

WTO成员贸易政策向促进进口转变

日前,世界贸易组织(WTO)发布贸易政策审查机构定期年中报告,对成员(地区)在2019年10月16日至2020年5月15日期间的贸易政策予以审查、评估。报告指出,世贸组织成员实施的进口限制措施继续影响全球贸易,但总体趋势显示,成员的贸易政策正在向促进进口转变,特别是与新冠肺炎疫情相关产品进口。在中期贸易政策审查期间,世贸组织成员实施了363项新的贸易相关措施,其中贸易便利化措施198项,贸易限制措施165项,256项措施(约71%)与疫情有关。

在2019年10月中旬至2020年5月中旬期间,世贸组织成员实施了56项与疫情无关的贸易限制新措施,主要是提高关税、进口禁令、出口关税和更严格的出口海关程序等。新的进口限制措施涉及价值约4231亿美元商品,达到自2012年10月份以来第三高水平。自2009年以来,世贸组织成员一直实施并仍然有效的进口限制措施累计实现贸易覆盖额1.7万亿美元,占世界进口总额的8.7%。无论是按贸易价值计算还是按占全球进口总额百分比

计算,这两项数据一直在升高。尽管贸易限制措施仍然普遍存在于世贸组织成员中,但有证据表明,在中期贸易政策审查期间,世贸组织成员采取了促进贸易的政策,实施了51项与新冠肺炎疫情无关的贸易促进新措施。这些措施主要包括取消或降低进口关税、简化海关手续和降低出口关税。与疫情无关的进口便利化措施贸易覆盖额约为7394亿美元,明显高于前一期贸易政策审查报告(2019年5月中旬至10月中旬)的5447亿美元,为2012年10月份以来的第二高水平。

截至2020年5月中旬,世贸组织成员实施了256项与新冠肺炎疫情明确相关的贸易措施,全部是与疫情出口限制相关的出口禁令。在疫情早期阶段,世贸组织成员实施的若干措施限制了贸易自由流动,但截至2020年5月中旬,这些措施中有57%已具有促进贸易的性质。今年5月初,一些成员(地区)开始逐步取消针对外科口罩、手套、药品和消毒剂等产品的出口限制,疫情早期阶段采取的相关贸易限制措施也在减少。

尽管本报告是在新冠肺炎疫情

情下编写的,但尚未反映疫情对贸易的全面影响。在中期贸易政策审查期间,世贸组织各成员为应对疫情造成的经济和社会动荡,采取了前所未有的紧急支持措施。记录在案的468项与疫情相关经济支持措施中,大多数贸易措施都是临时性的,包括数额空前巨大的政府拨款及补助金、相关货币、财政和金融措施,针对中小微企业的救助措施等,总价值达数万亿美元。这些紧急支持措施是各国政府应对疫情导致的经济衰退和为强劲复苏做好准备的核心。

在中期贸易政策审查期间,世贸组织成员实施了239项贸易救济行动,启动贸易救济行动的力度为过去8年最大。其中,启动反倾销调查占所有贸易救济行动的80%左右。此外,还有贸易保障措施和反补贴行动。

在服务贸易方面,在中期贸易政策审查期间,世贸组织成员为应对新冠肺炎疫情而实施的99项新措施中,大部分都是为了促进贸易,但一些涉及外国直接投资、国家安全与战略相关领域的新政策,则对贸易有所限制。

世贸组织成员还实施了卫生与动植物检疫措施、技术性贸易壁垒措施,实施力度和数量均明显高于前一审查期,其中大多数措施是由发展中成员实施的。今年2月1日至5月15日,有19个成员向世贸组织通报为应对疫情而采取的29项卫生与动植物检疫措施。但从今年4月份起,这些措施中的大多数发生了性质转变,已从最初对受疫情影响地区进口或过境的动物实施限制和额外认证要求转变为贸易促进措施,包括使用电子证书检疫检查。截至今年5月15日,世贸组织14个成员通报了53项应对新冠肺炎疫情的技术性贸易壁垒措施,涉及个人防护装备、医疗设备用品、药品和食品等。

世贸组织总干事阿泽维多介绍该报告时指出,世界贸易很大一部分继续受到新增和累积的进口限制措施影响,在各经济体需要通过贸易在新冠肺炎疫情影响下重建之际,这一问题值得关注。从积极方面看,世贸组织成员已经推出了规模可观的促进进口措施,并开始缩减疫情早期实施的贸易限制。

(杨海泉)

