

中国伊朗贸易展为双方合作提供捷径

■ 本报记者 谢雷鸣



近日,2017年中国(伊朗)贸易博览会(简称中国伊朗贸易展)在伊朗德黑兰太阳城国际展览中心举办,为期四天。本次展会有200多家中国企业参加,展品涉及石油化工、电力、印刷包装等多个行业,成为中国在伊朗举办的规模较大的外贸展会。展会期间,展商与专业买家举办的许多配对活动促进了双方经贸往来。

本届展会围绕城市建设、建筑建材、能源发展、轨道交通、汽配、医疗实验、印刷包装、高新技术等行业板块进行,结合多种方式帮助中国企业找到伊朗合作伙伴。该展为伊朗客户了解“中国制造”搭建了一个良好的平台,也为中国企业“走出去”提供了一条便捷的途径,进而推动了“一带一路”的建设。

伊朗市场值得开拓

在很多中国人眼里,伊朗是一个较为陌生的国度,中伊之间的联系极少。吉林商人高婉在去伊朗参展之前也是这样认为的。然而,在中国伊朗贸易展现场的见闻很大程度上改变了她对伊朗的认识和看法。

“伊朗并非想象中的那样落

后,也有很多时尚的东西。很多中国产品在那边也很受欢迎。”在四平从事工艺装备相关工作的高婉谈及参展感受时表示,伊朗的社会生活逐渐活跃,投资环境逐步改善,她所在的公司通过展会接触到许多伊朗客户,就一些合作达成了初步意向。

“我感觉伊朗是一个值得开拓的市场,如果做好了,很有潜力可挖。”高婉说。与她有类似看法的还有李铮——北京北控轨道交通建设有限公司的一位经理。中国伊朗贸易展期间,他和他的团队也到现场进行了考察。

李铮告诉记者,伊朗给他的总体感觉是:人口多、面积大、需求大。“作为中东大国,伊朗的市场是很大的,在汽车、交通方面存在巨大需求,这将带给我们机会。”李铮说,他在现场与很多国内企业作了交流,对经商状况有了一定了解,下一步会有相关打算。

伊朗是中东地区重要的贸易和金融中心,许多国际企业都已经在德黑兰建立了分公司。鉴于于此,李铮认为,开拓伊朗市场还有一个好处,那就是有助于实现进入中东—北非市场的目标。

经贸合作未来可期

尽管很多中国人还不太熟悉伊朗,然而事实上,双方之间的经贸往来较早就开始了。记者了解到,中国与伊朗保持着长期的贸易关系。两伊战争结束后,伊朗百废待兴,急需技术、资金和设备投入,在这种情

况下,伊朗将中国作为优先考虑的经济合作伙伴。20世纪90年代,在中伊两国经济政策的激励下,部分具备相应条件的中国企业和大量中国制造的机械设备进入伊朗市场,并逐渐被认可。

进入21世纪以来,越来越多的中国企业以产品价格优势进入伊朗市场,中伊经贸合作涉及贸易、投资和工程承包等领域。在2000年至2008年,不到10年的时间里,双方贸易额增长了近10倍,其中,中国从伊朗进口石油量不断大幅提高是主要因素。

2012年,美欧开始对伊朗实施严厉的经济和金融制裁后,西方企业纷纷撤离伊朗。与此形成鲜明对比的是,中国企业仍然继续坚持与伊朗开展正常的商贸活动,并购买了近半的伊朗出口石油,这对于增加伊朗财政收入、缓解西方制裁带来的经济负担起到重要作用。2014年,双边贸易额达到518.5亿美元,更是创造了历史最高纪录。

近来,伊朗从中国进口的商品达到了进口贸易总量的近一半,中伊两国在经济合作、贸易和文化等方面的合作与联系越来越紧密。今年上半年,双方之间的贸易额比去年同期增长31%。去年,中伊双方同意在未来10年将双边贸易额提高到6000亿美元,显示了双方之间日益紧密的贸易伙伴关系。中国伊朗贸易展为中国企业和企业家提供了一个难得的机会,让他们能够与伊朗的企业及商业团体在不同的商业领域进行贸易和商业合作。

参展效果远超预期

中国机械产品对伊出口迎来机遇

■ 本报记者 胡心媛

伊朗历史上就为中国和西方之间加强联系发挥了桥梁作用。如今,伊朗凭借丰富的历史、经济、文化资源,在“一带一路”建设中发挥着独特作用。近年来,中伊两国高层交往频繁,政治互信不断增强。

作为中国在中东地区重要的经贸伙伴,伊朗也是中国在中东推进“一带一路”的重要合作对象。伊朗表示愿同中方在“一带一路”建设中对接发展规划,在这一框架下不断促进国际产能、基础设施、互联互通等领域的合作。

