

中国与埃及经贸关系的发展与问题

赵 苏

(对外经济贸易大学, 北京 100029)

摘要: 20世纪90年代以来, 中国与埃及的经贸关系有了较快的发展。目前, 两国每年的贸易额已经超过9亿美元, 但仍有一些不利因素影响双边关系的进一步发展。要解决当前存在的问题, 必须通过双方的共同努力, 多方设法, 扩大合作领域, 为两国的经贸合作创造更加良好的条件。

关键词: 中国; 埃及; 经贸关系; 贸易不平衡

[中图分类号] F742 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 1002-4034 (2002) 04-0020-04

埃及是中东北非地区的重要国家, 战略地位十分显著。埃及总面积约100.2万平方公里, 人口6600多万, 2000年其国内生产总值为880亿美元, 年经济增长率按照埃及自己的统计约为5%, 人均收入逾1300美元。

埃及最主要的矿产资源有石油、天然气、磷酸盐、铁、锰等, 其中石油出口收入是埃及的四大外汇收入之一。同时, 埃及有大批工人在中东主要石油输出国从事劳务, 他们每年汇回国内的侨汇也成了埃及的主要外汇收入。此外, 海湾地区出口的相当一部分石油必须经过苏伊士运河运往欧洲市场, 因而运河通行费又是埃及的主要外汇收入来源。

埃及除了出口石油及其制品外, 还出口棉花、棉纺织品、大米、果蔬等, 年出口总额约30~40亿美元。但埃及每年要进口大量的原料、机械设备、生活必需品等, 进口额约为120~140亿美元。

埃及是阿拉伯和非洲国家中同我国建交最早的国家之一。1955年两国签订了政府间的第一个贸易协定。1956年初, 我国首先在

开罗设立了商务代表处, 同年5月两国正式建交。1985年8月, 两国签订了新的贸易协定, 规定两国间贸易由记帐方式改为现汇支付。1995年3月, 两国又签订了新的经济贸易协定, 从此两国的经贸关系开始顺利发展。

一、中埃经贸关系的现状与特点

20世纪90年代以来, 中埃两国的双边贸易发展十分迅速。据我国统计, 1990年两国的进出口贸易额为9141万美元, 到1994年增长到2.95亿美元, 1998年又猛增到6.07亿美元。2000年, 中埃贸易进出口总额达到创纪录的9.07亿美元, 比1999年增长了20.9%。中埃贸易的迅猛发展呈现出许多新的特点, 主要表现在:

1. 贸易总额平稳增长。按照我国的统计, 1990至1995年间, 中埃双边贸易总额年均增长30.53%; 1996至2000年间, 双边贸易总额年均增长17.34%, 其中1998~2000年的贸易总额分别比上年增长了14.4%、23.7%和20.9%。1998~2000年, 我国对埃及的贸易总额占我国对整个非洲国家贸易总额的比重分

[收稿日期] 2002-01-11

[作者简介] 赵苏 (1957-), 男, 河北省高阳县人, 对外经济贸易大学国际经贸学院副教授。

别为11.0%、8.6%和11.6%。2001年1~10月我国对埃及的贸易总额达79618万美元,占我国与非洲国家贸易总额的8.8%。这在我国与中东北非地区国家的贸易相比,无疑是不可忽视的成绩。

2.我国在埃及对外贸易中的比重有所提高。据埃及方面统计,2000年,埃中贸易在埃及对外贸易总额中的比重为3.64%,比1999年提高了0.38个百分点。目前,中国是埃及的第6大贸易伙伴。值得注意的是,目前仍排在我国前面的埃及的主要贸易伙伴国——美国、意大利、德国、沙特阿拉伯、法国,在2000年与埃及的贸易额均比1999年有不同程度的减少,相比之下只有与我国的双边贸易额在当年又有增加。但总体来看,中埃贸易在各自对外贸易总额中所占的比重还很小,仍有发展的余地。

3.我国对埃及的出口增长强劲,进口增长却不稳定。按照我国的统计,1990~1998年间,我国对埃及的出口以年均23.59%的比例增长;1999年,我国对埃及出口7.16亿美元,较上年增长了24.6%;2000年我国对埃及出口增至8.05亿美元,同比增长12.5%;2001年1~10月我国对埃及出口又增长了8.6%。从进口情况看,我国从埃及的进口却很不稳定,呈现波动式的增长。例如,1995年,我国从埃及进口1306万美元,1996年却剧减至342万美元;1997年又猛增至5670万美元,其后两年又有回落,分别为3169万美元和3436万美元;2000年,我国从埃及的进口达1.02亿美元,比上年增长了197%;而2001年1~10月的进口与2000年同期相比又减少30.0%。

