

欧洲市场与营商环境考察

今年9月-10月，本人带着“如何帮中国千百人计划专家企业走进欧洲市场、如何帮助专家创业项目获得欧洲资金”这样的问题，去考察了西欧四国。这里重点介绍经济比较发达的荷兰和比利时这两个地理位置相邻的西欧国家。现将所了解的情况介绍如下：

一、欧盟总部国家比利时和荷兰

比利时布鲁塞尔是欧盟总部所在地，其与欧洲的许多主要工商业城市之间的车程都在2小时以内，主要语言为法语、荷兰语和少数德语，而95%以上的人口都可以讲英语。由于欧盟各国已开放了边界，基本实现了欧元统一货币体系，未来比利时会逐步成为欧洲的经济和政治文化中心，也就是欧洲首都，这是不可逆转的发展趋势。

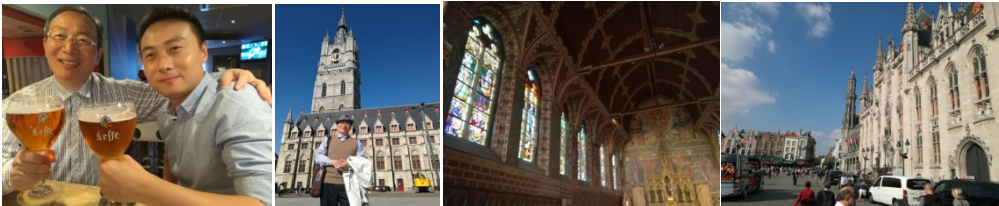
比利时具有优势的产业为生物医药产业，在法兰德斯地区就聚集了近300家生物技术公司，在世界上居于首位，其次食品饮料行业也在世界上居于前列，特别是比利时巧克力和啤酒在世界上享有盛名。在物流产业方面，在法兰德斯地区就聚集了700多家跨国企业的配送中或总部。制造业方面，吉利收购沃尔沃生产厂也设在比利时。此外，还有丰田、马自达、NIKE、宝洁都在比利时设立了机构。

荷兰具有优势的产业为石油、电子、机械、航空、奶制品、农业等产业。壳牌石油是世界最大的石油公司，飞利浦是电子电器行业的著名世界级企业、ASML是集成电路高端装备行业全球第一的领导者、范德兰得是机场自动化、航空物流和物流分拣行业份额世界第一的公司、荷兰皇家航空公司是世界上最大的航空公司，以及荷兰的农业和花卉行业享誉世界。



此外，谈到欧洲市场和营商环境，不能将其局限在一人口仅1100万人的比利时或者一个1600万人的荷兰，而应该在欧洲一体化范围内看待整个欧洲，即在德国、法国、荷比卢地区、意大利、西班牙、挪威、瑞典、瑞士等主要西欧洲发达国家的整体环境中来看。在这个环境中，如果说德国和法国是欧洲的火车头，而比利时和荷兰则是各成员国最认可的开放经济体和地区中心，也是各成员国都能接受的欧盟地域中心、政治中心和经济中心。因此，荷兰和比利时成了欧盟各总部机构竞相落户的最佳选择国。

比利时和荷兰两国的政治家们自然看到了这种战略性发展机遇，也千方百计吸引各欧盟机构，并在欧盟议会规定的一体化和公开公平的规则内，着力改善本国营商环境和法律环境，并不断推出一系列旨在吸引跨国公司、精英人才、创新团队的经济和税收政策，使这两个国家逐步成为国际资本、人才和企业开展业务的首选地。



二、荷兰将成为欧洲投资控股天堂

欧洲总体上说高福利高税收国家比较多，税收管理体制非常严格，有比较成熟的“对富

人征税、救济穷人福利”的财税二次分配体系。但全球经济进入衰退期后，特别是面临产业转型、美国减税力度空前和全球经济疲软的局面，荷兰政府提出了一个从 2019 年取消资本利得(股息分红)税的法案，此举意在吸引更多投资到荷兰。此举尽管意味着政府每年减少税收 14 亿欧元，但能减少政府、公司和个人的申报、返还、抵扣等管理程序造成的行政工作负担和成本。这种类似离岸投资控股天堂的法案，将使所有在荷兰无纳税义务的公司都能从此获益。如果外国企业在荷兰设立子公司，以股息和分红方式获得收益，将不需缴纳任何税款自由汇往世界任何地方。这个政策出台将使荷兰成为欧洲的投资控股天堂。专家企业如果想将业务扩展到欧洲，可以充分利用此项政策，在荷兰成立资金运作和投资控股平台。

