

进一步挖掘中阿新兴和高技术领域合作潜力

本报记者 周东洋

中国和阿拉伯国家虽相隔遥远，却亲如一家。今年恰逢中阿合作论坛成立20周年，据外交部消息，经中阿双方共同商定，中国—阿拉伯国家合作论坛第十届部长级会议将于5月30日在北京举行。专家普遍表示，这将为中阿关系注入新动力，进一步深化双方各领域合作。

中国现代国际关系研究院助理研究员何楠告诉记者，以2004年中阿合作论坛的举办为标志，中阿合作开启了新纪元，该论坛如今已经成为推动中阿关系发展的重要合作平台。近年来，中阿双方在各领域不断拓展合作，取得丰富成果和显著成就。

上海外国语大学中东研究所教授丁隆表示，20年来，中阿合作论坛先后建立了中阿关系暨中阿文明对话研讨会、中阿卫生合作论坛等19个机制。这些机制推动双方在多层次、各领域定期交流，取得丰硕成果。在中阿合作论坛引领下，中阿共建“一带一路”等机制化合作不断拓展。去年是共建“一带一路”倡议提出十

周年。这一年，中阿共建“一带一路”迎来了更高质量、更高层次发展的新阶段；中国和约旦签署了共同推进“一带一路”建设的谅解备忘录。至此，共建“一带一路”实现了全部22个阿拉伯国家和阿拉伯国家联盟的“全覆盖”。

“‘全覆盖’反映了中阿双方强烈的合作意愿。这表明‘一带一路’合作机制和路径得到阿拉伯国家和阿盟的广泛认可，具有强大吸引力。”北京大学中东研究中心主任吴冰冰表示，近年来，通过共建“一带一路”，中阿经贸合作涉及的产业领域更多，不仅有传统能源和金融投资，还包括高新技术产业领域，如生物制药、新能源和数字经济等领域。

何楠表示，共建“一带一路”为中阿关系持续提供源头活水，提升中阿政治互信、经济发展、人文交流等水平，并带动阿拉伯国家经济更加紧密结合，特别是推动了阿拉伯国家体制机制创新、基础设施建设，为其创造新的经济和就业增长点，增强各国经济内生动力和抗风险能力。

埃及新行政首都中央商务区、中国沙特延布炼厂、阿布扎比哈利法港二期集装箱码头、阿尔及利亚东西高速公路、摩洛哥穆罕默德六世大桥……在共建“一带一路”框架下，中阿双方实施了200多个大型合作项目，合作成果惠及双方近20亿人民，有效促进了相关国家商品、资金、技术、人员的大流通。

越来越多的中企奔赴阿拉伯国家。今年第一季度，超百台金龙客车成功出口沙特。自2004年进入沙特市场，金龙客车累计出口沙特近40亿元，数量超8000台。“金龙系产品在沙特、阿联酋等国家市场占有率位居前列。”厦门金龙联合汽车工业有限公司董事长刘志军说，阿拉伯国家尤其是沙特等海湾阿拉伯国家合作委员会国家，市场前景广阔，期待双方在新能源汽车、智能制造等领域的合作更加紧密。

同时，阿拉伯国家的企业也热情地投资中国。在位于福建漳州的古雷石化基地，备受瞩目的中沙古雷乙烯项目正开足马力建设。这一项目由福建省能源石化

集团有限责任公司与沙特基础工业公司合资建设，投资额达448亿元人民币，建成后乙烯产能最高可达每年180万吨。

“项目将为‘一带一路’倡议与沙特‘2030愿景’对接写下生动注脚。”福建省能源石化集团有限责任公司董事长徐建平表示，双方将进一步加强节能减排、技术提升、产品研发、装置优化、人才交流等方面全面合作，共同推动实现可持续发展目标。

对于中阿未来合作，吴冰冰建议，双方可以聚焦以下3个方面：一是中国民营企业可以更多地参与中阿共建“一带一路”项目中，推动更多“小而美”的项目落地；二是进一步挖掘绿色低碳、信息通信、航空航天、数字经济、人工智能等新兴和高技术领域合作潜力，促进数字技术和实体经济融合，为双方可持续发展注入动力；三是采取更多促进双方人员往来的便利化措施，加强教育、科研和新闻媒体合作，为中国和阿拉伯国家贸易畅通提供坚实的人文支撑。

平行进口车贸易主管的烦心事少了

方敏

李平平是河南郑州一家从事汽车进口贸易的公司主管，她最近不失眠了。这是为何？“郑州新建了平行进口车法定检测线，检验工作由繁到简，我的烦心事少了。”李平平笑言，“我是郑州市营商环境优化的见证人、受益人。”

