

贵州六盘水：敞开胸怀拥抱东盟

■ 本报记者 孙允广

“今年是东盟成立50周年和中国—东盟旅游合作年，双方关系面临提质升级的机遇，对于西部内陆城市六盘水来说，也是难得的历史机遇。”在前不久召开的中国—东盟迎新春话合作系列活动会议上，贵州六盘水市常务副市长尹志华对记者表示。

据了解，自2013年起，东盟就成为了贵州的第一大出口市场。六盘水作为内陆地区通往东盟的重要通道、海上丝绸之路重要陆路交通节点、面向东盟开放的“双向桥头堡”，与东盟各国在地缘、人文等方面相连相通。

据尹志华介绍，六盘水与东盟国家的对接，体现在农业、产业转型、旅游、文化交流四个方面。农业方面，六盘水着力提高红心猕猴桃、软籽石榴、刺梨三大特色产品的影响力，拓展市场空间。产业转型方面，六盘水作为传统老工业城市，正按照一产转型、二产升级、三产优化的思路，开辟一条独具特色的转型之路。通过洽谈对接，东盟国家的海鸥集团、泰中罗勇工业园等企业均表达了合作共赢的意向，并将组织华人企业家赴六盘水考察。旅游

方面，六盘水拥有丰富的旅游资源优势，着力打造大健康旅游目的地城市，特别是夏季休闲避暑、冬季雪上飞舞，作为贵州的旅游新篇，越来越受到国际社会的认可。文化方面，六盘水市目前正通过互派留学生等方式，搭建文化沟通桥梁。

记者了解到，六盘水在交通优势、气候差异、旅游资源、人员交流等方面，与东盟国家互惠互补，在深化产能合作、山地特色旅游、山地高效农业和能源与建材等方面均达成了合作意向。

尹志华表示，六盘水要发展外向型经济，就必须牢牢抓住国家“一带一路”建设的战略机遇，牢固树立“敞开胸怀看东盟、放开视野看世界”的战略视野，坚定不移地对外开放，深化与东盟的交流合作。

对于如何与东盟合作，六盘水市进行了详细的设计。例如，通过引进高、精、尖生产设备和技 术，在六盘水市营造一批发展后劲足、贡献率大、竞争实力强的全新经济增长点；借鉴东盟的发展理念，积极主动，自主创新，构建创新驱动型的经济发展模式，实现节约型发展；积极与东盟十国开展资源、技术共享，利

用外国先进的技术升级本地落后产业；积极开拓国内外市场，在与发达国家的交流中寻找突破口，提升当地经济发展水平；积极确立海外市场战略，努力与国际接轨，将猕猴桃、茶叶等本地产品和服务统一打造，统一包装，推向东盟市场；发挥独特优势，发展以旅游业为主的第三产业，构建“快旅慢游”服务体系，加大市场推介力度，吸引更多海内外游客前来旅游。

不过，能否充分抓住机遇，还要看六盘水能否克服发展中的一些劣势，例如市场规模较小，资源优势未完全转化为产业优势和经济优势；商品意识上有差距，在产品的开发、包装、营销方面还存在不足，有产品无商品的现象还较为突出；旅游产品、农特产品等国际标准化不够，国际标准体系尚未建立，制约了进出口贸易的发展；整体的服务能力、服务水平、服务标准还不能充分满足境外游客的需求。

尹志华介绍，在发展机会面前，六盘水市政府提出了三点计划：

一是拓展开放合作的新思路、新机制。构建开放型经济体制，扩大区域、次区域合作，积极参与多

级区域合作，尤其是强化与东盟的开放合作，发挥六盘水煤电能源、交通枢纽和“凉都品牌”的功能优势，更好地利用区域内资源和市场，以“双赢共胜”的开放气度，开拓创新发展局面。