三、欧洲药品管理局落地荷兰

湖北千百人计划专家企业中，有许多是从事生物制药行业的企业，他们对欧洲药品管理体系和药品管理机构非常关注。如果这些专家企业产品要走向进欧洲市场，在哪里设立机构最合适？有哪些申请流程要走？这是很多专家都共同关心的问题。

以前欧洲药品管理局（EMA）设在伦敦，由于英国脱离欧洲，欧洲药品管理局成了各国竞相争抢落地的热门机构，因为它会带动当地医药产业、就业和市场。2017 年 11 月 21 日，欧盟在布鲁塞尔召开了一个会议，经过几轮投票和抽签，最终决定将 EMA 的新地址设在荷兰在阿姆斯特丹。这将极大促进荷比卢地区（主要是荷兰和比利时）等国家生物和制药行业的发展，并使荷比卢地区成为欧洲生物医疗和药品集散中心。因此，如果有关生物医疗和制药行业的专家企业想将产品打入欧洲市场，设立分支机构比较理想的地点就是在荷兰和比利时，这样会为其申请药物批文和进入欧洲市场带来便利，也能降低驻外机构的运营成本。

EMA 机构有近 900 名工作人员，每年有超过 3 亿欧元的预算，荷兰为该机构迁入做了很多宣传工作并承担了部分搬迁费用。荷兰政府承诺投资 2.5 亿欧元在 Zuidas 打造一座建筑物供 EMA 使用（图中虚拟建筑物位置）。



欧洲医药管理机构是欧洲药品管理局和各成员国药品管理局两层机构、注册管理流程是三种程序：中央程序、相互认证程序、成员国程序。根据各企业产品不同情况再决定走怎样的流程。总体而言，药品管理流程从注册到审批都比较公开、公平、透明和廉洁。只要产品指标没有问题，按流程走就行。一般而言，注册和评审也非常快速灵活、中央程序比较严格，特别是知识产权和临床结论的评审，不太会因人为因素而改变。业界普遍的做法是在欧洲药品管理局所在国设立机构或找相关咨询机构做申请和咨询。一旦拿到中央程序批文，就可以在各国药品局走相互认证流程或成员国程序。

欧洲批准的药物具有非常高的质量、认证水平和专业认可度，对于中国许多医药行业的专家企业，非常适合在欧洲进行医药产品的专利申请、知识产权保护、品牌创新和国际市场推广。这样既能充分利用中国研发人才低成本的优势和产业配套齐全的优势，又能充分利用欧洲品牌和知识产权运营的优势。这里如果设立一个为专家企业服务的共享机构，就可以让很多生物医药类专家企业用比较低的成本实现欧洲注册，从而帮助专家企业的产品迅速进入

欧洲市场。

四、做国际市场运营和品牌运营的理想园区“中比科技园”

本人是中比科技园(CBTC)最早期策划者之一,2008年本人为东湖开发区创业街(SBI)提出过早期“国际孵化器”的策划和建议(2008-2010年,这就是中比科技园起因之一)。当时我提出“国际孵化器”的定位是:“双向引资、双向引智、双向贸易、双向孵化”,建议采用“国际科技孵化器平台+国际孵化基金平台”的双平台运作模式。2010年我作为特聘顾问随东湖开发区领导、东湖创业街(SBI)负责人和袁善腊常务副市长等一行出访比利时,商谈并正式签署了中比科技园框架协议。

2013年李克强总理访问比利时对该项目做了一个签字仪式,国家开发行给了2亿欧元贷款额度,2014年习近平主席访问也做了一个签字仪式,国家外汇管理局给了该项目3亿美元的对外投资额度。该项目后来被省政府投融资平台(湖北联合发展投资有限公司,简称“省联投”)收购,该项目成为了中国在比利时最大的国家投资项目,真正成为了中国在欧洲的国家战略合作项目。该项目总占地面积10万多平方米,总建筑面积12万3千平方米。

当时我提出国际孵化器概念和定位的背景是为了解决以下问题:

- 1、中国中小企业在国内融资和上市难,需引入国外资本和在国外上市;
- 2、中国企业走向国际化,需要一个国际化业务孵化平台,帮助中国企业熟悉国外投资和运营环境;
- 3、科技孵化园区需要突破本土中小企业的孵化器模式,创立跨国企业的孵化器模式;
- 4、帮助中欧优秀人才对接市场,并利用欧洲科技品牌优势、中国人才和成本优势,孵化一批跨国企业;
- 5、国际资本对中国新兴市场有投融资需求,需要一个平台对接到中国企业和国内市场;
- 6、欧洲人才需要去中国创业,需要一平台熟悉中国市场、经济环境及运营管理。

