

国际市场

World Market

国内统一刊号：CN31-1550/F 国际标准刊号：ISSN 1001-5450

出版日期：5月15日 复刊NO. 6；总第504期

本刊专稿

瑞士驻上海总领事
霍力轩先生专访

本刊专稿

中国企业，请捕捉“一带
一路”的数字商机

圆桌话题

谱写上海老字号的
新故事



聚焦西班牙

Focus on Spain



目录

本刊专稿

- 6** 瑞士是全球创新和工业的引领者
——瑞士驻上海总领事馆总领事霍力轩先生专访
本刊记者 李悦
- 12** 中国企业，请捕捉“一带一路”的数字商机
供稿/Google和北京大学汇丰商学院海上丝路研究中心

领馆内外

- 14** 以色列驻沪领馆举行大屠杀纪念日悼念活动
撰稿/以色列驻上海总领事馆 姚颖毅
- 14** 泰国-江苏（徐州）投资机遇研讨会举行
撰稿/泰王国驻上海总领事馆 张磊
- 15** 成功举办展望大阪未来恳谈会
供稿/日本驻上海总领事馆 伏村和展
- 15** 2018澳大利亚谷物大会亚洲论坛在上海成功举办
撰稿/澳大利亚驻上海总领事馆商务处 阎军
- 16** 中国区块链代表团赴澳参加亚太区块链年度峰会
撰稿/澳大利亚驻上海总领事馆商务处 阎军
- 16** 澳大利亚澳新银行农业部总裁率团来华开展农业考察交流
撰稿/澳大利亚驻上海总领事馆商务处 阎军

人物访谈

- 17** “我来推销加拿大新布伦瑞克省……”
——访加拿大新布伦瑞克省能源及资源开发厅、
农业渔业及水产养殖厅厅长瑞克·杜塞（Rick
Doucet）厅长
本刊记者 侯圣勇

- 19** 海归创业，居然从引进北美脱口秀开始
本刊记者 柯兆银

- 22** 在中国，一个德国人如何管理法国公司
采写/王洁

圆桌话题

- 24** 谱写上海老字号的新故事
——上海市商务委主任尚玉英访谈录
采写/柯兆银 余佳
- 28** 凤凰为什么又火了
本刊记者 郑颖
- 30** 让回力的品牌更“回力”
——上海回力鞋业有限公司党委书记、执行董事
周炜先生访谈录
本刊记者 沈艺
- 32** 光明乳业：走向长三角，走向世界
采写/本刊编辑部
- 34** 创新，给老字号带来未来
——上海家化联合股份有限公司研发部资深总监
曹平自述
本刊记者 黄巍

国际贸易

- 36** 外国人如何和中国人做生意
——访聂若聂特控股有限公司总裁道龙·兹维
本刊实习记者 徐啸谷

- 38** “建立专业平台，让外贸更加便利”
——外高桥国际贸易营运中心专业平台建设侧记
采写/张克平

主管

上海市商务委员会

主办

上海市电子商务促进中心

(联合国贸易网络上海中心)

经济观察

40 在美国，人们喜爱什么样的汽车

撰稿/商慧明

42 你知道阿联酋的创新精神有多少

撰稿/潘薪羽

专题报道：聚焦西班牙

46 除了足球、斗牛、舞蹈，西班牙还拥有更多的市场机遇

——西班牙王国驻上海总领事馆商务领事方少龙专访

本刊记者 王燕

49 西班牙食品：地中海健康生活方式的代表

撰稿/西班牙驻上海总领事馆商务处

53 航空和汽车工业：合作前景广阔

撰稿/西班牙驻上海总领事馆商务处

55 美容产品为什么受人喜爱

撰稿/西班牙驻上海总领事馆商务处 Esther Faig Ramilan

56 环保产业独具特色

撰稿/西班牙驻上海总领事馆商务处

58 投资西班牙的7大法律建议

撰稿/Mireia Paulo(包玫兰)

60 西班牙驻华商务机构名录

供稿/西班牙驻上海总领事馆商务处

双月要闻 (3—4月)

62 市商务委大事记

编辑出版：《国际市场》杂志社

<http://worldmarket.tpsa.gov.cn>

社长兼总编辑：李悦

副总编辑：郑颖 柯兆银

英语翻译：张昕

责任编辑：柯兆银

社址：上海市中山南路1088号4楼

邮政编码：200011

采编部：(86)(21)63685513

传真：(86)(21)63685855

电子邮箱：worldmarket@tps.gov.cn

设计排版：秋光文化(www.qiuguang.net)

印刷：上海东亚彩印有限公司

国外发行：中国出版对外贸易总公司

国内总发行：上海市报刊发行局

发行范围：国内外公开发行

国内订阅：全国各地邮局

国内统一刊号：CN31-1550/F

国际标准刊号：ISSN 1001-5450

广告许可证号：3101014000099

出版日期：5月15日(复刊NO.6; 总第504期)

定价：RMB: 20.00

HKD: 36.00 USD: 16.00 (含邮费)

声明

版权所有，《国际市场》保留所有权利。
未经本社许可，不得以任何目的、以任何形式
复制、翻印、传播或以其他方式使用
《国际市场》的任何图文



CONTENTS

Special Articles

- 6** **Switzerland Is a Global Leader in Innovation and Industry**
—Exclusive Interview with Mr. Hoffer Alexander Michael, Consul-General of the Consulate General of the Swiss Confederation in Shanghai
By Staff Reporter Li Yue
- 12** **Chinese Enterprises, Please Seize the Digital Business Opportunities of the Belt and Road**
Submitted by Google & Research Institute of Maritime Silk-Road of PHBS

Inside and Outside the Consulate

- 14** **The Consulate General of Israel in Shanghai Held a Holocaust Memorial Day Event**
Submitted by Yao Yingyi of the Consulate General of Israel in Shanghai
- 14** **The Thailand-Jiangsu (Xuzhou) Investment Opportunity Seminar Was Held**
Submitted by Zhang Lei of Consulate General of the Kingdom of Thailand in Shanghai
- 15** **Looking Forward to Osaka's Future Talkfest Was Successfully Held**
Submitted by Fushimura Kazunobu of the Consulate General of Japan in Shanghai
- 15** **The Australian Grains Industry Conference Asia 2018 Was Successfully Held in Shanghai**
Written by Yan Jun of the Commercial Counselor's Office of the Consulate General of Australia in Shanghai
- 16** **The Delegation of Chinese Blockchain Went to Australia for the APAC Blockchain Conference**
Written by Yan Jun of the Commercial Counselor's Office of the Consulate General of Australia in Shanghai
- 16** **The President of ANZ Bank's Agriculture Department Led a Group Visit to China for Agricultural Exchanges**
Written by Yan Jun of the Commercial Counselors Office of the Consulate General of Australia in Shanghai

Character Interview

- 17** "I Will Advertise for New Brunswick in Australia..."

