

看好我国外贸高质量发展的五大理由

■ 张凡

下半年第一个月的外贸成绩单出来了。数据显示,今年前7个月,我国货物贸易进出口总值23.6万亿元,同比增长10.4%。其中,7月当月进出口同比增长16.6%,延续了5月份以来外贸增速持续回升的态势。我国外贸能克服外部环境趋紧、疫情短期冲击等诸多不利因素影响取得这样的成绩,实属不易。虽然未来我国外贸发展面临的不确定因素还有很多,但我们有能力抵抗住一波又一波的干扰,对今年乃至未来实现外贸持续增长保有定力。之所以有这样的底气,是因为我国外贸除了有政策护航之外,未来高质量发展发展的底层逻辑已经清晰可见。

一是通道赋能。经过近年辛勤的建设,西部陆海新通道、中欧班列这一纵一横的外贸大通道已经成型。目前,西部陆海新通道海铁联运班列已覆盖我国中西部16个省(区、市),今年上半年,西部陆海新通道运输货物21.6万标箱,同比增长30.3%,目的地已拓展至107个国家和地区,319个港口;中欧班列在今年前7个月累计开行8990列、发送货物86.9万标箱,同比分别增长3%、4%。这两条通道不仅让中国内陆地区拥抱世界,也为沿线国家和地区带来物流、人流、资金流、数据流,成为促进“一带一路”贸易畅通的重要抓手。尤其是在海运费

用不断变化的当下,这两条通道成为我国外贸企业保障进出口的重要选择。

二是模式更新。近年来,我国外贸新模式新业态在政策扶持下蓬勃发展,数据显示,2021年中国跨境电商市场规模14.2万亿元,较2020年的12.5万亿元同比增长13.6%;市场采购模式在2021年增长32.1%,拉动出口增长1.3个百分点;保税维修业务2021年进出口值达到1856.7亿元,同比增长3.8%。这些新模式新业态的发展日益完善,就以跨境电商来说,已经逐步从当初的单纯网上买卖发展为涵盖交易全流程的生态系统,尤其是人工智能、云计算、大数据等技术的运用,让外贸数字化程度更高,可提高企业的抗风险能力,帮助企业在形势多变的未来找到一丝确定性。

三是链条攀升。经过改革开放40余年的发展,我国制造业的比较优势已经发生了变化,劳动力成本优势逐渐消退,而资金、人才、技术等要素带来的创新优势不断积累,一些行业正在向价值链曲线的两个高端攀升,智能制造、研发、服务、品牌正在成为中国制造新优势。以品牌来说,来自凯度和Google的研究数据显示,过去四年,中国全球化品牌50强企业在海外市场知名度提升60%,海外市

场考虑意愿提升82%。尽管当下全球供应链、产业链的加速重构也将导致价值链的重构,但中国企业在价值链高端的优势将给企业带来较大的回旋空间,可将附加值较低的制造环节在全球成本更低、环境更稳定、距离市场更近的地方布局,主动嵌入到正在形成的供应链、产业链、价值链当中,形成“中国创造、全球制造”的新布局。

四是平台联动。目前,我国已经构建了覆盖东西部的开放平台网络,包括自贸试验区(自贸港)、综保区、保税区、高新区、经开区等各类园区,对标国际高标准贸易投资规则,不断加大制度创新力度,探索贸易便利化措施,为外贸发展营造良好的环境。2021年,21个自贸试验区外贸进出口增长29.5%,比全国高出8.1个百分点,占全国进出口总额的17.3%。尤其是这些园区与我国企业在“一带一路”沿线国家建设运营的海外园区加强了互动,构建了特殊经济区域之间的贸易通道,大大提升了我国企业进出口的效率,也逐步形成了较为稳定的市场。

五是RCEP加持。生效实施半年以来,我国与RCEP成员国的贸易往来取得了相当不错的成绩:今年前7个月,我国与RCEP其他14个成员国贸易额同比增长7.5%,7月当月,我国对RCEP贸易伙伴进

出口1.17万亿元,同比增长18.8%,拉动整体进出口增长5.6个百分点。来自商务部国际贸易经济合作研究院发布的《RCEP对区域经济影响评估报告》模拟结果显示,到2035年,RCEP将带动区域出口和进口累计增量规模达8571亿美元和9837亿美元。RCEP带来的不仅是关税减让、市场准入,还给企业在区域内产业链的优化布局提供了机会,可促进各成员国之间产业链、供应链、价值链的深度融合。中国国务委员、外交部部长王毅近期表示,尽早启动中国东盟自贸区3.0版建设,全面实施并适时推动升级RCEP。由此可见,企业用好RCEP的未来可期。

