

◆ 连线自贸区

自贸试验区制度创新要做到“四个瞄准”

■ 蔡振伟

自贸试验区建设六年多以来，布局日益优化完善，目前已形成“1+3+7+1+6”的总体新格局。各自贸试验区积极发挥深化改革开放“排头兵”作用，取得了丰硕的可复制可推广的制度创新成果，既包括流程性再造的制度优化，也有基础性的制度变革，涵盖了投资和贸易便利化、事中事后监管、金融开放创新、营商环境改善等诸多领域。自2014年以来，国务院已先后分5批将171项自贸试验区改革试点经验复制推广到全国，还有大量的创新成果由自贸试验区向其所在省(市)范围内复制推广，为推动我国扩大开放和推进经济转型升级发挥了重要作用。

但也必须看到，制度创新作为自贸试验区建设的核心永远在路上，随着建设任务的深入推进，深入开展制度创新的制约因素逐渐显现，一定程度上面临“天花板”和诸多挑战。一方面，制度创新的难

度在加大。创新难度小的“低垂果实”已被摘下，难度大的创新面临授权不足、法律调整滞后、容错和激励机制缺失等问题。另一方面，还存在制度创新系统协同性、集成度不够，“碎片化”和“重复性”显现，企业获得感不强，部分政府部门政策之间“蜂窝煤”现象依然存在等问题。

党的十九届四中全会提出，要“加快自由贸易试验区、自由贸易港等对外开放高地建设”。这对自贸试验区建设提出了新的要求。接下来，随着制度创新迈入“深水区”，亟待各地自贸试验区通过啃“硬骨头”，将制度创新和理论创新、实践创新有机结合，用更大的智慧和勇气持续发力制度创新。

瞄准治理体系和治理能力现代化的总目标。建设自贸试验区和开展制度创新是推进国家治理体系和治理能力现代化的重要抓手，是我国实施更大范围、更宽领

域、更深层次全面开放的重要载体。国家层面应尽快通过调整法律适用、立法授权等方式，进一步明确对地方在自贸试验区改革和探索上的授权边界，为自贸试验区“大胆试、大胆闯、自主改”提供制度性和法治化的保障，并及时将成熟的制度创新改革实践上升为国家相关法律法规。各自贸试验区应紧紧围绕中央设定的差异化定位开展差异化探索，尽快制定促进制度创新的办法，建立容错和正向激励机制，加大制度创新的广度和深度，将更多可复制可推广的创新成果有效转化为治理效能，从而构筑对外开放制度层面的核心竞争优势。

瞄准高标准的国际经贸规则。当前国际经贸规则正处于重要变革期，现行的主要以传统货物和服务贸易基础构建的多边规则体系处于调整期，而数字贸易和数字经济的快速发展也在日益加速

重构国际贸易规则。各自贸试验区应加强对国际经贸新规则的研究，对标、接轨国际通行规则和先进标准，立足数字贸易、专业服务、科技技术、跨境电商、知识产权等领域新规则的变化和未来发展趋势，在提升、促进贸易和投资便利化的基础上，既关注货物的自由流动，更要在资金、人员、信息和跨境数据自由流动上大胆探索，在市场准入、减少非关税壁垒、知识产权保护、竞争中立等方面形成更多创新成果。

瞄准创新过程中的痛点难点。当前部分制度创新成果仅仅是通过减少办理环节或利用技术手段实施流程的再造，其效果局限在提升便利性方面，下一步应通过继续放宽市场准入、缩短负面清单等方式加大在扩大市场开放、促进贸易和投资自由化方面的力度。此外，必须加强制度创新成果的统筹谋划和系统集成，增强部门之间的协同性，

推出一批具有全局性、贯通性、突破性意义的成果，并及时将行之有效、符合改革方向的做法尽快通过规章制度的方式予以固化确立，从而使各项创新举措产生叠加效应，发挥最大效能。

瞄准企业和市场主体的获得感、满意度。“改革举措千万条，企业感受第一条”，开展制度创新不能“自娱自乐”、浅尝辄止、流于形式，必须以市场主体的真正需求为出发点和落脚点。为此，应以解决企业实际问题为导向，以营商环境改善为抓手，继续持续深化商事制度和“放管服”改革，将提高市场开放度、降低制度性交易成本、破解“准入不准营”“玻璃门”现象等作为开展制度创新、检验成果的重要衡量标准，从而充分激发市场活力，最大程度释放自贸试验区改革红利。

(作者系中国南海研究院海上丝绸之路研究所助理研究员)

