

涉外政策速递

iTrade 国际贸易俱乐部
深圳市天地纵横企业管理顾问有限公司
2016 年 05 月 11 日

目录

国务院政策动态	3
国务院关于促进外贸回稳向好的若干意见	3
海关部政策动态	5
海关总署公告 2016 年第 31 号（关于公布 2016 年商品归类行政裁定（III）的公告）	5
行业动态	5
湖南专员办：三措并举积极推进营改增改革	6
成功企业“支招”外贸转型升级	6
“美—中—蒙”国际海铁联运专线首批货物过境	8
外贸企业“内外兼顾”	9
中澳最快集装箱班轮航线将于 7 月开通	10
美元走贬为人民币减压	10
直通瓜达尔港“临沂号”国际货运班列开行	11

国务院政策动态

国务院关于促进外贸回稳向好的若干意见

国发〔2016〕27号

各省、自治区、直辖市人民政府，国务院各部委、各直属机构：

外贸是国民经济重要组成部分和重要推动力量。当前，外贸形势复杂严峻，不确定不稳定因素增多，下行压力不断加大。促进外贸回稳向好，对经济平稳运行和升级发展具有重要意义。为此，提出以下意见：

一、充分发挥出口信用保险作用

进一步降低短期出口信用保险费率。对大型成套设备出口融资应保尽保，在风险可控的前提下，抓紧评估和支持一批中长期险项目。

二、大力支持外贸企业融资

通过差别准备金、利率、再贷款、再贴现等政策，引导金融机构加大对小微企业的支持力度。鼓励和支持金融机构对有订单、有效益的外贸企业贷款。加强银贸合作，鼓励和支持金融机构进一步扩大出口信用保险保单融资和出口退税账户质押融资规模。

三、进一步提高贸易便利化水平

积极改善通关便利化的技术条件，提高机检比例，进一步降低海关出口平均查验率，加强分类指导，对信用好的出口企业降低查验率，对信用差的出口企业加大查验力度。2016年年底将国际贸易“单一窗口”建设从沿海地区推广到有条件的中西部地区，建立标准体系，落实主体责任。全面推进通关作业无纸化。

四、调整完善出口退税政策

优化出口退税率结构，对照相机、摄影机、内燃发动机等部分机电产品按征多少退多少的原则退税，确保及时足额退税，严厉打击骗取退税。完善出口退税分类管理办法，逐步提高出口退税一类企业比例，发挥好一类企业的示范带动作用。

五、减免规范部分涉企收费

落实收费目录清单制度和《港口收费计费办法》，加快推进市场化改革，着重打破垄断，加强和创新收费监管，建立打击违规收费机制。加大对电子政务平台收费查处力度，对海关、出入境检验检疫、税务、商务等部门电子政务平台开展全面检查。合理规范港口、保险、运输、银行等收费，支持实体经济发展。加快将货物港务费并入港口建设费。电器电子产品出口符合政策条件的，可按规定免征废弃电器电子产品处理基金。

六、进一步完善加工贸易政策

综合运用财政、土地、金融政策，支持加工贸易向中西部地区转移。中西部地区要加大加工贸易产业用地保障力度，优先纳入供地计划并优先供应，东部地区加工贸易梯度转移腾退用地经批准可转变为商业、旅游、养老等用途。加工贸易企业依法取得的工业用地可按合同约定分期缴纳土地出让价款，对各省（区、市）确定的优先发展产业且用地集约的工业项目可按不低于相关标准的70%确定土地出让底价。鼓励转移

到中西部地区的加工贸易企业参与电力直接交易。抓紧做好阶段性降低社会保险费率政策落实工作。优化财政支出结构，支持中西部地区加工贸易发展。鼓励金融机构为加工贸易梯度转移项目提供金融支持。

在全国范围内取消加工贸易业务审批，建立健全事中事后监管机制。在符合条件的海关特殊监管区域积极探索货物状态分类监管试点，在税负公平、风险可控的前提下，赋予具备条件的企业增值税一般纳税人资格。在自贸试验区的海关特殊监管区域积极推进选择性征收关税政策先行先试，及时总结评估，在公平税负原则下适时研究扩大试点。

