奥中
商业协会

目录

一个绿色的中国需要奥地利
使馆参赞夏阳 4

协会主席的致辞
Georg Zanger 博士 5

与中国成功的经济关系
Oskar Andesner 博士 6

ACBA 介绍和 2012 年工作报告
Veronika Ettinger 文科硕士 9

中国对外投资的发展状况
Elisabeth Zhang 11

中国在奥地利投资的法律环境
Georg Zanger 博士 14

FACC 人 – 助您翱翔云霄
Veronika Ettinger 文科硕士 17

在帕尔菲格公司的一场双重婚礼
Veronika Ettinger 文科硕士 20

中小企业在中国和欧洲的共同机遇
Zhang Hongge 21

爱协林（Aichelin）公司 – 多年来在中国的成功之路
Peter Schobesberger 博士 25

中国人事发展的趋势
Julia Zhang-Zedrosser 文科硕士 29

一个绿色的中国需要奥地利

夏阳

中国驻奥地利大使馆经济商务参赞

30 多年来，中国是世界上经济增长最快的国家之一。2010 年中国取代日本成为了全球第二大经济体。

在中国国民经济快速发展的同时，除了众多的积极方面以外，也暴露出了一些必须要严肃对待的问题。其中包括例如环境污染，能源、原材料和其它自然资源的短缺等等。

中华人民共和国中央政府很早以前就已强烈意识到了这些问题，并获得了明确的认识。

特别是在近两年，积极塑造和促进可持续发展的**绿色经济**，成为了中国政府的核心任务之一。

奥地利是一个技术领先的国家。在“低碳”和绿色经济领域中国可以向奥地利学到许多东西。

我坚信，奥地利企业在环保和能源效率领域的先进理念、创新和技术，以及奥地利政府在立法和促进实践方面的经验，对于中国现在大力支持的“**生态文明**”的发展具有重大意义。

“奥中商业协会”（ACBA）是一个年轻的、但是积极致力于促进中奥之间经济合作的组织。两国的许多企业都已经参与了 ACBA 所承担的工作，并从中获益。

我希望，“奥中商业协会”在未来也能为促进环保和改善能源效率领域的双边合作做出贡献，我祝愿 ACBA 取得成功！

协会主席的致辞

Georg Zanger 博士

律师，奥中商业协会（ACBA）主席

ACBA 送走了忙忙碌碌、硕果累累的一年。这一点不仅外界有目共睹，在我们内部也激励了我们，继续追求和拓展前进的道路。

我们要为中华人民共和国和奥地利企业之间的理解和紧密联系提供更加强大的市场平台。通过建立新的内部结构，我们已经为此确立了决定性的发展方向。

我们已经赢得了文学硕士 Veronika Ettinger 的加入，任秘书长一职，并将来自不同领域的两位中国女性专业人才 Hongge Zhang 和 Elisabeth Zhang 接纳到了董事会中。这三位董事会新成员都具有丰富的中国经验，这些经验是她们在派驻管理工作中，亲身在中国的企业工作中、在奥地利和中国之间的协调工作中，以及通过家庭纽带和学业获得的。

我们在两国中小企业之间起到的桥梁作用，应该为加深相互理解和扩大双边的商机做出贡献。

现在正是千载难逢的好时机：

就像许多其它国家一样，中国也在大力促进环保思想和绿色经济的发展。在最近召开的中国共产党全国代表大会的报告中，7 个自然段中就出现了 15 次“生态文明”这个概念。

中华人民共和国第 12 个五年计划（2011-2016 年）的核心主题，将资源消耗与财富增长脱钩，也是我们关注的事情。

为了实现这种思想，需要生产者、消费者、投资者、政治家和其它决策者都来做出贡献。越来越多地投入使用节省能源的技术，以推进经济结构的调整。

如果中国继续加大力度致力于更加环保的经济改造，仅仅因为必需的技术知识就必须引进外国投资。

这是对在**绿色经济**的各个领域中从事业务活动的奥地利企业的邀请，来参与中国的可再生能源和其它环保技术市场。

正如过年一样，2013 年 ACBA 也将通过发行出版物、举办商务早餐会和其它集中的信息活动，为奥地利企业与中国同行的联络提供帮助。

通过与“**奥地利香港社团**”的深入合作，我们的努力将会得到进一步的加强。

最后，我们计划在 2013 年秋季举办一次**中国交谊之旅**，我今天就特此通告该计划，并向您极力推荐。

祝您为奥地利中国企业之间的合作所作出努力取得成功，蛇年事业有成！

协会主席

与中国成功的经济关系

安思来（*Oskar Andesner*）*博士*
奥地利驻华使馆商务参赞

成功的合作

中国和奥地利之间成功的经济合作历来已久。1956年，中奥两国签署了第一个非国家贸易协议，以此建立了正式的经济关系。奥地利联邦商会（现奥地利商会）早已意识到了中国作为亚洲贸易中心的重要性，因此于1964年与中国国际贸易促进委员会（CCPIT）签署了三份商会协定，为1966年在北京设立其第一个办事处奠定了基础。通过在北京设立办事处，商会不仅肯定了中国在世界贸易中不断提高的地位，而且也符合奥地利企业在亚洲市场上的不断提高的利益。1971年5月26日两国建立正式外交关系，为两国之间经济关系的迅猛发展奠定了基石。不久之后奥地利北京商务处在中国举办了首次奥地利贸易展览会。

在邓小平的改革开放政策的指引下，中国政府逐步改善了外国企业的投资条件。奥地利企业及时抓住此机会，快速实现了几个大型项目。但是，并非只有奥地利的**大型企业**活跃在中国，越来越多的**中小型企业**也发现了中国市场带来的商机。特别是在高科技产品，创新性解决方案以及特许授权方面，奥地利企业都非常令人信服。

