

2023 国家出口策略

美国贸易促进协调委员会



目录

- 来自美国商务部部长的信息 3
- 执行摘要 4
- 第一章：出口和美国经济 5
 - 美国出口公司的概要 5
 - 美国出口贸易的就业 6
 - 美国商品和服务出口贸易 6
 - U. S. 商品和服务的出口市场 9
- 第二章：对小企业出口援助和服务不足的社区 13
 - 确定有出口能力和准备出口的公司 13
 - 增强出口资源方面的用户意识和可访问性 16
 - 扩大贸易推广工具的使用和服务 16
 - 促进获得出口融资项目 18
 - 培养知识产权精明的小企业 18
 - 资源交付现代化 19
 - 确保美国贸易协定和对话支持中小企业 21
 - 深化联邦、州和地方的协调 22
 - 利用美国新兴技术和创新来解决全球发展挑战 23
- 第三章：气候与清洁技术 24
 - 加强美国气候变化的本土竞争力以及清洁技术细分市场 25
 - 提升、阐述、并实现关于美国气候和清洁技术出口的提案价值 25
 - 使美国政府的资源相匹配 U. S. 竞争优势和全球优势市场机会 26
 - 造福全美国人的气候和清洁技术出口战略 27
- 第四章：制造业 28
 - 发展供应链弹性 28
 - 可持续发展方案与数字转型 30
 - 通过贸易融资项目加强对制造商的支持 30
 - 促进国际标准的接受 31
 - 通过计划和合作伙伴关系增加对制造商的外展和咨询 32
- 第五章：旅行与旅游业 34
- 第六章：国际教育 37
 - 连接美国的机构和财团与对美国教育感兴趣的外国团体 39
 - 提拔美国成为一名总理研究目的地 39
 - 强调国际社会教育作为美国的出口产品的重要性 39
 - 识别并促进美国教育行业全球机遇 40
 - 在出口市场中的公平竞争环境 40
- 第七章：全球基础设施建设 41
 - 为美国贸易金融与投资项目融资 42
 - 促进公共采购中的公平性和透明度 43
 - 改善机构间的协调，以支持早期阶段和积极的交易 44
 - 促进商业宣传 44

增加国内外推广	45
第八章：农业、渔业和林业	46
为美国出口商引入新市场	46
扩大农业综合企业、中小企业参与项目和出口业务	47
展示美国生产者的可持续性	48
与气候智能大宗商品的合作伙伴关系	49
利用贸易和监管对话来扩大市场准入	49
帮助发展中国家建立其贸易能力	50
利用美国农业部/FAS 的出口融资计划协助美国出口商	51
第九章：海鲜产业	52
与贸易发展相关的国家海洋和大气管理局	53
协调跨部门的海鲜贸易政策和出口促进活动	53
促进和增加进入外国市场贸易战略	54
开展贸易促进活动以支持美国的海鲜产业	54
改善海鲜产业的贸易推广和沟通	55
提供高质量的贸易数据和分析数据	55
附页 A 贸促协调组织	56
附页 B 术语	57

来自美国商务部部长的信息

作为贸易促进协调委员会主席，我很高兴向国会介绍 2023 年国家出口战略（NES），这是一项针对美国的出口促进和出口活动的政府战略计划。政府作为商务部长，我的首要任务是帮助美国企业和工人在全球经济中竞争和获胜。比登哈里斯政府在工业、创新、劳动力培训和地方经济发展方面进行了转型性投资，为所有社区的经济增长和机会创造了条件。NES 加倍履行这一使命，确保美国企业能够在具有挑战性的全球市场中竞争，在这些全球市场上，每一笔销售都可能是一个艰难的成就。

国家统计局是国务院使命的一个重要组成部分，即提升美国在未来行业的领导地位，振兴国内制造业，并在全国各地创造高质量的就业机会。它提出了一个有凝聚力的战略和一个强大的工具包，以支持美国出口商，并代表美国人民将出口的力量用于经济进步、增长和安全。在跨行业和目标市场中，出口对我国的经济健康至关重要，它可以加速增长，即使是最小规模的企业也能使收入流多样化。这种增长反过来又为工人创造了机会，美国的出口支持了数百万个就业岗位，其中包括多个制造业的就业岗位。

即使除了增长和就业之外，出口增长的好处也在全国各地的社区产生了共鸣，推动了资本投资，扩大了机会，并大幅提高了工资。当美国企业进入国际市场时——世界上大约 95% 的消费者居住在那里——我们作为一个全球社会获利并繁荣昌盛。

这一统计局汇集了来自美国政府的资源和战略，以促进不同行业的出口增长。它关注美国长期强大的领域，如高等教育；快速增长的机会领域，包括气候和清洁技术，以及投标人哈里斯政府推动更新的行业，如基础设施和制造业。与它对多元化的关注一致，该 NES 涵盖了广泛的美国出口，包括农业企业，出口超过 20%，以及支持农业、牧场和制造业出口的战略。

然而，要让我们的国家在经济上取得成功，仅仅增加和多样化出口是不够的。我们还必须逐步扩大出口国的储备，包括小企业、妇女和少数民族拥有的分支企业，以及历史上没有从联邦资源和服务中受益的农村企业。因此，根据《关于促进种族公平和支持服务不足社区的 13985 号行政命令》，该 NES 将扩大对服务不足社区以及受 COVID-19 大流行影响最严重的行业的公司，如旅游和旅游业。该战略设想帮助企业，特别是小企业，通常不会帮助他们进入国际市场出口。这意味着确保美国任何规模的框架，无论行业或目标市场，都能获得接触消费者和在国际市场竞争所需的支持和知识。

吉娜 M. 雷蒙多
商务部长

执行摘要

贸易促进协调委员会是为了提供协调提供出口援助的方法，以帮助美国公司利用优势之旅。2023 年的 NES 提供了一个全面的战略框架，利用联邦政府的贸易促进活动，通过扩大和多样化美国出口，来支持和为美国企业创造机会。与此同时，复杂的经济力量对全球商业构成挑战，同时，随着投标人哈里斯政府和美国国会对美国竞争力的投资，美国将面临巨大的机遇。出口为大大小小的企业提供了一条实现增长、多元化和弹性的途径，既能抵御全球经济中断，又能受益于国内更新。美国政府的出口促进计划，结合以工人为中心的贸易政策和公路就业，是总统对中产阶级的外交政策的一部分。

了解出口在美国经济中的作用，包括谁是出口、出口对象、出口目的地和我们经济的附加值，是国家统计局的一个重要起点。这些数据和分析涵盖在第一章中，并为 NES 的优先级和程序的制定奠定了基础。确保公平的经济增长需要增加美国的出口，同时也需要增加出口商的数量。第 2 章涵盖了扩大和多样化小企业出口商基础的战略，特别是关注来自服务不足社区的小企业。本章还介绍了一个核心目标，即通过加强可及性和援助，促进公平，包括对历史上代表不足和服务不足的社区的项目和服务的投资。

从第一天起，应对国内外气候危机一直是本届政府的优先事项，通过提高美国在气候和清洁技术出口方面的竞争力，我们将准备迎接这一挑战。第三章的重点是如何推动美国的创新和智慧，在上世纪中叶实现全球温室气体净零排放。

国家经济体系还强调了刺激受新冠肺炎大流行及其经济增长影响的部门复苏的新战略和举措。我们必须继续恢复、增长和创新，以加强我们的竞争力和弹性，如果没有一个充满活力的制造业，我们就无法创造和维持长期的经济增长。第四章致力于制造业和关键政策领域，如供应链弹性、可持续性和数字转型、贸易金融和技术标准开发，美国政府将重点发展。旅游业是受新冠肺炎大流行打击最严重的部门之一。第五章概述了国家旅游和旅游战略，以及美国政府将如何不仅支持旅游业数量的恢复，而且还支持旅游业的价值。国际教育出口超越了经济效益，第六章强调了利用这些效益并促进美国作为主要研究目的地的新方法。

美国的出口产品不仅可以为外国市场提供商品和服务，它们还可以为我们这个时代最大的发展挑战提供解决方案。第七章强调了美国出口商在支持全球基础设施和投资伙伴关系方面可以发挥的作用，这是一项促进国际基础设施建设和发展，同时增强美国企业竞争力的新举措。全球区域经济活动，如印度太平洋经济繁荣框架，美国欧盟贸易和技术理事会，美洲经济繁荣伙伴关系，和我们参与非洲为美国企业创造机会为区域增长做出有意义的贡献，创新和双向贸易和投资。

最后，NES 强调努力为美国农业、林业和林业出口商创造更多更好的市场机会，详见第八章，第九章包括提高海产品行业出口竞争力的战略。

第一章：出口和美国经济

自 2016 年出现新能源汽车以来，全球经济面临着前所未有的压力，并经历了显著的变化。新冠肺炎大流行引发了一场严重的经济危机，削弱了经济活动，扰乱了供应链，阻碍了美国 and 全球的贸易繁荣。即使在最初的经济冲击消退后，COVID-19 的经济危机仍继续塑造着全球经济，从港口和航运积压到整个关键供应链的供需不匹配。

除了 COVID-19 之外，新的挑战也出现了：毁灭性的气候事件，从强烈的冬季风暴到飓风；能源价格飙升，特别是在俄罗斯非法入侵乌克兰之后；半导体和其他基本投入；为应对大流行而改变消费支出模式；和不断上升的信息。尽管存在这种神秘和动态的环境，美国的交易潮已经显示出显著的弹性，许多行业接近或超过危机前的水平。

与此同时，拜登哈里斯政府对美国的生产能力进行了历史性的投资。总统和美国国会通过了自罗斯福新政以来最激进的经济复苏方案；自艾森豪威尔以来最实质性的基础设施投资；在制造业和研发（R&D）历史上最重大的投资；以及一项加速美国清洁能源制造的历史性法律。通过投资于美国各地的基础设施、技术、工人和社区，奥巴马政府正在为美国企业做企业最擅长的事情——创新、扩大规模和竞争奠定基础。

出口对国家的增长、繁荣和经济安全至关重要。它们通过选择更广泛的市场和多样化的收入来源，为各种规模和跨行业的企业提供了增长机会；它们通过支持数以百万计的高薪工作，提升了美国的家庭和社区。出口可以为小型中型企业（SMEs）、小型企业和妇女拥有的企业、农村社区和受经济冲击重创的地区创造繁荣的道路。出口在国家经济中所扮演的角色是重要的，出口在国内生产总值（GDP）中的份额从 21 世纪初的约 10% 增长到过去 10 年的 12% 以上。此外，出口帮助推动了 COVID-19 后经济复苏，包括 2022 年美国 GDP 增长贡献 11.7%。本节专门研究美国出口产品的经济形势。¹

为了向美国出口商及其工人提供适当的支持和资源，以帮助他们在全球市场上竞争，了解出口企业的性质以及机遇和挑战所在是至关重要的。以下是四个主要部分的摘要和指南——美国出口商的概况；美国商品和服务出口贸易；美国商品和服务出口市场；以及州和大都市层面的商品出口贸易——有助于确定国家统计局规定的优先事项和项目。拜登哈里斯政府的目标是像在更广泛的经济中一样，实现可持续、公平和有弹性的出口增长，这同样具有指导意义。

美国出口公司的概要

出口对美国经济很重要，部分原因是出口对各个行业 and 不同地区各种规模的公司具有优势。这些好处对 2021 年出口商品的超过 27.1 万家中小企业，包括 66000 家制造商来说尤其重要。虽然价值 5,420 亿美元的出口商品²只占美国商品出口总额的不到三分之一，但中小企业占商品出口公司的 97.4%，这在出口领域是一个巨大的存在。

尽管大流行对大小出口商造成了伤害，但中小企业出口商受到的打击尤其严重。到 2021 年，中小企业出口商的数量下降了 5.8%，而大型出口商的数量仅下降了 3%。然而，在大流行期间继续出口的中小企业表现出了优越的弹性，当年中小企业商品出口价值下降了 10.2%，而同期大型出口商下降了 14.4%。

¹ 本文的分析参考了截至 2022 年 10 月的数据。数据需要定期修订，结论可能已经改变。

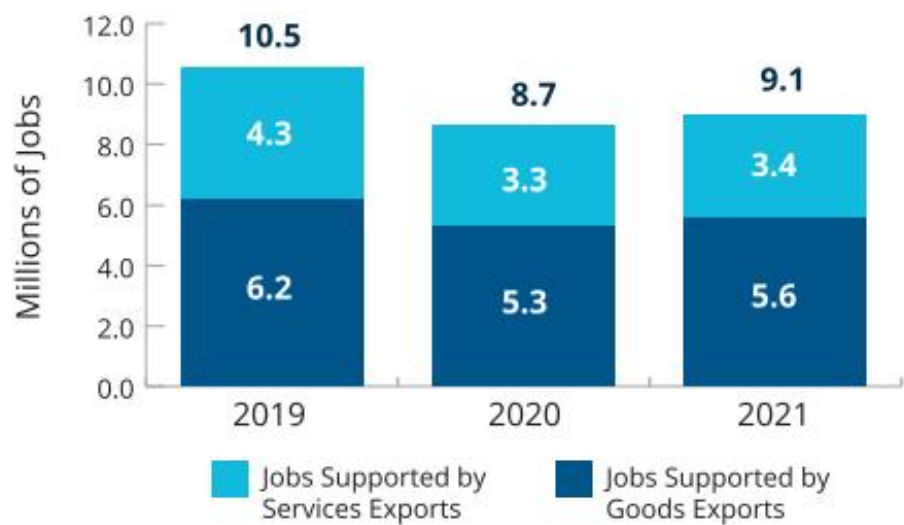
² 初步数据

美国出口贸易的就业

出口在美国就业中也发挥着重要作用，2021 年，美国每十亿美元出口支持超过 4269 个就业岗位。从 2017 年至 2021 年，美国的出口量估计平均每年支持 990 万个就业岗位。随着大流行减少了出口和整体就业，2020 年失业率降至 870 万（图 1）³。随着 2021 年出口表现强劲，出口支持的就业岗位开始复苏支持了约 910 万个工作岗位。这凸显出支持出口复苏以确保更广泛的经济复苏的中心地位，特别是在制造业和农业部门，每个部门的出口都至少支持一个外汇就业岗位。

图 1 2019-2021 年出口部支持的美国工作岗位

Figure 1. U.S. Jobs Supported by Exports, 2019-2021



Note: Totals in bar graph do not equal the sum due to rounding.
Source: Rasmussen, "Jobs Supported by Exports 2021 Update" (ITA)

美国商品和服务出口贸易

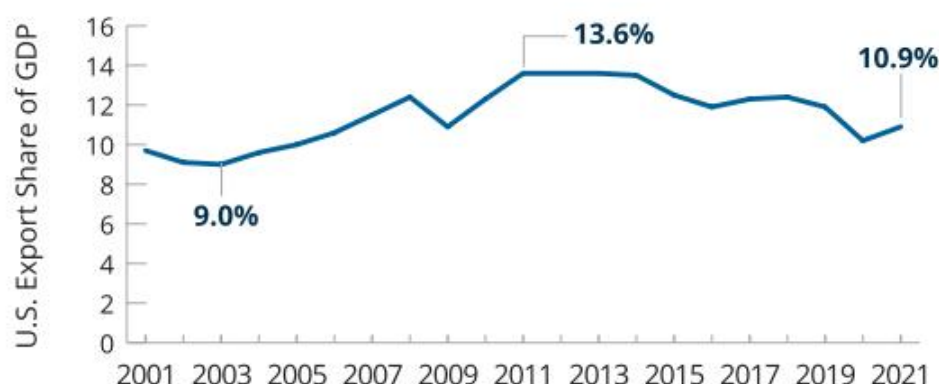
随着 2021 年全球经济前景的好转，美国的商品和服务出口较 2020 年增加了 3,980 亿美元，到 2021 年达到 2.6 万亿美元，这是有记录以来最强劲的一年。与此同时，出口对美国经济的重要性有所增长，从 2020 年占 GDP 的 10.2% 跃升至 2021 年的 10.9%，尽管仍低于危机前的水平（图 2）。

复苏的力度因不同部门和分部门而异，重新形成了更广泛的大流行模式。例如，虽然商品出口比 2019 年水平增长了 1063 亿美元，但服务出口仍比 2019 年水平低 959 亿美元（图 3），下面将详细检查。

³ “由美国出口支持的工作岗位”，国际贸易管理局，2020 年，
<https://www.trade.gov/data-visualization/jobs-supported-us-exports>

图 2 U.S. 出口占国内生产总值（GDP）的比例

Figure 2. U.S. Export Share of Gross Domestic Product (GDP)



Source: Bureau of Economic Analysis

图 3 2019–2021 年美国货物和服务出口情况

Figure 3. U.S. Exports of Goods and Services, 2019–2021



Notes: Totals in bar graph do not equal the sum due to rounding. Data are presented on a balance of payments (BOP) basis.

