

太空经济产业探索逐渐展开

■ 本报记者 周东洋

近日,在2020中国高新技术论坛上,中国航天科工集团有限公司董事会秘书侯秀峰表示,当前,世界面临新一轮科技革命和产业变革,围绕太空产业发展的新理念、新模式不断涌现,我们有望迎来太空经济的新时代。

作为一种新兴的经济形态,太空经济的本质是人类航天科技水平和产业发展趋势的有效对接和模式创新。据悉,太空经济是人类从事的全部太空活动及相关产业经济,可以分为核心产业与衍生产业,核心产业主要包括以下三类:一是基础产业,即与火箭、卫星、空间站等空间基础设施建造有关的产业,以及地面终端设备制造、测控系统等地面设施。二是应用产业,基于空间基础设施服务相关的产业,包括卫星通信、导航、遥感、空间科学探索、载人航天应用等。三是太空资源开发产业,主要包括太空农业、太空旅游、太空制造等。衍生产业主要指与太空活动有关的法律、金融、保险、咨询服务、教育、文化、娱乐等。

侯秀峰表示,当前太空经济与产业发展非常活跃,经济规模持续扩大。2009年至2019年,全球航天经济规模由2382亿美元增长至4150亿美元,增长率为74.22%,以SpaceX为代表的商业航天公司成功向外界展现了航天活动盈利的可能性,使太空旅游、卫星互联网等新业态逐渐触手可及。同时,航天发射和在轨航天数的数量保持增长,2019年全球共完成102次发射,发射航天器492个,创造了历史新高。此外,参与主体更加多元,吸引越来越多的国家企业甚至个人的关注。

“2018年以来,我国商业资本对航天企业的投资累计已经超过上百亿。不少省市、高校甚至中小学致力于研究商业遥感卫星、科学试验卫星和科普卫星,为产业发展注入新的动力。”侯秀峰说道,在卫星互联网领域,多家民营企业全面进入,与政府、央企积极互动形成各方力量共同建设的格局。

侯秀峰表示,我国商业航天各类主体在以卫星导航定位、物

联网、商业航天发射服务为代表的若干重点方向开展卓有成效的先行先试,有利带动太空经济发展所需的资源要素投入,为不断做大做强市场创造了良好条件。而且商业航天实践过程中探索出的创新思维和模式、初创公司迸发出来的创业激情和勇气、监管层着力度的适度宽松环境都为太空经济发展带来了持续的动力。“商业航天支撑着太空经济发展,当前我国航天产业正在转型升级,商业航天创新发展已经呈现出巨大的潜力,这是实现航天技术自主自强的重要途径,也是培育太空经济的重要手段。”

“从趋势上看,太空经济及产业发展空间广阔。”侯秀峰表示,近期,国内外低轨卫星互联网星座全面开工建设,成千上万颗卫星将部署在轨,商业发射服务、运营服务等需求成倍增加,太空基础产业、应用产业领域的规模不断发展,太空经济覆盖范围将逐步从近地轨道向深空拓展。在这个过程中,卫星应用还将与5G、人工智能、大数

据、物联网等产业相融合,使应用场景更加广阔,太空制造、农业、医疗、采矿等新兴探索逐渐展开,有可能对经济发展和百姓生活带来巨大的变化。

在面向未来的太空经济时代,我国太空经济相关产业要如何布局?侯秀峰表示,在政策制度建设上,要做到解决眼前问题与政策的超前预知相结合、国内立法与国际条约相衔接;在发展方向上,要加强商业航天发展趋势的预判,技术发展和市场前景的预测,引导不同的商业航天主体要看清长远,避免发生方向性错误。在发展路径上,梳理和融合国有企业 and 民营企业的特点和专长,创新组织模式、管理模式、经营模式,培育具有中国特色的商业航天发展核心竞争力;在金融资本支持上,克服初创企业融资后劲不足,投入与收益的周期不匹配等瓶颈,引导社会金融资本理性进入商业航天领域;在生产和经营链条上,打通堵塞、补齐短板,做到整体协调、同步推进。



近日,中缅国际铁路中国境内的“最后一段”——大瑞铁路建设传来捷报,随着中铁五局施工人员将一孔32米长T梁架设在佛田庄中大桥上,大瑞铁路全线首孔T梁成功架设,历时12年的艰难建设,大瑞铁路项目正式进入线上施工阶段,朝着2022年开通运营的目标迈出了坚实的一步。(毛文)

出口信用保险需要增强创新意识

■ 江帆

近日,国务院印发了《关于推进对外贸易创新发展的实施意见》,强调要优化创新环境,完善保障体系,强化政策支持。其中提出,在符合世界贸易组织规则前提下,加大财政金融支持力度,充分发挥进出口信贷和出口信用保险作用,进一步扩大出口信用保险覆盖面,根据市场化原则适度降低保险费率。这是国家再一次重申出口信用保险要在稳外贸中发挥作用。

