

【阅读提示】

今年正式生效实施的RCEP(区域全面经济伙伴关系协定)是目前全球最大的自由贸易区,成员国国内90%以上的货物贸易将最终实现零关税。

截至5月31日,沧州辖区共22家企业、60种商品出口RCEP4个成员国。从日常调研情况看,沧州辖区的主要产品、特色产品如钢管、法兰、化工品、农产品均在RCEP协议国家里有所体现。

企业可以用足用好政策红利,利用关税优惠政策有效降低生产成本,将高质量实施RCEP纳入企业的国际化经营策略。



搭乘RCEP快车 蓄势高端价值链

本报记者 吕坤 本报通讯员 严家庆 王孟鸾

90%以上商品关税10年内降为零

“RCEP的实施,是我国经济生活中的一件大事,它是中国迈向更高水平改革开放的新契机,也是亚洲走向更美好未来的新起点,更是全球经济治理新格局的重要开端。”6月1日,沧州海关联合市商务局、沧州贸促会开展RCEP政策推广应用培训会,沧州海关相关负责人开门见山,指出RCEP的重要意义。

培训结合沧州产业结构和实际需求,分行业、产品和国别,为企业解读政策、剖析案例,旨在解决中小企业对复杂自贸协定政策难以把握的问题,提高企业政策运用能力。

RCEP的落地,标志着全国性的对外开放已经进入新阶段。

RCEP(《区域全面经济伙伴关系协定》)是全球最大且全面、现代、高质量和互惠的自贸协定,包括中国、日本、韩国、澳大利亚、新西兰5国以及东盟10国。RCEP成员国的总人口、经济总量、对外贸易均占全球总量30%左右,蕴含着巨大的经济体量和发展空间。

RCEP生效后,区域内90%以上的货物贸易将最终实现零关税,主要产品分为立刻降税到零和10年内降税到零,有望在较短时间内惠及各国企业和消费者。

这也意味着,中日两大经济体之间第一次有了自由贸易协定,日本最终将对来自中国88%的出口产品实施零关税。这是很大的进步。例如生效之前某编码的纺织服装税率是9.1%,协议生效后税率将逐年降低0.6%;某编码的染料制品基准税率是4.4%,协议生效后税率逐年降低0.4%,并且最终实现零关税。

初尝政策红利 扩大国际份额

宝瑞泰(沧州)包装有限公司是一家生产聚乙烯塑料薄膜的高新技术企业,产品占到了日本市场份额的一半。近日,一批发往日本的订单需要尽快办理RCEP原产地证书,享受协议优惠,但企业却并不了解相关申报流程。沧州海关得知企业需求后,组织专人面对面指导企业综合比较RCEP和其他优惠贸易协定的关税减让幅度,为企业量身定制出口计划,并第一时间为企业出具原产地证书,使其最大限度享受到政策红利。

公司总经理何立刚算了一笔账:灵活深入运用RCEP,今年可以为日本客户降低50万元关税,进一步提高产品竞争力。



进口国关税由RCEP生效前的9.1%降到8.0%,这让河北泛美服装有限公司相关负责人高素敏兴奋不已。5月中旬,泛美出口至日本的服装,再尝政策红利。

“RCEP实施以来,我们生产的服装出口日本的成本大幅降低,为扩大国际份额带来了新优势。”拿到RCEP原产地证书后,高素敏又多了一份闯荡国际市场的信心,RCEP的生效对出口企业而言是全新机遇,在海关有针对性的宣讲和业务指导下,企业运用协定优惠条款将更加自如,拓展国际市场的动力更足了。

而对于舒美实业而言,RCEP红利则是送上门来的。

舒美实业(河北)有限公司是一家从事塑料口腔内产品(牙具)生产销售的企业,沧州海关在调研过程中了解到,舒美实业今年出口到日本的20票货物符合RCEP原产地规则,但由于缺乏对相关政策的了解,并未申请出具原产地证书。

其实,出口企业货物出运后一年内均可以申请补发原产地证书。海关上门服务,促使舒美实业积极与进口商联系告知相关情况。舒美实业年出口日本约1300万元,按RCEP规则最终可为顾客节约80多万元进口国关税,大大提升竞争力。

