

●连线自贸区

建自贸港 香港新加坡迪拜有哪些启示？

■ 本报记者 刘国民

党的十九大报告提出“探索建设自由贸易港”，2017年3月的《全面深化中国(上海)自由贸易试验区改革开放方案》提出“设立自由贸易港区”，2018年4月的《中共中央国务院关于支持海南全面深化改革开放的指导意见》提出“建设自由贸易试验区和中国特色自由贸易港”。在自由贸易港建设渐成热潮的今天，不仅上海和海南，其他沿海港口城市如宁波等也在跃跃欲试。各地在摸索的过程中，都不约而同地主张对标国际先进自由贸易港，如海南省副省长沈丹阳说，海南自由贸易港建设将对标迪拜、新加坡。那么国际上的自由贸易港可以给国内自由贸易港建设带来哪些启示呢？

从外观来看，海南是全省全岛建设自由贸易港，上海则是在洋山保税港区和上海浦东机场综合保税区等海关特殊监管区域内设立自由贸易港区。如果对比国际自由贸易港，香港更接近于全境自由贸易港，新加坡则是在境内划出几个自由贸易区。海南自由贸易港与香港自由贸易港的相似度更高，上海划出部分区域建自由贸易港的做法则和新加坡相似。不过这种相似性是仅就一部分指标而言的，由于每个自由

贸易港都有自己的特色，实际上很难简单地相提并论。

从发展历程来看，鹿特丹港、香港和新加坡三个港口在发展中都扮演过世界上重要的转口贸易港角色，通过转口贸易获得发展所需的重要积累。其中鹿特丹港至今仍是转口贸易繁盛的港口，而香港和新加坡则走过了以转口贸易为主、本地工商业基础薄弱到本地工商业繁荣、转口贸易分量下降的历程。伴随着新技术革命和现代服务业的发展，香港和新加坡又适时调整政策，成为国际金融中心，现代服务业也发展起来，成为功能多元的综合性自由贸易港。根据《中共中央国务院关于支持海南全面深化改革开放的指导意见》和海南政府部门的规划，海南自由贸易港不以转口贸易和加工制造为发展重点，而是以旅游业、现代服务业和高新技术产业业为发展重点。这和上述三个港口的发展模式是很不同的。在工业基础和商业基础薄弱的情况下，海南不重点发展转口贸易和加工制造，等于绕开了新加坡、香港最初积累力量阶段的做法，相对于这几个港口来说是一种很好的创新尝试，同时也要好好思考一下推动海南经济起飞的其他动能是什么，要努力通

过其他途径获得发展所需的资金、技术和人才。

虽然不同于新加坡和香港，海南自由贸易港的发展定位在国际上还是有案例可借鉴的，那就是哥伦比亚的圣安德烈斯港和委内瑞拉的马格里塔港。圣安德烈斯港依靠气候和风景吸引了很多游客，带动了购物；马格里塔港则是彻底的商业旅游城市，不依靠转口贸易和加工制造业生存，通过旅游和购物实现发展。

和海南相比，上海建设自由贸易港的工业基础和商业基础要雄厚得多，不用像海南那样需要回答怎样实现经济起飞的问题，因为上海经济发展水平本来就国内领先。上海也存在转口贸易，这方面的优势虽比不过新加坡和香港，但腹地广阔、背靠庞大的国内市场也是上海相对于新加坡、香港的优势。上海建设自由贸易港可以直接、自然地借鉴香港、新加坡经验。

从想要实现的功能来看，自由贸易港建设其实可以根据想要实现的专项功能向对应的港口学习，这不同于整体对标而是更具灵活性。例如，海南想重点发展旅游购物，在这方面香港、哥伦比亚圣安德烈斯港等的做法值得借鉴；例如，上海想

建设国际金融中心，新加坡和香港这两个已经壮大起来的国际金融中心的经验就值得借鉴。

另外，一些发达经济体各方面高度开放，如今没有划一块区域放松外汇管制或其他限制措施的强烈动力。但中国、阿联酋等发展中国不同，在金融开放和对外资开放的开放是一种稳妥渐进的做法。这也是发展中国家的自由贸易港不同于发达国家的独特功能。考虑到我国目前依然存在资本项目部分不可兑换以及其他限制，在自由贸易港尝试实行更宽松的金融管理政策能明显改善投资环境，能更好地吸引外资。在这方面，阿联酋迪拜是我国自由贸易港建设可以借鉴的例子：本来外资进入迪拜按规定没办法100%控股，必须找一个当地合伙人，但迪拜的自由贸易区则允许外资100%控股，这一政策成功吸引了很多外资。

