

月刊 普华永道捷克  
刊 中国业务部月报



No. 202012  
每月10号发行  
发行：普华永道捷克

捷克出口新方向：欧盟外的机遇

捷克税务相关新闻



2030职业畅想：疫情加速劳动力市场变革

新形势下全球化转型与“一带一路”倡议驱动力



# 本期目录

1. [捷克出口新方向：欧盟外的机遇](#)
2. [2030职业畅想：疫情加速劳动力市场变革](#)
3. [新形势下全球化转型与“一带一路”倡议驱动力](#)
4. [捷克税务相关新闻](#)
5. [普华永道中东欧/欧亚/俄罗斯中国业务部简介](#)

## 联系人

徐发华  
普华永道捷克中国业务部顾问  
Tel: +420 731 553 963  
Email: Fahua.xu@pwc.com

更多信息，敬请访问普华永道网站：

[普华永道捷克中国业务部](#)

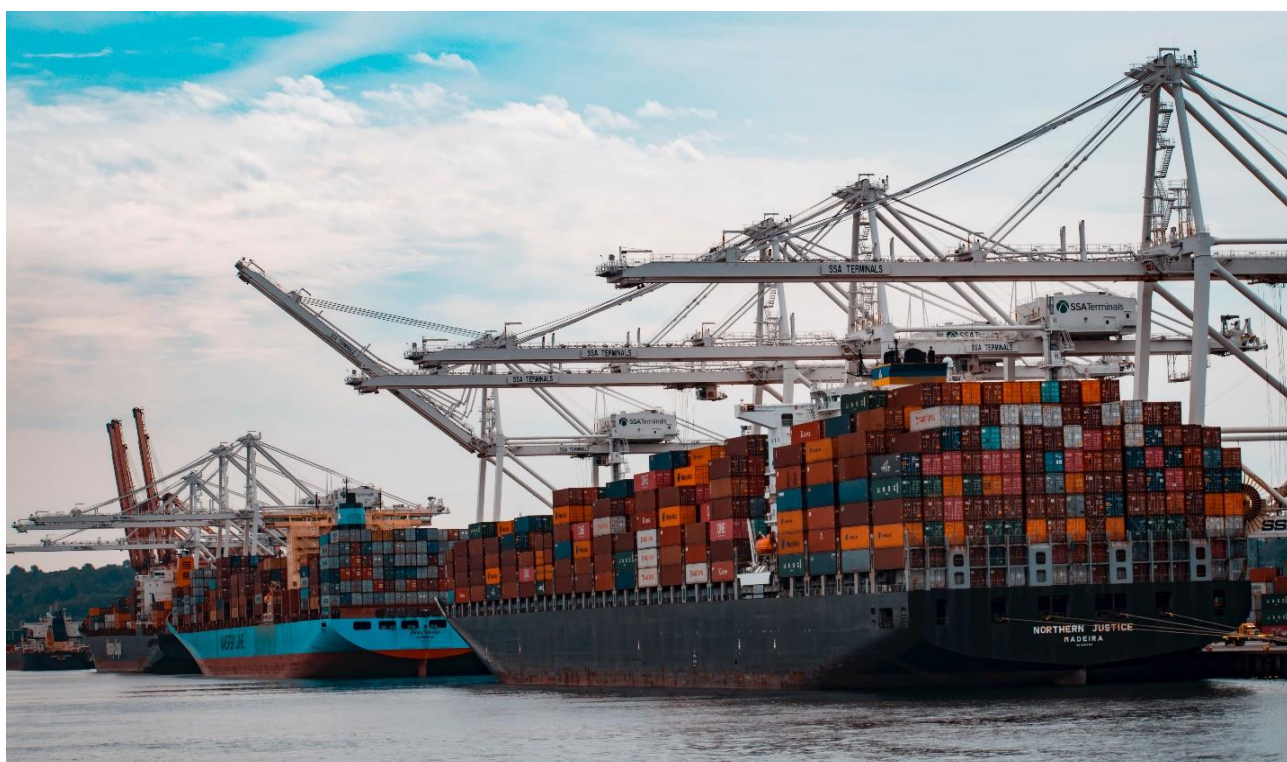
[普华永道捷克共和国](#)

本刊物刊登的信息是一般参考信息，并未对信息进行综合分析。对个别情况作出判断时，请向专家咨询。关于基于本刊物的信息而作出的行为，普华永道不承担任何责任。



# 捷克出口新方向： 欧盟外的机遇

疫情期间，捷克政府采取了关闭边境和限制国际贸易的措施，现在我们应该对这些措施的影响进行分析。4月是政府限制人口流动和关闭边境最严格的时期，这期间，捷克出口额同比下降40个百分点。尽管出口在夏季有所回升，但今年1月至9月的综合数据于去年同期相比仍下降了约10个百分点。只有到今年年底才能完全显示出第二波疫情对国际贸易的影响。虽然在数据上仅显示“10%”的下降，但由于捷克经济在很大程度上依赖出口，这实际上已经给捷克经济造成了巨大的损失。因此，捷克政府应该考虑未来几年的安排。

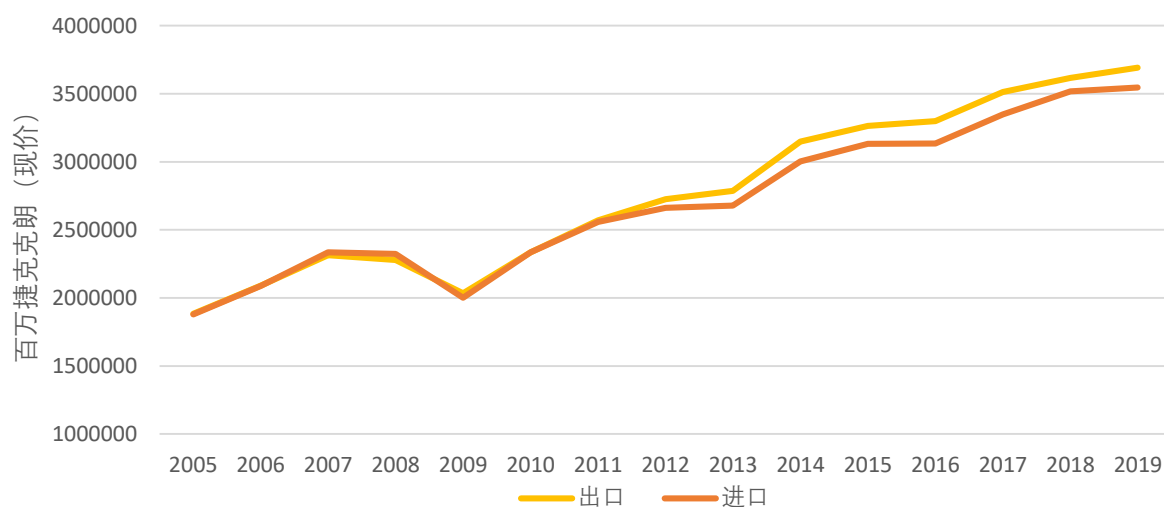


## ↗ 对德出口下降，对土耳其上升

欧盟是捷克主要的出口对象，对欧盟出口额占捷克出口总量的80%。捷克前十位出口对象国全被欧盟成员国包揽，约占捷克出口总额的75%。地理位置带来的便利使得捷克企业更青睐欧盟市场，捷克企业不仅可以和欧盟的商业伙伴密切沟通，也可以和当地的消费者保持紧密联系。另外，欧盟自由市场的零关税政策和国与国之间相近的法律也是吸引捷克企业的重要原因。

然而，从战略视角出发，在商业上过度依赖一个地区弊大于利，尤其当贸易双方的经济和文化深度交融。2008年的经济危机便是很好的佐证，当时，几乎所有的欧盟成员国都受到了相同程度的经济震荡。与真正的国际化企业相比，只注重欧盟市场的企业无疑损失惨重，新冠疫情对本土商业的打击便是最直接的例子，新冠疫情对经济的影响远比经济危机来得更为惨烈。“欧盟市场内被取消的订单数量超过了欧盟以外市场的订单数量。”军防设备供应商Oritest总经理约瑟夫·奥雷尔（Josef Orel）表示。Oritest的制造用于检测有毒物质的设备，其90%以上的产品销往国外。

