

代理立陶宛啤酒品牌 拉脫維亞置業 港商中東歐大展拳腳

相較人們耳熟能詳的歐美等國，中東歐 16 國對很多中國人而言比較陌生。日前在寧波舉行的首屆中國-中東歐國家投資貿易博覽會，中東歐 16 個國家全部參展，200 多家企業、400 多展商帶來了 3,000 餘種商品，吸引 1,200 多國內專業採購商到會洽談。有中東歐商人告訴記者，中國商品已不再是廉價小商品的代名詞，深受當地民眾歡迎，希望採購更多的中國電器和新能源產品等優質商品。事實上，香港遠東化工集團總裁楊良棟早先先機到中東歐投資，如今逐漸進入收成期。

■香港文匯報記者 俞晝 高施倩

在第一批投資中東歐的華人中，就有港商的身影。香港遠東化工集團總裁楊良棟從 2008 年開始，逐漸把立陶宛、拉脫維亞的啤酒、乾果、護膚品引入中國市場。他說，當時香港的市場已經飽和，政府也大力支持企業家走出去投資。因為和芬蘭貿易往來多年，所以當時想去立陶宛投資。這些中東歐的國家從蘇聯解體後，經過幾十年的發展，當地的經濟已經開始復甦，對外經濟合作開始建立。「這就像是買股票，低價買進。」楊良棟說。而且立陶宛當地的物價只有巴黎的十分之一左右，產品價廉物美，綠色優質的產品非常適合中國市場。

經過幾次考察，楊良棟成為立陶宛最大啤酒廠的產品代理商，把 Svyturys Ekstra 這個品牌引進中國中高端啤酒市場。他說，Svyturys 的產品競爭力很強，佔本國 70% 的市場份額，該啤酒品牌也是立陶宛籃球隊的贊助商。

國家面積小消息傳得快

代理啤酒廠的消息迅速傳播開，楊良棟收到不少其他生產廠的電子郵件，希望他可以把中國的情況介紹給立陶宛當地，甚至希望尋找合作空間。楊良棟說，中東歐國家的國土面積小，消息傳得快，這也是這些國家的優點。除了啤酒，他先後又將當地的乾果、護手霜等產品引進國內市場。

楊良棟介紹，和西歐國家相比，目前中東歐



■香港遠東化工集團總裁楊良棟

國家的知名度偏低，這不易帶動產品的銷售。集團每年的營業額約 3,000 萬美元，中東歐地區每年的總銷售額不到 10 萬歐元，佔比不多，但集團的中東歐產品代理業務已經盈利，而且形勢漸好。

楊良棟在中東歐的業務之後拓展至在拉脫維亞進行房地產投資。2013 年，他在拉脫維亞首都里加以 200 萬歐元的價格買了一幢五層的物業對外出租。里加是波羅的海三國中最大的樞紐城市和避暑療養勝地，也是拉脫維亞的政治、經濟、文化中心，設有很多跨國公司的代表處。楊良棟認為，這裡的區位優勢可以媲美中國的上海，所以成為他投資波羅的海地區的第一站。現在這個寫字樓的市價約 350 萬歐元。

楊良棟現在還在尋找合適的寫字樓，打算做長期投資。作為較早在中東歐地區跨國投資者，他提醒，中東歐一些國家間實際上存在競爭關係，當地人有強烈的民族性，中國人在當地做貿易要注意自己的言辭。「比如在立陶宛，你不能明確表示其他國家比立陶宛好。」在中東歐貿易的這些年，至今他還沒有在立陶宛進行投資。立陶宛的朋友一直無法理解他為什麼選擇拉脫維亞投資，而不在立陶宛投資。

把中東歐作為入歐盟平台

目前中東歐國家的外資來源地主要是德國、中國和俄羅斯。烏克蘭危機令中東歐國家也受到一定的衝擊。楊良棟說，相較於俄羅斯，中東歐地區的國家更喜歡中國商人在當地投資，因為中國人不喜歡鬧事，安靜賺錢。

楊良棟自己也認為，中東歐國家現在十分適合中國中小企業投資貿易，因為歐盟對於中國而言是一個很大的市場，但現在處於低潮期，所以對於中國企業家是一個機會，把投資中東歐小國家的企業作為自己進入歐盟的平台。

