

深圳贸促

2023 年 10 月刊（总第 85 期）

中国国际贸易促进委员会深圳市委员会 2023 年 10 月 28 日

【贸促专题研究】

- 我市传统优势产业出口相关问题及对策研究（发展研究部） 1
- 俄罗斯市场机遇与挑战分析（林丽丽） 6

【贸促国别研究】

- 墨西哥经贸发展概况及市场前景指南（中国贸促会贸易投资促进部） 10

【国际国内评述】

- 商务部国际司负责人解读中国—塞尔维亚自贸协定 14
- 从供应链角度解读欧盟对华电动汽车反补贴案（王明伟） 18

【企业直通车】

- 开立生物医疗：创新科技、畅享健康 26

【贸促专题研究】

我市传统优势产业出口相关问题及对策研究

深圳市贸促委 发展研究部

传统产业是现代化产业体系的重要组成部分。深圳作为国内行业门类齐全、原创品牌集中、产业配套完善、规模集聚效应显著的传统优势产业基地之一，目前拥有服装、钟表、内衣、眼镜、家具、皮革、珠宝、工业设计等八大传统优势产业。我市传统优势产业内销基础扎实、市场活力强，同时相关产业市场主体及从业人员数量多、中小微企业涵盖范围较大，但是目前总体在外贸出口方面占比不高，推动我市传统优势产业扩大出口对促进我市外贸发展有重要意义。

针对我市传统优势产业出口现状，通过实地走访、专题座谈、电话采访等多种形式，深入调研了珠宝、服装、内衣、眼镜、钟表、皮革、化妆品等多个行业。

一、传统优势产业出口现状分析

市场定位高，科技含量高。 调研发现，服装、内衣、眼镜、钟表等多个传统优势产业一直以来定位于高端市场，龙头企业发展趋势持续向好，自主创新能力不断增强。企业从早期的来料加工，逐步转变为自主制造，到现在不断与高端智造融合，主要面向消费能力较高、对新科技新技术接受度好的群体。

新兴市场吸引力提升。 企业探索新兴市场、RCEP 成员国市场以及“一带一路”市场积极性提高，对这些区域的出口额占

比相比去年同期均有所上升，其中 RCEP 对出口利好继续释放。从数据来看，市场表现与多数协会、企业表现出对“一带一路”沿线、RCEP 区域等市场的发展兴趣相吻合。

对外出口集中于发达区域市场。 我市传统优势产业对中国香港市场与美国市场的依赖程度高，两地在出口地区排行中稳居第一、第二位。

二、企业出口面临的问题

在走访调研过程中，行业协会及企业对于外贸发展普遍充满期待，但是现阶段主要面临以下几方面困难。

在生产制造方面，原料、技术等问题制约企业转型升级。部分处于价值链低端、容易被淘汰或取代的传统优势产品需要转型升级，以扩大出口竞争优势。但调研发现，一是多个行业面临进口原料定价受控。部分产业原料高度依赖进口，在过去一年间成本上升了 2-3 倍；企业在创新研发与质量提升方面也存在后顾之忧。二是部分传统产品对新技术接受度不高。

在市场开拓方面，不少企业对于新兴市场信心不足。部分行业一直以来主要定位欧美等高端市场，对中东、南美、东南亚等地营商环境、贸易资讯了解较少，对市场潜力判断不足，因此未做尝试。此外，开拓新市场面临着产品生产质量标准修改、产品设计调整等问题，成本高、收益不确定、难度大，对新市场消费力信心不足。

在跨境经营方面，面临订单流失、境外侵权等风险。一是很多中小企业在获取外贸订单方面没有话语权。这一问题在中小企业，尤其是 toB 端较少、议价能力差、抗风险能力不足的外向型企业，更为显著。二是企业境外事务处理鞭长莫及。珠

宝首饰、工艺美术、服装等行业产业知识产权侵权风险大，外贸企业在境外维权成本高、侵权责任追溯难，企业利益容易遭受损害、市场份额易遭抄袭者的侵吞。

在品牌海外推广方面，部分传统外贸小品牌与无品牌代工企业面临品牌建设困境。眼镜、珠宝、服装、皮革等多家协会、企业表示，行业很多是从“代工”发展起来，品牌建设参差不齐。业内个别龙头企业、成熟品牌销售市场相对稳定，但小企业品牌基础薄弱、影响力不足，即使生产技术领先、产品质量过硬，打出知名度难度较大。

三、相关对策和建议

作为深圳市政府公共服务机构，市贸促委在国际经贸交流、国际展览、国际贸易投资信息、涉外经贸资讯、涉外经贸纠纷调解等方面为国内外企业提供服务。

多渠道搭建跨境贸易促进平台，服务企业抢抓国际订单。展会作为传统的国际贸易促进平台，在实品展示、行业集聚、对接交流等方面仍然具有不可替代的优势。依托市贸促委在泰国、印尼、马来西亚、俄罗斯等地设立的“深圳产品海外展示交易中心”举办专场推介交易活动，以深圳展团的形式组织企业参加境内外知名专业展会，持续开展“深圳产品全球行”，利用展会平台开展经贸推介、行业品牌宣传；帮助企业用好跨境电商、网络直播等新业态、新模式，有效助力企业拓展海外市场。

