

外贸总动员

跨境电商试验区数量翻倍,红利呢



上周,国务院正式批复46个新增跨境电商综合试验区。加上之前已经批准的59个,全国将有105个综合试验区,覆盖了30个省市自治区。北京商报记者在梳理这份新名单时发现,其中既有雄安新区、莆田、三亚、延安等明星地区,也有德宏、湘潭、郴州等鲜少出现在公众视野的城市,这些新面孔撕掉了以往外贸重镇的标签,拓展了跨境电商的外延和内涵。

杭州很好,但杭州经验很难照搬。这是后来者的希望,也是后来者的疑惑。跨境电商综合试验区数量翻倍后,能否实现红利翻倍?



制和推广杭州试验区的成功经验。但“无票免税”却不是杭州经验的全部。

杭州跨境电商综试区设立至今,已先后向全国输出113条制度创新清单;出台全国首个跨境电商B2B认定标准、申报流程和便利化举措;在全国率先试点小包出口、直邮进口、网购保税进口、跨境B2B出口等业务;实施全国首个地方性跨境电商促进条例……

政策可复制,各个城市的优势却因地而异。阿里的孵化,义乌、温州在内的浙江省内发达的轻工产业集群,都为跨境电商的发展提供了土壤。

“综试区需要当地具有一定规模的跨境电商企业,这样在综试区内更容易形成集聚效应。此外,一旦建立综试区,也意味着当地税务、商务、海关等部门需要针对试验区内优惠政策进行统一部署与协调,这要求当地政府要有一定的准备和主动性。”商务部研究院电子商务研究所所长张莉指出。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林也表示,东部沿海省份经济发达,在人力资源、交通、外贸企业数量、国际化水平、基础设施等方面更具优势,所以,跨境电商综试区在东部沿海省份比较密集,可以更快为全国跨境电商电子商务健康发展提供借鉴模式。

相比之下,内陆城市可能更需要根据自身的优势特色进行探索。本次疫情或将成为跨境电商加速的催化剂,“商务部研究院国际市场研究所副所长白明认为。

今年以来,跨境电商逆势增长。前两个月,中国跨境电商零售进出口额174亿元,同比增长36.7%。随着跨境电商数量的增长,该模式的红利能否持续仍存争议。

不过,跨境电商组织“出海者联盟”创始人李海认为,虽然跨境电商发展势头迅猛,但仍面临着不小的内外压力,仅有政策的支持还不足以让跨境电商企业在国际市场中高歌猛进。智能递送服务商UEQ CEO杨学海也表示,进口电商总量目前已趋于稳定,增量有限,扩大城市可能助力有限。放开这些新的试点城市,应该也是希望通过地方自身的努力,推出一些新的商业模式出来。”杨学海说。

政策配套

实际上,“无票免税”等政策都在试图复

北京商报记者 陶凤 常蕾/文 CFP/图

看“热闹”与看“门道”

在国务院最新批复的跨境电子商务综合试验区名单里,有些城市让人有点“看不懂”。

以往提到跨境电子商务综合试验区,被大众所熟知的多是占据海运之利的东南沿海城市,以及轻工业发达的传统外贸强区。而出现在这份名单里的城市德宏、满洲里、延安等地,有的地处边境口岸、有的深居内陆、有的则农副业发达。

比如云南省西部的德宏傣族景颇族自治州,面积不大,但分布着3个国际机场,2个国家级边境经济合作区,以及国内首家实行“境内关外”海关特殊监管的姐告边境经济贸易区。但有专家指出,德宏自身的地理优势显著,适合发展跨境贸易,可当地城市规模和发展水平有限,企业发展的配套机制方面仍存在不足。例如进口跨境电商的运输路径及渠道、跨境电商供应链融资担保机制不完善,导致了跨境电商企业扩品难的问题。

与德宏相同,出现在名单里的延安也是“另类”。地处内陆高原,跨境电商起步较晚,地缘优势略逊一筹,到底是什么原因令延安市榜上有名呢?

