

多边秩序下的中美贸易战

■ 本报记者 周东洋

中美两国合作的基础不是经贸关系,而是国际自由多边秩序。美国国际战略研究中心费和中国研究项目副主任、中国商业与政治经济项目主任甘思德近日在人大重阳系列讲座中论中美合作基础上表示。

甘思德提到,未来一段时间,中美贸易关系将趋向紧张,若美国采取对中国的产品提高关税、限制中国向美国投资、加强对高科技产品的管制等措施,中国也会采取相应的对策。

然而,美国已经开始对外国的商品实施了大规模征关税,继而对光伏产品和大型洗衣机设限后,近期又决定对进口钢铁和铝产品全面征税。相关专家表示,此举并非针对中国,但是中国的钢铁和铝产品对美国的出口会受到影响。

深厚的。同时,中国并不是在改变国际规则,而是希望推进国际规则向良性发展。中美关系眼前的波折和担忧是暂时的,未来一定会愈加理性。他说。

甘思德提到,未来一段时间,中美贸易关系将趋向紧张,若美国采取对中国的产品提高关税、限制中国向美国投资、加强对高科技产品的管制等措施,中国也会采取相应的对策。

然而,美国已经开始对外国的商品实施了大规模征关税,继而对光伏产品和大型洗衣机设限后,近期又决定对进口钢铁和铝产品全面征税。相关专家表示,此举并非针对中国,但是中国的钢铁和铝产品对美国的出口会受到影响。

中国人民大学重阳金融研究

院执行院长王文在接受《中国贸易报》记者采访时表示,无论是钢铁行业还是铝行业,都是中国产业结构调整 and 转型升级的重点领域,美国在这两个领域发起贸易战也给这两个行业敲响了警钟,创新与优化的步伐可能还要进行得更快些。

美国是世界上常发起贸易战的国家。从大萧条时期的贸易战到上个世纪美日贸易战,美国可以说积累了丰富的贸易战经验与信心。王文说,然而,美国靠简单粗暴的贸易战轻易收割全世界韭菜的时代已经过去了,草率发动贸易战或许还将面临搬起石头砸自己脚的危险。在这轮贸易战中首当其冲受害的可能是美国钢铁行业自身。

根据美国钢铁学会2017年发

布的报告,美国钢铁业目前直接雇佣的员工约有14万人,该行业直接或间接支持了近100万个美国工作岗位。王文表示,虽然一方面增加关税可以推高钢铁的价格,让钢铁行业受益。但另一方面,价格上涨会让以钢铁为原料的产品变得更贵,削弱美国产品的全球竞争力,并且可能导致美国制造业转移到海外,从而造成钢铁相关行业从业人员失业。美国此前已经有过类似的教训。

特朗普采取激进的加税政策正所谓“杀敌八百,自损一千”。王文强调,面对美国无视市场规律擅自发动贸易战,成为贸易保护急先锋的这国际贸易大变局,中国应沉着冷静应对。

王文表示,贸易战实质是质量

之争,产品质量是企业的生命,企业永续经营的基石在于产品质量,企业经营发展的战略目光,首先要放在产品质量上。要想在这样的市场上争得一席之地并求得发展,必须保证质量优良、价格合理、交货及时,即所谓紧紧抓住出口竞争的三要素。如果能够将外部的压力转化成中国内部经贸改革的动力,有效提升中国制造的竞争力,当真正危机来临时中国仍然可以做到从容不迫地应对。

但合作共赢才是中美关系的主旋律。中国应该继续与美国寻求对话空间,最大限度地挖掘双方的共识。王文说。甘思德也赞同,中美两国要在尊重彼此核心利益的基础上,加强合作,塑造共赢的局面。

贸易商机

蒙古国羊绒品生产商 寻代理商

蒙古国GOYO公司成立于1993年,已发展成为年产30多万件羊绒制品的垂直整合企业。目前,GOYO拥有400多名员工,并与来自意大利、日本、英国等高级时装市场的技术人员和顾问进行合作。现公司欲在中国寻找产品代理或经销商,有意愿的企业可直接与外方联系。

邮箱:
choinyam.g@goyo-cashmere.com
联系人 CHOINYAM G

以色列公司扫描仪 代理商和汽车厂商合作

以色列Mantis Vision是一家为客户及专业应用开发制造新兴视觉技术的公司。主要通过高精度低噪声的激光摄像头快速生成3D物体和场景的点云,然后用点状云训练机器的算法,从而让机器能够识别出这个物体。