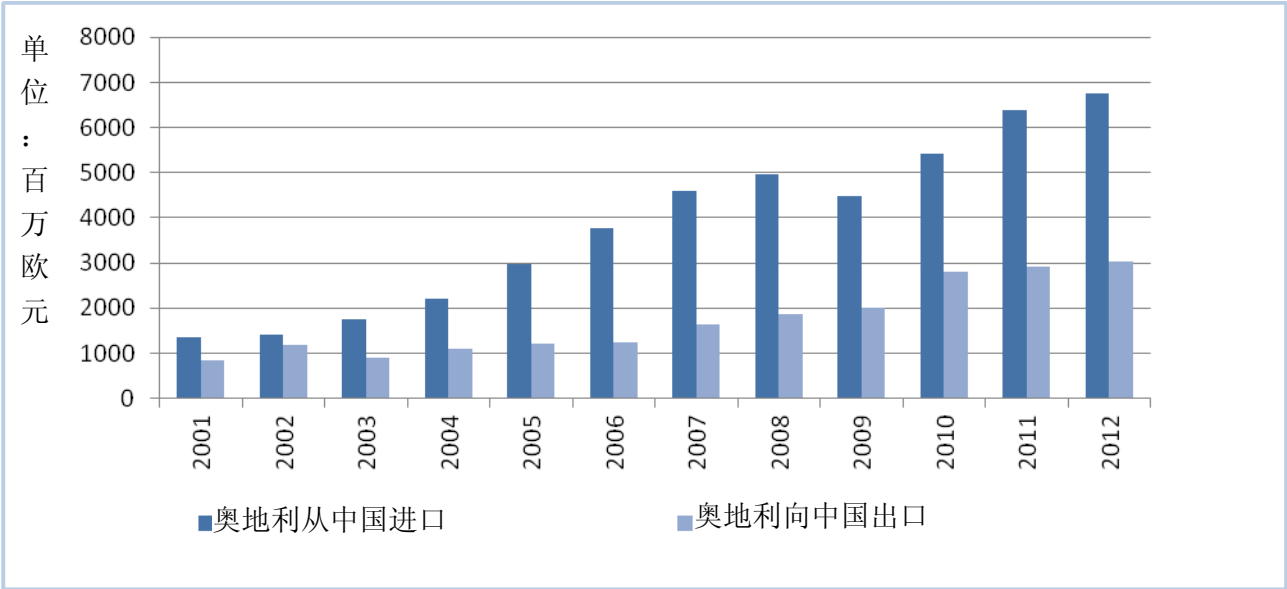
双边贸易额的发展

今天，奥地利商会在北京设立第一个办事处和中奥两国建交已经将近半个世纪了，回顾中奥两国之间的经济合作可谓卓有成效。

迅猛的增长

自建交以来，双边贸易额以平均**每年20%**的速度增长。尤其是在中国加入世贸组织以来，双边贸易迅猛发展，首先是奥地利的出口获利甚丰。即使在经济形势艰难的2012年，奥地利的出口额仍达到了30亿欧元。两国的双边贸易总额达到98亿欧元，创造了一个历史新高。因此，中国对于奥地利经济的意义越来越重大。中国早已不仅仅只是奥地利在亚洲的最重要的贸易合作伙伴，而且从全球来看其战略意义也越来越重大。

我们双边合作伙伴关系的巨大成功，首先建立在两国企业之间紧密合作的基础上。在合作中，奥地利已经证明自己是可靠的合作伙伴，其产品的高科技水平与设计的创新和灵活性融合在了一起。同时，奥地利企业向各种行业提供**顶尖产品**。特别是在机械和设备制造、汽车领域和电子技术行业中，奥地利的专有知识和生产专业技能都享有很高的声誉。另外，奥地利企业也在环保和能源效率领域，特别是在水处理和再生能源领域，都有着积极的发展。



除了商品贸易外，**奥地利企业的在华投资活动**也对双边经济关系起到了至关重要的作用。中华人民共和国商务部（MOFCOM）的数据显示，自 1978 年以来，奥地利企业在中国开展了 1000 多个投资项目，实现投资价值超过 10 亿美元。现已有 500 多家企业通过在华成立分支机构而活跃在中国市场上。

气氛非常好

奥地利北京商务处最新进行的商务信心调查报告显示，大部分落户中国的奥地利企业计划，将在今后几年继续加大他们的在华投资。同时，**中国在欧洲的投资项目**也在大幅度增加。2012 年中国对外投资总额为 770 亿美元，与上一年相比增幅为 28.6%。对于中国投资者来说，奥地利作为基地的意义也越来越重要。中国最重要的投资主要包括西安飞机工业（集团）有限责任公司收购了 FACC 公司，中国卧龙控股集团和华为科技公司在维也纳的一家分支机构收购了 ATB 奥地利驱动技术股份公司。

促进合作

两国企业间的紧密合作是双边贸易和投资关系发展的推进器，但是众多政府部门、组织和经济机构的不懈努力，也为促进这种合作做出了巨大的贡献。

奥中商业协会（ACBA），已经发展成为中奥企业之间一座重要的桥梁。

在 Zanger 博士的领导下，该组织将企业家聚集在一起，传递最新的趋势，为互动交流提供平台。

我们祝愿 ACBA 在蛇年事业有成！

ACBA 介绍和 2012 年工作报告

Veronika Ettinger
文科硕士

远大目标

奥中商业协会（ACBA）是在多年来对中国的经济发展怀有特殊兴趣的 Georg Zanger 博士的倡议下，与其志同道合的同事一起于 2010 年建立的。

奥中商业协会是一家非盈利性质的协会，它没有政治目标，其活动不追求盈利。

ACBA 致力于

- 扩展和改善与中国的经济关系
- 准备用于维护互惠关系和增进相互理解的信息
- 在建立经济联系和知名度时提供帮助
- 从具体的联系人到不同事务的解决方案
- 发起和支持企业项目，以及中国和欧洲之间的措施。

其中，奥中商业协会特别关注中方在欧洲的投资兴趣，以及双方中小企业的拓展事务。

董事会

董事会的名誉成员主要是企业家和领导人士。他们积极地将其经验和能力投入到了促进中国和奥地利经济合作的工作中。

Georg Zanger 博士

主席
www.zanger-bewegt.at

Veronika Ettinger
文科硕士

秘书长

Walther Schnopfhagen
文科硕士

财务

Zhang Hongge

中国关系管理

Elisabeth Zhang

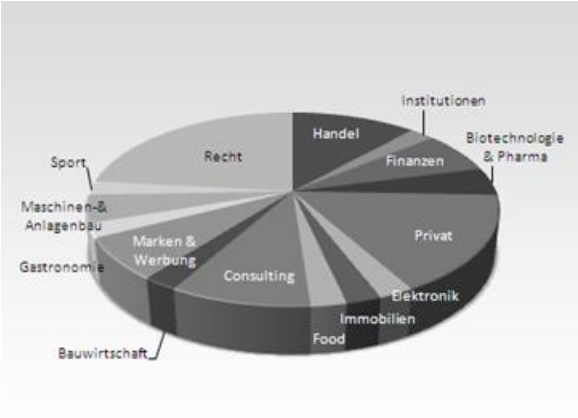
调查研究

Michael Fritscher

公关

会员

ACBA 的会员基础在不断增长，目前包括来自不同行业的企业。



活动

ACBA 致力于全年为会员和感兴趣的人提供可共享信息的活动。除了定期的商务早餐会外，2012 年我们成功举办了下列活动：

- 会员大会，中国驻奥地利大使阁下史明德先生到会，2012 年 3 月
- 参加奥地利联邦总商会（WKO）的商务考察旅行“制药和生物技术”，2012 年 5 月
- 与来自中国不同省份的企业家展开的论坛，探讨建立互惠的业务关系，2012 年 5 月
- 合作举办“欧洲-中国中小企业合作关系周”，并与来自中国的大约 200 名代表进行交流，2012 年 6 月
- 奥地利文化之夜，中国驻奥地利大使馆高级官员到会，2012 年 8 月
- 联合国工业发展组织（Unido）圆桌会议“亚洲 2050：通向繁荣的可持续途径”，2012 年 9 月
- 参加奥地利联邦总商会（WKO）的研讨会“欧洲企业在中国的建议书”，2012 年 9 月
- 为中国新大使阁下赵彬先生履新与 SOCIETY 杂志在帝国饭店共同举办活动，2012 年 10 月