七、支持边境贸易发展

将边贸政策与扶贫政策、民族政策相结合。加大中央财政对边境地区转移支付力度，继续支持边境小额贸易企业发展能力建设，并督促地方规范资金使用，确保将资金落实到基层一线地区，大力促进边境小额贸易企业发展。

八、实行积极的进口政策

完善进口贴息政策，调整《鼓励进口技术和产品目录》，重点支持先进设备、先进技术进口，鼓励企业引进消化吸收再创新。完善现行汽车品牌销售管理办法，切实推进汽车平行进口。赋予符合条件的原油加工企业原油使用和进口资质。降低部分日用消费品关税，引导境外消费回流。

九、加大对外贸新业态的支持力度

开展并扩大跨境电子商务、市场采购贸易方式和外贸综合服务企业试点。支持企业建设一批出口产品“海外仓”和海外运营中心。总结中国（杭州）跨境电子商务综合试验区和市场采购贸易方式的经验，扩大试点范围，对试点地区符合监管条件的出口企业，如不能提供进项税发票，按规定实行增值税免征不退政策，并在发展中逐步规范和完善。加快建立与外贸综合服务企业发展相适应的管理模式，抓紧完善外贸综合服务企业退（免）税分类管理办法。

十、加快国际营销服务体系建设

支持企业建立国际营销网络体系，建设一批境外展示中心、分拨中心、批发市场和零售网点等。鼓励企业建立境外服务保障体系，支持重点企业建设汽车、机床、工程机械、通信、轨道交通、航空、船舶和海洋工程等境外售后维修服务中心及备件生产基地和培训中心。鼓励中国出口信用保险公司、进出口银行、开发银行对企业建设国际营销和售后服务网络提供信保和融资支持。鼓励各类金融机构与企业合作，在重点市场为国际营销服务体系建设提供融资和消费信贷支持。

十一、加快培育外贸自主品牌

鼓励外贸企业创立自主品牌，提升出口质量。建立品牌商品出口统计制度。提高非商业性境外办展质量，培育一批重点行业专业性境外品牌展。加强自主品牌对外宣传，利用高层访问、国际会议、广交会等多渠道加大中国品牌推介力度。利用外经贸发展等专项资金支持品牌、专利等方面境外并购和国际营销体系建设。在风险可控前提下对外贸企业收购境外品牌、营销体系等加大信贷支持。

十二、发挥双向投资对贸易的促进作用

提高国家级经济技术开发区和各类园区的发展水平，加大招商引资力度，稳定外商投资规模和速度，提高引进外资质量。积极引导外资投向新兴产业、高新技术、节能环保等领域。进一步改善投资环境，大力引进国际人才，推动中关村国家自主创新示范区有关人才政策尽快在全国复制推广。促进引资和引智相结合，培育新的外贸经营主体。推动对外投资合作和贸易相结合。大力推进“一带一路”建设和国际产能合作，带动我国产品、技术、标准、服务出口。加大磋商协调力度，推动解决企业“走出去”面临的签证

申办难点和普遍性问题。

十三、加强外贸知识产权保护

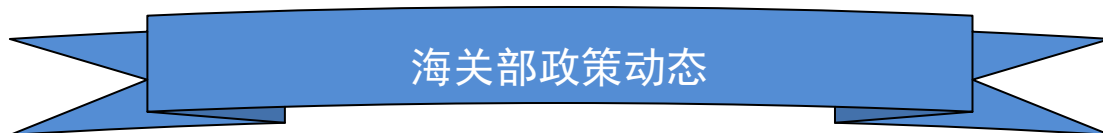
持续开展外贸领域打击侵权假冒专项行动，依法打击有关违法行为。支持企业开展商标、专利注册保护，加强境外知识产权争端解决和维权援助机制建设。健全多双边知识产权交流和执法协作机制，切实支持进出口企业应对境外知识产权纠纷，有效遏止境外恶意注册、恶意诉讼等行为。加强指导和帮助，提高外贸企业防范和应对国际技术性贸易壁垒的能力和水平。加强外贸领域诚信体系建设，探索建立外贸企业信用评价体系。

十四、加强组织实施

各地区、各部门要进一步提高认识，更加重视外贸工作，加强协调，形成合力。要加大政策落实力度，早部署、早落实，加强督促检查。各地区要提高政策的精准度，借鉴有益经验做法，根据形势需要和本地区实际，出台有针对性的配套措施。各部门要明确责任分工，抓紧制定实施细则。要多措并举，促进外贸创新发展，千方百计稳增长，坚定不移调结构，努力实现外贸回稳向好。

