

新疆发展贸易兴区战略探讨

宋宗水¹, 宋小滨²

(1. 中国社科院新疆发展研究中心, 北京 100035; 2. 中国长城绿化促进会, 北京 100035)

摘 要 欧盟东扩后提升了新疆的政治经济地位, 新疆实施贸易兴区战略, 可促进国内外贸易发展, 带动新疆其它产业的发展。实现贸易兴区战略的障碍: 观念的差距及周边国家市场环境不够理想。该文还提出了实现贸易兴区战略的两点建议。

关键词 新疆 贸易兴区 发展战略

2004年5月1日欧盟东扩后, 对于开放的中国西部来说, 新疆自治区是地理上中国与欧盟距离最近的地方, 在与欧盟扩大交往上, 新疆的区位优势显示出新的态势。欧盟东扩后经济总量世界第一, 2004年1~10月, 中国与欧盟间贸易额达1358亿美元, 加上东扩10国贸易额, 欧盟成为中国最大的贸易伙伴。欧盟技术经济处在世界领先地位, 与美国相差不大。欧盟强大后, 他的全球战略与中国冲突不大, 因双方利益交集, 中欧经济依存度逐步提高, 中欧在较长时期内不会有根本利害冲突, 双方都有合作愿望。最近, 欧盟政治进程受到挫折, 但不会影响中欧经济合作。欧盟地域、市场相对较小, 人口密度大。中国西部特别是新疆地域广阔, 土地利用率低, 身后的中东部腹地人口众多, 是世界最大的市场和投资地, 中欧在许多方面形成互补。欧盟东扩引起新疆政治和经济地位发生变化, 中国实施走出去战略, 新疆是最好的起步点之一。

一、新疆发展贸易兴区战略的意义

(一) 促进新疆国内外贸易发展

我国改革开放以来, 东部沿海发达地区经济腾飞的经验表明, 这些地区首先开放和开发的是国内、国际两个市场, 市场贸易的大发展, 带来了销售、技术、交流、合作、投资、服务、运行机制和市场经济的良好环境, 由此推动了经济社会发展。贸易产生了竞争, 竞争创造了品牌, 品牌又提高竞争力, 但往往是技术经济先进和市场发达者获利较大。经济发展有两种方式: 一种是创造推动需求、推动生产, 另一种是需求拉动生产。“创造”是运用先进技术和生产手段, 提供给人们从未经历过的生活方式或产品, 引导使用和消费, 形成新的需求; “需求”是广大人民群众已有的各方面需要, 也是市场存在和发展的基础, 有需求的市场拉动生产和消费的发展。贸易是市场行为中最核心的内容, 由它产生建设、就业、利润和税收, 从一个方向带动和推动经济社会发展。我国出口和进口的产品绝大多数是市场需求的, 在这个过程中实现价值和利润的循环增长。2004年, 我国全年进出口总额11547亿美元, 与国内生产毛额相比约为70%, 参与国际贸易, 进出口总额比2003年增长35.7%。亚欧大陆桥的新疆阿拉山口口岸, 2004年累计过货940.74万t, 增长24.5%, 贸易额28.42亿美元, 占全疆16个口岸总量90%以上, 仅次于满洲里口岸, 居全国陆路口岸第二位。其中四强省(市)是广东、江苏、上海和浙江, 它们的共同点是通过海洋通道与国际市场紧密连接, 引进产品、原料和先进技术装备, 融入国内市场带动产业发展, 再生产出新的产品出口贸易, 循环往复进而发展经济。新疆自治区与蒙古、俄罗斯、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦、阿富汗、巴基斯坦、印度等国相邻。通过哈萨克斯坦、俄罗斯、乌克兰、白俄罗斯等国与欧洲陆路相联接。按照新疆的经济地理位置讲, 是我国与欧洲国际市场距离最近的。以海、陆通道比较, 海路: 从青岛至比利时、荷兰、英国港口的船运集装箱, 时间35天, 运价51.30~54.18美元/m³, 运价70~

