

我国境外经贸合作区建设与企业“走出去”战略

摘要: 文章通过总体评估和案例分析,认为当前存在微观企业问题凸显,产业定位不明确,以及盲目投资、重复建设、区位选择扎堆等现象,严重影响我国境外经贸合作区的可持续发展和企业“走出去”步伐。合作区建设的政府主导模式需要进行战略性调整。激发企业“走出去”的主导性和主动性、合理调整产业定位、构建园区综合评价体系和强化政府主体的导向、服务及保障功能,是合作区建设应该着力调整的方向。

关键词: 境外经贸合作区;企业“走出去”;发展战略

中图分类号: F752

文献标识码: A **文章编号:** 1002-0594 (2011) 03-0048-07 **收稿日期:** 2010-10-20

洪联英¹

张云²

1. 长沙理工大学
经济与管理学院
湖南 长沙 410114
2. 湖南大学
经济与贸易学院
湖南 长沙 410083

基金项目:

教育部人文
社会科学研究项目
(09YJC790232);湖
南省社科规划项目
(09YBB006);湖南省
高等学校科学研究重
点项目(10A008)

作者简介:

洪联英(1972-),
女,湖南怀化人,
长沙理工大学经济
与管理学院副教授,经
济学博士,硕士生导
师,研究方向为国际
贸易、产业经济学;

张云(1973-),
湖南溆浦人,湖南
大学经济与贸易学
院副教授,研究方
向为国际贸易。

一、我国境外经贸合作区建设进程及特点

(一) 基本内涵及发展进程

自20世纪90年代末,我国民营企业就开始探索“走出去”的道路,如1998年福建华侨实业公司在古巴创办了合资企业,2000年3月海尔美国工业园的建立等。不过这些小区的作用和地位尚是概念性的,市场定位很不清晰。之后,随着我国贸易摩擦不断增加,企业对外投资的愿望越来越强,包括国有企业开始探索建立境外园区,如2004年天津保税区投资公司在美国南卡罗来纳州建立天津美国商贸工业园等。但由于没有政府政策支持行为,“走出去”活动没有实质性进展。

2005年底,商务部提出建立境外经贸合作区的对外投资合作举措,并相继出台多项配套政策措施,鼓励企业抱团到境外建设经济贸易合作区。2006年6月商务部发文《境外中国经济贸易合作区的基本要求和申办程序》,正式启动了扶助对象的申报和评标工作。2006年6月18日,商务部表示,中国将建成50个境外经贸合作区,旨在减少经贸摩擦,实施外贸转型,并将推动建设境外经济贸易合作区作为商务部的一项重点工程(钟正岩,2007)。

由此可知,我国境外经贸合作区实际上是由国家商务部牵头,与政治稳定且同我国关系较好的国家政府达成一致,然后以国内审批通过的牵头企业为建设经营主体,与国外政府协议和签约建设境外经济贸易合作区;再由该企业开展对外招商,吸引国内外相关企业入驻,抱团以直接投资方式形成境外产业集群;在合作区建设中,通过审核授权后,国家将给予2亿~3亿元人民币的财政支持和不超过20亿元人民币的中长期贷款;最终形成产业链较完整、辐射和带动能力强、影响大的加工区、工业园区、科技产业园区等各类经济贸易合作区域(董琪,2009)。

迄今为止,商务部已经分两批共批准19个境外经贸合作区。其中第一批于2006年11月底审批结束,共批准了8家;第二批于2007年底审批结束,共批准了11家(李春项,2008)。这些境外经贸合作区正在建设之中,少数园区已投入正式经营。目前,为加强科技型企业在海外的战略部署,第三批合作区计划以高新技术工业园为主,其招标批建工作已在进行中。园区概况如表1所示。

(二) 主要特点

1. 区位选择。主要分布于东南亚、非洲、拉美等欠发达地区以及与我国经贸往

来比较频繁的邻国俄罗斯、韩国。

2.投资行业。以制造业占据主导地位。在投资主体中,能源、资源、建筑、农业、轻工、冶炼、电子等传统行业的占有量大于其他行业。

3.牵头企业。牵头入区企业多是国际化程度比较高、经济实力雄厚的企业,如海尔集团、中国国际海运集装箱股份有限公司、红豆集团等。

4.建设规模。投资规模大小不一,但都在1亿美元以上,中俄托木斯克木材工贸合作区的资金投入达15.7亿美元(约100亿元)。规划面积最小不低于1平方公里(巴基斯坦海尔家电工业区只有1.03平方公里),最大为165平方公里(尼日利亚莱基自由贸易区)。

