

中国与“一带一路”国家的贸易现状如何? 中国企业如何进一步捕捉其中机会? 相关部门在解决投资贸易便利化方面成果如何? 对于存在的经贸纠纷有哪些解决方式,相关企业有何诉求?

全国政协委员、民进浙江省委副主委赵光育:

中企“一带一路”贸易机会很多

未来,中国与“一带一路”国家的投资贸易前景和整个国际经济、政治局势紧密相连,如果全球经济形势向好、安全情况也较好,那么中国与“一带一路”国家的投资贸易前景肯定向好。

随着中国经济实力的逐步增强,技术水平的不断提高,企业“走出去”的机会会越来越多。但是在这一过程中,肯定要防范风险,因为“一带一路”沿线有很多国家,不同国家有不同的文化背景、风土人情,当对所在国不是很了解的情况下,如果贸然“走出去”,企业就会面临很大风险。所以国家要支持企业,要为企业做好相关服务,建立“一带一路”沿线国家宗教文化习俗数据库。数据库应主要包括以下内容:“一带一路”沿线每个国家的宗教情况、各种宗教的关系、每种宗教的影响和国家的宗教政策等等。

对于企业应如何把握投资机会,我认为国内企业在“一带一路”贸易过程中有很多机会,也能起到很大作用。前不久,我去蚂蚁金服考察了解到,现在包括菲律宾等很多“一带一路”沿线国家都邀请蚂蚁金服去做这些国家的金融业务,比如手机支付等,这也是把在中国开展普惠金融的经验和技术输出给这些国家,为当地消费者和小微企业提供更安全、便捷的普惠金融服务。在杭州这样的跨境电子商务综合试验城市,电商、物流、中介和信息技术等企业,都能在与“一带一路”沿线国家的贸易往来中发挥比较重要的作用。

全国政协委员、中国贸促会会长姜增伟:

为企业创更多贸易投资机会

中国从贸易大国向贸易强国过渡,最重要的是依靠企业的竞争力。中国贸促会将以“一带一路”倡议为统领,进一步发挥全国贸促系统合力,搭建更多优质高效的经贸平台,创新中小企业服务,为企业创造更多贸易投资机会。

2016年,贸促会首次发布了《出口促进路线图》,引导和组织外贸中小企业通过全国贸促系统的111个出口促进项目开拓国际市场。

2017年,贸促会将大力提升国别报告质量,综合利用图形图表等形式,力求全面、生动地分析和介绍前50大贸易伙伴国的外贸形势和中国企业出口机遇;完善项目筛选评价体系,协调贸促系统加强对市场分析、供需对接、贸易单证、法律咨询等服务信息的提供,进一步丰富路线图内容。

在拓展进口促进方面,2017年,贸促会将实施“大国战略”,与美国、俄罗斯、日本、巴西、墨西哥等国出口促进机构合作,通过统筹协调地方展会、在各地举办进口洽谈会和政策说明会等方式,搭建稳定高效的进口渠道,推动包括食品、日用品在内的多元化产品与国内分销体系对接,帮助国内采购商获得更多一手进口产品资源,推动降低进口价格,增加有效供给。

例如,我们将依托与俄罗斯出口中心的合作协议,与广东省贸促会、烟台市贸促会等地方贸促机构合作,在东亚国际食品博览会、中国国际中小企业博览会期间,配套组织俄罗斯美食周暨食品企业推介会,培育一批稳定的食品代理商,促进俄农产品、食品进口。

全国政协委员、联想集团董事长兼CEO杨元庆:

以创新和品牌优化贸易合作

联想集团目前已经发展成为一个全球化企业,在与“一带一路”沿线国家的贸易往来中,联想可以充分发挥出企业自身的品牌等优势。众所周知,“一带一路”沿线国家大多是一些新兴市场,从长远角度来看,这些市场未来的发展还是比较有潜力的。

