

加油！金砖工商界力量

编者按:中国汽车开进俄罗斯市场,徐工集团工业园在巴西大展身手,中国与其他金砖国家之间举办展览日益增多,加之众多律师为金砖国家经贸合作保驾护航……这些都是我国工商界人士在金砖国家的活动中越来越有活力的表现。政府搭台,企业唱戏,虽然身处世界经济大变局之中,但金砖国家多双边经贸合作机制日益完善,可让企业家永葆活力,这有利于让金砖国家第二个“金色十年”成色更足。

借助海外园区积极融入巴西市场

■ 本报记者 张海粟

进入新世纪以来,以中国、巴西等金砖国家为代表的新兴经济体群体性崛起,已成为不可逆转的时代潮流。随着金砖国家领导人第十一次会晤在巴西举行,这片富饶多情的南美土地再一次吸引了世界的目光。在金砖合作中,工商界是一股重要力量。例如,今年10月28日,徐工巴西工业园通过了江苏省商务厅和财政厅的联合确认,成为江苏省第四家省级境外经贸合作区,这也是中国首个以工程机械为主的境外经贸合作区。

“拉丁美洲是全球新兴市场国家的富集区,目前在我国外贸多元化战略格局中的地位日益重要,合作建设工业园区是双方挖掘经贸合作潜力、创新经贸合作模式的有益探索。”中国社科院拉美所副研究员孙洪波在接受《中国贸易报》记者采访时这样评价。

徐工巴西工业园定位以工程机械为基础,联合上下游产业链,将打造成集研发、设计、制造、销售、服务、备件、物流、金融、租赁于一体的专业型工业园区。作为中国工程机械行业在巴西建设的首个也是目前最大的工程机械产业园区,徐工集团搭建了我 国企业在南美聚集发展的平台,将吸纳中国和当地企业入园投资发

展,推动双边投资合作和经贸发展。

如果说国际产能合作是“一带一路”的重要合作领域,境外产业园区就是推进“一带一路”务实合作、促进国际产能合作的重要载体。今年10月发布的中华人民共和国和巴西联邦共和国联合声明第7条特别提到,要加强两国科技园区、孵化器及技术型企业间合作。

孙洪波认为,徐工在探索工业园区合作方面做出的努力值得肯定。但工业园区只是双边合作的的一种方式,未来我国与巴西的经贸合作要做大做强,还需从找准产业抓手、做好产业对接和政策引导、发挥市场和企业主导作用、重视利用域内经贸合作规则等方面入手。

在全球工程机械市场中,南美是继亚太、北美、欧洲之后的第四大市场。巴西是南美规模最大的工程机械市场,占南美总体市场的60%。自上世纪80年代末开始,徐工集团迈出了国际化的步伐,并选择巴西作为走出去的第一站。

“巴西作为南美洲最大的国家,可以辐射整个南美甚至拉美市场。中国与巴西两国经济规模都很大,工业化水平、科技水平达到了一定高度,在许多领域都具有互补性。”孙洪

波认为,中国与巴西两国经济规模都很大,都拥有丰富的自然资源和相对完善的工业基础,在许多领域都具有互补性,中巴产能合作基础雄厚,合作前景广阔,要充分利用好两国的资源、政策、资金等优势。

上海大学特聘教授、拉美中心主任江时学在接受《中国贸易报》记者采访时也表示,目前,能源资源、基础设施建设、农业、制造业、科技创新以及信息技术是中巴在经贸领域加强合作的重点。

“在推动双边合作时,还要重视其所属的次区域组织,如太平洋联盟、南方共同市场的政策取向。”江时学提醒要从战略和长远角度做好对南美的经贸合作设想。

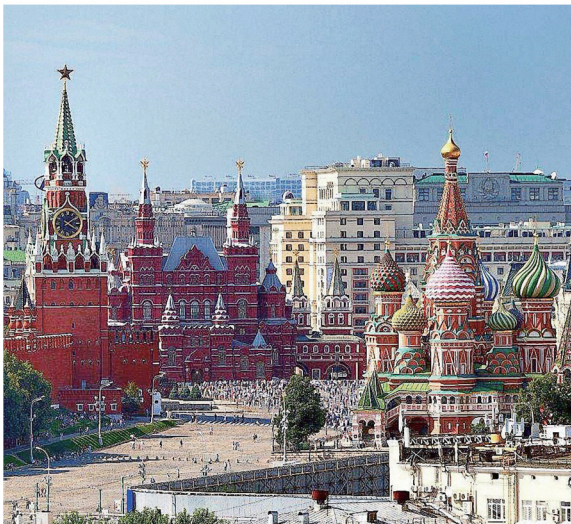
孙洪波也表示,中国同巴西的产业合作既需要有更为广阔的全球产业链视野,也要充分估量巴西周边国家对中国的可能影响,因此,如何利用好全球和地区的贸易谈判规则非常重要。

