

经济新闻 | 能见度

FTAs 风起云涌:促进亚太经贸一体化是大势所趋

当前,区域性 FTA 已经成为世界贸易自由化的风向标。由于世界贸易组织多哈回合谈判陷入僵局,多边贸易体系面临困境,区域性与跨区域性、双边与诸边的贸易谈判逐渐成为全球新主流和新趋势,并正在从根本上改变世界经济、贸易和投资的版图。

区域 FTA 浪潮,亚太为甚。根据亚洲开发银行统计,截至 2013 年,亚洲地区的自由贸易协定(FTA)从 2002 年的 36 个增至 109 个,另有 148 个自由贸易协定正在谈判之中,两者相加达到 257 个,远远超过世界其他地区 FTA 发展势头,占到整个区域贸易的 70% 以上。

区域 FTA 的盛行当然有其现实基础。在 WTO 谈判进展艰难, APEC 自身贸易投资自由化推进缓慢的背景之下, APEC 成员国间 FTA 大量涌现,各经济体逐渐转向小多边贸易自由化。GATT (关税及贸易总协定)第 24 条以及 GATS (服务贸易总协定)第 5 条曾明确规定 WTO 对自贸区建设的态度,是自贸区与 WTO 多边体系共存的基础。然而, GATT 第 24 条本身的缺陷因有效规则的缺失,让 FTAs 在一定程度上干扰和侵蚀了全球经济一体化进程以及多边体系框架。特别是金融危机以来,各类 FTA 纷繁复杂,各自分立。

第一类是美国主导高标准 TPP 谈判,目前 TPP 谈判国扩大到 12 个,经济总量占全球 40%,贸易额占全球三成以上,但由于包括了服务贸易以及原产地规则、贸易救济、技术贸易壁垒、竞争政策、动植物检疫、知识产权、政府采购、临时入境、透明度、纠纷解决等广泛内容,对于大多数参与国而言依旧是可望而不可即。更为重要的是作为全球第二大经济体、第一大出口国、第一大货物贸易国、第二大进口国、第二大外商直接投资接受国、第三大对外直接投资国的中国被排斥在外,任何没有中国参与的区域性和全球性经济合作都难以有所作为。

第二类是以区域全面经济伙伴关系(RCEP)谈判为代表包括东盟 10 国,以及中国、印度、日本、韩国、澳大利亚和新西兰,但由于并不包括最大经济体美国,因此更高级别的国际贸易规则也恐怕难以真正实现。

第三类以东盟为主的 FTA。东盟自贸区是亚洲较早的 FTA,目前已经通过四个主要协议加速经济一体化进程,分别为 1992 年东盟自贸区关税优惠协议方案(CEPT-FATA)、1995 年东盟服务框架协议(AFAS)、1996 年东盟产业合作方案(AICO)、1998 年东盟投资领域框架协议(AIA)。

然而,综合以上这三类 FAT 的分析能够看到,由于各自自贸区原产地规则不同,同一种产品来自不同区域和国家关税不同,安全标准、环保标准、市场准入标准不同等难免要加大各国外贸的管理成本和交易成本,并不利于全球贸易效率的提高和公平竞争,因此整合亚太区域 FTA,促进亚太一体化迫在眉睫。

一直以来,在促进贸易全球化、自由化立场上,中国始终坚持以多边贸易为主,区域贸易安排为辅的立场。各类型的自贸区,秉持开放、透明、非歧视的原则,朝着统一的多边规则而努力,实现各个自贸区的有机重合,如果各行其是、相互排斥,搞歧视性和排他性,将偏离融合趋势,造成全球价值链和多边规则的碎片化,也可能导致贸易保护主义,各种保护主义的抬头,这是贸易全球化的倒退。

另一方面,价值链是亚洲区域贸易整合,推进贸易一体化的基础。近几年,全球经济中心逐步“东移”,贸易规模迅速扩大。数据显示,过去 10 年中亚洲对欧美出口所占比重明显下降,但区内贸易比重大幅上升,区内贸易更为紧密,形成了以中国为中心的亚洲价值链和“新的雁阵模式”。统计依存度指数等均不断攀升。

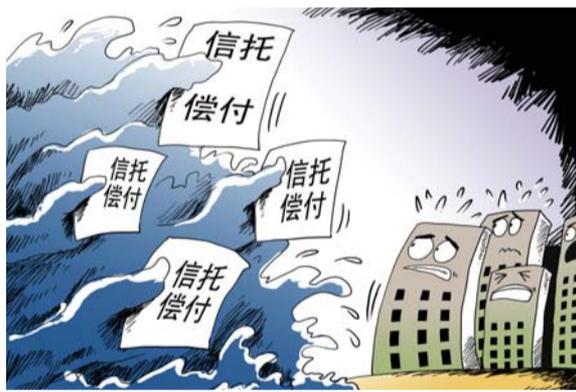
目前亚太地区经济总量占世界经济总量的一半以上,贸易总量约占世界贸易总量的 46%,区内贸易比重高达 67%。2000 年以来,中国同周边国家的贸易额从 1000 多亿美元增至 1.3 万亿美元,已成为众多周边国家的最大贸易伙伴、最大出口市场和重要投资来源地。目前,中国与周边国家贸易额已超过中国与欧洲、美国的贸易额之和。

