

# 进口量攀升 国产大豆何去何从

■ 本报记者 刘国民

## ◆ 行业指引

近日两则关于大豆的新闻引起关注,一是《经济日报》报道《大豆产业开始走出低谷》二是和讯网转载《天量大豆即将到港 国产豆何去何从》。两条新闻一喜一忧,道出了2001年中国加入世贸组织(WTO)前后以大豆为代表的部分农产品的尴尬境遇。

中国是农产品大国,但自1995年开始,我国从大豆净出口国变成大豆净进口国。2001年中国加入WTO以后,大豆进口关税降为3%,豆油关税降为9%,且从2006年开始豆油的关税配额也被取消。这一时期,国内对大豆的需求量持续增长。截至2016年,国产大豆产量在1200万吨左右,国内大豆压榨企业平均压榨量在8300万吨左右,国产大豆远远无法满足庞大的压榨需求。种种因素叠加,使得大豆进口量不断创新高。截至2016年,我国大豆进口量高达8323万吨,进口

依赖度达到85%以上。

上述数据透露出的几点信息值得关注。一是国内大豆需求量远远超出国内大豆产量,供需缺口巨大,单靠扩大国内大豆种植面积无法解决供需矛盾,进口一部分大豆有其必要性;二是国内消费的大豆绝大部分来自进口,长此以往,国产大豆的种植面积和市场份额会不会丧失殆尽?国产大豆到底维持多大的种植面积和多大的市场份额比较合适?

针对以上问题,中国农业贸易促进中心主任倪洪兴分析指出,开放条件下国内农产品价格很大程度上取决于进口税后价格,只要国内价格高于进口税后价,进口就有动力。倪洪兴还提到,充分开放市场且国际市场有足够供给增长潜力下,国内农产品价格可以说是取决于国际市场价格。

入世以来进口关税只有3%的国内大豆市场已经算是充分开放,同时,国际市场的供给潜能也在充分释放。由于强烈的需求加上进口大豆比国内大豆便宜,美国、巴

西、阿根廷的低价大豆被大量出口到中国。

倪洪兴并不支持过度进口大豆。他认为,过度进口对国内生产造成了明显的挤压和抑制,使国内生产不但没有随需求增加而增长,反而大幅减少。国内大豆价格被压低,大豆生产效益受到严重影响,削弱了产业可持续发展基础。同时,国家粮食安全也面临潜在风险。数据显示,2001至2015年,我国新增大豆需求6413万吨,进口增加6775万吨,新增市场需求100%被进口大豆占有,而且既有市场也被进口挤占。可以看到,通过必要的关税配套措施防止过度进口大豆有其积极意义。与此同时,也不能忽视对国产大豆种植的政策支持。

2016年出台的《农业部关于促进大豆生产发展的指导意见》明确指出,适应消费结构升级和促进农业可持续发展的要求,不能轻言放弃大豆,保持国内一定规模的大豆生产是必要的。该指导意见强调要扩大大豆种植面积,强化大豆政策

扶持,建立优质大豆保护区。

当国内大豆种植得到政策支持,种植面积和产量都有望提高时,国产大豆产量多少比较合理?倪洪兴认为,如果没有过度进口的影响,当前大豆产量达到3000万吨是比较合理、可行和可持续的选择。

国产大豆和进口大豆格局变化带来的困惑在中国加入WTO之后的农产品贸易领域具有典型性。虽然很难说有根本的解决之道,但至少有这样几点值得留意的建议:一是不能忽视世界各国尤其是发达国家依然在用各种关税与非关税壁垒保护国内农产品市场的现实,所以我们也应重视用关税配套措施和其他非关税措施适当保护国内大豆市场,防止过度进口;二是在大豆需求主要通过进口满足的新局面已形成的情况下,依然要重视用政策扶持国内大豆生产,提升国产大豆竞争力,维护大豆主产区农民的切身利益,使国内大豆生产维持相当份额,进口依存度不至于攀升到过高的水平。



## 中俄产业合作存在三大契合点

■ 曹嘉涵

7月3日至4日,习近平主席成功对俄罗斯进行了国事访问,这是中俄两国领导人在短短一个半月内的第三次会晤,充分显示出中俄关系正不断朝着高水平、强有力、全方位发展的方向迈进。习主席此次访问,也有望为中俄经贸关系转型升级增添新动力。

