

港宜先伸橄欖枝 與中東歐做生意

前外交部港澳辦主任朱祖壽

朱祖壽簡歷

朱祖壽，出生於江蘇省無錫市，畢業於北京外國語學院（現北京外國語大學）英語系。曾任外交部港澳辦主任、駐荷蘭大使、駐匈牙利大使，中國駐聯合國禁化武組織代表。1994年從英國回國，先後被任命為外交部港澳辦主任、外交部港澳司司長，為港澳的回歸做了大量的籌備工作，曾親歷香港與澳門兩個回歸交接儀式。現任中國—匈牙利友好協會會長、北京外國語大學客座教授。



朱祖壽接受本報記者專訪。記者俞畫 攝

香港文匯報訊（記者 俞畫 寧波報道）面對香港如何融入「一帶一路」戰略，加快進入中東歐市場步伐的問題，曾任外交部港澳辦主任、駐荷蘭大使、駐匈牙利大使的朱祖壽在第二屆中東歐博覽會上接受了本報記者的專訪。朱祖壽坦言，香港市場不如內地大，不足以吸引中東歐國家來銷售商品，如果還抱着「國際金融中心」的牌子等着他人貼上來不太現實。「香港要與中東歐國家做生意，就必須放低姿態，首先伸出橄欖枝，特區政府應邁出兩地交流的第一步。」

第二屆中國—中東歐國家投資貿易博覽會日前在寧波舉行。圖為中東歐商展現場。 新華社



事實上，哪怕是在十年前，香港都是中東歐商品進入內地的首選通道，大量中東歐商人將商品通過海運免稅進入香港，再走深圳清關進入內地市場。然而，隨著近幾年跨境貿易的興起，以及多地保稅區的興建，中東歐商品不再需要繞道香港，而是直接進入了內地市場，不僅運費更低，手續也更簡便。這樣一來，香港的中轉站地位迅速下落，香港市場也逐漸被中東歐商人忽視。

商品可借港輻射東南亞

朱祖壽說：「現在中東歐國家光跟內地市場做生意就夠他們忙活的了，無暇兼顧香港市場，所以要等

他們主動找上門來談生意，不太現實。但是香港有其獨有的優勢，中東歐商品一旦進入香港，可以輻射到整個東南亞地區，這是內地市場所不具備的，也是香港政府需要努力推銷的關鍵點。」

朱祖壽表示，中東歐好幾個國家在香港都設有總領館，也常常組團參加內地的各種博覽會活動，要想讓中東歐國家關注到香港，不僅需要特區政府主動釋放善意，民間商貿也要增加交流合作，例如在參加博覽會時，港人可以多與那些來自中東歐的商人聊天，把香港的優勢和香港的商品推銷出去。

須了解融入當地文化

對於那些有資金想去中東歐投資的香港商人，朱祖壽提出了他的建議：由於歷史原因，中東歐國家多屬於前蘇聯社會主義陣營，香港雖回歸了祖國，但「一國兩制」保障了其資本主義制度的實施，所以與中東歐地區大多數國家在政治經濟文化上仍多有不同，光有錢是不夠的，還必須了解、融入當地的文化。

朱祖壽坦言：「2008年國際金融危機後，許多中東歐國家採取了『向東看』的政策調整，再加上歐盟因為烏克蘭危機對俄羅斯實行了制裁，中國成了他們的商貿首選。中東歐國家的政策轉向與中國的『一帶一路』戰略不謀而合，所以目前處於兩地商貿往來的歷史最好時期，香港若是錯過了這個機遇，實在可惜。」

中國與中東歐經貿數據

- 2015年中國與中東歐國家貿易額已達562億美元
- 中國企業在中東歐國家投資超過50億美元
- 中東歐16國在中國投資超過12億美元

資料來源：新華社

楊良棟獨闖立陶宛 架港與波海三國橋樑

香港文匯報訊（記者 茅建興 寧波報道）港商楊良棟做了6年中東歐生意，在浙江寧波舉行的中東歐博覽會上，擴大了公司的展位。已做了30多年生意的楊良棟，一直從事化工產業，是香港遠東化工（集團）的總裁，2008年國際金融危機後，他就開始嘗試業務多元化，在東北歐的立陶宛投資經營綠色產品。在楊良棟看來，雖然在香港這樣的生意是冷門，但卻是新的商機空間。他又期待，有開放思維的香港，未來有更多人能把握中東歐這個新市場。

