

# 國際投資貿易情報

(瑞典卷)

中国制造网 买家服务部

2009/10

强势品牌 踏实诚信 专注专业

[www.Made-in-China.com](http://www.Made-in-China.com)

## 目录:

前言: 瑞典简介	
瑞典的环境技术及对华合作现状	PAGE 4
瑞典的劳务移民新政策	PAGE 7
瑞典商务习俗	PAGE 9
瑞典投资环境	PAGE 9
关于瑞典外资政策的调研报告	PAGE 13
中国逐渐成为瑞典大企业在全球最大的出口市场	PAGE 14
出口订单增长推动瑞典制造业复苏	PAGE 14
2009年1-6月瑞典货物贸易及中瑞双边贸易概况	PAGE 15
中国产品对瑞典市场出口分析	PAGE 15
瑞典跨国公司外包经验与中国企业策略选择	PAGE 19
瑞典高新技术产业	PAGE 22
瑞典家用电器市场及扩大我对瑞出口建议	PAGE 23
瑞典汽车市场简析	PAGE 27
瑞典化学工业概况及特点	PAGE 28
瑞典家用纺织品市场简况	PAGE 30
瑞典的主要进出口商品	PAGE 33
中国产品如何进一步扩大对瑞典出口	PAGE 33
瑞典风电产业现状	PAGE 34
瑞典建筑节能的现状与发展	PAGE 36
瑞典玩具市场概述	PAGE 40
瑞典手工工具的市场现状及挖掘潜力	PAGE 41
瑞典汽车零配件市场基本情况分析	PAGE 43

## 免责声明

本报告的信息均来源于公开资料, 我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证, 也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。我们已力求报告内容的客观、公正, 但文中的观点、结论和建议仅供参考, 投资者据此做出的任何投资决策与本公司和作者无关。

本报告版权仅为我公司所有, 未经书面许可, 任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用、刊发, 需注明出处为焦点科技股份有限公司, 且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。

# 国际投资贸易情报——瑞典卷



Edited by: Sun tao

## 前言：瑞典简介

瑞典王国是一个位于斯堪的纳维亚半岛的北欧国家。它西邻挪威，东北与芬兰接壤，濒临波罗的海和卡特加特海峡。瑞典人口稀少，国土大部分为森林和山地。

首都 斯德哥尔摩 最大城市 斯德哥尔摩

国土面积：449,964 平方公里（第 54 名）

时区：UTC +1

官方语言 无（瑞典语为事实上的全国语言）

总人口：9,044,789（2005 年中估计数）

货币：瑞典克朗 GDP：2683 亿美元 人均 GDP：29,898 美元

国际域名缩写：se 国际电话区号：+46

根据考古学家的研究，随着冰河时期内陆积雪渐渐溶解，瑞典一带地区石器时代已有人聚居。他们居住在波罗的海附近，主要以打猎、蒐集、捕鱼为生。贸易活动的遗迹显示瑞典南部青铜时代人口已颇为稠密。九至十世纪时，瑞典地区发展出维京文化，以贸易、侵略、殖民等方式向东发展，影响的地区包括波罗的海、俄罗斯及黑海。公元 1389 年，挪威、丹麦、瑞典三国共戴君主，唯各国仍维持国家的身分，史称卡尔马(Kalmar)联盟。15 世纪起，瑞典人极力抗拒丹麦吞并的企图。1521 年，瑞典国王古斯塔夫一世(Gustav Eriksson Vasa)再次建立王权，瑞典从联盟中独立。17 世纪时瑞典在三十年战争(1618-1648)中跃升成为欧洲强国。18 世纪大北方战争(1700 年-1721 年)后俄国取代瑞典在欧洲的地位，1809 年芬兰更从瑞典分裂出来成为俄国的大公国。瑞典的近代史比较平静。最近期的一次是 1814 年与挪威的战事。该战后两国组成由瑞典主导的联盟，1905 年解散。瑞典在两次世界大战中均保持中立。冷战时期没有向两大阵营靠拢。瑞典不是军事组织的成员，但会参与北约的军事训练。1901 年，第一届诺贝尔奖颁奖礼在瑞典斯德哥尔摩皇家音乐学院举行。1902 年开始诺贝尔奖由瑞典国王颁授。瑞典在第一次世界大战和第二次世界大战都维持中立。可是，1995 年放弃中立主义，加入欧盟。

## 瑞典经济

20 世纪，瑞典在国际中保持中立，本土相对和平稳定，瑞典实行的资本主义制度不同于美国，有完善的福利保障制度，具有“高工资、高税收、高福利”的特点，在 20 世纪 60 年代到 90 年代，瑞典经济飞速发展，人民生活水平得以大大提高。瑞典人口稀少，不足九百万，从宏观经济的角度看是一个微不足道的市场，这一特点决定了对外贸易对瑞典尤其重要，主要天然资源有森林、水力发电、铁矿等。私有企业占工业生产九成，其中 50%是输出或输入的工程项目。农业只占 2%的国内生产总值；全国亦只有 2%的就业人口从事农业生产。因政府着力紧缩开支，2001 年有大额盈余；但 2002 年的盈余因全球经济衰退而大幅下降一半。通信、机械制造、建筑工程及运输业是瑞典重要的基础产业。瑞典有很多国际知名的品牌，沃尔沃汽车、斯堪尼亚商用车、萨博汽车及武器、爱立信、伊莱克斯电器、ABB、利乐无菌包装、哈苏相机、宜家家具和 H&M 服装等等。按人口比例计算，瑞典是世界上拥有跨国公司最多的国家。

## 瑞典行政区划

瑞典 1997 年和 1998 年进行了 2 项省份合并，目前划分为 21 个省 (In) 和 289 个市 (kommun)。有 21 个行政区域。地方行政局由政府任命。行政区有区议会，议员为市代表。行政区由市组成，2002 年全国共有市 289 个。布莱金厄省 (Blekinge)，首府：卡尔斯克鲁纳 (Karlskrona)

达拉纳省(Dalarnas)，首府：法伦 (Falun)

耶夫勒堡省 (Gvleborgs)，首府：耶夫勒 (Gvle)

哥得兰省 (Gotlands)，首府：哥得兰 (Visby)

哈兰省 (Hallands)，首府：哈尔姆斯塔德 (Halmstad)

耶姆特兰省 (Jmtlands)，首府：厄斯特松德 (stersund)

延雪平省 (Jnkplings)，首府：延雪平 (Jnkping)

卡尔马省 (Kalmar)，首府：卡尔马 (Kalmar)

克鲁努贝里省 (Kronobergs)，首府：韦克舍 (Vxj)

北博滕省 (Norrbottens)，首府：吕勒奥 (Lule)

厄勒布鲁省 (rebro)，首府：厄勒布鲁 (rebro)

东约特兰省 (stergtlands)，首府：林雪平 (Linkping)

斯科耐省 (Skne)，首府：马尔默 (Malm)

南曼兰省 (Sdermanlands), 首府: 尼雪平 (Nykping)  
斯德哥尔摩省 (Stockholms), 首府: 斯德哥尔摩 (Stockholm)  
乌普萨拉省 (Uppsala), 首府: 乌普萨拉 (Uppsala)  
韦姆兰省 (Vrmlands), 首府: 卡尔斯塔德 (Karlstad)  
西博滕省 (Vsterbottens), 首府: 于默奥 (Ume)  
西诺尔兰省 (Vsternorrlands), 首府: 海讷桑德 (Hrnsand)  
西曼兰省 (Vstmanlands), 首府: 韦斯特罗斯 (Vsters)  
西约特兰省 (Vstra Gtlands), 首府: 哥德堡 (Gteborg)

### 瑞典人口

瑞典的人均寿命高, 出生率低。二次大战后大量移民涌入, 情况与战前相反。现该国 12% 的人口出生地不在瑞典, 五分之一人口是移民或移民的后代。移民多数来自芬兰、前南斯拉夫、伊朗、挪威、丹麦、波兰, 反映了北欧人口流动性高、早期劳工移民及后期的难民潮等现象。最早的移民是芬兰人。第二次世界大战时约 70,000 芬兰儿童放逐到瑞典, 其中 15,000 战后居留瑞典。1950-60 年代, 战后的芬兰经济陷入困境, 大量的芬兰失业者走到经济起飞的瑞典。高峰时期瑞典有 400,000 芬兰人。1973 年能源危机, 瑞典失业人数上升, 芬兰从与邻国苏联的贸易中得益, 留瑞芬人渐降至 200,000 人。瑞典语属日耳曼语系, 与丹麦语及挪威语有关系, 但发音与写法均相异。英语是最普遍的第二语言, 尤其是 50 岁以下的人。瑞典语无疑是最普遍的语言, 所以官方语言似乎是多余的政治议题。

### 经贸管理部门

瑞典投资促进署 (ISA) 的服务项目

计划在瑞典建立或扩展业务的公司可以免费从 ISA 及其设在各国的办事处, 代理商和顾问处那里获得信息和援助。ISA 提供关于瑞典商业情况和投资机会方面的具体信息, 并且协助向有关政府代理机构, 本地当局和商业组织所做的介绍。

ISA 提供关于主要商业部门和经济方面的广泛资料, 以及在瑞典开展业务的法律程序。这些信息更新及时, 既有印刷品又可以在 ISA 的网页上查找。ISA 也向客户分别提供其专需的信息资料。ISA 在斯德哥尔摩, 伦敦, 纽约, 洛杉矶和东京设有办事处, 在丹麦, 芬兰, 德国, 意大利, 南朝鲜和台湾设有代表处。此外, 本代理公司还与国内外商业集团以及瑞典在各国的大使馆和代办处有密切联。

## 瑞典的环境技术及对华合作现状

1990 年以来, 瑞典在经济总量增长 44% 的同时温室气体排放减少了 9%。环境技术领域的创新和发展使瑞典在实现减排的同时保持了经济增长。减排给瑞典环境技术企业创新带来压力, 也促进了环境技术产业发展、出口和就业。

中国被视为瑞典环境技术未来出口的主要市场, 瑞典政府积极鼓励本国环境技术企业出口, 驻华使馆、地区及专业协会、工程咨询公司以及环境技术领域的中小企业构成了对华环境技术出口的网络。中国在资源、环境领域正面临巨大挑战, 环保、节能产品市场潜力巨大, 有效利用瑞典在环境技术领域的先进理念、技术和产品, 进一步扩大中瑞两国该领域合作, 将有助于加快中国建设环境友好、资源节约和可持续发展的和谐社会。

### 一、关于环境技术

瑞典对环境技术的定义引用了欧盟环境技术行动计划 (ETAP) 中使用的概念。欧盟环境技术行动计划包含了旨在提升环境技术和环境技术创新, 以及推动需求和改善市场条件的所有活动。根据 ETAP 的描述, 环境技术是指从生命循环角度看, 通过现有或可能的解决方案给环境带来明显好处的相关产品、系统、过程和服务, 重点是提高资源效率和可持续发展。

清洁技术 (Cleantech) 的概念源自美国, 较 ETAP 所指的环境技术相比, 清洁技术更侧重于能源技术, 特别是可再生能源和节能。清洁技术在瑞典被广泛引用, 其含义等同与环境技术。

### 二、瑞典对环境技术产品和服务的分类

以欧盟的环境技术行动计划 (ETAP) 为基础, 瑞典环境技术委员会 (Swentec) 对瑞典环境技术产品和服务作了如下分类:

- 1、空气污染控制 (Air pollution control), 包括大气污染物的处理和剔除;
- 2、生物能源 (Bioenergy), 包括燃料与技术, 可再生燃料(生物燃料)以及利用诸如生物物质一类的可再生原料制造、收集和传输能量;
- 3、区域制冷 (District cooling), 包括生产、输送和区域制冷设备;
- 4、区域供暖 (District heating), 包括生产、输送和区域供暖设备;

- 5、提高能源效率 (Energy efficiency)，减少热量和能量的使用或者流失；
- 6、环境顾问 (Environmental consultants)，提供环境领域的分析性服务和其它服务；
- 7、环境培训及信息服务 (Environmental training & information)，提供环境方面的培训以及来自专门研究机构或工作场所的信息；
- 8、水力发电 (Hydro power)，水力系统能量的生产、收集和传输；
- 9、噪声处理 (Noise protection)，工作环境、居住环境以及车辆和道路交通中的噪声处理；
- 10、污染土壤修复 (Soil remediation)，包括通过热运动、生物、物理/化学方法进行土壤净化以及土壤清洗；
- 11、太阳能技术 (Solar energy technology) 太阳能的生产、收集和传输；
- 12、可持续发展的建筑 (Sustainable building)，包括可持续发展的城市，民宅和办公室的改良以及室内空气质量和可回收材料的控制；
- 13、系统、控制及监控工程 (Systems engineering, Control engineering & Monitor engineering)；
- 14、运输 (Transportation)，包括运输系统；
- 15、废物管理与回收处理 (Waste management & recycling)，包括废物的收集、处理、生化处理、回收和存放；
- 16、水及污水净化 (Water & wastewater treatment)，包括家庭、本地以及中心污水处理系统，工业和社区净化以及污泥处理；
- 17、波力发电 (Wave power)，包括波力能量的生产、收集和传输；
- 18、风力发电 (Wind energy technology)，包括风能的生产、收集和传输。

需要说明的是，除去上述 18 个领域外，根据瑞典统计局的统计，从事与环境相关的产业，如可持续发展的农渔业、可持续发展的森林、自然灾害处理、生态旅游、生物多样性以及从事电力热力生产、废物和垃圾回收以及饮用水生产、水处理厂、垃圾处理和淤泥处理等市政活动的企业也被归类为环境企业。

2006 年，瑞典环境企业的总营业额达 2210 亿瑞典克朗（约合 370 亿美元），其中环境技术企业营业额占 43.9%，其他营业额较大的行业还包括电力热力生产、生态旅游和农业、废品和垃圾贸易以及市政供水和水处理等（详见附表 1）。

### 三、瑞典环境技术发展现状

根据瑞典国家统计局及瑞典环境技术委员会 (Swentec) 统计，目前瑞典共有约 3500—4000 家企业活跃在环境技术（或称清洁技术）领域，其中约 1200 家企业出口。2006 年，瑞典环境技术领域总的就业人数达 4.6 万人，总营业额达 970 亿瑞典克朗（约合 162 亿美元），其中出口额约 250 亿瑞典克朗（约合 42 亿美元），约占瑞典全部出口总额的 2%，与瑞典的建筑木材、音乐产品和食品出口额相当。与 2005 年相比，2006 年瑞典环境技术营业额增长了 11%，出口额增长了 19%，就业人数增长了 13%。尽管与 2003 年相比瑞典的环境技术出口额增长了 75%，但仍只占环境技术营业额的四分之一。在瑞典环境技术领域，营业额最高的是废物处理、能源与气候产品，出口最多的是废物处理、能源与气候以及水净化产品。（以上统计数据以环境业务为主要或第二重要业务的瑞典公司为依据）

从环境技术产品和服务的类别来看，垃圾处理（第 15 类）的营业额最高，2006 年达 238 亿瑞典克朗，其次分别为能源与气候（包括生物能源、提高能效、区域供暖/制冷、水力发电、太阳能技术、波力发电、风力发电），约 237 亿瑞典克朗；可持续发展建筑，约 195 亿瑞典克朗；水及污水净化，约 115 亿瑞典克朗；环境顾问，约 104 亿瑞典克朗；空气污染控制，约 32 亿瑞典克朗；污染土壤修复，约 32 亿瑞典克朗。

瑞典环境技术企业以中小企业居多，其中大约 78% 雇员不足 10 人，雇员超过 250 人的仅占 2%。由于缺少风险资本投入、商业人才不足以及抵御市场风险的能力差，这些小企业在发展中存在很多困难，还不具备独立承揽大型项目的能力。因此尽管近年来瑞典环境技术出口大幅增长，但瑞典的环境技术产业仍是有待开发、壮大的市场。

### 四、瑞典环境技术对华合作情况

据瑞典贸易委员会统计，目前共有约 500 家瑞典企业在中国设立了自己的分支机构，其中近 40 家企业涉足环境技术领域。当然还有相当多的瑞典环境技术企业已开展对华合作，但尚未设立代表机构，或出于商业保密原因未公开自己的业务。在瑞典环境技术对华合作过程中，瑞典驻华使馆及驻上海、广州总领馆、国际开发署 (SIDA)、贸易委员会等官方机构、地区或专业协会以及大型工程类咨询公司发挥了重要作用，带动了越来越多的瑞典中小型环境技术企业进入中国市场。

#### （一）支持环境技术对华合作的瑞典官方机构

1、瑞典驻华使馆及驻上海、广州总领馆：主要代表瑞典环境部、外交部等与中国环境领域官方机构开展对话，提升瑞典环境技术企业的影响力，近年来参与了包括可持续发展城市、可持续建筑、可持续交通、企业社会责任等项目，并推动欧洲木材协会 (European Wood)、瑞典勘测公司 (Swedesurvey) 等对华合作。2007 年瑞典驻华使馆设立了环境技术中心 (CENTEC)，向中国企业推广瑞典在环保和可持续发展方面的先进技术和经验，特别是在城市发展、能源管理、气候恶化控制、工业污染治理、污水和垃圾的处理以及城市交通管理等领域；

2、瑞典国际开发署（SIDA）：1994年—2004年，SIDA已投入12.12亿瑞典克朗，共资助了包括高碑店水处理厂、抚顺区域供暖等30多个环境技术项目，大部分为水和污水处理系统、能源以及区域供暖项目，其中普拉克（Purac）公司参与的水处理项目达9个。根据SIDA出台的2006—2010年对华合作战略，到2010年中国将不再纳入瑞典援助国名单，因此中瑞双边环境合作需进一步拓展。2003年以来，SIDA还向中国环境与发展国际合作委员会（CCTCED）提供资金支持，2007—2009年度达900万瑞典克朗，瑞典环保署署长是国会代表。

3、瑞典环保署（Swedish Environmental Protection Agency）：1993年以来与瑞典国际开发署（SIDA）共同开展对华发展合作。2002年8月，瑞典环保署与中国环保局签署合作备忘录，在此框架下双方开展了WTO能力建设、推动中国环境友好型企业环境保护与能力建设等两个项目。2007年6月胡主席访瑞期间，瑞典环境部与中国环保局签署了新的合作备忘录，水净化管理、空气净化管理、化学品处理、生物多样性、危险废物处理、环境管理和工业环境技术等成为双方合作重点。2007—2010年度，瑞方将提供2400万瑞典克朗，与中方共同开展环保领域合作，其中主要项目包括造纸与纸浆工业二氧化硫降低、化学品管理、DDT防腐漆替代品协助、饮用水保护等4个项目。

4、瑞典贸易委员会（Swedish Trade Council）：半官方机构，在北京、上海、广东设有办事处。为推动瑞典环境技术向全球推广，今年3月资助和创办“SymbioCity”出口平台，汇集了700余家绿色科技、可持续建筑、城市规划、垃圾处理、节能等领域的瑞典企业，主要目标是向那些需要引入可持续发展理念的城市提供节能、减排和改善水源等问题的解决方案。2008年4月瑞典首相访华期间，瑞典贸易委员会与中方合作承办了中瑞环境技术与可持续发展研讨会。

## （二）地区或专业协会

1、瑞典环境技术委员会（Swentec）：隶属瑞典工商部，主要职责是加强瑞典企业在环境技术领域的商业机会和竞争力，提供瑞典环境技术企业信息，介绍瑞典不同环境技术领域的优势、代表性企业及出口情况，推动瑞典环境技术企业出口；

2、瑞典环境研究所（IVL）：主要开展环境研究，雇员170人，早在1980年代即开始对华合作。2002年在天津设有合资中心，通过访问、战略和研讨会等形式为瑞典环境技术企业进行市场营销并参与瑞典国际开发署在华项目，在呼和浩特、乌海可持续发展城市项目任项目主管，参与武汉环境技术中心项目；

3、可持续商业网络（Sustainable Business Hub）：非营利性组织，瑞典南部Skåne地区环境技术企业组成的网络，主要组织行业内的有关研讨会、商业联谊会、洽谈会、商务访问活动，帮助企业寻找资金合作伙伴，进行市场分析等。因Skåne省与广东省、马尔默市与唐山市是友好省市，对华合作主要围绕广东、唐山进行，包括与广东环保工业联合会建立可持续商业中心，并与南海国家生态工业示范园签有合作协议等，目前正积极推动会员企业参与中瑞唐山曹妃甸生态城项目合作。

此外，开展对华环境技术合作的地区和专业协会还包括哥德堡地区商业中心、瑞典生物能源协会（Svebio）、瑞典设计联合体（Swedesign Connection）、可持续瑞典东南公司（Sustainable Sweden Southeast AB）、瑞典皇家工学院等。

## （三）大型工程技术咨询公司：

1、Sweco公司：国际工程咨询公司，总部在斯德哥尔摩，2007年营业额46亿瑞典克朗，员工5300人，在全球10个国家共有102家办事处，其中欧洲87家。对华合作集中在培训和城市规划领域，现有项目包括天津东湖生态城（2006年）、上海崇明岛生态城（2007年），唐山市生态城（2008年4月）；

2、?F公司：国际技术咨询公司，总部在斯德哥尔摩，2007年营业额39亿瑞典克朗，员工3500人，在全球17个国家设有83家办事处，主要集中在欧洲。对华合作主要集中在能源领域，现有项目包括青岛空气治理项目；

3、WSP集团：国际管理咨询公司，总部在伦敦，2007年营业额5.77亿英镑，员工9500人，市场分布在60余个国家，在35个国家包括中国设有办事处，现有在华项目包括北京呼家楼、长春香格里拉房地产项目、南宁新机场及其他环境咨询项目，WSP瑞典公司参与了部分项目环境技术咨询业务。

## （四）其它专业公司

普拉克（Purac，水处理）、恩华特（Envac，地下垃圾收集自动化）、莱克比水务（L?ckeby Water，水处理及生物气体生产）、ITT水务（ITT Water & Wastewater，水和污水输送、处理）、欧培肯能源系统（Opcon Energy Systems，能源）、斯堪的纳维亚生物燃料（Scandinavian Biogas Fuels，生物气体生产）、瑞典工业化学品公司（Specialkemi V?st）、Systemair节能通风设备、系统分离公司（Systemseparation，特种化学）、碳资产管理公司（Tricornia）、奥斯博格公司（C A ?stberg，管道风机制造）、Malmberg Water、SEAR、Powerpipe等。

综上，中瑞两国在环境技术领域的早期合作主要得益于瑞典国际开发署在华援助项目，这些项目带动了水处理、能源和区域供暖等领域的瑞典企业进入中国市场。近年来，瑞典环境技术企业对华合作逐年增多，主要集中在可持续发展城市、水处理、垃圾处理、空气净化、能源、风力发电等领域，目前已设立的瑞中环境中心达 5 个（乌海、北京 2 个、武汉、广州），还有近 30 个中国省、市与瑞方建立了友好省市关系，但双方合作以互访、研讨为主，开展实质性商业合作规模还比较有限。

2007 年 6 月胡锦涛主席访瑞和今年 4 月瑞典首相赖因费尔特访华期间，中瑞两国对口部门签订了一系列环境、企业社会责任、能源、可持续城乡发展协议，揭开了中瑞两国环境技术合作的新篇章。瑞方认为，瑞典企业在环境技术领域领先的竞争力将有力促进中国城市化发展。今年 5 月瑞典贸易大臣比约琳在接待唐山代表团时亦将与唐山的合作称为是瑞典在环境技术领域对中国长期、广泛投入的开端。相信随着唐山曹妃甸生态城等项目合作的推进，中瑞双方在环境技术领域将有更多实质性合作。

## 五、扩大与瑞典环境技术合作的建议

### （一）学习先进理念，加强人员交流与培训合作

瑞典在可持续发展战略、环境法律法规、政策推进机制、制度建设等方面理念先进、经验丰富，在可持续发展城市规划、水处理、垃圾回收、建筑节能、区域供暖等领域技术先进，这些技术能够对中国建设资源节约型、环境友好型社会带来帮助。建议继续扩大中瑞人员交流与培训合作，一方面通过互访、考察、短缺培训方式，加强部门决策者、管理人员的环保理念，拓展视野、更新知识；另一方面通过研讨、中长期培训、专家交流等方式，促进双方专业领域的交流，吸收借鉴瑞方好的经验和技能。

### （二）避免盲目攀比，探索适合中国的生态城市建设模式

目前中国国内生态城市建设蓬勃发展，包括天津、沈阳、重庆、唐山、新疆等地均在积极筹建生态城。但中外生态城市建设有别，生态城市建设中需要对相关方利益进行深入研究、协调，真正实现可持续运行需要多方努力，切不可一蹴而就，更不可在规模上盲目攀比。建议通过学习借鉴瑞典生态城市建设经验，培养一批具有管理能力和技术经验人才，形成具有竞争力的环境技术产业，在实践中探索适合中国的生态城市建设模式。

### （三）跟踪先进技术，鼓励创新与投资合作

瑞典是全球最具创新力的国家之一，在环境技术领域瑞典的高校、研究机构和企业之间具备良好的创新合作传统。1998 年以来，瑞典工业发展署（Nutek）每年在全国范围内进行环境创新奖评选，截至 2006 年共有 180 余项新能源、环境污染物替代、提高能源效率、废物回收、新材料、生态技术等领域的创新成果参加评选。瑞典可持续发展委员会等也积极推荐包括太阳能、波力发电、混合燃油、生物能源等领域的新技术。建议加强中瑞在环境技术领域的创新与投资，跟踪瑞典环境技术发展新趋势，鼓励国内企业与瑞方开展环境创新合作、风险投资合作，提高中国企业环境创新水平，推动中国环保产业发展。