上半年工业利润增速前低后高、由降转升

本报记者 张伟伦

国家统计局近日公布了中国工业企业利润数据显示,今年上半年,随着复工复产深入推进,生产经营秩序稳步恢复,工业企业利润状况持续改善。上半年,工业企业利润增速呈现“前低后高、由降转升”走势。分季度看,一季度同比下降36.7%,二季度工业企业利润同比增长4.8%,增速实现由降转升。如果从月度来看,增速加快态势更加明显,尤其是5、6月份,利润分别增长6.0%和11.5%。

国家统计局工业司高级统计师朱虹表示,6月份工业企业利润增速继续加快,主要受工业生产和销售增长加快、工业品价格降幅收窄以及单位成本下降等因素影响。

从工业品价格看,6月份工业生产者出厂价格指数、购进价格指数降幅均较5月份分别收窄0.7个和0.6个百分点,双双扭转了今年以来降幅持续扩大的趋势。初步测算,6月份工业品价格变动影响全部规模以上工业企业利润增速比5月份回升5.3个百分点。

6月份,规模以上工业企业每百元营业收入中的成本同比减少0.22元,为今年以来首次出现下降,缓解了前期成本大幅上升给企业经营带来的压力。其中,受原油价格波动影响,石油加工行业每百元营业收入中的成本同比大幅减少7.13元。

“受市场需求改善、工业品价格回暖、成本压力减缓、相关扶持政策效果显现等多重有利因素影响,钢铁、油气开采、石油加工、有色等重点行业利润大幅改善。”朱虹说。

值得注意的是,装备制造业、高技术制造业利润显著改善。二季度,装备制造业利润同比增长31.8%,一季度为下降46.7%,为回升幅度最大的行业板块。同时,高技术制造业利润增长34.6%,为增速最高的行业板块,而一季度为下降17.1%。

此外,在各项促消费政策的带动下,二季度市场主体加快复工复产步伐,居民外出消费有序增加,市场活力逐步提升,市场销售持续改善。同时,消费转型升级加快推进,新型消费继续保持良好发展势头。二季度,消费品制造业利润同比增长10.1%。其中,食品制造、纺织行业回升较为明显,二季度利润分别增长36.8%、19.0%,而一季度分别下降27.4%、38.8%。

受基建项目加快推进、主要大宗原燃材料产品价格回升等因素影响,原材料制造业利润同比下降17.9%,降幅比一季度大幅收窄45.0个百分点。其中,受成品油价格回升、原材料为低价库存原油双向影响,石油加工行业二季度实现利润104.5亿元,而一季度为全行业亏损247.0亿元。此外,建材行业二季度利润增长6.5%,一季度为下降34.0%;化工、钢铁行业二季度利润分别下降13.5%、34.1%,降幅比一季度分别收窄43.0个百分点、21.6个百分点。

“尽管二季度工业企业利润状况明显恢复向好,但总体看,受新冠肺炎疫情冲击影响,市场需求依然偏弱,企业生产经营仍然面临不少困难,上半年累计工业企业利润同比仍下降12.8%,且利润增长结构有待进一步优化。”朱虹表示,当前,全球疫情仍在持续蔓延,国际经贸形势复杂严峻,工业利润增长的持续性仍存在不确定性。

中俄东线天然气管道南段建设启动

本报讯 据国家石油天然气管网集团有限公司发布的信息,7月28日,中俄东线天然气管道(永清—上海段)长江盾构穿越工程开工,标志着中俄东线天然气管道南段建设正式启动。

中俄东线天然气管道在我国境内途经9个省市,境内段新建管道3371公里,利用已建管道1740公里,按照北、中、南三段分期建设。其中,北段(黑河—长岭)已于2019年12月投产供气;

中段(长岭—永清)工程正全面施工建设,计划2020年年底建成投产;南段工程起自河北省廊坊市永清县,途经河北、山东、江苏,终点位于上海市白鹤镇。

据国家管网集团有关负责人介绍,长江盾构穿越工程是中俄东线天然气管道南段的关键控制性工程,该工程计划2025年6月份建成投产,每年可供应长三角地区189亿立方米天然气。

(周雷)



今年以来,江苏省海安市在科学防控疫情的同时,及时帮助民营企业迅速恢复产能、拓展国内外市场,保持经济平稳运行,确保务工人员有岗上、有活干、有钱赚。图为7月28日江苏省海安市白鹤镇的南通升辉机械有限公司生产车间内,工人们正在生产出口机械设备。

