

不再享受欧亚经济联盟普惠制待遇怎么办

■ 本报记者 钱颜

根据欧亚经济委员会通报,欧亚经济联盟决定自10月12日起不再给予中国输联盟产品普惠制关税优惠,即出口欧亚经济联盟成员国的货物将不再享受普惠制关税优惠。海关将不再对输欧亚经济联盟成员国的货物签发普惠制原产地证书。如欧亚经济联盟成员国的货物发货人需要原产地证明文件,可申请签发非优惠原产地证书。

据了解,普惠制关税优惠是发达国家给予发展中国家出口制成成品和半制成品的一种普遍的、非歧视的、非互惠的关税优惠待遇,是在最惠国关税基础上进一步减轻以致免税的一种特惠关税。“欧亚经济联盟普惠制关税的宗旨是帮助发展中国家,免除或降低出口到欧亚经济联盟市场的产品关税。由于我国不再属于世界银行标准认定的‘低收入’和‘中等偏低收入’

经济体,因此欧亚经济联盟取消了原本对中国的普惠制待遇。除中国外,还有70多个国家和地区也不再享有相应的关税待遇,而是需要建立协定,以达成其他合作的方式重新构建贸易往来标准。”智达跨境风险合规委员会委员戴子军向记者介绍说,欧亚经济联盟包括俄罗斯、白俄罗斯、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦等国家。该通知的发布意味着,如果企业出口目的地为以上国家,且出口货物在《享受欧亚经济联盟普惠制关税优惠的商品清单》范围内,则不再享受原有的免除25%进口关税的优惠。

“取消优惠关税意味着关税台阶增高,本次调整普惠制关税,鱼类水产品、肉禽副食品、奶制品、蔬菜、经济作物、粮食作物、木材、家具、丝绸布料、装饰品等商品类别都会受到影响。”戴子军称,这将给我国很

多产业出口造成冲击,从而降低我国相关产品在欧亚经济联盟市场上的价格优势,减弱竞争力。企业需要先排查自己的商品是否在清单范围内,如果落入,就要对这些商品进行成本核算,及时改变市场规划方向。从长远来看,如果欧亚经济联盟市场阻力增大,则需要重新进行生产基地和出口市场的布局,以适应新的关税政策。

近年来,随着中国经济的稳步发展和国际贸易地位的逐步提升,越来越多的国家和地区宣布对中国普惠制“毕业”。例如自2015年起,欧盟就不再对中国货物给予普惠制关税优惠;自2019年4月起,日本也停止对中国货物的普惠制优惠。同时,中国也先后与新西兰、瑞士、澳大利亚等原普惠制给惠国建立了双边自贸协定。

不再享受欧亚经济联盟的普惠

制关税优惠后,中国相关商品将恢复适用欧亚经济联盟最惠国税率。届时,输入欧亚经济联盟成员国的货物发货人需要原产地证明文件,可申请签发非优惠原产地证书。“这些企业可以提前熟悉非优惠原产地证书的申报要求,与客户做好解释沟通工作,保证证书种类变更平稳过渡。”戴子军说。

同时,海关总署相关负责人表示,广大出口企业应积极优化出口商品结构,提升出口产品附加值,树立品牌竞争意识,提升自身国际竞争力。开拓国外新市场时,应关注RCEP自贸协定,提升出口产品附加值,打造竞争新优势。考虑出口至与中国签署各项优惠贸易协定的国家,以享受关税优惠政策。有条件的企业可到海外投资建厂,充分利用第三国的成本优势和关税优惠待遇,借船出海,扩大出口。

阿斯利康全球研发中国中心落户上海

■ 陈静

跨国药企阿斯利康全球研发中国中心10月11日在上海正式开幕。据悉,作为阿斯利康全球研发网络的重要成员,此次升级的全球研发中国中心将深度参与阿斯利康的全球新药研发,从研发管线布局、研发策略制定,到全生命周期产品开发和上市,覆盖肿瘤、呼吸、免疫、心血管、肾脏、代谢、罕见病等广泛疾病领域。该中心在实现全球新药同步研发,进一步满足国内医疗需求的同时,将参与并致力引领全球早期研发进一步发展。

据透露,全球研发中国中心将通过自主研发与外部合作模式,凭借中国在人工智能、大数据等多个领域的优势,尤其是上海医药及高新技术产业聚集地的优势,致力于将全球创新药物引进中国的同时,加快本土创新药物开发并带到全世界,为全球患者提供“中国造”的优质医疗解决方案。

