

看世界

□ 朱 旌

## 邂逅新能源电池业

在全球能源转型的浪潮中，印度尼西亚与新能源电池材料的相遇，恰似一场天作之合的“浪漫邂逅”。凭借丰富的自然资源、坚定的产业导向以及广阔的市场需求，印尼正在新能源电池材料领域擘画出一幅充满希望与活力的发展蓝图。

镍，作为制造锂离子电池的关键元素，在新能源汽车和可再生能源储能系统中扮演着不可或缺的角色。而印尼的镍矿储量占全球总储量的48%，居世界第一位，是当之无愧的“镍矿王国”。可以说，丰富的镍矿资源就像一把“金钥匙”，为印尼打开了发展新能源产业的大门。

近年来，深谙自身资源优势的印尼政府陆续出台了一系列政策，大力推动新能源电池材料产业发展。其中比较有代表性的一个举措就是成立印尼电池公司(IBC)，旨在整合国内资源，推动电池产业实现规模化、集约化发展。

真正让印尼在新能源领域发展如虎添翼的是蓬勃发展的新能源汽车市场。根据产业规划，印尼希望到2030年具备每年生产50万辆电动汽车的能力，使电动汽车在新车销售中的占比达到20%。为实现这一目标，政府不仅为电动汽车制造商提供了税收减免和补贴等优惠政策，还积极鼓励国内企业投身电池及相关零部件的生产。

随着当地环保意识的提高和对可持续交通解决方案需求的增长，印尼新能源汽

车产业正在以远超传统燃油车的动能加速发展。数据显示，2024年1月份至8月份，印尼纯电动汽车销量超过2.3万辆，相当于上年同期的2倍多，增长率相当惊人。不仅如此，印尼政府还将电动汽车行业定位为18个先锋行业之一，并计划到2050年停售传统燃油车，只销售电动汽车。

印尼在可再生能源领域的发展也为新能源电池材料产业带来了新的机遇。根据印尼政府此前发布的计划，到2025年，当地可再生能源在能源结构中的占比要提高到23%。然而，太阳能、风能等可再生能源均具有间歇性的特点，这就使得高效的储能解决方案成为必然需求。这不仅为新能源电池材料产业提供了更为广阔的市场空间，也推动着产业不断创新和升级。

业界普遍认为，相较于其他一些资源大国，印尼真正聪明的地方在于并没有将发展前景的重注压在“家里有矿”上。历史也已证明，那些仅仅满足于原材料开采和初级加工、没能成功迈向产业链高端的国家和地区，通常不能成为价值链的赢家。这也是印尼多年来一直致力于构建从镍矿开采到电池制造完整产业链的重要原因。

多年来，凭借手中掌握的丰富的镍资源，印尼不断吸引包括中国、欧洲

等国家和地区在内的产业链巨头在印尼投资办厂。截至目前，德国化工巨头巴斯夫、法国镍业巨头埃赫曼、韩国电池巨头LG、中国电池巨头宁德时代、全球镍业巨头青山控股等都已经进入印尼镍矿行业。这些企业的到来，不仅带来了先进的电池制造技术，还为当地培养了大量的专业人才，为当地打造完整的动力电池产业链奠定了坚实基础。

尽管印尼在新能源电池材料领域的发展前景一片光明，但也面临着一些挑战。一方面，印尼虽然拥有丰富的镍矿资源，但在其他关键电池材料储备方面仍存在明显不足，需要依赖进口弥补缺口，这在一定程度上制约了产业发展。另一方面，电池制造具有较高的技术复杂性，印尼在短期内很难实现全面突破，需要进一步加大技术研发和创新投入。此外，电池回收基础设施不完善，也可能对环境和资源利用造成不利影响。

针对这些情况，印尼政府已经出台相关政策，包括加大对电池回收技术研发投入，致力于提高废旧电池回收率和资源利用率等。同时，加强与其他国家和国际组织的合作，共同推动新能源电池材料产业的可持续发展。

印度尼西亚与新能源电池

产业的缘分，是一场由自然资源、政策支持、市场需求、技术进步和国际合作共同谱写的华丽乐章。从丰富的镍矿资源到政府的大力支持，从蓬勃发展的新能源汽车市场到不断延伸的产业链，印尼已经在新能源电池材料领域方面展现出强大的生命力，有望为全球能源转型和可持续发展增添一抹新的色彩。



## 跨境贸易为什么需要“数字钥匙”

李建坤

不久前，联合国国际贸易法委员会(贸易法委员会)第六工作组举行最后一轮工作组会议，审议由中国倡议发起的《国际货物可转让单证公约(草案)》。该草案聚焦中欧班列高质量发展、中欧班列运单国际化建设中的实际需求，旨在通过推动贸易法委员会相关立法工作，探索解决因“铁路运单不具备物权凭证属性”而带来的国际贸易交往障碍。

