

辐射一带一路自贸协定网络又迈出重要一步

中国与毛里求斯签署首个中非自贸协定

■ 本报记者 王曼

10月17日,中国商务部部长钟山与毛里求斯驻华大使李森光分别代表两国政府在北京签署了《中华人民共和国政府和毛里求斯共和国政府自由贸易协定》。中国一毛里求斯自贸协定是我国商签的第17个自贸协定,也是我国与非洲国家签署的第一个自贸协定。根据商务部的统计,2018年中毛贸易总额为8.42亿美元,同比增长7.29%,其中中方出口额为8.04亿美元,同比增长5.54%;进口额为0.37亿美元,同比增长66.74%。中国是毛里求斯第二大贸易伙伴和第一大进口来源国,此次协定的签署为深化两国经贸关系提供了更加有力的制度保障,更为中非全面战略合作伙伴关系赋予了全新的内涵。

中国一毛里求斯自贸协定谈判于2017年12月正式启动。在两国领导人关心和指导下,双方团队经过四轮密集谈判,于2018年9月2日正式结束谈判。自贸协定涵盖货物贸易、服务贸易、投资、经济合作等内容,实现了“全面、高水平、互惠”的谈判目标。

在货物贸易领域,中方和毛里求斯最终实现零关税的产品税目比例分别达到96.3%和94.2%,占各自对方进口总额的比例均为92.8%。毛里求斯剩余税目的关税也将进行大幅削减,绝大多数产品的关税最高将不再超过15%,甚至更低。双方还就原产地规则、贸易救济、技术性贸易壁垒和卫生与植物卫生问题等达成一致。在服务贸易领域,双方承诺开放的分部门均超过100个。其中,毛里求斯将对我国开放通讯、教育、金融、旅游、文化、交通、中医等重要服务领域的130多个分部门。这是毛里求斯迄今为止在服务领域开放水平最高的自贸协定。在投资领域,协定较1996年中国一毛里求斯双边投资保护协定在保护范围、保护水平、争端解决机制等方面有较大升级。分析人士指出,这是我国首次与非洲国家升级原投资保护协定,不仅将为我国企业赴毛里求斯提供更有力的法律保障,也有助于企业以该国为平台,进一步拓展对非洲的投资合作。

“中国一毛里求斯自贸协定的

签订具有里程碑意义,这是中国与非洲国家的首个自贸协定,有利于促进中毛两国以及中非经贸合作。”中国贸促会专家委员会委员、商务部研究院区域经济合作研究中心主任张建平在接受《中国贸易报》记者采访时表示,近年来毛里求斯非常重视同中国发展双边经贸关系,尤其是在“一带一路”框架下,双方积极在货物贸易、服务贸易、国际航运等方面开展合作,相互投资也在增加。中毛经贸合作对彼此经济的发展也有很大的促进作用,因此,中毛自贸协定对助力两国经贸合作走向高水平、高标准阶段有积极的促进作用,有利于双方在贸易投资自由化、便利化方面发挥先行先试作用、打造双边关系的典范。

浙江师范大学非洲研究院非洲经济研究所所长刘青海认为,中毛自贸协定必将大大促进双方的贸易、投资便利化,为中毛经贸合作注入新动力,深化两国在农业、金融、医疗、旅游等领域的经济技术合作。

“中国和毛里求斯之间的双边自由贸易协定填补了我国与非洲国

家自贸区的空白,为中国与非洲在“一带一路”框架下推进机制性的合作实现了新的突破,从机制上促进中非经贸合作迈上新台阶。”张建平谈道,围绕贸易投资开展合作的双边自由贸易协定,与“一带一路”的政策沟通、设施联通和民心相通,相互促进、相互协作,把机制性合作和非机制性合作结合起来,提高双方合作的效率。

张建平表示,非洲大陆自由贸易区于今年7月成立,该自贸区将形成统一的、拥有12亿人口的大市场,同时,随着中非“八大行动”的积极落实以及首个中非自贸协定的签署,这些将有助于中非开展全方位的经济合作。

“毛里求斯作为中企进入非洲的重要平台,此次协定的签署为中非企业开展贸易投资合作增添动力。”刘青海分析道,毛里求斯是非洲与澳大利亚之间海上交通的一个重要枢纽,也是印度洋沟通非洲、亚洲和大洋洲之间海上交通的一个重要的中途补给港口,同时也是非洲竞争力和开放度最高、经济最发达的国家之一,拥

