



王利博制图

中国与欧洲国家签署首个自贸协定

中国企业畅想欧洲新空间

本报记者 陈玮英

4月15日,在国务院总理李克强和冰岛总理西于尔扎多蒂共同见证下,中国商务部部长高虎城和冰岛外交外贸部部长斯卡费丁松代表各自政府,在人民大会堂共同签署了《中华人民共和国政府和冰岛政府自由贸易协定》。

中冰持续六年的贸易谈判终于画上了圆满的句号。

商务部发言人沈丹阳4月18日在例行新闻发布会上指出,中冰自贸协定是我国与欧洲国家第一个签订的自由贸易协定。协定生效后不仅将为两国经贸合作建立制度性安排,有利推动双边经贸关系健康发展,而且将为中冰长远发展注入巨大活力。

出口冰岛产品 99.77%零关税

中冰联合声明和自贸协定将推

动两国合作步入“快车道”。李克强表示,双方要尽早全面落实,推进合作交流全方位展开。相互扩大优势产品进口和相互投资,促进贸易动态平衡,为企业合作提供公平环境。扩大现有合作项目,拓展在地热勘探和高效利用等清洁能源领域合作。

有着相同观点的斯卡费丁松在出席中冰自贸论坛时表示,中冰自贸协定签署之后,不仅仅当下可以实现在渔业、科技、地热等领域的合作,在海洋油气勘探开发、北极航道开发等潜在领域,中冰两国合作都将大有可为。

根据协定规定,协定生效后,冰岛将对中国进口的所有工业品和水产品实行零关税,中国对自冰岛进口的大多数水产品也将实施零关税。

中冰自贸区建成后,双方最终实现零关税的产品,按税目数衡量均接近96%,按贸易量衡量均接近100%。

“这将使国内广大企业和消费者从中获益。”沈丹阳解释道,比如,自

贸协定生效后,冰岛对从中国进口的所有工业品和水产品实施零关税,这些产品占中国向冰岛出口总额的99.77%,这对中国企业扩大对冰岛出口是极大的利好。而中国对从冰岛进口的7830个税号的商品同样实施零关税,这些产品占中方自冰岛进口总额的81.56%,其中包括冰岛盛产的水产品。

“对中国老百姓能够更多消费到来自冰岛物美价廉的水产品和其他商品也是好消息。这件事情对中冰双边都是好消息,对中国老百姓来说也是好消息。”

与之形成鲜明对比的则是,欧盟对华贸易政策强硬的一面更加突出。商务部研究院欧洲研究部专家姚玲称,欧盟是全球对中国产品采取贸易救济措施最多的经济体。2009年至2012年,欧盟对中国新启动的贸易救济调查数量居高不下,年平均达到8起。

据欧盟委员会公布的数据,2012

年,欧盟共发起13起反倾销调查和6起反补贴调查,其中涉及中国产品的反倾销调查4起、反补贴调查3起,均居被调查的各国产品首位。

受欧债危机冲击,2012年中国与欧盟双边贸易陷入前所未有的困局,全年货物贸易进出口总额同比下降3.7%。其中,中国对欧盟出口下降6.2%,进口仅实现0.4%的微增长;欧盟被美国超过,退居中国第二大出口市场。

商务部数据显示,2012年中冰双边贸易额1.8亿美元,同比增长21.1%。其中,中国出口9539万美元,增长24.6%;进口8896万美元,增长17.7%。

中欧贸易关系 迎来新机遇

虽然目前中国与冰岛的贸易量还很小,但中国与冰岛签署双边自由贸易协定仍具有里程碑意义。

(下转T03版)

评论

构筑合作共赢的 中欧企业命运共同体

吴昀国

三十多年的改革开放,造就中国今日的国力强盛与社会繁荣。中国的和平崛起,已成为21世纪国际舞台上令人瞩目的风景。中共十八大报告中明确提出,我们“要倡导人类命运共同体意识,在追求本国利益时兼顾他国合理关切,在谋求本国发展中促进各国共同发展”。“人类命运共同体”观念的提出,表明中国再次向世界表达合作发展的善意,显示中国一直在为建立更加公正合理的国际新秩序做出贡献。

随着中国经济的发展和民族企业的不断壮大以及世界经济格局的改变,目前“中国企业走出去”已经从梦想变成了现实。据统计,中国企业境外投资规模已经从2002年的27亿美元,跃升至2011年的600.7亿美元,10年间增长21倍,跃居发展中国家之首。