以上五条理由未必全面,但确定的是,中国外贸高质量发展之路将越走越宽。还值得一提的是,总有一天,我们要习惯像现在GDP增长在5%至6%之间一样,适应外贸增长,尤其是出口保持中高速发展的局面,毕竟我国已经是全球第一大货物贸易国,基数足够大。因此,我们现在需要改变观念,从附加值的角度来看待我国外贸发展,做好自己的事,用好通道、平台、自贸协定,发展外贸新模式新业态,推动企业转型升级,多方合力促进更多行业产品、服务向价值链两端攀升,从而加快贸易强国建设。

首趟冷链专列护送赣州农产品赴欧

本报讯(记者 刘禹松)8月4日,在汽笛声中,赣州国际陆港首趟中欧班列冷链专列缓缓驶出。据了解,本趟班列由中铁集装箱运输有限责任公司南昌分公司负责全程运输。满载的50个集装箱大柜内,包含冻鳊鱼、蔬菜等冷链食品,货值达450万美元。

本趟班列经南昌海关所属赣州海关快速验放后,由赣州国际陆港发出,经阿拉山口出境,途经哈萨克斯坦直达俄罗斯谢列季诺站。此趟班列的顺利开行,也为江西省赣州市本土及周边地区的农牧业和生鲜产品进出口打通了一条高效快捷的国际冷链物流大通道。

据悉,相较于普通中欧班列,

开行冷链班列对铁路安检、通关服务效能及口岸衔接速度提出了更高的要求。为确保首班冷链专列顺利开行,中国铁路南昌局集团有限公司赣州车务段对冷链货柜安检实行特事特办,确保货物安检时效,并且积极开辟绿色通道,优化运输方案,对冷链专列实行优先承运、优先装车、优先挂运,优化运转、调车、货运作业流程。

同时,他们还与赣州国际陆港港务有限公司、赣州海关等单位及部门加强协调配合,提高申报、验收等通关手续办理效率,保障冷链货物快速通关,切实解决班列运营中的痛点、堵点和难点,持续推动赣州国际陆港中欧班列保持高质量发展。

全球协作是大飞机的主流生产模式

■ 陈城

中国商飞近日发布消息称,国产大型客机C919完成取证试飞。据媒体报道,取证试飞的“边飞边取”模式意味着任何一个环节有问题,民航局都会要求制造商整改。顺利完成取证试飞相当于完成了取证的实质性工作,接下来要做的是将试飞数据等整理上报,通过适航领域专家的评审后才能颁发适航证。

适航证是新飞机能否商业运营的决定因素。C919获得中国民航局颁发的适航证,只意味着其能够在中国市场和认可中方适航证的部分国家商业运营。想要让C919获得国际社会的普遍认可,打开更大的国际市场,依据现有规划,C919还需拿到欧洲航空安全局适航证。

可以想见,C919成为一个成熟的大型客机型号,要走的路还有很长,但国产大飞机能取得今天的成就殊为不易。究其原因,除了综合国力的与日俱增和一代代科研工作者的奋发努力,还离不开一个非常重要的原因——改革开放使中国融入全球化进程。正是由于中国参与全球化发展,与世界各国保持紧密联系和合作,我们才能在相对较短的时间内,研制出国产大飞机C919。

包括波音、空客在内的全球主要商用大飞机制造商生产的客机产品均是全球协作的产物。如波音737,中国多家企业为其制造提供了水平安定面、垂直尾翼、后机尾段、舱门、翼板、束线等多个部件。与波音737、空客A320同级别大小的商飞C919也是如此,C919发动机由CFM国际公司提供,刹车系统来自霍尼韦尔……可以说,成熟的商用大飞机一定是全球化产物。

以商用大飞机为代表的航空制

造业之所以被人们誉为“工业之花”,是因为其产业链条长,集合材料科学、化学、电子学、空气动力学等多个领域的工业技术。换句话说,即便部分国家有能力全流程独立制造出大飞机,它们也不会选择以此方式生产商用大飞机,因为这样成本高昂,也不利于飞机安全技术的提升。因此,全球协作才是当前商用大飞机的主流生产模式,产业链全球分工才能更好地让科技服务人类社会。

当前,中国在航空发动机制造、航电系统设计等多个方面,与世界一流水平依旧存在差距,但这并不影响C919项目的上马和全球推广。因为我们能够通过国家之间的贸易和技术合作来弥补现有不足,加速中国短板领域技术实力的提升。在这方面,中国高铁技术和动车组制造在全球领域的话语权就是成功案例,这一结果正是彼时中国通过海量的需求市场来换取全球合作和自主创新而取得的。在高铁领域,中国已经具备足够的话语权;在民航领域,中国还需要用C919作为敲门砖,挤入世界航空工业市场。