2005-2019捷克进出口数据



数据来源：捷克统计局

德国是捷克的最大的出口贸易伙伴。今年春季，受疫情影响，捷克对德出口额的下跌达到了前所未有的比例，四月数据环比下降40%。每年从捷克出口的商品中，约有三分之一销往邻国市场。即使是第二大商业伙伴斯洛伐克也没有更好的表现。根据捷克统计局的数据，4月捷克对斯出口下降30%。今年1月至9月，捷克对斯洛伐克的出口与去年同期相比下降了20%。

但非所有的海外市场都呈现出相同的图景。“根据今年1月至9月的数据，捷克向韩国和

土耳其的出口呈正向发展。”捷克贸易局出口经理拉迪姆·多雷扎尔（Radim Doležal）表示。但是，到目前为止，捷克对这两个国家的出口只占出口总额很小的一部分，其中土耳其仅占1%，韩国甚至不到0.5%。

“随着国内经济的衰退，越来越多的大中型捷克企业开始瞄准欧盟以外的市场。”捷克中小企业协会副会长艾弗森·雷茨拉格（Evžen Reitschläger）称。

在土耳其市场活跃的主要是捷克能源企业。Energo-Pro公司的战略发展部经理雅各布·法弗尔（Jakub Fajfr）表示：“我们认为土耳其能源市场是十分成熟的，具有吸引力和成长潜力。”这家来自捷克帕尔杜比采地区的公司今年接到了两个来自土耳其的项目订单——Karakurt大坝项目和Alpaslan 2发电厂项目，订单总额超过160亿克朗。

尽管有疫情的影响，但来自特热比奇的公司Mico仍于今年在土耳其赢得了价值数亿克朗来自Akkuyu核电站的采购合同。Mico的合伙人伊日·丹纳（Jiří Denner）表示：“我们将向土耳其供应用于冷却涡轮机的水的交换器。这项工作分三年完成，我们将在明年下半年交付第一批货物。”有了这样的合同，土耳其对捷克贸易的重要性在未来几年中将显著增长。

捷克公司并不惧怕进入这两国市场，尽管四年前在土耳其市场建设燃煤电厂的失败导致了捷克维特科维采Power Engineering公司的破产。当初的争端是由一个锅炉引起的，但直至今日这个争端也未被满意地解决。当时，捷克出口银行为该公司的出口提供担保和贷款，该项目的失败导致约120亿克朗的坏账。但是能源公司对此并不在意，他们认为这种情况是正常商业风险的结果。

与土耳其相比，韩国吸引了更多来自各行各业的捷克公司。“捷克公司在韩国市场可涉及的行业包括汽车、能源、通信、国防工业、机械制造、玻璃和陶瓷工业、娱乐和休闲产品、医疗、食品等。”工贸部亚·非、澳处发言人约瑟夫·弗尔班斯基（Josef Vrbenský）称。韩国是捷克在亚洲最重要的合作伙伴之一。自2011年以来，韩国已与欧盟达成了自由贸易协定，该协定不仅消除了关税壁垒，而且还统一了技术标准。

但是，捷克公司尚未充分利用当地市场的机会。据已经进入市场的人士称，在韩国获得合同并不像面对需求时那样容易。在韩国市场上销售卡车称重设备的Cross Zlín公司的贸易经理阿拉什·阿德维尼（Arash Advini）称：“在韩国要面对很大的竞争，这一点上，韩国有点像中国。而且韩国的科技很发达，大多数行业能做到自给自足。亚洲和澳大利亚在同一个时区，但亚洲人的工作时间更长。”

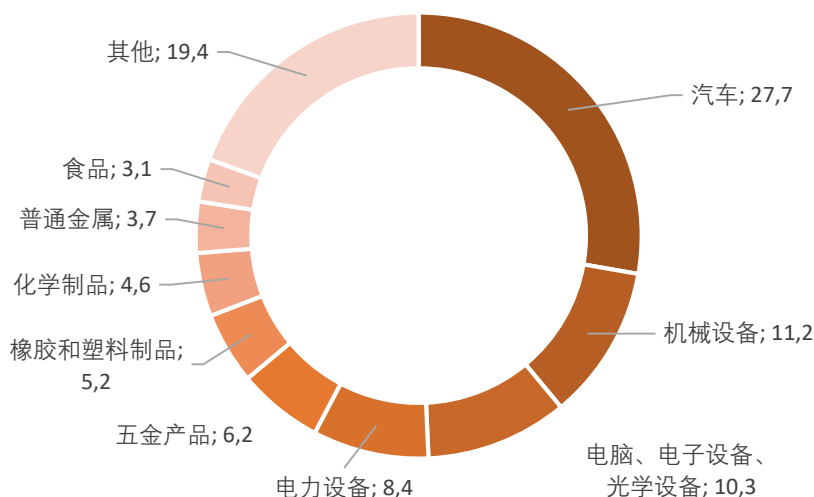
此外，11月中旬由16个亚太区域的国家签署自由贸易协定进一步加强了亚太区域国家之间的合作。除了韩国、越南和日本外，中国和澳大利亚等国家也有兴趣加强其在该地区的经济影响力。由于取消关税，签署国之间可以开始更多的贸易，而与协议以外的国家

进行贸易对他们而言则没有太大意义。

出口商协会副主席奥托·丹涅克（Otto Daněk）表示：“该协议更利于中国，它将给中国带来更多的机会。这可能会让捷克对亚太地区的出口造成问题。”因此，从商业角度来看，韩国更像是错失了宝贵机会。

捷克出口产品架构（百分比）

数据来源：捷克统计局、捷央行



## ➤ 充满不确定性的俄国和独联体国家吸引力增强

捷克公司将出口目标更加集中在过去就相对了解的市场上，例如，对俄罗斯的兴趣与日俱增。捷克商品在俄罗斯当地市场上保持了去年的成绩，成功抵御了今年的新冠疫情。总体而言，俄罗斯市场在捷克出口国中排名第12位，约占国内出口总额的2%。

斯柯达汽车就青睐俄国市场，不仅因为地理位置的优势，更是看重俄国的巨大市场份额。此外，与欧盟国家不同，在俄国不必满足严格的排放标准。捷克中小型公司对俄罗斯和独联体国家的兴趣也在日益增长。

捷克制造在俄国和独联体拥有悠久历史和良好声誉。8年前，法国公司收购了捷克能源公司Nuvia（原名：Envinet），就是看中了捷克公司能为其打开通往东欧市场的道路。Nuvia国际贸易部经理阿莱士·多库里尔（Aleš Dokulil）说：“我们的员工能说一口流利的俄语，在当地市场有着良好的人脉。尽管我们仍在学习适用西方的核技术标准，但东方的标准——俄罗斯的核技术标准——在历史上是众所周知的。”

乌克兰市场是Nuvia最成功的市场之一，乌克兰为其创造了近50%的收入。目前，Nuvia也在和俄国的Rosatom（俄国国家原子能公司）开展紧密合作，Rosatom可以为Nuvia在东欧市场的继续深耕提供诸多便利。多库里尔表示：“我们正在白俄修建一座发电站，在

孟加拉国也拥有着巨大的合作机会，因为Rosatom正在孟加拉国修建一座核电站。”但是，即使有巨大的俄罗斯市场和俄罗斯的合作伙伴，也不一定意味着商业上的胜利。由于欧盟与俄罗斯之间愈发紧张的政治关系，尤其是在俄罗斯吞并乌克兰克里米亚之后随之而来的贸易禁运，不少出口俄国的企业面临着进退两难的境地。“直到2013年、2014年，捷克对俄出口量才急剧增加，然后又因为对俄罗斯的制裁而有所减少。现在，对该俄出口量略有增加，但我们绝对没有达到2013年或2014年的水平。”捷克贸易局的多雷扎尔称。