135.45 美元/t (折合人民币 578.90~1 120.21 元); 陆路: 亚欧大陆桥中国霍尔果斯口岸至哈萨克斯坦西部过境直线距离约 2 600km, 再至波兰边境直线距离约 1 700km。国内现行铁路运价(按最高标准: 7 号) 4 300km, 375.53 元/t。考虑铁路迂回系数, 国外价格高等因素, 估计仍不会达到海运最低价, 在时间上 3~5 天即可到达, 陆路运输安全系数较高。还有一种算法, 从亚欧大陆桥起点连云港, 通过波兰、德国, 到荷兰阿姆斯特丹港, 全长 10 800km, 比海运节约 20% 运费和 60% 的时间。2004 年 5 月 18 日, 哈萨克斯坦共和国提出加强中哈间铁路建设, 并且在哈境内再建一条连接中欧的铁路。哈国最大民营企业投资落户乌鲁木齐, 2004 年 5 月 19 日哈国总统亲临现场剪彩, 中哈签署共建石油管道协议, 即阿塔苏——阿拉山口全长约 1 000km 的管道第二段工程, 2004 年 8 月动工, 预计 2005 年底建成^[1]。哈萨克斯坦政府寻求出海口和通往国际市场的安全通道成为一项战略任务。专家们认定, 中哈石油管道计划无论从经济效益还是地缘政治目的上看, 都是具有巨大的共赢前景。俄罗斯等独联体国家与中国的政治、经济联系逐步升级, 中欧大通道将会更通畅。中国企业在新入盟国(波兰、捷克、匈牙利等国)的业务较多, 在欧盟只要产品打入一个成员国, 就可进入整个市场。欧盟有不同层次的市场需求和提供产品、技术的能力, 德国有磁悬浮技术, 在我国上海和沪杭间磁悬浮铁路应用, 法国有“空中客车”, 在中国生产尾翼部件, 欧洲有许多国家大量进口粮食, 瑞典出口大宗木材。1989 年新疆的地方和农垦进出口公司就与东欧国家有贸易往来。贸易是双向的, 既有出口, 又有进口。从欧盟及周边国家进口先进技术装备和产品, 销往国内市场。新疆引入资金、技术、管理、人才和服务, 就地发展并扩展到全国。中西部广大地区出口的产品, 选择欧盟和独联体市场, 最有前景的通道是今天的“丝绸之路”亚欧大陆桥。开发旅游资源, 形成连通欧盟与新疆的中国内地大旅游区, 同时也是去欧洲旅游的出境起点。新疆以贸易为发展战略, 带动全国的商品、技术、服务、劳务双向流动, 与内地形成哑铃型经济构架, 促进新丝绸之路经济带发展。使适合从新疆出口的中西部产品流动起来, 增强发展西部。大市场集散地的内在动力, 为西部大开发波浪型发展增添新动力。同时要对周边国家开展全面贸易活动, 哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦 3 国石油矿产资源丰富, 原材料工业、农牧业较发达, 电子和轻工业较弱, 与中国内地形成互补。这 3 国人口 1 600 万左右, 也是一个巨大的双向市场。要重视中小企业进出口贸易, 上述种种贸易适合需求多样性, 能容纳更多劳动力就业, 还能获得高额利润和税收。

2004 年新疆进出口贸易额 53 亿美元, 比 2003 年增长 11%^[2], 可是仅为全国同期增长水平的 30.8%; 新疆人口占全国 1.5%, 而进出口贸易额仅占全国的 0.49%, 自治区的进出口贸易水平不但没达到丝绸之路桥头堡先进水平, 却仅及全国人均水平的 32%, 我国进出口贸易总额已占国内生产毛额的 70% 左右。2003 年, 温家宝总理访问欧盟, 双方发表中欧联合新闻公报, 表明中欧关系处于历史最好时期。温总理建议扩大贸易规模, 加强高技术领域合作, 大力促进中小企业的合作, 这些都为新疆发展贸易大区战略奠定政治基础。借鉴香港依托中国内地成为世界贸易大港, 从而成为世界经济发达地区的经验, 把目光瞄准欧盟及周边国家, 把国内市场和产地都当作自己的依托, 在大、中、小贸易中获利, 既拣芝麻又抱西瓜, 运用古丝绸之路兴盛经济带的经验, 再观昔日辉煌, 第一步做大、第二步做强新疆贸易区。