Mantis Vision新开发的具备坚强而贴切属性3D内容捕捉装置可以对驾驶员脸部持续不断进行3D监控,通过与汽车内在系统整合,可以根据驾驶员头部的转动而自打方向灯,在判定驾驶员出现恐惧的表情下,提供车辆CPU重要数据以启动安全措施。也可自动调适驾车环境,如驾驶座椅、方向盘和镜子的位置而不需要位置记忆。还可进行安全气囊的位置识别,通过扫描来监控车内乘客,识别每一位乘客的位置并根据乘客头部/重要器官的位置而判定启动/不启动安全气囊。

电话:028-68719518
邮箱:jie.huang@israeltrade.gov.il
联系人 JIE HUANG
(本报综合整理)

(以上信息仅供参考)

全国人大代表沈方勇: 纺机企业需善抓 一带一路机遇

■ 刘倩雯

2017年中国纺织品服装出口2745.1亿美元,占全国出口总额的12.13%,全行业净创汇2419亿美元,占全国的57.3%。全国人大代表、湖北天门纺织机械股份有限公司董事长沈方勇介绍,纺织产业虽然是传统产业,但在国民经济中占据着非常重要的地位。

沈方勇建议,纺织行业要适应新形势下的供给侧改革,增添新的活力,推动纺织行业中智能制造的发展。

纺机企业也要为纺织智能化作出贡献。纺织行业的智能化离不开纺机,因此,纺机企业任重而道远。沈方勇介绍,国内纺织企业在智能化应用方面明显不

足,湖北天门纺织机械公司在拓展海外市场的同时,也在不断地为国内的下游企业提供机械智能化升级服务。

尽管国内纺织企业对机械的需求处于基本饱和状态,但2016年,我们的销售量增长了25%,2017年再增长了18%。沈方勇介绍,这主要得益于抢抓“一带一路”建设机遇,挺进国际市场。如今,印尼、巴基斯坦、孟加拉国、乌兹别克斯坦市场的占有率已经过半。在越南等国,天门纺织机械市场占有率甚至达到了2/3。

沈方勇还建议,可进一步提高纺织行业在社会经济发展领域的地位,以促进整个行业的发展。



近日,厦门船舶重工股份有限公司承造的第五艘2400TEU集装箱船“仁建厦门”顺利下水。该轮是厦船重工股份有限公司2018年第一艘下水的集装箱船,船舶总长180米,垂线间长177米,型深16.2米,设计吃水10.7米,航速14.5节。

提升多式联运效率需破五大障碍

■ 本报记者 刘国民

近日,中国外运长航集团多式联运部主任谭小平在一场货运行业会议上介绍,欧美公路铁路、公路水路联运的实践表明,和单一公路运输相比,多式联运可提高运输效率30%左右,减少货损货差10%左右,降低运输成本20%左右,减少高速拥堵50%。同时,通过多式联运,可以降低物流成本,促进节能减排。

谭小平介绍,美国、冰茶法案和欧盟运输政策白皮书都高度重视

多式联运战略地位,我国也日益提升多式联运地位,近两年国家层面所有涉及物流的文件都认为多式联运是首要工作、头号工程。其中,2017年1月初发布的《交通运输部等十八个部门关于进一步鼓励开展多式联运工作的通知》,在我国多式联运发展史上具有里程碑意义。

谭小平认为,我国多式联运发展存在五大障碍。一是基础设施衔接不畅,比如吴家山集装箱中心站是中

欧班列(武汉)始发站,但是它离阳逻港很远,货物接驳费时,成本高且不方便。谭小平说,类似问题在上海也存在,上海洋山港与芦芦港铁路集装箱中心站相距超过40公里,但在欧美,港口和铁路设施无缝衔接,铁路直接进码头前沿。二是枢纽场站数量少、功能弱,我国缺乏内陆多式联运枢纽,尤其是高铁联运枢纽。联运功能区规模小。三是运输装备标准化不足。我国有2万种车辆,长长

短短,高高低低,欧洲货运车型及汽车列车标准化程度高,基本车型只有2种。四是信息资源互联互通不足,多式联运信息系统及平台建设严重滞后。五是法规制度严重缺乏,难以一单到底、一票结算。