国务院

2016 年 5 月 5 日



海关总署公告 2016 年第 31 号(关于公布 2016 年商品归类行政裁定(Ⅲ)的公告)

根据《中华人民共和国海关行政裁定管理暂行办法》(海关总署令第 92 号)和《中华人民共和国海关进出口货物商品归类管理规定》(海关总署令第 158 号)，海关受理了广州南沙龙沙有限公司提交的商品名称为“雷诺嗪”的商品归类行政裁定申请。现将相关商品的归类行政裁定予以公布(详见附件)。

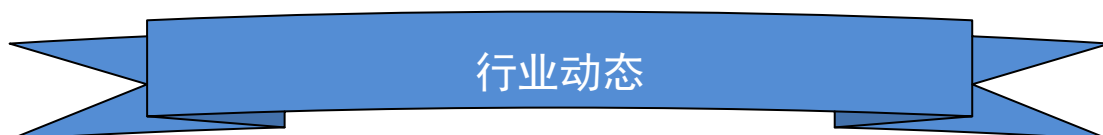
本公告自 2016 年 5 月 15 日起执行。

海关作出的行政裁定所依据的法律、行政法规及规章中的相关规定发生变化，影响行政裁定效力的，原行政裁定自动失效。

特此公告。附件：[2016 年商品归类行政裁定\(Ⅲ\).doc](#)

海关总署

2016 年 5 月 6 日



湖南专员办：三措并举积极推进营改增改革



营改增是深化财税体制改革的重头戏和供给侧结构性改革的重要举措，5月1日，全面推开营改增试点，标志着我国的税制改革取得了关键性的进展。为确保此项改革措施平稳落地，湖南专员办从三个方面把工作做扎实、做精细，积极推进营改增改革。

一、建机制，切实加强舆情引导

营改增试点全面推开后，按照顶层设计和政策执行的目标将确保所有行业税负只减不增，这将为当前和今后的经济发展提供持续动力。为了增进社会各界对营改增的认同，为改革顺利推进营造良好的舆论氛围，我办通过两个机制来关注和引导舆情。一是通过四部门联席会议机制正确引导舆情。我办与省财政、省国税、省地税等部门建立了联席会议机制，一方面统一对外加强宣传，做好各项政策解读，帮助试点纳税人理解新税制、遵从新税制、获益新税制，实现税制平稳转换，从多方面阐释改革积极意义，正确引导社会舆论；另一方面加强各部门之间的协调合作，

共同推进营改增。二是与省国税局建立信息反馈机制，密切关注舆情。在全面推开试点的初期，肯定会遇到一些问题和情况，我办通过与省国税局的信息反馈机制，第一时间掌握政策执行尤其是征管方面遇到的新情况，与财税部门共同研究，积极发声、及时回应，并及时向财政部报告。

二、摸实情，充分掌握试点运行情况

我办将充分发挥自身优势，深入一线开展调研和核查，充分掌握试点运行情况，并及时将相关数据反馈财政部。一是分行业选取部分企业开展调研，掌握全面推开营改增试点后，各行业企业实际税负的变化情况，并对个别企业税负上升情况进行跟踪分析。二是通过核查，掌握真实数据，为过渡期结束后财政部确定中央与地方增值税收入划分基数提供依据。三是加强监督检查，坚决制止擅自改变纳税期限、征收过头税、借清理企业欠缴营业税之名虚增收入等违规行为，确保政策执行到位。

三、献良策，做好政策实施效果评估

我办将通过对部分行业、企业的跟踪摸底，根据实际减税效果和各行业实际税负，对下一阶段合并税率档次、完善抵扣项目等提出政策建议。同时，我办将跟踪、评估营改增试点办法在地方的实际实施效果，围绕实际运行和执行中的新情况、新问题，深入分析原因，对于确实是政策层面的问题及时向财政部反映，并提出完善政策的建议。