(二) 促进新疆其它产业发展

按照上述思路规划整体布局, 整合资源、科学技术和生产力。以农业、环境为优先布局, 解决劳动力生存环境问题。大力发展物流业, 据中国物流与采购联合会常务副会长丁俊发谈: 2004 年 1~9 月份, 物流货物总值 24.2 万亿元, 同比增长 31.1%, 文章说: 专家预计 2005 年是中国物流业发展好的转折点。我国近年来与东欧贸易普遍采取包机包税方式, 目前中国运往东欧的头号商品——皮夹克, 90% 以上是通过飞机运送的。按民航总局规定, 飞机每起降一架次, 机场直接收入 1 万美元左右, 在华北 4 个机场包机收入占机场收入的 50%~70%。发展服务业、对外劳务输出为中心的第三产业, 历史经验第三产业投入产出比最高。不管自治区内什么行业发展, 都会带来税收、就业、消费的增长。阿拉山口口岸到 2003 年底, 总投资 13.5 亿元, 口岸面积 37km², 2004 年上缴关税及进口环节税 31.79 亿元, 年度税收 8 592 万元/km², 口岸生产总值达 4.88 亿元, 占博尔塔拉蒙古自治州的 19.1%。借助国内外的市场、资源、资

金、技术发展第二产业。新疆广东企业联合会（商会）成立1年来，累计在新疆（含乌鲁木齐）投资50多亿元，其中亿元以上规模的企业20家，这是很好的发展平台。在产业经济发展到一定阶段，发展的顺序不一定是一、二、三排列，有时可能是三、二、一的排列。发展经济不能光看自己有什么自然资源，而应先看市场需要什么。资源开发要按照市场需求顺序排队，在实现资源的市场价值中，强大区内经济。新疆有优势资源，第二产业容易发展。增加技术人才、劳动者、消费人群流入；帮助季节流入人口进得来、住得惯、走得了。2004年棉花收获季节来新疆劳动力达45万人，他们既是创造财富人群，又是消费人群。他们的到来，同时带动周边衣食住行及服务、通信、娱乐等各行业发展。人民币境外使用和外汇业务都能带来利润，这种服务也能提供就业。对新丝绸之路——亚欧大陆桥的利用，可以采取两种方式，一种是通道型，所通过的相关地区、部门获利；另一种是经营合作型，共同承担优化通道投资，共享利润，这两种方式在国外也适用。

（三）促进新疆能源的开发利用

目前可开发循环利用的风能、太阳能、生物能源，新疆都是资源最丰富地区之一。据新华社报道，我国风能资源非常丰富，如被适度利用，将大大超过中国现今甚至未来数十年的电力能源总需求。利用风能生产水解氢，以氢能源制造燃料电池前景广阔。新疆太阳光照条件得天独厚。在实现水的合理利用和调入适量水后，新疆增产大量粮食前景广阔，生产乙醇的原料充足。欧盟国家中，德国风力利用全球领先，德国的太阳能行业位于世界第二，欧盟的利用乙醇替代汽油已进入应用阶段。新疆与欧盟相结合，充分利用可再生资源，成为新疆可持续发展战略的动力。这些美好前景的实现，也要靠贸易为手段来完成。

二、新疆实现贸易兴区战略的障碍

一是观念上的差距。新疆地处内陆深处，周边国家发达程度较低，处于开发、开放市场贸易的劣势地位。人们的思想随着客观环境产生和变化，在观念上对市场经济不够熟、不愿自觉地融入到市场经济中去，社会各层次往往忽视市场贸易的重要性。现在新疆自治区高层领导认识到，要发展外向经济，逐步形成对外贸易良性增长的新机制。在2005年《新疆维吾尔自治区人民政府工作报告》中，在经济发展方面确定的是：“大力实施优势资源转换战略，科教兴新战略和可持续发展战略，”这三项发展战略都是正确的，但是没有把“贸易兴区”做为发展经济的战略来设计。在自治区的其它层面也没有把实现贸易大区当作新疆的发展战略。贸易成为发展战略，是在特定时期，在经济发展到一定阶段的战略选择，它不是“放之四海而皆准”的真理，但它适合新疆经济发展的现阶段。2004年新疆外贸出口商品仍以服装及衣着附件为主，边境小额贸易占全部进出总额的62.7%，这与丝绸之路桥头堡的地位很不相符。目前，新疆许多州、市在亚欧大陆桥下功夫的少，在欧盟市场站住脚的少，自有的名牌产品在国际市场站住脚的少，长途贩运的少，在欧盟引入的少。在发展战略确定上，眼睛还是盯在优势资源。在支柱产业的选择上，想的还是我有什么资源优势，区内能卖什么。而不是国际、国内市场需求是什么，如何适应它们的需要。二是周边国家市场环境还不够理想。与新疆相邻的俄罗斯、哈萨克斯坦等国，都是脱胎于计划经济。在前些年的贸易中，政府计划痕迹明显，在遵守市场规则上有缺陷，影响了新疆与其市场交往。三是与欧盟相距较远，对他们市场环境缺少了解，自治区与其交往有自身的困难和局限性。