### （四）加强友城交往，推进中小企业合作

瑞典的中小城镇在城市规划、利用本地资源实现环境可持续发展领域各具特色。瑞典各省市均设有地区性商协会、中小企业促进机构和环境技术出口网络。加强友好省市交往是推动中瑞在环境技术领域中小企业合作一个有益方式。据不完全统计，目前中瑞两国已结成了包括斯德哥尔摩—北京、哥德堡—上海、斯科纳—广东、马尔默—唐山等在内的 30 余对友好省市关系。建议在中瑞友好省市交往过程中，重点选择双方优势互补的领域，协助双方中小企业在环境技术开展对接，推进双方开展商业合作，使友好省市间合作取得实质成果。

## 瑞典的劳务移民新政策

瑞典很早就有引入外籍劳务的传统，17 世纪瓦龙人就曾在瑞典的制铁业工作。二战后意大利、希腊和南斯拉夫劳务的输入对瑞典工业发展和福利社会的建设做出了重要贡献。直到上个世纪 70 年代，瑞典仍旧是一个劳务移民的国家，但随着难民的涌入，人们对移民的认识开始逐步局限在避难的角度。瑞典加入欧盟后，欧盟内部对于外籍劳务的管制，更使得瑞典引入欧盟外劳务困难重重。而瑞典内部对于外籍劳务将带来竞争的担心，也阻碍了新规则的出台。近年来，随着瑞典经济的发展以及社会老龄化的加剧，劳动力市场出现短缺，特别是建筑行业、医护行业、IT 产业。但尽管对欧盟外劳务有需求，仅有少数大的雇主持开放的态度。这在一定程度上加剧了瑞典劳动力短缺的情况。来自瑞典工业联合会的资料显示，劳动力的短缺迫使越来越多的瑞典转包商把生产转移到一些低成本国家。

为了改变劳动力短缺的状况，瑞典各界关于改革劳务移民政策，引入欧盟外劳务以改变瑞典劳务短缺的呼声一直不断。新政府上台后，对引入外籍劳务持积极态度。2006 年，瑞典议会引进劳务调查委员会向新政府提交的建议报告，新政府认可其中的一些建议，但对其他一些建议认为不妥，要求司法部会同工业部和外交部提出新的建议。年初，瑞典移民大臣 Tobias Billström 与绿党领袖、议员 Mikaela Valtersson 在《每日新闻》报联合发表了题目为“我们将放宽移民劳务政策”的文章。文章称，劳务移民是日趋全球化世界的一个积极的部分。与其他西方世界一样，人

口发展是瑞典未来经济增长和保持福利社会的一个最大的威胁。正在老龄化的人口必须与具备劳动力的人口流入相匹配。目前许多企业面临招聘新人的问题，特别是焊接工、电工、医生、工程师以及老年人和儿童护理人员。瑞典经济研究所报告显示，三分之二的建筑企业缺少劳动力，已成为业务发展的最主要障碍。增加移民劳务是确保瑞典企业发展的必要措施之一。因为缺少具有竞争力的劳动力，很多企业特别是小社区的企业无法实现自己想要的发展。增加移民劳务将使这些企业具备扩展的机会，从而带来更多的就业机会。增加移民劳务也有望成为瑞典降低失业率的一个工具。这将是近几十年来瑞典在移民政策方面最大的一项改革，外籍劳务输入的增加对于瑞典应对当前和未来劳动力不足挑战具有决定性的意义。

近日，瑞典政府与绿党就调整瑞典有关欧盟外劳务输入政策达成一致，并共同提交了一项法律建议提案。该提案意味着引入欧盟外移民劳务可能性增加，瑞典雇主在雇佣盟内国家以外的劳务时将更加简便。该提案认为，如果一个雇主不能在瑞典或者盟内国家招聘到合适的雇员，那么他就有可能从盟内国家之外的第三国招聘员工，当然，前提是就业者可自立，且工资和其他就业条件符合集体劳动协议或符合职业与行业具体实践。而那些来自第三国的人，可以更加容易地到瑞典来参加面试。留学生和难民在瑞典的居留许可时限，以及在瑞典申请居留许可的时限都将被延长。该提案一旦获得通过，新政策有望于 2008 年 12 月 15 日起生效。新政策将主要包括以下几项内容：

#### 一、劳动力中介机构的劳动力市场检测资格将逐步停止

瑞典公共就业服务中心将不再有资格就符合条件的劳动力在盟内国家是否存在作结论。该政策的出发点是雇主是最清楚自己的业务状况，知道是否需要招聘新员工。在招聘的过程中涉及居留和工作许可问题时，将根据雇主对自己需要的评估做出决定。劳动力中介机构在任何情况下，将不再核查劳动力是否已经足够。雇主对自身需求的判断将起决定性作用。

#### 二、工资等基本雇佣条款

瑞典移民局将负责调查雇主提供的条件，例如工资、保险以及其他雇佣条款，是否与其为瑞典本地员工所提供的条件相一致。在瑞典，这些条件在劳资双方的协议中已经有明确规定。这是为了确保在劳动力市场上有充分的竞争，避免社会倾销。

以前，瑞典公共就业服务中心负责检查盟内国家的优先权是否得到保障，也就是说，雇主们公布的岗位是否对来自其他盟内国家的申请者公开。根据新政策，此项工作将由瑞典移民局接管，这样一来，关于居留和工作许可的事务就由瑞典移民局单独一个部门来处理了。

关于雇佣条件的基本条款将不会有大的变化，也就是说，雇主要就雇佣条款听取劳工组织的意见，而他们的意见在瑞典移民做检查时是非常重要的。

#### 三、为工作许可而修改的条款

申请工作许可的期限被延长。在整个雇佣期间或者最长两年内可以获得一份临时工作许可。此后如果该劳务继续工作，他的工作许可可以延期一次或者多次，但工作许可时限累计不超过四年。四年后，即可获得永居。可以在瑞典境内申请工作许可延期，而无需像以前一样返回原籍申请。任何外籍劳务人员，如其在瑞有工作，将不再被强迫回国。

#### 四、三个月的过渡期

随着工作许可时限的延长，可能会发生在此期限内职位消失的情况。一个职位的消失可能由以下原因造成：

- 雇员辞职；
- 雇主的业务活动结束；
- 雇主由于工作量不足而裁员。

在这些情况下，雇员可以得到三个月的过渡期内，以便找到一份新工作。如果在此期间，他不能找到一份新工作，那么他的工作许可将会失效。

#### 五、对已经完成学业希望继续停留在瑞典工作的留学生而言，更加简单的条款

对于那些已经在瑞典完成国家承认的 30 所高等院校的学习，或者在高校的研究机构完成一个学期的研究的留学生，政府打算允许他们可以留在瑞典找工作，并申请居留许可，而无需像以前那样首先离开瑞典。

#### 六、为找工作获得入境签证的可能性增加

在新政策中，为参加就业面试活动而获得赴瑞典签证的可能性增加了许多。那些因此获得就业岗位的劳务可以不用回国，而直接在瑞典就可申请居留和工作许可。

#### 七、已经找到工作的难民申请居留和工作许可的可能性

对于申请避难者在等待审批期间进入劳动力市场，在某些前提条件下也有可能直接在瑞典申请工作许可。而那些已经被终审拒绝了了的难民申请者，如果已经找到了一份超过六个月的工作，也可以获得居留许可，而不用首先离开瑞

典。但该职位必须是永久的，或者距离申请之日至少一年，而且必须满足工作许可的基本条件。该申请必须在难民申请被终审拒绝且不可上诉之日起两周内提交给瑞典移民局。申请者的家属也同样可以获得居留许可，而无需离开瑞典。

总之，瑞典的新的劳务政策一旦实施，将对瑞典经济的发展起到有益的推动作用，并将对其他欧盟国家起到很好的示范作用。而对于那些劳务输出的国家，如中国而言，这也是一个很好的机会。充分利用瑞典的劳务政策，开展中瑞劳务合作，大有可为。国内行业协会和有条件的企业应根据瑞典新的劳务政策内容，作一些有针对性的准备工作。

## 瑞典商务习俗

在北欧从商，流行着一句话：挪威人先思考，接着瑞典人加以制造，然后，丹麦人负责推销。的确，挪威人是着重理论，善于理出体系，而富于创造性。瑞典人则于应用，而精于产业化。至于丹麦人，则善于推销，而商业方面是高人一筹的。

瑞典商人心地好、朴素、不急躁、沉着而亲切。计划性强，看不出有丝毫不定的样子，属于殷实型的。凡事他们总是按部就班，规规矩矩的。所以，办起事情来很缓慢。比如商谈的时候，就必须从头按照顺序说明，否则，就不理会。向他们推销的时候，必须从头详细地将产品的来龙去脉加以说明，而且，谈到这个商品的优点时候，更必须说明为会么会有这样的优点，否则，他们就不会接受。

瑞典是地球上最遵守时间的国家之一。一个瑞典人要约在下午 3 点钟见面，如他来的早了，他会在外人行道貌岸然上来回走动，等到 3 时整才进来见面。瑞典人很遵守纪，也很老实。他们看到街上红灯，决不横穿马路，即使马路没有车辆行驶，也一定要等亮了绿灯才走。一个瑞典人，宁可自己留着糖果纸，也决不到处乱扔。瑞典人喜欢安静，不管大街小巷，都有汽车在奔驰，但几乎听不到一志，噪音染很小。瑞典人很注意不境的美化和绿化。

瑞典人的生活水平被誉为世界第二位。它有着十分优越的社会福利。国民个人所得比日本还高得多。瑞典人的富裕使它有足够的资金用于教育和医疗方面，而且，在公众娱乐活动方面，也投入大量资金。瑞典人勤劳而努力，人均工业产值占世界第三位，个人年收入平均为 1.9 万美元，为世界上高个人收入的国家之一。

在瑞典，代理商的地位非常重要。大半生意是让代理商介入的，否则，难保代理商不会手乱。因此，虽然有中间差价的问题存在，一般还是要让代理商介入，才能顺利地从事商业活动。

在瑞典开展商务活动，建议穿西装，并且事先最好先订好约会再见面。斯德哥尔摩商业机构近年在政府有计划的安排下，均迁往郊外地区，不再集中在城内。因此，为节省时间，前往一郊区，不妨先联络好，一次访问好几家你想要访问的公司。瑞典商人的晚宴经常非常正式 ---必须打黑领结。如你的对手是瑞典的老派生意人的话。应邀到对方家中参加晚宴，一束花，请务必准时。在瑞典，如收到一张晚上 7 点钟的请贴，意味着必面准时赴约。见面和告别时要握手。告别时先握手，不要穿好外衣后再握手。客人坐在主要左边，席间对方多半会正式祝酒。如果你是主客，起立向女主人正式回敬祝酒。离开餐桌前要向主人表示。尽善尽美务必打电话或写信向主人再次表示，此为一礼节。女主人喜你来客给她一束鲜花做礼物。

谈话相处中不要问及对方的家庭隐私。守法是当地人的良好习惯，不可违反规定。商务活动 2-5 月、9-11 月宜往访。冬天很长，当地人喜欢夏天，在 7、8 月份找他们谈公事是很困难的，并会被认为是不为他人考虑的行为。复活节及圣诞节前后两周宜免。饮水均安全。

入关免税香烟 400 支，或雪茄 100 支，或烟草 500 克，酒 2 瓶。限携出或携入 6000 瑞典克朗，瑞典没有外汇的管制。在瑞典，搭计程车也好，公车也好，按我们的概念是，携带小件行李并不另收行李费用。在瑞典就不同了，搭公车、计程车、电车的时候，只要携行李，就必须另收行李费。这种行李费标准也不一样。所以，到瑞典进行公务，你如果随身携有行李，别忘了另外准备一份行李费。小费计程车 10-15%，行李一般每件 2 瑞典克朗。旅舍已附加 12%于帐单内，不妨另给 3%侍者。

瑞典是世界上私人船只最多的一个国家，瑞典爱行，在 830 多万人口中，有 70 万条私人使用的只。瑞典人对酒后开车罚款很重，所以在聚会时总有一人被指定为司机，不能饮酒。敬酒也很讲究规矩，一定要等到主人、年长者或级别比你高的人向你敬酒后，你才能向他们敬酒，在主人说“SKOAL”之前，不要拿起酒杯。

## 瑞典投资环境

### 一、瑞典投资环境概述

瑞典国土面积 45 万平方公里，人口 9 04.5 万，位于斯堪的纳维亚半岛，可顺利通达北欧、波罗地海区域和欧盟等三个大市场。据联合国贸发会（UNCTAD）统计，瑞典是波罗地海区域诸国中累计吸引外资最多的国家。

瑞典历来奉行自由贸易和国际资本准入原则，在此原则指导下，瑞典对外资企业采取开放的态度，他们认为外国直接投资可以带来新增资本、就业机会，以及新技术、市场营销技巧和管理经验等有利优势。此外，外资还有助于平衡贸易差额。作为欧盟、WTO 和 OECD 等多边组织的成员国，瑞典实行完全市场经济和非歧视性原则，对不同产权和国籍的资本一视同仁，不会为保护本国产业而限制外国企业，同时，也不会针对外资实行特殊鼓励优惠政策。

在瑞典，中央政府和地方政府是服务导向型的，致力于在所辖领域提供协助和指导，积极开展劳工培训和再教育以及移民培训，为落后地区提供金融支持，资助有关新产品和新生产工艺的基础性专门研究。瑞典政府的目标并非为个体的企业或产业部门服务，而是着眼于创造全社会的生产能力和良好商业环境，至于个体企业或产业能否生存发展，取决于它们自己的创新力和竞争力。

瑞典当地企业对外国投资者持积极肯定的态度，本土的银行和其他金融机构都比较专业高效，无针对外资企业的外汇管制，劳工组织对待外资也是开放中立的。总而言之，外资在瑞典享有与内资同等待位，不会受到差别歧视待遇，也不会享有特殊的超国民待遇。

## 二、瑞典对待外商直接投资的政策措施

（一）产业政策。瑞典建立了完善的自由市场经济体制，没有特殊的产业优惠政策。但瑞典政府致力于宣传推广其尖端科技和优秀产业，指导内、外资进入信息通讯技术、电子、汽车、生命与生物科技、食品与林木加工等五大行业。总体上说，瑞典的所有产业都是对私人资本开放的，包括铁路、邮政、电信、广播、电视等这些曾为国家垄断经营的行业。在具体操作上，瑞典仅对一些有关国家战略利益的领域的投资项目加以限制（并非禁止），例如，军工、航空运输、海上作业、采矿、战略物资、银行及保险等。限制手段主要是以发放许可证和牌照的方式筛选具备实力和资质的企业，只有获得许可才有资格进入这些行业。

（二）地区政策。由于瑞典是欧盟成员国，因此任何可能影响欧盟成员国之间贸易的举措（动用国家资源帮助特定产业或地区的行为）都是禁止的。不过，根据欧共体条约第八十七章的第一和第三条款，允许向那些生活水平低、失业率较严重的落后地区采取援助性政策，以帮助这些“欠受惠地区”（LFRs）的经济发展。同样地，也允许帮助某些特定经济地区和经济活动的发展，前提是这种帮助不能给欧洲共同市场的贸易条件和共同利益带来负面影响。

在操作上，瑞典政府通过划定特定的区域来对投资进行引导和鼓励，北部 Lapland、Norrland、Varmland 等山区和北极边远地区为一类地区，Dalarna 等中部山地为二类地区，北部沿海和南部某些地区为临时补贴地区。对在不同地区投资的外资企业，采取了通过地方政府出面给予补贴、贷款等方式，实施其鼓励政策。

（三）投资鼓励措施。瑞典不对外资所有权进行限制，允许 100% 的外资控股权。但依照欧盟规则，如果是并购投资，按瑞典法律需要报瑞典竞争署批准。

就鼓励性措施而言，瑞典对在一类和二类地区进行建筑和机械设备投资的企业给予补贴和贷款。在一类地区，对中小企业的补贴可高达投资总额的 40%，对其他企业的补贴达 35%，贷款可达投资总额的 30%；在二类地区，对企业的投资补贴为投资额的 20%，贷款为投资额的 30%。

（四）开发鼓励措施。在补贴区域内进行产品开发、商标、专利、市场营销培训等投资的企业可获得补贴。在一类地区，中小企业可得补贴可达 40%，其他企业为 35%；在二类地区，补贴最高限额是批准投资额的 20%。额外贷款可达总扶持金额的 50%。

（五）就业鼓励措施。在优惠地区提供新的长期就业机会的企业均可获得就业补贴，在 5 年期内递减发放。一类地区的新创就业机会可获补贴 20 万克朗；二类地区的新创就业机会可获补贴 12 万克朗。

（六）减免社会福利税的鼓励措施。除某些产业和地区外，在一类和二类地区都可减免社会福利税（工资税），合 10%。初级产业（采矿、钢铁、造纸和纸浆行业）不能获得减免优惠。

（七）运输鼓励措施。在 Norrland、Varmland 和 Dalarna 大部分地区（均为一类和二类地区）的企业，可获得原材料和货物运输的补贴。根据企业所在地区和运输距离远近，补贴幅度为运输净费用的 10-50%。

（八）对中小企业的扶持政策。凡雇员人数不超过 50 人、营业额不超过 4000 万克朗、资产不超过 1500 万克朗的中小企业，均可获得对建筑和机械设备投资额的 15% 的补贴。

## 三、瑞典鼓励发展三高产业的政策措施

瑞典之所以成为工业强国和人均 GDP 最高的国家之一，与其发达的产业结构是密不可分的，高科技、高效益、

高附加值的三高产业在瑞典占据主导地位，如 ICT 信息通讯产业、生物医药业、无线电子业、机械制造业等。瑞典政府不会耗费资源去保护失去比较优势和发展前景的产业，而是集中力量投入到高等教育和对高精尖产品和技术的研发中，促进科技创新，时刻保持优势行业的领先地位。为此，瑞典政府大力投资 R & D（达 GDP 的 4.3%），据 2005 世界竞争力年鉴示，瑞典的人均 R & D 支出排名世界第二。多年来，瑞典还一直被评为世界最具创新能力的国家。

在瑞典，一些政府注资的机构专门从事新技术、新产品和新生产工艺的发展支持工作。如国家产业与技术开发署（NUTEK）是瑞典工商业的主要政府机构，主要为中小企业和落后地区的发展服务；ALMI 公司为小企业提供在普通市场无法获得的金融支持，不过利息要高于银行贷款平均利率。

在某些具体情况下，政府也会与私人投资者合资进行研发，或为某一高新技术开发项目提供风险资本和担保。例如在为一项为期十年的国家级“智能汽车系统”（IVS）发展计划中，瑞典政府与行业内的领导企业以及三所顶尖大学合作，提供 R & D 支持和独特的测试模拟环境，促进该计划的实施。

综合以上有关对待外资和产业发展的做法可见，除了鼓励研发投资和对人口稀少的落后地区投资外，瑞典政府不会介入产业发展或干扰公平竞争，而是让企业和产业自己寻求解决之道和发展之路。目前看来，瑞典政府不会改变其对投资鼓励范围和目标的态度，瑞典仍将是投资自由、竞争公平和科技创新的国家。

#### 四、瑞典税收政策

（一）公司税：在人们印象中，普遍认为瑞典是高税收国家。然而，实际上瑞典的公司税率并不高，比欧洲的大部分国家都低，同其他 OECD 国家相比，瑞典的公司所得税率较有竞争力，为 28%，以应税净额计征。虽然瑞典没有类似“两免三减”的税收优惠政策，但允许企业结转部分利润作税前储备，四分之一的应税收入可以结转到储备金，公司有权处置某一年的结转金，例如用于弥补经营损失等。这使得企业的实际税率降到了 25%，在某些情况下，还可能低至 23%。当条件满足时，瑞典税法允许公司集团内部进行收入结转，每个子公司独立纳税，集团总部不需纳税。瑞典于 2003 年实施新规定，大大有利于控股公司的运营。为了避免双重征税，瑞典和许多国家达成税收协议。瑞典和中国于 1986 年签订了有关协定。

（二）个人所得税：瑞典以高工资、高福利、高税收（仅指个人税）闻名于世，其从摇篮到坟墓的完善社会保障体系是以高税收为基础的。对于个人非劳动收入的税率是 30%，主要包括投资收入（红利收入和/或净利息）以及资本盈余。个人劳动收入（包括工资、农业和商业收益）实行累进税率。

为吸引外来人才，瑞典对在瑞工作的外国专家、高管和科研人员给予前三年 25% 的税收减免优惠（仅适用于在瑞典公司工作的、工期少于 5 年的外国人）。其他雇员在瑞典也可以享有专门税收优惠，例如，瑞典外企雇员在最初 6 个月可以免交所得税，瑞典本土企业雇员在最初 6 个月可以交 25% 的所得税。

（三）增值税 VAT：瑞典标准增值税率是 25%，部分产品的增值税较低，如食品、书刊等，为 12%，客运增值税率为 6%。某些特定商品和服务是免增值税的，如医疗、教育、金融服务、文体活动等。

（四）社会保险费：瑞典的优厚社会福利源于其相对高昂的个人所得税和社会保险费，后者主要由雇主缴纳，通常为雇员工资的 32.82% 左右，主要由退休金保险（10.21%）、健康险（11.08%）等构成。相对的，雇员必须缴纳工资额的 7% 作为养老金保险。

（五）其他税：瑞典本土企业不用缴纳年净资产税和财产税，外国企业的分公司则需要缴纳财产税，在不同的避免双重征税协议下税率不一，缴纳财产税的外资分公司可以免除资产税。

#### 五、在瑞典投资经营需要考虑的实际因素

在对外直接投资过程中除了要分析东道国的宏观经济情况和制度体系规则外，还要对各种实际问题加以考虑，具体地说，在瑞典投资要考虑以下因素：

##### ◇ 市场状况

- 本产品或服务的现有市场和潜在市场
- 竞争
- 市场调查
- 专利、商标和设计
- 贸易许可（如需要的话）

##### —— 融资

##### ◇ 企业类型

- 公司
- 合伙制或有限合伙制
- 合资
- 独资

- 执行官和合伙人的责任
- ◇设立实体
  - 法律手续，包括购买现有公司的手续
  - 名称注册，增值税和雇主税登记
  - 公司法的要求
  - 聘请专业顾问，比如律师、会计师、金融师等
  - 电话、传真、文具等办公用品
  - 开设银行账户，汇兑账户，包括签字授权程序等
- ◇融资渠道
  - 银行贷款
  - 母公司拨款
  - 发行股票
  - 政府资助
  - 资产出租
  - 其他融资方式
  - 获取专业建议
- ◇准备商业计划
  - 阐述商业计划，说明其为何是独特的
  - 产业、产品、市场、运营和管理的具体情况
  - 包括现金流在内的财务计划，可借助专业顾问。
- ◇办公和营业场所
  - 种类和位置
  - 购买还是租赁
  - 租期和其它租赁事宜
  - 扩展的可能性
  - 交通便利性
  - 保险
  - 必要的改造支出和其它投资
  - 健康和安全管理规定
  - 当地规划限制
  - 税收事宜
- ◇雇员
  - 当地雇佣或海外聘请
  - 雇佣方式
  - 工作许可
  - 雇员扩招
  - 奖金、利润分成、补贴等
  - 培训课程
  - 劳工组织
  - 税务事宜
- ◇销售
  - 销售能力
  - 广告：报纸、广播、电视、网络等
  - 市场纷争
  - 赞助
  - 展览、展销
  - 与顾客、供应商的贸易方式
  - 定价策略
  - 有关税收
- ◇税收
  - 公司税（对公司而言）
  - 收入税（对独资企业、合伙制合伙人）
  - 纳税期
  - 资金补贴
- ◇书面报告
  - 适当的会计体系
  - 定期的管理汇报
  - 审计师的帮助

◇与投资瑞典相关的政府机构及其网站:

- 瑞典投资促进署: [www.isa.se](http://www.isa.se)
- 瑞典国家税务署: [www.skatteverket.se](http://www.skatteverket.se)
- 瑞典专利注册局: [www.prv.se](http://www.prv.se)
- 瑞典公司注册局: [www.bolagsverket.se](http://www.bolagsverket.se)

## 关于瑞典外资政策的调研报告

### 一、瑞典对本国投资者和外国投资者的市场准入政策

#### (一) 禁止内、外资进入的领域

作为开放型经济体,瑞典实行高度自由化的贸易投资政策,不对产业划分禁止领域。无论内资还是外资,只要具备经济实力和资质条件,就可以投资各种产业。

#### (二) 限制内、外资进入的领域

瑞典在产业领域没有专门针对外资的限制政策,奉行非歧视原则,对不同产权和国籍的资本一视同仁。在具体操作上,瑞典仅对一些有关国家战略利益的领域的投资项目加以限制(并非禁止),例如,军工、航空运输、海上作业、采矿、战略物资、出版、银行及保险等。限制手段主要是发放许可证和牌照的方式(筛选具备实力和资质的企业,只有获得许可才有资格进入这些行业)。

此外,瑞典非常重视可持续发展,所有企业建设新厂或扩建老厂,须获得环境保护委员会和地方政府的批准。根据劳动部和瑞典工业联合会所达成的协议,最大的170家制造厂的新投资地址,必须在初步计划阶段向劳动市场管理委员会咨询。而且,当外资在瑞购买土地时,需要获得当地政府批准。

#### (三) 鼓励内、外资进入的领域

瑞典政府致力于宣传推广其尖端科技和优秀产业,鼓励内、外资进入信息通讯技术、电子、汽车、生命与生物科技、食品与林木加工等五大行业。

### 二、瑞典内、外资企业优惠政策

根据瑞典的法律,在瑞外资企业与内资企业一样被认为是瑞典的公司,享有同等国民待遇,在法律上一视同仁,没有针对外资的专门优惠政策。瑞典的内、外资企业均可以获得同等经济资助,包括津贴、贷款和信用担保等。

#### (一) 产业政策。瑞典奉行自由市场经济体制,没有产业上的优惠政策。

#### (二) 地区政策。瑞典政府通过划定特定的区域来对投资进行引

导和鼓励,北部Lapland、Norrland、Varmland等山区和北极边远地区为一类地区,Dalarna等中部山地为二类地区,北部沿海和南部某些地区为临时补贴地区。对在不同地区投资的内、外资企业,采取了通过地方政府出面给予补贴、贷款等方式,实施其鼓励政策。