对于大多数消费者来说，“贸易单证制度”是个极为陌生的概念。但对于业内人士而言，这却是影响国际贸易体系运行效率最重要的“隐形力量”之一。

所谓国际货物单证(International Trade Documents)，泛指国际贸易中使用的各种单据、文件与证书，其服务范围覆盖进出口货物的支付、运输、保险、检验、检疫、报关、结汇等各个环节。

在国际实践中，每一次跨境货物流转，都离不开各种单证“傍身”。然而，也正是这些单证，长久以来困扰着无数跨国采购商。

一般而言，海运的提单被广泛用作物权凭证，具有较高的国际流通性；但是铁路、公路和航空的运输单证却大多只被视作“货物运输合同的证明”，并不赋予持有人对货物的所有权或控制权，因而不能像海运提单那样在市场上流通或用于融资交易。

对于广大内陆国家而言，这当真真是个绕不开、躲不掉的“坎”。比如，亚欧大陆国家之间的跨境贸易效率就受到了严重拖累，相关贸易商也很难利用在途货物进行融资担

保，导致贸易成本和风险大大上升。多家跨国企业法务部门负责人均在多个场合就此问题表达过疑虑，称“公司最担心的，就是货物到达目的地时，所有权没有在法律体系的框架下完成受保护的转移，给后续流程造成麻烦”。

正是基于这一现实，中国提出了《国际货物可转让单证公约(草案)》，旨在通过为货物单证转让提供清晰的法律规范，为全球供应链运作提供“数字钥匙”，推动全球贸易进一步简化与高效化。

草案的核心之一在于推动创设一种新型物权凭证——可转让货物单证。根据草案设想，该单证能够在多式联运或单一运输模式下，为货物运输提供类似于海运提单的功能，推进多式联运“一单制”发展。业内人士评价，如果可转让货物单证能够广泛投入使用，国际贸易的灵活性和供应链的韧性将大大提升。尤其是在发生运输路线中断等突发情况时，该单证能够帮助企业顺利切换到其他运输方式，并可灵活转卖在途货物。

事实上，灵活转让在途货物正是可转让货物单证最重要的价值之一。在国际贸易往来中，一个常见现象是，货物往往不会直接出售给最终用户，而会卖给大宗商品贸易商等中介机构，且货物常常会在运输过程中被多次出售。可转让货物单证若能顺利落地，意味着未来不仅海运货物可以在法律框架保护下在途出售，铁路运输、公路运输以及航空运输也可以享受同样的待遇。

一个比较典型的案例是，2023年红海

航道危机发生后，许多航运公司为安全起见，不得不改道其他航线，此举虽然大幅提升了货运成本，降低了运输效率，但客观上也促进了海运与公路、铁路或航空运输相结合的新运输方式的发展。同时，由于航路变化，货物在途销售比例短时间内大幅激增，相关各方对运输过程中的所有权转移存在强烈的法律保障需求。全球托运人论坛负责人詹姆斯·胡克汉姆(James Hookham)评价说：“新单证的落地将有助于在供应链中断时期增强供应链韧性。对于托运人来说，运输方式之间便捷切换以及将货物自由出售给其他买家会给整条供应链带来潜在效益。”

同时，该草案还着力推动以电子形式签发和使用单证，支持全球贸易的数字化转型。

传统贸易模式中涉及的单证往往需经历多个国家和港口的流转，每一次转手，都可能带来时间延迟、信息丢失甚至货物被盗窃的风险。有了可转让货物单证后，国际贸易将不再依赖传统纸质单证，而是会通过更加高效、安全、规范的电子单证完成所有权的转移。

想象一下，在一个理想的未来场景中，一家国际贸易公司在中国北京完成了可转让电子货物单证的签发，而这份电子单证将在几秒钟内传递到非洲的合作伙伴手中，确保了所有权的即时转移。同时，交易双方还能通过区块链技术，确保单证的真实性和不可篡改性，这将为全球贸易带来无与伦比的安全性与便捷性。

因此，业内人士普遍评价，在数字化浪潮席卷全球的背景下，中国提出的《国际货物可转让单证公约(草案)》或许将成为跨境贸易中一个重要的里程碑。

此外，可转让货物单证的创设和使用还将有力支持企业现金流，尤其是中小微企业将获益良多。一方面，可转让货物单证能够在途货物作为贸易融资的担保，为中小微企业提供重要的资金周转支持；另一方面，可转让货物单证本身还可以被银行和其他金融机构接受作为贸易融资的增信工具，为金融活水拧上“加压阀”。

“内陆国家对新型所有权凭证的呼声由来已久。此次中国提出创设可转让货物单证的设想，将惠及众多国家和地区的外贸企业，进一步提升全球供应链的金融灵活性。”胡克汉姆表示。

