



# 中国与西班牙：东方理性与西方激情的完美结合

■ 特约记者 钱振文

著名航海家哥伦布曾说过一句话：“只要我们把希望的大陆牢牢装在心中，风浪就一定会被我们战胜。”这句话被人们用在中国和西班牙之间势头强劲但一直在努力寻找平衡的双边贸易上。最近几年，中国和西班牙之间双边贸易增长迅猛，引人注目，但同样引人注目的是西班牙在对华贸易中巨大的贸易逆差。但种种迹象表明，在东方人的温和理性与西班牙激情文化的共同作用下，中西双方正逐步发现相互贸易的真正互补优势，从而正在打造一个更加坚实的未来。

## 斗牛士的激情与西班牙的腾飞

1959 年佛朗哥政府改变了西班牙的闭关锁国政策，制定并执行了“稳定发展计划”，开始对外国资本和商品实行开放。自 1963 年至 1975 年又执行了 3 个发展计划，西班牙逐步走上现代化的轨道。从 1975 年至 1995 年的 20 年是西班牙政治经济发生深刻变化的 20 年。在此期间，西班牙在政治、经济、社会、教育等领域进行了全面的、彻底的改革，成为 20 世纪民主改革、经济发展最成功的国家之一，被世界各个民主发达国家所肯定与接纳。尤其是在欧盟其他国家的帮助下，西班牙的经济迅猛发展，一举成为年轻的发达国家。

1975 年至 1985 年是西班牙的经济危机和调整时期。1973—1974 年国际市场上石油价格大幅度上涨，使能源短缺的西班牙经济受到巨大冲击。然而，西班牙政府不仅没有对以耗油量大的冶金、造船等重工业为主的工业结构及时进行调整，反而给予大量补贴。能源危机和结构危机使西班牙经济陷入“滞胀”的泥潭，经济停滞与高通货膨胀率并存。为扭转这一局面，1977 年上台执政的中间偏右的民主中心联盟政府采取了一些调整措施。但是，由于没有对工业结构进行改革，反而将相当数量的私人亏损企业转为国有，致使公共开支剧增。加上 1979 年第二次石油危机的冲击，西班牙通胀再度上升，外贸逆差增加，失业人数剧增，经济形势恶化。

1982 年 10 月 28 日工人社会党在大选中获胜并开始执政。工社党政府接受了国际机构的建议，采取了中



种种迹象表明，在东方人的温和理性与西班牙激情文化的共同作用下，中西双方正在逐步发现相互贸易的真正互补优势，从而正在打造一个更加坚实的未来。图为西班牙穆尔西亚国立舞蹈团在中国广西南宁演出

期逐步调整政策。为刺激出口，将比塞塔贬值 8%，压缩对私营部门的国内贷款，控制利率上涨。政府还同企业主、工会就控制工资增长幅度达成协议。为使西班牙早日加入欧共体，政府对工业结构、劳工市场等进行了改革。政府颁布了全国能源计划，对能源部门进行了调整。对耗能大的工业企业(冶金、造船业等)进行适当的关、停、并、转，优先发展耗能小的技术密集型工业企业；政府不再将亏损的私营企业转为国有，开始将一些亏损的国有企业私有化。这些调整和改革措施为西班牙加入欧共体打下基础。1986 年 1 月 1 日，西班牙正式加入欧共体。

西班牙加入欧共体后，实行全面的开放政策，开始了一个快速发展的新阶段。1986 年至 1989 年西班牙国内生产总值年均增长率达 4.8%，超过欧共体平均增长率(3.1%)，被视为西班牙的“经济奇迹”。

随着经济的迅速增长，西班牙出现了一些“过热”的征兆，为此政府加强了宏观经济的调控，使本国经济既能保持适度增长，又能避免通货膨胀加剧。1991 年 12 月欧共体 12 国首脑达成《马斯特里赫特条约》(简称《马约》)，12 国将逐步实现经济、货币和财政政策的统一，实行共同的外交和安全政策。西班牙参议院于 1992 年 11 月 25 日批准《马约》。西班牙同其

他欧盟国家一样，进一步调整本国经济结构和经济政策朝着建立欧洲经济货币联盟和政治联盟的方向努力。

## 中西两国经贸商机无限

西班牙是最早同中国接触的西方殖民国家之一。据历史记载，西班牙人于 1572 年开始与中国通商。新中国成立后，中西两国间很长时间无官方贸易往来，只有零星民间贸易。到 1960 年两国年均贸易额仅 6 万美元。60 年代两国双边贸易发展也很缓慢。1973 中国同西班牙建立外交关系后，两国的贸易关系随之有了长足发展。