持续完善驻外经贸联络处网点布局，优化对企服务。持续推进一带一路沿线区域市场潜力大、对周边国家辐射力强、深企较为集中的国家与地区新设联络点，充分发挥经贸资源整合

合、搭建经贸交流平台等作用，提供海外法律援助、商事调解、合规建设等商事法律服务，探索跨境政策法规指引等服务路径，为深企开展外贸提供更为精准有效的服务平台。

助力企业开展品牌形象宣传，积极吸引海外资源。持续开展出口商品品牌评价认证服务，帮助企业通过品牌评价形成品牌价值，加强企业自主品牌建设，推动“深圳产品”向“深圳品牌”转变，更好地引导企业增强品牌意识。

整合发布国际贸易资讯，打破企业信息壁垒，提高企业跨境经营能力。向企业分享重点市场营商环境及经贸资讯，包括市场喜好、经贸风险预警、市场准入信息、知识产权保护等，提供企业准入标准、贸易协定优惠等政策规则解读，提升企业对海外市场的认知水平，充分用好RCEP服务中心，进一步发挥RCEP等自贸协定对出口拉动效应。增强跨境电商贸易全流程指导，提高企业研判平台市场匹配度能力与网络交易风险防范意识。

为助力我市传统优势产业相关外贸企业进一步提高硬实力、更好地开拓国际市场、规避对外贸易相关风险，提出以下政策建议。

建议发挥产业集聚效应，助力部分传统优势产业企业抱团“走出去”。持续推进珠宝、眼镜、钟表等产业园区建设，发挥品牌集聚效应，打造、擦亮、推广区域品牌、供应链品牌，以“深圳质造”提升国际对各产业品牌的认可度，解决中小企业打造品牌难、单打独斗竞争力弱的问题。

建议关注专业技术研发与人才培养，提升企业转型创新水平，增强企业外贸硬实力。持续鼓励、支持在软件开发、原料

研发、技术瓶颈突破等方面的研发。持续推进校企合作模式，职业技术学院定向培养专业技术人才，向制造业一线定向输送新鲜血液；产业内建立技术人才培养、评价体系，打开一线技术人员上升通道。持续推进“工匠精神”宣传、开展专业技能竞赛，鼓励青年群体树立踏实肯干、开拓进取的职业观念，充实企业人才力量，提升企业竞争力。

俄罗斯市场机遇与挑战分析

深圳市贸促委 林丽丽

自“一带一路”倡议提出以来，深圳市与俄罗斯的经贸关系日趋紧密，深入研究俄罗斯市场相关机遇与挑战，有利于做好科学应对和战略决策，推动我市对俄经贸合作持续健康发展。

一、我市与俄罗斯经贸合作面临的新挑战

深圳市对俄罗斯进出口从2013年的199.1亿元增长至2022年的392.7亿元，增长97.3%。数据显示，今年前2个月，深圳市对俄罗斯进出口73.8亿元，同比增长40.4%，进出口值创同期历史新高。目前来看，俄乌冲突对双方经贸合作的影响有限，但美西方对俄罗斯的制裁措施及其外溢效应对我市对俄跨境电商、外贸等领域的合作造成一定的冲击，特别是在贸易成本、结算、汇率、物流等方面。

贸易方面。贸易订单减少。2020年新冠肺炎疫情暴发后，俄罗斯电商产业发展迅速，规模增长44%，达330亿美元。其中，中国卖家占订单总量的90%以上。俄乌冲突爆发后，来自俄罗斯的电子商务订单大幅减少。**贸易成本上升。**随着俄乌冲突的持续，全球供应链再次遭受到冲击，全球市场反应剧烈，避险情绪明显，黄金、石油、天然气、农产品等大宗商品价格上行。国际原油价格急速上涨连带引发塑料、镍、五金件等原材料价格上涨，导致中方企业成本上升，经营压力增大。与此同时，卢布贬值导致俄方进口成本上升，对双方贸易产生不利影

响。

银行结算方面。美西方在金融领域对俄罗斯实施不同类别、不同程度的制裁措施，包括将俄部分个人和实体列入特别指定国民名单（SDN List），将有关俄罗斯银行从 SWIFT 系统中移除，冻结俄国有银行海外资产，剥夺了大部分俄银行的融资资格，禁止外汇交易、银行交易和投资等，重点打击俄金融市场和国有企业，严重限制俄国有企业的美元、欧元交易能力。

汇率风险。受俄乌局势升级等多方面因素影响，俄卢布汇率持续下跌，卢布兑美元汇率一度低至 109:1，卢布兑人民币也一度逼近 22:1，这对中方企业，特别是在俄持有自有资金的企业造成较大损失。

物流方面。美西方对俄运输物流领域进行制裁，俄罗斯也采取相应反制裁措施，使“海陆空”运输途径受到不同程度的影响，引发物流运输危机。

二、俄罗斯市场新机遇分析

受俄乌冲突及西方制裁影响，欧美日韩企业纷纷退出，俄罗斯市场出现部分新机遇。

（一）生物医药行业。据众城数科有关报告显示，2021 年俄进口医疗产品排名前五国家分别为美德中日奥，拜耳、辉瑞、宝洁等跨国公司的撤出，使俄生物医药消费市场承受较大压力。为减少国防军工、生物医药等产品的外部依赖，俄逐渐加强生物医疗领域的进口替代和提高市场准入，国际合作并本地化生产成为药企抢占俄市场及获得政府采购订单的新合作模式。