可以看到，无论在国内还是国外，现有的或者建设中的自由贸易港都有自己的独特之处，很难简单地照搬经验，但在局部和各个细分功能项目上的学习参照，则有其借鉴意义也很有必要性。



日本消费品企业在华业绩亮眼

据美国媒体报道，一些科技相关公司受到了中美贸易关系紧张和智能手机业务增长放缓的影响，但中国消费者正在购买其他商品。

优衣库运营商迅销公司的首席执行官柳井正在接受采访时说：“我们(在中国)的销售额一直在以两位数的速度增长，没有看到消费受到任何影响。”

报道称，对中国的出口更加疲弱是利润下降的一个重要因素。先锋集团称，受影响最大的是日本经济中的电子、汽车和机械行业，它们在日本对华出口中占到50%以上，在日经225指数市值中约占三分之一。这家基金巨头最近下调了日本2019年的增长前景预测。先锋集团亚太区首席经济学家王黔说，日本是对中国风险敞口最大的发达经济体之一。

报道称，松下电器产业公司2

月将全年营业利润预测下调9.4%，原因是它在中国受挫，包括冰箱等消费品销量下降。一些美国公司也遇到了类似问题。

然而，其他一些日本消费者导向型企业的中国业务却出现了两位数的增长。

数码钢琴制造商雅马哈公司高管山田聪说：“所有种类的乐器都有增长，但钢琴销售尤其乐观。”富达国际公司驻日本的投资总监杰雷米·奥斯本说：“人们希望继续投资于教育。这被视为一种文化投资。”

报道称，中国仍有增长希望的迹象帮助支撑了股价。日经股票平价指数2月13日收于21144.48点，上涨1.3%，它2月已上涨5.6%。分析人士说，中国的情况包括中美贸易谈判很可能会有在今明两年对投资者造成影响。(王新)

广西渐成西南地区货物重要出海口

■ 本报记者 刘国民

南宁海关近日通报，随着西部陆海新通道建设加快推进，2018年，云南、贵州、四川、重庆(云贵川渝)经广西口岸对东盟进出口增长56.8%，达114亿元人民币。数据显示，2018年云贵川渝企业经广西口岸实际进出境的货物价值416.9亿元人民币，比上年(下同)增长33.8%。

此外，广西边境贸易规模在几个从事边境贸易的省区中排名领先，和港口出海功能强化、货物集散能力增强相得益彰。

“西南多个省市区和新加坡签署协议共建陆海新通道，由发改委牵头做努力。这一通道通过铁路将货物运到广西北部湾出海，然后运往东盟，其中一些货物再出口到澳大利亚等国家和地区。”专门从事边境贸易研究的广西民族大学商学院教授胡超在接受《中国贸易报》记者采访时说，广西对此很积极，甘肃等西部省份也很积极参与，从数据来看陆海新通道运行效果不错。

“西部地区以往比较被动的原因是运输通道没有打通，需要先将货物通过长江水道运到上海等沿海港口，距离远，耗时长。”胡超比较称，西部地区的货物从广西北部湾出海可节省10天左右时间。时间的节省意味着产品能更快捷地到达国外市场。

同时胡超也看到，目前北部湾港口也有一些待改进的地方：港口规模小，集聚到这里的货物多了之后需要等待的时间变长。“对此，广

西北部湾正在加开班轮。其实这里面也存在一个正向的因果关系：过去货物没这么多，班轮不会太多，港口配套能力也有限，如今货物多了，船会增多，港口配套能力也会增强。”胡超乐观地提到，地方政府也在减免相关税费，通过补贴鼓励港口和陆海新通道的发展。

其实不仅是广西，云南等西部省市区也在努力改善道路和物流条件，和缅甸、老挝和越南接壤的云南近年来正在努力推动和东南亚国家间的跨境道路建设，例如中老铁路预计2021年通车。这为该省和东南亚国家之间的贸易发展创造了更好的条件。西南其他省市区的上述努力对广西作为西南地区出海口和货物集散地的功能不会构成竞争？

对此胡超说，可以看到云南的相关努力，当然努力中也会遇到需要克服的困难。他认为，货物通过广西北部湾出海走海运，成本相对低一些，而且海运中有配套成系统的各种冷藏集装箱设备，比较方便，这些都构成广西北部湾港口的出海优势。

