

# 后危机时代福建外经贸的转型与发展

黄建忠,张明志

(厦门大学,厦门 361005)

**摘要:**在由美国次贷危机所引发的全球金融危机中,福建省的对外经济贸易经受了严峻的考验,同时也暴露出一些不足。因此,在后危机时期,重新审视福建外贸发展的现状与存在的问题,分析后危机时期福建外贸发展的新形势,探讨后危机时期福建外贸发展的思路与对策,不仅很有必要,而且意义重大。

**关键词:**后危机时代;福建外经贸;转型;发展

中图分类号:F752.8

文献标识码:A

文章编号:1008-4088(2011)01-0012-04

对外开放促进经济实现跨越式发展,这是福建省30余年来社会各阶层经过实践而共同体认的基本经验。在由美国次贷危机所引发的全球金融危机中,福建省的对外经济贸易经受了严峻的考验,同时也暴露出一些不足。此轮全球金融危机的冲击不能不引发我们对福建长期外经贸发展战略的思考。因此,在后危机时期,重新审视福建外贸发展的现状与存在的问题,分析后危机时期福建外贸发展的新形势,探讨后危机时期福建外贸发展的思路与对策,不仅很有必要,而且意义重大。

## 一、福建外经贸的发展现状、特点与存在的问题

改革开放以来,福建外经贸的发展经历了四个阶段,即20世纪80年代的起步阶段、20世纪90年代的稳步增长阶段、21世纪以来至国际金融危机前的高速增长阶段和2008年以来的调整阶段。就外贸而言,整个20世纪80年代福建进出口总额年均增长率为24.11%;20世纪90年代以来,进出口贸易额保持平稳增长的势头,1990-1999年贸易累计额达1230.8亿美元,比80年代累计额增长近8.7倍;进入21世纪,在经济全球化迅速发展的背景下,福建对外贸易进入高速增长阶段。从2000年到2007年,全省累计进出口总额达3466.3亿美元,年均增长率达到19.65%。

受金融危机等国内外多重因素的影响,2008年全年福建进出口增幅由年初的29.2%下降到-12.34%,全年进出口总额848.32亿美元,比上年增长13.9%。但在2009年一系列政策的调整下,福建的外贸又出现了上升趋势。作为福建产业结构与贸易结构转型升级的特征之一,“泉州模式”的优势在此轮国际金融危机过程中得到了凸显。我们的研究(黄建忠,毛恩荣,2009)表明,在国际金融危机中,泉州和苏州所受的影响程度相对较小;而温州和东莞所受的影响程度相对

收稿日期:2010-12-10

作者简介:黄建忠,厦门大学经济学院副院长、教授、博导。

张明志,厦门大学经济学院国际经贸系副主任、教授、博导。

较大。金融危机期间,福建外贸占全国外贸的比重甚至有所上升(见图1),这一结果体现了福建外经贸成长的竞争特性和活力。

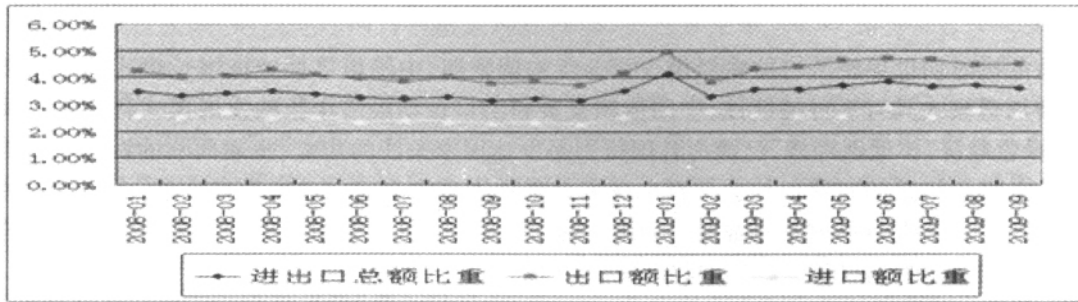


图1

总结国际金融危机前后福建外经贸变化的主要特点,我们发现在进出口贸易方面:(1)福建外贸总量规模不够大,抗风险的综合能力不足。危机期间外贸波动剧烈,尤其是加工贸易的下滑幅度较明显;(2)不同所有制的外贸企业市场变化程度不一样。国有、外资与民营三种所有制的外贸企业的市场变化程度不一样,国有外贸企业业绩的波动最大,外资企业次之,而民营外贸受挫和波动相对较小;(3)对台贸易有所进展,贸易额有新的提高。在危机期间,福建外贸的一个标志性特点是厦门、福州、泉州三大主力城市的外贸增长迅速向全省的平均水平趋同。福建外贸的景气感应灵敏度较大。当经济进入复苏阶段时,福建外贸在全国率先实现了恢复性增长。进出口总额与出口额的恢复增长尤其显著(见图2)。