(三) 投资鼓励措施。瑞典对在一类和二类地区进行建筑和机械设备投资的企业给予补贴和贷款。在一类地区,对中小企业的补贴可高达投资总额的40%,对其他企业的补贴达35%,贷款可达投资总额的30%;在二类地区,对企业的投资补贴为投资额的20%,贷款为投资额的30%。

(四) 开发鼓励措施。在补贴区域内进行产品开发、商标、专利、市场营销培训等投资的企业可获得补贴。在一类地区,中小企业可得补贴可达40%,其他企业为35%;在二类地区,补贴最高限额是批准投资额的20%。额外贷款可达总扶持金额的50%。

#### (五) 就业鼓励措施。在优惠地区提供新的长期就业机会的企业

均可获得就业补贴,在5年期内递减发放。一类地区的新创就业机会可获补贴20万克朗;二类地区的新创就业机会可获补贴12万克朗。

(六) 减免社会福利税的鼓励措施。除某些产业和地区外,在一类和二类地区都可减免社会福利税(工资税),合10%。初级产业(采矿、钢铁、造纸和纸浆行业)不能获得减免优惠。

(七) 运输鼓励措施。在Norrland、Varmland和Dalarna大部分地区(均为一类和二类地区)的企业,可获得原材料和货物运输的补贴。根据企业所在地区和运输距离远近,补贴幅度为运输净费用的10-50%。

(八) 对中小企业的扶持政策。凡雇员人数不超过50人、营业额不超过4000万克朗、资产不超过1500万克朗的中小企业,均可获得对建筑和机械设备投资额的15%的补贴。

#### (九) 税务法规

瑞典的内、外资企业所得税率均为28%,以应税净额计征。虽然瑞典没有“两免三减半”的税收优惠政策,但允许企业结转部分利润作税前储备,这使得企业的实际税率降到了26%。而且一定数额的免征储备还可以补偿损失。为了避免双重征税,瑞典和许多国家达成税收协议。瑞典和中国于1986年签订了有关协定。

此外,瑞典对内、外资企业提供了自由、宽松的经济制度环境。在瑞典没有影响公司进行正常商业交易的外汇管制规定,也没有关于开设外汇帐户及在瑞典银行保持外汇平衡的法律规定,仅当外汇交易超过7.5万瑞典克朗(8.9万元人民币)时需报告瑞典中央银行。国家对利润的汇出、投资清算、特许权使用费和许可费用的支付也没有限制,子公司和分支机构可以向在瑞典外的母公司转移管理服务费用和研发支出等费用。投资基金的收益(如股票红利、利息)可以自由转移。外商独资公司可以从母公司或海外的信贷机构筹集外币贷款。

### 三、设立内资企业和外商投资企业的程序

根据瑞典的法律，外商投资企业与内资企业的设立程序相同，且非常快捷便利。一般来讲，在瑞典经商无需营业执照，某些特殊领域像保险、银行、金融服务除外，但在其它欧盟国家获准经营的企业可以利用这些共同认可的执照在瑞典营业。外资公司如果希望在瑞典开展业务而尚未在瑞典成立公司的，可以通过设立分公司经营，这类分公司无需瑞典政府机构批准，只须在公司注册办公室登记即可。

(一) 注册设立方式。瑞典居民或外国投资者在瑞典公司注册办公室（原系瑞典专利及注册局公司部）登记，就可以设立公司。注册时仅需完成一些例行手续，如填写递交申请表等，注册费用为 1000-2000 克朗（1190-2380 人民币）。私人有限责任公司的股本最少为 10 万瑞典克朗（11.9 万元人民币），股份有限公司则需 50 万瑞典克朗（59.8 万元人民币）。

(二) 买壳设立方式。该方式较之注册设立方式更为快捷、方便。外国投资者可以通过专门从事公司组建及登记的律师事务所或咨询顾问公司，以买壳方式（购得已正式组建并注册登记的现有公司）设立企业，费用约 10500 克朗。

(三) 在瑞典投资设立企业的形式。在瑞典投资设立企业的最基本形式是公司和社团组织。公司的种类有非贸易合伙企业、贸易合伙企业、有限合伙和有限责任公司。有限责任公司是瑞典采用的唯一无需承担个人责任的公司形式，也是最普遍采用的经营模式。分为私人 and 股份两种类别，其区别在于其能否向公众融资。瑞典对有限责任公司的外国股东没有限制，也允许有限责任公司只有一个股东，例如全资拥有的附属公司。

### 四、瑞典吸收外资政策的演变

为适应国际化经营，有效吸收和利用国际上的资金，瑞典在经历了 100 多年的向外投资和扩展后，80 年代后期，对国内政策和经济法规进行了一系列的调整，如：取消外汇管制；经济决策权下放和私有化，使得经济自由度处于西方国家前列，特别是在银行金融业、电讯业、交通运输业、电力工业等领域。

1991 年的税制改革将公司所得税降至 28%；取消外资在瑞典企业中的比例限制。

1995 年瑞典加入欧盟后，严格实行欧盟和 WTO 的非歧视性原则，如今外资在瑞典享有完全“国民待遇”，没有任何专门限制。

瑞典有关外国投资的主要法规有：公司法、外汇管理法规、环境保护法规、外国接管瑞典企业法、劳动法规。瑞典对外国投资的管理机构是：投资促进署、瑞典银行（瑞典的中央银行）、工商部、专利和注册局、公司注册办公室、劳动市场管理委员会、环境保护委员会和有关地方政府。

## 中国逐渐成为瑞典大企业全球最大的出口市场

瑞典《商业周刊》杂志 2009 年第 50 期的一篇文章分析，中国正超过美国，迅速成为众多瑞典大企业最重要的市场。文章称，瑞典的 Asea、阿特拉斯科普克、斯凯孚和沃尔沃等工程制造业企业早在上个世纪初就已经进入中国。中国改革开放后，瑞典企业是最早一批在中国设立了合资企业。初期，中国仅占这些瑞典大型跨国企业全球市场份额的很小一部分。即便是在 2005 年，阿特拉斯科普克、斯凯孚、山特维克在中国市场的销售额也仅分别占其全球销售总额的 6%、4% 和 3%。当时仅有 ABB 一家公司，在华销售额占其全球销售总额的比重超过 10%。但根据瑞典商业周刊的最新统计，目前瑞典大部分的工程制造业企业在中国的销售都超过其在全球销售总额的 10%，Hexagon 公司在华销售额甚至达到了全球销售总额的 18%。早在几年前，中国就已成为爱立信全球最大的市场。2008 年和今年，Alfa Laval 公司和阿特拉斯科普克公司先后宣布中国成为其全球最大市场。中国规模庞大的经济刺激计划，约 70% 投向基础设施和可再生能源等领域，这给沃尔沃、ABB、斯凯孚、阿特拉斯科普克等瑞典企业的工程机械、电力、轴承、压缩机、矿山机械等产品对中国出口带来积极影响。今年第三季度沃尔沃集团工程机械设备在全球市场销售同比下降 42%，但在中国市场销售增长了 45%。

## 出口订单增长推动瑞典制造业复苏

瑞典每日新闻网站 12 月 7 日报道：根据瑞典制造业协会景气指数报告，瑞典制造业企业海外订单普遍增长，但设备利用率和用工需求仍处于谷底。该会首席经济师若内说：“第四季度订单增长说明经济已经越过谷底，正在走向复苏。出口增长大于国内需求增长，但国内市场情况也正在变好”。较低的设备利用率和用工需求提醒人们经济仍处于低水平，距离全面复苏仍有很长的路。不同行业和企业之间的差别很大。国际市场不景气以及金融业的不良作用对大企业造成的影响尤其大。汽车工业、机械制造业和冶金行业企业受益出口订单增长较大。精密仪器行业出口订单也有少量增长，但企业较第三季度开工情况要好。运输设备制造业、汽车零部件制造业和机械工业的设备利用率出现轻微下降；但电信、电子和精密机械行业设备利用率出现较大上升。

## 2009年1-6月瑞典货物贸易及中瑞双边贸易概况

### 一、2009年1-6月瑞典货物贸易概况

2009年以来瑞典对外贸易降幅显著，据欧盟统计局统计，2009年1-6月瑞典货物贸易进出口1154.8亿美元，比上年同期（下同）下降40.4%。其中，出口615.2亿美元，下降39.7%；进口539.5亿美元，下降41.2%。贸易顺差75.7亿美元，下降26.0%。

分国别（地区）看，2009年1-6月瑞典对挪威、德国、丹麦和英国的出口额分别占瑞典出口总额的10.2%、9.8%、7.3%和7.0%，为62.7亿美元、60.1亿美元、44.9亿美元和42.8亿美元，下降32.5%、40.8%、40.5%和42.9%，对上述四国出口占瑞典出口总额的34.2%；自德国、丹麦、挪威和荷兰的进口额分别占瑞典进口总额的17.5%、9.3%、8.3%和6.1%，为94.5亿美元、50.3亿美元、44.9亿美元和32.9亿美元，下降43.1%、42.5%、42.3%和34.7%。前五大顺差来源地依次是挪威、美国、英国、芬兰和西班牙，分别占瑞典顺差总额的23.6%、23.1%、16.3%、14.2%和8.8%；逆差主要来自德国、俄罗斯和中国，分别为34.4亿美元、7.7亿美元和7.6亿美元，下降46.7%、56.6%和48.6%。

分商品看，机电产品、化工产品和运输设备是瑞典的主要出口商品，2009年1-6月出口额分别为188.1亿美元、70.5亿美元和59.7亿美元，占瑞典出口总额的30.6%、11.5%和9.7%，分别下降35.9%、19.5%和59.9%。车辆及其零附件、钢铁出口降幅均为62.7%，是其出口下降最多的两类产品。此外，矿物燃料出口降幅也超过50%。机电产品、矿产品和化工产品为瑞典进口的前三大类商品，2009年1-6月合计进口266.3亿美元，占瑞典进口总额的49.4%。其中，车辆及其零附件、钢铁、矿物燃料的进口亦出现大幅下降，降幅虽略低于其出口降幅，但仍为进口下降最快的产品大类。

### 二、2009年1-6月中瑞双边贸易概况

据欧盟统计局统计，2009年1-6月中瑞双边贸易额为46.6亿美元，下降15.2%。其中，瑞典对中国出口19.5亿美元，下降2.8%；自中国进口27.1亿美元，下降22.3%；瑞方逆差7.6亿美元，下降48.6%，中国为瑞第十大出口市场和第七大进口来源地。

机电产品在瑞典对中国出口中始终占据半壁江山，2009年1-6月出口额为9.7亿美元，下降3.6%，占瑞对中国出口总额的50.0%。纤维素浆、纸张是瑞对中国出口的第二大类商品，出口额2.2亿美元，增长33.6%，占瑞对中国出口总额的11.4%。贱金属及制品对中国出口2.1亿美元，下降28.4%，成为瑞典对中国出口的第三大类主要产品。此外，化工产品、光学钟表医疗设备、矿产品等对中国出口均逆势增长，矿产品出口增幅甚至高达767.1%，但由于在出口中的占比较低，这些产品的出口增幅不足以弥补其他产品下降而导致的总体出口下降局面。

瑞典自中国进口的主要商品为机电产品、纺织品和家具玩具杂项制品，2009年1-6月合计进口18.9亿美元，占瑞典自中国进口总额的69.6%。除上述产品外，贱金属及制品也为瑞典自中国进口的主要大类商品（HS类），在进口中的占比超过5%。瑞典对外贸易受金融危机影响较为明显，自2008年8月份起，对外贸易已连续多月出现30%以上程度的下降，但中瑞双边贸易表现优于其总体贸易表现，双边贸易降幅不到其总体贸易降幅的一半，尤其是瑞典对中国出口基本保持上年水平，这在瑞典主要出口市场中并不多见。

## 中国产品对瑞典市场出口分析

### 一、从瑞方统计看我对瑞典出口大宗商品的构成

根据瑞方统计，2007年瑞典自中国进口356.3亿克朗，同比增长22.9%（按原产地统计进口额为435亿克朗，同比增长20.5%）；瑞典对中国出口221.4亿克朗，同比增长6.9%。2008年前11个月，瑞典自中国进口338.5亿克朗，同比增长1%，占瑞典进口总额的3.3%，中国是瑞典在全球第11大进口来源地；瑞典对中国出口234.5亿克朗，同比增长16%，占瑞典出口总额的2.1%，中国是瑞典在全球的第14大出口市场。

根据瑞典统计局2007年SITC第二级分章分国别统计，瑞典自中国进口最多的10章商品如下表：

表1:2007年瑞典自中国进口最多的10章商品 单位:千克朗

商品类别	2007年	增减 %	占比 %
1、第76章：电信及声音的录制或重放装置及设备	6530327	34.7	18.3
2、第84章：服装及衣着附件	4352012	6.7	12.2

3、第 77 章：未列名电力机械、装置、器具及其电气零件（包括相应家用电器的非电器零件）	3421619	58.1	9.6
4、第 89 章：未列名杂项制品	2934825	8.6	8.2
5、第 82 章：家具及其零件；寝具、褥垫、弹簧床垫、软座垫及类似的填充制品	2733358	35.4	7.7
6、第 69 章：未列名金属制品	2616958	34.5	7.3
7、第 74 章：通用工业机械设备及零件	1485304	21.4	4.2
8、第 81 章：活动房屋；卫生、水道、供热及照明装置	1332137	24.7	3.7
9、第 66 章：鞋靴	969906	3.5	2.7
10、第 85 章：未列名非金属矿物制品	876591	41.6	2.5

注：2007 年 1 美元约合 6.3 克朗 数据来源：瑞典统计局

根据瑞典统计局 2007 年 SITC 第三级分商品分国别统计，瑞典自中国进口最多的 15 种商品如下表：  
表 2：2007 年瑞典自中国进口最多的 15 种商品 单位：千克朗

商品类别	2007 年	增 减 %	占 比 %
1 764：未列名电信设备；第 76 章设备的零件及附件	6100257	37.8	17.1
2 821：家具及其零件；寝具、褥垫、弹簧床垫、软座垫及类似的填充制品	2733358	35.4	7.7
3 845：未列名纺织服装，不论是否针织或钩编	1497196	7.9	4.2
4 813：照明装置	1305518	24.9	3.7
5 894：婴孩车、玩具、游戏品及运动用品	1199010	-5.3	3.4
6 699：未列名贱金属制品	1141368	38.8	3.2
7 851：鞋靴	969906	3.5	2.7
8 775：未列名家用电动及非电动设备热电子管、冷阴极度管或光阴极管（例如，真空管或充气管、汞弧整流管、阴极射线管、电视摄像管）；二极管、晶体管及类似的半导体器件；光敏半	846532	31.3	2.4
9 771：电力机械（716 组旋转式电力设备除外）	789458	149.8	2.2
10 893：未列名塑料制品	754498	25.8	2.1
11 842：裤、衬衫、连衣裙及裙子、内衣、睡衣及类似编织物制品（845.2 或 845.6 分组的货品除外）	730853	5.4	2.1
12 778：未列名电气机器及器具	729964	35.2	2.0
13 841：衫、内衣、睡衣及类似编织物制品（845.2 或 845.8 分组的货品除）	686406	14.1	1.9
14 658：全部或主要以纺织材料制的未列名制成品	664001	29.8	1.9
15 899：未列名杂项制品	627215	23.5	1.8

注：2007 年 1 美元约合 6.3 克朗 数据来源：瑞典统计局

## 二、 2008 年以来瑞典自中国进口商品增减变化

受金融危机影响，2008 年瑞典自中国进口增速明显放缓。从 2008 年前 11 个月的瑞方统计来看，瑞典自中国进口 338.5 亿克朗，同比仅增长了 1%，占瑞典进口总额的 3.3%，中国由瑞典在全球的第 10 大进口来源地降至第 11 位。以下是对瑞典自中国进口比重超过 5% 的商品进行的具体分析：

1、第 76 章（电信及声音的录制或重放装置及设备）：2007 年有 5 个月的月进口额超过 6 亿克朗。与 2007 年相比，除 2、3 月份外，2008 年的月进口额明显减少，9 月以来虽有回升，但仍不及 2007 年同期水平。

2、第 84 章（服装及衣着附件）：与 2007 年相比，除 3 月份外，2008 年的月进口额均保持增长，其中 8、9、10 月份的月进口额超过或接近 6 亿克朗。

3、第 77 章：未列名电力机械、装置、器具及其电气零件（包括相应家用电器的非电器零件）：与 2007 年相比，自 3 月份以来，2008 年的月进口额明显减少。

4、第 89 章（未列名杂项制品）：除 1、2、7、9 月份以外，2008 年的月进口额均低于 2007 年，但降幅较低。2008 年 9 月单月进口额较大，接近 3.4 亿克朗。

5、第 82 章（家俱及其零件；寝具、褥垫、弹簧床垫、软座垫及类似的填充制品）：除 1、2、4 月份以外，2008 年的月进口额均低于 2007 年。1 月份进口额约 3.1 亿美元。

6、第 69 章（未列名金属制品）：除 3、7、10 月份以外，2008 年的月进口额均高于 2007 年，且大部分月份进口额高于 2.2 亿美元。

综上，2008 年前 11 个月，瑞典自中国进口的电信设备及零附件、电力机械和电气零件等工业产品的增幅较 2007 年明显下降。瑞典制造业企业出口订单的减少和产能的下调可能是自中国进口工业品减少的原因之一。与此同时，2008 年瑞典自中国进口的日用消费品，如服装和衣着附件的进口增幅总体高于 2007 年，未列明杂项制品、家具及零件、未列明金属制品等进口较 2007 年虽有减少，但降幅较小，部分月份的进口额还超过了 2007 年同期水平。这说明，日用消费品的销售受金融危机影响较小，瑞典消费品市场对中国产品的需求没有特别大的变化。

### 三、中国商品在瑞典零售市场的现状和发展趋势

#### （一）中国的纺织品及服装对瑞出口仍将保持优势

中国产的纺织品和服装在瑞典零售市场上占有比较大的份额。其中，H&M、Lindex、Indiska、Kappahl 等瑞典市场的主要服装连锁集团均自行设计并在中国采购产品。根据瑞典纺织品进口协会提供的最新数据，中国在纺织品生产成本方面依然与越南、孟加拉、巴基斯坦、印尼、印度排在最有优势的一组，其中中国稳定的政局成为较其他几国的明显优势。从瑞典进口纺织品的数量上来看，除从德国、丹麦过境的纺织品外，中国依旧是瑞典纺织品最大的进口国。2007 年瑞典自中国进口的纺织品占瑞当年纺织品进口的 24.4%，占有绝对优势。第二、三位的孟加拉和印度分别占 4.7% 和 2.8%，虽呈上升趋势，但不足以撼动中国是瑞典最大纺织品出口国的地位。

#### （二）中国产灯具对瑞出口在金融危机后大幅增加

瑞典主要灯具进口商的生产地为中国东莞。其中，瑞典 EGLO 公司在东莞有自己的两家工厂，麦氏照明集团(MLG)的全部灯具在东莞制造，Led Neon Flex 霓虹灯批发公司的霓虹灯也全部来自中国大陆。以上三家灯具公司均反映，金融危机后瑞典灯具市场销售良好，圣诞节期间更明显好于往年。根据上述灯具公司的调查，消费者在金融危机时期虽有可能对于汽车、住房等昂贵消费品止步，但会更加注重工作和居住环境的布置，用较低的消费换取良好的心情和情绪。北欧冬季黑夜漫长，又逢金融危机，灯具市场可能是瑞典为数不多受益于金融危机的行业之一。

#### （三）中国产家具日趋多样化，对瑞出口前景看好

根据在北欧家具展上对瑞典展商的调查，除瑞典设计、中国制造的家具对瑞出口量上升外，中国古旧家具、仿古家具及装饰品受到很大关注。据瑞典 Hans K 家具公司介绍，其家具主要在瑞典设计，在中国生产，到瑞典后批发给零售商，目前中国大陆有 10 多家工厂为其生产家具。金融危机以来，Hans K 公司仍根据以往习惯给中国工厂每月下订单，虽然在瑞典的销量没有发生大的变化，但其在瑞典每单批发量减少，交易笔数增加。这也反映出瑞典家具零售商的谨慎心态。Hans K 公司对未来瑞典及北欧家具市场充满信心，表示与中国工厂紧密合作。

#### （四）瑞典自中国进口食品将呈稳定增长趋势

中国食品在瑞典零售市场的份额很小，但有增长的趋势。ICA 集团是瑞典和波罗的海地区最大的食品连锁超市，拥有 2250 家自有及加盟店，2008 年净销售额 241 亿克朗（约合 113 亿美元），同比增长 10.5。ICA 集团的食品销售占全瑞典食品销售市场的 36.8%。根据对该集团的调研，目前 ICA 集团自中国进口以食品为主，在中国生产蘑菇并在瑞进行罐装。其采购部虽未提供自中国进口食品的统计数额，但认为金融危机并未影响瑞典超市及食品销售，食品销售应是受金融危机最小的行业，自中国的食品进口在未来两年将稳中有涨。此外，ICA 公司还对目前与中国食品出口商的服务和彼此合作感到非常满意。

#### （五）中国产小商品、礼品在瑞典市场变化不大

根据对瑞典最大的小商品及礼品展览会 FORMEX 的调查，中国产的礼品及小商品仍是其进口展商的重要进货地，而金融危机并未影响瑞典礼品及小商品的销售。根据瑞典商业协会的调查，瑞典人在金融危机来临之时，一般会比较慎重选择如汽车等大型消费品，但对于已经成为日常消费一部分的礼品或小商品瑞典人是不会随意减少开支的。

#### （六） 中国品牌家电产品在瑞典难觅芳踪

根据对瑞典 Giganten、Siba 及 OnOff 等大型家电连锁的走访，目前上述家电连锁店销售的主要是瑞典本土和欧美日家用电器品牌。有相当一部分品牌家用电器，如瑞典的伊莱克斯、德国的西门子和荷兰的飞利浦，其产品均产自中国大陆，产品种类涉及办公、厨房及娱乐电器。中国产的电器在瑞典家电市场虽占有一定市场份额，但中国品牌难觅芳踪。

### 四、 瑞典市场的新特点及扩大我产品对瑞出口的建议

#### （一） 对新一代通讯产品的需求不减

瑞典的信息及通讯产业高度发达，在宽带网络建设、光缆速度、企业的信息技术基础设施建设方面居世界领先水平，对新一代无线通讯产品一直保持较为旺盛的需求。近年来，电信及声音的录制或重放装置及设备一直是我对瑞出口最多的产品，2007 年占我对瑞出口总额的 18.3%，增幅达 34.7%。过去中瑞双方在通讯设备领域的进出口贸易主要是由爱立信公司拉动的。近年来华为和中兴等中国企业的通讯产品也开始进入瑞典市场。这说明中国通讯类产品的竞争力在提高，已经具备了独立进入高端市场的能力。进一步把握通讯技术的发展趋势以及瑞典市场的特殊要求，将有助于中国通讯类产品进一步扩大瑞典市场的份额。

#### （二） 环保、节能产品有很大市场

瑞典高度重视环境保护和能源可持续发展，在可再生能源领域的投资也很大，环保节能产品有很大市场需求，消费者对环保节能产品认知度较高。例如，瑞典的风力发电行业发展很快，未来用于风电领域的投资可能超过 300 亿克朗。瑞典政府鼓励建筑商开发节能建筑，对使用太阳能产品予以奖励。混合动力的轿车在瑞典越来越受欢迎，销量不断增加。瑞典环境技术在全球具有很强的竞争力，特别是在水处理、垃圾处理、建筑节能、可再生能源、可持续发展城市规划与建设等方面的技术尤为领先。但瑞典的环境技术企业以中小企业、技术型为主。中国企业可以在瑞典市场上直接寻找贸易机会，也可以通过加强与瑞典环境技术企业在产品制造和市场开发方面的合作拓展瑞典市场。

#### （三） 对企业社会责任和绿色食品日益关注

瑞典企业在履行社会责任（CSR）方面居全球领先水平，瑞典消费者对企业社会责任问题也十分关注。对于那些不能履行社会责任如雇用童工、劳动条件恶劣、破坏环境的企业，消费者往往会选择抵制其产品。在中国采购比例较大的宜家、H&M 等公司专门设有审计员负责对供应商是否遵守行为守则（Code of Conduct）进行检查，并每年发布企业社会责任报告。瑞典还是世界上购买绿色食品比例最高的国家之一。近年来，绿色食品在瑞典超市销售的比重逐年增加，人们对食品安全也较以往更加关注。因此，从食品到石材、从服装到电器，无论是何种商品和企业在对瑞出口中都面临更大挑战。近年来，中瑞双方在培训、考察、研讨等方面开展了一系列交流与合作。越来越多中国企业也已经意识到履行企业社会责任是增强产品竞争力的一部分。

#### （四） 低价商品连锁店越来越受欢迎

金融危机虽然对瑞典的零售市场带来打击，但低价商品连锁店却比以往更受欢迎。经济不景气时期，人们对家用机械、工具、家具和家居用品有很大需求。相对于高档服装店，像 H&M 这种价位较低的时尚服装连锁也更受欢迎。圣诞节期间，瑞典低价商品连锁店 Gekås、Rusta、Jula 等销售额纷纷创纪录。Jula 公司还计划今年再开两家分店。另一家五金日用品连锁集团 Clas Ohlson 公司刚刚投资 6 亿克朗在瑞典新建了仓储中心，并计划在未来几年新开 15-20 家连锁店。尽管经济不景气趋势明显，但宜家瑞典连锁商场销售额仍达 123 亿克朗，同比增长 6%，并计划再开两家商场。2008 年 H&M 公司营业额同比增长了 11%，并计划今年在全球新开 225 家专卖店。在上述瑞典低价连锁超市销售的服装、五金工具、箱包、家具和家居用品有相当一部分来自中国。低价商品在瑞典的畅销给那些价位低、质量好、供货及时、有特色的中国产品带来了扩大瑞典市场的机会。

