

进出平衡促进海南服贸可持续发展

■ 本报记者 张凡

日前,新华社引用的一组来自海南省商务厅的数据引起各方关注。在全国服务贸易“大逆差”的背景下,海南2019年在服务贸易方面却异军突起,实现顺差。数据显示,2019年,海南全省服务贸易进出口219.7亿元,同比增长20.3%;其中服务进口106.56亿元,同比增长9.18%,出口113.09亿元,同比增长33%,实现顺差6.53亿元,旅行,加工服务,电信、计算机和信息服务等领域均为顺差。

海南为何能取得这样的成果,中国南海研究院海上丝绸之路研究所助理研究员蔡振伟从宏观和微观两个层面进行了分析。他认为,就宏观层面而言,主要有两个原因:一是海南按照党中央给予海南的战略定位,大力推动旅游业、现代服务业、高新技术产业三大主导产业的发展,集中精力调整产业发展结构,也是海南下大力气优化营商环境等一系列努力的结果。二是海南深化服务贸易领域的开放。特别是从2019年8月底开始,实施《海南省服务贸易先行性行动计划》,从扩大服务出口、扩大重点领域服务进口、加大政策扶持与保障力度等方面

提出了20项工作措施,推动服务贸易加快发展。

“从微观层面来看,自海南开展自贸试验区建设以来,积极引导国内外龙头服务业企业落地,一批如阿里巴巴、腾讯等诸多电信计算机和信息服务企业入驻海南。”蔡振伟举例说,受阿里巴巴影业投资管理公司等企业进出口拉动的影响,仅2019上半年,海南知识产权使用费实现进出口额14.81亿元,同比增长49.11%。

旅行服务是海南服务贸易中占比最高的行业,也是顺差额最大的行业。2019年海南入境游客142万人次,同比增长12.4%。

“海南拥有独特的地理环境,又有超过100条的国际航线,对59国人员入境旅游免签,购物可实现离岛免税。因此,海南服务贸易的一大主力就是旅游,这符合中央给海南的‘三区一中心’(即全面深化改革开放试验区、国家生态文明试验区、国家重大战略服务保障区、国际旅游消费中心)的战略定位。”商务部研究院国际市场研究所副所长白明认为,目前,海南旅游业的发展势头正旺,并逐步从狭义的旅游向广义的旅游发展,旅游观光

正与消费、康养等产业相互融合,形成了“旅游+”的产业发展模式。

“虽然海南服务贸易发展速度较快,但从全国占比来看,海南的服务贸易规模还比较小。例如,2019年上半年海南省服务进出口总额97.5亿元,而全国服务贸易总额达到26124亿元,海南仅占全国的0.37%。”蔡振伟认为,从长远来看,随着海南自由贸易试验区建设的深入和自由贸易港建设的开始,海南的服务贸易将在全国发挥探索者、开拓者的角色,特别是在旅游、健康医疗、国际教育、互联网信息等领域,有望在大幅扩大市场准入、加大开放力度等方面扮演更重要的角色。

蔡振伟表示,服务贸易将在海南对外贸易中占据更加重要的地位。他分析说,2018年,海南服务业对经济增长的贡献率达到66.9%,当年,海南省服务进出口总额达187.59亿元,而外贸进出口总值849亿元,服务贸易占比约为22%,高于全国总体的17%,但仍有较大的增长空间,“2020年,海南服务贸易将继续保持快速增长,迎来较大的发展机遇。”

之所以有这样的判断,蔡振

伟列出以下理由:2020年是海南自由贸易港的开局之年,一系列政策和制度体系设计即将完成,诸多贸易投资自由化、便利化的举措必将推动服务业和服务贸易的快速发展,特别是税收、市场准入等领域的举措,将极大刺激服务贸易的发展;随着教育、互联网、金融、医疗、会展、娱乐、旅游消费等领域的扩大开放,数字服务、航空维修、中医药等特色服务出口基地的建设,以及博鳌乐城医疗旅游先行区、海南生态软件园等服务业集聚园区的快速发展,海南服务贸易可能继续保持快速增长势头;海南版的跨境服务贸易负面清单即将出台,加上营商环境的持续优化,前期政策的正面效果将得到充分发挥,服务业和服务贸易将迎来快速发展机遇。

谈及未来海南的服务贸易如何实现可持续发展,白明认为,这就需要实现海南服务进出口的平衡,“例如,国际游客来得越来越多是旅游资源的出口,未来海南还要发展现代服务业、高新技术产业,就需要利用好国际上的优势资源,例如人才资源、信息资源、技术资源等等,这就是进口。”