二是要发挥战略性经济走廊枢纽功能。主动参与国家实施的自由贸易区战略，形成面向全球的高标准自由贸易区网络节点，融入“东盟自由贸易区”、战略性枢纽自由贸易区，打造生产性和生活性服务业资源配置中心，搭建“凉都”国际性高端交往平台，促进国际国内要素有序自由流动、资源配置高效、市场深度融合，形成连接南北方、纵贯东西的经济大走廊，发挥六盘水这一战略枢纽的支点功能。

三是打造六盘水特色的区域发展规划。把开放合作与交通枢纽、区域产业开发、城乡统筹、城镇集群建设等相结合，形成多层次、网络型的经贸体系、物流体系、城镇体系。用规划营造发展生态、发展格局，使六盘水成为承接国内外产业转型升级的热土，成为国内外客商投资发展的宝地，成为国内外游客生态避暑、旅游休闲胜地。

◆国际商情

俄罗斯成中国最大原油供应国

本报讯 中国海关总署1月23日公布的消息显示，2016年俄罗斯首次取代沙特阿拉伯，成为中国最大原油供应国，这主要受中国独立地方炼油企业需求旺盛支撑。

2016年，俄罗斯对中国的原油出口增长近1/4，至105万桶/日，沙特紧随其后，名列第二，对中国原油出口量为102万桶/日，较上年同期增长0.9%。中国是全球第二大石油进口国，而且是成长最迅速的主要进口国。（王 玉）

日本电子零部件订单转增

本报讯 据《日经新闻》报道，日本大型电子零部件企业的订单正在恢复。村田制作所和TDK等6家大型企业去年第四季度订单总额同比增长约3%，时隔5个季度首次实现增长。而这得益于中国企业智能手机和汽车用电子零部件订单的增长，以及日元贬值的影響。

村田制作所、TDK、京瓷、日本电产、阿尔卑斯电气和日东电工的订单数据显示，这6家企业去年第四季度的订单总额达到约1.42万亿日元，环比增长约500亿日元，创历史第二高水平，仅次于2015年第三季度的1.46万亿日元。（张 强）

缅甸槟榔壳热销中国

本报讯 据缅甸孟邦耶镇的槟榔园主介绍，槟榔壳在中医里可入药，在缅甸国内已没什么价值的槟榔壳因受到中国市场的欢迎，致使今年出口中国的槟榔壳销量上升，并通过中缅边境木姐口岸每五天一次出口中国，每次的交易量在1万至1.5万箱斤。收购站人士表示，收购站以每箱斤100缅元的收购价买进后，以每箱斤225缅元的销售价经腊戍—木姐出口中国。据了解，除了槟榔壳以外，缅甸槟榔也出口中国，当地市场上价格在每箱斤800到1700缅元的槟榔，出口中国的价格能达到每箱斤4500至6000缅元。（尚 武）

阿联酋将3D打印飞机零配件

本报讯 阿联酋《海湾新闻》1月24日报道，日前，德国西门子公司、阿联酋斯特拉达达成合作计划，将利用3D打印技术，为阿联酋阿提哈德航空公司生产飞机零配件，这是在阿联酋、中东地区乃至全亚洲第一个同类项目。首个实验项目将耗时3年，包括设备生产、人员培训和技术转让等多项内容。利用3D打印技术，可改进航空领域的工业设计，按打印单生产复杂部件或已停产零配件。（韩冬杰）



春节出境游 今年格外热

中国最大的线上旅行社携程网最近发布的《2017年春节旅游大数据报告》预测，2017年将成为旅游过年、出国过年“史上最热”的春节，预计出境旅游人次将超过600万。报告说，2017年春节最受欢迎的十大海外旅游目的地是泰国、日本、美国、新加坡、澳大利亚、马来西亚、韩国、印尼、菲律宾和越南。

