

东兴“试验”与橡胶“旅行”

特约记者 王杰报道

东兴位于我国大陆海岸线最西南端、广西南部,东南濒临北部湾,西南与越南接壤。1992 年经国务院批准设立国家级边境经济合作区,1996 年成立县级东兴市,2010 年成为国家重点开发开放试验区。东兴市有陆地边境线 39.064 公里,海岸线 50 公里。这是一座年轻而充满活力的边境滨海口岸城市,素有“迈向东盟第一城”之誉称。

东兴试验区是西部唯一沿边沿海跨区域的试验区,范围包括东兴市、港口区以及防城区的防城镇、江山乡、茅岭乡等,面积 1226 平方公里,总人口 43.3 万人。试验区布局有国际经贸区、港口物流区、国际商务区、临港工业区和生态农业区等五个各具特色、功能各异区域。

通关提速 百业兴旺

东兴试验区地处广西北部湾经济区的核心区域和华南、中南、西南三大经济圈的结合部,是中国陆地边境线与大陆海岸线最西南端的交汇处,与越南芒街市隔河相邻,最近处仅二三十米,是中国唯一与东盟陆海河相连的地区。独有的区位优势,使东兴试验区成为了中国内陆进入东盟最便捷的大通道、主门户、桥头堡。

试验区的港口条件十分优越。拥有中国沿海 12 个主枢纽港之一和西部最大港——防城港。防城港是中国距离马六甲海峡最近、物流成本最低、发展潜力最大(远景设计年吞吐能力超 10 亿吨)的枢纽大港。现有万吨至 20 万吨级泊位 27 个,与 100 多个国家和地区的 250 多个港口通商通航。2011 年港口货物吞吐量 9100 万吨,占广西沿海港口总容量 70%,今年将迈入亿吨大港行列。

自从升格为国家重点开发开放试验区以来,东兴边境贸易互通有无,年出口东盟货物、关税收入已均占广西 70%左右。如今,试验区正在朝着建设广西北部湾经济区物流基地、商贸基地、加工制造基地和信息交流中心,简称“三基地一中心”先行区的目标发力。

黄辉平(东兴市边贸商人)每天早上都从东兴口岸出关,到一桥之隔的越南芒街去做服装生意。作为“老边贸”,他见证了东

兴试验区获批后通关速度的巨大变化。“原来一般来说正常是 10 到 5 分钟,现在几秒钟就可以过来了。”黄辉平说。

今年 1 月起,东兴口岸对边民自助查验系统进行技术改造,采用全新的边民自助通行卡,边民 3-5 秒即可自助刷卡通关,通关效率大大提高。东兴边防检查站执勤业务一科副科长王华平:以前我们的通道是 10 条,现在增加到 24 条,其中包括有 5 条出境自助查验通道,3 条入境自助查验通道。

通关速度的提升直接拉动了人流、物流、信息流、资金流向东兴聚集,如今,东兴各类市场人头攒动,这让在东兴投资业的国内外客商对未来充满信心。

橡胶“旅行”与东兴进口产品价值

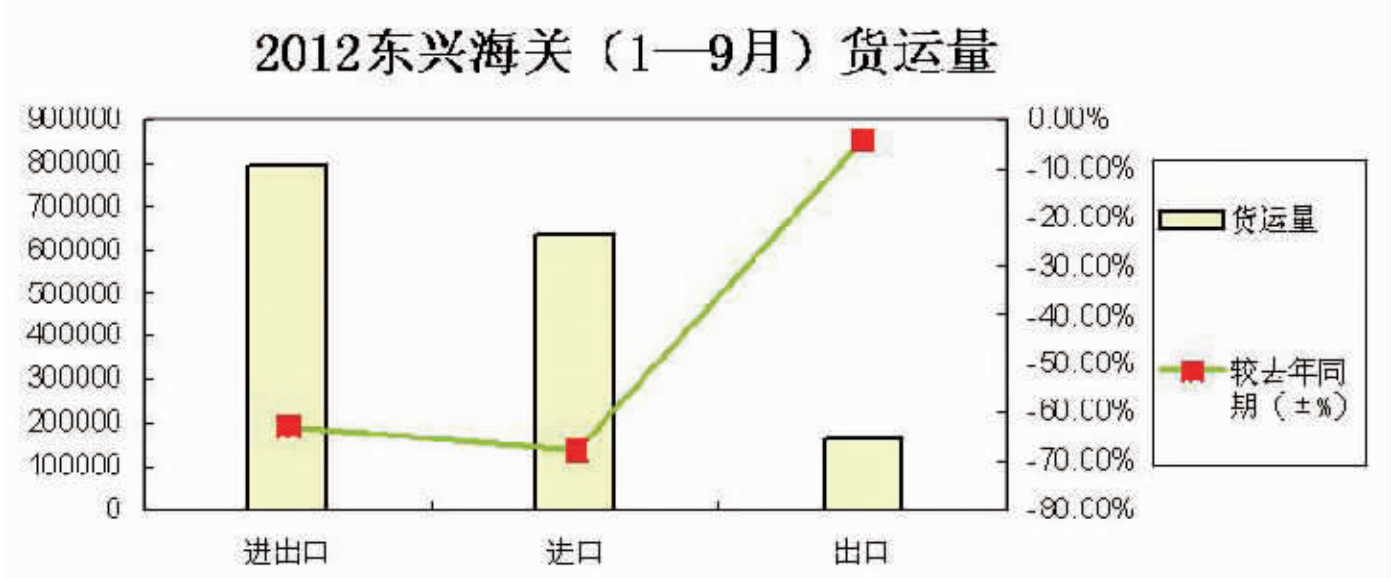
基于产业与贸易的关联度,东兴繁荣的贸易,势必带动其产业的发展,而产业发展也应是首先考虑的问题。