一直以来,欧盟以其先进的科技、技能熟练的劳动力以及透明的法律环境,被中国企业界视为稳定的投资环境。进入新时期以来,欧洲更是中国企业青睐的重点区域,中欧之间的合作越来越深入,关系也日益密切,中国企业对欧洲的投资近几年成倍增加。据统计,过去6年来,中国对欧跨境投资数量一直平稳增长,从2006年的11起增加到2011年的61起。中国去年在欧洲并购额增加两成,达126亿美元,欧洲已连续两年成为中国最大的海外并购地区,占33%。

更为难得的是,中资企业海外并购不仅帮助当地濒临破产的企业“起死回生”,同时为当地就业和经济发展输入了新鲜血液。以吉利收购沃尔沃为例,在欧洲经济不景气的情况下,位于比利时根特的工厂不但没有裁减一名员工,还为当地提供不少就业机会,产销量较去年同期提升25%,达到27万辆,创下这家工厂45年历史的最高纪录。

中国企业与欧洲企业的携手共赢范例,目前已经成为世界MBA课堂上的经典案例。中国企业将多个欧洲品牌收入囊中,成功完成并购案的中国企业收获的不仅仅是具有影响力的品牌,更重要的是中国空白的技术和原本难以打开的市场。其中,潍柴动力收购世界最大的豪华游艇品牌意大利的法拉帝;三一重工买下了它在欧洲最主要的竞争对手,全球泵车第一品牌——德国的普茨迈斯特股份有限公司100%股权;凌云工业集团成功收购了德国汽车零部件商Kiekert公司,同时囊括了850项专利;银鹭与雀巢,一个是世界上最大的食品制造商,一个是中国饮料工业响当当的民族品牌,双方的合资合作,成就了2012年前中国大陆最大的股权并购案。

据了解,在进行中欧合作的企业中不仅有那些享有盛名的中国重量级企业,而且还不乏一些中国的普通企业。如中国地毯行业排名前三甲的东方地毯集团有限公司,是一家始建于1994年的专业生产机织地毯的现代化大型股份制企业。其与世界上生产最先进地毯生产设备的德国及比利时公司达成长期合作伙伴关系,先后投入5亿多元,引进了先进的地毯织机,实现了后整作业自动化。在做精、做专原有品种、系列的基础上,还从奥地利引进一台25dp14米幅宽电脑喷墨喷印机,开发出一系列具有强劲竞争力的地毯产品,出口创汇能力大幅提升,部分品种已处于国际领先地位,目前产品大部分销往欧洲一些国家,在德国、土耳其、英国等市场中享有一定的知名度。

然而,欧洲的经营环境却并未被视为最易应对的操作环境。据调查,78%的中国企业在欧盟遇到经营层面的困难,其中大部分涉及官僚体制及高成本;48%的企业遭遇监管许可障碍,大部分集中在单一国家层面;27%的企业在中国本土遇到获得境外投资许可方面的障碍。绝大多数被访者均表示遇到经营层面的问题,其中被提及最多的障碍,包括中国雇员在获得签证及工作许可方面的困难以及涉及欧洲劳动法方面的问题。由于存在23种语言的27个成员国缺乏统一立法,如何更好地理解欧盟市场也是中国企业面临的主要问题。

曾几何时,美国模式还是欧盟模式是横亘在中国企业面临的一道难题。从眼下看,或许欧盟模式更适合中国一些。在开放的经济下,中国企业需要不断学习欧洲的企业发展模式与管理经验,并邀请更多的欧洲企业来中国投资。中欧双方在资源、劳动力、市场、技术等方面有很强的互补性,合作共赢是中欧企业共同拥有的价值观。

在地球村变得越来越小的今天,企业若想永续发展,全球化战略不可或缺。“走出去”是中国企业,中国品牌走向世界的必由之路,也是中国制造提升水平的必然选择。

展望2013年,预计中国企业将继续增加在欧洲投资,更多中国民营企业将到欧洲寻找投资机会。与此同时,今年2月新近发布的《中国对欧盟境外投资报告》也显示,有97%的企业计划未来继续对欧盟投资;82%的企业计划在现有投资额的基础上加大投资力度。这预示中资企业将提速欧盟扩张步伐,中欧企业双方共同建立起互尊互鉴、全面合作、共同繁荣的新型伙伴关系;打破贸易壁垒,重新建立开放合作的国际贸易环境;欧盟和中国企业在开放、鼓励、竞争中携手合作,同时在创造就业、属地化人才培养、能源开发以及推动互利共赢方面的作用也将更加凸显。

(作者系中国企业报社社长、中国企业研究院院长)