

平均关税优惠可达5%，多部门喊话外贸甬企 18个贸易“大礼包”，等你来收

记者 单玉紫枫
通讯员 王时颖

在贸易保护主义和单边主义盛行的当下，自贸协定这块“金字招牌”正成为助推企业全球“掘金”的通行证。

不过，市商务局与宁波海关联合出具的一份最新摸底报告显示，虽然今年以来，宁波关税优惠贸易协定项下的进出口货物实现小幅增长，但甬企对相关协定利用率仍旧偏低。企业间的利用情况极不均衡。

据统计，利用率排全市前15名的企业，所涉签证金额占全市20%以上。6000余家企业申报的签证金额不足80%，还有1.4万家外贸企业压根没有享受到优惠协定。

复杂的原产地规则、文件收集的困难性及内部缺乏相关专业人士是企业充分利用自贸协定的主要挑战。

9个月省下2.72亿美元

“以前大环境好的时候，可能不觉得，但是现在外部环境如此严峻，自贸协定是企业拓展市场非常好的抓手！”市商务局负责人字字恳切。

不久前，国际货币基金组织和世界银行将今年世界经济增长预测分别下调至3%和2.5%，为国际金融危机以来的最低水平。世界贸易组织则预计今年全球货物贸易增速仅为1.2%。

这样一来，手边的各项区域贸易优惠政策无疑给外贸企业带来了新机遇。如何用足用好自贸协定政策红利，在激烈的国际竞争中抢占先机，已成为宁波出口企业在产业升级过程中不得不考虑的问题。

目前，我国已签署了18个区域贸易优惠协定（含“最不发达国家特别优惠关税待遇”），伙伴遍及亚洲、大洋洲、欧洲等地。原产地证就是外贸企业享受自贸协定关税优惠的主要依据，有它作为“身份证”，货物即可享受自贸协定下的一系列优惠。今年前三季度，宁波海关共为出口企业签发自贸协定项下的优惠原产地证书17.84万份，签证金额54.45亿美元，同比分别增长5.26%和8.62%。以5%的平均关税优惠计算，区域性优惠原产地证书已为宁波企业减免关税2.72亿美元。

“对我们来说，原产地证书就



宁波企业利用多种途径，开拓新兴市场。

(单玉紫枫 摄)

像一把打开全球市场大门的‘金钥匙’。”东方日升新能源股份有限公司相关负责人表示。

在全球光伏市场需求渐趋分散的大背景下，东方日升开始不断扩大其市场布局，并已在乌克兰、越南、波兰等多个“一带一路”沿线国家取得显著突破。其中，凭借原产地证书享受5%的关税减免，依托本土化策略，目前东方日升在越南市场的占有率已经突破30%。今年前三季度，东方日升共申请原产地证书404份，签证金额16987万美元，占全市签证金额的3.12%，获得关税减免849万美元。

利用率“冰火两重天”

应对贸易变局，主动出击，承接自贸协定带来的便利和红利，宁波并不乏率先探路者和成

功实践者。

除东方日升外，在全市利用率前15强的名单中，还有万华化学、申洲针织、奥克斯、亚洲浆纸业、中惠惠通等一连串耳熟能详的名字。统计显示，这15家头部企业共获得自贸协定项下优惠原产地证书37550份，占全市签证份数的21.05%，签证金额合计11.32亿美元，占全市签证金额的20.78%。以5%的平均关税优惠计算，前三季度，这15家企业共获得区域性原产地关税减免5660万美元。

而硬币的另一面，6000多家企业享受的签证金额不足全市的80%，还有1.4万家外贸实绩企业没有享受优惠。专家指出，如果企业无法紧跟自贸协定规则变化，调整出口市场和产品战略，优化全球供应链布局，将在国际竞争中处于不利地位。

实际上，自贸协定区域之间存在很强的产业互补性和合作潜力。例如，宁波的机电、服装、家居用品等传统优势产品在东盟、中东等地很受欢迎，而东盟、智利、秘鲁等国家和地区的资源性产品，也是宁波经济发展亟待引入的。

前三季度，我市企业利用自贸协定签证金额排名靠前的主要是机电产品、纺织服装和家居用品三类，同宁波的产业结构基本吻合。

“由于规模和产品竞争力不敌大企业，宁波外贸中小微企业很难打开欧美市场，而通过自贸区，这些企业可以相对顺利地进入东盟、巴基斯坦、智利、秘鲁等地，从而进一步做大做强。”市

商务局相关负责人指出。

其中表现最为亮眼的要数东盟市场。今年前三季度，甬企通过中国—东盟原产地证实现进口享惠货值148.22亿元，占比40.55%，签证金额稳居宁波区域性优惠原产地证书的头把交椅。今年前三季度，宁波对东盟进出口额为704.7亿元，同比增长22.3%。

