

中国与海湾六国的经贸关系现状与前景分析

刘璇

摘要: 随着2004年7月海湾六国财政大臣的集体访华,中国与海湾六国的自由贸易协定谈判已经拉开序幕,双方之间的经贸往来必将驶入以石油合作为车头、全方位和深层次前行的高速道。本文在介绍海湾六国的经济状况、我国与海湾六国经贸关系的基础上,对双边经贸关系的前景进行了展望。

关键词: 海湾六国; 经贸; 能源

海湾六国,指沙特阿拉伯王国、阿拉伯联合酋长国、阿曼苏丹国、科威特国、卡塔尔国和巴林国,总面积为267万平方公里,总人口约3400万人。1981年5月25日,海湾六国元首在阿拉伯联合酋长国开会,宣布成立海湾阿拉伯国家合作委员会(简称“海湾合作委员会”),2003年的国内生产总值总计约3800亿美元,主要资源为石油和天然气,是中东地区重要区域性组织。

一、海湾六国经济状况

海湾六国最主要的矿产资源是石油,是世界石油储量最丰富的地区,具有油田多、油藏浅、易开采等特点。截至1999年初,已探明的石油储量为627.37亿吨,约占世界总储量1411.29亿吨的44.5%。其中,沙特353.28亿吨,约占世界总储量的26%,居世界第一;阿联酋133.40亿吨,约占10%,居世界第三;科威特128.22亿吨,约占9.6%,居世界第四。天然气储量为22.44万亿立方米,占世界总储量的36%。其中卡塔尔8.88万亿立方米,居世界第三,仅次于俄罗斯和伊朗;沙特7.1万亿立方米,阿联酋2.04万亿立方米。海湾六国的经济特点是结构单一,对石油依赖性很大,石油是这些国家的主要财政来源和经济命脉。通常,这六个国家的石油部门产值占国内生产总值的1/3以上,占出口收入的90%,占财政收入的2/3。因此,油价的高低直接影响着海湾六国的经济形势。海湾六国的对外贸易额很大,贸易对象以发达国家为主。除石油和化工产品外,海湾六国几乎大部分的生活必需品和生产资料都依赖进口,是中东地区最大的商品市场,年进出口贸易总额大约2000亿美元,其中出口约1300亿美元,进口约700亿美元。在出口产品中,石油占90%以上,其余为化肥、化工原料等;进口产品主要为机械设备、家用电器、粮油食品、纺织品服装及轻工业品等。主要出口国为

美国、日本、欧盟、韩国及东南亚国家;主要进口国为欧盟、美国、日本和韩国等。

二、我国与海湾六国的经济贸易关系

我国与海湾六国自20世纪50年代起就有直接的贸易往来,但规模一直不大。70年代以来我国与海湾六国相继建立了外交关系,在双边贸易、相互投资和劳务承包等方面进行了广泛的合作,80年代双边贸易开始发展较快,1989年贸易额约10亿美元。进入90年代后,双边贸易突飞猛进,1996年达39亿美元,1999年增至47.7亿美元,2000年高达101.22亿美元,尤其是近5年来,双边贸易额年均增幅高达38%。海湾六国作为一个区域经济体,已成为中国的第八大贸易伙伴、第八大出口市场和第九大进口来源地,双方在工程承包、能源和投资等领域的合作也日益密切,双方经贸的潜在发展空间令人不能小觑。中国是一个正在快步走向“世界工厂”,对外部市场和资源的需求日益上升,海湾六国的经济结构则恰好与中国互补。我国的轻纺产品历来受海湾国家欢迎,食品、五金矿产、土畜产品、机械设备,化工产品和技术含量高附加值多的产品也很受青睐。我国从海湾六国进口的产品主要是石油和化工产品。但从总体上看,双边贸易额在各自的贸易总额中所占比重都很小,我国对其出口额大约只占其进口总额的3%,我国进口额也仅占其出口总额的大约2%。我国与海湾六国的经济贸易有两个特点:

1. 我国的原油需求越来越大,截至2003年底,我国与海湾六国的原油贸易额已占到我国与中东地区贸易总额的80%以上,比往年增长了许多。

2. 我国与海湾六国的贸易占双方对外贸易总额的比例较小,双方的合作潜力较大。

三、我国与海湾六国的经济贸易前景分析

(一) 商品贸易

海湾国家的单一经济结构,国家不能自行解决生产、生活所需的原料和其他必需品,因而一直实行自由、开放的经济政策。在对外贸易方面,除因宗教问题而设置的限制外,对进口商品实施低关税。

过去十年,中国跟海湾六国的贸易额以平均每年38%的速度增长,但绝对值很小。2003年,双方贸易额仅为169亿美元,不到海湾六国对外贸易总额的7%,也只占中国对外贸易总额的2.5%。