—An Interview with Rick Doucet, Minister of Energy and Resource Development, and Minister of Agriculture, Aquaculture and Fisheries
By Staff Reporter Hou Shengyong

- 19** **Overseas Returnee's Business Unexpectedly Starts from North American Talk Show**
By Staff Reporter Ke Zhaoyin
- 22** **How Should a German Operate a French Company in China**
—An Exclusive Interview with Thomas Dorn, CEO of TLD Group
Interviewed and Written by Wang Jie

Round Table Topic

- 24** **Rewrite a New Story for Time-honored Brands in Shanghai**
—An Interview with Shang Xuying, Director of Shanghai Municipal Commission of Commerce
Interviewed and Written by Yu Jia & Ke Zhaoyin
- 28** **Why Was the Phoenix Reborn from the Ashes**
By Staff Reporter Zheng Ying
- 30** **Rejuvenate the Warrior Brand**
—An interview with Mr. Zhou Wei, secretary of the party committee and CEO of Shanghai Warrior Shoes Co., Ltd.
By Staff Reporter Shen Yi
- 32** **Bright Diary & Food: Reaching out to the Yangtze River Delta and the World**
Interviewed and Written by the Editorial Department
- 34** **Innovations Brings a New Future for Old Brands**
—Personal Statement of Cao Ping, a Senior Director of R&D Department in Shanghai Jahwa Corporation
By Staff Reporter Huang Wei

International Trade

- 36** **How Can Foreigners Do Business with Chinese?**
—An Interview with Zvi Doron, CEO of Nironit Holdings Ltd.
By Intern Reporter Xu Xiaogu
- 38** **A Professional Platform Facilitates Foreign Trade**
—Sidelights of the Professional Platform Construction of the Shanghai Waigaoqiao

Supervisor

Shanghai Municipal Commission of Commerce

Host

Shanghai Electronic Commerce Promotion Center
(Trade Point Shanghai)

Edition and publication:

World Market Periodical Office

<http://worldmarket.tpsa.gov.cn>

President and Chief Editor: Li Yue

Deputy Chief Editors: Zheng Ying and Ke Zhaoyin

English Translator: Zhang Xin

Commissioning Editor: Ke Zhaoyin

Address: 4th Floor, No. 1088, South Zhongshan
Road, Shanghai

Post Code: 200011

Collecting and Editing Department:

(86) (21) 63685513

Fax: (86) (21) 63685855

Email: worldmarket@tps.gov.cn

Design Layout: Shanghai Qiuguang Culture
Communication Co., Ltd (www.qiuguang.net)

Printing: Shanghai East Asia Color Printing Co., Ltd

Distribution Abroad: China National Publishing
Industry Trade Corporation

Distribution in China:

Shanghai Municipal Press and Publication Board

Distribution Scope:

Domestic and overseas publications

Domestic Subscription:

Post offices across the country

China Number: CN31-1550/F

International Standard Serial Number:

ISSN 1001-5450

Advertising License No.: 3101014000099

Publication Date: May 15 (re-publication No.6; total
number of 504)

Price: RMB 20.00

HKD: 36.00 USD16.00 (including postage)

Statement

Copyright *World Market* All rights reserved.

Without the permission from *World Market* Periodical
Office, no image or text can be reproduced, reprinted,
transmitted, or used by any means or for any purpose.

International Trade Operating Center

Interviewed and Written by Zhang Keping

Economic Observer

40 What Kinds of Cars Are Loved by People in the United States?

Written by Shang Huiming (American)

42 How Well Do You Know the Initiative Spirit of the United Arab Emirates?

Written by Pan Xinyu

Special Report: Focus on Spain

46 More Market Opportunities in Spain Besides Soccer, Bullfight and Dance

—An Exclusive Interview with Fang Shaolong, Commercial
Consul of the Consulate General of Spain in Shanghai

By Staff Reporter Wang Yan

49 Spanish Food: the Representative of the Healthy Lifestyle in the Mediterranean Sea

Written by Economic and Commercial Office of the Consulate
General of Spain in Shanghai

53 The Aviation and Car Industries: A Promising Future of Cooperation

Written by the Economic and Commercial Office of the
Consulate General of Spain in Shanghai

55 Why Beauty Products Are Loved?

Written by Esther Faig Ramilans of Economic and Commercial
Office of the Consulate General of Spain in Shanghai

56 The Environmental Industry Has Unique Characteristics

Written by Economic and Commercial Office of the Consulate
General of Spain in Shanghai

58 Seven Legal Suggestions for Investment in Spain

Written by Mireia Paulo

60 List of Spanish Business Agencies in China

Submitted by Economic and Commercial Office of the
Consulate General of Spain in Shanghai

Bimonthly News (March to April)

62 Events of Shanghai Municipal Commission of Commerce

Spain

专题报道： 聚焦西班牙



常常听到有人在埋怨，他们获得的西班牙市场信息太零碎，太片面，有时还不真实。

有鉴于此，本刊和西班牙王国驻上海总领事馆商务处合作，联合推出《聚焦西班牙》专辑。

本专辑详细介绍了西班牙市场的优势行业，真实展示了西班牙的勃勃商机。

It is often heard that people are complaining that they only obtain fragmentary, on-sided and sometimes even untrue Spanish market information.

In view of this, the journal collaborated with the Economic and Commercial Office of the Consulate General of Spain in Shanghai to jointly launch the special topic Focus on Spain.

This special topic describes in detail the advantages of the Spanish market industry and shows the real business opportunities in Spain.



除了足球、斗牛、舞蹈， 西班牙还拥有更多的市场机遇

——西班牙王国驻上海总领事馆商务领事方少龙专访

More Market Opportunities in Spain Besides Soccer, Bullfight and Dance

—An Exclusive Interview with Fang Shaolong, Commercial Consul of the
Consulate General of Spain in Shanghai

本刊记者 王 燕



西班牙驻上海的商务领事，独家接受本刊专访，介绍了中国和西班牙两国间的市场特点和商业机遇。

The commercial consul of the Consulate General of Spain in Shanghai was exclusively interviewed by us and has introduced the Sino-Spanish market characteristics and business opportunities.





提到西班牙，我们总能想到足球、斗牛、舞蹈等各种热情奔放的活动。然而，大家可能不知道，中国与西班牙之间的商务往来也十分紧密，两国已经成为十分重要的贸易合作伙伴。西班牙王国总领事馆经济商务处（上海）经济商务领事方少龙（Alfonso Noriega Gómez）先生，为我们提供了一幅更广阔的两国经贸图景

两国的经贸合作方兴未艾

《国际市场》：请您介绍一下经济商务处的概况。

方少龙：我们经济商务处是2000年开始运行的，主要负责商务投资，目的是在西中两国企业之间搭建合作的桥梁。除了上海，我们在北京、广州、香港也设有办公室。我们的主要工作就是帮助西班牙企业了解和发掘中国市场的商业机会，同时也给中方企业提供西班牙的投资贸易信息。我们会通过会议、调研、展会、考察等形式，来帮助西中双方的企业加强彼此了解。我们还设立专有的基金补助项目，用来帮助西班牙企业到中国投资、西中两国企业合作到第三方国家去投资。

《国际市场》：中国与西班牙的经贸，呈现出一种什么样的状况？

方少龙：我认为西中两国在商业方面的表现是很积极的。去年西班牙出口中国的增长率已经达到了25%，达到65亿欧元的价值，4年前这一数字是在40亿欧元左右。

说到西班牙的经济特点，西班牙去年猪肉的出口量非常大；其次是橄榄油，西班牙是世界上第一大橄榄油生产商，也是中国最大的供应商；目前中国红酒进口西班牙名列第四；西班牙的母婴食品、水果等消费品在中国的反响也不错。

除食品之外，时尚领域也是西班牙企业投资中国较多

的，除了一些知名的品牌和奢侈品之外，目前西班牙有不少的小众品牌企业——在国内看起来是小众，但在西班牙也是十分知名的品牌——正在酝酿进入中国市场。还有，西班牙的药妆进口中国，前年到去年的增长率是265%，去年已跻身中国进口榜的前十位，今年有望突破跃入前五位。西班牙附加值最高的还是工业产品，上海4月举办中国数控机床展，不少西班牙机床行业的领头羊企业都来了，西班牙厂商希望在中国找到更多更好的用户。