Source: Census Bureau; Bureau of Economic Analysis

美国商品贸易

出口是美国商品生产商的一个重要收入来源，它提供了新的市场和新的需求来源。制造商、农民和贸易中介机构都可以从事出口贸易并从中获益。平均而言，出口的制造商比那些不出口的制造商更成功，工资也更高。⁴美国出口商在资本和技术密集型制造业领域尤其具竞争力，比如工业供应和资本货物，仅 2021 年就占美国所有出口产品的一半以上。

2020 年和 2021 年的冲击对商品行业产生了重大的影响，有时甚至是不同的影响，混淆了之前的趋势。例如，2021 年，石油取代机械机械成为价值最高的出口商品。与此同时，电机保持了其在大流行前的第三大商品地位，尽管飞机从第四大商品下降到第六大商品，使得汽车和医疗设备的排名上升。

当观察总体上已经或没有恢复到破坏前出口水平的行业时，这种差异也很明显（图 4）。

⁴ Riker, David. “出口密集型行业平均支付更高：更新”，美国国际贸易委员会，2015 年 4 月，<https://www.usitc.gov/publications/332/ec201504a.pdf>

例如，由于重新开放的经济需求增加，以及天气、交通和地缘政治根源导致供应中断导致价格上涨，油价已经反弹至超过危机前水平。与此同时，随着新冠病毒疫苗和治疗药物以前所未有的规模生产和分发，药品得到了提振。与此同时，促进家庭工作、学习、社交和休闲的需求推动了电机领域的消费和强劲的半导体需求。然而，对半导体的巨大需求阻碍了汽车等行业的复苏，而全球旅行的持续阻碍导致民用飞机销售低迷。

图 4 2019–2021 年按产品分列的货物出口价值净变化情况

Figure 4. Net Change in Goods Export Value by Product, 2019–2021
(USD Billions)



Source: Census Bureau

美国服务贸易

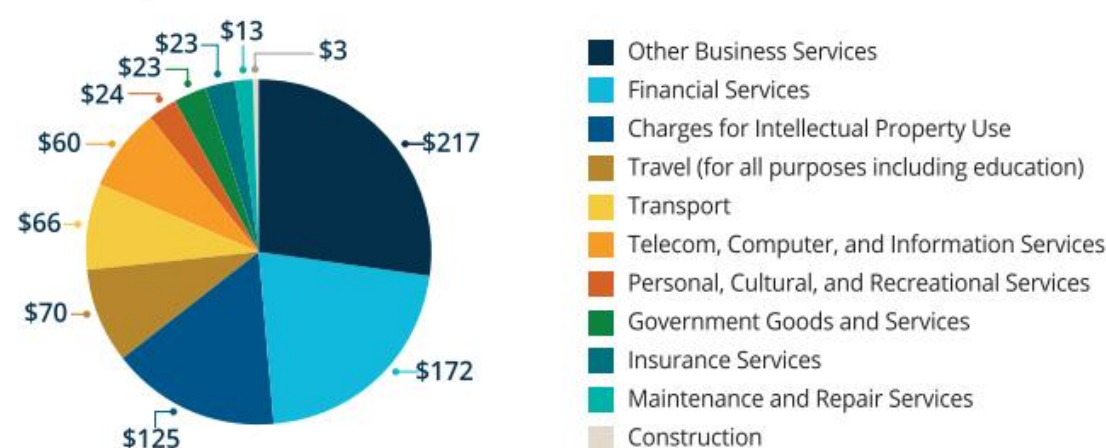
在过去几十年里，服务在贸易中的作用有所增长，服务在出口总额中的份额也有所增加。2001 年，服务业占出口总额的 28%。到 2019 年，服务业占出口总额的 35%，比 2001 年高出 6,070 亿美元。然而，这一趋势在大流行期间有所逆转。2021 年，服务在出口中的份额下降到 31%，主要是由于旅游出口的下降。旅游出口以前是美国领先的服务出口，而其他业务服务——包括研发、咨询和贸易服务——现在是主导行业（图 5）。

除旅游外，大多数服务部门已恢复到大流行前的水平，金融和其他业务服务的增长尤其强劲。尽管如此，热线服务出口仍未能跟上商品出口复苏的步伐，这主要是由于国际旅行的持续中断（图 6）。这包括美国的国际教育支出，美国也恢复缓慢。尽管截至分析之日，旅游出口仍低于 2020 年水平，但每月客流量的增长是一个令人鼓舞的迹象，表明延迟复苏正在生根。

图 5 2021 年美国服务出口情况

Figure 5. U.S. Services Exports, 2021

(USD Billions)



Source: Bureau of Economic Analysis

图 6 2019–2021 年按服务部门划分的出口价值净变化情况

Figure 6. Net Change in Export Value by Services Sector, 2019–2021

(USD Billions)



Source: Bureau of Economic Analysis

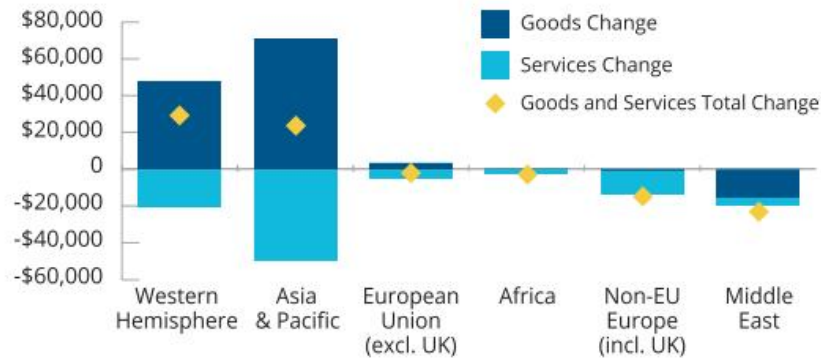
U. S. 商品和服务的出口市场

美国出口产品的最大目的地市场是其最近的邻国加拿大和墨西哥，其次是中国和英国。这四个国家总共是 2021 年美国约 39% 的出口目的地。这代表了今年对加拿大、墨西哥和中国的商品出口增长——但英国没有增长，尽管这四个市场的服务出口仍低于 2019 年的水平。各地区市场的出口复苏方面的差异也很明显。美国出口复苏最强劲的市场是西半球，其次是亚洲和太平洋地区，2021 年的出口分别超过了 2019 年的水平，分别为 269 亿美元和 218 亿美元（图 7 和图 8）。相比之下，其他地区的商品和服务出口总体下降，包括欧盟、中东和非洲。在全球范围内，贸易已经恢复，主要是商品出口，主要是对亚洲、太平洋和西半球，

而服务出口仍低于危机前的水平。

图 7 2019 年与 2021 年相比，特定地区按货物和服务划分的出口价值净变化（百万美元）

Figure 7. Net Change in Export Value by Goods and Services for Select Regions, 2019 vs 2021 (USD Millions)



Note: Data are presented on a balance of payments (BOP) basis.
Source: Bureau of Economic Analysis, EU excludes UK and Non-EU Europe includes UK for both years.

图 8 按地区划分的美国出口总额

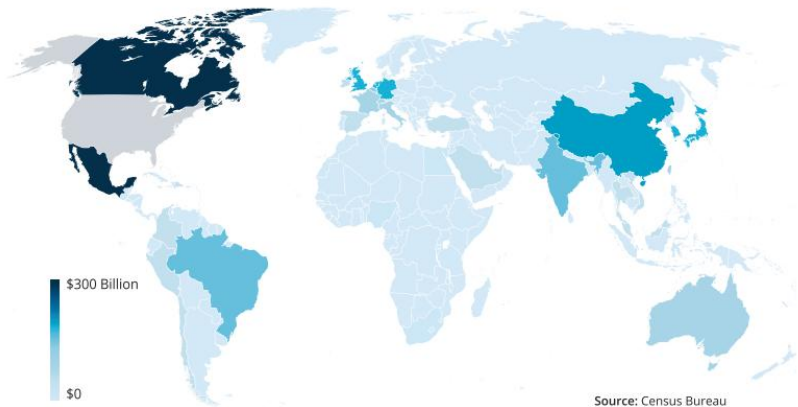
Figure 8. Total U.S. Exports by Region (USD Millions)

	Goods			Services		
	2021 Export Value	\$ Change, 2019-2021	% Change, 2019-2021	2021 Export Value	\$ Change, 2019-2021	% Change, 2019-2021
Western Hemisphere	\$759,919	\$47,644	7%	\$214,244	-\$20,745	-9%
Asia & Pacific	\$533,509	\$71,040	15%	\$204,738	-\$49,264	-19%
European Union	\$272,646	\$3,200	1%	\$201,712	-\$5,404	-3%
Africa	\$26,780	-\$31	0%	\$12,146	-\$2,791	-19%
Non-EU Europe	\$114,926	-\$689	-1%	\$129,813	-\$13,539	-9%
Middle East	\$52,751	-\$15,257	-22%	\$29,639	-\$4,536	-13%

Note: Data are presented on a balance of payments (BOP) basis.

图 9 2021 年按国家分列的美国商品出口总额

Figure 9. Total U.S. Goods Exports by Country, 2021



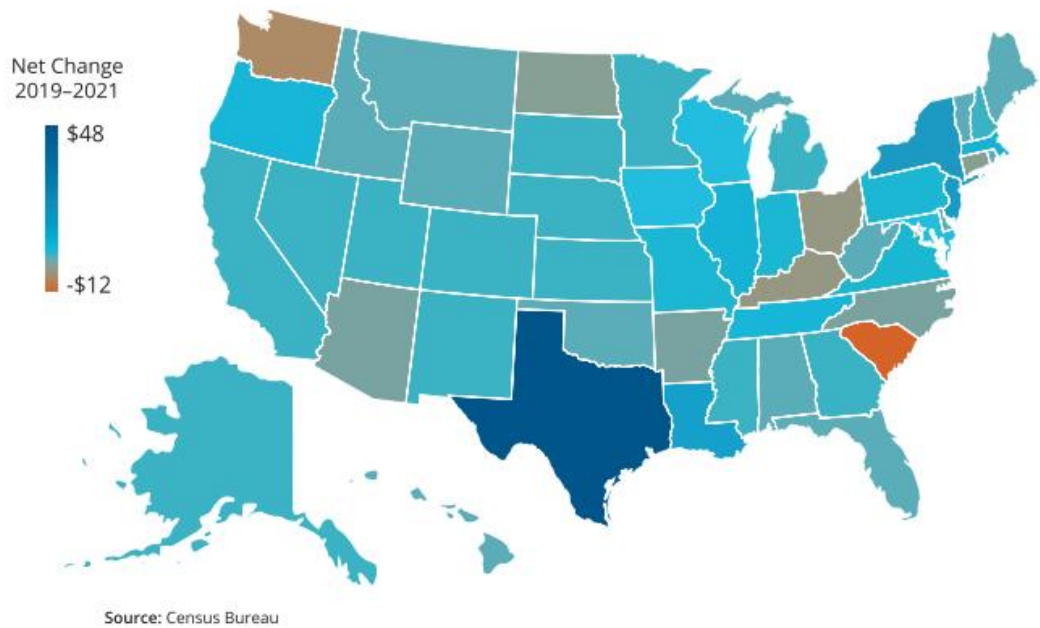
美国商品出口

在商品出口方面，美国出口商的三大贸易伙伴仍然与出口总额相同：加拿大、墨西哥和中国（图 9）。日本是第四大良好合作伙伴。在这前四名合作伙伴之下，其他美国合作伙伴的相对排名最近有所不同。2021 年，在石油和机械出口的推动下，韩国取代了英国和德国，成为美国全球最大的商品出口市场。相比之下，运输设备出口的滞后复苏阻碍了与英国和德国的贸易。

来自美国各州和大都市区的货物出口

2021 年，有 37 个州恢复了经济危机前的商品出口水平⁵（图 10 和图 11）。各州之间的这种差异反映了行业趋势，因为那些依赖于飞机和汽车制造等面临持久流行病相关挑战的行业的州，落后于那些在能源、食品和制药等商品行业拥有优势的州，这些州的表现优于其他行业。

Figure 10. 2019–2021 Goods Export Change by State
(USD Billions)



⁵ 服务贸易数据只在美国范围内才能获得。

Figure 11. Net Change in Goods Export Value by State, 2019–2021
(USD Billions)



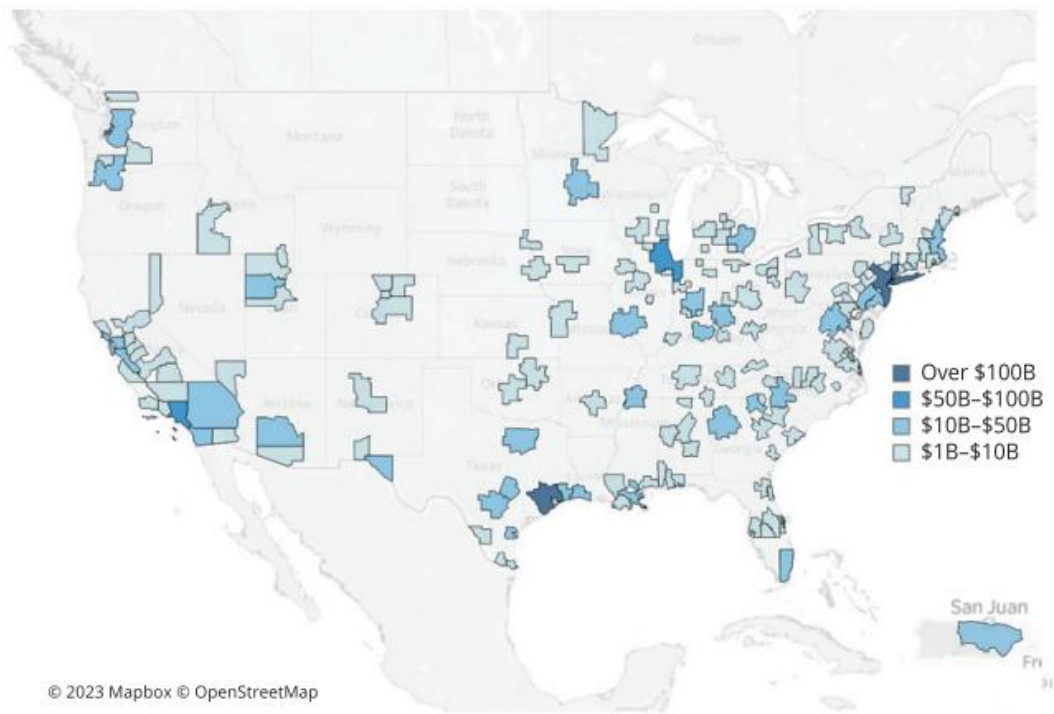
Source: Census Bureau.

2021 年商品

在更地方的层面上，2021 年，158 个大都市地区出口了超过 10 亿美元的商品（图 12），比大流行前的 160 个地区有所下降。与国家贸易一样，大都市地区的下降与行业重点和需求趋势相关，这是受大流行压力的严重影响。同样，与各州一样，与 2019 年相比，拥有大型汽车行业的大城市地区的出口往往出现大幅下降。

图 12 158 都市统计区域出口超过 10 亿美元

Figure 12. 158 Metropolitan Statistical Areas Exported Over \$1 Billion in Goods in 2021



第二章：对小企业出口援助和服务不足的社区

小企业是美国经济的支柱，占美国所有企业的 99.7%。然而，美国小企业从事贸易的速度与其他大型经济体的同行相同。⁶这对许多美国小企业来说是一个错失的机会，因为全球超过 95% 的人口居住在美国以外。出口不仅是一种增长战略，而且对整体经济产生了积极的连锁影响。平均而言，出口产品可以获得更高的收入，可以投资于雇佣更多的工人，支付更高的工资，⁷和投入更多的资源用于创新和在国内和全球阶段保持竞争力。NES 的首要任务是通过提高能够帮助它们出口的资源 and 工具的知名度来支持这些小企业；协调和扩大政府援助的范围，以满足它们不断变化的需求；并提供指导，以克服任何障碍。

比德哈里斯政府致力于确保出口促进计划包括支持服务不足社区的企业，这符合第 13985 号行政命令的规定。这些社区的企业往往较少获得资源，并面临着独特的挑战。这就需要新的和不同的方法来接触和向这些社区提供援助。此外，服务不足社区的许多企业受到了大流行的不成比例的影响。⁸对许多公司来说，出口可以帮助它们复苏，导致更大的机会平等，并成为帮助社区重建的关键战略。增加服务不足社区从事出口的企业数量，可以同时达到两个目标——扩大服务不足社区的公平和经济流动性，以及推动美国经济增长。为覆盖服务不足社区的企业而制定的新举措将更好地将框架与出口援助生态系统联系起来，并满足它们的特殊需求。

确定有出口能力和准备出口的公司

建设一条出口管道将涉及吸引处于不同出口阶段的公司，包括那些从未出口过的公司。到目前为止，许多出口援助项目的目标都是那些已经活跃于国际业务的公司。例如，在美国商务部国际贸易管理局（ITA）工作的典型经验丰富的出口商已经开业 20 年，雇佣了大约 40 名工人，每年出口到美国国家，占 12% 的总海外销售收入。为了接触到未来的出口商，美国政府机构正在共同努力实施新的战略，与潜在的出口商建立联系，并为他们提供知识、工具和联系，以支持他们在全球业务中的成功。

美国小企业管理局（SBA）委托进行了一项研究⁹，以更好地了解美国小企业出口商的规模，包括服务业和那些发送低价值运输的出口商。研究显示，目前约有 130 万小企业出口商。

⁶ OECD. “在全球一体化经济中促进更大的中小企业参与，” 2018 年。

⁷ Riker, David. “出口密集型行业平均支付更高：更新”，美国国际贸易委员会，2015 年 4 月，<https://www.usitc.gov/publications/332/ec201504a.pdf>

⁸ Dua, Andre, Deepa Mahalan, Ingrid Millan, and Shelly Stewart. “COVID-19 对美国少数族裔拥有的小企业的影响”，麦肯锡，2020 年 5 月，<https://www.mckinsey.com/industries/public-and-social-sector/our-insights/covid-19s-effect-on-minority-owned-small-businesses-in-the-united-states>

⁹ “小企业管理局的研究为小企业出口商提供了新的线索”，美国小企业管理局，2023 年，<https://www.sba.gov/article/2023/mar/14/sba-research-sheds-new-light-small-business-exporters>

此外，该研究还将潜在的市场规模或总目标市场定在 260 多万家小企业，占有小型雇主企业的 42%。这项研究的见解将用于更好地满足当前和未来小企业出口商的需求，包括通过项目如社区领航员试点项目，由美国救援计划，加强推广业务在服务不足的社区与组织合作，深社区的根源。SBA 最近宣布了 51 个授权组织，共将获得 1 亿美元，其中包括少数民族商会和类似组织。

这些值得信赖的合作伙伴可以连接小企业主在服务不足社区联邦、州和地方资源和提高 SBA 现有的现有资源合作伙伴网络通过补充技术援助的小企业发展中心（SBDCs），女性商业中心，服务队的退休高管（分数）章节，资深的业务外展中心，区域创新集群和增长加速器。美国政府贸易促进机构将与小企业管理局的国际贸易办公室合作，以获得社区导航员合作伙伴，并将服务不足社区的企业联系起来，向整个联邦政府出口促进资源。

全球多元化出口倡议

ITA 引入了全球多样性出口倡议（GDEI），以增加对服务不足社区的美国企业和商业组织的接触，使他们具备在全球市场上竞争的工具和知识。目标业务包括少数族裔、妇女、退伍军人、LGBTQ+ 和残疾人所有的企业。GDEI 的一个核心战略是与目标社区的利益相关者组织建立战略伙伴关系，以扩大有关出口联邦政府提供的援助的信息，并直接引导公司出口资源。到目前为止，GDEI 已经启动了 12 个战略合作伙伴关系，还有更多的战略合作伙伴关系正在筹备中。GDEI 还与其他联邦机构合作，如美国出口银行（EXIM）和 SBA 进行合作，以突出成功、多样化出口商的项目，并扩大业务拓展。

在 GDEI 的领导下，ITA 将制定量身定制的项目，以扩大对贸易促进活动和服务的参与，如以少数族裔商业为中心的贸易使命。作为这次活动的一部分，ITA 最近推出了一个正在进行的社区活动系列，“建立与全球市场的桥梁”，以分享对服务不足社区的小企业面临的独特出口挑战的解决方案，并提高人们对出口援助资源的认识。

多样性和散居社会的联系

美国被广泛视为全球企业开展业务的首选合作伙伴，我们的竞争优势得到了美国少数民族独资企业的支持，其高管或客户在传统国家有家庭或散居关系。将这些企业装备起来，以便出口到传统国家，为加速其增长提供了一个独特的机会。

小企业管理局的国际贸易，与外国大使馆和领事馆在美国，推出了一系列的外展项目连接美国企业在海外社区与同行的遗产和提高意识的全面联邦出口援助工具。

2021 年，繁荣非洲，美国政府倡议，连接美国和非洲企业与买家、供应商和投资机会，推出了一项战略来参与和支持非洲移民企业和投资者，包括女性框架，扩大意识的机会和使用贸易和投资工具来支持美国出口商。联邦机构将继续开展这些活动，以加强与散居海外的社区的接触。

高增长型小企业

初创公司是以高增长为导向的公司，主要以技术为导向，改变行业，推动美国各地创造就业机会。这一前沿企业人口的崛起是一条相对较新的经济增长途径。没有单一来源的政府数据细分这个前沿企业人口和国家经济影响，但根据最新的公开数据，有大约有 84167 早期高增长阶段创业在 2022 年初在数以百计的技术类别在美国。

虽然并不是所有的初创公司都有风险支持，但前所未有的 3110 亿美元的风险投资于全美各地的这些公司，占全球投资的一半。此外，美国的交易占到了创纪录的 12,281 笔，其中早期阶段的交易占到了 55%。来自风险投资和其他来源的资金，包括拨款，主要用于早期阶段的研发和工资/薪酬，以及高增长阶段的招聘和地域扩张。

如今，许多非常成功的大型出口技术领域都是创新型初创公司，获得联邦研发拨款、合同和服务的种子资金和支持。支持小企业出口商的一个关键是更好地利用联邦资源来帮助这些框架专注于国际销售。

小企业创新研究 (SBIR) 项目被称为“美国种子基金”，投资于创新研发，将其商业化，以启动美国的下一代初创公司。SBIR 是世界上最大的早期公共资金来源，每年向创新型初创企业分配超过 40 亿美元的非稀释性资本。

