

中欧工商界力推服务贸易合作

■ 本报记者 陶海青



“在去年的全国两会上，李克强总理在政府工作报告中首次明确提出，服务行业已经占到经济比重51%，但与发达国家相比还有一定的差距，这说明我们的发展空间很大。中国正处于调结构、促转变中，特别是在推动供给侧结构性改革过程中，我们非常看好服务贸易的前景。”

这是大唐西市文化产业投资集团董事局主席吕建中在3月15日召开的中欧企业家座谈会上说的一番话。

目前，中国与欧盟的经贸往来日趋频繁，中欧提出到2020年双边

贸易规模达到1万亿美元的目标。服务贸易，特别是金融服务被认为是中欧双边贸易的新亮点，发展潜力巨大。

“一带一路”助推服务贸易发展

“一带一路”战略的实施正在促进中英两国在贸易投资、货币金融、现代服务业等领域紧密合作。

英国怡和集团主席亨利·凯瑟克说：“怡和集团在东南亚的业务恰好分布在‘一带一路’沿线，所以，我们对‘一带一路’的倡议非常欢迎。怡和集团是以亚洲为中心的多元化跨

洲公司，比如，我们在泰国一家水泥厂占有股份，这家水泥厂的产品覆盖了东南亚很多国家。怡和集团还在印尼雅加达投资了公路等基础设施项目，在马来西亚等地销售汽车等。这些业务都和‘一带一路’倡议的内容密切相关，为怡和提供了良好的发展机遇。”

据了解，怡和集团还充分利用服务业优势，与重庆等加强商贸、金融等领域对接合作，务实推进相关投资合作项目。

在欧洲中国总商会秘书长闫宏伟看来，中英服务贸易的发展直接助推了中欧服务贸易。中英启动人民币与英镑直接交易后，中欧也启动了人民币与欧元直接交易，有利于贸易便利化，也促进了中欧之间的贸易投资与服务。

渣打银行(中国)有限公司负责人告诉本报记者：“‘一带一路’战略为振兴东北老工业基地带来发展机遇，渣打银行支持东北经济振兴。在今年1月底，渣打银行进驻沈阳金融市场，重点服务沈阳区域企业及金融机构客户，提供包括商业贷款、外汇风险管理等业务在内的多币种全方位综合融资及金融服务，助推中国企业走出国门。”

让金融合作走在前面

一方面，亚洲市场发展相对滞后，积聚了大量资金，需要借鉴欧

洲成熟的资本市场经验。另一方面，欧洲现代化的金融服务业也渴望开拓区域外市场。

仍以英国为例。中国政府曾公开表示，要让金融合作走在中英合作前面，深化中英金融合作。

英国是第一个发行海外人民币债券的西方国家，也是最早申请加入亚洲基础设施投资银行的发达国家。但中英双边贸易仍以货物贸易为主，服务贸易仅占双边贸易总额的12%左右。

“最近英国某协会开展的一项调查显示，英国服务业企业最感兴趣的区域就有中国，而欧盟的整体经济也是以金融服务见长，很多国际金融机构都致力于服务像中国这样的发展中国家。”英中贸易协会主席詹诚信(沙逊勋爵)表示，希望欧洲企业更多地与中国企业合作。比如，通过《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》帮助保险业进入中国市场。另外，通过上海自贸区建设，把中国金融服务提升到国际水平，使得中国企业获得高水平的国际金融服务。

银珠合伙人有限公司董事长贝彼德说：“金融服务是我们公司最大的业务，我们帮助中国企业走进英国，同时，我们公司与中国的企业也有一些合作。可以说，金融服务领域的项目是多元化的，提升金融服务的空间也很大。”

地方贸促



黑龙江召开贸促工作会议

本报讯 秉承“聚合资源、广拓渠道、服务至上、出彩作为”的理念，黑龙江省贸促会和国际商会将以对俄合作为重点，以向政府、企业提供服务为抓手，以搭建贸易投资平台为手段，积极参与龙江丝路带建设，推动提升黑龙江省与周边国家外贸合作水平，创新服务理念，实现贸促工作转型升级。

