



## “行走·西南”系列报道

■ 本版撰文 本报记者 杨颖 霍玉茵 徐森 王哲 栾鹤 策划 张伟勋

编者按:东盟各国是中国构建亚太经济共同体的“左邻右舍”。近年来,双方经贸合作不断深化,中国-东盟自贸区建设取得显著成绩。然而,过去两年,中国与东盟之间的蔚蓝大海并不平静。随着美国“重返亚洲”战略不断推进,自贸区升级在交通通

信、金融合作、机制完善等领域面临诸多挑战。伴随着缅甸内乱、越南人对中国企业的打砸事件,公众对与东盟国家开展外经贸多了一份担心。最近,中国贸易报社新闻采访团到达中缅、中越边境,考察了边贸企业发展情况。一路前行,记者发现在边境

上生活的人们想得开,边贸企业也“走得出去”。

依靠中国与东盟经贸发展生存的企业到底图什么、求什么?在深入了解了一些与东盟国家有深入接触的边贸企业的“苦与乐”之后,采访团推出本期报道,以飨读者。

## 东盟边境企业生存调查

## 做什么? 很多企业给出的答案大致相同,天生友邻,有成本优势。

从上世纪80年代开始,中国实施了沿边开放政策,边境贸易迅速发展,国家先后颁布了一系列文件,极大地促进了边境地区的对外开放。在这一过程中,很多有先天地理优势的边境企业随着边境贸易的发展而成长壮大。

有政策扶持、成本仅国内一半、投资回报高、迅速致富,这是很多中国企业发展边贸、投资东盟的理由,在缅甸搞种植的腾冲金鑫贸易有限公司(以下简称腾冲金鑫)同样如此。

“西双版纳每亩香蕉地的租金是3000元,但缅甸每亩地的租金仅为400元。而且,种植香蕉所需的人工费用在国内最少也是每人每天200元,但在缅甸雇佣小工种植香蕉,每天的工钱折合成人民币最多只要20元。”腾冲金鑫总经理刘天益告诉记者,“缅甸有大量肥沃的土壤且地租便宜,能够进行规模化种植。”

由于这些“优惠”,刘天益在缅甸种香蕉的成本比国内

低了很多。此外,他还告诉记者,由于土地肥沃,在缅甸种植,用肥、用药都是相当少的,用量和花费都会减半。

巨大的内部市场、丰富的自然资源和廉价的劳动力资源为资本、商品和劳务的跨国流动带来较大的便利和商机。其实,在边境,很多中国企业最开始还只是从邻国进口产品。但随着交往日益密切,边贸企业发现,到进口国投资设厂,不仅能减少成本,生产出来的产品品质也更好,而借由对外投资,企业更贴近当地市场,还能开拓出更广阔的经营区域。借着这些“诱人”的引资优势,东盟国家吸引到大量来自中国企业的投资。

而除此之外,天生友邻的地理优势也让不少企业更加倚重在边境线上做生意。这也符合常理。一般来说,对外直接投资发展初期的区位选择通常都要遵循“就近原则”和“地区渐进原则”,因为对邻近国家的投资可以使经营风险一定程度地降低。中国与越南、老挝和缅甸三

国直接接壤,与其他东盟国家也是近邻,拥有相互投资的地缘优势。

大海粮油工业(防城港)有限公司饲料部专业副总监王伟就告诉记者,该公司之所以选择防城港作为“驻地”,是看中防城港面朝大海、辐射西南的地理位置。

背靠大西南、面向东南亚、南临北部湾的防城港西南与越南接壤,海岸线长达580公里,陆地边界也有100多公里。其所辖东兴市,市区与越南芒街市相隔一条数十米的北仑河,市内几乎每家每户都做对越生意,而且都有自己多年来形成的交易线路。做海产品进出口贸易的怡诚食品公司就把“家”安在了东兴。该公司董事长助理石先生说,区位优势不可忽视。

