G7“全球基建投资伙伴关系”前景朦胧

■ 祝鸣

最近在德国举行的G7峰会上，美国及其盟友一致同意启动“全球基建投资伙伴关系”，在五年内筹集6000亿美元，为发展中国家提供基建帮助。虽然该计划并未直接指明和中国相关，但国际舆论对此的普遍解读是应对中国的“一带一路”倡议。基于多年来对全球基建问题的跟踪研究，笔者认为“全球基建投资伙伴关系”的最终成功还需克服以下三大阻碍。

一是西方资本属性的“赚快钱”痼疾。上世纪中叶以来，非洲摆脱西方的殖民统治陆续独立后，西方国家迄今在非洲投入了成千上万亿美元的巨额援助资金，但西方在非洲基础设施领域一直存在感颇低。以至于一些非洲领导人曾感慨地说：“中国人在我们国家最近十几年的建设成就，超过了西方几百年的积累。”西方资本更多地是赚快钱、追逐高额利润，西方政府基于自由市场理念对资本基本是弱干预。而基建往往是建设与回报周期都较长的项目，年度资金回报率也较低；相比之下西方资本在利润更丰厚的金融市场更容易获得高额回报。

中国作为社会主义国家，中国政府对资本的调控能力也更强。中国著名经济学家林毅夫曾就此分析指出：“长期导向”是一种基于中国农耕社会儒家文化的禀赋，通常引至较高的储蓄率和投资。这一特点催生了在中国基建领域发挥了巨大作用的“耐心资本”。“耐心资本”是投资在一种“关系”上的超长期资本。在这一关系中，投资者自愿向接受国/发展伙伴注入资本（含股权和十年以上债权），乐意看见它们在未来不断成长并为双方带来回报，实现双赢。“耐心资本”的持有者通常有较好的能力与发展伙伴一起分担风险。所以，“全球基建投资伙伴关系”如何能够将来自G7的大量资本，“驯化”为能够耐心投资在基建领域的“耐心资本”，将是个不小的挑战。

二是视中国为假想敌的错误思维。几年前，笔者去南部非洲的赞比亚实地调研，从其首都机场到市中心旅馆的路上意外看到道路两边大量的中文广告，其内容几乎都是施工机械租赁、中国工程队的广告等，几乎给人错觉以为是在中国而不是非洲。但是在那里的市中心，这些中文广告就消失不见，相反各种西方背景或投资的非政府组织、援助项目的指示牌倒是不时看到。两者的鲜明对比正说明了：中国和西方在海外有其各自的擅长领域，一个在硬件，一个在软件。

从业务模式来看，中国企业和西方海外基建企业并不存在“针尖对麦芒式”的强竞争关系。中国企业在海外市场传统业务模式为工程总承包，主要材料及劳动力来源大部分仍然以国内为主，处于全球承包工程产业链国际分工的低端位置。西方企业则在利润更为丰厚的对外咨询、设计业务方面具有更大的优势与市场份额。从市场份额来看，全球基建的资金缺口每年就达到数千上万亿美元。这么大的资金缺口即使中国和西方联合起来都不能够填补得上。所以，中国和西方在全球基建领域的优势互补合作其实更胜于无谓的竞争。

三是G7兑现援助承诺的弱约束问题。按照美国总统拜登的打算，“全球基建投资伙伴关系”的6000亿美元将来自于公私混合资金。而正如笔者之前所分析的，由于基建的建设及回报的长周期性，以开发援助和贷款为主的公有资金将依然扮演极其重要的基础性“铺路石”作用。这些公共资金无疑将主要来自于G7各国政府。没有规矩，不成方圆。如果G7此次的确真心是为了帮助发展中国家，那就需要细化落实行动方案，建立实施过程的监督、事后问责机制，以此建立落实承诺的强约束机制。