目前,中资企业在巴西属地化经营方面已积累了丰富的经验。如徐工在巴西布局属地化采购,吸纳当地人才,推进产品适应性研发,提供更符合当地客户需求的产品,坚持本地化经营。价廉质高的机械设备、

高效率的工厂直采方式,受到当地人的赞赏。2018年,徐工巴西在巴西工程机械市场综合排名第五位,位列中资企业第一位,已经成为中巴经济合作的典范。

“相比欧美等发达国家,我国中小企业的行业组织或中介机构同拉美方面的对接明显不足。近年来,德国、西班牙、美国、日本等国积极推动同拉美的中小企业合作,如同阿根廷等国行业组织合作发布相关报告,为中小企业出海提供指导。”孙洪波提出,要利用好电子商务、网络平台等渠道加强双方信息共享,需求对接,还可通过行业组织或中介机构加强联系,构建中拉中小企业合作的平台或机制。此外,以徐工为代表的境外产业园区平台,也是中小企业实现“抱团出海”的好通道。

“不过,受地理、语言和文化等因素的制约,中国与拉美之间市场信息的流动并不畅通。”江时学认为,为推动市场信息交流,鼓励中国企业加大在巴西甚至拉美的投资力度,应该积极发挥中国驻拉美国家使领馆的作用,其下设的经商处要做好调研工作,及时发布更新网页内容,为双方企业家提供更多的市场信息。



中企赴金砖国家参展渐多

■ 本报记者 谢雷鸣

中国汽车旅行在俄罗斯大地上

■ 本报记者 刘国民

11月13日至14日,金砖国家领导人第十一次会晤在巴西首都巴西利亚举行。近年来金砖国家经贸合作的深化,给在相关国家从事贸易投资的企业带来更多发展机遇,十几年来向俄罗斯出口车辆的厦门金龙旅行车有限公司就是其中之一。

据了解,厦门金龙旅行车有限公司(简称“厦门金旅”)成立于1992年,是一家集大、中、轻型客车整车研发、制造和销售为一体的大型现代化企业。在深耕国内市场的同时,厦门金旅海外销售网络遍布欧洲、亚洲、独联体、非洲、南美、中东、大洋洲近120多个国家和地区,多次在新加坡、南非、埃及等市场获得优异的客车整车进口销量成绩。其中,2004年金旅品牌客车正式走进俄罗斯市场,在俄罗斯已具备一定业务基础,团队阵容配备完善,对俄市场的未来充满了信心。

“我们看好金砖国家经贸合作深化,我公司在这一进程中也明显受益。比如在金砖厦门峰会中,金龙旅行车被列为会务用车,企业信誉、知名度明显提升,这对我们开拓市场是有帮助的。”金龙旅行车有限公司独联体市场经理罗若取告诉《中国贸易报》记者,“从最初进入俄罗斯市场发展至2007、2008年,公司在俄罗斯业务达到了巅峰。但是2008年金融危机,公司受影响很大,遭受较大损失,后来又恢复过来。”

罗若取介绍说,“随着业务的扩大,从2011年我们开始筹备在俄子公司,2013年在俄子公司终于在圣彼得堡成立。目前,我们对俄一年出口量是150至200台,出口金额是1500万美元至2000万美元。”

除了2008年金融危机的影响,罗若取回忆,“2014年因乌克兰事件,俄罗斯被制裁,卢布贬值,我们在俄业务受到很大影响。”

罗若取告诉记者,虽然公司在俄业务发展不错,但他仍期待中俄贸易条件能继续改善,其中他最在意的事情有两件。

“在我公司的对俄贸易中,所收到的货款都是用卢布支付的。虽然我们希望客户用人民币结算,但目前还没有畅通的渠道,俄罗斯客户也更愿意用卢布支付。”罗若取感慨地说,“而在中俄贸易中一个很大的影响因素是汇率波动,非常希望人民币国际化程度更高,从而使得外贸企业能够用人民币结算。这样可以明显减少汇率波动带来的风险。”

对此,记者了解到,中俄两国都正在为改善两国交易条件积极努力,包括共同搭建支付系统、签署本币互换协议、积极发挥两国涉外银行的相关功能等。另一件事则涉及通关运输。“我公司目前主要从满洲里口岸出口汽车到俄罗斯。其实在西部新疆地区有一个名叫吉木乃的口岸,这里离我们的出口市场距离更近,如果能从这里出口通关,我们的运输成本和耗时都能降低。”罗若取说,“但吉木乃口岸目前的规模、交通和通关能力有限,导致我们还不能把通关地点选在这里。所以很期待西部类似吉木乃这样的口岸交通条件和通关能力能得到改善,这将大大便利我们外贸企业。”

