚和中国的贸易往来还处于初级阶段。受欧债危机影响,塞尔维亚人购买力萎缩,在塞尔维亚的中国企业遭遇经营困难,剩下的5000余名华商中约50%从事百货批发。华商继续从事贸易活动将不具优势,“眼下,华商急需向企业转型”。

郭晓直言,他所经营的商城一年期有4000多个货柜,现在只剩下300多个。10年前,来塞尔维亚探亲嗅到商机的陈镁在塞尔维亚成立了两个外贸进出口公司。近10年,其经营的

卡麦箱包已成为当地比较有名的品牌,但近年来还需要靠同时经营百货零售商店来实现资金周转。身为塞尔维亚亚侨华人妇女联合会会长的陈镁也意识到华商需转型。

金东荣认为,在当地建立工厂或引进中国的国有企业到塞尔维亚合资办工厂是1200多家在塞尔维亚的中国民企转型的方向。在金东荣看来,转型有利于华商民企就地取材,减少成本。同时,华商民企可通过雇佣当地劳动力,为塞尔维亚人民创造就业机会。

中资投资机会巨大

自中塞两国建交以来,两国关系向来友好。2009年,塞尔维亚成为第一个和中国建立战略合作伙伴关系的中东欧国家。2014年,塞尔维亚和中国签订13项协议,涉及金融、基础设施、电信和运输等领域。郭晓指出,目前,塞尔维亚有502家企业向私有化转型,涉及能源、农业、电子商业等领域,其中农业占50%,但塞尔维亚在这些领域缺少技术和资金,没法大批量生产。“当地非常希望资金雄厚的中国企业到塞尔维亚来投资。”郭晓说。

对于来塞尔维亚投资的优势,郭晓认为,塞尔维亚不仅具有优质且廉价的劳动力,还与欧盟国家签

订了免税政策,成为中部欧洲自由区签署国,与欧洲有过渡性协议,与俄罗斯、哈萨克斯坦、土耳其等国实现自由贸易,辐射8亿市场人口。部分产品出口美国免关税,更有利于产自塞尔维亚的产品遍及欧洲乃至世界。

陈镁则表示,为吸引外商投资,塞尔维亚陆续推出系列对外投资的优惠政策和法规,“外资可投资塞尔维亚的任何工业、资金、资产、利润、股份均可自由转移;可在对等的条件下购买房地产,外资租用建筑用地期限最长可达99年;在进口再生型材料、半成品或零部件方面,外资享有减免关税待遇”。

金东荣还指出,2014年,两国领导人互访催化了塞尔维亚贝尔格莱德跨多瑙河大桥等基础设施方面的建设,塞尔维亚政府非常欢迎中国政府和中国企业来塞尔维亚投资项目。塞尔维亚工商协会主席顾问韦利科·约万诺维奇也曾表示,塞尔维亚在中国与中东欧、中国与欧洲的关系中扮演着越来越重要的角色,双方合作潜力很大。塞尔维亚希望吸引中国投资,加深双方合作,尤其是在投资、能源、基建、贸易、旅游以及科技等领域的合作。“相信随着习主席的到访,中塞两国间的经贸合作关系将得到进一步发展。”郭晓表示。

“一带一路”沿线国家贸易投资指南(五十一)

塞尔维亚多领域 向外资开放

主要进口产品:车辆、石油及其制品、天然气等。

主要出口产品:车辆、电器及电子产品、蔬菜水果等。

吸引外商直接投资的领域:金融、制造业、批发零售业、房地产业、物流仓储业、建筑业、采矿业、林业、渔业、社会服务业、科技研发。

与中国的经贸合作:中国长期保持塞尔维亚第五大贸易伙伴,双边贸易中,中方长期处于顺差地位。

波兰创造条件 发展能源产业

主要进口产品:机械工业产品、化工品、矿产品、冶金产品、食品和活畜、轻工产品、杂项制品、木材和纸产品、陶瓷、皮革。

主要出口产品:机械工业产品、化工品、食品和活畜、冶金产品、杂项制品、矿产品、木材和纸产品、轻工产品、陶瓷、皮革。

吸引外商直接投资的领域:金融和保险、制造业、批发零售业及机动车修理、石油、化工及制药等。

国家近期重点战略:2006年11月底,波兰政府公布2007年至2015年国家发展规划,有效利用欧盟援助资金促进经济增长,提高居民生活水平。未来几年的首要目标是:提高经济的竞争能力和创新能力、改善技术和社会基础设施状况、增加就业、提高就业质量、建设一体化社会共同体、提高公共安全、发展农村地区区域经济、加强各地区间的紧密性。

