

让RCEP更好惠国惠企惠民

■ 高淑君

《区域全面经济伙伴关系协定》(以下简称“RCEP”)将促进亚太经济一体化作为发展目标,推动各成员国经济公平发展。该协定覆盖东南亚10个经济体、中国、日本、韩国、新西兰、澳大利亚共计15个亚太国家,涵盖货物贸易、服务贸易、电子商务等20个章节。中韩两国以水为邻,双方在中韩自贸协定项下的经济贸易往来频繁,韩国在2020年成为我国继东盟、欧盟、美国与日本之后的第五大贸易伙伴。

从关税上看,RCEP与中韩自贸协定(以下简称“FTA”)的《关税承诺表》进行对比可以发现:一是两者关税减让分类差异较小。主要分为关税最终降为零(即协定生效后立即取消关税、按承诺逐年削减关税)、关税未降为零、保持基准税率或是免除任何削减或取消关税承诺三种。二是关税减让力度中韩FTA整体优于RCEP。中韩FTA关税产品降为零关税的比重且时间早于RCEP。三是RCEP下享受绝对关税减免优势产品集中在HS03(鱼、甲壳动物、软体动物及其他水生无脊椎动物)、HS05(其他动物产

品)、HS21(杂项食品)、HS61&HS62(服装及衣着附件)、HS69(陶瓷产品)五种品类上。

从原产地规则上看,RCEP在区域内统一的“区域累积”原产地规则是其最大特色,从中韩自贸协定的“双边规则”上升至RCEP15个成员国统一的“多边规则”体系。所谓“区域累积”原产地规则,重点在15国的区域内价值成分累积达到40%时,即可适用特定优惠关税税率,享受优惠待遇。在中韩FTA中,确定原产地标准较严格:①一种货物需要达到区域价值成分的40%、45%、50%、60%的水平;②6位HS编码(主要是章、品目、子目)水平上进行税则归类改变。

例如,一台电脑,其外壳、键盘、鼠标在甲国生产,显示器在乙国生产,散热模组在丙国生产,芯片、内存存在丁国生产……最后在戊国组装。RCEP下,假设甲丙丁戊国是区域内成员国,四国区域价值成分累积达到40%就能被认定为原产于戊国,进而享受优惠税率。FTA下,假设丁戊国是缔约双方,电脑的生产和加工同时涵盖甲乙

丙丁国(包括原料、工人、制造费用等),但是只有在丁戊两国的区域价值成分累积到40%,该产品才能被认定为原产于戊国内,适用双边自贸协定的优惠税率。因此,在RCEP下的多边贸易关系使多方实现了“多赢效应”。

RCEP生效后为中韩经贸往来带来一系列机遇。一是区域内贸易活动频繁。由于原产地认定区域累积范围更广,外贸进出口规模增大,中国出口市场空间将扩大,助力构建东亚经济圈。二是跨国公司产业链供应链布局加快。RCEP区域内的原材料选择多元化,产品(包括半成品)成本降低,有助于北美、欧洲等跨国公司加快在此区域内投资。三是社会和经济效益增强。产品成本降低利国惠企惠民,可提高国际竞争力(应对CPTPP所带来的挑战),重塑世界新格局(北美、欧盟、亚洲三足鼎立新局面)。

RCEP生效后,为更好实现区域内15个成员国内红利最大化,一要抢抓时间“窗口期”,扩大企业政策知悉度。RCEP从生效实施

(9个成员国两年内完成审批程序)到真正发挥效应需要3-5年过渡期。因此,我国各省应抓住时间窗口期,进一步扩大对技术先进型服务、高端制造及研发类企业的政策宣讲力度,引导传统企业实现数字化转型升级,指导相关企业将部分业务进行剥离,扩大用惠惠覆盖范围。二要对分析双边自贸协定,预测评估机遇挑战。针对性对比分析中国东盟、中韩、中澳、中新西兰这4个双边自贸协定与RCEP,精准预测和评估RCEP的实施对我国外贸潜力的具体影响,指导我国重点行业与企业综合利用二者优惠政策,最大程度享受关税减让红利。三要用好“区域累积”原则,发挥“贸易创造”效应。应抢抓契机,提高货物区域内流动频率,进一步扩大RCEP成员之间的投资贸易往来,有效吸引北美、欧盟等外商在我国进行投资设厂,构建区域内的“超级工厂”,推动区域供应链、价值链的深度融合和发展。四要发挥制造优势,推动产业链供应链布局。我国企业可在具有廉价劳动力的部分东盟国家或是一带

