

聚焦 农业对外合作

汇率、语言、零件、小鸟……

# 农业企业走出去要避开多少“坑”

□□ 本报记者 施维

作为一家准备到海外投资的农业企业,通常会关心哪些问题?土地是否肥沃,阳光是否充足?市场是否成熟,仓储、物流是否体系完备,或者当地的政治环境和社会是否稳定?

毫无疑问,这些都是重要的参考指标。但是除此之外,一些非传统因素正在越来越深刻地影响着农业企业走出去的步伐。

有的企业因为结算时汇率变动,一年两百万美元的利润打了水漂;有的没有找到合适的翻译,导致信息传达失真,洽谈的项目出了问题;有的投资,前期各项准备工作都非常齐备,却忽视了与当地社区居民的沟通,存在一定的环保隐患,由此搁浅……

自从2006年国家实施农业走出去战略,中国农业海外投资步伐不断加快。然而,中国农业海外投资相关资本也面临更趋严格的劳工、环境等标准的挑战,农业海外投资进程中的ESG(环境、社会与管治)非传统风险已大大超过传统的PEST(政治、经济、社会和技术)风险。

中国农业要更好地走出去,必须知道如何更有效地避开这些“坑”。

## “遍地黄金”之外,还要看到更多风险

“农业的海外可持续投资为什么重要?”近日,在由农业农村部农村经济研究中心等单位主办的相关主题会议上,农业农村部对外经济合作中心副主任冯勇指出,首先,这和农业项目的特点有关,我们农业项目周期很长,可能都是几十年为基础的。在这么长的周期内就面临着很大的自然风险、政治风险、市场风险等。另外农业项目普遍涉及到一个国家和投资地区的民生问题,即农民群体的生计。所以这个问题处理得好对当地民生、经济社会发展都起到促进作用。

据悉,现在中国已经与50多个国家和地区建立了农业合作关系,中国在海外投资企业不断增加,走出去的农业企业超过800多家。中国农业海外投资促进了区域内农业要素有

序流动,农业资源高效配置,农产品市场深度融合,推动了投资国与项目所在国实现互利共赢发展。

但是中国涉农海外投资中也存在对国际投资规则和习俗管理了解不够,对投资国当地社会经济环境不熟悉以及社会责任意识不强等问题,不仅加大了投资风险,也给中国企业形象带来负面影响。

“一些地区在中国人看来投资遍地是黄金,但是我们更多要考虑到风险和调整。”中国农科院信息所副所长聂凤英,同时担任国际农业战略研究创新团队的首席科学家,长期从事国际农业等领域的研究,她特别提到了“政治的风险”——“曾经有一本书《中国企业国际化报告》中的数据显示,2005年-2014年发生的120起走出去失败案例中(不只是农业),有17%是在运营过程中受东道国政治动荡、领导人更迭等影响。所以投资的国家首先应该是一个政治稳定的国家,特别是大的合作。”

农业农业部规划设计研究院投资研究所所长陈伟志,深深感受到地方配套产业对农业开发的巨大影响。“有些地区土地资源非常丰富,而且价格也很低。去了以后经营了几年发现一个问题,运去的拖拉机、飞机一个零配件坏了在当地找不到配件,飞机也停了,拖拉机也停了……”

他还谈到了一个特殊的现象,有的项目投资地方的生态环境太好了,他们产出的粮食有1/3都被鸟给吃了,这也是当初始料未及的。

## 非传统因素凸显,带来新的发展挑战

农业农村部农村经济研究中心副研究员张振在针对农业企业海外投资的调研中发现,有一些企业“走出去”比较盲目,风险预案都没有做就出去了,最后受到了很大的损失。

高鹏是黑龙江一家从事食品生产的企业负责人,谈及当初“走出去”的过程,他也深感:太缺乏经验。

当时看到当地食品制造业不发达,非常缺乏工业化的食品,另外当地外国投资企业比较少,竞争力比较低,因此投资的时候一开始都非常好。但是运营过程中发现当地的员工工作

不稳定,非常闲散,不像中国人那么勤劳,而且说不过来就不来。国内员工如果要过去,面临很复杂的签证问题。还有就是气候问题。当地是海洋性气候,时常会有台风,而企业的库存建筑是临时性的,刮台风的时候受影响很大。

