

“约旦政府高度重视国内投资环境的建设与改善，希望能吸引更多中国企业前来投资创业，推动双方的合作能够更加广泛和深入。约旦政府最近颁布的一系列投资新政策，将对两国企业在金融领域进行深度合作提供诸多便利。在约中经贸投资合作中，保持高效畅通的沟通渠道，及时传递交流信息至关重要。目前约旦投资委已将中国视为重点招商国家，并在北京设立了常驻办事处，以便更好地为中国投资者提供各类信息咨询服务。”

约旦投资发展局正致力于在广泛听取各界意见的基础上更新国家投资战略，健全完善投资管理规章制度体系，努力营造更为便民亲商的开放、包容投资环境，通过提升投资基础设施保障能力、继续推行低税收政策、简化引资手续等其他合理激励机制进一步加大招商引资力度。”

——约旦投资委员会代理首席执行官阿乌尼·鲁舒德

1984年，国务院批准青岛成为全国首批沿海开放城市。

与开放同步，这里最早感受世界经济浪潮的熏陶和冲击，最先接受市场经济大潮的挑战和洗礼。近30年来，开放让这座城市冲破传统体制的束缚，挖掘自身发展优势，地区社会经济发展实现了“几何升级”式的嬗变。成绩有目共睹，开放带来的靓丽成绩单，写在了这个城市的每一寸土地上。

与改革开放初期的主要方式——引进外资和

扩大出口不同，今天我们更多面临着的是贸易摩擦增多、国内发展对外部资源依赖程度加大等新挑战。面对这一形势，青岛率先走上了双向开放的发展之路。

开放的眼界决定发展的境界。加大新兴市场比重，全方位、宽领域的合作层次，发挥“走出去”引领，在更广阔的空间进行优化资源配置，向产业链高增值环节迈进，带动“引进来”……青岛以一盘对外开放的“新棋局”，将对外开放推向更广更深。

“目前中阿贸易规模虽然相对较小，但近年来增幅较快，远高于中国与其他国家的贸易发展。中阿双方在能源、服务贸易、技术合作、投资金融、人文交流等领域的合作前景十分广阔。在这样一个大背景下，中阿实现互利共赢，是中阿实现自身发展的需要，是进一步加强中国与阿拉伯国家“全面合作、共同发展”战略合作关系的具体表现，更是两大经济体对于全球经济复苏做出的努力。”

——商务部副部长李金早

“阿拉伯国家普遍拥有丰富的太阳能、风能、地热资源，具备大力发展新能源的良好条件。中国在风电、太阳能发电、和平利用核能等方面拥有成熟的技术、丰富的经验和比较完善的法规、标准和配套政策。双方应加强在新能源领域的沟通，协商确定可再生能源和替代能源开发利用项目，并举办投资、经验交流和技术转让等多种形式的研讨会和论坛，促进相关领域的务实合作。”

——国家能源局副局长吴吟

慧眼识新兴市场

3月8日，青岛市委主要领导率代表团走进了阿联酋、约旦、以色列三国，对迪拜、安曼、特拉维夫等城市进行了访问考察。为期10天的访问，开启了青岛在新兴市场经贸领域往来的崭新一页，推动了和上述地区多层次、宽领域的各项交流合作，传递着青岛发展开放型经济战略的声音。

这份传递在访问团落地的第一时间就收到了回应。“青岛区域位置突出，社会开放包容，海陆空



青岛代表团在迪拜考察

交通物流往来如梭，一大批本土企业走出国门把工厂开到世界，在世界经济舞台崭露头角。”中国驻阿联酋大使黄杰民表示。

对比依然笼罩在金融危机阴霾下的传统市场，西亚等新兴市场资源丰富、市场巨大。阿拉伯世界第二大经济体的阿联酋，以其充足的金融资源、低税收以及允许资本自由流动的政策，成为海湾地区最具投资吸引力的商业中心之一。

阿联酋外贸总额去年增长14%，2013年有望增长18%。迪拜港是全球第三大转口中心，转口贸易发达，拥有25万平方米仓储设备、2.1万平方米冷库的自

由贸易区，是中东地区最大的自由贸易港。青岛是世界第七大港，中国北方最重要的港口物流中心，青岛代表团此行抓住机遇与迪拜环球港务集团签署了战略合作协议，希望与迪拜环球港务进一步加大在港口建设、邮轮母港设计运营等方面的交流合作，把经营管理自由贸易区的先进经验和理念带到青岛，加快推进山东半岛蓝色经济区、西海岸经济新区等重点功能区规划建设。

