

机遇和挑战：中国—东盟
自由贸易区中的东南亚华商

刘文正

东亚论文 第 88 期

ISSN 0219-1415
ISBN 978-981-08-8478-9

版权所有 · 未经同意 · 不得转载

出版日期：2011 年 3 月 30 日

机遇和挑战：中国—东盟 自由贸易区中的东南亚华商

刘文正*

摘要：上世纪 70 年代以来，东南亚华商抓住机遇，迅速崛起，为东盟各国的经济繁荣做出巨大贡献。时至今日，他们不仅构成当地国家经济重要组成部分，同时也是东盟地区乃至整个东亚的一支相当重要的贸易、投资力量。2010 年中国—东盟自由贸易区正式建成，这一涵盖世界人口最多的自由贸易区，使华商面临前所未有之变局，它将会给华商带来怎样的前景呢？围绕这一问题，本文将论述中国—东盟自贸区的发展进程，并在此基础上结合东南亚华商特点与现状，重点分析自由贸易区给华商带来机遇与挑战。

一、 引言

2004 年以来，在中国与东盟双方的共同努力下，中国—东盟自贸区的《货物贸易协议》、《服务贸易协议》、《投资协议》相继签署，标志着中国—东盟自由贸易区的主要法律框架都已建立。2010 年 1 月 1 日，中国—东盟自由贸易区如期建成。货物贸易方面，中国对东盟 10 国 91.5% 以上产品实行零关税，对东盟平均关税从 9.8% 降到 0.1%；同时，东盟 6 个初始成员国（文莱、印尼、马来西亚、菲律宾、新加坡和泰国）对 90% 以上的中国产品实行零关税，对中国平均关税从 12.8% 降为 0.6%，东盟 4 个新成员国（越南、老挝、柬埔寨和缅甸）将在 2015 年实现这一目标；服务贸易方面，双方将实质性开放彼此的市场；投资方面，自贸区的全面建成将使双方相互投资更加自由、便利、透明和公平。当前中国—东盟自由贸易区拥有约 19 亿人口、1400 万平方公里土地面积、6 万亿美元国内生产总值、4.5 万亿美元贸易额。它是中国与东盟对外商谈的第一个自贸区，也是由发展中国家建立的世界最大自由贸易区。它的建成必将有力推动中国与东盟的经贸关系发展，同时也将对东亚区域一体化进程与国际贸易格局产生深远的影响。

* 刘文正为厦门大学南洋研究院博士研究生，新加坡国立大学东亚研究所访问学者。本文写作获“厦门大学研究生国外访学项目”资助。

中国—东盟自由贸易区是一个具有严密制度性安排的区域经济一体化组织。它在贸易和投资的自由化与便利化安排及其他众多经济领域的促进措施，将促进基于比较利益的分工深化和自由贸易的扩大，由此带动双方经济的合作与发展，并给华商带来前所未有的机遇和挑战。

二、东南亚华商的特点与现状

（一）当地化与现代化

上世纪 50 年代以来，伴随着东南亚华侨社会向华人社会的转变，华人经济已成为当地民族经济的重要组成部分。作为华人经济主要载体的东南亚华商，他们当中绝大部分都已加入当地国籍，成为居住国的合法公民，在政治上，东南亚华商已认同和效忠于当地国家；在经济上，东南亚华商的财富源于当地，他们所从事的行业与居住国的民生休戚相关，并直接为当地国家的经济发展和人民生活服务。东南亚华商资本与土著资本已经相互交融，不少土著人士在华人企业中占有股份，并担当公司的管理人员，同时，许多以其他族裔为主的企业也吸纳华人资本，并邀请华商参与经营管理。大体而言，随着华商当地化的日益加深，在东南亚已经越来越难以分辨出“纯粹的华人经济”。¹

经过几十年的发展，东南亚华商在当地化的同时，也日趋现代化。这种现代化主要表现为两个方面：一是华商从事产业领域从传统产业部门向现代工业和服务业转变，战前东南亚华商主要经营领域主要集中在农矿业、商业零售业等传统产业部门，战后随着东南亚国家的经济发展，到了上世纪七八十年代华商资本已大部转向制造业、金融业、服务业等现代产业部门；二是华商的经营管理模式从单一家族管理模式向家族管理与现代管理相结合的转变，自上世纪 70 年代以来，许多华人企业开始引进现代企业管理制度，大胆启用外部人才，使华人家族企业的公众化和社会化程度不断提高，涌现出一大批跨国华人企业。

（二）大企业与中小企业并存，经济实力雄厚

华人大企业的迅速兴起是东盟国家民族资本主义经济迅速发展的产物，也是战后东南亚华人经济走向成熟的标志。大体而言，现代的华人大企业形成于上世纪 70 年代，而其经济实力的迅速发展则是在 80 年代，尤其是 20 世纪 80 年代

¹ 陈乔之：《华侨华人社会经济研究》，香港地平线出版社，1998 年，第 150 页。

中期以后。²到了上世纪 90 年代，东南亚大型华人企业已逐渐成为该区域一股新兴的国际投资力量，并在区域经济发展中发挥愈益重要的作用。有资料显示，在 20 世纪 90 年代，新加坡拥有资本规模在 1 亿美元以上的华人企业集团约有 20 个；马来西亚拥有资本规模在 2 亿美元以上的华人大企业约有 40 家，资产在 4 亿美元以上的有 17 家。³在印尼，1991 年国内最大的 200 家私营企业集团中，华人企业占 167 家，其中前 11 家最大的企业集团均为华人企业集团。⁴

