

国际商情

俄扩大优先进口产品清单

俄塔斯社报道,俄总理米舒斯京日前签署了扩大优先进口产品清单的法令,为进口坚果、咖啡、可可豆、果酱、果泥、水果罐头、婴儿奶粉、部分药品和农业设备等必要商品的进口商提供优惠贷款。贷款利率为俄央行基准利率的30%上浮300基点(当前约为5.8%),原材料贷款优惠期限为3年,设备贷款优惠期限为3年。

南非汽车行业
呼吁推动电动汽车生产

据南非商业科技网站报道,南非全国汽车制造商协会(Naamsa)日前表示,南非制造业需要开始生产和销售更多电动汽车,否则可能面临数十亿美元的出口损失。2021年南非累计向151个国家出口了价值1480亿兰特的387125辆汽车和价值537亿兰特的汽车零部件,其中欧盟是南非汽车行业主要出口地区,在出口总额中占比64.3%。Naamsa预计到2030年电动汽车将占欧洲汽车销量的40%,到2040年这一数字可能增至80%。Naamsa正在与40位首席执行官(包括当地汽车制造商和进口商)开展合作,并制定将南非融入全球电动汽车价值链的路线图。

巴西放宽对锂出口限制

路透社7月7日报道。巴西放宽了对锂出口的规定,以巩固其作为全球供应商的地位,并利用电动汽车电池需求激增的机会。巴西政府日前发布一项行政命令,巴西的锂出口不再需要得到科技部核能委员会的批准。巴西的电动汽车产业规模很小,也没有加工锂的设施,无法将其用于制造电池。出口被视为该国新兴锂业的最大希望。巴西地质调查局的数据显示,巴西目前约占全球锂产量的1.5%,只有两家巴西矿业公司在运营。然而这一份额将在未来十年达到5%。美国地质调查局的数据显示,巴西的产量仍将落后于世界上最大的锂生产国——澳大利亚和智利,去年锂产量分别为5.5万吨和2.6万吨。与澳大利亚、智利、中国和美国的锂矿规模相比,巴西的锂储量也相形见绌。

(本报综合整理)

美联储加息后 RCEP 域内贸易短期内承压

■ 本报记者 张凡 实习记者 邵志媛

为应对美国40年来最严重的通货膨胀,6月,美联储放出了加息的大招,宣布加息75个基点,联邦基准利率上调至1.5%至1.75%之间。据了解,此次加息是自1994年以来最大加息幅度。

然而,7月似乎给市场留下了更多的遐想。新闻发布会上,美联储主席鲍威尔预计美联储7月加息50个基点或75个基点的可能性最大。

随着加息猜测的逐步扩散,市场上的波动也是此起彼伏。再加上地缘政治冲突加剧、国际经贸规则遭受挑战及新冠肺炎疫情局部散发的影响,如何在国际市场站稳脚跟,企业绷紧弦。

众多专家纷纷对美国未来经济前景发展抛出消极预测,各国也相继对外贸投资应声作出调整。记者注意到,进入7月,《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)落地生效已过半。作为当今世界最大的

制度型开放平台,RCEP的人口、经济总量、贸易额约占全球三成左右,蕴含巨大市场潜力。此次加息会给RCEP域内国家外贸带来哪些影响呢?

RCEP成员国既包括世界经济强国,也包括一些极具增长潜力的新兴市场国家。发展的不平衡使得资源、商品、服务、人力、资本、技术等要素在区域内进一步流动。

“随着RCEP逐步生效,区域内关税壁垒和非关税壁垒将明显减少,亚洲经济体、RCEP国家和《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》(CPTPP)成员国对亚洲的货物贸易依赖程度将持续增加。”财经评论员逢锦华对记者说。

美联储的加息决定迅速对全球其他国家产生影响,难免也会对RCEP域内国家区域贸易带来冲击。

具体来看,“美联储加息导致发展中国家汇率变化,一定程度上

对于以美元计价的对外贸易会形成冲击。目前虽然人民币兑美元处于贬值态势,但贬值幅度较东南亚国家低,这会导致一些国内外贸企业面临东南亚地区厂商的竞争,给中国企业出口带来一定压力,包括对RCEP国家的工业产品出口。”安邦智库研究员魏宏旭分析说,同时,美元波动带来的定价不稳,也使得RCEP国家之间贸易面临价格波动的暂时性困难。