所谓出口信用保险是国家为推动本国出口贸易,保障出口企业收汇安全制定的一项政策性保险业务,属于国际惯例。

虽然我国的出口信用保险起步相对较晚,但发展的步伐并不缓慢,特别是近十年来,出口信用保险在外贸发展中的作用愈发凸显。据公开数据统计,我国政策性出口信用保险覆盖面逐年提升,目前已连续两年以上超过20%。去年,出口信用保险直接和间接带动出口金额6400亿美元,占同期我国出口总额比重的25.6%,占GDP的比重为4.4%。今年前8个月,中国信保累计实现承保金额4431.9亿美元,同比增长10.1%,创历史新高;支付赔款11.9亿美元,同比增长63.1%;支持国内贸易2475.2亿元人民币,同比增长21.7%。

不过,需要看到,自2019年以来,国际环境日益复杂严峻,我国外贸发展面临着诸多新挑战。如何进一步提升政策保障水准和质量?如何更有效地服务国家战略,精准支持企业发展?这是摆在出口信用保险政策监管部门和中国信保公司面前的创新课题。

从政策层面上看,国家非常重视出口信用保险的作用。《政府工作报告》连续6年要求“扩大出口信用保险覆盖面”;国务院常务会议多次对出口信用保险提出明确任务,最新印发的《实施意见》重点聚焦创新稳外贸措施,推动扩大覆盖面,合理降低保费,设计符合企业需要的专项险种等。

宏观层面面向好的政策,需要政策执行部门的科学管理才能落到实处,这涉及监管创新。作为政策性保险制度,出口信用保险的保障作用更多体现在大型外贸项目上,比如大型成套设备出口,“一带一路”相关国家的大型海外投资项目等。这些项目通常合同条款复杂、融资金额巨大、执行期长,信用风险很高。如何提高保障效率,并不是一家中国信保公司就能做得到的,需要多个部门通力合作支持。

这当中的创新空间值得探索,包括合理缩短项目审批时间,选择更科学的监管指标以放大中国信保在保障额度上的自主权等。尤其是面对近年来海外市场形势复杂多变、外贸交易方式更迭升级的局面,监管部门需要扩大视野,跟上当下市场变化的节奏。

作为政策性保险的具体实施者,中国信保则需要作出更多创新设计,比如产品创新、信息集纳方式创新、市场细分创新等。其中,能够给企业带来快速效应的当属银保合作创新。对企业来说,能否顺利融资、贷款,轻则影响发展机会,重则可能失去生存条件。特别是新冠肺炎疫情发生后,外贸企业经营成本增加、资金周转紧张问题更加明显。虽然中国信保加大了贸易融资力度,但相比外贸企业的需求还远远不够,尤其是在跨地区合作上,银保深度合作创新显得更为迫切。不仅如此,中国信保还应该打开思路,与外资银行优势互补,为中国企业在海外市场提供更为便利的金融条件。

事实上,无论是扩面还是降费,创新都将是最关键的因素。只有创新才可能提升政策性保障的含金量,使其发挥最有效的作用,更好地维护我国企业的海外利益。

美国通用电气医疗扩大投资中国市场

美国医学成像、数字医疗技术提供商通用电气(GE)医疗近日宣布,其在中国市场最高端的256排Revolution CT生产线在位于北京经济技术开发区的航卫通用电气工厂正式投产,扩展超高端CT产线,进一步扩大在中国的投资。

迄今GE航卫工厂所在的GE医疗北京影像设备制造基地已发展成为GE全球最大的设备制造基地,供货全球100多个国家和地区。

GE医疗中国总裁兼首席执行官张轶昊表示,随着超高端CT生产线落地北京工厂,GE医疗全链条、全系列全线产品的全面国产化战略将再上新台阶。未来将继续把全面国产、数字赋能、合作共赢贯彻到底,充分发挥全球资源与国产智造的协同优势,深度提升国产医疗设备研发和先进制造能力。

据介绍,此次这条超高端CT生产线的投产,对上下游产业链、供应链的带动和升级作用也将逐渐凸显。未来几年内,GE医疗北京工厂将逐渐加大高端CT机关键部件的国产化采购,带动国内供应链向世界顶级特种金属加工的质量和水平加速迈进。

据悉,GE医疗北京基地的供应链遍布全球,主流产品的零部件国产化率已达85%,为国际医疗品牌在中国市场的持续投入和深度运营模式带来示范效应。

(闫晓虹)