即使是在前苏联市场上建立了良好声誉的公司也必须克服相当大的困难。例如，由于格鲁吉亚当地市场的不成熟和俄罗斯对该国的干涉，Energo-Pro想要进入格鲁吉亚市场变得非常复杂。战略发展部经理法弗尔表示：“最开始在管理上遇到很多难题，无论是在2008年俄罗斯入侵期间导致业务不确定，还是需要改善配电网络并教会客户如何支付电费。”

好在Energo-Pro最终还是成功了。13年的摸爬滚打，格鲁吉亚已成为该公司最成功的市场。Energo-Pro在当地拥有15座水力发电站、1座蒸汽发电站和2家配电公司，总共为100多万格鲁吉亚客户提供服务。

## ➤ 非洲掀起“捷克热”

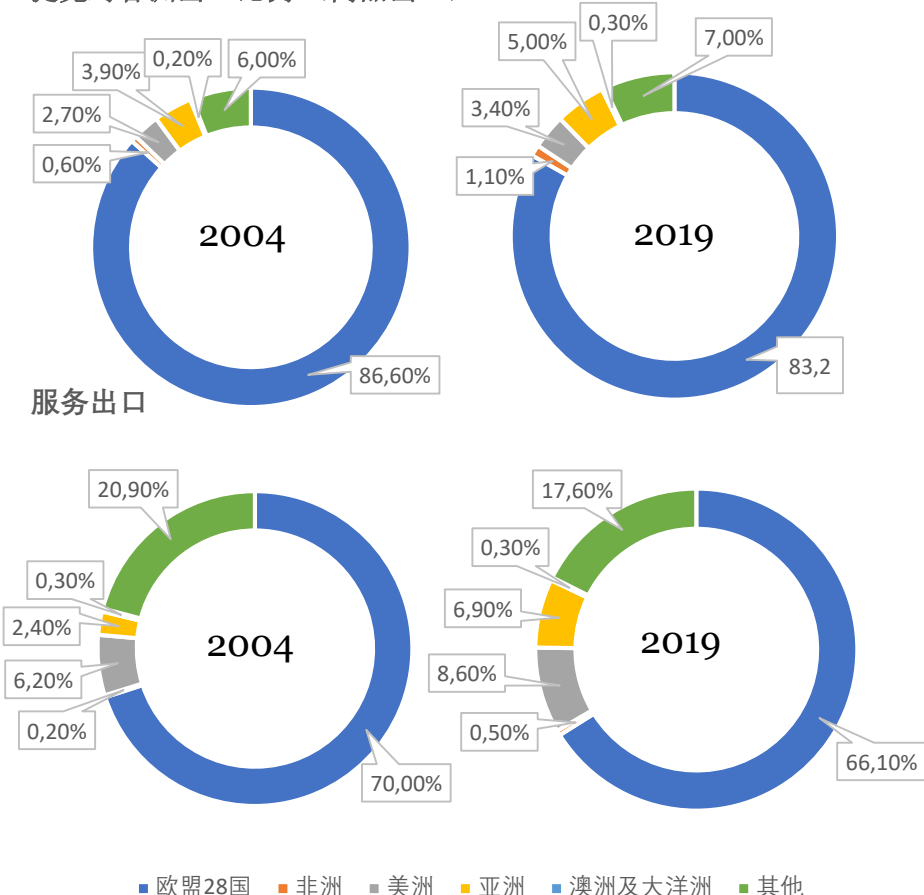
在过去几年中，捷克出口还瞄准了非洲。“从人口统计学概念来看，非洲具有最大的发掘潜力。”Unicredit研究分析师伊日·普尔（Jiří Pour）这样认为。截至目前，世界上最贫穷的大洲仅占捷克贸易总额的百分之一。得益于数十亿美元来自中国的基础设施投资，非洲越来越显现出其魅力。

Transcon Electronic Systems公司去年签署了捷克在非洲市场有史以来最大金额的合同。该公司将逐步在塞内加尔建设5座机场，共耗资38亿克朗。第一座机场已经开始建设。Transcon首席执行官弗拉基米尔·德拉贝克（Vladimír Drábek）认为：“我们之所以赢得合同，主要是因为我们能够提供建筑构件类型的模块化解决方案。这是非洲人所喜欢的，总的来说就是一切准备就绪、可以直接使用的东西。”模块化解决方案的优势在于，组件在捷克制造，但成品在当地组装。因此，它更适用于基础设施薄弱、以及由于气候条件限制而需要加快建设流程的国家。

对于Transcon公司而言，塞内加尔项目是其迄今为止最大的订单。但是，根据德拉贝克的说法，实施过程因行政审批流程而变得复杂。捷克出口银行（Czech Export Bank）为该项目提供资金。然而，过去的经验告诉投资者，许多外国合作伙伴并没有足够的能力偿还借款，因此做决定必须十分谨慎。

德拉贝克补充：“我们必须准备所有项目有关的文件来获得捷克出口银行的资金。然而，令我不满的一点是，他们想要一份详尽的供应商清单。但是在项目的早期阶段，我们很难敲定最终的供应商，谁也不知道项目会如何发展，不知道这些供应商是否符合后期的标准。”

捷克对各洲出口比例（商品出口）





不论是捷克国内，还是非洲当地的行政审批让出口非洲变得复杂。如果Cross Zlín想要出口产品到乌干达，就必须想办法解决这些问题。Cross Zlín的项目经理雅各布·谢利戈（Jakub Šeliga）告诉我们：“在非洲，任何事情都要花费相当长的时间。如果说在捷克只需要6个月时间完成的事情，在非洲，预计的时间至少为2年。最大的挑战是当地过分猖獗的官僚主义和获取各种各样的许可证，这都让在非洲经商变得困难。还有出口证书、海关清关等问题，就别提海关慢得出奇的办事效率了。”

然而，也有一些产品更容易出口到非洲，比如纺织品。传统捷克棉帽Zmijovka出口到塞内加尔或尼日利亚已有数十年的历史。Tonak公司董事伊日·图雷克（Jiří Tourek）表示：“每年，我们都会为北非市场生产约25万顶棉帽。”根据图雷克的意思，其公司可以长期维持在非洲市场的优势主要是非洲方面愿意坚持长期友好的合作关系。

捷克还试图通过人道主义和发展援助来帮助非洲加强基础设施建设。捷克外交部的祖珊娜·什基霍娃（Zuzana Štíhová）说：“尤其在医疗保健、水资源管理和生态学领域，捷克产品在非洲和亚洲的发展中国家愈发流行。公司不仅获得了联系方式和订单，更重要的是可以让它们能够继续在当地商业上更进一步的经验。”

在服务出口中，捷克对欧洲的依赖程度要低于商品出口的依赖程度。值得注意的是，服务仅占国内出口的16%。



## ↗ 对未知的担忧

不论在哪一个大洲，捷克公司都有着或大或小的商机，毕竟，捷克在南极洲也有直升机场。捷克与欧盟的贸易份额正在逐步减少。在过去15年中，它下降了三个百分点，降至目前的83%。

“在欧洲，如果会说英语或德语，经商就没问题。但是，如果想去其他地区开发业务，就需要掌握西班牙语、法语、甚至是当地语言。”出口商协会的奥托·丹涅克（Otto Daněk）解释。不同地区的文化差异也让商务谈判变得复杂。

在海外市场上，捷克公司还必须应对政局不明带来的潜在安全风险。与大型跨国公司不同，捷克公司并无专业的中后台分析团队，所以他们更喜欢专注于地理位置更近的欧洲市场。捷克中小企业协会副主席雷茨拉格表示：“在许多情景下，国外市场失败的风险过高，与回报难以匹配，以至于捷克公司宁愿采取以退为守的策略。这里应有很大的改善空间。”

