

# 借力第三方市场 推进泛北部湾合作

韦朝晖 M.W.Luke Chan(加拿大)<sup>\*</sup>

**摘要：**发展中国家和地区参与区域经济合作的实践表明，“南—北”（“弱—强”）型合作模式成功机率较高。广西与东盟应立足现有基础，联手引进欧美日韩等发达国家的资金、技术和人才等，努力提升“弱—弱”型为主的合作模式，开辟一条借力第三方市场、推进泛北部湾经济合作的新路径。如利用中国—东盟博览会合作平台，打好区域性招商组合牌、主动切入发达国家跨国公司价值链分工体系、加大对发达国家中小企业引进力度等。

**关键词：**中国 东盟 泛北部湾经济合作 欧美 日韩 广西

## Leveraging the Third-Party Market to Promote the Pan-Beibu Gulf Cooperation

Wei Zhaohui & M.W.Luke Chan (Canada)

**Abstract :** Practice in regional economic cooperation with developing countries as the participants reflects that the South-North (Weak-Strong) type of cooperation enjoys a comparatively high ratio of success. For acceleration of the Pan-beibu Gulf Economic cooperation, Guangxi, China and ASEAN are supposed to upgrade the Weak-Strong type of cooperation by joining hands in absorbing capital, technology and personnel from such developed countries as USA, Japan, Republic of Korea and European countries to exploit a new path via a third party market. For example, take advantage of the cooperation platform of China-ASEAN Expo, pool efforts in attracting investor and capital, targeting SMEs from developed countries, and become links of the value chain of transnational corporations.

**Key words :** China, ASEAN, Pan-beibu Gulf Economic Cooperation, European Countries & USA, Japan & Republic of Korea, Guangxi

近几年来，以泛北部湾合作为重点的广西与东盟合作不仅成为中国与东盟合作的新亮点，也成为各国专家学者关注和研究的前沿问题、热点课题。总的来看，泛北部湾合作潜力巨大、前景美好，已取得阶段性重要成果并迅速推开。但从次区域合作各参与方的力量上看，广西与东盟大多数成员国经济欠发达，资金、技术、人才等相对短缺，以“弱—弱”型合作为主，难以在短时间内产生大规模的相互贸易与投资，从而影响泛北部湾合作的进度和效果。为使合作朝更高水平、更深层次的方向发展，广西与东盟不应仅着眼于进入对方市场，更要合作开拓欧洲、美国、日本、韩国等第三方市场，巧借外力，加速起跳，共同走出一条促进区域资源和产业

开发、实现区域经济又好又快发展的新路径。

### 一、广西与东盟国家经贸合作现状<sup>①</sup>

近年来，得益于中国与东盟关系的大幅提升，中国—东盟自由贸易区建设进入实质性阶段，以及六届中国—东盟博览会的有力推动，广西与东盟的经贸合作规模不断扩大，合作水平不断提高，双方关系从未

<sup>\*</sup> 韦朝晖，加拿大McMaster大学商学院博士后、广西壮族自治区商务厅政法处处长；M.W. Luke Chan，加拿大McMaster大学副校长、上海国际金融研究中心主任