不过需要指出的一点，今天的东南亚华人资本，占压倒多数的还是从业人员很少的那种小规模家族式中小企业。正如日本学者岩崎育夫所认为那样，“东南亚华人资本一方面有盘谷银行、三林集团、丰隆集团等大企业，他们轰轰烈烈地在世界上展开资本主义竞争活动，另一方面又有这些无数的家族小企业固守着传统的形态和产业领域而生存着，这里形成极为鲜明对照的两副面孔正是东南亚华人资本的真实面貌。”⁵

1997 年的亚洲金融危机重创了整个东南亚经济，作为当地民族经济重要组成部分的华人经济也遭受巨大冲击、损失惨重。面对危机，东南亚华商积极应对，通过对自身企业的调整、重组、转型，开始走出困境，逐渐恢复竞争优势。危机过后十余年的今天，东南亚的华人企业重现勃勃生机，也再次验证了华人经济牢固基础和坚韧性。关于当前东盟国家华商经济地位的现状，笔者评估如下（表 1）：

² 王勤：《东南亚华人企业集团的形成与发展》，《厦门大学学报(哲社版)》，1995 年第 4 期，第 25 页

³ （马）《南洋商报》，1993 年 9 月 7 日，转引自云冠平，陈乔之主编：《东南亚华人企业经营研究》，经济管理出版社，2000 年，第 106 页

⁴ （印尼）《经济新闻》，1992 年 4 月号，转引自汪慕恒主编，《东南亚华人企业集团研究》，厦门大学出版社，1995 年版，第 2 页。

⁵ （日）岩崎育夫，东南亚的华人资本与国民经济（下），《南洋资料译丛》，1999 年第 2 期，第 66 页

表 1 21 世纪初东盟五国华商现状评估

国别	华人人口	华商大企业	华商中小企业	华人富豪（福布斯版）	主要行业
马来西亚	2009 年华人公 民 为 643.77 万，约占总人 口的 24.52%。	2008 年华人有限公司股权 市价为 2030.92 亿马元，所 占比重为 34.9%。 2010 年，马来西亚最大 20 家上市公司（以市值计算） 有 9 家是华人企业。	2008 年华人中小企业大约 有 47.8 万家，大约占有所有 中小企业总数的 80%；对 马来西亚国内生产总值的 贡献达到 25%。	2010 年 40 大富豪中，华人富豪 25 个， 财富高达 382.6 亿美元，约占 40 大富 豪总资产的 75%。排名前十的富豪中， 有八位是华商。	种植业、房地产、建筑、矿 业、服务业、运输业、批发 零售业、贸易等
菲 律 宾	2007 年华人约 为 150 万，占 总 人 口 的 1.6%。	华商拥有全菲 1000 家最大 公司的半数左右。截至 2009 年底菲律宾证券交易 所的上市公司共有 248 家， 其中属于华商上市公司有 73 家，大约占菲律宾上市 企业的三分之一左右。总 市值 421.18 亿美元，比重 32%。	20 万家华人中小企业， 约占全国中小企业总数四 分之一，对菲律宾经济增 加值的贡献大约在 8% 左 右。（2006 年数据）	2010 年菲律宾的十大富豪中有七位是 华商，施至成、陈永栽、吴奕辉分列 排行榜的前三名。九大华商的资产大 约为 136 亿美元。	金融、房地产、建筑、贸易、 百货零售、电信、航空运输、 部分制造业
泰 国	2007 年华人约 为 700 万，占 总 人 口 的 11%。	2009 年泰国 100 家最大上 市公司中，有 46 家是华人 企业。这 46 家华人企业总 市值高达 15417 亿泰铢， 约合 441.42 亿美元。2010 福布斯全球 2000 强企业， 14 家泰国企业上榜，五家 来自华族。	2008 年华人中小企业有 113.46 万家，大约占中小 企业总数的 40%。对该国 GDP 贡献为 1 万 3786 亿泰 铢，大约占整个国家 GDP 比重的 15.12%。	2010 排名前五位的富豪全部为华商， 排名前 10 位的富豪有 7 位属于华族， 排名前 25 名的富豪有 15 人为华人富 商（资产 258.2 亿美元）。	金融、房地产、建筑、百货 零售、媒体、贸易、部分制 造业。