近日，黑龙江省国际商会第四届会员代表大会暨2016年度全省贸促工作会议做出上述部署。

未来5年，黑龙江省贸促会和国际商会将重点做好五方面工作。

一是为龙江丝路带建设铺路搭桥，组织企业“走出去”，把“走出去”的企业组织起来，为黑龙江省企业与龙江丝路带沿线国家经贸合作提供各项服务。

二是举办精品展会论坛，引领行业发展。办好中俄博览会和哈洽会，推动中俄合作，推动黑龙江省对外开放工作。创建、培育若干个品牌展会、论坛、洽谈活动。

三是壮大国际商会，进一步放大贸促会功能。大力发展省国际商会会员，使活跃会员达到1000家，会员累计达到2000家，筹建国际商会大厦。

四是提升贸易投资促进能力，全面提高信息、联络、法律、会展等基础业务水平，完善贸易投资促进手段，建立和完善合作项目线索数据库，做好贸易投资促进活动成果跟踪落实工作。

五是加强自身建设。秉承“服务至上”的理念，推动完善地方贸促机构，形成较为全面的全省贸促系统网络，黑龙江省贸促服务体系基本建成。

会员代表大会选举产生了黑龙江省国际商会第四届理事会，选举邓伟为黑龙江省国际商会名誉会长，郭忠齐为会长，王力刚等30人为副会长，黑龙江外贸集团等40家企业为理事单位。(曲静)

江苏省贸促会推介淮安宿迁投资环境

本报讯 为进一步放大国际联络功能，服务基层引资工作，江苏省贸促会近日组织韩国贸易投资振兴公社、韩国大田市政府代表赴淮安、宿迁考察投资环境，举行交流对接。

江苏省贸促会常务副会长王显东、副会长黄政带队。淮安市副市长梁立夫会见了交流团一行，简要介绍了淮安经济社会发展情况和对韩合作重点，希望更多的韩资企业落户淮安。

淮安市贸促会精心安排了交流团考察空港产业园、乐天玛特淮安低温中心、江苏韩泰轮胎有限公司、韩资工业园等特色产业集群和中、韩相关企业，并举行座谈交流。交流团还赴涟水县考察，与县长王向红、副县长崔健进行了交流。

在宿迁市贸促会的精心安排下，韩国客人考察了江苏洋河酒厂股份有限公司、蒙牛乳业、双鹿上菱、中青国际广场等相关企业，并与国家级宿迁经济技术开发区进行座谈，双方希望在宿迁共同打造韩资集聚地。

此次专题考察交流活动取得了预期效果。韩国贸易投资振兴公社现场邀请宿迁市参加3月中旬在南京举办的江苏—韩国仁川对接交流会；韩国大田市政府将于6月份组织经贸代表团访问江苏，计划专程赴淮安市考察，并邀请宿迁市参与在南京举办的经贸活动；宿迁市拟于4月份赴韩国招商，大田市政府表示将协调做好公务安排。(郭迪)

安徽省贸促会协办对非合作政策报告会

本报讯 3月11日，由安徽省外事办公室主办、安徽省贸促会协办的安徽“走出去”论坛·非洲投资环境及我国对非合作政策报告会在合肥召开。安徽省贸促会组织全省近30家单位和企业参加会议。

外交部非洲司副司长、候任中国驻马拉维大使王世廷分别就非洲发展机遇、中非合作发展的机遇与挑战、中非合作论坛约翰内斯堡峰会的相关情况以及马拉维、莫桑

中欧企业共议商业发展新模式

“周虽旧邦，其命维新”，在改革发展浪潮下，“刚健日新”的文化精神激励中国企业不断探索新型商业发展模式、培育创新合作方式。而在开拓中国市场业务、挖掘中国市场商机的过程中，欧洲企业也充分认识到新思路、新方法的重要性。在15日召开的中欧企业家座谈会上，60多位中欧知名企业的代表围绕鼓励外资和民营企业参与国有企业多元化改革、扩大中外跨境电子商务、建设出口产品“海外仓”、扩大国际贸易的“单一窗口”等话题进行了讨论，几位中欧企业家代表还做了重点发言。

怡和控股有限公司副行政总裁艾特·凯瑟克：



在伦敦，70%的企业是国外投资建立的，而最大的投资就来自大中华地区，中英之间的交往非常频繁和密切，所以希望能够有一个公平竞争的环境。我们非常重视中国的经济发展理念，关注中国供给侧结构性改革。怡和集团对于合作伙伴有着天然的欣赏和信任，很多业务都是秉承着与中国伙伴的合作精神开展的。我们非常关注中国中小企业的发展，希望他们有良好的运营环境。