5.组织模式。目前我国境外经贸合作区采取“政府为主导,企业为主体,市场化经营为原则”的运作模式,是一种政府推动下的企业境外投资行为。

6.园区形态。目前还没有固定的模式。但从功能上可以区分为以下几种:工业园区(市场寻求型)、出口加工区(出口导向型)、科技园区(技术研发型)、境外资源开发合作园区(资源开发型)、自由贸易区(综合型)(李计广,2007)。

二、总体评估

(一)我国境外经贸合作区的蓬勃兴起,是由中国企业国际化和产业发展阶段决定的。近年来我国企业国际化取得了快速发展,但总体上尚处于起步阶段,企业生产率水平普遍较低,国际竞争能力很有限。以2010年为例,即使如中国石化、国家电网、中国工商银行等进入世界500强前列的中国先进企业,其劳动生产率均在国际行业首位企业水平的5%以下,人均营业收入和人均利润的国际差距很大,而且含有垄断成份。如果从占我国企业总数99%的中小企业来看,劳动生产率水平更低。这些事实表明,中国企业并没有真正发展起来,单个的中小企业“走出去”,难以支撑起企业国际化持续经营的根本要求。

另一方面,近30年的出口导向模式改变了我国劳动力市场的需求,沿海制造业面临劳动力短缺和工资快速上升的双重困境,外向产业发展进入转型升级新阶段。尤其自金融危机以来,出口受挫、贸易摩擦频频,致使珠三角和长三角地区的大批外向企业更是生存维艰,如2008年上半年就有6.7万家规模以上的中小企业倒闭,其中纺织企业倒闭超过1

表 1: 我国境外经贸合作区概况

序号	合作区名称	境内主体企业及所在省市	投资区位	投资规模	占地面积
第一批	1 赞比亚中国有色工业园	中国有色矿业集团有限公司(北京)	非洲	7亿美元	一期1.58平方公里
	2 泰国罗勇工业区	中国华立集团(浙江)	东南亚	12亿美元	3.5平方公里
	3 巴基斯坦海尔家电工业区	海尔集团(山东)	南亚	2.5亿美元	1.03平方公里
	4 柬埔寨太湖国际经济合作区	红豆集团(江苏)	东南亚	30亿元	10平方公里
	5 尼日利亚广东经济贸易合作区	广东新广国际集团(广东)	非洲	约2亿美元	一期2.5平方公里
	6 天利(毛里求斯)经济贸易合作区	山西天利实业集团(山西)	非洲	7.66亿元	2.11平方公里
	7 俄罗斯圣彼得堡波罗地海经贸合作区	上海实业集团(上海)	俄罗斯	13.46亿美元	2.08平方公里
	8 俄罗斯乌苏里斯克经济贸易合作区	中国康吉国际投资有限公司(浙江)	俄罗斯	20亿元	2.28平方公里
第二批	9 委内瑞拉中国科技工贸区	山东浪潮集团(山东)	南美	1亿美元	5平方公里
	10 尼日利亚莱基自由贸易区	江宁经济技术开发区和南京北亚集团联合投资(江苏)	非洲	25.19亿美元	165平方公里
	11 越南中国(深圳)经济贸易合作区	中航集团、中深国际公司、海王集团(深圳)	东南亚	2亿美元	1.6平方公里
	12 越南中国龙江经济贸易合作区	前江投资管理有限责任公司(浙江)	东南亚	1.05亿美元	6平方公里
	13 墨西哥中国(宁波)吉利工业经济贸易合作区	浙江吉利美日汽车有限公司(浙江)	南美	25亿元	一期规划 1.3平方公里
	14 埃塞俄比亚东方工业园	江苏永钢集团有限公司(江苏)	非洲	2.5亿美元	5平方公里
	15 埃及苏伊士经贸合作区	天津泰达投资控股有限公司(天津)	非洲	1亿美元	5.08平方公里
	16 阿尔及利亚中国江铃经贸合作区	中鼎国际、江铃汽车集团(江西)	非洲	38亿元	5平方公里
	17 韩中工业园区	中国东泰华安国际投资有限公司(重庆)	东北亚	1.76亿韩元	17.7平方公里
	18 中国广西印尼沃诺吉利经贸合作区	广西农垦集团(广西)	东南亚	20亿元	2平方公里
	19 中俄托木斯克木材工贸合作区	烟台西北林业有限公司、中国国际海运集装箱股份有限公司(山东)	俄罗斯	15.7亿美元	6.95平方公里