2012年,东兴边境贸易进出口成交额为192.23亿元,与去年同期相比增长35%,其中边境小额贸易进出口成交额为35.9亿元,互市贸易进出口成交额为156.33亿元。

## 要什么? 对于外贸企业来说,最缺的无疑是两样——资金和配额。

中国一直支持企业“走出去”,用经济作物替代缅甸等地的罂粟种植。去缅甸等东盟国家种植,背后不仅有利益驱动,也有国家政策扶持。但是,问题随之而来。替代种植面积在迅速扩大后,返销配额则开始收紧。

“虽然国家各项政策对我们在缅甸投资给与了不少支持和帮扶,但在分配进出口指标时却有偏重。我们在缅甸种植农产品,只有10%至20%的产品能够通过返销配额销往国内,剩余的产品只能在政府的引导下通过边贸互市的方式消化,企业要自己承担的压力很大。”刘天益表示。

为此,腾冲县商务局急企业所急,积极向上级机关反映情况,为替代企业争取名额,但效果并不明显。

“腾冲为企业返销配额不够而着急,但这一指标是省商务厅统一分配的,下放到各县,要均衡分配。”腾冲县商

务局副局长刘品成无奈地对记者说。

而除了配额问题,让企业挠头的还有资金。

曾有业内人士分析,银行给边境进出口企业放款是有很多担心的。一方面,进出口公司往往都是代理业务,提供的材料复杂、难以核实,而且很多没有资质的公司会挂靠有资质的公司来融资;另一方面,越南、老挝、缅甸商人结算较慢,有时故意拖欠,也会发生因为汇率不划算而改变付款期等情况,交易周期完成时间不可控,风险较大,目前银行适合的融资产品很少。

云南腾冲兴华贸易有限公司(以下简称兴华贸易)是腾冲供销社下属的一个商行,2000年改制为私营,主营业务除了进出口产品,还帮助伙伴企业发展对外贸易。“我们公司还算有规模,所以银行愿意贷款给我们,但是,我们有一些小的合作企业,他们的境况不同了。”该公司总

经理杨黎说。

随着贸易流通速度的加快,进出口公司在资金周转方面面临更大的挑战。不少边贸企业处于有伙伴、有项目,却苦于资金缺乏而无法运作的状态,这种状况既限制了企业的发展,又在相当大的程度上缩小了银行的业务范围。

而除了贷款,汇率的波动也给企业带来很大困扰。

“边境还是以民间银行和现金结算为主,税率波动比较大。而按照缅甸国内的汇率,100美元等于1500缅币,但是人民币兑换成1500缅币也就十来块钱。按照央行规定的汇率,企业损失很大。”杨黎说。

可喜的是,国家早就对汇率问题有所关注。据记者了解,很多设立在边境的银行都有货币兑换交易业务,国家也对汇率波动有所把控。

## 愁什么? 如果外贸互联互通不畅,带给企业的影响是无法预估的。

即便是企业在国内已经搞定一切,资金、人力、物力等均已齐备,但在进行贸易往来时,这些企业还是会遇到其它“烦心事”。而作为边贸企业,最常见的问题是交通不畅。

随着中国边境贸易规模不断扩大,区域货物人员流量也急剧增加,对于交通便利化建设的进度提出了更高要求。然而,在很多地区,互联互通和贸易往来却处于“通而不畅”的状态,贸易货物运输、人员交往成本较高成为边贸发展亟待突破的瓶颈。