表 1 21 世纪初东盟五国华商现状评估 （续）

印度尼西亚	2007 年华人约为 1000 万，占总人口 4.1%。	目前在印尼大约有 170 家华人大财团或集团企业。根据 2008 年度营业业绩报告进行统计排名，印尼 8 家最大的私人企业中，有 5 家是华人企业。	华人经营的中型企业有 5000 多家，小型企业和家庭式手工业小作坊难以计数。一般认为华人中小企业产值约占印尼所有中小企业产值的三成左右。	2009 年印尼十大富豪中，有 8 位是华商；排名前 40 位富豪中有一半以上是华人。20 大华人富豪家族总资产高达 300 亿美元，人均资产 15 亿美元。	农业（棕榈种植、木材）、房地产、百货零售、贸易、金融、制造业（香烟、造纸、化工、食品、建材、纺织等）
新加坡	2010 年华人公民和永久居民人口为 279.4 万，约占总数的 74.1%。	2009 年该国最大的 28 家华人上市公司资产总值高达 3864.96 亿美元，股票市值 1164.79 亿美元，销售额 609.41 亿美元。东南亚最大 40 家的华人上市公司中，有 14 家是新加坡的华人企业。	2007 年新加坡大约有 16 万家企业，其中 99.2% 属于中小企业，华人中小企业约占所有中小企业数的 90%。 华人企业对该国经济贡献约占三成。	2009 年新加坡 40 大富豪中，只有排名第 36、38 的两位不是华人，其他皆为华人富豪。十大华人富豪 295 亿美元，人均资产接近 30 亿美元。	银行、房地产、贸易、物流、批发、零售、食品加工、餐饮、酒店、其他服务业

注：菲律宾、泰国、印尼人口数量来自厦门大学庄国土教授的估算，马来西亚和新加坡华人人口数据则来自两国的国家统计局。

（三）具有两地投资的成功经验

众所周知，东南亚华商大多成长于居住国，熟悉当地的政治、经济环境，凭借着对市场需求的准确把握，在商业上获得巨大成功，具有在当地从事经济活动的成功经验。1978 年中国改革开放以来，东南亚华商作为最早进入中国市场的外商之一，对中国进行了大量投资，经过 20 多年的发展，许多东南亚华商已经在中国建立起成功的事业，获得丰厚的回报。与其他外商相比，他们对中国的政府运作以及市场环境更为熟悉，在长期的经济活动中，积累了丰富人脉资源，拥有许多成功的贸易投资经验，总结出许多新的企业发展模式。印尼华商林文镜可称得上是具有两地投资成功经验的代表人物。林文镜上世纪 50 年代开始在印尼创业，1960 年代中期开始与林绍良合作，组建了林氏集团，共同创造了以面粉、水泥为龙头的企业帝国，林文镜担任集团总裁，其个人资产达数十亿美元。20 世纪 80 年代后期，他将其在南洋的产业交给儿子管理，自己则回到家乡福清开始第二轮创业，积极推动融侨经济技术开发区的建设，1989 成立融侨集团。进入 1990 年代后，他个人独资创办了洪宽工业村并与台商合作创建冠捷电子，发现并带头开发江阴港，经过多年的努力，目前在中国，林文镜麾下的关联企业已经遍及房地产、电子、港口、金融、酒店、餐饮等诸多行业，在各个方面都获得极大成功。毫无疑问，具有两地投资的成功经验，将使东南亚华商在中国—东盟自由贸易区建设中如鱼得水，游刃有余。

三、中国—东盟自由贸易区对华商的机遇与挑战

（一）东南亚华商面临的机遇

1、贸易方面分析

在贸易领域，中国—东盟自由贸易区降低关税的产品超过 7000 种，占双方对外贸易产品的 90% 以上；削减非关税措施包括反倾销和反补贴关税、标准和认证、定价、进口许可证、进口配额和动植物卫生检疫等；⁶ 放宽服务贸易限制，相互开放服务贸易部门。因而 CAFTA 的建立将使成员国获得比 WTO 组织成员更优惠的贸易安排，这无疑将扩大双边货物与服务贸易的规模和范围，具有明显的贸易创造效应。为研究自贸区建立对双方贸易的影响，东盟—中国经济合作专家组利用“全球贸易分析项目”（Global Trade Analysis Project, GTAP）模型进行分析得出结论认为，东盟对中国的出口将增加 130 亿美元，增幅为 48%，其中印尼、马来西亚、新加坡和泰国将得到更多出口收益；与此同时，中国对东盟的出

⁶ 王勤等：《中国与东盟经济关系新格局》，厦门：厦门大学出版社，2003 年，第 108 页。

口将增加 106 亿美元，增幅为 55.1%。⁷

作为发展中国与东盟贸易的主力，东南亚华商在区内“贸易创造”效应的带动下，将会获得更大的发展。在出口方面，中国一直是东盟国家重要贸易伙伴和出口市场，近年来由于关税的大幅下调，使得华商企业产品得以大规模进入中国市场，其中获益最大的当属经营热带水果、棕榈油、可可、大米、橡胶制品、木材及矿产资源等领域的华商。⁸ 他们因自贸区关税和非关税壁垒的消除，获得大量实惠，生产与贸易的规模不断扩大。以棕榈油为例，2009 年马来西亚出口到中国的棕油达 403 万吨，价值 28.1 亿美元；同期印尼对中国棕油出口 237 万吨，中国分别是马来西亚与印尼的第一大、第二大的棕油出口市场。⁹ 不可否认，自贸区关税的下降¹⁰ 和中国巨大需求，带动棕榈油贸易的繁荣，有力促进马来西亚和印尼国内棕油业的发展。这一过程中，华商由于在马来西亚和印尼国内棕榈油生产和贸易中占有重要地位，成为主要的受益者之一。许多华商企业如金光集团、三林集团、金鹰集团、凯业集团、丰益国际、吉隆坡甲洞公司等，迅速抓住发展机遇，扩大生产规模，成为该行业的佼佼者。2008 年金光集团、三林集团、金鹰集团三家企业的棕油产量都超过了 100 万吨；作为印尼最大棕油生产商金光集团，其总裁黄荣年（Franky Wijaya）更胸怀大志，立意要占据 50% 的中国棕榈油市场。¹¹

