

RCEP让中日酒类贸易更“丝滑”

■ 本报记者 王煜

6月9日晚21点,北京市朝阳区一家日料店的老板正在整理酒柜里的日本清酒。她告诉记者,部分顾客会将在店里购买的喝不完的日本清酒寄存,下次来的时候继续喝。记者注意到,店里用来存酒的柜子有五个,里面摆满了各式各样的日本清酒。

日料店老板说:“以前人们对日本清酒不了解,很少有人尝试。而现在,越来越多的人开始接受清酒。”

多元化品类酒进口呈增长态势

近年来,日本清酒在中国市场上的销量逐年攀升。中国已经成为日本清酒出口的主要市场之

一。根据日本清酒烧酒酿造商协会(JSS)发布的数据,去年,日本清酒出口至中国总额达到141.64亿日元,同比增长37.39%;出口中国的清酒已占日本清酒出口总额近30%。

在中国市场上,日本清酒的品种和种类非常丰富,包括“东洋美人”“久保田”“月桂冠”等,以及新兴的“獺祭”“醍醐”“酒吞童子”等。这些品牌的清酒不仅在日本本土备受推崇,也在中国市场上赢得了广泛的认可和喜爱。

“受越来越个性化的消费需求影响,消费者开始追求与众不同的饮用口感、消费体验,为一些相对小众化的酒品类增长提供了动

能。”知名媒体人杨孟涵在接受《中国贸易报》记者采访时表示,在国内白酒产能及消费总量相对下降的情况下,进口多元化品类酒呈增长态势。不仅是日本清酒,来自欧美的威士忌、白兰地以及利口酒,目前都处在较为小众的状态,在整个酒类消费市场中占比较小,但是进口增长较快,不容忽视。

近年来,欧美市场的低度化潮饮,结合果汁、低度蒸馏酒所形成的混合型酒饮逐渐风靡全球。日本清酒因其低度化和利口特性,也迎合了健康化的趋势。与此同时,无论是西方蒸馏酒,还是日本清酒,二者都结合潮流文化,在外观瓶型、标识标志的设计上较为新颖,在饮用方式上也能带给消费者别样体验,这无疑契合年轻一代人的心理,拉动消费。

绍兴黄酒香飘东洋居酒屋

作为中国酒类的代表之一,黄酒在全世界都有着很高的人气。在邻国日本,无论是在中餐厅,还是日式居酒屋乃至各大超市,黄酒都有销售。如今,RCEP正式生效已有一年多,来自中国的黄酒在日本市场也迎来机遇。

记者了解到,在日本东京上野区的一家中餐厅,顾客只需支付1000日元,就可以在小时内

无限次续杯绍兴黄酒。对此,店长表示,平均每天有约四成顾客会点黄酒。

目前,日本约有十几家从事进口黄酒的贸易公司。据一家进口商介绍,目前,日本市场上流通的黄酒大部分是绍兴黄酒,只有极少部分产自山东或上海等地。因此,日本消费者习惯将黄酒称为“绍兴酒”。日本某黄酒进口企业负责人表示,该公司每个月大概有两三个集装箱从中国运到日本,约有三四万瓶。“如果日元汇率没有变化,RCEP带来的利好效果会更高。”该负责人表示。

日本财务省数据显示,2022年,日本黄酒进口额约为15.6亿日元(约合人民币8100万元),较2019年增长约6%。

杨孟涵表示,黄酒属于我国传统酒种,但在中国市场属于较为小众化的品类,主要在江、浙、沪地区流行。因为消费习惯、饮用习惯的影响,影响力有所局限。2022年,我国黄酒产业实现销售收入101.6亿元,仅相当于白酒产业的六分之一,整个黄酒产业的利润也仅有12.7亿元。

历史上日本受中国文化影响很深,日本在饮食习惯上也与中国相近,这是黄酒、青梅酒出口日本的文化基础。然而,相对较小的产业规模、有待提升的文化影响力,

绍兴黄酒在出口市场仍有很大提升空间。

杨孟涵指出,我国黄酒要想打开日本乃至国际市场,拓展海外发展空间,除了产业规模之外,还面临着标准化的问题。对接国际标准是走向国际市场的一个前提条件。日本、欧美对于食品类产品均有较高的标准要求,涉及到酿酒原料的农残标准、酿造标准等。此外,受潮流文化影响,我国的黄酒潮流文化在国际上还需提升国际影响力。

RCEP协定助力中日酒类交流

RCEP的生效成为日本商品出口的助推器之一,尤其对中国市场的出口提升效应显著。通过RCEP,中日间首次形成了关税减让安排。RCEP生效前,中国对日本清酒征收的关税为40%。根据减让安排,在协定生效后关税将分阶段下调,税率逐步降低,直至第21年完全取消;烧酒的关税也将在此前10%的基础上在第21年完全降为零。届时将有极大一部分资金得以释放,对于进行日本酒类贸易的进口商和经销商来说,是极大的政策利好。同时,RCEP生效后,黄酒出口日本的关税也会逐年递减。预计到2042年,黄酒关税将全部减免。