上海对外经济贸易大学国际发展研究院研究员姜璐,过去四五年一直从事中国对非洲的农业援助和投资研究,在她看来,农业企业走出去,最重要的还是人才团队。“农业技术人才我们是不缺的,更缺的是一些懂得国际商务,有外语能力,能够解决具体各方面接洽问题的人才。”

她举例说:“比如说非洲,不仅是英语的问题,涉及到葡语、西语,有一些企业为了节省成本,对翻译并不重视。有企业跟我们说他们请的翻译很好,但是后来我从当地的官员那里了解到,他们根本听不懂翻译的表达。”

类似的很多非传统因素,正在越来越深刻地影响着企业走出去的脚步,国家开发银行的尹燕飞博士提醒,农业企业一定要注意汇率挑战,“有这样一个案例,一家在南非投资的企业,在投资时他把人民币换成美金,美金又换成兰特,这个时候正好是人民币贬值最低点,所以他用大量的人民币买进;当他投资成功把人民币买回来的时候,这个阶段又属于人民币升值,于是他用的美金换回最少的人民币。造成他一年两百万美金的利润全都亏在汇率风险里了。”

环保的压力对于企业海外投资的影响也逐渐凸显。尹燕飞提到,有一些农业基础设施投资会遇到一些阻碍。当地的NGO组织,由于环境和环境保护的原因把这个项目叫停了,“这就涉及到当地规则及标准对接的问题,需要引起注意。”

## 走出去,需要遵循规则可持续推进

为了更好地帮助中国企业开展农业海外投资,提出需要注意的有关事项,农业农村部农村经济研究中心、中国农业国际合作促进会和中国农业海外农业研究中心联合编著了一本《中国农业海外可持续投资指引》,梳理出海外投资要遵循的坚持互利合作,坚持种族、宗

教、性别平等,坚持信息公开,增强社会责任意识等11个原则。

“走出去一定要遵循国际惯例,国际上对社区的参与是非常重视的。所以首先要遵循自由自愿、知情同意的原则。”北京惠农农业产业研究有限公司副总经理沈鸿研究员介绍了《指引》的相关内容,特别强调了“强化当地社区居民的沟通交流”。

“我们在国内做很多事习惯从上而下,在国外是习惯于从下而上。”《指引》中特别提出,在没有获得当地社区或利益相关者对项目认同前,不要贸然和上一级管理部门签订官方文件。设计项目时,要充分考虑当地的粮食安全和环境可持续发展。尤其是那些需要大量租赁土地、大幅度改变当地生态环境的项目。

沈鸿还建议,企业投资时除了对资源条件、社会状况等因素进行分析外,还需要重点关注相关国家的企业利润出境税负规定。一些国家虽然投资环境好、自然资源条件优越、市场机会大,但是企业利润出境税率高,其实也不适宜投资。

安徽原集团副总陈礼平分享了他们的经验,最关键就是寻找优秀的律师事务所和会计师事务所。“一定要学会让当地有名的律师事务所、会计师事务所帮助协调,这样有利于以后少走弯路,中国好多企业舍不得花钱。另外,还要在当地找一个熟悉的合作伙伴。”

针对企业投资中的汇率风险问题,尹燕飞建议可以和金融机构合作做一个掉期。也就是在在即期外汇市场,买进或卖出一种货币的同时,在远期外汇市场卖出或买入同样数量的同种货币。

针对农业投资中的金融问题,她还提出了两个建议:第一,尽量减少境外囤囤,源于很多国家和地区对此都有限制,另外也涉及到企业的资产抵押问题。第二,投资的时候尽可能使用人民币结算。

“农业走出去要想获得成功,就要不仅仅觉得自己就是一个农业企业,一定要站在整个行业对外投资的角度思考问题,从大的宏观环境下看整个农业走出去。”更多的人都在强调这一点。

确定一项进口产品的正常价值是衡量其是否存在倾销的重要尺度。表面看这是件很普通和很容易的事,但在实际的反倾销立案调查中却是纷繁复杂的,也是控辩双方辩论的焦点问题之一。