在进口方面，经营中国货的华人贸易、零售商，因关税的大幅下调，令其进口成本大减，其利润空间随之扩大；以中国产品为原料的华人制造商，也因生产成本的下降，加强了自身产品的市场竞争力。中泰“早期收获计划”于 2003 年 10 月 1 日率先实施，双方实现了蔬菜和水果产品贸易的零关税。作为泰国主要的中国水果进口商——陈克修的泰世界集团，进口成本随之大幅下降，如以原来的税率苹果要征税 10%，梨要征税 33%，早期收获计划实施后，中国水果得

⁷ ASEAN-China Expert Group on Economic Cooperation, *Forging Closer ASEAN-China Economics Relations in the Twenty-First Century*, October 2001, p150.

⁸ 中国是印尼农林产品重要的出口市场：2009 年中国是印尼木浆的第一大出口市场（占该国木浆总出口的 53%）；棕榈油的第二大出口市场（占该国总出口的 13%），天然橡胶和棕榈果仁的第三大出口市场（分别占该国总出口的 12% 和 17%）。详情参见：“Will ASEAN- China FTA boost Indonesia's agricultural export?” *The Jakarta Post*, April 5, 2010.

⁹ 《去年进口 403 万吨棕油 中国成我国最大进口国》，（马）《联合日报》，2010 年 6 月 3 日。

¹⁰ 近年来，中国棕榈油的进口关税已从 30% 减至 9%，由于棕榈油属于一般敏感产品，因此关税降低但不为零。根据中国—东盟自贸区有关协议，自贸区内一般敏感产品的关税将在 2012 年降至 20% 以下，并在 2018 年进一步减低至 5% 以下，因此未来 8 年内，中国棕榈油的进口关税有望进一步下降。

¹¹ 《金光集团明年加大棕油出口》，（印尼）《国际日报》，2010 年 9 月 18 日，第 B2 版。

以享受零关税待遇。¹² 被称为“夕阳产业”的马来西亚纺织成衣业，因中国—东盟自贸区的建设，正面临新的发展机遇。中国是马来西亚进口纺织和成衣的主要来源，以 2007 年为例，马来西亚从中国进口的纺织和成衣货品价值高达 20.38 亿马元，占该国此类产品进口额的 36%。¹³ 近年来由于进口关税的下降，令不少华商大获其益。¹⁴ 马来西亚布疋百货制衣总会¹⁵ 会长廖进樑认为自贸区的建立“肯定是有百利而无一害的好事”，并指出该会会员主要从事布疋和成衣经销业务，大部份的产品都是进口自中国，随着中国进口的产品零关税的到来，将大幅降低业者的进口成本。¹⁶ 马来西亚贸工部副部长刘伟强也强调：“在东盟—中国自由贸易协议下，业者应善用已经创立的市场通道和平台，攫取原料及成衣的进口税降低和废除中所带来的机会。”¹⁷

2、投资方面分析

《中国—东盟自由贸易区框架协议》的重要目标就是建立一个自由、便利、透明和具有竞争力的投资机制，切实促进中国—东盟自由贸易区内的投资发展。随着中国—东盟自贸区建设的深入，特别是《投资协议》生效之后，区域内部将逐步取消阻碍成员间投资流动与投资项目运行的管制和限制，实现资本、熟练劳动力、专业技术人员和其他生产要素在成员间自由流动，¹⁸ 将使华商面临新的发展机遇。华商一方面可以更低成本进入中国市场，投资活动更为自由和便利，投资领域更为广泛；另一方面，区域内生产要素的自由流动，将促进华商企业资源的优化配置，降低生产成本，同时华商还将享有一个 19 亿人口的大市场，有

¹² 陈克齐：《华商网络在中国—东盟自由贸易区建设中的作用》，中国侨网：<http://www.chinaqw.com/node2/node116/node119/node162/node2222/node2542/node2545/userobject6ai184522.html>

¹³ 《力抗全球经济衰退寒流 纺织服装业编织春天》，（马）《马中经贸》，第 28 期（2008 年 12 月），第 6~8 页。

¹⁴ 早在上世纪 90 年代，马来西亚华人纺织企业就开始大规模到东莞投资。目前，仅东莞虎门一带由马来西亚客商投资纺织品工厂，就多达上千家。他们经营模式大致是：马来西亚设计款式，中国生产制造，然后再经过运输，从马来西亚转运到世界各地。中国—东盟自贸区的建立，大大降低了他们的生产和贸易成本。另据马中经贸总商会会长黄汉良介绍，当前马来西亚内销服装的 80% 来自中国东莞一带。