日前，“义新欧”诸暨号中欧班列(义乌-莫斯科)首发仪式在铁路义乌西站成功举行。随着一声长鸣，“义新欧”诸暨号缓缓驶出义乌西站前往莫斯科。

有关负责人表示，“义新欧”诸暨号的开通，实现了诸暨对接义新欧班列的重大突破，是诸暨积极响应国家“一带一路”倡议、贯彻浙江省委省政府推进“义新欧+”模式建设的重要成果，将进一步提升诸暨对外开放水平，丰富国际物流通道，深化与“一带一路”沿线国家和地区的经贸往来。

诸暨是外贸大市，2019年1至10月，该市进出口额达393.92亿元。“一带一路”沿线国家和地区是诸暨重要出口市场和原材料来源地，1至10月，诸暨与“一带一路”沿线国家和地区进出口双向贸易额达214.35亿元，同比增长14.18%，出口产品以袜子、水暖管材、绣花机、袜机等诸暨特色产品为主，进口以精炼铜等原材料为主。

根据2018年海关数据测算，诸暨全市可通过铁路运输的进出口货物达3300个40尺箱，而今年以来通过“义新欧”出口的货物不足总量的10%，“义新欧”诸暨号对吸引诸暨货物回流起到积极作用，发展潜力巨大。

近年来，诸暨积极开展对接“义新欧”班列工作。随着“义新欧+诸暨”合作模式的进一步深入，“义新欧”诸暨号的示范效应将不断显现，“义新欧”班列的运营服务将直接延伸到更多的货源腹地，有力提升班列在浙江省内的组货能力。同时，“义新欧”诸暨号作为诸暨联通中亚、欧洲的铁路国际物流大通道，将有效提升诸暨的国际物流便利化水平，推进诸暨外贸进出口发展。

「义新欧」诸暨号班列(义乌-莫斯科)首发

■ 奚金燕 马锦标

数字化融合发展 老字号品牌再现光彩

■ 本报记者 张海粟

进入数字经济时代，市场消费升级和移动互联网的发展趋势使得老字号的传统门店经营开始出现困境。老字号依赖消费者之间的口碑相传，但由于忠实消费客群大多在当地，地域局限性非常大。互联网高度发展的时代，年轻消费者更热衷于线上购买，实体店消费客群大大减少。加之激烈的市场竞争，实体企业面临着必须变革的选择：通过数字化升级提高企业全要素生产率，进行产品创新、改良来迎合新一代消费者的需求。数字化转型升级是如何帮助传统老字号打赢“翻身”仗？近日召开的“传统老字号与互联网数字化”讲座上，老字号品牌企业负责人给出了答案。

“从企业顶层设计看数字化的必要性，主要是商业模式创新。”德州侑品扒鸡董事长常学勇回顾了企业数字化转型之路。“现在是一个商业模式创新的时代，许多企业甚至鼓励无界创新。但是作为一个连锁企业，最基础的考虑应当是连锁的标准化系统与数字化运营。”

德州侑品扒鸡从2018年就开始考虑引入数字化运营，而后就有了建设会员商城的想法。根据产品特点和连锁店的小店模式，德州侑品扒鸡最终选择了基于社群营销的微信作为引进数字化会员的平台。接下来就是平台的设计原则。“考虑到私域流量的发展，将会员制作为主要设计原则。”常学勇表示，私域会员制也是连锁企业运营的主要发展方向。同时，德州侑品扒鸡做出了从线上到线下引流营销设计，并为此设计了包括直播、拼团、多型促销、邀请好友、疯狂星期三会员日等在内的众多营销工具。并在中秋、春节等大型节日组合运用了多种营销工具，取得了不俗

成绩。最终，德州侑品扒鸡形成企业精准数据追溯体系、财务ERP、终端POS，打通了企业数字化营销链条，仅用半年时间就将数字化会员商城建设完成并实现正常运营。

对于会员商城数字化运营的成功实现，常学勇认为这是基于5大基本功：会员运营、内容运营、社群运营、数据运营以及活动运营。发展到私域流量阶段以后，会员运营对于企业极为重要，包括了用户关注、注册、购买、复购、忠实的全过程。内容运营则主要是定位和设计，最典型的体现是海报的发布。

常学勇认为，潮、IP能力、数字化工具是能够穿越周期的三大本质。“年青一代在用‘潮’元素重新定义品类；对于IP的驾驭将成为消费服务业的新能力；数字化工具则使企业看得见、看得懂、有办法、有模型。”他认为，老字号品牌不仅要时刻关注消费者需求的变化，也要对产品进行及时改良，加快品类优化速度，以贴合消费者的新需求。

