

# 中小企业“走出去”:对接园区好扎根

■ 本报记者 江金骥

国际化不再是大型企业集团的专用名词。

8月3日,工信部正式印发《促进中小企业国际化发展五年行动计划(2016—2020年)》(以下简称《计划》),鼓励有条件的地方设立专项基金,或与中国银行探索联合成立引导基金,开展投贷联动,实现信息共享,支持中小企业“走出去”。

## 政策红利再释放

众所周知,我国传统产业领域的大多数中小企业,且仍处于产业链中低端,急需转型升级。

“我们通过对接国外高科技创新型中小企业,加快供给侧结构性改革,将是推动中小企业转型升级的有效途径。”工业和信息化部中小企业局相关负责人就新出台《计划》接受媒体采访时表示,当前,“一带一路”、亚投行、国际产能合作等重大战略的实施,为我国中小企业带来新的发展机遇。与此同时,中小企业在国际化进程中,仍然面临着系列亟须解决的困难和问题,其中,信息渠道不畅通,融资难融资贵等问题,就一直制约着中小企业国际化的步伐。

根据《计划》,下一阶段将对符合国际产能合作、“中国制造2025”、“互联网+”行动计划、国家产业结构调整方向的高端制造、生物医药、节能环保、信息技术等重点行业,国家有关部门将联合开展跨境专题撮合,进一步促进中小企业发展。

不但如此,还将聚焦重点国家和国内重点地区,围绕“一带一路”、京津冀协同发展、长江经济带等重点区域开展跨境撮合活动。

“撮合发展,是推进中小企业国际化的重要内容之一。”上述负责人表示,信息不对称是制约中小企业国际化发展的重要原因,在这种情况下,就需要一个平台或机制,促进合作各方达成合作意愿。

在解决中小企业国际化进程中“融资难、融资贵”的问题上,《计划》也提出了系列措施。

《计划》鼓励有条件的地方设立专项基金,或与中国银行探索联合成立投贷联动引导基金,开展投贷联动试点,支持国内中小企业与国外中小企业开展并购、合资、参股等合作。

此外,中国银行还将制定差别化信贷政策,依托自贸区的政策优势,



泰中罗勇工业园有许多中小企业入驻

促进中小企业对外融资便利化;针对中外中小企业合作区、外向型产业集群、上下游产业链、商圈等,开发出批量贷款、授信保障等专属金融产品;建立“政府+银行+担保+保险”多方参与、风险共担的融资模式,支持特色产业做大做强。

## “走出去”挑战巨大

实际上,中小企业国际化过程中所遇到的挑战和风险,远不止“信息不对称”和“融资难、融资贵”问题。

“全球化浪潮下,很多中国企业都在积极国际化,但大部分企业在国际化过程中都历经重重考验。”在此前举办的中国人民大学中小企业国际合作案例中心成立大会上,中国中小企业发展促进中心主任秦志辉提出,中小企业多为民营实体企业,其“走出去”不仅要防范风险,还因为当地劳动力成本、要素驱动等经常处于变化之中,中小企业遇到的挑战也常有“防不胜防”之感。

根据中小企业在国际化过程中遇到的既有挑战,专家重点指出,中小企业在投资风险、税收维权、风险化解等方面尤其引起重视。

以大连市为例,在设立的503家海外实体中,就有460家是中小规模企业,占比达到90%。大连市国税局在最近的一项调查中发现,由于中国企业“走出去”时间尚短,经验不足,在境外投资时常会遭遇不公平税收待遇。部分企业在境外遇到涉税问题会选择“忍气吞声”,能及时向税务部门提出涉税诉求的企业大概只有

10%,大部分企业或者顺从境外税务当局,或者借助中介机构自行解决。

报告以大连橡塑机械股份有限公司为例,该公司在加拿大进行海外并购时就遭受了税收上的不平等待遇。并购前,加拿大公司的研发费用可以享受退税率为55%的税收优惠,并购后作为中国的子公司,仅能享受15%的退税,而且不能退给企业税金,只能抵减增值税,无形中增加了企业的税收负担和资金压力。

调查还发现,“走出去”企业能在境外盈利的企业是少数,大部分中小企业一旦遭遇投资政局更迭,或者遭遇突发性自然灾害,只能折戟海外。

## 搭载海外园区

一面是机遇,一面是挑战,在此背景下出台的《计划》,作为政策支持体系的一部分,固然能从一定程度上预防风险。除此以外,有人提出,对中小企业而言,与其帆板击水不如舰队出海,也就是说,中小企业如果能集体“走出去”,或许能成为中小企业海外发展的一种模式。在这个过程中,众多海外工业园将成为走出去企业的重要载体。