对未来经济增长的重大投资可以通过增加 11 个机构的工作，资助 SBIR 和它的大学同行，小企业技术转移计划，并协助小企业在其发展过程中进行研发，通过出口商业化。为了实现这一目标，SBA 将为面向高增长和研发行业出口商的企业孵化器和加速器提供奖励。

在其产品和服务的商业化阶段，初创公司还可以利用 ITA 的支持，通过服务和贸易活动来增加其国际销售。ITA 通过其位于美国使领馆的 100 家国内和 80 家海外企业的全球网络，吸引全球客户和合作伙伴，以支持处于高增长阶段的公司。

除了现有的服务范围外，ITA 还增加了其努力，主动与早期和后期的高增长初创公司合作，并与技术生态系统乘数公司合作。ITA 正越来越多地与孵化器、加速器和风险投资社区合作，开发国际推介会议，设计更有效的企业对企业平台，并为技术领域的高增长初创企业举办更多活动，以与潜在的海外客户、合作伙伴和外国政府建立联系。为了更好地准备处于早期阶段的初创公司，ITA 一直在吸引创始人，并与技术生态系统合作伙伴合作，教育初创公司社区了解国际市场的好处、出口机制和发展国际销售的成功策略的好处。

最后，ITA 与全球创新论坛合作举办全球创业系列活动。企业家从一开始就直接从已经走向全球的初创公司、技术提供商和政府贸易专家那里了解到建立全球企业的好处。2021 年诞生。该项目由女性设计，以女性发言人为特色，并为女性企业家、企业主和学生开发。ITA 将继续为全美各地的女性企业家和企业主开发项目，提供量身定制的、可操作的培训、商业咨询和网络机会，以帮助女性发展她们的业务，实现财务独立，并更好地支持自己和她们的家庭、工人和社区。

服务出口商

批发商和制造商长期以来一直主导小企业出口；然而，服务占美国整体出口的 31%，小企业在这一行业的强劲代表需要特别和密集的援助。由于服务业不需要运输实体产品，因此服务业对供应链面临的挑战更有弹性。美国小型企业的主要出口服务部门是计算机系统设计、软件出版、建筑和工程服务。

服务出口与商品出口有所不同，因为服务通常是无形的，通常需要更多的客户参与和定制。美国政府将继续努力，确保其项目满足服务出口商的需求，包括管理知识产权 (IP) 和网络安全风险。

增强出口资源方面的用户意识和可访问性

接触到服务不足的社区的新到出口的小型企业和企业，需要提高对出口援助和资源的认识。在整个美国政府中，联邦机构将专注于通过创建有针对性的资源，帮助服务不足的社区的部分成员进入出口管道。

MBDA 扩展的权威

美国商务部的少数族裔商业发展机构（MBDA）是主要的联邦机构，致力于帮助少数族裔商业企业克服限制其参与国家自由企业体系的社会和经济劣势。2021 年，《基础设施投资和就业法案》将 MBDA 永久化，将其主任提升为商务部副部长，并赋予该机构更大的工具和权力。该法律允许 MBDA 通过当地商业发展中心的网络来扩大其覆盖范围。这些出口、商业、采购和制造中心由外部组织管理，并寻求为少数民族企业创造更多的融资、合同机会和更多的进入全球市场的机会。

MBDA 目前正在寻求建立其所有商业中心的能力，以识别新到出口的少数民族商业企业，并将其转介到 MBDA 出口中心进行国际贸易咨询。这四个专业的商业中心，位于迈阿密、休斯顿、圣安东尼奥和梅萨，完全专注于国际贸易，并作为整个 MBDA 商业中心网络的领导者，为具有潜在出口能力的客户提供服务。目前正在通过内部工作组、贸易活动和研讨会提供能力建设。

此外，MBDA 与 ITA 的 GDEI 和当地的美国出口援助中心（USEACs）密切合作，让少数民族企业参与国际贸易。MBDA 还与 EXIM、SBA 和美国国际发展金融公司（DFC）密切合作，帮助少数民族企业提供贸易发展解决方案。这些合作活动将继续使尽可能广泛的受众参与出口外展活动。

扩大贸易推广工具的使用和服务

ITA 有一些贸易促进服务，旨在帮助美国小企业进行国际销售。企业可以联系 ITA 的 100 多个 USEACs 的贸易专家，与 ITA 的海外贸易促进机构在大使馆、国家贸易中心、货运代理、航运公司、国际银行等资源合作伙伴寻求帮助。

定制服务：新出口商在与外国买家合作时最大的问题之一是如何管理文化和语言差异。ITA 的本地、国内贸易专家可以帮助小企业开拓新市场，识别并为与外国买家的会面做好准备。

数据工具：美国人口普查局的美国贸易在线是一个动态的数据工具，使用户可以访问当前和累积的美国出口和进口数据。拥有多种数据集和功能，美国贸易在线可以帮助小企业识别新的市场，评估现有的市场，并执行其他的市场研究任务。数据每月随着发布最新的美国国际货物和服务贸易报告而更新。此外，全球市场查找器（GMF）是一个易于使用的交互式数据工具，为美国出口商提供，免费对公众开放。GMF 按价值、数量、单价、目的地国家和运输方式提供商品水平、美国出口数据。制造商和其他对扩大全球业务感兴趣的企业可以利用它来确定潜在的出口市场。

ITA 的可视化数据中心提供了一个一站式的服务，企业可以在这里进行关于国际贸易、行业和外国直接投资的可视化数据分析。以易于解释的形式呈现的行业洞察力和趋势可以简化复杂的数据点，并为中小企业提供有价值的见解。ITA 的数据涵盖了汽车、能源、制造业、专业商业服务、钢铁、铝、纺织和服装，以及旅游和旅游业。企业可以与数据进行交互，以

轻松地查看不同的模式和趋势，或免费下载信息以供进一步分析或使用。ITA 定期添加新的内容和产品，可以告知国际业务目标和战略。

ITA 的用户友好工具和数据可视化使正确的交易数据变得简单。行业数据仪表板呈现了由 ITA 的行业专家策划的数据。贸易统计快递允许用户下载和探索可视化的美国国家、州和地方级贸易在一个简单的紧张界面——所有这些都无需登录。ITA 也有帮助出口商探索新市场的工具。自由贸易协定 Tarif 工具帮助用户识别根据美国自由贸易协定他们将面临的关税，以及他们需要满足的产品专用原产地规则。市场分散化工具使用出口商当前的贸易模式来推荐新的市场。该工具使用出口商当前的出口产品和出口市场的数据，利用 11 个指标的数据对潜在的新市场进行评分和排名。

贸易展览：在贸易展览上参加或展示商品是认识潜在合作伙伴和买家的好方法。许多潜在的外国买家都会参加在美国举行的贸易展。这可能是一种比出国旅行更容易找到外国买家的方式。虽然许多贸易展因新冠肺炎大流行而被推迟，但恢复速度加快，亲自参加贸易活动的外国买家也更为严重。ITA 可以支持一家公司参加贸易展，并在 ITA 支持的贸易展上与潜在的外国买家进行匹配。

贸易任务：确定外国潜在买家的最佳方法之一是通过加入贸易任务访问目标国家或参加虚拟贸易任务。州和联邦政府机构赞助了世界各地的贸易代表团。当作为一个团体旅行时，贸易使命的参与者，特别是小企业，可以创造比他们自己更多的商业机会。在贸易任务中，公司可以访问市场，会见潜在合作伙伴、外国政府以及其他对该地区商业机会有直接了解的人。在贸易任务结束后，ITA 的贸易专家将帮助公司跟进新的联系人。行业专业贸易任务，针对特殊市场的任务，以及关注小型和女性拥有企业的任务。

SBA 将利用其全国 1000 多个中心网络，这些中心涉及服务不足的社区，包括妇女商业中心、退伍军人商业外展中心、社区导航员、sbdc、评分等，以吸引人们对数字工具和出口商业策略的关注。这些中心提供免费的咨询、指导和低成本的培训。根据法律，sbdc 必须有最低数量的经过认证的国际顾问。此外，在过去的一年里，特别专注于支持女性企业家和企业主的妇女商业中心网络已经增长到 150 个，增长了 25%，并将继续扩大到 160 个中心。

¹⁰

SBA 国贸办公室提供西班牙语的信息和资源，包括国际销售贸易工具网站。SBA 还负责翻译项目和服务的事实说明，该机构目前正在探索以其他语言提供信息。

¹⁰ 事实表：拜登总统宣布提供新的资源来支持女性小企业主以继续承诺支持美国的企业家，白宫，2023 年，<https://www.whitehouse.gov/briefng-room/statements-releases/2023/03/27/fact-sheet-president-biden-announces-new-resources-to-support-women-small-businesses-owners-continued-commitment-to-supporting-americas-entrepreneurs/#:~:text=The%20President%20will%20announce%20that,business%20development%2C%20and%20financing%20opportunities>

促进获得出口融资项目

甚至在大流行之前，近三分之一的美国小企业在解释出口时面临的障碍的主要原因之一。虽然 SBA 和 EXIM 为小企业提供了一系列的支持，但利用这些产品的数量远远低于这些项目理想支持的数量。

此外，获得商业发展和创业的资本是在服务不足的社区出口的一个主要障碍。服务不足社区的企业在投资机会方面面临历史和制度障碍，在投资和投资方面可能面临歧视或偏见。¹¹出口需要冒险和初始投资。

SBA 维持着一系列广泛的贷款项目，直接帮助小企业满足融资需求，从设备和设施购买到营运资金和企业收购。小企业管理局的国际贸易办公室帮助小企业在疫情期间出口，在 2022 年的贷款和拨款中获得了超过 40 亿美元的出口销售。在 2022 财年，SBA 在 7(a) 计划下支持了 275 亿美元，其中包括出口贷款，以及 504 计划下的 230 亿美元。SBA 还为美国小企业提供了三个出口贷款担保项目，以支持出口需求，从营运资本、采购订单融资、资本支出到定期融资需求。这些出口贷款担保计划，即出口快递、出口营运资本和国际贸易贷款，为贷款人提供了 90% 的担保，这降低了银行的贷款风险，并增加了小企业获得出口融资的机会。小企业管理局的核心出口贷款帮助大部分妇女、少数族裔和退伍军人拥有的小企业以及农村地区的企业获得急需的资本机会。去年，41% 的赠款和 54% 的贷款使服务不足社区的企业受益，这些项目将继续下去，重点是帮助服务不足社区的企业。

EXIM 直接支持美国小企业，这占其贷款和信用保险交易的近 90%。EXIM 有一个专门的专家小组，即 MWOB 部门，他们与少数族裔、妇女、退伍军人、LGBTQ 和残疾人拥有的企业合作，帮助他们进入 EXIM 领域。该部门从事对出口商品和服务感兴趣的业务，教育他们关于 EXIM 服务的可用性，并增加融资总量，以支持这些业务的出口。EXIM 与该机构合作的组织有长期的合作伙伴关系，以教育和提高对 MWOB 出口商机会的认识。

ITA 为美国企业提供了一本希望进一步了解全球销售选择的贸易融资指南。最近现代化的最新版本包括一个在线自我学习工具，为中小企业了解在进入或扩大其业务进入全球市场时的考虑。最新一期包括了关于中小企业从新冠肺炎大流行中复苏和通过数字化进行金融创新的两个新章节。在线指南也有简短的视频资源。该工具是与 EXIM、SBA 和美国农业部(USDA)合作创建的，并将不断更新，以帮助中小企业了解和获取融资项目，以帮助他们在国际上发展业务。

培养知识产权精明的小企业

美国的小企业可能缺乏保护其宝贵的知识产权资产所需的知识、专业知识或资源。根据美国商务部的美国专利和商标局 (USPTO)，在海外做生意的小企业中，只有 15% 的人知道他们需要在海外进行知识产权保护。许多小企业也可能在海外没有人员和业务，因此它们缺乏在全球范围内保持警惕的“眼睛和耳朵”，而且他们的知识产权盗窃往往不被发现。此外，小企业通常没有与大公司同样的资源，比如专门的法律顾问。

认识到这一劣势，美国政府已经为小企业开发了一些免费的工具和资源，以帮助他们更

¹¹ Broady, Kristen, Mac McComas, and Amine Oazad. “对黑人多数社区的金融机构的分析：黑人借款人和储户在获得银行服务方面面临着相当大的挑战，”布鲁金斯学会，2021 年 11 月，
<https://www.brookings.edu/research/an-analysis-of-fnancial-institutions-in-black-majority-communities-black-borrowers-and-depositors-face-considerable-challenges-in-accessing-banking-services/>

迅速地解决国内外的知识产权保护和执法问题。其中包括 USPTO 的知识产权意识工具，它旨在帮助制造商、小企业、企业家和独立发明家轻松地评估他们的知识产权知识。该工具提供了一套专门针对特定识别的需求的培训资源。此外，SBA 的国家贸易扩张计划（STEP）可用于支付与外国市场的知识产权保护相关的一些成本。

此外，ITA 管理 STOPfakes 项目，该项目提供资源，旨在帮助小企业出口商在出口前解决与知识相关的问题，包括国家和部门工具包，以及在线培训。

资源交付现代化

ITA 创新了服务交付，在虚拟环境中提供出口援助，此外还为有意出口的美国企业和企业家提供在线信息来源。

ITA 的虚拟第一转型计划将大幅增加在线辅助框架的数量，通过一系列虚拟平台提供输出资源，在一个日益互联的数字世界中为美国公司创造比较优势。该计划的目标是到 2023 年底将美国辅助的客户数量翻一番，到 2030 年将与 ITA 客户的互动数字化，这一目标预计将使协助的客户总数增加 10 倍。ITA 的计划将为更多的企业提供在海外市场进行销售所需的市场情报和专业知识，从而使服务不足社区的企业受益。在全球虚拟商业环境中，企业将能够在其增长周期的早期与外国合作伙伴、分销商和买家进行互动，并快速应对出口机会，以增长其业务。

同样，EXIM 正在实施创新的方法，使其外展战略现代化。EXIM 使用数字营销平台，自动将有关产品和服务的信息通过电子邮件发送给特定行业和地区的关键利益相关者，并跟踪每个信息活动的成功情况，以相应地调整方法。通过自动化平台，每个客户交互都可以从 first 触摸（例如，下载电子书或白皮书）跟踪到后续的每个触摸，再到 EXIM 产品的授权。通过分析围绕客户交互的数据，EXIM 深入了解了特定社区和行业在不同出口阶段的出口需求和利益，并能在正确的时间更好地将其资源交付给正确的人。

促进电子商务和数字工具的使用

新的全球挑战和机遇需要创新的解决方案来满足希望出口的美国小企业的需求。大流行的一线希望之一是，许多小企业——特别是农村地区和服务不足的社区的小企业——已经高速采用了新技术、数字销售策略和虚拟平台，许多已经成为使用这些策略的出口商。¹²随着数字贸易和电子商务的出现，工匠、企业家、应用程序开发者、自由职业者和小企业以以前不可能的方式直接参与全球市场，而此时世界其他地区也在日益数字化。随着全球旅游的中断，面向客户的数字方式成为常态，并可以通过视频会议达成交易，平衡美国小企业的竞争领域

缺乏进行国际旅行的时间和资源的出口商。ITA 的电子商务资源，指导实施商业数字战略，以提高品牌知名度和创造海外客户的销售。

出口援助项目已经现代化，使小企业能够利用数字贸易和电子商务出口的机会。在大多数州，SBA 的 STEP 可以被小企业用来使他们的网站全球化，并增强电子商务的能力。为了

¹² “全球、数字和弹性：数字工具如何推动美国小企业在 covid-19 疫情中的全球参与”，全球创新论坛，2021 年 2 月，
<https://globalinnovationforum.com/wp-content/uploads/2021/02/2021-02-Global-Digital-Resilient-report-1.pdf>

使人们更容易参与贸易项目，小企业管理局已经采取措施增加电子商务中 STEP 在电子商务和数字贸易中的使用，帮助美国小企业利用在线销售实现全球增长。

此外，小企业管理局还与商业前进基金会发起了小企业数字联盟，这是一个公私合作伙伴关系，将小企业与关键技术资源联系起来，以启动和扩大其电子商务业务，以取得成功。新计划将以一系列免费的简报和培训为特色，以帮助小企业获取和利用这些数字工具进入新的市场、培养多样化的人才、改善运营和筹集资金。

同样，ITA 也扩大了其资源和服务，使小企业能够通过在线数字销售渠道和平台向外国买家推广和销售其产品。ITA 在线发布电子商务资源，并创建了新的虚拟服务，以满足不断变化的客户需求。ITA 在美国 100 多个城市和全球 80 个国家雇佣了贸易专家网络，他们介绍了自己的贸易技术，帮助小企业驾驭数字经济，并提供以下服务：

网站全球化评审服务：通过网站差距分析和搜索引擎优化，支持小企业出口商在线获取海外客户。

商业服务提供商：通过向美国出口商提供商业服务提供商的参考资源，促进专业专家、数字工具和电子商务服务的使用。

市场情报：提供数字消费者市场情报和相关的第三方市场调查，帮助出口商与全球客户建立联系。

电子商务学习：主要介绍由 ITA 和其他贸易促进机构和战略合作伙伴创建的电子商务出口商教育和技术演示方面的专家。

MBDA 还为少数民族企业提供了数字参与机会，将少数民族企业与全球市场联系起来，如少数民族企业和技术倡议，该倡议旨在加快将少数民族企业纳入电子商务，并改善数字技术在国内和全球销售中的使用。同样的，ITA 的农村出口中心为农村地区的企业提供有针对性的电子商务咨询援助，ITA 的兽医去全球项目帮助美国退伍军人、残疾退伍军人和退伍军人所有的企业利用出口机会。

网络安全意识

虽然数字贸易为许多领域带来了新的出口机会，但它也带来了风险，包括网络安全风险。美国商务部的国家标准与技术研究所（NIST）网络安全框架（框架）可以帮助一个组织开始或改进其网络安全项目。建立在已知的有效的实践之上，这种免费的资源可以帮助组织加强他们的网络安全态势。它促进了内部和外部利益相关者之间关于网络安全的沟通。对于较大的组织，该框架有助于更好地将网络安全风险管理 with 更广泛的企业风险管理流程集成和协调起来。该框架由 five 的关键功能——识别、保护、检测、响应、恢复——为长期管理网络安全风险提供了一个生命周期的全面视图。该框架有 10 种语言版本。

除了该框架之外，NIST 还提供了其他适合中小企业需求的在线网络安全资源。通过《NIST 小企业网络安全法案》，国会赋予了 NIST 的责任，即向小企业传播一致、清晰、简洁和可行动的资源。NIST 的小企业网络安全角将资源放在一个地方，便于小企业访问。所有的资源都是免费的，并来自于 NIST、其他联邦机构以及非营利组织提供的信息。

目前，霍林斯制造扩展合作伙伴关系（MEP）自 2017 年开始为制造商提供网络安全意识培训和援助服务。MEP 中心直接与小型中型制造商（SMMs）合作，帮助他们制定管理风险的计划。截至 2022 年，MEP 中心已与 2300 多家网络安全相关服务制造商合作，完成了 3300 多个网络安全技术援助项目，其中包括 1400 多个网络安全意识和培训活动。

此外，SBA 还发布了资源，帮助小企业了解网络安全，保护自己免受网络威胁，包括规划和评估工具和最佳实践信息，以及报告网络攻击的资源。2022 年初，小企业管理局还宣布向各州政府提供 300 万美元的新资金，以帮助美国各地的新兴小企业发展其网络安全基础设施——这是《基础设施投资和就业法案》中概述的优先事项。作为小企业管理局的小企业

