

拉脱维亚“走出去”不可忽视的市场

张云薇 (驻拉脱维亚使馆商务处)

拉脱维亚是一个依赖外国投资的国家。自1991年独立以来,吸收的外国直接投资一直是促进本国经济发展的主要力量,而且外国投资额稳步增长,每四五年就将近翻一番。到2003年,拉脱维亚吸引外资近百亿美元,其中直接投资31.45亿美元。目前人均外国直接投资额在中、东欧国家排位第五。

拉脱维亚外国直接投资的主要来源地是波罗的海地区与拉脱维亚比邻的国家。目前,来自于瑞典、德国、丹麦、芬兰和挪威的投资占对拉外国直接投资总额的50%;美国、荷兰和英国占15%;俄罗斯占6%。周边国家积极向拉脱维亚投资的原因主要有三:一是在波罗的海东西部国家存在着巨大的经营成本差异;二是投资者看好迅速成长的波罗的海周边市场并对其展开竞争;三是看到借助向拉脱维亚投资可向其周边诸如俄罗斯和独联体中其他国家求得发展的新机遇。美国、荷兰和英国虽然在地理位置上离拉脱维亚较远,但他们之所以在拉脱维亚投资,一方面由于看中波罗的海地区的重要市场;另一方面他们把拉脱维亚视为一个有利的制造业基地。在东部与拉脱维亚接壤的国家主要是俄罗斯。俄罗斯

作为拉脱维亚外国直接投资主要来源地之一的目的是将其作为良好的商品转运地和出口商品的增值地,特别是石油产品、化工产品和金属制品。

大量的外国直接投资为拉脱维亚的经济注入了活力。以2000年到2003年为例,拉脱维亚的GDP平均每年以7.1%的速度增长。

投资领域较广 第三产业看好

拉脱维亚的外国直接投资领域较广泛,主要分布在房地产、批发与零售贸易、金融、电信和完全以出口为导向的制造业。根据2003年的统计数字,以上几个部门的外国直接投资占拉外国直接投资总额的80%。制造业的投资仅占直接投资的18%。

房地产行业的投资比例最高,达到24%,而且有不断增长的趋势。与2002年相比,2003年在这一部门的投资增长了10%。

制造业的外国直接投资约占其总投资额的18%,其中主要来自于德国,占14%,大部分进入中低技术领域。英国、瑞典和爱尔兰在拉脱维亚的制造业也有投资,其中爱尔兰的投资主要进入当地中等技术部门。从总体看,目前外国直

接投资带进高新技术和现代化技术的很少。

吸引投资政策优惠

作为私人资本有限的小国,拉脱维亚非常希望外国直接投资继续成为其经济发展的主要动力。为吸引外国直接投资,拉脱维亚政府和各地方政府通过与各种商业组织的合作,以多种方式改善投资的法律环境和管理环境。例如,加快办理公司注册手续的速度和现代化程度,即可在2个营业日内成立一家公司等等。除此之外,他们还采取税收优惠政策、经济特区优惠政策、进口增值税和关税优惠政策等来吸引外国直接投资的进入。例如:

1. 税收优惠

——经营大型的国家支持的投资项目可得到税收补贴,其数额相当于总投资额的40%;

——经营高技术产品可减税30%;

——中、小企业可减税20%;

——地方政府可根据当地的发展战略和地区需要批准投资项目的不动产税下调90%等等。

2. 经济特区投资优惠

拉脱维亚拥有4个经济特区,其中3个座落在文茨皮尔斯

(Ventspils) 里加(Riga)和利耶帕亚(Liepaja)港口。另外一个位于内陆地区的涅日克内(Rezekne)市。设在经济特区的公司可得到如下优惠:

——在本区内涉及到外国商品和出口商品的服务不征收增值税;

——不动产税降低 80%;

——对在区内获得的收入所征收的所得税降低 80%,但公司房地产税和公司所得税的减免总额不能超过投资额的 50%;

——对红利的代扣所得税减免 80%;对使用智力资产所支付的费用和管理费减免 80%等。

3. 进口增值税和关税的优惠

有以下情况者不征收进口增值税和进口关税:

——出于加工目的的进口;

——在海关监管下为加工而进口(在经济特区或海关仓库);

——为保证进口商交易的进行而进口的固定资产,特别是技术设备;