资料来源:根据董琪(2009)文献和各境外经贸合作区官方网站相关资料整理。

万家(广州日报, 2008-08-04), 相当数量的企业已经陷入到非正常的歇业、停产甚至倒闭现象中, 加快外向产业结构调整和产能转移成为必然。

正是这一双重特点, 决定了我国境外经贸合作区建设初期只能走以“政府为主导, 企业为主体, 市场化经营为原则”的建设模式, 而且主要集中在: 国内市场饱和, 生产技术相对发展的优势行业, 如食品加工、农副产品加工、日化加工、塑料等; 及出口量大, 易受磨擦影响的行业, 如纺织、服装、鞋帽、家具及小家电等(赵建华, 2009)。此外, 境外合作区的区位选择也只能依照我国企业生产率水平进行, 即由欠发达地区和贸易友好国开始, 再向距离较远、政治贸易关系一般的较发达国家或地区, 如委内瑞拉和墨西哥、韩国延伸, 这从前两批合作区的选址情况得到证实。

(二) 经过近4年的运行, 总体发展态势良好

1. 基础设施建设总体进展顺利。如泰中罗勇工业园于2006年3月开始建设, “七通一平”工作已提前完成了原定的一期计划, 开发面积达到1.5平方公里; 俄罗斯乌苏里斯克经贸合作区开发于2006年下半年启动, 一期征地面积53.81万平方米, 收购了总面积为5万平方米的厂房、办公楼、宿舍和库房, 完成了三栋建筑面积共8954平方米砖混厂房和一栋建筑面积2740平方米砖混办公楼建设; 龙江工业园园区于2008年5月启动基础设施建设, “三通一平”的土地已经达到20公顷, 具备了企业建设和生产的通行能力, 园区临时办公楼已建成并投入使用; 越美(尼日利亚)工业园于2008年动工建设, 已完成道路硬化工程及供水、电力、排水工程, 建成各类标准厂房12幢(10万平方米)及部分宿舍楼(赵建华, 2009)。

2. 企业入驻数量与计划虽有一定差距, 但入驻企业运营情况良好。从企业入驻情况看, 泰中罗勇工业园被商务部评为“目前总体情况最好的工业园”, 计划引进中国企业50家, 其中第一阶段至2009年, 计划引进25家; 第二阶段2010年, 计划引进15家; 第三阶段2012年, 计划引进10家。但截至2009年10月, 园区共入驻企业17家, 仅完成第一阶段计划的68%。不过, 依托境外合作区提供的政策、服务和环境优势, 入驻企业运营情况良好: 俄罗斯乌苏里斯克合作区入驻7家企业固定资产和流动资产投资已达3.75亿元人民币, 目前生产经营状况良好, 2007年实现销售收入5800万美元、税金1200万美元。泰中罗勇工业园入驻行业主要为汽车零部件、机械

与金属、电子电器等, 目前企业经营情况良好。海亮(越南)铜业有限公司是龙江工业园第一家入驻企业, 该项目一期投资4718万美元, 建成3.6万吨高档铜合金/JOT基地, 后期还将追加投资至1.2亿美元, 转移国内3.5万吨铜合金产能, 并最终建成7.1万吨的铜合金生产基地。目前已顺利进入投产运行阶段(董琪, 2009)。