在这一点上，捷克贸易局能够帮助中小型企业更好地了解国外市场。约40%从事进出口贸易业务的中小企业使用捷克贸易局的服务。根据中小企业协会最新的一项调查，捷克贸易局的这种方式节省了企业的工作，并帮助企业获得了各种补贴和激励。

出口公司希望政府在企业融资方面提供更多的帮助。据出口商协会称，在非洲，贸易双方甚至可以采取易货贸易的形式。丹涅克说道：“这将形成一个三角闭环：我们为医院、机场或铁路提供资源，医院、机场和铁路将为当地人提供便利，反过来，非洲人为我们提供我们生产所需的原材料。捷克不仅可以自己使用这些原料，或将其出售给其他国家。”

与此同时，不少捷克企业认为，捷克出口银行目前对出口融资的支持具有一定的局限性，无论是对外国客户的担保还是贷款。因项目失败造成数十亿美元的损失之后，捷克出口银行变得极为谨慎，贷款额度大幅下降。尽管在2012年它签下了价值超过260亿克朗的新合同，但近年来签订的新合同的金额却要少得多。去年，只有37亿克朗用于此类国家援助。

很多想要获得政府帮助的公司通常难以获得支持。捷克出口银行的条件是捷克生产者在合同总价值中至少占到一半的份额。“这对我们来说是一个大问题，因为当我们制造工程用品时，即在项目管理领域提供服务的工程用品时，我们会在其他地方购买大多数组件，”Nuvia的多库里尔指出。这类订单占到捷克公司营业额的一半以上，而且其份额长期以来还在增长。

服务出口通常为公司带来比传统货物出口更大的附加值。预计它们的重要性将在未来增长。到目前为止，服务仅占国内出口的16%，大大低于发达经济体的平均水平，经合组

织的平均值为54%。

尽管捷克本土公司获得国家援助的机会较少，但如果国内公司仍偏爱出口服务，这也可能反映在出口的地域结构中。在服务领域，与商品相比，捷克共和国对欧洲市场的依赖程度更低。它的销售情况要好得多，尤其是在美国。在新冠疫情尚未得到控制的阶段，这或许是另一个推动捷克外贸发展的新方向。



# 2030职业畅想： 疫情加速劳动力市场变革

数字科技的发展影响着人们日常生活的方方面面，劳动力市场也不例外。近年来，随着机器人取代人工作业的逐渐普及、人工智能的迅猛发展，数字科技已经渗透到生产、服务、医疗等各个领域。在这场持续的变革中，春季爆发的疫情无疑是一块巨大的拦路石。疫情将人们赶出办公室、酒店、餐厅和商场，不少商业活动不得不采取暂时歇业的状态，更有甚者已经破产倒闭。



捷克统计局数据显示，早在第一波疫情期间，就有43%的雇员和60%的小企业主感受到了疫情带来的消极影响，然而第二波疫情的影响才刚刚显露。“市场遭受了严重的打击，当前的疫情将从根本上改变市场。现在一切都还处于受冲击的状态，如何解决现阶段的问题是比制定战略发展计划更为重要的事情。”为捷克两大求职网站Jobs.cz和Práce.cz提供数据分析服务的LMC公司的分析师托马斯·埃尔文·多姆布罗夫斯基（Tomáš Ervín Dombrovský）如此认为。

从某种程度上看，新冠疫情可以成为劳动力市场发展的加速器——这尤其适用于电子商务、在线服务和数字技术领域。相反，餐饮业和旅游业仍将面对难以预测的损失。劳动力市场将会有哪些变化？哪些领域有发展机会？哪些领域又面临困难时期？

## 拐点年份的缺陷

当新冠疫情逐渐稳定下来时，劳动力市场的总体状况是可以预测的。“餐饮和酒店细分市场将不复相同。它们将迎来新的变化，并且可能由于游客数量的减少而缩小。但是数字化变革也许能促进这两个市场的变革。”多姆布罗夫斯基称。市场依然需要优质的厨师，只不过新冠疫情让人们的生活习惯发生了变化，人们或许不会再像以往一样，和朋友前往餐厅用餐，而是在家里相聚，用餐馆的外送服务来点单。

另一方面，从长期来看，劳动力市场也因缺乏合格的劳动力而受到影响。“现在我们面临的情况是，有些人不仅必须更换工作，而且还不得不经常更换职业，从而改变整个职业生涯的规划。人们必须在课程中学习新事物。这不仅适用于刚毕业找工作的年轻人，也适用于年长的工作者。”分析师多姆布罗夫斯基指出，劳动力市场现在正处于疲软状态，过去五年中，年龄在40至50岁之间的劳动者占劳动力总数比重较大。目前劳动人口的平均年龄约为四十四岁。多姆布罗夫斯基解释说：“千禧年前后出生的劳动者已经陆陆续续进入了劳动力市场，与之前的劳动力相比，这一批劳动力有着明显的不足。此外，人们延长了学业生涯，这也推迟了他们进入劳动力市场的时间。”

因此，近几年来，五十岁年纪上下的劳动者的失业率也有所下降，这些人与年轻学生相比拥有丰富的经验，但另一方面，他们也在不停地与社会偏见做斗争。“这不仅仅是雇佣一名新员工这么简单，我们必须给他们一个新的机会，在公司内部让这些劳动者学习新的知识和技能。公司必须给他们机会学习必要的技能，尽管他们会不断跳槽。”根据多姆布罗夫斯基，大多数公司执行完全相反的策略，他们喜欢投资年轻的雇员，因为他们不信任年长劳动者学习新事物和适应新变化的能力。“这种偏见显然会伤害到雇员和公司本身。”他补充说，“如果没有对资深劳动者进行教育投资，企业难以在将来为继，

因为从统计学上讲，资深劳动者将在十年内占员工总数的三分之二。”



餐饮业和旅游业细分市场注定不复疫情前的模样。隔离期间，人们发展出新的社交习惯。

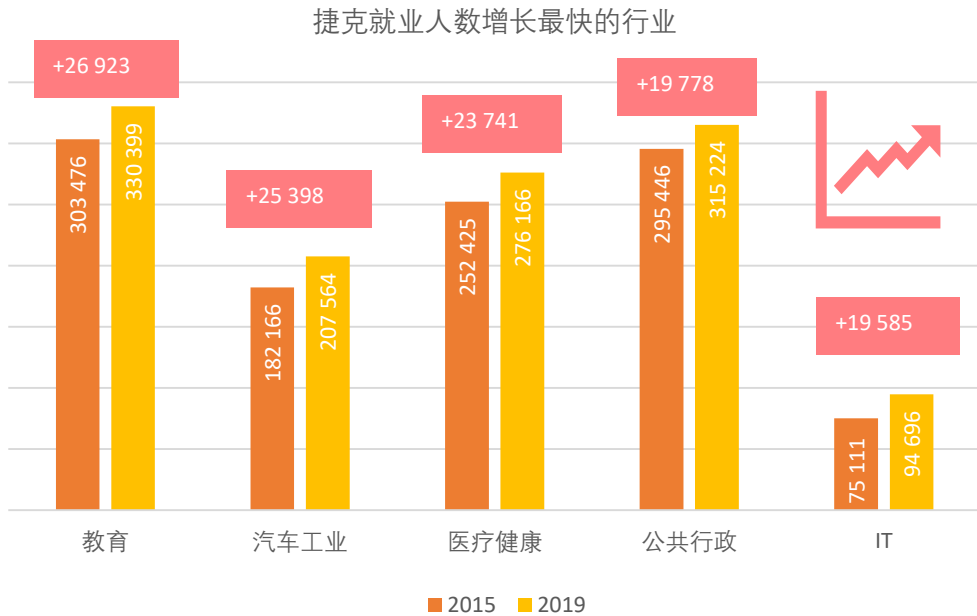
## 信息技术领域的新机遇

尽管新冠疫情的影响渗透各行各业，但也有例外，信息技术领域就逆风翻盘，该行业的失业率一直保持较低水平。根据捷克统计局数据，目前信息技术领域就业人数比2015年数据上涨33%，目前就业人数达9.5万。与此同时，教育和医疗领域的就业人数也不断攀升。“现在有越来越多的人对信息技术感兴趣，并且开始参加培训课程，因为如果没有IT背景，未来的职业规划是难以想象的。”编程培训公司Coding Bootcamp Praha的负责人雅娜·菲切科娃（Jana Večerková）表示。