据了解,江苏就非常重视推动企业抱团“走出去”,不久前,江苏省召开“推进国际产能合作走出去企业政策对接会”,将境外产业集聚园区建设作为推进国际产能合作的重中之重,提高企业对外投资成功率,帮助防范投资风险。

“海外工业园模式能使中国企业在参与全球化竞争时,规避贸易风

险,还可以使得企业审批手续简单化、产业聚集效应离岸化以及把风险控制到最小状态。”全国政协委员、林达集团总裁李小林早在今年全国两会上就向《中国企业报》记者表示,海外工业园有利于形成产业规模经济,有利于更多的中国企业,包括中小企业,可凭借这个平台,在海外形成中国政府所希望的“企业团队”。

有资料显示,截至2015年8月底,中国企业正在投资建设69个具有境外合作贸易区性质的项目,分布于33个国家。涵盖加工制造、资源利用、商贸物流、科技研发等多种类型。

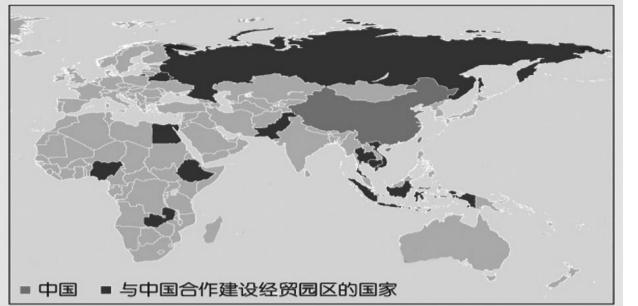
实践证明,产业园区的建设,可以进一步促进相关企业的集聚发展,健全区域合作的供应链、产业链和价值链,让当地社会和老百姓分享发展成果,从而减少合作国的疑虑,提升互信度。

产业园区的建设还有利于形成谈判机制。例如,进入泰中罗勇工业园的企业,可以享受泰国政府给予的土地永久所有权、外资100%控股、前八年所得税全免等多项优惠政策,单个企业在海外建厂很难形成谈判机制,享受这种超值待遇。

从建成的产业园区来看,落地在不同地区的产业园区,通常都具备一定的服务功能,对中小企业而言,可以借助海外产业园这种“集体出海”的模式,可以享受人才、技术、金融、配套设施等全方位服务,进而降低企业单打独斗的高成本并提高效率,并且,有利于产品和服务进入发达国家市场,有利于中国企业绕过一些贸易壁垒,直接进入发达国家市场。

## 中小企业“走出去”中资园区好去处

前不久,国家主席习近平访问俄罗斯,最大亮点便是中国最大海外工业园——中国-白俄罗斯工业园。追求规模效益、降低生产成本、开拓海外市场等因素吸引中国“组团出海”。2006年,这一“出海”趋势由企业自发行为升格为国家行动。此后,工业园区成为国家领导人出访的重要议题。目前,获得商务部批准建设的国家级境外经济贸易合作区19个。此外,还有近百个企业自主实施的海外园区。如今,伴随着“一带一路”建设,沿线23个国家中有77处境外经贸合作区将在未来建成。



### 泰国泰中罗勇工业园



### 柬埔寨西哈努克港经济特区



### 越南龙江工业园



### 中国-白俄罗斯工业园



### 中国-印度尼西亚经贸合作区



### 巴基斯坦海尔-鲁巴经济区



### 赞比亚中国经贸合作区



### 埃及苏伊士经贸合作区



### 尼日利亚莱基自由贸易区



本版主编:萧一鹏

# “16+1”合作机制为中克经贸预留空间

■ 本报记者 李霖轶

自2012年4月中国与中东欧16国领导人首次会议达成合作对话以来,“16+1”合作机制发展速度日益加快。处在这个机制当中的克罗地亚,与中国的经贸合作一直受到各方重视。克罗地亚Le Chat Blanc公司总裁陈健(David Chen)日前在京对《中国企业报》记者表示,“6月中旬,习近平主席访问塞尔维亚、波兰、乌兹别克斯坦三国,再次引起国际关注,正在上海、昆山寻求合作的克罗地亚企业家访问团一行反响很强烈。”为此,《中国企业报》记者就有关话题,专访了中国企业园区国际合作联盟互联网+信息化专委会主席、江苏虚拟软件园总经理张继栋和克罗地亚Le Chat Blanc公司总裁陈健(David Chen)。

《中国企业报》:“16+1”合作机制是个多方共赢机制,对此,你们是如何理解的?