《国际市场》：两国在经贸投资方面，各自的特色是什么？优势互补体现在哪里？

方少龙：这个问题非常难回答，但是非常有意思，给你举几个例子吧。大家知道，电信领域的华为或中兴都在西班牙建立了公司。另外，我们要强调的就是对于环境的投资，两年前西班牙的全球第五大环保企业Urbaser得到了中方的投资；航空领域方面，中国航空工业集团通过中航国际在2015年并购了西班牙企业Aritex；在中国，不少西班牙企业已经通过合作、合资的方式跟上海商飞建立联系，西班牙企业在航空领域正在加大对中国投资的力度，他们相信未来在这一领域，西班牙企业有非常大的机会。

《国际市场》：取长补短，才有合作。

方少龙：是的。还有一家西班牙企业叫EPTISA，是西班牙最老牌的工程服务企业，2016年获得了江苏省交通科学研究所股份有限公司收购了其90%的股权，他们的合作倾向于技术层面，主要是希望通过双方的合作，将技术和产品推广到第三方国家，这也契合习近平国家主席提出的“一带一路”战略。近期西班牙最大的银行桑坦德银行，新加坡华侨银行和上海银行签署“一带一路”跨境业务战略合作协议，主要是在国内寻找项目，加强业务联动，提升全面跨境金融服务能力。

《国际市场》：哦，两国企业合作得不错。

方少龙：我举的例子正好说明两国企业的优势互补，互补不仅仅是西中双方互相投资，还包括西班牙企业和中国企业合作，利用“一带一路”出口至第三方国家。

如何捕捉西班牙的商业机遇

《国际市场》：请介绍你们经济商务处做的工作，好吗？

方少龙：作为政府机构，我们现想要发展的，不仅仅是西中两国之间的交流合作，还包括如何共同开发第三方国家。

我们希望从三个方面加强两国之间的合作。首先，从政治层面上来讲，我们更希望看到双方进行行业、技术上的合作。西班牙拥有高科技技术而缺乏电子商务、支付平台等方面的技术，双方可以就此加强合作，政府也会推进两国企业在这方面的合作。其次，我们想要推广的是西班牙的研发和创新能力，我们可以跟中国的企业、机构、大学合作，共同进行技术创新和研发。第三，就是加强两国企业间的合作。我们希望所有的研发和创新成果，都能够运用到市场，比方说，目前谈的很热的自动化、新能源，以及汽车工业、航空航天，西班牙都有好产品，我希望两国企业在这方面合作，让梦想变为现实，携手共赢。

《国际市场》：方领事，你们未来有什么商务活动的计划吗？

方少龙：我们会在和中国政府以及行业协会签订的框架性文件的指导下进行合作。食品方面，我们今年会继续推广冷冻猪肉进口，同时还要举行一个红酒推广活动；我们还要继续推进消费品方面的两国合作，这是我们十分看重的。5月底我们还将组织西班牙FASHTECH考察团来中国，包括西班牙知名的时装、首饰、鞋履等方面的企业高管，考察中国市场的时尚和零售生态圈。除了美妆和时尚，我们也一直致力于在中国推广西班牙婴童商品。

《国际市场》：还有什么计划吗？

方少龙：中国是世界上最大的汽车生产国和汽车消费国，目前中国正在积极推广电动汽车，力争在2020年达到200万辆的电动汽车拥有量，2025年达到500万辆，这对西班牙30余家新能源产业零部件商企业来说，是一个利好的消息。我们希望致力于开发和研究汽车零部件的西班牙企业，能够在中国有新的机遇。除此之外西班牙在航空、新材料、环保、医疗领域等，都有比较好技术和产品，这些都是今后双方合作的方向，我们将促进这方面的合作。目前我们已经与京东签署了备忘录，帮助推广引进西班牙企业的品牌，我们上海办公室也一直在和阿里巴巴进行全方位的交流和合作，我觉得电子商务是一个未



来，通过电子商务，不仅能够增加西班牙企业的销售量，还能够增加国家的品牌形象和信誉度。

《国际市场》：对于有意赴西班牙投资的中国企业来说，有什么渠道可以获得权威的信息？

方少龙：有非常多的渠道，企业、律所以及咨询公司都有这方面的信息。西班牙投资促进局的Invest in Spain平台，会发布各类投资信息，会直接跟企业对接，也会帮助有需求的中国企业搜集信息。我们也会开展投资推介会，邀请感兴趣、有潜力的中方企业参与，同时我们会帮助中方企业了解寻找有合作意向的西班牙企业。

《国际市场》：到西班牙旅游，也是了解西班牙的好办法。

方少龙：是的，旅游是中国人接触西班牙企业和西班牙文化的一个很好方式。中国是世界上最大的游客发源地，据统计，去年全世界共接待1亿3200万的中国游客。2017年西班牙有8200万人到访，西班牙已经成为仅次于法国的全球第二大旅游国，中国去西班牙旅游的游客数达到76万左右。西班牙为了中国游客的到来，在服务上做了很多优化，比方说在支付方面、西班牙部分商家现在已经采用支付宝和微信支付。你要和西班牙做生意，先去西班牙旅游。

《国际市场》：中国企业要和西班牙做生意，您有什么好的建议？

方少龙：第一，来我们办公室。我们的Invest in Spain目前正在创建一个中文网站，对于中方企业来说，对外投资最重要的一点就是要了解投资国的环境、政策、税收和法律等方面的知识，之后再了解可以投资的行业，我们之前谈到的航空、环境、医疗等方面都是西班牙非常好的投资领域，中方企业如果感兴趣可以投资。作为政府与企业的接口，我们可以帮助中方企业进行对接，帮助他们寻找更合适的机会。目前西中两方政府正在起草一个框架性合作协议，我相信将为两国企业带来更多的合作机会。



西班牙食品： 地中海健康生活方式的代表

Spanish Food: the Representative of the Healthy Lifestyle in the Mediterranean Sea

撰稿/西班牙驻上海总领事馆商务处

西班牙为对华第三大猪肉出口国，是对华第一大概榄油出口国，亦是西班牙是全球第三大水果生产国。西班牙的食品市场颇可一观。

Spain is the third-biggest exporter of pork and the biggest exporter of olive oil to China, and also the world's third-largest producer of fruits. The food market in Spain is well worth a study.