当前，一些消费者有定制进口车的需求，李平平的公司就能满足这些需求。按规定，这些车入境后，须经检测合格后方可放行。前些年，郑州并没有平行进口车法定检测线。进口车到郑州后，还得拉到天津去检测。

有一天，李平平接到一笔郑州客户的订单。经中欧班列18天的旅程，一辆定制进口车运抵郑州国际陆港。两天后，郑州海关的“进口车送检申请”通过，李平平又立马联系运送进口车的大车，将车送至天津检测平台。又过了两天，车辆拿到了资质认证。李平平又联系运输车司机把车辆再运回郑州。然而，回程路上遇到事故，进口车被蹭了。

虽有保险公司赔偿、维修公司返修，但买家不想要返修车，最后还是退了车。这笔生意没做成。

近几年，进口车业务量稳增，李平平也从职员升到了部门主管，还负责协调车辆检测。只是检测过程依旧繁琐，总是因操心而失眠的李平平有个念头：郑州能不能也建立一条进口汽车检测线呢？

2022年，河南省开展“万人助万企”活动。郑州经开区的工作人员调研发现，此事难办——建设检测线，需协调中国质量认证中心、郑州海关等近10个部门配合，还要投入大量资金，建设检测线场地……

优化营商环境不是停留在口头上。郑州行动起来——协调经开区所属国企新丝路国际港务投资有限公司的全资运营子公司承接建设“担子”；经协商，郑州综保区协调出6400平方米的厂房；经开区和上海机动车检测认证技术研究有限公司达成协议，以授权使用设备的方式取得相关资质认可……

2023年9月23日，郑州平行进口车法定检测线通过专家评审。新丝路港投总经理栗亚冰表示：“这条线投用后，进口车业务检测难题解决了，未来也将推动这一业务在中原地区开展。”

前不久，李平平所在公司的又一批进口车辆到达郑州。李平平协调司机直接将车辆拉到郑州检测线。只用1天，车辆便获得了资质认证。3天后，买家就拿到了新车。

建设平行进口车法定检测线是郑州打造一流营商环境的一个缩影。近年来，郑州明确将优化营商环境作为重要工程，营商环境综合配套改革全面展开。

通过出台《郑州市优化营商环境攻坚工作方案》，打造营商环境“监督员”“体验官”“顾问团”3支队伍，健全过程调度、专班推进、督促督导、奖惩通报、闭环管理5项机制，推出“限时清欠专项行动”“审批改革提速增效专项行动”“规范监管执法专项行动”等八大专项行动，郑州正以一流营商环境、政务服务加快打造“投资郑州”品牌。

跨界玩新潮 海南荔枝获国际市场认可

张茜翼

海口火山荔枝夏日市集、火山“荔枝王”大比拼、“荔”志音乐会……近日，多个荔枝主题活动在海岛开展。一颗颗甜果不仅是“吃货”们的舌尖美味，还被年轻人跨界玩出了新花样。

眼下正是海南荔枝的成熟上市季。今年海南荔枝种植面积约34万亩，产量为20万吨左右。妃子笑、荔枝王、桂早荔等品种走俏市场。

伴着徐徐海风，海口火山荔枝夏日市集既新潮又浪漫。市集汇聚41家品牌商家，涉及美食饮品、鲜花绿植、文化创意等领域。商家受邀成为“甜蜜合伙人”，将海口火山荔枝融入自家产品开发。

火山荔枝气泡冰饮、爆汁荔枝芝士牛肉堡、火山荔枝清补凉、玫瑰荔枝椰子冻、洛神荔枝燕窝冰粉、爆浆火山荔枝慕斯蛋糕……海南年轻人巧用荔枝元素，创造出新的产品，引领热带农产品消费潮流。

海南老字号“尚南堂”复号创始人郝志强告诉记者，该品牌旗下的骑楼老街店将海南特有的鹧鸪茶和海口火山荔枝进行创意融合，推出的两款夏日限定饮品，受到消费者的喜爱。

海口城区的荔枝主题派对颇为热闹，而位于火山荔枝主产区的荔枝园也是一片繁忙景象。果农们和全国各地的采购商、电商平台热络地谈价下单，预订下一颗还在枝头的鲜果。

在三门坡镇荔枝分拣集散点，工人们忙着将新鲜荔枝清洗和分拣打包，果农运输荔枝的车辆、装载荔枝的冷链物流车来来往往。

“受天气影响，今年海口火山荔枝产量有所减少，但今年荔枝价格高、供需旺，不少果农的荔枝还在枝头，就被订完了。”海南金农实业有限公司负责人王瑛称，从5月13日开始，该公司就启动24小时接单模式。

地头价一公斤高达200元至240元，这是海南“无核荔枝”的开市价格。这一品种荔枝果肉口感爽脆，果核小或者无核，在高端果品市场上广受欢迎。其绝大部分产量都以订单方式预售一空。