东兴是中国最大陆路橡胶进口口岸,每年有 40~50 万吨越南橡胶通过东兴口岸出口到中国。据统计,今年 8 月份,广西东兴口岸共进口各类橡胶及其制品 8479.1 吨,货值 2181.9 万美元,环比分别增长 35.1%和 1-8 月该口岸共进口橡胶及其制品 2.1 万吨,货值 5633.3 万元,进口橡胶已取代无烟煤成为口岸进口主要税源商品。橡胶已经成为东兴口岸最大宗进口产品,但由于多方原因,东兴口岸进口的橡胶增值能力有限。

橡胶是一种国际大宗商品。过去几年中,中国橡胶消费量先后超越美国和日本,成为世界第一橡胶消费大国和进口大国。中国每年用胶量在 300 万吨左右,而国内产量只有 90 万吨,每年需要进口 215 万吨。目前中国进口橡胶有三大口岸:东兴、青岛保税区和上海港。

东兴从 1990 年开始就有橡胶从边贸口岸进入,在东兴海关关税和地方税收中,橡胶进口税占了一大块。目前东兴已形成了橡胶初级市场,并且得到越南和东南亚产胶国企业的认可,也成了国内客户采购的基地。

今年 1-5 月,东兴口岸进口橡胶及其制品交易额 1119.3 万美元,比去年同期增长 1.1 倍。东兴进口橡胶的贸易形式主要以边境小额贸易方式为主,私营企业成为



东兴口岸橡胶进口情况

	橡胶与制品 (吨)	货值(万美元)	橡胶与制品环比 增长(%)	货值环比增 长(%)
2012 年 8 月	8479.1	2181.9	35.1	26.8
2012 年 1—8 月	2.1 万	5633.3	—	—

(数据来源:东兴海关 制图/王强 杨杰)

进口的主力军,占同期东兴口岸橡胶及其制品进口总值的 98.9%。

尽管东兴每年从越南等东盟国家进口橡胶原料几十万吨,然而这些橡胶原料大部分运到青岛、上海等地进行加工成半成品或成品,然后部分又运回两广、福建及西南地区销售,包括从东兴口岸回销东盟国家。橡胶“旅行”了大半个中国,却对其最大的陆路进口口岸城市东兴市没有带来应有的附加值。

一位来自北方的在东兴和越南做了 20 多年橡胶生意的业界人士说:“东南亚橡胶贸易模式不确定,东兴作为进口橡胶的口岸,整治橡胶市场才有用武之地,可以从单一进口越南橡胶模式转到进口东盟多

国橡胶模式。同时,集装箱直接进入东兴,比之从海上到国内其他口岸要快 3 天,东兴的优势明显。”

一位在东兴做过橡胶生意的福建人说:“1996 年我在这里做橡胶生意,很赚钱,但很快就不做了。”究其原因,他认为,尽管东兴地理位置好,贸易、加工、能源等条件不错,但在经营上却运转不畅。“如果政府经营得好的话,东兴的橡胶产业可有上千亿元创利。做橡胶生意,美欧不如东盟,但需要有国际市场,需要有正式的交易平台。”他说:“如果整治好了,有了正式交易平台,我会再来的。”