所以，今年G7峰会的“全球基建投资伙伴关系”最终能否真正百分百地落实，又能多大程度上惠及广大发展中国家，其实施前景目前来看并不乐观。

（作者系上海国际问题研究院地区合作室主任、南非约翰内斯堡大学中非关系研究中心客座研究员）

产业数字化转型成数字经济发展主引擎

■ 本报记者 穆青风

中国信息通信研究院日前发布《中国数字经济发展白皮书（2022年）》（以下简称《白皮书》）。《白皮书》显示，2021年，我国数字产业化规模为8.35万亿元，同比名义增长11.9%，占数字经济比重为18.3%，占GDP比重为7.3%，数字产业化发展正经历由量的扩张到质的提升转变。2021年，产业数字化规模达到37.18万亿元，同比名义增长17.2%，占数字经济比重为81.7%，占GDP比重为32.5%。

《白皮书》显示，以往我国数字经济发展是以电商为代表的消费互联网为主，近年来工业互联网对数字经济的带动作用变得更加明显。中国工业互联网研究院智能化研究所副所长顾维玺曾表示，当前区域企业数字化转型主要面临体制机制壁垒多、转型路径不清晰、技术基础薄弱、数据治理缺乏手段的挑战。工业互联网通用平台通过汇聚优质行业解决方案，打通企业信息链、供应链、创新链与资金链，可以全面提升企业的生产经营能力。此外，工业互联网平台也满足政府监测工业经济运行的需求。

“数字经济已成为高质量发展的新引擎，把握住数字经济发展先机，就能占据未来发展制高点。”为此，王志勤建议政府和企业可从六个方面发挥优势，推动数字经济高质量发展。

一是加大关键核心技术攻关，增强科技储备和原始创新能力。加快布局前沿技术，聚智汇力加速战略性颠覆性技术发展。强化创新生态建设，深入产学研合作，实现科技成果有效转换。

二是补齐产业基础能力短板，打造自主可靠的数字产业链供应链。提升产业链现代化水平，打造安全稳定的供应链网络。提升产业园区产业集聚水平，推动实现从规模集聚、产业集聚向创新集聚转变。

三是加快发展工业互联网，形成具有示范和推广价值的典型经验和通用解决方案。深入推进智能制造，推动生产制造全生命周期数字化转型。发展新模式新业态，实现更高质量的资源优化配置、生产方式变革和价值创造。

四是探索构建数字经济治理体系，推动国家治理体系协同高效。建立健全平台经济治理体系，推动行业规范有序健康发展。深化数字技术与治理体系融合，提升政府行政效能、执行力、公信力和服务创新能力。

五是制定数据定价标准，调动市场主体参与数据交易积极性。探索数据交易机制，保障数据依法有序跨境流动。探索数据资本化试点，激活数据要素价值潜力，推动数据要素收益共享。

六是夯实数字经济市场基础制度，筑牢市场建设根基。推进数字经济市场要素高效配置，补齐市场发展短板。改善提升数字经济市场发展环境，强化市场保障。

近年来，黑龙江省鸡西市加速完善石墨产业链条，实现多种石墨深加工制品产业化，通过石墨产业带动“煤城”产业转型，促进当地经济发展。图为该市恒山区一石墨企业的工人在车间作业。

新华社记者 **张涛** 摄

技术研发是抑制动力电池原料涨价的根本

■ 本报记者 周东洋

中国汽车市场出现回暖迹象，但动力电池原材料价格仍呈上涨态势。近日，在第十四届中国汽车蓝皮书论坛上，与会专家、企业家就电池原材料涨价等问题进行了讨论。

近年来，碳酸锂、镍、钴等动力电池原材料的价格总体大幅度上涨。如碳酸锂的价格在2020年6月是4万元至5万元/吨，到2021年9月涨到14万元至15万元/吨，到2022年4月价格涨到约48万元/吨，尽管之后价格出现小幅度回调，但目前仍然处于高位。再如钴的价格自2021年4月触底反弹后开始一路上扬，到2022年3月达到约55万元/吨，之后进入下行通道，6月降至40万元/吨以下。这些上游原材料涨价压力传导到动力电池企业，电池要涨价；再传导给整车企业，整车要涨价。最后的结果是，电池企业、汽车企业、消费者共同为上游原材料涨价买单。

在江西安驰新能源科技有限公司总经理徐小明看来，动力电池原材料价格问题的核心在于供求关系。每个产品的扩产周期不一样，有的电池扩产跟不上电池需求增加的速度，这就导致部分原材料涨价很快，如磷碳酸锂、石墨等。去年，几乎所有电池厂的采购工作都很难做，到处抢原材料，这是不正常的状况。

