

我国对东盟六国信息通讯 投资与合作的市场分析

周 苹 李莉莉

摘 要:新加坡、马来西亚、菲律宾、越南、缅甸、柬埔寨六国不同程度地向中国开放电信市场,这为中国信息通讯企业在东盟国家的发展提供了更广阔的区域性市场。现阶段,金融危机对欧美的电信企业有一定冲击,他们在融资方面面临困难,中国电信企业可以抓住机遇,更好地发挥自己的低成本优势,扩大在信息通讯领域对东盟的投资与合作。本文通过对新加坡等六国信息通信市场的分析,总结我国在上述市场中的所处地位和面临的问题,得出适合重点开拓的市场及非重点市场,并根据相应市场特点提出相关政策建议。

关键词:东盟六国;信息通讯;投资与合作

中图分类号:F742 **文献标识码:**A **文章编号:**1006-1894(2010)04-0063-08

2007年1月,中国与东盟签署自贸区《服务贸易协议》(以下简称《协议》),马来西亚、菲律宾、越南、新加坡、缅甸、柬埔寨六国正式承诺向中国开放电信市场,承诺包括允许中方设立独资或合资企业,放宽设立公司的股比限制等内容。随着该协议的实施,双方将逐步减少电信等服务业的准入限制。双边在2009年8月签署了自贸区《投资协议》已在2010年2月生效。2010年1月1日中国-东盟自由贸易区(以下简称自贸区)建成。在上述背景下,研究东盟六国信息通讯市场情况,探求我国在该领域与相关伙伴方合作发展的可行之路,是有意义的。

一、中国与东盟六国间的信息通讯经贸概况

(一) 我国信息通讯企业在东盟六国的市场地位

我国已有多家电信通讯企业进入东盟市场。华为公司自1999年开始正式进入东盟市场,为东盟各国主流运营商提供全方位的电信网络解决方案。随着中国-东盟信息通信领域合作的不断推进,华为公司在东盟市场的合作建设规模飞速增长,2008年建设规模超过10亿美元。康佳公司产品进入柬埔寨市场;中国联通进入越南市场;中兴通信是东盟市场上重要的设备供应商之一,拥有马来西亚电信MSAN项目40%的市场占有率,还承建马来西亚电信全国范围的固网综合接入,并提供新型固网业务,占据了70%的市场份额。我国电信运

营商在东盟部分市场逐渐形成影响力。中国电信和中国网通已在东盟部分市场开展电话运营业务；中国电信在大湄公河次区域信息高速公路建设中已经率先参与了大湄公河次区域各国的电信合作。这些企业正是以东盟为起点，不断积累市场经验，走上可持续发展的国际化发展道路的。

（二）我国信息贸易与投资在上述市场中存在的问题

目前，我国企业参与东盟新四国信息通讯技术领域合作存在的问题主要表现在以下几个方面：

1. 投资偏重低端产品，无序竞争，尤其是对越南、缅甸、柬埔寨这些东盟新加入的，发展水平较低的国家 部分中国企业认为这些国家本身落后，对商品的质量要求不高，大量输出积压低档商品，只求低价取胜，极大地影响了中国产品的信誉。投资过程中，经常出现同一个项目有多家中国企业竞争，导致东道国政府不断抬高合作筹码；而对同一市场的争夺，往往出现多家中国企业过度投资，产出能力大大超过当地市场容量的情况。

2. 不注重跨国经营中的文化整合，缺乏当地化管理理念 目前很多中国企业在东盟的投资项目，由于缺乏长期合作的打算，因此容易忽视跨文化的整合，造成经营和内部管理上的困难，经常引起劳资纠纷，加大投资风险。

3. 投资尚在起步阶段 2007年以前，我国在东盟的投资规模比较小。2008年对东盟直接投资流量24.84亿，同比增长156.1%，占中国当年对外直接投资流量的4.4%。而我国在东盟信息传输和计算机服务与软件业的投资流量仅占所有行业的0.9%。在东盟投资占主导地位的跨国公司主要来自于欧盟15国、美国、日本等国，早在2005年，这3个区域的国家在东盟的投资所占比例分别为38.7%、37.6%、9.61%。在东盟信息行业的外国投资也主要来自于这些国家。与其在东盟信息市场的地位相比，中国处于弱势。