#### （五） 网上和电子贸易越来越活跃

在瑞典，电子商务的持续增长正逐渐挤占传统商业业态的市场份额。根据瑞典商业研究所（HUI）公布的数据，2007 年瑞典网上购物营业额达 177 亿瑞典克朗（约合 28 亿美元），占当年零售业总额的 3.5%，较上年增长 24%，几乎是 2005 年的两倍。目前，网上购物增幅最快的是图书和电子产品。其中，瑞典市场上 15% 的电子产品包括电脑及配件等已通过网购实现。Lindex、Stadium 等服装连锁品牌也加大了对网上销售的投入。许多瑞典网上销售公司对来自中国的有独特创意的电子产品很感兴趣。

#### （六） 对体育休闲、保健护理产品的需求在增加

瑞典人是崇尚健康、热爱运动的民族。冬季雪上运动、室内休闲运动、夏季长跑和越野运动特别受欢迎。虽然目前瑞典体育休闲产品有相当一部分来自中国，但以欧美品牌为主。中国品牌的体育休闲产品如能提高知名度、加强产品专业化将有希望直接进入瑞典市场。同时，瑞典的老龄化日益严重，市场上对保健护理产品的需求很大。产自瑞典的护理产品质量好、选材精、设计合理，但价格普遍比较高。中国企业可以在瑞典寻找合适的合作伙伴，共同开发有市场潜力的保健护理产品，通过在华生产提高产品进入瑞典市场的竞争力，也有助于扩大中国市场销售。

## 瑞典跨国公司外包经验与中国企业策略选择

瑞典生产成本高、劳动力相对短缺，但外包在很大程度上成就了众多瑞典跨国公司，让源自小国经济体的企业可以游刃于国际市场，借助外包进行全球资源优化配置，实现企业战略目标。本文概述了外包的理念，介绍了瑞典 IKEA、H&M 等企业的外包经营方式，并分析了瑞典企业选择外包的原因。对中国企业而言，可以从瑞典跨国公司发展经验中得到借鉴。现阶段应利用比较优势，积极承接国际外包；善借外部优势，择机进行业务外包；面对激烈的国际竞争，大中型企业的经营模式应从多元化业务演化为多元化外包。

### 一、关于外包的理论综述

#### （一）外包的概念

外包(Outsourcing)是一个战略管理模型,于 1980 年代在西方发达国家流行起来,指将非核心业务下放给专门从事该项运作的外部第三方,原因是为了节省成本、集中精神于核心业务、优化资源配置、获得独立及专业人士服务等。外包和离岸外包经常被混用,但是外包主要是与组织的重组相关,而离岸外包更强调的是国家。当然,在当今全球化的前提下,这两个概念并不是互斥的。

#### （二）外包与传统买卖的区别

从根本上讲,外包是一个在企业间对劳动力和资源进行再组织的过程,通常需要将某个业务功能和管理控制共享给外部的供应商,这将产生一定程度的双向信息交流和沟通。这种不同经济个体间的关系与传统的买卖关系有着本质的不同。传统的买卖关系保持双方的完全独立,钱货两清,互不干涉对方的生产经营。在外包关系中,双方需要更多的合作,共享对于生产流程的管理控制。经常被外包的业务领域包括:生产加工、信息技术、人力资源、物业管理、房地产管理和财务等。瑞典商学院的两位教授 Ridderstrale 和 Nordstrom 在《新式企业》中提出以下见解:‘由于信息科技发展,市场效率日益增加,企业无法继续自给自足,必须与市场上的供货商建立伙伴合作关系。合并厂商与客户垂直整合已经过时,新的潮流是迈向虚拟整合’。

时至今日,在世界范围内,外包已不仅仅是一种业务选择,它已成为战略成功的关键因素。外包的成长势头是国际市场成熟的必然结果,是经济全球化发展的必然趋势。世界级的管理大师迈克尔波特 Michael Porter 认为,‘在这诡谲多变的数字经济时代,企业已无法对各项事务面面俱到地照顾周全。加强供应链上下游的整合关系与适度地将服务性事务外包,将会是企业面对变化,保持领先地位的关键所在。企业可全力专注于本身的核心业务,不断创新,满足客户需求,以确保领先地位’。

### 二、瑞典跨国公司的制胜法宝——外包

在瑞典这样一个劳动力短缺、生产成本昂贵的国家,却诞生了叱咤全球的劳动密集型跨国公司--IKEA 宜家 and H&M,它们成为世界家具业和连锁服装业的领军企业,是什么带给它们决胜全球的制胜法宝?研究两个企业的运营模式可以发现一个共同点,就是生产外包。

#### （一）世界家居零售业巨头——宜家

1943 年,一个 17 岁的瑞典男孩坎普拉德在自家花园里开了家小铺,成为宜家 IKEA 的第一个店面。今年 80 岁的坎普拉德已建立了自己的家居用品零售业王国。目前,瑞典宜家的产品面向世界 100 多个国家销售,在 40 个国家建立了 243 家宜家超市,每年营业额数百亿之巨。

促使宜家迅速发展壮大的一大法宝是其成功的生产外包战略,宜家从建店伊始就开始境外采购,后来一般般发展为国际生产外包。如今,宜家在全球 5 个最大的外包来源地分别是,中国(18%)、波兰(12%)、瑞典(8%)、意大利(7%)和德国(6%)。宜家把核心的产品设计部门放在瑞典,每年设计 1000 种不同类别的家居用品。家具制造都采用外包,供应商必须按照图纸来生产,无论是在中国、波兰还是瑞典,制造商都必须保证是遵循宜家的设计和宜家的质量标准。为了协调外包地和销售市场在空间上的矛盾,保证宜家全球业务的正常运作和发展,宜家通过分布在 32 个国家的 44 间贸易公司,以及分布在全球 55 个不同国家的 1300 个供应商,实现了高效、敏捷、低成本供应链管理(SCM),而供应链管理成为宜家总部的核心增值业务,与降低成本的外包业务一起成为宜家迈向成功的车轮。

#### （二）瑞典平价时装连锁帝国 H&M

Hennes&Mauritz AB(简称 H&M)于 1947 年在瑞典创立,现在全球 24 个国家销售服装与化妆品,雇员总数超过 50,000 人。不寻常的是,H&M 没有一家属于自己的工厂,位于斯德哥尔摩的总公司只设生产以外的职能部门,如设计采购部、金融部、财务部、发展部、展示设计部、广告部、公关部、人事部、物流部、IT 与客户服务部等。上世纪 60 年代中期-70 年代,H&M 陆续在北欧、南欧、东亚等设立了生产地,将生产全部外包给分布在欧亚 22 个国家的 700 家独立供应商。由于采取了全球外包的策略,使得公司的低价产品毛利仍然能够维持在 53%左右。公司在全球设有 15 个办事处和 22 个生产办公室,负责与大约 700 个供应商进行沟通,在这 22 个生产办公室中,9 个在欧洲,11 个在亚洲,1 个在中美洲,1 个在非洲。基于采购成本的考虑,H&M 将 60%的生产放在亚洲,其余则在欧洲进行。

生产地总是向拥有优良劳动力、低廉工资和高质量生产的地区转移。

IKEA 和 H&M 所经营的产品都属于传统的劳动密集型产品，瑞典并不具备本土优势，但这两个公司都成长为富可敌国的跨国企业，并占据全球行业领先者地位。他们的成功除了与紧跟时尚的设计和准确高效的市场营销有关，更重要的是得益于成熟的外包战略。根据全球咨询公司 Accenture 对北欧企业对外包型经济运作态度的一份调查，44% 的瑞典企业在经营中已经使用外包型运作，而北欧公司在使用外包型运作的平均指数是 64%。同其他北欧国家不同的是，大多数瑞典公司对将生产外包到欧洲以外的劳动力低廉的国家态度积极，而其他北欧国家则满足于北欧近邻的国家，如波罗的海沿岸国家。

### 三、瑞典企业实施外包的动因和好处

从宜家 and H&M 的经营方式可以看出，在讲究专业分工的现代，企业为维持组织的核心竞争力，将利润边缘化的非核心业务外包给全球范围的专业公司，以降低运营成本，提高竞争力，集中人力资源，赢得顾客满意度。这一管理法则在瑞典企业身上得到集中体现。

#### （一）市场竞争加剧，使专注核心业务成为企业最重要的生命线

据欧洲工业关系研究所（European Industrial Relations Observatory）一份关于瑞典外包情况的报告显示，除了服装、家具等传统产业外，瑞典的汽车、IT、生命科学等资本密集型和高新技术型产业都越来越倾向于外包。瑞典业内普遍认为，快速变化的市场和迅猛发展的全球经济给企业带来日渐沉重的竞争压力，消费者对企业产品和服务的需求也更加专业化，这迫使企业必须把资源和精力专注于核心业务上，通过外包达成战略目标。

举例来说，一个生产企业，如果为了原材料及产品运输而组织一个车队，那么将增加两方面管理风险：1. 用于在运输领域不具备管理经验，将导致物流运输不畅，难以和专业物流公司竞争；2. 欠佳的运输环节将会影响生产和销售环节的工作，从而导致整体管理成本和时间增加。解决方案就是把运输业务外包给专业的运输企业，自己只作核心业务。

美国著名的管理学者杜拉克曾预言：‘在十年至十五年之内，任何企业中仅做后台支持而不创造营业额的工作都应该外包出去’。以瑞典汽车业为例，其外包通常经历几个阶段，最初是把企业内部的物业管理、员工餐厅等后勤部门外包出去，然后会把维修和供应部门外包出去，第三阶段则以消减‘次核心’业务为主，把核心竞争力以外的产品、零部件外包出去。例如沃尔沃汽车公司，把汽车坐垫和座椅的设计、生产分别外包给 Autoliv 和 Lear 公司，而把核心的发动机和发动机配件业务保留，绝大部分资源和时间投放在管理层抉择的一、两个核心目标的研发上。

#### （二）生产成本高昂逼迫瑞典企业进行外包

包括瑞典在内的许多欧美发达国家生产成本高昂，人员工资、土地价格、厂房租金、原材料价格、运输费用大多高于亚洲等地区的发展中国家，部分生产如果放在国内将会无利可图。在国际分工不断深化的当代，标准化的生产制造环节的附加值愈来愈低，处于产品价值链的‘鸡肋’部分，许多发达国家的跨国公司就把这块‘鸡肋’剥离，外包到生产成本低廉的国家和地区。另一方面，不少发展中国家为了本国产业结构升级换代，竞相推出优惠外资政策和税收优惠措施，进一步地降低了跨国公司的生产成本。再次，外包不仅仅转移了生产成本，还有利于转移产品的原产地，变相地消减跨国公司母国的贸易顺差，从源头避免了国际贸易摩擦。

#### （三）解雇代价不菲是瑞典企业外包的原因之一

根据瑞典法律规定，没有正当理由和客观依据的情况下，公司不能以年龄、疾病、宗教信仰或生理障碍等理由随便解聘员工。被解聘的员工可向法院申诉，在法院未判决之前，可保留自己的工作。受该法律限制，瑞典企业通常很难解雇员工，即便成功解雇一名员工，企业不仅要花费 1 至 6 个月的解雇时间（在此期间，员工仍可领取全额工资），而且还要发放解雇费（最低为 6 个月工资，最高为 48 个月工资。当瑞典公司进行大规模裁员时，还必须与工会协商，由于劳工代表会尽量设法避免大规模解聘，或者在无可避免时尽量减轻其影响力，所以劳资谈判过程会很艰难。当公司有违劳工法精神，或者进行大量裁员时，政府也会介入。

因此，许多瑞典企业为了避免在劳工问题上翻船，就选择了尽可能减少固定员工数量的管理模式，把生产、行政、后勤、物流等部门外包给其它专业企业，不仅可以优化各部门的生产效率，而且在市场行情出现衰退时可以轻而易举的收缩战线，避免陷入棘手的裁员困境。另一方面，当经济繁荣时，可以及时和外包企业签约，不必自己重新招募、培训员工，节约了资金和时间，达到了人力资源的优化配置和风险转移。

#### （四）外包可以实现资源共享，增加企业整体优势

如今，瑞典许多公司不仅仅把生产进行外包，而且已经习惯把研发项目进行外包。一种是外包给专门承担特定研发项目的专业公司。比如生命科学产业，在瑞典斯德哥尔摩、乌普萨拉、马尔默、哥德堡等地区，活跃着众多的中小企业，专门承接大型医药公司或医院的专项研发外包项目，形成了生命科学产业族群。另一种外包形式是与大专院校和科研机构合作，将商业化前期的基础研发项目外包给科研院所，即产学研相结合的方式，政府、企业、大学和研究机构为了社会经济发展的战略性目的，协同各自拥有的资源（资本、人力、技术）通过团体合作，对科学技术以及相应

产品共同开发。这两类外包有助于消除企业的科技研发瓶颈和风险，加快产品更新换代，增加企业整体优势。

#### 四、瑞典企业外包对中国企业的策略借鉴

可以说，外包在很大程度上成就了众多瑞典跨国公司，让源自小国经济体的企业可以游刃于国际市场，借助外包进行全球资源优化配置，实现企业战略目标。现在，全球外包市场方兴未艾，2007年国际服务外包总额总值达1.2万亿美元，据世界权威机构预测，未来几年全球外包市场将以30%至40%的速度递增。如果中国企业能在外包领域占居一席之地，那么就找到了一条优化资源配置、实现跨越式发展的捷径。党的十七大报告提出：“发展现代服务业，提高服务业比重和水平。积极承接国际服务外包，是加快现代服务业发展、优化经济结构、提升经济发展质量的一条重要途径。”

##### （一）我国承接国际外包的现状

近年来，我国承接国际外包的规模不断扩大、领域逐步拓宽，业务范围主要涉及电子信息产业、生产性服务业以及文化创意产业，服务对象涉及日、韩、欧、美、印度等；在上海、北京等城市形成了一批外包产业集聚、经济效益显著的国际服务外包园区；本土外包企业迅速成长，逐步改变了最初以外资企业为主的格局。目前，中国已形成几大服务外包中心，北京、上海、大连、成都、西安、武汉、济南等城市服务外包发展很快。以大连为例，9家世界500强企业在大连设置了软件和全球研发、全球运营中心，IBM、HP等企业的人员规模超过2000人。根据麦肯锡预测，中国服务外包产业的增长速度为30%，到2010年，中国可实现外包产业收入180亿美元，到2015年将实现收入560亿美元。尽管这几年中国服务外包发展迅速，但中国承接服务外包的能力和印度等国家还有很大差距，目前每年承接的服务外包金额不足20亿美元，占全球离岸外包市场份额4%左右。中国具有劳动力资源丰富、知识结构多元化的优势，中国的服务外包增长前景广阔。

最近中国外包协会进行的一项研究显示，外包使企业节省了9%的成本，而能力与质量则上升了15%，同时，公司获得其内部所不具备的国际水准的知识与技术。此外，外包盘活了公司的财务资本，使之用于利润回报最大化的业务，一些中小企业通过外包而获得全球性的业务增长。但是，我国承接国际外包的发展还存在一些突出问题，主要是企业规模小，缺少龙头企业和知名品牌；承接与开发大型服务外包项目能力不足，难以同国外大公司竞争；缺乏技术和管理人才；市场无序竞争的现象比较严重；等等。因此，如何顺应国际化潮流，巧妙借助全球外包发展之势，成为中国企业考虑的战略问题。

##### （二）中国企业开展外包的策略

###### 1. 利用比较优势，积极承接国际外包

我国具有承接国际外包的明显优势，在人力资源储备和基础配套设施方面厚积薄发，而且拥有得天独厚的广阔市场优势和优惠政策，将继续吸引外资企业在华外包。当前应发挥比较优势，确立发展重点，进一步完善相关产业外包扶持政策，建立完善的支持服务体系。

从瑞典经验看，并非只有发达的大城市才能承接外包业务，边远地区和欠发达城市同样有事可做。比如瑞典北部拉普兰地区，由于地处北极圈以北，常年天寒地冻，无论农业还是工业都难有作为。但该地区的小镇正是凭借冰天雪地的地理环境特点，发展起来了‘汽车和轮胎测试外包’业。全球著名的奔驰、宝马、奥迪等各大汽车生产商和米其林等轮胎生产商都选择在此进行新车、新装备的寒带性能测试，每年为当地带来可观的外包及相关衍生业务收益。鉴于此，中国各地应根据自身比较优势确定重点发展领域、重点承接国家和地区，打造外包品牌。有条件的城市应立足吸引跨国公司地区总部以及物流采购中心、研发设计中心、管理营运中心等，发展高端外包产业，并为其他地区发展外包产业提供经验。

值得注意的是国内需要进一步加强知识产权保护，只有进一步完善保护知识产权法规体系，严厉打击各类侵权行为，形成尊重知识产权的氛围，才能从根本上打消外国高新技术企业在华外包的忧虑。

###### 2. 善借外部优势，择机进行业务外包

外包应该是双向的，中国不能总处在国际价值链的下游。当前中国企业不仅仅需要积极的承接生产和服务外包，还应该适时地主动外包，其中尤以研发外包为首，积极利用外脑为我服务。传统观念认为，研发是企业的灵魂，理所当然要靠企业身体力行。而瑞典企业的发展经验告知，研发并非企业增长的唯一引擎，发展动力同样可以来源于顾客的品牌忠诚度(H&M)，还可以来自于他优于对手的供应链管理(IKEA)。瑞典的IT产业和生命科学产业的发展历程还透露出，研发给企业带来利润的同时也会带来很多风险，这使得企业家不得不权衡，是自主研发还是外包研发。实际上，很多瑞典高科技企业日益倾向于研发外包，将产品研发和设计环节外包给更优秀的研发企业或科研组织，以达到合理利用资源、增强企业竞争力的目的。采用研发外包可以分担风险、节约成本、缩短研发周期，使得产品快速上市占得先机，越来越多的公司倾向于从外部寻求技术来源。一般采取以下方式：项目委托、联合研究开发、建立培训中心、建立联合研究中心。

目前国内政府在积极提倡承接外包的同时，可把研发外包和‘走出去’战略相结合，鼓励有能力的企业在境外设立研发设计、市场营销等外包机构，构建两头在外的、附加值更高的‘哑铃型’企业组织。通过高端外包，更加贴近

高新技术源头和发达市场，提高产品的附加值和科技含量，定做符合国际商业习惯并能适应中国市场特殊要求的解决方案，促进科技力量向经济主战场的转移，实现中国企业的跨越式发展。

### 3. 从多元化业务演化为多元化外包

古人告诫‘业精于勤荒于嬉’，在竞争专业化、激烈化的现代，可以说‘业精于专荒于全’。上世纪流行的大而全的企业多元化发展模式已经弊端显现，不同的业务板块分散了人、财、物各种资源，纷繁复杂的供应链、事业部、客户关系、市场营销等管理工作令企业疲于奔命，到头来样样都做却样样难以成功。研究瑞典跨国公司演变历程得知，专而精的经营方式越来越受到企业青睐，许多成功企业都义无反顾地压缩产品线，通过现代多元化外包

(multisourcing) 剥离传统多元化业务，企业仅专注与核心竞争力有关的关键业务。例如，爱立信公司，在过去的数年中，陆续把后勤、手机生产、外观设计、程控设备生产等业务采取多方外包方式剥离出去，爱立信公司仅专注于无线通讯技术和核心设备的研发、生产上，专而精的发展战略让爱立信避开了与亚洲手机生产商之间的残酷竞争，保证了产品附加值和核心竞争力。

如今许多中国企业，尤其是国有大中型企业，大部分都是走的多元化业务之路，涉足多个不同的领域，这都是改革开放初期学习国外经验的成果。现在，瑞典和其它发达国家的跨国公司已经改弦易辙，‘专而精’的多元化外包发展模式值得我们研究、借鉴。信息化的今天，一个企业能否在国际市场上取得成功，不在于它做了多少种业务，而在于它能否把一个业务作得最好。是否通过多元化外包把繁重的业务负担剥离出去，值得中国大中型企业思考。

## 瑞典高新技术产业

瑞典是世界上最重要的新技术研发国家之一，根据统计，瑞典是世界上人均拥有发明专利和专利申请最多的国家之一。

生命科学产业瑞典生命科学产业发展快速，其生物科技、医学技术、医药、医疗器械、诊断设备在国际上具有重要地位。瑞典拥有影响世界的医学发明，如心脏起搏器、呼吸器、人造肾、超声波、伽马刀、局部麻醉等等，此外在微系统技术、非扩散测量技术以及生物材料的研究方面，处于世界领先地位。目前，瑞典是欧洲第四大生物技术国，在全球排名第九。如果按该产业占国内生产总值比重计算的话，瑞典居全球之冠。

从行业分布来看，瑞典的生命科学产业以药物研制为主，占行业总量的 54%；其次是生物技术器材等，占 21%，这两个行业可作为中瑞合作的主要领域。

信息通讯产业瑞典是信息及通讯产业高度发达的国家。瑞典连续 5 年荣登国际数据公司对 55 个国家进行信息社会指标综合评比的榜首。瑞典出口的电信产品 75% 是通信设备，中国是瑞典重要信息和通讯技术产品出口国，也是业务量增长最快的市场之一。

近年来瑞典的软件公司发展较快，特别是金融和证券交易软件比较突出。在通讯技术发展方面以无线电、通讯软件、汽车电子通讯、光电、嵌入式系统芯片为主。

汽车产业汽车安全带就是瑞典人发明的，瑞典一直拥有强大的汽车制造业，重型卡车和大型客车占其生产的绝大部分。瑞典汽车制造业同时也是一个以出口为导向的产业。每年生产的商用车中，超 90% 出口，全球市场占有率在 20% 以上。

沃尔沃和斯堪尼亚是国际知名的瑞典商用车制造商，历史悠久，技术雄厚，市场占有率大。瑞典在汽车安全技术方面世界闻名，目前瑞典正在开发汽车主动安全系统。

清洁能源瑞典清洁能源技术比较成熟，使用量在整个能源结构中的比例越来越大。近十年来，瑞典清洁能源占能源市场的份额逐步提高，从 1994 年的 22% 提高到目前的 28%。目前，瑞典电力生产基本实现无油、无煤，电力来源基本是水电和核电各占一半。

瑞典的清洁能源除了水电外，风力发电、太阳能、垃圾焚烧发电、生物能源等发展也很快。目前，风力发电已达到 1Twh 的发电能力，具有较为先进的风力发电技术；太阳能发电进入商业运作阶段，产能达 50Gwh，乌普萨拉市产的太阳能板在发电效能方面创下国际同类产品的最高纪录；垃圾发电供热普及速度快，目前年垃圾总量的一半约 170 万吨用来发电供热，瑞典在烟气清洁方面设备和技术先进，不会造成环境污染。

生物燃料是清洁能源发展最快的能源，瑞典在利用速生柳作为能源发电方面技术成熟；对生物燃料技术的应用还体现在动力车用燃料上，目前混合燃料轿车已占轿车市场份额的 10%，SAAB 公司是世界上第一个推出百分百全部

乙醇动力车的公司；瑞典是第一个使用沼气为动力火车的国家，瑞典生物气体公司开发的沼气动力火车 2005 年首航，时速达到 130 公里。

环保产业瑞典环保产业发展迅速，环保技术发达。主要技术有：污水处理、废气排放控制、固体垃圾回收与处理等。据瑞典统计局统计，瑞典环保产业年产值已达 2400 亿瑞典克朗，其中垃圾处理和再生循环产值占环保产业总产值的 41%。

瑞典拥有一大批具有专有技术的环保企业，既有阿法拉伐这样拥有 1.38 万雇员的环保设备生产商和普拉克公司这样在全世界 55 个国家建成 3000 多个污染处理厂的“交钥匙承包商”，也有斯维科这样拥有 2500 名雇员的大型国际咨询商，此外，还有众多雇员不足百人的中小企业。

瑞典环保产业出口强劲，约占环保产业总产值的 38%，并以年均 8% 的速度递增。

瑞典出口的主要市场是欧盟和波罗的海国家，中国已经成为瑞典在亚洲最大的环保产品出口市场。

## 瑞典家用电器市场及扩大我对瑞出口建议

### 一、市场规模和基本情况

1997 年之前，瑞典的家用电器市场发展缓慢，直到 97 年后才开始有所增长。2000 年市场需求为 65.5 亿瑞典克朗，2001 年发展到 66.25 亿瑞典克朗，2002 年 67.77 亿瑞典克朗，2003 年增长到 69.87 亿瑞典克朗。

市场发展趋势主要受以下三个方面的影响：家庭购买力的变化、当前汇率和技术创新。

1992 年到 1996 年 5 年时间里瑞典家用电器市场没有增长的两大原因是 1992 年 11 月瑞典克朗贬值和 1991 年开始的经济衰退。而技术创新对市场的积极影响主要反映在两个方面：全新产品拓展新市场，并使老产品市场萎缩；对现有产品技术更新和改良会吸引消费者的购买兴趣，更主要的是提高产品价值，扩大市场需求。

市场上不同商品发展的阶段不同，就总体而言，1997 年前瑞典市场没有出现新型产品，而 1997 年后随着陆续一些新商品诸如 16: 9 宽屏彩电、数字和等离子彩电、DVD 机等进入瑞典市场，市场销售额不断创造新的记录。

#### 1、电视机

家用电器类商品中最大的一类就是电视机。2000 年瑞典电视机的销售达到创记录的 67.5 万台，总价值（不含增值税）28.85 亿瑞典克朗。2001 年的销售情况有所下降，总台数为 65.5 万台，价值 28.4 亿瑞典克朗。2002 年与 2001 年情况相同，但总金额却达到 29.65 亿瑞典克朗。2003 年电视机消费市场又有增长，销售总量达 65.8 万台，总金额为 30.7 亿瑞典克朗。彩电销售的增长主要是 16: 9 宽屏彩电和平面直角电视的销售增加。