他說，當年在中國東歐可謂是「自樂更生，艱苦創業」，已積累經驗的他很樂意來幫助中國企業家走進中東歐投資，也盡量幫助當地的企業家可以進入中國市場。除了繼續在拉脫維亞尋找合適的房地產投資機會，他透露，自己已打算在立陶宛併購當地企業，波蘭也將成為自己中東歐國家開放貿易的第三站。



■首屆中國-中東歐博覽會會場在寧波舉行

中東歐 16 國基本情況

國家(地區)	人口(萬)	面積 (萬平方公里)	人均GDP (2014年)	官方語言	2014年對華貿易情況(億美元)		
					進出口額	出口額	進口額
斯洛伐克	542(2013年)	4.9	18,529美元	斯洛伐克語	62	28	34
斯洛文尼亞	206(2012年)	2.0	23,476美元	斯洛文尼亞語	23	20	3
拉脫維亞	204(2013年)	6.5	12,051歐元	拉脫維亞語，通用俄語	14	13	1
立陶宛	約294(2014年)	6.5	12,400歐元	立陶宛語	19	17	2
愛沙尼亞	132(2014年)	4.5	19,258美元	愛沙尼亞語	13	11	2
波蘭	3,849(2014年)	31.3	14,208美元	波蘭語	172	143	29
匈牙利	988(2014年)	9.3	13,624美元	匈牙利語	91	58	33
羅馬尼亞	1,994(2014年)	23.8	9,113美元	羅馬尼亞語	48	32	15
保加利亞	724(2013年)	11.1	7,500美元	保加利亞語	22	12	10
克羅地亞	440(2011年)	5.7	13,549美元	克羅地亞語	11	10	1
塞爾維亞	930(2013年)	8.8	4,746美元	塞爾維亞語	5	4	1
阿爾巴尼亞	283(2011年)	2.9	4,590美元	阿爾巴尼亞語	5	3	2
波黑	384(2011年)	5.1	5,027美元	波斯尼亞語、塞爾維亞語和克羅地亞語	5	3	2
黑山	62(2011年)	1.4	7,519美元	黑山語	3	2	1
馬其頓	211(2013年)	2.6	5,396美元	馬其頓語	1.6	0.7	0.9
捷克	1,051(2012年)	7.9	19,362美元	捷克語	110	80	30

製表：高施倩

匈牙利：中國電器很流行

匈牙利國家貿易中心國際關係經理李菽，對中國與匈牙利之間的合作充滿期待。李菽告訴記者，中國的電器以物價廉美而聞名，在匈牙利十分流行，幾乎每個年輕人都有一台來自中國的智能手機，家裡的電視和電冰箱也多來自中國。

「華為」是匈牙利最熟知的中國品牌，華為匈牙利公司自 2004 年成立以來，在當地投資累計已達 2 億歐元，沃達豐匈牙利公司提供的 4G 網絡技術和匈牙利電訊公司提供的 IP 電視技術等，都由華為公司給予支持。

「匈牙利雖然國家很小，但地處整個歐洲的中心位置，把商品向歐洲其他地區運輸費用很低，適合做中國打開歐洲市場的橋頭堡。去年華為匈牙利公司業績增長 18%，給員工的福利也很好，是很多匈牙利人嚮往工作的中國企業。」李菽說。

向東開放 鼓勵企業走出去

在李菽看來，匈牙利的工資水平大大低於西歐地區，但勞動者的技術水平卻很高，超過 98% 的匈

利人受過基礎教育，因此如果中國來匈牙利建廠，是一件十分划算的事。「而且匈牙利人最早務農為生，所以非常勤勞，即使因為工作需要早起晚睡也毫無怨言。」

2015 年 6 月 6 日，中國外交部部長王毅在訪問匈牙利期間，與匈牙利簽署了《中華人民共和國政府和匈牙利政府關於共同推進絲綢之路經濟帶和 21 世紀海上絲綢之路建設的諒解備忘錄》。匈牙利是第一同中國簽署此類合作文件的歐洲國家，在共建「一帶一路」方面發揮了引領和先行作用。