来源：湖南专员办

成功企业“支招”外贸转型升级

海关总署8日发布的数据显示，今年前4个月，我国进出口总值为7.17万亿元人民币，比去年同期下降4.4%，外贸仍难言回暖。面对复杂严峻的进出口形势，浙江一些企业在转型升级大潮中急流勇进，在研发投入、品牌建设、趋势研判、本地化策略等方面做足功夫，业绩逆势上扬，其经验值得我国外贸企业借鉴。

研发是企业的核心竞争力

核心竞争力是企业获得长期稳定竞争优势的基础，而研发则是企业获得核心技术能力和各种不可替代

价值的主要动力。

杭州海康威视数字技术股份有限公司是一家安防行业的视频产品及内容服务提供商，2015 年其总营收额达到 252.7 亿元，同比增长 46.64%。海康威视国际营销中心副总经理姚立坚认为，这样的增长业绩来自于对市场和技术较高的敏感度，而在研发方面持续大幅投入更是海康主营业务及创新业务发展的重要驱动力。

据姚立坚介绍，公司每年在研发方面的投入占销售额的 7%-8%，公司建立了“矩阵式”研发队伍，包括基础性和前瞻性研发人员。其研发人员数量惊人：拥有 6000 多名工程师，单是软件工程师就有 2000 多人。此外，公司还拥有近 500 项版权和 900 项专利。

研发并非只能和高精尖技术“挂钩”。宁波奥雷士洁具有限公司是浙江一家以生产智能坐便器、水龙头等洁具为主业的家族民营企业，2015 年实现出口额 1522 万美元，比上年增长 17%。这家仅有 200 多名员工的企业在整体外贸下滑的情况下出口大幅增长，也与公司注重研发和自主知识产权密不可分。公司从 2002 年开始到 2016 年 3 月先后申请国家专利 130 余项，其中发明专利 3 项，实用新型专利 25 项，旗下的水嘴、智能坐便器、卫生洁具及配件等产品远销欧洲、中东、东南亚等 30 余个国家和地区。

品牌建设并非一朝一夕

拥有 30 多年历史的中国鞋业龙头企业康奈集团，从“火烧温州鞋”事件到温州鞋走遍世界，其品牌维持至今来之不易。品牌建设并非一朝一夕之事，康奈集团副总裁周津淼说，“90 年代就开始了。”

上世纪 90 年代以来，康奈集团董事长郑秀康和他的团队充分利用先进的机械装备和技术力量，自制工装夹具和配套设备，一步步攻克难关，实现了高端鞋在国内顺利投产甚至供不应求，提高了温州鞋在行业中的地位，扭转了消费者对温州鞋的偏见。2001 年，康奈开始走向国门，开拓法国、意大利等十几个国家的市场，开设了 200 多个专卖店。十几年来，康奈经历了亚洲金融危机、美国次贷危机、民间资金链断裂以及眼下经济新常态的考验，主动求变，屡屡化危为机。

“企业要转型，怎么转？不是转做服装、牛奶，而是提升品牌影响力。”郑秀康说。如今，康奈集团针对不同的用户群体，已推出“康奈”、“康奈世家”、“KINGSTEP 君步”三个鞋类品牌，在国内外市场打响了名头。

宁波奥雷士洁具有限公司总经理张伟对于品牌有着独到的理解。他认为，品牌有两种概念：一种为消费者认识（广义），一种为行业内所有客户认识（狭义），前者做起来难度较大，企业可以先从后者做起。公司培育自主品牌意识强烈，未雨绸缪：奥雷士商标向英国、法国、意大利、德国、美国等 30 余个国家和地区进行了国际注册，为产品进入当地市场提前做好准备。

选对行业看准势

细分市场是对行业趋势的挖掘和引领，给企业带来新的商机。智能马桶盖是奥雷士的主打产品之一。在这一需求处于上升期的新兴领域，张伟给出了智能马桶盖的未来发展方向：从技术上，引入手机互联；从用户群体上，区分老人、小孩和痔疮患者分别开发相应产品；从造型和功能性上，再进行细分市场。

在地域上，企业更加需要细分市场。奥雷士是业内最早“走出去”的一批企业，彼时客户主要在欧洲。如今，奥雷士面对的国际市场早已不局限于欧洲。非洲市场大部分处于 70、80 年代的开发水平，基本建设需求和改善型需求都存在；而在欧洲别墅较多，客户对抽拉式水龙头的需求量很大。“国际市场高中低三个层次区别很大，必须因地制宜，针对不同需求开发不同产品。”张伟说。