企业可以用足用好政策红利,利用关税优惠政策有效降低生产成本,将高质量实施RCEP纳入企业的国际化经营策略。

抓住全球产业链供应链的重塑机遇

RCEP生效后,一个亮眼的成果在于区域原产地累积规则,企业可以在15个成员国范围内进行比对采购原材料,降低原料成本,降低产品的惠享门槛。简言之,在确定产品原产地时,可将各RCEP其他成员国的原产材料价值累积计算,即产品在加工过程中,只要实现的增值部分属于15个成员国,且价值增值超过40%,即视为原产地产品。

这实质上降低了成员国产品获得享受惠资格的门槛,实现更高层次的贸易自由化。

RCEP协定内容涵盖货物贸易、服务贸易、投资等市场准入、经济技术合作、知识产权、电子商务等领域,各成员国还就海关程序、检验检疫、技术标准等达成了一系列高水平的规则。随着这些便利化规则的落地,RCEP将显著降低域内贸易成本,提升本地区的产品竞争力,逐步发挥贸易创造效应。

沧州海关党委书记、关长白原表示,RCEP对于企业而言,不仅是全球产业链、供应链重塑的机会,还可以提升适应国际贸易新规则、新标准的能力。企业应尽快搭上RCEP“快车”,才能在开放中深化合作、在合作中加快发展,创新经营思路、经营模式和方式,加快推动外贸转型升级,加大技术投入和创新力度,提高竞争力,积极培养外贸人才队伍,确保RCEP有人懂、会操作、见成效。

在白原看来,RCEP框架下,沧州的区位、产业及港口交通优势,具有巨大潜力和无限商机。沧州海关也将立足沧州实际,从保障产业链供应链畅通、提升通关物流效率、支持打造高水平对外开放平台、帮扶外贸企业保市场保订单、支持矿石粮食大宗商品进口以及促进农产品出口等方面整合发力,进一步提振市场主体信心,激发企业内在活力,努力为外贸高质量发展贡献海关力量。

经济观察

省优秀新闻专栏

“兴趣电商”空间无限

素心

一个月内累计超1亿人次观看,单场直播4476万观看量的抖音直播年度记录,这是“刘畊宏女孩”们创造的新数据。

居家办公让跟着直播健身成为全新的生活方式,也带火了健身相关的产品消费。抖音电商数据显示,仅4月份抖音平台就售出22.9万件瑜伽垫、11万件哑铃、75.2万件跳绳,瑜伽垫的订单量也在一个月内增长了48%。

由内容激发兴趣,由兴趣促进消费,“兴趣电商”激发了用户潜在的购物兴趣,进而刺激购买。“刘畊宏女孩”们正在印证“兴趣电商”的增长逻辑——以直播和短视频所搭建起来的内容矩阵,正不断激发潜力需求,新的意想不到的活力迸发。

在大量短视频、直播内容支撑的背后,平台已将商品与用户的兴趣与需求自然连接起来,而在商业价值不断增长的同时,多元社会价值也在不断被激发,被凸显。

数据背后,是“兴趣电商”的发展潜力。

就在几天前,抖音电商第二届生态大会在线上举行。大会宣布,将升级兴趣电商到全域兴趣电商阶段,通过覆盖用户全场景、全链路购物需求,满足用户对美好生活的多元需求。

这是在探索“兴趣电商”的更多可能性。

在这其中,新农人、非物质文化遗产传承人等新老热点,都将找到自己的一席之地。

浙江省非物质文化遗产富阳纸伞传承人闻士善制作富阳油纸伞已经超过30年,在入驻抖音之前,他制作的油纸伞主要出口到国外。2018年,闻士善在抖音上录了第一条短视频后,短短数月,就吸引了数十万粉丝,他用视频呈现出非遗技艺的细节和精妙之处的同时,也获得了平均每月10万元的销售额。

有数据显示,2021年,非遗传承人在抖音电商带货增长了15倍,为非遗传承人和手艺人拓展了新的市场。

“90后”女孩孙文婷从小被浓郁的苏绣文化熏陶,去美国交流一年后,她回家继承苏绣事业,2021年注册了账号,用短视频和直播分享苏绣之美,在抖音电商打开了线上新市场。

