

编者按:疫情下中企对外投资瓶颈与机遇共存。2021年中国国际服务贸易交易会期间举办的中国对外贸易合作发展论坛,广邀贸促系统及各界嘉宾探讨相关议题。在讨论中,“服务”“预判”“预防”和“信心”这些关键词不断被嘉宾提及,论坛就此提出的建议和解决方案也让企业界多一些帮手、少一些困难,更好地“走出去”。

# 强化服务可为企业出海“减负”“加油”



## 观点集锦

曹妃甸临港商务区管委会主任  
安志兵:

疫情起伏反复,企业出海时确实遇到一些困难。一是境外相关机构运转效率比以前明显下降。二是运营成本也比以前大幅度增加。如:进出口企业的一些产品在境外专线操作方面,效率明显下降,而且国内工作人员受疫情影响也不能到现场,导致以前从境外到境内半个月时间就到的产品,现在一个半月也到不了。另外一些行业物流成本大幅度提升,导致企业发展受限。建议企业做好预判,在疫情下企业应该科学地运用互联网、大数据技术,同时借助其他机构的帮助做好风险预警。

领英中国营销解决方案事业部总经理  
蔡晓丹:

首先,企业一定要聚焦数字化基建,因为这是数字化转型以及布局全球数字化营销的基石和关键。其次,企业不要只关注眼前,要考虑长期平台建设,不仅完成短期销售目标,同时也要有长期目标让品牌深入人心。其三,企业出海一定要深入洞察当地市场的文化价值观,用户偏好等情况,用更加精准和定向的内容讲好中国故事。其四,还要让内部营销和销售形成联动,不仅要把钱花出去获得商机,更需要有相应团队配合,把商机真正转化成业务增长前景。领英可以根据大数据为中国企业提供不同区域、不同行业的深度洞察,包括用户画像等,用更精准的方式帮助企业更好地“走出去”。

华鼎鼎赢有限公司董事长  
焦英博:

企业首先要打破固有的思路,一些传统思维会求稳,但求稳过程中企业会损失很多机会。可以这样说,有机会时企业没有出去,等到觉得“稳”的时候机会已经是鸡肋了。希望走出去企业不要太大担心,在海外发展的中国人特别多,很容易找到合作伙伴。当然,企业事先要做好知识储备,了解海外的政策风险。

中非莱基投资有限公司副总经理  
赖四清:

中国企业在非洲有三方面机遇。一是中非之间产业互补性很强,非洲资源丰富,而中国是制造业大国,在工业领域互补性特别强。二是中国是世界第二大经济体,中国的发展经验对非洲是很有启发的。三是中国企业的市场开拓能力特别强,在非洲相对艰苦的地方,中企的生产能力相比西方国家企业有优势。

美宝集团董事局副主席  
李俐:

西方以前对中药了解得非常少,甚至早期对植物药的了解非常少。随着中国的强大和发展,中医药逐渐走向世界,所以现在国际上接受中医药的国家和地区越来越多了,这和以前是不一样的。因为疫情,大家对健康产业特别关心,而中医药也在抗击疫情中发挥了重要作用,其价值进一步凸显。

土耳其驻华大使馆商务参赞  
Ugur Kilicarslan:

大家可以关注一下土耳其,土耳其有高质量的劳动力以及有竞争活力的市场。我们希望和中国的投资人进行一些更透明的信息沟通,盼望更多中国企业可以考虑土耳其市场。

(本报记者 刘国民整理)

## 贸促服务为企业国际化戴好“口罩”

■ 本报记者 张凡

“未来一段时间内,中国仍处于重大发展机遇期,企业的发展不仅来自于自身能力提升,更得益于国家政策,企业现阶段发展要与国家倡导方向保持一致。”在2021年中国国际服务贸易交易会期间举办的中国对外贸易合作发展论坛上发言时,美宝集团董事局主席徐鹏对未来中国企业发展充满信心。在他看来,一大批中国企业正在成为全球企业,正在塑造中国竞争力。中国企业家应以全球化视野接纳全球市场、对接全球资源,开创更多新经济、新模式、新产业。

“投资非洲的优势是劳动力成本较低、沿海地区物流成本较低等。但是中企投资非洲也面临着基础设施不完善、外汇管制、安全风险突出等挑战。”埃塞俄比亚驻华大使馆商务专员黄苗以投资非洲为例告诉企业,“要考虑综合因素,不能道听途说、人云亦云,要全面、仔细地研究一个国家的投资环境后再作出决定。”

