

高端电子化学品进口依存度为何居高不下

■ 过国忠

近日,在江苏省第十三届人民代表大会第二次会议上,江阴澄星实业集团有限公司副总裁李岐霞代表就高端电子化学品行业发展提出了相关建议,引起了强烈反响。

“电子化学品是世界各国为发展电子信息产业而优先开发的关键配套材料。目前,国内高端市场产品进口依存度达90%以上。”李岐霞说,建议大力发展高端电子化学品行业,放宽投资规模限制,设立电子化学品的专业园区,实现集约发展;同时在项目审批时,可按照“计算机、通信和其他电子设备制造业”审批,不再作为化工项目审批。

为保密, 技术拥有方不做专利申请

在高端电子化学品领域,多年来国家科技投入很大,但研发与产业化步伐却不快,进口依存度也居高不下。多年从事高端电子化学品研发的江苏博砚电子科技有限公司(以下简称博砚电子)董事长宗健告诉记者,其中最大的问题在于发达国家的技术封锁。

目前,高端电子化学品的生产和研发在国际上尚处于高度保密和高度垄断阶段,有关生产方法、工艺技术、产品质量指标体系乃至设备

包装材质等,国外技术拥有方为了保密,甚至不进行实质性专利申请,国内技术研发机构很难检索到有价值的技术文献信息,完全依靠自己研究与摸索。

“虽然我国已成为电子信息产业大国,市场规模也已达世界一流水平,但由于我国电子信息产业主要偏重于产业链的中后端,产业链前端的设计、关键工艺、关键原材料及关键设备,仍主要由欧美发达国家掌控。因此,产业发展仍无法摆脱对发达国家的依赖。产业生态欠缺,导致国内厂商无法形成自主知识、自主技术及自主专利的积淀。”宗健说。

起步晚, 生产研发既缺技术又缺人

相关专家介绍,高端电子化学品的研发必须依靠自主创新,建立完整的研发、生产、检测及包装体系。但技术开发和生产控制存在很多难题,研发投入巨大,即便是建立一个小型实验室,也至少需要数千万元的投入,如果建设中等规模的工业化装置,总投资则会高达数亿元。

无锡市半导体行业协会秘书长黄安君举例说:“比如光刻胶,它是

整个光刻工艺的重要部分,而光刻技术决定了集成电路的集成度,引领着技术节点的推进和实现。我国在2000年后才开始重视光刻胶,近几年虽有了快速的发展,但仍处于起步走向应用的初级阶段,工艺技术水平与国外企业有很大差距,尖端材料及设备都依赖进口。而要自主研发生产,技术难度非常高。”

记者了解到,我国高端电子化学品的研究由于起步晚,技术人才的储备也很薄弱。即便是在光刻材料研究上已经取得进展的博砚电子,目前也是通过引进国际专家团队合作攻关,才实现了关键突破。但是,生产光刻胶的高端原材料仍无法突破,仍需依赖进口解决生产需求,也难以实施产业化应用。

开通道, 实现国产化需要科学规划

高端电子化学品项目审批一直没有列入计算机和通讯行业,而是列入了化学化工行业,对此,江苏理工学院化学与环境工程学院院长刘维桥教授解释说:“高端电子化学品是传统化工行业与电子制造业跨界结合的产品,是为电子工业配套的精细化化工材料,也是半导体、印刷电路板、平板显示等产业制造过程不

可或缺的关键性化工材料,但高端电子化学品的生产工艺至今还是列入化工行业。”

专家认为,由于高端电子化学品项目审批列入了化工行业,环境要求高,项目审批难度大,一定程度上制约了产业整体发展。近年来,随着台湾积体电路制造股份有限公司、SK海力士半导体(中国)有限公司等知名半导体企业在中国新建项目的投产,高端电子化学品的缺口正在进一步加大。中国高端电子化学品亟待实现国产化。

常州工程职业技术学院副院长周勇呼吁,我国在发展高端电子化学品方面,既有丰富的原材料,又有靠近产业下游的独特优势,相关部门应该从战略发展高度出发,把握产业变革的方向,对高端电子化学品项目审批设立专门的“绿色通道”,科学合理规划产业布局。通过加大政策引导、资金支持、产学研结合,建立集科研、生产一体的专业电子化学品配套园区。消除布点多、碎片化、不配套的现状,鼓励企业实施扩张重组,形成从科研开发到创新成果转化的合力,提高供给集成度,促进先进半导体产业的创新与产业化,形成一批新的经济增长点。