网络安全试点计划的一部分，各州政府有资格竞争资助，以帮助向初创企业和初创企业的企业主提供网络安全援助。

确保美国贸易协定和对话支持中小企业

贸易协定通过消除贸易壁垒和创建一个更稳定和透明的贸易和投资环境，帮助小企业更容易地进入和竞争全球市场。贸易协定可以为企业提供更确定的确定性和可预测性，这对小企业尤其重要。通过降低与出口相关的成本，贸易协定也可以使小企业的产品和服务在国外市场上更具成本竞争力。

美墨美加协定

美国-墨西哥-加拿大协议（USMCA）包括一个关于中小企业的专门章节，以承认中小企业作为北美经济增长引擎的基本作用。墨西哥和加拿大是美国中小企业商品的两大出口目的地。USMCA 中小企业分会促进各方之间的合作，以增加中小企业的贸易和投资机会，并建立信息共享工具，帮助中小企业更好地了解 USMCA 的好处。此外，该分会还发起了每年召开一次的中小企业对话，允许中小企业，包括服务不足社区的公司参与。中小企业分会还设立了一个委员会，由两国政府下属的中小企业问题组成。中小企业委员会定期为中小企业利益相关者举行网络研讨会，讨论在 USMCA 下开展业务的主题，包括高级海关裁定和电子商务策略。美国贸易代表（USTR）、ITA 和 SBA 联合发布了 USMCA 小企业出口商清单和针对妇女、少数民族和美国土著小企业主的专门资源指南，以帮助中小企业利用 USMCA 的好处。通过加强与墨西哥和加拿大的小企业联系，将北美提升为一个出口平台，为美国及其邻国带来了更多的就业机会和投资，增强了美国的全球竞争力。

美国-欧盟贸易和技术理事会以及美欧中小企业最佳实践研讨会

美欧贸易和技术理事会（TTC）于 2021 年 6 月在布鲁塞尔举行的美国-欧盟峰会上启动，是美国和欧盟（EU）的一个论坛，旨在解决关键的全球贸易、经济和技术问题，并深化跨大西洋伙伴关系。TTC 由 10 个跨美欧贸易和投资范围的工作组组成，其中包括一个关于促进中小企业获得和使用数字工具的工作组。最近针对中小企业利益相关者的网络研讨会主题包括网络安全和数字技能。美国和欧盟还召开正在进行的中小企业研讨会，让大西洋两岸的中小企业利益相关者与政府共同讨论与小企业相关的话题，如中小企业财务的最佳做法和推迟经济复苏。

美英中小企业对话

美国 and 英国（英国）也举行正在进行的中小企业对话，将中小企业利益相关者与美国和英国讨论贸易挑战，机会，和最佳实践中小企业感兴趣的一系列主题，包括美英中小企业贸易和合作机会新兴技术，为中小企业获得资本，和中小企业贸易资源。

深化联邦、州和地方的协调

当地出口生态系统内的合作对于为美国小企业提供有效的贸易促进服务至关重要。联邦贸易促进机构历来非常强调与州和地方贸易实体合作，以减少服务重复，以更好地为美国小企业服务。联邦、州和地方出口促进机构之间的这些合作活动包括联合战略规划、联合出口咨询、交叉培训、推荐客户和活动规划，同时尊重绩效衡量、报告要求和组织结构方面的差异。联邦机构将加强各自项目和服务的合作和协调，以支持小企业出口，包括改善各机构之间的转诊过程。

2017 年，ITA 为每个州及其联邦合作伙伴启动了年度出口战略规划程序，以分享以下信息：（1）出口促进和投资吸引优先事项；（2）计划的活动，如贸易代表团和贸易展览；（3）资源可用性，如匹配资金或资助项目；以及（4）培训需求。规划过程公布了联邦、州和地方协调的最佳实践，以确保美国小企业获得符合其需求水平的出口援助。随着时间的推移，它已经演变为为了应对不断变化的经济现实和出口商的需求。例如，目前正在进行的 effort 之一是在联邦、州和地方贸易机构和其他服务提供商之间建立客户接收和转诊协议，以确保客户得到最好的服务，并开发一个可出口的渠道。这些过程可以通过联合咨询在跨组织进行整合。将推荐指标整合到组织和个人绩效指标中也支持加强协调。

本地协作

联邦贸易促进机构还管理着专门旨在培训当地组织为特殊项目和服务提供咨询和援助的倡议。例如，区域出口促进计划（REPP）是 EXIM、市、县、州和地方非营利性经济发展组织之间的合作安排，旨在刺激美国在海外的出口销售，促进国内的就业增长。EXIM 在美国各地的地区办事处，积极与 REPP 成员合作为美国公司提供出口金融咨询。REPP 的成员有市场知识和个人接触国际销售公司的能力。通过这个项目，EXIM 将其覆盖范围扩展到了当地社区。重要的是，通过 REPP 的推广，将创造和维持更多的就业机会。

美国贸易和发展署（USTDA）通过为新兴经济体的优先基础设施项目出口美国商品和服务，帮助企业在美国创造就业机会。为了将更多的美国公司与其创造的出口机会联系起来，USTDA 发起了“打造全球本地”，这是其历史上最大的推广活动。通过使全球本地化，USTDA 与州和地方经济发展组织、世界贸易中心、商会和 SBDCs 建立战略合作伙伴关系，帮助各自社区的公司从 USTDA 的项目中受益。USTDA 正在将“使全球本地化”扩展到美国各地的新社区。

美国教育的国际商业教育中心（CIBE）项目为美国的高等教育机构提供有关对美国贸易和竞争力的重要问题的资金。除此之外，CIBE 受资助人重点了解美国贸易伙伴的文化和习俗，并在贸易、商业和其他研究领域的国际方面进行研究和培训。CIBE 的受资助者还为当地企业提供区域资源，他们与地区出口委员会和 ITA 合作，扩大美国公司的出口能力，包括小企业和不足社区的企业。

如前所述，小企业管理局向州政府和地区政府提供财政奖励，以协助小企业进行出口发展。STEP 拨款补偿美国小企业与出口发展相关的费用，如参加贸易展览和翻译网站。

这些项目将共同继续发展当地的出口生态系统，以支持美国各地的小企业。

利用美国新兴技术和创新来解决全球发展挑战

通过与专注于贸易发展的联邦机构和专注于国际发展和扶贫的联邦机构建立联系，美国小企业可以调整创新，以针对当地市场，降低国家进入风险，并创造通过联邦合同和拨款以及私人资本扩大规模的途径。

通过与联邦发展机构合作，如千年挑战公司（MCC）、美国国际开发署（USAID）、DFC 和 USTDA，可以消除阻止美国小企业进入和在发展中国家竞争的障碍。私营部门与美国发展机构的合作关系也可以提供一个机会，来测试看似健全、可扩展、可持续的商业模式，并为美国小企业的增长提供途径。SBA 与 MCC 创新技术项目的合作是跨联邦机构相互强化目标的一个例子。

第三章：气候与清洁技术

由于气候危机，美国面临着一个充满深刻变化和机遇的世界。存在一个狭窄的窗口，可以积极采取措施，减少并最终消除温室气体排放，以防止全球更严重的气候影响。投标人哈里斯政府正在采取具体行动，以实现总统的目标，即在 2050 年之前实现全经济范围内的净零排放。

2021 年 1 月 27 日，拜登总统签署了关于解决国内外气候危机的第 14008 号行政命令，在该命令中，总统指示美国政府将气候问题放在美国外交政策和国家安全问题的首要考虑点。作为回应，美国政府机构，通过贸易促进协调委员会，优先气候和清洁技术出口国家推进美国气候目标和建立的势头实现历史性的新立法，包括基础设施投资和就业法案，芯片和科学法案，和减少婴儿法案。气候和清洁技术包括有助于缓解气候、适应气候和适应气候目标的技术，随着世界走向温室气候净零排放和适应气候变化的道路。

增强美国在气候和清洁技术出口方面的竞争力将推动气候行动的努力，同时确保美国更大的经济安全和就业机会。社区和工人。增加了美国。出口在全球气候和清洁技术市场，每年价值数千亿美元，将加强美国经济，支持国内就业创造，帮助贸易伙伴实现雄心勃勃的气候目标，并支持全球努力部署必要的技术限制全球变暖在 1.5 摄氏度。美国政府审查了关键因素的实施和采用气候和清洁技术和相关服务，识别潜在的优点和缺点的当前美国政府的方法，并开发了一个全面的、数据驱动策略，促进美国出口竞争力在气候和清洁技术市场和海外市场，美国出口商持续增长的机会。

美国政府正在追求三个目标：（1）加强美国气候和清洁技术市场的国内竞争力；（2）促进、展示和实现美国出口的价值主张；（3）调整美国政府资源，以匹配美国的竞争优势和全球市场机会。

加强美国气候变化的本土竞争力以及清洁技术细分市场

美国工业界一再担心，如果没有一个繁荣的国内市场，美国公司就无法在海外展开激烈的竞争。投标人哈里斯政府正在回应业界的呼吁，加倍投入美国清洁能源创新的领导地位并加速在美国境内的气候和清洁技术的部署。减少婴儿法案提供了重要的资源来扩大国内工业基地为美国气候和清洁技术产业，包括超过 600 亿美元来支持投资在国内制造的关键产品，如风力涡轮机、太阳能电池板和电动汽车，以及他们的上游组件和材料。为了在国际贸易和投资环境下进一步提高气候条件和清洁技术的竞争力，美国政府将：

- 优先考虑对参与 SBIR 项目气候和清洁技术的机构投资
- 为为专注于气候和清洁的企业孵化器和加速器提供支持奖励技术出口商，特别是在 SBA 增长加速器下的高增长和研发领域基金竞赛。
- 提供资源来展示和降低创新技术的风险并帮助他们通过能源部（DOE）清洁办公室获得完全市场认可能源示范和贷款计划办公室（LPO）。
- 推进 EXIM 的“Make More in America 计划”，该计划旨在支持美国的创建和扩张制造设施和基础设施项目支持美国出口。
- 集中精力吸引气候和清洁技术领域的外国直接投资加强国内供应链并发展出口能力。
- 识别并解决供应链漏洞，包括通过强有力的参与者与行业利益相关者。
- 通过标准流程和知识产权保护来促进创新。

提升、阐述、并实现关于美国气候和清洁技术出口的提案价值

虽然美国的气候变化和清洁技术出口商面临着来自低成本外国替代品的激烈竞争，但美国的出口产品给贸易伙伴带来了许多优越的好处。在国家实验室和其他美国政府的研发投资的支持下，美国拥有一个长期而完善的创新生态系统。在购买美国气候和清洁科技产品和服务时，买家受益于获得尖端、高价值的解决方案，以实现雄心勃勃的气候目标。创新仍然是美国价值主张的标志性因素，特别是美国公司在许多领域占据领导地位，如智能电网；能源；存储；先进和小型模块化反应堆；电动运输；生物燃料和电燃料；先进的加热、通风和空调设备；电解槽；矿物回收技术；清洁氢；甲烷检测、捕获和减少；和涡轮机。除了创新、其他几个因素增强了美国的价值主张：优越的生命周期成本，降低腐败风险和买家意外成本的透明度，许多与数字连接的美国产品对恶意行为者剥削的安全性和韧性，以及对环境和社会标准的承诺。

美国政府有许多工具可以提高外国买家对美国气候和清洁科技公司的产品和服务的认识。美国政府机构可以通过开展出口促进活动、教育外国政府采购人员、在资助国外项目准备时加强技术专长、提供技术援助以及在面对外国竞争时提供出口服务来传达这一信息。

此外，美国政府还将利用其独特的能力建设工具，为新兴经济体中气候、清洁技术和负责任的采掘业的有利环境，包括以下项目：

- USTDA 的全球采购计划
- 美国亚洲地区的国际开发署和国家可再生能源实验室的先进能源伙伴关系
- 美国商务部的商法发展计划（CLDP）全球能源转型援助计划
- 美国运输部（DOT）的全球参与计划的势头

- 美国国务院（国家）的绿色外交倡议
- ITA 的清洁技术战略项目基金
- 国家矿产安全伙伴关系
- 气候和清洁技术部署的区域合作项目，例如：非洲能源项目，亚洲清洁促进增长和发展（EDGE），印度太平洋经济繁荣的清洁经济支柱框架，公平能源转型合作伙伴，和全球净排放

随着外国竞争对手和 G7 合作伙伴积极支持他们的气候和清洁技术出口商通过竞争，美国也将寻求加强其竞争，鼓励更多的美国公司出口他们的产品和服务，帮助确保美国气候和清洁科技公司能够玩菲尔兹竞争。美国政府在多个机构制定了一系列金融项目和工具，以促进美国气候和清洁技术出口，包括气候和清洁技术的专门出口。支持美国出口商的关键工具和资源分布在 SBA、USTDA、EXIM 和 DFC 上。美国政府将努力通过评估这些工具的条款和风险承受能力，以激励气候和清洁技术出口，并通过改善美国政府机构之间的协调和与美国公司的联合接触，简化这些资源的获取。

使美国政府的资源相匹配 U. S. 竞争优势和全球优势市场机会

能够加速向净零排放过渡，并在各个细分市场建立应对气候变化的能力的技术和服务。然而，气候和清洁技术市场领域的竞争驱动力不同，美国公司在每个领域的竞争地位也是如此。贸易壁垒、外国竞争、知识产权保护、获取市场情报以及外国市场部署新技术的准备情况，都是影响成熟和新兴气候以及清洁技术细分市场出口竞争力的因素。这些挑战需要一种量身定制的方法来克服。同样，地理区域也有独特的需求，可以提供净零排放的途径。为了应对气候变化和清洁技术细分市场面临的一系列挑战，并帮助美国公司利用全球机遇，美国政府将采取以下措施：

- 根据行业特定需求和机会，包括活动策划、为美国公司参与外国政府采购竞争、商业外交、逆向贸易计划和其他促进出口的服务，以加强资源来参与和支持美国气候与清洁技术产业
- 为了最好地保护美国公司在气候和清洁技术产业中出口商品和服务的知识产权，通过商业咨询、特制教学计划和产品如 STOPfakes 清洁技术知识产权手册等以参与。
- 提供 ITA 的气候和清洁技术资源目录，供美国公司访问关于美国各地的研究范围广泛的信息。为政府提供的工具和资源提供支持他们的国内和出口竞争力。
- 为行业 and 公众创造新的信息 and 市场情报资源，以更好地识别和了解气候和清洁技术出口机会。
- 通过例如 USTDA 逆向贸易计划、DOE 的 LPO 与先进反应堆示范计划等工具，向国际买家突出创新性的美国气候与清洁技术计划。
- 尽早与行业 and 外国政府的利益相关者进行接触程序，如小模块化反应堆公共私人程序，
- 通过新兴技术加强美国供应链，在全球商业市场部署以奠定其基础。

造福全美国人的气候和清洁技术出口战略

中小企业，包括那些来自服务不足和农村社区的中小企业，支撑着美国的出口机器。此外，能源界已经将美国转变为一个全球经济强国。随着经济向净零排放转型，消费者需要更可持续的能源，那些依赖煤炭、石油和天然气和发电厂的社区将成为气候和清洁技术转型的领导者。鉴于这些能源社区的重要性，一个有效的气候和清洁技术出口战略必须包括整个美国，以实现加强美国气候和清洁技术出口竞争力的目标。为了支持美国各地社区的中小企业，美国政府将采取以下行动：

- ITA 将制定一项 GDEI 推广战略，将气候和清洁技术出口技术从中小企业到美国商务部和其他政府部门资源联系起来。
- SBA 与 ITA 合作，推出了一系列针对小型企业的网络研讨会商业和清洁技术的出口机会。
- USTDA 为气候智能基础设施建立全球本土和全球合作伙伴关系。这些举措有助于将服务不发达、农村气候以及清洁技术中小企业与 USTDA 在新兴经济体中创造的出口机会相结合。
- 美国政府对气候变化和清洁技术的投资将通过《通缩法案》、基础投资、《工作法案》、《正义 40》以及煤炭能源工厂组织、经济复苏，被分配给农村地区以及服务不足的能源社区。

第四章：制造业

制造业仍然是美国经济增长的重要驱动力，创造财富、就业和创新。2019 年，美国制造商雇佣了 1150 万名美国工人，销售额为 5.7 万亿美元。国际销售额是这一总额的主要组成部分，出口商品价值为 1.6 万亿美元，占总销售额的近 30%。在一些子部门，如制造技术，出口占总销售额的近一半。除了重要的商品出口外，制造业还支持多样化和强大的服务部门，包括数字、会计、金融、法律、物流、运输、设计和工程服务。

美国制造业建立在深厚而传奇的传统基础上，并不断创新和发展。21 世纪的制造业将长期建立的机械和电气技术与尖端工具结合在一起——包括信息技术（IT）、软件、传感器、数据分析和物联网的最新进展——所有这些都相互依赖，以实现先进的制造过程。美国是制造技术行业的全球领先竞争对手，约占全球市场 10% 的份额。制造机械、工业部件和相关的电气和自动化技术生产商也是主要的雇主：机械制造商雇佣了 417,600 名工人，工业部件制造商雇佣了 249,600 名工人，工业自动化和过程控制制造商雇佣了 193,200 名工人。然而，美国企业和工人面临着竞争激烈的全球市场，外国同行也得到了各自政府的大力支持。为了保持竞争力并继续支持重要的就业机会，美国制造商，特别是 smm，可以受益于美国政府在海外市场获取和寻求机会方面的支持。美国政府。

为了帮助美国制造商在竞争激烈的全球环境中导航，美国政府将把重点放在以下关键政策领域：供应链弹性、可持续性和数字化转型、贸易金融和技术标准的制定。所有这些工作还将包括确保公平和公平的包容，这意味着在服务不足的社区向 smm 和框架进行推广，以确保他们意识到可利用的机会和资源。

发展供应链弹性

有弹性和多元化的供应链是一个成功的制造业的基石。全球新冠肺炎大流行的爆发，以及俄罗斯对乌克兰的无理和非法入侵，暴露了全球供应链的脆弱性，对美国 and 全球的制造商和消费者构成了挑战。与此同时，世界各国开始认识到由于关键资源过度依赖单一供应商而造成的弱点。为了应对这些日益增长的挑战，拜登总统于 2021 年 2 月发布了关于美国供应链的第 14017 号行政命令（EO 14017），以指导联邦政府支持弹性供应链的发展。

正如 EO 14017 所指出的，更大的国内生产有助于发展更具弹性的供应链，包括减少与航运中断、供应集中和对贸易的地缘政治威胁相关的风险。转向国内和区域生产也可以减轻与强迫劳动和环境危害有关的担忧。当美国制造商寻找投入时，他们需要整个价值链的可持续发展和合乎道德的供应商。

2023 年 5 月，美国 and 印度太平洋繁荣经济框架(IPEF)的 13 个合作伙伴宣布签署了 IPEF 供应链协议。拟议中的协议将增加该地区供应链的弹性，包括加强供应链物流和基础设施，以更好地为企业解决瓶颈做好准备。

为了进一步支持更具弹性的供应链的发展，并应对上述挑战，美国政府将采取以下行动：

提高国内和区域的生产能力

《基础设施投资和就业法案》为许多行业提供了所需的供应链基础设施。对国内和地区制造业的额外支持将进一步加强国内供应链。美国政府将继续优先采取措施，以解决美国供

供应链中的关键缺口，如针对先进电池输入的半导体和材料加工。

作为美国最大的贸易伙伴，加拿大和墨西哥将成为加强北美安全制造供应链的关键合作伙伴，这些供应链通过 USMCA 高度整合。例如，来自墨西哥的制成品平均含有 40% 的美国含量，而来自加拿大的制成品平均含有 25% 的美国含量。我们正在与地区合作伙伴一起深化经济合作，以确保为美国劳动人民提供持久和包容性的经济增长。美国的首要任务是与加拿大和墨西哥合作，继续实施 USMCA，并推进北美的未来愿景，利用共同的优势，增强美国的全球竞争力。