近期,中美贸易战趋势稍缓,但企业出口合规面对关税、监管风险等问题仍不能掉以轻心。与此同时,中国自身的贸易监管改革也在紧锣密鼓地进行,近期所推出的一系列全新的贸易便利化措施,预示着中国在进出口和贸易合规领域的管理理念正在发生革命性的变化。

威科与金杜律师事务所推出了《机遇与挑战并存——国际贸易新形势下的企业营商风险与合规指引》报告,就如何合理合法地通过供应链筹划降低税负,给企业提出三点建议:

首先,根据实际情况,妥善筹划交易和供应链架构,量体裁衣确定方案。由于不同企业的业务模式、产品类型、上下游供应链现状、主要市场等情况各不相同,因此,在确定税负筹划方案时,必须从自身的实际情况出发,综合考虑各类因素,结合自身产品特点和核心业务模式,寻求定制化方案。为了保障企业供应链的稳定性和可预测发展。在制定方案时,企业除需考虑短期方案应对短期突增的供应链不稳定性因素外,还需筹划中长期方案,确保供应链的稳定和优化管理。

其次,筹划时要充分了解可能适用规则,确保方案合规。鉴于贸易战下所涉及各种规则的复杂性和专业性,往往一个解决方案可能牵涉到多个法律问题和关注点,互相之间甚至可能存在一定的冲突。因此,在对方案进行决策时,必须充分了解中美两国相关的国际贸易协定和国内制度,以免决策的方案不具有可操作性,甚至存在违规的风险。建议在方案初步确认前,先对方案本身进行合规评估,并向相关政府部门进行事先确认,在正式实施方案前可先进行小规模的前期方案试行,根据方案实施中暴露的问题和实际效果进行评估,对方案进行必要的调整。

最后,定期对供应链进行适用性评估。在进行筹划时需要关注贸易战下相关政策的稳定性和可预测性有一定的心理预期,充分意识到相关政策可能会在一定期间内进行调整。为确保相关解决方案在贸易战下的有效性,企业可以定期或根据政策的波动不定期对方案的合规性和实施效果进行评估,以及时发现并对相关问题进行有效调整。

此外,报告还对企业可能在贸易战中适用的节税手段进行了介绍,例如首次销售规则的运用。虽然美国身为WTO的成员,然而美国海关估价的主要法律依据——《1979年贸易协定法》中的相关规定在具体行文措辞上和WTO海关估价协议存在一定差异。这其中最大的不同点之一便是在成交价格法对于成交价格的认定上。根据WTO估价协议,成价格是货物销售至进口国时依法进行调整后的实付或应付价格,而美国海关对成交价格认定上的标准则是明确无误以美国为出口目的地的销售下的价格。

在通常情况下,美国海关仍将推定进口商购买货物的价格为确定进口货物完税价格的基础。但是,可以依进口商申请适用首次销售规则进行估价。如适用首次销售规则,进口商需证明以下三项事实:中间商在向供应商购买进口商品时,该商品已明确无误注册定将出口到美国。中间商与供应商的销售符合独立交易原则。中间商与供应商的销售应为善意销售。

“进口商需提供全套能够完整地记录交易全过程和所有关键细节的文件,诸如订单、合同、发票、付款凭证、往来函电等,若提交的文件不齐全,导致证明链存在欠缺,则美国海关有权拒绝适用首次销售规则对货物进行估价。”金杜贸易合规团队合伙人王峰表示,需要提醒的是,在判断商品是否适用首次销售时,美国海关往往对证明材料有着非常高的要求,需要提供大量交易各方相关的原始单证材料作为佐证,甚至在有必要时,会对相关证据进行现场核实。而且在可以预见的未来,美国海关对证明材料的要求会更加严苛。

企业出海降低税负需练好三大内功

■ 本报记者 钱颜

国际商情

SUV车型助沃尔沃销量再创新高

《瑞典日报》近日报道,2019年沃尔沃汽车全球销量为705452辆,同比增长9.8%,其中12月份销量最高,比去年同期增长23.4%。沃尔沃汽车已连续第六年创下新的销售记录。公司管理层认为,这主要归功于SUV车型的成功。沃尔沃汽车首席执行官表示,沃尔沃汽车2019年成功地从世界主要销售地区的竞争对手手中夺取了市场份额。据报道,几年前,沃尔沃汽车公司管理层就设定了2020年沃尔沃汽车销量80万辆的目标。