饮食不仅仅只是一种膳食，同时也是一种生活方式，一种可持续的、健康的社会文化。地中海沿岸至少有16个国家，每个国家都有自己的文化、民族及宗教。尽管如此，这些国家在饮食方面却仍有共通之处。地中海饮食泛指地中海地区居民的传统饮食模式，地中海饮食已经入选联合国教科文组织“非物质文化遗产”。

西班牙食品是地中海健康生活方式的代表。

西班牙几乎一半的国土面积都用于种植业及畜牧业（种植业占地面积33%，畜牧业占地面积16%），位居欧盟第二。

西班牙食品是全球生产及出口领导国，是全球第四大、欧盟第二大猪肉生产国，是全球第一大概榄油生产国和全球第一大果蔬出口国。

西班牙是世界肉生产第4生产国

先说说世界上独一无二的伊比利亚猪。

伊比利亚猪在罗马入侵伊比利亚时期开始崭露头角，我们发现文字记载在Hispania（伊比利亚半岛的罗马名称）生产的关头和腌渍产品，由高卢出口至罗马。在大发现和征服时期，猪肉在前往美洲的航行中发挥了根本作用，因为船上携带了盐渍产品和罐头，这是数月海上旅途中唯一的源自动物的食品。值得一提的是，哥伦布在第二次航海至美洲时带去8头西班牙猪，这是美洲大陆绝大多数猪的祖先。直到19世纪，伊比利亚猪才开始受到重视和珍惜，并开始被制作为现在广为人知的“火腿”，大大提升了猪肉的附加值。

伊比利亚猪，体毛呈黑色或红色，属于“伊比利亚支”的种族和猪肉品类。被分为黑色和红色，无毛或有毛等种类。此类猪是食品行业用于生产伊比利亚火腿和各类香肠非常珍贵的品种。由于近几年的需求发生变化，新鲜的伊比利亚猪肉也开始被商品化。



最初，伊比利亚猪被散养在古老的橡树牧场喂养，吃玉米、橡树果、栗子和角豆。通过自由或班子有的天然饲料育养，获得营养价值高、健康可靠的肉质。伊比利亚猪肉含有不饱和脂肪酸和多种营养成分，非常有益健康。

再说说白皮猪。

白肉的蛋白含量高，具有很高的生物价值，易于消化吸收。提供各类矿物质，如钾、磷、锌和铁。是B族维生素B1、B3、B6和B12的主要来源，有助于预防和治疗缺铁性贫血。

最近的调查表明这种肉类因其优异的营养品质，是个年龄段人群的日常饮食内容。此类肉精瘦，大部分为不饱和脂肪酸，蛋白质含量高。

像鱼肉一样，此类猪肉含有 ω -3脂肪酸，有助于神经和大脑发育，预防心脏疾病并降血压。

西班牙和火腿也是值得一提的。

如果要找一种代表西班牙饮食的精髓产品，那一定是火腿，猪肉中最高贵的产品。初次来到西班牙的人都会被无处不在的火腿留下深刻的印象，它不仅存在于所有食品商店和餐饮场所，还神奇般地存在于西班牙人的潜意识中。

由于鲜肉的来源、品类和饲料、养育和宰杀方式、生产者的技艺和看护方式、整个生产工艺耗时不同，火腿的品质也各不相同。腌制周期为六个月，但是根据火腿的初始重量和其他因素可能会延长周期。

此外，火腿富含蛋白质、维生素和矿物质。脂肪含量始终，其中不饱和脂肪比例更高。腌制过程中添加的盐分确保其微生物安全，尽管新技术大大降低盐的用量，令其成为更加健康营养更均衡的食品。

西班牙猪肉在中国销售现状如何？

西班牙猪肉业以国际化为主要发展动力，从大型西班牙食品集团的国际市场占有率可窥一二：

CAMPOFRIO：西班牙最大的食品公司之一，拥有著名品牌如Navidul、OscarMayer和Revilla。在欧洲国家拥有29家工厂，8千多名工人。

ElPozo Alimentación：肉类食品加工领军企业。中国是其主要出口目的地之一。

Grupo Jorge：西班牙最大的肉类集团之一，在肉类行业具有80年的发展历史。

Costa Brava Foods：Cañigueral集团旗下的一家家族企业，发展历程超过45年，生产最高品质的猪肉。生产的75%猪肉出口到亚洲、美洲、非洲和欧洲。

除上述公司外，诸如RIVASAMS.A.、FRISELVAS.A.、PATELS.A.、MAFRIGESS.A.等集团和Joselito、5J、Embutidos Fermín等品牌在中国市场树立西班牙猪肉的

品牌形象。

这些集团在中国市场具有高占有率，西班牙成为中国猪肉第3大供应国，2016年对中国出口额约为6.87亿欧元。

西班牙出口到中国的猪肉量同比2015年增长了81%。该产品仍然是我们出口到中国的主要食品，占食品总出口额的59%。

西班牙占据中国橄榄油市场80%份额

西班牙是全球橄榄油生产大国，占全球50%产量，拥有全球最大产区面积——260万公顷产区，占据中国进口橄榄油市场80%份额。

橄榄油作为基本食材，虽然直到几十年前它的营养价值才得到科学家的公认，但是橄榄的种植却可以追溯到6000年以前。在古代，不管是在埃及、希腊还是罗马，橄榄油都既是食材也是药材。古希腊很早就已承认橄榄油巨大的商业价值。据闻在古罗马时期，只有贵族和富人才能使用橄榄油。

橄榄油源自于地中海东南部海岸地区。埃及早在公元前2000年就已经开始种植油橄榄树并且开始商业化经营甚至还将橄榄油用于护肤品中。从古罗马墓穴中发掘出的瓦罐中我们可以见到橄榄油业已存在的痕迹。经历数年后，逐渐形成我们现在所见的以面包、橄榄油和葡萄酒为饮食基调的地中海饮食，被称之为“地中海饮食三部曲”。

西班牙的橄榄油生产史缘自于罗马帝国时期，在那个时期西班牙被称为Hispania（伊斯帕尼亚），曾是该帝国最繁荣昌盛的省之一。来自Hispania（伊斯帕尼亚）省的Bética（贝蒂卡）——也就是现在的Andalucía（安达卢西亚）省——的橄榄油以其卓越品质在罗马帝国最受青睐；Bética也逐渐成为罗马帝国时期最主要的橄榄油生产区域之一。

西班牙油橄榄的种植在全球范围内首屈一指，拥有超过350万产量。近年来西班牙橄榄油产量每年超过100万吨，约占全球总产量的一半，其中约40%用于出口，致使西班牙成为全球最大的橄榄油生产国及出口国。

随着西班牙橄榄油制作技术的进步、产品质量的提高，有多个获得欧盟原产地名称保护体系认证（即DOP）。DOP作为对于产品质量肯定的一个标志，鼓励了生产商更好地保护传统压榨技艺及优质橄榄油的产品特

色，

同时也促进了

安达卢西亚相关机构

如位于Jaén的Mengíbar油橄榄种植中心、塞维利亚油脂研究所等在油橄榄种植技术及橄榄油提取方面技艺的提高。

来自瑞典哥德堡大学的托格诺安（Gianluca Tognon）率领团队调查欧盟8个成员国，进行跟踪分析统计后得出：平时供应地中海式饮食料理的家庭，其孩童发胖

几率较其他家庭低15%。可以说，没有橄榄油，就没有地中海饮食，橄榄油是地中海饮食的重要组成部分，不可或缺。

得益于伊比利亚半岛不同地区的风土人情，橄榄油的风味也随之变化。西班牙美食及地中海饮食亦与橄榄油密不可分。

西班牙几乎所有的美食烹饪都离不开橄榄油。随着使用橄榄油进行烹饪的方法的不

同，每一道菜的味道也不尽相同，各具特色。橄榄油对健康的贡献也被越来越多的报告所证实。

西班牙高端美食在走向世界的时候，橄榄油的地位也日益凸现。几乎每一道西班牙高端美食料理中都可以见到橄榄油的身影，种类繁多。在诸多米其林大厨如Ferrán Adrià、Dani Garcí a、Paco Roncero等人的手中，西班牙橄榄油呈现出多种性状使用方式，是先锋料理中不可或缺的一道食材。

随着对中国出口橄榄油的出口量日益增加，西班牙不仅是全球第一大橄榄油生产国，业已成为中国橄榄油第一供应国，占中国进口橄榄油商场80%份额。



部分西班牙橄榄油公司介绍：

La Española：成立于1840年西班牙塞维利亚省Dos Hermanas，隶属于ACESUR集团，西班牙独资企业，西班牙市场排名第二。2003年开始进入中国市场，是唯一一家参加2010年上海世博会的西班牙橄榄油公司。