做精品進口 在港銷情佳

楊良棟於2009年到立陶宛尋找商機，2010年就看中當地啤酒生意，成為立陶宛最大啤酒廠的產品代理商，2011年開始進口立陶宛的產品到香港。但楊良棟坦言，如他這樣在立陶宛開闢新市場的港商很少。

「我的本行是林業造紙，在芬蘭做了30多年生意，於是了解到波羅的海國家，他們缺少在亞洲的合作夥伴，對我來說這是很難得的商機。可以把我們的香港公司作為波羅的海國家進入亞洲的橋樑。當時我考察了中東歐國家，最初是準備作一些投資的，收購一些生產型公司，投資卻沒有成功，卻因此結交了不少立陶宛的商家夥伴，他們也希望和我合作開發亞洲市場。」

在收購的過程中，楊良棟發現當地對亞洲了解很少，對香港也一點不了解，收購很困難，卻成了亞洲的合作夥伴。「對我來說是意外之喜，我們開始越來越了解，商業越來越多。」

現在楊良棟已在立陶宛投資了當地生產的啤酒、香檳、伏特加、礦泉水、乾果脯、護膚品、牙膏等產品。他表示，如今在內地，因為進口難度程序比香港要大，各地執法鬆緊度也不一樣，進口必須要做精品類，與香港市場差別很大。而這些立陶宛的產品進口到香港後，銷售情況很好，每年有雙位數的增長，而且香港市場進口程序簡單，只要產品好，消費者不會太在意是中歐還是東歐的產品。現在在公司經營的中東歐產品代理業務已經盈利，而且形勢很好。

籲開放思維 拓展新市場

楊良棟連續兩年赴寧波來參加中東歐博覽會，就是為了擴大立陶宛產品在內地的知名度以及尋找合作夥伴。他表示，「浙江有很多優秀的中小企業，寧波周邊有許多很有活力的企業，所以希望到這裡能找到優秀的合作夥伴。」他打算這幾天搞一個品酒會，讓更多的展商商家了解立陶宛的產品。他還希望內地政府能加強簡化進口程序，加大對中小企業的支持。「就如在香港，政府對中小企業的扶助很大，中小企業就能發展很快，找優秀的合作夥伴也相對容易。」

對於港商很少到中東歐做生意，楊良棟認為，很多港商認為中東歐做生意成本與收益不相稱，比如他們很多寧願做房地產，而香港也是一個成本偏高、人力資源緊張的地方，很多港商都會考量中東歐開拓市場的成本。他周邊也沒有朋友和他一起到中東歐開拓市場。但他認為，香港有開放的思維，世界各地的商人都可以在這裡尋找良好的營商環境，港商應該保持開放的思維，拓展新的商機空間。「下一步，我還會深耕立陶宛、拉脫維亞、波蘭等地已經建立的市場，好好消化這個市場裡很多優良的中東歐產品，我會做一個長期的拓展，在這些冷門中尋找新的商機。」



楊良棟（右三）與他的立陶宛團隊尋找優秀合作夥伴。記者茅建興 攝

忽略文化差異 企業難逃危機



過去內地的中資企業在中東歐國家投資，曾在制度文化上吃過不少虧。朱祖壽舉例說，2004年海信集團曾在匈牙利設立了工廠，每年生產40萬台電視機，出口到歐洲國家，但是2009年海信就宣佈關閉了該廠。為什麼呢？因為海信集團把國內的一套規章制度、管理理念用到匈牙利去了。海信僱的大部分是匈牙利的工人，要求工人加班，人家說我不加，海信說我給你加班費，工人說給加班費也不加，下班後就是我自己的時間，你沒權利來支配我。久而久之，管理層與工人之間產生了