《中国贸易报》记者留意到，云南方面不仅在跨境公路铁路建设方面积极发力，也在积极推进中越红河水运、中缅伊洛瓦底江陆水联运。可以看到，“一带一路”建设的深入推进和西南地区跨境贸易物流的发展势头并非独厚广西或者独厚云南，而是西南各省市区各展所长。



国内重铁伸缩式铁路起重机首次出口海外

本报讯 日前，中车齐车集团有限公司发布消息，由该公司设计生产的2台出口刚果重铁伸缩式铁路起重机将交付用户。这2台重铁伸缩式铁路起重机通过法国CMI公司、刚果CFCO公司的最终检验验收，这是国内重铁伸缩式铁路起重机首次整机出口海外。

中车齐车集团凭借多年的技术研究与开发，积累了雄厚的技术实力，拥有世界先进水平的铁路起重机核心技术。从1957年生产第一台铁路起重机开始，已累

计生产各型起重机2100余台。大吨位铁路起重机国内市场占有率超过80%。

这次出口刚果的铁路起重机为100吨伸缩臂式1067毫米轨距铁路起重机，是中车齐车集团为满足刚果铁路轨距、限界等技术要求而量身定制的铁路起重机产品。通过采取圆弧型吊臂、长行程伸缩重铁等技术，在起重机截面尺寸缩小的情况下提高整机的起重能力。

该起重机主要用于铁路线上车辆脱轨、颠覆等事故的救援，并

适用于接触网下、桥梁隧道内的救援工作，也可用于大型货物装卸等作业，可极大提高当地铁路车辆事故救援能力。

铁路起重机作为铁路救援关键设备在海外具有较好的市场空间。此次出口的刚果铁路起重机，是按照用户的不同需求进行设计的个性化产品。产品的顺利交付将进一步增强公司起重机械业务国际竞争力和品牌影响力。

(刘廷禄 张玉宝 史铁夫 刘锡菊)

●国际商情

巴基斯坦拟加快推动小麦出口

据巴基斯坦《论坛快报》报道，过去两年巴基斯坦小麦生产过剩，巴政府决定在2019年3月至4月新的生产季到来之前，加快出口50万吨小麦库存。政府此次预计小麦售价为每吨32759卢比，将获利164亿卢比(约合1.17亿美元)。巴基斯坦农业储存与服务公司(Pasco)在一份声明中表示，巴内阁经济协调委员会(ECC)已决定出售50万吨小麦，其中40万吨走海运，10万吨陆运。然而，农业专家认为，考虑到全球市场价格相对较低，政府必须为出口提供补贴，以使跨境贸易商出售小麦具有商业可行性。巴基斯坦农业论坛(AFP)主席莫卧儿估计，巴基斯坦目前有大约450万吨的小麦剩余库存。上财年，巴小麦产量达到了2550万吨，而需求量为2440万吨。巴基斯坦今年预计生产2550万吨小麦，仍比当地的需求大约高出100万吨。巴基斯坦小麦的潜在市场包括阿富汗、阿联酋、印度尼西亚、斯里兰卡、伊朗和马来西亚。

乌拉圭奶粉出口竞争压力增大

据乌拉圭《观察家报》报道，巴西政府已决定于2月6日起取消对欧盟和新西兰奶粉分别征收的14.8%和3.9%的反倾销关税。在南共市以外国家向南共市成员国出口商品需缴纳的28%关税基础上，巴西针对欧盟和新西兰奶粉的上述反倾销关税已实施了18年之久，是阿根廷、乌拉圭两国奶粉在巴西市场占较大份额的一项重要因素：2018年巴西是乌拉圭奶粉出口第二大目的国，全年乌拉圭出口奶制品共达1.4亿美元，占奶制品出口总价值的20%，在乌同类商品出口中的比重仅次于出口阿尔及利亚的31%，其中对巴奶粉出口金额为1亿美元。乌媒体认为，巴西政府取消对欧盟和新西兰奶粉的反倾销税后，乌拉圭奶粉向巴西出口将面临更大的竞争。

(本报编辑部综合整理)

●实务操练

开栏语：

外贸企业开拓国际市场时涉及的环节较多，在外贸实务中会遭遇各式各样的风险。为此，本报开设“实务操练”栏目，邀请外贸实务专家为企业和读者点评实务中的风险和防范策略，也欢迎来自外贸一线的企业界人士和行业资深人士与我们互动讨论。