(二) 平行二手车出口。欧美车企撤离后，中国品牌汽车在俄市场份额激增，俄代理商纷纷抬价销售，外加当地民众购买力下降，2022年俄新车销量不足70万辆，创31年汽车销量历史最低。（数据来源：欧洲商业协会）。吉尔吉斯斯坦因汽车进口关税低、与中国有边界口岸、与俄罗斯同为欧亚经济联盟国家等优势，成为国内车企向俄扩大汽车出口的新路径。

(三) 新能源关键原料。我市是全球新能源电池制造重地，镍钴硼等电池制造的上游关键矿物大多从俄购买。企业为不流失欧美客户资源，多借助欧亚经济联盟等国的矿产资源企业进行第三方采购而不与俄企直接交易。

三、深圳企业面向俄罗斯市场相关建议

(一) 做好交易黑名单筛查。企业在做好贸易合规措施的同时，在开展合作或交易前，要对供应商、客户等商业合作伙伴进行黑名单筛查，排查企业与克里米亚、争议地区及其他乌克兰高风险地区的业务联系，排查企业与被列入黑名单的俄罗斯个人与实体的业务联系。

(二) 做好出口物项筛查。对企业出口俄罗斯的产品，要判断产品本身是否受美国出口管制法律法规管辖，并避免在出口产品生产中使用美国原产的原材料、零部件、技术或软件。

(三) 做好物流运输筛查。避免使用被制裁船舶、航运及其他物流企业，调整运输路线避开战争地区以及克里米亚等被列入全面制裁的地区。

(四) 调整资金结算路径。及时关注SWIFT制裁措施，将资金分散至未被排除在SWIFT系统以外的俄罗斯银行和当地中资银行，或者通过人民币跨境支付系统完成中俄贸易、投资的

资金结算。在开展与俄罗斯制裁实体及乌克兰争议地区的银行结算中，注意排除被制裁银行和避免涉及美国人及美元结算等美国制裁管辖权连接点，合理合法安排结算路径。

(五) 严格遵守中国有关法律法规。如因美欧的制裁，导致企业必须与俄罗斯合作伙伴中止合作，也需要考虑中国有关《反外国制裁法》《阻断外国法律与措施不当域外适用办法》的规定。如企业因各国制裁和出口管制执法等原因，需要向境外提交证明材料或诉讼材料的，务必遵守《数据安全法》第三十六条规定，依法向有关部门申请，在审核批准后再对外提交。

墨西哥经贸发展概况及市场前景指南¹

中国贸促会贸易投资促进部

一、墨西哥经贸发展状况

宏观经济方面，墨西哥政府推出的一系列稳经济政策措施取得显著效果。根据墨西哥国家统计和地理研究所发布的最新数据，墨西哥国内生产总值2022年第二季度增长1%，实现连续三个季度增长。墨西哥社会保障研究所的数据显示，2022年上半年墨西哥创造了44.9万个工作岗位，同比增长4.4%，就业形势保持稳定。墨西哥经济逐步趋稳向好，主要归功于商业和服务业等第三产业的加速恢复，这部分占到墨西哥全国经济活动总量的60%。服务领域，尤其是与旅游和娱乐相关的领域快速恢复。根据墨西哥旅游部的数据，2022年1月至4月期间，到墨西哥旅游的外国游客人数比去年同期增加43.4%，创汇86.73亿美元，同比增长123.8%；国际货币基金组织预测，2022年墨经济有望实现2.4%的增长。

对外贸易方面，美国是墨西哥最大的贸易伙伴。据墨西哥外贸科技理事会数据，2021年墨进出口额均创历史新高，贸易总额达1万亿美元。美国仍是墨最大的出口目的地，墨对美出口占出口总额比例高达82%，其中25%为汽车产品及其零部件。墨西哥新莱昂州经济厅数据，2021年新莱昂州出口额为454.76

¹ 本文节选自《墨西哥经贸发展概况及市场前景指南——中国贸促会2023年度出国（境）展览可行性研究报告》，该报告由中国贸促会贸易投资促进部主编，总共包括9个国别，近期本刊物陆续节选刊登。全文详见中国贸促会官方网站。

亿美元，同比增长 20.3%，已超过疫情前水平。

环保产业发展方面，近年来，墨西哥大力推动清洁能源发展。墨西哥计划到 2024 年使清洁能源占比达到 35%，2050 年达到 50%。目前，墨西哥一方面制定相关法律，对大型企业等一些用电大户的清洁能源供电比例做出强制性规定；另一方面鼓励对清洁能源领域的投资，同时鼓励民众安装和使用清洁能源发电系统，来达到提升清洁能源比例的目标。

二、中国太阳能产业发展状况

“十四五”首年，我国光伏发电建设实现新突破，年度新增装机 5488 万千瓦，同比提升 13.9%，为历年以来年投产最多，连续 9 年稳居世界首位；累计装机容量突破 3 亿千瓦大关，达到 3.06 亿千瓦，连续 7 年位居全球首位。2021 年，分布式光伏年度新增规模约 2900 万千瓦，历史上首次突破新增光伏发电装机的 50%，约占 55%。同时，在新增分布式光伏中，户用光伏的年度新增装机规模发展势头强劲。