## 按照出口国国内市场销售价格确定正常价值

世界贸易组织《反倾销协定》做出了各成员需要遵守的一般规定,在协定第二条中有详细说明,各成员基本都会据此作出本国(地区)的具体规定。我国《反倾销条例》第4条规定了直接的确定正常价值的方法是以出口国(地区)内部市场正常贸易过程中形成的“可比价格”为正常价值。例如,某出口国的大豆在其国内市场的平均价格为3500元/吨,那么这个价格就可以被看作“可比价格”。出口国国内市场销售价格是确定正常价值最直接的方法。在我国对原产于美国的进口干玉米酒精反倾销调查案件中,调查机关在初裁中也是依据美国干玉米酒精的生产情况和在美国国内销售情况来认定正常价值的。选取出口国国内市场销售价格为正常价值一般要符合以下原则:一是出口产品的同类产品,二是出口产品在出口国国内市场上占据一定销售份额,三是出口产品在出口国国内市场的销售价格必须是正常交易形成的市场价格,四是出口国国内市场销售价格能代表出口国国内市场一般交易水平。

## 间接方法确定正常价值

我国《反倾销条例》第4条规定除了直接用“可比价格”确定正常价值方法以外,还可用间接的方法来确定正常价值,这是对进口产品的同类产品在其出口国(地区)国内市场的正常贸易过程中没有销售的,或者该同类产品的价格、数量不能用以进行公平比较的,以该同类产品出口到一个适当第三国(地区)的可比价格或者以该同类产品在原产国(地区)的生产成本加合理费用和利润为正常价值。这也是通常所说的“第三方价格”参照法,是一类间接方法。其中包含两种方法:一是以向第三国出口价格为正常价值。条例中未对如何选取第三国、如何计算向第三国出口的价格等问题做出规定,而WTO《反倾销协议》则明确规定该价格应向所有第三国出口价格中最高价格、销售价格不能低于成本等细则。二是以生产成本加合理费用、利润为正常价值。例如,我国对原产于巴西的进口白羽肉鸡产品反倾销调查案件中,调查机关审查公司调查期内同类产品在国内的销售情况发现,两个型号同类产品无国内销售或内销数量占同期向中国出口被调查产品销售数量的比例均不足5%,决定采用结构正常价值方法确定正常价值,并进一步审查其生产成本和销售、管理和财务费用。

## 以正常价值为参照确定是否存在倾销及其幅度

我国《反倾销条例》规定“倾销是指在正常贸易过程中进口产品以低于其正常价值的出口价格进入中华人民共和国市场”。在被诉进口产品的正常价值确定后,进口产品是否存在倾销自然就可以确定了。我国《反倾销条例》第6条规定,“进口产品的出口价格低于其正常价值的幅度为倾销幅度”。一旦存在明显的倾销,那么调查机关就可以对被调查产品进行裁定。需要特别注意的是,如果发现倾销幅度很小,调查机关会终止对被诉产品的倾销调查。在我国《反倾销条例》第27条中明确规定,当倾销幅度低于2%时,倾销调查应当终止。

农业农村部农业贸易促进中心供稿



## 为中国渔业“出海”培养掌舵人

本报讯(记者 吕珂昕)为推动中国渔业“走出去”人才队伍建设,进一步增强渔业开放合作,日前,由农业农村部国际合作司主办,中国水产科学研究院黄海水产研究所农业农村部“一带一路”海水养殖技术培训基地和青岛市海洋发展局共同承办,2019年农业农村部“扬帆出海”人才培养工程——渔业“走出去”国际合作能力建设培训班暨渔农技协负责人国际合作能力建设培训班在山东青岛举行。来自辽宁、上海、江苏、浙江、福建、山东、广东、海南等8个省市的60余名渔业行政主管部门管理人员和渔业“走出去”重点企业主要负责人在青岛展开了4天的学习交流和调研考察。

此次培训班课程安排科学合理,内容丰富实用。来自农业农村部、中国水产学会、对外经济贸易大学、中国出口信用保险公司等政府官员、学者教授和企业家人,分别围绕渔业走出去政策、投资、贸易、科技、法律、风险防范、保险等进行了专题讲座,从不同方位、不同视角帮助学员掌握当前渔业国际合作和渔业走出去的基本情况、机遇和挑战,并解答了学员在工作中的问题和困惑。同时,来自海南、山东、广东农业农村厅的干部学员,也分享了相关省份渔业国际合作的经验和收获,辽宁大平渔业集团有限公司、上海水产集团有限公司等分享了海外投资的案例实践。期间,培训班学员还前往第24届中国(青岛)国际渔业博览会进行参观考察,与国内外参展企业进行了交流。