有相对富裕的生活和较为发达的经济,被称为“非洲瑞士”,对其他非洲国家具有重要的示范效果和榜样意义;目前,毛里求斯的主要行业如金融服务、食品加工、零售和批发、信息和通讯技术的增长十分强劲,此外,医疗旅游和高等教育等高附加值领域发展形势也不错,并且毛里求斯正在迅速发展成为一个贸易、再出口、物流和配送中心。“这些使得毛里求斯成为中国企业在非洲大陆寻求商机的一个很好的跳板。”

“非洲不同的国家在对外商谈自贸协定时,会受到类似南部非洲关税同盟这样的限制,因此中毛自贸协定对于推动其他非洲国家与中国商谈双边自由贸易协定具有引领示范作用。”张建平表示,毫无疑问,中国在构筑辐射“一带一路”、面向全球的自贸协定网络的过程中,期待与更多的非洲国家建立自由贸易协定伙伴关系,未来中国也希望在“一带一路”的平台上,与越来越多的自贸伙伴在机制性合作的推进下,深化全球价值链合作,实现共同的、可持续的发展。

◆ 国际商情

白俄罗斯拟在霍尔果斯开设免税商店

据霍尔果斯经济特区消息,白俄罗斯“能源-石油”公司(Energy-Oil)与霍尔果斯国际边境合作中心管理公司日前签署关于入驻霍尔果斯经济特区的合作协议。“能源-石油”公司受白俄罗斯政府委托,计划在霍尔果斯国际边境合作中心哈方一侧开设“白俄罗斯制造”免税商店。

“能源-石油”公司副总裁克拉夫琴科表示,霍尔果斯国际边境合作中心为哈萨克斯坦打开了通往中国的窗口,可以在此向中国西部地区居民展示商品。中心区域内执行欧亚经济联盟贸易规则,对白俄罗斯企业来说非常方便。

霍尔果斯国际边境合作中心股份公司是哈萨克斯坦根据哈两国政府间协议建立的全资国有企业。霍尔果斯国际边境合作中心享受经济特区待遇。所有与中心管理公司签署入驻协议,在中心哈方一侧从事优先类业务经营活动的企业均可享受优惠待遇。

南非8月份外国游客数量同比下降

南非每日商报网站近日报道,南非8月份排名前十的国家游客数量同比下降。其中,来自英国、德国、法国、荷兰、澳大利亚、中国和西班牙的游客数量均有所下降,跌幅最大的是澳大利亚,下降11%,中国下降10.6%,德国下降6.67%。南非旅游业收入占所有经济活动的8.6%,旅游业就业人数占总就业人数的9.2%。拉马福萨总统最近表示,为发展旅游业,吸引有技能的专业人士来南非,政府已将移民改革和签证制度改革放在优先位置。

阿塞拜疆望借电子商务助产品出口

巴库10月21日REPORT.AZ网报道,据阿方统计,阿塞拜疆电子商务领域贸易额占阿贸易总额的14%。阿交通、通讯和高科技部部长拉明·古鲁扎德在第二届巴库电子商务论坛上表示,科技创新为电子商务领域的发展带来了新的机遇,未来该领域将迅速增长。阿塞拜疆为电子商务创造了良好的发展环境,阿本国用户使用国际电商平台的频率也越来越高。我们的目标是扩大本国电商市场,同时鼓励利用电商平台,对外出口更多的阿塞拜疆商品。

(本报编辑部综合整理)



有效化解投融资风险 促进民营企业更好参与一带一路建设

■ 祝继高

当前,秉持和遵循共商共建共享原则,着眼于实现政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通、民心相通的“一带一路”建设持续深入推进。在“一带一路”建设中,民营企业发挥着重要的作用。具有较强制造业配套能力、产能优势和先进技术的民营企业参与“一带一路”建设,不仅有利于提升自身的国际化经营水平和国际竞争力,也有利于相关国家发展经济、扩大就业、改善民生,实现互利共赢发展。

