

厦门与东南亚的经贸合作: 进展与对策思路

吴崇伯

(厦门大学 南洋研究院, 福建 厦门 361 005)

[摘要]改革开放以来,厦门与东盟的经贸合作取得了积极进展,东盟已成为厦门最重要的经贸合作伙伴之一。厦门应充分发挥与东盟国家在人员交往、贸易往来方面的传统优势和交通便利的地域优势,借助将在2010年建成的中国—东盟自由贸易区,实质性地推动厦门与东盟国家的经贸往来,提升合作层次。

[关键词]厦门与东南亚; 经贸合作; 进展; 对策思考

[中图分类号] F752.3

[文献标识码]A

[文章编号]1673- 5684(2008)02- 0028- 04

从2005年7月20日起,中国与东盟六国正式开始对原产于对方的约7000种商品相互给予优惠关税待遇,以自由贸易区税率实现彼此货物的通关,“10+1”建设又向前迈进了一大步,这将给厦门与东盟的经贸合作带来新的机遇。

一、厦门与东盟经贸合作的进展

厦门与东盟渊源深远,20世纪初,不少中国人就从厦门出发,到东盟各国谋生。他们中许多人白手起家,经过艰苦奋斗,在所在国扎根、发展,也推动了厦门与东盟各国最初的经贸交往。改革开放以来,厦门与东盟的经贸合作取得了丰硕成果,东盟已经成为厦门最重要的经贸合作伙伴之一。截止2006年12月,东盟10国在厦门的投资项目达到638个,合同外资金额14.87亿美元。^[1]

厦门与东盟的贸易连年增长,两地的进出口总额从2000年的8.63亿美元增长到2004年的24.23亿美元,年平均增长幅度29.4%。近4年来,厦门从东盟的进口年均增幅达40%,高于同期全市进口增幅15个百分点。2004年,厦门对东盟的出口占全市出口额的6.1%,列第五位;进口则占全市进口额的15.4%,列

第一位。2005年1-7月,厦门向东盟出口5.96亿美元,同比增长26.69%;厦门从东盟进口9.86亿美元,同比增长8.82%,东盟是厦门进口大于出口的为数不多的区域国家。^[2]目前,厦门与东盟贸易额约占福建省全省与东盟贸易总额的50%,东盟已成为厦门市第5大出口市场。据厦门市贸发局专家测算,中国—东盟自由贸易区建成后,一系列关税减让和便利化措施,每年将为厦门市带来10.25亿美元的出口机遇、11%的出口增长速度,将使厦门逐步减轻对美国市场的依赖。

厦门与东盟的航空合作初见成效,厦门机场的东盟旅客市场已逐步形成。2006年厦门机场累计运送东盟旅客73.38万人次,占国际旅客总量的56.45%,处理东盟货物7957.20吨,占国际货邮总量的11.53%。2007年1-6月,各东盟国家航线的客货运输量稳步上升,其中旅客吞吐量比增16.1%,货邮吞吐量比增4.3%。目前已有8家国内外航空公司开通厦门前往东盟印尼雅加达、马来西亚吉隆坡和槟城、泰国曼谷、菲律宾马尼拉以及新加坡5个国家6个城市的客货运航线,航班量为每周63班,约占厦门机场国际航班总

[收稿日期] 2008- 03- 27

[作者简介] 吴崇伯(1962-),男,江西南康人,厦门大学南洋研究院教授,博士生导师。

量的45%。厦门设有菲律宾、泰国、新加坡领事馆,办理出国签证最快只需2日。^[1]

中国与新加坡有着长期友好交往的历史。厦门与新加坡都是海岛,人文、环境有许多相似之处,新加坡在人才、管理、技术、市场和资金等方面的许多成功经验值得厦门借鉴。2004年新加坡和厦门两地进出口贸易额比2003年大幅度增长,达35%,新加坡也因此一举超越马来西亚,成为厦门在东盟10国中最大的贸易伙伴。其中厦门从新加坡进口4.9730亿美元,向新加坡出口2.9537亿美元,新加坡顺差为2.193亿美元。新加坡是厦门主要的外资来源地之一,到2007年6月底,新加坡来厦门的投资项目共达到404个,合同外资金额9.6亿美元,居各投资国(地区)的第六位。^[2]2005年初,厦门在新加坡设立了厦门在东盟的第一个联络机构——厦门(东盟)投资贸易中心,它把东盟市场的贸易信息传递给厦门企业,为厦门企业提供经贸咨询。同时东盟国家的企业也可以借助这一平台了解厦门的经贸环境和企业实力,获得有用的信息。该中心已经成为厦门和东盟的信息交流和共享的中转站。