安邦保险集团股份有限公司副总裁姚大峰：



安邦保险自2004年成立以来，始终关注创新发展，尤其是在商业模式的创新方面，尝试了很多不同于传统的业务。我们在“走出去”融入全球化的过程中发展得比较迅速，现在已经在欧洲的比利时、荷兰并购了银行和保险公司。通过利用互联网技术，我们成功为欧洲客户和到欧洲的中国客户进行全方位服务。我们感到企业拓展在欧洲市场必须尊重当地的文化历史，尊重客户的理念，更重要的是联合中欧企业家，充分发挥企业家的创新精神。

马士基(中国)有限公司总裁彦辞：



参与“一带一路”倡议的60多个国家不可能全部拥有国际性的枢纽港口以及航运中心。在这种情况下，我们该如何平衡各国的需求？首先，如果没有合适的软件支持，再好的硬件设施也不能发挥作用。所以，如果“一带一路”倡议的参与国都可以在海关的标准和流程上达成一致，效率提升的效果将是惊人的。

其次，必须允许私有企业参与到“一带一路”倡议之中。私有企业不仅能够进行投资，也能提供专业的经验和技能技术。

最后，还需要确保“一带一路”倡议对每个想为此作出贡献的经济体的开放性。一定要避免排他的双边协议，或是为特定国家的某些企业保留相关业务。贸易保护主义对于“一带一路”倡议而言是致命的。

在交通运输和基础设施建设领域的每一个参与者都应该支持“一带一路”倡议。马士基集团期待与世界各地的众多合作伙伴一起，共同探索如何将这一伟大设想转变为现实，并贡献一己之力。

物产中大集团股份有限公司董事长王挺革：



2015年，中国对外贸易进出口额双降，浙江出口额同比增长2.3%，而我们的出口额增长了138%，这主要归功于服务平台“义乌通”的打造。针对中小出口企业订单少、账期长、融资难、物流进税成本高等困境，物产集团和义乌市联合打造了“义乌通”这个“互联网+外贸”综合服务平台，为企业提供报关报汇、信用保险、金融、产品设计、大数据应用等服务。

京东集团副总裁马健荣：



京东不仅仅是一个在线的电商，在很多其他业务上也做得不错，比如说物流、互联网金融、云计算、智能技术方面。中国市场有着非常大的空间，消费者希望买到高品质的进口产品。2015年4月15日，京东上线了“京东全球购”平台，我们有自营的业务模式，也有平台的业务模式，所以，我们是“双轮驱动”。海外商家也可以签约入驻“京东全球购”，现在已经上线了法国馆、韩国馆等，我们会有一个平台设在英国，希望英国馆能够做得更大一些。

家乐福(中国)大中华区总裁兼首席执行官唐嘉年：



以我们对中国市场的观察，在中国的三四线城市开设大型超市有很多机会，在一些城市建立便利店也非常必要。我们在上海开设了很多家乐福的便利店，成绩令人惊喜。接下来，我们会利用在上海自贸区的企业来拓展在中国的业务。我们还将利用O2O模式，通过店铺直接与消费者进行联系，直接把货品送到消费者家里去。对于食品零售行业来说这很有挑战，但也是很有利润的一项业务。为了实现这个计划，我们决定在中国建设60个零售中心，更好地进行配送。

渣打银行(中国)有限公司交易银行部总经理许晟：



在中国经济进入新常态的背景下，渣打银行非常注重在拉动消费方面开展服务，例如拉动汽车消费，如何让中国有更好的经销商、如何促进二手车经销，我们在供应链上做了很多金融支持。随着互联网金融的兴起，银行的传统业务模式需要提升，除了资金上面的收款以外，如何处理收款信息、将信息及时反馈给商户，也需要银行进行探索。

苏宁云商集团营销总部副总裁、苏宁国际公司总裁龚震宇：



2015年年初，苏宁成立了“苏宁海外购”，依托早期在日本、中国香港、美国先期布点的海外基地，建立了平台招商的模式。今年，我们将进一步加大在海外的布局，在澳大利亚、欧洲建立我们的海外办事机构，通过这些办事机构跟海外建立直接合作，让更多的进口产品以及符合中国消费者需求的产品通过跨境网购的平台进入中国市场。与此同时，我们还要积极布局“海外仓”。