

# 西班牙驻中国大使馆官员： 新政府也开始支持万达了

■ 本报记者 李霖轶

在西班牙人眼中,中国早已不是那个什么都便宜的“山寨”大国,中国的低价值加工品在逐渐减少,取而代之的是大量的高精尖产品,是大手笔的投资,其中就包括万达斥资购买西班牙大厦。对这宗买卖,随着王健林一番表态,西班牙王国驻华大使馆商务参赞也在第一时间向《中国企业报》记者作出解释:西班牙对中资企业利益的保护没有变化。不过他也认为,中国和西班牙的经贸合作进入了深度调整的阶段。

## 中西经贸新状态

“中西双边的合作在过去十年发生了很大的变化。以前对中国来说,我们是一个大的出口国,中国需要很多的资源,我们从中国进口一些加工品,比如衣服、鞋子、食物。目前这个局面正在发生变化,我们向中国出口一些优质的东西,我们进口更多消费品、食品,甚至更精密更复杂的通讯产品,未来也会发生更多的变化。”西班牙王国驻华大使馆一等经济商务参赞司嘉伟对《中国企业报》表示,中国和西班牙呈现出一种新的合作状态,中国正慢慢成为一个消费者推动的经济体,实力大大增强,而这也为中国和拉丁美洲的服务业竞争增加了筹码。此前,西班牙和拉丁美洲在服务业展开了合作,中国的快速发展也使得西班牙对其服务业的合作进行考量。

事实上,中国和西班牙的合作空间巨大。对此,司嘉伟认为,中西可以合作的领域很多,包括金融服务业、旅游服务业、食品业、医疗、再生能源等等,西班牙方面希望将其众多的优质产品带到中国。就再生能源来说,西班牙50%的能源来自再生能源,在核能源方面,他们在上世纪八九十年代,就研究出很好的技术,但是因为国家禁止未能进入中国。所以,他们期待中国更开放,把好的未能进入中国的技术、产品带到中国。

根据商务部的数据,目前中国已有200个西班牙投资项目,600—700个西班牙企业进入中国,14000个西班牙企业出口的产品进入中国市场。

中国和西班牙互为重要的贸易伙伴。西班牙在金融服务业、技术基建



## 优质房产发展项目 《买房送移民》

领域均有世界领先的企业,在再生能源、水治理、生物科技、时尚服装环保等方面也取得一定的成绩,尤其是西班牙渔业在欧洲排名第一,中国在大西洋的渔业基地便在西班牙,其关联产业冷链物流也很发达。

## 万达继续受欢迎

中国与西班牙的经贸关系,自2012年开始出现比较明显的变化。现在,中国进入西班牙的投资主要集中在三个领域:房地产和酒店、食品、运动。

在房地产和酒店业方面,司嘉伟表示,中国企业进入西班牙的投资中最具代表性的无疑是万达王健林斥资2.65亿欧元买下西班牙大厦。

西班牙大厦是马德里的第一座摩天大楼,也是王健林在西班牙的第一笔大投资。117米高的新巴洛克式建筑是一个样板,与大厦对面的堂·吉珂德雕像组成一幅美丽的图景,是西班牙的著名景观之一。2014年6月王健林投资买入,并计划进行推倒重修。然而,万达的改建计划却遇到了来自马德里政府和部分市民的阻力。

此前王健林曾对媒体表示,西班牙因政党轮换,导致万达的投资计划搁浅。根据此前的媒体报道,这个楼被闲置若干年,万达购买后经西班牙

专家鉴定这个楼不能使用,闲置的原因是钢筋严重锈蚀使这个楼不能承重,必须要拆除。这个鉴定结果不是出自万达,而是出自当地。对万达来说,当时与其签约的那个政党是同意万达将其拆除重建,没有想到新一轮大选过后,反对党上台不允许万达拆除原楼。为此,王健林说:“既然说不行,惹不起躲得起,卖掉,走人。我们宣布这个楼要出售,然后不再投资了。而且原本预定在西班牙更大的旅游项目,我们现在搬到法国去了。”