中国经济的快速发展、工业体系的进一步完善和对外贸易环境的进一步改善,中国与海湾国家的双边贸易发展势头良好,潜力巨大,前景广阔。

我国向海湾地区出口的产品既有一般商品如服装、箱包、轻工产品、食品等,也包括家电产品如电冰箱、洗衣机等和拖轮、机车、通讯设备等高新技术产品和高附加值产品。

在几十年的过程中,海湾国家已经认可了一系列的欧美日产品,从汽车、机械设备、家用电器等到食品、纺织品、一般日用品等,这些产品竞争力强,质量过关,部分产品已经形成市场垄断,更重要的是,这些产品已经取得沙特消费者的信任,使其他类似产品的进入变得相当困难。但沙特经济自上世纪90年代陷入停滞,国民收入锐减,人们的消费心态已经开始发生变化,逐步转向物美价廉的其他国家商品。中国等一批东亚、东南亚国家的产品水平的提高正好迎合了沙特消费者的这种变化。因此,中国、韩国、印度、马来西亚等国的商品已经进入沙特市场,并取得相当份额。

以往我国出口主要是销往美国、日本、欧盟等发达国家,以低附加值产品为主,处在产业链的末端,不利于我国产品提高档次。我国产品具有价格优势,但一些国人却在国际市场上形成了同胞间的恶性减价竞争,产品的档次则不见提高。从目前的情况看,很多出口企业只满足于取得价格优势。事实表明,低价、低档的出口竞争模式有很大的局限性和风险,是过渡性的,接下来可能被成本更低的供应国所取代。若想拥有一个稳定的海外市场,出口产品走技术进步和高档化道路是必然的,谁走在前面,就能占得先机。我国能充分利用技术上的比较优势和价格上与欧美发达国家的相对廉价优势,打开海湾国家市场。

中国与海湾国家双边贸易虽在过去10多年里发展迅速,但贸易中出现的问题不容忽视。欲扩大出口,平衡双边贸易,需要认清存在的问题和缺点,

制订长远规划和战略,促进双边贸易的健康、稳定发展。

(二) 经济技术合作

海湾六国是中东地区重要的工程承包市场,也是全球重要的劳务市场。是我国开展对外劳务合作的传统地区。随着区域市场的统一和经济规模的持续扩大,当地对基础设施建设及城市化建设的需求仍会继续增长,在劳动力素质和工程承包等方面具有较强国际竞争力的中国企业,有可能获得更多的发展机会。

我国的国际经济技术合作公司是1979年进入该地区的,20多年来,中国公司依靠低廉的人工价格、良好的技术水平和严格的施工队伍管理占领了海湾地区建筑劳务市场。

海湾战争后,特别是90年代后期,海湾国家建筑劳务分包市场的内部和外部条件发生了很大变化。巴基斯坦、印度、越南等劳动力低成本国家劳务队伍的进入加剧了市场竞争。与此相反,我国企业劳动力成本由于国内物价增长和受教育程度的提高而不断上升。尽管施工主体不断从成本较高的正规建筑企业向成本较低的县镇建筑企业乃至私人雇佣的农民工转移,但仍无法同越南等企业队伍竞争,我国劳动力低成本的优势已不复存在。另外,劳务成本低也不利于国内就业者提高生活水平。以往我国劳务输出的优势主要是建立在低成本之上的,但低劳动力成本却未必就是国内生活水平的真实反映,而是以牺牲民工福利为代价。

随着我国劳动力成本的不断提高和劳动力低成本国家劳务队伍的不断涌入,传统的劳务分包方式已无法继续,由劳务分包转向专业项目总承包和BOT是当务之急。目前我国多家公司在海湾国家工程承包市场上连续承揽了数项包括设计、采购和建设的一揽子专业性的交钥匙工程。虽然我国企业在设计能力、采购经验等方面存在差距,以致在项目执行中存在一些不足,但无论从提高企业竞争能力,还是涉足专业项目工程总承包市场来看,都比单纯的劳务承包更具有重要的意义。因为这些项目所需要的人力资源、资金、技术、设备、材料等在全世界范围内掌控,只有具备最优配置和高效的组织管理能力、设备材料国际采购能力、ISO9000程序管理和质量及安全控制能力,才能胜任这一工作。正因为项目要求高,我国企业才能在承担这类项目时获得丰厚的利润,才能使我国服务业从单纯的劳动力低成本比较优势转移到竞(下转第34页)

(上接第36页)争优势上来。同时,我们还必须牢牢记住,海湾六国市场是一个相通的市场,企业在一国的成功往往会影响到该企业在其他五国的市场份额。

(三) 能源合作

2003年,中国进口原油9000万吨,成为全球第二大石油进口国,国际能源署的数据显示,到2010年中国对进口石油的依存度将提高到40%,到2030年,这个数字可能高达80%。由于中国石油需求激增,其世界石油市场的作用已越来越重要。海湾六国是包括中国在内的世界重要能源供应地,号称“浮在油海上的国家”,海湾六国正在对石化

工业实施投资多元化、经营全球化战略,而我国则随着经济建设的快速发展,能源缺口会越来越大,经济中的相互需求,将使中国与海湾六国关系的列车,进入了以石油合作为车头、全方位和深层次前行的高速道。

可见,我国同海湾六国在许多领域都具有进一步开拓、发展的潜力,只要措施得当,产品对路,就一定能使双方的经贸关系在21世纪迈上一个新的台阶。随着中国与海湾六国的自由贸易协定谈判已经拉开序幕,双方之间的经贸往来必将写下新的篇章。(作者是厦门大学世界经济专业03级研究生)