在真锂研究创始人、总裁墨柯看来，锂资源上涨的原因主要有两大因素，一方面是通货膨胀导致货币贬值，引发产品价格的修正。锂电金属资源以美元计价，与美国的CPI形成高度正相关的关系。另一方面，电动汽车市场去年到现在需求大爆发，导致供给偏紧，甚至有时候供给会短缺。

“5月美国CPI升到8.6%，6月达到8.9%，还在继续往上走，碳酸锂的价格未来有可能会继续坚挺。”墨柯说，另外，国内需求预期依然非常高涨，从动力电池创新联盟5月份发布的电池产量数据来看，中游电池产量同比增长158%，大大超出上游锂源和下游电动车的销量情况，这就意味着生产预期非常旺盛。他预计，今年碳酸锂的价格可能会突破下游的心理极限，即50万元/吨。

如何应对上游原材料涨价？比克集团原总裁廖振波表示，动力电池原材料很多来自进口，因此，要采取一些国产替代原料，甚至寻找更好的、能够满足电池企业需求的材料，这样使得成本下降，满足下游客户的需求，这也是行业的普遍做法。同时上游企业在涨价以后，要控制好自身企业规模化生产以及各个环节的成本，做好精益化生产，满足下游企业对性能、性价比的要求。

徐小明表示，应对原材料涨价的方式有以下几种：一是积极与上游的原材料端、大宗产品端紧密合作，通过降低风险控制上涨幅度；二是通过扩大产能和规模，降低生产成本；三是加大技术研发，提高生产效率以及产品质量。

赣州市豪鹏科技有限公司总经理区汉成也表示，技术研发对于控制动力电池原材料价格上涨非常重要，当前市场对原材料的需求会驱动探勘技术、提炼技术和冶炼技术提升。此外，还要建立健全回收体系，为后续可持续发展提供保障。

CPA蝉联IAM全球专利1000强

本报讯 英国《知识财产管理》杂志近日公布了2022年“IAM全球专利1000强”的评选结果，中国专利代理（香港）有限公司（CPA）凭借专利领域全面出色的表现，在中国专利申请业务评选中被列入“高度推荐事务所”，在专利诉讼业务评选中被列入“推荐事务所”。“IAM全球专利1000强”出版11年以来，CPA已连续11年获此殊荣。

IAM1000榜单对CPA给予高度评价：作为中国最早的知识产权代理机构之一，CPA多年来一如既往提供优质高效的知识产权法律服务，受到客户的广泛赞誉，“我着实为他们关注细节的态度，问题导向型思维，对复杂技术、专利法律的精准把握，以简明、清楚的方式向法官、复审和无效审理部合议组呈现复杂法律、技术问题的高超能力所深深打动。”

作为专利事务的杰出代表，CPA总经理吴玉和，总经理助理熊延峰，诉讼代理人汤春龙、王亮获得专利诉讼领域的推荐，专利代理师刘春元、邹松青获得专利申请领域的推荐。

秉承“最大限度保护客户的知识产权、维护客户最大利益”的服务信条，CPA力争提供最高标准的知识产权专业服务。CPA所有员工不负客户的重托与信任，努力高效提供全方位、值得信赖的优质服务。CPA将继续致力于为国内外客户提供全面纵深、高品质、一站式的知识产权服务。

“IAM全球专利1000强”专注于在全球范围内推荐一流的专利事务所以及专利从业人员。该榜单的出炉是研究团队在对知识产权领域律师、专利代理师和公司法务1800余场调研的基础上得出的。该调研历时5个多月，针对全球重点司法辖区的知识产权诉讼和非诉执业律师及事务所进行深度调研后，综合考虑知识储备、专业技能、市场表现、服务范围及水平、同行及客户反馈等因素，进行最终评级。其分析数据为全球专利从业人员提供了权威的参考。 **（宗赫）**

服務四海 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
广告

农业贸易百问

俄乌冲突后我国与双方农产品贸易如何？

■ 马景源

俄罗斯与乌克兰均为重要的粮食产地。2021年，俄罗斯是我国第二大水产品进口来源地，乌克兰是我国第一大饼粕、第二大谷物进口来源地。2022年2月，俄乌双方发生军事冲突以来，这对我国与双方农产品贸易有何影响？