业界人士普遍认为,东兴的橡胶行业“小、散、乱”已有时日,甚至方向迷失(走私

较多),缺乏场所,是到解决这个行业合法性问题的时候了。建设国际橡胶交易平台,就像“给流浪的孩子一个家”。

长期从事国贸教学与研究的广西大学教授李立民认为,东兴环境好,发展橡胶产业前景广阔,关键是要建好平台。广西自治区党校教授薛家凯说,建好橡胶经贸平台,可以带动相关产业的发展,包括广西热带地区橡胶种植业的发展。

东兴不少橡胶业界人士到过青岛、上海等保税区参观,他们认为,东兴橡胶行业应赚国际的钱,为此,必须建立稳定、公正的经贸平台。现在,东兴又迎来了一个产业发展的大好时机,可借东兴开发开放试验区建设之机,先行先试,做大橡胶产业。

瑞丽不需再吃“过桥米线”

瑞丽 2005 年的口岸贸易进出口总额为 32.44 亿元,到今年 8 月,出口总额已经增长到 100 多亿,年均递增突破 20%。在瑞丽成为国家重点开发开放试验区一年后,瑞丽固定资产投资超过 50 亿元,许多项目同时开工;全市工业总产值完成 16 亿元,增长 17.1%,达到历史最好水平;民生领域投入 7.77 亿元,占到 2011 年财政支出总量的 55.7%。

小额贸易演绎的生态图

瑞丽现在的小额边境贸易只能算是处在初级阶段,一些日用品的贸易尚未规模化,市场尚不成型,应该分品种,分区域,专业化区分市场。

在姐告经济开发区众多的街铺中,两间打通的店铺属于湖北人陈华忠。据陈华忠介绍,他在姐告的公司已经成立了 8 年,虽然他说自己在姐告时间不长,但也和不断来到姐告经商的大多数外地人一样,在最快的时间内掌握了与缅甸经商的

各种关键关系。在陈的眼里,瑞丽或者说缅甸市场遍地商机。

“因为严重落后的工业,可以毫不夸张地说,原来缅甸人用的一张卫生纸都要从中国进口。缅甸现在和中国上世纪 80 年代一样,日常生活用品、大小家电、农用机械、摩托车所有工业用品都要到瑞丽来进货。”陈华忠告诉记者,自己也是在三年前才开始从经营农资产品转为家电销售的。他到深圳的华强北买很多尾货,成本低廉还很符合缅甸人的消费。现在缅甸手机的普及率在提高,生意很好做。陈向记者展示了近两天刚与深圳一家企业签署的合约,价值 120 万元人民币的订单。他告诉记者:“现在拿的 3000 台手机两个月就能卖完”。而他采购的手机还只是某个知名企业的 CDMA 手机,400 元一台。“至少要有 100 元的利润空间才会出手。”陈华忠说。

姐告边境贸易区内,在靠近国门的地方,密集地林立着众多大小不一的商行,坊间长期流传着“只要在这儿开着铺子,就有缅甸商人上门来和你谈生意。”的说法。

而如今,很多边贸商人认为上述传言早已过时,6 年前从浙江前来姐告从事纺织品贸易的洪氏夫妇也认为,生意并不如传言中那么好做。“缅甸的商人都喜欢赊账,他们一般是先把东西拿到缅甸卖,卖到钱后才能支付此前进货的款项,而下一批进货的时候又要欠债。”老板娘表示,“也就是说,如果他欠你 100 万(元),那他就会这么循环的一直欠下去,几年过去后,他还是欠着这 100 万(元),你必须要有足够的资金撑住才行。”

虽然现在的瑞丽已经没有了上世纪 90 年代初人们交口称赞的热闹景象,但是作

为中国对缅甸最大的陆路口岸,瑞丽口岸对缅甸贸易即使在 2008 年全球金融危机的阴霾下仍然持续增长着。据统计,瑞丽市进口商品主要以农副产品、资源型产品为主,而出口商品则以化工产品、日用百货、摩托车、电子产品、机电、建筑材料等作为主打。

试验之后不再吃过桥米线

瑞丽演绎了二十几年热闹的贸易通道,而瑞丽的边贸商人感觉自己只是“吃了一碗过桥米线”。瑞丽对缅甸的贸易占到了云南省对缅贸易的 60%以上,但是往来的客商并没有带来多少产业链延伸项目,以初级产品为主的贸易对当地产业带动甚微。