盘点这18个优惠协定，宁波企业对中国—东盟、海峡两岸、中国—韩国、中国—澳大利亚自贸协定利用率相对较高，4大协定签证金额合计占全市的89.13%。自贸协定利用率呈现“冰火两重天”。

宁波版的“破零倍增”

上个月，市商务局外贸处处长李旭君特地跑了趟湖南。前三季度，湖南省进出口总值3134.1亿元，比上年同期增长50.4%。不沿边不靠海，这个曾经的外贸“后进生”，跑出了全国第一的外贸增速。

“这趟回来感触最深的是，湖南提出了一个‘破零倍增’计划，就是以前没有做过外贸出口的企业，要实现零的突破，大的企业希望再翻一番。”李旭君坦言，湖南的优势在于幅员辽阔，有很多未开垦的外贸处女地，但就宁波来说，目前全市外贸实绩企业已有2万余家，闯荡世界多年，“破零倍增”的空间已经很小了。下一步的增长，只能向市场要！

随着自贸区在全球市场覆盖面的不断扩大，对以中小企业为主的宁波出口企业来说，恰好可

以充分利用自贸区政策获得关税减免优惠，加快市场布局。

如何提高企业自贸协定利用率，打通优惠政策到达企业的“最后一公里”，成为宁波亟待解决的问题。

目前，我市对自贸协定的宣传主要还停留在网站信息、培训、企业走访等常规手段，尚未形成多部门联动的宣传机制，缺少专项的配套扶持政策，对如何用好自贸协定提升进出口业务宣讲和普及工作还需进一步加强。

一位就职于中型外贸企业的工作人员告诉记者，该公司目前还没有利用任何已签署的自贸协定。除了信息渠道较少外，专业人才缺乏、操作难度大是主要制约因素。以中国—东盟自贸协定为例子，要享受优惠必须具备两个基本条件，一是原产地证，二是符合直接运输条件。然而，随着全球化协作的深入，很多产品在生产、采购过程中会存在多个原产地情况，另外在实际操作中，货物运输可能会途经第三方国家中转……种种因素影响了企业对自贸协定的利用。

相关负责人表示，为响应“225”外贸双万亿行动，提升自贸协定利用率，市商务局、宁波海关、市贸促会等相关部门正着手组建工作小组，研究制定扶持政策，着力提高自贸协定政策利用相关手续的效率，同时组建调研小组和专家团队，深入企业进行排摸，梳理存在问题，并开通在线咨询，为企业解答自贸协定相关政策和原产地证书申领等具体问题。

开放

市中东欧经贸合作 与文化交流促进会成立

日前，宁波市中东欧经贸合作与文化交流促进会正式成立。该促进会旨在密切我市相关企业与中东欧国家企业之间的经贸合作和文化交流，发挥桥梁纽带作用，推动宁波与中东欧国家的贸易往来与经济发展。

宁波是中国与中东欧国家经贸文化交流的重要窗口，自2015年以来已连续承办四届中国—中东欧国家投资贸易博览会，今年又承办了首届中国—中东欧国家博览会。2017年，首个中国—中东欧国家经贸合作示范区落户宁波。在去年6月举行的第三次中国—中东欧国家经贸促进部长级会议上，我市启动了该示范区建设。

以博览会为核心，宁波还创建了“两园两馆两中心”系列平台载体，即中东欧工业园（中捷产业园）、中东欧贸易物流园、中东欧商品常年馆、中东欧会务馆、中东欧青年创业创新中心 and 数字17+1经贸促进中心。其中，中东欧商品常年馆已成为全国规模最大、品类最全的国际商品展销平台。2018年，宁波与中东欧国家贸易额达39.9亿美元，同比增长26.8%，累计双向投资项目141个，宁波还与78所中东欧院校签署近100个合作项目。

宁波市中东欧经贸合作与文化交流促进会由商务局牵头，宁波海逸控股集团、宁波井贝电子商务有限公司、宁波铁大供应链管理有限公司、宁波海上丝绸之路研究院（宁波中东欧国家合作研究院）等发起。专家称，成立促进会将对宁波打造成为中东欧商品进入中国市场、中国与中东欧双向投资合作、中国与中东欧人文交流三个“首选之地”具有重要意义。今后，促进会要为中国企业与中东欧国家企业架起沟通的桥梁，充分认识了解中东欧国家的优势，抢抓机遇，努力在全国范围形成一定的影响力，助力宁波17+1经贸合作示范区建设。

(俞永均 高聪)

货物贸易外汇收支 便利化惠及甬企

据统计，宁波一家外贸企业平均每月付汇至少120笔，对应单据近1200张，其中单笔10万美元的付汇业务还要到银行进行核单，费时费力不说，仅花在纸质单证复印上的钱就不是一个小数目。

这样的情况很快能得到改善。根据国务院常务会议审议通过的12条促进跨境贸易投资便利化新举措，宁波被纳入货物贸易外汇收支便利化试点城市范围，今后企业办理货物贸易外汇收支业务不仅免去了纸质单证复印成本，而且办结时间也只需几分钟。