出版物

ACBA 定期出版有关不同经济主题的专题报道。截至目前，由 Elisabeth Zhang 负责专门为会员发表了下列报道：

1. **中华人民共和国的经济法律环境**

   一部成文的中国经济法的编年纪，包括中国开放政策各个步骤的汇编。可以有目的地为企业计划查询有效的法律规定。

2. **中国投资产业之观察**

   分析了在中国政策中投资活动的意义，解释了中国投资业务的基本概念，阐述了中国在欧洲经济危机中的角色。

3. **风俗和商标**

   为了建立良好的关系，相互理解是不可缺少的。这一期刊物中包括一部“中国礼仪简明手册”。其它文章涉及的是知识产权的保护和法律条件。

4. **建造和委托建造**

   中国建筑项目的指导方针，它阐述了从最初的想法直到竣工的挑战。另外还介绍了最新的中国投资产业指导目录。

5. **“关系”-神秘的开放门户**

   “关系”是中国的一个特色，在西方人的眼中它常常太快就被贴上了腐败的标签。这篇报道试图解释，关系到底是什么意思以及如何将它和腐败区分开来。

网络

ACBA 与众多组织和利益团体保持着紧密的友好关系，并进行密集的交流：

- 奥地利中国研究协会
- 奥地利香港社团
- 奥地利总商会
- 中国欧盟商会
- GASME－中小企业全球协会

中国对外投资的发展状况

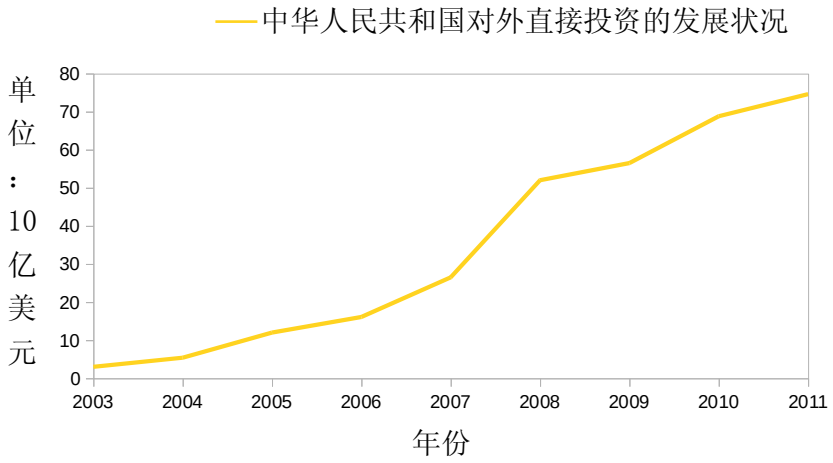
Elisabeth Zhang

近几年中国的对外投资迅猛增长，与中国有关的 ODI－**“对外直接投资”**因而成了尽人皆知的一句流行语。

长久以来，中国已不再只是外国直接投资的接受者，这个国家及其企业更多地是朝着成为国际市场上高度活跃和强有力的投资者发展。

这种动态主要归因于迅猛壮大的中国企业要寻找新的销售市场、国家巨量的外汇储备以及中国政府因而具备的齐心协力（中国政府因而具备的齐心协力）的新的自信心。

中国资本迅速增长的向外流动，通过中国商务部（MOFCOM）公布的数字就可以彰显出来：



2003 年，中国的对外直接投资不足 30 亿美元，仅两年后的 2005 年这个数字就飙升至 120 多亿美元，多出了 4 倍。5 年后的 2009 年，中国的对外直接投资超过了 560 亿美元，中华人民共和国因而名列全球投资前 5 名。从最新呈报的 2010 年的数据来看，中国的对外直接投资达大约为 750 亿美元。预计今后几年也将持续保持这种上升的的趋势。

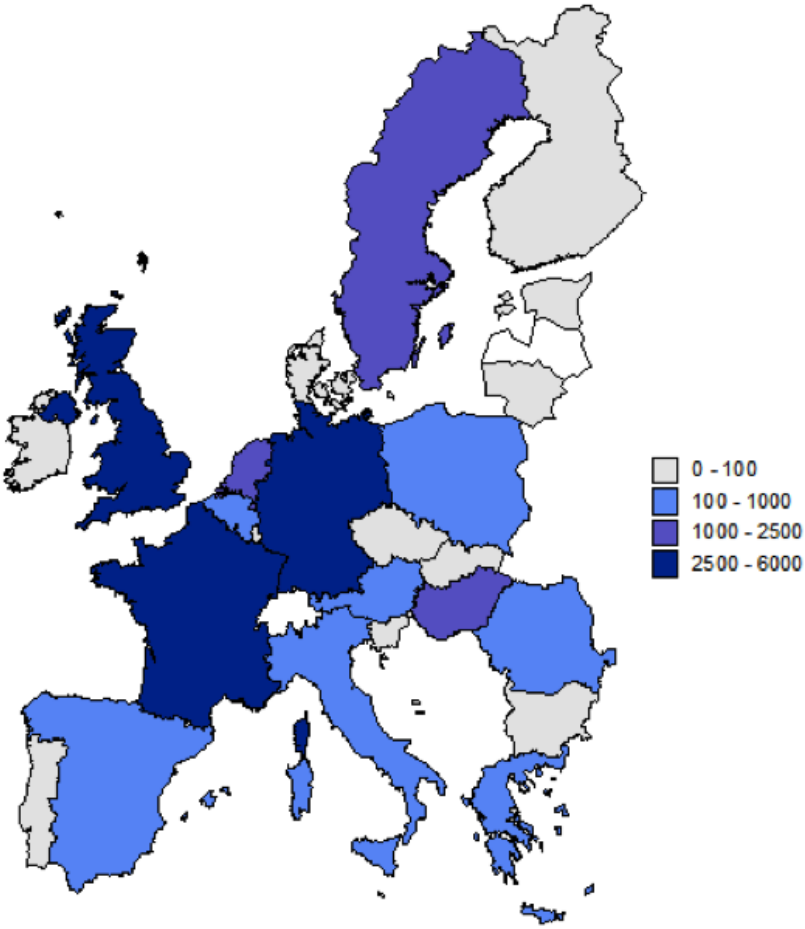
据中国商务部称，2010-2015 年期间在每年增长 17%的情况下，投资总额将达到 560 亿美元。按照中国商务部的信息，2012 年上半年中国的对外直接投资已经达到了 354 亿美元，这似乎印证了这个消息。

从优先的目的地来看，欧盟国家对于中国投资者有着持续的吸引力。

根据荣鼎咨询集团（Rhodium Group）的统计数据，2011 年中华人民共和国在欧盟的对外直接投资总计为 100 亿美元，而前一年的投资总额仅 30 亿美元。

在下图中显示了过去十年中这些投资的分布。可以明显看出，中国投资者特别优先选择经济发达国家。根据荣鼎咨询集团的排名和联合国贸易和发展会议（UNCTAD）的数据，法国、英国和德国位居第 1 至 3 名。