2021 年，光伏发电行业企业及研究机构晶硅电池实验室效率打破记录 11 次，推进各环节关键指标水平快速提升。在多晶硅环节，得益于生产装备技术提升、系统优化能力提高、生产规模增大等因素，多晶硅平均综合电耗较 2020 年下降 5.3%，综合能耗同比下降 17.4%，硅耗与 2020 年基本持平，这些指标均有空间继续下探。在硅片环节，下游对单晶产品的需求持续提升，目前单晶硅片（P 型+N 型）市场占比约 94.5%，182mm 和 210mm 的大尺寸硅片市场占比快速扩大。在电池片环节，2021 年的新建量产产线仍以 PERC 电池产线为主，其市场占比提升至 91.2%。伴随全球市场对高效产品的需求不断增强，以及电池片

企业生产成本的降低及良品率的提升，常规电池片(BSF 电池)2021 年市场占比下降至 5%，同比下降 3.8 个百分点。在组件环节，随着双面发电组件得到市场越来越多的认可以及美国豁免双面发电组件 201 关税的政策影响，双面组件市场占比同比上涨 7.7 个百分点至 37.4%，并有望在 2023 年与单面组件平分市场。

三、中墨双边经贸合作状况

双边贸易方面，中墨双边贸易同比实现快速增长。据中国海关统计，墨西哥是中国在拉美第二大贸易伙伴，中国是墨西哥全球第二大贸易伙伴，2021 年中墨双边贸易额再创历史新高，同比增长 41.9%，达 866 亿美元。其中中方出口 674.4 亿美元，同比增长 50.4%，中方进口 191.6 亿美元，同比增长 18.1%。中方对墨主要出口液晶显示板、电话机、机动车零部件等，自墨主要进口铜矿砂、集成电路、医疗仪器等产品。

双向投资方面，双边直接投资额不断增长。据《中国对外直接投资统计公报》，截至 2020 年底，中国对墨直接投资存量约 11.7 亿美元。截至 2021 年底，墨西哥在华实际投资 1.7 亿美元。

承包工程方面，中国企业在墨新签合同额再创佳绩。据中方统计，截至 2021 年底，中国企业累计在墨签订承包工程合同额 178.4 亿美元，完成营业额 111.0 亿美元。2021 年，中国企业在墨新签合同额 30.4 亿美元，完成营业额 7.5 亿美元。

双边重要协定方面，自 1972 年两国建交以来，中墨两国签署多项经贸协定。如 2008 年 7 月 11 日，中墨签署中华人民共和国政府和墨西哥合众国政府关于促进和相互保护投资的协

定。2005年9月12日，中墨签署关于对所得避免双重征税和防止偷漏税的协定。2020年10月中国海关总署和墨西哥农业与农村发展部《关于墨西哥高粱输华植物检疫要求议定书》，2021年4月，中国国家药监局与墨西哥卫生部《关于医疗产品监管合作的协议》。2021年8月，中国商务部和墨西哥经济部《关于建立投资合作联合工作组的谅解备忘录》等。

四、中墨太阳能合作前景

市场需求方面，墨西哥太阳能资源丰富，是发展光伏项目的理想地区。从太阳能资源角度看，据统计，墨西哥的日照条件在2000-3000小时/年左右，相当于我国宁夏等中西部地区的水平。中墨两国同为经济大国、能源消耗大国，在资金、技术、资源、市场等方面各有所长，中墨合作的优势互补核心在于中国企业拥有市场开拓能力，而墨西哥和中美洲市场虽充满变数，但在清洁能源产业发展方面，仍具有很大潜力。2015年以来，墨西哥已经开始着手进行关键的市场改革，企业通过技术研发和运营积累了一定的技术经验，客观上与中国企业形成互补合作的可能性较高。

出口优势、现状和前景方面，从产业水平看，我国光伏发电在全球具有一定的优势，产业链较为完整，并拥有自主生产建设的知识产权专利。据统计，2015-2021年我国太阳能电池产量逐年增长，截至2021年产量达到23405.4万千瓦。中国2021年新增光伏发电并网装机容量约5300万千瓦，新增量连续9年稳居世界首位；光伏发电并网装机容量达到3.06亿千瓦，突破3亿千瓦大关，连续7年稳居全球首位，制造商之间的技术竞争，让中国组件和逆变器的价格在全球范围内优势明显。

【国际国内评述】

商务部国际司负责人解读中国—塞尔维亚自贸协定

10月17日，在中国国家主席习近平和塞尔维亚总统武契奇的共同见证下，中国商务部部长王文涛与塞尔维亚国内和对外贸易部部长莫米洛维奇，分别代表本国政府签署《中华人民共和国政府和塞尔维亚共和国政府自由贸易协定》。商务部国际司负责人就中塞自贸协定的有关背景和内容进行了详细介绍和解读。

一、中塞自贸协定有何重要意义

中塞自贸协定是中国与中东欧国家签署的第一个自贸协定，也是中国与相关国家和地区签署的第22个自贸协定，塞尔维亚成为中国第29个自贸伙伴。中塞自贸协定的签署是落实两国领导人共识的重要举措，是扩大面向全球的高标准自由贸易区网络的又一重要实践，也是第三届“一带一路”国际合作高峰论坛的重要成果。