一路”沿线国家和地区投资设厂进行产业链、供应链布局,转移低端产业链,扩大中高端产品市场,提高我国核心技术的高端制造比重,进而提升我国嵌入全球价值链中的位次。五要搭建税目大数据平台,助力企业精准筛选。RCEP签署后,中方已与26个国家和地区签署19个自贸协定。RCEP生效后面临着双边自贸协定与多边贸易协定的最优选择问题,通过搭建税目大数据平台,有利于企业在特定税目下的最优关税税率进行筛选,以便企业充分用惠享惠。六要对接国际高标准规则,推进中日韩FTA谈判进程。RCEP签署后,中日首次达成双边关税减让,新增中日、日韩两对重要国家间的自贸关系,使区域内自由贸易程度显著提升,将有效助推中日韩自贸协定的谈判进程。加之,中方在“考虑加入全面与进步跨太平洋伙伴关系协定(CPTPP)”的积极表态,我国应提前谋划积极对接国际高标准规则,更加支持多边主义和自由贸易。

(作者系山东省商务发展研究院实习研究员)

浙江外贸掘机——带一路新兴市场

■ 张煜欢

在位于浙江金华兰溪的浙江甬金金属科技股份有限公司的生产车间,企业正24小时开足马力生产。其总经理助理胡国辉介绍,2019年其加大超薄精密不锈钢板研发投入,实现产品结构升级。2020年公司全年总产值达15亿元(人民币,下同)。眼下订单已经排到了2021年年中。其中外贸订单占30%,涉及不少“一带一路”沿线国家。

去年成绩创新高,连着新年的开门红,亦是当下浙江外贸的真实写照。

面对2020年初新冠肺炎疫情对经济发展造成的巨大冲击,浙江对外贸易的逆势增长为该省发展提供了强大支撑。据统计,2020年浙江进出口、出口、进口金额分别为33808亿元、25180亿元和8628亿元,比上年增长9.6%、9.1%和11.2%。浙江出口和进口占全国份额也均创历史新高,对全国进出口、出口的增长贡献率居各省(区、市)首位。

其中,浙江对“一带一路”沿线国家进出口增长10.7%,拉动进出口总额增长3.6个百分点,增长贡献率为37.6%。尤其是去年下半年以来,稳外贸政策效果持续显现,浙江的叠加外贸订单回流,出口逆势快速增长。

“去年我们克服疫情影响,和海外客户通过线上会议,接连完成了多个大订单。‘一带一路’沿线国家是我们发展的重点,我们将有五个海外驻点的计划。”杭州锅炉集团股份有限公司海外销售副总经理沈佳称,其在发展海外市场的同时也在思考如何对全球气候治理作出贡献。

“从传统的卖设备到如今卖解决方案,我们为海外市场提供的是清洁、可靠、安全的电力供应解决方案。”沈佳介绍,今年企业将与部分东南亚国家开展新能源项目合作,同时也进一步带动企业转型升级。

上述外贸“新气象”正在浙江不断涌现。眼下,浙江高新技术产品出口持续快速增长,新业态、新平台进出口成为新增长点。

据统计,2020年浙江高新技术产品出口2028亿元,比上年增长26.4%,连续10个月保持两位数增长。其中,电动载人汽车出口增长5.9倍。

在吉利汽车集团旗下的领克汽车浙江余姚工厂,数百辆全新的新能源汽车正整装待发运往上海港,过段时间其将集中运往欧洲,成为首批进军欧洲发达国家市场的浙产汽车。

能够拿到欧洲市场“入场券”,离不开企业在制造端的“全球视野”。“从产品运营到制造,再到供应链及销售,我们开展全过程质量把控,建立起全球质量体系。”吉利汽车集团副总裁凌世权说。

取得新年开门红的背后,是浙江发挥产业链完备优势,鼓励引导企业抢抓构建国内大循环、国内国际双循环机遇,积极开拓新兴市场;亦有“就地过年”背景下,企业员工高到岗率提供的有力支撑。随着订单的持续增长,浙江外贸也将迎来新的春天。