中国是伊朗最大的贸易伙伴,是伊朗工业及农业产品的最主要进口来源国,在我国“一带一路”建设不断推进的大背景下,中伊双边关系迎来了更好的发展机遇,这给2017年中国(伊朗)贸易博览会的举办以及中国机械产品出口伊朗创造了绝佳的机会。

中企参展遇到惊喜

“在没去参展之前,伊朗给我的印象是比较早期的农业市场。到了伊朗之后我才发现,伊朗的农业基本都是采用农场式运作,这让我很惊讶。”近日,吉林延吉插秧机制造有限公司总经理高宇在接受记者采访时表示,这次去伊朗参展,他们带去了公司生产的插秧机和收割机。

记者了解到,延吉插秧机制造有限公司是一家集技术研发、生产制造、销售和服务于一体的综合性农机制造企业。该公司目前主要生产插秧机、水稻收割机、玉米收割机等产品。2007年延吉插秧机制造有限公司的“春苗”牌产品被评选为中国名牌产品,2010年“春苗”牌被国家工商总局认定为中国驰名商标,该产品销售遍布全国23个省市,市场占有率、产品销售量在国内始终保持领先,每年还有相当数量的产品远销到世界其他国家,如泰国、印尼、印度、巴基斯坦、埃及等国。

高宇告诉记者,此次展会期间,伊朗的客商对收割机和插秧机表现出浓厚兴趣;“他们纷纷表示要购买我们的机器。展会结束后,两位伊朗客商专程飞到中国洽谈机器的采购事宜。”高宇认为,借助此次展会,中国与伊朗的贸易合作往来将会更加频繁,双方借助“一带一路”的发展契机,商贸活动也将更加活跃。

机械产品贸易有潜力

据了解,农业在伊朗国民经济中占有重要地位。伊朗农耕资源丰富,然而,伊朗农业生产的现代化装备不足,经营方式落后,农业机械、化肥、农药等农业生产要素大部分都需要进口,且远远没有达到世界平均水平。据介绍,伊朗农业机械化程度较低,其综合收割机与拖拉机保有量分别仅为1.2万台和30万台。高宇的经历表明,双方在机械产品贸易方面存在巨大潜力。

据世界统计年鉴显示,世界平均每千公顷耕地上拖拉机使用量为51.4部,伊朗仅为18.3部;世界平均每千公顷耕地上化肥施用量为318.1t,伊朗为69.7t,不到世界的1/4;相差最大的还属收割机使用量,世界平均每千公顷耕地上收割机使用量为11台,而伊朗仅为0.6台,世界平均值比伊朗高出18倍之多。

农业机械化既提高了产量,也降低了生产成本。伊朗农业部门负责人不久前表示,2017财政年度(截至2018年3月),伊朗政府将投入约3.96亿美元用于加快农业机械化进程。伊朗农业部下属农业机械部门负责人坎比兹·阿巴西说,今年,政府对农业机械化的投入比上年增长25%。

中伊经贸合作将扬长补短

■ 本报记者 钱嘉

近年来,越来越多的中国企业选择“走出去”,走进一些充满发展潜力的国家从事经贸活动。这些经贸活动的开展,既扩大了中国企业的影响力,也促进了双方之间的深度了解。很多中国企业将目光投向蕴含巨大商机的中东地区,其中就包括伊朗。

“目前,伊朗是中国海外工程承包、成套设备和技术出口的最主要市场之一,而中国则是伊朗原油出口最大、最稳定的市场,中国和伊朗长期以来保持着良好的双边关系。”中国社会科学院伊朗问题专家陆槿日前在接受《中国贸易报》记者采访时介绍说,截至去年,中国已连续8年保持伊朗第一大贸易伙伴国的地位。

伊朗经济发展势头较好

据介绍,伊朗经济本质上是一种外向型的经济。自从与美欧缓和关系以来,伊朗经济呈现较好的发展势头,矿业、制造业、服务业、农业近年来增速较高。陆槿援引国际货币基金组织最新发布的《世界经济展望》中的数据称,今年,伊朗经济增速预计为3.3%,2018年为4.3%。

“为吸引外资进入,伊朗近年来不断调整政策以改善投资环境。”陆槿介绍说,该国新规定允许外资企业100%持股,能够参与的行业跟伊朗企业不再有区别,在伊朗生产的产品可以自由出口,并且统一了针对不同人群的外汇兑换率。另外,入驻经济特区的外国企业可以享受20年免税、进口设备免关税等优惠措施。

据悉,伊朗有兼具伊斯兰宗教

特色的外商投资法律制度体系,其以伊朗《民法典》和《商法典》为基础,以《伊朗鼓励和保护外国投资法(2002)》及其《实施细则》为核心,以相关涉外劳务、税务等法律规则为配套,以多双边法律条约协定为拓展。伊朗外商投资法律制度框架体系相对完整。