4.我国出口商品结构较过去有所改善,且种类繁多,但进口商品仍显单一。以前,我国对埃及的出口产品以轻纺、化工产品为主,而现在,上述产品除了继续保持优势外,机电产品特别是小家电有了长足的发展。我国对

埃及的机电产品出口目前已占对埃及总出口的约1/3,与纺织品、轻化产品形成了三分天下的局面。机电产品中单项电动机等商品的贸易额已超过1000万美元,电风扇、水泵、压缩机零部件、电子计算器、自动数据处理设备零部件、龙头/阀门、滚珠轴承、直流发电机、手提电灯、电话机、收音机、彩色/黑白监视器、电路开关、自行车/摩托车/机动车零部件等均为较大宗的、具有相对优势的机电出口产品。而我国从埃及进口的产品近年来还是“老三样”,即原棉、亚麻、大理石。石油进口每年并不固定,在进口额的统计上表现为大起大落。2000年我国从埃及的进口大幅增加,主要是石油进口的增长,此外还增加了锻轧钢材、棉纱线、牛皮革等产品的进口。

二、影响中埃经贸关系发展的因素

不可否认,中埃双边经贸合作中的主要问题仍然是贸易结构单一化。表现在初级产品、粗加工产品、轻纺产品、中低档消费品仍占据着主要地位,高新技术产品明显不足;合作方式缺乏灵活性和多样性;生产合作和相互投资的规模还很小;双方在各生产领域相互补充的可能性还未充分实现。造成这些问题的原因一方面由于埃及本身的贸易条件需要完善,投资环境也有待进一步改善,另一方面也反映出我国企业轻视埃及市场,不愿付出代价建立营销网络,缺乏开拓埃及市场的长远目光。

中埃双边贸易的不平衡严重制约了两国贸易水平的提高。十年来,两国贸易一直以不平衡的状态存在着,我国向埃及出口增长较快,从埃及进口则不多,因而中方一直处于顺差状态。随着中埃双边贸易的不断扩大,这种顺差额也越来越大,贸易不平衡趋势日益加剧。1990年,中方顺差仅7951万美元,到了2000年,顺差增加到7.03亿美元。

中埃贸易不平衡的增大,已经引起了双方政府的高度重视。特别是近年来,埃方不断

呼吁我国采取各种鼓励措施,增加从埃及的进口。与此同时,埃及方面也收紧政策,有时不乏针对性地限制我国产品进入埃及。

埃及于2000年11月调高了部分产品的进口关税,其中涉及多项对我国有重要出口利益的产品,因而会对我国出口产生一定的负面影响。例如埃及海关将鞋靴成品的税率上调了7.5%,无疑将增加这类产品的出口成本。而鞋类产品历来是我国出口埃及的优势产品,2000年已经有3500多万美元的出口实绩。近年来我国始终是埃及鞋类产品的最大来源地,占埃及进口鞋类的市场份额由1997年的37.7%增加到2000年的77.5%。电动机也是我国对埃及出口有比较优势的产品,埃方统计表明,海关税号85014090项下的电动机产品,1997~2000年我国对埃及出口的年均增长率是15.3%,占埃及该类产品的进口市场份额则由35.9%增长到了62.8%。此次埃及海关将该税号中的单相交流多速电动机的税率进行了大调,税率较之以前陡增了500%,这也将影响我国对埃及的出口。

值得注意的是,埃及的对外贸易在二战以后基本上年年处于逆差状态。以往,这些有形贸易的亏欠往往利用无形贸易和外援等非贸易外汇来弥补。但20世纪90年代以后,海湾地区劳务市场的萎缩,石油价格的波动,使埃及部分依赖侨汇、苏伊士运河收入等间接石油收入的国际收支受到严重影响。而来自国内的庞大需求又使贸易逆差有增无减。1998和1999两年,埃及的对外贸易逆差都超过了120亿美元,达到创纪录的水平,国际收支出现赤字,美元储备也不断减少,因此埃及政府近年来不得不采取包括进口限制性措施在内的各种紧缩政策,以挽救不断下滑的经济。

近年来,埃及迫于国内市场的压力,频频动用反倾销等贸易保护工具。其间许多案例

涉及我国产品,如1998年,埃及首先针对进口安全火柴采取了保障措施;1999年埃及又对来自我国的60W和100W普通灯泡提起反倾销,对进口的18~40W的荧光灯采取了保障措施;2000年埃及对我国的1/3马力单相电机和3/4至25马力三相电机提起了反倾销;2001年又对铅笔、门窗锁、墙纸、轮胎发起了反倾销调查。上述各案中,除铅笔反倾销外,我国涉案企业均没有积极应诉,结果出口产品无一例外地被挤出了埃及市场。

