

全岛封关日益临近 海南发展机遇惠及周边

■ 本报记者 张凡

中国实施更大范围、更宽领域、更深层次的对外开放永远在路上。海南省新闻办在博鳌亚洲论坛期间举办的“蓬勃兴起正当时”海南全面深化改革开放五年进展成效新闻发布会上透露,现在,海南已全面启动全岛封关运作准备,主要包括64项工作任务、31项建设项目(口岸建设、海关查验设备等)和27项压力测试事项,目前正在紧锣密鼓推进,确保今年具备封关硬件条件、明年完成封关各项准备、2025年底前全岛封关运作。

该消息一经报道,就引起各方的关注和热议。

“选择在博鳌亚洲论坛期间发布这则消息,是为海南自贸港建设提速造势,扩大海南在世界上的影响力,更是中国借博鳌亚洲论坛的影响力再向世界传递出中国开放脚步不停、开放的门将开得更更大,实施更大范围、更宽领域、更深层次的对外开放的信号。”中国(深圳)综合开发研究院自贸创新中心主任余宗良认为,海南全面启动全岛封关运作的意义重大,是海南自贸港建设再提速的表现,将为中国经济乃至世界经济注入新动能。

所谓“封关”,就是将海南全岛打成一个“境内关外”区域,海南岛内可以享受零关税等优惠政策。在这

一特定区域内,“封关”的概念也可以简称为现在常说的“一线放开,二线管住,岛内自由。”

过去五年中,海南自贸港建设开局起步,全面深化改革开放实现重大突破,正逐步构建自贸港政策制度体系,全面启动全岛封关运作准备。这反映在海南具有自贸港特征的外向型经济指标的表现上。海南货物贸易、服务贸易五年年均分别增长23.4%、17.7%;经济外向度五年提高15个百分点,2022年达34.7%;实际使用外资2018、2019、2020年连续三年翻番,五年年均增长63.5%,五年实际使用外资总额超过之前三十年总和。

中共海南省委新闻发言人、省委常委、省委宣传部部长王斌介绍称,过去五年,三张“零关税”清单、企业和个人15%所得税、加工增值货物内销免关税等180多项政策文件在海南落地实施,海南的外商投资准入负面清单缩减为27项,为全国最短。截至目前,海南经营主体增速连续36个月保持全国第一,经营主体五年增量超过之前三十年的总和。

在制度集成创新方面,海南正致力于打造法治化、国际化、便利化和公开、透明、可预期的一流营商环境。过去五年,海南累计发布制度创新案例134项,极简审批成为全国标

杆,并率先探索“承诺即入制”“准入即准营”改革。2022年年底,海南挂牌成立全国首个营商环境建设厅,“一体四面”统筹推进营商环境、政务服务、数据共享、社会信用等工作。

余宗良认为,海南自贸港是代表着中国最高水平对外开放的特殊经济功能区。做好封关全面准备,意味着外商投资环境将会越来越好,驱动经济高质量发展的外资规模、结构和质量将得到提升,如外资规模会越来越大,高技术领域及现代服务业将会成为我国吸引外资的一个重要方向,而且人才、技术、数据等高级发展要素将进一步通过自贸港向中国集聚。“并不是说封关了,企业和要素就自然集聚了。这还要求海南根据自身实际,构建起现代化产业体系,对标高标准国际经贸规则、世界先进自贸港强化制度创新,围绕企业全生命周期不断优化法治化国际化营商环境。海南自贸港做好封关准备,率先推进制度型开放,必将鼓舞各大自贸试验区的跟进,进而为我国构建更高水平的开放型经济新体制贡献力量。”余宗良说。

据了解,截至目前,海南第一批25个全岛封关运作项目总投资约117亿元,项目建成后将有效满足海南自由贸易港全岛封关运作软硬件设施需求,为实现多手段、少手续的安全

监管和低干预、便利化的精准监管提供重要支撑。

与推出各种举措、推进各类项目相比,改变观念十分重要。在海南大学“一带一路”研究院院长梁海明看来,全面封关后的海南自贸港,要重新从地图上看海南,以“海南+N”的方式来发展,“从正常的地图来看,海南位居祖国的最下方,似乎位置没有那么重要。但是,把地图90度转过来就不一样了。从海洋的视角看,海南是在地图中央,周边不仅有祖国作为后盾,还有日本、韩国、越南、泰国等国家。这样一来,海南就是位于‘21世纪海上丝绸之路’的中心。”