¹⁵ 马来西亚布疋百货制衣总会是一个全国性组织，拥有 17 个属会，代表着该国的布疋、百货与制衣三大行业，会员以华商为主。

¹⁶ 《布疋百货制衣总会：自贸协议百利而无一害 随机应变迎新局》，（马）《马中经贸》，第 32 期（2009 年 12 月），第 16 页。

¹⁷ 《力抗全球经济衰退寒流 纺织服装业编织春天》，（马）《马中经贸》，第 28 期（2008 年 12 月），第 8 页。

¹⁸ 李荣林，宫占奎，孟夏：《中国与东盟自由贸易区研究》，天津：天津大学出版社，2007 年，第 261 页。

利于企业实现规模经营，壮大实力。值得一提的是，2007年7月1日起《服务贸易协议》正式生效，中国服务贸易领域开始向东盟国家全面开放，¹⁹ 东盟华商凭借他们在相关服务贸易领域的比较优势，大展拳脚，扩大了对中国服务贸易领域的投资，其中尤以新、马华商为最。

近年来，中国方面为推动中国—东盟自贸区的建设，采取了一系列举措来发展和巩固双方经贸关系。在中方的大力推动下，自2004年起，中国—东盟博览会每年定期在中国广西南宁举办。该博览会从一开始，就竭力为中国和东盟各国“引进来”、“走出去”打造优质的服务平台，通过形式丰富多彩的投资促进推介会²⁰，使双方投资项目合作“知己知彼”，有力推动双方投资与合作发展。2004年至2008年五届博览会，共收集了国内外投资项目18000余个，签订国际合作项目投资总额286.2亿美元，经贸成果显著。²¹ 目前，该博览会已成为促进中国与东盟贸易、投资和旅游合作的最佳平台，自然也为华商创造的大量商机，东盟各国华商商会每年都派出庞大的代表团参加这一盛会。

为配合中国—东盟自贸区的建设，中国地方政府立了各种类型投资产业园区，为投资者创造良好软硬投资环境。在广西南宁，以原有华侨投资区为基础建立中国—东盟经济园区，该园区享受国家优惠的财政政策和税收政策，经过几年的快速发展，已经成为中国和东盟企业投资的热土，截至2007年2月，已有东盟国家、欧美地区、港澳台地区和国内100多家企业入驻园区，合同投资总额近77亿元人民币，其中已开工、在建项目80个，竣工、投产项目38个。²² 近年来开工建设的广西中国—东盟青年产业园和广西农垦北部湾产业园也是吸引东盟投资者投资的良好载体。另外，中国境内还有许多主要是由东盟方面兴建的各类工业园区，比如新加坡在苏州、无锡和沈阳建有“新加坡工业园”，在杭州建

¹⁹ 根据协议规定，中国将在WTO承诺的基础上，在建筑、环保、运输、体育和商务服务等领域5个服务部门的26个分部门，向东盟国家做出了新的市场开放承诺，具体包括进一步开放上述服务领域，允许对方设立独资或合资企业，放宽设立公司的股比限制等内容。例如，中国在机动车保养和修理服务方面允许东盟企业设立独资子公司，在排污、垃圾处理、降低噪音等环境服务方面允许设立独资企业。

²⁰ 中国—东盟博览会投资促进推介会的形式丰富多彩：有政府层面的整体推介，也有省市层面的合作推介；有商会论坛，也有行业协会研讨；有以演讲研讨为主的推介会，也有以技术和品牌展示为主的推介会；有配对洽谈，也有现场签约；有传统的投资贸易环境、政策综合推介，也有先进实用技术和自主品牌推介；有交流互动，也有嘉宾专访等。推介会的主题都与中国—东盟自由贸易区相关，服务的对象也主要是自贸区。详情参见博秘：《中国—东盟博览会搭建国际投资合作新平台》，《国际商报》，2008年6月24日，第5版。

²¹ 《第六届中国—东盟博览会投资合作专题介绍》，中国—东盟博览会网站：http://www.caexpo.org/gb/visitor/zhuanti/tzhz_jieshao/index.html。

²² 《抓项目建设带动经济发展——中国—东盟经济园区呈现良好势头》，《广西日报》，2007年2月13日，第6版。

有“新加坡杭州科技园”，在成都建有“成都高新区新加坡工业园”；马来西亚在江苏建有“江苏通州马来西亚工业园”，在宁波建有“马来西亚工业园”。这些产业园或工业园也为华商投资提供创造了良好条件。

随着实力的增强和自贸区投资环境的改善，越来越多的中国企业走出国门，东盟国家已成为中国企业“走出去”战略的首选地区。中资企业在那里投资设厂、开拓目标市场，往往需要寻找合作伙伴。东南亚华商熟悉当地情况，又有丰富的海外业务运作经验和广泛的商业网络，加上文化相通，自然成为中资企业最直接和最佳的合作伙伴。历史上，东南亚华商就有着与西方跨国公司、香港、台湾企业合作的经验和传统。不少华商，在最初只是跨国公司的代理商、销售商或合资伙伴，通过与跨国公司互利合作，最终建立起自己规模庞大的事业。因此可以预料，伴随着 21 世纪中资企业对东南亚地区投资的浪潮，具有天然优势的华商通过与中资企业的合作，也必将获得新的发展机遇。此外，自贸区建成后，一个拥有 19 亿人口的统一大市场，将吸引越来越多的区域外的企业进入东盟国家，必然会给华商带来更多贸易和投资的机会。