张继栋:习近平主席于今年6月17日再次出访中东欧国家塞尔维亚和波兰,这是习主席今年3月底成功访问捷克之后,不到三个月第二次出访中东欧。我理解,中东欧16国处在“一带一路”战略沿线,是“一带”和“一路”汇聚点前的“最后要塞”。从经济方面看,许多中东欧国家急需加大基础设施建设,扩大贸易和吸引投资,与中国有巨大的经济合作空间。而对于

“走出去”的中国企业,中东欧有成熟的技术工人,也有巨大的市场。

陈健:在中东欧16国中,有11国是欧盟成员,其余也在寻求加入欧盟。16国占欧盟总面积的1/3,人口的1/4。它们与欧盟在经济、政治、安全方面关系十分密切,欧盟也将该地区看做其产业转移和商品输出的对象之一。所以,中国与中东欧国家的“16+1”合作机制也是中欧合作的一部分,要与中欧合作大局同步并举。

《中国企业报》:随着“一带一路”战略推进,你们认为克罗地亚在“16+1”中的地位如何?

张继栋:克罗地亚大约400多万人口,和江苏扬州市人口差不多,面积大约5.6万平方公里,大约是江苏省的一半,年GDP大约600亿美元,大约是江苏省的6%,也和江苏扬州市差不多。从地图上看,中东欧16国成南北条带状走向,北边爱沙尼亚,南边克罗地亚、阿尔巴尼亚。南北边都有较好的港口资源,对于中国和16国合作来看,南边的克罗地亚港口位置更好。如果以克罗地亚港口为起点,往北推进铁路、高铁和高速公路等基础设施建设项目,最终可以贯穿16国,那么对中东欧的经济发展将会起到不可估量的贡献。

陈健:在中东欧16国中,克罗地亚具有独特的海上贸易地位。地中海是中国与欧洲、包括西欧、北欧进行海上贸易的必经之地,克罗地亚的最大

海港里耶卡是地中海沿岸的大港,曾经是罗马时期欧洲最大的港口,是货物进入中欧、西南欧、东欧、东南欧的理想之地。简而言之,里耶卡港是中国货物经海路进入中东欧16国的理想门户,如果以此为起点,往北推进铁路、高铁和高速公路等基础设施建设项目,将会有很大的经济价值,各国政府、企业家和老百姓都会非常赞赏和大力支持的。

《中国企业报》:克罗地亚作为“一带一路”沿线国家,你们对进一步深化中克的交流合作有何想法?

张继栋:我对南斯拉夫印象很深,尤其是对小时候看了很多遍的南斯拉夫电影《瓦尔特保卫萨拉热窝》和《桥》印象依然很深。记得改革开放初期,国内报纸上曾有许多介绍南斯拉夫的文章,介绍其市场经济开展得好,教育程度高,社会福利好。但后来,国内媒体对克罗地亚的介绍也不是很多,周边去旅游的人也不多。现在,随着“互联网+”“一带一路”建设,东欧新丝路互联网电商平台已列入江苏虚拟软件园科技研发课题。如果该平台建设成功,可以搭建与中东欧地区,当然包括与克罗地亚企业,特别是广大中小企业间稳定沟通交流和合作的桥梁,对实施“16+1”战略可能会起到一定的引领作用。

陈健:克罗地亚有很多宝贵的很有特色的旅游资源,如亚得里亚海海滨、普利特维采湖群和布里俄尼岛等

国家公园都是西欧人旅游的热门地,中世纪时期的建筑保留得很好。中东欧地区政局稳定已保持20多年,克罗地亚加入欧盟也有3年多,投资环境较好,政策优惠,税负总体水平非常低。可以通过旅游和文化,带动双边贸易,促进中国扩大对克罗地亚的投资。

《中国企业报》:克罗地亚与中国在未来的经贸合作中,有哪些门类或项目让你更看好?

陈健:中东欧是市场化国家,国家大多面积很小,在一个国家内推广高铁项目很难引起重视,经济价值也很难体现。我们也准备联合中东欧民间力量,积极开展中东欧港口、高铁和高速公路等重大基础设施项目与中方合作的课题研究,形成合力说服各国政府,推动与中国合作建设贯穿中东欧的高铁项目。

从外贸数据和克罗地亚一家连锁大卖场的销售情况看,克罗地亚对中国的产品如手机、电话机、家电产品(包括电脑、打印机等)、服装鞋类、日用品等有明显的需求。如果中国企业以电子产品、木材加工、建筑材料生产等为主题建设产业园,引入几家主机厂和主要配套供应商,收购当地高科技企业,如果再能通过收购连锁大卖场控制销售渠道,那么将能搭建起一个有竞争力的产业链、供应链,从而将市场向周边中东欧国家,甚至西欧市场扩展。