Mueloliva：成立于1942年西班牙科尔瓦多省的Priego de Córdoba，自2000年进入中国市场。目前是中国市场里销量最大的橄榄油品牌，占比7%。

Aceites ABRIL：成立于1962年西班牙Toledo及Orense两个城市，各有分工。自2010年进入中国市场，积极参加多个行业展会，在上海设有办公室。

Hojiblanca：成立于1980年，目前为全球最大橄榄油及腌渍橄榄生产商。早期开拓中国市场的西班牙橄榄油厂商之一，1999年进入中国市场，随后与2012年引入腌渍橄榄。

西班牙是全球第三大水果生产国

西班牙是全球第三大水果生产国，是全球第一大新鲜柑橘出口国，是全球第三大核果生产国，水果产量占欧盟总产量27%，2016年中国进口水果市场占比上涨300%。

西班牙是欧盟领先的水果种植国，种植面积为636000公顷。黄桃及草莓产量遥遥领先（2015年黄桃产量964100吨，占比34.4%；草莓产量399000吨，占比29%）。

西班牙与意大利并列欧盟最大，全球第三大核果生产国。同时，西班牙也是欧盟第二大、全球第三大核果出口国，仅次于意大利。西班牙水果年产量方面，黄桃及油桃1572692吨，西瓜923320吨，哈密瓜750592吨。杏李产量同样领先。

西班牙是全球第一大新鲜柑橘出口国。

西班牙樱桃品质卓越，产量位居全球第六，出口量位居全球第三。樱桃产区主要集中在阿拉贡、埃斯特雷马杜拉及加泰罗尼亚地区。

据欧盟委员会报告，西班牙拥有全世界最大面积的生态有机物种植土地，约200万公顷。

西班牙拥有完善的食品安全标准及严格的质量认证体系。

西班牙水果与中国关系紧密。

橙子：原产于中国南部，始于几千年以前，后分布于东南亚地区。得益于丝绸之路，橙子被引入欧洲并由阿拉伯人引入西班牙。西班牙橙子种植主要集中在东南部沿海地区以及伊比利亚半岛南部地区。

核果：黄桃与杏果同样源于中国。有迹象表明黄桃与杏果的种植史可以追溯至3000年以前。至今黄桃与杏果仍作为健康长寿的象征，与陶瓷制品一样从几个世纪以前就



已成为中国的精神文明与物质文明标志。

自古代波斯（伊朗旧称）与中国通过丝绸之路连接后，公元前4世纪，亚历山大大帝将东方文明带到了欧洲。自亚洲至欧洲，核果保留了其Persicumpomum或波斯果的名称。中世纪至19世纪时整个欧洲都在种植、食用核果类水果。

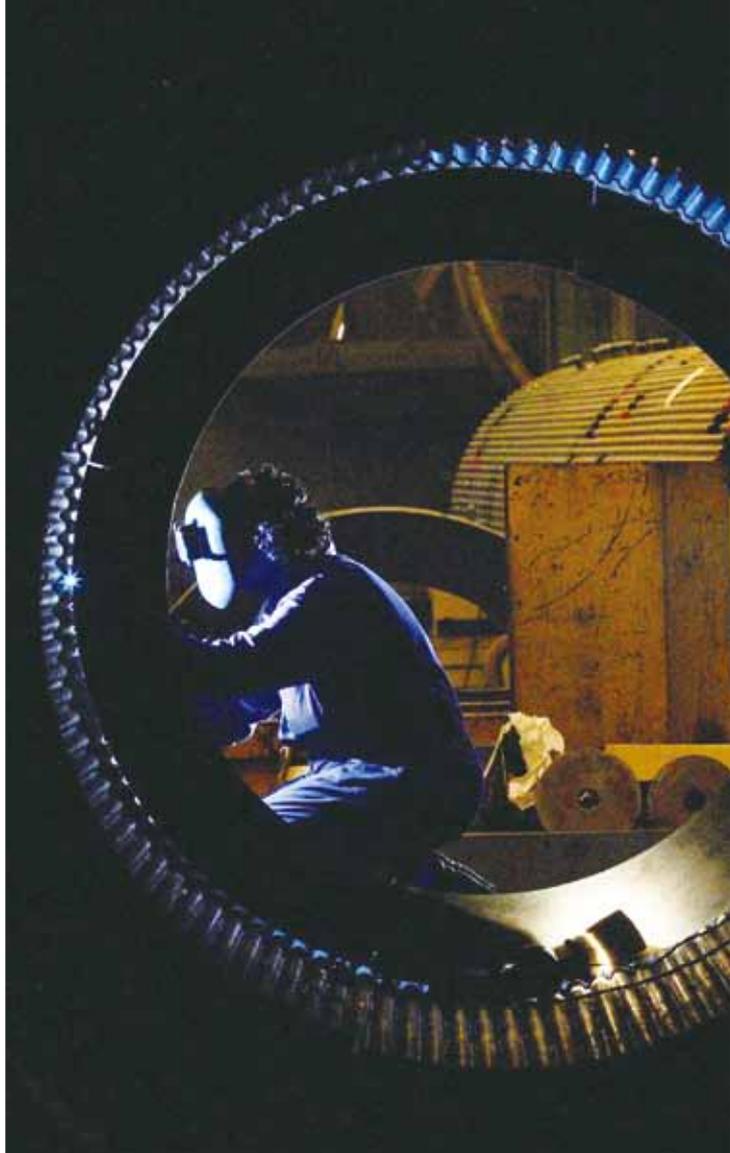
如今核果种植主要集中在地中海沿岸国家，其中意大利、西班牙是主要的黄桃出口国。

樱桃：源于小亚细亚地区，后传入欧洲。大部分樱桃种类都从一种名叫Prunus avium的野生水果进化而来，经由古希腊、古罗马人传播至地中海沿岸。罗马人尤其擅长嫁接树木，创造出多个樱桃品种并传播至整个罗马帝国。

李子：原产于高加索地区、安纳托利亚地区（现土耳其境内）及波斯地区（伊朗旧称）。据希腊、罗马史料记载，李子初始为野果，而后逐渐发展为多个品类。现今李子主要生产国为阿根廷，智利，南非，美国及西班牙。

2016年，“西班牙制造”的食品饮料对华出口创历史新高，总额达11.69亿欧元，较2015年上涨48%居欧盟第一，对华出口总额仅次于巴西。西班牙对中国食品饮料占对中国出口总量22%，较2008-2016年增长17倍。

只有签署双边协议，国外水果才可进入中国。截至目前，西班牙与中国已签署柑橘类（2006）及核果类（2016）水果出口双边协议。自共同签署核果类水果出口双边协议后，中国消费者对西班牙核果的需求与日俱增。



航空和汽车工业： 合作前景广阔

The Aviation and Car Industries: A Promising Future of Cooperation

撰稿/西班牙驻上海总领事馆商务处

天上飞的航空航天技术高高在上，
地上跑的汽车工业，合作领域道路广阔。

*Spain is in the possession of marvelous aerospace
engineering and car industry, where exist a broad
cooperation area.*