事实上，中国—东盟自由贸易区除了带来明显积极的贸易创造的静态效应和投资扩大外，从长远看还将产生积极的动态效应。目前，中国与东盟之间的经贸合作正由一般贸易投资向全面合作快速发展，双方在金融、旅游、投资、农业、人力资源开发、中小企业、产业合作、知识产权、环境保护、能源以及次区域开发等各个领域的合作已全面展开。随着自贸区建设和双方合作的逐步深入，将极大地推动区域内产业结构的升级和优化，吸引更多外资流入该地区，使中国和东盟国家获得积极的经济规模效应。相信这一个过程，将给华商带来新的发展机遇，有利于华人企业进行技术创新，提高生产效率，增强国际竞争力。

（二）华商遭遇的挑战及其应对

1、华商遭遇的挑战

中国—东盟自由贸易区在给华商带来巨大机遇的同时，也让一些华人制造企业倍感压力。由于中国制造业产业链完整、生产成本低，产品具有价格优势，在国际市场上有较强竞争力。一些行业的华人制造商担心，自贸区零关税政策实施后，中国产品大量涌入，可能会冲击原有的市场结构，进而影响他们的生存和发展。2010 年前后，东盟国家的一些新闻媒体在正面报道自贸区商机的同时，也认为自贸区正式实施会对国内密集型产业如制鞋、纺织、食品、钢铁、轮胎、陶瓷等行业造成冲击，担忧一些中小企业因无法与中国商家抗衡而倒闭。

在印尼，一些从事纺织、制鞋、饮料食品、玩具、电器等行业的华商担心，零关税实施后，大量中国产品涌入，会冲击国内市场。2009 年 12 月份，印尼 14 家来自制造业的行业协会，向印尼政府提议要求推迟实施中国—东盟自由贸易协议，他们认为印尼的制造业如纺织、钢铁、鞋制鞋、家具、电子和轮胎等还无法与中国产品竞争，倘若开放市场将会使国内产品的市场萎缩，进而导致本土企业停产和大量失业。²³ 印尼纺织业协会表示，虽然进口关税从 5% 降至零关税，降幅只有 5%，但已对印尼纺织企业造成不利影响，因为纺织业之毛利仅为 2%。²⁴ 一位有影响的印尼华商反映，他开办的几个纺织品厂由于受到廉价的中国纺织品进口的冲击，已难以维持生计，即将破产。他颇为感叹地说：“我们印尼华人天天盼着中国强大，现在中国是强大了，可我们却要破产了”。²⁵ 印尼鞋业协会也表示 2010 年中国—东盟自由贸易协议实施后，部分产品进口税为零关税，将严重打击印度尼西亚制鞋业发展，纵使运动鞋产品的进口税维持在 15%，皮鞋进口税为 5%，仍难与中国进口鞋产品竞争，主要原因为印度尼西亚国产鞋价格比中国进口鞋价格更高。²⁶ 众所周知，贷款利率高、基础设施不佳、电力和能源供应不足、劳工素质较低等因素是导致印尼企业缺乏竞争力的主要原因。

在马来西亚，该国中华总商会 2009 年下半年对“中国—东盟自贸区协议”所作调查显示，结果好坏参半（表 2）。在所有 306 个样本中，“约有 30% 的回复者认为，东盟—中国自贸区的建立使他们的业务受益；约 38% 的认为他们的业务将受到负面冲击，其余 33% 不认为东盟—中国自贸区会对他们的业务造成影响。”从事内销业务和外销业务的企业对“中国—东盟零关税”的反应大体相当，不过，就行业分析而言，约有 43% 的来自制造业的回复者认为他们的业务在东盟—中国自贸区的落实中，可能遭受不利影响。²⁷ 部分华商亦通过当地媒体表达对零关税实施的担忧。大马鞋业厂商公会主席丁振民说，中国—东盟自贸区零关税制将

²³ Indonesian Industrialists call for ASEAN-China FTA Postponement, *Asia Pulse*, December 7, 2009; Indonesia's industrial sector wants delay of ASEAN - China FTA, *Asia in Focus*, December 7, 2009; ASEAN- China FTA : Lessons to learn for policy makers, *The Jakarta Post*, January 21, 2010; ASEAN-China Free Trade to Affect Indonesian Industries, *Asia Pulse*, January 11, 2010.

²⁴ 驻印度尼西亚台北经济贸易代表处经济组：《印度尼西亚经贸商情月报(2009 年 12 月份)》第 2 页。

²⁵ 陆建人：《中国-东盟自由贸易区:进展与问题》，《中国战略观察》，2005 年第 9 期。

²⁶ 有资料显示，2010 年上半年印度尼西亚鞋类进口额高达 5 千 880 万美元，较去年同期的 3 千 630 万美元飙升 62.1%。该国贸易部长冯慧兰表示，鞋类进口额最大者是非运动鞋类，达 3141 万美元，较去年同期的 2019 万美元上升 55.58%，而运动鞋与专用鞋进口额升幅分别为 52.37% 和 226.6%，进口额各为 1441 万美元和 2395 万美元。中国是进口鞋类主要的供应国。详情参见：《上半年鞋类进口额·高达 5880 万美元》，（印度尼西亚）《印度尼西亚星洲日报》，2010 年 9 月 8 日。