图为边检武警引导一个出境旅行团排队通关。

解豪 摄

中国电商见证年货消费升级版

本报讯 伴随中国整体消费升级，中国鸡年的年货消费从传统的“吃穿用”向休闲旅游、科技产品、进口产品等转型，中国两家知名电商——阿里巴巴和京东见证了这种变化。

阿里巴巴1月23日发布的年货大数据报告显示，今年1月17日至21日年货节期间，天猫平台卖出3.8亿件商品，日均成交比去年年货节增长42%，全国2.8万个村的村民通过农村淘宝置办年货。

中国消费者在电商平台的年货消费劲头不减。在京东平台上，酒类、坚果炒货、生活电器在年货节的

销售额分别比去年年货节增加了119%、95%、89%。手机、生活电器成为新的选择。

从消费结构看，今年的年货消费呈现新趋势。阿里巴巴的统计显示，服装作为年货中规模最大的品类，其份额在近3年不断减少。同时，家居家电、美妆饰品、娱乐服务、旅游休闲等新品类销售额占比不断提升。

除了科技、娱乐产品升级之外，洋年货持续“受宠”。在京东平台，今年进口生鲜销量同比增长超过14倍。在进口商品中，印度进口的威化饼深受福建人喜爱，广东人喜

欢丹麦进口的曲奇饼干，北京人爱喝德国进口的牛奶。

阿里巴巴的统计显示，“80后”、“90后”已成为线上囤货主力，其消费金额占到总量的近80%。从消费偏好上看，更年轻的“90后”们购买服装和美妆占比最多。

“年货下乡”仍是今年年货消费的一大看点。在阿里巴巴平台上，2017年货节，农村消费者消费额占比达到17%，较去年有所上升。在品类上，智能设备在农村的销量同比去年增长了30%，农村女性消费者则更喜欢母婴、食品、美妆等品类。（刘育英）

◆聚焦“一带一路”

政协委员提“一带一路”仲裁平台构想

上海市政协第十二届委员会第五次会议上，上海市政协委员、香港中银国际英国保诚资产管理有限公司董事长谢涌海在提案中强调，经过近3年的实践和探索，上海自贸区已构建了自贸区仲裁院、自贸区仲裁规则、涉自贸区仲裁规则的司法审查及执行意见，这“三位一体”的自贸区仲裁机制，对国家经贸商事仲裁制度进行了新的探索、创新和实践。

谢涌海认为，自贸区对仲裁机构的集聚效应已初步显现，上海在国际商事仲裁界的地位和影响力进一步提升。谢涌海的提案指出，利用自贸区仲裁机制服务国家“一带一路”的倡议，自贸区可发挥更大辐射效应。

据上海国际经济贸易仲裁委员会披露，近年来，上海自贸区仲裁案件数量逐步增加，相关业务还从自贸区创新拓展到“国际航空仲裁”“金砖国家争议解决”“中非联合仲裁”等领域，这都为建“一带一路”仲裁平台的构想打下了更扎实的基础。

上海市政协常委、上海国际

仲裁中心副秘书长黄文表示，在自贸区内设“一带一路”仲裁平台，是自贸区服务国家倡议非常好的机会。建设“亚太仲裁中心”正是拓展“一带一路”仲裁平台的基点之一。

在具体操作上，谢涌海建议，今后自贸区内可为“一带一路”双边投资保护协议提供仲裁。截至目前，中国已与“一带一路”沿线中的数十个国家签订了双边投资保护协议，仲裁业务的发展大有可为，自贸区仲裁员可参与到“一带一路”仲裁事业当中去，提升国际化素养。

在黄文看来，自贸区内的规则和国际接轨，容易被中外当事人接受。随着“一带一路”沿线国家的商事主体，约定通过上海自贸区相关仲裁机构进行仲裁，自贸区内的仲裁优势将进一步凸显。以上海自贸区为例，其仲裁实践一直有外籍人士参与，每年约有30起左右的案件通过中英双语进行，因此在适应外国法、海外的项目上有更多经验，也可不断增强仲裁各方信心。（张 志）

