

我国有望保持全球货贸第一大国地位

■ 本报记者 王曼

2019年度外贸数据如期而至,透露出几个方面的积极信号。1月14日,海关总署公布,2019年我国货物贸易进出口总值31.54万亿元人民币,比2018年增长3.4%。其中,出口17.23万亿元,增长5%;进口14.31万亿元,增长1.6%;贸易顺差2.92万亿元,扩大25.4%。

海关总署副署长邹志武说,2019年,我国外贸发展呈现总体平稳、稳中提质的态势,2019年全年我国仍然有望继续保持全球货物贸易第一大国的地位。

国内经济稳定为外贸增长主因

“2019年我国对外贸易实现了稳步增长且亮点显著。在外部面临中美贸易摩擦和全球贸易增速放缓的阴影,内部面临转型升级和外贸质量提升的压力背景下,全年外贸进出口不仅实现了稳定正增长,并且质量和效益也在不断攀升,可以说成绩突出。”中国农业大学国际经济研究所所长、教授李春顶在接受《中国贸易报》记者采访时表示,这也说明我国经济和外贸发展具有内在竞争力,能够抵御外部压力和风险。

谈到在内外压力下我国外贸创新高原因时,中国政策科学研究

会常务理事、经济政策委员会副主任徐洪才表示,我国经济稳定为外贸的稳定提供了强有力的支撑。在经济稳定的情况下,人民币汇率、跨境资金流动等也相对稳定、相互影响,从而有利于外贸稳定。

“经济稳定是外贸稳中提质的主因。”邹志武表示,我国经济稳中向好、长期向好的基本趋势没有改变。从前11个月数据来看,全国规模以上工业增加值同比增长了5.6%,社会消费品零售总额同比增长8%,固定资产投资同比增长5.2%,全年国内生产总值仍将保持较快增长,增速明显领先于世界其他主要经济体。

李春顶分析,一系列深化改革和扩大开放的政策红利不断释放,成为外贸发展的推动力。供给侧结构性改革、减税降费政策、自由贸易试验区的发展、营商环境的改善、对外自贸区战略的推进等都为外贸发展带来了新机遇;外贸新方向和新业态为外贸发展提供了新动能。“一带一路”倡议的推进、中非合作、中拉合作等的发展为对外贸易增加了伙伴、拓宽了地理方向,跨境电商、数字贸易的发展成为外贸发展的新业态;外贸转型升级和质量提升是中国经济发展的内在需

要和趋势,客观上推动了外贸的平稳增长以及质量提升。

民营企业成外贸第一大主体

“2019年民营企业首次超过外资企业,成为我国第一大外贸主体。”邹志武介绍,2019年,民营企业进出口13.48万亿元,增长11.4%,占我国外贸总值的42.7%,比2018年提升3.1个百分点。

“以前是国企、民企、外企三分天下,现在民企成为第一大外贸主体,这是一个好消息,证明我国经济活力在不断增强,企业的竞争力也在增强。”徐洪才表示,同时这也是民营企业在市场上打拼出来的结果,民营企业不断提升科技含量,推动技术进步,积极往创新领域迈进,从而促使自身在国际竞争中脱颖而出。

据了解,广东一家民营企业经过两年的研发,推出了全球首款折叠钢琴,产品一上市就获得了5项国家专利,吸引了20多个国家的订单。

“民营企业成为我国外贸的主体,是大势所趋和未来发展,民营企业成为外贸主力也是外贸质量提升的必然结果。”李春顶表示。

2019年有进出口实绩的民营企业达到40.6万家,比上一年增加了8.7%。邹志武表示,当前民营企

业数量的显著增长反映了国内营商环境的持续优化,是我国外贸内生动力和发展活力的重要表现。

邹志武介绍民营企业在进出口贸易中还有以下特点,借助“一带一路”倡议和区域综合成本比较优势,民营企业进出口在中西部地区的增长速度更快,2019年中部、西部地区民营企业进出口增速分别达到28.3%和22.4%;民营企业对新兴市场开拓力度不断增强。2019年民营企业对东盟、拉美、非洲等新兴市场出口分别增长了25.6%、11.4%、15.6%。