(三) 对我国境外投资合作的拉动效应显著 这从境外经贸合作区建立前后, 我国在东道国的FDI和工程承包业务变化情况即可看出(见图1、图2)。以印度尼西亚等8个主要合作区伙伴为例, 2005年, 我国实现FDI(非金融类)最高是韩国(88222万美元), 最低是尼日利亚(9411万美元); 实现对外工程承包最高是阿尔及利亚(105043万美元), 最低是韩国(21215万美元)。但自2006年我国开展合作区建设以来, FDI和对外工程承包业务取得迅猛发展, 3年建设期间的年均增长率都达两位数以上, 如泰国和尼日利亚的FDI(非金融类)年均增长率分别高达121.3%和115.9%, 越南和印度尼西亚的对外工程承包年均增长率分别高达92.3%和63.6%。如图1、图2所示, 我国与主要合作区伙伴在对外投资合作业务上呈强劲增长势头。

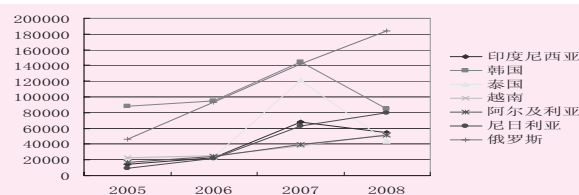


图1: 合作区建设前后主要所在国家或地区的
对外直接投资(非金融类)变化趋势(万美元)

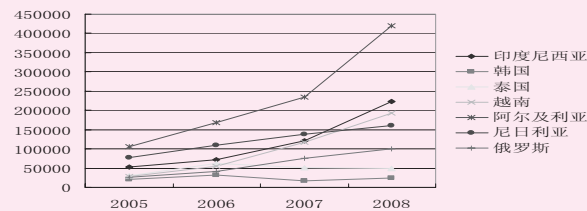


图2: 合作区建设前后主要所在国家或地区的
对外承包工程变化趋势(万美元)

资料来源: 2003~2008年度中国统计年鉴。

(四) 可持续发展问题及风险凸显

首先, 微观企业问题日益凸显。按照以“企业为主体, 市场化经营为原则”, 合作区建设主要是靠企业自身来进行。然而, 在政府主导下, 合作区的建设方式是一次性投入, 再逐步招商。因此存在

如下问题：一是牵头企业可以取得政府补贴和贷款，具有过度开发和建设的激励；二是区内招商定位大都是国内中小企业，这些企业竞争力薄弱，在业务功能上能否形成支持和配合关系，以及能否从对外投资合作中获益，并确保牵头企业和合作区建设可持续发展尚值得怀疑；三是牵头企业与众多中小企业之间没有形成以资产为纽带的新型企业关系，如何协调区内中小企业跨国经营、控制境外加工生产良性运行，仍待探究；四是区内企业集群之间缺乏一个协调一致的外部治理机制来激励并约束当地企业提供多元稳定可靠的能源资源供应保障。总之，企业自身层面上出现的诸多问题，使境外合作区的可持续发展面临着严重挑战。

2. 产业定位不明确。在前两批合作区建设中存在产业选择趋同、范围过杂、定位过高、以及未来发展规划不明确等现象（李春项，2008）。如表2所示，除了像赞比亚中国有色工业园这样少数专业化园区外，绝大多数园区的产业选择范围几乎涵盖

所有行业，且大都被规划成一个集制造、商贸、物流、服务、休闲等一体化的综合性区域。这样的规划非常理想，但却明显缺乏自身特色和行业优势，也没有反映出东道国的国情和实际需求。

3. 园区规划建设问题不容忽视。突出表现在：一是存在盲目性和重复建设现象。商务部先后批准的两批合作区建设时间间隔很短，第一批的经验教训还没有认真总结，第二批已经上马，而且在建设中也几乎照搬前一批的做法。可以说，两个批次的建设只有量的增加，没有质的提高。如果不合理引导和改善，可能会为以后的建设埋下隐患。二是规划投资风险较大。合作区采用一次性投入、再逐步招商的建设方式，极有可能导致合作区开发规模过大和一次性投入过多，一旦东道国投资环境恶化，或者既定投资计划在东道国没有市场和需求，则损失较大（李春项，2008）。另外，东道国大都为欠发达国家，国内经济环境、基础设施、制度建设、信用环境等都存在一定缺陷，大大增加了我国对外

