降低进口关税税率 完善出口退税政策

企业轻装上阵再出发

■ 本报记者 陈瑶

日前召开的国务院常务会议决定,从今年11月1日起,降低1585个税目工业品等商品进口关税税率,将工程机械、仪器仪表等机电设备平均税率由12.2%降至8.8%,纺织品、建材等商品平均税率由11.5%降至8.4%,纸制品等部分资源性商品及初级加工品平均税率由6.6%降至5.4%,并对同类或相似商品减并税级。

中国贸促会专家委员会专家委员、国际商会中国国家委员会海关和贸易便利化委员会副主席秦阳认为,今年以来,我国政府已实施了5次进口关税下调措施,两次提高出口退税率,体现了政府推进更高水平对外开放、打造良好营商环境的坚定决心,通过减轻外贸企业的纳税负担,降低企业进出口成本,从而使企业能够充分发挥自身竞争力、轻装上阵。

商务部研究院国际市场研究所 副所长白明认为,这是中国进一步强 化自由贸易的表现,通过降税,扩大 全球资源优化配置的范围,提高效 率、降低成本。日前举办的进博会就 是扩大进口的具体体现。未来,进口 成本将有所下降,这对于生产端企业 而言,可以降低相关的生产资料、上 游的应用成本。此外,这些商品也会 与国内企业进行良性的竞争。

对于上述举措,中国贸促会研究院国际贸易研究部副主任周晋竹表示,一系列的政策支持,不断释放着中国扩大进口的信号,彰显出中国着眼于推动新一轮高水平对外开放的决心,是中国政府坚定支持贸易自由化和经济全球化,主动向世界开放市场、扩大进口的重大举措。

回顾近三年,降低进口税的商品以日常消费品为主。2015年6月1日,我国降低部分服装、鞋靴、护肤品、纸尿裤等日用消费品的进口关税税率。2016年1月1日,我国降低了箱包、服装、围巾、毯子、真空保温杯、太阳镜等商品的进口关税。2017年1月1日,降低了金枪鱼、北极虾、蔓越橘等食品和雕塑品原件等文化消费品的进口关税。2017年12月1日,下调187项日用

消费品进口税率,涵盖食品、保健品、药品、日化用品、衣服鞋帽、家用设备、文化娱乐、日杂百货等各类消费品。2018年7月1日,降低部分进口日用消费品关税,涉及1449个税目,包括服装鞋帽、家用电器、食品饮料、日化用品等产品。

周晋竹认为,积极扩大进口能促进国内技术进步,培育产业升级驱动力。通过扩大国外先进技术设备和关键零部件的进口,可以使国内相关产业通过技术溢出学习国外技术,提升自身国际竞争力。

"降低进口关税,可以说是给国内企业带来了大好的发展契机。"德州福瑞达进出口有限公司总经理王广达称,目前,国内外贸企业多以出口为主,进口为辅,实则侧重的还是出口。此次降低生活用品、金属等商品进口关税,可以带给生产与贸易企业提档升级的好机会,企业可以参照进口商品品质找差距,清晰定位自身产品品质,淘汰落后产能,制造高品质的产品,提升自己产品的市场竞争率与占有率。

王广达指出,对中小型企业而言,今后进口商品储金量将优于出口商品。中国是一个消费大国,出口企业看到内需市场需求机会,抓住商机,以新旧动能转化为思路引导,适时调整经营思路,尝试商品进口,实现企业更高利润,切实落实走出去、引进来战略。

此外,财政部、国家税务总局 10月25日联合发布通知明确,为进一步简化税制、完善出口退税政策, 对部分产品增值税和出口退税率进 行调整,今年11月1日起执行。

"完善出口退税率,企业也非常欢迎。"王广达强调,完善出口退税率可对企业减轻负担、降低企业运营成本。让国内产品以不含税成本进入国际市场,与国外产品在同等条件下进行竞争,在贸易保护主义阴霾下,无疑是对企业最大的福利。从经营层面看,企业还需从降成本、减能耗,增加产品技术含量上练内功,以此次完善退税为契机,将各方面优势综合起来,突出自身优势。

周晋竹指出,简化税制,完善出

口退税政策则是刺激出口、让利外贸企业、稳增长的重要举措,"将在积极扩大进口的同时刺激出口,有效促进我国进出口平衡,改善贸易结构,还能改善我国的贸易环境。"

