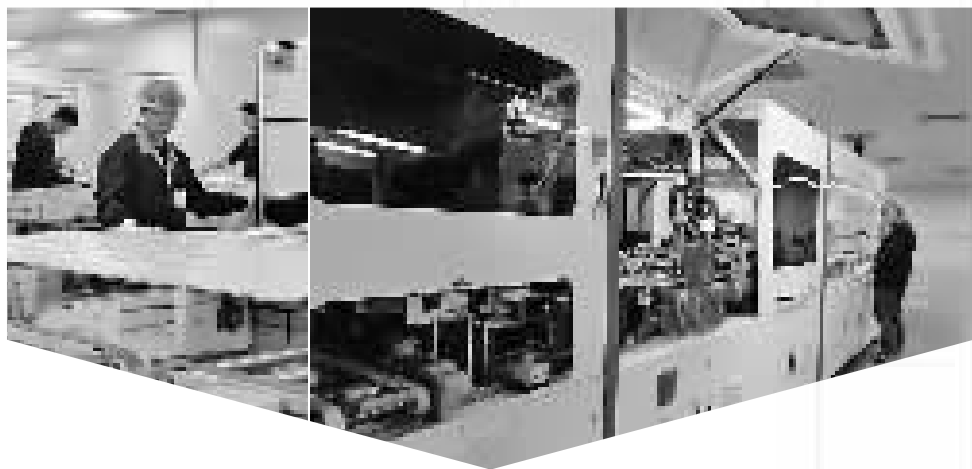


“一带一路” 宁波企业走得稳不稳？ 工商联开展专题调研 企业反映共性问题

记者 王伟



4月25日-27日，第二届“一带一路”国际合作高峰论坛在北京举行，6大类283项合作成果对外公布。与两年前第一届论坛相比，更广泛的参与力度，更深入的合作程度，见证了“一带一路”倡议几年来的无限生机。

一直走在对外开放前沿的宁波和宁波企业，在与“一带一路”沿线国家的经贸往来中交出了怎样的答卷？面临着哪些问题？下一步如何实现更高质量的发展？4月的最后一天，省工商联和市工商联共同开展主题调研，邀请发改、商务、外管等政府部门和中基、申洲、华茂、日林电子等企业，座谈交流，同时走进博威合金、狮丹努两家企业，深入了解企业状况。之后，工商联将针对企业共性问题，协同政府部门，与企业形成更多良性互动。

据宁波市商务局统计，截至2018年12月底，宁波全市累计批准在120个国家和地区设立企业和机构2869家，备案（核准）中方投资215.9亿美元，实际中方投资129.5亿美元；累计在91个国家和地区完成承包工程劳务合作营业额191亿美元。其中民营企业投资的境外企业和机构有2786家，占总量的97.1%。而在“一带一路”沿线开展投资合作的，基本上都是民营企业。截至2018年底，经核准和备案，我市共在“一带一路”沿线的43个国家设立境外企业和机构626家，中方投资额37.7亿美元，分别占到全市总量的21.8%和17.5%；共在沿线的45个国家完成承包劳务营业额71.2亿美元，占全市总量的37.3%。

2019年一季度，我市共在“一带一路”沿线10个国家设立境外企业和机构16家，同比增长166.7%，占到全市对外投资企业和机构总数的36.4%。备案中方投资额7003万美元，占到全市对外投资总额的31.6%，超过历年平均值约16个百分点。

宁波企业在“一带一路”投资的国家主要集中在以越南、新加坡、柬埔寨、菲律宾为代表的东南亚国家，以阿联酋为代表的中东国家，以俄罗斯为代表的原独联体国家；投资产业主要集中在制造业、批发零售业、采矿业、建筑业和交通运输业。