表 2：我国境外经贸合作区产业定位情况

	合作区名称	产业定位
1	赞比亚中国有色工业园	以铜钴开采为基础，以铜钴冶炼为核心，形成有色金属矿冶产业集群
2	泰国罗勇工业区	最终形成集制造、会展、物流和商业生活区于一体的现代化综合园区
3	巴基斯坦海尔家电工业区	家电企业集聚区；一期已建成投产，为海尔企业自用，二、三期园区主要面向国内企业招商
4	柬埔寨太湖国际经济合作区	以轻纺服装、机械电子和高新技术为主；同时，发展保税、物流等配套服务
5	尼日利亚广东经济贸易合作区	合作区包括加工园区、工业园区和科技园区，及境外原材料基地和经济技术推广基地
6	天利（毛里求斯）经济贸易合作区	定性为自由港区，具备“境内关外”特性，所有入区企业为自由港公司，享受免关税、免增值税待遇
7	俄罗斯圣彼得堡波罗地海经济贸易合作区	以房地产开发为主，建成宾馆、商贸、办公、餐饮、文化、教育和休闲等设施
8	俄罗斯乌苏里斯克经济贸易合作区	产业定位于鞋类、服装、家电、家居、木业、建材、皮革等，建设期五年，计划引进 60 家中国企业
9	委内瑞拉中国科技工贸区	主要产业定位于电子、家电和农机等产业，工贸区采用滚动发展的方式，分两期开发
10	尼日利亚莱自由贸易区	计划经过 5 年建设，发展成为基础设施健全、企业集群、产能突出、经贸繁荣、服务周到、安全有序、辐射带动能力强的现代产业集聚区
11	越南中国（深圳）经济贸易合作区	以电子信息和服装加工为主导产业；分为电子信息区、服装区、综合服务及配套区
12	中国龙江经济贸易合作区	产业规划主要集中在轻工、电子、建材、化工、服装等行业；园区提供土地租赁、标准厂房租赁、标准厂房出售等多种入园方式
13	墨西哥中国（宁波）吉利工业经贸合作区	项目以吉利美日汽车公司投资为主，一期项目以汽车整车生产和汽车零部件生产为主
14	埃塞俄比亚东方工业园	产业定位主要为冶金、建材、机械，五年内拟引进 80 个工业项目
15	埃及苏伊士经贸合作区	位于埃及东北部，地处苏伊士运河南端；已有一批中资企业入驻，取得良好的经济效益
16	阿尔及利亚中国江铃经济贸易合作区	规划引进汽车、建筑材料及其相关企业 100 家，预计总体投资额为 38 亿元人民币
17	韩中工业园区	位于韩国务安企业城市内；集科技、文化和旅游等多功能为一体的特色高科技工业园区
18	中国广西印尼沃诺吉利经贸合作区	产业定位于以木薯为主要原料的精细化工及建材、制药等行业，以及与此相关的国内市场相对饱和的行业；将吸引 50 家以上中国企业入园建厂
19	中俄托木斯克木材工贸合作区	建成以木材深加工为产业支柱，融工贸和休闲办公为一体的一流境外合作区；面向全国招商，造纸、印刷等企业均可在此直接开设工厂

资料来源：根据董琪（2009）文献和中国海关统计网。

投资风险。三是区位选择出现扎堆现象。以东南亚为例,中国在柬埔寨、越南、泰国都建立了境外合作区,而且越南、柬埔寨两个国家很类似,这些国家都不大,越南还有两个合作区,这样容易形成恶性竞争,违背我们建设境外经贸合作区的本意。

三、案例分析

本文以泰国罗勇工业区和尼日利亚莱基自由贸易区为例进行分析,两个园区是我国境外合作区建设最为集中的地区。前者位于东南亚,在合作区建设之前就是我国最重要的投资地区之一,目前是我国境外经贸合作区建设数目最多、密度最大的地区。后者位于非洲,是我国长期的战略发展地区。我国大部分经贸合作区都与二者之一有很大的相似度。

