

利用自由贸易区协定 增强对外承包企业的国际竞争力

浦培根 吕文学

内容提要 中国—东盟自由贸易区的建成为中国的国际工程承包企业提供了前所未有的发展机遇。以中国—东盟自由贸易区签署的系列协议为基础,从承包商的角度,分析对承包商利好的贸易政策,使我国的国际工程承包企业最大限度的分享贸易自由化的利益,增强在建筑市场的国际竞争力。

关键词 东盟 自由贸易区 国际工程

一、引言

中国—东盟自由贸易区已于2010年1月1日全面启动,中国与东盟的经济合作进入全面深化的新阶段,为中国的国际工程承包企业提供了前所未有的发展机遇。2008年,我国与东盟在对外承包工程、劳务合作与设计咨询方面新签合同额120.6亿美元,当年完成营业额91.1亿美元。2009年1至7月,对外承包工程新签合同额71.01亿美元,完成营业额56.9亿美元。2009年4月,我国宣布将在未来的三至五年为中国—东盟自由贸易区内的基础设施建设提供150亿美元的信

贷。在国内工程承包企业看到了与东盟合作的新机遇的同时,部分企业却对中国—东盟自由贸易区的优惠政策并不了解,并没有最大限度的分享贸易自由化的利益,错失了本应该享受到的优惠待遇。本文就我国与东盟签署的自由贸易区系列协定对我国国际工程承包企业的利好影响进行了详细分析,希望对同行有所借鉴。

二、我国企业在东盟开展工程承包的现状与主要外部障碍

近年来,东盟各国的经济发展保持着良好的增长势头。为进一步加快经济发展速度,东盟各国纷纷加速对基础设施建设的升级改造并加大投资力度,我国国际工程承包企业面临大量的项目机遇。但由于东盟

各国经济发展不平衡,不同发展层次的东盟成员国对国际工程承包企业的要求不同,这就为我国国际工程承包企业提供了不同的进入市场的机会和方式。

老挝、缅甸、柬埔寨等国经济发展较缓慢,对基础设施建设需求量大,但由于本国建设能力有限,我国企业在当地优势明显,承担了大量基础设施项目。2009年,中国水电集团承建老挝南槛2、3号水电站及230千伏欣合—朗勃拉邦输变电路项目,总金额约5.59亿美元。中国寰球工程公司和中工国际公司组成联合体承建缅甸天然气化肥厂项目,预计合同额为1.95亿美元。但由于上述各国国内基础建设资金不足,许多项目需要工程承包企业提供资金支持,且其国别风险高,我国金融机构对上述国家提供贷款态度谨慎。此外,一些国家观念





○工程信息不灵是我国在东盟成员国开展工程承包的一大阻碍。

本刊资料

保守,对我国企业在当地开展业务常采取限制性措施,一些在国际上较通行的融资方法在个别国家则难以实行。

新加坡、马来西亚、文莱等国经济比较发达,工程承包市场较成熟,具有较高的市场开放度,我国企业在当地除承揽基础设施项目外,技术含量高的工程项目也逐年增多,如新加坡地铁项目,马来西亚巴贡水电站项目等。但在上述东盟较发达国家中,由于其市场开放程度高,工程承包市场竞争十分激烈,承包商利润很低,实力较弱的中小承包商难以承受,如在新加坡,我国企业的投标报价随着竞争程度的日益加剧逐年走低,若不调整经营方式将很难获利。

我国企业在东盟各国从事工程承包的主要外部障碍有:

(一) 工程承包市场规模较小,竞争非常激烈

受地理、经济等因素限制,东

盟各国工程承包市场规模较小,竞争十分激烈。部分当地建筑企业存在短视行为,将获得项目视为第一目标,甚至报价低于标底。在越南现行的招投标规定中,没有“底价”,只有“中标最低价”,有些当地企业甚至以低于标底30—40%的价格报价,加大了外国企业中标的难度。在泰国,当地承包商处于垄断地位,常常联合起来阻止外国企业参与项目,增大了我国工程承包企业承揽项目的难度。

(二) 政府管理水平较低,承揽工程附加条件多

东盟成员国大部分国家工程承包业务开始较晚,各项规章制度并不健全,政府常常对本国企业给予政策倾斜。在印度尼西亚,腐败问题值得关注,据世界银行统计,印尼大约每年有7—21亿美元的基础设施采购资金被贪污。在老挝,乱收费现象严重。从

老重边境到万象的830余公里的道路沿线,设有十多处收费站,给过往中方企业带来不必要的负担。在泰国,出口信贷条件成为企业夺标的前提条件,我国大部分企业在该方面并不具备优势,因此,我国工程承包企业在泰国的经营环境并不乐观。