亚投行副行长:未来将瞄准绿色基础设施

亚洲基础设施投资银行副行长兼秘书长艾德明近日在2020中国-阿拉伯联合酋长国投资大会上表示,自2016年开始运营以来,该机构已在26个成员国进行了100多个项目总投资达241亿美元的投资,未来将瞄准四大领域重点发力。

一是绿色基础设施。艾德明说,亚投行希望所有投资都是可持续的,并聚焦帮助应对和减缓气候变化的投资。基础设施将在这一进程中发挥巨大作用,相关投资将涉及金融、城市、技术等各方。我们的目标是到2025年,亚投行50%的投资与气候变化相关。

二是地区合作和互联互通。未来亚投行将进行更多交通方面的投资,从而助力各个地区加强联接。

三是调动私营资本。艾德明坦言,亚投行、世界银行、亚洲开发银行等金融机构所拥有的资源主要来自主权国家政府,但这远不能满足当前全球应对巨大挑战所需要的海量投资,必须加倍努力吸引来自私人部门的基础设施投资资本。亚投行希望,到2030年其50%的投资聚焦于私有部门项目,同时拥有私有部门资金参与。

四是技术赋能基础设施。亚投行希望支持以技术赋能的基础设施,不仅投资于硬件基础设施助力互联互通,还关注“软性”基础设施,利用技术优化经济的质量、效率、生产力、韧性和可持续性,从而使传统基础设施有更好表现。

(王恩博)

看“区块链”如何为外贸企业融资

区块链是当下最时髦的科技词汇之一,近年来各类金融机构大手笔投资区块链技术,金融主管部门也在积极研究区块链技术应用。

2019年3月,国家外汇管理局推出跨境金融区块链服务平台,将区块链技术与跨境金融服务融合在一起,逐步培育外汇领域跨境信用服务体系。

尽管我国是全球第一大出口国,但外贸行业中,中小企业在数量上占大多数,对于它们而言,企业信用可信度不足、获得融资难,而且融资效率低、周期长。

同时,如何为这些从事外贸行业的中小企业提供金融服务也有瓶颈。“银行缺少审核贸易融资背

景真实性的有效、便捷渠道,而且银行间信息割裂,容易出现重复融资或超额融资问题。”一家国有大型银行地方分行的相关负责人说。

破解因为信息不对称造成的信用风险,恰恰是区块链技术的特长。区块链是一个分布式的共享账本和数据库,其特点就是“诚实”与“透明”。而区块链丰富的应用场景,基本上基于区块链能够解决信息不对称问题,实现多个主体之间的协作信任与一致行动。

“我们建立了外汇、税务、银行等部门以及相关市场主体之间信息交换和有效核验的跨境金融服务平台,以实现资金收付、质押物凭证等多种信息共享协作。”国家

外汇管理局相关负责人说。

从数据上看,2020年6月,跨境金融区块链服务平台进一步扩大试点范围至全国之后,截至2020年10月31日,自愿参与的法人银行超过270家,服务企业数超过5100家,其中中小企业占比75%。平台累计完成融资放款金额折合526.9亿美元,融资放款笔数超过6.2万笔。

浙江当地一家从事外贸灯饰的企业负责人说,区块链让企业做了“减法”,不再需要提供资金流水和年度报关总量作为证明,为企业节约了人力和时间。

在重庆,平均每笔融资业务需要校验出口信息近66份,最复杂的一笔甚至涉及1138份,使用跨境金

融区块链服务平台后单证核查时间从0.5至2个工作日缩短至20分钟。

新冠肺炎疫情发生之后,这条便利外贸企业享受金融服务的“空中航线”,更是因“无接触”办理为企业正常开展业务提供了有力支持。

“新冠肺炎疫情期间,我们申请了一笔200多万美元出口发票融资,涉及近80份贸易单据,没想到2小时银行就放款了,银行借助了区块链平台,用批量核验功能2分钟就完成了单证核验。”沿海一家外贸企业负责人感慨地说。

外汇局数据显示,新冠肺炎疫情发生以来,跨境金融区块链服务平台融资放款金额363.98亿美元,约占试点以来融资金额的69%。

专家认为,新冠肺炎疫情对外贸行业的冲击很大,企业的融资需求变得更加强烈,在“无接触”的环境下,线上金融服务的功能和价值得到了放大。

跨境金融区块链服务平台和银行自身业务深度融合,也助力银行业务优化和创新。例如宁波银行依托区块链平台提供的进出口规模等信息,推出纯信用的融资产品,免抵押、全线上,在线申请、自动审批,最快10分钟到账。

“未来还将根据企业和银行的实际需求,不断拓展平台应用场景,进一步便利企业、银行等市场主体办理跨境贸易和投融资业务。”外汇局相关负责人说。(刘开雄)