当前，进行数字化转型成为实体经济发展的又一风口，许多已完成数字化升级架构的企业享受到了高额红利。高端零售销售品牌良品铺子通过数字化运营系统和数字化运营理念，2年内实现双位数增长并保持较高复购率，零售门店企业“便利蜂”更是围绕数据驱动运营的理念，加速门店扩张速度，今年9月宣布全国门店数已突破1000家，提前完成之前3年开店计划。但需要警醒的是，数字鸿沟的形成也使得市场领先者和落后者之间的差距极速拉大。企业必须要适应当下的市场，加快创新速度。“数字化升级对实体经济进行了创造性的赋能和开放性的转变。面对信息技术革新下的新一轮发展浪潮，企业应当借势而飞。”常学勇表示。



喀什欧利柯智能科技有限公司2019年入驻喀什综合保税区，一期投资6000万元人民币，将于近期实现商用冷链设备量产。借助喀什得天独厚的区位优势，该公司产品将可以通过陆路及铁路通道直接进入中亚五国以及欧洲市场。图为该公司组装车间已投入试生产，工作人员正在装配冰柜。

中新社记者 刘新 摄

北方重工国际市场正在复苏

■ 本报记者 谢雷鸣

记者日前从北方重工集团了解到，一批国际客商近日来到该集团参观考察并达成订货意向。北方重工相关负责人表示，实施“混改”以来，北方重工国际市场正在复苏。

俄罗斯EVRAZ公司被誉为“俄罗斯工业巨擘”。该公司战略采购经理安德烈到北方重工参观考察，高度评价和认可北方重工凸显“方大”特色的企业文化和精细化管理理念，并表示回国后即列出2020年采购清单，希望与北方重工建立长期战略合作关系。

“老客户”蒙古额尔登特矿业公司专门派出市场部采购部团队来北方重工参观考察，在感受到公司“混改”后全新的变化后，表示重新开始与北方重工合作。

俄罗斯HEC工程公司对北方

重工进行考察后，表示愿意与北方重工签订订货合同，并表达了长期合作的强烈意愿。

据悉，作为我国重型机械制造领域的核心骨干企业，北方重工产品曾远销50多个国家和地区。近年来，由于发展理念陈旧、经营机制落后等因素，企业生存发展举步维艰，受资金、保函等问题困扰，海外市场开拓也一度停滞。今年4月30日，北方重工顺利完成司法重整和混合所有制改革，辽宁方大集团依法成为企业第一大股东，北方重工步入发展快车道。

在方大集团的支持下，北方重工解决了资金、保函等制约因素，为“新北重”开拓海外市场扫清了障碍。北方重工导入方大集团灵活高效的体制机制，市场竞争力日益提

升，为重拾海外市场提供了坚实保障。

今年7月，70余名海外代理商代表齐聚沈阳，参加北方重工司法重整和实施混改后的首次海外代理商大会。与会嘉宾对北方重工全新的面貌给予充分肯定和高度认同。印度维度拉工程公司董事长维度拉·科利玛、中国总裁罗杰·贝曼等嘉宾表示，愿与北方重工共同投身海外市场建设，建立更加紧密、长期的合作伙伴关系，让NHI品牌重新获得国际客户的支持与信赖。

借海外代理商大会的东风，北方重工力求在深耕传统目标市场的同时，有侧重地开发“一带一路”沿线国家等新兴市场，取得了一定业绩。比如，续签下印度马哈维尔年

产60万吨球团厂项目自营出口整机合同订单后，又与哈萨克斯坦FCL签订了年产60万吨氧化球团厂项目链篦机、回转窑、环冷机、圆盘给料机及相关辅机的设备订单，合同总价865万多美元。

据了解，随着“一带一路”建议的深入推进实施，新兴经济体加速发展，全球基础设施、能源建设日趋活跃，重机国际市场正迎来新的历史机遇。北方重工将深入践行“经营企业一定要对政府有利，对企业有利，对职工有利”的企业价值观，充分发挥“混改”后的体制机制优势，为新老客户提供优质服务，建设精品工程，将北方重工打造成国际知名、具有竞争力和影响力的工程成套承包商和系统解决方案提供商。

广东外贸结束连续下降局面

民企展活力

■ 唐贵江 岳海观

海关总署广东分署12月17日发布统计数据显示，11月份广东外贸进出口6512.6亿元(人民币，下同)，较去年同期增长0.7%，结束连续4个月下降的局面；民营企业持续展现强劲活力。