此次试点实施后，宁波外贸企业可享受三项利好：优化贸易外汇收支单证审核，银行按照展业“三原则”为试点企业办理货物贸易外汇业务；试点企业超期限及非原路退汇可直接在银行办理；经银行确认贸易付汇业务真实合法的试点企业，可不办理进口报关电子核单手续。“该试点从根本上优化了业务办理流程，对于真实合法的贸易外汇业务，企业不必再逐笔准备合同、发票、报关单等资料，有效减少了企业的财务成本，提高了资金结算效率。”国家外汇管理局宁波市分局有关负责人说。

据悉，该项试点本质是为了推动银行从单证形式审核向交易实质审核的转变，将严格按照“优中选优”标准开展。一方面，合规经营、审慎展业、信用优良，具有完善内控管理制度及风险防控能力的银行可参与试点；另一方面，试点银行可选择生产经营状况稳定、诚信度高、守法合规情况好的企业参与试点。据统计，目前我市已有中国银行宁波市分行、建设银行宁波市分行两家试点银行作为试点企业办理各项便利化试点业务1337笔，金额近2.8亿美元。

国家外汇管理局宁波市分局有关负责人提醒，试点银行在享受政策便利的同时，一定要做好风险防范工作，制定专项管理办法和操作规程，切实履行展业自律职责，自主选择企业、自证交易真实、自行承担风险，并在事后通过业务抽查、动态监测评估等手段，及时掌握相关企业货物流、资金流、信息流匹配情况。

(张正伟)



宁波广阔的市场同样吸引了众多新兴市场国家。(方晨初 摄)

“慈溪制造”的出口韧劲为何这么足？

记者 孙佳丽
通讯员 黄伟群 张金科

最近，浙江超超安全阀制造有限公司生产车间异常热闹，一线工人干劲十足，正加班加点生产各种型号安全阀。作为国内最大的安全阀生产企业，今年以来，“超超”不仅对美出口报价与往年相同，安全阀出口数量还稳中有增。

经历过国际金融危机、欧债危机等波折之后，慈溪市出口企业应对国际市场重大变故呈现出的却是愈挫愈勇的韧劲。而当前的国际形势也正成为检验“慈溪制造”转型升级的一面镜子。

当前，慈溪对美出口稳中提质的步伐没有停止。据慈溪海关统计数据显示，今年前三季度，慈溪对美出口119.4亿元，同比增长0.9%。

据介绍，慈溪出口企业能够在中美贸易摩擦的阴云中取得这样的成绩，正是慈溪千千万万外贸企业、成千上万笔外贸订单共同制造出的蓬勃朝气。

“金融危机对我们没有造成实质性的影响，现在中美贸易摩擦也不足以让我们对开拓美国市场的信心产生动摇，惠康产品的定位也决定着企业只能逆势而上。”宁波惠康国际工业有限公司外贸总监郑莉在接受采访时说。

一直以来，美国都是惠康国际冰箱、冰柜、制冰机等产品的重要出口市场，2018年，美国市场占到企业出口总额的70%左右。经历了去年“抢单”出口潮后，今年以来，惠康对美出口同比有所下降，但郑莉对持续开发美国市场依旧信心十足。

她认为，今年的美国市场已经进入库存消耗期，出口放缓本来就在预料之中，但惠康十多年市场积累的优势没有改变。

今年7月，惠康制冰机列入了美国加征关税豁免清单，刚刚结束的广交会上，惠康的美国客户一如既往地支持惠康，这让郑莉对美出口前景更加乐观。随着

新一轮美国订单的到来，惠康基本已经锁定明年增长的目标。

业内人士指出，从席卷全球的金融危机至今，出口企业直面市场需求萎缩、商铺倒闭潮、订单锐降、客户失信等一次又一次的危机，但企业要是因此害怕了，就容易出错招，导致前门刚拒虎，后门又入狼。因此，顺势调整、积蓄力量，应该是当下慈溪出口企业顺应发展大势的主旋律。

“现在公司专注的，是如何加快自动化改造、引进研发人才，通过加强对自身实力的提升改造，以更具特色的竞争优势积极

抢占中高端市场。”郑莉说。

这与先锋集团外贸负责人刘滨的看法不谋而合，在他看来，降本提效、练好内功是外贸企业应对外部危机的不二法宝，当前的压力反而能够检验企业自身实力，为企业的进一步发展积蓄巨大力量。

“外部环境不可逆转，慈溪外贸企业应继续响应深化供给侧结构性改革，改进生产工艺，加快产品升级步伐，加强自主创新和自有品牌建设，完善产品质量监管体系，坚持高质量发展、多元化发展、创新升级发展，再造慈溪外贸发展新动能。”慈溪海关相关负责人说。