对于中国企业来说,无疑应该借助“一带一路”的机会,走出去寻求突破。当下,企业不仅应当继续利用全球化为产业升级助力,还要通过品

牌和企业的输出,从而为经济全球化做出贡献。我们国内企业一定要摒弃之前存在的一些山寨文化,企业要更多地在中国创新和知识产权方面发力,这样我国企业在“走出去”的过程中,才能够更加的理直气壮。在“走出去”的企业中,光靠低成本的制造业肯定是不行的。所以,一方面是创新,另一方面则是品牌,这是我国企业在“一带一路”倡议下“走出去”的两个非常重要的发展条件,也是我们联想在这二三十年发展过程中非

常重视的方面。

截至目前,联想已经累积了几万个知识产权,不仅局限在中国,我们在全球都有知识产权方面的申请。知识产权意识和相关能力的提升,能够构筑企业强大的竞争实力。在当今的任何产业领域,强大的专利组合往往是决定成功的关键因素,对于联想同样如此。联想之前对摩托罗拉等公司的收购都体现了对知识产权的重视,如果没有相关保护就“出海”会遭遇各种阻碍。

全国政协委员、国核工程公司总经理王明弹:

提升国家实力抵御贸易风险

中国经济发展到一定程度必然会走向世界,“一带一路”实际上就是从国家层面上为企业提供一个很好的平台,或者说保障,国家实力是对于“走出去”的企业最有力的支持。作为央企,服务国家战略义不容辞。而且,“一带一路”沿线国家大多是发展中国家或是欠发达国家,这些国家对于核电能源的需求很大,给我国的相关企业带来机会。国核工程此前在国外也建过核电,比如在巴基斯坦。我国与巴基斯坦关系很好,有什么事情都能友

好协商,很多问题一旦出现马上就能够得到解决。现在我们公司与“一带一路”沿线几个国家都在进行项目洽谈,进行前期相关工作。谈一个项目一般都是以年为单位计,并不是签了合同就能立即实施。

贸易纠纷方面,中国企业在参与“一带一路”沿线国家的贸易过程中,会遇到很多在国内不曾遇到的风险,例如会碰到所在国政府换届、政党轮替或一些外交事件、非正常因素、军事政变等,那么企业会受到影响。最近几年因各种突发原因

造成的撤侨,从企业角度来讲,损失非常大。另外,核电企业相比其他行业企业面临的风险要多一些。因为“核”本身是一个比较敏感的词,一方面因为有核技术领域不扩散规则,另一方面,如果牵扯到核技术,也比较敏感,例如,我们如果到别国建设核电,有的国家就会心存疑虑,认为我们是否会拿走他们的核技术,是否存在核泄漏等。所以,企业“走出去”在“一带一路”沿线国家进行贸易活动成功与否与国家实力息息相关。

全国人大代表、中国人民银行营业管理部主任周学东:

高附加值产品支撑未来贸易

“一带一路”贸易前景较为广阔,我们国家不管是在“一带一路”沿线国家,还是在整个国际上的贸易竞争力都比较强,特别是在货物贸易方面,中国一直以来都有着强大的产能。另外,中国出口的产品在不断地调整结构,有一些高附加值的高新技术产品出口增长非常快,这可能是未来支撑我国贸易增长的最主要方面。从北京、江苏等地的情况来看,低附加值产品、劳动密集型产品的出口在逐渐减少,高

端的高附加值产品的出口目前增长较快。从具体行业来看,高附加值的、与计算机和互联网技术有关的以及汽车、汽车配件等产品的出口贸易都增长较快。

从中国企业如何进一步捕捉其中的投资机会来看,目前央企国企在“一带一路”贸易中还是占主角,国内金融机构对其支持也比较大,不过,民营企业的投资机会也不少。因为从企业数量来讲,央企国企的数量可能只是“一带一路”贸易中的一小部

分,大量的民营企业今后必定是金融机构在“一带一路”沿线国家贸易中支持的重要中资企业。金融机构对于央企国企更加了解,对企业信用状况更认同,觉得风险较小,因而提供的贷款相对多一些;而对于民营企业来说,金融机构与其前期业务接触并不太多,有些民企本身资金实力也不够,银行等金融机构有顾虑。慢慢地,随着民营企业在境外逐步发展,有了一定的实力以后,金融机构也会将其作为重点支持对象。

(本版文字由本报记者朱虹、洪鸿、龚友国采写)