此外，越南、柬埔寨和缅甸等经济欠发达国家，电信监管中的政企合一、互联互通等问题仍非常严重，有待进一步完善。而且，东盟欠发达国家的政府对电信企业的干预程度过高，办事效率低下，有的还存在比较严重的腐败问题，这都使企业的投资利益受到影响。

二、 中国及东盟六国信息通讯市场的分析

（一）信息通讯产品的市场要求与特点

信息通讯技术（ICT）不仅是提供基于宽带、高速通信网的多种业务，传递和共享信息，而且是一种通用的智能工具。对于固网运营商来说，这种服务是IT（信息业）与CT（通讯业）两种服务的结合和交融，通信业、电子信息业、互联网、传媒业都将融合在ICT的范围内。电信设备的特点是兼容、互联互通，在建立起初始网络后，以后的扩容往往都要求其设备和技术必须具备兼容性和可通用性，这也就意味着一旦进入就有可能长期占领，设备供应商也就可以靠不断的扩容来获取利润。

（二）中国信息通讯产业投资能力分析

我国信息产业近10年来以2倍于国民经济的增速持续快速发展，2009年电信业累计完

成电信业务总量 25 680.6 亿元,比上年同期增长 14.4%。2009 年全国网民数净增 0.86 亿人,达到 3.84 亿人,互联网普及率达到 28.9%,比上年提高 6.3%。

我国 3G 和 TD 总体发展现状:2009 年,3 家基础电信企业共完成 3G 网络建设直接投资 1 609 亿元。2009 年共完成 3G 基站建设 32.5 万个,TD-SCDMA(基于扩频技术的一种无线通讯技术)网络覆盖全国 70% 以上的地市,其中,东部省份 100% 地市实现覆盖。基站总数超过 10 万个,核心指标接近 2G 水平。建设规模超过十多年来累计规模的一半,开创了全球电信发展史上建设规模最大、建设速度最快的新纪录。

2010 年 3 月,世界经济论坛发布了《2009-2010 年全球信息技术报告》,涵盖了全球 133 个主要国家和经济体。报告强调了在近几十年来最严重的一次经济危机之后,信息通信技术对于推动世界经济、环境和社会可持续发展方面所起到的重要作用。以下是报告中相关国家信息通讯技术排名情况:

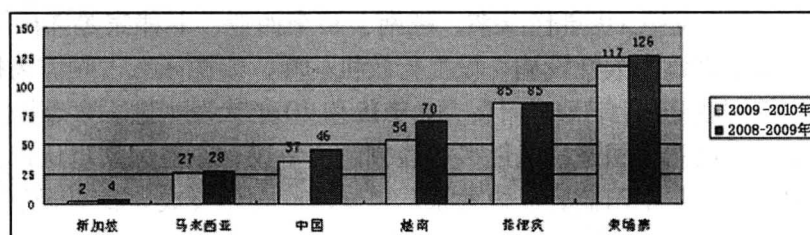


图1 相关国家信息通讯技术排名

中国排名第 37 位,与上年相比上升了 9 个位次,并成为金砖四国经济体^①的领头羊。

(三) 对六国信息通讯市场分析

1. 经济因素 相对而言,新加坡是发达国家,据世界银行“2010 年经商报告”新加坡被认为是最容易从事商业的地方,新加坡已获得亚洲最具竞争力的国家。2009 年,新加坡 GDP 为 1 771.33 亿美元,人均 GDP 为 35 515 美元。新加坡拥有 40 家电信设备供应商和超过 1 000 家电信服务提供商。信息通信业的蓬勃发展不仅造就了较低的资费,超过 100% 的手机普及率,而且吸引了 60 多亿新元投资,并让新加坡成为全球电信业最为发达的国家之一。新加坡电信(Sing Tel)是新加坡规模最大的电信公司,也是亚洲最大的全业务运营商。

除了新加坡外,马来西亚和菲律宾是六国中经济发展较好的国家。2008 年,马来西亚 GDP 为 2 222 亿美元,人均 GDP 为 8 140 美元,属于中高收入国家,有较强的消费能力。马来西亚本国电信企业和来自国外的电信跨国公司竞争激烈,市场发展比较充分。马来西亚的移动电话普及率已超过 90%,市场正变得饱和。马来西亚电信公司在全球电信运营商中排名第 37 位,是该国最大的固网运营商和第二大移动运营商,并且在东南亚、南亚、非洲进行跨国电信经营业务,是重要的跨国运营商。