波兰生产的化妆品50%用于出口

Radio Poland近日报道,根据波兰商业杂志的消息,波兰生产化妆品的50%出口到全球160多个市场。2015年至2017年间,175家生产或分销化妆品的新企业在波兰注册,行业企业总量约1000家。波兰化妆品工业协会总干事Blanka Chmurzyńska-Brown表示,英国脱欧后,波兰在欧盟化妆品出口方面将很快攀升至第五位,波兰的化妆品是最受英国人欢迎的选择之一,仅次于法国和德国产品。

肯尼亚批准转基因棉花商业化种植

肯尼亚《旗帜报》近日消息,最近肯政府已批准含有苏云金杆菌(BT)的转基因棉花商业化种植。肯政府“四大发展目标”之一是发展制造业,优先重振纺织业需要优质原材料保障。在上世纪90年代初,棉花种植行情较好,后来因国际市场价格低迷,特别是棉铃虫等持续性虫害导致产量大幅受损而放弃。专家估计常规棉花每公顷产量572千克,而BT转基因棉花因抗虫害每公顷产量2500千克,产量增长显著。BT转基因棉花商业化种植,将激励棉农重返棉花种植行业。肯政府将促进面向国内和国际市场发展纺织和服装产业,希望通过轧棉、纺织和服装等产业链来推动GDP增长,同时也减少棉纺产品进口。

2019年厄瓜多尔大虾出口创新高

厄瓜多尔《商报》近日报道,厄水产养殖协会数据显示,2019年1至11月,厄大虾出口量达12.92亿磅,同比增长27%;出口额达33.75亿美元,创近50年以来新高;出口目的地约56个,其中中国为厄大虾第一大出口市场,出口量达7.07亿磅。厄水产养殖协会主席坎波萨诺称,2019年全年厄大虾出口量预计将超14亿磅,出口额将达36亿美元,厄将进一步巩固其继印度之后全球第二大出口国地位。(本报编辑部编译、整理)



新年伊始,无锡市锡山区,作为国内不锈钢加工贸易基地之一,125家规模企业不锈钢材料及制品的出口业务繁忙。该地不锈钢已出口欧美、非洲、大洋洲及东南亚国家和地区,其加工贸易利润已成重要的经济收益。1月9日,首批18台售票机将迎来交货日子。图为在无锡市锡山区大明精工制造有限公司,一位技工正在检查一批即将出口台湾的不锈钢地铁售票机。

本报通讯员 杨木军 摄

兰州陆港打造国际贸易物资集散群 促地区经济发展

■ 杜萍 李亚龙

日前,满载着松树原木的首列原木回程中欧班列运抵甘肃省武威市,这批原木将加工成各种成品,销往全国各地,以及出口国外。

兰州国际陆港区投资开发有限公司董事、甘肃兰州国际陆港管理运营有限责任公司董事长张振军表示,该班列达到常态化运营后,将促进甘肃木材加工企业的发展,同时对甘肃及周边省份的木材产业都有带动作用,最终促进整个产业链提升。

近年来,甘肃初步形成兰州、天水、武威三大国际陆港,为增强开放性经济和通道物流产业竞争力,2019年5月兰州、武威两大国际陆

港联手合作运营,开展肉类、木材等进出口贸易。

甘肃(兰州)国际陆港地处兰州市西固区以西,是丝绸之路经济带重要节点,位列全国城镇体系9大综合交通枢纽、21个物流节点、18个铁路集装箱中心站,区位优势明显,目前已成为甘肃向西开放的重要平台和“一带一路”沿线重要的国际物流中转枢纽、国际贸易物资集散中心。

作为兰州陆港投资、开发、建设、运营的主体,兰州国际陆港区投资开发有限公司,承担着甘肃(兰州)国际陆港五大核心功能、十大产业园区的建设及中欧、中亚、南亚、西部陆海新通道四大国际贸易通道

的建设运营工作。

兰州陆港自2017年封关运营以来,上述四大贸易通道累计发运班列508列,其中最具特色的就是南亚公铁联运班列,是兰州陆港的特有班列,截至目前共发运265列,“这是目前做的最成熟的一条线路,每周达到2.5列的频次。”兰州国际港多式联运有限公司总经理曹柱介绍。而国际陆海贸易新通道班列自2017年首发以来,已将甘肃的特色铝产品、农产品发运至东盟国家,返程时将东南亚热带水果、海鲜等通过冷链车运进来,满足了西北民众的日常需求。

据了解,依托甘肃特色产业,兰

州陆港还在节点城市设立集货基地,先后将酒泉洋葱、天水苹果、定西中药材、马铃薯等特色产品组团“出海”。此外,兰州陆港与营口港、天津港等海港合作共建无水港,与武汉、郑州、西安、重庆、义乌等陆港开展业务合作。