不要以为西班牙仅有美酒美食，西班牙的航空航天技术十分发达，在汽车行业也是走在世界前列。

在航空航天技术领域拥有商业机会

西班牙在世界的航空航天技术领域占据重要的地位，是欧洲空间局和美国国家航空航天局的重要合作伙伴。

其优势地位：

- ※ 航空领域欧洲排名第五位，世界排名第8位；
- ※ 在复合材料、低压涡轮、操作系统以及军事运输机方面居行业内之首；
- ※ 2015年产品出口增长率提升了3,2%，占据了全行业营业额的85%。

西班牙是世界最重要的制造商大国，居世界排名第8位，其地位如下：

- ※ 是空客、波音以及庞巴迪等行业大佬的供应商；
- ※ 年营业额收入超过100亿欧元；
- ※ 占据西班牙国内生产总值的6%；
- ※ 欧洲行业领头羊；

- ※ 拉丁美洲市场的关键合作伙伴。

西班牙是欧洲宇航防务集团成员，以设计和制造升降舵、发动机舱、升降舵前缘、总装设备或者升降平台等著名。在西班牙制造的飞机机型包括，A-320, A-330, A-350, A-380, A-400M, A-330MRTT以及飓风战斗机。

具有影响力的产品和技术有：航空安全系统以及导航系统；卫星控制系统的开发；涡轮发动机和喷气发动机制造。

重要的数据和事实：

- ※ 近两年来，订单增长率以每年6%的速度递增，最近十年来，增长率翻了一翻；
- ※ 国家颁布减免措施以及激励政策；
- ※ 相关从业人员逐渐增长。

西班牙航空工业的增长离不开对高科技开发的投入。

创新能力强：

西班牙本土拥有众多研发中心，如安达卢西亚航空技术工业园Aeropolis，高端航空航天技术中心CATEC，卡迪斯省工业园区Tecno Bahia，研发和复合材料应用机构



FIDAMC以及无人机研发中心Centrode Excelencia UAV。

空客在西班牙赫塔菲、托雷多、塞维利亚和阿尔巴塞特建立了制造中心，为不同型号的客机提供零部件。

波音公司的第一个海外研发中心在西班牙。

现代化高质量的基础建设减少了生产的成本。西班牙拥有一整条完整且高质量的供应链，绝大多数相关企业与安达卢西亚航空技术工业园Aeropolis的Helice产业群以及西班牙国防、航空和航天技术协会（TEDAE）保持着紧密的联系，使整个行业的发展更加迅速且更具竞争力。

近年来最重要的一笔跨国并购案是中国航空工业集团出资10亿欧元收购西班牙Aritex，这家企业主要致力于自动化装配线的设计、开发和制造。

与此同时，西班牙其他企业诸如Aernnova、Alestis以及MTorres等企业一直与中国商飞保持着密切的联系，以期未来的商业合作。

一个欧洲及世界的汽车业强国

西班牙是欧洲第二大汽车生产国、全球第八大汽车制造国、欧洲第四大汽车零配件生产国。该行业相关工作岗位达到200万个，其中30万个为直接岗位。

西班牙汽车产业，一个国际化的行业，是出口导向型的欧洲汽车主要生产中心。从上世纪60年代末起西班牙就成为欧洲和世界主要的汽车制造中心之一。现在有17家汽车生产工厂，9家跨国企业在西班牙市场设立了制造中心。

西班牙汽车制造经历了4年的增长。在过去4年中产出增加了45%，也就是新增了906,728台，2017年可以接近目标达到汽车年产量300万。

此外，西班牙汽车行业一开始就以寻求出口为导向。西班牙汽车产量的83%出口到100多个国家。在西班牙设立的汽车企业是把它当作进入欧洲、美国、拉美和地中海沿岸国家市场的一个优势物流平台，去年约500万辆汽车从

西班牙出口。西班牙现代化的物流和流通基础设施是该产业有竞争力的主要因素之一。

西班牙拥有零部件产业的优势，这得益于从在西落户汽车企业所获得的制造和技术能力，相关全产业链的优势和体量使得西班牙现在是汽车零部件行业的一个领军国家。

汽车零部件行业销售额近330亿欧元，其中60%出口到150个国家。由在西设立的720家集团下属的1000家汽车和零配件生产企业整合而成的产业保证了汽车制造厂家的服务和供应。

西班牙汽车行业拥有美丽的前景。

研发创新成果累累。

汽车产业已经选择了向“工业4.0”模式转变，许多西班牙的制造厂已经位于欧洲自动化程度最高的之列。平均每10,000个工人有980个机器人，西班牙工业行业拥有现代化、自动化和研发创新方面最重要的投资指数之一，特别是在遍布全国的汽车厂中。

特别值得一提的是汽车零部件行业的研发创新每年投资预计20亿欧元，占年销售额的2.8%。这种高强度的投资力度表明其致力于创新和未来向工业4.0模式的转型。

一个由大学、技术中心和产业集群构成的高端网络对企业投资力度起到了补充作用，也正因此使得该产业取得了这样的技术领先。此外，有34个技术中心研究和开展汽车制造相关的活动以及该领域的创新。

生占发展绿色电动车。

近年来西班牙汽车业将自身定位为清洁能源新车型设计和理念一体化以及寻找新的移动解决方案的坚定倡导者。

西班牙汽车和移动技术平台“向未来移动”是由150家致力于颠覆性技术和环保新产品开发的企业、技术中心和研究组织组成。该平台主要开发领域有：推进系统和替代燃料、未来制造、新材料和减轻重量、自动驾驶。

西班牙作为一个主要的零部件设计中心和基础设施及智慧物联网的提供商，致力于推动移动和汽车可再生能源应用的新模式。因此，在这些领域欧洲每3个项目都有2个有西班牙参与，并且在其中的不少项目起领导作用，包括3个新电池开发项目（NEUCOBAUT、SOMABAT和GREEN LION）。同时，尼桑、雷诺、标致雪铁龙或奔驰之类的跨国企业也高度致力于电动车，已经在西班牙生产了6种车型。

汽车业跨国大企业近年都喜欢到西班牙投资，举例，雷诺法资跨国企业雷诺从2016年到2020年，将投资6.84亿欧元在其Valladolid工厂的一个生产项目用来制造新的车型和引擎；2015年德国企业集团大众宣布了其近年来最大的投资，将投资42亿欧元改建和扩建其在Martorell和纳瓦拉的工厂。



美容产品 为什么受人喜爱

Why Beauty Products Are Loved?

**欧洲市场是西班牙美容品的主要市场，
西班牙目前成为对华美容品主要出口国。**

Europe serves to be the leading market for Spanish beauty products and now Spain has been the main exporter of beauty products to China.