逢锦华认为,对于RCEP域内国家而言,美国加息周期中,美元表现强势,大量的国际资金流出RCEP贸易区域,不利于RCEP区域国家金融市场和进出口产业长期健康发展。

记者注意到,国际金融协会最新数据显示,3月新兴市场国家资金流出总额达到98亿美元,是自2021年3月以来首次资金净流出。

不过,魏宏旭指出,未来随着区域性产业链、供应链的重构,

RCEP国家间的贸易也会进行结构性调整。

逢锦华表示,RCEP带来的供应链整合和要素市场的一体化运作,能够促使区域内国家在生产、贸易、投资、金融方面的深度融合,增加域内各国国民收入和人民福祉。而且,RCEP将助力区域数字经济,如亚洲跨境电商电子商务市场将享受到巨大的制度红利和开放红利。RCEP还将降低区域内跨境电商进出口成本,更好地整合区域内的产业链和价值链。

RCEP的实施意味着亚太国家经济的融合。记者注意到,RCEP落地半年来,除了给中国带来“真金白银”外,成员国“朋友圈”也在不断扩大,从年初的10国“建群”到目前的13国“携手”,区域经济交往不断加深。

目前,随着全球供应链的本地化和区域贸易协定的增加,国际贸易区域化也在进一步增强。可以

预见的是,后疫情时代,不同国家主导建立的区域贸易协定,将密切区域内经贸联系。那么未来,RCEP成员国推动合作需要做好哪些工作?

魏宏旭表示,RCEP国家之间,需要在投资、贸易等方面进行新的整合,这主要是内部产业链的重新布局,包括中国的一些低端制造业会加快向东南亚国家转移,同时,RCEP国家间的贸易也会进行更深层次的整合,以推动区域性产业链和供应链体系的形成。

美联储掉期利率显示,6月非农就业报告公布后,美联储加息75个基点的可能性有所增加。“在美元波动增强的情况下,RCEP国家之间的贸易有回避汇率风险的需求,这对于中国而言,可以采取互利的形式,建立相应的跨境结算机制,推动以非美元计价的贸易结算方式,进行贸易和合作。”魏宏旭说。

中小企业迈入「专精特新」道路有了新攻略

中国中小企业协会日前发布《中国专精特新企业发展报告(2022)》(以下简称《报告》)。“这是我国首部系统研究‘专精特新’企业的著作。”中国中小企业协会副会长朱玉介绍,《报告》围绕“什么是专精特新企业”“成为专精特新企业有哪些政策支持”“怎么成为专精特新企业”以及“金融如何支持专精特新”4条主线,对中小企业如何加入“专精特新”发展行列进行全流程的教科书式辅导,也为地方政府打造“专精特新”企业发展集群提供了行动指南。

为了让“专精特新”企业迈上新台阶,去年10月,中国中小企业协会专精特新发展研究专委会联合中国人民大学、清华大学、东北财经大学等机构,组成中国中小企业专精特新发展专项研究课题组,并将研究成果以《报告》形式发布。

“我们发现,德国制造业崛起的秘诀在于背后有一大批隐形冠军企业作支撑。这些企业追求产品和服务品质,投入大量资金进行研发创新,推动精益管理并打造能激励员工的组织形态,尤其在战略上以占领细分市场头部地位为发展方向。”在朱玉看来,对于广大中小企业来说,谁能在细分市场找准定位,在细分赛道占得先机,谁就能在竞争中脱颖而出。而培育更多“专精特新”企业以及制造业单项冠军企业,也是中国制造业迈向高质量发展的必由之路。

博雅工道(北京)机器人科技有限公司是一家研发生产水下机器人的专精特新“小巨人”企业,已有26项产品被认定为北京市新技术新产品,占据国内水下消防领域70%的市场份额。创立于2015年的博雅工道在2019年落户北京经济技术开发区,这一年开始全力拓展市场应用场景,进军消费、巡检、勘测等多个领域。“2019年是我们盈利的第一年,也成为全行业第一家盈利的水下机器人自主研发企业。”博雅工道市场总监付钰涵说。