记者了解到,罗若取所提到的中俄贸易边境口岸和跨境交通条件改善的问题,近年来备受中俄两国政府的重视,今年中俄首座铁路界河大桥——同江中俄铁路大桥全线贯通,黑河界河公路大桥合龙等就是很好的例证。

“每年我们都会组织中国企业赴巴西参展 Eletrolar Show,参展商数量较为稳定。”日前,北京一家展览公司的小孟告诉记者,中国商人对巴西的兴趣逐渐浓厚。

近年来,许多中国企业将目光投向包括巴西在内的金砖国家,通过办展、参展等方式,了解这些国家的市场环境、产业政策,结识客户,为未来拓展市场打下良好的基础。

记者从励展博览集团了解到,励展一直努力拓展金砖国家的业务,强化在电子制造等核心市场中的优势。“我们在巴西和印度举办的铝工业展,吸引了许多中国企业参展。”励展博览集团的一位运营总监说,巴西和印度市场都挺好,设备出口不错。

两年一届的巴西铝工业展是拉美的领先展会,涵盖从铝业生产原料到废铝回收产业的整个铝加工产业链。巴西铝工业展是全球铝工业系列展会之一,全球铝工业系列展旨在推动全球铝行业的业务发展、内容提升,促进世界各地专业人士交流。

中国已经成为巴西铝材进口的主要来源国,巴西进口的中国铝材数量也越来越多。由于巴西建材制造行业近年热度只增不减,许多中国相关企业看

到巨大商机,纷纷参展。

除了铝工业展,巴西还有许多展会。一年一届的巴西圣保罗国际建材展览会规模达5万至10万平方米,是南美地区规模最大、最具影响力的综合建材展览会。参展商涵盖建筑、装饰、制冷、通风、油漆制造等领域。

两年一届的巴西圣保罗国际电力、电子和自动化工业贸易展创办于1961年,已经是南美电力能源行业最著名的专业展览会。

巴西圣保罗国际机械工业博览会(FEIMEC)也是两年一届。作为南美地区最具规模及影响力的国际机械工业综合性博览会,该展会2018年展出面积达54000平方米,参展企业近500家。

巴西里约热内卢国际石油、天然气展览会自1982年创办以来,两年一届,规模和影响力日益扩大。巴西国际化妆品原料展会影响也很大。每年秋季在圣保罗举行,是一个富有启发性的新配料、新技术、新方案及前沿产品的平台。

由于巴西是南美人口第一大国,经济总量居南美首位,对周边国家和地区有很强的辐射能力,加之中国是巴西第一大出口市场和第一大进口来

源地,因此,巴西的许多展会对中国企业构成吸引力。

除了巴西,俄罗斯、南非、印度的展会也吸引了大量中国展商和观众。

在2019俄罗斯国际食品展览会上,青海特色商品首次登陆欧洲市场。青海省37家企业组成的“大美青海”蓝色展馆吸引了观众的目光。俄罗斯采购商和西欧客商对这些产品表现出了较浓兴趣,多家客商在深入了解后表露合作意向。

南非国际电力电工设备技术展览会历史悠久,是南非第一大电力展。南非政府对该展会给予了大力支持。参加该展使中国企业在撒哈拉以南的非洲地区寻找电力、能源和机械行业投资、合作及贸易机会更容易。

印度新德里国际通讯博览会由印度电讯部、信息技术部、广播及信息部重点支持,已经成为南亚地区最大的通信展。随着通讯技术的迅速发展,很多国际著名公司的参展产品也试图呈现最尖端 的3G、光通讯产品、WiMAX、IPTV、数字式缆绳、VoIP、录影电话服务等ICT的新技术、广电产品。

这些展会上每年中国企业数量的增加,在一定程度上反映了金砖国家在

国际市场上的巨大潜力。中企通过参展可以更直接地了解这些国家具体的市场需求,有利于提高产品的技术含量,为生产高质量的产品奠定基础。

除了参展,中方还积极在金砖国家办展。

今年8月21日,由福建省商务厅、福建省贸促会等举办的福建文化精品金砖国家(巴西)展览会暨福建文化节在巴西圣保罗开幕,集中展示漆器、陶瓷、寿山石雕、木雕、装饰画、手工灯饰等文化产品,推动福建省文化企业与拉美国家的交流与合作。展会期间举办了多场包括非遗文化技艺展示在内的展演活动,如陶瓷雕刻、剪纸技艺、漆画制作、茶艺表演等,吸引了众多专业设计人士、国际买家和参观者。

