

新机遇下的中马合作:港口基建物流成重点

本报记者 李霖轶

中国已经连续7年成为马来西亚第一大贸易伙伴,马来西亚也已经连续8年成为中国在东盟的最大贸易伙伴。

据马来西亚国际贸易与工业部统计,2016年1—8月,马中双边贸易额达1493.3亿马币,同比增长了1.4%。中马双向投资日趋活跃。2016年上半年,中国成为马来西亚制造业领域第二大投资来源国。

国际产业园区早已落地

事实上,中马的合作早已深入到产业园区。2015年9月,马六甲和中国广东省缔结为友好省州,双方规划在马六甲进行围海造田及启动临海工业园区,这是广东参与“21世纪海上丝绸之路”建设的重点项目,可带动金融、贸易、教育、医疗等服务业发展,尤其2016年9月29日开始广州可直飞马六甲。

在中马合作建产业园方面,更为著名的两个项目是中马钦州产业园区、马中关丹产业园区,业内对这两个产业项目评价甚高——不仅开创了两国在对方国家互设产业园区的国际合作新模式,而且也推动国际产能合作、实现产业互动提供了平台。

中国马来西亚钦州产业园区管理委员会常务副主任、中共广西钦州市委常委高朴曾在接受《中国企业报》记者采访时表示,“东盟自治区正从黄金十年进入钻石十年,特别是‘一带一路’提出后,如何进行中国和东盟的产能合作,是摆在中国和东盟国家领导人面前的重要课题。”

高朴强调,“我们也在按照国际产业园区的要求和自贸区的要求做一些管理和实践,国内外园区的开发也



马来西亚吉隆坡双子塔

已经从单纯的引进外资发展的内向模式,走向了更加国际化的新发展模式。我们的产业构建完全不同,是基于互利合作、产能合作、资源整合为特征的发展,适应了发展的新趋势、对外开放和东盟发展的新形势,特别是适应了‘一带一路’的发展。”

据介绍,中马钦州产业园的总体规划面积55平方公里,主要分三期进行规划,第一期的规划是7.87平方公里,这也是中马钦州产业园的启动区。

钦州园区首期开发建设15平方公里,已有50多个项目确定入园,总投资约450亿元人民币。关丹园区约12平方公里用地已落实,马政府已为园区基础设施建设投入约9亿马币(约15亿元人民币),首个入园项目——年产350万吨H型钢项目计划2017年投产,陶瓷工业园区、新能源基地、铝型材加工基地等多个项目已经签约。

“港口经济”成增长点

此前,马来西亚政府曾高调宣

布邀请中国合建巴生第三国际深水港。马来西亚交通部长廖中莱表示,由于70%—80%航经马六甲海峡的船只目的地是中国,所以马来西亚希望中国参与该港口建设计划。

马六甲海峡系印度洋与太平洋之间的必经通道,承载着中国80%以上进出口贸易及90%的能源进出口,是全球化背景下的咽喉要道。马来西亚第一位首相拉曼在1956年2月20日宣布马来西亚独立,其仪式就是在马六甲举行,可见其地理位置的重要性。

不可否认,马来西亚在港口建设上与中国有着更加广阔的合作空间。中国外交部国际问题研究基金会亚太中心执行主任许宁宁曾表示,“港口合作、基建合作、物流合作,这是中国与马来西亚合作的重要领域。”泛亚铁路兴建带来的经济预期,“一带一路”引爆的发展商机,将使两国之间往来更趋密切。

中国电力建设集团有限公司、深圳盐田港和山东日照港三家中国企业此前宣布,将与一家马来西

亚投资公司合作,共同开发建设一个位于马六甲海峡的深水补给码头,开发费用预计为80亿马币(约合131亿元人民币),码头将于2019年竣工。据估计,码头运营将创造6000个工作机会。

而被称为小迪拜的皇京岛 MELAKA GATEWAY 项目作为马来西亚国家级“二号工程”,耗资400亿马币(约670亿人民币),将规划246.5万㎡,并形成东南亚最大的岛屿群之一,预计2025年完工。

马来西亚凯杰发展有限公司已与中国电建签署了价值300亿马币的协议备忘录,共同开发包括上述码头在内的“皇京港”项目。除深水码头外,这一总体项目还包括旅游、商业、金融、地产开发和临海工业园建设。

廖中莱表示,马六甲“皇京港”深水码头的建设与“一带一路”倡议相符。在中国企业的参与下,相关项目将为马来西亚海洋产业发展创造更多机遇,为马来西亚经济注入活力。每年有将近10万艘船只往来于马六甲海峡这样一个东西方海上交通要道,机会和增长潜力巨大。

中国电力建设集团有限公司副总经理王斌此前也表示,中国与马来西亚合作开发马六甲“皇京港”项目,不仅能够实现巨大的经济效益,同时也体现了历史与文化的传承。

中马企业合作项目增多

近几年,在“一带一路”的推动下,中马的合作项目愈来愈多,大到港口基建,小到房地产项目。

据了解,中资企业进入马基础设施建设市场多年,一批耳熟能详的大型基建项目均由中国企业参与或承建。例如,中国水电建设集

团承建的巴贡水电站、中国港湾工程公司承建的檳城二桥、中国机械进出口公司承建的曼绒1000MW燃煤电站等。另外,华为、中兴作为中国通讯行业的翘楚,在马通讯市场早已占据重要地位。中国公司在技术、施工质量和效率等方面获得马业主的普遍赞誉。而中国南车株机公司自2010年以来,先后获得马38列6节编组动车组、20列安邦延伸线轻轨车辆、10列增购动车组、30列安邦轻轨车辆合同。2013年4月,南车株机公司投资4亿马币在马建设南车马来西亚轨道交通装备制造基地。