但中西双边贸易长期以来存在明显的不平衡，西班牙在对华贸易中巨大的贸易逆差成为西班牙一直头疼并日益关注的问题。过去许多年中，中西贸易有一定的互补性，但互补性不强。许多的中国制成品，如服装、玩具、家具、灯具、鞋、皮革、钟表、家用纺织品、陶瓷制品、帽子、水果蔬菜罐头等在西班牙进口同类产品中所占的份额越来越大。玩具、皮革制品、帽子等已占到西班牙进口同类产品的 40%以上。许多制成品与西班牙传统制成品形成激烈的竞争。而西班牙向中国出口的产品中，很大一部分为原材料，如废钢、废铜、废纸、废铝、塑料、钢材、锌、棉花、皮革、橡胶等。

尽管西班牙政府和企业做了大量的促销工作，但中国消费者对西班牙及其产品仍然了解较少，中国大多数企业在购买外国设备和技术时仍然偏爱美、日、德、英、法等发达国家的产

品，认为西班牙的设备、技术不如这些国家先进。事实上，西班牙大多数的出口商品正是销往欧盟的发达国家，这足以说明西班牙商品的质量是过硬的。

转机正在形成。2008 年以来中国对西班牙的投资额已经超过了之前所有的投资总额。伴随着西班牙的经济复苏，中国在西班牙的投资呈现多元化的趋向，在工业、农业和服务业等领域得到诸多投资机遇。与此同时，中国也在逐步了解和发现一个与此前很不相同的西班牙，与几年前的低端工业制成品交易不同，人们发现中西两国有着巨大的经济互补性和交换潜力。今年 2 月 7 日，由西班牙政府支持的西中经济商业合作交流会“西班牙之夜”在广州富力君悦大酒店隆重举行，在这个有 400 多位商界成功人士参加的高层商界交流会议上，西班牙橄榄油、精密机械技术，高端红酒等优势产业呈现在人们面前，西中企业家商会有意以西班牙食品、红酒业为切入点向各行业扩展，积极促进中西双方在创新科技、食品、可再生能源、节能环保、农业等领域展开合作。

【直播 Live】

## 西班牙拉曼恰大区贸易和投资会举行

■ 本报记者 王莹

近日，由中国企业报社主办的西班牙拉曼恰大区贸易和投资会在京举行。西班牙拉曼恰大区政府就业与经济部部长卡瑟诺、拉曼恰大区经济战略发展与欧洲事务局总监吉门那以及西班牙驻广州总领事馆经济商务参赞凯瑟出席会议并发表讲话。

据了解，卡斯蒂利亚-拉曼恰大区的农业食品、航天科技、信息和通信技术、可再生能源、旅游物流和建筑等行业在西班牙众多自治区中处于领先地位；由于坐落在西班牙心脏地带，临近马德里，供应西班牙 50% 以上消费市场，被视为欧洲和北非提供高效和快捷的交通渠道，并是

通往中南美洲的重要枢纽。

吉门那在接受《中国企业报》记者采访时指出，具体而言，拉曼恰地区是西班牙葡萄酒、橄榄油以及加工肉类、奶酪和奶制品的最重要生产区。另外，作为世界最重要的航空用途的碳纤维生产区，该地区产量占世界总生产量的 10%。在软件开发方面，拉曼恰是数据存储和业务流程外包（BPO）服务的优越集中地。

“除此之外，该地区劳工竞争力强且注册公司成本较低，并能获得国家和地方政府的高度支持。对中国企业赴西班牙投资提供了很好的机遇。”吉门那称。

会上，多位企业家代表与参会人员进行了长达三小时的洽谈，交流成果颇丰。

【对话 Dialogue】

西班牙驻华大使瓦伦西亚：

## 期待中国企业加大对西投资力度

“

2012 年，中国在西班牙的投资达到了四亿欧元，并且投资在日益增加。

■ 本报记者 王莹

欧债危机的阴影下，作为欧元区第四大经济体的西班牙曾一度被市场猜测为即将被迫申请主权救助；为了化解危机振兴经济体，西班牙决策者不得不推出了包含削减公共债务和赤字、劳动力市场、养老金等多个领域的结构性经济改革方案。而如今，困扰欧洲的危机正在减退，初现曙光，西班牙的投资现状如何？中西之间有何新的合作空间？对此，《中国企业报》记者采访了西班牙驻华大使瓦伦西亚（Manuel Valencia）。