撰稿/西班牙驻上海总领事馆商务处 Esther Faig Ramilans

美容行业在西班牙一直被认为是非常成熟且高度发展的行业，而且在西班牙出口市场中占据着非常重要的角色。如今西班牙美容行业是欧洲第五大市场，世界排名第六市场，根据西班牙美容与香水行业协会(STANPA)的数据，西班牙美容产品出口额大于本国生产额，年增长率为1.5%。行业企业为400多家（分为小型、中型和跨国企业），直接雇佣员工超过三万五千人，间接雇佣员工为20万人。

据西班牙对外贸易出口总局(ICEX)提供的信息,西班牙美容产品出口超过170个国家，因其高品质、原材料和专业度而广受好评。如今主要进口国之一是中国（如下图所示，去年对华出口接近三千八百万欧元）。因此，西班牙成为对华美容品出口国从原来的第17位一跃成为第9位。占中国美容品进口总量的2%，与2016年相比增长了265%。另外，税则号3304:美容或者化妆以及护肤准备品也在日益增长。与后者相比，西班牙2017年位居第7位（2016年为第14位），贸易额为1.03亿欧元，与上一年相比，增长了600%。

美容香水行业在西班牙文化里面传统上一直是个主要行业，与健康和个人护理有关。由于受地中海文化影响，西班牙美容行业一直就有在护肤和护发品中使用天然有机材料的悠久历史。如今，使用自然原料的丰富经验与最新科技一起，最大程度优化了美容品的使用效果。由于这完美融合以及提供的丰富产品类别，西班牙美容产业不仅能满足最为挑剔的消费者需求，还能收到美容界专业人士的广泛接受。

如今消费者对天然美容品需求量巨大，不仅是因为产品为他们带来益处，而且还因为有益于环境。消费者不愿意购买含对羟基苯甲酸酯、硅和硫酸盐的产品，更喜欢可降解包装和非动物测试产品。这些趋势正在贯穿整个行业，对美容行业的将来是非常重要的。

因此，西班牙在美容和个人护理行业非常突出。然而，欧洲市场如今还是西班牙美容品的主要市场，因为消费者背景非常相似。在欧洲，年龄65岁以上和青少年占人口大部分，这也是发达国家典型的人口金字塔结构。而中国由于其巨大的市场规模和对进口产品日益增多的需求而显得非常突出。中国去年已经是位列第四位的进口国。中国的人口正在老龄化，消费者结构正在高速变化。另外，中西两国的电子贸易都在快速发展，占市场总销售额的35%以上，而消费者的年龄主要分布在25-35岁之间。正如下表，每年数字都在以平均1%的速度增长。

国际企业均得益于已在国际市场立足并且品牌和高品质已经具有一定的知名度，这些都使得他们在中国处于领先地位。然而，中国品牌正在不断追赶，价格更加有竞争力，而且通过社交媒体和新的网络平台进行更强势的广告和宣传。另外，国际品牌必须清楚地认识到中国不同的层次需求，在这个市场中，差异性比在西方国家市场中都更显得重要。

这些数据不仅显示了美容行业对于西班牙的重要性和西班牙美容产品在中国市场的大幅增长给行业带来的重要意义，而且展示了进入中国市场时战略精准的重要性。

环保产业独具特色

The Environmental Industry Has Unique Characteristics

撰稿/西班牙驻上海总领事馆商务处

**西班牙环保产业非常优秀，
其部分大型企业在同行业市场上一枝独秀。**

***Spain's environmental protection industry performs well.
Some of its large companies stand out in the same industry.***

根 据耶鲁大学和加利福尼亚大学的研究表明，西班牙在环境保护方面做得非常出色，排名世界第7位。
该产业每年为西班牙创造400亿欧元的收入。
西班牙产业从业人数排名欧洲第四，直接相关的雇员有55万人。

环保产业企业资源经验丰富

共有7,780家企业涉猎不同的环保领域，它们是：

1. 水循环处理，包括前期和后期的水处理；
2. 能源、有效能源和新能源；
3. 固废处理；
4. 行业咨询和工程承包；
5. 对环境的认知和科研调查。

凭借政府激励政策，环保产业逐渐成为西班牙经济新的增长点。

2015年鉴于空气、噪音、生活用水以及固体废物的污染，政府投入了237.3万欧元资金用于预防、降低和消除污染。

西班牙是欧盟设立的环保项目LIFE+中接受最多资金补助的国家，大约有68个环保项目被审批，总共获得1.16亿欧元资金补助。

在未来三年内，仅仅是新能源行业就将获得大约75亿欧元的补贴。

西班牙政府的资金补助措施全面贯彻欧洲“地平线2020”的模式，后者是针对欧洲科研发展以及创新企业或者个人开放的七年资金补助方案计划（2014-2020）。

近年来西班牙的关键产业

由于自身地理天文水像条件的限制，西班牙是一个严重缺传统能源以及水利资源的过度，西班牙在环保事业上的历史堪称悠久。

因此，西班牙非常了解如何利用有限的资源发挥更大的作用，如西班牙高效水利发电系统以及海水淡化技术等。

环境保护是西班牙政府工作的重中之重。

西班牙面临的挑战之一是全球气候变化以及减少废气排放破坏大气层。对此，西班牙政府颁布了《2013-2016国家空气质量和大气保护计划》（PlanAIRE），此项计划真真切切地让西班牙在人均废气排量以及国民生产总值单位内废气排量最低的国家。与此同时，根据欧盟的框架协议，截至2050年西班牙预计将成为没有温室排放气体和完全使用清洁能源的国家。

另一方面，西班牙相当注重水资源。由于西班牙在许多地区降雨量不足，因此西班牙的高效水利发电系统技术堪称世界一流。

固体废物处理是近几年环保行业的热门话题，西班牙对此也是大力投入了资金和人力，基于预防产生更多固体废物和资源回收再利用，开发出了一套有效的固体废物管理模式。

创新能力：

有效利用国有和私人资金，帮助收益良好且具备竞争力的企业，进行可持续环境资源发展。

另一方面，企业联合西班牙大学创立科研中心，重要的有：CIEMAT（能源环境和技术科研中心）和CIMA（环境科研中心）。

政府和相关协会的支持有，环境产业的相关企业可以通过政府项目和资金补贴健康地发展创新科技，此外同行业公司也在推进西班牙环保产业，相关重点协会包括 AEMA（欧洲环保局）、AMA（环境协会）、Aqua España（西班牙水行业企业协会）、AFEC（通风设备生产商协会）、FEDECAI（西班牙市内空气质量企业协会）等等。

西班牙环保行业优势明显：

1. 从业人员职业素质高；
2. 该行业中中小型企业居多，因此能够更灵活便捷地为客户提供服务；
3. 大多数企业都是出口型企业；
4. 遵守绿色就业承诺，规范企业的工作环境；
5. 履行减少废气排放承诺；
6. 消费者对环境保护和健康方面日益增长的担忧和防范意识。

在水处理和废水处理方面占有领先地位：

西班牙在民用水处理以及废水处理方面的技术是首屈一指的。

全世界20家海水淡化工厂中的7家是由西班牙企业建造的；世界上最大的净水项目的总承包商是西班牙安迅能源公司。

西班牙是欧洲、美洲和中东地区最大的海水淡化国家，也是世界上第四大已建成海水淡化装置容量的国家。在净化水再利用方面，排名欧洲第一，世界第二。

代表企业包括：安迅能、ACS集团、FCC建筑公司、西班牙联合技术公司、阿本戈、西班牙奥科利雅水务、Cadagua公司等等。

西班牙，城市固体废物科技先锋

西班牙在资源循环利用上处于欧洲领先地位，700多家企业从事该行业，每年销售额稳定在50亿欧元左右，直接就业人员大致有1.4万左右。正是这些因素，西班牙众多企业在项目和技术出口上获得了成功。

西班牙每年会产生2400万吨固体废物，其中69%被用于回收再利用。其中令人欣喜的是，在由企业、地方政府和大区政府参与的整合资源管理（IMS）机制下，玻璃制品得到了100%的回收利用。

与该行业有关的协会包括ECOEMBES（绿色环保包装协会）主要是致力于塑料和纸制回收利用，西班牙总共有超过1.2万家企业从事于该产品的生产，经过最近几年的整顿，总共减少了1150万吨二氧化碳，回收了1170万吨塑料包装制品。