2000 – 2011 年期间中国在欧盟 27 国的直接投资



资料来源：荣鼎咨询集团

奥地利在中华人民共和国的投资排名中位于中间靠前，在第 10 名。2000－2011 年期间总共收到了 3 亿 9100 万美元的投资。未来显示出了明显上升的趋势。

正是**第 12 个 5 年计划**为中国和奥地利的合作带来了巨大的潜力。

当前中国政府把工作重点放到了环境保护上，这对于环保技术先锋的奥地利企业意味着，他们能满足潜在投资者特别的兴趣。预计越来越多的中国企业将通过在国外的国际合作来学习与环保相关的知识和专有技术。

奥地利可以，也将从欧洲对中国投资者不断增强的吸引力中获利。在中国努力实现国际化的进程中，欧洲企业的强大的创新力、优良的专有技术和专业精神将赢得越来越高的声誉。

中华人民共和国的对外直接投资即使在未来也将是全球经济事件中越来越重要的因素。

预计中国政府将持续放宽对外直接投资的框架条件。正如它推进国家开放一样，是为了有助于中华人民共和国达到史无前例的国际荣光。

在奥地利投资的法律框架条件

Georg Zanger 博士

I. 资本自由流动

根据欧洲共同体条约第 56 条的规定，禁止在欧盟成员国之间、成员国与第三国之间实施对资本流动的任何限制。尽管欧洲共同体条约第 58 条允许这种禁止的某些例外情况，但是欧洲法院详细解释了欧洲共同体条约的基本自由度，并为例外情况设定了严格的界线。允许对资本自由流动实施限制的理由，基本上只限定在公共秩序和安全领域。

II. 成立公司

欧洲司法机构已经为自由成立子公司建立了一个缜密的、内容广泛的体系。

中国企业可以在奥地利从事商业活动，或以个人的形式，或建立以本人为法人的自己的公司，或在奥地利商业登记簿中注册一个外国公司的分支机构。

分公司是指整个企业的一部分，尽管在地点和组织上是独立的，但是在法律上不是独立的。与国内的法人不同，它不具有自己的法人资格，并且原则上也要受外国的即中国的总分支机构权限的支配。

III. 经营权

只要工商业管理条例没有其它的规定，中国的自然人和法人允许像本国人一样从事经营活动，正如与中国人民共和国在国家条约中签署的那样。

在个别情况下，经营权的发放取决于实际的业务活动。在奥地利可以任命符合经营权法的执行经理。除了个人的资质之外，他必须在一个欧盟条约国家内拥有住所。

IV. 无形财产所有权许可

中国企业可以以公司名义申请在欧洲专利公约（EPÜ）框架下享受保护的专利。同样，也可以在奥地利注册商标。因为中华人民共和国已正式加入了人权公约，对中国的这种保护效力也可以从奥地利申请。

V. 居留许可和工作许可

原则上进入奥地利是需要签证的，而这个签证只有最长为 3 个月的居留权。另外，也可以签发为期 6 个月的上语言学校的签证，这个签证可以多次延签。

来自中华人民共和国（第三国）、以接受一份工作为目的要入境奥地利的公民，需要一个针对此目的的居留许可，该许可通常要在本国的奥地利驻外机构申请。没有外国人法的许可不允许独立就业。

通过 2011 年外国人法的修订法，制定了所谓的“红白红卡”，它使向高学历人才、紧缺职业中的专业人才和其他关键人才及独立就业的关键人才颁发外国人工作许可成为了可能。独立就业的关键人才除了其它前提条件外，还必须提供投资资本转移证明或创造和保证就业证明。他们必须阐明企业活动要达到的特殊目标（商业计划书）。

VI. 职员法和集体合同

无论如何要遵守奥地利国内的有关工人和职员的法律标准。每个雇主都有义务，在雇佣关系开始后立即交付给雇员一份书面合同，合同中确定了双方的权利和义务。其中要特别包括工作关系的开始时间、工作时间、薪酬和必须保证的度假。

VII. 社会立法

奥地利的法律体系规定企业主要缴纳雇主供款。因此，一个企业主必须每个月支付其员工的工资以及由此产生的税款，并且还要支付一般社会保险法规定的费用。总体上来说，这些工资附加费构成了企业主的一个巨大的负担。

VIII. 直接投资

直接投资被视为一个重要的全球化指数。通常它们构成了国民经济之间直接的、稳定的和长期的联系。中国的直接投资主要是中国投资者（自然人或法人）在奥地利的财产投资。与产品品种投资不同的是，在直接投资中对本国企业业务活动的影响和控制，以及由此获得的收益是最重要的区分标准。它不仅投入资本，而且也投入知识和技术。直接投资是国际资本流动的一部分。

IX. “特价商品”

目前战略家有了更好的牌，有机会作为金融投资者进行收购。这需要大量的外来资本作为杠杆，以便可以获得较高的行业资本回报率。但是，正好缺少的是，银行业目前不愿意听取风险投资的建议。

正是对于战略投资者，这种环境从长远来看孕育着千载难逢的机会。事实上自我负债收益平衡好于 2008 年，并且有潜力的收购目标在夏季股市下滑之后经过历史上有利的评估充满了诱惑力。

FACC 人 – 助您翱翔云霄

Veronika Ettinger 文科硕士

今天，只要在有人登上飞机的地方，飞机中就很有可能装备有位于奥地利因河区里德（Ried im Innkreis）的FACC股份公司生产的部件。在这个行业中还没有哪家企业的轻量化部件被装载在如此众多的飞机中。

FACC是由Fischer滑雪板公司发展而来的，自1989年建立以来已经走过了一段辉煌的成功历程。单在上一业务年2011/12年销售额就创下了3亿5500万欧元的历史新高。

2009年，目前拥有100%产权的中国西安飞机工业公司进驻该企业。

在西安飞机工业公司进驻之后，奥地利子公司的销售额以及员工人数都得到了持续增长，目前该公司在全球范围内雇佣了约2300名员工。

FACC公司主要有三个业务领域：

- **飞机结构**
  机翼、机身和尾翼的主、次承力结构件
- **发动机和引擎机舱**
  发动机部件和覆盖件
- **内饰**
  客机和运输机的内饰装备

FACC股份公司的战略方向主要集中在：

- 通过加强系统供应商的思想，扩大产品和服务的品种
- 在利润增长的同时向全球进军 – FACC现在已经在全球开展业务。

我们有幸采访到了顾敏芬女士，她自 2011 年以来担任 FACC 股份公司的财务董事。

在中国和欧洲所担任的一系列领导职位，展示了顾敏芬女士不断向上的职业之路：

- 2007-2010 年：中国上海，赢创德固赛（中国）亚太区高级财务监控
- 2002-2007 年：德国法拉克福，RAG 服务有限责任公司（德固赛股份公司）大客户部总账员
- 1999-2002 年：德国法兰克福，安永会计事务所（前身：安达信会计事务所）审计师
- 1988 – 1993 年：中国浙江省外经贸委项目经理
- 1999 年：毕业于德国吉森大学，获得经济学商学硕士学位
- 1988 年：中国浙江大学理学硕士