<sup>①</sup> 参见韦朝晖、陈万华《面向可持续协调发展——广西与周边东盟国家互利合作》，广西师范大学出版社，2009年版。

像今天这样密切和活跃。一是东盟自2001年以来一直保持为广西最大的贸易伙伴。2000~2008年9年间,广西与东盟的贸易额从4.39亿美元增至39.87亿美元,年均递增31.8%,占广西进出口总额的比重从21.6%上升到30.0%。2007年,广西与东盟贸易额29.08亿美元,增长59.2%,进出口贸易首次双双突破10亿美元大关。受国际金融危机和越南金融动荡的影响,2008年广西与东盟贸易额增长37.1%,虽有所放缓但依然呈现稳步增长的势头。目前,工业原材料和机电产品分别占据广西与东盟进出口产品首要位置。2008年,广西对东盟机电产品出口达7.57亿美元,占广西对东盟出口总值的27.8%;广西自东盟进口矿产品8.27亿美元,占广西从东盟进口总值的65.2%。二是东盟是广西第二大利用外资来源地。截至2008年,东盟10国在广西均有投资,成立三资企业累计454家,合同外资额20亿美元,实际利用外资额9.8亿美元,分别占广西利用外资总数的4.7%、9.5%、9.3%。2007年、2008年东盟对广西投资快速增长,其中,2007年东盟实际投资1.34亿美元,比上年增长5倍多,2008年东盟实际投资1.59亿美元,增长18.6%,占广西当年实际利用外资的16.3%。制造业是东盟国家对广西投资最多的领域。截至2008年,东盟累计在广西投资204个制造业项目,合同外资额9.1亿美元,实际利用外资2.98亿美元,分别占东盟对广西投资总数的44.9%、45%、30.4%,主要以浆纸一体化、感光材料、植物油脂加工、港口仓储等行业为主。三是东盟国家是广西实施“走出去”战略的重点地区。目前,虽然广西对东盟国家投资数量少,规模小,但发展势头迅猛,潜力巨大,已经成为广西对外开放最有特点、最有优势、最有潜力、最有作为的领域。截至2008年,广西企业对东盟国家的投资项目(含办事处)140个,合同投资额2.46亿美元,其中,中方协议投资额1.95亿美元,分别占广西对外投资总数的54.7%、52.6%、51.1%,涉及加工制造、建筑、种植、铸造、印刷及印刷制版、有色金属冶炼、制革、食品加工等领域。

虽然广西与东盟的经贸合作呈现不断加快的势头,但同时也存在诸多障碍和不足,制约着合作速度的进一步提升。一是广西与东盟的经贸合作仍处于低水平。主要体现为双方合作规模在中国与东盟经贸合作中所占份额较小。从对外贸易上看,2008年中国与东盟贸易额达2311.2亿美元,其中广西与东盟贸易额仅占1.73%,且以初级或初加工产品、低科技含量的机电产品为主。从利用外资上看,截至2007年年底,东盟累计来华投资30963项、实际投资465.5亿美元,东盟对广西投资仅占其中的1.30%、1.75%。从对

外投资上看,截至2007年,中国企业在东盟国家累计投资达39.5亿美元,广西对东盟投资仅占其中的2.76%。二是广西与东盟的经贸合作发展不均衡。广西对东盟贸易主要集中在越南市场,其他国家的市场开发力度远远不够。如2008年,广西对越南贸易额达31.24亿美元,占广西与东盟贸易额的78.4%。广西对东盟投资也主要集中在越南,截至2008年,广西在越南投资项目100个,协议投资额1.81亿美元,中方协议投资额1.42亿美元,分别占同期广西对东盟投资累计数的70.4%、73.3%、72.9%。广西利用东盟资金主要来自新加坡、泰国、印尼、马来西亚4国,4国累计在广西投资项目数、合同外资额、实际利用外资额分别占东盟对广西投资总数的89%、89.6%、95.7%。其中新加坡对广西投资最多,截至2008年,累计在广西投资169个项目,合同外资额7.32亿美元,实际利用外资额4.38亿美元,分别占东盟对广西投资累计数的37.2%、36.2%、44.9%。三是广西和东盟大多数国家均面临产业结构调整升级问题。广西与东盟多数国家经济发展水平较低,经济结构既有互补性,又存在同构性和由此带来的竞争性。如劳动密集型、资源密集型产业都在广西和多数东盟国家的国民经济中占据相当大的比重,农业及农产品加工、金属冶炼及加工业、低水平机电产品、水泥建材等部分优势产业重合度较高,这种经济同构制约双方合作的深入开展。此外,广西和大多数东盟国家在国际分工中以承接低附加值的加工、组装和制造业务为主,缺乏产品研发、品牌等获利较高的技术和服 务,都面临着产业调整升级的迫切压力。四是“要素缺失”制约广西与东盟国家合作深入开展。广西是中国沿海欠发达地区,处在工业化初期阶段,经济总量不大,而东盟除新加坡和文莱的人均GDP较高之外,越南、柬埔寨、缅甸、老挝等多数国家经济落后、基础薄弱,区域内普遍存在资金、技术和人才匮乏的共同难题,因此,广西与东盟的合作以弱—弱型模式为主,对资金需求的解决途径主要依靠外来投资。但由于资源禀赋和产业结构的同质性,广西与多数东盟国家还在一定程度上存在对外资的竞争。此外,广西与东盟合作还需要解决机制建设、贸易投资便利化等问题,因已另文探讨,此不赘述。