(一) 泰国罗勇工业区 泰国泰中罗勇工业区是由中国华立集团与泰国安美德集团在泰国合作开发的第一批合作区,园区位于泰国东部海岸,靠近首都曼谷和廉差邦深水港,总体规划面积4平方公里,是中国传统优势产业在泰国的产业集群中心与制造业出口基地,最终形成集制造、会展、物流和商业生活区于一体的现代化综合园区(肖琪经,

2010)。

目前,泰中罗勇工业园的综合条件是最好的,但隐藏的问题也很明显。首先,园区企业协调机制凸显不足。经过两年多的开发和招商,原来签订入园合同的23家企业,到2009底,已有20家企业正式入驻园区(见表3)。这些企业来源地不一,企业性质不一,投资产业类型不一,企业之间没有权属关系,牵头企业华立集团如何组织协调这些企业,以及是否能够继续担当起抱团企业的有效调控者,仍然面临诸多挑战。

其次,罗勇工业区所在的中南半岛在东南亚属于较为发达的地区,在经济、市场等方面拥有一定的优势。但是,在其相邻的柬埔寨和越南两国,还并存存在我国另外两个境外经贸合作区。由表4可以看出,这三个合作区虽然各有特点,但在很多产业之间存在重复,如加工制造业。这不仅使他们相互牵制,而且还与我国珠三角地区本土制造业存在竞争。

再次,东道国泰国为外向型经济,其原材料受国际市场的影响较大,这为入区企业带来了更多风险。泰国政局在近年来不是十分稳定,这无疑增加了企业的投资风险。

表 3: 截至 2008 年底签订入园合同的企业名单

序号	入园企业名称	投资产业	国家/地区	序号	入园企业名称	投资产业	国家/地区
1	皮尔轴承	汽车轴承	浙江	13	江苏贝尔装饰材料有限公司	木地板	江苏
2	震雄铜业	铜拉丝	江苏	14	MONAMI (THAILAND) CO.,LTD	文具	韩国
3	台州巨泰	汽车轴承	浙江	15	常红塑胶	塑铸产品	江苏
4	亿利达集团	园林机械	山东	16	上海健嘉	紧固件	上海
5	菲利普海洋渔业	海鲜产品	美国	17	丹东恒通工艺品有限公司	蜡烛	辽宁
6	洛阳欧华金属有限公司	氧化钨	河南	18	浙江华立电气	电表	浙江
7	深圳中集集团	拖车	广东	19	广东佛山泰喆有限公司	家具	广东
8	盾安人工环境设备股份有限公司	空调配件	浙江	20	重庆力帆摩托	摩托车	重庆
9	贵州银燕木业有限公司	强化木地板	贵州	21	无锡西姆莱斯	无缝钢管	江苏
10	DENKA KOGYO (THAILAND) CO., LTD	电线	泰国	22	重庆宗申	摩托车	重庆
11	浙江杭申电气	断路器	浙江	23	富通集团	通信电缆	浙江
12	THAI ORCHID HONEY CO.,LTD	蜂蜜	江苏				

资料来源:根据罗勇工业区官方网站整理。

表 4: 东南亚地区中国境外经贸合作区建设概况

序号	名称	投资企业	产业定位
1	泰国罗勇工业区	中国华立集团	最终形成集制造、会展、物流和商业生活区于一体的现代化综合园区
2	柬埔寨太湖国际经济合作区	红豆集团	以轻纺服装、机械电子和高新技术为主;同时,发展保税、物流等配套服务
3	越南中国(深圳)经济贸易合作区	中航集团、中深国际公司、海王集团等	以电子信息和服装加工为主导产业;分为电子信息区、服装区、综合服务及配套区

资料来源:中国海关统计网。

最后,定位欠准确。我国在中南半岛毗邻的多个境外经贸合作区都将自身定位于多功能一体化园区,但地区经济容量有限,其最终的结果就是园区服务设施的浪费。

(二)尼日利亚莱基自由贸易区 莱基自由贸易区位于尼日利亚拉各斯州东南部,是由南京江宁经济技术开发区和南京北亚集团联合投资兴建的境外经贸合作区,于2007年9月正式动工兴建。园区采取“分期进行,滚动开发”的方式,一期首先开发10平方公里。计划经过5年建设,发展成为基础设施健全、企业集群、产能突出、经贸繁荣、服务周到、安全有序、辐射带动能力强的现代产业集聚区。