近年来,不少民营企业积极参与“一带一路”建设,取得明显成效,但也遇到了一些问题和挑战,其中

比较突出的是投融资风险。主要表现为:一些民营企业对国际投融资风险的识别和应对能力不足,在纷繁复杂的国际环境中抵御风险能力较弱;融资难、融资贵问题依然存在,一些民营企业在“一带一路”建设投融资中缺乏有效的金融支持。防范“一带一路”建设中民营企业面临的投融资风险,需要相关部门和民营企业共同努力。

对相关部门而言,首先,应整合各方面力量构建“一带一路”投融资风险监控体系,对“一带一路”建设参与国家和重点产业的相关风险进行动态监测和预警。现有的信息平台

在披露“一带一路”建设参与国家的相关政策和风险时,大多是归集和披露宏观层面的信息和风险因素,还不能很好地对民营企业参与“一带一路”建设所面临的投融资风险进行兼具时效性与针对性的分析、判断和预测。改变这种局面,可运用大数据和人工智能技术,构建面向所有企业、更为及时有效的风险监控预警和防范体系,并为民营企业提供符合其特点的风险防范服务。其次,应针对“一带一路”建设的重点领域,完善鼓励民营企业参与“一带一路”建设的激励机制,并出台具体政策措施予以落实。再次,积极推进民营企业参与

“一带一路”建设的资金融通机制建设。从宏观层面进行资金融通的顶层设计,加强金融基础设施建设,推动金融机构改善金融服务、创新金融产品,拓宽民营企业融资渠道,为民营企业参与“一带一路”建设创造良好融资条件。

对民营企业而言,实现企业微观决策与国家战略对接是防范和化解投融资风险的根本之道。民营企业可以依托相关部门构建的“一带一路”建设投融资风险监控体系,构建适合自身特点的多层次、多维度投融资风险监控预警与防范体系。企业的投融资决策是相互依存的,因此

资金融通与投资风险也密切相关。资金融通需要对投资风险进行“定价”,而资金融通的有效实施又可以降低投资风险。民营企业应结合外部投融资环境特征、企业特征和投资项目特征,选择合适的模式参与“一带一路”建设。例如,当投资风险较大时,采用与投资所在地国家企业合资的方式,可以在一定程度上规避投资风险。在融资方面,民营企业的融资行为要和“一带一路”建设资金融通机制对接,充分利用国家有关“一带一路”建设的优惠政策获得资金支持,努力降低融资成本。(作者单位系对外经济贸易大学)

进博会展现中国市场开放魅力

■ 欣华

第二届中国国际进口博览会11月初将在上海拉开帷幕。这一盛会将成为全世界企业进入中国市场的契机,展现中国市场的魅力,以及中国更加开放的胸怀。

广阔的贸易平台

官方资料显示,第二届进博会共有来自150多个国家和地区的3000多家企业参加企业商业展,其中世界500强和龙头企业超过250家,展览面积达到30多万平方米,超过首届。与此同时,国家综合展进展顺利,已有60多个国家确认参展,法国、捷克等10多个国家确认担任主宾国。

主办国之一意大利将有约150家企业参展。日本已报名的参展企业数量也超过首届,其中中展区的企业近百家,比首届明显增多。

外国企业参展热情如此高涨,看重的正是进博会提供的广阔贸易平台。日本花王集团企业传播部门公关部长吉野日和子认为,进博会是一个接触中国消费者的绝佳机会。在大量意大利企业眼中,进博会也是一个做市场调查的好机会。意中基金会首席运营官、意中商会秘书长马可·贝廷说:“博览会期间,我们的企业不仅有机会接触中国商家,还能参加各种研讨会,并与来自世界各地的企业建立联系。”

首届进博会累计意向成交额达578.3亿美元,丰硕的交易采购成果令全球企业赞叹。据新加坡工商联合总会统计,首届进博会期间,参展新加坡企业收益可观,仅在商业对接活动上,新中双方企业共签订15项合作谅解备忘录,总值超1.52亿新元(约合1.11