本地化创新 助推新能源车“出海”

■ 邓浩

在新能源汽车领域,我国不仅连续8年成为全球最大的生产国和消费国,而且近年来还成为全球最大的出口国。新能源汽车加速“出海”,正成为“中国制造”的新名片。

服装、家具、家电曾被称为我国外贸出口的“老三样”。海关总署数据显示,一季度,制造业中新优势产品出口表现亮眼,电动载人汽车、锂电池、太阳能电池“新三样”产品合计出口增长66.9%,拉高了出口整体增速2个百分点。中国汽车工业协会数据显示,前4个月新能源汽车出口34.8万辆,同比增长1.7倍;其中,4月份出口同比增长8.4倍。目前,我国新能源汽车销售地遍及全球。

2022年,中国超越德国成为世界第二大汽车出口国;2023年一季度,中国在汽车出口量上超越日本,今年有望成为全球最大的汽车出口国。而新能源汽车无疑在其中扮演着至关重要的角色,为我国提供了难得的换道超车机会。依托国内超大规模市场和完备产业体系支撑,得益于国家战略布局和企业集体精进,目前我国汽车企业在新能源赛道已处于领跑阵营,智能化研发与应用也走在世界前列。作为高技术、高附加值、引领绿色转型的产品代表,新能源汽车出口的高速增长,折射出供给侧结构性改革下,中国制造业迈向高端化、智能化、绿色化的坚实足迹。

不过,新能源汽车“出海”之路也并非一片坦途。在我国新能源汽车产业发展上,一些领域我们有着不小的优势,如动力电池等。但是也要清醒看到,有些领域我们还存在着明显的短板,例如操作系统和车用芯片等,而这些都是构建智能电动汽车产业生态的核心。只有进一步加大创新力度,加强研发投入,尽早补齐产业链供应链短板,才能巩固和扩大发展优势,让我国新能源汽车在海外更受欢迎。

我国新能源汽车海外版图不断扩大,也有赖于政策和物流等方面的支撑。近年来,围绕新能源汽车“出海”痛点,从中央到地方都出台了不少重要举措,以支持汽车企业积极开拓海外市场。无论是完善基础设施,提升运输能力,还是加大财税金融支持力度,都取得了不错的效果。随着RCEP的全面实施,共建“一带一路”深入推进,以及越来越多双边、多边自贸协定签署和生效,贸易便利化水平大幅提升,都将强劲助推我国新能源汽车“扬帆远航”。

我国车企进入海外市场,会面对文化和法律差异、汇率风险、国际关系变化等诸多挑战。这就倒逼相关企业不仅要深入研究新市场,而且还得加快建设海外营销和售后服务网络,并有效保障数据安全和个人隐私。应该说,能否打好“本地化”这张牌,关系到我国新能源汽车征战海外市场的最终成败。对此,“出海”企业既要充分考虑各种困难,也应满怀信心迎接机遇和挑战。路虽远,行则将至;事虽难,做则必成。

西、葡看好与中国在太阳能领域合作前景

■ 陈文仙 孟鼎博 温新年

在欧洲加快绿色转型之际,西班牙和葡萄牙光伏产业业内人士日前表示,看好与中国企业在太阳能发电领域的合作前景。

位于西班牙西南部埃斯特雷马杜拉自治区的弗朗西斯科·皮萨罗太阳能发电厂是欧洲最大的已投运光伏电站,由西班牙电力公司伊维尔德罗拉集团建设运营,所使用的太阳能电池板全部来自中国。

该公司埃斯特雷马杜拉地区可再生能源发展专员何塞·贝略特介绍,弗朗西斯科·皮萨罗太阳能发电厂装机容量约为590兆瓦,由150万块太阳能电池板、1.37万个跟踪器以及313个逆变器组成,为33.4万户家庭提供绿色清洁能源。

贝略特说,中国制造的光伏板在投入运行后没有出现任何问题,“中国光伏产品恰到好处地符合了我们的需求”。

西班牙是欧洲第二大太阳能发电市场。根据欧洲太阳能产业协会去年底发布的报告,截至2022年底,西班牙光伏总装机容量预计达26.4吉瓦,仅去年就新增7.5吉瓦。数据显示,2022年欧盟新增光伏装机容量41.1吉瓦,比2021年增长47%。