记者在北仑河二桥工程现场看到,该工程中国段已经开始等待对接。而遥望越方的工程现场,崎岖不平的泥土地显示了工程处在停滞状态。据知情人士介绍,中

方的工程一直在有序推进,但隶属于越方的工程进度缓慢,导致整个工程的进度不统一,目前看来,中越工程对接无望。

据记者了解,近年来,中国投入大量资金推动边境交通建设,但由于中国与邻国间的客货运输协定还不完善,部分区域的物流交通建设呈现出“半边红”的状态。

不仅是交通建设受阻,东盟一些国家境内运输条件较差,也增加了企业的进出口运输成本,高额的通关费用更是让不少商贸企业望“路”兴叹。

杨黎就对记者表示:“缅甸边境地区民族独立武装控制的区域,不断会有人出来收取过路费,这种情况普遍存在。对于商人来说,虽然是破财免灾,但无形中提高了贸

易风险和商家成本。”

刘天益的生意做得更大。腾冲金鑫能够在缅甸顺利运货,掌舵人刘天益凭借的是在当地广阔的人脉。但即便是与缅甸中央政府官员和地方武装首领均有往来,刘天益仍旧要投入上百万元的“通关”费用。

“从腾冲国境线到缅甸密支那,短短100多公里的路上就有14道关卡,即便有正常的通关手续也需要额外打点。而在平时,更要不时地‘关照’一下口岸官员,烟、钱都是少不了的。缅方口岸管理人员每3个月更换一次,每次的收费标准也不一样,而且是停车就收费。花钱还好,关键是耽误时间。”对于缅甸浓郁的“人治”色彩,刘天益虽然无奈,但也只能接受并适应。

## 记者手记

## 西南散记之边贸企业的智慧

走走看看聊聊,一路上,我们不断与生活在地上的企业接触。借助于地缘优势,这些企业成为贸易企业里独特的分支——边境贸易企业,大量借助于货车而非货轮,将产品从国界一边拉到另一边。

很多边贸企业从事进出口贸易,它们船小好调头,企业掌舵人能够发挥智慧谋求发展。当然,他们也有颇多无奈,本已一路坎坷经营,若再不幸遇到对方国家战火纷飞,需要的就不光是商人的智慧了。

在中越关系越来越紧张的当下,笔者在边境却看到了一片祥和气象。这得益于边境贸易对该地区的促进作用。边境贸易,在一定程度上发挥着“富

民、安邦”的巨大作用,而一个个贸易公司,则是这堵厚墙上的砖瓦。

我们在采访中了解到,多年的经营让这些公司从业者身上多少带了些传奇色彩。他们不仅关心国人需要什么,也更关心能给邻邦带来什么。当然,邻国的风吹草动,是这些人最为敏感的。由于缅甸、越南国内出现动乱或与中国关系紧张等给投资环境造成影响,这些生意人有了许多可“吐槽”的内容。

然而,“吐槽”归“吐槽”,该做的生意依旧要活下去。对于如何解决这方面的困境,他们的态度也很值得玩味。从两国口岸通关是否便利到对方国

内投资扶持政策、再到返销配额等这些问题都需要“上面的人”的智慧,但是,对于似乎可以解决某些问题的方法——加强与缅甸、越南等东盟国家的会晤制度,他们却只认为这是在浪费时间——在对方政权不稳的情况下,上传却无法下达,与其等待“上面人”动用智慧不如自己头脑风暴一下。有家企业甚至已经做到,如缅甸出现交火会提前收到通知。但这里面所耗费的精力,我们也可想而知。

对于地方政府,边贸企业还是愿意亲近的。毕竟,大多国家对于边贸的重视程度较高,基础设施、优惠政策、融资等一系列与外经贸的环节都被“特

殊关照”。

因而,在政府主导下,基础设施建设自然而然地继续加大,尤其对于西南地区的道路建设、与边贸配套的集验货、仓储和交易为一体的市场建设更应被加大投入。对于边境地区边贸进出口商品的配额也应根据情况适时调整。依托口岸,以工业园区为平台,引导贸易聚集形成规模,把边境贸易加工基地建设成为集制造、出口加工、运输、物流、仓储为一体的边境经济合作区。其他方面,中国-东盟博览会现在已经成为中国与东盟国家的交流平台,利用博览会,创造更多机会也是值得深入研究的课题。