谭小平给出的改进建议是:基础设施顺畅衔接、运输装备标准化、市场主体多元化、运输组织一体化、信息资源交互共享、法规制度统筹、扶持政策创新。

◆ 连线自贸区

成都双流自贸试验区发首张告知承诺许可证

本报讯 近日,四川聚福鑫物流有限公司从成都双流自贸试验区智慧政务大厅工作人员手中领到一张特殊的《道路运输经营许可证》,成为首家通过“证照分离”改革告知承诺制审批模式下获取许可证的单位。同时,这张特殊的许可证也是成都双流自贸区审批后发出的第一张许可证。

根据《成都市证照分离改

革试点工作实施意见》精神,明确在成都自贸试验区范围内,将通过取消审批(4项)、由审批改为备案(2项)、实行告知承诺制(22项)、提高透明度和可预期性(36项)、强化市场准入监管(33项)等改革方式对97项事项进行改革探索。为此,双流自贸局联合双流区委编办、交通局等部门,在承接审批事项中先试先行,首先选择

对道路运输经营许可证进行证照分离改革。

此次证照分离改革在自贸试验区试点,将直接让企业受惠,办证更加便捷高效。四川省内的注册企业,若非自贸试验区内的企业,需要按照相关的审批流程,办道路运输许可证至少需要15个工作日,若为自贸试验区内的企业,承诺符合审批条件并提交相关材料,办许可证

就变成立等可取。

据悉,双流自贸智慧政务服务大厅面积约2000平方米,分为专业窗口和综合窗口,主要为双流自贸试验区34.01平方公里范围内的企业办理省、市、区下放至双流自贸试验区的行政审批事项,提供“一号申请、一窗办理、一网通办”的全天候智慧服务。

(成都市自贸办)

◆ 汇率汇兑风险防范

专家:企业要努力实现经营中的汇率中性

■ 本报记者 孔帅

今年全国两会期间,政府工作报告提到,2018年政府将深化改革,使今年的利率和汇率更加市场化,这也意味着未来人民币双向浮动弹性将进一步增强。人民币单边走势能否持续?3月12日,在人大重阳举办的两会解读系列讲座上,中国人民大学国际关系学院副院长翟东升解读了两会后人民币汇率走势及其背后的逻辑。

受美国经济复苏,美联储加息等因素影响,无论是国内市场还是国外市场,看空人民币的呼声非常。然而,从2017年1月底开始,人民币对美元汇率总体呈单边升值走势,进入2018年,人民币汇率继续走强。

2017年初的汇率反转是因为资本管制吗?翟东升认为,管制无法实现反转,市场内在力量才是王道。管制仅仅是迟滞资本流动的速

率,起到减少波动、避免恐慌的作用。以管制为借口来掩盖自己的方向性失误,是市场分析人士的大忌。

翟东升表示,决定一种货币长期汇率趋势的主要因素是商品的价格趋势,而不是资产或服务价格。资产或服务的跨国套利很难实现,其价格无法趋同,而商品的价格却可以通过国际贸易达到趋同,因此两国汇率可以看成两国商品价格价格的加权平均值。而商品的价格受技术进步影响,虽然中国的技术水平还无法达到美国的层次,但技术进步的速度要高于美国,因此中国商品价格的降低速度要快于美国,导致人民币对美元不断升值。

人才才是决定经济和价格水平长期趋势的最根本因素。翟东升说,人口老龄化会导致汇率走强,例如中国台湾、新加坡和欧洲都存在这一问题。老龄化对生产和供给

的负面影响可以通过机械自动化进行弥补。而老龄化对产品需求的影响却不是机器可以解决的。年轻人虽然需求很强,但受限于收入,消费能力低下。而老年人虽然收入可观,但对商品和服务的需求较少。所以生育率低的国家,往往通货紧缩的情况更严重,汇率也更高。老龄化因素可以在62%的程度上影响汇率走势。

未来推高人民币汇率的因素,包括人民币国际化、美元指数下跌、中国产业升级。此外,计划生育政策,机器人换人补贴,绿水青山环保督察等表面不相关的因素也会驱动汇率。

翟东升认为,未来半年左右,随着美元进一步加息和缩表,人民币会进入震荡阶段,但不会出现2015年至2016年资本外逃的状况。从中长期来看,人民币将面临升值压

力,尤其是美元回归长期贬值趋势后。如果中国能向外部主权基金和机构投资者提供适当的对冲手段,巨量资本可能涌入中国,带来人民币升值压力。

翟东升建议,对企业家而言,不要挣不该挣的钱,专注于擅长的领域,不要涉及国际金融领域,不要选择不恰当的对手盘,不要相信流行的金融观点,主流观点在关键时刻一定是错的,因为金融市场最终的风险由大众承担,而最终的收益由少数人分享,进出口企业应该努力实现经营中的汇率中性,不要指望汇率长期贬值,也不要指望退税,还是要靠产业链的升级、技术的进步和品牌的提升来生存发展。对政府而言,汇率自信很重要。此外,应该利用机会藏富于民,继续推进人民币国际化,稳步减少外汇储备。

