

---

# “一带一路”战略下云南农产品出口

## 创汇的影响因素分析

### ——以通海县农产品出口为例

王林璟 陶秋山 何国英<sup>1</sup>

(云南师范大学, 云南 昆明 650500)

**【摘要】:** 2019年8月, 国务院印发《中国(云南)自由贸易试验区总体方案》, 着力打造“一带一路”和长江经济带互联互通的重要通道, 据云南发改委介绍, 2019年云南省农产品成为全省出口第一大项产品, 较上年增长29%。该文章以通海县农产品出口情况为例, 主要研究在“一带一路”战略背景下, 云南省农产品出口创汇的主要影响因素, 提出加快外贸结构调整、完善出口退税机制、增加产品附加值等解决策略。

**【关键词】:** 一带一路 云南省 农产品出口

**【中图分类号】** F752.7 **【文献标识码】** A

## 1 相关概念介绍

(1) “一带一路”指的是“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”的简称。它将充分依靠中国与有关国家既有的双多边机制, 借助既有的、行之有效的区域合作平台, 一带一路旨在借用古代丝绸之路的历史符号, 高举和平发展的旗帜, 积极发展与沿线国家的经济合作伙伴关系, 共同打造政治互信、经济融合、文化包容的利益共同体、命运共同体和责任共同体。

(2) 出口创汇是指出售给外贸部门或直接出售给外商产品或商品从而获得外汇收入的行为。

## 2 通海县农产品出口现状

### 2.1 云南省农产品出口政策

2019年, 昆明海关制定了优化口岸营商环境提升贸易便利化水平实施方案, 开展百日提升行动, 推动中越河口一老街农产品快速通关绿色通道建设, 对农产品设置农产品专用窗口, 实行快速通关模式。2019年前10个月, 云南出口整体通关时间为0.36小时, 较全国同期快3.88小时, 排名全国第3位, 同比压缩71.4%。

2020年5月11日起, 云南省增加输印尼、新加坡和印度原产地证书自助打印, 部分产品在东盟国家获得10%优惠关税甚至零关税待遇, 优化口岸营商环境, 促进跨境贸易便利化。

---

**作者简介:** 王林璟(1998-), 女, 云南玉溪人, 本科在读。

## 2.2 通海县农产品出口创汇

近年来,由于“一带一路”战略的实施,通海县政府充分利用“龙头企业+基地+标准+农户”的产业化运行机制和地理优势,大力发展蔬菜、畜牧、花卉三大农业重点产业,引导当地出口企业开拓了泰国、越南、马来西亚、缅甸、印度尼西亚、菲律宾、韩国、日本以及中国香港等市场(图1)。

2019年,通海县积极培育优势出口产品,提高政府协调能力,促成政商通力合作,实现农产品出口额15.34亿美元,占全县出口总额的99.75%,同比增长46.54%。

## 2.3 通海县农产品生产、外贸结构

十一届三中全会以后,农村土地承包经营权分散到一家一户,农产品出口企业自有基地很少,加之本地地势结构原因,很难形成农产品生产规模化,当地农产品生产模式基本为个体户种植加工、批发商收购,个体户农产品销售多以被动销售为主,批发商往往对收购的农产品进行简单加工即销往东南亚地区。2019年,通海县新建16个农民专业合作社,共有农民专业合作社200个,其中国家级示范社7个,但实际上有相当一部分没有发挥作用。



图1 通海县近几年农产品出口总额(数据来源:通海县工业商贸和科技信息局)

## 2.4 通海县政府关于税收优惠制度的宣传以及企业财会工作现状

2019年,通海县政府在税收征管方面规范企业运行,加强预算绩效管理,组建成立通海国际商会,但人民对于国家出台的税收政策不够了解,减免税、退税工作难度加大。目前通海县农产品出口企业的财会人员工资往往集中在两三千元左右,且大部分未经过系统的财务知识学习,对于财务报表以及财务软件的运用不太熟悉,很难对企业提出行之有效的财务决策。

# 3 通海县农产品出口创汇存在的问题

## 3.1 通海县农产品生产规模小,缺乏有效的抗风险机制

个体户经营规模小,生产盲目性大,对消费市场、销售渠道和市场风险认识不足,经济实力薄弱,对风险的承担能力有限,大部分的出口企业只能向个体户收购,没有统一的生产基地,个体户未与批发商、采购商建立长期稳定的购销关系,双方价格不易协调,交易往往过于分散,单位交易成本增加,从而导致利润降低。

### 3.2 外贸结构不优

虽然有农作物种植基地备案企业 65 户，但在海外市场的销售经营基本处于单打独斗的状态，企业之间没有形成通力有效的合作，致使同地区的企业有时在海外市场会出现互相竞争、压价销售的情况，反而让外国企业从中获利，阻碍农产品出口市场的扩大。

### 3.3 企业融资困难

农产品受季节影响较大，出口企业一般需要大量资金收购、贮存适季的农产品，流动资金周转率较低，而大部分外向型企业固定资产、有价可抵押物少，很难获得银行部门的大力支持，再加上国家财税、信贷、金融政策等多种因素，融资难、贷款难成为阻碍通海外向型农业的短板，制约着通海农产品出口的发展。