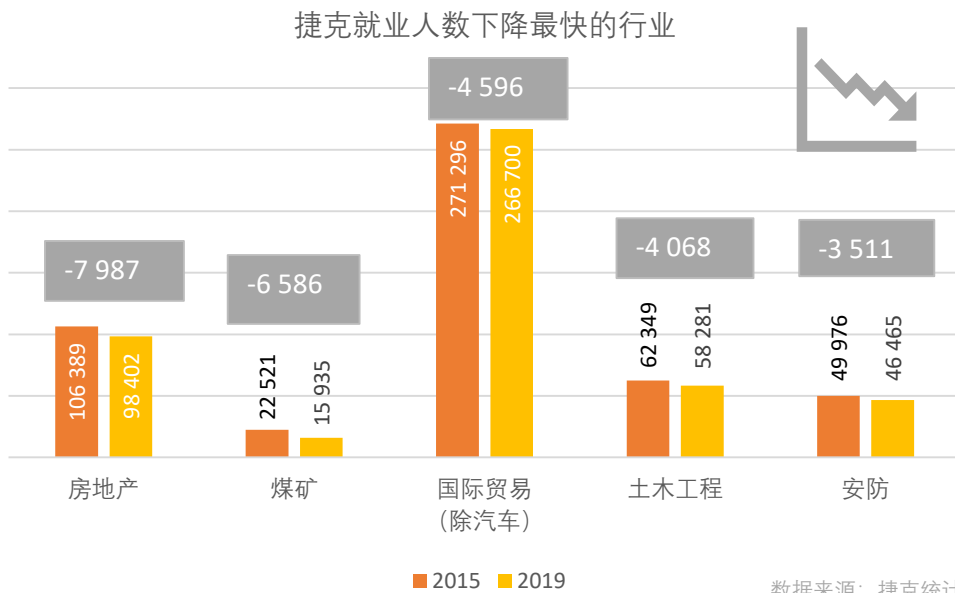
“人们对IT领域的兴趣不断高涨，因为IT意味着高工资，而且市场仍不饱和。企业不仅寻找程序员，也寻找网站开发师、数据分析师、软件测试师、系统架构设计师、项目经理等。”捷克非盈利组织Czechitas负责人扬·申鲍尔（Jan Schönbauer）称，该组织旨在帮助具有天赋的儿童学习信息技术。自学IT课程的热情在第一波疫情到来的时候就以初露头角，人们认识到在疫情以前指定的职业规划已经不再适用，必须为后疫情时代指定新的职业发展模型。

申鲍尔补充：“捷克仍然缺少数以万计的程序员，甚至可以说是数以十万计。在未来，

劳动力市场缺少的是那些有较强自学能力、愿意接纳新事物、有团队精神和强烈责任感的劳动者——这些都是软实力。我们需要在各个领域广泛涉猎的人，也需要在某一领域专精的专家，比如医学、核物理等。”



数据来源：捷克统计局



数据来源：捷克统计局

目前分析师能够预测未来5到10年内劳动力市场的变化趋势，但再之后的市场情况就难以预测，因为变数太大。多姆布罗夫斯基表示：“虽然现在对程序员的需求非常大，但是由于极大的需求，很可能会催生出自动化编程，来降低对程序员的需求，但是全新系统的设计和网络服务的需求不会下降。”捷克和大多数欧洲国家一样，都面临着结构上的问题——捷克和德国都是以工业为导向的国家，更加依赖自动化科技。“随着自动化

程度不断加深，人们会转向新的职业类型：新型服务业、医疗健康、社会护理等。”多姆布罗夫斯基补充道。

社会即将面临的问题是：那些从消失的岗位上退下来的劳动者要如何获取新的知识、能力和竞争力来获得新工作？答案是参加由捷克劳工局组织的新技能培训课程。劳工局发言人卡捷琳娜·贝兰科娃（Kateřina Beránková）称：“截至9月30日，共有1196人参与了培训课程。这类课程主要包括驾照课程、专业证书课程、基础计算机课程。”根据劳工局的数据，拥有学徒证书（注：类似于中专文凭）、初中文凭和小学文凭的人通常决定改变其职业并进一步加深他们的知识。贝兰科娃女士还表示，就年龄而言，50岁以上的参与者占多数。

## 择业，一切皆有可能

捷克劳动和社会事务部（以下简称“劳动部”）一直密切关注着未来的职业变化和市场变化。劳动部相关负责人米哈拉·布赫多娃（Michaela Buchtová）称：“迅速适应变化的能力将是未来十年就业政策是否成功的关键因素。”就业政策不仅要反映当下新冠疫情的影响，也要应对全球面临的挑战，即人口老龄化、工业进步、人口和气候的变化等。未来，教育部希望简化再培训系统，使其能够反映已经学习的技能，甚至在个别课程中，仅会开发出参与者真正需要通过期末考试的课程。

劳动部现在主要关注如何提高和改变人们的技能。在劳动部颁布的《就业政策2030》中，如下事项享有优先权：确保充足的合格劳动力供应并积极应对人口变化；外国人能够进入劳动力市场；为包括共享经济在内的现代技术的影响做准备；应对将欧洲经济转变为“碳中和”的潜在影响。

随着劳动力市场的变化，教育系统和再培训系统都要做出相应的变化。多姆布罗夫斯基认为目前的再培训系统远远不足以应对高失业率的情况，也就无法发掘劳动者的潜在能力和为企业培养新的人才。

越来越多的公司和机构开始考虑数字化变革和人力变革。由咨询公司CEPA、技术创新中心和兹林地区商会共同发起的“企业4.0”正在研究当前的大趋势以及如何将创新纳入公司运营。

Microsoft还创建了专项支持项目来解决远程办公和新冠疫情下办公室闲置的问题。微软驻捷克和斯洛伐克的人力资源总监克拉拉·齐兹科瓦（Klára Žižková）说：“从我们的角度来看，成功和有成效的合作不仅来源于人才和技术，也来源于坚韧的公司文化和崭新的数字文化。



# 新形势下全球化转型 与“一带一路”倡议的驱动力

中国已是“一带一路”其中25个参与国的最大贸易伙伴，并已连续11年成为全球第二大进口市场，进口额占世界进口总额的10%以上，在全球贸易中扮演重要角色。2019年，中国与“一带一路”参与国的进出口总值为9.27万亿元，增长10.8%，高出中国外贸整体增速7.4%。中国对“一带一路”参与国贸易呈现良好的发展态势。



通过长期追踪和研究“一带一路”的发展动态，普华永道观察到，“一带一路”倡议顺应全球化发展新趋势，正成为推动全球贸易投资转型发展的关键因素。报告认为，基础设施、交通运输与物流、金融服务、电信与科技是共建“一带一路”的四大支柱产业，它们作为新基建基础促进跨境电商发展并承载全球贸易高速发展。

报告对该四大产业的主要洞察如下：

## ■ 基础设施的建设与投资

基础设施行业具有将人力资本、设备、服务和市场充分链接的功能，可打破经济发展中的各种瓶颈，促进经济增长。“设施联通”作为共建“一带一路”的优先方向，以铁路、公路、航运、航空、管道、空间综合信息网络等核心的全方位、多层次、复合型基础设施网络正在加快形成。2020年第一季度“一带一路”项目总投资额达到1.88万亿美元。在“一带一路”倡议沿线受到重点关注的国家和地区，也相继制定和出台了相关框架性政策和计划，为“一带一路”倡议的实施提供了战略对接的可能。