对此,西班牙王国驻华大使馆经济商务参赞康磊对《中国企业报》解释,“万达去西班牙投资我们很欢迎,西班牙大厦是非常古老的建筑,具有一定的历史意义,万达想把它变成一个很好的酒店,这没有问题。当万达想改变这个古老的建筑时,我们也希望中国企业了解当地的法律法规,了解双方的技术鉴定专家有不同意见,一边是需要改造,一边是不需要改造,综合意见之后决定是否改造。”

康磊强调:“当然这也涉及两届政府轮换执政的因素,现在新一届政府也慢慢去支持万达了。”

## 投资的“差异化待遇”

从投资区的选择来看,包括万达在内的中国企业,更趋向于投资西班牙

的发达地区——马德里、巴塞罗那等。

不过,对中国企业的这一倾向,康磊介绍说,西班牙作为欧盟成员国,地方政府对中国企业的支持是有限的,这和欧洲其他地区的做法很接近,但是中国企业如果投资西班牙的欠发达地区,可以享受更多的优惠。

司嘉伟也补充道,对于任何的投资企业,西班牙给的待遇都是一样的。据介绍,税收方面的支持很有限,但是可以提供资源的对接。他们希望中国企业不要把西班牙当做一个国家,而是当做一个基地看待。西班牙往西便是大西洋,并且西班牙和拉丁美洲的关系一直很紧密,如果在西班牙发展,可以辐射到5亿的欧洲人口。

确实,西班牙拥有无可挑剔的地理优势,其地处欧洲与非洲交界,西邻同处于伊比利亚半岛的葡萄牙,北濒比斯开湾,东北部与法国及安道尔接壤,南隔直布罗陀海峡与非洲的摩洛哥相望,领土还包括地中海中的巴利阿里群岛、大西洋的加那利群岛及非洲的休达和梅利利亚。这也意味着,西班牙具有一定的物流优势。

“中国的和平发展是令人信服的,整个西方国家对此仍有增进了解的空间。”司嘉伟还提出,包括经贸合作在内的各种国际往来,都还在经历一个成长的过程。

# 爱沙尼亚共和国驻华大使罗克： 中企投资爱沙尼亚 盈利后再投资不计税

■ 本报记者 李霖轶

虽然爱沙尼亚与中国建交已久,但是中爱经贸仍处于“初期”阶段。

2016年是中国与爱沙尼亚建交25周年,1991年取得独立的爱沙尼亚就和中国建交,并且两国的政治关系一直处于很稳定的状态。在全球化发展推动下,两国的经贸合作愈加紧密,2014年双边贸易额13.7亿美元,比2013年增长4.7%。应该说这是一个好的开始,中爱两国仍有较大的合作发展空间。这一点,从我们采访爱沙尼亚共和国驻华大使馆大使罗克中得到印证。

《中国企业报》:中爱建交以来,你觉得目前双方关系处于一个什么状态?

罗克:中爱的关系在双方政治家的带领下,一直井然有序地发展。与中国的发展合作,我们有一个长远的视角和一个中长期的规划,我们要让更多的爱沙尼亚人更多地了解中国文化和经济发展。爱沙尼亚的核心计划是,面对中国,将爱沙尼亚进一步开放,以吸引中国的投资,增加经济往来,包括中国大众对爱沙尼亚的关注。

《中国企业报》:中国正在大力推行“一带一路”战略,对此,爱沙尼亚如何看待其中的潜在商机?

罗克:“一带一路”相较丝绸之路是一个更宽泛的概念,从最近的机会来讲,“一带一路”是个多样化的政策体现,无论从基础设施建设来看,还是相关的电子设备、IT装备等方面,对大家而言都是比较熟悉的。我们不光看铁路和港口,我们要看更广阔的领域和机会。目前,爱沙尼亚还没有针对“一带一路”提出具体的措施,但是从广义上来讲,这其中有很大的机会,爱沙尼亚在各个行业所做的相关推广,也是对“一带一路”的广义呼应。

《中国企业报》:在中爱贸易方面,目前表现为怎样的发展态势?