2008 年,菲律宾 GDP 为 1 686 亿美元,人均 GDP 1 866 美元。近几年,在菲律宾电信市场上,菲律宾政府将发展重点集中在移动和宽带业务上,移动业务的高速发展带动了菲律宾整个国民经济的增长。菲律宾国家电信委员会(NTC)发放了 5 张 3G 牌照,按菲律宾政府的规定,取得 3G 牌照的运营商必须在 2007 年底前完成 3G 网络的建设,最迟在 2008 年开始提供 3G 服务,并且在 3G 服务开始的 5 年内,覆盖率必须达到 80%。中国运营商可以利用这个机会,尝试开发它的下一代电信服务市场。

越南、缅甸、柬埔寨是较不发达国家。但是近几年,越南的经济发展速度在亚洲仅次于中国,排在第二位,为国外投资者们提供了较大的市场空间。越南GDP 2008年为898亿美元,人均GDP1 040美元。越南邮电通讯业得到迅速发展,陆续加入万国邮政联盟(UPU)和国际电信联盟(ITU)等国际组织,逐步融入世界邮电通讯业的发展。2007年,越南提前4年完成越共“十大”提出的每100人拥有35台电话的目标,实现乡乡通电话,成为电话普及速度最快的国家之一。

缅甸、柬埔寨共处中南半岛,长期以来一直处于贫穷和落后的状态,属于世界最不发达的国家。两国的国内电信业发展水平低下,信息和通信基础设施匮乏。柬埔寨电信发展严重依赖外援和外资。政府控制固定电话运营,但私人资本可进入移动电话市场,移动市场完全开放,上网服务由私营部门提供。缅甸私有化水平低,电信市场开放程度不高,公共通信网络为国家所有,由政府统一管理邮政和电报。

2. 政治因素 20世纪70年代以来,越南、马来西亚、菲律宾等邻国开始侵占我国部分南沙岛屿,在岛上兴建永久性设施,设立行政机构等,妄图永久占领。为捍卫主权,中国与越南、菲律宾等国在20世纪70年代、80年代和90年代发生过军事摩擦。近年来,南沙主权争端更加复杂,虽然中国坚持通过多边谈判解决争议,东盟国家也认识到中国在减少危机中所起的作用,愿意与中国搞好双边关系,但南海问题始终成为我国同东盟国家间贸易和友好往来的隐患。

柬埔寨经历了多年的战乱,多年的战乱摧毁了原有的固定网络,国家建设资金的严重匮乏又阻碍了新的固定网络的发展。近10年来,依靠外援和外资,柬埔寨电信业正逐步恢复和发展,但柬埔寨的电话普及率仍然很低,互联网服务还很落后。柬埔寨如能保持政局稳定,经济持续发展,其电信市场仍有较大的发展空间,我国可选择合适的领域与柬埔寨合作。

3. 社会因素 截至2009年6月,新加坡人口484万人,每平方公里达4 000多人,是世界上人口密度最大的国家之一。政府已经先后6次制定国家发展信息通信的战略规划,为期10年的“智慧国2015计划”旨在帮助新加坡成为以信息通信技术为驱动力的国际大都市。在该计划的推动下,2008年,新加坡信息通信行业产值增长12.4%,达581亿新元;信息通信的出口产值占总产值的61%,达354.4亿新元。

至2009年,马来西亚人口2 800多万,城市人口占60%。在东盟十国的5亿多人口中,马来西亚人口仅占4%,而在东盟十国与中国的贸易额中,马来西亚则高居首位。从事商业活动的企业所面临的问题前三位是融资困难,政府效率低,腐败。

菲律宾是个农业国,在8 970万(2008)人口中,农业人口占总人口的2/3以上。菲律宾农产品、矿产资源、森林资源丰富。从事商业活动的企业所面临的问题前三位是腐败,政府效率低,基础设施供应不足。