### 3.4 农产品出口退税机制不够完善

政府宣传力度不够，普通民众不了解国家优惠税收政策，部分出口企业的负责人对于国家颁布的出口退税法规没有进行充分的了解，对相关政策的认识不够深入，加之通海县政府没有很好地运用国家的出口退税政策，向民众普及国家的优惠政策，鼓励农产品出口企业扩大出口规模、开拓新业务，造成部分企业经营出口农产品的积极性不高，对通海县农产品出口市场的不断扩大产生直接影响。

### 3.5 农产品附加值低

除了极少数农产品具有一定的价格优势外，通海县大部分出口的农产品都只经过初级加工和简单的包装，产品附加值极低，虽然出口的数量大，但利润却很低，严重地削弱了出口农产品在国际市场上的竞争力，缩减了出口农产品价格的调动空间，从而极大地降低了农产品出口企业的积极性。

### 3.6 农业生产缺乏科学性，出口企业账目紊乱

当地从事农产品种植的个体户大多文化水平不高，在农产品种植技术上缺乏科学性的认识，对于农产品的产量和质量都造成了一定的影响。出口企业的规模一般较小，对产品深加工、精加工的能力和水平不足，此外，企业没有聘用专业的财务人员，账目紊乱、不清晰等问题也增加了企业的投资与融资的风险，导致企业对农产品出口这一领域的长远性目标与计划缺乏清晰的认知和理性的判断，无法对企业自身有可能面对的经济问题作出及时的规避与处理。

## 4 针对通海县农产品出口创汇问题的对策

### 4.1 建立农业协会，增强单个农户抵御市场风险的能力

政府组织创办由广大农户自主管理的农业协会，利用农业协会的力量将分散的单个农户团结起来，扩大农产品种植规模，提高单个农户抵御风险的能力，通过农业协会集中的物流资源配置服务和其提供的有效农产品市场信息，做到集中交易、集中物流、市场信息有效，降低单个农户在产品种植过程以外产生的不必要成本，在一定程度上确保农产品出口的每个环节有条不紊地开展下去，有效地保障了农产品出口市场的稳健发展。

### 4.2 加快外贸结构调整

---

由政府出面，引导相关企业优化产业结构，达成相互合作，在国外市场沉潜一气，打出“通海品牌”，加快外贸增长方式由粗放型向集约型转变。大力发展高原特色农业，利用“一带一路”战略，巩固南亚、东南亚市场，进一步提升通海农产品出口产业“规模化、专业化、组织化、绿色化、市场化”水平，强化部门协调，规范企业经营，进行资源整合，开拓国际高端市场，发展新的出口增长点和扩充出口量，做到提质增效，做大做强。

#### 4.3 加大政府帮扶力度，吸引资本融资

当地政府要积极打造以蔬菜、花卉为重点的绿色有机品牌，抓好农业标准化生产，全力构筑农产品质量认证和检测体系，建立健全农产品质量安全监管机构，保障农产品质量安全。

此外，当地政府要通过多种渠道，运用各种方式，帮助企业解决融资难、贷款难的问题，建立政策性融资担保机构，出台专门的农产品出口企业信用评价体系，搭建银企合作平台，支持引导企业不断开拓国际市场，为外向型农业发展创造良好的环境。

#### 4.4 完善农产品出口退税机制

加大对普通民众宣传国家相关退税政策的力度，为出口企业开设讲座，提高民众对于国家政策的理解与支持。县政府应完善农产品出口退税机制，加快出口退税，充分运用税收杠杆奖励出口措施，退还出口企业已缴纳的国内税款，设法帮助企业争取国家和省政府的政策支持，引导更多企业走向国际市场，增强通海县农产品在国际市场上的竞争力，进一步提高通海县农产品出口创汇，增加当地农民的收入，实现农业现代化发展。

#### 4.5 融入当地特色，发展品牌文化

农产品出口企业需要根据当地的文化特色，在农产品研发中融入当地文化理念，对农产品的包装进行设计，加入特有的文化产物，积极进行农产品精神加工，以当地特有的文化底蕴为农产品做广告宣传，加大创新力度，打造特有品牌，增加农产品出口附加值，积极建设一批能扛起重任的龙头企业，提高农产品品牌效益。

#### 4.6 引进技术人才，组织专业培训

县政府引进专业的技术人才，指导农民进行科学的种植加工，为农产品出口企业组织相关的专业培训，完善农产品生产、加工、出口等过程中技术上存在的不足，在深加工、精加工的基础上提高农产品的技术含量，通过科学的财务分析与决策，对农产品出口的各个阶段制定合理可行的目标以规避可预计的风险。

#### 参考文献:

- [1] 禄丽霞, 杨丽萍. 通海县发展外向型农业面临的问题与对策[J]. 云南农业, 2016(11).
- [2] 王振. 云南省农产品出口的机遇与挑战[J]. 广西质量监督导报, 2019(09).
- [3] 蔡淑华. 农产品加工企业财务管理困境及其解决措施[J]. 财会学习, 2018(06).