厦门和印尼、越南之间的贸易呈稳步增长趋势。2006年,厦门与印尼进出口总值达3.34亿美元,同比增长21.28%。与双方日益密切的贸易往来相比,厦门与印尼之间的双向投资尚处于起步阶段,厦门企业对印尼的投资比较少。印尼客商在厦门投资项目有30个,合同利用外资7986万美元。^[3]主要投资企业从事的行业有建材、房地产开发、纺织、橡胶、林业化工、畜牧和娱乐业等。厦门曾经在中越两党、两国的交往中发挥过重要作用,2002年厦门与越南进出口贸易额达到了1200万美元,近5年厦门与越南贸易发展速度较快,2007年前10个月,厦门与越南进出口贸易总额达到1.5亿美元。

二、“10+1”框架下深化厦门与东盟经贸合作的对策思考

厦门应充分发挥厦门与东盟国家在人员交往、贸易往来的传统优势和交通便利的地域优势,借助近年来不断发展的中国与东盟国家的政治、经济关系,特别是将于2010年建成的中国—东盟自由贸易区,实质性地推动厦门与东盟国家的经贸往来,提升合作层次。

1、厦门企业应及时关注自由贸易区进程,掌握自由贸易区的运作规则,抢占先机

厦门市政府应尽可能早在马来西亚吉隆坡等地设立区域贸易代表机构,收集东盟市场信息,并在“厦门经贸信息网”上开辟专栏,向企业发布“10+1”进展情况和其它宏观信息。此外,政府应出台一些具体鼓励政策,扶持企业开拓东盟市场。近五年厦门市外贸出口发展迅速,对拉动全市经济增长作出了重要贡献。然而,四川、云南、广西等国内毗邻东盟国家的省市已向东盟国家“全面出击”,宁波等口岸城市的外贸也在迅速增长,并对厦门形成了挑战。有着地缘、人缘优势的厦门也不该落后。对于厦门外贸出口来说,要在高平台上以10%的速度快速前进,必须找到一个新的增长点。在这方面,中国—东盟自由贸易区是个机会。在欧美国频频采用特保反倾销等方式限制中国产品出口之时,厦门企业应该及时关注自由贸易区进程,掌握自贸区的运作规则,制定和实施应对措施,建立和拓宽对东南亚的商务渠道,抢占先机,实现进出口市场的多元化。

2、利用“10+1”早期收获”计划,努力扩大对东盟的农产品出口

目前厦门出口东盟的产品一半以上还是服装、箱包、鞋类等传统产品,今后,应努力扩大对东盟产品出口种类,实现出口产品多元化。特别要利用“10+1”早期收获”计划,努力扩大对东盟的农产品出口。厦门市部分农产品出口东南亚的市场前景非常广阔,农业龙头企业可能最先尝到甜头。近年,厦门市出口东盟的猪肉罐头、柑橘、蘑菇、蒜头等均有大幅增长,其中猪肉罐头和柑橘位居出口东盟所有产品的前5位。2007年厦门市34家市级农业产业化龙头企业实现加工产值140亿元,其中银鹭、银祥、如意、中盛等农业龙头企业已具备相当的深加工能力,在产品出口方面优势较为明显。多年来厦门市农业产品的出口市场大多局限在日本,而日本频频竖起“技术壁垒”阻挡进口。如果能打开东盟市场,自然能找到农产品增值的出路,更好地解决“三农”问题。因此,相关部门和各级政府应及时组成“厦门市农副产品出口东盟项目组”,并派出推销小组寻求订单,抢占“早期收获”时机,企业在与东盟客商做生意要更活络,对近期要降税的产品,在成交价格上要敢于让利接单。同时充分利用东南亚华人、华侨的特殊桥梁作用,扩大机电、建材、医药等产品对东盟的出口。

3. 了解东盟自由贸易区和中国—东盟自由贸易区相关规则, 推动厦门企业到东南亚开展经贸活动服务

厦门企业倘若“走出去”直接投资东盟国家, 将更充分地利用当地资源和生产条件, 享受“曼谷协议”等原产地优惠政策, 打开这个有着 5 亿人口的消费市场。不仅如此, 企业还可绕道打开可能对我国设立贸易壁垒的市场, 例如欧盟、北美市场。东盟中的老挝、缅甸、柬埔寨均属最不发达国家, 由于欧美国家对最不发达国家有特殊的出口政策, 例如“普惠制”, 厦门市企业在东盟投资可获取更好的出口条件。当然上述国家投资环境仍然欠佳, 对这些国家的投资环境, 企业投资前必须有充分的了解。此外, 根据“10+1”的原产地规则, 区内企业只要多国累计附加价值达到 40%, 产品就可享受自由贸易区的关税优惠。厦门市企业即便不在东盟投资设厂, 部分技术密集型的产业, 采取来料加工的形式, 仍然可望享受关税优惠。凡此种种, 必须借助国内政府相关部门及其他渠道, 及时了解东盟自由贸易区和中国—东盟自由贸易区相关游戏规则, 准确进行商情分析, 深入了解当地的投资环境和市场法规, 为厦门企业到东南亚开展经贸活动服务。