结业仪式上,主办方希望学员们务实推动渔业国际合作,与世界各国,尤其是“一带一路”国家深化渔业科技和产业合作,推进渔业科技国际合作协同创新,推动构建海洋命运共同体。参训学员表示,此次青岛之行收获满满,既深化了对渔业对外合作的认识,又提高了开展对外合作的水平和能力,将在日后的工作中践行所学,为推动我国渔业国际合作作出自己的贡献。

## 中国农业机械化经验为非洲提供样板

本报讯(记者 吕珂昕)日前,非盟第39届国际农村妇女节纪念大会在布基纳法索博博迪乌拉索市教师培训学院举行。应非盟农业与农村事务委员会邀请,中国援布基纳法索农技组专家参加了大会,不仅向更多非洲国家传递了中国农业发展经验,而且有效宣传了中国落实中非合作论坛北京会议精神、加强对非援助的丰硕成果,取得了良好的成效。

会上,农技组专家许金泽就中国农业机械化所取得的成功经验作了专题报告,并以在布博博市开展的机械插秧项目为实例,向与会者介绍了中国援布农技组取得的各项援助成果,为非洲农业机械化发展提出了相关建议。中国农业机械化取得的巨大成就给与会者留下深刻印象。与会代表表示,中国农业机械化的发展为非洲农业发展提供了样板,坚定了他们追求农业机械化信心的决心。

本次会议以“减轻农业妇女劳动负担”为主题。会议为非洲农村妇女使用农业机械的雕像揭幕,正式启动了“把锄头归入博物馆”的活动。

## 中非农业合作 援外专家风采

# 张世洪:用心用情,授人以渔



张世洪指导猪肉食品分级。资料图

□□ 本报记者 侯馨远

“滴咚滴咚……”微信语音通话铃声突然响起,守在手机旁的记者急忙按下接通键:“张老师您好!”

记者口中的“张老师”,是中国援津巴布韦第三期高级农业专家组组长张世洪。本以为两个小时就能完成的采访,因为津巴布韦当地断断续续的停电断网,前后持续了整整三天。“白天基本没电没网,也没水。喝的井水干了,好几个小时没下网。”电话那边,张世洪淡淡一笑,“早就习惯啦!”

接受采访时,张世洪本期在津巴布韦的援助工作刚满一年。这已是他第二次来到津巴布韦,第三次来到非洲,即将开始援非生涯的第六个年头。在中非合作论坛精神和“一带一路”倡议的指导下,自2009年起,中国政府向津巴布韦派遣农业专家小组,成员专业覆盖农学、园艺、渔业、农机、灌溉、畜牧兽医等多个领域。2018年11月,张世洪和其他9位高级农业专家一同进驻津巴布韦,为当地政府、企业、农民提供技术培训、农业调研、项目示范等多方面支持。

## 扶技:“中国专家实实在在帮我们解决问题!”

作为养猪专家,谈起关于“猪”的那些事,张世洪如数家珍:“刚来这儿时,全国只有接近30万头猪,不足我们国内有些县的生猪出栏量。”提升生猪品质、提高养殖水平很快列入张世洪的工作日程。

“这里很多公猪不阉割,不利于品种、肉质和饲养效率提升。”张世洪介绍。改变当地固有饲养习惯,提升生猪养殖专业水平,规范技术流程,成为援助工作的切入点。在与津巴布韦畜牧业发展司和生猪生产局的紧密合作下,生猪人工授精技术推广、标准化种猪场建设、地方猪种培育等工作有条不紊地开展。联系资金设备支持,设计标准化猪场,提供优质精液、示范技术……事无巨细,张世洪都一件一件放在心上。目前,已在津建立生猪人工授精示范场(户)16个,推广精液200份;建立生猪人工授精站一个;设计标准化种猪场一个;正在利用地方猪种MUKOTA培育新品种,已组建种猪核心群。

“中国技术”很快赢得了当地的信任和赞誉。一些养殖设备从中国运来,中方厂家无法

上门安装,说明书又都是汉语,当地企业津方技术人员守着崭新的设备一筹莫展。“我们专家就去帮他们安装。刚开始津方企业还不太相信我们,确实也有点挑战性。但我们还是把设备装好了,他们很感动。”张世洪回忆道。信任就这样一点一点建立起来,有的津方企业经理、技术人员抢着“拜师”;“中国专家技术好,耐心热情,实实在在帮我们解决问题!”