16: 9 宽屏彩电是 1997 年后才进入瑞典市场的，2001 年共售出 17.4 万台，2002 年 18.7 万台。2002 年瑞典市场销售的彩电中有 28% 是宽屏彩电，而 28 寸和 4: 3 比例的彩电因为宽屏的增长而有所下降，2002 年共售出 38.3 万台。2001 年平面等离子彩电和液晶电视引入瑞典，2002 年销售量就达 6000 台。电视录象一体型电视机的销售随之陷入停滞，2002 年只有 7.7 万台。

瑞典市场上售出的电视机中三分之二配有立体声，最近几年这种趋势缓慢增长。

#### 2、录像机、摄像机和 DVD 机

以上三类商品是家用电器中的第二大消费品。2000 年瑞典共售出 42 万台录像机，8 万台摄像机和 9.5 万台 DVD 机，销售额为 16.2 亿瑞典克朗。2001 年售出 35.5 万台录像机、7.7 万台摄像机和 18.5 万台 DVD 机，销售总额 17 亿瑞典克朗。2002 年的销售情况是录像机 33.5 万台，总额为 4.55 亿瑞典克朗，摄像机 8.2 万台，总额 6.3 亿瑞典克朗，30 万台 DVD 机，销售额为 5.4 亿瑞典克朗。销售下降的原因是录像机销售量的减少以及 DVD 机售价的下降。

随着 DVD 机程序化和可录式 DVD 机投放市场，自 1997 年以后 DVD 机的销售快速增长。

#### 3、高保真音响设备

高保真音响是第三大家用电器消费品，其中包括音响放大器、调谐器、接受器、收音机、音箱、CD 机等。2002 年家庭影院也进入瑞典市场。

2000 年瑞典市场销售的高保真音响设备总金额为 11 亿瑞典克郎, 2001 年 10.1 亿瑞典克郎, 2002 年 10.65 亿瑞典克郎, 2003 年 11.45 亿瑞典克郎, 增长的原因是高价位的家庭影院设备的销售量增加。

Hi-Fi 音响的销售趋势逐步向小型化转变, 2002 年 75% 的音响设备是小型或迷你型, 同时都配有 CD。以收音功能为主的音响 2000 年销售量达到 65000 台, 2001 年 70000 台, 2002 年 60000 台。音响放大器 2000 年和 2001 年的销售都达到 10000 台, 2002 年下降为 8000 台。调谐器的销售 2000 年是 5000 台, 2001 年增长到 7000 台, 到 2002 年又回落到 5000 台。模拟电唱机 2000 年仅售出了 7000 台, 2001 和 2002 年是 6000 台。

瑞典市场 CD 机的销售多年来一直保持在年销售额 65000 台的水平, 但到了 2001 年跌到 40000 台, 2002 年只有 20000 台。

卡式和迷你录音机的销售和 CD 机的情况差不多。2000 年 15000 台, 2001 年 10000 台, 到了 2002 年只有 5000 台。

音响设备销售大幅度减少主要是家庭影院的出现, 使音响和视听效果都得到明显的改进。

#### 4、小型和手提音响产品

这类产品中主要是小型和低价位产品如表式收音机、手提收音机、录音机、Walkman 和小型 DVD 机等。

在过去三年里, 这类产品在瑞典的销售数量有所减少, 但总价值保持不变。2000 年销售量为 135 万台, 价值 6.45 亿瑞典克郎, 是此类产品销售量最大的一年。2000 年的销售量下降到 85 万台, 价值 5.95 亿瑞典克郎。2002 年的销售量只有 80.5 万台, 但销售额上升至 6.25 亿瑞典克郎。2003 年的销售量下滑至 78 万, 但销售额保持不变。

表式收音机的销售量逐年递减, 2000 年为 15 万台, 2001 年为 12 万台, 2002 年为 10 万台。

盒式收录机的市场也呈快速萎缩状态, 销量最好的一年为 1996 年, 销售量为 10 万台。2000 年的销售量仅为 5 万台, 2001 年为 3.5 万台, 2002 年为 2.5 万台。

2002 年开始, CD 机和 MD 机销售量的增加造成了小型和手提音响销量的减少。CD 机和 MD 机 2000 年的销量为 22.5 万台, 2001 年为 19.5 万台, 2002 年下降至 17 万台。

#### 5、车用收音机设备

瑞典车用收音机市场在逐渐消失, 因为现在越来越多的新车都配置了喇叭、收音机和 CD 机, 而且额外喇叭和导航系统也普遍被安装到车上。

#### 6、空白录象、录音带

到了九十年代末, 录象带的销售开始下降, 2000 年瑞典市场共售出 1040 万盘录象带, 2001 年降为 930 万, 2002 年 1030 万盘, 其中 47.5 万为 8 毫米录象带, 30 万高密度带。

DVD 盘 2000 年的销售量是 37.5 万, 2001 年 57.5 万, 2002 年 85 万, 呈逐年上升趋势。

从录象带包括 DVD 盘的销售额上看, 2000 年为 2 亿瑞典克郎, 2001 年为 1.9 亿克郎, 2002 年为 2.05 亿瑞典克郎, 2003 年由于 DVD 盘的销售增加, 又略有增长。

录音带的销售近年来一直呈下降趋势, 2000 年的销售额是 350 万瑞典克郎, 2001 年 310 万, 2002 年只有 260 万。

具有高保真效果的刻录盘 1999 年进入瑞典市场, 但销售情况并不乐观, 2000 年销售量 90 万张, 2001 年 80 万, 2002 年就降到了 70 万张。

录音带销售额从 2000 年的 6000 万瑞典克郎, 降到 2002 年的 3500 万, 而且 2003 年还将持续下降。

#### 7、卫星、数字电视接收器

2002 年瑞典有 2 万新数字电视用户, 大约有 4 万用户从政府所有的电视公司租赁有线电视解码器, 另外有 14 万用户购买卫星信号接受器。

#### 部分家用电器商品税则号

税则号	商品名称
851821 851822	单喇叭音箱 多喇叭音箱
851939 85199918	模拟式录音机 其他 CD 机
852032 852033	数字卡带式收录机 卡式收录机

852110	卡式录像机
852311 852313	录音机磁带（小于 4 毫米） 录像机磁带（大于 6.5 毫米）
85254099	摄像机
852712 852713 852719	袖珍卡式收音机 其它袖珍卡式收音机 无卡式袖珍收音机
852731 852732 852739	收音机 表式收音机 无磁带播放功能收音机
85281252-66 52813	彩色电视机 黑白电视机

## 二、瑞典国内生产和出口情况

瑞典几乎没有录象或音响设备的生产，仅有无线电接收装置和电视天线的生产。最后一家生产电视机的厂家几年前也倒闭了。收音机和高保真音响没有生产厂。

瑞典家用电器的出口只有天线设备，其他都是进口产品的转口贸易。

## 三、进口

目前瑞典的统计数字无法准确显示家用电器进口的实际情况，主要有以下两个原因：1、一些产品如音箱和放大器统一列入同样的税则号下；2、更主要的原因是进口到欧盟的产品再转口时就列入到欧盟国家的出口。丹麦和比利时是对瑞出口大国，很多家电产品都是转口过来的。其原因是许多家电产品大型制造商把在北欧地区的仓库设在丹麦或在欧洲大陆的比利时，然后通过这些国家海运到欧洲地区。

一些大型制造商将他们在瑞典的子公司作为出口到邻国丹麦、芬兰和挪威的分销商。2002 年瑞典进口的 131 万台彩电中转口的就有 55 万台。

日本过去一直是家电产品的主要出口国，现在只出口高科技产品，而且出口规模小。日本的品牌产品已不在日本本土生产，而转移到了欧洲或远东地区。唯一的例外是 CD 机。日本现在排在香港和丹麦之后列全球 CD 机出口的第三位。

目前中国和中国香港是瑞典市场上表式收音机、手提式收音机的主要出口商，同时中国香港、丹麦、日本和中国也是手提式录音机的主要出口商。

一些中欧和东欧国家也已成功进入瑞典市场。2002 年匈牙利和波兰是传统电视机的第一、第二位出口国。法国是瑞典市场上宽屏彩电的主要出口国。匈牙利还排在德国和丹麦之后列为对瑞录像机出口的第三位。

除了丹麦特殊的地理位置使其成为主要的转口国外，欧盟国家中德国、荷兰、比利时和法国也是瑞典家电设备的主要出口国。

## 四、销售渠道

进入瑞典市场的家电产品主要是国际市场上的通行品牌。这些制造商在瑞典或者有自己的销售和市场营销子公司，或者通过独家代理商销售产品。这些子公司或代理商负责进口、批发和市场开拓业务。同时这些公司还进口一些不知名品牌的家电产品，这些商品一般是小型、简易和低价位的。

瑞典共有三家大型电器连锁超市和三家由零售商自发组成的电视、收音机连锁店。由于这些连锁超市和连锁店的定货量大，所以价格相对优惠。同时，这些连锁除了国际知名品牌商品的销售外，还经营自己特有的品牌。

销售商有时还会通过广告礼品公司、邮购公司和仓储超市销售产品。

## 五、海关关税、进口法规和进口许可

自从瑞典 1995 年 1 月 1 日加入欧盟后就执行欧盟统一的规定和执行共同的关税政策。

### 2003 年部分家电商品关税税率

商品名称	税率
音箱	4.5%
模拟式录音机	2%
CD 机	9.5%
数字卡带式收录机	10%
数字袖珍卡式收音机	2%
卡式录音机	0%
手提卡式录音机	2%
录像机	14%
录音带	0%
录象带	0%

摄像机	14%
袖珍卡式收音机	0%
其它袖珍卡式收音机	14%
表式收音机	0%
无磁带播放功能收音机	9%
彩色电视机	14%
黑白电视机	2%

## 六、结论

1999年以后瑞典家电产品贸易进行得相当顺利，这部分归结于瑞典经济在九十年代长期萧条之后开始好转，这就使消费者有信心投资购买家电产品。另外一个解释是最近几年一些新型产品投放瑞典市场，比如DVD机、数码摄像机和宽屏彩电等。

2002年以后一些电器产品比如电视机类产品中由于等离子和液晶电视的出现，销售情况非常好。其它如家庭影院设备逐步取代了普通的录象和音响设备。DVD机和数码摄像机的销售情况也非常理想。

同时，家电产品中的高档产品及新品牌进入瑞典市场难度较大。消费者对品牌的认知程度较高，不愿意将上千克郎消费到一些不为所熟知的新品牌产品上。因此，瑞典的零售商们不轻易考虑那些虽然产品质量可能很好，但不为大众所熟知的品牌。但那些低价位、低档产品对品牌的要求就不是很高，比如象表式收音机消费者可能购买的产品是他们过去从来没有听说过的品牌。

对于一些来自远东的出口商，在打入瑞典市场时可以采纳过去一些成功者的经验，即先从低档产品入手，通过在瑞典市场有自己的分销权的贸易商、进口商或批发商进入瑞典市场，然后在拓展到一些高附加值的电器产品。

另外一条可行的途径是，通过与一些知名品牌的生产商签署合同，成为该品牌的下游供货商，这样就会以知名品牌的名字进入瑞典市场。匈牙利和波兰就成功的借鉴了这种方式。

根据最新的经济指数表明，瑞典经济由于全球经济低迷增长速度放缓，这就意味着瑞典家电市场的价格在最近几年内开始进入平稳期，这段时期对新出口商并不是最佳时期，而且瑞典市场的价格压力由于连锁店之间的竞争使得分销商不得不压低价格。

## 七、扩大我对瑞出口建议

近几年来，我国出口到瑞典的家用电器的数量日益增多。2002年瑞典从中国进口电器产品6.45亿瑞典克郎，2003年进口额增长到6.9亿瑞典克郎，上涨幅度为7%。随着全球经济竞争力的不断加剧，我国出口商应把握好瑞典市场的脉搏，不断扩大对瑞贸易。在对瑞出口过程中应注意以下几点：

### 1、深入了解瑞典市场、准确把握市场发展趋势

瑞典人非常注重生活质量，对价格具有准确的判断。作为耐用消费品，瑞典人对大件电器质量的要求很高，所以他们不会因为电器的价格原因而降低对质量的要求。因此，我出口商应考虑在拥有价格优势的同时，对质量也应有更高的标准。

### 2、出口商应借鉴其他国家的有效做法，开拓瑞典市场

我出口商应吸取其他国家进入瑞典市场的成功经验，先从抵档的小件电器入手，通过在瑞典市场有自己的分销权的贸易商、进口商或批发商进入瑞典市场，然后在拓展到一些高附加值的电器产品，逐步打开瑞典市场，并利用瑞典在北欧地区有利的地理位置，为进一步开发北欧市场打下良好基础。

### 3、保证产品质量，严格履行有关商业合同

瑞典进口商和消费者对家电产品的质量要求很高，消费者在购物后两年内可以就产品质量向零售商提出投诉。这就要求我出口商要严把质量关，切实保证产品质量，使当地消费者对中国产品产生足够的信任感。同时，我出口企业在履行合同的过程中要严格执行合同所规定的条款，避免不必要的商业纠纷，造成进口商对我出口企业的不信任。

### 4、与瑞典进口商或代理商建立稳定的业务联系

瑞典的电器进口商、批发商和代理商掌握畅通和稳定的销售渠道，因此，我出口企业与其建立长期稳定的业务合作关系，有助于开拓瑞典市场。

## 瑞典汽车市场简析

瑞典的汽车业居世界领先地位，是瑞典的重要产业，也是瑞典最大的出口部门，因此，瑞典政府大力发展汽车产业，促进汽车出口。瑞典的汽车业三大世界品牌：沃尔沃、萨伯和斯堪尼亚对华销售量都呈增长之势。另外中瑞产业优势互补的空间很大，这些企业在努力开拓中国市场的同时，也正积极寻求与中国企业进行生产、销售以及维修等业务的合作。

### 一、瑞典汽车业概况

瑞典的汽车业拥有三大世界品牌：沃尔沃、萨伯和斯堪尼亚。该产业共有雇员约 14 万，2004 年出口量为 1,400 亿瑞典克朗，占瑞典总出口的 15.5% 多。其投资占瑞典整个机械行业的 1/5、整个工业研发的 1/4；汽柴油发动机、远程通讯、安全和环保等技术领域居世界领先。2004 年，瑞典共生产轿车 290,400 辆，占世界产量的 1%；重型卡车 27,300 辆，占世界产量的 20%。

汽车零部件企业共有 1,200 多家，雇员 75,000 人，他们和汽车制造商合作，共同提高汽车技术和竞争力。瑞典社会经济对汽车工业依赖程度较大，2005 年汽车工业出口总额达 1100 亿克朗，占全国出口总额的 14%。同时，对汽车工业的投资也很大，占工业总投资额的 1/5 至 1/4。2005 年，汽车工业和零配件供应厂商共就业人口 15 万人。

### 二、瑞典汽车业技术特色

瑞典汽车业发展的特点是企业、学术界和社会紧密合作，共创辉煌：约有 50% 的企业中拥有 50 人以上和大学、研究机构合作；查尔默斯理工大学是首家与美国通用汽车签订协议的大学。

瑞典的汽车技术在五大方面突出：

#### 1、安全

- 萨伯和沃尔沃已经在轿车安全方面成功探索，斯堪尼亚公司和沃尔沃卡车公司在卡车方面探索；
- 沃尔沃轿车安全中心奠定了瑞典在汽车安全技术方面的关键地位；
- 瑞典国家公路管理局的“零幻觉”项目有力地支持了先进的安全技术发展；
- 推出了为期十年的项目，建立“智能车辆安全系统”（IVSS）产业群。

#### 2、远程信息处理

- 拥有相关方面世界领先的公司，诸如：萨伯、斯堪尼亚、沃尔沃轿车、沃尔沃卡车、爱立信（移动通讯系统的供应商）、泰利亚（Telia, 通讯网络运营商）及其一批 IT 系统供应商。
- 福特的全球远程信息处理研发与企业发展中心的根据地在哥德堡；
- 哥德堡的“远程信息处理谷”是国际公认的技术研发群，居世界第三，欧洲第一。

#### 3、环保：

- 沃尔沃轿车公司是首家生产可用多种燃料（天然气/生化气体和汽油）的汽车的公司；
- Preem 精炼厂是世界领先的环保产品（低硫柴油）生产商；
- 哥德堡是瑞典首个设立环保区域的城市，该区域禁止老标号重型柴油车通过；
- 沃尔沃（Torslanda）喷漆厂是世界上最洁净轿车厂之一，每辆轿车 VOC 的排放降低 95%。

#### 4、冬季测试中心

- 在北极圈以南 30 公里处的瑞典北部 Arjeplog 地区，严寒的冬季气候成为冬季测试中心的理想之地；
- 许多国际公司将其冬季测试中心设在瑞典：宝马、戴姆勒克莱斯勒、PSA 集团、VAG 集团、雪铁龙、菲亚特、福特、博士等等

#### 5、设计与工程

- 质量与工程诀窍：瑞典工程能力、生产持续保证、道路耐受力
- 工业设计能力与认证
- 生产技术诀窍：斯堪尼亚的模块生产系统
- 创新：车辆生产商与供应商诸如 SKF、Autoliv 和 Haldex 都是创新的范例

### 三、瑞典汽车产业国际合作中心

因为汽车业是瑞典西部最主要产业，拥有雇员 20 人以上的企业约有 200 家，雇佣员工 50,000 多人，因此，瑞典西部 56 个城市联合设立该机构，以促进该区域的经济的发展。

瑞典汽车产业国际合作中心（Automotive Sweden）是隶属于瑞典投资促进局（Agency of Invest in Sweden）的汽车产业国际合作促进机构，主要服务于瑞典西部 56 个城市/社区，其总部设在哥德堡，另在法国、德国、英国、美国和日本设有分支机构，共有人员 12 人。

该机构的宗旨是：与企业、大学和研究机构合作，为汽车产业的经营与研发创造一个良好的发展环境，以促进经济发

展、保障该行业的就业并拥有一定规模的熟练员工。它主要从事：

- 产业信息收集与传播，增加区域内政府与公民对该行业的认知，从而获得更多的帮助
- 合作，帮助已有企业和新企业
- 营销，吸引新企业和新的专门人才

#### 四、中国与瑞典汽车业合作的建议

中瑞汽车产业发展差异很大，尤其在研发方面更是如此，合作空间很大，而且双方都有合作的积极性。因此我们建议：汽车产业引进来、走出去。

第一、引进来。关于引进来，我国已经做了很多，几乎引进了世界所有著名品牌，已经具备了巨大的生产能力。我们在这里只想强调一点：引进技术，引进设备只是开始，关键是引进软技术，在其基础上不断研发，推陈出新，形成自己的风格直至品牌。坚决杜绝照抄照搬、抄袭偷窃

第二、走出去。其一、到瑞典设立研发机构，利用当地技术创新环境和资源、设施，完善、提高我们的研发队伍与水平，创造自己的品牌；其二、跨国兼并，购买萨伯轿车。我们在与瑞典汽车产业国际合作中心主任交流时，他就流露出希望中国的企业来兼并萨伯，使萨伯恢复生机与活力（萨伯汽车被美国通用兼并后生产一直不能正常进行，举步维艰，而其技术有很多是世界领先的）。

## 瑞典化学工业概况及特点

瑞典化学工业在其国民经济中占有重要的地位，特别是过去五十年，化学工业的发展速度明显超过了其它许多行业。研究瑞典化学工业总体发展情况和其特点，相信能对我国化学工业的发展以及进一步开展对瑞化工产品贸易起到借鉴和参考作用。

### 一、瑞典化学工业概况

瑞典化学工业活跃于国际市场已有一百多年的历史。著名的瑞典发明家、企业家阿尔弗雷德·诺贝尔早在 1864 年就建起了他的第一家硝化甘油生产厂，在此后的近 15 年，包括美国在内的许多国家设立了以诺贝尔的技术为基础的工厂。二次大战期间及战后，瑞典的化学工业取得了快速发展，而近 10 年来，医药工业的发展又成为化学工业的主力军。

#### 1、发展现状

2003 年瑞典化学工业就业人数大约为 6.3 万人，占瑞工业总就业人数的 8.7%。2001 年，化学工业产值达到 1150 亿瑞典克朗，其中增加值为化工总产值的 40%，而同期瑞典工业销售总收入为 14705 亿瑞典克朗，其中增加值占 27%，化工销售收入占瑞工业销售总收入的 10.5%。2002 年化学工业的投资占瑞工业投资的 13%，投资总额达 67.95 亿克朗，2001 年为 62.6 亿克朗。2003 年有望达到 77 亿克朗，将比 2002 年增长 10.5%（瑞化工行业发展情况表见附表一、表二）。除制药工业外，投资主要用于消除瓶颈、调整生产结构和改善环境的投资。

2002 年瑞典化工产品出口总值达 853.30 亿克朗，占瑞典出口总额的 11%，相当于国内化工总产值的 70%。当年化工产品进口为 633 亿克朗。2002 年化工产品出口比上年增长 4.6%，进口增长 0.3%。2002 年塑料产品出口额达 135.10 亿克朗，比上年增长 3.6%，其进口额为 130.7 亿克朗。化工产品 53% 出口到其他欧盟国家，而进口 73% 来自欧盟。

瑞典医药产品出口占瑞全部出口贸易的 5.5%，自 1995 年以来，瑞医药产品的出口增长了 1.5 倍，其中 50% 以上出口到欧盟国家。2002 年出口到美国的医药产品总额达 70 亿克朗，比 1995 年增长了 6 倍以上。

#### 2、产业布局和产品结构

瑞典森林和矿产资源丰富，因此，其传统化工业主要生产纸浆造纸业所需化学产品、油漆以及炸药和雷管等。瑞典虽然没有石油或天然气资源，但早在上世纪 60 年代，就建立起了石油化工生产基地，生产乙烯、丙烯、乙醇、碳墨、聚苯乙烯等产品，而且拥有北欧最大的聚乙烯生产厂。

80 年代，为优化产业结构、促进研发、进一步开拓国际市场，瑞典化工领域进行了多起公司并购合并。从此瑞典每种主要化工产品基本由一家制造商进行生产。80 年代，作为基础化学工业重要组成部分的无机物、肥料和石油化工产品等纷纷被挪威和芬兰公司购并。90 年代随着经济全球化的发展，瑞典化学工业多为外国公司拥有。瑞典最大的化工公司 Nobel Industries 公司于 1994 年被荷兰 Akzo 购并，组成了总部设在荷兰的 Akzo Nobel 公司。1995 年瑞第二大制药公司 Pharmacia 公司与美国 Upjohn 合并为 Pharmacia&Upjohn，总部设在伦敦，2000 年又与 SEARLE 合并组成 Pharmacia 公司，最终在 2003 年又被 Pfizer 公司购并。1999 年 AGA 和 Astra 公司分别被德国的 Linde 和英国的 Zeneca 购并，后者改称 AstraZeneca（阿斯利康）成为全球最大的制药公司之一。Perstorp Oxo 公司是目前瑞典仅有的属于瑞典人所有的化工企业。该公司有 2200 名雇员，年销售额为 60 亿克朗，在欧洲、北美和亚洲等地的 8 个国家完成生产。

目前,瑞典化工生产集中在 20 家主要公司的 50 家工厂进行,工厂主要集中在瑞南部地区和哥德堡、KARLSKOGA 以及斯德哥尔摩等地区,已经形成了门类相对齐全、品种大体配套并可以较大程度满足国内需要的化学工业体系。产品涵盖无机化工、有机化工、石油化工、精细化工、油漆和医药化工等各个方面。(注:通过瑞典化学工业协会网站:[http://www.plastkemiforetagen.se/PoK\\_eng/index.htm](http://www.plastkemiforetagen.se/PoK_eng/index.htm) 可以查询具体的瑞典化工企业和他们的主要产品。)

多种产品形成规模生产,并拥有世界领先的生产设备和技术,瑞典 Eka Chemical 公司是全球最大的氯化钠生产商,年产超过 10 万吨。瑞典是全球 2-乙基己酸生产国,最大生产商是 Neste Oxo AB 公司,产品 85% 出口。在农业有机化工产品方面,瑞典也有一定生产实力,年产脂肪酸 4.2 万吨和甘油 5000 吨,广泛运用于食品、药品和化妆品中。Nordic Synthesis AB 公司是全球知名的精细化学制品公司,拥有硝化、氧化硝酸和酸氯化等医药及专门化学用途的中间体专门技术。瑞典油漆产量可观,2000 年年产达 24 万吨。

尽管瑞典化学工业中多种产品具有规模和技术优势,但由于受国家小等因素的限制,还有许多化学产品需要通过进口才能满足生产和消费市场的需求。瑞典年消费硫酸约 60 万吨,而国内年产量仅约 5 万吨;制造炸药用的硝酸氨,年需求 20 万吨,几乎全部依赖进口;乙醇产量也不能满足国内需要,每年大约需要进口 4 万吨;有机化学产品方面,瑞典国内不生产甲醇、甲苯、苯和二甲苯,全部依赖进口。

### 3、化学工业与环保问题

为达到法定的环保目标,不仅化学工业本身起着非常重要作用,而且它对解决其他工业的废气排放和垃圾污染问题也起着不可忽视的作用。瑞典化学工业领域的研发创造了新型有效、经济可靠的水处理化学物、汽车废气催化剂、空气污染处理吸附材料以及不需氯成分的纸浆漂白方法等产品和新技术。早在 70 年代初,瑞典各市政当局就开始建立化学污水处理厂,促进了瑞典利用化学方式进行水处理技术的发展。

瑞典化学工业长期以来重视改善环境。从 1991 年开始,瑞典的化学工业实施了名为“责任保护”(Responsible Care) 承诺计划,该计划致力于不断改善健康、安全和环境,把企业经营活动、业绩、目标更紧密的联系起来。

所有瑞典化工企业都按照 ISO14001 和/或 EMAS 标准建立环境管理体系。每年公布一份关于企业实施“责任保护”承诺计划情况的报告,报告中包括大约 30 个不同的指标,以确定企业生产是否能够达到环保标准。参与承诺计划的公司每三年对公司在安全、健康和环境问题方面的 150 个问题进行自我评价。