在亚洲空前的发展大潮中,中国的拉动作用越来越突出,未来 5 年,中国将释放 64 万亿元购买力,有望成为世界规模最大的进口市场和增长最快的进口市场。中国与亚太地区贸易、产业分工深化导致已形成紧密的价值链、产业链、供应链,建设亚太自贸区、实现区域经济一体化成为该地区各成员的共同利益所在。

在这样的背景下,2014 年 APEC 会议的核心议题之一,就是通过进一步推进贸易与投资自由化,促进亚太地区经济一体化。目前, APEC 贸易部长会议已经批准了《促进亚太地区全球价值链发展战略蓝图》和《全球价值链中的 APEC 贸易增加值核算战略框架》;通过了《亚太示范电子口岸网络倡议》、《建立 APEC 供应链联盟倡议》,同意推动建设亚太绿色供应链网络,致力于提升亚太地区贸易便利化水平,这在一定意义上不仅整合了现有亚太区域内的 FTA 标准,也有望在更大范围内促进亚太贸易乃至全球贸易的融合,真正推动新一轮贸易全球化和自由化发展。

张莱楠(中国国际经济交流中心副研究员)

经济表情

面临 2035 亿创纪录偿付
中国地产信托违约潮恐至

随着房市降温,中国地产信托明年面临创纪录偿付,用益信托网数据显示,这些信托在 2015 年必须偿付 2035 亿元人民币,这几乎是今年到期金额 1090 亿元的两倍。

上述信托把来自于富有个人的资金提供给从其他渠道融资有困难的较小建筑商。数据显示,本季度的信托新产品发行额锐减至 407 亿元,为两年多来最少。摩根大通表示,在上个月新建住宅价格下跌的城市数量达到两年来最多之后,中国银监会 6 月 6 日表示,将关注房地产开发企业的财务状况,显示在浙江兴润置业 3 月份倒闭之后,银监会担心违约情况可能会扩大。

国家统计局 6 月 18 日发布数据,政府追踪的 70 个城市中,5 月份新建住宅价格环比下跌的城市有 35 个,数量为 2012 年 5 月份以来最多。

【根据《中国证券报》文章分析整理】

推荐

全球监管当局警告新次贷泡沫又来

尽管监管更加严密,承销标准更为严格,加上抵押贷款新申请案件降至近 20 年低位,使得今年迄今美国民间抵押贷款支持证券销售规模萎缩至仅 6 亿美元,与 2005 年新债发行高达 7260 亿美元规模犹如天壤之别,但在国际清算银行(BIS)最新出炉的年报当中,似乎相当肯定全球债市又再度落入危险区域。BIS 关注焦点主要是由资产经理人新一波累积的新公司债及主权债,而非银行持仓情况。而且令 BIS 不解的是,低于标准的经济活动和违约率创纪录低位同时并存的情况,这进而在全球各地把借款利率和信用利差压得更低。BIS 说,这种情况只会催生“欣欣向荣”的股市、房地产以及位于低谷的金融波动性。如果这一切都只是因为官方的零利率在推波助澜,那么一旦央行开始升息,局面瞬间就会逆转。【根据路透社文章整理分析】

着手全球化联合 特斯拉方能度尽余波

借舆论炒作在中国一路狂奔顺风顺水的特斯拉,开始尝到舆论放大效应的苦头:今年 6 月底,亦庄特斯拉交车中心,来自内蒙古的于先生挥起锤子,砸向刚刚到手的白色 Model S 的前风挡,以示不满。7 月 4 日,特斯拉 Model S 车型在洛杉矶发生罕见事故,高速行驶的 Model S 撞上灯柱后,完全解体成两半,随后电池起火烧毁车体。“车主砸车”、“三包漏洞”、“车辆暂扣”、“商标纠纷”等一系列负面问题,沸沸扬扬起来。

从上述一系列负面新闻看来,特斯拉目前正陷入前所未有的困境。一些难题甚至超出了他们的想象,以至于特斯拉的工作人员都失去了耐心,面对车主“何时交车”的询问做出了“该什么时候交就什么时候交”的“火上浇油”的回答。

其实,特斯拉遇到的核心问题反映了两个矛盾:一是电动车中国商业推广魄力略嫌激进与客观难度过大的矛盾;另一个则是激进媒体热潮提升的车主过高的期望值与实际交车能力的矛盾,这两个矛盾的反差,加上高端车、高价位与高品质服务缺失的反差,无疑令上述负面事件集中爆发。