"此次调整出口退税的政策中,除了对高耗能、高污染、资源性和面临去产能任务等产品出口退税率维持不变外,对其他货物出口退税率均有不同幅度的调高。进口关税税率更是继1449个税目商品7月1日降税之后又一次重新大调整,下调了1585个税目商品进口关税税率。"秦阳称。

对此,秦阳建议,企业应抓住时机,及时调整经营策略:一是及时了解政策,调整企业内部运作,借助提高出口退税率的有力时机提升产品的核心竞争力;二是及时做好政策调整后进出口商品的长期计划,转变经营策略,调整进口产品结构和成品内外销比例;三是进一步加强企业经营成本核算,适度调整外销价格,增强国际市场竞争力。

◆市场前沿



工信部发布软件业指数报告两项突破性技术获世界认可

本报讯 工信部近日发布的《中国软件和信息技术服务业综合发展指数报告》显示,我国在机器强化学习技术、人脸识别技术等领域取得重要进展,这两项技术人选《麻省理工科技评论》"2017年全球十大突破性技术"榜单。

"去年,软件和信息技术服务业规模效益指数136.5,同比提升17.3,提升幅度较上年扩大6.8,对全国发展指数增长的贡献率为27.6%。"工信部运行监测协调局相关负责人说。

《报告》指出,受益于云计算、 大数据、移动互联网、物联网等快速发展和融合创新,先进计算、高端存储、人工智能、虚拟现实等新技术加速突破,软件和信息技术服务业市场需求持续释放,新技术、新产品、新模式、新业态日益成熟,有力推动了产业蓬勃发展,加速产业提质增效。

2017年,我国软件和信息技术服务业实现业务收入5.5万亿元,同比增长14.2%。主营业务利润率为11.9%,较2016年提高1.5个百分点,为2012年以来的最高水平。企业人均利润总额为14.2万元,较2016年提高2.4万元,是2012年人均利润额的近两倍。

工信部运行监测协调局相关负责人分析说,2017年软件和信息技术服务业研发投入达5622亿元,占软件业务收入的比重为10.2%,比上年提高了0.8个百分点。全国共完成软件著作权登记74.5万件,同比大幅增长82.8%,增速为近5年来年均增速的3倍。云服务、大数据服务、人工智能、区块链等新兴业态相关收入增速约37.0%,比2016年提高了

18.1个百分点。 软件业对工业转型升级及社会发展的引领作用凸显。2017年,我国工业软件收入同比增长19.5%,高于软件产业平均水平5.3个百分点;装备自动控制系统收入同比增长21.3%,高于软件产业平均水平7.1个百分点。教育软件收入同比增长54.7%,交通运输软件收入同比增长42.5%,有力支撑了教育信息化、

我国产业结构优化升级,软件业产业链协同发展水平不断提升。2017年分别实现软件产品、信息技术服务以及嵌入式系统软件收入1.7万亿元、3.1万亿元和0.7万亿元,占全部软件产业比重为30.8%、55.5%和13.7%。

交通信息化等社会领域的发展。

'^º。 (黄鑫)

企业动态

腾讯与香格里拉集团 签战略协议

港媒援引外电报道称,腾讯与香格里拉集团近日签署战略协议,合作协助推动传统饭店的技术升级和商业革新。

香格里拉将通过遍布全球的酒店网络和商业资源,支持腾讯在海外市场的战略拓展。香格里拉将利用腾讯云技术、人工智能技术以及社交和支付工具,通过"智慧酒店"解决方案对酒店传统的服务和运营模式进行数字化和智能化升级。

11月8日,微信支付智慧酒店解决方案升级,通过完善酒店自营直销平台、优化押金支付流程,打造体验更智慧化、运营更高效的"智慧酒店"。

微信支付自2014年推出全行业解决方案以来,就致力做酒店行业智慧化升级助手,从智慧营销、智慧运营及智慧服务三个方面,推动"智慧酒店"建设,更好地满足旅客便捷、人性化的住宿需求。

以往,酒店行业的销售很大程度上依赖OTA平台。提高自营直销比例,成为酒店降低成本、提升利润的重要手段。

基于微信生态的酒店自营直 销平台,就是利用小程序的设计自 主性高、社交传播方便等特点,降 低酒店获客成本,并打通酒店线上 会员体系,实现更高效的会员触达 和管理。以微信支付为起点,小程 序为载体,酒店在旅客人住前后都 能提供优质、全方位的服务。