云南边贸代表性口岸寻求突破

■ 本报记者 刘国民

中缅之间有着较长的陆上边境线,这为云南等省份发展对缅甸的边境贸易创造了很好的条件。用云南省商务研究院院长段涛的话说,“瑞丽、河口、磨憨是云南边境小额贸易的代表性口岸。

瑞丽等互市区(点)先后被确定为边民互市贸易规范化管理服务试点场所。”昆明海关数据显示,2019年1月,中缅边境瑞丽口岸进出口贸易额达67.7亿元人民币,较去年同期增长9.7%,其中进口38.7亿元,减少4.9%,出口29亿元,增长38.1%。

“瑞丽口岸的进口主要来自油气管道,每年进口原油1000多万吨。另外,这里边境贸易发展不错,大量农产品、水果进入,也通过边民互市贸易进口一些农产品。”云南省社科院东南亚研究所研究员陈铁军在接受《中国贸易报》记者采访时说。

在陈铁军看来,中缅贸易和瑞丽进出口贸易各有一些独特的情况存在:“我国对缅甸贸易是顺差,因为缅甸存在逆差,对方面临外汇支付压力,导致贸易规模不容易做大。但瑞丽口岸存在贸易逆差,因

为从瑞丽进口的原油主要来自中东等地区,而不是缅甸。”

除了中缅贸易规模受缅甸贸易逆差和外汇储备制约外,陈铁军还就中缅贸易发展和瑞丽口岸发展提出了一些建设性思路。在他看来,云南和瑞丽可在放管服方面加强改革,为中缅贸易创造比较好的条件。“现在瑞丽不仅要做好货物贸易,在服务贸易方面也有很大发展空间,期待进一步加大改革开放力度。”陈铁军说。

针对瑞丽等边境贸易城市如何实现突破,段涛告诉《中国贸易报》记者,应推动瑞丽等边境城市的发展和出入口岸的基础设施建设,发挥边境口岸城市在国际大通道中的重要节点作用,争取国内外对出入口岸所在地县乡公路的投资改造和沿边公路的建设;实施多元化的市场战略,开拓新市场;在不放松农副业等传统优势产业发展的同时,大力促进工业和服务业的快速发展,积极引进先进的科学技术和管理经验,加快工业园区、经济合作园区和高新技术开发区的建设,真正做到“以贸促工,以工推贸”。

“零关税”大礼包 助企业开拓国际市场

“太感谢了,这是为我们送上了新春贺礼啊。”日前,衢州鲟龙水产食品科技开发有限公司的外贸单证员张静,握着衢州海关原产地证签证工作人员的手热情地表示。

原来,衢州海关为了帮助企业用足用好原产地优惠政策,衢州海关组织关员先后走访了衢州鲟龙水产食品科技开发有限公司、浙江江山健康蜂业有限公司等出口企业,为十余家节后开工的出口企业送上“零关税”的新年大礼包。

据统计,今年以来,衢州海关共签发各类原产地证书1401份,签证金额9000余万美元,共可为衢州市出口企业带来450万美元的关税优惠,有效帮助辖区企业开拓国际市场,扩大出口。其中涉及“一带一路”沿线国家及地区原产地证书887份,签证金额6154.9万美元,分别占签发总量的63.3%和68.3%,与去年同期相比增长16.4%和2.77%。

近年来,我国与“一带一路”沿线国家及地区签署并实施15个自

由贸易协定,涉及22个国家和地区,自贸伙伴遍及亚洲、拉美、大洋洲、欧洲等地区。随着“一带一路”建设的推进,海关签发的可享受签订自贸协定国家或地区关税减免待遇的各类区域性优惠原产地证书,作用越来越明显,企业可凭此直接享受到进口国关税优惠,增强产品竞争力,与国外客户建立更加密切的联系。一张薄薄的原产地证书,作为企业产品的“经济护照”,正在为衢州出口企业依托国家“一带一路”建设布局、加快发展步伐发挥巨大作用。

衢州海关通过运用信息化手段推动原产地证签证工作,率先为辖区逾千余家原产地证备案企业开通“无纸化申办、信用签证、自动审单、通报通签、取消年审、取消重发证书登报申明、代理申办、签证一体化、简化备案手续、‘一对一’上门服务”,向企业宣传原产地证签证政策,帮助企业解决签证技术难题,提高利用率和准确率,签证工作开展成效明显。

(沈超)