总体上看,中俄两国地理相邻,经济结构具有较大互补性,发展战略也高度契合。中国早在2010年就成为俄罗斯第一大贸易伙伴国,俄罗斯则是中国能源和机电等高新技术产品的主要进口来源地,两国合作潜力巨大。然而,随着乌克兰危机爆发和西方对俄制裁的实施,以及中国经济进入新常态,中俄双边贸易额有所回落,贸易增速也逐渐放缓。进入2017年后,随着俄罗斯出口替代政策的成效不断显现,以及丝绸之路经济带与欧亚经济联盟对接工作的深入推进,中俄经贸合作水平企稳回升,双边贸易结构呈现显著改善的势头。

值得注意的是,如今中俄经贸合作已经从快速增长期进入结构调整期,虽然动力减弱,但基础依然良好,目前正是培养和发掘中俄经贸关系新增长点的好时机。在充分认识中俄经贸关系发展阶段的基础上,应根据两国各自优势和需求寻找新的契合点。

首先,中俄双方可以能源、跨境基础设施等领域的战略性项目为依托,通过培育两国中小企业开展合作,扩大和深化地方间经贸合作,加强多边和区域经济沟通,全面推进经贸关系的转型升级。2016年6月,中俄签署了合作建设莫斯科-喀山高铁项目的协议,这是双方在“一带一路”框架下对接合作的标志性项目,对中俄两国政治经济必将产生深远影响。此外,

中俄东线天然气管道项目也进展顺利,俄方将按计划向中方供气。

其次,加快联合创新和科技成果产业化步伐应该成为中俄经贸关系的增长点。中国政府2016年印发的《国家创新驱动发展战略纲要》与俄罗斯此前公布的国家技术创新战略相得益彰,两国在机械制造、新材料、节能环保等领域的合作正加快实施。今年5月,中俄联合研制远程宽体客机项目合资公司正式在上海成立。按照初步计划,中俄联合研发的首款宽体客机C929将于2025年完成首飞,并于之后两到三年内交付运营。

最后,中俄两国在跨境电子商务领域拥有庞大的合作机遇。2011年至今,俄跨境电商交易额始终保持强劲增长。俄电商企业协会数据显示,2016年全年,俄电商市场规模达到9000亿卢布(约合141亿美元),同比增长18.4%。目前,中国两大知名电商平台阿里巴巴速卖通和京东已经赢得了众多俄罗斯消费者,而俄跨境电商中有一半业务是与中方开展的。2016年,中俄跨境电商交易规模达到25亿美元。未来,中俄跨境电商贸易势将成为两国经贸合作的新亮点。

当前,中俄两国已就建立欧亚经济伙伴关系开展联合可行性研究达成共识,未来将对服务贸易、投资及货物贸易的相关议题的可行性进行联合研究。这必将对有利于进一步扩大双方经贸合作的规模,同时有助于创造更公平、透明、便利和可预期的经贸投资环境,从而共同推动欧亚地区的经济发展。(作者系上海国际问题研究院俄罗斯中亚研究中心助理研究员)

## ◆ 贸易视野

### 中墨开启自贸谈判尚需共识

受美国总统特朗普竞选期间威胁要对中国和墨西哥实施贸易制裁影响,中墨两国正在加强贸易合作,希望签署双边贸易合作协定。中国驻墨西哥大使邱小琪近日表态说,中方愿同墨西哥方面谈判达成自贸协定。

但墨西哥《拓展报》7月5日称,墨尚未做好准备同中国签署自贸协定。报道援引墨外贸部副部长胡

安·卡洛斯·巴克尔的话称,和中国的相关对话还没有开启,因此没有下一步的日程安排。关于什么时候开展(相关谈判)我们暂无预期。我们认为应当增加彼此的了解,在合适的时候,将审视是否有作出决定的条件。不过,巴克尔表示,中国已是墨西哥第二大贸易伙伴,墨西哥的浆果、鳄梨等农产品在对华出口上十分有潜力。(白云怡)

### 加拿大出口发展署增设分支机构

近日,加拿大出口信贷机构-加拿大出口发展署(EDC)在新加坡开设第一家分支机构。此举旨在进一步加强与中国的联系,因为EDC2016年在加中两国间创造了56亿加元的业务。

EDC的大中华地区首席代表Chiawan Liew表示:EDC的新分支机构可为中国企业实时处理交易,消除了之前连接加拿大的

融资团队时12个小时的时差延迟。现在EDC更快速、更有效地提供金融服务,将极大地寻求增长资本或流动资金支持的中国企业受益。

该机构的重点将是与已经使用加拿大供应商的中国企业主合作开展融资,重点行业包括清洁技术、航空航天、汽车和医疗保健。(驻加拿大使馆经商处)

## ◆ 国际商情

### 泰国提议限制橡胶出口

泰国、马来西亚、印度尼西亚三国橡胶三方委员会(ITRC)会议同意泰国方提议,将今年三国橡胶部长级会议提前至9月召开,并成立工作组,审议泰国提出的共同限制橡胶出口,稳固国际橡胶价格的提议。

