

中国企业参与伊重建的思考与建议

——浅谈中国化工企业进军伊重建市场

吴富贵

摘要: 伊拉克油气资源丰富,对世界各大企业很具诱惑力。伊战后,美虽欲独占伊重建市场,但可能性不大。中国企业应加强与伊及其周边国家的联系,努力通过间接渠道进入伊重建市场。

关键词: 伊重建市场;中国化工企业

Abstract: Iraq is rich of oil and natural gas that attracts international enterprises heavily. After Iraq War, the U.S wants to monopolize Iraqi reconstruction market and the possibility is very small. Chinese enterprises should strengthen the contact with Iraqi surrounding countries and try to enter Iraqi market by indirect way.

Key words: Iraqi reconstruction market; Chinese chemical industrial enterprises

2004年的伊拉克经济重建涉及1000亿美元的巨大商机,是众多国际企业和国际社会关注的焦点之一,也是中国企业开拓伊化工市场的重要课题。在当前形势下,中国企业参与伊重建会有哪些优势和劣势呢?

一、基本现状

伊拉克是阿拉伯世界的经济粮仓,有影响力的石油大国,埃及学者埃米尔·亚历山大曾说,要想在中东有所作为,政治上离不开埃及,经济上离不开沙特,能真正立竿见影的是伊拉克。

伊国土广阔,油气资源极为丰富,是仅次于沙特的世界第二大石油生产和输出国。它已探明石油和天然气储量达1125亿桶和3.1万亿立方米,是伊的经济命脉。据专家估计,单从石油开采、加工中获得的利润就可满足伊战后重建所需资金。若以石油产业带动相关产业发展,又可创造出更多新的行业和就业机会。伊石油将为战后经济重建提供可靠的资金保障。

8年的两伊战争、联合国13年的经济制裁加上美、英对伊战争,使这个昔日富饶美丽的国度满目疮痍,元气大伤。伊油气基础设施破坏严重,化工生产能力严重削弱,基础设施建设和设备落后世界水平30年。目前,伊人民面临生活必需品匮乏,环境严重污染的生存危机,饮用水、食品、药品、电力、燃料极其短缺,通信、交通基本瘫痪,上下水、净化水系统和环保、输油管道的更新换代等问题,均十分突出。伊自身的恢复能力十分有限,这就为国外相关化工公司的介入创造了客观条件。

战前的伊拉克曾是海湾地区石油下游产品聚丙烯树脂工业生产大国,每年可向市场提供25万吨40个牌号的聚丙烯产品,可满足生产普通和注

塑级塑料制品的需要。眼下,伊化工生产企业的设备和技术亟待更新换代,为国外化工设备和技术的涌入提供了难得的商机。

美、英现控制了伊重建项目的全部审批和发版权,但它们主攻的是大宗交易和工程,集中在建筑、医疗卫生、公路交通、港口、机场、学校、电信、金融系统、水利、石油开采等基础设施建设项目,对1亿美元以下的项目以及运营、维护、转让等工程不大感兴趣,这就给外国企业进入伊化工市场提供了发展空间。我国在污水处理、无机盐、催化剂及其载体、精细化工等领域的科研开发、技术成果转化及产业化,石油化工工程及民用建筑设计、施工、安装、调试等技术业务方面,是与伊长期互利合作的传统伙伴,而当前,努力进入伊石油上下游领域,参与伊经济重建,可带动我技术设备的出口转让,获取我发展所需的石化资源,扩大对外贸易及工程承包规模,即符合我“走出去”的发展战略,又是美、英难以全面控制的化工专业市场,因而是值得早作准备、筹划的一个领域。

二、机遇与挑战

中国企业参与伊重建的优势与面临的挑战。

1. 化工资源丰富。伊除有丰富的油气资源外,还有丰富的磷酸盐矿和硫酸盐矿。其中磷酸盐矿储量达100亿吨,年产量达350万吨以上,主要分布在近叙利亚边境的阿卡沙特地区。附近的凯姆地区建有一座大型化肥厂,年产140万吨,其中120万吨出口。第三大城市摩苏尔附近的米什拉克是世界硫酸盐矿蕴藏最丰富的地区之一,两伊战争前年产63万吨。硫酸盐矿主要产于法奥、希特、考姆和土兹库尔马提。石膏和水泥矿主要分布在摩苏尔、吉夫里和法鲁加。此外还有瓷土、铁、铜等矿藏。

2. 中国化工企业步入世界化工市场已20多年。在长期跨国经营中,中化企业作为全国化工行业的龙头,与伊合作已多年。其间,承接了纯碱、三聚氰胺、六偏磷酸钠和化肥厂改造项目,因伊战爆发及战后美、英对伊的占领,伊政局、社会动荡不安等原因,影响了我在伊项目的进展。随着时间的推移和联合国驻伊机构人员的进入,待伊社会治安逐步稳定后,我在伊化工建设领域将大有可为。