2013年2月,欧盟委员会制定欧盟2014年至2020年预算,波兰从中分得1055亿欧元,较2007年至2013年预算增加40亿欧元,其中包括融合基金729亿欧元、共同农业基金285亿欧元,另有2亿欧元用于解决年轻人失业。2014年,波兰政府通过与之配套的(2014—2020农村发展计划)。

2014年4月,波兰政府批准了2020年能源安全和环境战略。该战略旨在创造条件发展先进的能源产业、确保高水平的生活质量并合理利用自然资源。

与中国的经贸合作:波兰是中国在中东欧地区最大的贸易伙伴,欧盟第九大贸易伙伴。据波兰统计,2013年,中国是波兰在亚洲地区最大贸易伙伴,是波兰第三大进口来源地。

据海关统计,中国向波兰出口前十大商品类别为:机械器具、电气设备、光学仪器、家具与寝具、针织服装、非针织服装、非铁道及电车道类车辆及零部件、鞋类、塑料及其制品、钢铁制品。

中国自波兰进口前十大商品类别为:铜及铜制品、电气设备、机械器具、肉及食用杂碎、非铁道及电车道类车辆及零部件、家具和寝具、橡胶及其制品、有机化学品、光学仪器、塑料及其制品。

(来源:中国贸促会)



在位于乌克兰切尔诺贝利河州的鹏盛工业园区内,工人们正在制鞋生产车间工作。

鹏盛工业园区:中乌经贸合作的典范

“园区建设和经营中多次得到乌总统及政府的表扬,成为中乌两国间民营投资项目的成功范例。”鹏盛工业园总经理王兴和在接受记者采访时表示。

鹏盛工业园位于乌克兰切尔诺贝利河州,距塔什干市约70公里,是中国民营企业直接在乌投资建立的首个中乌合资工业园区。园区占地102公顷,由中国温州市金盛贸易有限公司投资创建,投资金额约9940万美元。现已建成包括标准厂房、办公大楼、员工宿舍以及后勤服务中

心在内的建筑共16万多平方米,同时还建成了铁路专用支线、天然气变电站、110千伏双回路专用变电站、污水处理系统、产品检测中心和海关监管仓库等完善的配套设施。园区已入驻瓷砖、制革、制鞋、手机、水龙头阀门、卫浴、宠物食品和肠衣制品等方面企业。

目前,鹏盛工业园已顺利通过考核预验收,有望于今年下半年正式获批成为温州市3个国家级境外经贸合作区之一。

沙达提 摄

中企走进波兰需搭好“顺风车”

■ 王宝钺 王志远

在“一带一路”倡议和“16+1合作”的大背景下,中波双边经贸合作不断增强,两国企业开展投资合作积极踊跃。截至2016年3月底,波兰在华投资项目303个,实际投资额2.1亿美元;中国在波兰累计直接投资3.54亿美元,涉及生物医药、新能源、机械电子制造、商贸服务、房地产等多个领域,中国在波兰承包工程完成营业额4.8亿美元。中波投资合作一方面增长速度快,2003年至2015年,波兰在华累计投资额增长了3倍,中国对波兰投资额增长了7倍;另一方面体量占比小,截至2015年年底,中国对波投资存量仅占波兰吸收外资总额的0.2%。波兰政府热切期盼中国企业能够增加对波兰的投资,特别是希望中国企业能到波兰落户,增加对带动就业和经济发展效果明显的“绿地投资”。波兰外长瓦什奇科夫斯基曾说:“在波兰几乎所有领域都可以对中国企业开放,未来创建合资企业可能是实现合作的理想方式。”