4. 充分利用东南亚的华商网络, 注意调动厦门中小企业的积极性, 鼓励其赴东盟投资

自由贸易区建成的更深远意义在于投资带动贸易, 因此, 厦门市企业应大胆走向东南亚, 在当地投资设厂, 推动企业以东南亚为优先目的地的“走出去”战略, 加快在东南亚的投资步伐。目前东盟已成为福建省的同时也是厦门市的主要贸易和投资合作伙伴之一。厦门应积极鼓励市内企业尤其是民营企业开展对东盟国家的投资, 扶持本市具有相对比较优势的电子、机械、轻工、建材、医药、家用电器等行业到东南亚投资发展, 并带动市内相关设备、技术和劳务出口。

东南亚地区华人 2000 多万, 多以从事工商活动为主, 建立了自己的经销网络和渠道, 有他们自己独特的经营方式, 有些大企业集团已经走向区域化和全球化, 在亚太地区乃至全球都建立了自己的营销网络, 并与欧美跨国企业有良好关系, 因此, 当地华商可以成为厦门企业在当地的很好的合作伙伴, 通过他们进一步走向世界。厦门市相关部门应特别注意调动本市中小企业的积极性, 鼓励其赴东盟投资。为此, 厦门

中小企业要尽快熟悉并掌握自己行业的“国际标准”, 建立东南亚市场信息情报系统, 通过各种渠道收集信息, 深入东盟各国, 对自己的产品进行新的定位, 进行目标市场细分, 针对各国市场消费群, 调整和改进产品设计、包装、广告宣传, 要善于捕捉商机。同时, 厦门企业要注意树立品牌形象, 不仅提供优质产品、优质服务, 更要注重信用。要有长期占有市场的准备, 要积极做好品牌宣传, 不要误认为有些国家贫穷、落后, 对商品质量要求不高, 由此抱着推销积压产品和陈旧设备的目的而去, 结果商品销售不对路。要认真调研市场, 掌握当地营销特点, 及时掌握政策情况与市场供求变化。

5. 积极组织厦门企业参加中国—东盟博览会

福建与东南亚经济合作不仅具有密切的地缘、人缘优势, 而且在资源构成、产业结构、贸易商品等方面各具特色, 经济互补性强, 开展经贸合作潜力大, 通过中国—东盟博览会这个平台, 厦门市可以向东盟 10 国甚至更多的国家(地区)展示自身的形象、企业与产品竞争力, 可以集中了解各国的市场要求、投资环境、旅游和人力资源开发等信息, 找到适合厦门的投资项目。因此厦门市应按照商务部的要求, 精心组织有代表性的优质出口企业和商品到会参展, 重点安排在东盟市场有优势、有影响、有潜力的优秀企业和优质商品参加博览会, 使有实力、有优势的企业通过博览会寻找商机, 到东盟国家投资兴业, 让更多的厦门企业参与中国—东盟自由贸易区的建设, 分享区域经济一体化带来的商机。

6. 充分利用“投洽会”等平台, 加强厦门与东南亚的经贸联系

目前在厦门市举办的较大规模的展览会有: 每年 3 月份的国际体育用品展、4 月份的台交会、7 月份的厦门礼品展、9 月份的投资贸易洽谈会等。东盟是厦门市比较重要的传统市场, 市有关部门应该积极利用“九八”投洽会、台交会、“六一八”项目对接会等平台, 增设东盟展区, 与东盟国家的机构和客商广交朋友, 加大对东盟的招展力度, 进一步促进厦门与东盟在贸易成交、投资合作、文化交流、旅游互动等方面的合作。另外, 企业可积极参加市里的组团去东盟, 或利用华侨介绍等方式广交东盟朋友。应积极做好厦门市工业集中区、软件园产业基地、营运中心区的招商引资