²⁷ 详情见表 6 2009 年下半年马来西亚商联总会“中国—东盟零关税”所做的调查。

对本地制鞋业带来冲击，特别是将面对中国鞋的竞争。他指出，中国鞋主要是高档和低档鞋，在零关税制下，这类鞋子将会流入东盟市场，使本地商家面临压力。²⁸马来西亚著名华商钟廷森在肯定自贸区带来商机的同时，也表示“中国有 70% 制造业工厂多数是在近 10 年设立，他们拥有比较先进的生产机件，反观国内制造业，很多厂商设备陈旧，生产率偏低。”²⁹“2010 年 1 月正式实施的中国东盟自由贸易区，会对大马制造业肯定带来一定的冲击，届时很多产品实施零关税，中国将有大量产品进口，本地厂家是否经得起考验，令人担心。”³⁰ 2009 年 11 月，中国商务部长陈德铭访马期间，作为马来西亚的中华总商会会长的钟廷森，也曾当面向其反映大马华商的隐忧。在泰国和菲律宾，中国—东盟零关税亦对从事劳动密集型产业的中小华商带来一定影响。当地的商界也有一些反对的声音，但不如印尼和马来西亚那般明显。³¹

**表 2 2009 年下半年马来西亚中华工商联合会
“中国—东盟零关税”所做的调查**

零关税	业务运作		领域		总数 (%)
	内销 (%)	外销 (%)	服务业 (%)	制造业 (%)	
很大受益	3.8	5.9	4.0	4.5	4.2
略微受益	24.4	26.5	24.8	24.8	24.8
严重打击	9.2	13.2	9.4	10.8	10.1
略微打击	29.0	23.5	22.8	32.5	27.8
没有影响	33.6	30.9	38.9	27.4	33.0
总数 (样本量)	100.0 (238)	100.0 (68)	100.0 (149)	100.0 (157)	100.0 (306)

资料来源：《马来西亚中华工商联合会 2009 年下半年大马经济状况调查报告》，第 30 页。

²⁸ 《大马没推延实施零关税》，（马）《南洋商报》，2010 年 1 月 5 日。

²⁹ 《钟廷森：东盟中国 10+1 即将落实 大马制造业未做好准备》，（马）《星洲日报》2009 年 12 月 21 日。

³⁰ 《钟廷森：国内环境难留菁英 400 人才回流仅剩 1 人》，（马）《星洲日报》，2009 年 12 月 15 日。

³¹ 相关的报道可参见：《难与中国抗衡 马印泰零关税须喊停》，（马）《南洋商报》，2010 年 1 月 4 日；《部分东盟商家“零关税忧虑症”加剧》，《经济参考报》，2010 年 1 月 15 日；《自贸 1 月起跑 中小企恐受影响》，（泰）《世界日报》，2009 年 12 月 31 日。

2、如何认识和应对自贸区带来的挑战

应该承认，由于一些华商企业未能做好准备，零关税政策实施后，难免带来一定的冲击，尤其对一些劳动力密集型的行业。但是广大华商应从宏观角度看待中国-东盟自由贸易区，而不要紧紧局限在削减关税方面，作为一个综合框架协议，它涉及货物贸易、服务贸易、投资及其他经济合作的各个领域，它的建立将最终形成世界上人口最多的自由贸易区，并给东盟和中国带来显著的经济效应。

事实上为了避免关税急剧下降对各国商家造成太大的影响，自贸区在建设过程就采取循序渐进的降税模式，2005 年开始逐步落实，到 2009 年下调至 5%，至 2010 年才实施货物零关税，前后有超过 5 年的缓冲期。即便是 2010 年实行零关税，也不是涉及所有产品，双方只是对 7000 多种在目录上的商品实施零关税，成员国还各自提出了 500 种暂不实施零关税的敏感产品，充分体现了彼此之间的相互照顾。³² 因此，对于 2010 年零关税的启动，马来西亚贸易与工业部部长慕斯达法表现的相当乐观，他认为“中国物品明年起以零关税进口我国，将不会为本地制造业带来多大冲击，因为进口关税只减少 5%，幅度不大。”³³ 据中国海关统计，2010 年 1-9 月，中国与东盟双边贸易总值达 2113.1 亿美元，增长 43.7%。其中中国对东盟出口 995.3 亿美元，增长 36.2%；自东盟进口 1117.8 亿美元，增长 51.1%；对东盟贸易逆差 122.5 亿美元，而 2009 年同期贸易逆差仅为 9 亿美元。³⁴ 2010 年前三季度的双方贸易情况表明，中国没有因为零关税出现庞大的顺差，相反逆差扩大了。这让一些东盟国家看到好处，消除了疑虑。泰国工业院副主席 Mangkorn 坦陈，“自贸区启动之初，泰国的中小企业有一种恐慌的心里，担心会受到中国廉价商品的冲击。但中国—东盟自贸区运行十个月后，这种情况正在好转。”³⁵ 印尼的一些商会原本极为抗拒零关税，但自贸区运作一段时间后，中国商品并未像原先预料的那样大规模涌入，他们的反对声浪也逐渐消退。³⁶

³² 《中国东盟自贸区 襁褓中被妖魔化》，（香港）《文汇报》，2010 年 2 月 28 日。

³³ 《马来西亚贸工部长：“零关税”带来冲击不会过大》，中国新闻网：<http://www.chinanews.com/cj/cj-gjcj/news/2009/12-28/2041180.shtml>。