### 4、研发

瑞典化工工业一贯重视研发,化工领域占瑞典研发总投入的 19%,从事化工研发人员数 6863 名,占瑞总研发人数的 17%。医药领域研发又在化学研发中占主导地位。2001 年瑞典化工研发总支出为 144 亿克朗,其中医药工业达 126 亿克朗。化工研发支出占到瑞典制造业总研发支出近 25%。

多年来包括许多中小企业在内的化工企业与高等院校中的化学研究机构建立了紧密的合作关系。1999 年瑞典中小企业启动了一个新的项目,旨在支持十所大学的学生在六家公司继续研究以争取博士学位的机会。许多技术创新公司都集中在哥德堡、隆德和斯德哥尔摩等地距科研机构较近的科技园区。

## 二、瑞典化学工业特点

### 1、资本化经营。

20 世纪 90 年代以来,经济全球化进程加快,产业结构调整加速,科技革命发展迅猛,国际竞争日趋激烈,瑞典化工行业随之掀起了新一轮的并购浪潮,从而巨型公司涌现,而且多为外国大型企业所有。经过资本重组和产业调整,瑞典化工生产集中在 20 家主要公司的 50 家工厂进行,从而走向专业化和特色化发展道路,高新技术和高附加值产业特点显现,并实现了行业的可持续发展。

### 2、规模经济产业。

化学工业的知识、技术、资源、资金密集,属于典型的规模效益行业,加之,要求的自动化程度较高,生产过程连续性强,流程相对固定,工艺复杂,各种用于控制和调度的特性参数繁多,如果能够达到规模效益,就能够很大程度地节约生产和经营成本,提高经济效益。企业经营规模大,利于实现企业管理的标准化和专业化,保证经营管理工作的质量和管理效率,合理组合生产要素,综合利用资源,优化资本结构,降低和分散经营风险,稳定经营收益。瑞典化学工业在进行产业结构调整时充分考虑了化学工业本身的行业特点,形成了化学工业的规模经济,2001 年化工产品销售收入占瑞工业销售总收入的 10.5%,而完成这一经营规模靠 20 家主要的化工企业。

### 3、重视研发。

化学工业是技术密集型产业,拥有强大的科研能力和设备是发展化学工业的基础。通过加大研发投入,加强研发队伍,以及与高等院校的合作,瑞典化学工业的科研基础和技术创新能力不断加强。研发投入占化学工业投入的比例很高,研发人员在化学工业领域就业人员的比例达 11%,全行业达到了高度技术密集,创新产品和专利技术层出不穷,有些专利技术在全球处于领先水平,得到了广泛采用,比如,硅石微粒与阳离子淀粉结合制造造纸业需要的脱水

剂，克隆精细硅石微粒技术，硝化、氧化硝酸和酸氯化等专门技术等等。如上所述，由于高度技术密集，2001年，瑞典化学工业产值达到1150亿瑞典克朗，而增加值就占到40%。

#### 4、完整的信息化管理体系。

实现信息化管理体系把企业外部客户的需求、内部的生产工艺流程以及客户资源联系在一起，从而体现以客户为导向、以市场为中心，优化企业资源结构的经营理念，提高企业的核心竞争力。它的优势不仅仅在于帮助企业建立一套相对完成的信息化管理系统，更重要的它能够使企业形成符合市场经济体制要求的现代企业管理模式。瑞典全社会的高度信息化，促进了化学工业全面实现标准化、规范化和兼容性很强的信息化管理体系，实现了信息资源共享，带动了化学工业的快速发展。

#### 5、重视环保。

化学工业的行业特征决定了其生产过程产生的“三废”处理问题，以及如何进行清洁生产问题。瑞典对各行各业的环境保护问题都有着严格的规定，对化学工业尤其如此。为达到法定的环境目标，每个企业不仅要有自身的环境保护约束机制，化学工业行业组织还在1991年启动了“责任保护”承诺计划项目，该项目把企业的生产活动、经营业绩同不断改善健康、安全和环境紧密联系起来。每年由瑞典化学工业协会对企业根据“责任保护”承诺计划的指标内容，对企业进行一次调查和测评。这项企业自我约束机制与行业组织监测相结合的方式，有效达到了环境保护和安全生产经营的目的。

#### 6、高度依赖进出口。

瑞典在化学工业领域的技术和资金优势，决定该行业的生产规模和生产高附加值产品的能力，但由于国内市场规模的限制，企业要生存就必须依赖国际市场。国内没有石油、天然气等重要化工基础原材料，限制了瑞典化学工业的产品种类，因此，部分石油化工产品必需通过进口才能满足国内生产和消费市场的需要。

## 瑞典家用纺织品市场简况

### 一、家用纺织品范围

本文所指家用纺织品包括棉、亚麻以及丝绸质地家用纺织品及其原料产品，不包括床垫、枕垫和被褥以及室内装潢布和合成面料，我们可把本文所述家用纺织品分为家纺面料和家纺制成品两大类。

### 二、瑞典纺织工业现状

根据瑞典国家统计局2003年底的统计数字，瑞典共有525家纺织生产企业，约7800名职工，其中50名雇员以上企业30家，其余495家企业雇员都在50人以下。2002年产值48亿克朗(折5.3亿欧元)，2003年前9个月生产总值35亿克朗(3.9亿欧元)。纺织企业主要集中在瑞典西南地区，BOR&Aring;S市是瑞典传统纺织工业基地。

上世纪70年代到90年代中期，由于瑞典劳动力成本高涨，劳动密集型产品出口遇到了前所未有的挑战，包括纺织服装工业在内的许多劳动密集型产业不得不向国外转移。特别是近十年来，随着生产和贸易全球化的不断发展，瑞典的纺织工业格局发生了根本性变化，发展重点转移到了深加工产品和特殊用途的高附加值产品，以及技术含量较高的环节，如设计、质量监督、物流、仓储、市场开发、品牌等，以应对激烈的国际市场竞争。

瑞典纺织产品的特点是高质量、环保型和独特设计。家用纺织品如装饰用纺织品、窗帘、床上用品等在国际市场享有盛誉。另外，瑞典的遮阳面料质量在世界处领先地位。专用纺织品或工业用纺织品的生产也不断扩大，汽车安全气囊面料、造纸工业用的毡及其它面料、卫生材料、降落伞、过滤用材料、船帆布等高质量的创新产品享誉世界，特别是温室用面料的质量和领先世界。

### 三、瑞典家用纺织品的生产和出口

目前，瑞典有少数几个家用纺织面料的生产厂。2001年，棉漂布、印染布、混色纱纺布、毛巾布以及亚麻布等布料的年产量共800多吨，产值约2亿克朗，同期出口额为1.56亿克朗。家纺制成品的生产厂也为数很少，而且比较集中生产少数几个品种，如印花棉被单、棉台布、棉针织窗帘等，2001年产值约6亿克朗，同期出口家纺制成品5.5亿克朗。瑞典自产的家用纺织品品种少，产量低，很大程度依赖进口，丝绸、棉毯、亚麻毛巾、床罩等国内基本没有生产。尽管如此，瑞典家用纺织品出口品种齐全，大多为进口再出口。其产品主要销往丹麦、芬兰、挪威、德国、西班牙和英国等。家纺面料还向其在海外的成品加工厂出口，如波兰、立陶宛和爱沙尼亚等东欧国家。(请参看附表一、附表二)

### 四、瑞典家用纺织品的进口和国内市场规模

瑞典家纺工业规模很小，所以产品市场规模以进口CIF或工厂交货价计算。

## 1、家纺面料

由于瑞典家纺产品和服装生产厂家很少，基本已经转移到劳动力成本较低的东欧国家，因此家纺面料市场不大。主要进口面料是印花棉布，2001年进口780万平米，价值9400万克朗，2002年进口870万平米，价值9800万克朗，产品主要来自巴基斯坦，占瑞该产品进口的33%。其次是染色棉布，2002年进口为380万平米，价值4700万克朗，产品主要从葡萄牙和爱沙尼亚进口，分别占瑞该产品当年进口的27%和17%。其它进口面料还包括亚麻布、棉漂布、混纺亚麻布、混色纱纺棉布和丝绸等。

瑞典家纺面料主要来自巴基斯坦、爱沙尼亚、印度、立陶宛、捷克、香港、意大利、英国、中国等。中国向瑞典出口的家纺面料主要是混色棉纱纺布和丝绸。

家纺面料中，消费量相对较大的是重量在100-200克/平米之间含棉量85%以上的棉纺布，2001年销售1170万平米，价值为1.42亿克朗，其中印花棉布销售520万平米，价值7800万克朗，染色棉布销售500万平米，价值4600万克朗，混色纱纺棉布销售58.5万平米，价值910万克朗。

亚麻布和毛圈棉毛巾的消费量很小，2001年分别销售170万平米和4.8万平米，价值分别为4880万克朗和100万克朗。瑞典的丝绸市场也很小，主要原因是瑞典没有丝绸服装厂，进口丝绸主要用于商店零售。2001年丝绸销售23.5万平米，价值1370万克朗，而2000年销售量为18.3万平米，价值1140万克朗。

## 2、家纺制成品

家纺制成品中进口量较大的产品包括：印花、漂白或染色被单和枕套等床用织物产品，2001年进口值6.84亿克朗，2002年进口2.725亿克朗；毛圈棉毛巾，2001年进口值2.91亿克朗，2002年2.37亿克朗；棉纺窗帘和遮阳产品，2001年进口值2.21亿克朗，2002年2.3亿克朗。其它产品还有：棉质台布、床罩、亚麻台布、亚麻毛巾、棉针织窗帘、棉垫棉毯等。瑞典市场上的家纺制成品主要来自爱沙尼亚、捷克、俄国、波兰、巴基斯坦、印度、土耳其、葡萄牙、香港、中国、德国、西班牙等十几个国家和地区。中国向瑞出口的产品主要有：棉垫棉毯、亚麻台布、棉和亚麻毛巾、床罩等，但除棉垫棉毯占瑞该产品进口比例较高（29%）外，其它产品所占比例不大。

家纺制成品中，被单和枕套等床用织物产品消费量居首位，2001年消费8140吨，价值5.5亿克朗，其中约62%为印花棉布制作。其次是毛圈棉毛巾，2001年消费量达3144吨，价值2.25亿克朗。另外，窗帘、棉质台布、亚麻台布等也是瑞典主要的家纺消费品。窗帘产品中60%为棉质窗帘，40%是合成纤维或其它质地。床罩、棉垫棉毯、亚麻毛巾等产品消费量不大。

## 五、销售渠道

家纺产品进入瑞典市场有多种销售渠道。

1、家纺面料的传统销售渠道是通过佣金代理商，他们在面料贸易中发挥重要的作用。家纺产品制造商通常直接从国外纺织厂进口面料，但代理商在其中担任重要角色，因为外国纺织厂要了解瑞典潜在的客户必须依赖他们。根据面料种类不同，佣金也从2%-10%不等。

2、家纺制成品的主要销售渠道是直接通过进口商。这些进口商一般是较大的连锁经营商店、进口批发商或邮购公司。瑞典的家居商店、百货商场、邮购公司以及家居用品大型超市连锁店宜家（IKEA）是瑞典主要的家纺产品零售商。近年来一些专业家居商店和宜家越来越多地占据了传统百货商店的市场份额。

出口商可以不来瑞典而将产品直接销售给瑞典的零售商店和宜家，因为象宜家和其他一些零售商在国外都有办事机构，他们参观当地供货商厂家，参加驻在国的商品展销会，非常了解当地供应商情况。

医院、宾馆、饭店等公共设施所需的家纺产品通常由从事家纺产品的进口商或批发商提供。出口商选择哪种销售渠道取决于产品种类以及推销力度和推销费用。

## 六、对我家纺产品出口商的建议

近年来，我国对瑞家纺产品的出口总体上处于增长态势（请参看附表五），其中2001年增幅最大，比上年增长近57%。但受配额限制，以及来自其他发展中国家日益激烈的竞争，我家纺产品在瑞典市场上受到了严峻的挑战。为巩固和扩大我家纺产品在瑞典市场上的份额，建议我出口商重视以下几个方面：

### 1、保证产品质量

瑞典进口商和普通消费者对产品质量要求严格，而且与其他产品一样，家用纺织品也有质量标准和规格标准的要求（请参看附件），对此，我出口商应该做到全面了解。

另外按照瑞典消费法规定，消费者可以在购物后两年内就产品质量问题向零售商提出投诉。它给予消费者对产品质量和功能问题提出投诉的权利，如果责任方是零售商或制造商，他们必须给予消费者补偿。对家纺产品来说，掉色或缩水率过高等都是消费者投诉的范围，当然，消费者必须提供有说服力的证据，才可得到赔偿。

这项法律并不意味着制造商承担的责任就比零售商小，很多零售商要求在采购合同中规定：如果零售商遭遇消费

者的投诉，进口商或制造商承担赔偿责任。

尽管进口商对其进口产品的合法性负责，但出口商有必要熟悉瑞典有关法规，以避免产生纠纷而措手不及。还有一点要注意的是，制造商或出口商必须遵守纺织品有关允许释放甲醛最高限量的规定。

## 2、严格履行合同规定的交货时间、交货条款和包装要求

瑞典家纺产品贸易季节性较强，许多产品集中在某一个特定季节销售。比如人们一般在春秋季节选购新窗帘，而白色产品销售季节多为冬夏季。毛巾则在圣诞节期间作为礼品畅销。因此，交货时间要考虑销售季节。延迟交货有可能致使产品在仓库存压一年后才能售出。

瑞典进口商对产品的包装和发货都有具体要求，出口商一定要按照要求进行包装和发货。防止货物在包装和储存过程中发生霉变和异味，造成经济损失。

## 3、紧密跟踪市场走向

近年来瑞典家用纺织品发展很快，时尚化趋势尤为明显，人们越来越偏爱天然纤维家纺产品。出口商必须及时了解时尚变化趋势。另外来自东欧等国家的竞争日益激烈，家纺产品的价格和利润不断降低。我出口商还必须了解瑞典家纺产品价格走向，以便在价格方面具有竞争性。

## 4、选择合适的进口商或代理商，建立长期稳定的业务关系

瑞典家纺产品进口商和代理商掌握畅通和相对稳定的销售渠道，因此，我出口商与合适的进口商或代理商建立长期的业务关系，对产品进入瑞典市场至关重要。

瑞典进口商和代理商还通过经常参加一些展销会来寻求新的客户。其中最重要的是每年一月份在法兰克福举行的 HEIMTEXTIL 展销会。瑞典有一个 TYGMASSAN 纺织面料展销会，举行时间是每年的 3 月和 10 月，地点在瑞典南部的 BORAS。这个展销活动由瑞典代理商协会主办，参展对象是瑞典服装制造商、家纺产品制造商及纺织面料零售商。另外还有 Formex & Textilmassan 家居产品展销会，举行时间是每年 1 月份和 8 月份，地点在斯德哥尔摩。如果出口商能够有一个与其有长期业务关系的进口商或代理商参加展销会，将非常有利于打开瑞典市场。出口商可以通过网站：[www.fairlink.se](http://www.fairlink.se) 查询在北欧地区举办的有关展销会信息。

总之，我出口商只要了解瑞典家用纺织品市场特点，与当地进口商和代理商建立稳定业务关系，做到物美价廉、交货及时，就可以成功进入瑞典市场。

注：本文数据均源自瑞典国家统计局。

美元对瑞典克朗平均汇率：

年份	1998	1999	2000	2001	2002	2003
汇率	7.95	8.27	9.17	10.33	9.72	8.08

附件

瑞典家纺制成品产品标准和规格要求

### 1、枕套被单等床用织物

床用织物几乎全部为棉质面料，一般是三件套包装：印花被罩和枕套、白色或染色床单。白色被单在瑞典家庭中不受欢迎，主要在宾馆、医院中使用。床单适合在 60℃ 水中洗涤，很多消费者甚至要求适合 95℃ 高温，缩水率很小并要求在标签中注明。

被单面料的重量从 125 克/平米到 170 克/平米不等，越重表明质量越好，价格也就较高。有些瑞典或北欧著名品牌的被单价格要比同等质量但非名牌产品高。

瑞典市场上任何产品都趋向标准化，被单也不例外，最常用的型号是：枕套：50×60CM；被罩：150×210CM；单人床单：150×260CM 或 180×260CM；双人床单：220×260CM。

市场上也有其他规格的产品，但对外国出口商来讲，重要的是能够达到标准的宽度要求，面料幅宽必须达到 150CM、180CM 和 220CM。

### 2、台布

台布质地主要是全棉或亚麻，通常根据台布规格不同一套台布配有 6 个或 12 个餐巾。出口商可参考瑞典标准规格：

小号：90×90CM 或 130×180CM；正常号：150×250CM 或 150×300CM。

台布颜色多为白色或原白色，能够用 60℃ 或 95℃ 水洗涤。

### 3、毛巾

家用或宾馆用毛巾已经标准化，其他还有厨房用和公共卫生间用毛巾。公共卫生间用毛巾很多已由纸巾或装入自动缠绕器的毛巾代替。瑞典市场上有一些著名品牌的毛巾，但更多的是无品牌、零售商和进口商品牌毛巾。

毛巾规格标准：客房用：30×50CM；手巾：50×70CM；小浴巾：70×130CM；大浴巾：90×180CM。最近有一家大的连锁店销售 90×150CM 规格的浴巾。染色毛巾要适合 60℃ 水中洗涤，白色毛巾适合 95℃ 洗涤。标准规格

毛巾越来越普及，但毛巾一般不配套销售。

#### 4、窗帘

窗帘的面料有很多种，但大多为棉或混纺面料，窗帘是一种时尚产品，因此年年都有新的变化。棉布窗帘因为缩水和洗后需要熨烫的缺点，近年来在瑞典的窗帘市场有所减少，但仍然有较大的市场。瑞典市场上的窗帘大多产自瑞典国内。但棉布窗帘的进口比例较高。窗帘的标准规格：115×240CM 或 150×240CM；厨房窗帘：85×170CM。面料重量通常在 120 克/平米到 130 克/平米之间。

#### 5、床罩等其它家用纺织品

床罩是一种时尚产品，花色要与房间的窗帘等相匹配。床罩的一般规格：单人：200×90CM 和 200×100CM；双人：200×160CM 和 200×180CM。

## 瑞典的主要进出口商品

瑞典主要出口产品有：汽车及运输设备、机械和仪器、电子产品、木浆纸张、医药化工和钢铁及金属制品。

瑞典进口货物的 60% 以上为制造业的部件和原材料，主要有：电子产品、机械和仪器、汽车和运输设备、食品、纺织品和鞋类等。

## 中国产品如何进一步扩大对瑞典出口

### 一、2008 年以来瑞典自中国进口商品情况

受金融危机影响，2008 年瑞典自中国进口增速明显放缓。从 2008 年前 11 个月的瑞方统计来看，瑞典自中国进口 338.5 亿克朗（当前汇率：0.797 人民币/1 克朗），同比仅增长 1%，占瑞典进口总额的 3.3%，中国在瑞典全球进口来源地的排位从第 10 位降至第 11 位。我主要机电产品对瑞典出口情况如下：

1. 电信及声音的录制或重放装置及设备：2007 年有 5 个月的月进口额超过 6 亿克朗。与 2007 年相比，除 2、3 月外，2008 年的月进口额明显减少，9 月以来虽有回升，但仍不及 2007 年同期水平。

2. 未列名电力机械、装置、器具及其电气零件（包括相应家用电器的非电器零件）：与 2007 年相比，自 3 月以来，2008 年的月进口额明显减少。

3. 未列名金属制品：除 3、7、10 月以外，2008 年的月进口额均高于 2007 年，且大部分月份进口额高于 2.2 亿美元。

2008 年前 11 个月，瑞典自中国进口的电信设备及零附件、电力机械和电气零件等工业产品的增幅较 2007 年明显下降。瑞典制造业企业出口订单的减少和产能的下调可能是自中国进口工业品减少的原因之一。与此同时，2008 年瑞典自中国进口的日用消费品，如服装和衣着附件的进口增幅总体高于 2007 年，未列明杂项制品、家具及零件、未列明金属制品等进口较 2007 年虽有减少，但降幅较小，部分月份的进口额还超过 2007 年同期水平。这说明，日用消费品的销售受金融危机影响较小，瑞典消费市场对中国产品的需求没有特别大的变化。

### 二、中国机电产品在瑞典市场销售现状

#### （一）中国产灯具对瑞典出口在金融危机后大幅增加

瑞典主要灯具进口商的生产地为中国东莞。其中，瑞典 EGLO 公司在东莞有自己的两家工厂，麦氏照明集团（MLG）的全部灯具在东莞制造，Led Neon Flex 霓虹灯批发公司的霓虹灯也全部来自中国大陆。以上三家灯具公司均反映，金融危机后瑞典灯具市场销售良好，圣诞节期间更明显好于往年。根据上述灯具公司的调查，消费者在金融危机时期虽有可能对于汽车、住房等昂贵消费品止步，但会更加注重工作和居住环境的布置，用较低的消费换取良好的心情和情绪。北欧冬季黑夜漫长，又逢金融危机，灯具市场可能是瑞典为数不多受益于金融危机的行业之一。

#### （二）中国品牌家电产品在瑞典难觅芳踪

根据对瑞典 Giganten、Siba 及 OnOff 等大型家电连锁的走访，目前上述家电连锁店销售的主要是瑞典本土和欧美日家用电器品牌。有相当一部分品牌家用电器，如瑞典的伊莱克斯、德国的西门子和荷兰的飞利浦，其产品均产自中国大陆，产品种类涉及办公、厨房及娱乐电器。中国产的电器在瑞典家电市场虽占有一定市场份额，但中国品牌难觅芳踪。

### 三、扩大我机电产品对瑞典出口的建议

#### （一）对新一代通讯产品的需求不减

瑞典的信息及通讯产业高度发达，在宽带网络建设、光缆速度、企业的信息技术基础设施建设方面居世界领先水平，对新一代无线通讯产品一直保持较为旺盛的需求。近年来，电信及声音的录制或重放装置及设备一直是我国对瑞典出口最多的产品，2007年占我对瑞出口总额的18.3%，增幅达34.7%。过去中瑞双方在通讯设备领域的进出口贸易主要是由爱立信公司拉动的。近年来，华为和中兴等中国企业的通讯产品也开始进入瑞典市场。这说明中国通讯类产品的竞争力在提高，已经具备了独立进入高端市场的能力。进一步把握通讯技术的发展趋势以及瑞典市场的特殊要求，将有助于中国通讯类产品进一步扩大瑞典市场的份额。

#### （二）环保、节能产品有很大市场

瑞典高度重视环境保护和能源可持续发展，在可再生能源领域的投资也很大，环保节能产品有很大市场需求，消费者对环保节能产品认知度较高。例如，瑞典的风力发电行业发展很快，未来用于风电领域的投资可能超过300亿克朗。瑞典政府鼓励建筑商开发节能建筑，对使用太阳能产品予以奖励。混合动力的轿车在瑞典越来越受欢迎，销量不断增加。瑞典环境技术在全球具有很强的竞争力，特别是在水处理、垃圾处理、建筑节能、可再生能源、可持续发展城市规划与建设等方面的技术尤为领先。但瑞典的环境技术企业以中小企业、技术型为主。中国企业可以在瑞典市场上直接寻找贸易机会，也可以通过加强与瑞典环境技术企业在产品制造和市场开发方面的合作拓展瑞典市场。

#### （三）对企业社会责任日益关注

瑞典企业在履行社会责任（CSR）方面居全球领先水平，瑞典消费者对企业社会责任问题也十分关注。对于那些不能履行社会责任如雇用童工、劳动条件恶劣、破坏环境的企业，消费者往往会选择抵制其产品。在中国采购比例较大的宜家、H&M等公司专门设有审计员负责对供应商是否遵守行为守则（Code of Conduct）进行检查，并每年发布企业社会责任报告。近年来，中瑞双方在培训、考察、研讨等方面开展了一系列交流与合作。越来越多中国企业也已经意识到履行企业社会责任是增强产品竞争力的一部分。

#### （四）低价商品连锁店越来越受欢迎

金融危机虽然对瑞典的零售市场带来打击，但低价商品连锁店却比以往更受欢迎。经济不景气时期，人们对家用机械、工具、家具和家居用品有很大需求。相对于高档服装店，像H&M这种价位较低的时尚服装连锁也更受欢迎。圣诞节期间，瑞典低价商品连锁店Rusta、Jula等销售额纷纷创纪录。Jula公司还计划今年再开两家分店。另一家五金日用品连锁集团Clas Ohlson公司刚刚投资6亿克朗在瑞典新建了仓储中心，并计划在未来几年新开15~20家连锁店。尽管经济不景气趋势明显，但宜家瑞典连锁商场销售额仍达123亿克朗，同比增长6%，并计划再开两家商场。2008年H&M公司营业额同比增长了11%，并计划2009年在全球新开225家专卖店。在上述瑞典低价连锁超市销售的服装、五金工具、箱包、家具和家居用品有相当一部分来自中国。低价商品在瑞典的畅销给那些价位低、质量好、供货及时、有特色的中国产品带来了扩大瑞典市场的机会。

#### （五）网上和电子贸易越来越活跃

在瑞典，电子商务的持续增长正逐渐挤占传统商业业态的市场份额。根据瑞典商业研究所（HUI）公布的数据，2007年瑞典网上购物营业额达177亿瑞典克朗（约合28亿美元），占当年零售业总额的3.5%，较上年增长24%，几乎是2005年的两倍。目前，网上购物增幅最快的是图书和电子产品。其中，瑞典市场上15%的电子产品包括电脑及配件等已通过网购实现。Lindex、Stadium等服装连锁品牌也加大了对网上销售的投入。许多瑞典网上销售公司对来自中国的有独特创意的电子产品很感兴趣。