近年来,兰州陆港还不断完善物流园功能及运行机制,加强与国内外知名物流企业合作,引进知名国际物流企业参与陆港运营发展,与阿里巴巴、新加坡太平船务等知名企业签订入驻投资协议,稳步提升物流服务功能,极大促进西部货物顺利、便捷参与国际流通。

为提升多式联运枢纽能力,

2018年12月兰州陆港多式联运物流园项目开建。在2019年年底,该项目被交通部授予“国家多式联运示范工程”,“预计今年7月份会完全建成,届时就会形成一个完整的贸易链。”张振军表示。

甘肃是石油和有色金属加工基地,针对这一特点,兰州陆港除了发运班列外,还与该省金川集团公司等企业成立合资公司,下一步合作开凿矿产产品中亚回程班列,满足甘肃矿产品加工的原材料需求。张振军说,“到时将会形成一个贸易集散群,使甘肃成为一个有色金属集散、贸易交割的一个中心,促进地区经济发展。”

中老经贸往来活跃度提升

■ 本报记者 胡心媛

中国—老挝工商合作会议日前在北京举行,两国工商界人士纷纷表示,期待两国企业在“一带一路”倡议等利好条件下,加强互补性合作,除了加深基建、房产等领域的合作外,也要积极在农业、旅游业、数字经济等行业扩展合作。老挝国家工商会理事长Chanthone Sithixay在会上表示,中老两国商会、行业协会在增进双方经贸合作中应进一步发挥桥梁作用,为双方企业密切合作做好服务。

自古以来,老挝与中国都是山水相连的友好邻邦,特别是近十年来,中老两国贸易投资合作更是呈现加速发展的态势。2019年东盟历史性成为中国的第二大贸易伙伴,而在中国与东盟十国经贸合作中,中国与老挝的合作十分活

跃。据最新统计显示,2019年1至11月份,中国与东盟十国经贸贸易增速排序,老挝处于前三位,同比增长17.4%;中国从东盟十国进口额增速排序,老挝居第三位,同比增长8.9%;中国向东盟十国出口额增速排序,老挝居第二位,同比增长29.6%。

中国—东盟商务理事会执行理事长许宁宁在接受记者采访时表示,中老经贸关系密切,是两国领导人引领、政府积极实施、企业看好商机的结果,也彰显了双方经贸合作的活力。据了解,目前中企承建老挝的首条高铁项目不断取得新突破,预计2021年12月建成通车。

“中老双边关系当前处于历史最好时期。”许宁宁表示,2019年4

月,两国领导人签署了《构建中老命运共同体行动计划》,这为中老关系长远发展提供了指引,开启了中老关系新时代。随着该行动计划落实,中老命运共同体建设不断取得积极成果。近些年来,两国领导人经常互访并签署了涵盖几乎所有领域的重要合作文件。中国提出的“一带一路”倡议和老挝实行的“从内陆国转变为陆联国”战略,为双方经贸合作提供了源源不断的动力,两国在互联互通、能源、产业园区建设等方面开展了一系列富有成效的合作。例如,中老铁路、赛色塔综合开发区和磨憨—磨丁经济合作区等重大合作项目,不仅为相关地区创造了就业机会,增加了当地收入,也有利于促进老挝的长期发展。

老挝位于中南半岛北部的内陆,北邻中国,南接柬埔寨,东临越南,西北达缅甸,西南毗连泰国,是东盟中与其他国家接壤最多的国家。在许宁宁看来,中国企业走进老挝,不仅可以抓住老挝经济高速增长带来的商机,而且可借助其区位优势开发其他东盟国家市场。

据了解,为进一步吸引更多国内外投资,老挝政府于2016年底就已修订了《投资促进法》,并指派各级投资促进和管理部门简化商业法规和程序,以促进在老挝投资和贸易。

“中国和老挝在社会、文化、经济特征以及发展战略上高度匹配,因此合作前景广阔,也为双方企业提供了大量的投资机会。”许宁宁表示,老挝有着广阔的经贸发展空间,

国内和平,经济稳定,自然资源丰富,包括土地资源、森林资源、淡水资源和矿产资源等。因此,双方可以进一步加强合作的领域很多,如绿色农业、生态旅游、新能源、科技和职业教育。

许宁宁告诉记者,老挝政府对中国企业的投资持欢迎和鼓励的态度。中国企业在老挝投资农业开发及食品加工、矿产开发、木材加工、旅游开发、日用品生产、建材生产、基础设施建设等领域均有商机。而且,老挝的大米、咖啡、香蕉、西瓜等农产品日益受到中国消费者喜爱。

2020年是中国和东盟数字经济合作年,业内人士指出,中国老挝合作正处于上升期,双方经贸合作大有可为。