越南人口8 850万(2008)。越南27岁以下人群占总人口的60%,劳动力资源充足。75%的人口在农村和山区,收入较低。企业所面临的问题前三位是基础设施供给不足,融资困难,教育程度高的劳动力不足。至2007年1月1日,ICT年增长率25%,电话普及率为30.7%,农村的电话普及率为3.5%,偏远地区为2%。越南2006年在信息通讯领域的直接投资约18亿美元,官方发展援助资金为5亿美元。

柬埔寨人口1 470万(2008),其中,农村人口占84.3%,柬埔寨是传统农业国,工业基础薄弱。矿藏、林业资源丰富。中、柬两国在发展经济方面有很强的互补性。近

年来,中、柬贸易不断增长。双边年贸易总额已从十几年前的不足3 000万美元增至2009年的9.43亿美元。中国还是柬重要的投资国之一。2008年末中国对柬埔寨直接投资存量为3.90亿美元。^②企业从事商业活动所面临的问题前三位是腐败,政府效率低,教育程度高的劳动力不足。

缅甸人口5 700多万(2008年),经济以农业为主,超过60%劳动人口从事农业,工业基础薄弱。森林覆盖率达50%。缅甸的矿藏资源丰富,有石油、天然气、稀有金属、宝石等。

三、我国信息产品贸易与投资对东盟六国的市场开拓

东盟六国的信息通讯产品和服务基本依赖国外供应商。其中,部分国家经济发展强劲,对此类产品的需求旺盛,但供给相对不足。我国无论是大型的通信设备,还是普通的手机和电话机,产品都已达到世界先进水平,有强大的生产能力。与发达国家相比,我国产品有着明显的价格优势。因此,我国企业和产品完全有能力满足这些市场需求。

(一)信息通讯市场开拓的基本原则

电信设备的特点是兼容、互联互通,一旦进入就有可能长期占领,设备供应商也就可以靠不断的扩容来获取利润。通信设备和终端产品是从供应商那里采购的,电信企业的核心附加价值不在网络设备上,而是在服务过程中,即通过办理通信业务、维持通信传输等体现,电信企业的主体角色不是产品管理者,而是过程管理者。打造网络管理者,有效利用网络平台,针对客户信息应用需求,不断整合信息产品和内容,改善信息服务过程,通过营销推广,促进个人和行业客户的网络信息化应用不断升级,将成为电信运营商的未来战略角色定位。

(二)重点市场的选择与开拓

依据《协议》规定的减让条件,按照上述市场开拓的基本原则,综合考虑东盟六国市场的基本情况,我国应从中选择重点国别市场,对其形成通讯电信产品和投资规模。

1. 重点市场的选择 在东盟六国中,比较适合我国电信企业投资的有越南、柬埔寨。这两个国家共同的特点是:与我国保持着良好的外交关系;政局稳定、经济发展态势良好;电信业已经对外资开放,且对我国的开放力度较东盟其他国家更大;电信市场发展速度快、潜力大。

越南的信息产业政策积极。2000年以来,越南政府致力于该产业的发展与开放,其固定与移动通信市场目前双双保持高速增长;将越南国有电信企业私有化,促进行业效率 and 市场化程度的提高。另外,越南与我国接壤,这为网络延伸提供了便利。并且近年越南一直保持较高的增长率,存在对信息产品和服务庞大的消费人口,并且对于信息产品需求量大,所以,我国可将越南作为重点市场开拓。

柬埔寨属我周边国家,战略地位重要。移动市场完全开放,移动通信发展迅速,进入柬埔寨的国外电信公司都具有国际背景和国际运营经验,这些公司大多是中国周边国家和地区电信公司,我国可以在良性竞争的基础上,开展合作。另外,我国可以抓住国家电信

业私有化改革的机会,争取在改革后的企业中占据有利地位。所以我国可以将其作为重点市场开拓。

柬埔寨、越南位于大湄公河次区域,属于该区域内通过国际经济合作建设信息高速公路项目建设的国家。作为该区域内6个国家之一,我国可以结合大湄公河次区域特点,从维护产品生命周期的角度来考虑,有针对性地开展服务。流域内电信市场表现为直接联系和间接联系。直接联系表现在流域内国家间相互的电信投资合作上面,间接联系是通过流域外电信市场的投资发生的。日、韩、法、美等国资本均进入到该流域内两个以上国家,充分展现出分步骤占领市场的意图。而我国可以利用自贸区成员国的地位以及与东盟越、缅等国家的地缘关系以及上述市场国际竞争程度相对较弱态势,积极开拓柬埔寨和越南市场。