随着中国—东盟自由贸易区于2010年如期建成、泛北部湾经济合作快速推开,广西与东盟深化全方位合作正面临新的契机。为抢抓机遇、加速发展,双方需要联手寻求外来合作伙伴,力争在短期内广泛吸引区域外的资金、技术、人才等多种优势在本区域聚集、交换、组合、升级,为现有“弱—弱”型为主的合作

模式注入新的内容、增添新的活力,促进资源与产业的合作开发,加快构建优势互补、特色鲜明的区域性现代产业新体系,发展成为亚洲地区充满生机和影响力的经济新高地。

## 二、广西与东盟提升“弱—弱”型合作模式的路径探析

发展中国家和地区参与区域经济合作的实践表明,“南—北”(或“弱—强”)型合作模式的成功机率较高。事实上,欧美日韩等发达国家均是广西与东盟各自的重要合作伙伴。广西与东盟应立足现有基础,联手开拓欧美日韩等发达国家市场,努力提升“南—南”

(或“弱—弱”)型为主的合作模式,开辟一条借力第三方市场、推进泛北部湾合作的新路径。

(一)“南—南”合作与“南—北”合作——发展中国家地区参与区域经济合作两种模式的绩效对比

纵观发展中国家参与区域经济合作的历史,可大致划分为两大阶段<sup>①</sup>:第一阶段为20世纪90年代前的传统区域经济合作时期,所采取的区域合作模式大多为“南—南”型,即成员国全部由发展中国家组成;第二阶段为20世纪90年代以来的新型区域合作时期,“南—北”型合作模式成为主流,其成员由发展中国家和发达国家共同组成。对发展中国家而言,不同模式所获取的经济效益亦各不相同(表1)。

表1 发展中国家参与“南—南”型和“南—北”型区域经济合作绩效对比<sup>②③④</sup>

项目		南南型	南北型
静态效应	贸易创造	由于大多数发展中国家国内生产成本与伙伴国的差异不大,而伙伴国与非成员国的成本差异相对较大,本国对伙伴国商品的进口需求弹性不高,从而使其贸易创造效应非常有限	清晰的商业规则得以制定,阻碍商品流通的贸易壁垒和非贸易壁垒不断削减,市场容量扩大,贸易创造效应明显,贸易增长迅速
	贸易转移	内部市场互相开放、相互提供优惠,区域外的国家地区因享受不到优惠而形成事实上的贸易壁垒,外来产品的竞争力下降,贸易转移较明显	相对于发达国家和发展中国家间较大的经济规模差异性,因区域合作而产生的贸易转移效应不甚明显
	消费效应	发展中国家国内市场狭小,第二、第三产业不发达,人均收入水平很低,最终需求和派生需求都很小,为其他成员国的商品提供广阔市场的能力有限,消费效应不明显	进口关税的降低或消除,消费产品的丰富多样化,以及发展中国家的劳动生产率、实际收入和消费者购买力的不断提高,都有利于增加消费者福利,消费效应较明显
动态效应	规模经济与经济增长促进效应	集团内贸易扩展不明显,对经济增长的促进效应不明显	区域内贸易的扩大对经济增长产生刺激作用,区域内出口的不断增长将带动国内生产总值的增长,成为经济增长驱动力的重要源泉
	生产效应与产业结构优化	发展中国家一般技术水平都很低,缺乏现代化的经济结构,各成员国无法通过区域内贸易达到促进本国技术进步和提升本国产业结构的目的	发达国家通过研发创造新技术而进入较高的产业发展阶段,发展中国家通过承接发达国家退出产业或绿地投资而使本国产业结构得到调整,总体上促进区域内分工和专业化生产
	投资效应及提高要素流动性	大多数区域化协议不能完全兑现贸易自由化和财政与关税协调的承诺,投资效应、要素流动性改善不明显	市场的统一及贸易投资的自由化、便利化,投资环境得以改善,有利于吸引区域内外的资本前来投资
非传统效应		不明显	国际地位上升,谈判能力提高,经济波动效应减弱等
成员国福利		没有带来预期的改善	大多数发展中国家受益

在结构主义的“中心—外围”理论与激进主义的国际依附理论的影响下,“南—南”型合作经历了20世纪50、60年代迅速发展,70年代的高潮,80年代停滞曲折的发展过程,虽然亚非拉三大洲先后建立了100多个“南—南”型区域经济合作组织,但最终没有