今年1至11月，广东外贸进出口6.41万亿元，较去年同期下降1.7%，同期全国增长2.4%；但进入11月份，广东进出口总值扭转连续下降局面。

数据显示，广东外贸的国际市场布局更加合理均衡。今年1至11月，广东对中国香港进出口9919.5亿元，同比下降6.1%；对美国7383.3亿元，同比下降7.2%。同期对东盟9079.8亿元，同比增长4.9%；对欧盟7985.8亿元，同比增长10.7%。此外，对“一带一路”沿线国家1.53万亿元，同比增长4.7%，占广东进出口

总值约两成四。

民营企业持续展现强劲活力。今年1至11月，广东民营企业进出口3.29万亿元，同比增长3.2%，占同期外贸总额的五成。外商投资企业进出口2.74万亿元，同比下降7.4%；国有企业进出口3695亿元，与去年同期持平。

出口机电产品增长，劳动密集型产品下降。今年1至11月，广东出口机电产品2.68万亿元，同比增长0.6%。此外，出口劳动密集型产品6629.9亿元，同比下降2.2%。

进口方面，广东的进口机电产品下降，消费品、农产品增长。今年1至11月，广东进口机电产品1.73万亿元，同比下降6.3%。进口消费品1979.8亿元，同比增长19.4%，其中进口猪肉50亿元，同比增长56.7%。

在世界银行《营商环境报告》中，跨境贸易营商环境是其中一项重要指标，跨境贸易营商环境近年来受到我国政府部门、研究机构和企业界越来越多的关注和重视。上海欧坚网络发展集团董事长葛基中就提到，跨境贸易营商环境对报关企业影响很大。北京睿库贸易安全及便利化研究中心在2016年、2017年、2019年持续发布《中国贸易便利化年度报告》，近日发布了《中国贸易便利化年度报告(2020)》(以下简称《报告》)。

《报告》显示，中国贸易便利化指数在最近几年间持续提升，2019年总分76.93，相比2017年继续提高。2017年启动的中国国际贸易“单一窗口”标准版的建设与

推广、2018年“关检融合”是近年来中国贸易便利化水平提升的突出动力，两项改革拉动了通关单证、流程、自动化以及内部边境机构合作等分项指标明显提升。

“预裁定”“内部边境机构合作”“流程”则是改善最为明显的贸易便利化分项指标。其中，“预裁定”指数得分为77.60分，较关检融合前的2017年度得分提升15.66分。而“内部边境机构合作”指数得分为75.68分，“流程”指数得分为84.38分。

但也有部分指标得分不高。例如，商界参与度得分为67.20分，是分项指标中最低分，也是唯一低于70分的指标。该指标虽保持逐年增长态势，但增幅很小，是中国贸易便利化的最大短板。在

接受《中国贸易报》记者针对商界参与度的提问采访时，北京睿库贸易安全及便利化研究中心主任江小平介绍说，美国海关政策方面的咨询委员会，由政府部门人士、企业界人士组成，我国海关部门近几年在这方面有改进，但还未能满足企业界期望。“由于缺乏规章制度保障，海关部门开座谈会、征求意见的比例偏低。”江小平说，“而且我也了解到一些外贸企业很乐意参与海关的座谈会，甚至在规定时间内很匆匆来回的情况下也依然态度积极，包括睿库在内的机构愿意在这一领域给予海关帮助。”

据了解，睿库《中国贸易便利化年度报告》包括定性和定量研究两大板块，其中定性研究聚焦于对

WTO《贸易便利化协定》进行逐条逐项跟踪对标评议，定量研究着眼于对中国贸易便利化指数进行调研测算。上述研究成果还得到了世界贸易组织、联合国欧洲经济委员会、世界海关组织等专业机构以及广大外贸企业的关注和认可。联合国欧洲经济委员会经济合作与贸易司贸易便利化处处长Maria Rosaria Ceccarelli认为，这份《报告》有助于投资人、贸易商和其他相关人士更好地了解和跟踪贸易便利化进程，基于事实进行决策，准确判定挑战和机遇，并且有效开展能力建设和技术援助。世界海关组织守法便利司司长Ana B. Hinojosa称赞，这份《报告》必将对对中国改善自身贸易环境起到积极的推动作用。

■ 本报记者 刘国民

《中国贸易便利化年度报告(2020)》发布

中国贸易便利化指数得分持续提升

■ 本报记者 刘国民