2. 重点市场的开拓 根据《协议》规定的减让,在越南基础电信、基础电信服务和增值电信服务部门下的多个业务,对外国投资的商业存在的要求是,与越南企业建立合资企业。外资股份上限为49%~70%不等。柬埔寨对2009年1月后进入柬市场的外国电信投资的商业存在形式没有限制。但要求柬埔寨本地股权不得低于49%。越、柬对外国电信投资均给予国民待遇。

在《协议》的框架下,结合我国与越、柬的通讯电信行业的发展及市场状况,我国可以采取以产品的出口带动直接投资的市场进入策略。投资方式采用国际合资或合作方式为主。从中国电信企业整体情况看,选择这样的投资方式即可满足越、柬对其市场开放的减让条件,又可通过合资、合作经营有利于中方投资企业吸收和利用当地合作伙伴的优势和长处,弥补企业在跨国投资经验及对市场销售渠道等方面的不足。不仅如此,由于越、柬通讯电信市场化都处在起步阶段,合资经营可以分散中方投资企业在当地市场的经营风险,获取速度经济性,绕开限制政策和壁垒。

在重点市场要应用我国与自主知识产权相关的技术,如3G技术,我国的TD-SCDMA(即时分同步码分多址技术)标准是世界三大3G标准之一。该标准必须在国际上使用,才称得上是实际上的国际标准。另外,在越、柬市场使用我国具有自主知识产权的产品和技术,也为后续开拓东盟其他国家市场(不排除在区域外市场),积累经验,为技术在更广阔区域覆盖打好基础。

对于拥有独特信息技术优势、经营规模较大在国际市场上有一定的竞争实力的大型通讯信息企业,在可能的条件下,采用独资经营更为有利。这样可以有效地保护企业在资本、技术、管理、商标等方面的垄断地位;并以此与来自其他国家的竞争进行抗衡。

从人力资源开发来看,电信技术的迅猛发展与柬埔寨落后的电信技术装备和管理形成巨大反差。鉴于越南和柬埔寨教育程度高的劳动力不足,在进入越、柬市场的初期,中、柬政府和相关企业需将培训电信技术和管理人才作为一项重点内容。这样不仅能有效利用当地人力资源,降低运营成本,同时促进文化整合,深化当地化管理理念,提升我国产品形象。

根据中国—东盟自贸区《投资协议》,双方相互给予投资者国民待遇、最惠国待遇和投资公平公正待遇,提高投资相关法律法规的透明度,为双方投资者创造一个自由、便利、透明及公平的投资环境,并为双方的投资者提供充分的法律保护。所以我国企业可以选择在经济发展较快,信息通讯市场对我国开放度较大,而且国际竞争相对平和的越南设厂,利用其优越的劳动力资源,使之成为我们的“工厂”,向周边东盟国家辐射,扩大产品与服务的出口。

对于上述两国外汇匮乏的情况,我方也可采取易货贸易或者补偿贸易的方式,通过电信产品或设备的输出,获取对方相对丰富的矿产和农业资源。

(三) 非重点市场的开拓

1.新加坡 新加坡国内电信比较发达,所以应该列为非重点市场,着重和新加坡企业合作,共同开发新项目,改善应对信息通讯安全威胁的能力。新加坡电信积极建设全球网络,ConnectPlus IP-VPN是新加坡电信为商业客户提供的一项集高质量、全托管和安全性于一体的综合网络服务。目前,ConnectPlus IP-VPN已经扩展到亚洲、欧洲和北美的主要商业城市。我国从事相关业务的企业可以通过新加坡电信享受到一站式服务,方便地连接在印尼、马来西亚、菲律宾、新加坡、泰国以及越南的办事机构,客户能够随时享受到可靠、安全且大容量IP-VPN服务,以及创新、支持设定优先级的差异化服务。