“帮助中小企业走上‘专精特新’发展之路,不仅需要企业自身专注创新,也需要在外部环境尤其在产业政策、金融资本、科技赋能等方面给予支持,不断优化营商环境。”朱玉说,《报告》为各地政府制定实施扶持政策提供可借鉴经验。以江苏为例,其构建科学的中小企业评价体系、评审标准和奖补政策,避免将“专精特新”企业等同于高新技术企业,从而能够重点培育拥有产业链核心技术的中小企业和具有产业集聚效应的平台型创新企业。此外,江苏省提供完备的中小企业信息咨询、人才培训和管理咨询服务,并借鉴发达国家经验,设立风险补偿资金池,利用企业信用信息搭建平台,为银行放贷提供决策依据,在财税、金融、外贸、信用担保等领域建立综合性发展保障机制。

(李芃达)



为进一步加大技术创新,促企业转型升级,江西省上饶市万年县实施人才引进培养,建立新产品开发和改进创新奖励机制,加快推进以企业为主体、市场为导向、产学研相结合的技术创新体系,鼓励工业企业进行技术改造,不断推动产业结构优化升级。图为上饶市万年县芯智微科技有限公司员工正在赶制玻璃体温计。

中新社发 徐高 摄

浙江自贸区助力长三角一体化发展

■ 本报记者 王曼

宁波引进极智智能科技、尹琨恩投资等项目,保税油加注迎来“大单”,舟山港域锚地首次服务40万吨级超大型船舶,杭州滨江区办税服务大厅支持数字人民币缴纳税款……记者从浙江省政府新闻办7月12日举行的中国(浙江)自由贸易试验区建设新闻发布会上了解到,上半年浙江自贸试验区总体发展稳中向好,好于预期。数据显示,今年1至5月,浙江自贸试验区以1/400的全省国土面积贡献了浙江省6.2%的新增注册企业、9.6%的税收收入、19.3%的进出口额(1至4月)、17.7%的实际利用外资。

记者了解到,上半年,浙江自贸区多措并举稳外贸。首先,助力贸易投资更加便利。宁波发布

外贸高质量发展实施意见,提出支持离岸贸易创新发展、扩大中东欧商品进口等20条措施;宁波北仑区开展跨境贸易投资高水平开放试点,截至5月底,已惠及207家优质企业,其中1/2以上为中小企业,涉及金额达51.1亿美元,规模居全国首批试点地区第一位。

其次,保障物流运输更加通畅。加快国际航运与物流枢纽建设,宁波舟山港出台18条措施,上半年集装箱吞吐量达1745万标准箱,海铁联运保持高位运行,完成75.3万标准箱,同比增长32.4%;萧山机场主动承接长三角地区分流入境客运航班任务,上半年共保障分派航班35架次,安全运输旅客6907人次。

再次,加快贸易新业态创新发展。浙江省商务厅等5部门印发通知,支持宁波、台州、义乌等地开展二手车出口试点;上半年,宁波出口二手车近2500辆,金额达6900万美元,分别是去年同期4.6倍、5倍;北仑落地新型离岸国际贸易免审单业务,单笔业务转账的办理时间从3天压缩至15分钟。

2020年,浙江自贸区扩区,中国(安徽)自由贸易试验区正式揭牌,实现了自贸区在长三角三省一市省级层面的全覆盖。浙江省自贸办副主任、省商务厅副厅长胡真舫表示,一直以来,长三角自贸试验区在协同推进制度创新、产业发展等方面,取得了积极成效。

据了解,扩区以来,浙江省各片区结合特色优势,与兄弟自贸试验区开展了一系列务实合作。如舟山片区积极推动长三角一体化油气交易市场建设,浙江国际油气交易中心与上期所开展战略合作,实现了仓单的互联互通,构建了首个以国内期货市场价格为定价基础的保税燃料油价格指数;宁波片区持续推动浙皖港航合作,与合肥经开区合资运营综合物流园区,与安徽的马钢集团开展矿石全程物流业务合作;杭州片区和达高科上海生物医药孵化器项目成功落地,初步形成“张江研究+钱塘智造”的产业转化模式;金义片区积极融入长三角G60科创走廊建设,成立了首个产业协同创新中心——金华