考虑到欧洲一些国家的人口并不多,劳动法又比较严格,会造成企业人工、材料、物流成本和运营费用较高,中国企业如果仅仅在比利时一国的市场内销售产品,其发展规模是有限的,所以平台必须着眼于中欧整体贸易(即跨境和多国的贸易)才能形成规模。但从技术和品牌来看,欧洲技术先进、质量品牌国际认同度很高、资本市场开放、市场规范、英法德语言人才多、欧盟总部机构多在荷比卢地区(比利时、荷兰),这些潜在优势也是很明显的,因此中比科技园适合于做国际创新创业园区、研发型企业园区,也适合做设计和品牌园区和国际化运营园区。所以我将中比科技园发展方向建议成中国企业的“欧洲技术研发平台”、“品牌设计平台”、“资本运作(投融资)平台”和“国际化运营平台”是比较合适的,同时,也为欧洲创业者和高科技人才进入中国提供了平台,这就形成了中比科技园的最初基本定位。

随着时间推移,现在中国和欧洲的经济和政治格局与2015年以前比,已经有了很大变化。首先,我国结束了长期以来的货币和市场扩张环境,外汇由净流入变为净流出,国内外汇管制力度空前严格,这对企业走出去和对外投资都是不利的。也正是因为我国的外汇管制问题,才使得将荷比卢地区作为中国企业离岸资本运营平台和国际市场运营平台有了更迫切的需求。因此,从各种经济政策和法规看,企业将荷兰和比利时作为其海外资金平台、国际业务运营平台和品牌运营平台是比较合适的选择。

随着中国的人民币国际化进程,中国企业国际业务开拓能力和资本运营能力也随之不断增强。企业投资方式和运营模式也要与这些变化相适应。例如,我们原来重点针对国内企业对外投资而设计的园区,也将改变为针对跨国企业(包括欧洲本地企业、港澳台企业、中国企业和其它外国企业)海外投融资运营、品牌运营、国际化推广及市场运营的国际化园区,为国际投资和创业提供良好的对接空间。

另外，根据中比科技园科技孵化器的基本定位，CBTC 管理方拟加强科技孵化器配套服务，加强引进创新创业企业的力度。他们还准备筹集 200 亿的产业基金，设法引入一些风投基金和参股产业基金，对入园的创新创业科技企业进行孵化，希望未来能孵化出几家大型跨国企业。他们将按“国际科技孵化器平台+国际孵化基金平台”双平台运作模式，主动为入园企业引进资本创造条件，吸引创新型科技企业聚集，并加强与大学科研机构合作，推动一些有潜力的科技企业迅速成长。

中比科技园除了能为企业提供资金和孵化服务外，还能给中外企业获得当地的优秀人才提供服务。中比科技园与欧洲最著名几所大学毗邻(例如，新鲁文大学、鲁文大学、根特大学布鲁塞尔自由大学、代尔夫特理工大学、埃因霍温理工大学、乌特勒支大学等)，有丰富的大学和研发人才资源，特别是在欧洲留学的华人精英人才资源。仅荷兰的华人工程师协会就拥有 900 多位华人硕士博士人才，其中不少人都有加盟中国企业或回国发展的意向。

中比科技园还准备为中国企业和员工提供各种生活和配套服务，营造舒适和便利的营商环境和生活环境，还拟向入驻企业给予一定优惠条件（如减免房租、提供融资等）。例如给配套的银行、基金、财务、法律、物业管理、商超、餐饮、医院、学校（幼教、中小学）、办公服务等类型的服务企业提供各种优惠套餐，降低这些配套服务企业的早期经营风险，让他们在开园初期先入园来提供配套服务。以配套服务环境改善园区易商性和宜居性，从而增加园区对中外企业的吸引力。