截至2010年2月,莱基经贸区已与24家企业签订了入区投资协议(其中中资或中资控股企业12家),已完成入园公司注册手续、领取营业执照的企业52家(其中中资或中资控股企业12家)。此外,还与来自中国、欧美以及尼日利亚本国的约70家企业签订了入区投资意向协议,包括中国哈杉鞋业有限公司、金城集团进出口有限公司、南京华意投资发展有限公司、南京大件起重运输集团有限公司等中资企业。与罗勇工业区相比,莱基经贸区在有效协调区内企业运行方面,牵头企业南京江宁经济技术开发区和南京北亚集团,不仅面临联合企业内部治理问题,而且面对比东道国更为复杂的非洲经营环境。

尼日利亚资源丰富、工资水平低且交通便利,合作区建设可以说是得天独厚。但尼日利亚毕竟是不发达国家,其国内生产总值在世界排名为39,而通货膨胀率高达12%。而在这样一个国家就集中了我国两个境外经贸合作区:尼日利亚莱基自由贸易区和尼日利亚广东经济贸易合作区。在此类经济容量的国家建立两个经贸合作区是完全没有必要的,只能归结为重复建设。这让东道国无所适从,更不要谈我国想要入区的企业建设。

四、结论与政策启示

本文理清和归纳了我国境外经贸合作区的发展历程和主要特点,并对其发展态势进行总体评估。研究认为:我国境外经贸合作区的蓬勃兴起,是由中国企业国际化和产业发展阶段决定的;对我国境外投资合作的拉动效应显著;经过近4年的运行,合作区建设的总体发展态势良好,但存在微观企业问题凸显、产业定位不明确、以及存在盲目投资、重复建设、区位选择扎堆等规划问题,影响了我国境

外合作区的可持续发展和企业“走出去”步伐。以泰国罗勇工业区和尼日利亚莱基自由贸易区为代表的案例分析,为上述结论提供了经验支持。

客观地说,建设境外经贸合作区只是企业“走出去”战略的第一步,依照中国现有的国力和影响力,在政府推动和扶持下建立一批境外经贸合作区并非难事,难的是这些合作区建成后能否保持可持续发展(张世国,2007)。本文的研究结论表明,当前我国以“政府为主导,企业为主体,市场化经营为原则”的合作区建设模式需要进行战略调整:改变建设初期的政府“推动”为企业“主动”,让企业成为“走出去”的主导者;政府需要功能转向,切实发挥服务功能和保障企业利益的功能,而不再是主导作用;每个境外经贸合作区需要改变过去“大而全”的趋同战略,要根据园区企业自身条件和东道国禀赋优势,发展出富有自身特色的支柱产业、主导产业和优势产业,确保境外经贸合作区可持续发展的产业基础。具体措施如下:

(一)激发企业“走出去”的主导性和主动性,大力发展有为企业 企业条件是实现园区由“政府推动”变“企业主动”的根本,也是推进园区可持续发展的微观基础。只有加强企业自身建设、大力发展有为的中小企业,才能优化国内招商资源,确保入园企业的数量和质量,进而实现企业“走出去”的主动性和主导性。为此,一是要从产业扶持、生产消费、投资引资、外经外贸等方面出台相关激励支持政策,特别是要扶持和发展有为的中小企业,引导这些企业苦练内功、不图多贪大,集中优势资源做强主业,培育和提升自身的核心竞争力。二是要采取针对性的综合政策措施,打破区域封锁、行业垄断、部门垄断、行政性审批的进入壁垒和制度障碍,实现贸易、资金和资源在各地、部门和行业之间的合理流动,为企业发展创造良好的市场基础和制度环境条件。三是强化知识产权保护。通过强化知识产权保护促进入园企业开展创新活动的积极性,倡导和鼓励入园企业特别是大型企业、高科技企业和进出口企业,建立健全与贸易有关的知识产权应急处理机制,这是提升入园企业国际竞争力的有力保障措施。