日前,海口海关发布数据显示,2021年春节期间,海口海关共监管海南销售离岛免税品114万件,与去年春节期间相比增长225%;销售金额为9.97亿元人民币,与去年春节期间相比增长261%。图为消费者在位于海口的深免海口观澜湖免税城购物。
新华社记者 蒲晓旭 摄

国际商情

2021年哈计划对华出口原油1200万吨

据哈萨克斯坦KTK电视频道近日报道,哈萨克斯坦国家油气公司副总裁别尔利巴耶夫近日在出席媒体吹风会时表示,2021年,哈萨克斯坦计划向中国出口原油1200万吨,出口量与上年持平。别尔利巴耶夫表示,考虑到原油价格因素,对于哈萨克斯坦来说,黑海地区是更为有利的出口市场。对中国出口主要是来自俄罗斯的过境串换原油,每年输油量约1000万吨,可为哈经济带来相应收益。预计2021年,过境哈萨克斯坦对华输送的俄油规模仍为1000万吨。

芬兰汽车市场正在快速转向电动汽车

《芬兰晚报》近日报道,芬兰汽油和柴油汽车的时代即将结束,市场正在转向电动汽车。在芬兰,根据2020年12月的统计数据,混合动力和电动汽车占芬兰新车销量的32%。相比之下,挪威的这一比例为87%,荷兰为72%,瑞典为49%。汽车进口商和行业协会首席执行官Tero Kallio估计,2021年插电式混合动力汽车和全电动汽车的市场份额可能会上升到接近新车市场份额的25%。

瑞典日用品销售增长

据瑞典《今日工业报》报道,去年12月,瑞典日用品销售额同比增长7.6%。实体店销售额增长3.1%,网上购物销售额增长191.6%。2020年全年,瑞典日用品销售额比2019年增长7.6%。实体店销售额增长5.2%,网上购物销售额增长94.5%。瑞典日用品销售行业组织Svensk Dagligvaruhandel首席执行官Karin Brynell表示,食品行业电子商务在2020年达到了一个全新水平,电子商务成为日用品行业发展的引擎。

南非农产品出口接近历史最高水平

据南非每日商报网站近日报道,南非农业商会(Agbiz)发布数据显示,2020年南非农产品出口额为102亿美元,同比增长3%,为继2018年创纪录的107亿美元出口额之后的第二高水平。农业部门贡献了约3%的GDP以及创造了近90万个工作岗位。农产品出口蓬勃发展主要是由于良好天气条件支持,国内农业产量较大以及相对疲软的本币提高了南非农产品在全球市场上的竞争力。Agbiz表示,按价值计算的前十大出口产品分别是柑橘、葡萄、葡萄酒、苹果和梨、玉米、坚果、糖、羊毛和果汁。Agbiz预计,由于更有利的条件导致夏季作物种植面积增加和玉米收成前景较好,2021年南非农产品出口将进一步增长。
(本报编辑部编辑、整理)

全球光伏市场韧性十足 2021年有望实现恢复增长

■ 本报记者 苏旭辉

2020年新冠肺炎疫情虽然给各行各业贸易带来了很大冲击,但我国光伏产业却保持了发展势头。近日召开的光伏行业2020年发展回顾与2021年形势展望研讨会,发布了《中国光伏产业发展路线图(2020年版)》(简称《路线图》)。《路线图》显示,2020年全国新增光伏并网装机容量48.2GW,同比上升60.1%。累计光伏并网装机容量达到253GW,新增和累计装机容量均为全球第一。全年光伏发电量为2605亿千瓦时,约占全国全年总发电量的3.5%。预计2021年光伏新增装机量超过55GW,累计装机有望达到约308GW。

中国光伏行业协会副理事长兼秘书长王勃华介绍,2020年虽受疫情影响,但全球光伏市场整体表现韧性十足,我国光伏市场表现出的恢复性增长为全球光伏市场保持增

长势头发挥了重要作用。

发布数据显示,2020年全球光伏新增装机130GW,同比增长13%,在新增装机中,我国占比继续扩大至37%,2019年为26%。美国保持全球第二大装机市场,越南跃居第三大装机市场。2020年我国光伏产品出口总额197.5亿美元,同比下降5%。尽管出口额有所下降,但组件出口量为78.8GW,同比增长18%,硅片和电池出口量基本同去年相比持平。

王勃华表示,2020年我国组件出口量继续攀升,组件出口量在国内产量中的占比依然保持高位,说明海外市场对光伏发电需求不断增长。预测2021年全球光伏装机为150-170GW,海外光伏装机规模有望恢复增长并创历史新高。