取得预期目标,有的合作组织甚至已经名存实亡。主要原因包括<sup>⑤</sup>:一是实行进口替代工业化战略。带有明显的保护主义色彩和内向型倾向,大大减少了实际或潜在的贸易创造可能,有时甚至导致贸易转移效应超过贸易创造效应。二是供给与需求弹性较低。由于发

① 参见刘力、宋少华《发展中国家经济一体化新论》,中国财政经济出版社,2002年版。

② 张红霞、李平《发展中国家参与区域经济合作的模式及绩效分析》,《经济问题探索》2005年第12期,第53~55页。

③ 韦金鸾《南北型区域经济一体化的影响》,《世界经济研究》2001年第6期,第34~38页。

④ 翟银燕、李国强《两类经济一体化福利效应的研究——发达国家经济一体化与发展中国家经济一体化的福利效应比较》,《西北纺织工学院学报》1999年第1期,第6~10页。

⑤ 李向阳《全球化时代的区域经济合作》,《世界经济》2002年第5期,第3~9页。

展中国家的国内市场狭小,使得区域内部生产和需求规模的增长非常有限,贸易增加效应不能充分发挥,消费效应也不明显。三是政策难以协调。发展中国家间的经济政策、贸易政策乃至政治体制和文化传统的差别大,阻碍了区域内部贸易、经济政策的协调和实施。四是发展中国家间难以形成紧密的分工体系。大多数发展中国家制造业水平较低,即使能够形成诸如劳动密集型产业、资本密集型产业等不同产业间的分工,但难以形成类似于发达国家之间在同一产业内部的生产过程与零部件的水平分工,难以从区域经济合作中获得生产规模扩大、劳动生产率提高和社会福利的增加等一系列收益。此外,由于各成员国的技术水平都较低,难以通过合作达到促进本国技术进步和提升本国产业结构的目的。因此,绝大部分“南—南”型合作的静态效应、动态效应和非传统效应不明显,参与合作的成员国福利没有得到预期的改善。

20世纪90年代以来,在依存理论的影响下,发展中国家放弃了“进口替代”的战略思想,更加注重扩大化的区域市场和外向型经济发展所带来的其他方面的收益,倾向于采取“新区域主义”下的“南—北”型合作模式,较具代表性的合作组织包括东扩后的欧盟、亚太经合组织及北美自由贸易区等。相比而言,“南—北”型合作成效显著,更有助于推动发展中国家的经济发展,主要原因包括<sup>①②</sup>:一是贸易和市场收益。发达国家和发展中国家具有竞争性的部门较少,经济上主要是互补关系,合作后阻碍商品流通的贸易壁垒和非贸易壁垒减少,市场容量扩大,发展中国家可以获得较明显的贸易创造效应和贸易转移效应,以及随之而来的市场消费效应。二是竞争激化收益。随着区域内市场的开放程度不断提高、竞争愈加激烈,区域内企业不得不努力改进经营管理、加强新技术的开发和利用,不仅带动整个区域的技术进步,而且促进资源使用效率、劳动生产率的提高。三是产业结构调整收益。得益于与发达成员国之间的经济互补性,发展中国家可利用发达国家在本国新兴工业部门的直接投资,或承接来自发达国家的产业转移,促使其产业结构的调整升级。四是投资刺激收益。随着区域内部市场的统一和扩大,贸易投资自由化和便利化措施的实施,要素资源在区域内部流动加快,风险与不确定性降低,投资环境得以明显改善,有利于吸引区域内外资金前来投资。五是其他收益。发展中国家还因经济合作与援助机制而获取的补偿性收益、产业层面的技术溢出收益、劳动力市场储备收益、供需联系的向心力收益等。总之,“南—北”型合作通过优惠贸易安

排打破要素流动壁垒,有利于最大限度地发挥各成员方的比较优势,使发达国家的资本、技术与发展中国家的自然资源、劳动力相结合,迅速解决发展中国家经济发展中的要素缺口问题,并“组合”出成本较低、具有很强竞争力的产品,加快形成发展中国家自我积累、自我增长的新机制,从很大程度上扭转其低消费、低积累带来低增长的趋势。因此,“南—北”型合作的静态效应、动态效应和非传统效应明显,参与合作的成员国普遍受益,不失为发展中国家促进经济发展的一条捷径。