塞尔维亚是我国共建“一带一路”的重要合作伙伴。2022年，中塞双边贸易额35.6亿美元，同比增长10.1%。中塞双方通过自贸协定将实现高水平相互开放，为双边经贸合作建立新的制度性安排，为两国企业创造更加优惠、便利、透明、稳定的营商环境，为推动高质量共建“一带一路”和深化中塞全面战略伙伴关系注入新动能。

二、中塞自贸协定谈判经历了怎样的过程

商签中塞自贸协定是两国领导人达成的重要共识。谈判从启动到完成，总共只用了5个月时间，这得益于两国领导人的战略引领，充分体现了双方高度的政治互信。

中塞自贸协定谈判于2023年4月正式启动，中方由商务部牵头，塞方由国内和对外贸易部牵头，各相关部门参加。双方团队密切沟通，在5个月内举行了2轮正式谈判和近30次工作组会议，于9月底实质性完成全部谈判。10月17日，在习近平主席和武契奇总统的共同见证下，中塞自贸协定正式签署。

三、中塞自贸协定主要包括哪些内容

中塞自贸协定包括序言和10个章节。在货物相关章节方面，包括货物贸易、原产地规则和实施程序、海关程序与贸易便利化3章。卫生与植物卫生措施、技术性贸易壁垒、贸易救济等相关内容均纳入货物贸易章。

在其他规则领域方面，包括投资与服务、知识产权保护、竞争3章，以及一般条款、机制条款、争端解决、最终条款等4个法律和机制章节。此外，协定还包括关税承诺表、产品特定原产地规则、原产地证书、原产地声明、仲裁庭程序规则、卫生合作与传统中医药合作等6个附件。

塞尔维亚正在申请加入世贸组织，目前尚不是世贸组织成员，但双方在自贸协定中承诺相关领域的权利义务和措施做法都应符合世贸组织规则要求。这充分体现了中塞双方积极支持多边贸易体制和经济全球化的共同意愿和坚定决心。

四、中塞自贸协定主要有哪些突出特点

中塞自贸协定重点就货物贸易作出相关安排，主要有以下

特点：

一是自由化水平高。中塞双方将分别对90%的税目相互取消关税，其中，超过60%的税目将在协定生效后立即取消关税。双方最终零关税税目的进口额比例都达到95%左右。

二是产品覆盖面广。塞方将中方重点关注的汽车、光伏组件、锂电池、通讯设备、机械设备、耐火材料、部分农水产品等纳入零关税，有关产品关税将从目前的5%-20%逐步降至零。中方将塞方重点关注的发电机、电动机、轮胎、牛肉、葡萄酒、坚果等纳入零关税，有关产品关税也将从目前的5%-20%逐步降至零。

三是便利化措施实。双方将深化海关合作，加强信息交流和沟通协调，并对简化贸易程序、风险管理、透明度、预裁定、“经认证的经营者”制度、合作与磋商等作出具体规定。特别是引入原产地自主声明，便利企业享惠。

中塞双方推进贸易自由化便利化，不仅有利于扩大双边贸易，而且有利于促进双方投资合作和产业链融合，更好发挥各自比较优势，共同提升国际竞争力。

五、中塞自贸协定在原产地方面有哪些规定

中塞自贸协定在原产地方面主要作出两方面规定：

一是原产地规则，对原产地标准、累积和区域价值成分、微小含量、微小加工和处理、中性成分、包装材料及容器、备件及工具、成套货品、直接运输等规则性内容作出详细规定。协定以区域价值成分40%为主规则，并辅以简短的产品特定原产地规则，以解决双方对重点产品原产地标准的关注。

二是原产地实施程序，对原产地文件的格式、签发和保存、进口方义务、原产地核查、原产地数据电子交换等程序性

内容作出了具体要求。双方同意接受经核准出口商自主提交的原产地声明作为原产地证据文件，这将大大简化原产地证据文件的获取程序，便利两国企业享惠。

六、对于货物贸易以外的其他规则领域，中塞自贸协定还作出了哪些规定

在投资与服务领域，双方同意在投资促进和投资便利化方面开展合作，包括分享交流投资信息、提高投资环境的透明度、简化申请核准程序等。同时，双方将根据世贸组织《服务贸易总协定》规定，努力实现服务贸易的逐步自由化和市场开放，以期在双方之间达成服务贸易自由化协定。

在知识产权保护领域，双方将遵循世贸组织《与贸易有关的知识产权协定》的原则和规定，并通过协调与磋商加强在知识产权保护领域的合作。

在竞争领域，双方在承认竞争执法独立性的基础上，就应遵循的企业竞争规则作出规定。此外，双方还同意加强卫生和传统中医药领域的合作。

七、中塞自贸协定预计何时生效

协定签署后，双方将分别履行各自国内法律审批程序，推动协定早日生效实施。我们将在中国自由贸易区服务网（<http://fta.mofcom.gov.cn>）上公布文本，供公众查询和参考。（转载自商务部网站）

从供应链角度解读欧盟对华电动汽车反补贴案

北京卓纬律师事务所 王明伟

2023年10月4日，欧盟委员会决定依职权主动对中国电动汽车发起反补贴调查。虽然欧盟此次反补贴调查目前尚属于初期阶段，但是从本次调查的背景以及以往裁决结果分析，无措施结案的可能性非常小。从应对的角度出发，涉案企业目前当务之急是必须严格按照欧盟反补贴调查规定的时限完成答卷以及后续调查程序和要求。从长远和全局角度，涉案企业需要寻找新的机遇，不断增强竞争力。

