

经济纵横

优势互补、共同发展

——试论中国与海湾六国的经贸合作

董泰康 石岳文

摘要：海湾地区是世界最大能源基地之一，从战略和经济安全等方面与海湾六国进行长期合作，将对中国的发展至关重要。海湾各国虽有充裕的资金、大量的待合作项目和广阔的发展空间，但技术、装备、材料和人才奇缺。因此，中国企业进入海湾六国市场从宏观和微观上都有着重要现实意义。随着中国与海湾经贸合作新局面的逐步形成，中国企业将面临着如何更好地与海湾六国进行有效合作的严峻考验，为此，本文将提出几条建议。

关键词：海湾六国；经贸合作

作者简介：董泰康，科威特 Zahra-MAPCO 董事总经理，科威特华侨华人协会会长；石岳文，中国驻科威特大使馆文化专员。

文章编号：1673 - 5161 (2007) 01 - 0036 - 05

中图分类号：F371

文献标识码：A

20年前，大多数中国公民对海湾六国非常陌生，但随着石油出口、伊拉克战争爆发以及卡塔尔多哈亚运会的成功举办，海湾各国也声名远扬。海湾六国包括沙特、阿联酋、科威特、卡塔尔、巴林和阿曼，总面积为267万平方公里，人口3500万。截至2005年，已探明石油储量为665亿吨，占世界总储量的37.5%，天然气储藏量41.11万亿立方米，411亿吨石油当量，占世界总储量的23.4%^[1]，为世界最大的能源基地，被称为“黑色的多瑙河”。全球40%的石油交易产生于该地区。中国是世界第二能源消费大国，在战略与经济安全等方面与海湾各国进行长期合作，对中国的发展至关重要。

一、中国与海湾六国贸易现状

事实上，每天有上千位中国和阿拉伯工商企业界人士搭乘六条航线——泰国、阿联酋、卡塔尔、国航、国泰、南航班机穿梭在中国与海湾六国及周边国家上空，这已不是《一千零一夜》般的神话故事，而是中阿双边经贸交流的现状。据不完全统计，在海湾六国生活、工作、经商的中国侨民、同胞已超过11万人，而海湾地区每年出访中国的人数以30%的速率增长，现已突破3万人次，以科威特为例，2001年中国大使馆发放签证不到2000份，2004年为5000份，2005年达7000份，2006年突破11000份，这些还不包括拥有多次往返签证的人士，来访者80%是工商

企业界人士。^①从这些数据不难看出中阿双边商贸交往的势头强劲。另据中国商务部的相关统计资料亦反映了双边经贸关系发展的近况：^②

	2001年（亿美元）	2004年	2005年	2006上半年
沙特	40.75	103.00	160.70	95.76
阿联酋	28.30	81.46	107.76	66.99
科威特	6.42	12.49	16.49	12.13
阿曼	16.80	43.90	43.30	29.22
卡塔尔	4.00	4.38	6.76	5.37
巴林	1.30	2.13	2.56	1.56
合计	97.57	247.36	337.57	211.03

以上统计数据也表明了如下事实：

1. 纵向比较显示了 2005 年的中阿贸易总额是 2001 年的 2.5 倍，年递增率达 35%；
2. 横向比较又显示了中阿双边贸易总量远远超过中国与俄罗斯以及前苏联中亚国家之总和，也超过了中国和印度的贸易总量；
3. 从双边贸易的内容看，中国主要进口石油、天然气（尿素、塑料化工原料），其中 2001 年进口石油 2035 万吨、2005 年 3757 万吨、2006 年将超过 4000 万吨。中国的主要出口产品包括机电设备、工程机械、建材、纺织和轻工产品等；
4. 近年来中国与海湾六国的经贸合作体现了优势互补、共同发展的良好前景。原来预测，中科贸易将在 2010 年达到 20 亿美元，但此目标在 2006 年就已实现，仅到 2006 年 10 月底就已达到 22 亿美元，全年预计将达到 25 亿美元左右。

二、海湾六国市场的特点和趋势

事实上，海湾有充裕的资金、大量的待合作项目和广阔的发展空间，奇缺的是相应的技术、装备、材料和人才。具体情况分述如下：

一、从宏观层面分析，几十年的石油出口，尤其是近年油价的暴涨（2006 年突破 70 美元/桶，是 2003 年的两倍）^{[2] 22}，使海湾国家的丰厚收入大多转为巨大的外汇储备，仅沙特和科威特两国就超过 1.1 万亿美元，另有大量的私人企业游资，总共达到 2 万亿美元。“9·11”事件后，鉴于反恐形势的发展，海湾国家逐步撤回部分在美资金。据不完全统计，这笔资金至少有 3000 亿美元。所以，海湾市场有充裕的资金可供利用以谋发展。

二、自 2003 年伊拉克战争以来，海湾地区的安全问题暂时得以缓解，于是迅速形成了第二次经济腾飞的建设局面，如今整个海湾地区如同一个大工地，各类大型工程在沙特、阿联酋、科威特及卡塔尔陆续上马。据 2005 年 6 月的一份统计显示，海湾地区在施工的石油化工项目金额为 1348 亿美元，建筑项目则有 550.8 亿美元，为此，科威特《政治报》于年底前发表报告分