——临时进口;

——过境;

——运到海关仓库等。

高素质低成本的劳动力

在拉脱维亚经济中最具价值的是它的人力资源。拉脱维亚的发展长期受益于良好的教育体系,即使在被占领时期也同样如此。根据拉中央统计局 2002 年的数字显示,在拉脱维亚的就业人口中,受过高等教育的占 21.8%;中等教育占 63.5%;7-9 年基础教育或基础职业教育的占 13.6%;没有完成基础教育或未受过正规教育的占 1.1%。

就劳动力成本而言,第一,若纵向比较,拉脱维亚劳动力的工资水平近几年稳步增长,但仍低于劳动生产率的提高。按 2003 年年均汇率计算,拉脱维亚 2003 年的月平均工资为 336 美元。第二,若从工厂的工人到软件工程师横向比较,目前拉脱维亚各行业的劳动力成本均只有西欧国家劳动力成本的 20-30%。第三,拉脱维亚各地区间的劳动力成本差异很大,如用较远的 Latgale 地区与首都 Riga 相比,劳动力成本大约相差 40%。第四,根据当地法律规定,自 2004 年 1 月开始,在正常劳动时间内支付的最低月薪为 80 拉特(约合 148 美元)。第五,拉脱维亚人除了说拉脱语外,大多数人都通晓俄语、英语、德语。

“走出去”的重要市场

1996 年拉脱维亚经济走出低谷后,一直处于增长态势。人民生活水平提高,失业率基本保持稳定,为加入欧盟进行的一系列改革也对其经济发展产生了积极的影响。2003 年拉脱维亚继续保持了较高的经济增长率,GDP 与 2002 年相比提高 7.5%。2004 年是拉脱维亚政治、经济发生巨变的一年。随着加入欧盟和北约,其国际地位进一步提高,与世界经济和贸易的联系更加紧密,预计经济仍将保持较高增长率和较好的发展前景。

2004 年 5 月 1 日,拉脱维亚加入欧盟。自加入之日起,它便开始执行欧盟的共同政策,导致其原有税率和配额的变化,即进口关税税率提高,对一定种类商品采取关税配额限制(例如从中国进口的纺织品、

鞋和陶瓷餐具)等等。为尽量减少拉脱维亚入盟后对我国贸易的不利影响,我们应对拉脱维亚的投资状况和投资环境进行分析研究,采取“走出去”战略,让企业参与拉脱维亚的经济合作与竞争,从资金、市场、资源的合理配置中分享获得的效益,扩大出口,趋利避害。

拉脱维亚是一个私有化程度很高的国家,法制比较健全,政治和经济环境也比较稳定,公民素质较好,受教育程度也较高。虽然本国市场小,人口约 233 万,但它是有着 4.5 亿人口的欧盟大市场的一部分,也是我国企业和商品进入欧盟的一个通道。此外,它与另两个前苏联的波罗的海国家立陶宛和爱沙尼亚有着特殊的紧密关系。由于存在着不少雷同之处,波罗的海三国常被视为一个整体。拉脱维亚与独联体国家,特别是俄罗斯有着割不断的历史渊源,虽然存在民族矛盾,但传统文化影响至深,在经济和贸易交往上相互依存,互为市场。所以,一个仅有 6.4 万平方公里的国家却位于连接着几大重要市场的战略要地,愈益成为人们关注的焦点。

目前,我国在拉脱维亚投资的企业只有 8 家,多为规模很小的私人公司。大部分投资于餐饮业,总投资额约为 765 万美元。我国在拉脱维亚的直接投资还存在着较大的发展潜力。例如,纺织业是拉脱维亚传统的高出口导向型制造业之一,其出口占其总生产量的 84%。目前主要由少量的大公司经营。拉脱维亚纺织产品的主要出口市场是欧盟国家,像瑞典、丹麦和德国等。棉毛服装、编织服装和亚麻服装在拉出口