九牧厨卫产品覆盖欧洲、美洲、亚洲、大洋洲、非洲共超过30个国家和地区。图为在位于福建省南安市的九牧卫浴,工人在组装智能设备。

新华社记者 宋为伟 摄

中欧农产品经贸升级主打高品质需求

■ 闫磊

费者对食品的认知和要求日益提高,这使得意大利对华农产品出口增幅稳定在两位数。

同样是欧盟农业大国的法国也通过牛肉出口,拓展对华农产品市场。法国计划2019年向中国市场输出数千吨牛肉。法国驻华大使黎想表示,中国人口规模庞大,经济充满活力。作为世界第二大牛肉进口国,中国是法国牛肉行业的重要战略市场。

欧盟委员会农业与农村发展

委员菲尔·霍根曾公开表示,欧盟大部分国家对华推广特色农产品的意愿强烈,这些农产品涵盖有机食品、奶制品、肉类、葡萄酒和烈酒、啤酒和橄榄油、水果和蔬菜、糕点糖果和谷物等。“特别期待欧盟国家的牛肉进入中国市场,满足中国消费者需求。”

据霍根介绍,仅在2017年,中国肉类消费就为7100万吨,而美国为3200万吨,欧盟为3600万吨,中国的肉类消费总量超过美国和

欧盟的总和。欧盟迫切希望能进入这个巨大的市场。

为中欧农产品经贸发展注入活力的还有不断扩大的中欧地理标志互认产品名单,它令许多种优质中国农产品得以顺利地进入欧盟市场。柴达木枸杞日前成功入选中欧地理标志互认产品名单,成为全国35个中欧地标互认农产品之一。熟悉该产品的青海海西州农牧局副局长杨慧清向记者表示,柴达木枸杞耕种面积已扩大至

11.78万亩。“出口量连年扩大,去年已达4万吨,创汇约500万元。”

据介绍,青海省海西州地处世界“四大超净区”之一的青藏高原柴达木盆地腹地,是中国第二大枸杞种植基地。该地区每年经欧盟认证的有机枸杞出口额位列中国首位。

对于出口前景,海西州副州长钱国庆说,柴达木地区农产品具有高品质保证和独特优势,随着品牌认知度扩大,在欧美市场份额有望逐步提高。

乌克兰将在 5年内放弃天然气进口

据乌克兰通讯社消息,乌克兰总理格罗伊斯曼表示,得益于国内地下资源开采,乌克兰可在未来5年内放弃天然气进口。据报道,2019年3月6日将进行一轮出售10个石油天然气矿床资源使用特殊许可的电子交易。所有的电子交易将通过ProZorro销售系统进行。国家地质资源署曾于1月29日宣布开始第二轮电子交易,当时曾售出9个许可证,其中7个是石油天然气许可证。按照国家地质资源署的计划,2019年将安排不少于10次拍卖。特殊许可电子交易试点将在今年1月1日至12月1日间落实。

(本报编辑部综合整理)

◆连线自贸区

上海自贸区实施资本项目收入结汇支付便利化试点

中国人民银行上海总部近日透露,经国家外汇管理局批准,国家外汇管理局上海市分局在上海自贸试验区实施资本项目收入结汇支付便利化试点。

据悉,资本项目收入结汇支付便利化政策,是指符合条件的诚信优质企业办理资本项目收入结汇支付时,可以仅凭《资本项目外汇账户资金支付命令函》直接在银行办理,无需事前、逐笔提交证明交易真实性的单证材料。办理银行对企业资金使用真实性审核由事前转为事中事后。

便利化政策的实施大幅简化了业务流程,降低了劳务成本,也有效解决了部分企业在暂时无法提交用途证明材料下资金使用困难的问题,有利于提高资金使用效率和办事效率,并推动企业和银行自律发展。

为落实此项便利化改革,国家外汇管理局上海市分局通过对往年业务数据的分析,结合银行和企业实地调研,梳理出试点企业、试点银行应符合的条件,以及防范风险的宏观审慎管理方式,并将其与银行试点职责、行业自律管理要求等汇总整理成详细的实施细则。各外汇指定银行将按照此实施细则,依据相关原则提供高效的金融服务。

资本项目收入结汇支付便利化改革,是以维护国际收支均衡和金融稳定为目标,在“宏观审慎和微观监管”两位一体框架下,不断提升资本项下业务办理效率,增强微观经济主体活力的创新探索。试点实施后,上海自贸试验区内的诚信优质企业可以更加高效、便捷地办理资本项目收入支付业务,有利于提高企业资金使用效率。