一、案件背景

随着全球经贸格局变化、气候变化、产业转型升级和绿色发展需求不断增强，电动汽车是全球汽车产业发展和推动的主要方向。根据国际能源署发布的《全球电动汽车展望 2023》统计，在影响世界电动汽车销量的国家中，中国、欧洲、美国排在前三位。随着全球汽车产业向电动化、智能化、网联化加速发展，中国电动车产业迅猛发展并逐步形成供应链优势，成为全球第一大电动车市场和欧盟市场的主要出口国。可以说目前中国的电动汽车已经打破了原有的汽车全球市场格局，欧美等国真正担心的，是未来可能失去全球电动汽车产业的主导权与定价权，因此本次反补贴调查虽然解决的是贸易摩擦，但是其实质上是供应链主导权和定价权的竞争。

在2023年9月13日，欧盟委员会主席冯德莱恩（von der Leyen）在欧洲议会发表第四次“国情咨文”时就曾表示，欧盟

委员会将启动一项针对从中国进口的电动汽车的反补贴调查。冯德莱恩声称，全球电动车市场“充斥着平价的中国汽车”，“巨额补贴”使得中国电动汽车的价格更低，而这正在“扭曲欧洲市场”。反补贴的目的在于阻止受到补贴的进口产品损害欧盟国内产业，从而重新建立欧盟市场的公平竞争秩序。

本次反补贴调查期为2022年10月1日~2023年9月30日，根据规定，凡是在此期间向欧盟出口过涉案电动汽车的中国企业（包括与之存在关联关系的，参与涉案电动汽车生产、销售、提供资金支持、上游供应商等），以及在中国建厂投资的外国车企都属于涉案企业，需要参与应诉，否则将被视为不合作企业而适用最高的惩罚性税率。

本案涉及的补贴项目包括拨款、优惠性融资（如贷款、债券、出口信贷、授信额度）、出口信用保险优惠、企业所得税减免、股息税减免、进出口关税和增值税减免或返还、政府低价提供货物和服务（如原材料和零部件）。应诉企业需要就这些指控的补贴项目，通过提交企业答卷来证明是否获益，如有获益，具体的获益额是多少。

二、反补贴调查结果

通常情况下，反补贴调查的结果包括肯定性结论与否定性结论两种情况。

（一）肯定性结论

肯定性结论即认定存在可诉性补贴，补贴进口与欧盟国内产业损害之间存在因果关系，需要采取反补贴措施以消除补贴所造成的损害。反补贴措施执行期限为5年，主要包括以下形式：

一是征收反补贴税：反补贴税是指进口商在进口清关时，除了关税之外需要额外缴纳的税收。需要注意的是，根据企业的情况，税率也会有所区别：针对抽样企业（提交抽样问卷并被选为抽样的企业），采取单独税率，各不相同；针对非抽样合作企业（提交抽样问卷未被选为抽样的企业），实施抽样企业的加权平均税率；针对不合作企业（未应诉或被BIA[1]的企业），采用最高的惩罚性税率。

二是接受价格承诺：价格承诺是指出口商可以向欧盟委员会提出申请，设定出口价格的最低限，承诺以不低于该价格出口。如果欧盟委员会接受企业的价格承诺申请，则该企业出口时不适用反补贴税，但是需要定期向欧委会申报并接受其审查。如在后期出口中违反价格承诺，则价格承诺被取消，恢复适用反补贴税。

(二) 否定性结论

否定性结论即认定不存在可诉性补贴或者补贴微量，或者国内产业没有损害，或者补贴与损害之间不存在因果关系，或者申请人撤诉，因此无措施结案。

自2010年欧盟对华发起第1个反补贴调查开始，截止目前共计发起18起调查，仅有6起是无措施结案，这意味着有近2/3的案件最终都采取了措施。

三、对电动汽车产业的影响

如上所述，虽然本案目前尚属于调查初期阶段，但是从本次调查的背景以及以往裁决结果分析，无措施结案的可能性非常小。实际上，为了推动电动汽车发展，中国政府确实出台了一系列激励政策，根据《中国电子报》统计，仅2023年上半年

年，有关部门就颁布了近 10 条促进电动汽车发展的政策；地方政府发布了近 20 条相关支持政策，包括税收优惠以及融资支持等。中国汽车工业协会数据显示，2022 年中国电动汽车全年销量 688.7 万辆，与 2022 年财政部发布的补助金额计算，平均每辆新能源车中央补助约 5700 元。

因此，欧盟最终做出肯定性裁决并不意外，但是由于本案波及范围比较广，影响比较大，欧盟内部对本次调查也呈分裂态度，所以最终以何种形式结案尚无法确定，但是可以肯定的是，本次调查对于中国乃至全球的电动汽车产业都将带来非常深远和重要的影响。

（一）对中国电动汽车产业的影响

对于中国电动汽车产业而言，最直接的影响是出口市场，如前所述，反补贴调查有初裁和终裁两个阶段，如果在调查中得出初步的肯定性结论，则可以在立案后 9 个月内采取初裁措施，初裁措施通常以保证金的形式由进口商缴纳。实际上，从立案开始，出于对未来可能的征税而导致的交易不稳定性或不确定性考虑，很多正在进行的交易可能被叫停，正在谈判的交易可能会被取消，与此同时，其他国家则会借此机会抢占中国市场。