ACBA：顾女士，在东西方您都具有丰富的管理经验，在里德的这个职位上您要面临哪些挑战呢？

顾敏芬：我的工作非常紧张，充满了挑战。其中不仅仅涉及到数字，而首先涉及到的是改善交流，在中方所有人、奥地利管理层和全体职工之间建立信任和理解。

ACBA：收购 FACC 公司是中国在中欧最大的一笔投资，总计达 1 亿欧元。这次收购对 FACC 公司有哪些影响？

顾敏芬：西安飞机工业公司是中国最大的国企集团中国航天工业总公司（AVIC）的全资子公司，但是它面向私有化经济，并且按照西方模式进行管理。AVIC 和西安飞机工业公司尽可能不介入 FACC 的现场管理。奥地利企业的识别特征应该保持，所以在确定战略方向和实现企业目标的经营举措方面拥有非常高的自由度。

ACBA：收购对在中国的商机有哪些影响？

顾敏芬：FACC 是一家全球飞机工业的领先供应商，并且随着飞机的大批量生产在全球范围内不断扩张。当然，在中国也有项目，在今后的 20 年中当地将需要 4000 多架客机。例如我们正积极参与到完全在中国建造的第二款国产大型客机 COMAC C919 的开发中。

ACBA：中国国有和私有企业在欧洲的投资最近大幅增加，推动这种发展的动力是什么？

顾敏芬：这是近年来经济迅猛发展的自然结果。第一波外国投资主要涉及获取能源和资源。目前，我们更看重通过获取进入市场的通道、尽量靠近客户和融入全球价值链中而产生的扩张机会。

ACBA：中国对外投资的成功最特别的原因是什么？

顾敏芬：对于成功的全球定位不只包括投资资本，而且还包括从国际管理团队的部署，直至对社会和文化环境的总体认识等“软事实”。正像改革开放后许多向中国扩张的西方企业一样，中国企业也必须在外国积累经验，有时也要付出必要的学费。

ACBA：奥地利对中国投资者的吸引力有多大？

顾敏芬：因为总体的政治、法律和经济的稳定性，员工良好的受教育程度，高效率和许多企业在专业领域内的市场领先地位，奥地利和德国在中国投资者中享有非常好的声誉。

ACBA：最后请问一下，为了改善投资环境，您想对奥地利的经济政策提出哪些建议？

顾敏芬：90 年代以来西方投资者的在华投资在那里很受欢迎，但是与之不同的是，随着中国投资活动在欧洲和世界范围内的增加，随之产生了各种形式的“中国恐惧症”。我可以部分理解这种恐惧。但是，问题是这样一来就无法前进了。正是在这一点上，我们应该向中国学习：在 80/90 年代中国政府张开双臂欢迎西方投资者，而不是害怕可能被征服。我想，今天欧洲也不必害怕中国。这里有众多出色的竞争优势。为了在国际领域取得长期的成功，肯定也需要政治家、个人和企业方面做出一些面向未来的努力。

我们衷心感谢顾女士接受采访！

在帕尔菲格公司的一场双重婚礼

Veronika Ettinger 文科硕士

如果两个成功的巨人联合在一起，只能产生一个传奇，正如帕尔菲格（PALFINGER）股份公司和三一重工股份有限公司的合作。

在去年秋天两家合资公司的建立获得了批准：

- **三一帕尔菲格**在长沙为中国市场生产和销售帕尔菲格产品，
- **帕尔菲格三一**总部位于萨尔茨堡，在欧洲和独联体销售三一生产的轮式起重机。

由此两家企业成功地做到了，大幅扩大全球覆盖面、更加靠近客户以及加强本土化产品的深度。

对于寻找一个中国合作伙伴的动因，**帕尔菲格股份公司首席执行官** Herbert Ortner 认为：“通过建立这两家合资公司，我们在我们国际化的战略方面向前迈进了重要的一步。我们赢得了世界上增长速度最快的工业企业之一的三一公司作为了我们的合作伙伴。”

两年以来，帕尔菲格公司将工作重点放在了中国主题上，详细地权衡了诸如绿色领域的投资、收购和合资企业等所有可能性，明确了优缺点。最终，将合资企业作为了最佳选择，三一公司是最有利和最合适的合作伙伴。

对于**三一重工股份有限公司董事长梁稳根**来说，与帕尔菲格公司合作意味着，“迈向国际市场的重要一步。通过帕尔菲格公司密集且国际化的服务和销售网络，我们可以将三一公司的国际化进程继续成功地向前推进。”

三一重工股份有限公司是中国建筑机械行业的市场和技术领先者

帕尔菲格公司是随车起重机领域的世界市场和技术的领先者

帕尔菲格公司多年来都是液压起重设备的国际领先生产商之一。该企业集团 2012 年拥有大约 6500 名员工，总销售额为 9 亿 3300 万欧元。

三一重工股份有限公司是中国最大的、世界排名第 7 的建筑机械制造商，隶属于三一集团。三一集团在全球拥有雇员约 5 万名，2012 年销售额约为 120 亿欧元。

中国是世界上最大的汽车市场，同时也是最大的卡车生产商。帕尔菲格公司特别感兴趣的卡车市场，2010 年在中国总计达约 123 万辆，约占世界市场的 44%。外国生产商在中国卡车市场上的份额只有微不足道的 2%。中国在建筑机械世界市场上的份额达到了 28%，同样令人瞩目的是中国也是最大的生产商。

两家合资企业的成立为两家企业更加国际化的战略方向和全球性增长奠定了坚实的基石。

我们祝愿帕尔菲格公司和三一公司在实现此刻开始的新商机方面取得更大的成功！

中小企业在中国和欧洲的共同机遇

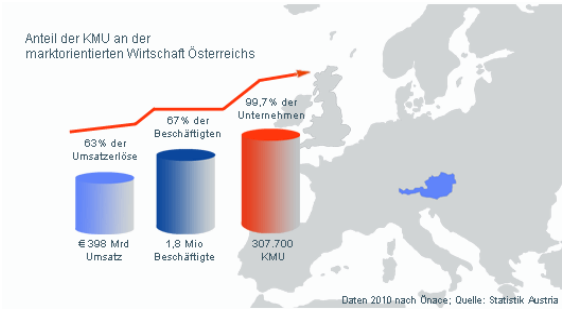
Zhang Hongge 和 Veronika Ettinger

在大多数经济区中，中小企业（KMU）为整个经济成就做出了巨大的贡献。在几乎所有的行业中，中小企业都是创新和竞争的绝对推动者。

欧洲的中小企业－经济的推动力

欧洲的中小企业是指雇员少于 250 人、最高年销售额为 5000 万欧元的企业。它们占所有企业的大约 99%，拥有雇员约 6500 万人。

在奥地利中小企业也创造了大部分的销售利润，雇佣着所有经济企业雇员的 2/3。



资料来源： www.kmuforschung.ac.at

		2008	2009	Anteil in % 2009
99,6% KMU	0 bis 9 Beschäftigte	262.066	259.102	87,1
	10 bis 49 Beschäftigte	32.368	32.219	10,8
	50 bis 249 Beschäftigte	5.192	5.092	1,7
	250 und mehr Beschäftigte	1.119	1.071	0,4
	Gesamt	**300.745**	**297.484**	**100,0**