以上两位嘉宾的论述说到了众多企业的心坎里,但对一些企业而言,尤其是中小企业,要想在“走出去”过程中考察、准备得面面俱到,也是心有余而力不足。特别是在疫情肆虐全球的当下,面对单边

主义、贸易保护主义抬头的氛围,企业“走出去”面临的环境日趋复杂,给企业国际化不断带来新课题。在这场论坛上,来自中国贸促会相关部门的负责人针对企业的难题答疑解惑,提出建议。

“2020年以前,全球范围内主张对争议争端进行预防的机构、组织乃至专家很少。大家都把大部分精力放在争端争议的解决上。为什么?因为‘预防’这个概念还没有深入人心。”中国贸促会法律事务部部长刘超以企业面临的各种争端举例,说明事前预防的重要性:“百年不遇的疫情给我们提供了一个良好的机会,让我们认识到为什么要预防。我们面对疾病的时候,一个口罩就能在很大程度上解决问题,避免商事争议争端的道理也是如此。也许企业一个小小的动作,把商事争议争端发生之前的‘口罩’戴上,就能避免很大损失。”

“在考虑到‘预防’的概念之后,企业的经营状态都会发生重大变化。这就像一个人在生活工作中若考虑到了预防,就会想办法锻炼自己的身体,强健自己的体魄,以增强自己的免疫力。”刘超随后介绍了贸促会为提高企业“免疫力”的几项相

关服务:已为全国20多个省市的5000多家高科技、外向型、有潜力的企业提供了对一的国际化经营风险排查,为企业下一步整改提供了方向;建立了贸法通平台,组织专家解答企业在跨境经营过程中的问题;中国贸促会、中国国际商会共同发起成立了非政府国际组织——国际商事争端预防与解决组织,致力于商事争端的预防和解决。

企业若开始重视预防之后,便会着手一系列布局。对此,中国贸促会研究院副院长路鸣在论坛上继续给准备“走出去”的企业加油打气:“我们必须看到全球化发展总体趋势没有发生根本性改变。所以,企业还是要长期深耕国际市场,继续开展对外贸易和对外投资,积极融入到‘双循环’新发展格局当中来。”

近期企业国际化面临的一个机遇就是,RCEP的签署。RCEP覆盖世界将近一半人口和三分之一贸易量,将成为世界涵盖人口最多、产业机构最多元、发展最具活力的自由贸易区。对此,路鸣建议企业重新审视“走出去”的目的和动机:是完善布局、分散经营风险还是获取品牌?路鸣接着给企业开了定心丸:中国贸

促会在全球设有30多个代表处,另外很多国家的政府、商会在华设有办公室,这些机构都能够为中国企业提供服务。

那么,“走出去”的企业如何融入国家“双循环”呢?中国贸促会贸易投资促进部副部长阮炜的建议是:要树立全局意识和战略眼光,扎根强大国内市场,优化境外投资结构,以高水平“走出去”推动构建新发展格局;创新投资方式,提高对外投资质量;加快绿色转型,坚持可持续发展,充分利用大数据、云计算、人工智能等现代技术,增强数字化运作能力,遵循绿色国际规则,积极探索形成资源节约、环境友好的企业发展模式;加强合规建设,建立完善合规体系,规范投资行为。

“我建议企业切实用好驻外使领馆、贸促机构、中资企业协会等资源,及时获取有效信息,寻求必要帮助和支持。”阮炜表示,中国贸促会有近70年参与贸易投资、参与国际交流合作的经验,连接政企、衔接内外,有对接供需平台的渠道优势,“服务企业是中国贸促会立会之本,发展之机。我们将帮助广大企业更高水平‘走出去’,为推动高质量共建‘一带一路’,推动构建新发展格局作出更大贡献。”

## 北京“两区”建设以五个“更加”提升企业获得感

■ 本报记者 王曼

2020年9月,北京“两区”建设拉开帷幕,建设国家服务业扩大开放综合示范区和中国(北京)自由贸易试验区是落实2020年服贸会中国向世界宣布扩大开放的重要举措之一。“‘两区’作为北京最高水平开放代名词,短短一年时间,建设成效显著。”北京市商务局二级巡视员丁剑华介绍了北京“两区”建设一周年取得的成绩,国务院批复的“两区”方案251项任务,已落地实施203项,实施率超80%,在国内率先实施34项首创新政策,形成了10项向全国可复制、可推广的典型案列。

丁剑华说,一批标志性强的项目已落地见效。截至目前,北京“两区”建设累计新增项目2000余项,项目落地近50%,其中包括北京绿色交易所等45项标志性项目。一批优质外资企