提高供应链的知识、透明度和决策能力

为了促进有弹性和负责任的供应链，不受强制劳动和环境的伤害，并针对《维吾尔族强制劳动预防法》，美国政府将加强可用资源，并制定指导，以帮助行业跨供应链进行尽职调查的能力。了解全球供应链中与经济、环境、社会和人权因素有关的潜在风险和机会，将加强政府和私营部门的战略规划和决策。ITA 已经开发了一个免费的培训工具和资源指南，以帮助美国公司打击强迫劳动。此外，能源部供应链战略包括关键行动改善政府数据和分析能力给公共和私人决策者更好的看到供应链，这将促进可追溯性标准的采用和实现提高全球供应链映射能力，灌输产品保管的完整性，促进社会责任，支持碳足迹的能源供应链。

改进数据收集

美国政府将考虑为北美工业分类系统、产品服务代码和协调的 Tarif 系统中的新兴技术创建新的分类。特殊行业和产品分类的现代化可以通过改进数据收集，帮助促进这些技术的增长，通过向私人参与者表明这些部门的可行性来指导政策决策。

发展清洁能源供应链中的弹性

为了回应 EO 14017，美国能源部发布了美国确保供应链实现强劲清洁能源转型的战略。在这份报告中，美国能源部制定了一项战略，以快速确保满足经济、国家安全和气候目标所需的关键供应链。根据 13 项深入供应链评估，能源部将常见风险和脆弱性分为 7 个主要行动机会：(1) 增加原材料可用性；(2) 扩大国内制造能力；(3) 支持形成和投资多样化、安全和社会负责的外国供应链；(4) 增加清洁能源的采用和部署；(5) 改善与报废能源相关的废物管理；(6) 吸引和支持清洁能源转型的熟练劳动力；(7) 加强供应链知识和决策。

解决运输供应链中断的问题

为了回应 EO 14017，交通部发布了运输工业基础的供应链评估：货运和物流，该评估提出了政策建议，以解决当前的中断，并建立能够承受未来中断的现代供应链，加强美国经济，并保持商品的流通。交通部正与其他联邦机构合作，在 fve 领域实施建议：(1) 投资货运基础设施，如港口、桥梁和铁路，以提高能力和连接性；(2) 提供技术援助，以支持货运投资和运营的规划和协调货运投资和运营，并支持该部门的工人；(3) 改善供应链绩效的数据和研究；(4) 加强和精简治理，以改善竞争力，建设劳动力，提高竞争力，降低安全和环境风险；(5) 与整个供应链的利益相关者合作，包括与公共和私营部门的协调。

美国交通部已经投资了重大的运输改善，以支持美国制造业出口，比如解决影响美国制造商和农业生产商的货运瓶颈、多式联运和港口基础设施。交通部还通过州货运规划程序与

各州合作，确定重要的制造业走廊，并将国家公路货运项目的资金投资于运输改善中，以提高我们运输系统的可靠性和条件。

强制执行在美国制定的法律

E014005 反映了支持美国制造业的一个重要步骤是利用联邦政府的购买力来提高对美国制造产品的需求。作为回应，奥巴马政府对《购买美国人法案》进行了修改，将美国制造产品的国内内容门槛从 55% 提高到 60%，到 2029 年将进一步提高到 75%。此外，美国政府还引入了新的标准，要求在新的联邦基础设施项目中使用的建筑材料的 100% 都要在美国制造。管理和预算办公室将制定指导方针，实施这一目标，并继续鼓励美国政府机构确保当美元被消费时，它们被花在美国制造的商品上。加强与联邦机构和环保部等联邦资助网络的合作关系，也有助于增加流向弱势小企业的政府合同的份额。

可持续发展方案与数字转型

如今国内和全球竞争是制造业发展成本高效和可持续过程的持续催化剂。向更可持续的生产实践的转变，对于保持和发展公司的客户基础以及提高盈利性至关重要。当今的许多可持续制造解决方案——如增材制造、自动化、机器人技术和绿色材料——都是在世界各地著名的行业贸易活动上同样突出的颠覆性技术。全球对可持续制造解决方案的巨大需求意味着美国制造商的关键转型，美国政府准备支持这一变化。

ITA 正在增加针对美国可持续制造解决方案提供商的推广和规划。随着贸易展转移重点，以突出这些技术，ITA 将增加其努力，以确定和促进美国的解决方案。此外，ITA 正在开发可操作的市场情报，与美国出口商分享，并为美国可持续制造解决方案提供商定制编程，以便在全球机会出现时更好地利用全球机会。

随着向可持续发展的转变，许多最具竞争力的美国产品——如飞机、机械和医疗设备——也是收集数据和提供数字服务的平台。这有助于改进操作和维护，也改善了整体的客户体验。然而，它也创造了新的市场要求和必须解决的新的贸易壁垒。跨国边界移动数据并安全地移动数据的能力对美国的出口竞争力至关重要。

美国政府正在应对这些不断变化的行业动态，支持美国领导层制定全球制造业数字制造标准，促进数据的自由流动，确保数据隐私和保护，并加强围绕网络安全的努力。NIST 的新举措将与私营部门、政府和其他利益相关者合作，以改善供应链中的网络安全。该计划被称为改善供应链网络安全的国家倡议，它将强调针对技术开发者和技术提供者的工具、技术和指导。这项工作补充了正在进行的网络安全工作，包括对 NIST 网络安全框架脑脊液 2.0 的更新，于 2022 年夏天发布。

通过贸易融资项目加强对制造商的支持

获得资本和获得出口融资的能力是出口的重要组成部分，也是美国制造商（尤其是中小企业）经常面临挑战的领域。为了解决这个问题，美国政府提供了一系列计划来帮助出口商。

SBA 拥有一系列全面的贷款计划，可以帮助制造商满足融资需求，从设备和设施采购到营运资金和业务收购，这些计划非常适合帮助小型企业制造商，因为它们可以支持企业的整

个融资需求且不限于出口交易。SBA 计划还协助社区银行和信用合作社为商业客户建立融资能力。随着金融机构越来越多,由于熟悉 SBA 计划,他们能够添加专业计划,例如贸易融资和循环营运资金。在出口方面,SBA 的出口快递和国际贸易贷款都是定期贷款产品。鉴于出口商由于销售周期较长以及国家和货币风险升高而产生独特的融资需求,SBA 的出口营运资金是一种重要的信贷产品。这些贷款担保产品为直接和间接出口商提供支持。制造商是最大的贷款接受者类别之一。

除了 EXIM 的标准直接贷款、贷款担保和保险计划(在私人融资不可用或需要官方融资时支持美国向外国买家进行销售)外,EXIM 还推出了“Make More in America 计划”,以振兴美国制造业和出口能力。这项新的融资计划以创新方式利用 EXIM 的现有工具,针对与出口有联系的特定类型的国内制造业和基础设施项目,在整个出口生命周期中为美国企业提供支持。该倡议向所有部门开放,优先考虑对环境有益的项目、小型企业和转型出口领域交易,包括半导体、生物技术和生物医学产品、可再生能源和能源存储。此外,它将增强国内制造能力,并为美国公司在海外市场的竞争提供公平的竞争环境。

此外,美国进出口银行 2019 年的重新授权指导建立了中国与转型出口计划(CTEP),该计划有两部分任务:帮助美国出口商应对来自中华人民共和国的竞争,并提升美国在出口领域的相对领导地位。10 个转型出口领域:人工智能;生物技术;生物医学科学;无线通讯设备;量子计算;半导体;可再生能源、能源效率和能源存储;新兴金融技术;水处理和卫生;和高性能计算。

CTEP 支持在可行的范围内以与中华人民共和国或其他涵盖国家制定的利率、条款和其他条件完全竞争的利率、条款和其他条件提供贷款、担保和保险,由财政部长指定。该法律要求 EXIM 的目标是为该计划保留不少于该机构总融资权限的 20%(即 1,350 亿美元总额中的 270 亿美元)。此外,EXIM 董事会还通过了一项针对性强的内容政策,将 10 个转型出口地区的交易获得 EXIM 全面覆盖所需的美国国内内容降低至 51%,如果满足某些条件,则可能会更低。

促进国际标准的接受

作为许多先进技术领域的制造、服务和研发领域的世界领先者,美国企业在支撑全球贸易的标准、最佳实践和合格评定程序的制定中发挥着关键作用。美国拥有独特且充满活力的标准制定生态系统,在私营部门的推动下,该生态系统制定了在世界各地使用的高质量国际标准。尽管有这些优势,美国利益相关者经常面临来自外国市场政府和标准机构的挑战,这些机构将国际标准狭隘地定义为仅由国际标准化组织和国际电工委员会等国际组织制定的标准,不包括美国标准制定组织制定的标准例如 UL、ASTM International 和电气和电子工程师标准协会协会等。

预防 and 解决与标准相关的贸易壁垒是 ITA 的首要任务,包括促进对美国制定的国际标准的认可、解决繁重或重复的合格评定要求,以及鼓励贸易伙伴采用良好的监管做法。ITA 向外国合作伙伴提供培训、研讨会和援助,以促进国际标准的采用并防止与标准相关的技术性贸易壁垒。

为了支持美国的出口和竞争力,ITA 将继续倡导美国在国外市场的商业利益,以确保规则制定过程遵循国际规范,以支持美国制造商的竞争力。标准和技术法规仍然是美国工业提出的最大的非关税贸易壁垒,影响了 92% 以上的美国出口。¹³机构还将继续共同努力解决公

¹³ OkunKozlowicki, Jef. “标准和法规:衡量与商品贸易的联系”, 2016 年 6 月,
https://legacy.trade.gov/td/osip/documents/osip_standards_trade_full_paper.pdf

司特定的贸易壁垒，并鼓励通报规则和技术法规。通过世界贸易组织贸易技术壁垒咨询点制定法规，特别关注降低气候导向型产业的贸易壁垒。

ITA 还在巴西、墨西哥、中国、欧盟、南非和沙特阿拉伯拥有专注于标准的工作人员。这些标准专员致力于推广使用美国行业采用的标准的美国产品和服务，解决与标准相关的市场准入问题，并与地方政府部门合作推进美国的政策目标。

通过计划和合作伙伴关系增加对制造商的外展和咨询

联邦贸易促进机构正在共同努力，更好地协调和促进向美国制造商（包括农村和服务不足的制造商）提供出口机会和信息。同样，这些机构与商会、商业和专业协会以及商业发展中心等私营部门实体合作，共同制定新的计划，以满足服务不足社区企业的具体需求。例如，在制造月期间，一系列虚拟活动以来自美国服务欠缺社区的 SMM 出口商为特色，其中包括一次西班牙语网络研讨会，该研讨会得到了多个美国机构和美国西班牙裔商会的支持。联邦贸易促进机构将继续与服务不足的制造商和社区进行联系，以确保他们了解可用的出口资源，并更好地了解需要哪些额外支持。

为了促进与美国各地准备出口的制造商的联系，并更有效地将他们与出口资源联系起来，ITA 和 MBDA 正在与 NIST 的 MEP 合作，联系更多的 SMM，并允许更无缝地访问联合资源。这种合作还延伸到由 ITA 的海外客户与 MEP 供应商侦察计划共享产生的贸易线索，以扩大可能满足海外买家的产品或服务资格的美国供应商池。

额外的联合项目，包括出口项目，继续通过面对面和虚拟活动和项目教育出口制造商。MEP 的出口技术是一个全国性的出口援助计划，帮助公司进入或进一步进入全球市场。由 MEP 和 ITA 联合支持的 ExporTech 将公司与广泛的世界级专家联系起来，这是唯一一个由专家小组审查的公司制定书面出口计划的全国性计划。这导致公司迅速扩大全球销售，节省了无数小时的时间。自 2006 年以来，已经在 37 个州和波多黎各提供了 265 个出口技术项目，有超过 1330 家公司参与其中。

Hollings 制造推广合作伙伴关系

NIST 的 Hollings Manufacturing Extension Partnership (MEP) 是一个由联邦、州和行业合作伙伴组成的全国网络，为美国制造商提供技术、资源和专家的机会。MEP 国家网络由美国各州和波多黎各的 51 个中心组成，这些中心直接与当地制造业社区合作，以增强美国制造业基地的竞争力。MEP 中心的资金是一种成本分摊安排，包括来自联邦政府、非联邦来源（包括州和地方政府/实体）的支持，以及向制造客户收取 MEP 中心提供的服务的费用。NIST 在食品安全最佳实践方面提供技术援助，加速先进制造技术的采用，解决新兴制造需求，供应链优化和供应商搜寻，出口和国际业务，网络安全建议以及转让 NIST 实验室和其他联邦研究组织的技术。2022 年，MEP 中心与超过 33,500 家制造商互动以履行其使命。通过 MEP 客户影响调查，客户报告了 188 亿美元的新增和保留销售额、25 亿美元的成本节省、64 亿美元的新资本投资，以及创造或保留了超过 116,700 个就业岗位。

数字工具

新冠肺炎大流行严重扰乱了国际企业的供应链、采购习惯和操作流程。就像制造商被迫调整他们的商业模式一样，联邦政府也转向使用虚拟渠道来支持美国出口商。联邦机构利用了新的虚拟平台，并与行业合作伙伴合作，为美国出口商提供了一系列的编程和机会。为了帮助制造商，ITA 正在为制造商开发一个数字解决方案项目，以使制造公司更容易在虚拟环境中更简单地接触到他们的受众。

创新

认识到颠覆性和新兴技术的重要性和全球巨大的机会，ITA 正在增加对美国早期制造商和初创企业的支持。许多这些新技术从一开始就包括了国际合作，它们的开发人员已经很好地将出口纳入其最初的商业化战略中。通过有针对性地推广到加速器、孵化器、制造机构、研究机构和初创机构，ITA 正在开发旨在帮助这些新公司走向全球的项目。针对初创公司的新编程包括关于输出基础资源和联邦政府资源的网络研讨会、面对面和虚拟贸易活动的推介会议、虚拟商业配对预约等等。从这些创新社区了解新的沟通、营销和外展形式，ITA 将在整个制造生态系统中应用新的推广和规划策略。

赠款项目可以通过催化对制造业的关键技术障碍的研发来加速创新。例如，NIST 基于金属的增材制造赠款计划（MBAMGP）支持测量科学研究，以解决广泛采用基于金属的增材制造（AM）的障碍。这些技术障碍阻碍 AM 达到其全部的生产潜力。AM 的各种路线图活动分享了研究建议，以推进该行业，并强调实现可预测和可重复的操作的能力是至关重要的。表面质量、零件精度、制造速度、材料性能和计算要求等问题都是明显的限制。为了缓解这些挑战，MBAMGP 主要关注与金属基 AM 材料表征、金属基 AM 过程的实时控制、资格认证方法和金属基 AM 的系统集成相关的问题。自 2020 年该资助计划成立以来，每年已拨款近 400 万美元。

基准测试是美国商务部用来推动制造业技术进步的另一个工具。例如，NIST 增材生产基准测试系列（AMBench）提供了一系列持续的控制基准测量，结合系列会议，主要目标的新生的增材制造过程建模测试模拟旨在补充和提高生产对严格、高度控制的增材生产基准测试数据。所有的 AMBench 数据都被永久存档以供公众使用。第一轮基准测量和第一次会议 AMBench 2018 于 2018 年完成，下一轮测量和下一次会议 AMBench 2022 于 2022 年 8 月完成。AMBench 合作伙伴关系拥有来自近 20 个组织的代表，帮助为有效的测试方法提供基础，以加强 AM 部件的制造商、买家和卖家的性能确认。

公私伙伴关系

联邦政府有多个平台与私营部门合作，以促进美国的国际商业利益。ITA 的市场发展合作计划（MDCP）非常诱人，具有将 ITA 资金和技术支持与私营部门的愿景和领导力联系起来，为国际市场发展奠定方向。同样，ITA 的战略伙伴计划为 ITA 和私营部门合作伙伴提供了一个框架，以追求促进美国公司出口和 ITA 服务的共同利益和目标。随着美国政府解决美国制造商面临的竞争环境和供应链问题，我们可以更多地利用这两个项目来促进美国的商业利益。

NIST 的美国制造业促进了行业相关研发的直接和广泛的合作，重点是 smm，以确保美国开发的创新也在美国而不是其他国家制造。美国制造业弥补了美国创新生态系统中的一个关键市场失败，这在先进制造业中更为明显。美国制造商各自为这些技术开发功能提供了独特的资金，而小型制造商在单独投资原型设计和扩大新技术规模方面尤其困难乘积这些大部分工作是通过美国商务部的工业驱动创新研究所进行的，这些研究所促进了新的制造技术、工具和方法的采用，使美国制造商更具竞争力。国会要求 NIST 召集、支持和协调所有 16 个美国制造机构的网络，包括美国国防部和美国能源部的现有研究所。

第五章：旅行与旅游业

旅游和旅游业是美国经济增长和就业的关键驱动力，也是美国无与伦比的文化影响力的组成部分。¹⁴支持约 950 万美国就业通过 1.9 万亿美元的经济活动，旅游和旅游是繁荣和机遇的引擎在全国社区的灯光和熙熙攘攘的街道的标志性城市的平静的国家公园的活力和深度的新兴目的地。¹⁵

无论是为了娱乐、拜访朋友和家人，还是为了做生意，每年都有数以百万计的游客来参观美国、哥伦比亚地区和哥伦比亚特区。从探索自然奇观到发现美国的文化遗产，这些游客为美国带来了巨大的经济利益。在美国，大约每 20 个工作岗位中就有 1 个直接或间接地依赖于旅游和旅游，¹⁶其中工作岗位包括在住宿、食品服务、艺术、娱乐、娱乐、景点、交通和教育等行业部门。

但是旅游和旅游业远远超过了美国最高的服务出口。旅游和旅游业的好处不仅仅是他们创造的，通过形成生动的印象和记忆，游客带回家的工作和增长。

美国长期以来一直是全球旅游的首选目的地。2019 年，在 COVID-19 大流行之前，有 7940 万国际游客来到美国，为美国经济贡献了 2394 亿美元，使美国成为国际旅游和旅游收入的全球领导者。作为当年美国最大的服务出口国家，旅游和旅游业产生了 534 亿美元的贸易顺差。

然而，旅游和旅游业是美国受新冠肺炎大流行以及随后的健康和旅行限制打击最严重的美国商业部门之一。因此，从 2019 年到 2020 年，旅游出口下降了近 65%¹⁷。此下降严重导致了仅在 2020 年 3 月和 4 月，休闲和酒店业就减少了 820 万个工作岗位，占此期间非农业就业总量下降的 37.5%¹⁸（图 13）。

比登哈里斯政府已经采取了重要措施来支持旅游业和旅游业，以及依赖该行业的家庭和社区。到 2021 年，疫苗的推出和许多国际和国内限制的取消，使旅行和旅游业开始复苏。到美国的国际移民从 2020 年的 1920 万增加到 2021 年的 2210 万。国际游客的支出也有所增长，2019 年达到 810 亿美元，占总支出的 34%（图 14）。

2022 国家旅行与旅游业政策

- 联邦部门对于美国旅行与旅游业的支持
- 建立 5 年计划，吸引 9000 万游客，年消费量预计共 2790 亿美元
- 政府和私企部门合作以增长旅游业流量和价值