[1] Abschnitte B bis N sowie Abteilung 95 der ÖNACE 2008
Quelle: Statistik Austria

除了对整个经济发展的重大意义外，中小企业也必须战胜一系列的特殊挑战：

- 为成功实现增长计划进行**融资和获得资金**
- 应确保进入新市场的**业务活动的国际化**
- 为了可以在新市场上发展而必需的**知识的使用权**
- **后续规划**，常常是中小企业最艰巨的任务
- 在国家和国际层面上的**利益代表和游说团**，以及
- **网络的使用权**，中小企业的使用权通常是有限的，但是为了扩大业务活动又是必不可少的。

中小企业构成了经济的活力-在中国亦然

多年以来中国的中小企业迅猛发展，企业数量持续增加。

国家统计局的数据表明，2005 年中国大约有 2900 万家中小企业。到 2010 年中小企业的数量上升到了 4490 万家，销售额约为 500 亿元人民币。与 2005 年的 150 亿元人民币相比，增幅达 230%强。

中小企业对中国经济发展的贡献同样令人瞩目的：60%的 BIP，超过 50%的税收，80%的工作岗位，65%的专利和超过 80%的新产品，在中国都是由中小企业创造的！

中小企业的发展在中国的机遇和挑战

中国的经济始终还处于巨大的转型过程中，主要表现为进一步工业化、资源利用方式的改变、城市化以及全球化。

对于中小企业的挑战首先包括：

- 由于快速增长的工资成本和不稳定的劳动关系导致的人力资源供求关系的根本改变
- 由于土地、办公场地和工厂场地成本的不断增加导致的可利用土地的短缺

- 能源和原材料价格的升高
- 国家对环保措施投资压力的增强
- 中小企业有限的获得资金和限制性的融资可能性

为了适应业已改变的条件，中国的中小企业首先必须着手进行“**三大发展阶段**”：

- 从相对粗暴地利用资源、能源和成本，转变为更加创新、环保和高效的经济发展
- 从倚重生产转变为倚重服务业，从出口低档产品转变为提高较高档次商品的出口
- 从倚重初级贸易转变为倚重贸易和投资。

促进中国中小企业的国际化

对于中小企业中国推行了一系列的国家促进措施，其中也考虑到了促进国际化。主要包括：

- 促进创新和在新行业中的创业
- 促进科学和环保
- 执行进一步的开放政策
- 加强对国际化努力的支持
- 平衡人民币汇率和调节资金流的措施，以及
- 加强海外法律保护的意识

然而到目前为止仍缺少对外直接投资和国际合作的具体的指导方针。

因此例如“走出去”战略，即号召中小企业“走向世界”特别重要。其中涉及的主题包括：

- 国际业务的保险
- 扩大出口融资
- 促进中国中小企业之间的合作和信息交流
- 有针对性地准备更多有关国际商机的信息
- 为国际业务提供服务

中国中小企业登陆欧洲市场

一段时间以来，越来越多的中国中小企业出现在了国际市场上，并在此显示出了强大的竞争能力和活力。这些企业的大部分从事低工资为基础的加工业。

但是，今天的国际竞争更注重的是良好的品牌展示。目前，在西方为人所知的中国品牌寥寥无几，例如家用电器领域的“海尔”。中国中小企业的标志和品牌在我们这儿实际上是鲜为人知。通过与外国公司合并可以提高中国品牌的知名度，在外国市场上开拓出新的销售渠道。这种战略定向是中国中小企业在欧洲投资的主要动因。

首先这些企业希望进入到外国的网络中，这对于习惯于走“关系”的中国人来说意义特别重大。

中国和欧洲中小企业的双赢纽带

在欧洲和中国，中小企业的经营条件是不相同的，但是在许多点上却是非常相似的。

国际化的压力非常大，获得资金和融资常常非常困难。但是，获得有关潜在新市场的信息和新的合作伙伴，从根本上来说才是不容易的。

因此，建造一个合作平台，开展有助于推动中国和欧洲中小企业更多业务合作、支持它们成功发展的倡议活动，对于双方都是很有意义的。

爱协林（Aichelin）公司 - 多年来在中国的成功之路

Peter Schobesberger 博士

爱协林公司首席执行官

爱协林集团是世界上最大的热处理设备制造商之一。这些设备主要用于金属零部件的淬火。典型的应用有传动工业中齿轮的淬火，滚动轴承零部件、螺栓和众多表面必须坚硬耐磨的机器零部件的调质。

实际上爱协林的客户包括所有大型汽车、传动和滚动轴承生产厂，但也包括精密和大规模生产的小零件生产商，例如著名的钟表生产商。

爱协林总部位于奥地利的默德林，在欧洲、美国、巴西、中国和印度设有分支机构。爱协林集团隶属于奥地利**百德福有限公司**（Berndorf AG）。爱协林集团共有员工约 1300 人，销售额为约 1 亿 5000 万欧元。我们很乐意被称为“**隐形冠军**”之一，我们对自己的要求是，做遍布全球的客户最可靠的合作伙伴。

爱协林在中国

爱协林于 1984 年首次进入中国市场。当时爱协林奥地利公司接受委托更新中国的滚珠轴承工业。不久在北京建立了一个销售代表处。爱协林作为首批奥地利企业之一，于 1993 年在中国建立了一个所谓的“外商独资企业”。

随后爱协林直接在中国生产的零部件数量逐年递增，并在上海和重庆建立了销售分支机构。

又一个里程碑是 2006 年在北京建造的新工厂。从那时起爱协林可以在中国生产成套的淬火车间设备了。

近几年爱协林中国公司的发展突飞猛进。每年达到 20%的增长率，使企业不久便突破了生产能力的极限，而只有通过熟悉的配套商的生产投入才得以满足。2010 年爱协林中国公司壮大成为爱协林集团最大的子公司。

提高企业的地位

我们在中国的员工通过巨大的投入和商业理念使这种发展成为了可能。在爱协林北京公司自己的生产基地中，由于有限的生产能力只创造了三分之一强的价值。其它炉子设备由爱协林中国公司员工建立的配套企业来制造。由于在自己的工厂中时常出现场地不足的局限以及为了长期保护爱协林的专有技术，2012 年公司决定收购两家最重要的配套企业，并使领导员工加盟到爱协林中国公司中。

两家企业**爱协林先锋和爱协林天捷**位于唐山市近郊，距爱协林北京总部约 200 公里。爱协林在这三个中国生产基地拥有大约 750 名员工。

爱协林配套生产基地-唐山先锋

爱协林配套生产基地-唐山天捷

员工造就与众不同

当然，我们过去和现在也要克服无数的挑战，例如在人事方面。现任领导班子中的一些成员在文革期间没有机会完成他们的学校教育，作为“自学者”他们必须花费更多的努力来证明自己。因此现在常常缺少重要的国外的专业知识和经验，以便可以得体地应对新的形势。而且欧洲客户的质量要求有时也是我们当地的员工要面临的巨大挑战。