《中国企业报》：西班牙正在进行经济改革，这对于中国企业的投资是否意味着新的机会？

瓦伦西亚：和汽车引擎一样，西班牙经济在过去 30 年间取得飞速发展，但由于一些不平衡的因素，随后经济直线下滑，为了化解危机，西班牙进行了一场彻底的革命。

现在西班牙经济逐步走出危机，增长速度比欧洲其他国家快得多。在新的经济环境下，给中国企业提供了巨大的发展机会。中国企业需要了解如何让其产品与目标市场相匹配，而西班牙是很好的合作伙伴。事实上，已经有很多中国企业前往西班牙投资旅游业、生物技术、航空等行业。比如旅游业，作为西班牙第二大产业，吸引中国的投资会推动旅游业的发展，也会带动房地产的发展。在西班牙的房地产投资领域，中国排在前十名。

《中国企业报》：欧债危机爆发以来，中国对欧投资增长迅速，这种趋势是否反映在中国对西班牙投资上？目前中国企业在西班牙主要的投资领域有哪些？

瓦伦西亚：近年来，中国对西班牙投资增长较为迅速，但我们认为还没有到达理想的状态，中国在拉美、非洲、美国等地投资的体量更大，而中国在欧洲投资规模还没那么大。

不过，2012 年，中国在西班牙的投资达到了四亿欧元，而且中国在西班牙的投资在日益增加。

中国企业投资的行业主要在电信、电子零部件、金融和商业服务、金属、可再生能源、工业设施、设备、塑料产品、旅游领域等。西班牙在通讯方面有很大的优势，网络技术、IT 技术发展得非常快，许多软硬件的供应商都会与我们合作，包括中国的软件、通讯技术项目都已落户西班牙，如华为、中兴等。目前，已经有超过 135 个中国企业到西班牙投资，包括中国银行、工商银行、建设银行、中国石化、民生银行、中国人寿、中国农业银行、交通银行、浦发银行、中信银行、中国平安公司、招商银行、中国石油等；也有一些酒店公司与西班牙的酒店公司建立了合资公司；另外，还有中国汽车产业、零部件产业的一些企业到西班牙投资建厂。

《中国企业报》：西班牙对中国投资有哪些激励政策？

瓦伦西亚：西班牙投资的激励措施包括商业、税收、研发等方面的激励措施等等。西班牙企业所得税是非常合理的，我们现在有特殊的税务制度，对于来自外国的企业而言，有非常好的机会。如果企业想在西班牙建立研发中心，西班牙有很多激励政策，甚至有 40% 税收的减免支持和补助，与其他国家相比，在这一点上，西班牙是遥遥领先的。此外，我们还有在专利方面的激励政策，西班牙是很多企业的首选之地。

除此之外，我们还有很多新兴的投资领域，比如葡萄酒行业。西班牙拥有全球面积最大葡萄园，有 69 个法定产区，46 个葡萄酒地理标志保护区域（世界上各主要葡萄酒生产国，特别是 WTO 的成员国都先后建立了各自的葡萄酒地理标志或原产地标志系统）。西班牙的葡萄酒产量在世界排名第三。中国很多人了解法国葡萄酒，但对西班牙的葡萄酒却不甚了解。近期有很多西班牙葡萄酒的推广活动。

中国企业也可以收购西班牙的葡萄酒企业，这样能更深入地了解葡萄品种、种植、产量和酿造工艺。当然，在这过程中，相互之间逐步建立的信任感，将为双方进一步开展投资建立更为坚实的基础。

《中国企业报》：中国企业去西班牙投资最大的挑战是什么？高成本的劳动力是否会成为阻碍？法律方面需要注意哪些问题？

瓦伦西亚：劳动力高成本不是主要阻碍，谈论这个话题已经过时了，比如中国的劳动力成本增加了很多，但其他国家的投资者还是源源不断在华进行投资活动。劳动力成本最高的国家是瑞士，但各国在瑞士投资并没有减少。现有的商业环境下，企业考虑更多的应该是综合竞争力，包括产品的竞争力和创新力。西班牙劳动力的成本低于英国、俄罗斯、德国、法国等国家并低于欧洲的平均水平；但西班牙的劳动生产率水平也在不断上升。

我认为中国企业赴西班牙投资最大的挑战在于了解西班牙的商业环境和消费者需求。西班牙在投资方面的法律与欧洲其他国家差别不大。相比之下，中国的法律体系比西班牙复杂得多。有的行业，比如金融行业，如果西班牙银行想来中国开设分支机构，过程远比中国的银行去西班牙开设机构要复杂得多。