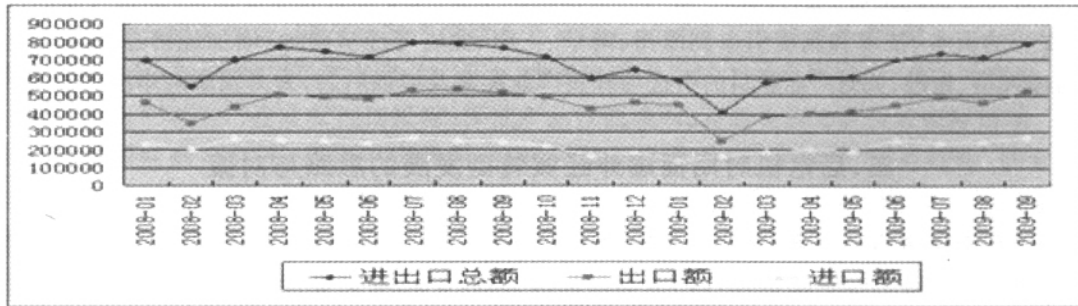


图2

在利用外资方面,从外商投资形式看,外商独资企业所占比重最大;从外商投资方式看,增资项目成为利用外资的重要增长点;第二产业仍然受外商青睐,外资集中度超过60%,支柱产业群聚效应更加突出;作为福建省特色优势产业的木材加工及木竹藤棕草制品业、化学纤维制造业、非金属矿物制品业、电气机械及器材制造业吸收合同外资均保持了较快的增长速度;第三产业吸收外资继续扩大,但增速放缓。

2010年以来,福建省外经贸继续沿着调整性增长方向演进。从迄今为止的福建外经贸整体情况分析,存在的主要问题是外经贸总量规模依然偏小,商品结构和外资结构改进缓慢制约了竞争力的提高,民营外贸作为长期内生的成长活力还有待于进一步强化。福建外经贸面临的中短期问题是外部传统市场需求萎缩,新兴市场开发力度不足,国外订单拆零、化小、取短严重影响外贸企业的规模经营和效益提升,中小型外贸企业融资渠道不畅、用工成本、生产和交易成本高,政策作用力有偏差(重外资轻民营、重大企轻中小、重沿海轻内地),通胀预期造成生产成本上升。同时,人民币升值风险及其预期产生巨大的现实压力,加工贸易转型失败的风险加剧——传统的贸易结构转换慢,结构转型一旦失去节奏可能导致竞争力衰减,等等。

## 二、后危机时期福建外经贸发展的挑战与机遇

后危机时期世界经济可能将经历3至5年的调整期,中国粗放型经济增长模式和美国资产膨胀型消费模式具有不可持续性,中国依赖投资和出口拉动经济增长的发展模式将面临严峻挑战。“绿色经济”、“低碳经济”已成为各国特别是发达国家关注的焦点,福建面临的调整可能更为剧烈。金融危机后的贸易保护主义对全球多边贸易体系和全球化进程形成挑战,中国面临的形势尤为严峻。传统贸易壁垒对福建外贸的影响不会弱化,以绿色和技术贸易壁垒为双核心的新贸易壁垒对福建省出口贸易的影响将越来越严重。

同时不能不看到的是,以服务外包为主要内容的现代服务业和以IT产业为代表的国际产业转移在加快,福建在应对新一轮国际产业转移浪潮方面应尽早做好准备。2010年中国与东盟“10+1”创造了新的外经贸发展机会;中国与拉美、非洲、中亚地区的区域经济合作及其与若干发达国家、重要发展中国家的双边自贸区(BFTA)合作将创造大量的新贸易与投资机会。福建应抓住这一难得的机遇。

两岸经贸关系的新发展再次凸显了福建的区位优势。随着台湾地区经济对大陆市场的依赖程度日益增强,两岸贸易和投资规模持续增长,合作形式也由最初的主要以垂直型的产业间分工向水平型的产业内分工发展。ECFA前、中、后期福建均存在较大的机会,应当力争将海西区与福建省的地位写入ECFA及各类MOU。而中央支持海峡西岸经济区建设则进一步强化了福建发挥对台贸易的优势。通过两岸产业与外贸链条的现时、现实契合和深度整合,福建可以把台湾先进农业的资本、技术和制度引申到漳州、南平、三明、龙岩等经济腹地,增加经济总量和外贸流量;通过大型、先进、关键产业项目的引进与外贸产业配套及增强后劲,大力发展两岸服务贸易。