西班牙光伏协会秘书长何塞·多诺塞·阿隆索说,中国光伏产品质量和成本优势有目共睹,目前西班牙从中国进口的主要是逆变器和光伏板,这些产品都非常有竞争力。

葡萄牙同样也是中国光伏产品的进口大国。葡萄牙可再生能源协会首席执行官佩德罗·阿马拉尔·乔治说,中国制造的光伏板占据了葡萄牙约85%的市场份额,均获得最高质量认证,得到包括电力公司、融资机构等的认可。

阿隆索表示,西班牙计划到2030年光伏总装机容量达到30吉瓦,但考虑到投资者表现出的兴趣以及行业发展状况,这一目标有望提高至55吉瓦至65吉瓦。乔治表示,葡萄牙计划到2030年光伏总装机容量达到9吉瓦,但政府可能会将目标上调至18吉瓦至20吉瓦。

阿隆索认为,西班牙和中国的合作对于推动全球光伏产业发展至关重要,西班牙大规模发展光伏产业也有助于中国开拓欧洲市场。

乔治表示,葡萄牙光伏总装机容量要达到20吉瓦就必须加强与国际合作,期待中国企业在欧洲光伏产业进行更多建设和投资。

加强科技创新 走可持续发展道路

■ 本报记者 穆青凤

在“双碳目标”的指导下,我国经济发展方式正面临前所未有的转变,新兴绿色产业兴起,旧有产业同样以更经济环保的方式拥抱新技术浪潮,走上可持续发展道路。在日前举办的2023可持续发展论坛上,中集集团可持续发展总监李柱文表示,近年来,绿色低碳已经成为社会的普遍共识,企业也需要考虑如何做到经济、环境和社会效益的统一,通过科技创新解决客户和社会的痛点,实现业务和使命共同发展。

在IBM咨询大中华区企业战略咨询服务总经理董海军看来,可以通过提高效率的方式,用更少的资源和能源,以更经济的材料和更环保的途径进行生产,形成可持续发展。

“信息一致化和可视化是管理供应链的基础能力,作为全球三大采购中心之一的IBM,经常帮助客户做一些全球性的寻源和物料的储备。通过人工智能技术,研判经济数据、海运数据、全球贸易数据,预判哪些库存可能会面临稀缺,以便早期去做统筹规划。”董海军表示,为了实现高效节能的效果,IBM在可持续发展的引领下形成了“零号客户”概念,即客户的转型流程和解决方案已经在IBM内部先行应用和实践。用数字工具和运营管理体系帮助企业搭建一个更好的ESG管理体系,发现未来的增长机遇。

在绿色制造领域,海尔集团首席审计风控官、海尔集团ESG执行委员会总经理李少华表示,海尔

集团将低碳节能融入产品全生命周期管理,驱动产业链全流程绿色发展,高度重视ESG战略与商业战略的有机融合,围绕着研发设计、原材料采购、生产制造、回收处置等环节,把低碳节能融入产品的全生命周期,驱动全产业链实现可持续发展。

据了解,在持续加强科技创新的同时,海尔还首创高效运营的智能工厂,通过大数据采集和智能分析,利用工业互联网和工业机器人的技术,实现了仓储管理、物流配送、产品加工、物流转运等全过程的高度自动化,实现全流程数字化监控和工厂数字化运营。埃克森美孚北亚市场部可持续发展业务副总经理万嘉瑜介绍说,为了实现可持续发展目标,公司于去年做了构架调整。重新规划之后分成三块业务板块,涉及能源直接开采勘探的上游业务,解决方案的中间业务,以及下游关于石油衍生的低碳解决方案。例如在润滑油业务方面,从产品、服务和包装这三个层面提出“三位一体的绿色润滑行动”,帮助各个行业客户实现节能增效降碳。

对中国能源结构转型扮演重要支撑作用的风电发展,也是埃克森美孚重点关注的行业之一。“埃克森美孚在业内率先推出了风电服务体系,进一步加强了对润滑油部件的维护和管理,帮助延长设备使用寿命,同时也帮助减少换油过程对环境的影响,为持续扩大的专业风电运维产业提供了强有力的支持。”万嘉瑜说。



二连浩特是中国对蒙古国开放的最大陆路口岸城市,也是中蒙两国边境贸易最活跃的地方。截至5月底,今年经二连浩特口岸进出口货运总量159.6万吨,同比增长25.7%,其中出境61.4万吨,入境98.2万吨,货运量呈现稳步增长态势。图为工人在二连浩特口岸旁的进出口物流园区中装载准备出口的货物。

新华社记者 彭源 摄

农业贸易百科

美国如何促进农产品出口？

■ 冷淦满 张明霞 柳苏芸

作为全球最大的农产品出口国,美国长期以来高度重视农产品出口促进,在农业法框架下安排了一系列出口促销项目。现行农产品出口促销项目由2018年农业法授权设立,主要包括出口市场开发项目、出口信贷担保项目和其他出口相关项目三大类。美国农产品出口促销项目对我开展农业贸易促进具有重要借鉴意义。那么,美国如何通过出口促销项目来促进出口,项目主要内容有哪些,资助对象是什么,资助金额有多少,下面将进行详细介绍。