而欧盟市场的变化，则会引发国内市场以及其他出口市场的变化。通常情况下，因反补贴措施而被阻止的出口产品，企业只能寻求国内市场或者第三国市场，如果无法顺利打开新的市场，则会导致企业资金链、供应链出现问题，对企业的生产经营造成致命的打击。同时，欧盟的反补贴调查可能会引发连锁反应，其他国家为了避免中国电动汽车市场大量转移，从而

对其国内产业造成损害，也会发起类似调查，这无疑是雪上加霜。

（二）对中国电动汽车供应链的影响

随着国际经贸格局的变化，各个行业都在呈现一体化发展，实现供应链的健康和稳定。从供应链的角度来看，电动汽车上游主要包括电池、电机、电控等核心原材料及零部件；中游是电动汽车制造；下游包括充电服务、后市场服务等。

目前头部车企已经实现后向一体化布局，形成规模效应。但是随着本次调查的启动，面对可能丢失或关闭的出口市场，企业必须谋求多种发展模式，如缩减生产或海外投资建厂，如此一来，势必会影响上游原材料和零部件产业以及下游市场的发展。

以电池为例，在电动汽车的内部构件中，“三电”（电池、电机和电控）构成了电动汽车的电动动力总成系统，其中电池约占车辆成本的 38%。因此，随着电动汽车的发展，动力电池行业也随之爆发，据统计 2020 年中国动力电池装机量累计 63.65GWh，较 2019 年增长 1.46GWh。如果电动汽车产业的市场布局发生变化，其上游产业和相关企业必然也会受制牵连，会同样面临减产或者产能转移的挑战。

（三）对全球电动汽车供应链的影响

中国对欧盟出口量虽然很大，但是包括了很多国外品牌的出口。根据中国汽车流通协会统计，2022 年，特斯拉占了中国电动汽车出口总量的 36.5%，在 2023 年 1-6 月，这一比例上升到了 39%。而且，随着中国电动汽车的发展和产业链优势，越来越多的欧洲生产商将中国作为出口中心，如宝马、梅赛德斯-奔

驰、雷诺、沃尔沃等，都已经从中国出口电动汽车。因此，欧盟此举不但限制了中国电动汽车的进口，对于欧美在内的车企也是一种打击，一旦措施成立，势必也会影响到这些企业的未来发展和布局。

另外，由于欧盟发起本次调查，中国车企可能会加速海外投资步伐，因此对于其他国家而言，欧盟此举无疑是为其吸引中国电动车企投资、建立制造能力和开发电动汽车市场提供了机会。例如泰国已成为中国电动汽车出口的主要目的地，中国车企已经在泰国电动汽车销售的排行榜上占据了主导地位，并且很多头部企业正在加大在泰国当地的投资。

四、中国企业如何应对

首先，从应对的角度出发，涉案企业目前当务之急是必须严格按照欧盟反补贴调查规定的时限完成答卷以及后续调查程序和要求。

其次，从长远和全局角度，涉案企业需要寻找新的机遇，不断增强竞争力，具体如下：

（一）巩固电动汽车供应链优势

目前，中国电动汽车产业（尤其是在电池领域）仍处于优势地位，特别是中国已经逐步成为电动汽车的出口中心，更多的整车制造业都集中在中国，因此短期内，欧美等国难找到合适的替代国，无法摆脱中国汽车产业供应链。

例如，截至 2021 年底，中国动力电池产能约占全球的 70%，2022 年全球动力电池装车量为 517.9GWh，同比增长 71.8%，排名前十的中国企业占全球总量的 60.4%。据咨询集团基准矿业情报公司估计，即使到 2030 年时，中国的电池产量也

将是其他所有国家总和的两倍多。同时，中国也是全球隔膜的最大销售国，世界前四大电解液生产商也都在中国。

为了保持竞争力，降本提质，中国的供应链优势也将有助于推进中国电动汽车出口中心的地位，中国正在成为跨国公司的制造业中心，提高了中国在全球电动汽车行业的附加值。

（二）规划全球产业布局

（1）欧盟

目前中国电动汽车产业在欧洲投资已基本覆盖全产业链，其中由于中国在动力电池上多年积聚的优势，围绕动力电池产业链所展开的并购交易及绿地投资是中企在欧洲投资布局的主力。

但是，无论是落地投资还是计划投资，还需要关注欧盟相关产业和经贸政策，做好海外布局合规规划和风险管控。例如欧盟的《净零工业法案》和《关键原材料法案》设定了绿色低碳工业的政策目标、实施措施、自主性和可持续性保障手段等。而《电池法规》则全面规定了电池的生产、再利用和回收等整个生命周期，以保证电池产品安全性和可持续性。欧盟的碳排放边境调节机制（Carbon Border Adjustment Mechanism，简称碳边税）虽然目前不涉及电动汽车行业，但是不排除后期通过调整对电动汽车出口采取碳关税措施限制。