准确判断行业发展的新趋势，则确保了企业始终在产品的更新换代中处于领先地位。随着云计算、大

数据、人工智能以及 AR/VR 等技术的演进，安防行业的需求和业务模式随之不断演变。姚立坚介绍说，高清化和智能应用是安防行业的两大趋势，市场对安防行业的需求由安保需求为主日益转化为视频管理。

海康威视成功的原因之一就在于始终对技术保持敏感，致力于发现行业新的增长点。“市场需求高清化、技术需求 IP 化，海康威视准确判断出了这一市场趋势。”姚立坚总结说，“在产品的生命周期曲线上，海康每次都能够在‘成长期’找到一个新的增长点，所以才实现了持续增长。”

海康威视于 2016 年初推出了“阡陌”智能仓储管理系统，大大便利了仓储管理和搬运，节省了人力。看准机器视觉领域的大好前景，公司将进一步开发机器视觉领域全方位产品，形成完整的机器视觉解决方案，服务于智能工业制造应用。

判断行业大势，需放眼全球、展望未来。主营高端保险柜等高科技安防产品以及云计算通信网络安全设备等通信装备的盛威国际控股(中国)有限公司，产品畅销欧美等全球 110 多个国家和地区，其安防领域主打产品贸易出口额以每年 20% 的速度快速递增。谈及成功经验，总裁徐普南说，要“踩对行业势头的节拍”。事实上，盛威国际正是看准了大数据、“互联网+”引领下通信行业背后的刚性需求，以及日益动荡不安的世界里人们对私密空间和安防的本性需求，踩对了“节拍”。

本地化带来合作共赢

随着越来越多的企业“走出去”，融入当地不仅是一种形式，更是企业合作共赢的基础。

海康威视秉持全球化战略的同时十分强调本地化，已在韩国、加拿大、墨西哥等地设立了子公司，海外分支机构增加到 21 家，海外业务快速增长。姚立坚告诉记者，销往海外的产品定价体系由本地化团队来制定，营销体系更是依赖于对当地需求十分了解的本地化团队。公司目前海内外雇员超过 17000 人，其中，海外业务中 65% 的雇员均为本地招聘，以更好地支持本地的区域需求。

出口产品技术领先，但在可用性等用户体验方面企业往往做得还不够。在这方面，本地的战略合作伙伴给海康威视带来很大帮助。为了更好更有效地服务本地客户，公司将决策下移，本地的销售团队可以根据本地市场情况作相应决策。通过与合作伙伴的合作，使其在本地化销售中提供有效的建议，包括对本地化产品的设计以及使用友好性上的提升，更好地满足了本地市场的需求。

“双方合作并不是简单的 OEM 关系，更多的则是共同研讨产品策略，在技术方向方面常常迸发出思想的火花。”姚立坚说。（中国经济信息社经济分析师 田晓航）

来源：中国经济信息社

“美—中—蒙”国际海铁联运专线首批货物过境

日前，随着该关下属新港海关接单处区域通关科关员肖永浩和郁露发送放行信息、盖下验讫章，由天津开发区通宝国际货运代理有限公司申报的自美国长滩港由“GALAXYAGE”滚装轮（RO-RO 型船）运载的 60 辆崭新的尼桑牌小轿车，完成了从天津新港口岸过境至蒙古的进境通关手续。这是自天津港开通“美—中—蒙”海铁联运以来，天津海关以海铁联运模式，通过汽车运输专线办理的首批过境运输货物。这批货物从美国长滩港到天津港过境后，将经我国二连浩特口岸出境至蒙古乌兰巴托，历时 40 天左右。

海铁联运是进出口货物由铁路运到沿海海港直接由船舶运出，或是货物由船舶运输到达沿海海港之后由铁路运输出境的一种运输方式，它为境外终端客户提供了多种运输方式的选择。据介绍，此前欧美与远东、中亚等地区的汽车贸易集装箱运输，大多通过俄罗斯东方港、伊朗阿巴斯港等国港口进行运转。而此次这批汽车通过海铁联运的形式，由北美港口经滚装船（RO-RO）运输至中国港口，完成转关、倒运、装车后通过中国铁路发往第三国，这在国内尚属首次。这从一个侧面反映了天津港地缘便利和中国铁路运输