为继续保持我国外贸第一大主体地位,徐洪才认为,民营企业仍需苦练内功,加强创新,加大技术投入,逐步培育自主品牌,提供国际竞争力;同时,要对标国际高标准,调整结构,改善自身经营管理,以市场为导向改进产品和服务,提升自身发展质量。

在李春顶看来,国家也应推动形成有利于民营企业发展的软硬件环境以及相应的政策支持措施。

邹志武表示,海关准备研究出台专门针对民营外贸企业关注问题的具体措施,研究更加具体、更有针对性、更惠及企业的支持措施,全力做好海关监管和服务,进一步优化民营企业营商环境

可免关税! 装备制造业再迎利好

本报讯(记者 张凡)临近春节,

政府部门以实际行动为企业送上新年红包。日前,财政部会同工业和信息化部、海关总署、税务总局、能源局等部门联合印发《重大技术装备进口税收政策管理办法》(以下简称《办法》)。《办法》明确,工业和信息化部会同财政部、海关总署、税务总局、能源局在制定《国家支持发展的重大技术装备和产品目录》和《重大技术装备和产品进口关键零部件及原材料商品目录》后,公布执行。对符合规定条件的企业及核电项目业主,为生产国家支持发展的重大技术装备或产品而有必要进口的部分关键零部件及原材料,免征关税和进口环节增值税。

“在当前世界经济形势不容乐观、外部贸易摩擦仍然充满变数的背景下,出台《办法》可谓恰逢其时。”经济学家宋清辉认为,当前,中国制造业尤其是装备制造业面临的主要困难和挑战前所未有。首先是大而不强,装备制造业的自主创新能力不足,特别是在一些关键技术上对外依存度过高;其次是在新一轮装备制造业产业革命中,缺少一定的话语权;最后是我国装备制造行业综合管理水平比较低。《办法》的出台,有助于提高我国企业的核心竞争力及自主创新能力,在促进重大技术装备业平稳发展的同时,也体现了我国用新发展理念引领外贸领域变革,走出了一条新路子。

“这对于制造业企业来说是一个非常好的消息,尤其是对于一些高端机械设备而言,需要采购高端的元器件,以往会由于性价比较高问题而采用国产替代产品,但是国产产品在性能上还与进口产品存在一

定差距。通过《办法》,有效降低了企业成本同时,也会倒逼中国相关企业提高核心竞争能力。装备制造业企业也会有更强的国际竞争力。”北方重工集团有限公司国际贸易公司副总经理霍健说。

“装备制造是国之重器,经济发展的动能,国家对于装备制造业产品引进,给予免税或降低企业税收的优惠政策,可以降低企业成本,让产业更好发展,从而提升企业产品国际竞争力及创新能力。企业通过设备引进,可以提升产品工艺水平,实现转型升级,为更好地与国际接轨甚至超越国际水平提供了保障。”辽宁亿欧科技有限公司执行董事胡芳说,这也体现了我国开放程度越来越高,真正做到了中国的大门永远向国际敞开的承诺。

据悉,工业和信息化部根据《办法》另行制定并颁布实施《重大技术装备进口税收政策管理办法实施细则》,企业翘首以待。当然,仅仅降低、免除关税是不够的,在宋清辉看来,我国还需要从管理创新、技术创新等方面来提高企业国际竞争力,实现装备制造业的整体转型升级。(《办法》内容请扫二维码)



应对经贸变局 中国需要怎样工业化?