三、对新疆贸易兴区的两点建议

（一）转变理念，加强对新疆贸易兴区战略的宣传

建议当地党和政府领导机关运用政治的、行政的手段，树立贸易兴区典型、表彰先进，在领导心目中，形成贸易成功者也是英雄的氛围。把工作重点转移到贸易兴区、贸易强区上来，用文化的、科学的、协调持续发展的观念引导群众，克服以邻为壑、以边为隔观念，树立风险共担、利益均沾的市场规则意识。与欧盟、中亚和独联体国家广结友好城市，多建市场窗口，建立有型和无形市场，形成双边、多边政府间市场保障机制。与周边国家多做好邻居，多融合经济，协调发展。壮大贸易人才队伍，培养国际贸易人才。与中西部和适宜合作的东部地区结成紧密经济体，自创和同创名牌，共闯欧盟市场。

（二）国家支持新疆贸易兴区战略

涉及国际、国内的发展战略，新疆自身有许多难以克服的困难。国际政治、外交、边防、海关等都是国家权利，应由国家掌控。国内跨区域合作，关系到各行业、各部门的利益，需要国家权力协调。建议设立国家专门机构、设计相关政策和制度，综合平衡协调。目前阶段全国继续调控部分行业经济过热，新疆的农业、商贸等行业还不热，国家应该运用行政、法律、宣传和市场调控手段，引导热度转向新疆。新疆目前的铁路运输能力只能满足实际需求的 1/3，国家应在通道建设上支持新疆贸易兴区战略。

参考文献

- 1 我国着手建西部原油成品油管道. 经济日报. 2004-06-02
- 2 新疆维吾尔自治区政府工作报告. 新疆政府网. 2005-01-12, <http://www.xj.gov.cn.htm>

PROBE OF XINJIANG DEVELOPMENT STRATEGY – VITALIZE THE AUTONOMOUS REGION BY TRADING

Song Zongshui¹ Song Xiaobing²

(1. Xinjiang Development & Research Center of Chinese Academy of Social Sciences, Beijing 100035 ;

2. Great Wall afforest Promotion Committee of China, Beijing 100035)

Abstract This paper expounds that the political & economical position of Xinjiang has been upgraded after the eastward enlargement of EU. Xinjiang should implement the strategy of vitalizing its economy through trading, thus to promote the development of both internal & external trade & at the same time to push the development of other industries. We should also overcome the concept difference & the thought that the markets at surrounding countries are not ideal. This paper also puts forward 2 suggestions for realization of vitalizing the Autonomous Region by trading.

Keywords Xinjiang ;vitalize the Autonomous Region by trading ;development strategy

·征订启事·

欢迎订阅《中国农业资源与区划》

《中国农业资源与区划》杂志是中国农科院资源区划所、全国农业区划办公室、中国农业资源与区划学会联合主办的指导性与学术性相结合的综合性刊物，主要宣传农业资源开发利用与保护治理、农业计划、农业发展规划、农业投资规划、农村区域开发、商品基地建设等方面的方针政策，介绍农业资源调查、农业区划、区域规划、区域开发、农村产业结构布局调整、农村经济发展战略研究、持续农业等方面的经验、成果和国外动态，以及新技术、新方法的应用，探讨市场经济发展和运行机制与农业计划和农业资源区划的关系和影响，推动农业计划和农业资源区划学术理论发展，普及有关基础知识。本刊面向从事农业调查和区划、农业发展计划、规划的干部、科技人员、大专院校师生及广大农村干部。

《中国农业资源与区划》为双月刊、国内外公开发行，大 16 开本，64 页，邮局发行，邮发代号 2-732。每册定价 5.00 元，全年每套 30 元。订阅款也可汇款到北京海淀区中关村南大街 12 号《中国农业资源与区划》发行组，邮编：100081，账号：050601040011896。开户行：农行北京北下关支行，单位：中国农科院农业自然资源和农业区划研究所，电话（010）68919647 68919637 68919628，传真：68919647 68919637。