除此以外，在最近5年内，已有多国政府根据本国国情，积极推出国家发展战略，提出发展规划，为对接“一带一路”倡议和推动国际合作积极开拓新的平台和机制。在此基础上，绿色基础设施和数字基础设施，亦将会是未来进一步实现“一带一路”倡议可持续发展的重要潮流。

## ■ 交通运输及物流的交易并购

作为连通社会生产、消费各环节的纽带，交通运输及物流行业对于全球经济发展起到关键作用，主要包括航空、航运、陆上运输及物流等细分行业。其中物流与货运的交易最为活跃。东亚、东南亚、中欧、西欧及南美等“一带一路”沿线国家和地区相关的交易贡献了较大份额。

目前中国仍主要专注本地市场，少数龙头企业跟随国家“一带一路”倡议的战略着眼全球市场进行布局，未来预计将加大境外尤其是“一带一路”参与国家的投资与布局。在新常态背景下，数字化和可持续的发展方向，将会进一步推进企业进行创新及加大相关领域的投资。

## ■ 金融服务行业

自“一带一路”倡议提出以来，中国金融行业坚定地推进和扩大对外开放，以实现国际

贸易的支持及与实体经济的良性循环。倡议也极大推动了中国和参与国之间的跨境电商业务。截至2020年1月，中国已经与22个参与国家和地区签署了电子商务合作备忘录，并建立了双边电子商务合作机制。跨境支付作为跨境电商的基础，将以中国为圆心发挥领先优势，不断创新迭代发展，从多维度带动各国的跨境支付建设。

报告还指出，中国不断开放的资本市场也已成为“一带一路”倡议夯实资金融通的基础。我国交易所通过深化与沿线国家交易所的合作，协助提升该国资本市场对所辐射区域内企业的金融支持力度；我国亦持续推进境内外资本市场资本在工具层面的创新和互联互通；后疫情时代，“一带一路”沿线将加速形成区域化金融体系，人民币国际化和数字化金融的应用将是支持区域经济一体化的重要基础工具。

## ■ 电信与科技行业的建设与运营

在“一带一路”倡议带领下，电信行业经历了前所未有的发展，中国移动、中国联通和中国电信积极践行“一带一路”倡议，在“一带一路”参与国地区之间建设信息传输高速通道，以大幅提升传输效率，增强通信业务能力。疫情发生以来，更需要国内运营商通过在“一带一路”参与国家和地区不断提升产品水平，共同抗“疫”。

在“一带一路”倡议提出之时，中国就高度重视信息基础设施的互联互通，包括建立信息丝绸之路、网上信息之路等主张。充分发挥互联网的规模优势和应用优势，以推动互联网由消费领域向生产领域拓展，并且加速提升产业发展水平，已成为中国经济发展增长的新动力源，因此将数据中心等IT基础设施的互联互通纳入整体规划，把中国通过“互联网+”战略发展新经济模式复制到“一带一路”参与国，共同打造更大范围的“互联网+”经济，是实现倡议目标的必然选择。

## 基础设施——中东欧地区

### ■ 中东欧地区概况

全球基础设施中心（Global Infrastructure Hub）的预测显示，截至2040年，按照现行基础设施投资趋势来看，欧洲地区基础设施投资额会达到13万亿美元，平均每年投资额为5,000亿美元，同期的投资需要为15万亿美元，其中的投资差距仍有2万亿美元。需要和实际投资的差距主要存在于水资源、公路和通信建设方面。

在过去的5年中，欧洲国家在基础设施方面的投资支出大约占GDP的2.9%，并且吸引了大约260亿美元的私人资本。

相较其他地区，欧洲地区的基础设施投资增速并不明显，发达国家主要关注清洁能源和

5G方面的投资，中东欧国家主要关注交通基础设施互联互通以及转型过程中基础设施投资方面的需求。

中东欧国家经济严重依赖俄罗斯，减少对俄罗斯的能源依赖、确保能源安全成为中东欧能源政策的重要目标。在新建液化天然气接收设施和管网建设，传统电网升级和改建、核能、风能、太阳能等新型能源建设，电信基础设施等方面存在巨大的合作空间。

图27：欧洲基础设施投资趋势

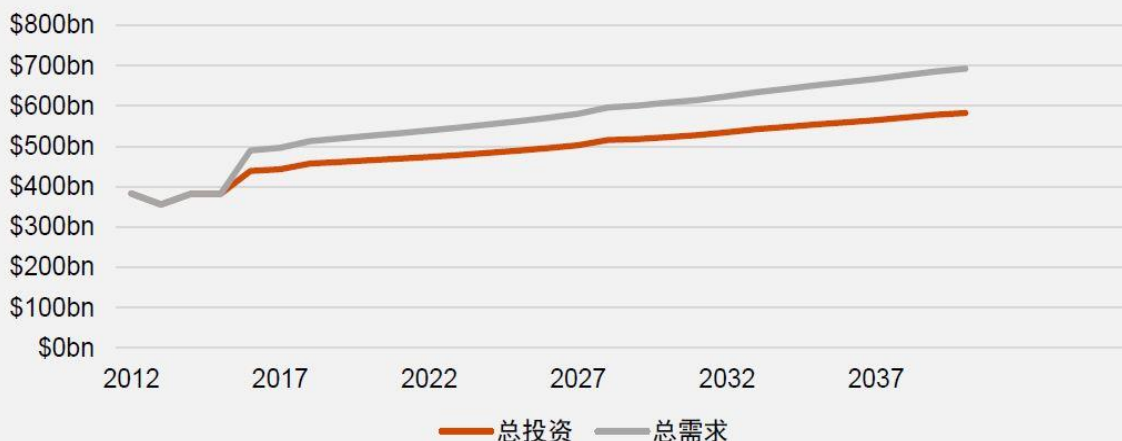
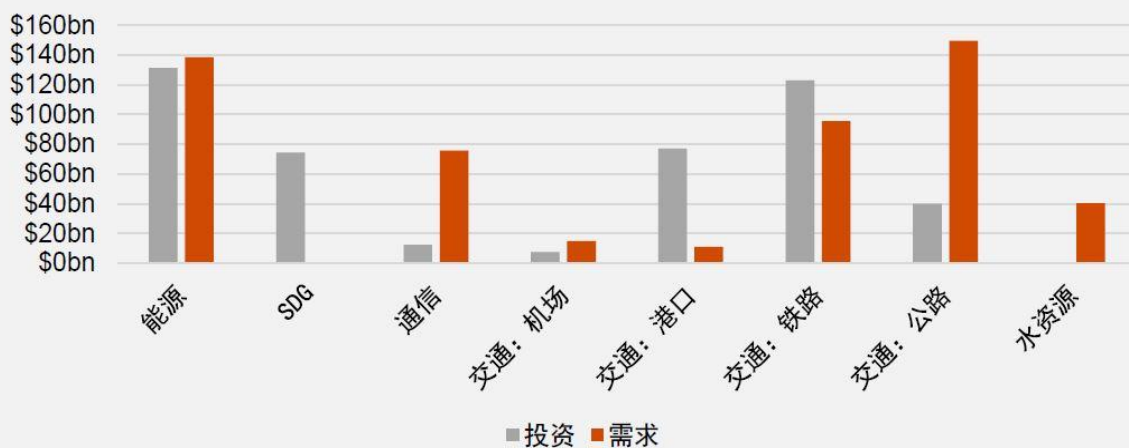