■ 本报记者 刘国民

最近几年,国际经贸格局变化给我国工业化战略提出了新问题。在日前召开的第三届中国经济发展高层论坛上,中国社科院经济研究所所长黄群慧回应了这些问题。

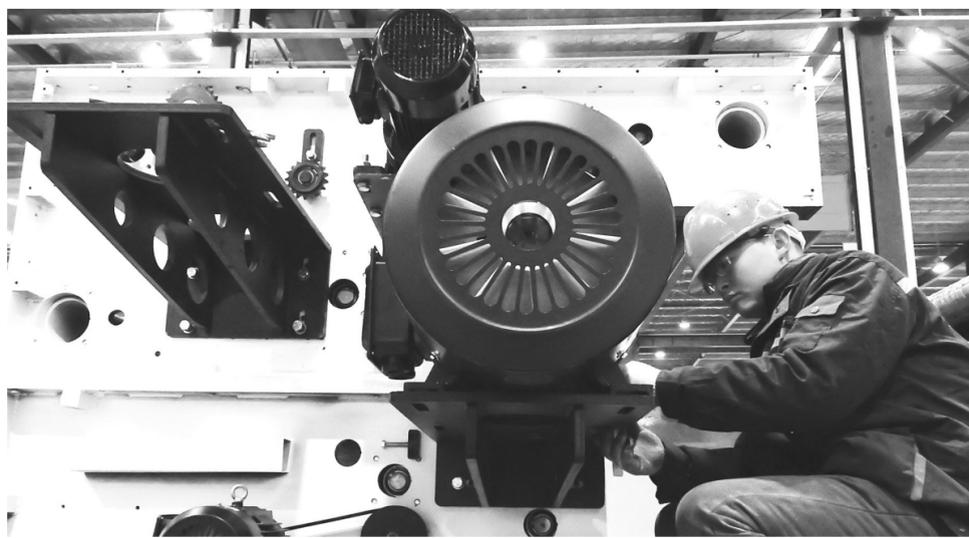
黄群慧不赞同前几年过于乐观地认为中国已经实现工业化的看法,也不同意因为中美贸易摩擦暴露出芯片短板而轻视中国工业化成绩的看法。“我认为中国现在处于工业化后期是一个比较客观理性的判断。因为芯片造不出来,并不意味着我们不能实现工业化,工业化实现与否是对经济发展水平的概括,而不仅仅是因为某项技术。当然某项技术在一定程度上能反映一定的水平,但是技术本身并不说明工业化的问题。一个国家工业化也不需要所有的技术都擅长。我们至少还需要10-15年的深化工业化进程,才能从基本实现到全面实现工业化。”黄群慧说。

针对一些国家发展中出现的去工业化现象,黄群慧认为,很多研究表明,过早地去工业化会导致一国陷入中等收入陷阱,这有拉美教训和东亚经验,拉美陷入到陷阱里,东亚一些国家和地区走了出来。“从规律上来看,去工业化是正常的,这里是发展中国家发展成为发达国家的过程,问题在于第二产业尤其是制造业占比在从高降低的过程中,有没有发挥它应有的创新效应,外汇储备效应和产业关联效应。如果发挥了,它下降是对的;如果没有发挥好,那就叫做过早地去工业化。”黄群慧分析,“现在来看,我们国家应该说总体发挥了第二产业的作用,但是有没有发挥好?至少现在看还有一些问题。之所以担心去工

业化,是因为我们制造业环境现在看来也需要加快改善。现在通过降税、财政补贴等来改善制造业环境。但我国的制造业环境还是不如英国、瑞士、美国等国家,我们还要注意去工业化的节奏。”

黄群慧注意到,中美贸易摩擦发生以后,这两年大家关注我国产业的安全性、先进性。“其实中国很少有一个固有的机制去评价制造业的安全性、先进性,相反美国每年有两次对产业链安全的评估。从2019年上半年,中国的国家制造强国建设战略咨询委员会开始做这个事情,初步挑了26个有代表性的制造业进行评估,基本将差距分为四类:领先、先进、差距大、差距巨大。目前来看我国制造业居于世界领先地位的有5类,世界先进的有6类,差距大的有10类,差距巨大的有5类。在安全性方面,我们大概60%的产业是安全可控的,40%是不行的,尤其有8类产业对外依存度高,占30%。我们罗列了一些“卡脖子”工序,具体的技术比如说轨道交通这个产业在全球是领先的,但是我国轨道交通装备产业里的轴承、运输控制系统和国外差距很大。”黄群慧分析。

在这样的国际背景下,怎样有针对性地提升我国工业化水平?黄群慧建议,应该强化核心能力,在战略方面更应强调产业再造,在产业政策方面要强调品质革命。尤其是政策方面,产业政策是一个复杂的、动态的政策组合,这个政策组合需要和国际环境相匹配,尤其要和工业化阶段相匹配;竞争政策才会催生真正有颠覆性的创新,而且应该强调的是对整个产业的服务体系改善。



近年来,江苏连云港市以技术进步和自主创新为动力,加快提升创新驱动能力,培育发展新装备制造业。图为江苏省连云港市海州区新浦工业园一家机械制造企业,工人正在安装一批出口南亚的纺织用烫光机。