在马来西亚,不管是首都吉隆坡还是马六甲,随处可见中国开发商,其中不乏绿地、碧桂园、富力和雅居乐等房企巨头。北京城建算是进入马来西亚市场较早的中国企业,2008年,北京城建马来西亚公司成功在吉隆坡签署了“KLCC明珠”(也称珍珠楼)工程协议。珍珠楼是中国所有建设企业中,在马来西亚第一个以工程总承包形式中标的工程,自北京城建之后,绿地控股、富力等企业紧随其后,随着海外布局的大潮涌入马来西亚。2016年11月1日,绿地控股就参建马来西亚吉隆坡“大马城”和周边高速公路项目签署合作备忘录,拟分别参与两个大型项目的投资开发及基建施工。

在马来西亚,随处可见中国游客和华侨。马来西亚政府近年为鼓励投资移民,推动MM2H(第二家园)计划。大马旅游及文化部的官方数据显示,自从马来西亚推出可自由进出、居留十年的“第二家园计划”以来,共批准全球123个国家计两万余外国人的申请,中国以6785人的数量高居首位,这在一定程度上加速了马来西亚房价的增长和房地产市场的繁荣。

马六甲优势突显 四个重点产业引关注

中国企业或能在养老服务、旅游、教育、医疗方面找到合作空间

本报记者 李霖轶

中国和马来西亚经贸合作在进一步升温,双方合作的广度和深度都在不断加大,而马六甲无疑成为了中马两国的关注点。随着皇京港、巴生港、印象马六甲等项目带来的利好不断落地,这座一向“缓慢”的城市是否会迎来发展井喷期?正在发力服务业的马六甲是否会供和需之间达到平衡?对此,《中国企业报》记者专访了复旦大学房地产研究中心地产运营研究所所长蔡为民。

《中国企业报》:目前马六甲的利好不断,但部分仍是设想,这些设想落地有多难?

蔡为民:马六甲的外部性条件基本到位,有一部分不是设想,已经有相当的设施了,现在已经达到1200万左右的旅客,在现有的条件、状态下,各项利好落地后,每年可能

达到1300万—1500万的客流量,至2020年将达到4000万人的客流量。

《中国企业报》:目前,旅游业并不是马六甲的第一产业,更多的是资源型产业,马六甲的产业重点是什么?

蔡为民:马六甲和吉隆坡相距并不遥远,石油、棕榈、锡,马六甲都有这些资源,目前,原物料的经济占GDP的40%,从政府的角度来说,他们并不希望依靠这些天然的资源,而是靠服务业,包括旅游业,带动更多的旅游人口及更多的经济发展动能。澳洲、委内瑞拉都是很标准的资源型城市,这很容易受到国际的冲击。

《中国企业报》:据了解,马六甲当地居民接受医疗服务的并不多,你认为马六甲发展服务业有什么优势?

蔡为民:目前,马六甲正在发展养老服务、旅游、教育、医疗四个重

点产业。但医疗、养老正处于起步状态,相对于上海,马六甲的气候和医院环境都是优势,医院数量相对多,价格便宜,服务不错。截至目前是做的不错的,当然也有很大的发展空间。

旅游业其实是一个相对艰苦的行业,所以在我看来,它是四条线在并进,包括第二家园计划,原来叫做“银发计划”,马六甲更能吸引全球有钱的老人。但是相对于韩国、泰国,马六甲算是后发城市,后发城市可以避免前面走的弯路。和韩国医疗不同,马六甲只能走正规医疗、养老医疗,这样才有可能获得比较大的利润。

从目前来看,马六甲和20年前中国内地很相似,拥有无限的商机。

《中国企业报》:在某些方面,马六甲和中国的海南有一定相似点,马六甲是否会“海南化”?

蔡为民:马六甲存在这个隐忧,但是要要看它过渡的速度和成长的状态,所谓的泡沫与否是要看有没有持续的增长,就房地产来说,没有增长,再低价、再多量也是泡沫,有增长能够满足供应,需求和供应能够对接上,再多的供应也不是泡沫。马六甲也是一样的问题,当它的设施逐渐到位之后,一般而言,在全球化的推进之下,供应一定大于需求,这个供需的比例在15%左右还是安全的,但是突破20%便是泡沫了。突破20%之后,又有新的设施进入了,又有新的需求了,这是一个周而复始的过程。在有这么多的前提和计划的保证下,“皇京港”不会落空,马六甲的发展也有所保证,马六甲和海南还是有很大区别的。

《中国企业报》:马来西亚的发展带来了巨大的发展空间,中国企

业将如何参与进去?中马在“一带一路”上将呈现怎样的发展态势?

蔡为民:相对于菲律宾、越南,中国企业和马来西亚企业的合作更为紧密,马来西亚总理纳吉布曾会见过碧桂园集团董事长杨国强,一方面和马来西亚这个国家并不大有关,另一方面也反映出马来西亚对招商引资的需求很大。北京城建等企业也早已进入马来西亚市场并开发项目。在马六甲,中国企业投资了皇京港,这对中国企业是机会。并且,中马之间有着众多利好,中国企业进入马来西亚是具有得天独厚的优势的。通过“一带一路”、皇京港、巴生港的合作,中马之间就像是一根绳上的蚂蚱,是命运共同体。

本版主编:萧一鹏