据悉,泰国橡胶局参与7月6日至7日召开的第28次ITRC会议,并在会上提出,将原定于今年12月份召开的三国部长级会议提前至9月份召开,以尽快寻求解决目前橡胶业面临的问题的措施,获得三方会议通过。

泰国橡胶局局长提塔说,泰国还提出启动限制橡胶出口措施,以解决短期的橡胶价格问题。三方会议讨论后,决议成立工作组,研究有关限制出口量、执行时间、每个国家适宜的比例等问题,并规定在8月3日前得出结论,以备在9月份召开的三方部长级会议上拍板执行。(驻清迈总领馆经商室)

### 福田进军菲公交车市场

菲律宾福田公司总裁罗美尔近日表示,随着中菲关系日益回暖,中国汽车制造商正将更多的目光聚焦于菲律宾这一经济表现良好的巨大市场,福田汽车也准备积极参与菲政府的环保公交车(PUV)现代化计划。菲政府的PUV现代化计划拟在全国改造22万辆吉普尼公交车,以提升菲公共交通系统的现代化水平并减少道路拥堵,为大众营造安全、干净、健康、环保的公交环境。菲贸工部具体牵头该计划并拟为参与方提供总金额达数十亿比索的政策奖励。

作为中国最大、亚洲第二的商用车制造商,福田是菲轻卡市场的领军者,2017年预计总销售量达到5400台,同比增长20%。罗美尔称,福田公司将追加在菲投资,以适应菲政府和菲市场日益增加的产品需求。此前福田公司曾在克拉克出资12亿比索新建了一个组装厂,但依然不能满足菲市场对福田产品的需求。(驻菲律宾经商参处)

### 尼日利亚加大山药出口

尼日利亚农业部部长日前宣布,尼山药(yam)出口行动计划已经启动,鉴于山药是尼优势农产品,生产、加工与出口潜力远没有得到充分挖掘,山药出口行动计划将欧洲、美国确定为重要出口目标市场,年出口总额预计达到50亿美元。

尼农业部部长援引世界粮农组织数据,尼山药产量居全球第一,总产量约占全球产量的70%,2013年产量为3560万吨,2014年产量即增加1000万吨,达到了4500万吨,按照每吨300美元的价格计算,尼全国山药年产值为1350亿美元,有如此多的原材料可供加工,如果按计划每年向欧美出口,加上对其他国家的出口,出口总额将达到50亿美元的目标可以实现。(驻尼日利亚使馆经商处)



山东省滨州市博兴县兴福镇具有“中国厨都”的美誉,拥有1500余家厨具企业,是全国最大的不锈钢厨房用品生产基地。目前,兴福镇加强与“一带一路”沿线国家的经贸联系,厨具产品成功销往菲律宾、印度、马来西亚、塞浦路斯、阿联酋、泰国等多个沿线国家。图为在当地的山东埃科菲西厨电器有限公司,一名员工正在加工一款烤箱的炉头安装板。

中新社发 陈彬 摄

## 英国与欧盟:各打各鱼易 划清地盘难

7月20日,英国政府宣布将退出《伦敦渔业公约》。这是一个允许其他国家在英国近海捕鱼,同时允许英国在其他国家近海打鱼的机制。如今英国退出公约,将与欧盟各打各的鱼。

各打各鱼响应了英国渔民的呼声,因为英国对欧盟海域的依存度远远低于欧盟国家对英国海域的依存度,各打各鱼也反映了支持脱欧的英国民众的普遍心态。欧盟你不要来占我便宜,我也不去抢你的资源。

然而,英国与欧盟划清界限,真能像划分地盘打鱼这么容易吗?

事实上,在欧洲一体化的过程中,欧盟各成员国的经济已经紧密

联系在一起。英国想最大限度维护自身经济利益,不让其他国家来家门口揩油,但是却恰恰忽略了自己的经济发展和多年靠欧盟这棵大树好乘凉的事实。

英国既有连接亚洲和美洲跨时区交易的先天优势,也可作为进入欧盟的桥头堡,这是不少国际金融机构和跨国企业选址伦敦的重要原因。脱欧将使伦敦的金融中心地位受到考验。许多金融机构已经着手将总部和业务迁出英国,员工也有可能被调往巴黎、都柏林、法兰克福等地。伦敦的金融城一旦衰落,将会对英国经济造成冲击。

英国与欧盟的贸易关系同样伤不起。欧盟是英国最重要的贸易伙

伴,英欧贸易占据英国近一半的对外贸易份额。脱欧以后,英国进入欧盟市场将面临苛刻的关税和非关税壁垒。同时,英国再进入单一市场时还需要与欧盟各成员国重新展开谈判,这也将是一场旷日持久的战役。

