

◆ 国际视野

日韩贸易短期内能否回暖？

■ 本报记者 胡心媛



从上月初日本宣布将对韩国停止出口3种半导体核心原材料，到本月初日本和韩国互相“删好友”，两国矛盾不断升级。不过，就在人们都以这场纠纷无法调和之时，日本的态度却突然发生反转。

据报道，日本8月8日宣布允许对韩国出口部分半导体材料，这是自7月1日宣布暂停对韩出口以来首次批准对韩国出口。日本方面对此给出的解释是：日本经济贸易及工业部在经过严格检查后，判定这么做不会有国家安全问题，因此批准对韩出口。

日本不愿矛盾加深

7月1日，日本几乎是在毫无征兆的情况下宣布暂停对韩国出口3种半导体核心原材料。这一突如其来的行动，令韩国产业界人士震惊。许多有识之士也看到了韩国在部分产业发展方面的弱点。

为什么日本此番又愿意恢复出口了呢？中国社会科学院日本研究所副研究员李清如在接受《中国贸易报》记者采访时表示，这很可能跟韩国的反应有关。由于韩国消费者的抵制，日本汽车7月份在韩销量大幅下降，其中，丰田、本田

和日产的销量同比降幅均超过30%。另外，日本的啤酒在韩销量也“大跳水”。相关数据显示，韩国7月份从日本进口的啤酒环比下降了45%。

不过，由于韩国市场较小，这些抵制对日本来说损失并不大。更有可能令日本改主意的，是韩国此前表示的“可能会退出与日本的信息共享协议”。日本工业部长此前表示，暂停出口只是出于国家安全考虑，并不打算损害与韩国的关系，如今两国矛盾加深可能也不是日本想看到的。

对于此次EUV光刻胶出口的放

行，日本经济产业大臣世耕弘成在日前内阁会议后的记者会上强调，日本政府通常不会每次都宣布批准某些材料的出口，这次这么做，是因为韩国政府“误解”了日本政府的政策，日方对韩国执行的是“出口管制措施”，而不是韩方所认为的“禁运”。

世耕弘成还表示，日本经济产业省是在严格审查后给予这次批准的。据了解，本次批准出口的光刻胶也称为抗蚀剂，是生产半导体所需的一种感光材料。日本经济产业省的审批手续通常需要90天，但本次审批只用了一个月。

针对日本此次宣布恢复出口，有分析认为，日本这一行动其实是想“杀鸡儆猴”，通过适时展示经济实力，让其他国家不敢轻视日本。

日韩争端或将扩大

纵然日方作出新表态，但韩国和日本的贸易摩擦已蔓延至多个领域。除了旅游业，韩国民间“抵制日货”的情绪也不断加剧，日系车在韩国的销量直线下滑。

韩国产业通商资源部近日公布的数据显示，因日韩双边贸易摩擦，韩国7月出口额同比减少11%至461.4亿美元，已经是连续第8个月下跌。其中，韩国半导体出口大减（达28.1%），自日本进口的半导体和显示器原材料几乎跌至零。

与此同时，韩国8月12日还宣布将日本移出可享受贸易便利的出口“白色清单”。此举被认为是对日本先行把韩国从名单中“拉黑”、管制对韩出口半导体材料的“回敬”。韩国总统文在寅当天说，面对日本的经济报复“不能感情用事”，“要冷静地思考根本对策，做好长期打算”。

多位学者认为，韩国采取克制态度，与自身经济形势不乐观以及在产业链中的地位有关。记者了解到，受贸易保护主义泛滥等因素影响，上半年韩国出口额下降幅度超过8%。作为出口导向型经济体，出口遇阻对韩国经济堪称“不能承受之重”。韩国央行日前将该国今年经济增速预期下调至2.2%，为史上第三低点。韩国央行行长李柱烈透露，日韩贸易摩擦如果进一步恶化，央行可能再度下调预期值。

外交学院国际关系研究所教授周永生表示，日韩此次贸易争端是两国多年来历史和领土矛盾交织积累后的爆发，这两方面矛盾解决起来都相当棘手，因此短期内看不到日韩关系回暖的可能性。

在李清如看来，基于国内形势，韩国政府现在既不可能作出对日本“屈服”的表态，也没有权力更改韩国最高法院关于强制劳工赔偿案的裁决，两国分歧难以弥合。今后，日韩争端可能会进一步扩大。

◆ 海外传真

日本上半年经常项目盈余10.4万亿日元

本报讯 日本财务省近日公布的今年上半年国际收支初值显示，反映日本与海外货物、服务和投资交易情况的经常项目盈余为10.4676万亿日元（约合人民币6949亿元），较去年同期下滑4.2%。经常项目中出口减去进口得出的贸易收支保持盈余，为2242亿日元，但同比大幅缩水87.4%。