(二)合力开拓欧美日韩等第三方市场,为“弱—弱”型为主的泛北部湾经济合作注入强优因素

泛北部湾经济合作是濒临南中国海的相关各方立足于本区域特殊的战略区位、丰富的资源优势、多样化的经济差异、共同的发展需求和巨大的增长后劲而形成的一种新型的“邻居关系”。自2006年广西率先提出该合作构想以来,在各方的努力推动下,泛北部湾合作已成为中国—东盟合作框架下新的次区域合作,成为引领中国—东盟关系发展的风向标。在泛北部湾合作区域内,从2008~2009年国际竞争力排名情况上看(表2),东盟国家除新加坡已列为发达国家、排名第五,马来西亚排名相对靠前(第20位)外,多数国家均排在中等或靠后位置,中国排在30名,处于中等或中等偏下的地位。因此,虽然泛北部湾合作已拥有新加坡、马来西亚和中国广东省等相对发达和领先的地区,但大部分成员属经济欠发达国家或地区,资金、技术、人才等相对短缺,合作以“弱—弱”型为主,难以在短时间内产生大规模的相互贸易与投资,从而影响合作的进度和效果。如何提升该区域经济要素的互补性、促进产业和经济的梯度对接,使“弱—弱”型合作加快提升为“强—弱”型合作,是泛北部湾合作迫切需要破解的难题。如果仅仅通过自身投入和努力,由弱到强的积累必将经历一个漫长而低效的过程,因此,广西与东盟需要拓宽思路、扩大开放,积极寻求外来合作,为“弱—弱”型为主的合作注入强优因素,加速合作进程。

国际竞争力排名前20位大都是欧美、日韩等发达国家,这些国家是世界主要工业化国家和全球重要的资本输出国,拥有众多知名的跨国公司,是发展中

<sup>①②</sup>张红霞、李平:《发展中国家参与区域经济合作的模式及绩效分析》《经济问题探索》2005年第12期,第53~55页;张学良:《新区域主义在北美自由贸易区的应用》《世界经济研究》2005年第7期,第26~30页。

表2 2008~2009年主要欧美国家、中国、东盟国际竞争力排名对比情况

国家/经济体	2008~2009年国际竞争力指数排名	2008~2009年国际竞争力指数分值	2007~2008年国际竞争力指数排名
美国	1	5.74	1
瑞士	2	5.61	2
丹麦	3	5.58	3
瑞典	4	5.53	4
新加坡	5	5.53	7
芬兰	6	5.50	6
德国	7	5.46	5
新西兰	8	5.41	10
日本	9	5.38	8
加拿大	10	5.37	13
中国香港	11	5.33	12
英国	12	5.30	9
韩国	13	5.28	11
奥地利	14	5.23	15
挪威	15	5.22	16
法国	16	5.22	18
马来西亚	21	5.04	21
中国	30	4.70	34
泰国	34	4.60	28
文莱	39	4.54	n/a
印尼	55	4.25	54
越南	70	4.10	68
菲律宾	71	4.09	71
柬埔寨	109	3.53	110

数据来源：采自2008年世界经济论坛全球竞争力指数排名表，老挝和缅甸未列在评价名单内。

国家工业化建设重要的资金和技术来源地。在以泛北部湾经济合作为重点的广西与东盟合作中，为提升“弱—弱”型合作，欧美日韩等发达国家是双方可以借重的第三方市场。首先，与欧美日韩等发达国家合作是广西构建全方位对外开放格局的重要组成部分。在广西对外开放格局中，对东盟的开放合作已全面启动、不断深化，对中国港澳台地区的合作正在扎实推进，但对欧美日韩等发达国家的合作仍处于自发状态，在全国处于滞后水平。截至2008年，美国、欧盟、日本、韩国累计在广西设立外商投资企业1037家，实际利用外资21.07亿美元，分别占广西利用外资项目总数和实际利用外资总额的10.7%、17%，其中美国在广西利用外资来源地中排第五名。来自这些发达国家的韩国大宇、日本NEC、日本王子制纸、日本丸红、日本三井物产、芬兰斯道拉恩索、法国电力国际、法国威立雅水务、法国康密劳集团、德国巴斯夫、英国糖业、美国可口可乐公司、麦当劳、通用汽车、沃尔玛、美国新桥等世界500强企业已在广西投资。当前，广西