“海南在金融业、服务业和消费领域的人口红利才刚开始释放,全面封关之后,海南将吸引更多周边的国家和地区与海南加强合作,共同打造优势产业。”梁海明说,未来要用“海南+N”的思维方式与周边国家和地区来合作;如果发展服务业,可考虑把日本、韩国等东亚地区当腹地,打造“海南+东亚”;如果发展高端制造业,就考虑“海南+东盟”;如果发展金融,就要考虑“海南+香港”……这不仅是海南周边相关国家、地区经济增长的稳定动力源,同时也是海南自贸港自身建设的重要动力,可谓多方共赢。

“当前,区域合作是非常重要的,东盟与中国应促进区域经济互联互通,加强区域之间的抗风险合作,以确保不断向前迈进,实现区域经济的繁荣。”近日,在由中国(深圳)综合开发研究院与马来西亚金斯科战略研究院联合举办的“中国东盟智库论坛:开放互联与区域经济复苏新展望”上,马来西亚金斯科战略研究院主席丹斯里·杨元庆表示,面对世界的不确定性,相信接下来中国可以提供更多的确定性,能够给邻国,尤其是东盟国家提供更多的信心。马来西亚希望继续加强和中国的合作,加深中国与东盟之间的合作伙伴关系。

商务部国际贸易经济合作研究院原副院长李钢表示,自从2013年中国提出“一带一路”倡议以来,中国与东盟相互将基础设施的互联互通作为重点的优先发展领域。中国和东盟也致力于“一带一路”倡议和《东盟互联互通总体规划2025》对接,加强区域互联互通。

“近些年来,中国推进一批共建国家的经济发展、民生改善项目落地,提升交通、信息等基础设施的联通水平。”李钢说,例如,在交通基础设施方面,中老铁路成为向北联通中国,向南联通泰国等东盟国家的“金钥匙”,使老挝从“陆锁国”变成了“陆联国”,也加深了中国与东南亚国家的经贸联系。

“我们应当努力寻找‘一带一路’和区域互联互通之间的协同效应。”新加坡国立大学东亚研究所首席研究员蓝平儿说,应积极推进签订数字经济伙伴关系协定(DEPA),加速中国与东盟之间的数字经济合作。

朱拉隆功大学东盟研究中心原主任苏迪攀·奇拉锡瓦特说:“东盟与中国之间需要更好的互联互通机制。如何来确保互联互通有更强的抗风险能力、更加可持续,不那么容易受到内部和外部的冲击,这对于东盟和中国来说都很重要,如何加强互联互通是我们需要思考的,也是我们的愿景。”

李钢认为,需要着力在以下五个方面进一步加深和提升中国与东盟互联互通的水平:

一是全面实施RCEP,加快推进中国—东盟自贸区3.0版谈判进程。更好地发挥RCEP协定的效能与能级,在规则制度上做出更高水平的制度安排,在推进高水平贸易投资自由化、便利化的进程中,寻求更广泛的合作领域和更多的合作项目;双方应该力争在推动区域经济一体化、数字经济、绿色低碳经济,深化双方产业链、供应链、价值链的合作等方面能够尽早取得新的成果,为建立面向和平、安全、繁荣和可持续发展的中国—东盟全面战略伙伴关系作出新的贡献。

二是进一步完善双方的合作机制,加强战略和政策的对接。同时要更好发挥中国与东盟各个国家的双边合作机制作用,聚焦共同关注的主要领域和重点内容。

三是聚焦绿色低碳,促进高质量的“硬联通”。在基础设施互联互通水平不断提升的基础上,应该以绿色低碳为导向,加强对重点基础设施建设项目生态环保服务和支持,对规划、设计、施工等进行全过程绿色管理,推广实施绿色建筑、清洁能源、绿色金融等节能环保标准,促进环境基础设施建设,提升绿色化、低碳化建设和运营水平。

四是加强新基建等领域的合作,构建数字化“硬联通”。加快利用大数据、云计算、新一代移动互联网(5G)、物联网、区块链等数字技术,促进信息基础设施、融合基础设施、创新基础设施等发展,挖掘其创新价值,提升综合效益。推动跨境数据流动,更好地推进中国与东盟共建数字产业化和产业数字化的协同。