另外，反映游客消费情况的旅行收支为盈余1.3199万亿日元，在访日外国游客增加的带动下增长2.7%。包括旅行和货物运输的服务收支呈现2316亿日元顺差，首次实现半年盈余。

出口下滑5.2%至37.9497万亿日元，进口减少1.4%至37.7255亿日元。反映企业从海外投资中获得利息及分红等动向的“第一次所得收支”盈余10.5923万亿日元，增加0.2%。

（中国贸促会驻日本代表处）

哥斯达黎加出口今年难保持高增长

本报讯 哥斯达黎加外贸促进局主要负责人近日表示，今年上半年该国出口呈“温和”增长态势，出口值约为57.74亿美元，增长率仅为1%。该人士称出口领域今年“很难重复（之前）的高增长率”。

据统计，除了农产品出口规模萎缩，厄尔尼诺现象、该国主要出口商品（菠萝、香蕉和咖啡）的出口价格下跌、世界经济不景气等也是导致该国出口增长缓慢的因素。与此同时，该人士表示，上半年哥斯达黎加国内和外部环境都很复杂，虽然出口增长率较低，但哥斯达黎加仍是中美洲三个出口保持增长的国家之一。

据悉，产量是制约出口的主要因素。去年该国出口增长率极高，今年很难保持高增长率。

（中国贸促会驻哥斯达黎加代表处）

缅甸和越南4年内贸易额约20亿美元

本报讯 缅甸商务部发布消息说，2015—2016财年至2018—2019财年7月，缅甸和越南贸易额约达20亿美元，其中，缅甸对越南出口额只有4.2亿美元，越南对缅甸出口额约达15亿美元，越南出口额比缅甸出口额增加出口了3倍。

就两国贸易形势来看，2015—2016财年，缅甸和越南贸易额约达3.8亿美元，在缅甸贸易总额中占1.40%，2016—2017财年贸易额约达4.9亿美元，占2.08%，2017—2018财年贸易额约达7亿美元，占2.13%。缅甸和越南不断促进贸易、投资、银行业和旅游等方面的合作，在区域与国际性合作方面互帮互助。

（中国贸促会驻新加坡代表处）

越南今年出口增长符合预期

本报讯 越南工贸部进出口局称，今年前7个月，越南出口活动仍按预期增长，增长率在6%—8%之间。截至7月份，越南出口额约达1451.3亿美元，同比增长7.5%。前7个月，出口总额达10亿美元以上的商品有24类，在45个商品类中有33类出口总额实现同比增长。这一增幅虽然比不上2018年，但仍有望达到越南国会提出的7%至8%的目标。

越南方面称，取得这一成绩的原因是经营环境有所改善、越南政府部门努力推动行政改革和简化投资项目审批流程。此外，今年正式生效的《跨太平洋伙伴关系全面及进步协定》（CPTPP）为外国投资活动注入新动力，提升了越南生产力。

越南预计今年全年出口有望达2610亿甚至2620亿美元，同比增长7%至7.5%。越南工贸部亚洲—非洲市场司副司长苏玉山表示，中国、日本、韩国是越南重要贸易伙伴，对越南出口活动影响较大，中国下调人民币汇率、日本与韩国的贸易争端影响越南。

工贸部竞争与消费者保护局副局长郑郑英俊表示，通过边贸途径进入越南并在电子商务网站上销售的商品质量令人担忧，越南企业大部分是中小企业，若监管不力，越南本土企业将受到直接影响。

（中国贸促会驻新加坡代表处）

法国外贸总体向好

法新社近日称，继5月份法国出口走高贸易赤字减弱后，法国6月份的贸易赤字再次增加，达到52亿欧元。不过从整个季度来看，法国外贸正在往好的方向发展。

具体来说，相较5月份，法国6月份出口下降4.9%，导致赤字增长19亿欧元。5月份法国军事武器出口达到最高值，因此整个5月份法国出口总额达到15年以来的最高值，不过6月份法国贸易恢复正常水平。

其实同2018年同期相比，今年法国第二季度贸易表现属于向好的状态。法国国务秘书勒穆瓦纳（Jean-Baptiste Lemoyne）表示，今年法国前半年贸易表现好于第一季度，整个发展趋势不错。

回顾过去一年，法国贸易赤字稳定，达到540亿欧元，低于2018年同期的592亿欧元，同样低于2017年的580亿欧元。如今地缘政治关系紧张，尤其在中美贸易战白热化的背景之下，法国贸易表现同往年相比，还算可圈可点。