³⁴ 《海关总署：前三季度我国进出口总值同比增长 37.9%》，中央政府门户网站：http://www.gov.cn/gzdt/2010-10/13/content_1721223.htm。

³⁵ 《综述：中国—东盟自贸区风雨无阻 前景光明》，中国日报网：http://www.chinadaily.com.cn/micro-reading/china/2010-10-24/content_1065734.html

³⁶ 《许宁宁：狼来了忧虑未出现》，（马）《马中经贸》，2010 年第 6 期，第 16 页。

2010 年零关税实施前后，东南亚华商表现出较大的担忧，这种担忧是华商长期以来对中国产品恐惧的集中反映，而“零关税”恰恰是这个反映临界点，他们担心在失去关税这一层最后保障后，将面临中国产品的巨大冲击。笔者认为，东南亚华商中确实有相当部分华商是从事劳动密集型制造业的中小企业，有这种担忧是自然的，但也不必过虑。回顾历史，无论是在四小龙，还是在中国，在刚开始向先进的国家开放市场，引进外资时，都出现过相类似的困难和挑战。中国在 2001 年进入 WTO 前后，许多企业，学者，政府官员都曾担心中国的企业会被跨国公司挤垮掉。甚至有些人警告说，若干年后，中国自己的金融业，汽车业，农业将不复存在。但情况恰恰相反，中国进入 WTO 后的十年，正是中国的 GDP 和进出口持续稳定的高速增长时期，也是中国的金融业，汽车业迅速提高竞争力的时期，中国的农业持续稳定高产的时期。³⁷ 事实上，东南亚华商在面对中国其他国家产品的竞争时，也不乏成功案例。马来西亚纺织业早年十分蓬勃，但中国经济开放后，由于无法竞争，纺织企业纷纷到中国设厂，通过马来西亚设计款式，中国制造会后再销往世界各地的模式，结果闯出另一条出路。2005 年马来西亚家具业曾面对前所未有的打击，但是经过逐步革新后，如今屹立不倒的不仅具有与时俱进的能力，还比进口产品更具优势。³⁸

马中经贸总商会会长杨天培认为，“中国—东盟自由贸易协定，是一项利多于弊的措施。”双方自贸区协议生效后，可能会对一些华商企业带来影响，但同时也提供了更广阔的舞台，现在的关键在于华商如何转型及拓展更多商机而已。就华商企业本身而言，面对中国和其他国家产品的竞争，唯有锐意创新、提升竞争力才能生存。要达此目的，第一步提升产品品质、降低生产成本，产品的价格才有竞争力；第二步，必须寻找自己的优势，制定有针对性营销策略；第三步则是改善产品结构，建立真正符合市场需求的产品线。马来西亚亚洲策略与领导研究院主席米尔占·马哈迪亦建议，“大马企业应根据产品的配件价值链，决定最好的制造地，研发地或业务办公地点来减少生产成本，才能取得最大的盈利。”³⁹ 为了应对自贸区建立后经商环境的变化，一些从事制造业的东南亚华人中小企业，有必要重组现有的生意模式，成立一个采购或贸易公司（子公司），专门负责进口中国的货品。⁴⁰ 因为进口将比自己本身生产来的更为便宜，不可否认，建立采购公司有利于推动企业转型，帮助企业降低成本和发现更多贸易和投资机会。

³⁷ 杨沐：《形成中国和亚细安自由贸易区发展中的良性互动》，（新）《联合早报》，2010 年 1 月 12 日。

³⁸ 《中国东协自贸区零关税 大马喜忧参半》，（马）《联合日报》，2010 年 3 月 22 日。

³⁹ 《大马企业界应乐观看待中国—东盟自由贸易区所能带来的商机》，马新社（Bernama）中文网：<http://mandarin.bernama.com/v2/updatenews.php?id=50737>

⁴⁰ 《中国东盟零关税启动 中小企业何去何从？》，（马）《马中经贸》，2010 年第 3 期，第 24 页。

除了上述努力外，东南亚华商还应充分借助外部力量，加强与中国企业的商业合作，推动双方行业协会的对接，以缓解市场负面效应，共享商机。马来西亚中华大会堂总会会长方天兴就建议，马中商家可以联营设厂，以抵消市场的压力，他认为通过联营将有助加速两方企业建立新的合作关系，同时共同分享庞大市场，取得互惠互利。⁴¹ 2010 年马来西亚隆雪家具企业商会与深圳市家具行业协会的结盟可称得上双方行业协会合作的成功范例。隆雪家具企业商会会长许良裕表示，这项结盟有助于整合双方优势行业的资源，推动企业合作及拓展外销市场。⁴²

⁴¹ 《零关税或引大削价 方天兴谓双边生产商两败俱伤》，（马）《星洲日报》，2009 年 12 月 27 日。

⁴² 双方具体合作内容包括：隆雪家具企业商会为中方商会会员提供开拓外销市场的平台，包括协助在大马家具及装饰展销会和大马国际家具出口家具展展出。深圳市家具行业协会则承诺以马来西亚馆，作为东南亚风情馆的主导力量，并在前期做大量海内外宣传。双方将积极组织会员企业进行考察及采购，中方将推荐高质量信誉的家具企业，到马国来投资。参见：《整合资源拓展外销市场 隆雪深圳家具商会结盟》，（马）《中国报》，2010 年 1 月 3 日。