「自西歐經濟危機以來，匈牙利這幾年都有『向東開放』的戰略方針，匈牙利非常鼓勵當地企業走出去，也派了更多的匈牙利學生到中國留學。」李菽坦言，在商業合作上，匈牙利與中國有着不同的文化背景。「例如中國人喜歡先交朋友再談生意，但匈牙利人喜歡先談生意再交朋友，但這都是能克服的。只要溝通順暢，匈牙利與中國之間的商貿往來只會越來越多。」



■匈牙利國家貿易中心國際關係經理李菽

英語不普及 需小語種翻譯

與西歐國家人們普遍會說英語相比，中東歐 16 國僅官方語言就有 15 種，且多數與英語相差較大，因此在兩地商貿往來劇增的情況下，小語種人才成為了外資企業爭相搶奪的香饈餅。

「今年 9 月份公司計劃赴波蘭參觀食品展，並將到部分廠家進行實地考察，估計會遇到語言方面的問題。」陳意是寧波一家外資企業的副總經理，所在公司今年年初把工作重點轉移到了波蘭，卻遭遇了語言溝通上的煩惱。他說，「我們很需要專

業的小語種人才。」

寧波保稅區斯洛伐克國家館的經營者張慧，所採取的解決方式，就是聘請斯洛伐克小伙子貝京明擔任公司的市場總監。貝京明從小喜歡中國文化，還娶了個中國媳婦，對兩邊的商業環境、文化習慣都十分了解。「中東歐不像西歐或者美國，有那麼多留學生相互交流，要聘請一位既會說兩邊語言，又在兩地有生活經驗的人一點也不容易，所以薪資上給的也比較高。」

中東歐

中東歐主要包括愛沙尼亞、拉脫維亞、立陶宛、波蘭、捷克、斯洛伐克、斯洛文尼亞、匈牙利、羅馬尼亞、保加利亞、克羅地亞、塞爾維亞、阿爾巴尼亞、波黑、黑山和馬其頓 16 個國家，它不僅是一個重要的新興市場，也是中國企業連接整個歐洲市場的重要舞台。是「一帶一路」的重要組成部分。

根據中方統計，2014 年雙方貿易額首次突破六百億美元大關，中國與中東歐國家的雙邊貿易從 2012 年的 521 億美元增至 2014 年的 602 億美元，增長了 15.6%。中方從中東歐國家進口快速增長，近三年增長 24.6%，農產品進口取得積極進展，貿易不平衡狀況明顯改善，貿易結構更加優化。



斯洛文尼亞：亟需新能源汽車

斯洛文尼亞博發貿易公司的蘇米克從事國際商貿超過 30 年，並成功地將斯洛文尼亞的商品推入新加坡、香港和澳門市場，今年公司的重頭戲是把斯洛文尼亞的黑松露帶到中國大陸市場。

「中國大陸市場對斯洛文尼亞的貿易順差很大，因為我們很喜歡中國的小商品，比如衣服、鞋子、小首飾等等，比本地商品便宜一半不止。然而，受到歐洲近十年來嚴重金融危機的影響，現在普通老百姓覺得平時到附近轉轉還開車太浪費了，因此對中國的電動自行車產生了濃厚的興趣，覺得它

又快又便宜。」

蘇米克說，由於斯洛文尼亞資源匱乏，因此政府歡迎一切新能源產品，並給予一定的補助。「但是我們沒有生產電動自行車或者汽車的工廠，也沒有這種技術，全靠向他國購買。德國的寶馬和奔馳雖然也在造新能源汽車，但是太貴了，我們更傾向於購買中國的新能源汽車。」

建議中資企業 自貿區建廠

蘇米克建議要到斯洛文尼亞做生意的中國人，可以在港口自由貿易區建廠。「不要建整車廠，把零件從中國運過去，再在貿易區建組裝廠，成本要低很多。」不過，蘇米克也提醒說，斯洛文尼亞很多工業標準是與歐盟看齊的，如果要去那邊投資建廠，產品質量要求會比較高。」

■斯洛文尼亞博發貿易公司蘇米克