## 三、后危机时期福建外经贸转型发展的思路与对策

受国际金融危机的影响,无论从中国整体的情况来看还是就福建的情形而言,经济结构调整和促进出口产业转型升级的步伐已经有所放缓,但从中长期来看,如果结构性改革被推迟甚至搁置,这意味着资源在扭曲的价格体系下将进一步被错配,比如“两高一低”的出口产品若再度获得发展空间,那么经济的内外结构性失衡将不仅得以维系而且还有可能进一步加剧。因此,在顾及到保增长和保就业的同时,始终坚持结构性改革,以便完成产业升级和经济转型,同时实现外贸增长方式的转变,这是后危机时期福建外贸发展应有的思路。从中长期上看,提高出口产品的质量和附加值,加大自主品牌产品的出口力度,调整和优化出口产品结构,推动外向型产业由劳动密集型逐步向资本技术密集型升级,同时实现劳动密集型产业内部产品升级以及产品内部的价值链的升级,这些仍然是转变福建外贸增长方式的重要内容。

从国家层面和着眼于中长期的角度看,当前的政策重点应当放在支持国内消费和加大力度支持内需主导产业,承接出口产业释放出来的劳动力,以便为出口导向增长方式的调整创造条件。扩大内需是中国经济面向未来的重大的战略调整,内需主导产业代表着中国下一阶段的战略制高点。如果内需的扩大不能在总量上有效弥补外需的缩减,那么就无法完成内需驱动的转型。福建作为发达的经济省份,在这方面也应该起到率先作用。由于教育、医疗和社会保障制度改革的滞后已成为启动内需的主要障碍,因此,福建也应当在加快教育、医疗保险和社会保障制度改革方面先行先试,加快推进这些制度性层面的改革,才能真正启动起内需。也惟有如此,福

建外贸增长方式的转变才能落到实处。

后危机时期促进福建外贸发展的具体对策包括:

1、发挥对台优势,积极推进闽台自由贸易区建设,在两岸金融 MOU 和 ECFA 中切实体现“先行先试”的福建地位和“特行特试”的特区地位,创造闽台经贸关系新局面。紧紧依靠海峡西岸独特的地理区位优势,坚持把利用台资、促进台湾新一轮产业转移和两岸经贸合作作为福建外贸增量的关键基础。借助海峡两岸局势缓和与经贸合作趋热的难得历史机遇,福建外贸发展要坚决突出自身的区位优势,先行先试地打开两岸体制及机制之门,率先突破运输、融资、通关和结算等贸易关口,创造闽台经贸关系大发展的良好局面。

2、高度重视并扩大进口贸易,优化进口贸易结构,提高进口贸易对经济增长的贡献程度。福建进口贸易尚有较大的潜力可挖,进口贸易对经济增长的作用尚未得到有效的发挥。因此,应当鼓励通过进口商品展销会、专业设备和机械产品博览会扩大关键设备和紧俏商品的进口;鼓励行业协会组织企业考察采购团出境参展参会,通过双向对接促进有效进口;积极鼓励外贸企业开展进口代理业务,利用福建沿海区位和贸易渠道优势,将外贸进口业务辐射到经济腹地和广阔的内地地区。

3、整合外贸为龙头的外向型产业,改变分散经营、多头小规模竞争的粗放模式,形成供应链基础上的外贸产业竞争力。具体而言,政府扶持建立外贸订单——加工招投标平台,形成外贸散单、小单、短单的集合加工竞价平台;政府应当制订扶持政策,帮助外贸企业建立国内、国际业务的两个服务平台。一是国内的信用平台,即通过联合各企业市场所在地政府,建立起客户信用的调查和财政担保机制,将省际间的市场开放及企业信用保障制度化;二是外贸委托——代理——加工竞合服务平台,即在外贸订单缩小和零散化的情况下办好两件事:第一,推动外贸的集中专业代理经营,增强对外议价能力;第二,建立外贸出口加工生产招投标市场,将零散、小额的外贸订单集中对生产企业实行招投标,保证产品以低成本、高质量的方式投放国际市场。

4、改良招商选资方式,提高引资效果,积极发展服务贸易,高度重视“服务外包”的业务开展。坚持推进专题招商、以商招商、代理招商、产业链招商和大项目特殊政策招商等新型的招商选资方式,提高引资效果,填补福建经济总量不足的缺口,创造外贸增量及结构优化基础。服务贸易是福建对外贸易的“短腿”,但也是巨大潜力之所在。随着国际服务贸易自由化进程的加快,这个“短腿”应当加速补齐,当前的重点是高度重视和扶持、承接国际服务外包业务,从中了解市场、开拓渠道;开辟服务产业园区或街区,加快国际服务业的产业转移;从而加强生产者服务业的产业和技术基础,以创造福建省外贸持久增长之后劲。

[责任编辑 林娜]