目前进展顺利的较大项目有：

百隆东方股份有限公司在越南投资7亿美元设立的百隆（越南）有限公司，主要生产、加工、销售各类纱线及其副产品，该项目在2018年被评为省级境外经贸合作区项目；

中交第三航务工程局有限公司宁波分公司在马来西亚承建当地桥梁道路项目，营业额约5亿美元；

宁波保税区东人投资有限公司在波兰投资1.3亿美元参股波兰BIOTONS药业有限公司，主要从事医药相关产品的研发、生产和销售；

东方日升新能源股份有限公司在哈萨克斯坦投资7200万美元设立尤科斯50有限合伙企业，主要从事太阳能电站建设和运营等。

企业走出去面临的共性问题有哪些？

为了实现资源的全球化配置，一批企业在走出去引进来的道路上不断探索。收获果实的同时，也面临着尽职调查成本高、国际化人才缺乏、融资难、系统性风险等共性问题。

对于中小型民营企业来说，走出去的尽职调查，是面临的第一道难关。宁波日林电子有限公司是一家做太阳能光伏研发、生产和销售的企业，2008年开始进入缅甸、老挝、柬埔寨等东南亚国家开拓市场，此后，脚步不断向非洲、中东、欧美一步步延伸。如今已经在“一带一路”沿线12个国家设立了销售团队，其中在5个国家设有公司。尽管有了12年的经验，交了不少学费，但对创始人励建峰来说，每一次新进入一个市场的前期工作，仍让他感觉困难不少。

“新进入一个市场，我们都会尽可能搜集当地的各种信息，但网上搜集来的资料往往与实际有出入。在我们进入孟加拉前，了解到当地不允许外资设立全资子公司，于是想办法与当地合作成立公司，前后投资了400万元人民币，但由于文化、理念等各方面的差异，公司运作并不成功，现在已经停止合作，只在当地保留了一支销售小分队。实际上，后来才知道孟加拉是可以设立全资全资公司的，由于信息不对称，造成了不小的损失。”如今，日林正在缅甸投资办厂，增加太阳能光伏的产能，然而原本预计4个月可以办好的当地出口加工资质，到现在已经8个月了，还没有完全办好，励建峰希望这个月能把资质办出来。

当地对外国投资合作的法律法规有哪些？如何办理相关手续？应该注意哪些事项？遇到了问题怎么办？……对中小企业来说，去一个陌生的国家开拓市场，前期的尽职调查，面临找不到门路或成本太高的问题。

然而，不少企业负责人不知道的是，宁波市商务局这几年其实一直在完善企业走出去服务平台，通过宁波市对外投资合作网，企业可以找到100多个国家的国别指南和相关风险提示。

抱团外出，或许是化解中小企业单打独斗风险的较好方式。有需求就会有行动。宁波恩凯控股有限公司董事长沈功灿最近每个月都会去一趟缅甸，恩凯与另外几家宁波企业正筹备在缅甸仰光建设产业园区。经过前期一年多时间的策划准备、各种洽谈，现在土地已经找好，就等最后和当地签订协议，就可以一边建设一边招商了。“传统产业的部分环节向东南亚等地转移是一种趋势，但单一企业走出去成本较高，且面临各种风险，我们希望建设园区为宁波去缅甸投资的企业提供一揽子服务方案。比如一家服装企业想去缅甸设厂了，我们可以为其量身定做建造厂房，协调处理各类相关政策和手续问题，企业只要专心于自己的产业就行。这样会大大降低企业走出去的商务成本。”

走出去不仅仅是部分产能的转移，还有前沿技术的合作与吸收引进，如果能实现技术、研发、设计、产能等在全球不同国家间的合理配置，才是真正的全球化。这方面，博威集团走出了自己的一条路。2015年，博威全资收购德国贝肯霍夫公司，并在整合基础上于2016年成立博德高科，经过两年发展，2018年，博威被评为精密切割丝领域国家单项冠军，博德高科也已经是国际细丝领域的领军企业。其间，博威没有派一个中方人员进入德国的公司，但却在技术、品牌和管理上实现了两边公司之间的协同发展。在此之前的2007年，看中东南亚发展潜力和人力资源方面的优势，博威已经在越南成立伊泰丽莎公司。如今，博威有了较好的在全球范围内优化各种资源配置的基础和能力。

宁波在「一带一路」沿线投资的家底有几何？