#### （六）对体育休闲、保健护理产品的需求在增加

瑞典人是崇尚健康、热爱运动的民族。冬季雪上运动、室内休闲运动、夏季长跑和越野运动特别受欢迎。虽然目前瑞典体育休闲产品有相当一部分来自中国，但以欧美品牌为主。中国品牌的体育休闲产品如能提高知名度、加强产品专业化将有希望直接进入瑞典市场。同时，瑞典的老龄化日益严重，市场上对保健护理产品的需求很大。产自瑞典的护理产品质量好、选材精、设计合理，但价格普遍比较高。中国企业可以在瑞典寻找合适的合作伙伴，共同开发有市场潜力的保健护理产品，通过在华生产提高产品进入瑞典市场的竞争力，也有助于扩大中国市场销售。

## 瑞典风电产业现状

### 一、瑞典风力发电基本情况

瑞典清洁能源技术应用比较成熟，使用量在整个能源结构中的比例较大。近十年来，瑞典清洁能源占其能源市场的份额从1994年的22%提高到了目前的28%。根据瑞典政府的能源发展政策，风能和生物能源是瑞典可持续发展能源的首选。

瑞典电力生产基本实现无油、无煤，电力来源中水电和核电各占约45%。其余电力来自太阳能、垃圾焚烧发电、风力发电及生物能源。2007年，瑞典总发电量为1463亿度，其中水利发电电量达655亿度，占其总发电量的44.8%，

核发电量达 643 亿度，占 44.95%，火力发电达 138 亿度，占 9.43%，风力发电达 14 亿度，占 0.957%，其他还有生物发电等。

目前，瑞典约有 90 家企业从事风电生产，共有约 900 台风力发电机在运行。尽管瑞典风力发电量只占其总发电量的约 1%，但增长迅速。2007 年的瑞典风力发电量比上年增长了 45%。瑞典议会确定的目标是到 2016 年瑞典风能发电量将达 100 亿千瓦时。

按照瑞典能源署 2007 年底发布的报告称，瑞典计划到 2020 年将投资 350 亿克朗，将其风电年产量提高到 300 亿度，其中 200 亿度来自陆地风电站，其余 100 亿度来自离岸风电站。陆地风电站中的 100 亿度将在 2010 年前完成，剩下的 100 亿度在 2012 年前完成。据此 300 亿度推算，瑞典将需要新增风力发电机 2000 至 5000 台左右，风力发电的从业人员将从目前的 2000 人提高到 1.1 万人。为实现这一目标，瑞典政府采取的促进措施有：明确将风能划为清洁能源类，使其在获得许可证方面更加便捷；政府采取一站式办公对风电站项目加速审批；提高使用包括风电在内的可再生能源的强制性配额要求。

## 二、我国风电产业正在走向欧洲和瑞典

根据中国风能协会统计，截至 2007 年底，我国已在 22 个省（市、区）建设了 158 个风电场，风电装机容量达到 590.6 万千瓦，居全球第五位，其中 2007 年新增装机容量为 330.4 万千瓦，居全球第三位。我国风电总装机规模今年就将突破 1000 万千瓦，到 2010 年年底，全国风电累计装机容量预计达到 2000 万千瓦，到 2020 年年底，全国的风电可能达到 8000 万千瓦，甚至可能达到 1 亿千瓦。江苏、河北、内蒙古、新疆、甘肃等多个城市将成为 100 万千瓦级风电基地。

在如此巨大的国内市场的驱动下，我国风电产业正在飞速发展。与此同时，随着世界各国对风电技术和设备需求的增长以及应对全球气候变化的要求，我国风电企业也开始走出国门与包括瑞典在内的各国企业开展贸易与合作，从以下事例中便可见一斑：

2007 年 10 月，我国金华市电机实业有限公司与全球第二大风力发电设备供应商——荷兰 EWT 风能科技公司签订了生产 180 台、价值 2.2 亿元的直驱式风力发电机协议，今年又签订了 25 台、价值 3550 万元的出口欧美合同，并将在 2010 年前陆续出口。2008 年 11 月该公司生产的 14 台、价值 1900 多万元直驱式风力发电机又顺利出口到荷兰和美国，这是我国首批出口的直驱式风力发电机。

2008 年 10 月，中国三峡总公司所属的长江新能源公司与北欧环境金融公司签订了减排量购买合同。合同规定，中国三峡总公司开发的江苏响水 201 兆瓦风电场 CDM 项目建成投产后，将向北欧环境金融公司出售温室气体减排额度，每年可为以煤电为主的华东电网提供 43551 万度的清洁电力并减少约 40 万吨温室气体排放。该减排量购买合同期限为项目投产发电开始至 2012 年 12 月 31 日，预计该期间将可以为新能源公司带来约 1500 万欧元的收益。

2008 年 6 月，中国风电与瑞典碳资产管理公司达成清洁发展机制（「CDM」）合作协议，中国风电将出售旗下 5 间风电厂的全部碳减排量（「CERs」）予瑞典碳资产管理。该 5 间风电厂包括内蒙古扎鲁特旗阿日昆都楞风电场、辽宁省彰武马鬃山风电场、吉林省镇赉黑鱼泡风电场、内蒙古四子王旗夏日风电场及内蒙古武川义合美风电场，每间风电厂的封装机容量约为 4.95 万千瓦，每年可生产 10 万吨 CERs，即合共 50 万吨 CERs。

## 三、几点建议

1、抓住机遇，扩大我风电设备的出口。有业内人士认为，全球对风力发电机的需求巨大且供不应求，但目前风力发电机价格仍然十分昂贵，包括瑞典在内的欧洲风电企业和客商都在世界范围内寻求质优价廉的风电设备，这将给我国风力发电设备制造厂商出口瑞典和欧洲市场带来很多商机。

2、加强风电国际合作，分得应有的一杯羹。风力发电设备制造业的国际间合作日趋密切，加速了新技术的商品化和进一步开拓了市场空间。例如，瑞典和荷兰、丹麦、挪威四国正在合作发展适合民用住宅的太阳能-风能发电组合设备，还有瑞典瀑布能源公司与西门子公司合作等。另一方面，许多大型跨国公司已经开始通过兼并、合作等手段力求垄断世界风力发电设备市场。我国风电企业也应加强国际合作，绝不能游离其外袖手旁观而失去应有的国际份额。

3、我风电设备生产企业和有关行业协会应加强对我风电设备和技术的对外宣传力度。瑞典公司和商人对作为世界制造工厂的中国风电设备也很感兴趣，我室今年就多次答复了瑞典客商的各种有关咨询。答复咨询中我们发现，我国部分风电设备制造的网页特别是英文网页还急需完善和细化。

4、国际竞争激烈，我企业应加倍重视我出口产品的质量和售后服务。在瑞典和北欧风电市场参与竞争的外国企业也不少，主要有 Vestas, Enercon, Bonus, GE Wind, Nordex, WinWind, Gamesa 和 RePower。尽管如此，我国部分风电企业的产品也已销到瑞典等北欧国家，如上海模斯电子设备有限公司的风电设备。在我领区内也有瑞典企业进口和销售我国生产的风力发电机。但与此同时，我经商室也接到该瑞典企业对我风电产品质量和售后服务的投

诉。因此，我企业应该特别重视产品质量及售后服务，维护好自己的良好信誉。

随着我国风电设备生产企业竞争力的提升和日趋国际化，我们相信我国风电产业的出口和国际合作机会将与日俱增。

## 瑞典建筑节能的现状与发展

瑞典地处北欧，冬季气温较低且时间长，对建筑物保暖性能要求高。故取暖耗能多。长期以来，瑞典在建筑节能方面做出了很大努力，开发了不少实用技术，取得了较好的成效。当前，我国建筑业发展迅速，公众的节能意识在提高，建筑节能的市场也在迅速扩大，瑞典在建筑节能方面的做法和经验值得我们学习和借鉴。为调查瑞典建筑节能的情况，笔者先后走访了瑞典环境部、瑞典建筑协会、瑞典生态建筑协会、瑞典技术设计协会、瑞典前两大建筑公司 Skanska 公司和 NCC 公司以及第四大建筑公司 JM，与有关官员、专家和学者进行了座谈，对瑞典建筑节能有了一个粗浅的认识。

### 一、瑞典建筑节能的现状

瑞典建筑节能从 70 年代开始，80 年代以后发展迅速，效果明显。目前建筑节能已渗透到企业的经营理念中。瑞典在建筑节能技术研发、使用和推广方面在全球业界居领先地位。瑞典建筑节能方面有以下几个特点：

一是具有比较完善的法律、法规体系。1967 年瑞典就发布了第一部住宅标准法规。2005 年 11 月 3 日，瑞典住宅建筑规划委员会又公布了修订后的建筑法规、强制性规定和建议性法规，包括节能的条款。瑞典政府对住宅墙体和门窗的保温隔热提出了明确的要求。除此之外，室内新风系统、热量回收系统、中央吸尘系统、防火门电磁阀控制系统和户内消防软管系统的配置都需要符合瑞典国家环境、节能使用标准。最近，瑞典政府向议会提交了一份有关高效、能源智能化建筑的综合性国家项目的议案。它涉及工业领域、公共领域、建筑领域的高能效的措施，涉及如何传播这些高能效措施的方法等。为保持瑞典建筑节能持续发展，瑞典规划了节能的长期目标。如果以 1995 年的建筑能耗为起点，那么 2020 年的目标是将建筑能耗降低 20%，2050 年降低 50%。在项目审批过程中，瑞典政府部门将建筑节能和作为重要的考虑因素。

二是具有以市场为基础的激励政策。为了保证激励政策的灵活性，瑞典政府通过实行激励计划的方式，鼓励节能技术的推广和发展。这种激励方式可以根据技术和市场的变化情况，调整补贴数量，甚至取消。例如，瑞典曾对家庭使用地热取暖的技术进行补贴，但随着电价的上升，地热取暖已经具有经济可行性，因而瑞典政府中止了这项激励计划。目前，瑞典政府正在研究建筑节能的其他一些支持政策，例如有关被动式住房的。由于被动式住房在建设阶段投资较多，使用期间尽管节能效果好，但公众的认知还不够，因而被动式住房在瑞典推广落后于德国和瑞士。为解决信息不对称造成的被动住房推广不力的局面，瑞典正在研究对被动式住房的激励政策。实际上，瑞典政府的激励政策应用并不是太多，更多是由市场自行发育。在与瑞典生态建筑协会座谈时，瑞方告，瑞典产业界并不希望政府补贴。因为一旦补贴实施，那么补贴政策的退出则面临困难，也可能给产业界带来负面影响。

三是瑞典政府、商协会、企业合作密切，以市场化手段推广建筑节能技术，取得较好成效。瑞典政府规定建筑能源消耗规范，由市场选择具体的节能技术，使得具有经济可行性的技术推广迅速。瑞典建筑协会将推广节能技术列入重要工作内容，今年将其作为十大关注议题之一。咨询公司和设计公司积极向客户推荐节能技术，在节能技术的推广方面起了重要作用。建筑企业，特别是同时从事房地产的建筑企业，积极采用建筑节能技术，如瑞典大型建筑承包商 NCC，主动宣布建筑节能的目标，为其他建筑企业做出了典范。

四是住宅产业高度现代化，为建筑节能技术普及创造了良好环境。瑞典是世界上住宅工业化最成功的国家之一，其重要特点是住宅产业的高度现代化，为节能技术的普及和节能目标的实现奠定了良好的产业基础。瑞典从 40 年代就着手公寓式住宅的模数协调的研究；从 50 年代开始推行建筑工业化政策，发展大型混凝土预制板的工业化体系；在 60 年代大规模住宅建设时期，建筑部件的规格化逐步纳入瑞典工业化标准，并在此基础上大力发展通用部件体系。目前瑞典的新建住宅中，采用通用部件的住宅占 80% 以上。为此，瑞典政府还专门制定了一整套比较完善的建筑规格、标准以及政府的优惠贷款制度，有力推动了瑞典住宅产业工业化的发展。

五是建筑节能效果显著。在笔者与 Skanska 建筑公司研究院主任座谈时，他指着对面一栋大楼说，那是 Skanska 刚刚完工的一栋大楼，其每平方米能耗仅有 2000 年完工的 Skanska 大楼的一半。瑞典节能技术发展速度由此可见一斑。瑞典其他公司在节能技术的使用方面也不甘落后，MKB 地产公司在过去十年中，由于其取暖系统效率的提高，能耗降低 20%。NCC 公司在施工过程中发挥创造性思维，在一个内陆工程中将运输量减少了 90%。

据统计，从 1970 至 1990 年，瑞典的房屋面积从 4 亿平方米增加到了 6 亿平方米，建筑面积增加了 50%，但能源的消耗量却与 20 年前持平。同时，使用的能源结构也发生了很大变化，化石燃料使用量逐年下降，集中供暖发

展较快（如图示）。这归功于瑞典建筑法规建设和节能型建筑技术与科学运营体系的推广。

## 二、 瑞典建筑节能的主要做法

建筑节能是一个系统工程，从设计、施工，到建筑物的维护和使用各个阶段都影响到总的节能效果；从各个阶段节能效果来看，设计阶段的技术、材料选择是一个重要方面，但是管理、运营维护则更加重要。据瑞典建筑协会介绍，对传统建筑而言，前者节能效果仅占 15%，后者则达到 85%。瑞典建筑业在建筑节能方面的主要做法有：

1、 设计阶段。瑞典有专业的设计公司，大型建筑企业一般也有自己的设计单位。笔者在与 Skanska 公司研究院座谈时，瑞方专门就建筑设计的一些理念和做法进行了介绍。瑞典建筑设计企业普遍遵循的四个原则，即建筑物生命周期评估、建筑物生命周期预算、灵活性及简约性。建筑物节能应当体现其整个生命周期中，在设计中，不但要考虑建筑物新建成时的节能效果，也要考虑建筑物随着使用年限增长导致的节能效果的下降。在建筑物的整个生命周期内，对建筑物的总体造价和节能效益进行综合平衡，达到经济最优。同时在设计中，应充分考虑后期改造的灵活性，如房间重新布局需要对隔墙进行拆除和重新建设，可考虑采用活动墙，增加房间布局的灵活性。设计简约在建筑节能中的作用也不可忽视。如室内空调系统，复杂的调节系统可能导致过多的操作失误，引起不必要的能源浪费。SKANSKA 的做法是尽量简化空调系统操作面板的布局。

关于节能设备和技术的采用。不一定采用最新的技术和最环保的技术。如一项新产品或建筑部件的生命周期与建筑物不能匹配或节能效果衰减较快，设计时一般也不会考虑。经过长期积累，Skanska 公司的研究人员已经建立了一个包括建筑部件、设备、技术的能耗指标数据库，设计人员可以根据用户对于能耗、环保的不同要求，采用合适的技术，达到节能目标。

为了验证设计的合理性，一些瑞典设计企业还将设计做成模型，用来模拟推算未来建筑物的各项参数和效果。Skanska 公司在设计一栋新建筑时，设计人员在完成设计后建造了模型，发现了一些不合理的地方，并进行了改进。

建筑标准对建筑物的节能效果关系很大，Skanska 在芬兰的大楼是在瑞典大楼能耗的 2 倍，原因是芬兰不允许办公楼内的空气抽到地下车库，而在瑞典就可以。目前瑞典按照欧盟的指导标准，实行每栋建筑节能标签制度，每栋建筑应当列明单位平米能耗量。如使用中超过该数字，业主则可以向责任单位（设计或施工单位）索赔。

## 2、 施工和验收阶段

建筑物能否实现设计的节能目标，施工阶段是关键一环。在建筑材料、部件、设备的选用方面，瑞典建筑商将质量放在第一位。如，瑞典 NCC 公司在中国都设有采购代表处，为保证材料质量，NCC 公司对其供应商进行认证，只有产品符合其标准才有资格向其供应部件。

按照我国施工企业的施工进度来衡量，瑞典的建筑企业施工进度很慢。但正是这种以“绣花”的态度完成的建筑物，质量优良，能充分达到设计的节能目标。

瑞典企业也十分重视建筑施工中的节能。通过合理的施工线路规划，减少运输；减少填土；推广合理的施工工艺等，减少能源的使用。在总结合理施工工艺节能方面，瑞典建筑协会发挥了很大作用。2005 年该协会专门成立了一个工作组，总结各项建筑施工活动的各项数据以及以 2004 年数据为基数的能耗情况，并推荐最好的施工方法。

瑞典生态建筑协会与其会员单位一起研究，设定了施工阶段的节能目标：从 2004 年-2010 年，施工中交通、机器消耗化石燃料的数量下降 10%。

在验收阶段，验收部门采用先进技术对建筑物进行检测。比如，节能住房对墙体气密性要求较高。瑞典建筑商使用热成像仪对完工的建筑物检测，发现透气地方，重新改造，这也是一项近几年才发展起来的新技术。

## 3、 运行维护阶段

房屋正确的运营及维护是达到住房节能的标准的重要条件。为了使房屋使用者了解正确的使用方法，瑞典建筑企业在竣工后一般要对用户进行培训，使其了解正确的运行方法。笔者在与瑞典设计企业 Lomar 设计人员交谈中，设计人员将建筑物理解为一部可以住人的机器。机器使用一段时间后，一些性能指标下降，就需要定期维护，以维持其性能。房屋也是这样，使用一段时间后，墙体的气密性、管道的通畅性、空气过滤系统等都可能出现问題，导致能耗上升，这时就要进行修理维护。瑞典房地产公司在房屋维护方面投入很大的精力。瑞典最大的房地产公司之一，Vasakrona 说，在他们从另一家公司接手房产后，可以降低能耗 20%。

从目前瑞典房地产整体运营能耗来看，其自然能耗下降率为每年每平米 0.5%。瑞典的目标是每平米每年能耗下降 1%。

## 4、 旧建筑的改造

由于旧建筑的存量较大，因而其在总能耗中所占比例也大。瑞典生态建筑协会认为，瑞典在现有建筑改造方面做得不是太好。80年代左右，对部分在四、五十年代建造的房子进行了改造，在其外墙贴了保温层，但造价太高，节能效果也不是太明显，并且经过这样改造的房子其结构也受到一定影响。对六、七十年代建造的住房，目前还基本没有改造。主要也是造价问题。目前政府对旧房改造没有补贴，房客更不可能支付这笔费用。由于改造费用高，而目前由房客协会和地产公司谈判的房租议价体系基本排除了旧房改造的可能性。目前有关建筑物的法规也没有规定地产所有者必须改善其房产将其能耗降低到某个水平。

### 三、瑞典节能建筑—被动式住房(Passive House)的发展

被动式住房是指通过采用较好绝缘效果的外墙（其墙体厚度40-50厘米，比传统住房墙体约厚一倍）和高效节能设备，充分利用室内电器散热和人体热量，减少传统的空气调节设备（如暖气片），从而减少单位面积能耗（见示意图）。被动式住房采用的技术中，“房屋呼吸”技术比较具有代表性。通过对通风量的控制，形成室内外正负压差，让新鲜空气先进入主要居室，然后经过卫生间和厨房，通过通风管将空气收集起来，回收其中的大部分热量，将污浊的空气由设在屋顶部的风机抽出排放。空气质量得到了进一步优化，住宅能耗进一步降低，特别适用于多、高层住宅。

被动式住房减少温室气体排放。据估算，NCC公司在瑞典贝格地区建造的22栋被动式住房与普通住房相比，可减少排放温室气体12.4吨。一般来说，被动式住房的成本较一般住房建设成本高2%-10%。由于能耗降低，成本超出普通住房部分的回收期大约需要2-20年。

资料来源：NCC公司幻灯片

瑞典南部兰德斯科鲁纳市被动式住房是一个较好的例子。1999年，该市市属兰德斯科鲁纳房地产有限公司举办了一次设计大赛，成果之一就是35套被动式住宅的设计。工程于2004年竣工。住宅楼房间布局比较传统。所有户型均有起居室、厨房、浴室和储物间，各户型卧室数量不同，一般1-4间。使用面积在70-115平米之间。所有户型均供出租。该住宅造价与普通住宅相差无几。住宅没有采用标准暖气系统，而将相应的资金用于增加墙体的保暖性能，提高窗户的质量。建筑物所采用的热水锅炉和其他设备均具有较高的效率。该型住宅使用期间的运行费较普通住宅降低25%。

瑞典第二大建筑企业NCC公司在被动式住房方面投入了大量资源，并已在瑞典多个地方建造了被动式住房，如Värnamo, 哥德堡、Växjö等。瑞典各地都有节能建筑或被动式住房的建设计划，如在乌普萨拉年内将建设数栋被动式公寓楼。哥德堡Järnbrott地区，从2010年起要建设100户被动式住房。隆德、斯德哥尔摩等地也有类似的计划。

与德国、瑞士相比，瑞典在被动式住房方面起步较晚。主要原因是市场条件不成熟，如电价较低，造成被动式住房回收期过长。由于近年能源价格上升，公众对气候问题的关注，以及有关技术和知识的积累等各方面条件都已显著改善，被动式住房的建设开始升温，但仍处于产业化的前期。研究人员认为，瑞典的被动住房建设不宜太快。因为建筑行业需要时间来调整，需要培训人员，推出新的施工工艺等。专家认为，从实验建筑到普及需要的生产解决方案，需要提高工业化的程度，预制件的规模也需跟上。

#### 瑞典被动式住房发展情况

资料来源：NCC公司幻灯片

NCC专家认为，被动式建筑仅是建筑发展的一个阶段。前几年，NCC公司总经理要求其研究人员开发一种住房，不用输入外部能源，就能满足住房能源要求。经过NCC研究人员和专家的努力，已经实现了这一设想，并提出一种概念建筑，即利用风能、太阳能，提供住房所需能源，无需外界能源。但目前这样的住房造价还太高。NCC公司节能协调主任Svante Wijk告诉笔者，未来住房可能不但不需要输入能源，还可能向电网输出电力。

关于被动式住房和低耗能住房之争。在瑞典建筑界，对于被动式住房也不都是支持的声音。一些专家认为低耗能住房更适应目前情况。所谓低耗能住房，就是不拒绝采用加热装置，而通过适当减少墙体厚度（与被动式住房相比要薄，低耗能住房墙体厚度一般30厘米左右），采用成熟的顶棚、窗户、通风、照明节能技术，减少建筑物耗能。JM公司称，其低耗能住房每平方米年耗能75度，比被动式住房60度要多，但是经济可行性要比被动式住房要好。另外，被动式住房一些技术性问题也没有很好地解决。例如露点问题，由于被动式住房没有加热装置，对空气温度在水蒸汽凝结状态持续时间较长，而导致发霉的问题，没有好的解决办法。由于这些原因，JM公司到目前一直没有推广建设被动式住房。瑞典第一大建筑咨询公司Sweco也有专家不支持被动式住房。

### 四、瑞典几种建筑节能技术介绍

为了解瑞典建筑节能技术，笔者专门走访了瑞典建筑技术协会，该协会安排了瑞典前两大建筑咨询公司Sweco和ÅF公司的两位专家向笔者介绍。根据两位专家的介绍，建筑节能不外乎建筑外墙隔热、窗户的隔热、房顶的隔热、照明系统节能、通风系统和空调（制冷、制热）节能，其中，空调系统占建筑物耗能大部分。两位专家一再强调，由于信息在世界范围内的迅捷流动，瑞典的建筑节能技术在世界其他国家几乎都能找到，关键是在设计、施工和使用管理过程中的系统观念、整体观念和建筑物生命周期的成本观念。比较先进的节能技术在被动式住房和低耗能住房中都

能得到体现。

1、 聪明窗技术。在双层玻璃的窗子夹层中介入一层采用特殊材料的薄膜，当施加少量电压时，其透光度发生变化，从而调节室内外热量的交换。瑞典 Chromogenic 公司是聪明窗技术的拥有者，有关资料可查阅公司网站：  
<http://www.chromogenics.se/>。

2、 通风系统节能技术。如图示，冷空气通过散热片后方通气孔，预热后进入室内。室内浊气进入图示红色管道，通过热量回收系统将余热收集后，进入热水系统加热水，从而实现余热的回收。有关资料可参阅 JM 公司网站：  
<http://www.jm.se/>。

资料来源：JM 公司网站。

3、 垃圾焚烧区域供热技术。垃圾焚烧小区供热的原理很简单，就是集中通过一个或几个专门垃圾焚烧设施（热电厂）对水进行加热升温，然后通过管线将水温 70-110 度（根据季节和天气进行调整）水送到住房区域。由住房内的热交换器（暖气片）进行散热，然后将回水（水温约 40-60 度）回流到垃圾焚烧设施再行加温。所用垃圾主要包括生活垃圾、森林垃圾（树叶、树枝等）。目前瑞典是垃圾焚烧比例是欧盟最高的国家之一，每年约有一半用于焚烧。垃圾正日益成为一笔赚钱的买卖。瑞典本国生产的垃圾已经不能满足垃圾焚烧热电厂的需要。根据瑞典环保署统计，2006 年瑞典进口垃圾 60 万吨，几乎是 1990 年的两倍，其中 80% 用于热电厂焚烧。

4、 地源热泵技术。地源热泵技术是瑞典最常用的热泵技术。一般在小区供热管道不能到达的地区使用。地源热泵技术一般是通过钻孔从地下或海水中提取热能。一般采用垂直钻孔，多用间接式系统。由于八十年代直接扩张系统流行时发现的该系统弱点，目前，瑞典已很少使用直接扩张系统。

最常见的热泵控制是所谓的温度曲线控制。加热系统的回水温度与室外温度呈相关关系，但由于室外温度变化较大，一般用室内温度作为启动加热系统的指标。加热系统通常优先采用热水系统。水在一个双层水箱中通过地下采取的热量进行加热，热水通过控制阀流经室内暖气管道，从而提高室内温度。详细技术资料可从以下网址下载：

[http://www.annex28.net/pdf/Annex28\\_N28.pdf](http://www.annex28.net/pdf/Annex28_N28.pdf)