专家为马来西亚抢先机支招

作为21世纪海上丝绸之路的重要节点国家，马来西亚与中国的合作喜报频传。为更好挖掘中马之间的合作契机，探讨现阶段存在的问题与挑战，中国海外交流协会日前通过视频召集北京与吉隆坡各领域专家，为马来西亚企业家抢占“一带一路”建设先机开良方。

国家发改委对外经济研究所国际贸易与投资研究室主任王海峰指出，“一带一路”倡议提出以来，中国落实了许多重大领域的改革措施，不仅为中国企业，也为准备来华的外资企业提供了巨大空间。如：自贸区扩展到天津、福建和广州，5年内20多个城市开展了服务贸易试点、跨境电商试点、服务外包试点等。“中国的发展思路，会体现在国家、省、市和县这四个层次的五年规划中。在中国投资，宏观上要感受中国的发展脉搏，细节上要关注各开发区、高新区、海关特殊监管区出台的新政，真正了解中国市场，做事才能事半功倍。”

厦门大学特聘教授兼马来西亚研究所所长、中国东南亚学会会长庄国土认为，若想在群雄之中脱颖而出，马来西亚企业须明确自己的独特优势。以旅游业为例，马来西亚目前对中国游客的吸引并不尽如人意——2015年，“新马泰”三

国之中，新加坡共吸引中国游客230万人次，中国游客消费逾20亿美元；马来西亚比新加坡面积大好几倍，却只吸引了140万至150万人次，消费约10亿美元；泰国更为可观，吸引人次达800万至900万，消费100多亿美元。庄国土表示，一方面，马来西亚具有多元文化，不同历史时期的华人都曾在这里留下足迹；另一方面，马来西亚医疗条件可与发达国家比肩，所需花费却只是发展中国家的水平。无论是“寻根旅游”还是“医疗旅游”，马来西亚都具有特色和优势。

清华大学教授、对外研究中心主任何茂春表示，马来西亚的许多项目产品虽好，却没能形成过硬的品牌效应。比如，其特色农产品直接入驻中国反响一般，转口其他国家包装后重新进入，就能在中国拥有很大市场。“中国有一系列博览会、交流会，是外资企业在华打响知名度的好机会。”他建议马来西亚建立成系统、有规模的宣传途径，抓好几个重点平台，初期先求响，后期再求全。另外，何茂春还建议两国教育领域应联办机构、学院，由此长期培养中马之间的人才和互信，“待他们学成，自然会成为两国交流有力的天然促进者，无论经济，亦或文化。”

（驻马来西亚经商参处）

中巴经济走廊带来巨大贸易优势

巴基斯坦《论坛快报》1月23日发表评论文章称，作为“一带一路”建设的示范和先行项目，中巴经济走廊不仅会帮助巴完善公路、铁路、电站等基础设施，还会在未来为巴带来巨大的贸易优势。

文章称，中国2015年的出口额为2.28万亿美元，进口额为1.68万亿美元。中国每年进口约3000亿美元的矿物产品，其中30%来自海湾国家和非洲。此外，中国每年从海湾国家进口超过120亿美元 of 有机化学品以及塑料制品。这些产品未来都有可能从瓜达尔途径中巴经济走廊进入中国，这为巴基斯坦带来了巨大的机遇。如果巴能将这些原材料和半成品在本国境内转化为成品再销往中国，将

为巴创造大量的就业，同时使巴深度参与到全球产业链中。

另外，中巴经济走廊运输网络的建成，也将进一步推动中国商品进入巴基斯坦。2015年，中国出口额中42%以上是机械和机械设备，其次是纺织品（12%）、贱金属（8%）和化学品（5%）。另一方面，巴基斯坦的进口量中有近1/4是矿产品，其次是机械和机械设备（18%），化学品（13%）和贱金属（9%）。更具体地说，巴基斯坦主要从中国进口金属行业、纺织行业以及化学行业的中间产品。将这些中间产品转换为消费品将极大推动巴当地经济，不仅能增加贸易附加值，创造本地就业，而且还能完善巴出口产品结构。