海南荔枝主产区围绕“地头直播”、主播带货、达人团购等线上线下相结合的方式，织密荔枝“云”销售网络。“火山荔枝王个头大、颜色鲜艳，肉质软、汁多、味甜，不上火。”“90后”新农人吴淑卿家里种了23亩火山荔枝王，她在荔枝园内用手机拍摄短视频，就地剪辑后上传至社交媒体，吸引德国、新加坡、俄罗斯、泰国等地的旅行团客人前来采摘。如今，吴淑卿又开荒5亩地栽下了火山荔枝王树苗。

海南荔枝近年来越来越被国际市场认可。据海口海关统计，今年4月以来，海南省出口荔枝超过1000吨，远销东南亚和欧美国家。海南打好“荔枝牌”，探索一二三产业融合发展之路，推出“荔枝+乡村旅游”“荔枝+火山古村探秘”“荔枝+科普研学”等新业态，让荔枝“土特产”成为乡村振兴“新动力”。



物流降本增效助企“走出去”

杨开新

猴头菇柠檬抹茶、玛咖益优咖啡、螺旋藻方便面、苹果酵素饮料……走进位于宁夏石嘴山市高新技术产业园区的德希思实业(宁夏)有限公司，记者注意到公司几乎每款产品包装上都印有外文。

“我们公司大多数产品都用于出口。”德希思实业(宁夏)有限公司总裁办公室主任杜春连告诉记者，该公司是石嘴山市政府引进的一家外商独资企业，公司的顺利发展得益于当地各部门的大力支持。宁夏位于西北内陆，许多产品需要通过货车输送至沿海城市出境，物流成本较高。当地对外贸企业

通过公路、铁路将货物运输到沿海各出境口岸给予实打实的支持，相关补贴资金有效降低了公司的运输成本。

据介绍，今年石嘴山市将积极参与高质量共建“一带一路”，全面落实“外资三年外贸五年”倍增计划，深化该市高新区、经开区国家外贸转型基地建设，实施保税物流中心进出口中转仓储等项目，提升国际货运班列运行质量和效益。同时，持续支持企业开拓国际市场，对企业参加境外展览会、境外产品认证、境外专利申请、境外商标注册以及利用互联网技术开展境外推广推介、线上展览、现

场直播、在线洽谈、在线接单等给予支持。

除了助力企业“走出去”，石嘴山还“眼光向外”寻找技术合作、项目投资契机。近日，石嘴山市邀请巴斯夫(中国)有限公司、纽内姆蔬菜种子子公司相关负责人来考察现代农业产业发展情况，与当地企业开展了全方位、多层次的沟通交流。巴斯夫(中国)有限公司农业解决方案部负责人张勇群表示，将进一步拓展双方合作领域，继续发挥各自优势，在农技专家培养引进、作物精细化种植管理、无害农产品选用等方面强化对接形成良性互动，共同开拓市场，实现合作共赢。

帮助中国跨境电商卖家更好管理供应链

本报记者 张凡

“提升中国跨境电商卖家的竞争力，不断赢得海外消费者的认可，至少需要从三个方面入手：一是对产品质量的投入和产品性能的投入，二是加强跨境供应链管理，三是做好合规。”亚马逊中国副总裁、亚马逊全球开店亚太区产品及卖家教育负责人彭嘉配在日前举办的“2024亚马逊出口跨境物流加速器计划”发布会上表示，跨境物流供应链管理已经成为中国卖家拓展全球市场、实现业务长期发展的关键能力之一。

近年来，中国跨境电商稳步发展，其在自身取得亮眼成绩的同时，也为外贸发展注入新动能。2024年一季度，中国跨境电商进出口总值达到5776亿元人民币，同比增长9.6%。但与此同时，地缘政治博弈加

剧，保护主义抬头等因素给全球供应链运行带来挑战，这使得跨境电商卖家对物流和供应链管理的要求也不断提升。

“现在全球消费者的选择很多，如果一类产品缺货不能及时购买，他们会很快忘记这类产品。所以，卖家一定要保持合理的库存，加强跨境供应链管理。”彭嘉配表示。

强化全球供应链解决方案是亚马逊2024年在中国市场的战略重点之一。2023年底，亚马逊供应链整体解决方案(SCA)面向中国卖家开放，这能够帮助卖家将商品从制造商处直接配送给世界各地的客户。此外，在2023年11月28日至12月2日举办的首届中国国际供应链促进博览会上，亚马逊全球物流向与会者展示了亚马逊全球物流供应链解决方

案。数据显示，2023年，亚马逊全球物流(AGL)和亚马逊跨境承运伙伴方案(Amazon SEND)已经帮助中国卖家运送了数亿件商品；2024年一季度，亚马逊的全球Prime会员配送速度再有提高，超过20亿件商品实现了当日达或次日达。这次发布的“2024亚马逊出口跨境物流加速器计划”将从四个方面进一步加大对卖家在跨境物流领域的支持力度。