2.马来西亚和菲律宾 马来西亚和菲律宾是信息通讯市场发展相对成熟的国家,国内电信业的竞争一直非常激烈,其中马来西亚的移动电话普及率已超过90%,市场正变得饱和。我国电信运营商如果凭借更先进的技术,销售新一代产品,如3G手机,iPhone(视频语音电话)走高端路线,提高服务质量,就可以在激烈的竞争中求得生存。捆绑式销售、产品互补、专利互换等越来越成为跨国企业之间新的合作与竞争方式,融入新的竞争格局的中国通信制造企业将会有更广阔的空间。

3.缅甸 缅甸私有化水平低的电信市场开放的程度不高,公共通信网络为国家所有,由政府统一管理邮政和电报。在设备方面,由于该国与我国紧邻,且该国制造业的产业环境不够理想,国内设备商一般没有必要在该国投资设厂,仅按需设立合适规模的销售点或代理点,国内生产基地应可完全辐射到该国。

四、结 语

在东盟新加坡等6国通讯电信市场对中国不同程度开放的条件下,6国市场经济、政治环境以及通讯电信市场发展状况差别较大。我国的对外投资应选择进入国际竞争程度相对低,电讯市场发展潜力大,成长较快的市场。分析结果认为,在6国中,越南,柬埔寨正是具有这样特点的市场,其信息通讯市场具有广阔的发展空间,对我国开放力度较大,属大湄公河次区域国家,可将其列为重点国家,采取以产品的出口带动直接投资的市场进入策略,推广具有自主知识产权的产品和技术,积极开展易货贸易或补偿贸易,培养技术和管理人才,拓展和占领市场,提高竞争力。

鉴于新加坡、马来西亚、菲律宾国内信息通讯市场相对成熟,应将这3个国家列为非重点国家,我国信息通讯企业可以通过提高服务质量,积极开展合作,提升市场空间。而缅甸由于电信市场开放程度不高,市场空间狭小,可将其列为非重点国家,企业可以避免设厂,通过代理或销售等服务获得利润。

(作者单位:天津财经大学)

注 释:

- ① BRIC, 指巴西、俄罗斯、印度和中国4个经济发展比较迅速的新兴经济体。
- ② 来源于2008年度中国对外直接投资统计公报。

参考文献:

- [1] 尤安山. 中国—东盟自由贸易区建设[M]. 上海: 上海社会科学出版社, 2008.
- [2] 刘恒军. 中国ICT产业发展策略分析[J]. 市场, 2006, (8): 83~85.
- [3] 李慧英. 中国直接投资东盟新四国的区位分析与对策研究[J]. 河北法学, 2009, (1): 177~181.
- [4] 于钊, 田大新, 梁艳春. 信息通讯技术创新与应用[J]. 国际学术动态, 2008, (5): 42~44.
- [5] 世界经济论坛. 全球信息技术报告2008—2009[J]. 世界经济论坛, 2009, (3).
- [6] 中国商务部. 《2008年度中国对外直接投资统计公报》. <http://www.mofcom.gov.cn/>
- [7] 透视柬埔寨老挝电信市场 <http://info.caexpo.com/zixun/shangyjh/2008-04-29/35424.html>

An Analysis on the Markets of Tele-Communications in Six Asean Nations for Investment and Cooperation of the Chinese Firms

ZHOU Ping LI Li-li

Abstract: It is an opportunity of market entry for the Chinese telecommunication enterprises, since the telegraphic markets of Singapore, Malaysia, the Philippines, Vietnam, and Cambodian are opened to China. Many communication enterprises in the west are blocked to invest in this field abroad because of the financial crisis for the time being. The Chinese firms ought to take the advantage of low cost and good service to invest in those markets. On analyzing the six markets, the article recognizes Vietnam and Cambodian to be the key target markets for Chinese investors to enter. Strategies of market enter are set up for both key and non-key markets in the six nations.

Key words: six nations in ASEAN; information and communication; investment and cooperation

(上接第54页)

On International Commercial Usages

DENG Xu

Abstract: International commercial usages which differ from international commercial practice have the nature of source of law. International commercial usages have the basic characters of repeatedly practice, widely observed and opinion juri. The forms of international commercial usages include written and unwritten usages. As for the level effect of law, international commercial usages are lower than international treaties acceded or concluded by China and the laws of China. Subject to the principal of non-violation of the China's public interests, where the parties agreed or the matters not covered by the laws of China or international treaties acceded or concluded by China, then the international commercial usages shall be applied.

Key words: international usage; nature; recognition; application