¹⁴ 本文件中使用的美国包括美国所有 50 个州和哥伦比亚特区。

¹⁵ 使用 2019 年的数据作为新冠肺炎疫情前的基线。

¹⁶ 经济分析局（BEA）。“美国。1999-2020 年的旅游和旅游卫星账户，“当前业务调查”，2022 年 2 月。

¹⁷ 国际贸易管理局（ITA）国家旅游和旅游总局，来自 BEA 数据，“1960-2021 年年度游客支出”，2022 年 4 月，<https://www.trade.gov/travel-and-tourism-research>

¹⁸ 美国劳工统计局，当前的就业统计计划。

Figure 13. U.S. International Arrivals

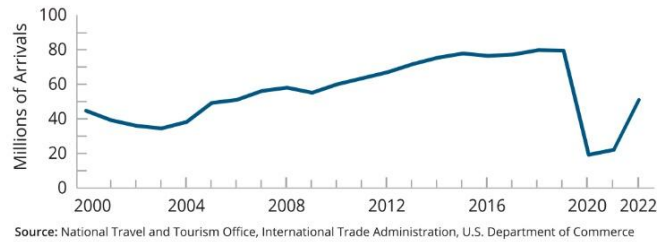
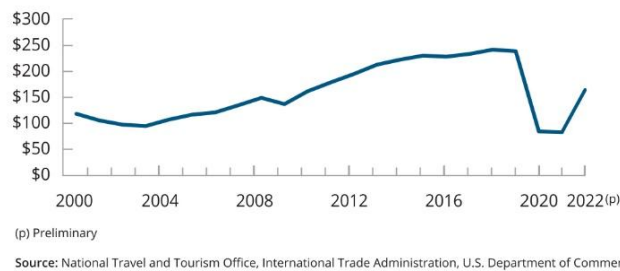


Figure 14. Total Travel and Tourism-Related Exports
(USD Billions)



19

该行业刚刚起步的复苏令人鼓舞，但这只是个开始。必须做更多的工作来支持旅游业和旅游业的复苏，以确保该行业的重建更具弹性、可持续和公平，并确保旅游和旅游带来的经济利益惠及美国各地各种规模、化妆品和地点的社区。为此，联邦政府发布了一项新的国家旅游和旅游战略（战略），以加速该部门的复苏，并恢复美国作为旅游目的地的竞争地位。该战略确立了一个总体目标，通过吸引和欢迎 9000 万国际游客，从而增加美国就业岗位的增长。到 2027 年，这些游客每年将花费 2790 亿美元。²⁰

该战略的重点是美国政府基于社区的广度和多样性，推动国家作为首要目的地。它还寻求促进一个推动经济增长，创造良好的就业机会，并支持保护和可持续性的旅游和旅游部门。利用整个联邦政府的参与和能力，该战略不仅旨在增加旅游业的数量，而且旨在增加旅游业的的价值。

除了增加国际访问和支出外，该战略还推进了旅游业的其他优先事项，从技术投资到减少排放和促进整个行业的保护精神。它同样对旅游业的发展采用了一种整体的办法，包括纳入可持续发展性和以社区为基础的发展和管理战略。这种方法旨在促进增长，同时应对随之而来的挑战，包括有限的目的地承载能力以及对美国的自然和文化资源的影响。该战略分为四大支柱，每个支柱都有自己的目标：

1. 推广美国作为一个旅游目的地

目标：利用现有的项目和资产来促进美国的发展国际游客和扩大营销的努力，以鼓励访问服

¹⁹ “美国国际交易，第四季度和 2021 年”，经济分析局，2022 年 3 月，
<https://www.bea.gov/sites/default/files/2022-03/trans421.pdf>

²⁰ 这个目标是美国建议的。旅游和旅游咨询委员会于 2021 年 11 月 105 日致信雷蒙多部长
([https://www.trade.gov/sites/default/files/2021-12/TTAB%20National%20Goal%20Letter %20Nov%202021.pdf](https://www.trade.gov/sites/default/files/2021-12/TTAB%20National%20Goal%20Letter%20Nov%202021.pdf))，并于 2022 年 3 月 3 日被旅游政策委员会通过。

务不足的社区。

2. 促进往返于美国和在美国境内的旅行

目标：减少旅游服务中的贸易壁垒，使其更安全、更有效供游客进入和旅行。

3. 确保多样化、包容性和可获得的旅游体验

目标：通过支持旅游的发展，扩大旅游业的效益多样化的旅游产品，集中于服务不足的社区和人口。解决旅游和旅游企业的财务和工作场所需求，支持旅游社区，扩大旅游经济。在联邦土地和水域上提供世界级的体验和客户服务，展示美国的资产，同时为子孙后代保护它们。

4. 促进有弹性和可持续发展的旅游和旅游

目标：减少旅游和旅游业对气候变化的贡献，建立一个能够适应自然灾害、公共卫生威胁和气候变化影响的旅游和旅游部门。建立一个综合保护自然资源、支持旅游经济及其工人、确保公平发展的可持续部门。

为了实现这些目标，联邦机构将继续把旅游和旅游作为优先事项，并集中于联邦政府的全部努力，与私营部门密切合作，促进美国作为首要目的地。要了解更多关于美国政府将为实现这些目标而采取的战略和活动，请参阅 2022 年国家旅游和旅游战略，该战略由美国商务部长吉娜·雷蒙多代表旅游政策委员会于 2022 年 6 月（TPC）发布。TPC 由美国国会创建，并由美国雷蒙多部长担任主席，是一个跨部门委员会，负责协调与旅游和旅游有关的国家政策 and 项目。

第六章：国际教育

在全球范围内，预计到 2025 年，教育将成为一个价值 7 万亿美元的行业。²¹该行业的一个重要因素是为教育目的的旅游出口，其中包括来美国学习的国际学生的所有支出。²²2022 年，美国商务部经济分析局报告称，美国与教育相关的旅游出口总额为 376.8 亿美元，同比增长 17%。教育出口还通过劳动力发展、研发和外国直接投资为国家带来了跨领域的经济利益，这些投资支撑了繁荣、经济发展和跨部门的竞争力。

在美国，国际学生、研究人员、学者和教育工作者的存在也带来了重大的非经济效益。这种交流加强了当前和未来领导人之间的关系，这有助于促进美国和其他国家之间的关系。²³他们在美国教育机构的存在也有助于美国人的全球能力，因为他们接触到国际同行的思想、观点、文化和语言。

美国与教育相关的旅游出口在支持美国的研究和创新方面发挥着重要作用，特别是在科学、技术、工程和数学（STEM）领域，这增强了美国经济的竞争力。当国际学生和交流项目的参与者在美国学习时，他们通过他们的学术工作和随后的专业合作，为美国的创新做出了重大贡献。²⁴许多国际学生除了获得美国劳动力外，还获得了实际的毕业经验和培训，并获得多元文化视角和语言技能。

COVID-19 大流行对包括美国在内的全球国际教育部门产生了负面影响。²⁵根据 NAFSA：国际教育工作者协会的研究，2020 年是在美国高等教育机构学习的国际学生所贡献的美元金额在一年内的最大降幅。²⁶在 2019-2020 年和 2020-2021 年期间，校园被关闭，学生无法出行

在一学年期间，美国的教育机构扩大了他们的数字推广策略，以吸引新的国际学生，并扩大了远程学习和混合项目。然而，在 2020-2021 学年期间，注册的国际学生总数较上一学年下降了 15%。²⁷

尽管在 2021-2022 学年有了一些复苏，但该行业还没有恢复到贫血前的水平。在 2021-2022 学年期间，在美国高等教育机构学习的近 100 万国际学生为美国经济贡献了 338

²¹ 全球市场情报部门。“2022 年全球教育展望”，HolonIQ，2022，<https://www.holoniq.com/notes-global-education-outlooks>

²² 经济分析局。概念和方法指南，第 10 章，2022，<https://www.bea.gov/system/files/2022-06/iea-concepts-methods-2022.pdf>

²³ “支持国际教育的联合原则声明”，美国国务院和美国国务院。教育部，2021 年 7 月 26 日，<https://educationusa.state.gov/us-higher-education-professionals/us-government-resources-and-guidance/joint-statement>

²⁴ 同上。

²⁵ Kanwar, Asha and Alexis Carr. “COVID-19 对国际高等教育的影响：新常态的新模式”，《学习促进发展的杂志》，2020 年，<https://eric.ed.gov/?id=EJ1280602>

²⁶ Stewart, Erica and Matt Ruffner. “新的 NAFSA 数据显示了国际学生对美国的经济贡献的最大下降，” NAFSA：国际教育工作者协会，2021 年 11 月 15 日，<https://www.nafsa.org/about/about-nafsa/new-nafsa-data-show-largest-ever-drop-international-economic#:~:text=Findings%20show%20that%20the%20nearly,largely%20due%20to%20the%20pandemic>

²⁷ 国际教育学院。《国际学生招生趋势》，1948/49-2020/21 年，《国际教育交流的开门报告》，2021，<https://opendoorsdata.org/data/international-students/enrollment-trends/>

亿美元，比去年增长了 19%，即 54 亿美元。NAFSA 的分析还估计，由国际学生的经济贡献所支持的工作总数增加到 335,423 人，比去年增加了 9.5%。²⁸

除了增加竞争来自澳大利亚、加拿大和英国，美国也争夺学生市场像法国、德国和北欧国家越来越选择学位教完全用英语，以及中国等国家历史上一直是学生的来源，但现在成为国际研究目的地。²⁹

基于国际学生的数量，英语国家是全球最具吸引力的学生目的地，与澳大利亚、加拿大、英国和美国一起接收超过 35% 的国际流动学生从经济合作与发展组织（OECD）国家和主要伙伴国家。^{30 31}

作为教育目的地国，美国占全球国际教育市场份额的 15%，澳大利亚和英国分别为 7% 和 9%。³²在经合组织国家和伙伴国家注册的 439 万名国际学生中，英国有 55.1 万名国际学生，澳大利亚有 45.8 万名，加拿大有 32.3 万名，远低于美国的 95.7 万名学生。³³

与国际竞争对手相比，美国拥有几个优势：

- 美国没有使用增加各级教育招生的能力，尽管情况因制度而异。³⁴
- 美国高等学校是评分最高的国际学术机构
- 美国的社区大学系统提供了可接受的高等教育，非常方便，通常都有强大的教学和学生支持服务³⁵
- 美国政策为国际学生在多年期间提供了补充他们学术生涯与经验学习的机会。³⁶
- 美国的政策促进国际学生参与 STEM 教育；一种美国人之间的合作关系。美国国土安全部（DHS）；以及美国教育部的国家教育统计中心（NCES）。‘NCES 分类程序在美国的研究中通过其分类教学项目（CIP）。DHS STEM 指定的学位课程列表使用 CIP 开发国土安全部认为是 STEM 研究员的完整研究清单为 24 个月的 STEM 可选实践培训延期而学习。

³⁷在投标人哈里斯管理局下，国土安全部增加了 22 项研究资格 STEM 延长实际培训就业授权，并可考虑如果被提名，将增加更多的毛毡子。

²⁸ NAFSA 国际学生价值工具。2023 年 1 月 9 日访问，
<https://www.nafsa.org/policy-and-advocacy/policy-resources/nafsa-international-student-economic-value-tool-v2#main-content>

²⁹ Altbach, Philip G. and Hans de Wit. “学生流动性：美国能纠正其失去主导地位的做法吗？” “大学世界新闻”，2021 年 8 月 28 日，
<https://www.universityworldnews.com/post.php?story=20210823150426803>

³⁰ 经合组织（2022 年），教育概览 2022 年：经合组织指标，OECD 出版社，巴黎，
<https://doi.org/10.1787/3197152b-en>

³¹ 经合组织的主要合作伙伴包括巴西、中国、印度、印度尼西亚和南非。经合组织的主要合作伙伴参与经合组织机构的政策讨论，参加经合组织的定期调查，并被列入统计数据库。

³² 同上。

³³ 同上。

³⁴ 学生和交流访客计划（SEVP）。“2021 年美国移民和海关执法局 SEVIS 的数字报告”。2021，
<https://www.ice.gov/doclib/sevis/pdf/sevisBTN2021.pdf>

³⁵ Hagedorn, Linda Serra. 社区大学的国际学生：一个计划外的多样性。美国教育委员会，2020 年，
<https://www.acenet.edu/Documents/International-Students-in-CommunityColleges.pdf>

³⁶ “在美国的培训机会”，美国国土安全部，2022 年，
<https://studyinthestates.dhs.gov/students/training-opportunities-in-the-united-states>

³⁷ “符合 STEM OPT 扩展的合格 CIP 代码”，美国国土安全部，2022 年，
<https://studyinthestates.dhs.gov/stem-opt-hub/additional-resources/eligible-cip-codes-for-the-stem-opt-extension>

- 除了关注高等教育后的学术机会外，美国也是如此在其他领域领先，包括对未成年国际学生的中等教育；作为国际学生运动员的目的地；在其独特的节目中，比如作为盲人学生的钢琴调音，弦乐器和木造船学³⁸

涉及国际教育的美国政府机构处于有利地位，可以支持美国教育行业的竞争和成功。这些联邦机构，包括美国国务院、商务部、教育部、国防部和国土安全部，以及美国国际开发署-计划深化国际教育合作，继续相互支持，并在海外行动中采取补充措施，以支持美国的国际教育。因此，联邦机构将举行以国内和海外市场为重点的会议，以制定改善美国国际教育市场进入和扩张的市场专门战略。美国政府还将与美国国际教育行业领袖召开行业圆桌会议，讨论最佳出口做法。

连接美国的机构和财团与对美国教育感兴趣的外国团体

联邦教育出口战略的一个关键要素是将外国招聘团体和美国教育机构联系起来。为了帮助实现这一点，美国政府通过 ITA 的出口促进服务，推出了旨在吸引海外招聘合作伙伴的虚拟节目。这些虚拟贸易促进活动旨在帮助美国教育出口商在新市场获得风险敞口，建立合作伙伴关系，发展分销渠道，并了解一个特定国家的实时市场发展。这些项目使美国的教育机构，包括少数族裔服务机构，能够与潜在的代理人、顾问、大学合作伙伴，以及外国公司和政府官员安排一对一的会议。他们还帮助美国的教育机构在海外建立强大的合作伙伴网络，并加强他们在海外的流动，以吸引国际学生到美国来。当传统的出口推广项目在大流行后完全恢复时，ITA 将亲自从事相亲服务和贸易代表团，并向有州的代表团提供现场服务。

提拔美国成为一名总理研究目的地

ITA、州和国土安全部都支持宣传活动，扩大来自所有地区和背景的国际学生欢迎的信息。这些营销活动也促进项目的多样性在小学、中学和高等教育，在农村和城市的位置，以及独特的文化和社会经验的学习在美国，与其多样化的学习机构，课外活动，和个人成长和发展的机会。美国政府机构将协调这些活动，以确保一致性，并与全球公共和私营部门合作伙伴合作，提供社交媒体内容和营销视频，突出美国作为一个研究目的地。这个网站将引导国际访问者到联邦网站，提供在美国学习的信息。

强调国际社会中教育作为美国的出口产品的重要性

美国政府将与美国教育机构合作，研究国家财团（由学院和大学，社区项目，和类似的实体代表教育在美国州），和其他国家的和项目适当强调美国国际教育的重要性作为美国出口和经济驱动力。美国政府将召开美国国际教育利益相关者在州和美国领土圆桌会议连接研究州联盟，教育机构和州内利益相关者如州长的国家贸易机构、经济发展，旅游和旅游专业

³⁸ 学生和交流访客计划 (SEVP)。“2021 年 SEVIS 国际学生趋势年度报告”，美国移民和海关执法局，2021，<https://www.ice.gov/doclib/sevis/pdf/sevisBTN2021.pdf>

人士，讨论途径支持在州和地方国际教育。主题可能包括将一个国家作为研究目的地，制定经济影响报告，以获取高等教育以外的国际教育数字，概述受国家内部门影响的就业机会，以及将国际教育纳入国家出口计划。例如，科罗拉多州的研究机构是在 2012 年由当时的州长约翰·希肯卢珀签署的一项行政命令下成立的。州长贾里德·波利斯继续支持该项目，为科罗拉多州高等教育部门的科罗拉多州学生提供行政住房和特殊支持。同样，夏威夷研究也曾与夏威夷州商业、经济发展和旅游部合作，在州立法机构的资助下，制定规划和衡量国际学生的经济影响。美国政府还将鼓励教育机构参与地区出口委员会。

识别并促进美国教育行业全球机遇

为了确保在外国市场出现培训和/或劳动力发展的机会时，美国的国际教育处于最前沿，美国政府将主动向美国教育机构推广这些机会，供他们考虑。美国政府将与外国市场的教育和商业界召开美国国际教育利益相关方圆桌会议，以教育贸易线索的形式了解感兴趣的教育项目，并分享最佳实践。这些联系将有助于建立强有力的合作伙伴关系，并在市场上发展未来的项目机会。

在出口市场中的公平竞争环境

为了增加活跃在出口市场上的美国教育机构的多样性，美国政府将向美国教育组织推广相关的资助项目，以协助他们制定和执行出口战略，如 ITA 的 MDCP。美国政府将围绕活动和贸易展览计划强有力的节目，以平衡美国教育机构与竞争国家的竞争空间。这将包括与研究国家财团和其他教育实体在战略贸易展上协调开发美国展馆和展位，开展各种增值活动，包括盘前推广、实地支持，以及通过预先安排的商务对企业和政府对企业会议介绍来访代表团。美国政府计划组织与教育部和外国大使馆的代表开会，讨论与美国教育机构和研究国家财团合作的全国倡议和机会。美国政府将创建并宣传正在进行的网络研讨会，介绍由联邦机构提供的现有资源，以支持美国教育机构向外国政府提供的服务和项目。

第七章：全球基础设施建设

在全球范围内，迫切需要改善关键部门的基础设施，包括气候和能源安全；卫生和安全；数字连接和信息和通信技术（ICT）；和运输。气候危机、新冠肺炎-19 大流行以及城市化和人口增长快速变化趋势加剧了这些需求。

许多发展中国家缺乏获得高质量的技术、技术专门知识、体制和政策框架，以及长期建设可持续基础设施所需的人力资本。发展中国家的基础设施赤字将达到数万亿美元，³⁹提高了对应对 21 世纪核心挑战的解决方案的需求。全球对基础设施的需求将为美国企业和工人创造机会，加强美国供应链和多样化，推进美国经济安全，并提供影响人们生活的解决方案。

美国公司提供一系列世界级的基础设施服务，它们能够很好地帮助满足新兴经济体的基础设施需求。因此，美国的基础设施出口将成为未来几年全球基础设施发展的关键组成部分。美国在为世界各地的基础设施项目提供高质量的技术支持和技术支持方面有着悠久的历史，美国的框架在提供公共采购解决方案方面处于全球领先地位。改善联邦资源的协调，以及与志同道合的伙伴进行更好的合作，将有助于美国框架在满足全球基础设施需求方面更具竞争力。

通过全球基础设施和投资伙伴关系（PGII），美国政府将提高美国公司的竞争力追求基础设施交易通过协调战略，利用美国贸易金融和投资项目，促进公平和透明度在全球公共采购，提高联邦协调支持早期阶段和积极的交易，并促进商业宣传。为了确保所有公司、特别是小企业和服务不足社区的企业，都能获得新的项目、知识和工具，美国贸易促进和发展机构也将显著增加国内推广和支持。

此外，美国将把《基础设施投资和就业法案》的最佳实践应用于全球基础设施，这是国内基础设施一代一次的投资。例如，在 2022 年，美国交通部启动了势头计划，这是一项新的倡议，旨在帮助世界各国在规划交通基础设施和现代化方面借鉴美国的最佳实践和专业知识和。动量利用了交通部广泛的运输专业知识，并通过数字资源和工具包、能力建设和针对来自国家和地方政府机构和区域组织的全球运输产品观众的技术援助进行分享。