(三) 部分东盟成员国政治、法律环境并不理想,工程承包业务风险大

在东盟成员国中,大部分为发展中国家,投资环境并不完善。如上世纪90年代以来,我国对缅甸提供约11亿多美元的出口信贷,主要用于支持我国机电产品出口和我国企业在缅承揽的项目。目前,缅甸仍欠我国已到期贷款1亿美元。同时部分东盟国家国内政治环境并不稳定,如缅甸国内军人、民盟和少数团体的矛盾和斗争仍在加剧;泰国南部地区暴力事件频发;菲律宾政府军

队和反政府武装冲突不断,不仅影响了当地的经济的发展,也打击了我国工程承包企业的市场信心。

(四)工程信息不灵,缺少有效的信息来源

在东盟成员国开展工程承包的企业中,除部分有实力的大企业进入市场早、机构健全,有自己的信息渠道外,多数工程承包企业目前还没有独立的信息渠道,能与当地业主、客户直接建立合作关系的也不多,缺少有效的信息来源,进入市场开展业务具有很大难度。同时,在当地,工程承包信息多为外文资料,中小工程承包企业要从纷繁的信息中筛选出有效信息缺乏人力物力,常导致搜集工程信息的疏漏和滞后,失去宝贵的工程机会。

三、中国—东盟自由贸易区下工程承包服务贸易利益分析

中国—东盟自由贸易区的建设为中国与东盟创造了巨大的市场,签订的自贸区系列协议包括《框架协议》、《货物贸易协议》、《服务贸易协议》和《争端解决协议》等在货物贸易、服务贸易和经济技术合作等方面都提供了很多优惠政策,为中国的国际工程承包企业带来了巨大的发展机遇。本部分将结合中国—东盟自由贸易区的系列协议,就中国工程承包企业如何最大限度的分享贸易自由化的利益提出具体的政策分析。

(一)国民待遇和最惠国待遇可扩大对外承包市场份额

国民待遇和最惠国待遇使我

国工程承包企业在东盟的市场进一步扩大。中国—东盟自由贸易区签署的《投资协议》中的国民待遇、最惠国待遇条款,是确保给予双方投资者公平、公正、非歧视待遇起着关键作用的条款。在东盟成员国开展工程承包业务给予国民待遇,意味着我国企业在东盟成员国的投资,能够与本国人在同等经济条件下进行竞争和取得利益,进一步扩大了我国工程承包企业在东盟的市场。在中国东盟自由贸易区《服务贸易协议》中,各国提交了具体承诺减让表作为协议的一部分,并根据减让表的承诺开放相关服务部门。在具体承诺减让表中,各国明确说明了其对具体行业的市场准入限制和国民待遇限制。

我国国际工程承包企业涉及的东盟成员国的服务主要是“建筑设计服务”和“工程服务”。协议适用的四种服务提供方式为跨境交付、境外消费、商业存在和自然人流动。跨境交付是指在一国境内向另一国提供服务。境外消费是指企业在另一国境内使用服务。商业存在是指一国企业在另一国境内设立分支机构提供服务。自然人流动是指个人从本国旅行到另一国境内提供服务。因此,对于建筑服务业务需要涉及的四种服务提供方式均要分别作出具体承诺。由于不同东盟成员国的国情不同,在具体承诺减让表中对工程承包企业的限制也不同。如柬埔寨对于建筑设计服务的跨境交付在市场准入和国民待遇方面并无限制,但并未对其他服务提供方

式作出规定。而在马来西亚,在建筑设计服务方面,其对四种服务提供方式在市场准入限制和国民待遇限制都做出了具体的规定,并提供了其他承诺。

最惠国待遇则是与国民待遇义务互补的一项条款。它主要是指各缔约方应给予另一缔约方投资者及其相关投资人,不低于其在同等条件下给予任何其他缔约方或第三国投资者或其投资的待遇,又称“无歧视待遇”。体现在对外工程承包方面,就是使中国和东盟国家减少对外工程承包项目的审批制度和审批程序,允许更多国外的企业从事这项业务,并逐步过渡到自由经营。

(二)中国—东盟自贸区信息互享,使我国工程承包企业获得更多商机

我国在东盟成员国开展工程承包的最大阻碍之一,就是工程信息不灵。由于越南、老挝、缅甸、柬埔寨四国基础设施差,尚未在全国覆盖通信信号,且因特网的使用率不高,我国部分工程承包企业在进入当地之后,常常面临缺乏项目信息的情况。成立中国—东盟自由贸易区后,根据《投资协议》第二十一条第(3)款规定,促进包括投资规则、法规、政策和程序的投资信息的发布。第(4)款规定,在各个东道方建立一站式投资中心,为商界提供包括便利营业执照和许可发放的支持与咨询服务。通过成立这样的信息资源共享平台,一方面使我国工程承包企业更深入地了解东盟成员国当地的政策法规,及时了解各国境内工程承包市场的最新