贸易摩擦未削弱中国制造业

■ 陆华东 丁乐

尽管受贸易摩擦、疫情等不利因素叠加影响,但中国制造业通过技术创新、线上展销、国际国内市场共同发力,展现出了强大韧性。

根据联合国预测,全年全球外商直接投资(FDI)最多减少40%。而中国FDI前9个月同比增长了2.5%,且主要流向了制造业。

强化自主创新 赢得“粘性”客户

广东新宝电器股份有限公司是全球知名小家电供应商之一,约占全球小家电市场份额的10%,欧美市场是其主要出口目的地。仅三季度,公司营业收入超过40亿元,同比增长超过40%。

“尽管受贸易摩擦和疫情影响,但公司凭借产品质量和技术吸引订单,而坚实的供应链也保证了产能。”公司总裁曾展晖说。

中国国家统计局数据显示,三季度,装备制造业利润同比增长22.5%,拉动规模以上工业企业利润增长7.8个百分点。消费品制造业利润稳定恢复,其中,食品制造、烟草、纺织、造纸等行业利润增速

均在20%以上。

“5月后,出口已经在恢复。10月以来,受内销市场和外贸需求爆发性增长拉动,产销率持续超过100%,甚至出现产品供不应求的局面。”盛虹集团化纤营销中心总经理朱军军说。

盛虹逆势增长的秘诀同样在于创新。为顺应全球市场对再生环保丝的需求趋势,今年企业迅速调整产品结构,通过对现有生产线进行技术改造,新增6万吨再生纤维生产线。预计到今年底,再生纤维产能将突破20万吨,继续在全球保持技术和产能领先优势。目前,该产品销售持续处于供不应求的状态,大大抵消了此前市场行情低迷带来的影响。

业内人士分析认为,面对激烈的竞争和复杂的国际环境,加大研发投入、强化技术攻关、持续转型升级,已经成为越来越多中国制造业企业持续保持竞争力的必然选择。

盛虹集团所在的江苏,纺织产业总量常年在中国名列前茅。近年来,该省一直在推动传统纺织产

业转型升级,加大技术创新。在即将到来的“十四五”时期,该省将奋力打造世界级高端纺织产业集群。

转战线上销售 走近全球客户

面对挑战,中国制造业企业加强技术攻关、练好“内功”的同时,还纷纷转战线上,依靠电商、直播、“云参展”等新模式,打开了市场,稳住了订单。

得益于灵活的线上销售模式,2020年上半年,红豆集团外贸实现销售、利润双增长,服装外贸出口与去年同期相比增长47%,利润同比增长110%。

“这次疫情,虽然让我们和客户的接触从线下转到了线上,但我们要做到和客人面对面洽谈一样的效果。”江苏红豆国际发展有限公司董事长戴敏君说,公司安排直播时,充分考虑到不同客户的需求,以及不同国家和地区客户的时差,最大限度方便客户进直播间浏览互动。只要客户进入直播间,发起聊天,客服就会第一时间响应。刚刚过去的万圣节,尽管价格

较高,深圳市金多多食品集团生产的糖果在美国、加拿大、日本、澳大利亚、菲律宾等国家的大型商超依然热销。

“受疫情影响,今年出国参展招商受到限制,但是我们的销售团队建立起常态化视频‘云招商’机制,包括向各国商超采购商视频推介、参加网上广交会、线上参加国外食品展等,与外商保持及时的年度新产品推广互动,保证了订单的稳定。”深圳市金多多食品集团董事长马恩多说。

拓展内销市场 打造产业链“同盟军”

加快复苏的内需市场同样在支撑着中国制造业企业的发展。中国国家统计局10月19日发布的数字显示,三季度中国国内生产总值同比增长4.9%,前三季度经济增长由负转正。

作为中国重要的丙烯腈生产、出口企业,面对海外业务停摆,江苏斯邦石化有限公司调整经营思路,抓住国内下游产业链逐步复苏的契机,迅速将业务重心转向国

内新增市场开发。

“通过进口转内销,我们的国内新增订单量不仅覆盖了出口减少部分,每月还新增需求近2000吨。”江苏斯邦石化有限公司营销经理周莹莹说。

挖掘机、起重机等工程机械产品市场行情,是反映经济冷暖的一张“晴雨表”。

今年,受疫情影响,工程机械海外市场出现萎缩,然而,作为中国工程机械行业龙头的徐工集团却逆势增长,前三季度产销量同比增长30%。

“目前,中国已成为全球最大的工程机械产品市场,全球工程机械主导产品销量超六成在中国。”徐工集团机械有限公司董事长王民认为,高水平、高质量的国内大循环,有助于全面提升中国工程机械产品竞争力。此外,徐工集团等中国制造业企业还积极联合起来,打造产业链“同盟军”,携手推进产品研发和技术创新,实现价值链合作共赢,为上下游企业创造了巨大发展空间和发展机遇。