中新社发 耿玉和 摄

连线自贸区

海南加快构建自由贸易港财税机制

■ 王子谦

记者近日从海南省财政工作会议上获悉,2020年该省将加快构建具有国际竞争力的自由贸易港财税体制机制,推动完善离岛免税购物政策,加强自贸港财税政策风险防控。

海南省财政厅厅长王惠平在会上表示,今年海南将全力争取自贸港财税支持政策落地,推动完善离岛免税购物政策。同时,要加强自贸港财税政策风险防控,提早做好风险防范。

他介绍,今年海南将从各渠道筹措资金,重点用于保障“五网”基

础设施、重点园区、脱贫攻坚、乡村振兴、生态环保以及教育、医疗等重点民生社会事业。为更好地适应自贸区(港)建设需要,将全力保障“五网”基础设施提质升级。在园区发展上,海南省财政将支持重点园区高质量发展。统筹安排十大重点园区基础设施和功能配套完善补助资金,集中力量打造海口江东新区、三亚崖州湾科技城、博鳌乐城国际医疗旅游先行区和洋浦经济开发区等十个自贸港先行先试重点产业园区。还将按市场化方式,推动设立自贸港建设投资基金,引

导金融资本、产业资本等社会资本支持海南重点园区、重大基础设施和重点领域项目建设,为自贸港开好头,起好步注入新动力。

王惠平介绍,2019年海南财政收入支出分别迈上800亿元、1800亿元新台阶。其中全省地方一般公共预算收入达到814.1亿元,比上年增长8.2%,增幅位居全国前列。

2019年,海南离岛免税政策效应不断扩大。王惠平介绍,当年海南全省离岛免税销售额136.1亿元,购物人数384万人次,同比分别增长35%和34%。

国际商情

哈将采取多项措施支持出口企业

据哈萨克斯坦IS网站报道,根据哈国民经济部战略规划,2017-2020年,哈政府将拨款85亿坚戈,用以维护和促进哈萨克斯坦在全球的经济利益。其中,2020年将拨款8.825亿坚戈,用于哈参与经合组织倡议举措,研究与经合组织合作框架下的国家社会经济状况。

同时,根据《2020-2022年哈萨克斯坦国家预算法案》,今年已向哈贸易和一体化部划拨58亿坚戈,用于制定并实施对内对外贸易政策、国际经济一体化、消费者权益保护、技术调节、标准化及统一计量、非原材料出口促进等领域的国家政策。

韩国外贸今年有望触底反弹

韩国产业通商资源部日前发布的韩国2019年出口相关数据显示,韩国去年全年出口额为5424.1亿美元,同比减少10.3%,创近10年最低水平,韩国出口遭遇重创。

对于今年韩国出口形势,韩国国内普遍预测将迎来触底反弹。韩国《每日经济》报道认为,从去年12月份的出口数据来看,韩国出口已经出现了反弹迹象。第一,虽然去年12月份韩国出口额同比减少了5.2%,但在之前的7个月里,韩国各月出口额都在以两位数减少。现在,5.2%的降幅已算有所进步。第二,中国是韩国最大贸易伙伴。韩国去年12月份对华出口额同比增长3.3%,对华出口额从下降趋势转为增长趋势。韩国政府预测,今年韩国出口有望同比增长3%,金额可达5600亿美元。

土库曼斯坦企业成功对欧洲出口甜瓜

据土库曼斯坦东方网报道,土库曼斯坦大约有400种甜瓜,品质优良。但因包装、运输、市场准入等问题,土企企业曾长期难以出口甜瓜风险较高。

2019年9月,在美国国际开发署的支持下,土私营公司“新鲜产品”公司按照国际标准对土甜瓜进行分类包装,成功对奥地利出口19吨甜瓜。从达绍古兹至维也纳“仓库到仓库”运输时间仅为9天,当地海关确认土产品完全符合欧盟对易腐烂产品运输要求。虽然土甜瓜在欧洲售价高达7.9欧元/个,但因品质较好颇受欢迎,很快又实现了2吨出口。随后该公司还对阿联酋出口了5吨甜瓜,同样取得成功。目前,“新鲜产品”公司已掌握了国际认证、品质保障、产品包装等多方面要求和实务,计划进一步扩大对欧蔬菜水果出口规模和种类,并开拓新市场。