网运力优势得到了国际市场的认可。据了解，这批汽车如按照原来模式运至蒙古国大约要耗时 60 天，而使用海铁联运模式下铁路 JSQ 型汽车运输专用车，运抵蒙古国仅为 40 天，企业降低运输成本近 30%，明显提高了物流效率，降低了运营成本。

“中蒙俄经济走廊”是中国“一带一路”、蒙古“草原之路”和俄罗斯“跨欧亚大通道”三大倡议战略对接和落实的载体。这批汽车作为“中蒙俄经济走廊”上的货物，切实享受到“一带一路”倡议带来的便利；同时，此次国际海铁联运专线的开通，搭建了中国铁路特种车承运过境车辆的新通道，为中国铁路和天津港带来新的货运增量，为“一带一路”倡议和推动中国铁路资源“走出去”作了贡献。

为支持海铁联运，天津海关下属新港海关及时了解货物运送安排，提前做好 24 小时通关准备工作，与相关船公司、报关企业密切沟通、转关党员服务小组及时解决难题，确保货物及时发运，稳步推进多式联运海关监管体系建设，切实服务“一带一路”建设。

来源：国际商报

外贸企业“内外兼顾”

在出口竞争不断加剧、国内消费市场日益壮大的当下，越来越多的外贸企业开始试水国内市场，进行内外销一体化布局。然而，在这一过程中，电商等新型营销模式成本逐步增加、国内外消费者喜好不尽相同这两点成为摆在这些企业面前的难题。

当前，消费已经成为国民经济第一拉动力，庞大的国内市场加速吸引着外贸企业杀出“回马枪”，抢夺国内市场。在日前闭幕的第 119 届广交会上，记者随机采访了十余家外贸企业，其中绝大部分企业已经开始着手做内销，超过半数打造了专门的内销品牌，多家外贸企业的内销占比已经达到 30%。

企业人士认为，现在一方面出口市场出现萎缩，市场竞争不断加剧；另一方面国内消费市场在壮大，电商等新型营销模式逐步成熟，这为企业布局内销市场、推动内外贸一体化带来了机遇。不过，进一步推动内外贸一体化还需要创造更好的市场环境。

企业加速布局内销市场

“如今公司的产品真正实现了销往全球。”广州国靖办公家具有限公司副总经理房弘达在接受国际商报记者采访时表达了对公司内外销一体化布局的骄傲之情。

房弘达表示，国靖集团 1979 年成立于中国台湾，专业生产办公座椅和办公沙发等产品，注重质量和研发设计，产品走高端路线，起初主要针对欧美市场，其中北美市场一度占公司出口市场的 40%。然而，随着大陆经济快速发展，国靖集团逐步调整了市场布局，1995 年在广州设厂，并逐步在北京、上海、成都、鹤山等地建立了生产基地，大力开拓大陆市场。“现在的行销网络遍布中国各大中城市，内销占总销售额的比例达到 30%。”

在第 119 届广交会上，这样的例子并不少见，参展企业对国内市场热情高涨。在记者走访的十余家外贸企业中，至少有八九家已经着手开发国内市场，而且超过半数的企业专门打造了针对国内市场的品牌。不少企业负责人表示，现在出口市场逐步饱和且风险加大，中国消费市场快速壮大，正是加快布局国内市场、走内外销一体化道路的大好时机。

湖南华联瓷业股份有限公司营销中心总经理欧阳黄俊在接受国际商报记者采访时表示，公司主要生产陶瓷餐具，1966 年创建后逐步形成了比较健全的产业链，能生产多元化产品，加上设计精美，很受消费者青睐。现在通过国内的超市、百货商场、电商等渠道，销售形势非常不错，今年一季度销售额同比增长 118%。

扩大内销要迎难而上

“以前做内销只能走超市、百货商场等线下渠道，但门槛很高，难度非常大。”江苏徐州一家玩具出口企业总经理的话道出了不少企业的心声。

江苏高淳陶瓷股份有限公司国际贸易部经理孙进琦在接受国际商报记者采访时表示，通过传统的实体店做内销会遇到两大现实难题：一是超市或商场的空间有限，会设置较高的门槛来选择企业，而且入驻之后还要缴纳名目繁多的进场费用；二是货款回收周期长，少则数周，多则半年，给企业带来较大的资金压力。