中新社发 霍慧勇 摄

发改委:扩大鼓励外商投资产业目录

本报讯(记者 张伟伦)7月28日,发改委印发关于做好2020年降成本重点工作的通知。通知提出要放宽市场准入和经营限制。修订和发布《市场准入负面清单(2020年版)》,放宽市场准入试点,持续破除

市场准入隐性壁垒。扩大鼓励外商投资产业目录,使更多领域的外商投资能够享受税收等有关优惠优惠政策。放宽小微企业、个体工商户登记经营场所限制,便利各类创业者注册经营、及时享受扶持政策。有序

放开新能源汽车代工生产,推动自检自证,实行品牌授权试点。鼓励有条件的地方向符合要求的食品生产、经营企业发放许可证电子证书。各地不得干预连锁企业依法申请和享受总分机构汇总纳税政策。

中国经济复苏提振全球信心

新冠肺炎疫情发生以来,中国坚持人民至上、生命至上,把保护人民生命安全和身体健康作为重中之重,抗疫斗争取得了战略性成果。同时,中国积极推进复工复产,经济逐步复苏,为稳定全球经济作出了重要贡献。众多国际社会权威人士和知名专家都对中国的抗疫成就给予了客观评价。

剑桥大学高级研究员马丁·雅克表示,新冠病毒是一种未知病毒,一开始谁也不知道它的来

源和特性,这无疑增加了应对难度。“各国唯一能做的就是阻断传播,中国通过封锁疫区和采取隔离措施,做到了这一点。中国政府在发现病毒后行动迅速,应对有力,采取的抗疫措施非常有效。”马丁·雅克说。

新加坡国立大学教授郑永年指出,中国疫情控制速度之快,在中国历史上乃至人类社会历史上都非常罕见。正如世卫组织总干事谭德塞所说:“世界应该感谢中

国为抗击疫情所做的努力。”英国皇家国际问题研究所所长吉姆·奥尼尔表示,与其采用双高标准,将注意力集中在中国上,不如考虑一下能从中国学到什么。“特别是我们可以尝试更好地了解中国采用了哪些技术和诊断技巧,降低患者死亡率,并在疫情暴发后的几周就恢复了部分经济。”奥尼尔说。

马丁·雅克表示,事实已经证明了中国抗疫的成效,“各国应该

好好向中国学习经验,学习他们怎么隔离、怎么遏制疫情扩散”。他还表示,中国制度的优越性是能够有效应对疫情的重要原因,“这一制度所具有的战略、全局性、前瞻性和对全国资源的调动能力,是其他制度无法比拟的”。

英国伦敦市经济与商业政策署署长罗思义在今日俄罗斯电视台网站撰文指出,从技术上讲,中国防控新冠病毒的手段并不新奇——隔离、生活物资配送、强制

佩戴口罩、加强检测以及增派医务人员等。但是,中国比美欧国家更加严格地执行了这些措施,这是对中国社会对疫情有更清晰认识。

哥伦比亚经济科学学院院长贝多芬·埃莱拉表示,中国在应对新冠肺炎疫情方面进展迅速,成效明显,得益于中国人民的团结一致。埃莱拉说:“中国中央政府发布了强有力的政令,民众就能切实执行,这是制度上的优势。”(仇莉娜 袁勇)

中企在跨境并购中如何提高谈判成功率

本报记者 钱颜

谈判是并购交易达成的必经之路,是相互博弈相互妥协的过程。在跨境并购过程中,掌握基本的谈判技巧可让交易成功概率增大。但在实践中,很多企业容易走入误区。

“谈判是一个过程,其中,双方都带着解决分歧的目的,试图通过探索不同选择和交换不同要达成协议。”在日前举办的并购交易谈判活动上,UNCLE Leslie 并购法商学院创始人张伟华表示,政治、经济、社会环境、交易方式等都是并购交易谈判的影响因素。

“具体来说,一个项目是公开招标还是一对一谈判,是私募买家还是产业买家,是友好收购还是恶意收购,是政府招标还是商业招标,交易标的受欢迎程度如何,这些都决定着企业该采取怎样的谈判策略。”张伟华介绍,具体案件中,并购交易谈判的因素包括交易动力、交易愿望、利益相关方(中介、政府、顾问)、谈判者自身条件、企业的长远目标、交付金额、时间等。

张伟华表示,谈判者一般应具有国际商务、法务经验。针对不同谈判对象,需要有不同的文化背景。一般来说,跨境并购谈判以国际商业通用语言英语为主,要求谈判技术性、专业性强,讲究谈判技巧、谈判礼仪,能适应快节奏的谈判流程和面对面谈判方式,对心理承受力及体力有一定要求。