“红宝石原料产自非洲的坦桑尼亚,为啥要把店开到瑞丽来?”面对记者的疑惑,来自河南南阳的李红林说,“瑞丽是中国珠宝玉石集散地。你去早市上看,中国、缅甸、尼泊尔、巴基斯坦……五湖四海来交易的客商都有。”

遍布全市的 5000 余家大小珠宝店铺,把 23 平方公里的建成区装扮得分外俏丽。瑞丽的珠宝玉石从业人员有 3.5 万多人,年销售额达 25 亿元,在瑞丽市德冠恒隆红木家具公司的展厅里,明式沙发、古典雕花五斗柜、如意餐椅、八仙桌……让人眼花缭乱。“这是大红酸枝,那是鸡翅木……”老板汤赛龙是浙江人,过去很长一段时间都从瑞丽拉木料到湖州加工。随着瑞丽由名贵木材“中转站”向西部“红木之都”的角色转换,老汤干脆把工厂迁到了瑞丽。如今,全市木材加工、经营户已达 300 多户,2011

年销售额超过 20 亿元。

投资出路房地产成试金石

靠边贸累计财富的企业和商人近两年来不约而同地将资本投注在目前回报率较高的房地产,成为边贸资本寻求成长的新出路。

在瑞丽,做贸易起家的许多成功企业家们,通过边贸积累起来的资金实力也在寻求贸易以外的多元化出路。投资与自身贸易相关的实业算是其一,另外就是国家近年来大力提倡的“走出去”战略。

边贸商人们在中缅贸易中摸爬滚打多年,个个都是“缅甸通”。对于缅甸的市场需求早已经摸得一清二楚,他们也有那么几个关系很铁的长期生意伙伴。但是却少有像红河河口和版纳磨憨的贸易企业将自己的投资半径不断扩展延伸到邻国的。

贸易商金华说,自己的公司也和缅北的当地企业合作开展替代种植茶叶、橡胶、玉米等,公司经营一些替代项下的农产品进口。不过境外的投资仅此而已。

当地一些企业的负责人告诉记者,目前国内很少有企业愿意到缅甸投资。一方面是因为缅甸政局不稳定,其很多政策不完善,企业出去投资大多血本无归。在上世纪 90 年代,想要进入缅甸投资是非常容易的,1996 年曾经是瑞丽国营企业进入缅甸投资的高峰期,无数企业进入缅甸境内投资矿产开发等项目。然而,在投入了大量资金后,缅甸政府忽然严禁矿产出口,一时间企业投入的资金沉淀,至今仍然是大量坏账呆账,众多企业因为资金链断裂而破产。

近些年,虽然国内劳动力和土地成本

不断上涨,到缅甸投资兴办工厂的劳动力和土地价格优势非常明显,但企业还是不敢轻易尝试。

“中国人工成本目前一般在 1300 元/月左右,而在缅甸仅需 5 万缅币,折合人民币三四百块钱,土地也不需要像国内这样层层审批。”瑞丽大通实业有限公司经理陈家林告诉记者,其公司的母公司是在缅甸,创始人是缅甸华侨,在缅甸有非常好的政府关系,所以目前集团公司缅甸开办的 9 家工厂,原料全部从中国进口,生产电池、洗衣粉、牙膏等日常生活用品占据了缅甸 60%的市场份额。

不过陈家林坦言,缅甸政局不稳定,只有在缅甸政府军控制的 105 码对华人投资来说风险才相对较小;二是基础设施不完备,交通不便,电力不稳定。陈家林笑称缅甸也就是“免电”,吃一顿饭的时间都会停电好几次,这对于企业来说是非常大的制约。

资本流不出去,因此,这些逐年壮大的企业不约而同地将资本投注在目前回报率较高的房地产,成为边贸资本寻求成长的新出路。某公司负责人表示,由于交通、电力等基础设施落后,阻碍了瑞丽工业的发展。“既然没办法投资工业,那来钱最快的房地产投资就成了就好的选择,无论是原本做贸易的还是做实业的众多商人,都纷纷投身房地产建设中。”

据了解,像利民公司、金星公司、大通公司这些作为瑞丽市边贸企业的龙头和老资历,现今无一不涉足房地产项目开发。如利民公司开发的利民盛世,金星公司开发的金星红木家具城,大通实业将与云南省城投合作开发旅游地产项目。

(张利文