但是，爱协林在中国从事业务的经验总体来说是非常正面的。自从公司成立以来，我们从未亏损过。对于所有的发展事务，企业在北京的当地领导层肩负着责任，但是也有着相应的发挥空间。

因此，到目前为止爱协林管理得非常出色，无需使用“外派人员”。一位不知疲倦往返穿梭于中国和奥地利之间的同事负责专有技术的转移事宜，并将他的知识传授给中国同事。

我们中方管理层自己来保证，杜绝不正当地使用数据，不会从本企业的员工成员中产生竞争。领导员工自己也要成为企业家的雄心，通过建立配套企业来疏导。这样，这些员工反而协助我们满足了快速的增长。如果配套企业成长得太大，仍然可以将该企业重新整合到爱协林中国公司中。

我们的目标一如既往地是，永远保持第一，并且继续扩大领先地位，例如通过在未来加大在售后服务业务中的投入。

中国人事发展的趋势

Julia Zhang-Zedrosser 文科硕士

上海 MRIC 人事顾问

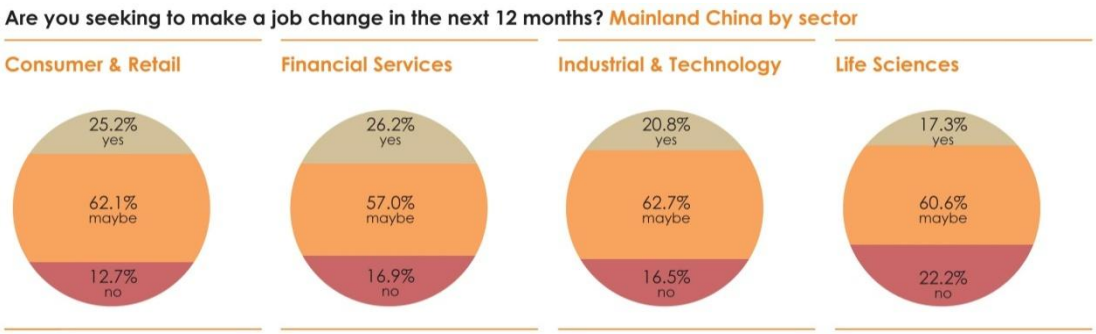
对于奥地利企业来说，中国在人事问题上是一个变化多端的地方，它要求深思熟虑、但又要迅速地做出人事决定，也是一个在各个雇主之间充斥着激烈竞争的地方。而且在不远的将来还无法预见到“人才争夺战”的结束。

中国劳动力市场的特殊挑战首先包括，在人口密集地区中国在管理人员层面上已不再是真正的“低工资国家”了；而且尽管拥有 13 亿人口，但是非常令人惊奇的是，在这里常常很难找到真正合格的专业人才，特别是需要英语和/或“国际化”人才时，也包括在雇佣部门领导层面的人员以及技术专家时，尤其是为较远的生产基地聘任人员时。

迅速**提高的工资和薪水造成了巨大的压力**，在一些行业中越来越难跟上实际生产力提高的步伐。在高级管理层中和对于高级技术领导职能来说，在一些行业中双语员工的工资已经接近了欧洲水平。昂贵的居住费用和通货膨胀的压力是工资和薪水成本不断提高的原因，另外，近几年国家规定的最低工资和社会福利费也在猛增。

中国员工相对频繁的“潜在”**跳槽**，特别是受过良好教育的人，令外国投资人非常烦恼。只要企业的波动不高于 10%，就可以值得庆幸了，预计这种状况还将持续一段时间。

MRIC，一家国际人事咨询公司，在中国开展业务已有 15 年，每年都制作一份 MRIC 人才报告。2013 年的报告即刻就可以免费从 www.mric.asia 上下载 - 这里只是一个对不同行业中国经理人情绪的简要预测：



在中国的人口密集区，外国企业已经为潜在的高波动风险做好了思想准备，另一方面他们也面对着一个更大的劳动力储备库。

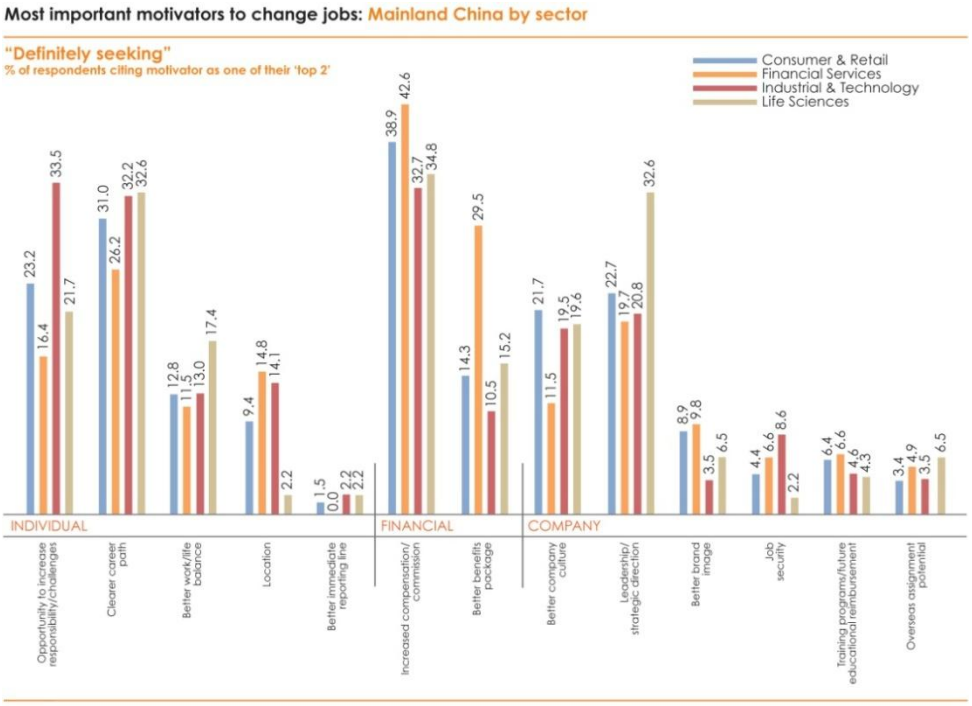
在中国所谓的“**二三线城市**”，或不太知名的城市中，受过良好教育、会英语的员工的选择可能性比较小，当地的人才库中很少有在外国企业工作的经验，所以每两至三年就更换经理，就可能非常具有挑战性。

如果想迁移公司（例如从市中心迁往城郊或从中国的沿海地区迁往西部地区），同样不能指望所有员工一同迁往一个“吸引力更小的生产基地”。

在这种情况下，许多大型跨国企业试图用快速升迁来留住有能力、英语好的员工，或通过“**挽留项目**”创造薪酬上的吸引力，将人才更长久地保留在企业中，并与企业共同发展，而中小企业常常试图通过**良好的企业氛围**更长久地留住员工。