³⁹ G20 全球基础设施展望，2022 年，面向全球基础设施和投资的 <https://outlook.gihub.org/Partnership>

在 2022 年七国集团领导人峰会上，拜登总统和七国集团领导人正式推出 PGII，价值观驱动，高影响力、透明的基础设施伙伴关系，以满足中低收入国家的巨大的基础设施需求，将使人们在世界各地的生活，加强和多元化供应链，并推进共同的国家安全利益。在启动上，拜登总统宣布，美国计划在未来几年通过拨款、联邦资助和利用私营部门投资为 PGII 筹集 2000 亿美元，这是七国集团到 2027 年 6000 亿美元的更广泛目标的一部分。

PGII 旨在填补全球基础设施差距，同时部署可持续的投资；促进性别平等和平等；提高劳动力和环境标准；为美国企业扩大机会；并在国内外创造良好的就业机会。美国的重点是指导近期 PGII 投资的关键优先领域，包括清洁能源供应链、可信的信息和通信技术网络、连接交通走廊、可持续农业和弹性食品系统基础设施以及弹性卫生系统。

这类投资可包括 fiber、移动和无线网络；海底电缆、着陆站和数据中心；港口和铁路；能源多样化和清洁能源获取；关键矿物采矿和加工；疫苗和其他基本医疗产品制造；医院和诊所建设；医疗记录和供应链数字化；疾病监测和预警系统；食品储存和冷链运输设备。在可能的情况下，PGII 的干预措施将集中于发展变革性的经济走廊，以最大限度地发挥公共资金的影响，并为私营部门的参与创造机会。总之，跨走廊的投资可以利用比任何个人投资更广泛、具有变革性的影响，并为促进经济发展和加强区域连接提供更大的机会。

政府不能单独进行这些基础设施投资。建立在 PGII 的早期成功，美国将更全面地利用专业知识和转变从 G7+合作伙伴和私营部门，包括通过建立联盟竞争全球基础设施项目和努力降低风险投资推动资本对中低收入国家。除了 PGII 的优先领域之外，美国仍然致力于支持在世界各地竞争和参与基础设施项目的美国公司。

动量工具包

动量是交通部的全球参与计划。它利用交通部的广泛运输专业知识，并将其与全球来自国家和次国家政府机构和区域组织的运输官员的听众分享。

它包括一套不断增长的数字资源，包括工具包、DOT 出版物、研究和手册，也包括虚拟&面对面技术援助、能力建设活动与交流。它与外国伙伴合作，交流知识与做法经验，侧重于所有运输方式的七个关键领域，所有这些领域都涉及包括可持续性、公平公正和经济发展在内的总体政策问题：（1）运输基础设施项目；（2）缓解、适应气候变化；（3）安全；（4）区域走廊、边境和贸易便利化；（5）货运和物流供应链；（6）创新和新兴技术；（7）标准和良好管理做法。

为美国贸易金融与投资项目融资

利用美国贸易融资和投资项目许多中低收入国家缺乏支持重大或长期基础设施项目的必要条件。因此，美国公司可能不愿从事这样的项目。可靠的融资机制可以增加美国公司在发展中国家竞争基础设施项目的可能性。美国政府可以通过动员基础设施用于投资，吸引更多投资，提高对联邦融资方案的认识，改善基础设施解决方案的跨部门协调，帮助美国公司进行更激烈的竞争。

美国政府通过提供全面的融资方案和简化流程来帮助美国公司。联邦机构将开发融资策略针对每个市场的独特需求增加私人资本投资的潜力，其中包括混合金融方法，如 first 损失设施，担保或部分拨款，如 MCC 和 DFC 的美国催化剂发展设施和美国国际开发署的数字投资。其他策略包括债务转换机制，如担保和贷款计划，如 EXIM 和 SBA 提供的计划。保障计

划可为中小企业参与国际项目提供必要的营运资金。

新兴市场的货币风险可能会阻碍对基础设施的长期投资。为了推进国际基础设施的优先事项，美国可以帮助开发一个强大的当地货币借贷平台。根据 2018 年的建设法案，DFC 被授予了扩大的权力，如果有实质性的政策理由，就会发放当地货币贷款，而 DFC 正努力通过其当局实施这一能力。地方货币兑换对于可再生能源的产生和公共交通特别重要，因为这些部门的持续成本和收入基础都是本地化的。货币对冲的费用往往是使美国公司的回报没有吸引力的因素。

担保债券通过向客户提供工作将完成的保证，帮助小企业赢得合同。许多公共和私人合同都要求担保债券，这是由担保公司提供的。SBA 为某些担保公司提供担保债券，允许这些公司为可能不符合其他保证标准的小企业提供担保债券。联邦机构将推销这一工具，以鼓励小企业竞标项目。

EXIM 的 CTEP 还可以用来帮助美国公司在基础设施项目上进行竞争。CTEP 是国会对 EXIM 的授权，以支持面临出口销售竞争的美国公司，或在转型出口领域的公司，如无线通信、可再生能源、能源优势、水处理、生物技术和生物医学科学。这种支持可能包括降低费用、延长还款期限以及其他 EXIM 政策的例外情况。对于转型出口领域，EXIM 有能力支持至少 51% 的美国内容的交易，如果满足某些标准，可以考虑低于 51%。

USTDA 正处于新兴经济体基础设施发展周期中最关键和最具有战略意义的阶段之一。USTDA 为海外项目发起人提供资金资助，用于项目准备活动，如可行性研究、技术援助和试点项目。美国公司执行这些活动，区分基础设施项目的技术和设计选项。这对美国的竞争力至关重要。

USTDA 的工具对于构建可以细化、实现和持续的基础设施项目也至关重要。USTDA 的项目准备援助帮助美国政府机构，如 EXIM 和 DFC，为值得信赖的国际金融机构，包括多边开发银行和地区开发银行，建立可银行基础设施活动的管道，以及私人银行。这些合作伙伴增加了实施基础设施项目的可能性——美国商品和服务可能出口到公共和私营部门的自然部门。USTDA 与其他美国政府合作伙伴携手合作，以确保其项目与关键的优先事项相一致，如 PGII、IPEF 和繁荣的非洲。

促进公共采购中的公平性和透明度

如果没有公平和透明的采购系统，美国公司就不太可能竞争发展中国家的基础设施项目。根据联合国的说法，缺乏公平和透明的采购系统会使投标公司的成本增加 10-20%，往往导致基础设施质量差和长期成本上升。基础设施项目、咨询公司和投资由各种实体进行融资、招标和管理，包括外国政府部门、千年发展银行以及美国贸易和发展机构。每个实体都需要广泛和独特的应用和提案流程，涉及大量的时间和财务和人力资源，这使得许多美国中小企业面临挑战。

为了促进公平和透明的采购，美国政府将鼓励以美国为股东的千年发展目标对外国政府运营的由 MDB 资助的采购进行更严格的监督。美国政府还将继续与 MDB 合作，促进采购奖励的最佳价值而非低成本，以便鼓励各国考虑和分配具有长期利益的项目，如提高短期、低成本的解决方案。

投标人哈里斯政府将与国际合作伙伴合作，推进基础设施解决方案，通过改善边缘群体的成果和鼓励创新，如支持向低碳基础设施和数字技术的过渡，产生经济、环境和社会效益。例如，为了支持政府对气候和清洁技术的关注，EXIM 将利用其气候委员会主席，由来自私营企业、学术界、研究机构和民间社会的成员组成，就如何更好地支持美国气候和清洁技术

出口商向 EXIM 提供建议。

此外，不明确的法律和监管要求、明显的腐败以及其他当地标准或做法限制了投资者对许多发展中国家市场的信任和兴趣。美国将与伙伴国家、国际金融机构、发展金融机构和其他捐助者合作，确定投资方面的政策和市场障碍，以及减少其影响的潜在行动，包括引入和支持政策改革。例如，美国与日本和澳大利亚联合启动了蓝点网络，以认证符合强大国际标准的高质量基础设施项目，以建立问责制并支持可持续投资。

虽然美国公司在提供高质量、创新的基础设施解决方案方面具有竞争力，但新兴市场往往优先考虑最低成本而非最佳长期价值。这种做法有利于那些得到补贴或愿意不盈利或亏损地竞争的外国竞争对手，从而挤出了那些美国公司

解决方案提供了更长期的价值。为了解决这一挑战，除了美国财政部的 MDB 改革议程，USTDA 的全球采购计划和 CLDP 协调改善在不考虑投资总成本的整个生命周期市场的公共采购系统。这些努力将建立外国政府的内部能力，以采用符合 20 国集团质量基础设施投资原则的基于价值的采购做法。

改善机构间的协调，以支持早期阶段和积极的交易

美国政府将加强对联邦基础施工具包的协调推广，包括市场情报、早期项目准备和出口援助资源。更好的协调和信息共享可确保政府资源流向最有可能取得商业成功的项目，并有助于降低风险。包括美国国际开发署、EXIM、USTDA 和 DFC 在内的联邦机构将正式建立和加强合作伙伴关系，以改善项目转诊，并使美国公司更容易与多个联邦机构合作，以确定和寻求出口机会和可融资的项目。

USTDA 和 ITA 将开发基础设施资源指南，以补充国家商业指南。资源指南将提供优先市场的近期基础设施项目的详细清单，这将为新上市公司提供确定近期销售机会的路线图。ITA 将开发在线培训工具作为一站式的美国企业概述和链接到所有美国政府资源，支持或促进美国公司的竞争力参与外国基础设施项目，包括事实表、资源指南、项目清单，和案例研究。该网站还将举办录制的网络研讨会和培训项目，指导美国公司通过 MDB 资助项目的投标过程，以及与 USTDA、EXIM、DFC 和其他美国贸易促进和投资机构合作的深入培训。

促进商业宣传

ITA 的宣传中心协调相关联邦机构的活动，以支持美国出口商在外国公共部门项目上竞标外国竞争对手。宣传的目标是代表美国出口商与外国框架争夺国际合同，实现公平的竞争，并促进美国在世界各地的商品和服务的出口。该倡导中心与美国在全球各地的大使馆和使团合作，增加与外国政府的接触，并传递强有力的支持信息美国投标人。美国出口商可以为从小型合同到大型多年合同的项目提供援助。支持美国出口商竞标外国政府采购对美国公司和东道国都有利，因为它可以促进招标过程中的公平和透明度，并可以成为打击腐败的有力工具。

此外，在新兴经济体的情况下，美国公司面临竞争劣势从外国竞争对手的激励超过招标要求，他们可能会要求 USTDA 帮助水平与培训基金的成本福利培训的外国政府赞助基础设施项目。

宣传中心将利用 ITA MDB 联络计划开展有针对性的推广，以帮助中小企业和大公司了解

他们如何从宣传中获益，并获得与千年发展银行相关的机会。MDB 联络计划是一项由国会授权的倡议，在美国政府作为股东所在的每个千年发展银行设立商业联络机构，它将分享有关出口公司的信息，并与海外基础设施机会联系起来。

倡导中心和 USTDA 密切合作，支持美国出口商参与海外公共部门项目。改善接触外国同行，USTDA 将增加其反向贸易任务的利用率，旨在把外国决策者到美国的设计，制造，和操作 U. S. -manufactured 商品和服务之前进行采购决策和增加美国公司访问外国政府官员。反向贸易任务为小企业会见美国的潜在买家提供了一种廉价的替代方案。

增加国内外推广

通常，美国公司，特别是中小企业和来自服务不足社区的企业，都没有意识到采购机会。尽管美国公司开发了开创性的创新解决方案，但它们可以争取参与积极商业外交的外国竞争对手。为了增加在海外竞争采购项目并赢得采购项目的美国公司的数量，美国政府将提高对联邦资源的认识，通过通信和推广技术来支持美国公司寻求外国政府采购和基础设施发展。如上文所述，美国政府还将通过 USTDA 的反向贸易任务等举措，向寻求基础设施解决方案的国家促进美国的创新。

美国商务部将与全国各地的公共和私营部门合作伙伴进行部门专业圆桌讨论，以确定与优先基础设施部门相一致的创新公司和技术。为了向美国公司促进采购机会，贸易促进和金融机构的负责人将参加国内活动，以突出海外基础设施的机会和联邦资源，以支持美国公司走向全球。

将特别注意促进采购机会，包括分包给中小企业和服务不足社区的企业。例如，SBA 将与其他贸易促进协调委员会机构合作，加强对 8(a) 计划的利用，以促进社会和经济上地位不利的企业参与全球基础设施发展。该项目鼓励 8 家 (a) 公司与更大、更有经验的美国基础设施框架之间的合作，能够指导和建立 8 家 (a) 公司的能力，为可持续的基础设施发展做出贡献。

USTDA 将在 USTDA 资助的所有项目准备活动中开发并包括对美国公司的竞争分析。通过纳入这项新的竞争分析，美国公司将为那些准备进入新兴市场并取得成功的美国潜在的合作伙伴提供指南。同样，了解美国的新技术能力出现的位置，对于为新的、不断增长的公司和行业建立出口市场以及降低供应链风险也很重要。

EXIM 成立了一个新的全球发展部门，全球业务发展的 Ofce，直接向 EXIM 的主席和主席报告，负责向不同地理区域和全球商业部门营销 EXIM 的项目和产品，为美国出口商和美国战略利益提供商业机会。

中冶集团将继续积极鼓励美国框架公司参与中冶集团资助的商业机会。MCC 将在其项目发展的重大里程碑上为所有国家的美国框架项目组织网络研讨会和亲自研讨会，在契约开始时组织 MCC 契约范围的会议，以及针对大价值采购的专门采购会议。这些研讨会对所有感兴趣的人开放，并在 MCC. gov 网站上做广告。

第八章：农业、渔业和林业

出口对美国农民、牧场主、农民和林业员的经济可行性至关重要。美国农业部促进向世界各地的客户销售安全、有益健康和可持续的美国食品和农产品。美国农业部的对外农业服务局（FAS）提供市场信息并支持出口促进活动，帮助美国农业、食品、联邦农业服务局和林产品出口商识别和利用国际市场机会。美国农业部/FAS 与合作伙伴合作，评估市场状况，减轻和消除对美国出口的障碍，并建立合作伙伴参与国际贸易的能力。美国农业部/FAS 管理出口发展项目和活动，与土地大学、美国公司及其活跃的国家区域贸易组织（SRTGs）、美国农业、农业和森林产品协会（市场发展项目合作者）以及美国 and 外国金融机构合作。美国农业部/FAS 将通过以下战略和计划为美国出口商创造更多和更好的市场机会，包括为美国气候智能产品开发外国市场。

为美国出口商引入新市场

美国农业部/FAS 支持国际贸易展，并提供农业综合企业贸易任务（ATM）和虚拟贸易活动（VTEs），将美国出口商与新的和新兴的外国市场联系起来。

美国农业部/FAS 认可的贸易展览

美国农业部/FAS 每年在世界各地支持 20 多个精选的国际贸易展。美国农业部支持那些为美国公司和生产商提供最佳营销机会的节目。被认可的展览有一个“美国馆”，向潜在的外国买家展示美国制造产品的品种和质量。美国农业部/FAS 为参与认可节目的公司提供市场营销和推广服务、市场情报、后勤支持和现场协助。

美国农业部/FAS 农业综合企业贸易委员会

美国农业部通常每年在特定的市场开设 6 台个人自动取款机。自动取款机为州农业部、SRTG、合作伙伴、贸易协会和美国农业综合企业提供了一个独特的机会，以了解新的市场机会，并进行一对一的商业会议。自动取款机还为美国农业部领导提供了一个平台，与东道主政府进行贸易相关的政策讨论。

虚拟交易事件

美国农业部的 VTE——在大流行期间开发，现在是美国农业部工具箱的一部分——能够有效地维持和建立美国出口商和潜在买家之间的关系，仍然是美国参展商获得市场洞察力、访问非正式网络、与潜在外国买家进行正式商务会议的宝贵手段。兽医协会还帮助美国出口商探索更新或更小的利基市场，而他们可能在贸易任务或传统的国际贸易展期间无法探索这些利基市场。

扩大农业综合企业、中小企业参与项目和出口业务

美国农业部/FAS 鼓励美国政府的扩张。中小企业通过支持 srtg 和其他参与者，如部落间农业理事会（IAC）的推广和出口培训倡议，参与市场发展规划，特别是在服务不足的社区。

扩大中小企业资格

美国农业部的农业贸易促进（ATP）计划提供了 3 亿美元的注入市场发展投资，建立了一个更大的规模的中小企业参与比美国农业部的市场准入计划（地图），使大型中小企业参与计划，以及提供额外的资金更好地满足整体需求。大多数中小企业参与 SRTG 成本分担活动，促进参加贸易展览和贸易代表团。随着更多的个人活动的发生，预计参与的中小企业的数量及其活动水平将会增加。ATP 的基金将持续到 2024 年 9 月。

扩大了部落间农业委员会的参与

美国农业部/FAS 与 IAC 密切合作，支持对印第安人拥有的公司的战略规划和出口商培训，并帮助 IAC 改进其战略规划和项目管理实践。FAS 项目对于提高人们对部落食品和农产品的认识和销售至关重要。

展示美国生产者的可持续性

产品的可持续性，包括产品的经济、社会和环境性能，是一个越来越重要的营销考虑因素，在许多情况下，也是美国出口商的一个重大潜在优势。美国农业部/FAS 及其美国合作伙伴正在开展几项举措，以沟通和促进美国农业出口的可持续性，包括气候智能产品的出口。

美国可持续发展联盟项目信息传递

美国农业部/FAS 提供地图基金支持美国可持续发展联盟 (USSA)，这是一个由美国农业、森林和林产品行业协会组成的组织，展示了一百多年来美国针对空气、土壤和水保护问题的立法，并展示了其商品的可持续生产实践。这一教育活动有助于解决消费者和零售商日益增长的兴趣，特别是在欧洲，在他们的购买决策中考虑到可持续性因素。USSA 维护着一个包含行业简报和一系列相关材料的网站。USSA 计划扩大其公众意识运动，包括接触欧洲的行业和政府利益相关者，更新网站，并扩大社交媒体的参与。

美国州/地区农业图像视频

美国农业部/FAS 海外食品与美国肉类出口联合会和四个 srtg 合作，正在利用 MAP 基金制作大约 40 个三重视频，以帮助提高外国公众对美国高价值食品的看法。这些视频有助于展示美国农业的可持续性。这些视频预计将被用于社交媒体、广告、贸易展览和其他公共活动。拍摄地点分别在路易斯安那州、科罗拉多州和明尼苏达州。

皮革生命周期评估

美国农业部/FAS 正在利用 MAP 资助隐藏和皮革委员会的倡议，开发皮革生命周期评估 (LCA)，计算美国皮革生产的环境足迹，并与合成替代品进行比较。由于来自以石油为主的合成替代品的竞争，美国的出口严重下降，它们被错误地认为更加环保。研究结果将与美国肉类和畜牧业部门分享，以便纳入他们自己的 LCA 工作。

与气候智能大宗商品的合作伙伴关系

美国农业部致力于通过对气候智能商品的合作伙伴关系，支持不同种类的农民、牧场主和私人森林土地所有者。这一举措将扩大美国气候智能商品的市场，利用气候智能商品生产中带来的温室气体效益，并为生产农业提供直接的、有意义的效益，包括为小型和服务不足的生产者。