亿美元)。本届进博会,新加坡企业参展热情更高,将有84家企业组团亮相,数量和总参展面积都高于去年。

巨大的市场机遇

在全球贸易遭遇保护主义抬头的背景下,中国将进博会机制化,扩大进口的努力势必推动全球贸易需求增加,中国不断开放的巨大市场也给全球企业注入成长动力和宝贵信心。

贝廷说,在全球贸易增长几近停滞的时期,中国举办第二届进博会的意义更为重要,发挥的作用也将更加积极。德国莱茵TUV传讯高级副总裁哈特穆特·米勒-盖尔博斯也说,进博会为国际贸易伙伴提供了广阔的出口市场并支持他们在中国成长,这将为各国企业发展创造新需求,给世界

经济注入动力。

中国去年在首届进博会上宣布,预计未来15年,中国进口商品和服务将分别超过30万亿美元和10万亿美元。如此巨大的进口“蛋糕”,无疑对全球企业都有吸引力。

本届进博会,日本贸易振兴机构将组织约160家日本企业参加。该机构企划部负责东北亚地区战略的中井邦尚说,日本企业、特别是中小企业希望通过进博会拓展中国市场。

开放的无限魅力

智利知名经济学家曼努埃尔·阿戈辛说,中国再次举办进博会,向世界释放了扩大对外开放的明确信号,彰显了中国对自由贸易的承诺和捍卫,“这不仅有利于中国,更让世界受益”。

澳大利亚悉尼大学商学院教

授汉斯·亨德里施克说,进博会将对全球贸易产生积极影响,这对当前增长乏力的世界经济有重要意义。墨西哥工业商会联合会经济研究委员会主席何塞·路易斯·德拉克鲁斯也认为,中国加大开放力度,有利于国际经贸发展,尤其对拉美国家来说,可以借此寻求市场多元化,以应对全球经济减速带来的不良影响。

今年以来,中国采取一系列重大开放举措,致力于构建关税水平更低、负面清单更短、市场准入更便利、市场规则更透明、营商环境更有吸引力的开放型经济。

美国伊利诺伊理工大学经济学教授哈伊里·图尔克认为,当前贸易保护主义阴云笼罩,而中国越加开放,这表明中国是全球化和市场开放的捍卫者,是“负责任的国家”。

据摩根大通调研报告:

企业高管将潜在全球衰退视作头号风险

本报讯(记者 张凡)10月23日,摩根大通公布的一项近期调研结果显示,全球领先公司的亚太区首席财务官与集团财务总监将潜在的全球衰退列为未来6到12个月企业面临的重大风险。

调研结果显示,在来自130家全球公司的150多名受访者中,30%将潜在全球衰退列为企业头号风险,27%的受访者担心全球贸易关税的相关影响,24%担心新兴市场增速放缓,担忧网络安全和英国脱欧影响的受访者各占10%和9%。

谈及为应对全球供应链颠覆性调整而采取的行动,34%的受访者表示正与供应商探讨定价方案,32%正在另寻供应商,20%称将成本转移到消费者身上。

“全球宏观经济环境的不利因素是企业首席财务官和财务总监关注的焦点。尽管摩根大通认为近期不会发生衰退,但是未来几个季度的全球增速或将放缓,我们预计2019年全球经济增长率为2.7%,2020年将降至2.5%。不过,增长机会仍然存在,尤其是在亚洲新兴市场,虽然投资者情绪可能受到各种因素的影响。”摩根大通亚太区企业银行主管Oliver Brinkmann表示。

谈到技术对企业未来影响时,受访者均表示,企业未来发展面临的前三大挑战分别是流程效率低下、缺少技术以及缺少人力资源。此外,一半的受访者认为颠覆传统金融业的最关键新兴技术是人工智能。Oliver Brinkmann说:“很多金融从业者希望能够利用数据更好地进行预测性、前瞻性的分析。人工智能技术近年来的发展极大地改变了金融业,目前已经有能力进行有意义的分析,为工作推进提供实时建议,为首席财务官和财务总监在流动性优化、效率提升、反欺诈等领域提供帮助。”

不过,绝大多数受访者称已做好开展电子商务的准备。多种收款渠道、网络安全、进项对账、退单与纠纷处理等是受访者眼中电子商务交易面临的主要挑战。对此,Oliver Brinkmann表示:“毫无疑问,电子商务领域仍在高速增长。亚太地区占全球电子商务总量的50%以上,到2022年有望增长到70%。将商业活动迁移到电子平台对大多数企业而言不再是可选项,而是必选项。”