(本报编辑部收集整理)

速卖通三阶段见证跨境电商迭代

■ 本报记者 刘国民

如今在外贸领域一提到速卖通,人们会说这是个跨境电商平台,尤其在俄罗斯很受欢迎。岂知最开始的它更像是无心插柳。

“2008年的金融危机衍生出很多问题,我们在alibaba.com网站上看到很多买家询盘,从原来大宗批发、集装箱模式变小了,很多买家过来询盘说能不能买几千美元、一万美元货物,并用快递寄货。此类买家需求积累到一定程度时,我们觉得可以做一个可以在线经营跨境小额批发的平台,速卖通平台于是在2010年成立。从2010上线到2013年,一直在从事小额批发生意。”速卖通3C行业负责人李翔向《中国贸易报》记者回忆说。

最初的需求虽可以支撑这个平台生意,但以速卖通为代表的跨境电商业务快速发展,背后的原因是什么?阿里巴巴全球速卖通总经理

王明强试着解释。跨境B2C平台兴起之前,大部分跨境贸易通过B2B方式实现,中间会经过几级批发商加价,还有物流仓储成本,速卖通这种跨境B2C模式,是把中国极具性价比的供应链能力和海外终端的个人消费者直接连接起来,同样的商品售价相对便宜很多。“在传统B2B贸易模式下,因为中间商要批量采购,批量仓储和销售,所以一般说来只有一些头部的商品在海外才能买得到。因为B2B模式一般必须有一定的销售量才可以运出这一商品到国外。长尾商品如果用传统B2B贸易的方式是很难销售出去的。”王明强说,现在用跨境B2C的方式,直接把中国的货零售给海外的终端消费者,使海外消费者能够买到更为丰富的中国商品。

“过去十年,速卖通发展经历了三个阶段。第一阶段,从2010年到

2013年,我们做了很多基建工作,包括完善支付方式、物流通道等。”王明强说,“第二阶段从2013年、2014年开始,我们在海外的一些重点国家开始进行深入的本地化投入。”

“我们2013年曾经在俄罗斯办过促销活动,当时速卖通在俄罗斯已经有大量用户,却发现包裹积压在俄罗斯海关。此后我们决定在一些重点国家做深入本地化的投入。我们跟俄罗斯的邮政、海关和当地的物流公司、互联网公司有了些深入合作,利用阿里巴巴比较先进的技术,帮助俄罗斯邮政、海关升级系统。这样就大大增强了我们在俄罗斯的物流、支付、基建能力。”王明强举例,像莫斯科、圣彼得堡等大城市,我们在当地建有海外仓,能够做到次日达。

“第三阶段从2017年开始到现在,速卖通整个业务往多元化方向

发展。我们越来越多运用阿里巴巴集团的大数据和产品技术能力,来满足不同国家用户的需求。”王明强说,“现在速卖通不是简单的跨境B2C销售模式,我们也越来越多地发展海外仓。”

王明强说,发展到现在我们是一个全品类的电商平台,几乎所有的消费品在我们的平台上都有销售,而且过去几年平台发展也是非常快的。

让退换货更方便一直是跨境电商发展亟待解决的问题。王明强说,“我们有几个保障的方法,一是在我们在卖家交给我们的佣金里面拿出一部分专门用于退货服务,海外的消费者如果其信用比较好,我们会先把钱赔给消费者,优先保障消费者的体验,然后过一段时间,货值比较大的货就退回来。二是,如果货值比较小,实际上可能退货花费

的邮费比货值还要贵,我们用一些基本的消费者保障基金兜底,把钱退给消费者,但是对卖家我们也会补偿给他,这样他也不会较大的损失。三是,速卖通现在在一些主要国家开展了第三方保险业务,卖家可以购买保险,当在海外产生了纠纷要退货的时候,通过这一保险把钱退给买家,但是货就不用再退回中国,直接通过保险机构在当地找第三方代理机构,对货物进行二次处理。

跨境电商平台怎样解决不同国家语言文字不同带来的障碍也是大家好奇的问题。对此,李翔介绍说,“速卖通平台引入了很多的翻译技术解决方案,我们平台提供将近20种语言翻译服务,基本上可以免费把这种能力赋予商家,让商家可以很好地把商品说明翻译成各种各样的语言。”