罗克:从双边贸易来看,目前爱沙尼亚进入中国的企业并不多,但确实有一种增长趋势。在进入中国的企业中,覆盖了很多领域,但爱沙尼亚进入中国的路径都很相似,这些企业首先在国际上有一定影响力,然后才有可能来到中国。目前,很多爱沙尼亚的企业属于中小企业,投资量并不高,但是爱沙尼亚独有的产品,独有的市场是高质量的,我们想把产品带到中国,在这个基础上我们接着发力,预计在中国的运营企业将会增长。

我们非常愿意推动中国和爱沙尼亚的企业合作,从爱沙尼亚国内情况来看,从政府、协会、企业等多个层面

来看,将持续出现政府带团的访问活动。目前,爱沙尼亚最大的伙伴是欧盟,对我们来说亚洲市场还是有很大的发展潜力,作为爱沙尼亚的经济主力军,中小企业需要很大的勇气迈出这一步。

《中国企业报》:如你所说,爱沙尼亚的中小企业需要勇气进入中国市场,那么爱沙尼亚期待中国提供怎样的支持?

罗克:中国政府要坚持的改革开放政策很重要,只要有更开放的空间,我们认为企业不管大小,只要有特点就有机会。爱沙尼亚企业的成功,开放是必要的前提,因为爱沙尼亚总体来说是个体小市场,受这个市场的限制,只有合作伙伴开放了,才有可能让我们这个小市场充满活力。我们想对中国企业家传递的信息是,开放是双向的,爱沙尼亚是一个具有极高弹性、适应性的开放国度,可以说爱沙尼亚是欧洲最前卫的国家,可以在爱沙尼亚测验和创新很多项目,这对中爱合作都是有好处的。

《中国企业报》:为了集中产业优势,给企业提供更好的发展空间,中国出现了大量的产业园区,爱沙尼亚是否有类似的载体?

罗克:在爱沙尼亚也存在这样的产业园区。过去十年,考虑到成本、物

流等因素,国家会规划出一些产业园区,很多企业从城区搬到工业区,经营管理的成本也会降低,物流相较之前也更快捷更高效。但和中国相比,我们的产业园区大小有区别,中国的园区规模很大,我们小很多,不过中爱的产业园区概念是一样的。

对于进入爱沙尼亚的中国企业,我们有一些税收优惠,比如企业盈利再去投资的话,这部分是不计税的。这一类的税收优惠政策很受投资者喜爱,这也为企业的增长和成长提供了一定的空间。为了营造稳定的营商环境和经济环境,爱沙尼亚的货币政策和税收政策长期不变,但这并不代表爱沙尼亚不适应变化,我们希望针对具体的问题做一些微调,我们努力做到简化、透明、可预见。

《中国企业报》:未来,爱沙尼亚与中国的合作将有什么新的规划?

罗克:我们核心理念仍是创造机会,回到起点状态,更贴切的形容是破冰之旅。我们将向中国输出代表爱沙尼亚高质量的产品,比如农产品、食品。与此同时,将会有艺术团、文化团体陆续地来到中国。我们的目标并不是针对很多的观众,而是针对专业领域的群体,先让部分人群了解爱沙尼亚,从文化角度慢慢渗入中国市场。

## 中国企业投资西班牙择机而动

西班牙是欧洲第五大国,但中国在西班牙的投资却排在欧洲投资的倒数第三,有识之士认为这种现状应该改变。他们认为,随着中国“一带一路”倡议实施,西班牙也将经贸发展瞄向了“一带一路”沿线的国家。未来中西企业可在第三方国家合作,比如西班牙企业将联合中石化在科威特建立炼油基地。

6月份,中西两国企业将在北京探讨如何利用“一带一路”开展基建合作,探讨中国和西班牙一同走向第三方国家。此外,西班牙企业也很青睐中国实力突出的产业园区,泰达(天津经济技术开发区)便是其中一个。

## ● 中西在第三方市场合作

西班牙是在拉丁美洲的第二大投资国,仅次于美国,而且同一种语言和文化流淌在西班牙人和拉丁美洲人的血液里。正因为西班牙人对拉美国家很熟悉,中国企业正好跟西班牙企业家一起去拉美国家合作。

