



3

放弃市场不值得，出口风险需留意

国际形势风云变幻，那么此时，究竟要不要进入或者退出美国市场？

“美国与宁波互补性强，市场天花板极高，不能轻易放弃！”在今年的首场世贸通“外贸行”系列活动中，中国出口信用保险宁波分公司的“总司级认证讲师”孟祥龙分享了他的个人观点。

为什么说“互补性强”？据宁波海关统计，1月宁波对美出口商品以机电产品为首，出口115.2亿元，占同期口岸对美出口总额的48.2%；传统劳动密集型产品出口次之，出口81.1亿元。宁波对美出口的电子电器、轻工杂货、纺织服装，恰好是美国对外依存度高的产品。

为什么说“天花板高”？美国是一个有着3亿人口市场的发达国家，Walmart、Costco等百强的零售超市加起来，仍然是万亿元规模的市场。“同时，美国还是一个有准入需求的市场，各方面管制也健全，一旦满足了准入的门槛后，将会是庞大的市场。”

不过，孟祥龙也提醒企业，美国市场依然存在一定的信用风险。“美国的市场竞争高度激烈，有着健全的破产制度，同时金融市场配套发达，资本运作及其风险隐蔽性较强。”

正因如此，近年来已经破产或面临破产风险的大型美国零售商不胜枚举：玩具反斗城、饰品店Claire's、家用零售商Sears……出口企业，需要多长个心眼了。

根据市商务局相关负责人介绍，今年的外贸政策中，“首先将扩大信保扶持资金规模，降低小微企业政府统保平台保费费率；增强会展开拓市场力度，强化‘一带一路’及‘千企百展’市场开拓计划；扩大优质商品进口，承接进博会的溢出效应；加大‘走出去’的力度，探索建立境外投资跨部门审批联动机制；支持企业建设境外销售网络，引导企业与跨境电商综试区线上综合服务平台对接。”

4

东方不亮，西方亮

“放弃美国”或许不值得，但也要把鸡蛋放在多个篮子里。其中，“自贸区”恰是一个非常值得把握的机会。

在美国着力推进贸易协定的签署时，中国也在积极与多个国家和地区推进自由贸易协定，东盟、澳大利亚、智利……涉足这些市场，同样有不小的机遇。

“我们会对销往美国的商品做一些调整，会选择一些相对具有竞争优势的产品，避免和其他国家做同质化的竞争。今后，根据各类自贸协定政策优惠来调整市场，也是一种方向。”应秀珍说。

今年是中国东盟自贸协定正式生效的第9个年头。根据相关协定的规定，我国出口产品只要具备下列条件之一就可享受东盟的优惠关税待遇：一是，产品完全原产于中国；二是，来自非中国-东盟自贸区成员国的原材料货值占出口产品的货值不超过60%；三是，来自非中国-东盟自贸区成员国的原材料经过充分加工后制成的产品。

满足上述条件之一的出口产品，只要在产品的运输途中，未经过任何非东盟自由贸易区成员国境内，或经过非中国-东盟自由贸易区成员国境内时，产品在这些国家未经任何其他操作，就可凭海关签发的原产地证书，享受进口国海关给予的进口关税减免待遇。

据宁波海关统计，自正式实施以来，截至2019年1月，宁波海关共签发中国-东盟自贸区优惠原产地证33.51万份，签证货值120.57亿美元，主要签证商品涉及机电产品、塑料制品以及纺织品等。面对东盟商机，宁波海关提醒，广大外贸企业应充分利用优惠原产地证书这一“经济护照”来增强出口产品的竞争力。

截至去年10月，中国已经与25个国家和地区达成17个自贸协定，自贸区的“朋友圈”遍布全球五大洲。智利车厘子、澳洲牛奶可以出现在宁波人的餐桌，宁波生产的机电与服装，同样可以遍布这些新兴市场国家的门店。

如果自贸区所带来的福利，还“加”上了“外贸综合服务试点”和“跨境电商综合试验区”，想必能为企业催化出更美妙的反应。

“我认为，作为一个企业家，需要时刻密切关注政治局势和政策变化，只有对国际形势的判断，才能知道该引领企业往哪里走。”应秀珍说。

还是那句老话，“信心比黄金更重要”。我们有理由相信，企业家精神与每一位外贸人的努力加持，一定会想出应对的办法。