英国退出《伦敦渔业公约》是一面镜子,折射出英国政府为了维护本国渔民利益,也为了更自主地制定渔业政策,与欧洲其他国家划清利益范围,这也许正是英国争取与其他欧盟国家进行贸易谈判的一枚棋子。但狭窄的英吉利海峡,隔不开英国和欧洲大陆,英国虽然可以退出欧盟,但始终离不开欧洲。前路漫漫,英国还要一步步走。(李小雨)

## ◆ 环球经贸面面观

# 巧用民间智慧 扫贸易失衡之雷

■ 本报特约评论员 荣民

年初时会见还是候任总统的特朗普并做出将在美国创造100万个就业机会的承诺,已经让阿里巴巴集团董事局主席马云轰动美国。6月20日至21日,马云再次惊动了美国,这是一波土生土长的美国人,尤其是住在底特律的市民,全美飞往底特律的各大航线被挤爆,方圆10公里内酒店房间全被预订,因为由阿里巴巴主办的、以“连接世界(Gateway 17)”为主题的美国中小企业论坛,在底特律科博会展中心举行,来自美国48个州的超过3000名美国中小企业主和合作伙伴,还有来自墨西哥、加拿大等周边国家的商家代表,点燃了这座汽车之城久违的热情。

阿里巴巴主办的美国中小企业论坛,是中国企业第一次在美国举办如此规模的经贸论坛,为美国

中小企业、农民和企业家借助阿里巴巴平台和中国消费者亲密接触提供了机会,为中美贸易再升温添了柴加了火。作为鼓励美国中小企业对华出口的一项重大推广活动,这是两国政府宣布经济合作百日计划后,中美经贸关系借助民间智慧正在日益深化的一个例证。

中美双边经贸合作的重要性不言而喻,两国政府在其中扮演的角色不言而喻。今年4月份,中美两国元首在海湖庄园会晤时,同意推进双方经济合作百日计划,并于6月初公布了百日计划早期收获内容,这极大地促进了中美经济关系健康稳定向前发展。而阿里巴巴这样的民间力量举办美国中小企业论坛,则是挖掘中美贸易潜力的一个新路径。作为中国代表性企业,

阿里巴巴从民间角度对中美经贸关系升温升级所作的探索与贡献极其宝贵。如此民间智慧,值得大加鼓励。

多年来,贸易失衡一直是横亘在中美两国深化经贸合作道路上的一大障碍。两国间长期存在着巨额贸易逆差,无益于双边经贸合作的可持续发展,更会让双边经济交往乃至政治关系形成雷区。要解决这一问题,政府的力量显然是最重要的。不过,随着互联网时代的到来,民间力量的参与在某种意义上可为双方政府解决经贸问题注入活水和动力。此次阿里巴巴以企业的名义在美国举办论坛旨在帮助美国中小企业更加深度地参与全球贸易,特别是为美国中小企业在中国市场建立新型的中美贸易关系提供了全新的且极具现实价值的好途径

和新方法。与此同时,阿里巴巴这个平台也是双向市场,也为中国的中小企业了解美国消费者需求、融入美国市场打开了新窗口。

解决中美贸易失衡并不是一蹴而就的过程,既需要双方政府各层级开展战略对话和政策协调,努力消除分歧,主动调整各自国内产业结构,清醒认识产能互补与合作的重要性,同时更需要借助企业、民间的力量来为加快贸易平衡提供助力。毕竟,贸易活动的最终落实者是千千万万个不同规模的企业。激活中小企业既能国内促进就业带来现实价值,也可为贸易增长带来长远效益。

让更多的中小企业在经贸合作中受惠应该是中美双方政府的目标之一。作为促进国内经济发展和解决就业重要力量的中小企业,自身

体量有限,信息收集和海外拓展能力偏弱,进入一国市场的能力差且成本过高,这些都是中美两国在促进中小企业对外贸易增长中面临的共同问题。借助更多的民间智慧和民间力量来实现两国间中小企业的对接和交流,就能为中小企业发展提供低成本、低风险、可预期的现实指引。当更多美国中小企业在国际贸易中获利,就会更为坚定地支持自由贸易,这对中美双边经贸关系的良性发展大有裨益。

风物长宜放眼量。有理由相信,更多的民间智慧和民间力量会逐渐成为中美经贸合作的新支点和催化剂,为双方政府解决贸易领域的分歧和冲突提供缓冲,用鲜活的事实清除零和思维等各种错误思潮,让更多中小企业从不断做大的中美贸易中分享和受益。