“农村电商在脱贫攻坚和乡村振兴正发挥着举足轻重的作用。”农村电商专家魏延安一语道破。北京商报记者查询发现,在延安市注册的企业中,多数企业的经营范

围都包括苹果、农副产品线上线下销售;各县的书记也纷纷下场直播带货,卖土特产、卖苹果,热火朝天。

不过,一位在延安当地从事农产品电商销售的负责人介绍称,农产品电商是近几年延安当地大力发展的产业之一,但遗憾的是,大家始终不得其法,流量甚微。消费者对延安苹果的认知度本身就不高,延安当地的苹果也没有规模化、品牌化的效应,电商们一直很难推进,我已经做了七八年,但始终见不到收益。”上述负责人说。

换句话说,不是综试区选择了延安,而是延安需要综试区政策的红利。

在提及综试区入选的条件时,商务部部长助理张骥也表示,外贸进出口规模是跨境电商综试区扩围城市的选择条件之一,原则上重点考虑的是全国外贸进出口规模排名前10位的省市。但与此同时,也会兼顾中西部的地区,考虑到东西中部的合理布局。”张骥说。

实际上,国务院此前已经批准设立了四批电子商务综合试验区。2015年,杭州打头成为国内首个综试区;次年1月,宁波、天津等12个城市获批;2018年,政策红利逐渐向中西部和东北城市倾斜,北京、呼和浩特等22个城市被纳入;2019年底,政策红利翻倍,综试区一举扩容至59个,内陆城市洛阳等也受到青睐。

五年时间,105个综试区:从大连、宁波到泉州,东部海岸线城市全覆盖;北至黑河,南至德宏,内陆边境口岸被逐渐囊括。综试区

将遍布中国东中西部几乎所有地区,各地也将结合自己的禀赋优势,形成各具特色的跨境电商产业集聚区。”中国贸促会研究院国际贸易研究部主任赵萍说。

矛盾集中点:退税

“跨境电商是互联网时代发展最为迅速的贸易方式,能够突破时空限制,减少中间环节,解决供需双方信息不对称的问题。”按照业内的解读,跨境电商大幅降低商业成本、压缩了传统贸易层层代理的诸多中间环节,对消费者最大的红利是实惠,对企业最大的红利是减负。

国家税务总局相关负责人介绍称,从企业的角度看,综试区能带来税收减负,首先是“无票免税”政策,即区内的跨境电商企业未取得有效进货凭证的货物,凡符合规定条件的,出口免征增值税和消费税。而符合条件的综试区内跨境电商企业可采取核定方式征收企业所得税,应税所得率统一按照4%确定。

“跨境电商企业需要‘无票免税’政策是由跨境电商特殊的贸易形态所决定的。”某电商平台负责人告诉北京商报记者,在一般国际贸易中,出口商享有出口货物退税优惠,但要实现出口退税,出口企业必须拥有进项增值税发票。但现在,电商卖家并无法做到为每一类、每一批次所售商品均获得进项增值税发票。

全国两会前瞻·对话代表委员

2020年全国两会召开在即,在这个特殊的年份,全国人大代表、政协委员们聚焦哪些议题?北京商报即日起开辟“全国两会前瞻·对话代表委员”专栏,一同展望和解读代表委员们关心的话题。

十三届全国政协委员唐俊杰:

加强冷链物流产业规划 助力农村电商

农村电商在近两年快速发展,为农村脱贫攻坚提供了新的增长点。根据日前发布的《2020年全国县域数字农业农村电子商务发展报告》,2019年全国2083个县域农产品网络零售额达2693.1亿元,同比增长28.5%,其中832个贫困县农产品网络零售额为190.8亿元,同比增长23.9%。然而,农村电商快速发展的同时,物流方面的弊端也更多地暴露出来。5月7日,农业农村部下发《关于开展“互联网+”农产品出村进城工程试点工作的通知》,计划在两年内建成100个示范县,实现农产品出村进城便捷、顺畅、高效。针对这一问题,十三届全国政协委员、北京二商集团有限责任公司总工程师唐俊杰今年两会的提案就是加强农产品冷链物流产业的规划指引。

北京商报:在农村电商发展方面,您最关注的是哪一部分?目前来说还存在哪些难点待解决?

唐俊杰:农产品销售往往依赖物流,尤其是冷链物流。冷链物流上联生产、下联消费,是构建稳定农产品供应体系的基础性产业。在我看来,全国冷库总量连续多年保持10%以上的增长率,但从产业扶贫效果看,贫困地区冷链物流产业仍然存在

在一些问题。

我把它概括成“三重三轻”。一是重生产、轻流通。各地产业扶贫工作重点是解决“种好、养好”的问题,对农产品采后商品化处理设施建设支持力度不够,产业可持续发展动力不足,易形成返贫隐患。

二是重物资支持、轻智力帮扶。不同农产品冷藏保鲜条件差异大,这就要求冷链物流产业发展政策制定者不但要懂生产、懂市场,还要懂产品特性、懂冷链物流。贫困地区普遍面临专业人才短缺、信息欠缺、资源有限等困难,产业发展的智力支撑不足。

三是重项目实施,轻顶层设计。贫困地区均意识到冷链物流对建成长期稳定产业扶贫机制的重要性,急于补齐冷链短板,但有地区在顶层设计不足时盲目上马项目,导致部分冷链设施“刚落成就落后”“一建成就闲置”,大幅降低了扶贫资金的使用效能。

北京商报:针对这些难点,您的提案有哪些具体建议?