新奥能源将收购 东芝美国液化天然气业务

海外媒体称,东芝近日决定 在2018年度内将美国的液化天 然气业务出售给中国的大型民营 燃气企业新奥能源,预计将产生 近1000亿日元的出售损失。受 液化天然气业务与主业的亲和性 低、销售价格大幅波动等因素影 响,东芝一度担心最高将产生1 万亿日元的损失。东芝将清理负 资产,专注于经营重建。

东芝于2013年涉足美国得克萨斯州的液化天然气业务"Freeport",这在电子企业中十分少见。业务内容为将美国产页岩气加工成液化天然气,东芝拥有20年的销售权,从2019年开始每年出售约220万吨。收购额并未公布。

新奧能源是中国大型民营燃气公司,在香港证券交易所上市。该公司在中国开展城市燃气供应、燃气管道的管理和燃气贸易等业务。天然气的年销量达196亿立方米,比日本最大的燃气公司 TOKYO GAS 高出近30%。该公司将通过收购东芝的液化天然气业务来扩大采购渠道。

东芝今年稍早已将该公司的 芯片事业出售给以贝恩资本为 首的集团,摆脱因会计丑闻及美 国核电事业西屋电器导致的财 务困境。

(本报综合报道)

推动能源互联网建设是一带一路重要组成部分

■ 本报记者 张伟伦



以"推示范、求共赢、促发展"为主题的2018国家能源互联网大会日前在北京举办。业界人士对记者表示,在能源互联网时代,中国企业需要转变观念,顺应互联网与能源不断融合、能源产业结构日渐优化升级的趋势,改变了传统用能方式,在全球能源互联网发展进程中夺得生机

清华大学能源互联网创新研究 院副院长高峰在会上表示,我国能源互联网示范项目的启动和建设, 在营造开放共享能源互联网生态体系方面,已促生、引发出非常好的现象,越来越多企业投身于能源互联 网产品研发和技术落地;能源互联 网学科学术研究已成为热点,受到 广泛关注,能源互联网关键技术攻 关持续推进,能源互联网标准体系 已见雏形。

据资料显示,能源互联网可理解为综合运用先进的电力电子技术、信息技术和智能管理技术,将大量由分布式能量采集装置,分布式能量储存装置和各种类型负载构成的新型电力网络节点互联起来,构建的网络能实现能量流动的对等交换与共享。

"这种网络旨在解决能源分布不均、供给不平衡等问题。"印度阿达尼电力集团国际合作经理安德里·巴瓦塔在接受《中国贸易报》记者采访时表示,比如当前亚洲地区的能源分布差异明显,各国能源结

构不一,但都面对全球气候变化、环境污染、资源匮乏等挑战,迫切需要通过发展绿色能源减少化石能源的比例。一个重要的解决方式就是能够在更大范围内实现能源、尤其是电能等清洁能源的高效配置。

事实上,中国在能源互联网建设上也一直在不断实践。数据显示,目前中国的水电、风电、太阳能发电的装机分别达到了3.4亿千瓦、1.6亿千瓦和1.3亿千瓦,均居世界第一,但分布却不平衡,因而才积极构建西电东送、北电南供等能源通道。

根据《全球能源互联网发展战略白皮书》,构建全球能源互联网能够拉动世界投资规模超过50万亿

美元,将有力带动高端装备制造、新能源、新材料、电动汽车等新兴产业发展,同时获得巨大的时区差、季节差、电价差效益,各国各洲电网或将实现互联互通。

对于当下的"一带一路"建设,推动构建能源互联互通无疑是重要组成部分。资料显示,"一带一路"沿线国家清洁能源资源丰富,电网升级改造潜力巨大。加快构建"一带一路"沿线能源互联网建设,有利于推进相关国家的能源转型,有效促进清洁能源发展和利用,并将资源优势转化为经济优势,为沿线国家经济发展注入强大动能。有数据统计,未来5年,"一带一路"对基础设施投资的需求将超过10万亿美元,其中电力投资需求将达到1.5万亿美元。

据《全球能源互联网骨干网架研究》预计,到2050年能源互联网建设总投资将达到38万亿美元,其中电网投资将达到11万亿美元,骨干网架3900亿美元。这样就把各国分散的电网整合为全球的大市场,将极大推动电力、装备、信息、金融等方面的合作,助推电力贸易成为世界能源贸易的主要形式,从而将资源优势转化为经济优势,促进经济的全球化。

本次会议由清华大学、国家能源互联网产业及技术创新联盟主办。来自国家能源局、能源互联网相关企业、国家能源局核准的首批能源互联网示范项目承担单位、科研院所、大学、相关学会和联盟等领导、专家和代表等近300人参加了大会。与会人士就目前我国能源互联网行业展现出的新热点、新观念、新技术、新产品、新趋势进行了探讨。

