

## 对海外代购不一定是好事

有人会好奇,既然跨境进口限额增加,会不会有更多人转开网店、转做微商代购?配合明年1月1日将生效的《中华人民共和国电子商务法》,恐怕答案是否定的。为什么呢?一方面,正如一位微商从业者所言:“跨境电商领域品类相当同质化,个体经营者所能拿到的价格和具有渠道优势的大型电商平台相比,完全没有竞争力。”另一方面,《电商法》的实施或将令行业发生更明显的分化。

宁波市电子商务研究院执行院长、浙大宁波理工学院商学院常务副院长林承亮认为,电商法对电商经营平台规范化的要求,将影响很多通过微商等途径从事分销经营、并未取得注册登记的“小B”,今后的微商代购可能会分化:规模大的会走向规范化和企业化,而规模小的零星交易则会转向地下,生存空间日益减小。

吴晖认为,这对于像井贝电商这样,为B2B、B2C、B2B2C等各个行业的跨境进口商提供采购、报关报检、仓储物流等一站式供应链管理的公司而言无疑是项利好。

至于广大消费者,若是您一不小心在电商平台上买到了“假货”,追究起平台的连带责任来,也将有更明确的法律依据。“有法可依”后,相应的“执法”环节该如何落地实施,想必日后也会有配套的方案。

值得一提的是,此次跨境电商进口政策适用范围将从包含上海、深圳、杭州、宁波等在内的15个城市,扩大到北京、沈阳、南京、武汉、西安、厦门等22个新设跨境电商综试区的城市。

宁波是全国跨境电商进口首个成交额突破百亿的城市。今年“双十一”期间,宁波口岸11日当日跨境电商申报量达到773.07万单,成交14.48亿元,较去年“双十一”当日分别增长24%和29.87%。这一佳绩,既得益于宁波作为最早一批跨境电商综试区保税备货模式的先行,也离不开网易考拉海购、天猫国际等大平台入驻的助攻。

现在,跨境电商进口的适用范围逐步扩大,对新晋城市而言是个好机会。至于宁波,业内人士认为,在跨境进口方面依然具备一定优势。网易考拉海购宁波区总经理刘江源曾向记者表示看中宁波的原因:“一是宁波作为长三角沿海城市,既接近海淘面向经济发达地区的目标消费群体,又有巨大的港口优势。二是宁波口岸已形成了成熟的运行环境,在通关的技术和劳务配套方面为企业提供了很大的便利。”

## 2

## 3

### 明年中澳进出口几乎“零关税”

11月8日,第五轮中澳外交与战略对话举行,中国与澳大利亚双方同意从2019年开始实施新一轮关税削减。从2019年1月1日起,两国双边贸易中几乎所有商品都将享受零关税。

“相较于降税带来的直接影响,能看到两国政府之间握手言好、将继续贸易合作,对我们企业来说就是更重要的好消息了。”听闻中澳之间零关税的消息后,最欣慰的莫过于同澳洲有不少商业往来的宁波外贸人,博闻进出口有限公司总经理邬军听便是其中之一。

在博闻的澳大利亚业务中,既有每年超过百万元的日用品出口订单,又有新拓展的食品进口——公司成为了澳大利亚自由食品公司的区域代理商,在宁波经销澳洲牛奶与麦片。若零关税实现,博闻对澳的进口将得到更低的成本,出口也将和替代地区相比更有竞争力。

宁波对澳大利亚的生意有多大?据宁波海关统计,今年1-10月,宁波对澳大利亚进出口总额为355.1亿元人民币,比去年同期(下同)增长20%,其中对澳出口136亿元,增长16.6%,自澳进口199.1亿元,增长22.5%。换言之,人口数量仅2500万左右的澳大利亚,实则是宁波仅次于欧盟、美国、东盟、日本、中国台湾、韩国的贸易伙伴地区,而进口规模也比出口规模更大。

宁波对澳洲进口哪些产品?海关数据表明,还是以大宗商品为主。铁矿砂及其精矿进口居首位,1-10月累计进口1741.4万吨,减少7.6%,价值74.7亿元,下降17.4%,占同期宁波市进口总值的37.5%;同期,进口煤及褐煤527.2万吨,增加48.8%,价值36.3亿元,增长81.6%,占18.2%;农产品进口位居第三,累计进口34.8亿元,增长50.1%,占17.5%。

澳大利亚是中国铁矿砂、煤炭的主要来源国,中国也是澳大利亚最大的单一出口市场。从2016年起,中国对澳大利亚的动力煤关税便开始分3年逐步下调直至为零,而炼焦煤关税则早已归零,换言之,明年的澳大利亚煤炭进口则可以吃下继续零关税的定心丸了。

## 4

### 一瓶百元进口红酒,成本可减5元多

说到澳洲进口,除了大宗商品外,与人们生活息息相关的日用消费品也相当不少:牛奶、麦片、奶粉、护肤品……其中,附加值最高的品类之一便是红酒了。自2015年开始,郑小新便做起了进口红酒生意,与澳大利亚卡特维拉酒庄达成合作,在宁波开设酒文化体验馆经销红酒,现在每年的生意都会有20%左右的涨幅。

关于澳洲红酒市场,郑小新是这样看的:“和现在市面上面向高端市场的欧洲酒相比,澳洲同样有着悠久的酿酒工艺和发达的相关产业。最重要的是,澳大利亚的酒类性价比相当高,还有面向中端市场拓展的空间。现在澳洲还有很多中国的移民、海外留学生,有这一部分群众基础,也就有了很大一部分市场接受度。”

得知澳洲明年进口关税将进一步下调时,郑小新表示这确实是一个利好。不过,近几年红酒关税的下调是个循序渐进的过程,现阶段2升以下澳大利亚葡萄酒的关税税率已降至2.8%,远低于法国、阿根廷等地14%的税率。若是明年澳大利亚进口关税调零,企业将得到多少实惠?

我们可以算一笔账:一般贸易进口,需要缴纳关税、消费税和增值税。假设一瓶红酒从澳大利亚的到岸价为100元,按照2.8%的关税加上16%的增值税和10%的消费税率算,税后的成本为132.32元则是:

若关税为0,则税后的成本为127.11元,便宜了5.21元。虽然金额不大,但对于郑小新和其他一般贸易进口商来说,一旦商品批量清关,也能节省下不少成本。

同时,一般贸易进口关税的下降,势必会让此类商品——相对于限额内零关税、消费税与增值税仅为一般贸易70%的跨境电商进口而言,比原先增加一些价格优势。作为澳大利亚卡特维拉酒庄直营的经销商,郑小新认为,他以一般贸易的形式进口酒庄的红酒,和跨境进口红酒相比,虽然综合税率稍高一些,但算起成本来未必会高。

“跨境进口综合税率较低,但可能他们获取商品的来源就已经是国外的分销商,而不是厂家直营。这其中仓储物流、包装配送,同样会有很高的成本。我们通过一般贸易从酒庄直接进口红酒,既可以打出卡特维拉的品牌,还能以批发价在酒文化体验馆里出售。”郑小新说。

无论是一般贸易还是跨境电商,不同的玩法,最终指向一个目的:让每一位消费者享受到更多优质商品所带来的美好生活,这也是“扩大进口”惠及民生的真正意义。



博闻进口的澳洲商品。