法国《世界报》指出，法国龙头行业（如航空、化工、奢侈品和农业）为减少赤字贡献较多。目前，美国经济发展势头不错，据国际货币基金组织预测，今年美国经济增长高达2.9%，法国的航天和制药业将成为美国经济增长的最大受益方。裕利安宜信用保险公司（Euler Hermes）分析师科里亚克（Stéphane Colliac）表示，2018年美法贸易中，法国出口大于进口，今年延续了这一趋势。

作为法国的第二大出口目的国，中国对法国航空和奢侈产品购买力强劲。此外，法国向韩国出口不少科技产品。对此，分析师科里亚克提醒说，2011年，欧盟韩国自贸协定生效后，双方的贸易往来不断加强。在他看来，在贸易保护主义泛滥下，欧洲获得更多资源，可对贸易起到促进作用。

另有分析认为，法国出口明星产品——化工、医药、葡萄酒和皮草受国际局势影响较小，增加了法国对贸易战的抵抗力和韧性。法国经济调研机构Coe-Rexecode最近的报告显示，2018年以来，法国企业在欧洲没有丢失市场份额。

总体来看，2019年年初法国经济指标比较乐观，但背后仍有很多偶然因素，包括向非洲国家出售粮食以及英国在“脱欧”进程中加大存货，这些都导致法国出口增加。

（吕吉其）

俄罗斯媒体近日报道说，为摆脱美元在俄对外贸易中的主导地位，俄罗斯已经开启了相关进程。目前，俄罗斯与主要贸易伙伴的所有交易只有一半使用美元。报道称，2017年至2019年，在美国对俄罗斯实施一系列制裁后，俄罗斯在国际贸易体系中放弃使用美元的意愿逐渐增强。

相关数据显示，在俄罗斯对华贸易中，用卢布出口的交易份额增加较少，仅从8.9%增至9.6%，但用欧元结算的份额从去年年初的0.7%飙升至今年第一季度的37.6%，美元的结算份额从80%降至45%。

“去美元化”似乎成一股国际潮流。除俄罗斯外，多个国家开启了“去美元化”进程，有意减少对其依赖。已有德国、法国、日本等34个国家用一种或多种方法“去美元化”。

“去美元化”呼声四起

过去几年，“去美元化”的消息不时从俄罗斯传出。但俄罗斯并非孤例，一些受美国经济制裁的国家，特别是主要石油产出国动作频频，连美国盟友也有想法。2018年年底，欧盟发布蓝图草案，决定创建绕过美元的新支付渠道机制，一旦实现，欧盟就将是全球最大的“去美元联盟”。

多国“去美元化”能否成功？

■ 本报记者 胡心媛

记者了解到，今年年初，土耳其总统埃尔多安宣布与国际伙伴开展“非美元”经贸往来的计划，此后又宣布正准备利用本国货币与中、俄、乌克兰等国开展贸易。去年8月，在土耳其经济经受打击时，卡塔尔和土耳其签署了货币互换协议。

有统计称，至少有20个国家用一种或多种方法“叫停”美元。比如，印度尼西亚、马来西亚、泰国于2017年年底宣布开展本币化交易，以规避美元利差风险，德国和法国已将人民币纳入外汇储备。

“美国咄咄逼人的贸易政策和华盛顿对其对手施加的各种经济制裁，已经引发全球货币版图变化，导致一些国家正从美元体系中退出。”中国人民大学国际货币研究所研究员张超在接受记者采访时表示，“去美元化”现象与如今流行的多极化世界说法相一致，拥有巨大国际影响力的中国、俄罗斯等国正在引领这一进程，包括欧洲主要国家在内的其他各方也并未被落下太远。

“抛弃美元”为时尚早

作为世界储备货币，美元给美国带来了大量资源。英国广播公司曾描述说：“我们生活的世界对美国没有丝毫监管，当世界其他国家需要美元时，美国只需要印钞票，而当

美国想赖掉高额外债时，还可以通过不断让美元贬值来实现。”

相关资料显示，2000年至2008年间，拉美、欧洲和亚洲的一些经济体曾盛行“去美元化”。2008年金融危机发生时，“抛弃美元”的呼声更是响亮，但接下来几年，该趋势陷入停滞甚至在一定程度上被逆转。

“尽管俄罗斯在对外贸易中‘去美元化’取得了一定成绩，但在可预见的未来，俄罗斯的对外贸易还不可能完全放弃美元。”在张超看来，美元优势不是一朝一夕建立起来的，它经历了二战和战后的布雷顿森林体系，积累了大量资本。以欧元为例，根据国际货币基金组织的最新报告，欧元在国际交易中所占份额已达36%，接近美元（40%）的水平，但在世界各国外汇储备中，美元占62%，欧元仅为20%。