(二)合理调整产业定位,促进合作区特色发展 目前合作区建设普遍存在定位过高,产业选择过杂的现象,尤其将合作区都建成“综合性服务园区”的设想,不符合我国的企业条件,也不符合区域经济地理要求和东道国的国情,需要进行产业

定位调整。为此,要从产业经济角度,合理评估合作区的主导产业,明确合作区的优势,对合作区的交通、资源、供应链、产业特色、市场覆盖率、合作区获得利益点等方面加以分析和把握;要引导企业充分考虑东道国国情需要,结合企业的技术、管理、人才优势和国际商务经验,以及拥有的国内潜在招商资源,对境外合作区未来的产业方向和商务功能做出明确、具体的定位(张世国,2007)。

(三) 构建一套综合评价指标体系,推进合作区合理规划和科学发展 为有效推进合作区建设健康有序发展,实现社会、经济、人文、资源、环境等方面的同步和谐,有必要建立一套科学化、量化、标准化的指标体系,作为推进合作区合理规划和科学发展的量化指标(董琪,2009)。主管部门要依据合作区所处的地理环境、经济条件和社会条件,以代表性合作区的发展数据为基础,借鉴国内类似开发区的相关标准值,综合制定一套标准化的指标体系,借以反映合作区建设水平或发展程度。

(四) 构建并强化政府主体的导向、服务和保障功能 目前,商务部正在着手第三批经贸合作区的批建,在此承前启后之际,我们需要总结过去的建设经验和不足,尤其是要转变政府理念,由过去的主导功能转为导向、服务和保障功能,有效推进合作区的健康有序发展。一是针对合作区建设过去存在盲目投资、重复建设及区位选择扎堆等问题,政府相关部门应当给予必要的协调和指导性意见,

导向入园企业走差异互补的“走出去”策略,以避免恶性竞争和浪费资源。二是建立多层次信息渠道,为企业提供有关东道国政策环境、风俗习惯等方面的信息服务,为企业的投资经营决策提供指导和必要的建议(赵建华,2009)。三是建立必要的保障机制,如风险规避机制、东道国国内投资环境预警体系等,对内政府要为“走出去”的企业提供政策和金融层面的支持,以帮助企业获取投资机会和减少投资风险;对外政府要积极和东道国沟通,帮助企业获取东道国政府的最大支持,及时预警,一旦投资企业的合法权益受到侵害,应该通过各种保障机制维护企业的正当权益。

(洪联英电子邮箱:lianyinghong@163.com)

参考文献:

- 董琪.2009.境外经贸合作区建设与发展研究[D].江苏大学硕士学位论文.
- 李春顶.2008.境外经贸合作区建设与我国企业“走出去”[J].国际经济合作(7).
- 李计广.2007.中国境外经贸合作区的模式选择[J].中国评论(3).
- 肖琪经.2010.泰中罗勇工业园建设对于推动中国企业走出去的研究[D].复旦大学硕士学位论文.
- 张世国.2007.专家篇.发展境外经贸合作区建设的几点设想[J].大经贸(1).
- 赵建华.2009.浙江境外经贸合作区现状分析[J].浙江统计(11).
- 钟正岩.2007.境外经贸合作区:为中国对外投资合作打造新的平台[J].中国评论(3).

On the Construction of Overseas Economic and Trade Cooperative Zones and the "Going-out" Strategy of Chinese Enterprises

HONG Lian-ying, ZHANG Yun

(Changsha University of Science & Technology, Changsha 410114, China)

Abstract: How to keep the sustainable development of Overseas Economic and Trade Cooperative Zones (OETCZ) is an important topic facing the "going-out" growth of enterprises. The paper, based on overall estimation and case study, concludes that OETCZ is confronting the phenomenon such as improper industrial position, blindness in investment, redundant construction and unreasonable location selection, etc., which seriously affect the sustainable development of OETCZ and the "going-out" pace of enterprises. Therefore, China must adjust the government-dominated mode of OETCZ. And China should stimulate the initiative of enterprises to go out, adjust its industrial position, construct a comprehensive evaluation system, and strength the service and guarantee function of government.

Key words: OETCZ; enterprises' "going-out"; development strategy

(责任编辑:万小妹)