目前,中国投资在波兰已经取得了一定成果。截至2016年4月底,2013年成立的中国—中东欧投资合作基金,已投资金额约3.17亿美元,其中约70%投入到波兰新能

源、电信、生物制药等行业,其中已投资的4个风电场项目为波兰减少约166万吨二氧化碳排放。除了华为公司和柳工集团在波兰的快速扩展外,2013年8月,湖北三环襄阳正式完成对波兰最大轴承企业KFLT公司的并购,成为中国汽车轴承企业海外并购第一例。

由中国水利水电集团承建,总价值为8863万美元的伏罗兹瓦夫城市防洪项目即将竣工。这是中国企业在波兰第一个成功实施的公共承包工程项目,不仅为当地提供了安全可靠防洪设施,更有助于提高通航能力、保护生态环境和发展旅游经济,受到当地政府和民众的认可。

波兰将“一带一路”建设和“16+1合作”视为深入推进与中国全面合作的重要机遇,希望中国企业能够在工业园区、港口及内河航运、航空及机场、高速铁路、清洁能源等领域加大投资力度。但对于想到波兰投资的企业,还需要思考如何搭好两国经贸深入发展的“顺风车”。

从成功融入波兰市场的中企经验看,来波兰投资要做好充分准备。企业要认识到波兰市场的环境较复杂、法律体系较繁复、环保机构

和工会组织影响力较大,再加上语言和文化等方面的差异,中企对波兰的投资在实践中可能面临一些无形的障碍。因此,去波兰投资的中国企业需要加强前期调研,知己知彼,熟悉当地市场,学习法律政策。

此外,波兰作为欧盟成员国,中国企业在进入波兰市场时还要多考虑欧盟的市场规则和规律,应向当地较有名气的一些咨询公司咨询。波兰市场类似德国市场,是一个较为成熟的欧盟市场组成部分。同时,还要增加两国企业间的相互了解。波兰企业对中国企业通常抱以厚望,希望在企业交流中听到中方具体的投资规划、项目数据分析等情况,如果中国企业只是不断介绍自己曾在国际上有多少业务,取得多少成果,却没有对市场加以了解和分析,在波方看来就会显得“不专业”。

当然,还要选好当地合作伙伴,互相取长补短,争取志同道合;注意慎用个人代理,规范合作模式,经营过程中,要注意增加企业本地化程度,强化企业文化的融合;要派出得力团队,勤奋经营;要增强契约精神,严格法治观念;要重视企业工会运作,积极履行社会责任。

●投资故事

一位中国商人眼中的巴基斯坦

■ 本报记者 陶海青

刚从巴基斯坦飞回北京,北京鼎龙运通货物代理有限公司董事长曹涛涛显得有些疲惫。

“想在巴基斯坦投资做国际物流生意。两年多来,几乎每个月都去巴基斯坦,有时一个月内要去两三次。第一年是考察,第二年是跑各种手续,不容易。”在与记者聊起在巴基斯坦的投资时,曹涛涛感慨良多。

在“一带一路”倡议下,巴基斯坦涌现出很多的发展机遇,吸引了众多中国企业积极参与,特别是像曹涛涛这样的民营企业。

目前,中巴重启瓜达尔港建设,巴基斯坦的瓜达尔港已经转交中国企业建设和运营。巴方称,如果能够吸引中国5%的国际海运物流量,巴基斯坦的物流运输行业营收将达60亿美元,新增公司9000家,可为地区创造约40万个就业机会。

曹涛涛说:“从地理位置上讲,瓜达尔港是重要的物流港口,但其周围配套设施匮乏、电力短缺以及基础设施建设落后,对投资者来说,这些都是瓶颈。瓜达尔港虽然是巴基斯坦重要的深水港,但依然是一个很穷的小渔村,还处于建设中,这是商机但也充满风险。”

巴基斯坦官方近日表示,今年年底,将实现从中方通过公路向瓜

达尔港运货,所有的基础设施都将连接起来。“瓜达尔港一旦开始运营,其中的商机将不可估量。”曹涛涛表示。

巴基斯坦被认为是一个开放的国家,几乎所有经济领域均向外资开放,外国和当地投资者享有同等待遇,外商在巴基斯坦投资还享受设备进口关税等方面优惠政策。

曹涛涛坦言:“我的合作伙伴在巴基斯坦定居已经20多年了,在他的多方引导之下,我才来到这里。当然,媒体对巴基斯坦的宣传报道,对我也有吸引力。”