3至5月我国自俄农产品进口额同比增长5.2%

3至5月我国自俄进口农产品12.9亿美元，同比增长5.2%。其中，3月进口额3.6亿美元，同比增长12.7%；4月进口额3.8亿美元，同比下降16.2%；5月进口额5.3亿美元，同比增长21.3%。俄乌冲突发生后，3至5月我国自俄农产品进口额同比增速放缓，其中4月受冲突影响最大，进口同比下降（表1）。

表1 2022年我国自俄罗斯进口农产品情况

单位：亿美元、%

	2月	3月	4月	5月	3至5月合计
进口额	3.5	3.6	3.8	5.3	12.9
同比	44.7	12.7	−16.2	21.3	5.2

3至5月，我国自俄进口的主要农产品为水产品、植物油、油籽、畜产品、坚果，进口额分别为6.2亿美元、2.3亿美元、2.0亿美元、1.1亿美元、3240.7万美元。其中，水产品、油籽、畜产品、坚果同比分别增长21.2%、28.5%、19.1%、1.6倍，植物油同比下降35.8%。

3至5月我国对俄农产品出口额同比增长0.3%

3至5月我国对俄出口农产品4.2亿美元，同比增长0.3%。其中，3月出口额1.0亿美元，同比下降14.9%；4月出口额1.5亿美元，同比增长4.9%；5月出口额1.7亿美元，同比增长7.9%。俄乌冲突发生后，我国对俄农产品出口同比增速大幅下滑，3月份尤甚，4月、5月有所回升（表2）。

表2 2022年我国对俄罗斯出口农产品情况

单位：亿美元、%

	2月	3月	4月	5月	3至5月合计
出口额	1.5	1.0	1.5	1.7	4.2
同比	37.6	−14.9	4.9	7.9	0.3

3至5月，我国对俄出口的主要农产品为蔬菜、水产品、水果、油籽、饮品，出口额分别为1.2亿美元、4128.9万美元、3551.2万美元、2411.4万美元、1618.4万美元。其中蔬菜、水产品、水果同比分别下降9.1%、55.5%、22.1%，油籽、饮品分别增长1.3倍、19.9%。

3至5月我国自乌农产品进口额同比下降33.9%

3至5月我国自乌进口农产品8.9亿美元，同比下降33.9%。其中，3月进口额5.9亿美元，同比增长29.3%；4月进口额2.5亿美元，同比下降33.0%；5月进口额0.5亿美元，同比下降90.9%。俄乌冲突发生后，我国自乌农产品进口额下降超过三成，呈逐月下降趋势（表3）。

表3 2022年我国自乌克兰进口农产品情况

单位：亿美元%

	2月	3月	4月	5月	3至5月合计
进口额	5.0	5.9	2.5	0.5	8.9
同比	43.4	29.3	−33.0	−90.9	−33.9

3至5月，我国自乌进口的主要农产品为粮食（谷物）、饼粕、植物油、油籽、畜产品，进口额分别为6.9亿美元、1.1亿美元、4635.8万美元、2124.8万美元、1031.8万美元。其中，粮食（谷物）、饼粕、植物油、畜产品同比分别下降16.8%、52.1%、80.4%、36.5%，油籽同比增长36.9%。

3至5月我国对乌农产品出口额同比下降79.4%

3至5月我国对乌出口农产品1124万美元，同比下降79.4%。其中，3月出口额359.8万美元，同比下降78.7%；4月出口额336.0万美元，同比下降84.2%；5月出口额428.3万美元，同比下降74.0%。俄乌冲突发生后，我国对乌农产品出口大幅下降近八成（表4）。

表4 2022年我国对乌克兰出口农产品情况

单位：万美元、%

	2月	3月	4月	5月	3至5月合计
出口额	1593.9	359.8	336.0	428.3	1124.1
同比	31.7	−78.7	−84.2	−74.0	−79.4

3至5月，我国对乌出口的主要农产品为畜产品、蔬菜、饮品，出口额分别为84.4万美元、54.9万美元、45.3万美元。其中，畜产品增长1.5倍，蔬菜、饮品同比分别下降82.2%、71.9%。

（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））