北京中展海外展览有限公司主办了2019金砖国家(巴西)新型工业化合作品牌展览会论坛暨中国—巴西太阳能新能源产业发展高峰论坛。来自中国、巴西、阿根廷等国的政府机构、行业组织与企业代表等300余人参会,与会专家和代表围绕金砖国家在太阳能光伏相关领域开展的科技研发、示范工程、投融资、产能合作、标准互认、人才培养等工作展开交流,全面助推金砖国家新型工业化合作。

律师期待五国法律合作走深走实

■ 本报记者 陈璐

“金砖五国的经济体量、国情、法律体系和社会结构差异较大,要建立一个合作融通的法律框架系统非常具有挑战性。”其礼律师事务所大中华区银行与金融小组负责人、律师郭绯在接受《中国贸易报》记者采访时表示。

谈及金砖五国的法律合作交流,就不得不提及由金砖五国法学法律界共同发起的首届“金砖国家法律论坛”。自2014年始,该论坛已连续举办五届,论坛主题从“金砖国家法律合作:新起点、新愿景”,到“加强法律合作:打造金砖国家命运共同体”“为打造有效、包容、共同的解决方案构建法律框架”“金砖国家法律体系互动:走向公正的全球秩序”,再到“金砖国家与非洲:致力于发展、一体化和工业化的伙伴关系”,不难看出,金砖五国之间的法律合作内容逐步深化,领域逐步拓宽……

“但该论坛目前仍偏重与学术交流与讨论,期待未来能加强在金融和能源等多领域、全方位的法律合作探讨,建立完善的合作框架,开展更加务实的合作,以期取得丰富的合作成果。”郭绯称。

营造良好的营商环境、促进投资便利化已是金砖国家的共识,但理念与方案的落地与具体执行还需依靠机制的运作,而法律框架的搭建将为机制完善提供范本。不可否认,金砖国家之间普遍在立法、执法等领域仍存在差异。

“在实践中,金砖国家的律师多数对英美法系的法律法规较为熟悉,对中国法律法规仍存在认知不足的情况。”郭绯指出,很多时候,我们仍要向金砖国家合作方去解释中国的相关法律情况。期待未来金砖国家之间的立法和执法机构能够多提供互动、沟通、交流的机会平台,使得各成员国法律执业者能够增进互信和了解。此外,各成员国律师协会也应该在为青年律师举办法律研习班的基础上,提供在金砖国家之间律所的实习和工作交流机会,给各成员国律师亲身参与当地法律服务的机会,以加深对相关金砖国家法律应用实践的了解,更好地促进法律、法理的融通,实现合作、交流与法律实践的紧密结合。

谈及与金砖国家之一印度的合作,上海兰迪律师事务所律师黄雪杉颇为感慨,“中资企业投资印度的法律需求十分迫切,但太多中企因不重视法律风险,也交了不少学费。”

“前两年,制造业、基础设施行业的中企投资印度较多,今年则是金融科技行业较多,但是中印之间的法律交流与两国贸易体量是完全不匹配的。”这是黄雪杉最深的一个感受,面对完全陌生的投资环境、强劲的竞争对手,中企投资者则“手无寸铁”,甚至连印度最基本的法律比如外商投资法、公司法、劳动法、知识产权法的文本都没有。

“随着中资企业不断增多,印度政府未来将加大监管力度,很多中企可能会被重新洗牌。”黄雪杉称,此外,与印度本地合资的中企数量可观,但是大多数以失败告终。目前来看,在重视法律风险的条件下,独资是相对保险的投资方式。

“之前,我们曾筹办了国务院法制办的印度安全生产法律法规研讨会以及国务院侨务办调研座谈会,但两国之间的法律交流仍严重匮乏,在印度留学,学习法律的学生迄今为止不超过10位。而印度律师水平参差不齐,印度律师协会会长在2015年承认,印度有一半律师执照是假的,虽然很多印度律师的收费低廉,但印度排名前20律所的律师费甚至超过了美国律师的平均收费。”黄雪杉强调,增强法律风险意识,对投资地司法环境的深入了解,是作出企业发展战略安排不可或缺的重要环节。在中企大规模投资印度的背景下,中印两国之间的法律交流应当要与投资规模相匹配。

当然,从地理位置上来看,金砖国家之间虽相距遥远,从法律合作来看,各国立法、执法各不相同,但存在差异并不是障碍,更多的人才交流、更多的相互了解是弥补鸿沟的关键所在。