(上海)科创中心。

胡真舫表示,下一阶段,浙江自贸区将进一步借助长三角自贸区联盟机制,与兄弟自贸试验区一道,聚力高效联动,推动共建共享。如:深化浙沪洋山合作开发,推动机制创新,全力建设长三角港口群;深化国际贸易“单一窗口”合作共建,构建长三角港口群跨港区供油体系,合力打造东北亚燃料油加注中心;共同推进新型离岸贸易真实性审核平台建设;探索申报医疗健康、新能源等领域的跨境数据流动试点;合力推动包括第五航权、第七航权在内的高层级航权开放;探索建立产业“科创飞地”,打造跨区域产业协同发展的新模式。

金融科技让进出口保理便捷易行

■ 本报记者 刘国民

金融科技的快速发展为国际保理业务的突破带来契机。在近日由广东省商业保理协会、广州市商业保理行业协会、深圳市商业保理协会主办的“商业保理与供应链金融公益大讲堂”上,新加坡金融科技Incomlend中国区负责人甘剑雄进行了题为“浅析进出口保理金融科技”的讲座。在甘剑雄看来,目前进出口贸易中的主要金融产品有银行贷款、信用证、出口信用保险、出口保理等,在国际贸易中很多买家并非世界500强企业,这就涉及到国际保理机构怎样弄清楚买家信用的问题,进而还要解答两个问题:保理公司愿不愿意为一家企业办理保理业务?给多少额度?

甘剑雄所在的公司主要参考

欧美发达国家的保险机构为当地企业做评估并给出额度。这背后,需要用到该国公司财报和进出口数据。以英国为例,普通人就可以很方便查询到一家公司的财报和进出口数据等信息。“当我登录某保险系统时可以查到国外一家公司的保险额度,意味着外贸企业和国外这家公司做生意遇到风险时,可以得到保险赔付。所以我公司也是据此判断能否为国外买家办理保理业务,能给出的额度也因此有了参考值,不会是主观推测的额度数字。”甘剑雄介绍说,“这项保理业务主要针对发达国家的买方企业,若买方在非洲则做不了。”

接下来还需要弄清楚,参与国际贸易的企业为何愿意办理国际保理业务。“出口商有时候遇到

订单不一定敢接,国际保理最大作用是解决这一问题。办理国际保理业务后,中国出口商在产品装船后可以拿到90%货款,这样就可以更加放心地接订单、扩大销量。”甘剑雄举例说,国内一些产品出口到国外大超市有账期,再加上有一部分产品是寄售型,产品放在国外超市卖三个月回款后再付款给国内企业。这种情况下,办理国际保理业务后,通过保理可以扩大销量,解决国际贸易双方为付现金还是延期付款而产生的矛盾。

甘剑雄曾拜访过国外某知名企业其在中国国内唯一授权生产商,该生产商有6000名员工,工资开支和生产花费很大,国外买家虽然优质但一般提前八个月下订单,生产商生产出产

品,八个月后才收到货款,当原材料价格上涨时有比较大的压力,办理国际保理业务后明显减轻了资金压力。

在这一过程中,就可以看到金融科技发挥的作用了。除了上面提到的可以方便查询买家保险额度的系统外,国际保理审批通过、国际贸易卖方上传发票、提前获得90%货款等步骤皆可在线完成。甘剑雄说,由于是在线审批

办理,风控工作量较小,所以不用像过去的传统金融机构那样主要做大单,在金融科技支持下即便金额只有几千美元的小单也可以进行。

甘剑雄说,国内一些地区的企业对国际保理还比较陌生,国际保理在国内很有市场潜力,只是,还需要宣传和推广。“遗憾的是在国内联系客户不能太直接,直接拜访可能会被保安挡住,打电话则可能会被前台挡住。所以我们更多地要借助当地有实力的企业和机构的支持,通过他们引荐和介绍会更顺利一些。”甘剑雄感慨道,这和国外是不同的,由于保理业务在发达国家比较常见,在国外给陌生公司发邮件一般会收到回复,打电话过去也会比较顺畅。