(姜煜)

案例C

2016年11月,中国A公司以CFR条款从印度B公司购买铁矿粉,目的港为中国大连。货装船发出后,B公司于11月4日向A公司寄出单据,11月7日到(交)单。11月8日完成议付。议付后,A公司发现船迟迟未到中国港,遂询问B公司,被告知在新加坡加油。数日后,再次询问未果。经查询发现该船因涉及另一起贸易纠纷已被新加坡法院扣留,而承运的船务公司正面临破产。

事发后,A公司以CFR(成本加运费)系“到岸价”为由,要求B公司或退还货款,或再发同样数量铁矿粉,均被B公司否决。之后提交新加坡法院处理。承运船务公司2017年初已申请破产,法院判定对该船进行拍卖,但拍卖前,船上的货物必须全部由货主转移走。新加坡港口没有卸载能力,需一家有该类业务资质的德国船务公司倒货,相

关费用累计200多万美元。审理中,法院判定倒货的相关费用由A公司支付。

专家点评

这是一起在国际贸易中采用CFR贸易术语而产生的贸易纠纷。提示外贸公司需重视贸易术语的选择。CFR贸易术语下,卖方仅是支付了装港至卸港的运费,不承担货物在运输途中的任何风险,买方误认为CFR术语中含有运输费用,卖方就有义务保证将货物运到指定的卸货港,其实CFR不是“到岸价”。CFR术语解释中,货物装船前卖方通常会执行船的船舶资料报给买方确认,货物运输途中的所有风险都将由买方承担,没有要求卖方必须审核船方的资信状况或是承担因船方资信不佳所带来的后果。因此,鉴于买方缺乏对合同履行的监控权,建议尽量不使用CFR条款签订国际贸易合同。

此案中即使买方不过早议付也无法降低损失。B公司于11月4日从印度寄出单据,11月7日到(交)单,正常议付期间需要7-8天,但A公司在11月8日就完成了议付。那么船舶发生问题后,买方能否通过拒绝或延迟付款来改变被动局面或挽回损失?答案是否定的。根据UCP600规定,即使买方在议付前发现船被扣,也很难拒付。信用证项下出口商与议付行进行的是单据买卖,而不考虑实物的状况,无论装运的实际货物内容,以及途中灭失与否,只要卖方提交的单据满足了“单单相符、单证相符”的要求,卖方就可以安全收汇。本案中,卖方已经在信用证项下进行了交单议付,不存在以不符合点而拒付的法定理由。在大宗商品的国际贸易实务中,强势地位的卖方通常会在信用证中约定各种不符合点豁免条款来免除自身义务,如果买方处于弱势地位则相

当不利。

涉事各方有无违约责任?卖方不存在违约责任。这个例子涉及的核心问题是,船舶没有抵达买卖双方合同所规定的目的港卸货。根据CFR术语解释,货物在装港越过船舷,风险即由卖方转移给买方。本案例的卖方已完成了交货义务,卖方无违约责任。承运人存在违约责任。买方持有合法提单,就与承运人(船公司)建立运输法律关系,买方向有权凭所持提单要求承运人(船公司)必须将货物运至指定的目的港并赔偿相应的损失。案例中,买方在收到卖方的装船单据后,并未对船公司进行严格资信调查和审核,才出现了船公司涉及多起未决的贸易纠纷,且船公司自身经营状况不佳面临破产的情况。在这种情况下,买方只能“哑巴吃黄连”,难以从船公司处获得相应的赔偿。

CFR术语下,承运人资质尽职调

查不能缺失。CFR术语下,货物运输途中的所有风险都将由买方承担,因此必须谨慎地对船舶及船公司进行严格审核,或者通过买卖合同中的规定来显式地约束卖方。卖方提供了适航的船舶并且满足贸易合同中规定的装货要求,就已履行了相关的基本义务。本案中,买方未对卖方所提供船舶的船公司进行资质等各方面严格审查,就丧失了此时仅存的控制风险机会,只能是自负其责。

在买方主动止损方式的选择方面,买方应该要求卖方协助与船东交涉,同时立即采取有效的止损措施——在船只被扣押时,及时地处理货物,设法将自己的损失减到最小。但是买方却“一厢情愿”地希望卖方能承担一切责任,以为可以借助多年的友好合作来寻求卖方的支持,反而忽视了损失的进一步扩大。这实际上反映了买方对CFR术语项下各方义务的误解。

■ 点评专家 郭辉

CFR 贸易术语的选择与风险点规避