中伊经贸合作闪光点多

“中国和伊朗两国政府间具有较高的政治互信,这成为双方经济合作的坚实基础。”陆槿如是说。伊朗有哪些领域适合中国企业涉足?两国贸易合作未来会有哪些特点?陆槿认为,能源合作特别是石油贸易仍将在双方经贸合作中占据重要地位,两国经济合作长期以来的“短板”金融合作有望取得新突破,交通基础设施建设则有望成为双方经贸合作中的新亮点。

“随着伊朗石油合同模式的修改和油气行业全产业链对外开放政策的实施,中伊石油贸易合作有望从以初级为主的能源合作扩大到其产业上下游领域的全方位合作。”据悉,首先,在油气投资方面,伊朗制定了开发新油田和提升成熟油田采收率的宏伟规划,中国石油企业与伊朗在提高采收率领域的投资合作机会巨大。其次,在技术服务方面,针对本国油气基础设施薄弱现状,伊朗制定了南北管道项目、天然气出口管道、油气储库和码头建设等规划,为中国石油工程建设、物资装备等相关企业提供了良好的合作机遇。伊朗的炼化行业既需要投资,又需要技术,中

国在炼油技术和产业方面具备优势,如果带资输出技术将会受到欢迎。最后,在装备出口方面,随着伊朗石油行业的回暖,对工程技术服务和装备制造的需求也将随之增长,这给中国油气装备制造出口和中国石油工程技术服务企业加强与伊朗合作提供了机遇。

据介绍,在第16届中伊经贸联委会上,伊朗财经部分别与中国进出口银行、国家开发银行签署谅解备忘录。根据备忘录,两家中资银行将为中伊经贸项目提供融资。中国进出口银行提供的贷款额度没有上限,中国国家开发银行的贷款额度为150亿欧元。此外,伊朗央行将在中国进出口银行开设欧元、人民币账户以促进银行合作、资金汇兑。中国进出口银行将向伊方提供长期的低息优惠贷款,涵盖道路、港口、交通、工厂、通讯、工业园区、油气、医疗卫生、农业和旅游等领域。

陆槿表示,伊朗正在马什哈德、伊斯法罕等多个大城市加紧地铁项目的建设,并计划在未来8~10年内修建1万公里高速公路、1万公里普通公路、1.8万公里铁路、2个新港口,新建或改造8个机场,以及新建一批房屋等。“中国地铁、高铁的承建能力、技术与服务性价比高,伊朗希望以共建‘丝绸之路经济带’为抓手,借助中国的投资合作扩展其国内的铁路网络,带动运输业和旅游业的繁荣。交通基础设施的建设还将带动水泥、钢铁等建材的需求,有助于进一步推动中伊产能合作。”她如是说。



“中国制造”的新契机

“我们与5家伊朗潜在客户取得了进一步沟通。”三一重工伊朗分公司(简称三一重工)负责人谢章平告诉记者,该公司展位面积为200平方米,是此次展会最大的展台,展出的50吨汽车起重机STC500样机和挖掘机矿车模型吸引了伊朗采购商的注意,促进了品牌推广。

据谢章平介绍,自2005年进入伊朗市场以来,随着伊朗基础设施建设的加快,三一重工将迎来新的发展契机,将根据总体发展战略,实现在伊朗的目标。

除了性能提升,在新产品开发上也具有创新能力,尤其是在伊朗加快建设时期,吉林的装备制造要把握机遇。

据介绍,此次参展期间,来自吉林的量具刃具企业已经与伊朗的贸易商就产品数量和价格作了进一步的洽谈,后续的交流将涉及到产品型号的设计与生产。

此外,伊朗加快地铁建设,给中车长春轨道客车股份有限公司带来极大的机遇。另据北京某机构的负责人介绍,通过此次参展对伊朗市场的认知有了极大的改观,发现伊朗市场有可开发的价值。

抓住伊朗建设机遇

邵克斌表示,通过参加此次中国伊朗贸易展,吉林找到了和伊朗经贸合作的结合点,如装备制造,吉林省具有优势。更难得的是,面对面交流使参展方对伊朗的市场有了更直观的感受。洽谈的效果是网上交流不能比的,也就是说,中国伊朗贸易展搭建的经贸平台,让此次参展的吉林企业有机会了解伊朗市场和产品需求。

“之所以能吸引伊朗采购商的关注,主要是吉林的产品具有竞争优势。”邵克斌认为,吉林装备制造

伊朗欢迎“中国制造”

■ 本报记者 周春雨

“在伊朗看到很多中国制造的电子产品,改变了此前对伊朗的印象。”吉林省贸促会副会长邵克斌日前接受《中国贸易报》记者采访时介绍说,此次组织吉林省企业参加中国伊朗贸易展的收获超出了预期,获得了许多新的认识和体验。

在中国伊朗贸易展期间,参展的吉林企业受到不小的关注。记者在调查采访中了解到,来自吉林省、安徽省和北京市的有关机构负责人在展会期间除对伊朗市场进行考察外,还进一步了解到伊朗市场的潜在商机。