服装中占据了三分之二的份额。纺织公司也生产半制成品,如布匹、人造纤维和线等。除此之外,布料研发、时装设计和产品包装这些相关产业发展也很快。我国的纺织服装行业在世界上具有很强的竞争力,早在2001年WTO的年度报告数据就显示,中国的服装竞争力系数为0.94,接近最大值1,居各国之首。同年意大利的竞争力系数为0.37,法国为0.36,德国为0.48。我国服装行业中的一些“龙头”企业,不仅在行业地位和市场占有率上遥遥领先,而且实施上游产业延伸战略,即建立新型的纺织面料基地方面竞争力强,发展前景看好。如果我国的服装企业能与拉脱维亚的企业合作,找到优势互补的契合点,既可以进一步打开中国纺织品在拉脱维亚的市场,更可以很好地利用当地顺畅而稳固的出口销售渠道,避开某些贸易壁垒,相对顺利地进入欧盟市场。从目前我们了解的情况看,中低档服装的合作时机已经错过,但中高档服装的合作仍有良好前景。

再如,拉脱维亚的化工医药行业主要从事医药的生产和出口、化工原料产品和涂料的制造与出口,以及工业和家用化工产品的制造与出口,出口量占其生产总量的61%。该行业的研发能力较强,特别是在生物科学、木材化工和为航空航天、汽车制造及建筑行业开发的新材料等方面表现突出。在材料科学领域,拉脱维亚拥有三个著名的研究机构,即固态物理研究和聚合物机械学研究院、拉脱维亚大学与无机化学研究院和里加技术大学。拉脱维亚的医药生产主要面向国

内市场和独联体市场。生产的产品以一般性药品为主,企业规模偏小,生产能力有限,但这些公司通常都与欧盟国家、独联体国家、波罗的海国家,甚至美国、日本、韩国等有着良好而紧密的合作关系。如果我国的大企业能与之合作,增大生产规模,提高产品产量,便可以此为基地,进一步开拓欧盟及其他市场。同时,我国企业也可以引进拉脱维亚的新药,在中国进行合资合作生产。据了解,拉脱维亚的医药公司现已拥有12项新药专利,但目前他们在研发资金上有5亿多欧元的缺口。

另外,在拉脱维亚从事木材加工也有一定的合作前景。可对原木进行初加工,做成锯材再出口;也可以对木材进行深加工,做成高密度板,使之成为制作门、窗的材料再销售。对这些木材加工后的产品,我国国内市场和国外市场均有需求,产品可返销国内,也可以销售到欧盟等其他国家。另外,在高科技领域,如软件开发,家电生产也有一定的合作空间,目前就有一家企业探讨在拉进行DVD机的组装的可行性。作为整个欧盟大市场的一部分,尽管拉脱维亚本国市场十分有限,但存在着较大的发展潜力。因此,有不少国内企业对来拉脱维亚投资进行过可行性研究。如在拉脱维亚从事番茄酱销售的一家公司,目前的销售已占拉脱维亚全国需求量的1/3,拟从单一销售提升为对番茄酱的分装和加工,提高番茄酱的技术含量和商品的附加值;还有一家公司拟利用蘑菇生产技术优势和良好的市场需求量,生产平菇、金针菇和香菇等产品,

但这些项目都由于种种原因未能得以实现。

尽管拉脱维亚市场有一定的合作潜力,但也存在着不少问题:第一,拉脱维亚是一个资源单一和短缺的国家,当地的主要资源就是木材,其他生产多属来料加工,而且加工工业也不成规模,在当地开展来料加工业务必须考虑运输成本和出口渠道等问题。第二,目前,除木材加工工业外,与当地现有企业合资改造的很少,究其原因主要是由于这些企业大多是在原苏联时期建造的大型国营企业,现厂房年久失修,设备老旧;而且自1991年拉脱维亚独立以来,由于缺乏资金,很多企业彻底垮掉,仅存的一些也都靠出租厂房等方式维持生存。如机械、电子行业是前苏联时期的主要基地,但由于技术落后等原因,独立后生产不断萎缩,在前苏联时期从业人员达13万人,而现在只有3万人。因此,与这些企业合资合作需要大量的投资。第三,劳动力工资从表面上看不是很高,但税收高,企业负担大。第四,获得签证很难,这也是使许多企业投资受阻的原因。即使拿到长期居留签证,时间也只有一年;到续签时仍有颇多障碍。

总之,中拉合作有一定潜力,但目前我国进入该市场的企业很少,经验不足。因此,无论哪一个企业在进入该市场之前,都必须做足市场调研,进行充分的可行性研究,以便知己知彼,发挥我国企业的优势,扬长避短,在与拉脱维亚企业的合作中利益共享。

IEC