曾庆欢的家乡新化县曾是湖南省最大的国家级贫困县。2019年,返乡创业的曾庆欢开通抖音号进行电商带货,一年为家乡特产销售400万元,帮农民售出上万斤滞销水果。她不仅带“火”了新化特产白溪腐乳,还带动当地企业扩大生产规模,促进乡村留守妇女就业。

曾经不引人瞩目的国货,也通过抖音电商重新站上大众视野的C位。《2021抖音电商国货发展年度报告》提到,抖音平台国货占有率高达89%,销量同比增长667%。服饰鞋包、美妆、食品饮料、个护家清等行业国货销量增长迅速,分别上涨411%、696%、547%、912%。

互联网、直播电商、兴趣电商,再一次给大家公平竞争的机会,谁抓住了,谁就站上了风口。

在沧州,越来越多的人加入到“兴趣电商”的行业中,青县为大牌贴牌的化妆刷直播制作过程虽然普通却很治愈,河间驴肉火烧的品牌故事吸引了不少人前来咨询加盟,“新农人”的直播故事中,有越来越多的沧州元素。

风物长宜放眼量。围绕全域兴趣电商,我们还有无限广阔的想象空间,也必将创造更多社会价值。

锚定“专精特新” 探秘成长故事

做大势中的“第一”或“唯一”

本报记者 吕坤

2022年6月5日,时钟已近零时。王振刚起身,招呼一同试验的研发人员:“先回去吧,明天买新物料继续。”

这是一款已经通过小批量试产成功的抗肿瘤药,但在规模生产的过程中遭遇新瓶颈。每次试验动辄百万元的投入对王振刚而言已是家常便饭,在攻克抗肿瘤药的近10年间,他时刻告诉自己:“自己要耐得住寂寞。”

在药品的细分领域里,河北天成药业有限公司企业规模不是最大、产品科技含量也不是最高,但却拥有了占领国内市场半壁江山并在国际市场独占鳌头的“单项冠军”产品,同时,在精心打磨的抗肿瘤药领域,也已经实现单点突破。

风头正劲时 喊停“大输液”

当王振刚宣布“从今天开始,‘大输液’不再继续扩产”时,员工满是惊讶和费解。

那是10年前的普通一天。彼时的天成药业,刚在历经几轮生死后创造了辉煌,王振刚口中的“大输液”是当时天成药业的王牌产品,已占据国内市场半壁江山,在旁人眼中,如果继续扩产,必然所向披靡。

但王振刚有自己的盘算。始建于1970年的天成药业,是沧州较早建立的制药企业,从献县搬迁到沧州后更名为“沧州地区制药厂”。

包产包销的计划经济转向市场经济的过程中,企业连年亏损,走到破产边缘。刚刚上任的王振刚带领400多名干部职工开始了大胆而艰难的改制,1998年9月,河北天成药业有限公司挂牌运营。明晰产权、竞争上岗、规范制度,并在普药领域率先推行现款现货的结算制度,成功解决了企业“三角债”问题,节约了大量流动资金,为企业的技术改造提供了资金支持。短短一年间,天成药业

奇迹般地扭亏为盈。

一路披荆斩棘,从2002年起,企业驶入发展快车道,那一年,公司六大剂型全部通过GMP认证,规模大、质量好、成本低,天成产品的市场竞争力迅速凸显,市场占有率连年扩大,公司产品一度供不应求。此后10年,公司年年有新项目上马,年年有项目通过GMP认证。

但也因此,作为产业链中较为基础的“大输液”,门槛越来越低,产能趋于饱和,缺少核心竞争力,再在这一赛道加码,只会分散精力,削弱企业打造核心竞争力的能力。

10年过去了,市场给出了答案——王振刚当初的决定是完全正确的,在此间10年,国内做“大输液”的药厂只剩下半。

“做企业不需要图大,面对缺少核心竞争力的产品,要舍得当机立断做‘减法’。”王振刚说。

◆产品信条 “第一”或“唯一”

从地方标准的制定到两次起草国家标准,天成药业在注射用过氧化碳酸酐领域可谓独占鳌头,备受瞩目。这一公司自主研发的药品,为患者创造了除呼吸外的第二条给药通道。在抗击新冠肺炎疫情中,天成捐献的这一产品曾大展拳脚。如今,公司正在开辟产品应用的更多领域,如手术中的低血氧症、胎儿窘迫以及ICU等。