但当真正走出国门开始着手投资巴基斯坦时,曹涛涛直言:“一开始,真不适应。巴基斯坦人对中国人非常友好,但他们的工作效率不太高,按部就班,一个月能办完的事总比预想的时间要长。”

历经波折后,曹涛涛表示,在巴基斯坦的办事处总算落地了。公司的投资目标是要在巴基斯坦建一个海外仓,选址工作已经完成。无论是租地还是买地,巴基斯坦的相关手续都非常繁琐。

至于投资成本,曹涛涛表示:“这是商业机密。我们近期要到巴基斯坦当地政府申请投资的优惠政策,可能不容易,但也要试试看。要在巴基斯坦做国际服务贸易,还有很长的一段路要走。”

●投资实务

应对海外投资风险需实现“三个转变”

6月19日,恒丰银行研究院执行院长、中国人民大学重阳金融研究院客座研究员董希淼在2016中国企业家博鳌论坛上表示,对于参与“一带一路”建设的海内外企业而言,在努力寻求发展机遇的同时,还应在“走出去”的过程中实现“三个转变”,积极应对并管控各类风险,这是收获可观回报的重要保障。

董希淼认为,“一带一路”沿线国家在文化、经济、法律、政治和监管体系各方面存在巨大差异,加上技术革新、全球化和大宗跨境投资等趋势影响,各个国家的投资环境更加错综复杂。

一是应对海外投资风险,要在投资区域上有所转变。现在,大多数失败案例集中在东南亚、中亚国家,应实现从东南亚、中亚国家更多向中东欧国家转变。

二是在投资行业的选择上,应尽可能从能源、金属等行业向服务、金融等行业转变。

三是在投资主体方面,要从以国企为主向国企和民营企业并重转变。

目前“走出去”的大部分是国企。“其实,民营企业更加市场化,应鼓励更多的民营企业‘走出去’。”董希淼表示。

(邓华宁)

●投资环境

阿联酋公布企业增值税第一阶段方案

阿联酋财政部次长YOUNIS日前宣布,在阿联酋经营的企业年营业收入超过375万迪拉姆有义务在增值税系统内进行登记,并以此缴纳税金。

年营业收入在187万至375万迪拉姆之间的企业可以选择是否在系统内第一阶段进行注册。

YOUNIS说,对于所有企业而言,在增值税系统二期推出后,都要进行登记注册。但二期推出的时间

还未确定。

今年早些时候,阿曼财政部部长Darwish Al Beloushi,向新闻界公布海合会各国同意在2018年引进增值税,税率定为5%。阿联酋财政部也证实虽然海合会各国的具体实施政策还没有最后确定,但某些行业将会免征增值税,如教育和健康产业。日常生活的主食品种也将免征增值税。

(王 络)

●供求信息

匈牙利Kaposvár市剧院建设工程招标

招标方:匈牙利Kaposvár市
招标内容:剧院建设工程
截标日期:8月1日
联系人:dr. Mach Tamás
电话:+36 82501501
传真:+36 82501586
邮箱:palyref2@kaposvar.hu
网址:http://www.kaposvar.hu

意大利金属机械加工企业扩大在华投资寻求中方企业合作

公司名称:意大利柯赞尼公司
公司产品:主要产品为压缩机气阀、止回阀、卸荷系统及无计流量控制,其产品主要应用于石油和天然气行业。

合作意向:该公司已在中国设有独资公司,随着业务发展的需要,有意在华扩大投资和经营,寻找一家中国金属机械加工业的企业合作建生产厂。

联系人 1:张莉(意大利对外贸易委员会北京办事处)
电话:010-65973797
传真:010-65973092
邮箱:pechino@ice.it
联系人 2:张红阳(中国贸促会贸易投资促进部投资促进处)
电话:010-88075057
传真:010-88075426
邮箱:zhanghongyang@ccpit.org
(以上信息均来自中国贸促会,仅供参考)