此外,了解跨境交易谈判对象也很重要。张伟华说,一般来说,谈判对象包括买卖双方董事会、高管,交易双方股东、顾问,融资机构、监管审批机构等,还考虑竞争对手、媒体、债权人、工会与劳工、供货商、用户等多方利益。

会上,张伟华还介绍了原则谈判法,要点是对事不对人。聚焦利益,而非立场。做决定之前,创造不同的可能性。坚持最终结果应源于客观标准。

“谈判者应当做到,在谈判中尽量少泄露重要信息,对重要事情有所坚持,争取做到客观、公平、合理,不要太早丢掉看似不重要的筹码,必要时还要采取停下来方式来推进谈判进程。”张伟华强调,谈判者应当把精力用在听其言、观其行,了解对方的特点,带有授权进行谈判,不做出轻易让步上,而不应该在谈不下去的谈判点反复讨论,以及不断提出新谈判点。

张伟华表示,跨境交易谈判核心还在于识别对手的商业逻辑和商业意图,仔细观察一些典型案例,可以发现其背后逻辑。例如,Uber和软银的估值谈判案中,Uber股东和员工同意出售部分股份,软银获得大约15%的Uber股份,对Uber的估值为480亿美元,较Uber最近约680亿美元的估值低30%左右。该财团其他成员将获得约2.5%的Uber股份。按照交易条款,软银还根据Uber约680亿美元的估值向其投资约2.5亿美元。交易完成后,该财团共计将持有Uber约17.5%的股份。经过一番谈判,最终得到了一个三赢方案,即新投资部分,估值未变,原有股东和员工按估值折价出售股份。

2020年是不寻常的一年,中国经济产业进入深度调整与升级。与此同时,全球新冠肺炎疫情蔓延,经济面临衰退风险,在疫情特殊时期,产业升级关键阶段,科技创新对上市企业探索产融结合的新路径、挖掘产业升级的新方向至关重要。

“从大环境来讲,科技创新是国与国之间的核心竞争力,特别是在当前的国际形势下,国家在科技领域、行业的创新领域能够取得制高点,可能是将来在国际竞争中制胜非常重要的一环。”平安创投CEO、科创板首届咨询委员会委员张江日前在中国

上市公司科技创新论坛上表示,从产业上来讲,中国从原来的简单制造,正逐步过渡到高端制造和科技引领产业企业发展,这也是未来我国经济发展的大趋势,科技创新是行业与行业之间竞争的最重要驱动。

天工国际首席投资官朱泽峰表示,企业在两年前投资了5亿元的粉末引进项目,因为当时中国制造的3D打印增材制造应用领域不断扩大,对高端粉末的需求越来越旺盛,在这样的市场判断下,企业引进了项目。同时,企业跟客户密切沟通,让他们及时了解到产品项目的进展,等到

产品一旦推向市场,得到客户积极反映,销售走势良好。

“受疫情影响,很多国内企业遇到一些困难,尤其是外贸企业,但也不乏有一些企业的经营业绩反而逆势增长。”朱泽峰表示,例如,我们公司有一款产品,出口市场主要针对美国,上半年产品销量增长54%。他解释说,经过数据分析,这些制造业企业如果拥有自己的核心技术,在行业中有一定的话语权,在危机中反而能够凸显出优势。通过疫情,更多企业认识到要通过科技创新增强核心竞争力。毕马威中国华东及华西区资

本市场合伙人潘子建表示,我们刚进入行业时,服务的企业大多在美国上市,也有不少企业选择到香港,因为企业从研发到商业化落地,有一个不盈利到盈利的转变,需要资本支持。而在我国科创板让更多的科技型中小企业不用走出国门就上市,去赋能、发展自己。

“现在中国大力推进全民创新,无论从宏观层面、微观层面,还是从提高企业生产效率、国家竞争力上看,这都是必然的选择。”觅确投资总经理周然表示,一方面,最近几年,中高收入国家人口增速快速下降,人口红利触

点回落,全球范围的生产制造效率一直处于逐渐下降的过程当中。另一方面,中国希望通过做大自身的企业,弥补自身产业短板,实现进口替代。

朱泽峰表示,企业经营的目标是用更快的速度生产性价比更高的产品,并快速交到客户手上。企业正处在一个充分竞争的市场和行业环境中,如果没有创新的基因,必然要被竞争对手淘汰。他认为,企业的创新不仅仅只是新产品研发,还应该包括设备更新、技术改造、工艺路线的优化,以及管理水平提升。

■ 本报记者 周东洋

科技创新引领中国上市公司更好发展