一是提供更智能、多元的跨境物流服务和产品，有效帮助卖家提升入仓管理效率，并降低成本。亚马逊全球物流在现有提货区域的基础上，还增加了“广佛一体化提货”，适用于广州和佛山地区的跨境货物运输，为该地区的中国卖家提供更便捷的头程提货功能。同时，持续拓展从中国到更多亚马逊全球

站点的新航线，支持卖家布局全球业务。此外，亚马逊跨境承运伙伴方案将引入更多优质的第三方物流服务，并提供不同级别的空运和海运服务。

二是简化跨境物流供应链管理，提高跨境物流效率。例如，德国、英国航线清关流程升级后，货物到港至放行的平均时间将加快至2天左右。同时，亚马逊全球物流和亚马逊跨境承运伙伴方案也将提高海关通关文件的自动化水平，增强入境成本的可视性与透明度，帮助卖家优化供应链管理。

三是采取全球创新和本地举措，帮助卖家节省物流成本。2024年，亚马逊全球物流(AGL)和亚马逊跨境承运伙伴方案(Amazon SEND)将推出更具价格竞争力的产

品，帮助卖家降本增效。

四是加强本地团队建设，在跨境物流各环节赋能卖家。亚马逊将持续增强现有的本地团队资源，深入了解卖家的需求和痛点，在跨境物流的各个环节更好地支持卖家。同时，亚马逊全球开店计划在中国设立本地亚马逊入仓分销网络支持团队，以更好地响应中国卖家的需求。

“我们要尽可能地把货物和消费者的距离拉得更近，做到当日达、次日达。因为只有这样，消费者才可以有更好的体验，消费者再购买同一个品牌产品的频率才会升高。”彭嘉配表示，亚马逊正不断引入全球资源，积极倾听中国卖家的需求和反馈，深入创新本地服务，更好帮助中国卖家以更加高效、便捷的方式管理出口跨境供应链。

所谓“产能过剩”论调违背经济学常识

金瑞庭

近期，美国一些政客持续炒作所谓中国新能源“产能过剩”论调，妄言中国新能源汽车、锂电池、光伏产品等存在过剩产能，冲击世界市场。这种论调既不符合客观事实，也不符合全球经济的发展大势。从本质上讲，全球炒作所谓中国新能源“产能过剩”，是其打压他国优势产业的惯用伎俩，是霸权思维使然。

所谓中国新能源“产能过剩”问题根本不存在。中国新能源产业产能利用率高于其他国家。根据英国

行业新闻网站“这才是汽车”分析，2023年，中国比亚迪集团、上汽集团等产能利用率达80%左右，远高于很多国家汽车企业的产能利用率。从全球范围看，当前新能源产能远不能满足市场需求。据国际能源署测算，2030年全球新能源汽车需求量将达4500万辆，是2023年全球销量的3倍多、中国产量的近5倍；2030年全球动力电池需求量将达3500吉瓦时，是2023年全球出货量的4倍多、中国产量的5倍多；据国际可再生能源署测算，为实现气

候变化《巴黎协定》目标，2030年全球光伏装机容量需超过5400吉瓦，是2023年全球累计装机量的近4倍、中国累计装机量的约9倍。

所谓中国新能源“产能过剩”论调违背经济学基本常识。按照经济规律，各国依据自身比较优势开展分工合作，是全球要素资源优化配置的重要途径，也是提高生产效率 and 民众福祉的重要方式。近年来，中国新能源产业依靠充分市场竞争和持续技术创新实现快速发展，国际社会对此有目共睹。中

国始终坚持开放和共享，与各国形成了紧密的产业链合作关系，促进了全球产业链优化升级，为全球新能源产业发展提供了强劲动力。所谓中国新能源“产能过剩”有悖国际分工、自由贸易和公平竞争的国际规则，无视国际贸易改善各国民众福祉的重要作用。

中国新能源产业的优势是靠真本事获得的。中国拥有制造业门类齐全的比较优势。2023年，中国制造业增加值占全球比重约30%，连续14年位居全球首位，在新

能源产业拥有涵盖材料研发、工程设计、制造管理、总装集成等各环节的全产业链。中国拥有超大规模市场优势和应用场景丰富优势。2023年，中国新能源汽车产销量均突破900万辆，延续产销两旺的发展势头，规模庞大、层次多样的国内市场为新能源技术研发和迭代升级提供了土壤。中国为世界各国提供了高质量、可负担的绿色产品，为全球绿色低碳转型作出重要贡献。

(作者为中国国家发展和改革委员会宏观经济研究院研究员)