把欧美日韩等发达国家作为对外开放的战略重点之一，利用北部湾经济区开放开发上升为国家战略的重大发展机遇，以及利用东部外资企业向中西部产业转移、欧美发达国家加大对东盟投资力度、中日关系特别是经贸关系趋暖回升等有利时机，积极引进这些国家的资金和技术，通过集中引进钢铁、化工、轻纺、造船、车辆及其配套、电子信息等大型项目，力图打造成为欧美日韩在华新的生产合作基地、新的经济基地，以实现广西利用外资规模和质量的新突破，并推动传统产业的技术改造和调整升级，进一步加快工业化进程。其次，欧美日韩等发达国家也是东盟重要的战略合作伙伴。东盟奉行“大国平衡”战略，十分注重发展与各大国或发达国家的关系。如美国是东盟实施“大国平衡”战略最优先的合作对象之一。美国是东盟的政治伙伴国，多年来一直与东盟保持着密切的政治和军事关系。同时，由于美国是世界上第一经济大国和世界最大的消费国，东盟的经济发展有赖于美国的资金、技术和市场。目前，美国是东盟区域外第二大贸易伙伴国，2006年东盟与美国贸易额1612亿美元，占东盟对外贸易的11.5%（表3），其中美国是新加坡、马来西亚、菲律宾、柬埔寨在区域外最大的贸易伙伴。此外，美国是向东盟投资最多的国家之一（表4），2002~2006年，美国对东盟累计投资达137亿美元，占同期东盟利用外资总额的8%，居区域外资金来源地的第三位。又如亚洲经济第一大国日本一度是东盟国家经济起飞的领头雁，是东盟非常倚重的合作对象。日本是东盟区域外第一大贸易伙伴国，2006年东盟与日本贸易额1618亿美元，占东盟对外贸易的11.5%，其中日本是印尼、泰国、文莱在区域外最大的贸易伙伴。日本还是东盟区域外最大的投资和借贷国，是东盟最主要的资金来源之一，2002~2006年，日本对东盟累计投资达308亿美元，占同期东盟利用外资总额的18%，仅次于欧盟居第二位。

表3 2006年东盟与主要贸易伙伴进出口情况表  
金额单位：百万美元，占比：%

贸易伙伴	金额			在东盟贸易中的占比		
	出口	进口	进出口	出口	进口	进出口
东盟	189176.8	163594.5	352771.4	25.2	25.0	25.1
日本	81284.9	80495.6	161780.5	10.8	12.3	11.5
美国	96943.5	64252.5	161196.0	12.9	9.8	11.5
欧盟	94471.8	66118.1	160589.9	12.6	10.1	11.4
中国	65010.3	74950.9	139961.2	8.7	11.5	10.0
韩国	25670.0	26849.7	52519.6	3.4	4.1	3.7

数据来源：东盟秘书处网站。

表4 主要投资来源国家/地区对东盟投资情况表

金额单位:百万美元,占比: %

国别	金额				FDI 占比			
	2004年	2005年	2006年	2002~2006年	2004年	2005年	2006年	2002~2006年
欧盟	10046.1	11139.6	13361.9	44955.6	28.6	27.1	25.5	26.3
日本	5732.1	7234.8	10803.3	30813.7	16.3	17.6	20.6	18.0
东盟	2803.7	3765.1	6242.1	19377.7	8.0	9.2	11.9	11.3
美国	5232.4	3010.6	3864.9	13736.1	14.9	7.3	7.4	8.0
中国	731.5	502.1	936.9	2302.9	2.1	1.2	1.8	1.3

数据来源:东盟秘书处网站。

因此,广西与东盟不应仅着眼于进入对方市场,而应立足于欧美、日韩等发达国家均是各自重要合作伙伴的现实基础,积极引进第三方国家参与本区域的资源整合和经济建设,借助外力来增加本区域的发展活力,形成资金、技术、人才等要素资源加快向本区域聚集的强力效应,带动整个区域的共同发展。

### 三、近期广西与东盟合力开拓第三方市场的对策建议

来自欧美、日韩等发达国家的资金、技术、人才是帮助发展中国家和地区促进经济建设的一个捷径。为改变各方竞相吸引外资的无序和竞争状态,广西与东盟应相融以利,从次区域合作的整体利益出发,以一种更加开放的精神、更加宽阔的视野、更加高远的目标,加强合作,采取有效措施联手开拓日韩、欧美等第三方国家市场。