随着电商甚至微商的快速发展，外贸企业拓展内销市场变得更加容易，这也成为推动内外贸一体化布局的重要推动力。不过，也有不少企业反映，网络营销成本在逐步增加，尤其是竞价排名以及店面装饰，不少企业每年在电商宣传上投入的成本不少于 10 万元人民币。

除了市场环境，企业推动内外贸一体化还面临着更大的挑战：国外消费者的喜好和国内不尽相同，有时差异还很大。这要求产品在用料、设计、功能等方面都有很大的不同，企业该如何在众口难调中做大市场？

“既要坚持产品的质量，还要从消费者需求出发，注重产品的研发设计。”玛戈隆特骨瓷(上海)有限公司董事长赵春阳在接受国际商报记者采访时表示，其主要销售骨瓷餐具，针对不同市场设计开发了不同的产品系列，在色彩、图案、造型等方面都有区别。此外还发展了面向高端市场的产品定制，“多元化的战略才能满足多元化的市场需求”。

来源：国际商报

中澳最快集装箱班轮航线将于 7 月开通

中国日照港集团与澳大利亚大南航运公司 9 日在墨尔本签署协议，开通日照至澳大利亚集装箱班轮航线。该航线单程航行时间为 11 天，将成为中澳间速度最快的集装箱班轮航线。

据悉，这条航线将于今年 7 月正式开通，将连接日照港与悉尼、布里斯班、墨尔本、珀斯等港口。

大南航运公司首席执行官奥斯特表示，此次签署的协议对澳大利亚航运业具有里程碑式意义，澳中两国联接海上丝绸之路加深贸易合作，为澳大利亚航运业带来复苏机遇。

依托新航线，澳大利亚的货物能够快速运至中国、中亚、欧洲乃至韩国、日本；从欧洲、中亚陆运至日照的货物也可以快速运至澳大利亚，从而使日照成为澳大利亚在东北亚地区的货物集散中心和分拨中心。

来源：人民日报

美元走贬为人民币减压

虽有小幅震荡，但近期美元指数出现明显下行走势。究其原因，工银国际证券执行董事兼研究部联席主管程实指出，决定美元汇率走向的关键问题很多，是货币政策、全球经济走向、非美经济体货币政策走向、全球资产配置动向等多重因素叠加而来的。“美元贬值将牵一发而动全局。”

从 100 高位降至 93 以下，美元贬值将带来一系列宏观形势的变化。程实指出，美元贬值伴随着日元急速升值，日本股市急速下跌，日本央行的超级量化宽松货币政策稍有松懈就引发市场深度担忧；美元贬值亦伴随着欧元相应升值，欧洲动荡加剧，英国退欧概率悄然加大，欧洲羸弱的经济复苏受到汇率变化的明显冲击；美元贬值引发大宗商品市场价格普涨，进而带来了市场基于“周期回归”的猜测，甚至在期货市场触发投机性炒作；美元贬值伴随着全球地缘政治风险的引而不发，当前，全球风险结构从经济风险向地缘政治风险轮转，将变未变之际，避险需求阶段性退潮，给美元走弱也提供了暂时性支撑。

值得注意的是，美元贬值在一定程度上消减了人民币对美元的贬值压力，并悄然降低了人民币对一篮子货币有效汇率高估的压力。程实认为，“人民币汇率决定的基本面没有发生明显变化，却由于美元汇率变化而暂离做空困境”。同时，美元贬值伴随着全球汇率博弈的激烈升级，4月末，美国财政部宣布将中国、德国、日本、韩国和中国台湾列入汇率观察名单，表示对这些经济体的高额顺差和汇率干预高度关注。程实担心，其可能在损害“美国利益”的极端情况下采取报复行动。

就美元未来走势是否继续下探，国泰君安日前也发布报告称，在政策面（美联储议息会议）和基本面（美国经济数据低于预期）因素的驱动下，美元在4月份最后一周选择了“向下突破”，短期看，不排除下行至90的可能性。