◆ 一带一路企业行

山东汇金走出去:选准自己的"菜"

■ 本报记者 陈璐

"在2008年北京奥运会期间, 我们接触到很多海外客商,看到诸 多机遇,就产生了挖掘海外市场渠 道的想法。虽然当时国内的业务比 较稳定,但我们希望能够通过拓展 海外市场,实现'两条腿走路',抵御 更多经济的不确定性。"山东汇金彩 钢有限公司董事长魏龙昌在谈到企 业走出去的初衷时说。

山东博兴是国内最大的彩钢板、彩钢卷生产基地,也是国内最大的白铁市场流转基地,相关行业的民营企业达1000多家,汇金彩钢公司是其中之一。

"有了走出去的想法后,2009年,我们建立了贸易团队,并将目光锁定了东南亚市场。"魏龙昌告诉记者,先通过海外展会、朋友介绍、行业客户等了解产品定位与需求,吻合度多高,这样有一个基本的判断。之后,再派团队过去实际了解当地的市场,如与判断一致,则开始第二轮的开发市场工作。"

在多数人印象中,东南亚地区 在基建、电力等领域都较落后。由 此,对东南亚各国整体产生一种落 后的"刻板印象"。但在彩钢板领域,大多数中企"败走"东南亚的原因却是过不了质量这道关。

魏龙昌举例称,比如马来西亚, 汇金金属公司扎根该国已有7年 多。当地的产品比较高端,客户对 产品的认知也比较充分,不仅仅看 中价格,对质量的要求也很高。这 是由于知名全球建筑建材提供商博 思格钢铁集团在东南亚布局较早, 且在当地影响力较广泛。除了博思 格以外,马来西亚当地的国企和民 企也是根据该企业的标准生产产 品。"其实,我们的产品在国内属于 工程中的高端产品,但到了马来西 亚只能对应他们市场中的中端类产 品。当地同类产品生产线较少,有 一定的缺口,而我们的产品恰恰能 够满足当地市场需求,具有价格优 势,且能针对当地市场开发出特色

势,且能针对当地市场开发出特色产品,这是我们之所以能够扎根当地的原因。"魏龙昌称,此外,开拓印尼市场前,我们持续跟进和关注了3年,直到2014年才开始着手进入该国市场。

在东南亚市场的成功"试水",

在中东、非洲、欧洲、拉美等地区市场的发展也有声有色。

魏龙昌介绍,近年来,不少中企进驻非洲市场,我们与他们建立合作关系,产品随之进入非洲。"其实,非洲市场有英属殖民地、法属殖民地之分。非洲有一些法属殖民地国家对法国BV认证(法国国际检验局,Bureau Veritas)比较认可,我们也通过和阿里巴巴的合作拿到了BV认证。目前,我们已经扎根非洲市场,但由于文化、习惯、经营方式等差异的缘由,与非洲当地企业的沟通还存在一些障碍。"

"我们进入中东市场则是机缘 巧合。通过一个贸易保障措施的案 件我们了解到,产品若要出口到沙 特阿拉伯,必须要有沙特标准局 (SASO)认证。我们是第一家通过 SASO认证的中国企业。其实,沙 特市场比较混乱,但对品牌的认可 度较好。起初,我们的定位与沙特 当地知名企业一致,形成竞争关 系,但还是通过口碑、品牌知名度 逐步打开当地市场。"魏龙昌对此 不无自豪。 开拓海外市场虽有"顺风顺水"之时,当然也难免会遇到困境。"2014年,我们的海外市场布局已基本稳定,但贸易摩擦开始增多。"魏龙昌举例称,这在欧洲市场的反应是最明显的。之前,公司与西班牙、葡萄牙、意大利等国都有良好的合作,但由于反倾销之"风"刮起,我们及时转变策略,与拉脱维亚等国合作,通过在这些国家进行产品的深加工以规避风险。

"当然,对于海外市场,我们也有选择,不会眉毛胡子一把抓,不会选择不是自己的'菜',只选择与产品相对应的、合适的市场。"魏龙昌分享了其公司关于开拓海外市场的经验:其一,准确定位自身的产品市场和渠道。其二,注重产品质量与资源支持、技术储备、人才储备。其三,关注市场的差异性及消费习惯,比如,东南亚人喜欢亮度高的产品,欧洲人则反之。