ECOVIDRIO（绿色玻璃回收组织），代表着西班牙2600家企业的利益，每一年西班牙都会回收超过70万吨玻璃制品。

在医疗固废方面，主要行业协会代表为SIGRE（医药环境协会），致力于确保使用正确环保的包装和物流模式，降低对环境产生的负面影响，有效地做到药品回收。

两国企业的合作

该行业最为重要的一笔投资是中国天楹对西班牙环卫服务龙头企业Urbaser的收购，交易额预计为20多亿欧元。Urbaser的主营业务为清洁、垃圾回收处理以及园艺等。

通过这一笔收购，天楹集团成功跨出了国门，通过西班牙，触及欧洲乃至美洲国家，因为在法国、英国、墨西哥以及加拿大早已出现了Urbaser的身影。

西班牙企业在中国的成功案例，西班牙阿本戈集团在青岛建造了一家海水淡化工厂。

这家工厂是目前为止中国所拥有的最大一家海水淡化处理厂，总投资额达到了1.76亿美金，每天可处理10万立方米海水。项目采用的是双膜法反渗透海水淡化处理技术。这些淡化水将直接进入市政供水管网，可满足50万人日常使用。

除此之外，还有一些致力于改善空气质量的西班牙企业成功登陆中国，如TECAM、TROXTechnik和Zonair3D。

投资西班牙的7大法律建议

Seven Legal Suggestions for Investment in Spain

撰稿/Mireia Paulo(包玫兰)



中国企业海外投资出现一个新目标，那就是西班牙。投资西班牙，不能不知晓当地的法律。请听专家贡献的七大建议。

Spain turns up to be a new target of overseas investment for Chinese enterprises. The grasp of local laws is quite necessary for a smooth investment in Spain. Here are seven suggestions from the specialists.



了解从事商业活动所在地域的法律，是任何公司走向成功的关键。

了解当地法律法规是一个复杂的过程，会遇到诸多障碍，例如语言、文化、或者因为概念的误解而产生的问题。

作为诸多国际法律网络组织（例如IURISGAL）成员之一的上海里格律师事务所，正致力于为这个复杂的国际法问题提供解决方法。

IURISGAL是全球第一个、也是唯一一个由主要使用西班牙语的独立律师事务所组成的国际网络。该网络横跨5大洲，涉及35个国家的50余家律所。西班牙语系全球第二大语言。IURISGAL的目标是为公司的国际化建立桥梁，在律所之间提供全球性的网络机遇，以避免国际商业交易中出现法律纠纷。

传统投资领域和被忽略的投资领域

根据经合组织（OECD）外国直接投资监管限制指数，西班牙以对国际投资更为开放的监管而在世界范围内排名第九。并且由于其政治稳定和监管明晰，西班牙为投资、商业领域的融合，以及为创造和拓展业务而进行的高附加值活动提供了极佳的机会。

此外，西班牙在欧盟之中具有独特的枢纽性地理位

置，与非洲和拉丁美洲各区域均有非常紧密的历史和经济联系。

过去十年，中国对西班牙的投资主要集中在三大领域：房地产、旅游和足球。西班牙职业联赛因其高额的收益而成为投资热门。作为欧洲三大联赛之一，不论是从票房、商品化、赞助还是电视转播权，西班牙职业联赛能产生更多的收入和年营业额，仅2017年到2018年赛季估计就超过了34亿欧元的收入。

足球行业发达，旅游和健康因其具有更大增长潜力，而成为投资的传统领域。西班牙拥有适宜的气候、众多的历史旅游景点以及美食。另外，西班牙也拥有大量具备高技术 and 高质量服务的发达医学产业，也创造了新的投资领域，所谓的“医疗旅游”就是“在访问除了常住地以外的目的地的同时，获得医疗治疗”。投资者也应该关注西班牙各类公共卫生系统的不同特许权和限制。

西班牙的投资不仅仅局限于房地产、旅游和足球，还有更多其他相关的领域，只是被中国投资者忽略了，这包括航空、机器人、人工智能、区块链和再生性能源。

航空产业贡献了西班牙GDP的6%，其中84%的是出口和包括整架飞机的生产。事实上，西班牙是世界上仅有的10个能独立建造一整架完整飞机的国家之一。中国资本投资西班牙的典型例子，就是中国航空工业集团公司收购Aritex Cading。

很多人或许不知道，西班牙也拥有非常高水平的工程师，机器人和人工智能在自动化领域中受到广泛的应用，重点领域是机器人、医疗机器人、3D打印和最新一代无人机。

就新科技而言，有一项新技术将在未来几年中革新互联网世界，那就是区块链。西班牙将自己定位于该技术领域研究和应用的欧洲领先国家。目前，因为该技术可能产生巨大的效益，大量使用这项技术的提议正在出现，并且产生了各种投资的机会。

与科技和研发相关的领域方面，最吸引人的要数再生性能源。得益于稳定的气流、北部的充足降雨、大西洋区域巨大的潮汐，西班牙因其南部地区的日照时长而成为世界上日照时长较长的国家之一。

另外，西班牙海岸有能力产生一年相当于5座核电站的能源。西班牙土地空旷平坦，日晒充足，土地肥沃利于投资光伏能源，但是有待于开发；仅0.6%的能源产自太阳能，20.1%的能源是产自风能。

对于投资风能领域来说，最值得推荐的是建造风力发电园区。为了投资新的园区，投资者应该注意风力发电机需要获得西班牙政府颁发的特许权，并且需要通过有资质的顾问来赢得公开招标。

七大法律建议

在中国企业投资西班牙前，笔者想提供一些个人的建议，以下几点非常值得关注。

1. 确保投资的可行性。

投资者一定要评估经济交易的可行性以及了解当地法律，还有中国的对外投资和资本监管政策。预防潜在的风险永远比事后补救花费的成本要低很多。

西班牙的法律系统是明确和广泛的，核实每一个交易过程中所有的法律需求和流程是非常重要的。每一项投资项目都有不同的特点和多样的选择，理解这些内容、根据项目需求选择合适的方式，对获得商业经营成功来说是及其重要的。此外，这些前期准备将有助于加快官方处理程序和节省费用。

2. 起草一份排他协议（no-shop agreement）。

无论何时当你开始谈判收购一家公司，请记得签署一份排他协议。这将确保卖方在同一时间不会与第三方进行协商，这也就避免了浪费时间和出现令人失望的情况。

3. 实行财务/金融以及法律尽职调查（DD）。

DD有助于评估公司的状况，识别可能存在的风险以及应用精确数据重新评估该项商业项目的可行性。

4. 进行深入的公共档案研究。

由于在西班牙公共记录数量非常庞大，笔者强烈建议中国公司应当验证投资对象没有缺陷。从法律意义上来说，投资者应该关注诸如产权证、营业执照、专利和商标甚至是法律、税务等。

5. 建立准备金。

在谈判期间，应将部分的购买金额（15%至20%之间）作为保证准备金，用以应对在交易期间出现的任何未包括在合同里的债务。

6. 将“情势变迁（Rebus sic stantibus）”条款包括在内。

情势变迁条款将在不确定和无法预见的情况下可能导致购买价格产生变化或终止合同（例如在英国脱欧之前投资该公司，信任该公司应属于欧盟单一市场）时保护买方。

7. 增加卖方的责任。

卖方通常通过限定其就购买所承担的责任来确保自己的利益，并且该限制是非常广泛的。

因此在谈判过程中，明确自己的优势所在极为重要。记住卖方更容易向买方提出让步。基于买方的立场所在，买方需要签署有利于买方的协议，但是不要忘了需要达成共识。

（作者系里格律师事务所欧美市场和海外投资项目总监）