活跃多领域合作

访问期间，代表团一行在到访

的各个城市广泛拜访当地政界和工商界人士，青岛市商务局与安曼商会、以色列工贸劳工部出口与国际合作署、英菲尼迪公司等签署系列战略合作协议。

作为全球太阳能运用最广泛的国家之一，以色列具备成熟的开发利用可再生能源的先进技术。在与友好合作关系城市拉马特甘市政府的会谈中，青岛市委主要领导表示，拉马特甘与青岛在诸多领域的互补性很强，合作潜力巨大。特别是巴尔市长去年率团成功访青，有力推动了双方的务实合作。希望双方今后在教育、科研、现代农业、节能环保、海洋经济等领域进一步加强交流。代表团一行还拜访了具有世界领先水平的巴尔伊兰大学纳米技术学院，探讨与青岛高校和科研院所的交流与合作。在特拉维夫，代表团拜访了以色列工贸劳工部副部长奥哈德·科恩、英菲尼迪公司总裁高哲铭以及相关知名高科技企业的代表，双方企业将在农

『走出去』为『引进来』铺路

潘旭涛 杨瑶

业、水利、金融、环保、电动车、港口建设等领域深化合作。中国驻以色列大使馆高燕平大使指出：“中以关系已经成为发展最为活跃的双边关系之一，以色列和青岛在双边投资、工程承包、技术引进等各领域都开展了多层次的合作。”



青岛与迪拜港签署战略合作协议

是新时期对外开放的显著特点，利用好两个市场、两种资源，让更多的青岛企业成功“走出去”，向产业链高增值环节迈进，实现更高水平的“引进来”。”青岛市委主要领导指出。

“青岛作为中国经济增长较快的重要城市，对跨国公司而言是一块充满活力的磁石。”世界知名公务机制造企业、法拉利家族成员、比亚乔航空公司首席执行官艾伯特·加拉西先生此次专程从意大利飞往阿布扎比与青岛代表团碰面。该公司是世界上唯一一家同

时经营飞机和飞机发动机设计、零部件制造及维修的公司，意大利法拉利、阿联酋酋巴达拉、印度塔塔同为公司的三大股东。此前青岛已与比亚乔航空公司签署了公务机生产合作项目备忘录，本次会面双方将进一步推进落实公务机制造等有关项目。英飞尼迪公司也将与青岛共同推动在青设立的中以科技园、全球产业合作与投资引导基金、青岛云计算子公司等项目的合作。

“将‘走出去’作为转型升级的新引擎，推进‘外贸、外资、外经、外包’联动发展，在更广阔的空间进行产业结构调整，建立‘走、引’相结合的双向投资贸易合作新模式，进而形成大开放、大市场、大流通的开放型经济发展新格局。”青岛市商务局局长马卫刚表示。

与此同时，青岛市建立了定向跟进工作机制。3月17日，青岛市商务局组织企业家代表团随后跟进出发，促进和落实此次高层出访

资讯速递

青岛与约旦安曼商会签署合作协议

本报电 近日，山东省青岛市商务局与约旦安曼商会签署战略合作协议，约定双方将推动两国代表团互访。青岛市委主要领导表示，近年来青岛市与约旦贸易额增长迅速，希望通过此次签署战略合作协议，进一步推动双方在太阳能、风能、生物质能、电力工程、家电、资源及工程投资、基础设施建设等领域合作，特别是在推动青岛企业“走出去”方面取得实质性成效。