正如联合国所指出的，公约谈判工作以中国立法建议为起点，立足推进多式联运实际需求，受益于中国政府代表团的积极引领和参与。公约成果将惠及所有国家和地区，是中国方案、中国智慧逐渐走向国际规则舞台中央的有力见证。通过这项公约，中国正在为全球供应链的法律框架建立更加高效、透明的规则，同时也在为全球经济治理提供新的解决方案。无论是各国商人、企业、银行还是政府部门，都将在这一框架下获益。更重要的是，全球贸易将因此迎来更加高效、透明和安全的新纪元。尽管这项公约的落地和执行还需要时间，但它注定会在全球贸易的舞台上留下深刻的印记。

当第一缕晨光洒向越南首都河内街头，以自行车或摩托车为货架的“鲜花巴士”开始穿梭在大街小巷，将美丽带向千家万户。

在被当地民众誉为“河内最美道路”的潘庭逢街上，与升龙皇城一般高的两排古树下，一辆辆“鲜花巴士”停靠在旁，吸引大量身着传统服饰“奥黛”、精心打扮的越南女性前来，在此定格下一张张美照。

来自越南北部海阳省的游客范氏翠与同行的3位姐妹就在其中。她告诉记者：“越南人爱花，不少人家常年摆花，很多菜市场也卖花，有不少花进口自中国。我虽然没有去过中国，但已从中国的鲜花感知到中国的美好。我和姐妹们打算今年去中国旅游一趟。”

越南花商阮容翠拿起一束花朵饱满的满天星说：“这就是进口自中国的花，越南还没有，在这里特别走俏。中国鲜花品质好花开得又持久，很多越南人都喜欢。”

阮容翠每日清晨开始售卖的鲜花，进货自一处夜间花市。

每日深夜，当整座城市开始沉睡，越南河内广霸花市刚刚苏醒。在这座越南北部规模最大的鲜花批发市场，花商们的忙碌身影与进进出出的大小货车勾勒出一幅繁忙图景。

各色花卉的包装袋上，不乏标注鲜花品种的汉字，“云南鲜花”赫然入目。“花市里很多鲜花是从云南经陆路口岸运来。”麒麟花卉斗南供应链负责人肖雷远说。

在广霸花市经营一家花铺的中国花商肖雷远刚从冷库里拿出当季花材“小手球”，便很快销售一空。“第一天早上在花田采摘的鲜花，下午运到云南昆明，次日夜晚就能抵达河内广霸花市。”

在中国云南省，每一朵鲜花都在与时间赛跑。清晨，花农摘下带着晨露的马蹄莲，经分拣包装后运往丽江现代花卉产业园。通过丽江海关后，鲜花搭乘丽江直飞越南胡志明市的冷链专线航班，不到24小时便会出现在胡志明市的花市。

来自越南老街省的花商阮翠云从事花卉贸易已有14年，此前主要批发来自世界各地的兰花。随着云南花卉知名度提高，加上物流越来越便捷，阮翠云几年前开始采购云南花卉销往越南，马蹄莲是公司今年的抢手货。

回忆起早年创业经历，阮翠云感慨道：“过去进口鲜花要么依赖层层中间商辗转多地，要么凌晨四五点钟蹲守昆明斗南花市抢货，成本高、效率低。”如今，她与云南的鲜花电商平台“花易宝”合作后，可以在线下单，完成从采购到物流的全流程。

2024年10月至2025年3月，阮翠云的公司“花易宝”电商平台的营业额超过340万元。她计划未来在河内增设仓储中心，将更多云南鲜花销售到越南各地。“云南是供应链源头，越南是消费市场，打通中间的‘最后一公里’是我们正在做的事。”

如今，阮翠云的公司已从销售兰花的小商铺，发展为覆盖河内、胡志明市、岘港等城市的综合供应商，经营品种扩展至几十种鲜切花，并新增绿植、景观树等进出口业务。

每逢重要节日，阮翠云公司的订单量就会暴涨，她的社交软件工作群聚集600多位客户，消息提示音从早响到晚。“高峰期要同时对十几个客户的下单需求，真希望自己有三头六臂。”她笑着说。

据昆明海关统计，2024年，云南向越南出口鲜切花9168吨，同比增长18.3%，出口额3434万元。

傍晚，阮翠云将白天在花卉园里拍摄的玫瑰、马蹄莲、金雀花、蓝花楹等照片和视频，以及最新价格和品质信息整理发送到越南客户群。而她此前预订的鲜花已搭载冷链专车和航班，一路南下，抵达越南多地的花商手中。(据新华社电)

本版编辑 韩叙美 编 王子莹  
来稿邮箱 gjb@jrb.cn