第一,充分发挥和利用中国—东盟博览会的平台作用。中国—东盟博览会已成功举办6届,影响力逐年扩大,大批区域外国家、国际组织和跨国公司慕名而来。如在5届博览会上先后举办了“亚欧会议投资促进机构圆桌会议”、“法国马恩河谷省推介会”、UNDP主办的“援助中国—越南跨境经济合作区项目启动工作动员会”、德国经济合作部主办的“区域合作与发展——泛北部湾合作高层研讨会”、荷兰天地集团主办的“连接南宁—新加坡经济走廊 构建中国与东盟陆路快速通道”、“土耳其贸易商机和投资机会推介会”等多场推介活动,美国鹏孚公司、澳大利亚脉动能源公司、法国古尔蒙育种集团、日本丸红商社、韩国世洋集团、韩国大珍产业集团、荷兰DSM配料公司等大公司均在博览会成功签约。据统计,欧美、日韩在5届博览会上累计签订各类合作项目114个,总投资额33.7亿美元,分别占博览会国际合作项目总数和投资总额的16.2%和11.8%。此外,美联社、路透社、法新

社、日本《读卖新闻》、日本NHK等知名媒体均派出工作组对博览会进行专题报道。博览会已经成为广西与东盟共同开拓第三方市场最具备基础、最现实的合作平台。作为中国—东盟博览会的承办方,广西应进一步加强与发达国家驻华机构的沟通与联系,或组织力量到这些国家招商招展,积极吸引这些国家更多地关注和宣传博览会,更多地到博览会参展参会,并达成更多的合作项目。

第二,针对发达国家的“中国+1”投资战略打好招商组合牌。近年来,日韩、欧美等发达国家纷纷实施“中国+1”投资战略,即为避免过度依赖中国,跨国公司在华投资设厂的同时,也在东南亚、印度等地投资,建设生产后备基地,反之亦然<sup>①</sup>。“中国+1”的提法最初来自日本,如今众多欧美跨国企业也加入该行列,英特尔、摩托罗拉、通用电气、西门子、英特尔、柯达、利乐、思科、GE、飞利浦、诺基亚、爱立信等企业陆续宣布在印度、东盟等地投资计划,且投资额几乎都超过5亿美元。实施“中国+1”战略不仅是跨国公司出于分散投资风险的考虑,而且还有东盟等新兴市场国家生产要素优势明显,部分在华外资制造业已经进入战略调整期,以及在华外资开始对周边区域产生“扩散效应”等客观原因。从另一个角度看,发达国家的“中国+1”投资战略对广西与东盟这一区域吸引外资带来了重要机遇。广西与周边东盟国家的投资环境各具优势,如果各自为战,必将导致投资竞争的不断升级。由于广西与东盟国家地理联系紧密、经贸关系日益密切,外资一旦进入这一区域,对区域内各方的经济发展都将产生直接或间接的促进作用,因此,各方应摒弃引进外资的门户观念,打好“中国—东盟自由贸易区”、“东盟新兴市场”、“广西北部湾经济区上升为国家战略”等组合牌,对本区域进行整体包装、整体推介、整体招商。同时,可着重把外资引向在建的中越凭祥跨境经济合作区等中国与东盟双边合作的专业园区内,力争实现“中国+1”的二合一效应。