目前,中化企业要直接进入伊开展业务有一定难度,只能尝试“曲线”进入——通过伊周边国家的渠道间接进入伊拉克市场,比如通过和我有贸易及工程项目往来的约旦、科威特代理,去争取伊拉克化工项目及恢复原有化工建设项目。从事通讯的深圳中兴公司和搞机械设备的中国机械公司已开始这样做,并取得成功。中化企业有先进的化工技术与成套、单机设备,联合阿拉伯国家企业打入伊化工市场,对合作双方都有利。鉴此,加强同阿拉伯商人的友好经贸关系,从他们手中拿到转包的重建订单,或采取二次投标方式,从阿拉伯国家公司获得分包项目。据了解,一些具有潜力的阿拉伯公司愿与中国公司开展这种合作。

中国化工设备质优价廉,技术先进,参与伊重建占有优势。化工技术、设备及产品历来是中国对伊出口的强项,加上伊人对美、英等国的产品、技术、设备怀有抵触情绪,因此有望在伊取得一定的市场占有率。

中、伊自1958年建交至今,经贸发展迅速,两国在经济结构上有较强的互补性,中国化工产品、设备与技术含量又符合当地需求。战前,我国是伊五大贸易伙伴国之一,中国公司可凭借这些优势每年获得伊8%~10%的合同份额。中伊相对距离较近,物资运费较西方国家便宜,我国占有天时、地利、人和条件。

当前,美国为减轻它绕过联合国对伊开战所带来的政治和道义压力,已不得不照顾其他国家在伊的利益,并为分摊战后重建费用预留后路。此外,国际社会特别是其他大国以及阿拉伯世界的共同抵制,也是对美独占野心的有效制衡。

3. 不过,从总体上看,美并不愿其他国家搭便车,分占伊战后重建利益,重建主要合同肯定会落入美、英腰包,其他国家最多只能以转包形式参与,中国也不例外。

阿拉伯国家的产能虽不及我国,但阿拉伯人熟悉伊国情和市场需求,有现成的供应渠道,他们与伊同宗同教,说同一种语言,易于沟通,具有大的优势,很多阿拉伯商人已开始积极筹划进入伊重建市场,很可能成为各国企业和商家的竞争对手。

伊国内市场不健全。战前,伊社会分配不公,政府机关效率低,贪污腐败盛行,商业诚信和透明度不高,这些现象在战后初期尚不会有明显改善,可能会给外国企业带来不便。

三、几点建议

1. 今年1月19~23日科威特举办了为期5天的“伊拉克重建2004年国际贸易博览会”,反映了伊经济重建步伐在联合国介入及国际社会参与下将会逐渐加快,中国复馆小组也已于2月中旬进驻,伊临管会、临时政府代表团3月首次访华,欧鲁姆主席与胡锦涛主席进行的友好会谈,都已对我企业参与伊重建工作起到了积极的促进作用。另外,中国政府在减免伊债务方面,也做出了积极表示。中方企业当前应密切关注伊政局、社会形势变化,通过接触伊商或伊周边阿拉伯国家商人的方式,做好准备,适时地迈出参与伊重建步伐。

2. 为促进我原有化工建设项目的具体实施,建议继续同科、约、伊的代理保持密切联系,以便从中了解伊当前政治、经济、法律、社会治安等情况。

3. 研究、挖掘中、伊双方在石油下游产品领域的合作潜力,探索今后合资建设尿素项目的可能性,开发双方在石化项目的互利合作关系。

4. 近年来,中国市场严重缺乏低密度乙烯材料,这为伊拉克及其他阿拉伯的同类产品直销中国提供了可能。当然,也可以考虑在中国或伊拉克及其他阿拉伯国家建设生产乙烯项目。

5. 鉴于中国市场对化肥需求的日益扩大,建议考虑与伊合资建厂或从伊直接进口化肥,或在中国合资建化肥厂。

6. 战前,伊每年需进口几千万美元的化工产品,如纺织品染料、建筑涂料、烧碱、牛黄、化肥、农药等,进口量大,商品集中。战后,中国应继续开拓这一市场。

7. 中国化工企业应积极接近伊重建市场与伊商人。如3月17日在约旦安曼国际汽车展览中心召开的第二届重建伊拉克国际博览会上,两大主题是基础设施重建和伊拉克现代化据约方统计,这次博览会来自24个国家的160多家大中型企业设台参展,其中,一些南美、大洋洲公司不远万里赶来参加,到22日博览会闭幕时,已达成1.5亿多美元交易额。在各项交易中,以约旦Q-tech网络公司和伊通信部达成的价值4500万美元的合同最引人注目。约旦财政大臣和伊临管会成员出席了签字仪式。据约旦Q-tech网络公司经理介绍,该公司预计将在未来3年内负责建设伊中部和北部的宽带网络,为这一区域内的用户提供各种网络服务。