程实认为，这种阶段性反弹不会持续很久，“作为全球宏观的‘风暴眼’，美元走势影响重大。由于美国经济周期和政策周期领先全球，地缘风险恐将厚积薄发。而历史经验表明，首次加息后的美元贬值往往持续时间不长。所以，本轮美元的阶段性贬值正在接近尾声，变盘随时可能发生，6月将是一个敏感时点。”

对人民币未来走势的判断，国泰君安的观点是短期内美元的弱势仍在继续，大宗商品价格的反弹短期也无法证伪。人民币当前的“稳态”在5月或许可以延续。但不少分析亦认为，虽然人民币不存在长期贬值的基础，但未来人民币大幅升值的可能性不大。人民币维持坚挺，仍需满足四个条件：美联储加息告一段落；中国经济总体保持6.5%以上增速；国际收支平稳，不会出现大幅度的逆差；人民币在国际上的需求进一步回升。

来源：国际商报

直通瓜达尔港“临沂号”国际货运班列开行

4月30日上午十时许，临沂经喀什至巴基斯坦瓜达尔港“临沂号”国际货运班列从国投临沂华阳物流园区正式开行，标志着临沂积极融入“一带一路”战略又迈出了坚实的一步。该班列也是继临沂至广州、乌鲁木齐、西宁、昆明、成都、重庆7条国内货物班列线路和临沂经满洲里至汉堡国际货物班列线路的基础上，成功开辟的第9条货运班列。

临沂商城拥有130多家专业批发市场，2015年交易额高达3000多亿元，商城货源品种齐全，覆盖面广，物流运输成本低于全国20—30%。喀什是中国西部重要的商贸口岸，是古丝绸之路上的商贸重镇。近年来，临沂、喀什两地间货物交易量逐年增加，2015年临沂到喀什和经喀什中转到西亚等地区的货物交易量达到40万吨以上。

“临沂的胶合板、五金、日用品在输入地市场上有较强的竞争力，该趟列车上运输的大都是这些物品。通过铁路运送到新疆喀什，然后转为公路通往巴基斯坦瓜达尔港，全程八千多公里，运行时间约10天。”山东亚欧国际物流有限公司副总经理连茂永向记者介绍了该班列较之普通货运列车的优势，公铁联运的运输方式，比传统海运节约时间三分之一以上，大大降低企业运输成本，运输均衡稳定，具有“定时、定线、定价”的优点，并且列车采用集装箱和棚车混编，便于货物接取送达，运输价格优惠、节能环保。

据介绍，该趟货运班列运行初期，实行单向，每周两列；运行成熟后，隔日开行，每列30车，年运量40万吨，实现贸易额20亿元，将有效拉动板材、瓷砖、五金、机械等17个大类产业的发展，商品覆盖2000多个品种。

“班列开行是铁路与政府、企业成功合作的又一可喜成果，打通了临沂至巴基斯坦的物流通道，将进一步吸引沿线国家和地区企业进驻临沂。”临沂车务段段长王炎义告诉记者，临沂商品通过新疆口岸，直达中亚、东欧等地区，成为临沂商城国际建设的新引擎。

记者从开通仪式上还获悉，国投临沂华阳物流公司积极参与通道物流节点合作与建设，将新增投资 10 亿元，打造临沂公铁联运物流园区，全力促进临沂跨境物流贸易蓬勃发展。

根据临沂市政府有关方面介绍，一年多时间内，临沂成功开通 9 条国际国内货运班列，一跃成为山东全省班列开行最多的地级市。一系列货运班列的开行，补齐了临沂在铁路物流方面的短板，打通了临沂商城与国内各物流枢纽的铁路通道，将临沂商城融入“一带一路”的速度再次提升。

来源：经济参考报



天地纵横



iTrade

天地纵横--国际贸易全流程综合服务顾问
iTrade俱乐部--多维服务型国际贸易服务平台

海关|税务|外汇|商检|工商|外经等专项服务

涉外政府服务&政策研究	常年涉外综合服务顾问
企业信用认证（AEO）辅导	贸易安全体系辅导
外贸运营模式筹划	保税&减免税业务筹划
外贸综合服务平台运营	跨境电商运营筹划
海关预归类服务	供应链&贸易金融筹划

内容编辑：天地纵横顾问组
网站支持：<http://www.mbase.org.cn>
电话号码：0755-83274529
传真号码：0755-61673732
服务邮箱：service@mbase.org.cn