全球民用航空市场前景广阔,波音公司预测到2041年全球将需要超过41000架新飞机,其中包含了近31000架单通道窄体客机。而中国市场是全球民航市场的主要构成部分,一直受到世界各国重视。C919作为单通道窄体客机,将助力中国竞争获取这一万亿级别的市场机遇。当前,受疫情影响,全球经济复苏脆弱乏力,我们更需要通过C919商用大飞机制造这样的全球化合作项目维系中国与世界各国间的联系,加强合作,互利共赢,打造新的经济增长点。

国际商情

日韩等国加快天然气采购速度

据《日本经济新闻》网站报道,亚洲的液化天然气(LNG)价格日前正在上涨。目前现货(即时合约)价格涨至往年夏季水平的近10倍。由于俄罗斯削减天然气供应量,欧洲市场上的LNG价格再次上涨,亚洲的行情也被推高。鉴于此,日本和韩国等亚洲需求国加快了采购速度。报道称,面向日本和韩国等亚洲国家的LNG现货价格目前为每100万英热单位(BTU)45至49美元。随着LNG价格上涨,将导致缺乏外汇的新兴市场国家很难采购到LNG,并造成这些国家大规模停电。



肯尼亚利穆鲁镇的桑瑞普工厂在8月2日举行了鲜食牛油果对华出口首发仪式。这批装满四个集装箱的牛油果当天完成打包装运,将销往北京、上海、广州等城市。这是非洲鲜食牛油果首次出口中国。图为该厂员工正在将牛油果装箱。
新华社记者 董江辉 摄

中缅边境“糖城”耿马：将甘蔗“吃干榨尽” 发展两国“甜蜜产业”

■ 缪超

食糖、酒精、可降解餐具、青储饲料、化妆品、生物板、石墨烯……记者7日走进云南省临沧市耿马绿色食品工业园区,看到琳琅满目的甘蔗衍生品。耿马县种植甘蔗制糖历史悠久,近年来当地正发展物尽其用的全产业链,将一根甘蔗“吃干榨尽”,为中缅两国边境蹀出“甜蜜产业”。

耿马县地处中国西南边陲,与缅甸接壤,这里光、热、水、气资源充足,全县92%的耕地分布在亚热带,较大的昼夜温差有利于甘蔗糖分的积累,是中国糖料蔗核心基地县之一,是国家糖料生产保护区的重要组成部分。

新中国成立以来,耿马县的甘蔗产业得到了长足发展。从1958年的0.2万亩到今天的41万亩总产

量200多万吨。耿马县副县长张经伟告诉记者,“近十年来,耿马甘蔗产业种植技术逐步辐射到缅甸,在缅甸北部带动当地人‘替代种植’近11万亩。”

与耿马县接壤的缅甸北部,处在金三角地区范围内,罂粟曾是当地贫苦农户能够挣钱的主要种植物。2010年,投资建设日处理1万吨甘蔗的耿马孟定南华糖业公司,开展了以帮助境外农户种植甘蔗等

经济作物为主的“替代种植”工作,从治理贫困的根上,消灭罂粟种植。当前,耿马甘蔗的收购价格在每吨400元到450元左右,缅甸甘蔗的收购价格也能达到近400元。“替代种植”为中缅边境共同创造出一个收获“甜蜜”的产业。

为守护和发展中缅“甜蜜产业”,耿马县近年来逐步发展物尽其用的全产业链,将一根甘蔗“吃干榨尽”,使甘蔗发挥最大效益。

产品的产业格局。

“我们利用甘蔗废渣制造可降解餐具,出口美国等地。”绿赛可新材料(云南)有限公司副总经理乔兴鼎对记者说,他们公司在2019年落地耿马绿色食品工业园区。“可降解餐具市场前景广阔,我们的订单已经排到2024年,希望耿马能提供更多甘蔗废渣原料。”

钟晓荣介绍,耿马县通过打造甘蔗全产业链,实现蔗农人均年纯收入增加7000元。2020年至2021年榨季,甘蔗产业实现综合产值88亿元,甘蔗占到全县经济规模、财政收入和农民收入的半壁江山。“我们的全产业链产值近期规划是100个亿,2025年要达到200个亿,最终实现带动中缅两国边境共同致富。”

新兴国家看好数字货币

据《日本经济新闻》近日报道,新兴市场国家在发展数字货币方面捷足先登。报道说,中央银行发行的数字货币“CBDC”开始在新兴市场国家普及。在具备充分金融基础设施的欧美等发达国家踌躇不前时,拉美和亚洲国家却正加紧引进数字货币。根据世界银行的调查,2021年新兴市场国家民众的手机和智能手机持有比例为83%,超过了银行账户持有比例(71%)。如果通过智能手机来普及CBDC,就可以让很多民众能享受到从外出务工汇款到进行贷款等一系列的金融服务,新兴国家希望借此来进一步提振经济。此外,新兴市场国家也希望通过此举来提高当地货币的便利性以摆脱过度依赖美元的状况。
(本报编辑部综合整理)