图28：2020年欧洲地区基建投资按行业分类



数据来源：牛津经济研究院，普华永道分析

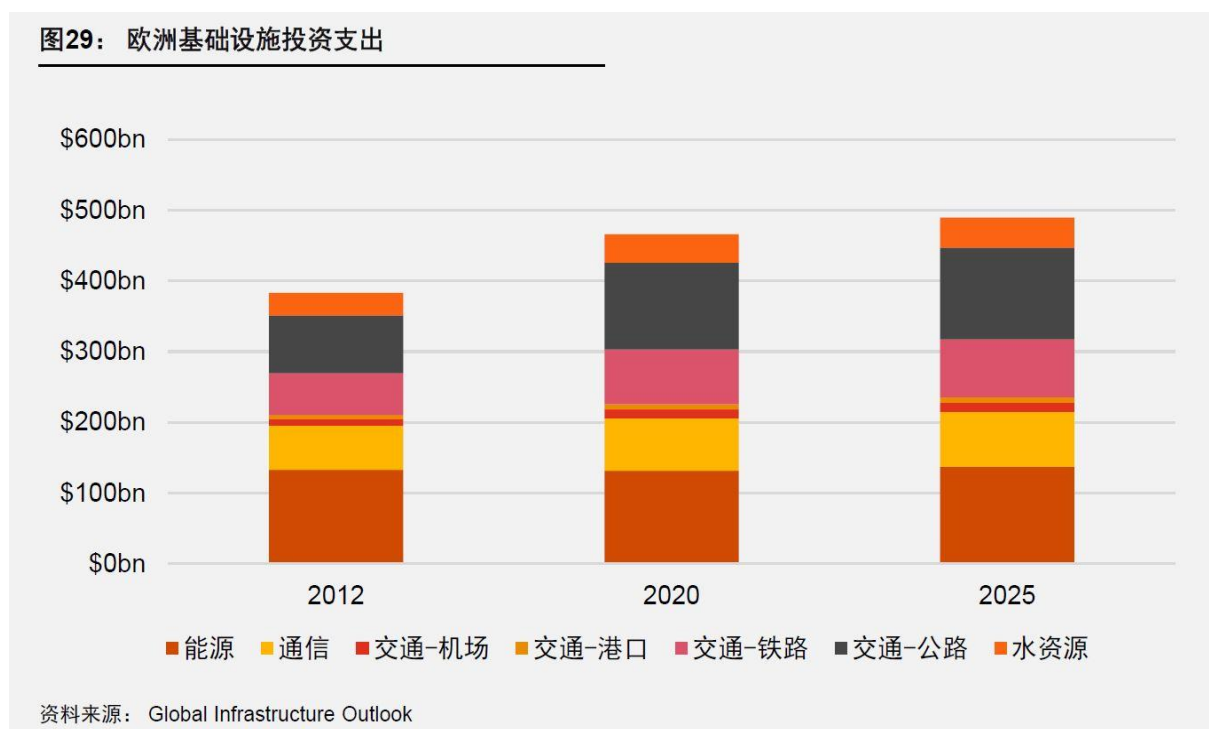
中东欧国家GDP在2019年的平均增长率为3.35%，尽管比较2018年的4.18%下降了20%左右，但仍高于欧盟国家的1.28%和欧元区的1.52%。中东欧国家正在积极尝试经济转型，转型方面的积极需求将带来基础设施投资的重大需求。

基础设施是中东欧竞争力增长的关键因素，但是当前基础设施的供应不足造成了中东欧的发展障碍。例如，波兰在世界最具竞争力的国家中排名第36位，在基础设施排名中却仅位列第53位。在世界经济论坛发布的全球竞争力报告中，中东欧在基础设施指标的排

名比中西欧低得多。至2025年，中东欧交通基础设施建设的总需求预计为6,150亿欧元。

## ■ “一带一路”倡议中的中东欧

根据全球基础设施研究中心的预测，到2025年，中东欧地区改善国内和区域连通性的需求预计将推动该行业获得基础设施总支出的47.45%，紧随气候的是占28%的制造业和占15.6%的通信行业。



随着中国在基础设施支出和发展发面占主导地位，以及“16+1”合作的不断深化，2018年，中国与中东欧16国的贸易额达到822.3亿美元，同比增长21%。其中，中国出口591.9亿美元，增长19.6%，进口230.4亿美元，增长24.6%。此外，中国与中东欧各国相互投资不断扩大，投资形式更加多样。截至目前，中国企业在中东欧国家投资超过100亿美元，中东欧16国在华投资超过15亿美元，涉及机械制造、汽车零部件、化工、金融、环保、航空、医药等领域。此外中国与中东欧各国基础设施互联互通领域合作进展顺利。亚欧之间运输通道建设步伐加快，多个重点交通项目稳步推进，中欧班列已经累计开行超过1.3万列，中东欧国家在亚欧大陆桥中的枢纽作用不断提升。中国企业已经凭借其资本和知识技术，在“一带一路”倡议下继续推动与中东欧基础设施发展。

## ■ 新环境下的中国-中东欧合作

当前，世界经济增长动能不足，保护主义、单边主义抬头，多变主义和自由贸易体制受到严重冲击。中国和中东欧国家在维护以规则为基础，以世贸组织为核心的多边贸易体制方面，有着广泛的共识和共同利益。

在新冠疫情的形势下，中东欧各国GDP增速均显著下降，欧盟2021年至2027年长期预算金额为1.074万亿欧元，在预算基础上设立总额7,500亿欧元的“恢复基金”，从而使欧盟未来能够使用的财政工具总规模高达1.82万亿欧元。其中，3,900亿欧元可用作无偿拨款和项目拨款，3,600亿欧元作为低息贷款。恢复基金将助力各个国家从新冠疫情中复苏。

- **私企投资项目占比提升：**新冠疫情导致中东欧多国GDP显著收缩，原有的基建投资比例也随之缩减。为了振兴经济，多个国家将基建投资作为经济振兴的主要手段。随着国家投资的减少和项目投资的需要，私企投资项目和银行债务融资将成为项目可行的关键。
- **贸易锐减，复苏潜力增加：**根据中国商务部发布的2020年1-3月中国与欧洲贸易统计表，2020年1-3月中国与中东欧16国的贸易数据仅在和斯洛伐克、黑山以及塞尔维亚方面实现了正增长，其他国家均出现不同程度的下跌，平均下降了5%左右；如若剔除对塞尔维亚贸易的显著增长，调整后贸易数据下降了9%左右。如果中国抓住中东欧国家在复苏中的需要，将会有更多的商品和资本通过“一带一路倡议”进行流通。



获取完整《新形势下全球化转型与“一带一路”倡议的驱动力》报告请点击右侧缩略图。

# 捷克税务相关新闻

捷克共和国11月税务相关新闻更新。



## 1 餐补？ 现金补贴？

根据众议院通过的《所得税法》修正案，雇主除了提供餐券外，还可以直接向员工提供现金的税收优惠。

对于雇主，餐券补助将可用于抵税，且雇员无需为这部分缴纳社保和医保。但是，该金额不能超过规定的餐补的70%，即每天72克朗（2020年）。

与餐券相比，雇主将直接向雇员支付适当的津贴，但不会从雇员的工资中扣除任何款项。

## 2 降低抵押贷款利息扣除限额

除了取消房产税，从2021年1月1日起，《所得税法》对抵押贷款利息做出了重大变化。对于2021年1月1日后的房款，可抵扣抵押贷款利息的最高年度限额将从目前的30万克朗下调至15万克朗。

但是，该法修正条款的措词在“提供住房需求”的概念方面引起了歧义。根据金融管理局的说法，评估的关键是看是否在2021年1月1日之前开始通过抵押贷款获得购买住房。如果满足住房需求的步骤仅在2021年1月之后才开始，则此类房贷就受“新”限额15万克朗的限制。

## 3 取消高收入人群的报税义务

根据2021年《所得税法》修正案，从就业中获得的年收入超过社会保障缴费最高评估基数但又没有其他收入的雇员将不再需要向税务局提交纳税申报表。如果满足所有的条件，这些雇员将能够要求其雇主通过工资记录进行年度税收结算。