2022 年 9 月，部长维尔萨克宣布，美国农业部将在气候智能商品伙伴关系的资助机会下，向 70 个选定的项目投资 28 亿美元。2022 年 12 月，他宣布将在第二个投资项目中再投资 71 个项目。美国农业部预计，这一超过 30 亿美元的总投资将增加美国大宗商品市场，并扩大美国各地农民和牧场主的收入来源。

利用贸易和监管对话来扩大市场准入

与美国工业和其他国家合作，美国农业部/美国农业农业部将利用其分析、谈判、营销和外交专业知识，开发新的、更多样化的出口市场，减少现有的出口障碍。

执行贸易协定

美国农业部/FAS 和 USTR 共同努力，促进公平的农业贸易，并执行贸易协定，以确保贸易伙伴履行其农业贸易承诺。通过与外国政府同行的持续接触来实施 USMCA，对于确保美国农民和牧场主的预期利益得到充分实现至关重要。2023 年 1 月 31 日，美国贸易代表凯瑟琳·泰和部长维尔萨克宣布新的 USMCA 争端解决小组挑战加拿大的乳制品税率配额（TRQ）分配措施不公平利用加拿大处理器决定 TRQ 分配，并实施新条件特别禁止零售商，食品服务运营商，和其他类型的进口商利用 TRQ 分配。2023 年 6 月 2 日，泰大使和美国维尔萨克部长宣布，美国已要求 USMCA 与墨西哥就采用农业生物技术产品的措施解决争端，包括禁止在玉米饼或面团中使用生物技术玉米。这两个争端解决程序都正在进行中。美国农业部还将酌情优先执行其他贸易协定，以包括必要时对美国农业部高级官员的参与。

贸易规则协调

美国农业部/FAS 正在非洲、亚洲和拉丁美洲工作，以促进区域和全球贸易规则的协调。美国农业部在这些地区的项目帮助其他国家制定、采用和实施以科学为基础的法规，保护人类、植物和动物的生命和健康，并促进可持续的农业政策，同时遵守世界贸易组织的承诺和促进贸易。

协调监管规则，以及确保监管发展的透明度和可预测性，有助于降低向外国市场出口美国农产品的成本。通过美国农业部/FAS 与其他国家的政策和监管合作，美国农业部/FASled 项目降低了美国农产品出口将被任意拘留或被拒绝在外国港口目的地入境的风险。

帮助发展中国家建立其贸易能力

美国农业部/FAS 与发展中国家合作进行监管技术培训，支持基于风险的政策，最大限度地减少潜在的贸易中断，提高透明度和可预测性。美国农业部/FAS 将继续与合作伙伴协调区域农药法规，并建立基于科学的食物安全、动物健康和植物卫生法规。例如，在 2022 年，美国农业部/FAS 通过奖学金和科学交流项目以及互动式、网络课程对世界各地个人进行培训，以支持 efforts 将基于科学的原则纳入卫生和植物卫生措施。

认识到农业部门、贸易和气候变化之间的内在联系，美国农业部正在带头帮助发展中国家适应和减轻气候变化的影响，限制未来的供应和贸易中断，并制定透明的、以科学为基础的决策，以增加农业贸易的机会。美国农业部支持国际合作，分享有关农业生物技术产品，以帮助缓解和适应气候变化的采用、使用和贸易的知识。美国农业部交易所规划共享气候适应技术的最佳实践，并加强与贸易伙伴的关系。

美国农业部的项目与新兴市场分享来自美国农业部技术机构、土地资助大学和农业行业合作伙伴，也被称为合作伙伴——比如低排放牲畜和农业太阳能的创新，帮助他们采用或适应气候智能的实践，成为更好的美国贸易伙伴。其中一个例子是粮食进步方案，在该方案中，发展中国家的私人志愿组织和其他国际组织提供培训和技术援助，旨在提高农业生产力和扩大进入市场和贸易的机会。

利用美国农业部/FAS 的出口融资计划协助美国出口商

美国农业部/FAS 将继续管理其出口运输项目，并识别和解决可能阻碍中小企业参与的障碍。

美国农业部/FAS 出口信贷计划

为了提高发展中国家和新兴市场的流动性，美国农业部/FAS 运营了两个出口信贷担保项目，协助美国农产品和服务的商业融资：出口信贷担保（GSM-102）计划和贷款担保计划（FGP）。这两个项目都提供了美国农业部商品信贷公司提供的还款担保，为商业贷款机构和出口商提供了降低在购买美国农产品、商品和服务需要信贷的国家扩大融资所需的偿还风险。通过美国农业部/FAS 的出口信用担保计划，美国出口商和美国金融机构可以确保美国农产品、商品和服务的出口付款得到保证，从而将他们的商业机会转化为真实的交易。每年，都有 55 亿美元的可用担保被分配给符合条件的目的地。

美国农业部/FAS 的出口金融推广服务跨越了其主地区，特别关注在非洲、亚洲、拉丁美洲和中东具有增长潜力的国家。出口金融局与美国农业部/FAS 的海外合作伙伴密切合作，举办研讨会和信息会议，教育美国出口商，包括中小企业、外国买家、美国和非美国金融机构。技术正在使推广领域比以往任何时候都更容易获得，提供了另一种工具，以接触到更广泛的受众，并提高人们对出口金融项目的认识。

建立伙伴关系对于建立对出口金融援助的意识至关重要。美国农业部/FAS 经常与 EXIM、SBA、USTDA 和 State 合作，共享信息并举办联合研讨会。这些关系也导致了与州和地方网络的伙伴关系，如小企业发展中心，以及少数族裔服务组织，如全国黑人农民协会。此外，美国农业部出口信用担保费用现在是小企业管理局步骤规定的合格费用。根据出口国的州如何管理步骤基金，担保费用的一定比例是可能可报销的。

美国农业部/FAS 还与美国地区银行合作，接触中小企业和新到出口的农业综合企业。此外，美国农业部/FAS 与 srtg 和州农业部合作，提高所有农产品部门对 GSM-102 的认识，从而扩大信贷的使用，以支持更多种类的美国农产品出口。

第九章：海鲜产业

海鲜对人们有益，对经济有益，负责任地生产也对地球有益。美国被公认为全球可持续海产品的领导者——野生捕捞和养殖。野生捕捞和海洋养殖是不断增长的全球人口的重要蛋白质来源。鉴于其相对于其他动物蛋白的低碳足迹，可持续的海产品生产可能是一种具有环境优势的食品生产方式，它越来越是食品系统的中心部分，旨在减少和减轻气候变化的影响。

海产品也是蓝色经济增长和就业的驱动力，美国海产品产业支持了约 120 万个就业岗位，⁴⁰并维持了全国各地的沿海社区，包括农村和服务不足的社区。该行业每年的销售额约为 1650 亿美元⁴¹和 110 亿美元的加工海产品，⁴²2019 年的出口价值约为 50 亿美元。⁴³

进入外国市场的欺骗性破坏了美国海产品产业的潜在增长和竞争力。美国海鲜贸易防御 2019 年 170 亿美元。⁴⁴渔船所有者和运营商、处理器、出口商和其他利益相关者表示担忧，外国竞争对手有更好的进入美国市场比美国海鲜行业海外，削弱国内和国际市场机会。

中小企业约占美国行业的 90%，其中包括野生海产品和养殖海产品，但它们往往缺乏在全球市场进行快速竞争的工具。与此同时，由于贸易和贸易政策的缺陷、非贸易壁垒以及国际资源管理实践的分歧，美国大型海产品出口商在全球市场上处于不利地位。

最近新冠肺炎疫情的影响和供应链限制加剧了美国海产品行业现有的市场挑战。在 COVID-19 大流行期间，美国海产品行业的部分部门的低迷程度甚至超过了美国整体经济。例如，与 2020 年最近一年的历史平均水平相比，2020 年的商业登陆收入下降了 20% 以上；严重依赖餐馆销售的廉价农民，在大流行最严重的时候失去了大约 90% 的市场份额。海产品经销商和加工行业在 2019 年大部分时间里已经经历了市场疲软，但在 2020 年新冠肺炎大流行大部分时间里经历了更持续的收缩。此外，美国海产品贸易在疫情大流行期间出现增长，尽管进口保持稳定，但 2020 年美国海产品出口下降了 23%。大流行造成的持续贸易和供应链中断突出表明，该行业需要使国内生产、加工、冷藏和市场现代化、多样化和扩大；解决劳动力短缺和劳动力发展需求；面对现有的限制，重新评估国际贸易选择并使其多样化。

美国蓬勃发展、监管良好的海产品行业能够在国内外竞争，这将促进全球海产品供应和美国可持续发展的粮食安全。确保美国可持续的工厂和出口商保持竞争力，也将有助于减少全球海产品供应对外国企业的依赖，这些外国企业面临过度生产、非法、未报告和无监管（IUU）生产以及滥用劳工的风险，包括强迫劳动。美国海产品产业在加强公共卫生和营养、创造就业机会，特别是在农村和服务不足的社区方面发挥着关键作用，并成为气候适应食品战略的关键作用。美国政府将推进贸易政策、市场准入和贸易促进活动，以支持美国合法和可持续的金融企业。

⁴⁰ 美国国家海洋渔业局(2022 年)美国渔业经济学,2019 年。美国商务部,NOAA 技术备忘录,NMFSF/SPO-229A, https://media.fsheries.noaa.gov/2022-07/FEUS-2019-fnal-v3_0.pdf

⁴¹ 同上。

⁴² 美国国家海洋渔业服务局(2021 年)美国国家海洋渔业服务局,2019 年。U.S. 商务部,NOAA 当前渔业统计数据 No. 2019, <https://media.fsheries.noaa.gov/2021-05/FUS2019-FINAL-webready-2.3.pdf?null=>

⁴³ 同上。

⁴⁴ 同上。

与贸易发展相关的国家海洋和大气管理局

美国国家海洋和大气管理局的国家海洋渔业局（NOAA 渔业局）在 2022 年重组了其国际渔业局，更名为国际公平、贸易和商业渔业局（IATC），其中包括一个新的贸易和商业部门。此次重组旨在解决与贸易和商业政策和分析相关的日益增长的需求，实施新的和不断扩大的法定授权，更新信息技术和分析能力，并确定海产品贸易、海产品竞争力和 IUU 包装等问题的优先事项。

IATC 将整合并进一步发展 NOAA 渔业的能力，以阻止 IUU 的 fsh 和 fsh 产品和虚假陈述的海产品进入美国商业，并促进支持粮食安全和可持续渔业的贸易。所有四个国家海洋和大气局渔业进口的贸易监测项目现在都合并到 IATC 中，以促进功能和运营优势以及 IT 现代化。IATC 打算进一步发展其促进美国海产品出口的能力，确保公平的市场准入，制定海产品贸易战略，并提高全球对美国海产品作为可持续选择的认可度。

美国国家海洋和大气管理局的渔业部门还通过海产品检验计划颁发的认证，在促进出口方面发挥了直接作用。IATC 的重组还将有助于利用海产品检验计划的贸易相关方面，包括继续参与出口证书的谈判和签发，以减轻其他国家在海产品贸易施加的技术性壁垒。与国家统计局平行，美国国家海洋和大气管理局的渔业部门正在制定一项国家战略，以支持海产品行业的恢复力和竞争力，包括野生捕获产品和水产养殖产品。这一更广泛的战略将集中于如何帮助美国海产品行业，应对气候变化、劳动力短缺、收获、加工和分销基础设施老化导致的海洋条件加速变化，从而应对相关挑战。强有力的出口战略将建立在其他海产品战略和美国国家海洋和大气管理局渔业的核心工作的基础上，并帮助美国海产品行业在国内和国际市场蓬勃发展。

协调跨部门的海鲜贸易政策和出口促进活动

美国的海产品行业是混乱和多样，不同的利益和选民可能从协调的议程中受益。然而，与海产品贸易相关的部门分布在多个机构和局中，包括 NOAA、美国农业部、美国食品和药物管理局和 USTR。

这些机构将以协调的方式进行合作，确定有针对性的行动，以促进海产品工业出口，与工业接触，并确保负责任的贸易，以支持保护和可持续利用海洋资源的更广泛目标。这将包括创建一个跨部门工作组专注于海产品部门改善合作和优势解决海产品贸易问题和政策举措，设计主动的策略来解决现有的障碍支持美国工业，并迅速反应当新的障碍出现，可能影响更广泛的贸易股票或需要响应通过双边渠道或世界贸易组织通知。

促进和增加进入外国市场贸易战略

有权进行或支持贸易谈判和促进贸易的机构将寻求机会，通过高水平的支持和更强有力的协调来改善美国海产品行业的市场准入。美国国家海洋和大气管理局渔业部门、USTR、美国农业部和 ITA 将共同确定优先市场准入问题和战略，以与相关的机构间伙伴解决这些问题。

机构将开发一个更协调和系统的方法来解决优先外国市场准入壁垒的海鲜，将利用机会来确保海鲜贸易利益充分翻新的谈判新的贸易协议和安排和行动来监控和执行遵守现有的贸易协定和促进贸易和解决技术性贸易壁垒。这将包括寻求行业对优先贸易壁垒的投入，以指导战略。迄今为止，美国海产品行业代表已经在澳大利亚、巴西、智利、中国、欧盟、日本、秘鲁、俄罗斯和台湾等几个市场确定了美国出口的出口和非出口壁垒。

重组的国际贸易和贸易和商务部门的建立，美国国家海洋和大气管理局渔业将增强埃福特提供主题专业知识的其他机构有专门的贸易谈判和执法当局帮助制定策略和行动计划集中于贸易壁垒识别的海产品行业。美国国家海洋和大气管理局渔业将加强关注贸易和商业重点，帮助渠道，引导行业投入；识别、评估、减轻或消除对美国工业严重不利的贸易壁垒；通过改进机构间协调进程优先考虑这些障碍；并与 ITA 和 USTR 合作，共同推进在外国政府接触和贸易谈判中解决这些问题的战略。

联邦机构也将共同努力，通过有效的认证程序来促进贸易。美国农业部的动植物卫生检验服务和美国国家海洋和大气管理局渔业的海鲜检验计划将优先共同开发一个统一方法管理要求动物健康认证作为新兴技术贸易壁垒的来源，包括更新谅解备忘录澄清角色和责任。

美国国家海洋和大气管理局渔业部门制定了一种标准的出口健康证书，用于在关键出口市场进行谈判，作为积极的解决办法，尽量减少出口认证对工业的负担。本标准认证包括了海产品贸易中有关食品安全和动物健康的所有国际协议。美国国家海洋和大气管理局的渔业部门打算开始与一些优先国家进行谈判，以证明这一概念，并与 USTR、美国农业部和 ITA 等机构间的合作伙伴保持一致。美国国家海洋和大气管理局的渔业部门还将寻求机会，促进对电子出口证书的接受，并加快完成和提供出口卫生证书的过程。

开展贸易促进活动以支持美国的海鲜产业

美国政府有充足的资源将美国海产品产业与新市场联系起来，促进增加出口和贸易。这些资源包括 ITA 的美国商业服务机构、美国农业部/FAS 和国家经济监管机构。例如，利用 MAP 资金，美国农业部/FAS 鼓励阿拉斯加海鲜营销研究所、部落农业委员会和 SRTGs 在东南亚等优先市场就海鲜促销进行合作。

美国国家海洋和大气管理局的渔业部门将在确定优先市场以推进商业外交、协调战略以及将美国海产品行业与现有资源联系起来，以协助实现其出口目标方面发挥补充作用。美国国家海洋和大气管理局将与联邦伙伴合作，包括 ITA 在沿海州的业务和美国海外代表团，积极在优先市场的美国海产品产业，并确定新的出口机会。美国国家海洋和大气管理局还将与 ITA、美国农业部/FAS 和州合作，包括美国外国使团的代表，协助开展海产品行业出口促进活动和贸易使团。

联邦机构还将探索机会，加强向少数民族企业提供出口促进项目，如部落和服务不足的沿海社区或小规模的水产养殖业务。美国农业部/FAS 为部落间农业委员会提供地图宣传资金，供他们参加国际贸易展和贸易任务。将探索其他伙伴关系，如 NOAA 与 MBDA 的渔业伙伴关系。

改善海鲜产业的贸易推广和沟通

美国国家海洋和大气管理局渔业部门打算设计国内和国际外展战略，以吸引相关运营商，如美国生产商、加工商、分销商、货运代理和海产品经销商。国内外展战略将确保美国海产品行业的利益相关者了解外国市场的商业机会、进出口要求，以及突出和解决贸易壁垒的现有途径，包括 ITA 的贸易协定谈判和遵守标准。国际外展战略将重点关注美国海产品的进口商，以促进贸易运输，并减少行政和后勤负担。

与美国海产品行业协商的更长期的、更成熟的机制，可以释放其他机会，以改善市场营销，以支持更广泛的贸易和商业目标。例如，机构可以与行业战略营销美国海鲜，目标是增加外国对美国海产品的需求，承认美国食品和水产养殖作为资源管理的“黄金标准”，并提高全球对美国海鲜合法、安全、高质量和可持续的。

提供高质量的贸易数据和分析数据

提高分类、分析、准备和共享复杂贸易数据的能力，以确定相关的贸易趋势，将加强与海产品贸易相关的决策，并有助于确定市场挑战和增长机会。与海产品贸易相关的贸易数据、分析报告和市场情报分布在几个机构中，包括美国国家海洋和大气管理局、ITA 和美国农业部。具有海底化贸易数据收集、分析和监测功能的机构将共同努力，评估现有的贸易数据来源、研究和数据差距，以确定可能对决策者和利益攸关方有用的数据趋势。美国国家海洋和大气管理局渔业部门打算领导 efforts 综合和开发一个海产品贸易数据、市场情报和分析产品的中央存储库，使决策者和公众易于获取，符合任何适用的保密要求。美国国家海洋和大气管理局的渔业部门计划进一步开发在线资源来教育海产品行业的利益相关者，并将寻求为私营部门实施外展计划，包括提供贸易分析、市场准入和出口促进信息。

美国国家海洋和大气管理局的渔业部门正致力于开发和实施 IT 工具，以改善全球海产品贸易食品的数据收集、分析和报告。该系统的主要目标目前正处于演示项目阶段，是帮助验证合法贸易，阻止 IUU fish 和 fish 产品的贸易，并通过预测分析、人工智能、机器学习和云技术监控进口，以检测高风险发货。美国国家海洋和大气管理局的渔业部门也在寻求整合和综合广泛的海产品贸易数据，以提高分析和报告能力，特别是用于贸易监测的目的。该系统可以扩展到跟踪出口和帮助分析贸易状况，确定突出贸易机会和挑战的趋势，自动化报告，并迅速扩大分析能力，以支持海产品贸易促进目标。

附页 A 贸促协调组织

- 美国商务部
- 美国国务院
- 美国财政部
- 美国农业部
- 美国能源部
- 美国交通部
- 美国国防部
- 美国劳工部
- 美国内政部
- 美国国际开发署
- 美国贸易和发展署
- 美国环境保护署
- 美国中小企业管理局
- 美国国际发展发展金融公司
- 美国进出口银行
- 美国贸易代表的办公室
- 经济顾问委员会
- 管理和预算水平
- 国家经济委员会
- 国家安全委员会

附页 B 术语

AM	添加剂制造
AM-Bench	添加剂制造基准测试系列
ATM	农业综合企业贸易团
ATP	农业贸易促进
BOP	国际收支平衡表
CIBE	国际商业教育中心
CIP	教学计划分类
CLDP	商法发展计划
CTEP	中国与转型期出口计划
DFC	美国国际开发金融公司
DHS	美国国土安全局
DOE	美国能源局
DOT	美国运输部
EDGE	清洁促进增长和发展
EO	行政命令
EU	欧盟
EXIM	美国进出口银行
FAS	对外农业服务
FGP	设施保证计划
FY	财政年度