埃及在经济上对西方的依赖较大,目前仍欠270多亿美元的外债。欧美国家在技术、市场和投资上对埃及的重要性是别国所无法代替的。美国靠其对埃及的援助,长期以来一直稳居埃及的第一大贸易伙伴国地位,而意大利、德国和法国因有得天独厚的地缘优势,也成为埃及的主要贸易伙伴。埃及始终把同西方国家的经贸关系放在其首位,我国和这些西方国家在埃及市场上形成了竞争对手关系。这些都是不利于中埃经贸合作发展的因素。

我国某些出口商品目前仍存在着质次价低的现象。在埃及市场上,我国商品经常以“廉价”著称,从而吸引了大批中低层次的消费者。商品价格虽有竞争力,但却经常出现质量问题与纠纷,使我国企业失去了许多市场机会。例如由于我国出口到埃及的某些机械设备使用起来故障较多,零部件供应经常难以为继,因此现在埃及的单机进口商一般都要求样机先行试用,如果确实无质量问题再结汇。埃及有些省份甚至还规定,在某些大型设备招标项目中不允许中国企业投标。不可否认,长期以来埃及受欧美的影响较大,对它们的机电设备比对我国的产品有更多的了解和青睐,但我国企业开拓市场的力度也明显不够,因此我国的许多机电设备仍被排斥在埃及市场之外,更缺少有代表性的大型项目。

解决上述诸多问题既需要我国外贸企业

在商品价格和质量方面自律自省,也需要行业协会和政府部门提供必要的帮助和支持。

三、中埃经贸关系的发展前景

这些年来,中埃经贸关系之所以能够持续发展,均出自双方的共同意愿。双方均为发展中国家,都在努力创造一个适合于自身发展的和平稳定的国际环境。双方高层领导人多次频繁率经贸代表团和企业家代表团进行互访沟通,表达相互支持、谋求共同发展的意愿,为推动双方的经贸合作打下了坚实的基础。我们还应当看到,发展中埃贸易和经济合作,对于推动其他领域的合作,特别是发展中埃外交关系乃至我国与中东地区各国的友好关系都具有十分重要的战略意义。

自从我国确立“以质取胜,市场多元化”以及对非洲地区的外贸发展战略以来,我国同埃及的贸易始终保持着增长的势头。按照规划,我国政府在埃及设立了“中国投资开发贸易中心”,为我国企业开拓埃及市场提供服务。该中心目前靠其优良的服务,已经使我国一大批外贸企业克服了亚洲金融危机带来的影响和巨大压力,顺利地进入了埃及市场。而苏伊士经济特区则是埃及积极借鉴国外经验特别是我国特区建设经验的一次尝试。目前埃中合营公司已经开始在20平方公里的范围内兴建基础设施和标准厂房,一批中埃合作的示范项目也正在紧锣密鼓地筹建中。这个项目的成功建立,将会大大推动两国的经贸合作升级,促进双边经贸迈上一个新台阶。

中埃两国之间现存的贸易不平衡,并非昭示两国贸易没有互补性,双方都应该用发展的眼光看问题,从多方位、多领域寻求立足点。中国有改革开放以来所创造的同国外企业进行合作的许多有利条件,既有容纳国外产品的广阔市场,又有向世界出口一流产品的能力,特别是在轻工业品、纺织品、服装和家用电器的生产方面具有优势,某些成熟期

的产品还可以推广到海外生产。而埃及的工业,特别是面向出口的加工工业正处在快速发展和改造时期,急需资金、技术的支持和帮助,廉价劳动力也有待开发,各种产品除可满足本国需要外,还可方便地辐射到周边中东北非的市场上。这些都可以作为双方扩大贸易和进行经济合作的基础。

中国由于国民经济的快速发展和居民生活水平的不断提高,对能源、原材料等的需求与日俱增,能源求大于供的矛盾将会日益突出,由此显示出中国具有一个庞大的能源市场。同时中国也具有较多的外汇储备可以满足对能源的需求。而在埃及方面,为了加速经济发展,摆脱目前的困境,将不得不依靠大量开采和出口石油、天然气以及各种矿产品来换取外汇。除石油外,埃及在过去十年中,不断发现和开发新的天然气田,使天然气工业显示出了乐观的前景。目前已证实的埃及天然气总储量为45万亿立方英尺,而潜在的储量可达75万亿立方英尺。天然气产量也随之上升。2000年天然气平均日产量已有22亿立方英尺。预计到2003年可能达到日产40亿立方英尺。埃及石油部正在设法通过一切可能的方式出口天然气,估计到2003年天然气的出口将超过石油出口,成为埃及外汇的主要来源之一。因此中国和埃及在能源的开发与利用方面存在着明显的互补性。如果双方能在这个领域合作成功并不断做大,彼此都将受益无穷。