《所得税法》修正案尚未获得参议院的批准，并由还需要由捷克总统签署。



## 4 单独税基

捷克众议院通过的一揽子税收计划重新引入了将某些类型的境外收入纳入以15%的税率征税的单独税基的可能性。此类境外收入包括现金收入或股息收入。

纳税人在单独税基中的境外收入无法通过退税或可抵扣项目减少。在单独税基中对境外特定收入征税的好处是只以15%的税率征税，而无需受累进税的影响。

该计划尚未获得参议院的批准，并由还需要由捷克总统签署。

## 5 买卖证券所得的免税限制

此前，捷克对出售3年期证券的个人所得免征所得税，但从明年开始，这个额度可能会限制在2000万克朗。此限制也将适用于修正案生效日期之前购买的证券。

但是，该修正案未说明如果纳税人的收入因多次交易而超过2000万捷克克朗，那么有必要确定收入的哪一部分应课税和哪些应免税。这可能让确定其他收入的部分税基变得复杂。

修正案尚未获得参议院的批准，并由还需要由捷克总统签署。

# 普华永道中东欧/欧亚/俄罗斯中国业务部

在“一带一路”倡议的推动下，中国企业在中东欧/欧亚/俄罗斯地区的投资、经营活动越来越频繁。中东欧/欧亚/俄罗斯地区融汇了多国语言、文化，在该地区进行投资、经营时对企业跨文化商业经验有非常高的要求。

为了更好地帮助中国及中东欧/欧亚/俄罗斯两地客户应对各国不同文化及语言的挑战，普华永道专门设立了中东欧/欧亚/俄罗斯中国业务部，它涵盖了中东欧/欧亚/俄罗斯地区共30个国家，在这些国家都有了解地方语言、文化且专业知识极为丰富的团队。同时，我们的团队了解中国的商业文化并有与中国客户合作的丰富经历，在海外投资、并购、咨询、税务与法律等不同领域都有丰富的经验，而且我们能够为中国客户提中文服务，协助中国企业与地方机构、公司进行沟通。

普华永道中东欧/欧亚/俄罗斯中国业务部团队协助您应对中东欧/欧亚/俄罗斯地区发展过程中复杂多样的挑战：

- 超过25种不同的语言
- 独特的商业文化
- 相异的法律和监管制度
- 不同层次的经济和政治发展
- 20余种货币（显著货币波动）

## 为何选择和普华永道中东欧/欧亚/俄罗斯中国业务部合作：

- 中东欧/欧亚/俄罗斯中国业务部是中东欧/欧亚/俄罗斯30个国家/地区的单一客户联系点并提供中文客户服务。
- 中国业务部顾问了解中国商业文化及拥有与中国客户合作的丰富经历。
- 普华永道中东欧/欧亚/俄罗斯协助您扩大及开拓中东欧/欧亚/俄罗斯30个市场的商业机会。
- 与普华永道中国密切的合作关系加强了中东欧/欧亚/俄罗斯中国业务部的服务能力和质量。普华永道中国大陆、香港、台湾及澳门成员机构根据各地适用的法律协作运营。整体而言，员工总数约15000人，其中包括约640名合伙人。普华永道分布于以下城市：北京、上海、天津、沈阳、大连、济南、青岛、西安、郑州、合肥、南京、苏州、杭州、宁波、武汉、成都、重庆、长沙、昆明、厦门、广州、深圳、海南、香港、台北、中坜、新竹、台南、台中、高雄及澳门。
- 凭借丰富的海外投资经验、对于行业的专业知识、与政府机构的良好关系、领先的全球网络资源及全球服务经验，我们有能力为中国企业的海外投资及并购提供专业、全面的咨询服务。

# 30

## Countries & Regions

### 国家/地区



# 我们的服务

## 法律服务

在提供法律服务过程中，我们可以根据项目需求，在分析法律问题时兼顾企业在财务、税务等领域的需求，从而得以提供缜密周全的解决方案。

我们的服务项目，包括：

- 企业并购
- 企业上市
- 公司法
- 知识产权
- 劳动法
- 合约法
- 能源法
- 不动产法
- 税务及经济法
- 竞争法
- 公共采购
- 金融业
- 银行业
- 资本市场
- 诉讼

## 税务服务

我们的税务服务是利用有效的组织技巧和贸易安排，创新的税务规划使企业遵循法规，并为企业系统地制定显有成效的税务优化规划，帮助企业有效降低税务风险、达到直接或间接税务负担最优化。

我们可以为您提供各方面的税务服务，包括：

- 企业所得税
- 增值税税务代表服务
- 税务尽职调查
- 个人所得税
- 关税
- 间接税
- 企业及个人节税咨询
- 税务诉讼
- 国际税收规划
- 公共援助和经济特区
- 转让定价
- 员工税务
- 会计和薪资外包
- 工作许可和居留证申请

## 专注产业以及专业团队使PwC为当地市场更好地提供服务



化学制品



医疗保健



通讯、媒体和科技



石油和天然气



医药



汽车



能源、公用事业及采矿



房地产



政府及公共服务



金融服务



零售及消费品



工程建筑



保险



运输与物流

## 咨询服务

### 战略咨询

- 商业策略
- 并购后的整合
- 市场进入策略
- 定价与促销策略
- 客户关怀优化
- 客户关系审计
- 销售人员效率提升
- 重组、重整和成本优化
- 商业尽职调查
- 市场回顾
- 业务案例评估

### 财务咨询

- 管理信息
- 成本会计
- 计划、预算及预测
- 营运资本管理
- 战略执行
- 财务职能效率

### 营运咨询

- 采购
- 供应链与生产
- 收入增长
- 重组

### 交易资讯

- 合并与收购：
  - 咨询—卖方与买方引导
  - 筹资—股权/夹层
  - 交易协助
- 财务尽职调查
  - 卖方尽职调查与卖方协助
  - 营运资本回顾、销售与购买
  - 协定咨询

### 人才与变革

- 引领成功变革
- 建立人才技能与人力资源系统
- 规划与项目管理

### 鉴价与经济状况

- 业务鉴价
- 投资组合鉴价
- 财务报告鉴价
- 财务建模

### 债务咨询

- 战略融资咨询
- 筹款与再融资
- 财务重组

### 洞察与分析技术

- 信息系统的计划、建构与实施
- 信息管理支持
- 信息技术尽职调查
- 数据与数据质量管理

### 共享服务中心

- 共享服务中心战略定位、可行性实施
- 业务流程外包供货商选择支持
- 共享服务中心收购中的业务流程外包供货商支持

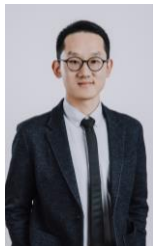
### 法务咨询

- 法务技术
- 法务资料分析
- 网络犯罪调查

## 审计及鉴证服务

我们可以为您提供各方面的审计及鉴证服务，包括：

- 内部审计
- 财务报告和会计咨询
- 监管服务
- 报告工具：如 e-Consolidation、SmartCube、myReporting、SmartPack 等
- 国际财务报告准则
- 资本市场



徐发华

咨询顾问

捷克中国业务部

电话: +420 731 553 963

邮箱: Fahua.xu@pwc.com

[www.pwc.com/cz/en](http://www.pwc.com/cz/en)



普华永道秉承“解决重要问题，营造社会诚信”的企业使命。我们各成员机构组成的网络遍及158个国家和地区，有超过23.6万名员工，致力于在审计、咨询及税务领域提供高质量的服务。

如有业务或预知详情，请浏览[www.pwc.com/cz/en](http://www.pwc.com/cz/en)

本刊物所载资料仅为提供一般性信息之目的，不应用于代替专业咨询者提供的咨询意见。未获得特定的专业意见，不得依赖本刊物所含信息行事，对文中的信息是否准确或完整我们不作任何明示或者暗示的声明或保证。在法律允许的范围内，普华永道、其成员、雇员及代理不对您或任何其他人因为依赖本刊物所含信息而采取某项行动或未采取某项行动的后果，或基于相关信息所作任何决定接受或承担任何责任、义务或谨慎责任。

© 2020年普华永道捷克共和国版权所有。保留所有权利。普华永道系普华永道网络及/或普华永道网络中各自独立的法律实体。