据悉，下一步青岛将组织企业家商务代表团赴约旦，全面推动两地企业间贸易、电力工程、资源及工程投资、基础设施等领域的务实合作。

青岛—以色列商务交流会举行

本报电 当地时间3月14日下午，青岛—以色列商务交流会在特拉维夫成功举办。青岛市委主要领导在交流会上表示，青岛将一如既往地支持以色列企业在青岛的发展。

中国驻以色列大使馆大使高燕平指出，以色列和青岛在双边投资、工程承包、技术引进等各领域都开展了多层次的合作，希望双方实现互利双赢。

中日韩自贸区谈判将于26日启动

本报电 商务部新闻发言人沈丹阳近日表示，经中日韩三方协商，中日韩自贸区第一轮谈判将于2013年3月26日至28日在韩国首尔举行。三国代表将讨论自贸区谈判的机制安排、谈判领域和谈判方式等问题。三方约定今年将举行三轮谈判，第一轮在韩国首尔，后两轮分别在中国和日本举行。中日韩三国同为东亚重要经济体，经贸合作密切，尽快建立自贸区符合三国的共同利益，也有利于促进地区和平与发展。

韩国高端婚庆服务有望入驻青岛

本报电 日前，韩国高端婚庆公司MARIEL WEDDING株式会社来青考察。该公司此次来青考察，将与青岛当地有关公司进行深入洽谈，初步约定4月份签订合作备忘录。届时，如该项目能顺利开展，青岛将拥有一个海、陆、空全方位的高端综合婚庆服务公司。韩国MARIEL WEDDING株式会社是韩国知名的综合婚庆服务公司。

山东电力建设第三工程公司在中东赢得尊重

本报记者 孙懿

近年来，在中东区域的电站合作项目中，一家中国企业成绩斐然：在沙特、阿曼、埃及等中东国家承揽了6个电站项目，成为中东规模最大的电站项目承包商；凭借世界先进的技术水平和本土化战略赢得了当地的尊重……它就是来自中国的山东电力建设第三工程公司。

山东电力建设第三工程公司于2000年开始进军海外市场，但是，进入中东市场并牢牢站稳脚跟则仅用了5年的时间。

2009年7月，公司成功签订沙特拉比格2×660MW亚临界燃油电站项目。“这个项目是中国电站设备第一次成功进入沙特市场。”公司总经理王鲁军回忆起当时的情景还很兴奋，“它标志着中国电站EPC总承包商打破了欧美和日韩企业的垄断。”据了解，该项目是目前中东市场单机容量最大的电站机组。

王鲁军介绍说，从2009年8月至2011年7月，公司又相继签订了阿曼萨拉拉

445MW燃机电站、沙特扎瓦耳2400MW燃机电站、埃及奔赫750MW燃机电站、埃及吉萨北1500MW燃机电站等项目。其中，阿曼萨拉拉445MW燃机电站项目现已按期投入商业运行，创造了阿曼电力市场第一个按照政府合同工期发电的纪录。另外，为满足“扩大中东”海外市场发展需要，公司于2011年11月在阿联酋迪拜成立了中东区域总部。

在中东，山东电力建设第三工程公司不仅在项目建设上大步迈进，而且还打造了良好的品牌形象。公司在当地的项目凭借过硬的施工技术和不懈的努力，为当地民众提供生产和生活用电作出了贡献，受到了广泛的赞扬。王鲁军说：“在‘走出去’拓展海外市场的过程中，本土化是我们重要的策略之一。本土化不仅意味着要充分利用当地的人力、机械、物资等资源，以降低成本、拓展空间、提升竞争力，还要求我们要充分了解和适应当地文化，积极主动贴近、融入当地社

会，用适应本土的思路去思考解决问题。只有这样才能建好项目，才能赢得业主和当地政府的认可。”

自2000年开始“走出去”以来，山东电力建设第三工程公司在激烈的国际竞争中奋勇争先，在打开并叫响了海外市场的同时，受到的回报也是丰硕的。公司的一份报告显示，该公司已先后进入尼日利亚、印度、约旦、沙特、阿曼、埃及、东盟等市场，以EPC方式承揽了19个海外项目，总装机容量约19900MW，合同额约161.2亿美元。其中，已有7个海外项目顺利投产移交。

在问及“走出去”成功的秘诀时，王鲁军告诉记者：“我们始终坚持两个理念。一个是坚持‘现场即市场’的市场理念，一个是‘建一个工程，树一座丰碑，交一方朋友，拓一片市场’的项目理念。”

“通过做好工程，把公司品牌变成本土知名品牌，赢得当地的尊重，这是我们不变的目标。”王鲁军说。



阿曼萨拉拉的燃机联合循环电站和海水淡化项目。