“注射用过氧化碳酸酐早在上世纪90年代就开始研发,近几年有了实质性突破。作为新的治疗手段,这一产品已拥有发明专利,目前在国际上也是独一无二的。”王振刚表示。

要么第一,要么唯一。这是天成的产品信条。

除了注射用过氧化碳酸酐这样的“唯一”,天成药业的“专精特新”之路上还有“第一”,比如葡萄糖酸钙注射液。

国内医疗中每两瓶葡萄糖酸钙注射液就至少有一瓶是天成药业的产品,这一产品不仅占领了国内市场的半壁江山,且在东欧、南美及中亚市场中独占鳌头,2021年拿下河北省第三批省级制造业单项冠军产品。

精减之路,并非坦途。

葡萄糖酸钙注射液在市场上需求量非常大,但生产制造有相当大的技术难度。

作为一个过饱和溶液,葡萄糖酸钙注射液非常容易出现结晶等质量问题,在生产低温贮存过程中很容易析出物质。为此,天成药业在原料使用、设计、生产、包装等环节持续精进,无论是加热温度、加热时间还是灭菌过程,甚至小到如何处理滤芯都反复试验,这样的细微调整,一坚持就是10年。

包装对药品品质影响很大。从易破损且有碎屑落入注射液风险的玻璃瓶,到便于打开但无法解决碎屑问题的易折型包装,再到只需拧开顶部就可使用的塑料安瓿

瓶,最后到如今的塑料软包装,天成药业将药品包装做到极致,最终保证运输无破损、存放不结晶、产品没有可见异物、使用方便。

如今,天成药业还要把这种产品改成即配型,可解决120急救等情况下在普通环境中甚至室外配药的安全性。仅在不断完善包装的过程中,公司就已经申请了十几项专利。

如今,哪怕是在寒冷的东欧国家,天成药业的葡萄糖酸钙注射液也是畅销品。而在国内有这一产品批准文号的50多家生产企业中,仍在正常生产供货的企业早已不足10家,大部分因质量不稳定而无法量产。

在一个细小的领域中持续深耕,最终形成了市场的高度认可,让天成药业拥有了越来越强的竞争力。

◆触动 “23人产值亿元”

外表看上去只是个普通的稍大一点的别墅,兄弟三人共同经营,老大是老板、会计也是门卫,老二负责生产,老三负责全球调试,公司产品的全球销售只雇佣一个印度人……

当前意大利采购设备的王振刚被领到这里,他疑惑万分:“我上千万元一台的设备就在这儿买?”

但就是这样传统意义上不具规模的企业,一家只有23人的“作坊”,年产值却过亿元。父辈留下来的核心技术材料被稳妥地存放在两个不同的地方,一个是别墅里被层层保护的一台老式电脑中,备份资料则被稳妥存放在德国某著名图书馆中。这家企业不慌不忙,每年只做12台定制设备,是一家纯“吃技术饭”的公司。

这极大地震撼了王振刚。做精、做专,才能做出生产力,而非盲目做规模。

这让王振刚更笃定了走“专精特新”之路的想法。一方面,他不断围绕产业链

加项——2016年,天成药业投资5.8亿元,建设国际标准原料药及中间体生产基地,完成了“原料+制剂”的战略部署;2018年,天成药业又在天津布局自己的药物研究院,致力于创新和药物相结合的原料药与制剂研究与开发,实现了公司“研发+原料+制剂”产业链的完备;而天成药业在2014年设立的全资子公司恩惠药业,从诞生之日起就肩负着研制

高质量专业抗肿瘤药物的使命,如今已经取得欧盟GMP认证证书,迈出“进军欧洲市场、拓展全球化经营”的关键一步……这些都为天成打造核心竞争力做了准备。而另一方面,他又坚持做“减法”,只专注两三种抗肿瘤药物的研发,立志打造新的单项冠军。

至此,天成药业已建成“研发—中间体原料—制剂”的全产业链,形成普药打基础、特色药求利润、高仿药创新药力求长远发展的格局,在大势中成为受益者。



资料片