^①参见中国驻科威特大使馆领事处相关数据。

^②该表一部分内容来自中国商务部：中国与西亚北非国家贸易统计

（<http://xyf.mofcom.gov.cn/static/date/date.html/1>），另一部分内容系作者整理所得。

析，就吸引外资而言，沙特、阿联酋、科威特、阿曼等海湾国家已与埃及、英国等一道走在了世界的前列，由此可见海湾地区经济建设规模和发展空间都很值得重视。

三、在经贸方面，海湾地区市场上的各类产品及生产资料的 90% 以上来自世界各国，基本不存在反倾销的风险，这为中国优质企业提供了长远的发展契机，2005 年一年，中国向该地区出口机电产品成套设备达 68 亿美元，其中主要项目包括：

1. 2005 年 9 月，中石化上海工程公司与荷兰 AK 公司组成联合体与沙特 SABIC 签署了年产 40 万吨聚乙烯、40 万吨聚丙烯生产装置项目合同，总金额达 7.5 亿美元，^[3]且中方占资 50%，现已顺利启动；

2. 中国葛洲坝水利工程公司在科威特水电部承包了三大水库工程，总金额 7000 万美元，2006 年已完工；

3. 十年前，徐工集团以阿联酋为基地开始与海湾国家进行合作，2001 年双方合作贸易额为 1000 万美元，2005 年达到 4700 万，2006 年将超过 8000 万，其市场已覆盖海湾、西亚及非洲等；

4. 科威特当地一家公司于七八年前在国内定牌生产 WANSA 家电产品，其中电视、冰箱、洗衣机、烤炉及加热器进口量连年增加，年总进口量达 7000 万美元，现在几乎所有科威特家庭都拥有中国制造的家电产品；

5. 中国的机械设备、中小成套设备已在海湾地区逐步形成市场。以科威特为例，近几个月依托无锡昌华机电、建发机械、张家港中原制管、广州力丰机械、浙江精工集团精英企业安装调试了钢质灯杆生产线、焊接钢管生产线、钢板纵分及横切机组、液化气钢瓶维修、食品包装机械手等十条生产线，目前另有在手项目的 8 条生产线尚在洽谈合作进行之中，其中即将签约的项目有年产 3 万立方米的中密度板生产线、年产 20 万吨钢锭的电弧炉炼钢及连续浇注生产线等。中国企业为当地各行各业提供了精良装备和后续服务，也为经济配套发展增加了后坐力。

四、海湾国家的政府和工商界十分重视对发展中国家的财力支持。这一点不容忽视。科威特是第一个贷款给中国海湾国家，20 年来低息贷款给中国地方政府用于各种公共设施项目，其总额达 8 亿多美元。2006 年初又和广东省政府达成协议，将在珠海新建 1000 万吨级的大型炼油厂，科政府出资 50 亿美元，并提供全部原油。^{[4] 65-66}科近年还购买了 7 亿美元的债券，据说目前已获得利润回报。^[5]另外，沙特政府已在厦门开始建造一座 1000 万吨级的大型炼油厂，总投资 40 亿美元，也提供全部原油。事实证明，这些大型经贸合作对中阿双边的战略性合作意义重大。

五、早在 1981 年，海湾六国就成立了经济合作委员会，经过坚持不懈的努力，2005 年统一了地区关税。按计划，2010 年其将使用统一货币，那时将形成真正意义上的海湾经济联盟，这表明海湾阿拉伯国家在现代化进程中正逐步走向成熟。随着全球化的深入发展，集政经、能源和资金为一体的世界级经济实体必然会对全球政治、经济的发展格局产生巨大影响，而海湾六国的民族、宗教、语言、历史、文化及居民生活水平大体相近，因此，一旦形成真正的联合体，也许将是第二个欧盟，对世界产生重大影响。

三、中国企业进入海湾六国市场的意义

现在，中国已经成为世界机械加工的重要基地，比如，苏南地区星罗棋布的不同经济成分的企业又初步形成了外向型的市场推进机制，成为日、韩、土耳其、印度、台湾地区的竞争对手，

在国际经贸的平台上扮演着越来越重要的角色。因此，中国企业当前应重视进入海湾市场的深远意义：

一、宏观而论，每年中国从海湾地区进口 3000~4000 万吨石油^[6]，造成近年来中阿贸易逆差不断扩大，2004 年近 40 亿，2005 年为 62.29 亿，2006 年上半年已达 51.35 亿美元。只有努力增加机械设备、中小成套设备的出口，才能对贸易逆差起到积极的平衡作用，如 2005 年中国进口 199.4 亿美元，出口 137.65 亿美元，出口商品中近 50% 为机电产品，出口额为 68 亿美元，若能增加 30% 的出口量，出口额便可达到 89.5 亿美元，外贸逆差将减少 20 多亿美元，即下降 1/3 的贸易逆差。这一点经过努力是能够做到的。