第三,主动切入发达国家跨国公司价值链分工体系<sup>②</sup>。跨国公司是国际产业转移的主体和全球分工的

<sup>①</sup>《跨国企业新战略:“中国+1”》,《解放日报》2007年5月15日。

<sup>②</sup>单春红、于谨凯:《中国制造业国际分工地位的产业链分析》,《江汉大学学报(社会科学版)》2007年第2期,第77~81页。

主导力量,其投资项目通常具有资金规模庞大、技术含量高、投入产出大、带动作用强等特点,历来是各国、各地区招商引资的争夺对象。随着经济全球化进程的不断加快,国际间产业转移已由整体产业的梯度转移演变为跨国公司的某一产业链环节或工序的价值链梯度转移,且不断向拥有更低生产成本的国家延伸。近年来,生产成本优势明显、市场潜力巨大、经济持续快速发展、投资环境日益改善的中国和东盟日益成为发达国家跨国公司产业转移的重点地区。从泛北部湾经济区范围上看,由于广西与大多数东盟国家处于较低的产业梯度,区域内跨国公司数量不多,因此,积极融入发达国家跨国公司全球性制造业产业链是实现本地区产业结构升级、提升产业国际竞争力的必然选择。双方可根据正在编制的《泛北部湾合作可行性研究报告》,在汽车机械、石油化工、装备制造、生物、新材料、新能源、电子信息、环保等优先发展领域规划和设计一批重大产业招商项目,集中引进一批跨国公司前来投资,加快培育一批新型的先进制造业和高新技术产业。同时鼓励和吸引跨国公司到本地区设立生产配套基地、服务业外包基地,以及物流采购中心、研发中心、管理营运中心和地区总部等。此外,引导和鼓励本地区企业加强与跨国公司的配套合作,积极采用OEM、ODM、OBM的方式切入跨国公司的产业价值链,通过引进吸收再创新不断提升产业技术水平,并学习、借鉴和积累开展跨国合作和经营的经验,为培育自己的跨国公司和全面参与全球分工逐步创造条件。

第四,加大对发达国家中小企业的引进力度。在招大引强的同时,广西与东盟还应从本区域产业基础薄弱、百业待兴的现状出发,加大对发达国家中小企业的引进力度。中小企业占发达国家企业总数的97%,在社会就业和经济增长等方面的贡献度都超过50%,是发达国家的经济发动机和社会进步的稳定器。不同国家中小企业的行业集中状况不同,如美国的中小企业多集中在IT等高科技及金融、保险、房地产和服务业等领域;日本多集中在制造业、批发业、运输通信业、零售业、建筑业、房地产业、服务业等领域;欧洲主要集中在制造业、建筑业、运输和商业服务等行业。近年来,发达国家生产经营成本的不断上升迫使本国中小企业纷纷对外投资。由于这些中小企业在市场竞争中属弱势群体,名不见经传、资金规模小、人员少,无论在知名度、境外机构派驻能力等方面,还是在被投资地政府的重视程度方面,与跨国大公司相比均处于劣势。但这些中小企业的专业化程度普遍很

高,具有突出的技术创新优势、灵活快捷的决策管理优势、多样化的市场占有优势,而且这些中小企业要么以集群的方式相聚而生,要么是跨国公司产业链条中必不可少的合作伙伴,因此,中小企业也应该成为广西和周边东盟国家积极争取的合作对象。此外,与中国内地、东盟发达国家相比,广西与周边东盟国家生产成本较低、投资商机较多、投资项目规模较小、投资政策较好,更适合这些中小企业的落地和成长。广西和周边东盟国家应给予发达国家中小企业特别的关照和扶持,使它们在融资、土地出让价格、商业机会的提供和参与、当地政府的关注度及所给予的优惠政策等方面,能够享受到与大企业平等的待遇,真正给予它们生长发展所渴望的空间和土壤。同时在招商方式上,可着重采取与重大产业项目相配套的上下游产业链招商方式,并规划建设专业园区等引资载体,促使中小企业以集群发展。

#### 四、结 语

近年来,广西与东盟的经贸合作日益密切,特别是中国—东盟自由贸易区即将全面建成、泛北部湾经济合作迅速推开,使双方合作面临新的契机。发展中国家参与区域经济合作的实践经验表明,与“南—南”合作模式相比,“南—北”合作的成功机率更高,更有助于推动发展中国家的经济发展。由于广西与东盟大多数成员国经济欠发达,合作以“弱—弱”型为主,势必影响泛北部湾合作的进度和效果。为提升“弱—弱”型为主的合作模式,广西与东盟应联手开拓欧美、日韩等发达国家市场,积极吸引来自发达国家的资金、技术,为本区域经济发展注入新的活力。当前,广西与东盟可利用中国—东盟博览会这一现实平台,吸引发达国家到博览会参展参会并促成更多的合作项目,摒弃引进外资的门户观念,针对发达国家的“中国+1”投资战略打好招商组合牌,对本区域进行整体包装、整体推介、整体招商;主动切入发达国家跨国公司价值链分工体系,在大力引进跨国公司先进制造业和高新技术产业项目的同时,加强与跨国公司的配套合作,以及提高本地区企业的吸收再创新能力,对发达国家中小企业给予特别关照和扶持,促使这些企业到本地区集群发展等。