一、出口市场开发项目

2018年美国农业法在出口市场开发方面,设立了一个新整合的农业贸易促进及便利化项目(Agricultural Trade Promotion and Facilitation Program,ATPFP),每年提供2.55亿美元的资金,其中包括市场准入项目、海外市场开发项目、新兴市场项目、特种作物技术援助以及新设立的优先贸易基金五个项目。具体项目内容如下:

市场准入项目(Market Access Program,MAP)主要用于支持美国农产品海外市场的开拓、扩张和维持,2018至2023年每年提供资金2亿美元。该项目主要面向非营利性的美国农业贸易协会、美国农业合作社、州级贸易组织以及小型企业,对上述机构开展的海外营销促

销活动提供资金支持,如贸易展会、市场研究、零售商品的消费促进、能力建设以及海外消费者教育引导活动等。市场准入项目资金主要用于支持棉花、水果、乳制品、肉类、坚果、羊毛、葡萄酒和水产品等高附加值产品的出口,既资助一般性的营销活动,也可资助具体品牌的营销活动。

海外市场开发项目(Foreign Market Development Cooperator Program,FMD)旨在解决或减少外国进口限制,以及扩大出口机会,每年提供资金3450万美元。该项目最早设立于1955年,主要资助产业界开展消费促进、技术援助、贸易服务等活动,同时要求产业界予以资金配套。此外,该项目为政府或产业界开展市场研究提供资金支持。与市场准入项目主要支持生活消费品和具体品牌产品不同,海外市场开发项目主要支持一般农产品或大宗农产品。

新兴市场项目(Emerging Markets Program,EMP)目的是开发新兴市场国家和地区的农产品市场,每年提供资金800万美元,以促进美国与新兴市场国家和地区农业机构和农业企业之间的合作和信息交流。新兴市场是部长确定的任何可行的国家、外国领土、关税同盟或其他经济市场。并且规定该项目在2019至2023财年每年必须至少覆盖三个新兴市场。

特种作物技术援助项目(Technical Assistance for Specialty Crops,TASC)为解决妨碍美国作物出口的技术贸易壁垒问题提供资金,每年资助900万美元。资助符合条件的美国组织解决威胁或禁止美国特种作物出口的现有或潜在的卫生、动植物检疫和技术壁垒等问题。适用产品包括除了小麦、饲料谷物、油籽、棉花、大米、花生、糖、烟草等大宗农产品之外的所有植物产品。

优先贸易基金(Priority Trade Fund)是新增的出口市场开发项目,主要用于支持帮助美国农产品进入市场、开发、巩固和扩展市场的其他贸易促进活动,每年提供资金350万美元。

二、出口信贷担保项目

出口信贷担保项目是指美国农业部商品信贷公司通过提供直接贷款或信用担保的方式鼓励海外采购商购买美国农产品。该类出口信贷担保项目包括两种:短期信贷担保项目(GSM-102)和设施建设担保项目(FGP)。

短期信贷担保项目(GSM-102)主要为美国向发展中国家出口农产品提供信贷资金或担保。该项目每年为经批准的外国金融机构提供最高55亿美元的信贷担保,期限最长18个月,支持此类金融机构向其国内的采购商购买美

国农产品和食品提供信贷。2022财年项目拨款总额为30亿美元,其中约一半用于向拉丁美洲国家的金融机构提供贷款或信贷担保,其余用于亚洲、非洲和中东国家。

设施建设担保项目(Facility Guarantee Program,FGP)目的是改善或建立新兴市场的农业基础设施。2022财年项目拨款总额为5亿美元,旨在解决有些国家因储存、加工、搬运或分销能力不足而制约了对美国农产品需求的问题。该项目对新兴市场改善或新建储存、加工等农业基础设施提供融资担保,前提是此类设施有助于扩大该国自美农产品进口。

三、其他出口相关项目

生物技术和农业贸易项目是根据2018年农业法授权新设立的项目,用于资助公共和私营部门向美国生物技术相关农业谈判提供技术支持,如对政府开展的谈判进行“快速反应干预”,或者起草协定案文等。主要适用于针对使用农业生物技术和其他新技术生产的美国农产品的非关税壁垒谈判,以及食品安全、动植物疾病或其他SPS措施等领域的谈判。2023财年该项目资金额200万美元。

(来源:中国贸促会农业行业分会(农业农村部农业贸易促进中心))

服務無誤 誠信天下



中國專利代理(香港)有限公司
CHINA PATENT AGENT (H.K.) LTD.
www.cpahkltd.com



廣告