家电出口 参加奥运 与拿金牌还有段路要走

■ 本报记者 张凡

近日在上海举办的中国家电及消费电子博览会(AWE)向人们展示了中国家电的力量。各家企业在展会上不仅带来了最新的产品和技术,也向人们展示着它们开拓海外市场的累累战功。

以海尔为例,据海尔官方数据显示,其2017年海外市场收入的占比在47%以上,海尔的全球化可谓步履如飞。

海信海外市场的发展也是硕果累累。海信2012年开始征战海外,2013年进军南非市场,在全球产业链上进行布局,目前在全球拥有13家生产基地、12所研发中心,产品远销130多个国家和地区,并成为2018年俄罗斯世界杯官方赞助商。

在各类财政补贴政策退出之后,国内市场相对饱和、增长乏力是激发中国家电企业走出去的主要诱因。著名经济学家宋清辉对《中国贸易报》记者说,当前,随着“一带一路”建设的不断推进,中国家电走出去的脚步越来越快,已初步遍布全球。

改革开放的40周年,也是中国家电产业发展的40周年。家电行业是改革开放最具代表性的行业,也是中国参与国际竞争程度最深、最成功的行业之一。中国机电产品进出口商会家电分会秘书长周南为《中国贸易报》记者简单梳理了中国家电走出去的历史。他说,中国家电企业走出去模式经历了三个阶段的转变:一是代工生产产品和自主品牌的出口,二是海外投资建厂,三是金融危机以后,欧美日等国家家电企业频频出现问题,中企进行大举并购。

很多迹象都表明,家电行业欧美日韩四方格局正在悄然发生变化,日本很多企业衰落,频频发生日被中企并购的案例,而欧美市场可以说是雾霭沉沉,他们整合并购的目的是巩固原有的市场,虽依然开拓中国市场,但效果不佳,韩国企业仍然一枝独秀,中国品牌正处于蒸蒸日上的阶段,正如周南所说,虽然我们有一些优秀企业,但中企在国际市场所占的份额还不算太高。宋清辉表示,中国家电企业通

过海外并购方式强势进入全球家电市场,一方面有助于拓展国际家电市场,另一方面也有助于中国家电企业做大做强。不过,海外并购同样存在风险,其成功与否取决于收购价格、标的质量以及收购之后如何进行业务整合,成本优势是中国家电产业的一大优势,但与此同时,中国家电企业在知识产权保护方面仍面临诸多挑战,知识产权保护方面而不强、多而不优的矛盾日益凸显。周南说。

周南还说,由于电子消费市场的特性,家电产品的更新迭代速度比较快,家电企业更需要充分的国际化。在周南看来,与欧美企业定位于高端市场相比,我国家电企业的优势是企业集团化、市场多元化,提升空间还很大。他认为,目前我国家电企业存在的问题是技术积累相对较弱,在技术积累方面,我们只能说是在追赶差不多,并不是说我们研发领先,而是我们现在有了独立自主的研发能力。参加奥运会和拿金牌,这之间还需要有一个过程,我们在这方面会后来居上。

除了技术积累之外,我国家电企业的海外品牌占有率不足5%。周南还告诉记者,中国机电产品进出口商会家电分会这些年一直在帮家电企业进行海外品牌建设。

我们的企业可以从市场、品牌的角度开展全球竞争了。海信、美的等都在美国硅谷设立了研发中心,但硅谷有多少人才是去了他们的研发中心?中国能参与像世界杯这样的世界顶级体育赛事的品牌又有多少?所以品牌建设并不是做好售后服务一件事就可以了,品牌建设是遵从“木桶效应”的,有一件事做不好都不行。因此,品牌建设是一项长期工程。周南说。

不过,机会马上来临。2018年将举行的中国国际进口博览会也会设有家电产品展区,国外的品牌也纷纷亮相,借此开拓中国市场。他们进来不但不会冲击我们的产业,还会带动我们的消费需求,消费者一户多机的需求也会提升,刺激中国企业在技术等方面再一次升级,促进中国家电企业再一次走出去。周南说。