俄乌冲突下,中国外贸企业可能遇到哪些风险以及企业该如何应对可能出现的风险?近日,在RCEP政策解读与利用系列培训会上,北京市保利威律师事务所律师李国宁表示,当前形势下,出口俄国的企业可能面临的包括退单风险、违约风险、经济制裁风险、知识产权风险、收款风险以及其他由于冲突造成的风险。他强调,出现风险时,企业处理问题的态度很重要,企业不要总是妥协让步。

针对上述风险,李国宁为出口企业提出了对应的建议。

对于退单风险,首先,应分散风险,避免鸡蛋都放在同一个篮子里。当客户突然大量采购货物时,不要第一时间按订单总量投入生产,应先向客户确定发货的时间和批次,尽可能分批准备货物,降低亏损风险。其次,不要因为是老

客户就盲目信任,给他们非常长的账期。应在可能的情况下,采取100%电汇的方式;如果双方都比较谨慎,可以采用信用证的方式;在合同中约定,如因对方取消订单导致损失的,买方须赔偿;认为交易较为反常的,应对交易及交易对象做背景调查;订制产品的大额订单需要谨慎接收,并且要收取定金。

为避免违约风险,企业需要在合同中加上以下四个条款:一是一定要在合同中约定管辖,并且最好把管辖权约定到中国内地的仲裁院或法院;其次是约定到中国香港或新加坡(如客户坚持要第三国),以降低维权成本;二是与俄国的客户进行交易时,可在合同中约定已发生近半年的俄乌冲突明确为不可抗力;三是对于某些产品价格波动大的行业,可在合同中添加情势变更原则,约定价格只有在波动到什么范围才可以主张撤

销合同;四是对于原材料价格波动比较大的加工型企业,可在合同中约定,原材料价格的采购以中国企业采购时为准,否则受俄乌冲突影响,原材料价格急剧变化可能导致中国企业遭受较大的亏损。

对于经济制裁风险,“黑名单”是美国实施制裁的重要工具,特别是在当前俄乌冲突下,美国、欧盟等已经将超过1500个俄罗斯实体列入制裁清单,所以中国企业在对俄开展任何商务活动之前,都应针对合作方的“黑名单”风险筛查工作视为重要合规前提。

在知识产权风险方面,一方面,因为俄罗斯目前推出了不友好国家和实体清单,现在这些不友好国家的主体,无论是企业还是个人,其在俄罗斯所享有的知识产权已不被保护。当前俄罗斯对于知识产权的保护可能已经下降了一个梯度,所以企业应该重视潜在的

知识产权侵权风险;另一方面,中国企业可能出现在俄专利收购或企业收购的业务机会,因为在俄专利不受保护的企业,或有将其专利卖给中立国家企业的计划,在此情况下,中国企业处于较优势的地位,能够以较合理的价格买到有用的专利,从而有利于企业在俄开展业务。

对于收款风险,李国宁认为,企业在与俄罗斯客户交易时,应尽可能采取人民币结算或者卢布结算,避免由于俄罗斯客户无法付款而导致自身损失;多关注国内外的企业信用榜单,对于已经被列入榜单的“老赖”企业,应谨慎与之进行交易。

此外,企业可能会面临货损风险,目前出口至俄罗斯和乌克兰的船只和中欧班列受到的影响虽然不大,但仍有可能发生货损的情况。李国宁建议,应尽可能采取

FOB或者CFR的交货方式,避免因运输费用过高而造成企业损失。对于退货/不提货风险,李国宁说,要视产品属性作出决定,如果是低价值/保质期短的产品,应及时在本地转售或者直接弃货以节约仓储成本;如果是高价值产品,应及时安排船只退回国内。

最后,要学会判断纠纷的发生是否系俄乌冲突客观原因引起。有些案件中,欠款发生在前,俄乌冲突在后,本该在半年前就支付的尾款被对方公司以财务人员出错等各种借口一再拖延,中方企业不能继续消极等待;需要及时求助,进时寻找对人。中国企业可以通过向贸促会、贸法通等平台求助,联系专业律师等方式,及时向交易方去主张自己的合法权益,以免错过争议解决的最佳时机。对于有争议的事实和合法性问题,积极进行协商和抗辩。

■ 本报记者 王曼

“面对风险,企业不要总是妥协让步”