业来京投资,利用外资良好态势凸显。今年1至7月,北京市新设外商投资企业1035家,同比增长55.2%;北京市实际利用外资103.3亿美元,同比增长19.1%。丁剑华表示,“两区”建设是北京对外开放的重大机遇,为北京高质量发展提供了新动力,“两区”正以五个“更加”进一步提升企业获得感。

一是外资准入更加开放。在金融领域,支持外资金融机构全面参与QDLP(合格境内有限合伙人)、QFLP(合格境外有限合伙人)、外汇管理便利化等试点;在科技、互联网等领域,挂牌成立北京知识产权交易中心;营造良好的法治环境等。

二是数据流动更加通畅。从推动数据交易、推进数据有序跨境流动、注重数字经济安全、推进数字贸易国际合作等方面

发力。

三是资金进出更加便利。促进跨境资金自由流动,获批设立人民币国际投资基金;优化科创企业股权融资环境,在全国率先开展股权投资和创业投资份额转让试点并实现交易零突破。

四是对人才支持更加有力。为人才提供准入便利、生活便利。支持离岸创新创业,允许持永久居留证的外籍人才创办的科技型企事业享受内资待遇。

五是税收优惠力度更大。在中关村国家自主创新示范区,开展公司型创投企业所得税优惠政策试点;重点领域高新技术企业实行“报备即批准”,使符合条件的企业更快享受税收优惠政策;开展技术转让所得税优惠政策试点;研究实施境外人才个人所得税优惠政策,个人仅需要承担15%的个人所得税。

## 行业报告、白皮书的持续发布深受欢迎

■ 本报记者 刘国民

中国对外贸易合作发展论坛举办期间,主办方正式发布了《中国农产品贸易发展报告2021》《中国企业海外发展白皮书》《农业贸易百问》等成果。其中,《中国农产品贸易发展报告2021》由农业农村部国际合作司和农业贸易促进中心共同组织编写,2006年首次出版发行,至今已连续出版16年。

农业农村部贸易促进中心副秘书长张晓婉介绍,《中国农产品贸易发展报告》是重要的行业工具书,编撰农业报告的业内人士经常将这一报告当案头书翻阅。从内容来看,该报告由几大板块组成。总论部分概述农业贸易形势,分论描述了粮、棉、油、畜牧、水产、水果和蔬菜等17类产品的贸易特征,同时还梳理了农产品重要贸易伙伴如东盟、欧盟、日本、韩国、澳大利亚、美国等国的政策变化。从2021年开始,该报告介绍全国所有省市自治区农产品贸易情况。《农业贸易百问》一书内容深入浅出,通俗易懂地介绍和解读农业贸易的热点难点问题。此前该书内容在《农民日报》和《中国贸易报》连载期间,得到了业内人士的好评。“欢迎业内人士和网友提出感兴趣的问题,我们乐于答疑解惑。”张晓婉说。

本次论坛期间发布的《中国企业海外发展白皮书》由中国贸易报社、中贸智库平台与领英中国联合编写。领英中国人才解决方案事业部总经理王茜介绍说,过去一年领英对有出海需求的企业进行了一些调研,发现有超过三分之一的企业表达了对本地用工的需求;23%的中国企业看到疫情带给企业的机会,所以加大力度招聘海外人才。除此之外,也有66%的企业会兼顾不同海外市场,非常有针对性落实国际人才招聘策略,甚至很多科技企业打造中国以及海外市场双总部,以期更好地实现国际化发展。

王茜提到,技术类员工是出海企业急需的人才,87%的企业都表现出对技术类人才的渴求。从出海行业来说,两年前在线教育人才基本占据出海企业招聘需求的半壁江山,两年后的今天,移动互联网、移动智能方面的人才需求呈现井喷式发展。

“我们发现中国企业在出海初期以及出海中后期,仍然面临人才招聘的困难,这表现在招聘渠道非常有限,对海外人才的能力甄别困难,怎么融入当地文化等方面。领英作为全球化数字化平台,已经帮助很多中国企业利用领英平台完成数字化招聘,同时我们为企业从人才规划到雇主品牌建设,以及精准招聘当地人员的一站式服务。”王茜举例说,领英采用人才大数据洞察方法,帮助一家科技型企业建立海外研发中心。起初这家科技型企业想去硅谷建立研发中心,硅谷那里虽然人才储备非常充沛,但是人才竞争也激烈。这家企业通过领英提供的大数据看到,欧洲的波兰有大量符合该公司技术要求的候选人,同时性价比非常高。最后该企业听取了领英的建议,将研发中心设在波兰,达到了预期目的。