五是巩固扩大“丝路电商”,不断拓展中国与东盟国家双边电子商务对话合作机制,提升“数字丝路”建设水平和能级,更好发挥中国—东盟信息港的基础设施、信息共享、技术合作、经贸服务、人文交流五大平台作用,打通面向东盟的国际信息大通道。

“从东盟互联互通的角度来讲,中国是非常重要的合作伙伴。”越南中央经济管理学院商业和市场研究部部长阮明涛说,未来,中国和东盟可以在很多领域进行合作。

投资环境

东盟计划加强本地货币使用

据新华社报道,东盟财长和央行行长会议近日在印尼巴厘岛结束,东盟各成员国同意在该地区加强本地货币使用,并减少在跨境贸易和投资中对当前国际主要货币的依赖,以更好应对全球性危机。印尼央行行长佩里·瓦吉约会后向记者表示,东盟将成立工作组,以切实推进金融交易中东盟本地货币使用。只有本地货币在地区内使用率越来越高,才能对跨境贸易和投资发展提供更稳定支持。瓦吉约表示,如果东盟国家能够在该地区多使用本地货币,交易和支付都可以更快进行。他还说,会上东盟国家同意建立覆盖范围更广的跨境支付合作。

斯洛伐克准备投资14亿欧元建设风电项目

根据斯洛伐克通讯社消息,斯洛伐克光伏产业和可再生能源协会(SAPI)日前表示,斯洛伐克正在准备投资14亿欧元用于建设风电项目。SAPI成员目前正在开展容量为1116兆瓦(MW)的项目,其中容量为509兆瓦的项目已提交环境影响评估(EIA)。SAPI执行委员会成员Ján Lacko指出,有海外相关经验的公司看到了该国风能发展的潜力,建好这些风电厂可以为73.6万斯洛伐克家庭提供电力。Lacko表示,建设风电厂不仅不需要补贴,甚至还可推动市场降价。此外,由于法律上的障碍,近19年内斯洛伐克没有建造一个风电厂,推动风电厂建设的关键是斯洛伐克要迅速修改现有法律。

2022年第四季度南非净资本流入回升

据南非《每日商报》网站近日报道,南非储备银行最新季度简报显示,2022年第四季度南非净资本流入量为235亿兰特,高于第三季度的146亿兰特,使得国际收支金融账户累计流量从2021年的流出2445亿兰特(占GDP的3.9%)转为2022年的流入679亿兰特(占GDP的1.0%)。南非储备银行表示,2022年第四季度南非外国直接投资(FDI)流入量超过证券投资(股票和债券)流出量,FDI流入量从第三季度的119亿兰特增至第四季度的670亿兰特。但是对内直接投资总量从2021年的6040亿兰特大幅降至2022年的1450亿兰特。

(本报编辑部编辑整理)



海信集团供图

海信商用显示出海业务近日在北美市场实现新突破,海信千余台数字标牌产品将陆续出现在美国大型连锁超市中。今年1月,海信商用显示成功中标全美前二零售商——Costco门店广告屏项目,成为Costco在北美的近700家门店店内广告屏的指定供方。此次,海信商用显示再次中标北美市场千余台零售商超的数字标牌项目,是海信商用显示在美国市场的又一重大突破。据了解,海信商用显示产品目前已覆盖到欧洲、中东非、南非、东南亚、美洲五个重点市场的30多个国家和地区。

企业瞭望哨

仙途智能:海外商业化落地的减法

■ 本报记者 张凡

对于从事自动驾驶领域的企业上海仙途智能科技有限公司来说,刚刚过去的3月具有里程碑意义。这是因为公司与沙特阿吉兰兄弟控股集团达成战略合作,双方将在沙特阿拉伯成立合资公司。这家合资公司计划于未来三年内在沙特及中东地区部署1000台以上的自动驾驶车辆产品,服务于中东地区政府、环卫机构等终端用户。此外,双方还将于近期在沙特指定区域落地大规模自动驾驶车队,推动其成为自动驾驶技术的示范应用。

纵观目前中国科技企业,包括自动驾驶领域企业出海,主要分为两种模式:一种是在国内市场扩张到一定程度再出海,另一种则是在创立或诞生不久就确立了国际化发展的道路。诞生于2017年的仙途智能无疑是后者,在2019年便迈出了国际化步伐。此次与沙特阿吉兰兄弟控股集团合作意味着开启了海外规模化落地的进程。