除了上述经贸政策要求之外，欧盟还有一系列合规要求，如《供应链尽职调查指令》、《企业可持续性报告指令》、《企业可持续性尽职调查指令》、《强迫劳动条例》等，中国电动汽车企业应建立加强供应链管理，以满足欧盟相关供应链合规要求。

(2) 东南亚国家

出于国内产业升级和能源消费结构转型等需求，东南亚各国政府纷纷出台相关产业政策，向绿色能源产业提供政策支持和财政资助，因此，东南亚国家已经成为了我国电动汽车海外投资的热门国家。

目前我国动力电池、正负极材料、电解液、隔膜、锂电铜箔、锂矿/锂盐等产业链在海外也均有深度布局，中国电池汽车产业可以借助现有的供应链优势，整合和强化电动汽车区域供应链，实现共赢，但是也需要关注相关国家的经贸政策以及企业和产品准入方面的规定。

五、结束语

得益于供应链完备、技术智能化、生产成本较低等多方面优势，中国电动汽车的发展速度有目共睹，中国电池汽车产业在全球电动汽车转型中发挥着关键作用，也将引领全球电动汽车供应链的布局。但是机遇总是伴随挑战，欧盟的反补贴调查或许只是掀开了序幕，中国电动汽车企业以及供应链相关企业应冷静客观的迎接挑战，积极应对。

注释：BIA: Best information available，指在应诉中因故意隐瞒或者漏报，提供虚假信息或者不予配合的企业，其提供的信息将不被接受，而是使用最佳可获得信息予以认定。

(转载自“贸法通”公众号)

【企业直通车】

开立生物医疗：创新科技、畅享健康

一、公司介绍

深圳开立生物医疗科技股份有限公司成立于 2002 年，总部位于中国深圳，2017 年 4 月登陆创业板，目前产品已覆盖全球 140 多个国家和地区，公司员工总数 2000 余人。公司品牌寓意“开行业先河，立民族品牌”，创立初衷是通过自主创新，实现民族企业在部分医疗细分领域从无到有的突破，让更多国人有机会接触、使用高端医疗产品，为大众提供平等优质的诊疗服务环境。

二、公司发展历程

公司之所以能够实现快速、稳定的发展，与公司在研发上的大力投入是密不可分的。作为国家级高新技术企业和国家规划布局内重点软件企业，开立医疗高度重视自主知识产权技术和产品的研发，持续加大研发投入，每年投入营业收入的 20% 用于产品研发，年均推出 3-5 款新产品；500 多名研发工程师的专业队伍，一半以上都拥有硕士及以上学历。截至目前，公司在全球设立七大研发中心，分别位于深圳、武汉、上海、哈尔滨、日本东京、美国硅谷、美国西雅图，不同的研发中心承担着不同的研发职责。

2004 年，推出中国第一台具有自主知识产权的全数字便携式彩超（型号：SSI-1000）。2015 年，发布中国第一个自主知识产权的单晶探头。2016 年，国产首台高清电子内镜 HD-500 问

世。2019-2020年，相继推动超声内镜问世，并参与国家医药行业标准制定；同时血管内超声进入创新医疗器械特别审批程序”（绿色通道），参与国家医药行业标准制定；2021年，便携式彩超产品X5登陆中国太空站，成为首台入住天和核心舱的国产医学影像设备；微创外科硬式内镜（4K）问世，开启外科元年。

三、公司发展成就

通过20年来不断创新和沉淀，目前开立拥有四大产品领域（细分领域龙头），包括医用超声诊断设备（主要为彩色多普勒超声诊断设备与B型超声诊断设备）、医用电子内窥镜设备及耗材、微创外科和血液分析仪等。

超声。近年来，开立医疗在超声医学影像产品细分领域持续突破，完成了超声内镜及血管内超声等高端产品的研发及生产工作，成为超声医学影像先进技术的领军者。

内镜。开立于2012年立项进入内窥镜领域，相继推出HD-320、330和330Plus电子内窥镜系统，2015年成功研发首台国产高清电子内镜系统HD-500，并在2016年上市，一举打破进口品牌在该领域的垄断，获得市场广泛认可。HD-500于2018年获得美国FDA认证，成为首款在美上市的中国消化内镜系统。2018年，开立推出了全高清消化内镜系统HD-550，公司在电子内窥镜高端市场竞争力进一步提升。同时实现了高、中、低不同市场需求的内镜产品布局，成为国产高清内镜的领头羊。

微创外科篇。开立医疗在内窥镜领域深耕多年，充分利用其工业设计与图像处理方面的优势，深入布局外科影像领域。同时，开立医疗整合全公司产品资源，为外科领域提供诸如双

镜联合、超腹联合等全面解决方案。先后上市三晶片 2K 硬镜、4K 硬镜系统等产品。4K 超高清内窥镜摄像系统的上市，宣告开立医疗将利用自身品牌优势及技术储备正式进入微创外科领域，成为 4K 超高清摄像系统的第一梯队成员。未来，将有更多外科腔镜产品面世，助力提升全国的内镜诊疗和外科手术水平迈上新台阶。（根据深圳开立生物医疗科技股份有限公司供稿整理）

报：市领导；中国贸促会领导，广东省贸促会领导。

送：市直各有关单位，各区（新区、深汕合作区）；各省市贸促会。

发：市有关商协会、重点企业。

编辑：吴迪、吴思宇

校对：张弛、李丹

审核：杨宏宇

电话：0755-33358492