唐俊杰:我建议,一是设立专项资金,支持贫困地区做好顶层设计。冷链物流产业顶层设计应在总体规划的统领下,在对当地发展基础、发展环境和市场需求等进

行深入研究的基础上进行差异化定位,使产业发展既能立足自身,又能与周边地区协同联动,实现冷链物流基础设施连线成网,建成稳定高效的供应链。建议由扶贫办牵头,从扶贫专项资金中导流一部分,定向支持贫困地区做好冷链物流产业顶层设计工作,为冷链产业发展找准方向。

此外,聚焦深度贫困民族地区,以冷链物流带动三产融合,提高脱贫质量。2020年脱贫攻坚决胜难点在深度贫困地区,深度贫困地区攻坚难度最大的就是民族地区。因此,建议聚焦深度贫困的民族地区,加强智力帮扶,以顶层设计为指导,以市场为导向,统筹多种帮扶政策,推动打造稳定的农产品供应链体系,促进三产融合发展,助力脱贫、防止返贫。

为进一步提供冷链项目全生命周期智力支持,可由扶贫办委托专业组织建立面向全国的专家团队。建议由扶贫办协调有关部门,委托中国制冷学会牵头组织社会资源,组建面向全国的冷链物流专家团队,为贫困地区提供涵盖产业规划研究、技术研发、项目决策、建设和运维支持,以及人才培养等环节的全生命周期智力帮扶。

北京商报记者 陶凤 王晨婷

X 西街观察
Xijie observation

无边界游戏:顺丰腾讯争做后浪

肖涌刚

放不过王兴的不只是程维,还有王卫。当美团还在因佣金问题跟商家闹不愉快时,顺丰的外卖平台“丰食”悄悄登陆微信小程序。仗仗不大,但显然有备而来。在“商户入驻”和“企业订餐”板块分别打上“免费上线”“专属优惠”的标语,顺丰之心,路人皆知。

从去年美团叫板滴滴杀入网约车平台,到稍早前马化腾借“小鹅拼拼”重拾电商梦想,再到如今王卫不甘心“只送快递”,互联网下半场,更多的不是“王不见王”,而是短兵相接,公开对垒。

这其中,既有垂直细分领域的激战,也有横向扩张的阳谋。经历过野蛮成长,在各自领域杀出一条血路的巨头们,越来越不愿禁錮在仅有的地盘上,或合纵连横,或开疆拓土,接入端口,竞速流量,打造线上与线下,场景与服务的生态链。

你方唱罢我登场,巨头扩张选择的路线不同,打法迥异,这些眼花缭乱的纷争建立市场变化的基础之上:宏观环境的变化,用户喜好的变化,渠道形态的变化。变化撕扯原有格局,缝隙之下,先透进来。

譬如新冠肺炎疫情,在给经济带来巨大冲击的同时,也催热了新的风口,给互联网行业带来了团餐、直播带货等业态的新商机。此番丰食入局,天然优势在于快递和外卖配送网络的契合,机遇则在于团餐市

场的巨大蓝海。这一新的增长点,成为顺丰撬动美团、饿了么两强格局的绝佳支点。

与以往不同,腾讯此次上线“小鹅拼拼”也算另辟蹊径。自早年购入拍拍网、易迅网起,腾讯的电商野望就没断过。而这些打法皆逃不开与阿里的正面交锋,哪怕是联姻京东曲线救国。而如今,“小鹅拼拼”搭上了社交电商的新概念,瞄准的是正在发育的下沉市场。疫情期间,社交电商和下沉市场释放的巨大能量,有目共睹。虽然前有拼多多、小红书,但腾讯此间上车还不算晚。

当然,虎口夺食绝非易事。作为电商、外卖领域的“后浪”,要在竞争对手的腹地安营扎寨,腾讯和顺丰不能仅靠资本、渠道的投入,更不能靠复制黏贴,必须拿出与之相匹配的经营模式,走出一条特色之路。而这一点上,四面出击的美团又恰巧是个典型注脚。

有限的游戏在边界内玩,无限的游戏玩的就是边界。韦尔奇首创的“无边界”理论在互联网时代,嬗变为詹姆斯·卡斯的“无限游戏”。这场游戏中的互联网巨头们,一直在打破边界,改写规则。搏杀残酷激烈,没有哪朵浪花可以永立潮头,市场活力发轫于此。

也正因如此,用户们才拥有了更多选择的余地。