据悉,自1993年进入中国以来,阿斯利康持续开展并扩大在中国生物医药领域的部署与投资,在药物研发等多个领域不断推动本土创新实践。2007年,阿斯利康在华投资建立中国创新中心;2013年设立中国新药研发部,以支持阿斯利康的创新药物在中国的临床开发和上市。2019年中国国际进口博览会期间,阿斯利康正式宣布将中国新药研发部升级为阿斯利康全球研发中国中心,并于今年在上海市静安区正式建成和启用。

阿斯利康全球执行副总裁、国际业务及中国总裁王磊认为:“中国正迅速成长为科研创新强国,而上海作为中国高新生物制药聚集地,为阿斯利康提供了肥沃的创新土壤。”阿斯利康全球研发中国中心总裁何静向记者透露:“目前我们在中国的研发管线已有120多个在研项目,与全球管线内同步研发的项目超过了85%。全球研发中国中心的重心已从开展中国确证性研究、支持新药上市向更早期研发拓展。他说,依托上海和长三角区域优势,阿斯利康全球研发中国中心将积极推动建立研发领域更多合作伙伴关系,助力让更多在中国孵化并落地的本土创新企业“走出去”,惠及全球,为上海打造世界级生物医药产业高地贡献力量。

何静告诉记者,今年,我们成立了转化医学团队、数字化与数据创新团队,整体研发人员数量同比增长超过20%,年底时中国生物分析实验室也将投入运营。“我们继续加大在中国存在巨大医疗需求疾病领域的前瞻性布局,将进一步利用生物分析、转化医学、人工智能、大数据等领域的能力助力全球研发。”

她介绍说:“全球研发中国中心将致力与国内顶级医学中心和科研机构以及创新企业等合作打造医药研发创新生态系统,全面提升中国早期科研能力,拓展基础科研源头创新,共同探索适合中国的创新研发途径,助力中国本土原创新药的开发,加速创新药惠及更多中国乃至全球患者。”

阿斯利康全球首席执行官苏博科通过视频对全球研发中国中心的开幕表示祝贺:“阿斯利康始终将‘创新’作为发展的引擎,研发创新一直是阿斯利康的战略重心。阿斯利康全球研发中国中心扬帆启航,我们希望以此为新起点,携手更多合作伙伴为上海、为中国的医药创新贡献更多的力量,借力全球创新,助力健康中国。”

上海市静安区人民政府副区长张军当日表示,对标上海市战略新兴产业的“十四五”规划,静安区积极培育发展生命健康产业、数据智能产业、聚焦生物医药、人工智能、新兴数字等重点方向,放大政策杠杆,提升服务效能,加快打造龙头企业集群。他告诉记者,今年以来,阿斯利康全球研发中心、BioNTech中国区总部等相继落户,静安区内生命健康产业集聚度进一步加速,生命健康产业数字化、智能化、创新水平进一步提升。



近年来,江苏省海安市福克斯电气集团有限公司大力推进节能减排,紧扣“两化融合”战略部署,加快科技建设步伐,加大信息技术建设应用投入,打造高效太阳能光伏组件智能制造车间,应用5G技术,实现车间管理的透明化、自动化、标准化。图为该公司员工在车间生产光伏设备。

中新社发 姜明 摄

全球食品价格进一步上扬

■ 杨海泉

国际大麦价格也上涨了2.6%,这主要是受到需求旺盛、俄罗斯产量前景下调以及其他市场价格上涨的影响。相比之下,世界玉米价格总体保持稳定,温和上涨了0.3%,原因是全球作物前景的改善以及美国和乌克兰进入收获季,抵消了飓风引发的美国港口运行中断所带来的上涨压力。尽管如此,玉米价格较2020年同期仍高出近38%。粮农组织专家指出,在主要谷物中,小麦是未来几周的关注重点,因为需求将会经受价格快速上涨的考验。

植物油价格指数9月份平均为168.6点,环比上涨1.7%,同比高出约60%。上涨主要由于棕榈油和菜籽油价格走高,而大豆油

和葵花籽油的报价则呈跌势。国际棕榈油价格连续第三个月走强并已达到10年高位,原因是全球进口需求强劲的同时,持续的劳动力短缺引发市场对马来西亚产量低于潜在水平的关切。全球菜籽油的长期供应紧张也带动其价格显著上涨。与之形成对照的是,国际大豆油和葵花籽油价格下跌,分别是因为生物柴油行业对大豆油的吸收量存在不确定性,以及2021/2022年榨油季全球供应前景充足。

乳制品价格指数9月份平均为117.9点,环比上涨1.5%。9月份该指数中的所有乳制品国际报价均有所上升,其中脱脂奶粉和黄油涨势强劲,除了全球进口需求稳固这一因素之外,也受到了