二、微观来看，中国企业外向型的发展，不仅把机械设备带到了海湾地区，而且还提高了中国企业对外服务的意识，实质上这是合作的升级，是一种技术投资性质的合资运行。该地区民族工业基础相当薄弱，其配套性更是严重缺失，如普通金加工设备、中小成套设备都需中国派人去安装、调试，培训当地工人。同时，客户对备品配件的需求也十分殷切，要求提供原材料及辅料，如钢板、钢卷、涂料等。除了当地销售，客户需要的几乎是“一条龙”式的服务。显然，这是中国企业效益的延伸，也是长期的服务效应。另外，海湾六国处在长期高温以及水质较硬的大环境中，这又对中国企业在设备质量方面提出了更高的要求，也激活了企业技术创新的不断进步，使产品通过出口达到升级的目的，有利于促进中国企业的适应性发展，增加在国际市场上的竞争力。

四、对国内企业的几点建议

面对中国与海湾地区的经贸新局面，结合多年来在海湾地区工作以及从事商贸活动的经验，本文特提出以下建议供参考：

一、希望更积极、有针对性地组织地区机电行业的精英企业到海湾地区举行行业展览会和洽谈会。规模不宜大，成员不必多，但必须有特色、有重点。每年举办一次并长期坚持。韩国历来比较重视在海湾地区宣传本国企业，每年两次邀请当地客户去韩国参加展览会，包括提供免费机票和住宿。中国也应采用不同方法把有限的资金用在刀刃上，进一步推动工商企业界进军海湾地区，架构双边经贸合作崭新的交流平台。

二、随着大量的中国机械设备、中小成套设备进入海湾市场，当地用户最棘手的问题，是在长期使用这些设备的过程中缺乏维修保养及备品配件的供应。如果当地设有中国机电设备技术服务站为相关用户提供相应的服务方便，包括技术咨询、备品配件的采购、维修保养甚至订购新的机械设备等，那将大大有助于中国产品进入海湾市场。据报道，中国南通江海机床公司于四年前就在阿联酋与当地的贸易公司合作，成效显著。毕竟质量保证不在于书面和口头的承诺，而在于落到实处。这也是中国企业诚信度的集中体现。

三、我们国内的精英企业一定要强化自身的服务意识，如签约文件的严密性、质量管理的严肃性、设备手册的完整性、备品配件供应的及时性、巡回维修服务的周期性等。在海湾，这些都是企业的工作根基，甚至是其生存发展的必要条件。通过这些环节的强化和改进，我们机械设备的销售便不会遇到很大阻力。关键在于踏踏实实地做，每年一小步，十年一个新台阶，就一定会在海湾地区打造出中国机电设备的好品牌。

自古代丝绸之路起，中国与阿拉伯世界就一直有着友好往来、共同发展的传统。中阿两个民族始终是朋友，从来不是对手。如今全球一体化的浪潮又为双方再度携手共创未来提供了前所未

有的发展机遇。“优势互补、共同发展”，这已成为刷新中阿每年经贸合作记录的共同心声。中国与海湾六国的经济战略伙伴关系将会为 21 世纪的人类发展谱写全新彩章。

[参考文献]

- [1] 美国中央情报局 2005 年《世界概况》[EB/OL]. [2006-05-09], <https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html>.
- [2] 蒋福康. 国际油价走势回眸与 2006 年展望[J]. 国际石油经济, 2006 (1) .
- [3] 中石化上海工程公司与国际巨头携手承包沙特 7.5 亿美元项目[EB/OL]. [2006-05-09] .
<http://www.shanghai.gov.cn/shanghai/node2314/node2315/node4411/userobject21ai155074.html>.
- [4] 刘欣. 石油经济大事记[J]. 国际石油经济, 2006 (1) .
- [5] 来自中东的热钱 石油美元对中国企业敞开大门[EB/OL]. [2006-10-19] .
<http://mnc.people.com.cn/GB/54823/4934492.html>.
- [6] 钱伯章. 充满活力的中东石化工业[EB/OL]. [2006-12-29] .
<http://www.cnpc.com.cn/CNPC/hjysh/syzs/sysh/.htm>.

Complementary Advantages and Common Development --On Economic and Trade Cooperation between China and Six Gulf Countries

DONG Tai-kang SHI Yue-wen

Abstract The Gulf region is the largest energy base in the world. It's important for China to cooperate with six Gulf countries in the long term from the perspective of strategic security and economic security. The Gulf region has plenty of funds, projects and broad space for development, but lacks technology, equipments, materials and skilled persons extraordinarily. It has great significance macroscopically and microcosmically for China's enterprises to enter the markets of six Gulf countries. Facing the new situation of the economic and trade cooperation between China and the Gulf region, this paper gives several proposals to China's enterprises for their cooperation with the six Gulf countries.

Key Words Six Gulf Countries; Economic and Trade Cooperation

(责任编辑：马丽蓉)