5、 地下蓄热、冷技术。在建筑物附近绝缘性能好的地层中（一般是岩石）钻孔，将热量进行存储，再通过热泵技术提取向建筑物供热（冷），实现跨时段、跨季节的热量分配。图示是瑞典第一大建筑咨询公司参与的斯德哥尔摩 Arlanda 机场的蓄热（冷）系统。有关资料可查阅 Sweco 公司网站：

<http://www.sweco.se/sv/Sweden/Verksamhet/Energisystem/Energieffektivisering/Akviferlager-vid-Arlanda/>。

资料来源：Sweco 公司网站

## 五、关于中瑞在建筑节能领域合作的思考和建议

1、 学习瑞典的建筑节能理念。瑞典建筑设计专家将建筑物看作机器，在选择节能技术方面不注重“新”而注重节能的长期效果，将建筑节能贯穿于从设计的、施工到运营维护的各个环节的理念，值得我们学习借鉴。瑞典政府将建筑节能更是放在环境和气候的大背景下来进行的指导和促进。瑞典前几年提出和实施的可持续发展城市的概念，已经进化到共生城市(SymbioCity)的概念，即将城市作为一个整体，发挥城市各功能的潜在合力，提高效率，促进城市可持续发展。独立建筑物的节能已经成为共生城市的一个有机部分。

2、 以瑞典大型建筑、房地产、设计企业为依托，开展节能技术合作。瑞典的建筑节能技术分散于各个企业，特别是中小企业。瑞典大型建筑企业、房地产企业和设计企业是建筑节能技术重点推销对象，使其事实上成为建筑节能技术的枢纽。如前所述，Skanska 已经设立了节能技术、建筑部件的节能效果数据库。与这类企业合作，可以收到事半功倍的效果。另外，由于地理、气候和国情的差异，一种在瑞典适合的技术，在中国就未必适合。而这些大型企业一般都有跨国经营的经验，对市场的判断都比较准确，与他们合作也可少走弯路。我国相关企业可考虑通过与瑞典企业合资、合作，从在中国建筑市场上的合作入手，引入瑞典建筑节能的理念、技术和施工工艺，然后再共同开拓国际市场。

3、 利用瑞典劳务短缺的机会，通过向瑞典企业派工程师，学习瑞典先进节能经验。目前，瑞典建筑业工程师和熟练技术工人短缺。瑞典正在讨论制定新的从欧盟外引进劳务的法律，新法的主要特点是雇主可直接与境外劳务签订雇佣合同，然后向移民局申请工作签证。我国的建筑企业可以通过建立与瑞典大型建筑公司，如 Skanska, NCC, PEAB, JM 的联系渠道，向其派遣或互换建筑工程师，学习瑞典建筑节能的技术和做法。

4、 通过定制生产，引进瑞典先进的建筑节能产品和技术。目前瑞典前两大建筑公司 Skanska 和 NCC 在中国设有采购代表处，从中国采购建筑材料和部件。自设立以来，从中国的采购量增加迅速。例如 NCC 公司在上海的办事处成立三年以来，采购额增加了十倍，从第一年的 300 万克朗增加到 2007 年的 3000 万克朗。据了解，NCC 公司对中国的材料供应商进行认证，只有获得认证的企业才能资格提供产品。我国企业可以通过这个渠道，了解在瑞典

市场上适合的节能建筑材料和部件，引进生产技术，除了向瑞典建筑商供应产品外，也可打开国内的建筑节能材料市场，获取较好经济收益。

- 5、通过考察互访，举办研讨会，加深中瑞建筑行业的了解，促进深入合作。
- 6、在地震灾区恢复和重建中，引进瑞典先进的建筑节能技术和经验，建设新型的可持续发展城市。

## 瑞典玩具市场概述

2005年瑞典经济持续攀升，玩具市场的销售增长6%，圣诞产品销售增长8.3%。极低价而低质量的产品是无法在瑞典销售的。中低价位的产品一般成为大型连锁公司、邮购公司以及进口商和批发商抢占市场的基本产品。

瑞典消费者相当重视品牌，而年轻人对品牌尤其重视，许多成年人也会选择知名的品牌产品。瑞典玩具市场90%为进口产品，瑞典人较重视玩具质量以及功能，对产品材质以及设计也要求颇高。没有达到质量标准的低价产品，占有的市场比例相当有限。

瑞典玩具经销商协会表示，瑞典进口商多半在3月份下单，下单金额占全年需求的60%，主要进口国是香港及大陆，9月份这些订货便陆续抵达瑞典，10月份瑞典经销商开始铺货准备销售，11月份则将目录大量寄至各个家庭。瑞典的买家对交货协议中的每一细节都期望能够达成，进口商尤其最重视交货时间。

瑞典的玩具制造厂不多，比较有名的BRIO同时也是一家出口商，在瑞典玩具靠进口、经销商贩卖，瑞典玩具厂生产成本较高，一些老牌玩具公司纷纷将制造转移到其它地方，而在本地致力于产品的研究与开发工作。

2005年瑞典玩具生产总值除网络游戏外约1000万美元，出口8100万美元，进口1.94亿美元，生产批发达1.23亿美元，零售市场达3.2亿美元，人均玩具支出35美元。圣诞节一向是玩具销售旺季，瑞典许多玩具店在圣诞节前10周玩具销售甚至可达年营业额的一半。瑞典的圣诞节生意可分为三个阶段，分别是10月25日、11月25日以及12月13日一直到圣诞节期间。

### 产品趋势

有着100多年历史的瑞典BRIO玩具公司，是世界著名的玩具生产商，它以其经典的木制火车玩具、积木等风靡世界。如今，BRIO公司传统的火车系列、赛车系列玩具正在用更现代化的手段进行制造并被赋予新鲜的时尚元素，配备了先进的红外线遥控器和电子音响。

瑞典的PLAYSAM以生产原木制造的各式玩具而著名，他们所出产的玩具并不是为了满足儿童好奇心的玩意，而是作为家庭装饰品，形象相对抽象。例如最经典的产品The Streamliner Classic Car，并没有完整的汽车元素，也没有金属的机械感，单纯就是卖质感和美感。模仿iPod质感的icar，圆润的线条和跟iPod相似的质感，让人很难相信是出自于原木材料。PLAYSAM成为不少Kidult的最爱。

### 主要零售渠道

玩具店和连锁店占39%，综合商店（包括超级市场和折扣店）占21%，玩具、嗜好品和游戏零售商占20%，百货公司占10%，食品、药局和其它通路占5%，随目录订购占4%，网络销售占1%。

几个经销商分别掌控着北欧如丹麦、瑞典、挪威、芬兰多一半的玩具市场，有的还在产品销售的所在国设立销售代表处。丹麦、瑞典、挪威语言相通，容易沟通。虽然芬兰有自己的语言，但由于都地处北欧，风情相近，彼此之间也没有太多障碍。

专业玩具店的销售在瑞典一直占据优势，玩具电视广告的匮乏阻碍了超级市场和其它一般商店的销售量。在瑞典，每个儿童的玩具支出比丹麦低许多，瑞典电视频道几乎没有玩具的广告，只有通过卫星转播或有线传播的境外电视频道才有玩具的广告。

瑞典的现状进一步证明影响深远的电视广告不仅针对某个具体玩具，也适用于市场上所有玩具的销售。瑞典消费者跟流行的趋势远不如丹麦的消费者，这是为什么玩具电视广告在瑞典始终热不起来的原因。

瑞典一般玩具专卖店的销售额可达整个市场近一半的比例，其余市场则由百货公司、超级市场及其它卖场瓜分。瑞典最重要的玩具零售商有AHLENS百货商店，旗下有101家加盟店经营各种玩具和游戏；BARNENS HUS玩具连锁店，旗下有16家加盟店；BRO AS玩具店，旗下有99家店主营女孩收藏品、学龄前玩具、塑料玩具、绒毛玩

具、可动人型等。COOP SVERGE 连锁店，旗下有 44 家店，主要经营各种玩具和游戏。LEKLUST AB 独立玩具店采购集团，旗下有 32 家加盟店主营各种玩具。玩具反斗城，旗下有 60 家店销售各种玩具。

#### 0~14 岁人口统计

2005 年瑞典总人口为 890 万，14 岁以下儿童占 156.8 万人。其中，0~2 岁是 30.2 万；3~6 岁是 37.4 万；7~11 岁是 52.3 万；12~14 岁是 37 万。人口出生率为 1.3%。

## 瑞典手工工具的市场现状及挖掘潜力

由于瑞典专业手工工具所要求的技术含量比较高，同时一些老字号的品牌深受专业人士的喜爱，所以进入瑞典专业手工工具市场的难度较大。但是瑞典对非专业手工工具的要求不象专业手工工具那么严格，同时需求量与日俱增，这就给我国的商家进入瑞典非专业手工工具市场创造了良好机遇。

我们可以利用价格、外观及质量的优势占领瑞典非专业手工工具市场。近年来，虽然我国对瑞典手工工具的出口一直保持上升趋势，但步伐逐渐变得缓慢，所以本文针对瑞典手工工具市场的特点，给予国内出口商几点建议并为其推荐丹麦、挪威和瑞典的进口促进机构，希望在将来的北欧手工工具市场能够看到更多的来自于中国的手工工具产品。

一、产品定义及分类本文所涉及到的手工工具，指专业手工工具和非专业手工工具。不包括园圃工具和耕作工具，同时也不包括机床等工具。按 CN 编码分类，应包括以下产品类别：CN 编码商品 名称 8202.10.00 手锯 8202.91.00&99.11 金工锯及钢锯刀片 8203.10.00 锉刀及同类工具 8203.20.90 钳子、镊子等 8203.30.00 板收缩机 8203.40.00 截管器及螺栓钳 8204 扳手、活络扳子及管钳 8205.10.00 钻和螺纹刀具 8205.20.00 锤子和 大捶 8205.30.00 刨子、凿子及同类木工工具 8205.40.00 改锥 8205.59.10 水泥匠、铸工工具 8205.59.90 其他手用工具 8205.70.00 虎钳 8205.90.00 两个或更多工具组合 8206.00.00 两个及更多工具零售套装 8207.40.10 金属内螺纹车刀用螺丝攻 8207.40.30 金属外螺纹车刀用螺丝攻 8207.40.90 其他非金属用螺纹工具 8207.50 钻头

#### 二、市场特征

1. 专业市场手工工具拥有两大用户群；一方面是专业技工和机械工，另一方面是非专业的手工爱好者。对于专业工人，他们习惯使用的工具是一些高品质的知名品牌。其主要原因是：专业技工和机械工的收入相对比较高，他们使用劣质工具所造成的经济损失，比购买市场上最贵的工具的花费还要多。在很多行业，工人们都信赖他们经常使用的工具及品牌，从而提高工作效率并保证安全。在一些行业中，雇主拥有自己的工具，但技工和机械工仍有选择工具的权利。如果工人没有他们认可的工具，可以拒绝工作。因此，为了雇主和雇员的利益，他们在工具的功能方面有相同的认可后，才可开始工作，这样可以解决因为劣质工具而造成工作时间延长和工作效率低下等问题。瑞典的一些高质量的老牌专业手工工具深受用户的喜爱，新兴公司及品牌进入瑞典市场难度较大。

2. 非专业手工工具市场非专业手工工具市场与专业工具市场在工具的质量和价格方面有很大的不同。在这一市场中，有经验的业余手工爱好者用一些较昂贵的工具修理游艇，汽车或翻修房子和家具。在这一领域中，使用者对工具质量的要求和专业市场是一样的。同时，劣质工具所造成的延误工期的损失要大大超过高品质工具的花销。在非专业手工工具市场中，还有一类用户，他们偶尔会用工具装订图片或修理坏了的物品。这类用户不会在市场上寻找性能最好的工具，而只是在附近的商店随意挑选几款。他们不会注意工具在质量上的差异，因为用户不会用这类工具做复杂性的工作。价格和外型则是他们选择工具的首要标准。当然，非专业手工工具市场也有其优势，出口商只要保证工具的正常使用，不伤害使用者，同时价格和外观有一定的竞争力，就有机会进入这一市场。

#### 三、市场规模

据统计，瑞典国产手工工具和进口手工工具的总数量少于出口量。2001 年，手工工具的市场总产值为 181.3 万瑞典克郎。2001 年瑞典销售量最高的人工工具是手锯，总额为 2.88 亿瑞典克郎。扳子，管钳的总销售额为 2.31 亿瑞典克郎；扁嘴钳类的销售额为 2.04 亿瑞典克郎；改锥的销售额为 8400 万瑞典克郎；锤子为 3100 万瑞典克郎；虎钳为 2590 万瑞典克郎。其他手用工具的销售额均在 1500 万瑞典克郎以下。例如锉刀的销售额为 1150 万瑞典克郎，金属剪只有 620 万瑞典克郎的销售额。钻头不仅只用于手工工具，在很多机械中也经常使用。

正因为如此，用户对钻头的需求量是非常大的。这类工具的进口总额为 3.09 亿瑞典克郎，国内生产总价值为 4.94 亿瑞典克郎。在刀刃的销售中，金工锯的用量比较大，钢锯只占很少的一部分，它的销售总额为 3.68 亿瑞典克郎。螺丝攻和其他罗纹刀具的销售额均在 1.01 亿瑞典克郎左右。

四、国内产品和出口产品瑞典在手工工具领域中拥有相当专业的国内生产系统，为用户生产大量的手工锯，金工锯刀刃，可调扳手，管钳，钻头，螺丝攻，锤子，刨子和其他手工工具。在上述领域中，瑞典是纯出口国家，主要出

口到邻国（挪威，芬兰和丹麦）及新西兰。2001年瑞典没有粗锉，金属剪，固定扳手，改锥和虎钳产品的生产。瑞典还转口很多非瑞典制造的进口手工工具。

例如，瑞典在2002年进口了价值9300万瑞典克郎的改锥，其中一部分又转口至其他国家，总价值为3500万瑞典克郎。其主要原因是瑞典一大部分进口商，批发商和生产厂家做手工工具的转口贸易，他们主要的客户群是周边国家。

五、进口瑞典手工工具在2001年和2002年进口总值分别为14.94亿和14.43亿瑞典克郎。2001—2002年，其他产品的进口数量保持不变或持续增长的时期，手工工具的进口量则在逐渐减少。2002年进口量最多的产品是钻头，总值为3.07亿。扳手，特别是活动扳手及管钳的进口总值为2.14亿。扁嘴钳类工具的进口额为2.19亿瑞典克郎。改锥的进口额为9300万瑞典克郎，螺丝攻为550万瑞典克郎，金工锯用刀刃的进口总值为2400万瑞典克郎。瑞典本地不制造锉刀类产品，所以2002年瑞典进口此类产品的金额为3100万瑞典克郎。金属剪和虎钳的进口额分别为1600万和400万瑞典克郎。尽管瑞典每年都大量生产手锯，但在2002年此类产品的进口额也达到了2200万瑞典克郎。2002年向瑞典出口手工工具数额最高的国家是德国（3.85亿瑞典克郎），其次是新西兰（2.03亿瑞典克郎），台湾（2亿瑞典克郎），丹麦（1.48亿瑞典克郎），中国大陆（8700万瑞典克郎），美国（7700万瑞典克郎）。一些国家只出口个别的产品。例如日本只大量出口钳子和固定扳手。法国出口改锥，钳子和其他类手工工具。西班牙出口活络扳手和其他类手工工具。芬兰出口管钳。瑞士出口螺丝攻和其他类手工工具。澳大利亚出口混凝土和岩石专用钻头。

六、销售渠道手工工具的进口商分为几种不同类型。进口商和批发商将商品销售给地方工业批发商和大型零售商；许多大型零售商和一些地方批发商也直接进口；同时为数不少的邮购公司也拥有大型零售商店，可以直接进口手工工具。手工工具有许多零售途径。在工业市场中，地方机械工具公司占有非常重要的地位，它是工业领域手工工具的批发商。这些公司将重点放在工业用户上，主要供应成套工具，手工工具和工业范围内所需的各类工具。特殊工具批发商不仅销售汽车维修业中的工具，同时也销售汽车零件和备用零部件。电子组装和维修公司主要从电子工具供应批发商购买工具，但也从其他渠道购买工具。小型公司和个体工匠从五金商店和建筑工具供应商店购买他们所需的工具。瑞典有一家自发性五金联合公司，在这里既销售专业工具，也销售非专业手工工具。加油站和汽车零部件经销商为非专业汽车修理市场提供服务，同时邮购公司也为非专业汽车修理市场提供工服务。另外，一大部分精密度不高的非专业工具被销往百货商店和大型超级市场及加油站。六、价格及贸易范围在瑞典很难就贸易范围问题给予一个概括性的描述，因为瑞典拥有太多不同类型的手工工具公司和产品。最重要的是应该知道在商店的零售价格中，其中20%是增值税。增值税并不影响企业用户购买工具，因为他们所付的增值税还能被返还回来。如果工具通过零售商销售，除去增值税，价格还要翻一倍。通常商家给零售商的价格应该是到岸成本的4倍（包括增值税）。近几年，随着手工工具品种的不断增多，客户群的增多，价格比以往要低一些，但零售价格很少低于到岸价格的三倍。

七、关税及进口原则作为欧盟成员国之一，瑞典采纳欧盟的征税、进口制度。所以在瑞典没有关于手工工具的进口限制。（1）2003年手工工具进口税率工具名称税率%手锯 1.7 弓形锯锯条和其他金属锯 2.7 锉刀，锉子及同类工具 1.7 钳子，镊子 1.7 板收缩机 1.7 截管器， 螺栓钳 1.7 扳手，活络扳子和管钳子 1.7 钻和螺纹刀具 1.7 锤子及大锤 3.7 刨子，凿子及其他木工工具 3.7 改锥 3.7 泥水匠，铸工工具 3.7 其他手工工具 2.7 虎钳 3.7 上述工具的两套装及更多套装 3.7 上述工具的两套装及更多零售套装 3.7 金属用螺丝攻 2.7 金属用其他螺纹工具 2.7 其他螺纹工具（非金属用） 2.7 钻头 2.7 （2）关税优惠除中国以外，从其他拥有关税普惠制国家进口各种类型的手工工具都是免税的。根据分别签定的贸易协议，欧洲自由贸易联盟国家、波罗的海诸国、所有中欧和东欧国家、前南斯拉夫国家，地中海国家和洛美协定国家执行手工工具进口免税制度。

八、瑞典市场前景及对我出口企业商家的几点建议瑞典手工工具市场从九十年代初开始衰退。主要原因是瑞典九十年代经济发展迟缓，尤其是建筑业，房屋建设发展缓慢，这就严重影响了专业手工工具和非专业手工工具市场。1996年以后，瑞典经济逐渐复苏，手工工具市场也渐入佳境，销售量的增长持续到2001年，但2002年又呈下降趋势。在过去的5年中，我国对瑞典的手工工具的出口呈快速增长态势，年平均增幅为33.69%。其中2000年是我对瑞手工工具出口增长最快的一年，年出口额比1999年增加了76.9%。（详见下表）1999—2003年我国对瑞典手工工具出口额统计年份 1999 2000 2001 2002 2003 万克郎 13, 00 23, 00 26, 00 34, 00 37, 00 折合万美元 157.2250.8 251.69 349.8 446.3 比上年增长 76.9% 13.04%36%8.82%

为成功地进入瑞典手工工具市场，我出口商应做好以下几点：

1. 质量要求手工工具与其他工具不同，所以在质量方面没有统一的标准，但瑞典不同价位的工具都有相应的质量要求并可以概括为以下几点：

（1）手工工具必须能够操作所设计的功能。

（2）不能对使用者造成伤害或带来不便。

（3）不能对修理或制造的物品造成表面的损坏。手工工具的质量要求各异，下面所介绍的是瑞典对几种常用的手工工具质量的基本要求。

活络扳子：瑞典已不再使用平行手柄的活络扳子，手柄末端应比前端略厚，向前端逐渐变细，以便使用者能够方便的握住手柄。扳子的卡嘴应该保持光滑，张闭平稳，使用时不能发出噪音，否则的话扳子有可能滑叩，并损坏螺母。钳子、收割器：这类工具通常首选糙面涂饰，而不用镀金磨光涂饰。卡嘴不能粗糙，应闭合方便。卡嘴关闭时，上下应完全咬合，不能出现缝隙。红色绝缘材料是这类产品手柄的最佳选择。同时手柄应保持光滑，绝缘材料也应选择手感舒适的材料。改锥：改锥的手柄应采用手感舒适的材料，首选是塑料和醋酸纤维素。在手柄上能出现突起或粗糙的花纹。手柄的末端应有特殊的保护措施以方便使用者在使用时加力。绿色，红色及黄色均是用户喜爱的颜色。总的来说，抛光工具在做工上是十分讲究的，使用时应手感舒适。木制手柄应采用浅色半粗糙涂饰。塑料及 PVC 质地的手柄看起来很整洁也很具有诱惑力。自助零售业和自制手工工具市场的包装应选用陈列式包装，消费者能够方便的使用各种工具而不会造成任何的损坏。说明应采用瑞典文或英文。

2. 如何进入瑞典市场如果打算将产品出口到瑞典市场，出口商应该联系一个能为其建立合作关系的批发商或进口商的机构，或者与进口商或批发商签署独家代理的协议。出口商与瑞典进口商建立最初联系的最佳地点是 Practical World，这是每年三月在科隆举办的五金及非专业工具国际性商品交易会。作为手工工具的生产厂家在试图进入瑞典市场时，非专业手工工具市场具有广阔的前景。这一市场在产品价格合理，外观新颖的前提下，比较容易接受新兴的，不知名的品牌。在进入瑞典市场之前，寻找代理商或进口商是十分必要的。大多数批发商在工具的涂饰，颜色，包装和其他细节性问题方面都有自己的要求，如果脱离了他们的需求，生产厂家将很难打入到瑞典市场。

3. 了解北欧市场无论在文化、语言、政治方面，还是社会体系方面，北欧国家都存在着相似之处。这也就意味着北欧的消费者在消费行为及产品偏爱方面也有相似之处。当出口商有意进入北欧地区任一国市场时，应同时考虑是否有进入北欧其他国家的可能性。所有北欧国家都拥有进口促进机构。如果出口商希望了解北欧地区手工工具市场的情况、寻找适当的贸易合作伙伴，可以直接与以下丹麦、挪威和瑞典的进口促进机构联系：

(1) 丹麦进口促进办公室 (DIPO) 与丹麦商会有相同职能，在丹麦商会和丹麦国际发展促进署共同领导下开展业务。丹麦进口促进办公室的主要作用是为非洲、亚洲和拉丁美洲的进口商和产品提供商业援助。商家如果了解更多的关于丹麦进口促进办公室的情况，下载或订阅丹麦市场信息材料或发布关于你公司产品的广告可发邮件至丹麦进口促进办公室：[www.dipo.dk](http://www.dipo.dk)

(2) 挪威进口促进办公室，HSH 进口服务处在挪威商业服务联盟联合会及挪威发展合作署共同领导下开展业务。HSH 进口服务处与挪威商业服务联盟联合会职能一致。出口商可从下面的网站找到关于挪威商业服务联盟联合会的信息：[www.hsh-org.no](http://www.hsh-org.no)

(3) 瑞典国际发展合作署是瑞典为国际发展合作提供服务的政府机构，已经和瑞典商会就外贸促进服务方面的工作签署了协议。其主要作用是增加瑞典企业与非洲、亚洲、拉丁美洲和中欧及东欧国家的贸易往来。进口商可以通过以下网站寻找到适合自己的项目，下载或订阅相关市场报告。

## 瑞典汽车零部件市场基本情况分析

汽车工业扮演着瑞典经济的中心角色。瑞典的汽车制造商，包括此行业的供应商，共雇员工约 14 万人。2003 年，汽车业占了瑞典工业中机械类及库存投资 (inventory investments) 总额的五分之一，汽车及其零组件出口达 1,250 亿瑞典克朗，即瑞典总出口额的 15%，这使得汽车业成为最重要的单一出口行业，十辆汽车中有九辆是出口的。瑞典汽车产量虽然只占世界的 1%，但瑞典是世界上 16 公吨以上重型车制造商中规模最大的。2003 年全球五分之一的重型货车都是由瑞典厂商 Volvo 或 Scania 所制造的。

### 汽车零部件市场规模可观

对瑞典汽车制造业来说，瑞典本土是仅次于美国的第二大市场。瑞典汽车公司在其国内市场占有重要的地位，2003 年登记的新车中 29% 是由瑞典本国制造的。瑞典制造商生产的重型柴油卡车更占国内市场的 93%。瑞典新车市场在过去几年间，稳定地维持在 25 万至 26 万辆左右。2003 年，新车的销量则为 261,000 辆。瑞典汽车备用零组件市场包含了如 Mekonomen 的非特殊品牌 (brand-in-dependent) 公司，及销售既有品牌 (branded-goods) 的公司。据统计，斯堪地那维亚汽车零部件市场总额为 400 亿瑞典克朗，其中零组件为 220 亿瑞典克朗，轮胎及车轮为 80 亿瑞典克朗，车体及油漆为 100 亿瑞典克朗。非品牌公司大概占一半以上市场，而瑞典又占整体市场的 50%。

瑞典汽车制造商掌握了从开发到装配的整个制造过程。此过程仰赖稳固的基础，包括稳固的供应商。拥有超过 1,200 家公司、75,000 名员工及超过 110 亿欧元年营业收入的车辆供应商业，堪称瑞典最大的制造业之一。这个行业包含许多不同的企业，Autoliv、SKF、Haldex 及 SSAB 是总部设在瑞典的全球知名大型车辆零组件供应商。许多世界车辆工业一线大厂 (tier1) 也在瑞典设有子公司，如 Delphi、Visteon、Johnson Controls、Tenneco、Valeo、Bosch 及 Benteler。

**资料来源:**

中华人民共和国商务部网站  
中华人民共和国海关统计年鉴  
中华人民共和国驻瑞典商赞处  
瑞典海关

**焦点科技股份有限公司（中国制造网）**

南京市高新区星火路软件大厦A座8-12F

邮政编码：210061

电话：（025）66677777

[Http://www.made-in-china.com](http://www.made-in-china.com)