出口供应有限,尤其是欧洲的低库存与牛奶产量季节性下降的叠加影响。正处于新产季初期的大洋洲牛奶产量有限,加上库存量低,也为世界黄油和脱脂奶粉价格上涨提供了支撑。与此同时,在欧洲产量受限、低库存和内部需求稳定的综合作用下,全脂奶粉和酪乳价格温和上扬。

肉类价格指数9月份平均为115.5点,与上月基本持平,年化则上涨26.3%。9月份,全球羊肉需求坚挺而出口供应仍然趋紧,其国际报价因此进一步上涨。大洋洲和南美洲肉牛出栏供应有限导致全球供应承压,牛肉价格的涨势也有增不减。禽肉报价在连续9个月上涨之后因全球供应量增加而下滑。国际猪肉价格因中

国进口需求下降和以欧洲为代表的内需低迷而下跌。

食糖价格指数9月份平均为121.2点,环比上涨0.5%,同比涨幅为53.5%。最大食糖出口国巴西遭遇长期干旱天气和霜冻,引发减产担忧,继续支撑国际食糖价格走强。此外,乙醇价格上涨也促使巴西将更多甘蔗用于生产乙醇。但是,全球食糖进口需求放缓以及印度和泰国等主要出口国生产前景良好,其价格的上行压力因而受到抑制。

联合国粮农组织食品价格指数是衡量一揽子食品类商品国际价格月度变化的尺度。它由5个商品类别价格指数的加权平均数构成,权数为2014年至2016年各商品类别的平均出口贸易比重。

跨境物流瓶颈促外贸企业改变思路

■ 本报记者 刘国民

是讲述。

“除了为海外代工厂运送物料遇到障碍,今年2月、3月没办法找到集装箱,而且疫情下海外港口货物处理速度变慢,给我们增加了货物滞港费负担。”丁利军回忆说。

丁利军和莱士格集团提到的跨境物流瓶颈显然不是孤例。由于跨境物流涉及多个环节,一些涉外企业过去习惯在不同的流程找不同的物流服务商,于是企业不仅要为找拖车操心,还要为找柜子和找各种物件费心,为此要联系和管理很多家物流服务商。当疫情到来,跨境物流成为业务发展制约因素时,企业来不及作出反应和改变。

跨境物流瓶颈如此难以逃避,背后的原因是大家很关心的

问题。马士基大中华区销售高级总监罗海峰分析说,原因之一是市场供需失衡,冲击最大的是北美,集装箱船到北美,平均待港时间10天至15天,运力消耗在等待中,增加滞港成本,而仓库也无法及时拆卸集装箱并归还港口;原因之二是各国推行经济刺激政策,民众也有较大的居家消费需求,同时国外生产受限使得很多生产转移到中国,对应的海运航线压力增加;原因之三是结构性因素,过去10年至15年,海运产品同质化,利润率不高,导致海运企业对仓位投入不大,面临疫情压力时则显现瓶颈。“总体上是海运供给减少,需求却增加。我认为供需不平衡态势不会长期持续,最终会实现平衡。”罗海峰说。

至于怎样缓解跨境物流问题,外贸企业和物流企业都有一些局部的办法和建议,虽无法整体扭转局面,但对外贸企业有一定帮助。

“涉外企业不要又找拖车、又找货柜和其他物件,可以借鉴欧美成熟企业的做法,把专业的事情交给专业的人做。能通过数字化解决的问题,就尽量不要由人工去做。”在跨境物流业务一线的马士基大中华区直接客户业务总监朱红辉认为,成长型企业要去思考,当企业步子很快时,合作的物流供应商能否跟上节奏,物流供应商在这种情况下到底有没有核心履约资源,要想办法减少物流供应商掉链子的风险。她建议涉外企业尽量多和物流供应商讨论出整体的方案和框架,而不是

局限于单个项目或流程。

罗海峰认为,2020年以来的疫情影响,供应链的不稳定和高成本,倒逼企业去反思FOB(船上交货价)贸易模式,重塑物流模式成为新要求。在他看来,其中一项就是,成长型企业挑选物流供应商时,不应以找出价格最低的供应商为首选,而是要有一套保障全程运输稳定、更具长远性的新思路。

据悉,通过马士基海铁联运方案缓解缺集装箱问题,通过中欧班列让海外代工厂获得了物料供应后,丁利军头疼的跨境物流难题得到缓解。他给企业界的建议是,成长型企业当然不想在海外快速发展时留下后遗症,那就要有包括物流计划在内的年度计划,未雨绸缪,这一点非常重要。

广州与海南自贸港文旅合作亟待创新

■ 本报记者 刘国民