矛盾，甚至最後導致了工廠的關停。

此外，雖然中東歐國家彼此相鄰，但對商品的需求很不一樣，例如匈牙利喜歡中國的手機，捷克喜歡中國的電動單車，都是很具體的需求。所以要把貨品賣往中東歐，首先要了解那個國家的人民究竟想要什麼東西，而不是憑空想像就往那裡發貨。「由於性價比優勢，中國商品在中東歐還是很有市場的。以中國品牌華為為例，2009年就在匈牙利首都布達佩斯設立了歐洲供應中心，目前其產品線覆蓋了70%的匈牙利人口，深受老百姓的歡迎。」

記者 俞畫 寧波報道

中東歐轉型 華商增機會

香港文匯報訊 據中新社報道，日前在浙江舉行的第二屆中國—中東歐國家投資貿易博覽會期間，家鄉在天津的捷克華商聯合會會長汪萬明表示，隨着「一帶一路」願景的影響，以及「義新歐」中歐班列等鐵路線路的開通，在中東歐的僑商，迎來了新的轉型期。許多與會僑商也表示，他們在中東歐的貿易，面臨着新的挑戰。

汪萬明如此闡述新變化：「比如在捷克，之前的僑商基本從事傳統貿易，勞動密集型貿易等，附加值低。而自2015年起，投資酒店，收購公司，從事房地產和旅遊業的新僑商越來越多。」

同樣作為生活在東歐的僑商，2011年被匈牙利議會授予中匈友誼獎的萬華化學集團股份有限公司董事長丁建生表示，如今的中國與中東歐貿易，不只是資本輸出，更有技術輸出，管理輸出。

除了貿易方式的轉型，許多僑商還發現，如今的貿易不只是傳統的「中國產品向外銷售」，更有對外來優秀產品的引進。

波蘭華沙中國商會是中東歐內亞洲產品最大的分撥中心，也是中資在東歐最大的投資項目，如今超八成產品為中國產品。該商會總經理是來自內蒙古的僑商韓寶華，他坦言，要進行新的轉變，「繼續吸引中國民族品牌，民族企業進入波蘭及歐盟市場同時，加大力度構建進出口平台，將歐盟優秀產品引進來。」他說。

「過去是我們的產品輸出到歐洲，現在是好產品引進來，雙方也加強技術交流。」汪萬明舉例說，如今就有浙江寧波的一家企業，被引入捷克做垃圾處理項目。

香港取勝之道：善用各種機遇



香港人從不諱言香港是「彈丸之地」，然而，幾代人用其勤勉與奮鬥在這個「彈丸之地」創造奇跡，使之成為國際金融中心，連續22年被評為全球最自由的經濟體，與世界上大多數國家和地區保持着緊密的經貿往來。

事實上，香港一直是一個開放的地方，是一個營商環境自由的地方。香港歡迎各個地方的人到香港來營商，帶來各種不同的理念，從而令香港更加包容強大。正如隻身赴中東歐闖蕩的楊良棟所說，「世界各地的人來到這裡都可以找到喜歡的環境，香港也有能力持續吸引世界各地的人來這裡創業和生活。」也許這才是香港的活力之源，港商應該有更廣闊的思維和胸懷，勇於開拓新的商機空間，為香港帶來持續的創新和發展，開拓中東歐也許是另一種文化，但善於在全球市場耕耘的港商，應該在不同文化中創造更多的商機空間，搭建更多的橋樑。

作為「一帶一路」建設的一個重要節點，香港有着包括地理位置、政策、人才、資金等無可比擬的優勢。對於急於「向東看」的中東歐商人來說，內地市場雖然廣博，但香港輻射整個東南亞的區域優勢也不可忽視，中東歐商品一旦進入香港，相當於打開了整個東南亞市場的銷售渠道，十分具有誘惑力。

另一方面，在「一帶一路」戰略實施中，最大的挑戰是資金投入。據統計，「一帶一路」沿線光是基建投資的資金缺口就高達8萬億美元，而豐富的金融融資手段正是香港市場的強項。此外，既具有國際視野，又不懼艱辛挑戰的香港專業人才也是中東歐國家迫切渴求的人才資源。只要港人開放思維，勇於開拓新市場，香港可在「一帶一路」戰略中大有可為。

記者 俞畫