特斯拉遇到的,其实是世界新能源企业共同的问题。

同样进入中国市场的宝马电动车,虽然在产品上与特斯拉互为竞争对手,但面临的充电桩难题是一样的。特斯拉率先开辟中国市场,发挥着开路者的作用,但孤军深入,缺乏策应,步伐激进,缺少必要准备,各类问题最终扑面而来。特斯拉、宝马和其它进入中国的新能源产品,谁走在前面,谁作为开拓者和引领者,就将率先付出、承受更多压力。未来谁在建桩问题上顺利完成计划,谁就有可能成为中国市场的带路人。

特斯拉的鲶鱼效应固然给中国市场带来科技、经营和管理的各种冲撞,客观上形成促进作用,但鲶鱼所在的水域环境相同,特斯拉也一定程度地受到同样的困扰。

更何况这条鲶鱼本身也有欠缺。此前,特斯拉正因为电池使用了石墨作为重要原料而广受媒体诟病。石墨生产过程不仅污染水源、破坏农作物种植,而且大量的石墨粉尘还会污染空气。中国是全球最大的石墨生产国,如果特斯拉在中国推广将导致石墨开采加剧,进而污染环境。此番舆论风波曾直接导致特斯拉宣布,仅在北美地区采购电池原料。

特斯拉的难题或许也是其它企业的机遇。

从订车到提车,需耗时一年时间,超级充电站预想不到的困难将拉升营销成本并使交车时间一再延宕。据估算,中国一个小区要安装充电桩,仅电网升级就需要大约 40 万元。这使特斯拉不仅每年销售任务很难完成,更瓦解了中国消费者的耐心,使产品忠诚度和认可度下降。这与特斯拉的气魄雄心和市场计划大相径庭。

成也联合,败也联合。特斯拉第一款车 Roadster,是在莲花汽车公司(Lotus)的 Elise 跑车基础上开发;传动技术来自 AC Propulsion 公司;电池更采购自松下生产的 18650 电池;电机则采购自台

湾富田电机;充电网络的电力来自莫斯科创建的另一家公司 SolarCity 所提供的车载太阳能系统。特斯拉的经营成功归功于各种合作,解决遇到的困扰和问题也需要依靠新的合作,合作起家的特斯拉对合作的依赖实属先天注定。

所以,激进的特斯拉急需在孤军深入的中后期加快合作步伐,积极寻找策应力量,包括从对手那里寻找为了共同利益的合作支持,避免压力过于集中让过多的问题焦头烂额,既然是谁也绕不过的共同问题,理当大家一起承担,分头获益。可以由特斯拉、宝马和比亚迪等新能源骨干企业联合成立一个品牌联合组织,研发改进通用充电桩,或通过充电端口转换器,在特斯拉专利技术开放的基础上实现充电设施共享。行业协会或管理部门协调,后续进入市场的产品和企业自觉加入联合组织,共建共享机制的建立,可以方便各种不同品牌新能源车的充电使用,充分利用有限资源,避免重复浪费,也让特斯拉等市场先驱减轻压力,发挥带动引导作用,提升充电桩建设标准。

不过,特斯拉还有一个难题,这就是产品在新能源车效应衰减之后认可度下降。近日特斯拉被标普降低评级为 B- 级,成为“垃圾股”,来自资本市场的信任度和热度降低。而曾经的资本市场的火热很大程度上仰仗于中国市场的拉动,这使特斯拉改变目前中国市场状况迫在眉睫。即使目前特斯拉的高端车针对小众人群,不需要其他电动车产品更大范围的充电桩建设,但未来退出的低价电动车在中国本土推出,也需要中国国内二三线城市的充电桩支持,否则资本市场将受拖累更趋冷淡。不管近期还是中远期,联合与合作,成为特斯拉绕不开的路径选择。

当然,还有一种路径,属于深度联合形式——出售。

特斯拉早有将企业卖掉的企图。炒热资本市场,在市值的高点位出手,卖掉部分或大部分股份,也可以卖个好价钱。这对比亚迪等新能源企业,将是富有诱惑力的消息。即使全部卖掉特斯拉,其 SolarCity 太阳能公司照样会以合作方式提供太阳能支持,特斯拉的产品前景会更好。收购特斯拉的企业可以更积极地消化特斯拉的专利技术并想尽一切办法进行技术整合,将各方面技术力量合二为一,互补后的强化将使企业如虎添翼。

全球化的技术融合排斥同类产品的各自为战,联合已成时代潮流。尤其是新能源产品,如果跨地区跨行业联合研发,将事半功倍,获得成功的时间大大缩短,成本大幅降低。新能源大品牌相互牵手之日,便是新能源技术瓶颈获得突破之时。

晓程(知名汽车评论家)



掌握核心科技

核心科技 就在格力

格力变频技术荣获国家科技进步奖

格力 i 系列、U 系列、睡梦宝-II 变频空调, 2 年免费包换

1 赫兹 好变频

国家科技 进步奖

格力 1 赫兹, 好变频

好空调·格力造