▲ 西班牙可以很好地帮助中国跨国企业在拉丁美洲开展业务。拉丁美洲已经成为欧洲最大的投资目的国,中国与西班牙已开展多个合作项目,其中有的项目已被纳入“一带一路”战略。

▲ 西班牙积极参与由中国推动的其他贸易战略,西班牙坚信中国和西班牙可在彼此熟悉的第三方市场开展合作。

## ● 全球最长铁路潜力巨大

▲ 西班牙和中国在“一带一路”战略下发展双方经贸关系。连接义乌和马德里的铁路是目前全球最长的铁路线路,经过哈萨克斯坦、俄罗斯、波兰、德国、法国和西班牙等八个国家,从2015年开始投入正常运营后,已经完成了50多次的货运。毫无疑问,义乌到马德里的火车对大家来说都是很好的机会,大家都能从中获利。

▲ 西班牙在“一带一路”战略下,给中国提供更多更好的产品以及服务。

▲ 从西班牙对中国的总出口量可以看出,中国对西班牙的农产品,比如猪肉制品、红酒、橄榄油有很大的需求,西班牙也向中国出口汽车零部件以及机械工具。

## ● 肉食品合作进度加快

▲ 西班牙对中国出口的肉类等食品得到长足发展,特别是西班牙的肉类产品在安全、质量、可追溯方面取得中国方面的高度信任。

▲ 中国和西班牙之间的食品、农产品进出口贸易,特别是肉类贸易一直保持良好势头。中国巨大的市场潜力与西班牙猪肉生产潜力相结合,必将给两国肉食产业的贸易、交流和合作带来双赢。

▲ 此前,中国肉类协会与西班牙加泰罗尼亚地区肉协签订了MOU协议。中国肉类协会特邀中粮肉食、北京顺鑫、北京千喜鹤、北京二商大红门等国内知名肉类企业,计划进一步深化与西班牙肉类企业的合作。

## ● 全球第二大旅游大国等待合作

作为两个世界旅游大国,中国现有47处世界文化遗产,西班牙也有44处世界文化遗产。西班牙在文化遗产保护与开发等方面具有丰富经验,值得中方借鉴。

▲ 旅游业是西班牙服务业中最重要的一个产业,也是西班牙经济的重要支柱和外汇的主要来源之一,占西班牙国内生产总值的12%。但西班牙接待的中国游客规模仍然不大,与美国和法国等无法相比。

▲ 在“一带一路”战略经营下,去西班牙旅游的朋友会迅速增加,两国可以在众多项目展开合作。

▲ 西班牙首相不久前访华时曾承诺,今后中国公民赴西班牙旅游,将享受48小时快速签证办理“优待”。

▲ 为促进旅游业发展,双方还将考虑鼓励旅游法律、环境保护、旅游组织及历史建筑商业利用等领域的专家互访。

## ● 海滩住宅最受中国人青睐

为了尽快从金融危机中恢复,西班牙2013年推出“投资50万元即可获得移民签证”的新政策,大量中国人涌入西班牙投资房地产。据媒体统计,中国人在西班牙的投资购房年增长率最高接近40%。

▲ 为了吸引海外投资,西班牙提供一系列优惠政策,如西班牙投资促进局为房地产投资提供免费咨询。此外,经济低迷时,大量房产项目被当地推荐给投资者。政府还会为中国投资者在酒庄、油庄、内陆机场方面免费提供选址建议。

▲ 在业态方面,个人投资者集中在地中海沿岸,尤其是靠近沙滩的地带。很多中国的中小企业看中了靠近海滩的半成品住宅,对其进行改造,加入中国元素,建成中西文化交融的成品,这比较受中国人欢迎。

▲ 葡萄酒园和橄榄庄园也是中国投资者在当地的主要投资项目。2015年,西班牙农产品对中国的出口量同比上升68%,很多中国企业直接跟西班牙当地企业合作,或选择并购酒庄,打造自己的品牌。

▲ 作为世界第二大旅游国家,西班牙酒店式公寓是当地的热门投资项目。不少房产平时用于出租,暑假由房东度假自用,回报率较高,值得投资者考虑。

(本报记者综合、整理)