信息；另一方面通过与更多东盟国家官员和投资者的接触，有效地宣传企业的业绩，提升企业的知名度。

(三)税收优惠使我国企业在东盟的工程承包成本降低

工程承包作为服务贸易、货物贸易和技术贸易的综合体，税收对工程承包成本的影响不可忽视。中国—东盟自由贸易区的降税模式对工程承包企业降低工程成本，获取中标机会具有非常重要的意义。根据《中国—东盟全面经济合作框架协议货物贸易协议》，在2010年，中国和新加坡、马来西亚、印度尼西亚、文莱、泰国、菲律宾将相互取消绝大多数产品的关税，建立自由贸易区，彼此关税降至为零，而越南、柬埔寨、老挝、缅甸则将在2015年关税降至为零。不同国家根据各国的情况，分别提出一份敏感产品清单，敏感产品的最终税率不为零。同时，协议对各国的敏感产品的数量均作了一定的限制。

但工程承包企业需要注意的是，根据协议规定，我国货物出口到东盟成员国，只有凭货物原产地证书才能获得减免关税的最大优惠待遇。否则，只能享受WTO最惠国待遇。货物原产地证书是根据《中国—东盟自贸区原产地规则》签发的具有法律效力的官方证明文件，由出口成员方的政府机构签发，专用于证明中国—东盟自由贸易区产品享受自贸区优惠关税待遇。国内部分工程承包企业对货物原产地证书并不了解，申请的热情不高，错失了很多人应该享受到的关税优惠待遇。

(四)损失补偿政策和争端解决机制降低我国工程承包企业业务风险

由于历史原因，有些东盟国家党派林立，军队利益长期独立，由军事力量干预政治导致政权更迭、政策中断的情况屡见不鲜。这种政治、经济局面的动荡和不稳定性给我国工程承包企业在东盟国家开展业务带来了不可忽视的政治风险。针对上述问题，中国—东盟自贸区《投资协议》第二十一条第(1)款规定，为各类投资创造必要环境。同时在《投资协议》的第九条提出了具体的补偿原则，即一缔约方投资者在另一缔约方境内的投资，如果因另一方境内战争或其他武装冲突、革命、国家紧急状态、叛乱、起义或骚乱而遭受损失，则另一缔约方在恢复原状、赔偿、补偿和其他解决措施方面，在同等条件下，给予该投资者的待遇不应低于其给予任何第三国投资者或本国国民的待遇，并从优使用。我国工程承包企业可以有效利用《投资协议》的以上条款防范在东盟开展业务的政治风险。

在我国工程承包企业在东盟国家实施项目的过程中，由于涉及不同的国家，不同的政治、经济背景，项目各方不容易相互理解，常常会产生矛盾和纠纷。对于工程项目的争端解决机制，应引起我国工程承包企业的高度重视。在我国与东盟签署的《争端解决机制协议》中，仲裁作为其最根本的核心程序，类似于WTO的专家组程序。《争端解决机制协议》有关仲裁的规定比其他任何争端解决机制中的相关

规定都要详细和具体。但由于中国—东盟自由贸易区的争端解决机制并没有一个统一的常设机构，故仅规定了各方就执行产生的争端交由原仲裁庭决定，并未设立监督机制。

四、结束语

中国—东盟自由贸易区的建立，对我国的国际工程承包企业而言，机遇与挑战同在。一方面，贸易自由化降低了我国工程承包企业走出去的制度壁垒，获得了更广阔的市场空间和发展机会，但与此同时由于东盟本身的特殊性，东盟成员国经济发展参差不齐、政治环境还不稳定，也潜藏了风险，需要我国工程承包企业谨慎对待，以免造成巨大损失。

中国—东盟自贸区作为我国同其他国家商谈的第一个自贸区，我国企业可以利用与东盟成员国政府和企业的合作，更好地学习和积累国际工程承包经验，为开拓国际市场奠定基础。同时，中国正在与多个国家和地区开展自由贸易区的谈判，对外承包企业应关注自由贸易区的相关信息，充分利用自由贸易区的相关政策，以增强竞争实力。

(作者单位：天津大学管理学院)

参考文献

陈英成：工程咨询企业“走出去”的现状与问题，《国际经济合作》，2004年第8期。

吕文学、陈勇强：入世后我国工程公司面临的机遇和应对策略，《中国软科学》，2001年第5期。