仙途智能的国际化业务之所以能在短短几年内快速发展,离不开“做减法”这一战略。

首先是在可落地应用场景上做减法,快速构建商业闭环。仙途智能创始人黄超曾是滴滴无人驾驶负责人,合伙人兼企业发展副总

裁刘政康、产品及运营副总裁唐彦也等人也来自滴滴,其他核心成员也多在车企、科技企业拥有多年自动驾驶开发经验。这样的团队成员深知,乘用车或商用车自动驾驶领域在场景数据支撑、道路安全性方面有较高要求,也需要投入大量的财力、物力和人力,显然这不是初创公司所能轻易达到的。而相对于乘用车或商用车,室外清扫用车作业场景相对简单,数据较容易获得,运行速度较慢,作业时间多在人员车辆稀少的时段,自动驾驶技术更容易落地。由于仙途智能还拥有自动驾驶出租车、城市配送等全技术栈,其技术率先在环卫领域落地,构成商业闭环后,还可以通过共享底盘等方式,将业务延伸到城市配送等领域。

其次,在进入国际市场时做减法,注重打造典型案例。虽然这一细分领域市场不及乘用车和商用车领域,但也是千亿级市场,在全球发展的前景广阔。仙途智能选择了欧美和中东地区作为切入点。刘政康分析说:“道路清洁作业是人员可重复操作且工作强度较大的一项工作,人员从业意愿较低且流动性大。而且,欧美国家人力成本较高,中东地区又天气恶劣,不适宜人员长时间作业,因此,我们选择这些地区较早开展了国

际业务。公司不仅在进入市场上有选择,而且在具体项目上也有选择,注重打造典型案例。”

例如,2021年12月,仙途智能在德国杜伊斯堡正式完成项目交付,无人驾驶清扫车开始在大型物流园区开展无人驾驶清扫作业。杜伊斯堡位于德国西部鲁尔区,是德国重要的工业城市。作为欧洲最大的河港及重要铁路枢纽,杜伊斯堡以吞吐煤、铁矿石和石油等工业原料为主,铁路运输及河运十分繁忙。此次项目的清扫作业场景是位于杜伊斯堡的大型物流园区,园区内障碍物种类繁多、数量繁多,对于环卫清扫的质量和效率要求极高。

“特别是在全球战疫的大背景下,口罩成为了人们日常生活的必需品,对废弃口罩的无害化处理成为防疫和城市环卫工作的重要环节。口罩小而轻,容易被风吹走,在货物堆积的大型物流园区更容易藏匿于角落间,给人力清扫带来极大的困难。我们通过建立多种口罩模型,让自动驾驶系统进行模型训练与深度学习,使其能敏锐识别物流园区的废弃口罩,从而完成对口罩的无接触清扫。”刘政康介绍说,针对物流园区特殊环境,自动驾驶清扫车还将通过深度学习,不断识别新种类的垃圾,保证园区

的干净卫生。类似这样的案例,将为仙途智能的国际业务拓展、品牌塑造打好基础。

最后,在业务拓展时同样做减法,将注意力集中在核心业务上。

“中国的自动驾驶技术可以说是享誉世界,我们也加大研发力度。目前,我们在国内已经有21个专利,还有100个在申请;在海外申请中的专利有33个。”刘政康介绍说,公司一般会提供核心技术的部件,对当地车辆进行改造,而车辆是德国或瑞士生产的,销售和服务商一般会选择当地的合作伙伴,打出“中国技术+知名厂商车

辆+当地销售服务”的组合拳。

以本次沙特业务为例,仙途智能负责产品开发和技术支持,阿吉兰兄弟控股集团方面则主要负责商务拓展和销售业务。

正是这样一路减法做下来,仙途智能的海内外版图不断扩大,已在美国、瑞士等多地设有子公司和研发中心,其自动驾驶车辆已经在国内和欧美的20多座城市商业化应用。刘政康十分看好公司业务未来发展前景:“目前,公司的海外业务营收占比在10%左右,正在向20%进军,未来的理想情况应该是50%。”



仙途智能制图

提升互联互通水平 实现区域经济繁荣

■ 本报记者 王曼