为了让中国技术惠及更多津巴布韦农民,张世洪带领专家组,与津方农业部教育培训司联合,一方面在8所农业大学、农学院开展大型联合巡回培训;另一方面下乡做现场技术指导,帮助当地农户提高生产力。畜禽、蔬菜、玉米麦棉生产,口蹄疫预防……农户需要什么,专家就带去什么;农户有什么疑问,专家就解答什么。目前已培训当地农民1000余名,发放技术资料1万余份。

## 献智:养猪专家变身“川味大厨”

“大家都来尝尝,正宗川味!新鲜出锅的猪肝、猪蹄、猪头肉!”看到学员们有点犹豫的眼神,张世洪继续热情地招呼大家,品尝自己亲手做的家乡美味。

辛苦烹饪许久,满身是汗的张世洪,可不仅仅是想让大家感受“舌尖上的中国文化”。“这是从农场到餐桌的全产业链培训!”张世洪向记者细细解释其中缘由。“和牛羊肉、鸡肉比,这里猪肉消费比重低些。猪肉每斤只卖2-3元人民币,价格很低,大大降低了生猪价值。”看着辛苦养出的猪被“贱卖”,张世洪有些心疼。如何提升生猪产业价值链?他敏锐地意识到,改变饮食习惯、普及消费是关键。

津巴布韦和中国的饮食文化差异较大,猪肉烹饪以烧烤为主,撒盐烤熟就上桌;而猪肉内脏鲜有人问津。张世洪经常身边的津巴布韦朋友念叨:“这些东西其实很美味,你们饿了,为什么不吃?”见自己的牢骚没人回应,张世洪干脆置办了-批锅碗瓢盆,油盐酱醋,亲自掌勺,当起了“大厨”。“不吃,是因为不会做,我就做给他们吃!”

征得津方生猪生产局同意后,张世洪办了几期培训班,专门讲猪肉及附属物的加工烹饪,并邀请津巴布韦同行和学员共享美味。大家渐渐由开始的犹豫转为对中华美食的“赞不绝口”。“有用”的不只是中华美食。张世洪还带领

专家组,介绍中国现代农业和“创新、协调、绿色、开放、共享”的发展理念,讲解“中国经验”;另外,积极开展调研,不局限于农业生产技术,还与当地农业经济和市场管理部门合作,进行土地改革、农业风险控制、农业生产经营组织形式等课题研究。“我们会与中国学者、政府官员交流课题,也会参照中国成功经验,为津巴布韦农业部提供参考建议。”张世洪介绍。

## 交心:“授人以渔,才更有价值”

谈及多次援非的原动力,张世洪坦言:“这么多年了,还是有援外情结。国外和中国是两回事,对专家来讲,脱离家庭和原单位,重新适应国外爱国文化、工作和生活条件,确实不易,需要面对和解决许多新问题。”对津巴布韦,从陌生到熟悉,再到能自如地与当地人交朋友,是张世洪最有成就感的事。在津巴布韦,每位中国专家都有一个当地语言的名字,都可以如鱼得水、非常自如地与当地人交流。多年援津,张世洪与当地政府官员和民众建立起密切联系和深厚感情,“感觉和在中国没什么区别,邮件经常发来发去;当地人还会专门邀请我去参加婚礼。”

最近,闲不下来的张世洪又开始琢磨新项目了,这回他思考得更长远:“中国对津巴布韦的粮食、资金和设备援助都不少,但有些并没有特别好好地发挥作用。这些资源该怎么用?需要探索一种自发的、滚动式的发展模式。”

“中津农业合作示范村”建设项目是张世洪正带领专家组探索的解决方案,项目将选定农户,注入资金,并给每个农户匹配一位专家,持续提供技术支持。“项目特点是,参与的农户均须签订‘三方协议’。例如农户A申请援助,须与农户B、当地农业技术推广部门共同签订协议,1-2年后,待农户A的产业得到提升,就必须按照协议要求,无偿带动农户B发展产业,由此形成一种‘传帮带’的滚动式发展机制。”张世洪介绍,目前该项目准备工作已就绪,待与农户签订协议。

聊起带给津巴布韦最有价值的东西,张世洪不假思索:“最有价值的并不是技术本身,而是自力更生的精神。要想长远发展,必须切实帮助当地提升自身发展能力,授人以渔。”时时处处站在当地人的角度思考问题,像操心自家事一样琢磨长远发展之计,早已成为他的习惯。

# 农产品反倾销案件如何认定进口产品的正常价值?