（驻卡拉奇总领馆经商室）

智利做大亚太经贸“朋友圈”

“在我们的对外关系中，亚太地区现在是、未来也将是我们的优先关注地区。”日前，在智利外交部国际经济总司举行的一场经济论坛上，智利外长埃拉尔多·穆尼奥斯说，2017年的工作重点是寻求深化与亚太地区的贸易协定，而拓展与中国在经贸领域的合作则是重中之重。

“在未来的几十年里，全球中产阶层的2/3将来自亚洲。在10年至12年后，中国和印度的中产阶层将达到各自国家人口的一半以上。”智利外交部国际经济总司司长宝琳娜·纳萨说。

智利在拉美国家中市场开放度较高，推崇自由贸易，在与亚太地区经贸合作过程中，一直是先行者。到目前为止，智利已与中国、

日本、印度和澳大利亚等亚太主要经济体签订了自贸协定。

“自上世纪90年代以来，智利一直积极参与自由贸易发展，坚持开放政策，贸易与投资发展迅速，法律制度较为健全。包括亚太地区在内，智利已经与世界上60多个国家和地区签署了不同形式的贸易协定。”智利发展大学国际问题研究中心主任李昉说。盘点智利的自贸协定“朋友圈”后，可以发现智利是“唯一与亚洲排名前四的经济体都签订自贸协定的国家”。

“中国是智利最重要的贸易伙伴，智利出口产品的一半销往亚洲，而其中1/4出口中国。”谈及同中国关系时，智利驻华大使贺乔治曾这样说。

在南美洲，智利与中国的关系创下多个第一：第一个与中国建交、第一个支持中国加入世界贸易组织、第一个承认中国市场经济地位、第一个与中国签署自由贸易协定。

2005年，中智双方签署自贸协定，根据协定，占两国税目总数97.2%的商品将在10年内分阶段实施零关税。协定实施第二年，中智双边贸易额增长率高达66.34%，中国当年便成为智利的第一大贸易伙伴，这一地位保持至今。据中国海关统计，2015年中智贸易总额为318.85亿美元，智利成为中国在拉美第三大贸易伙伴。

作为世界上最大的铜供应国，铜矿业是中智经贸合作的重点领域，2015年，智利出口到中国铜矿

约为128亿美元；农业是两国贸易合作新的增长点，蓝莓、车厘子等水果对中国出口量不断提升，2004年，智利对中国出口水果仅占本国水果出口份额的0.4%，到2014年已经上升到了16.6%；智利葡萄酒对中国的出口量也快速增长，由2013年的2.6万升一跃达到了2015年15.4万升，目前智利已成为中国第二大葡萄酒进口来源国，也是中国最大的散装葡萄酒来源国。

深化与中国的自由贸易被智利政府列为今年对外贸易工作的重点。此前两国的贸易关系主要集中在商品领域，服务领域的合作成为下一步两国关注的重点，尤其是在电子商务、金融服务等领域合作。

圣地亚哥商会公布的数据显

示，2016年，智利电子商务市场销售额约为28亿美元，发展水平高于拉美其他国家平均水平。该市场的飞速发展被认为受益于中国电子商务市场的发展；金融服务领域，去年6月，中国建设银行在智利首都圣地亚哥开设了一家分行，该机构不仅为智利提供服务，而且功能定位面向整个拉美。

当前，世界经济萎靡不振，贸易保护主义有所抬头。分析认为，智利支持全球化，主张自由贸易的态度和做法在南美地区将产生积极影响。对于当前美国贸易保护主义的政策趋向，拉美需要增强对外合作的多元化，降低对美国的依赖，积极发展同亚太地区的经贸合作关系，是顺应时代的明智之举。（侯露露）