数据显示,2020年我国光伏组件出口市场排名前十为荷兰、越南、日本、巴西、澳大利亚、西班牙、印

度、智利、德国、墨西哥。多数传统市场依然保持活力不减,部分市场受疫情影响有所下降,如印度、墨西哥、乌克兰。智利受益于多个大型电站开标拉动市场需求,使其跻身前十,未来智利需求能否延续存在不确定。

在“十四五”开局之年,光伏面临新的发展形势和要求,尤其随着碳达峰和碳中和目标的提出,以风光为主的可再生能源电力电量要在“十三五”规模上大幅度增加。国家发改委能源研究所研究员时璟丽表示,预期2021年开始,光伏发电进入全面无补贴平价上网时代,电力市场化也将持续推进。碳达峰目标提出的新要求,为光伏发电未来市场和产业发展提供了持续增长空间。

科华数据股份有限公司新能源事业部副总经理曹建表示,未来中国的能源发展将会经历从低碳到中

碳再到零碳的重要阶段,光伏未来将在我国发电体系中占比越来越高。储能能够较好地降低光伏发电成本,从全球角度来看,储能项目在五年时间内将发电成本降低到之前的1/4。未来光伏+储能将创造更多更加安全可靠的光伏发电场景,同时具备快速响应电网调频等众多优势,将是未来新能源电力市场发展的必然趋势之一。

电力规划设计总院可再生能源研究所王霁雪说,实现碳达峰和碳中和的目标需要从当前开始对新一代电力系统做更深入的基础性研究。同时需要系统综合考虑煤、电、油、气、运等所有领域共同支持目标的实现。

时璟丽建议,提升技术、降低成本是光伏发电行业长期努力方向,政策上平价时代更应降低/控制非技术成本。

树立命运共同体意识 增强供应链管理适应性

■ 刘国民

关部门建立了在线产能物资供需对接平台,来帮助企业调整供应链。这一现象让笔者想起了管理学领域著名的木桶理论:决定木桶能装多少水,不是由最长的木板决定的,而是由最短的木板决定的。

二是传统的甲方强势、乙方隐忍关系遭遇新情况、新挑战。在企业界的传统商务活动中,A企业采购B企业的货物,则A企业在B企业面前相对比较强势;B企业则会小心维护和A企业的合作关系,甚至当A企业延期支付货款或者给出其他苛刻条件时,B企业也不敢轻易拒绝反而常常选择妥协。但2020年以来的疫情让情况有所改

变。在部分出口热门行业,原材料、零部件需求大但供应吃紧,多数企业为了确保自己购进原材料、零部件的渠道稳定,不惜出更高的价格。据企业界人士向笔者反馈,在这一过程中,特别考验企业平时和上游供应商的合作关系,因为过去合作的老交情在,多数企业得以勉强让自己的供货渠道稳下来。

这让两种现象对企业界的启发是,既然和很多企业同处在一条供应链上,那就应该主动具备命运共同体的意识,对供应链上较为弱势、困难的厂商要多关心、多帮助。如果对这类困难企业不闻不问,以为可以“事不关己,高高挂

起”,结果反而可能影响本企业的生产进度。

同时,企业界也要多一点换位思考,在扮演甲方角色时应抱有“互尊互重,方得始终”的合作理念,建立友好共赢的合作关系,多一些交情,少一些隔阂矛盾。这样一来,当再次遇到原材料、零部件供应紧张、价格高涨的情况时,上游供应商才更愿意、更有能力为本企业正常运营提供支持,让本企业的原材料、零部件供应有所保障。

这些现象也能给供应链上的核心企业一些启发。一般来说,供应链上的核心企业体量更大,资源多,在银行获得融资授信的能力更

强,其一举一动对上下游企业影响很大,但是否有动力去关心供应链上其他企业的融资问题,各项困难则是不确定的。这类核心企业如果能在这大环境下摒弃“你能否融到资金与我有什么关系?”“本企业确实体量更大,但为什么要把供应链金融发展、大量上下游企业融资的期待加在我身上?”等不合时宜的想法,进一步增强命运共同体意识和人文关怀意识,将更有动力去推动供应链金融的发展,供应链金融创新的空间会更大,那么供应链上众多中小企业获得融资支持的机会就会更多,整条供应链的生命力将更强。