中国作为世界上最大的发展中国家,刚刚加入世贸组织,而埃及作为非洲的发展中大国,早在1995年就已经是该组织的正式成员。今后,两国间的经贸合作将在世贸组织的框架内运行,相互间的了解和信任将进一步加深,合作方式将更加规范;两国的对外贸易量还会继续增加,进出口商品结构将会不断调整,高科技产品在双边贸易中的比重会进一步提高;(下转第27页)

关关系,也是与所得转移的假设是相一致的。

格拉伯特和穆迪以及海因斯和莱斯等对转让定价的研究主要集中于美国跨国公司的国外子公司之间的收入转移,而哈里斯(Harris)等则强调了美国母公司和其国外子公司之间所得转移的问题。他们利用1984~1988年间200家制造业企业的数据进行研究,分析了在各种高税区或低税区的国外子公司美国税款与美国销售额或美国资产额的比率。在去掉了其它一些影响美国母公司的纳税额的因素外,他们发现,与国外子公司区位有关的纳税额是与以税收为动机的收入转移相一致的。在避税地国家或地区拥有子公司的美国母公司,其美国销售额和资产额的比率较高。在对这一结果的许多可选择原因进行分析之后,笔者认为转移收入是最主要的原因。但他们同时又认为,美国跨国公司的转移收入行为仅仅使美国总的税收收入下降的幅度减少。

格拉伯特在1991年也研究了美国和其它国家之间的所得转移问题。他们发现的结果是,在美国经营的美商控制的外国公司的应纳税额要比美国的国内企业低得多,通过对20世纪80年代的大量数据进行分析,他们分析了应税利润的差异是否可以作为从美国转移所得的证据。他们估算出各种可量化的非税因素(包括开办费、汇率波动等)能占到美国国内企业和外国控制的公司的申报的获利能力差异的一半左右。另一半差异则是

由转让定价或其它因素,也就是税收因素造成的。然而,值得一提的是,哈里斯等没有发现外国控制的公司从事系统化资本弱化行为的证据。

作为对上面计量证据和统计证据的补充,威尔逊(Wilson)1991年所做的企业调查提供了转让定价发展趋势方面的证据。正如前面已经提到的,使用转让定价可能很难确保跨国公司对其各种不同的活动的合理有效协调。为了避免这一麻烦,跨国公司可能单独为达到税收或管理方面的目的而进行转让定价,或者他们不以可以使用不依赖于转让定价的税前利润法来检验下属。威尔逊进行的访谈也揭示出公司管理人员的共同愿望:近期的转让定价范围正在缩小,这主要是由于各国转让定价方法的颁布以及有关国家的税务部门强化了审计工作。

[参考文献]

- [1] Grubert,H.and Gardner,E. (1989), *Taxes,tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision-making*,working paper.
- [2] Hines,J.and Hubbard,G.(1990),*Coming home to America:Dividend repatriations by US multinational enterprises*.
- Jun, J. (1990) ,*US taxpolicy and direct investment abroad*, In Razin,A.and Slemrod, J. (eds.) , *Taxation in global economy*, University of Chicago Press.
- [3] Koptis,G. (1976) ,*Taxation and multinational firm behavior:A critical survey*,IMF staff papers,Vol.23.
- [4] Mutti,J. (1981) ,Tax incentives and repatriation decision of US multinational corporations,*National Tax Journal*, Vol.34.

(责任编辑 于友伟)

(上接23页)两国间的服务贸易也将有实质性的进展;双方各自的投资环境将得到进一步改善,并相互促进自身产业结构和贸易结构的升级,在“平等互利、讲究实效、形式多样、共同发展”的原则基础上,发展多种形式的经济技术合作。两国可以通过共同参与制定世界贸易的游戏规则,使各自的利益乃至

发展中国家的整体利益在世贸组织中得到更充分的反映,可以为改善发展中国家在国际经济中的地位作出共同的努力和贡献。这一切,都将为两国在21世纪经贸合作的不断扩大提供更加良好的条件。

(责任编辑 王 瀛)