防范用托收结算方式进行贸易欺诈之ABC

■ 本期点评专家 郭辉

案例A
2017年10月，广西A公司(卖方)与香港B公司(买方)在广交会上签订了出口500箱相框、金额为100万港币的合同。两个月后，B公司仍未开具信用证，而A公司已安排生产。经A公司电询，对方在获知A公司已生产完毕后，一再解释目前资金短缺，生意难做，要求把信用证付款方式改为D/A 90天付款。A公司考虑到货已备好，转卖给其他客户存在困难，因此同意改为D/A 90天付款。

之后，A公司将货物运往香港，提交有关单据委托广西甲银行(托收行)通过香港乙银行(代收行)托收货款。货到香港后，B公司凭已承兑汇票的单据提取了货物。90天期限过后，B公司仍未付款。虽经甲银行多次去电催收，B公司借故以“商品销路不好卖不出去”或“货物质量太差被投诉”或“资金周转困难无法还款”为由拒付货款，导

致A公司失去货物，货款追收无望，且承担银行货款利息损失等。

专家点评

此案例是在国际货物贸易中，在买方市场背景下，议价能力强的进口商通过选择有利于自己的结算方式——托收进行欺诈的典型做法。

托收的性质仍为商业信用。银行办理托收业务时，只是按委托人的指示办事，并不承担付款人必须付款的义务。如果进口商破产或丧失清偿债务的能力或有意欺诈，出口商就可能收不到货款。在案例中，即发生了进口商拒付货款却以资金周转不灵等理由搪塞出口商，最终丧失商业信用，而办理托收业务的银行又没有付款义务，最终只能由出口商承担相关损失。

对出口商而言，一般情况下承兑交单方式所面临的风险比付款交单方式要大一些。在实际业务中尽管出口商以D/P方式与进口商达成交易，但在南美和中东的一些国家

如巴西和沙特，由于当地存在一些习惯，通常把远期D/P方式等同于D/A方式，这样出口商以远期D/P方式所做的交易在这些地区通常被按照D/A方式处理。即在承兑交单D/A条件下，进口商只要在汇票上办理承兑手续，即可取得货运单据，凭此提取货物。出口商收款的保障就是进口人的信用，一旦进口人到期不付款，出口商便会遭到货款全部落空的损失。所以D/A比D/P的风险更大。因而出口商如果不事先了解该地区的习惯做法，就可能导致收汇失败，因出口商不了解进口商当地银行的操作习惯，导致虽约定以D/P方式作为支付货款方式，但却被进口商当地银行按照D/A进行操作，最终致使“钱货两空”。

国际贸易中，一旦进口商拒绝付款收汇失败，出口商即使在掌握物权的的情况下也不得独自承担相关的财务损失。如：货物转售的价格损失，负担提货、存仓、保管等费

用；货物存储时间过长还可能腐败变质；如不能实现目的港转售，还不得不承担往返的运费等。在D/P即期的条件下，若进口人拒不付款赎单，除非事先约定，银行也没有义务代为保管货物。货物到达后，还要发生在进口地办理提货、交纳进口关税、存仓、保险、转售以致被低价拍卖或被运回国内的损失。

对于国际贸易中利用托收结算方式进行的欺诈，可以采取以下方式予以应对：

1.合理利用出口信保
投保出口信用保险可以转嫁出口收汇风险。出口信用保险所保障的风险是一般商业保险公司不愿或不能承保的境外商业信用风险或政治风险等。出口商投保此种险后，其在托收业务中面临的收汇风险可以安全有效地转移给出口信用保险机构，出口信用保险能够通过债务追偿减少和挽回企业在出口贸易中的直接损失，不仅有利于企业防范、

控制和转嫁国际贸易风险，而且有利于出口企业采取灵活的贸易结算方式获得更多的贸易机会。

2.预收部分货款以降低收汇风险

为了确保托收方式下的收汇安全，出口商可以预收一定的预付金，余额用D/P即期的方式收汇。预付金的比例和汇付一样，一般为合同总值的25-30%为宜。

3.选择好产品，控制好信用额度
托收方式一般适合于一些市场价格波动不大、货物品质稳定的产品，因为在这种情况下进口商的利益不会有太大的变化，对买卖双方的利益影响不是很大，这样就从根本上可以保证出口商的利益。对于信用额度的控制要建立在对方资信的基础上，对于长期合作且信用状况一直良好的客户，可以适当降低预付额度；对于初次合作或情况不是完全了解的客户，可以提高部分比例的预付额度。