当然，比利时的中比科技园和荷兰代尔夫特大学科技园也会象国内众多科技园区和孵化器一样，用已成熟的“科技孵化器”理念来运作，帮助入园企业和个人尽快适应本地法规和企业文化。总之，园区管理机构会设法在“跨国企业引入”、“初创企业孵化”、“品牌设计企业的引进”、“投资融资项目孵化”、“与行业协会、大学和研究机构合作”和“用优惠政策引进服务配套企业”等几个方面同时开展工作，并利用多种优惠条件（包括一段时间的减免房租、以租金换期权股权、以投资入股本地公司换取公司房屋资产、帮助企业注册、帮助企业申请欧洲工作签证和居留、帮助提供财税和投融资服务、帮助企业招聘合适人才、帮助企业设立知识产权和品牌、帮助企业申请批文和市场推广），推动更多中国企业进入欧洲开展业务。

五、鼓励创新、投资和技术研发的政策

比利时和荷兰都非常鼓励创新和研发，因此有针对创新和研发的低税赋体制。在比利时的专利和知识产权收入，所得税可以降低到 6%左右。对于研发人员的职业收入可以返还 80%的应缴税款。对于研发型企业，研发期内可以享受研发工资税激励措施、研发税收抵免/投资抵扣、外籍高管特殊纳税身份、创新奖金、地区助学金免税。在研发后产业化阶段，企业可以申请特殊税务裁定、虚拟利息抵扣、专利收入抵扣等优惠政策。

此外，欧盟对科技创新有许多支持性资金，可以在科技创新和研发过程中为高科技项目提供不同金额的支持。

在比利时和荷兰注册公司和分支机构的手续非常简便，只需要做公证及一站式注册，无需政府审批（除银行、保险、制约及广播行业外）。只要法律规定中未明确禁止的业务，企业都可以经营。一般企业从注册到经营，最快只要 10 天，但也有例外，一些法律中明确需要审批或公示的，注册后公示可能需要 2-4 周时间。企业无需进行股权公开登记，股权转让只需要在公司股东名册中记录转让事宜即可，无需其他手续。

六、欧洲企业文化

欧洲企业文化与中国企业文化有很大差异。欧洲企业和员工的法律意识和公平意识很强，不论是企业还是员工，都会在法律框架下行使自己的权利和义务。这也许就是所谓的契约精

神的体现。

对于中国企业而言，首先要学会合法运营。法律非常细致和严格，已经渗透到企业经营的各个方面，不能有任何违法违规行为。例如，欧洲的劳动法非常严格，如企业违犯了劳动者利益，企业将面临巨大法律风险和巨额罚款。如果企业从中国派遣员工到比利时或荷兰工作，必须先申请工作许可，获得工作签证后方可到岗工作。另外，员工加班和超时工作也有相关法规，违规将面临巨大风险。而且，有关劳动保护的法规也必须遵从，否则，将面临法律诉讼风险。另外，企业和个人交税的法规也非常严格，如果出现偷税漏税行为，将面临非常严重处罚甚至入狱。

从企业文化的角度看，欧洲企业比较重视人的权利，任何企业（集体）甚至国家，都不能违背人的权利。如果要摆一个次序的话，其重要性依次是“个人、集体、国家”。而中国多年来一直强调“国家、集体、个人”的优先次序，这种欧洲企业文化与中国企业文化完全不同，也导致很多中国企业难以适应欧洲企业文化。例如，对于休假制度、考勤制度、合约签字、运营管理等，许多中国企业很难完全适应。另外，欧洲企业福利制度比较完善，对员工的保护达到了非常细致和完备的程度，很多中国企业不太了解的话，也很容易陷于误区和被动。

有关欧洲企业法规和文化方面，本人曾在欧洲管理公司近八年，有过很多切身经验和教训，但限于篇幅，本人不能在本文中展开来谈，如有可能的话，本人愿意再找时间专门为中国企业做这方面的交流和指导。

七、欧洲的投资和融资

欧洲投资和融资环境是一个相对成熟、稳健和高度法制化的环境。下面将从不动产投资、实业投资、股权融资、债权融资等几个方面来探讨欧洲的投资和融资环境。

在不动产投资方面，欧洲物业价格比较合理和理性，目前还没有形成过多泡沫。以武汉的房地产价格和中比科技园的商业和公寓物业作为例子，可以看到目前欧洲不动产投资仍具有一定吸引力。

目前中比科技园住宅公寓的销售价格为按实际使用面积每平方米 3050 欧元(即人民币 23900 元/平方米，按建筑面积折算后的价格为 16700 元/平方米)。对比中国省会城市武汉的平均物业价格（不带装修均价 15487 元/平方米，带装修则高达 20000 元/平方米以上），比利时的不动产价格实际上已低于武汉平均价格近 20%。