工作,鼓励东盟现有企业增资扩产、优化引资结构,提升引资质量。

7. 加强厦门与东盟在科技方面的合作

东盟是目前国际经济技术合作的竞争热点之一。随着经济的迅速发展,东盟各国都把发展科技作为增强国力的重要途径。为解决东盟国家在科技发展上的不平衡,东盟强调多边科技合作,积极开展项目研究、技术转让和技术培训等方面的多边合作。福建、厦门工业基础较为雄厚、农业较发达、科技力量较强,厦门可以在信息技术、遥感遥测、生物工程、农业科技、中草药研制等领域加强与东盟国家的技术交流与合作,从而在中国与东盟的技术合作中发挥重要的作用。目前厦门市与东盟技术合作尚处于起步和摸索阶段,科技合作具有巨大的潜力,在发展对东盟的货物贸易、服务贸易的同时,要加强与东盟在科技方面的合作,发展与东盟的技术贸易,带动相关产品的出口,例如加强双方在遥感技术、农业技术、生物技术等方面的转让与合作,带动相关的器材、设备、种子、农药、化肥和中草药及其制品的出口。

8. 加强厦门与东盟在旅游业方面的合作

厦门与东盟国家各自都有享誉世界的风景名胜,丰富多彩的民俗风情,旅游资源各有特色,有很大的互补性。厦门与东盟可充分利用这些各具特色的旅游景点,形成特色旅游组合,实现国际旅游对接。(1) 加强合作,共同开发旅游市场。一是实行双方的客源互送,增加厦门与东盟区域内旅游的便利性,扩大区域内市场;二是联合开发第三国客源市场,大力加强对第三国的联合推销,如将厦门的特色文化、自然风光与泰国的阳光、沙滩、大海及民俗风情整合在一起,向欧美日及大洋洲推销,共同开拓欧美日及大洋洲旅游市场。(2) 大力开发商务游、华侨归国游。随着中国—东盟经济一体化的逐步深入,以来中国经商和寻找商机为目的的商务旅游将逐渐增多,厦门是适合举办各类国际性会议、展览的理想天地,现每年的“九八”中国投资贸易洽谈会已成为全国最大的国际经贸盛会之一。其它各类会议、展览活动接连不断,厦门正在朝国际会议展览名城的目标迈进。大力发展以大型商业活动和会议会展旅游为主体的商务旅游,是完全可行的。福建省在海外1000多万、厦门市在海外35万的外籍华人中,80%都集中在东盟各国,他们不仅有浓厚

的中国文化情结,而且经济条件相对较好,有较强的旅华消费欲望和能力,构成东南亚旅华市场的中坚力量。而东南亚来华游客仅一百多万,无论是与其出境游客总数,或是与其来华需求的人数相比,都是很小的,可挖掘的潜力极大。厦门应抓住这个市场,大力发展华侨归国游。

9. 加强厦门与东盟在商业、服务业方面的合作

2007年1月,中国与东盟进一步签署了《服务贸易协定》,自7月正式开始实施。根据这项协定,中国将在WTO承诺的基础上进一步向东盟国家开放建筑、环保、运输、体育和商务等五个服务部门的26个分部门,东盟也将向中国开放金融、医疗、旅游、运输等12个服务部门的67个分部门,这给厦门市企业和投资者开展与东盟各国在商业和服务业多方面的合作带来了无限商机。柬埔寨服务业近年发展迅速,然而在柬埔寨新兴的商业市场中,尚缺乏经济规模,也缺乏统一性和规范性,都是摊贩式的小规模、小批量经营。厦门企业可抓住机遇在金边建厦门“商品交易中心”或开办较大型商场,以规模经济在当地市场取得竞争优势。

菲律宾位于两大商业海洋的中心——太平洋及南中国海,它是东西方进行商业贸易往来及文化交流的枢纽。厦门企业和投资者可充分利用菲国7470万人口和市场,乃至整个东南亚5亿人口的市场及其在地缘、亲缘和历史、文化渊源上与中国及福建的相近、相通,与其进行多种形式的商业、服务业合作,包括独资或合资建立各种餐饮、娱乐、服务设施尤其是闽菜馆、颇具闽南特色的艺术表演团体、武术(功夫)馆、中医(包括针灸、推拿、按摩)诊所、中成药生产销售企业等。

[参考文献]

- [1]郭秀萍.厦门是第四大面向东南亚的航空枢纽[N].厦门晚报 2007-08-02(10).
- [2]洪钧.东盟成为厦门重要经贸伙伴[N].厦门日报,2005-09-08(4).
- [3]陈运军.我市要向新加坡取经[N].厦门日报,2007-09-10(3).
- [4]张小燕,李夏珊.印尼张开双臂热邀厦门企业[N].厦门日报 2007-08-09(10).

(责任编辑:何逸英)