中国劳动力市场的特点以前包括一个很小、但不容低估的文化差异，在留住人才时必须注意：

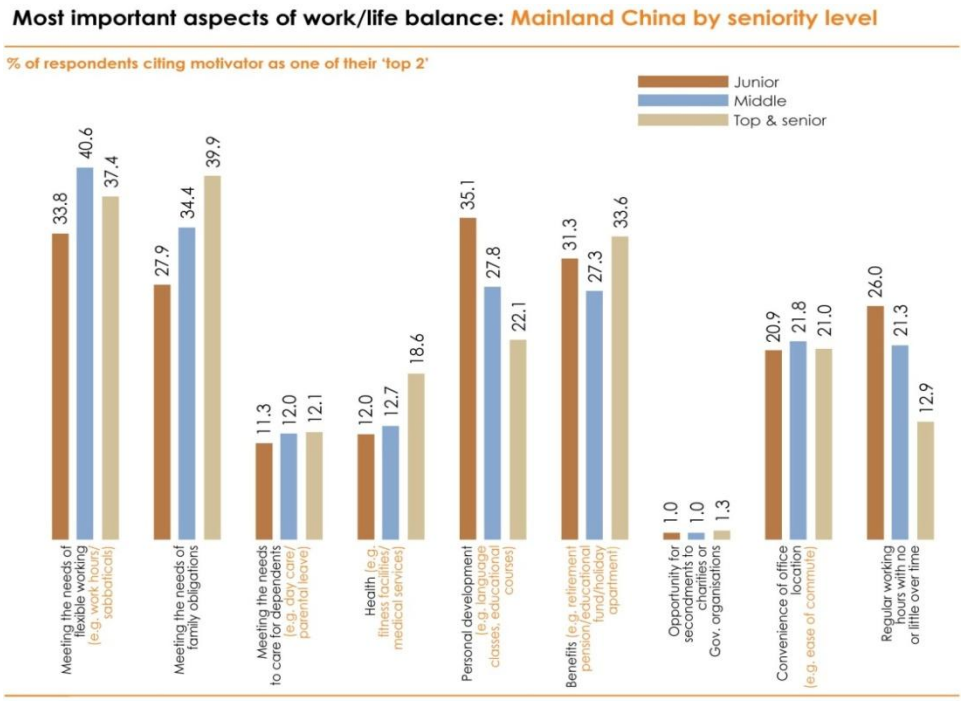
由于在中国文化中特别**注重关系**，所以可能会发生这样的情况，即有时中国员工对雇佣他并长期领导他的经理表现出来的忠心，远远超过对“企业”的忠心。这可能导致的结果是，更换中国团队中一个长期任职的经理就会引发其它的人事变动，而且往往不能尽如人意。然而最新的调查问卷显示，主动更换工作的主要原因好像更多的是因为**更大的职权范围、升迁以及更好的薪水**：



如果从中国企业接受员工或雇佣新毕业的大学生，应该通过沟通交流制定的**规则和期望**，并提供培训，以免出现意外或不明确。书面协议不允许兼职或必须如何对待知识产权，也是很有意义的，因为欧洲企业的这些规则和期望在其它的文化环境中可能没有明确地被设为前提条件。

中国员工的学习愿望和普遍很高的工作积极性，在中国常常是与**快速提拔和“青云直上”的高期望**相伴的。许多员工与他们的同学和同事比较工资和职位，并且随着生活明显越来越昂贵，他们承受着巨大的工作压力。

中国也面临着劳动力市场的“**换代**”－“生育高潮的一代”人已接近退休年龄，年轻的“Y 一代”成长了起来。这一代人伴随着互联网的发展成长起来，熟悉娱乐行业，他们有更高要求，也更自信。最新的调查问卷显示，他们对“**工作生活平衡**”也表现出了更高的期待，同时对职业也表现出了高要求。下图表示的是中国的经理人员对“工作生活平衡”的理解：



与中国的人事发展相关的另一个社会方面也应注意到：与欧洲不同的是，中国大城市中相当大一部分年轻雇员是**独生子**，他们在学校要面对残酷的竞争，但是在家庭中却享有特权，与以前的大家庭结构相比，这种情况为社交能力和团队工作构成了完全不同的根基。不同的社会化对他们在工作中的表现也会造成影响。

在波折起伏的龙年之后，蛇年对于中国的人事问题也将是令人拭目以待的一年。中国的出口经济受欧洲和美国经济形势好转的影响。至今，年轻的就业者从他们的孩童时代起就只知道经济增长和乐观主义。他们才渐渐开始学习，根据经济增长放慢的形势调整自己的期望。

Julia Zhang-Zedrosser 文科硕士 11 年来一直在上海 MRI 中国集团任人事顾问，工作重点是化学、材料、包装和环保工程领域的生产和高级管理。联系地址：julia.zhang@mric.a

笔译– 口译– 会议设备

在奥地利维也纳和德国莱根斯堡都设有分支机构的笔译和口译翻译社Connect语言服务有限责任公司，是一家以解决方案为导向的B2B企业，其客户除了众多的政府部门和律师事务所之外，主要还包括国际性的中型企业。

作为语言的桥梁建筑师，我们十分注重与其它文化的交往。我们的笔译译员、口译译员和其它员工敞开心胸、接纳世界的态度，是我们成功的基础。

在口译和笔译领域多年的经验、遵守EN 15038欧洲翻译服务标准的严格规范、不断评估我们的工作流程以及专门为Connect语言服务公司开发的价格计算模式，不折不扣地向我们的客户保证始终如一的高质量以及公平公道的价格。

我们的服务项目包括：

笔译

- 符合EN 15038标准的专业翻译
- 公证翻译
- 50个专业领域
- 100个语种
- 按照SEO规定翻译网页

同声翻译

交替传译

会议设备

- 翻译间
- 音响装置
- 讨论装置
- 现场技术支持

Connect-Sprachenservice GmbH

Penzinger Straße 127/8

A-1140 Wien/奥地利

网址: www.connect-sprachenservice.at

电子邮件: **office@connect-translations.at**

电话：**0043 1 894 89 73 11**

传真：**0043 1 894 89 73 90**

申请会员

我们想邀请您，共同积极参与并通过入会支持奥中商业协会的工作。

加入 ACBA 有两种形式：

- 赞助公司会员
- 赞助个人会员

会费为：

- 个人会员每年 350 欧元
- 公司会员每年 1000 欧元

成为 ACBA 会员后，您将享有特权可以获取符合各位会员要求的、有关中国经济的信息和专门报道，还可以访问一个强大的网络，该网络由成功活跃在中国和奥地利之间的专业人士和企业构建而成。

版本说明

Neuer Markt 1
A-1010 Wien/奥地利
电话：+43-1-5120213

电子邮件：office@acba.at
网址：www.acba.at

编辑：Veronika Ettinger 文科硕士

发行日期：2013 年 3 月

备注：
在本年度报告中发表的所有言论只反映了各个作者的看法，并不一定代表奥中商业协会的看法。