张超对记者说，土耳其、俄罗斯等国对“去美元化”有着现实需求，但“去美元化”是一项对国际货币体系进行改革的庞大而复杂的工程，目前来看，没有任何力量能撼动这一体系的根基。

不少专家表示，美元在世界贸易中依然占据主导地位，因此，俄罗斯和其他一些国家完全放弃美元还为时尚早，但可以肯定的是，美元的使用份额将会进一步减少。

英国在对美贸易谈判中跌落下风

■ 毛雯



美国《大西洋》月刊网站近日发表的题为《伦敦在衰落，与美国达成贸易协议也于事无补》的文章称，英在对美贸易谈判中跌落下风，原因有三：第一，“脱欧”导致英国丧失助力，依靠自己的力量，英国就不那么强大；第二，特殊关系沦为“软弱盟友”，对美国来说，英国是一个软弱的盟友；第三，英国更需要贸易伙伴，英国很可能即将无协议“脱欧”。英国必须迅速与他国建立伙伴关系。

“脱欧”导致英国丧失外力

文章称，“脱欧派”人士说，如

果“脱欧”隧道的尽头还有一丝曙光，那就是终于摆脱欧盟严格限制的英国很快就能走出去，达成自己的贸易协议，实现成为“真正全球性英国”的梦想。

文章称，尽管英国尚未脱离欧盟，但对全球性的英国的第一次考验已经开始。不久前，英国贸易大臣伊丽莎·特拉斯前往华盛顿，为英国与美国的自由贸易协议制定目标。特拉斯在启程前说：“谈判和签署令人兴奋的新自由贸易协定是我的首要任务，若论重要性，则非与美国的协定莫属。”

协议并不简单。在谈判中，历

来对贸易伙伴采取强硬手段的美国将是主导一方。尽管特朗普和英国新任首相鲍里斯·约翰逊之间的“兄弟情谊”正在萌芽，但美国并没有太多动力对他另眼相看。此外，如果英国在没有达成协议的情况下离开欧盟，它就会比潜在的贸易伙伴更急于达成新的贸易协定。

文章认为，与美国谈判总是很困难。除了是世界第一大经济体，美国的人口也是英国的5倍。作为欧盟成员国，英国拥有一个有28个成员国的贸易集团的影响力，该集团的经济总量可与美国匹敌。而脱离了这一团体，仅依靠自

己的力量，英国无疑就不那么强大了。

特殊关系沦为“软弱盟友”

文章称，尽管如此，一项贸易协定的可行性将在很大程度上取决于英国愿意做出什么让步。美国贸易代表确定的谈判目标之一是坚决要求英国“迅速取消阻碍美国食品和农产品出口的不合理壁垒”，比如用氯冲洗的鸡和用激素处理的牛肉。

文章认为，农业不是唯一的潜在绊脚石，隐私权问题和数据流、数字税收和药品定价都是双方存在分歧的领域。

英国皇家国际问题研究所美国地缘经济问题研究员玛丽安娜·施奈德-彼得森说：“英国不能指望与美国政府轻松谈判，因为后者誓言要把美国放在优先位置。”她指出，美国的谈判目标基本上与其同欧盟和日本的谈判如出一辙。

文章认为，美国也没有任何借口要区别对待英国。从美国的角度来看，英国虽然可能是一个“特殊的盟友”，但也是一个“软弱的盟友”。美国前财长劳伦斯·萨默斯本周对美国广播公司第四电台说：“英国没有影响力。当你遇到一个

绝望的伙伴时，就该使劲讨价还价了。”

英国缺少时间和耐心

文章称，贸易伙伴们还须担心美国国会的批准。众议院议长南希·佩洛西说，如果英国脱离欧盟，给爱尔兰与欧盟成员国爱尔兰之间强加硬边界，那么就“没可能”与英国达成贸易协议。

文章认为，英国在贸易方面面临的巨大挑战或许是时间。由于距离英国“脱欧”的下一个最后期限只剩几个月，而“脱欧”协议却遥遥无期，所以英国很可能在10月底无协议“脱欧”。英国作为欧盟成员国所维系的大部分贸易关系都将终止。英国需要贸易伙伴，且必须迅速建立伙伴关系。

然而，时间恰恰是英国所没有的。虽然有些贸易谈判只需短短一年半到三年就能达成，但其他贸易谈判则需要数十年时间。一个潜在的贸易伙伴几乎肯定会利用这一弱点来获得让步。正如英国欧洲改革中心高级研究员萨姆·洛所言：“这总是被描绘成贬低英国的一种轻视，其实并非如此。这只是现实地看待这些谈判中的势力变动。谁更需要一份协议？”