由于欧洲是高福利国家，许多中国企业和个人投资欧洲不动产，在当地就业或创业后 5 年就可以拿到永久居留，可以享受免费医疗、失业保险和养老金等福利，其孩子上学还可以全部享受免费，这比每年花几十万给中介送孩子出国留学要合算得多，至少自己的投资还是自己的资产，如果有两个孩子则更是超值投资。所以，越来越多中国人都选择在欧洲购买物业，近一年以来当地不动产价格出现了一定上涨，也可能与此有关。

另外，由于近几年各国都不同程度地采用量化宽松政策刺激经济，造成美元和人民币都

存在大幅贬值的预期，因此许多公司和投资者都开始配置一定数量的欧元资产，以对冲汇率风险，所以，许多中国企业和高收入人群更愿意在欧洲购买物业，以便实现资产保值增值，因为目前来看物业还有一定上涨空间。

从物业租赁价格来看，中比科技园每平方米年租金为 210 欧元，相当于每月每平方米 140 元人民币。这个租金水平也处在国内一二线城市甲级写字楼租金价格的低位水平，租金的投资回报率高达 7%，因此欧洲物业的租金收入也高于中国物业租金收入近 3 倍。因此，无论从价格、上涨趋势还是租金回报率看，购买欧洲物业目前还是一个很好的投资。

从实业投资情况看，由于欧洲实业界的杠杆运用比较少，加上科技创新和工业基础雄厚，欧洲实业投资一直保持比较稳定的增长率。就算在全球金融危机最顶峰时期，欧洲实业投资也保持了正增长。最近随着经济复苏到来，荷兰和比利时的实业投资增长率一直保持在欧洲多国前列。最近从就业数据显示，实业投资在最近两年增长很快，因此失业率已达历史最低水平。

从股权融资情况看，欧洲一直是开放成熟和公平的自由市场，法制化程度很高，各类天使基金、风险投资、实业资本均很活跃。加上欧洲央行量化宽松政策，目前荷兰和比利时股权投资资金均比较充足。但因为伦敦、巴黎和法兰克福是欧洲主要股权投资市场和证券交易中心，所以，荷兰和比利时股权投资市场总量偏小。但随着英国脱欧和一些欧盟总部机构落户比利时和荷兰，荷兰和比利时股权融资总规模可望不断扩大，甚至有可能发展成为与巴黎和法兰克福相比肩的股权投资市场。然而，规范和成熟的法律体系和自由市场经济，也使得股票交易的溢价空间不会象中国证券市场这么大，市盈率也不会大大超出合理的范围。

从债券融资角度看，欧洲也一直是开放成熟和法制化的低利率市场。欧洲的债权融资年利率一般在 2.2% 左右，远远低于中国的债权融资成本。不仅如此，由于欧洲的法律规范合理，一般银行不会在向公司贷款时要求个人提供财产抵押或担保(除非个人愿意和主动要求提供这种抵押和担保)。这样有限责任公司的举债风险就全部合理限制在企业注册资本之内，而不会将企业风险转嫁为个人风险。由于欧洲信用体系良好，商业信用险的合理运用，大大降低了银行的贷款风险，形成了银行、保险和企业多赢的债权融资环境。企业甚至可以仅凭商业计划书、或者企业专利及知识产权、或者合同收入权等，就可以进行债权融资，一些中小企业或初创企业都非常欢迎这种融资方式，这种基于项目和信用的融资方式既可以方便融通企业发展资金，又可以不稀释太多控股方的股份。这是很适合中国企业，特别适合于中小企业和创新企业融资的做法。

八、结论

从本次市场和营商环境的调查来看，中国企业要学会与国际惯例接轨，要学会利用国际规则和国际资本，要学会开拓国际市场和国际品牌运营，还有很多东西需要学习和实践。但就市场规范和法律体系成熟来看，欧洲是最理想的高端市场和营商最便利的地区。对于中国的创新企业和创业者而言，如果说得欧洲者得天下，那么谁能先进入欧洲中心的荷兰和比利时，谁就能征服整个欧洲。

朱顺利

武汉中地视云科技有限公司

2017-11-26

[注] 为了帮助中国企业走出去，降低国际化成本和风险，本人总结了自己 15 年海外市场拓展、投资融资和跨文化运营管理经验与大家共享，并探讨中国企业国际化发展之路。如专家们有问题需要咨询，请联系本人，电话：13925287101，13971683963，微信号：sunnyzoom，邮箱 zhushunli@zdvision.com.cn