

# 涉外政策速递

iTrade 国际贸易俱乐部  
深圳市天地纵横企业管理顾问有限公司  
2015 年 8 月 03 日

## 目录

<b>税务局政策动态</b> .....	<b>3</b>
国家税务总局关于取消乙烯、芳烃生产企业退税资格认定审批事项有关管理问题的公告 .....	3
<b>海关部政策动态</b> .....	<b>4</b>
海关总署公告 2015 年第 34 号（关于《货物进口证明书》相关事宜的公告） .....	4
<b>行业动态</b> .....	<b>6</b>
电商物流 2015 年巨变：四大拐点终于出现.....	6
WTO 达成协议：201 种高科技产品将零关税.....	8
外媒：美日做最后挣扎 狙击人民币国际货币地位 .....	8
广州海关创新自贸区企业管理制度.....	9
青岛海关首票“汇总征税”货物顺利通关 .....	9
C2M 电商平台“必要商城”亮相.....	10
跨境电商能否开启杭州外贸新一轮“黄金时代”？ .....	10
B2B 电商迎来新生：资本涌入大宗商品崛起.....	12

 税务局政策动态

## 国家税务总局关于取消乙烯、芳烃生产企业退税资格认定审批事项有关管理问题的公告

### 国家税务总局公告 2015 年第 54 号

根据《国务院关于取消非行政许可审批事项的决定》（国发〔2015〕27 号）和《国家税务总局关于发布〈税收减免管理办法〉的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 43 号）的规定，现就取消“乙烯、芳烃生产企业退税资格认定”审批事项有关管理问题公告如下：

一、符合《财政部中国人民银行国家税务总局关于延续执行部分石脑油、燃料油消费税政策的通知》（财税〔2011〕87 号）和《国家税务总局海关总署关于石脑油燃料油生产乙烯芳烃类化工产品消费税退税问题的公告》（国家税务总局海关总署公告 2013 年第 29 号）第一条规定，享受退（免）消费税优惠政策的纳税人，按以下规定办理资格备案手续：

（一）纳税人应在申请退（免）消费税的首个纳税申报期内，将资格备案资料作为申报资料的一部分，一并提交主管税务机关；

（二）资格备案事项发生变化的，应按《用于生产乙烯、芳烃类化工产品的石脑油、燃料油退（免）消费税暂行办法》（国家税务总局公告 2012 年第 36 号发布）第十条的规定，办理资格备案事项变更手续；

（三）本公告施行前，纳税人已取得退（免）消费税资格的，不需重新办理资格备案手续。

上述资格备案资料是指国家税务总局海关总署公告 2013 年第 29 号第二条规定的资料。

二、本公告自 2015 年 8 月 1 日起施行。《用于生产乙烯、芳烃类化工产品的石脑油、燃料油退（免）消费税暂行办法》第三条同时废止。

特此公告。

国家税务总局

2015 年 7 月 24 日

## 海关部政策动态

### 海关总署公告 2015 年第 34 号（关于《货物进口证明书》相关事宜的公告）

为规范《货物进口证明书》（以下简称“证明书”）管理，便利进口货物收货人或其代理人（以下简称“收货人”）办理证明书签发手续，现将有关事项公告如下：

一、证明书是指依据国家有关法律、行政法规、规章和国际公约的要求，海关在办结进口货物放行手续后，应进口货物收货人的申请所签发的证明文书。

下列情况，收货人可在办结进口货物放行手续后向海关申请签发证明书：

- （一）进口汽车和摩托车整车；
- （二）有特殊管理规定，明确需签发证明书的进口货物；
- （三）我国所加入或缔结的国际公约要求缔约国履行签发证明书义务的进口货物；
- （四）海关同意签发证明书的进口货物。

下列情况，海关不予签发证明书：

- （一）暂时进境、修理物品、加工贸易、租赁贸易等将复运出境的货物（包括进口汽车和摩托车整车，下同）；
- （二）复运进境的原出口货物；
- （三）自境外进入海关特殊监管区域或保税监管场所的保税货物；
- （四）海关特殊监管区域或保税监管场所之间进出的保税货物。

外国驻华使领馆、国际组织驻华代表机构及其人员、外商常驻机构及其常驻人员、其他非居民长期旅客等从境外进口的车辆，以及海关罚没、变卖的进口车辆仍按现行规定办理。

二、对进口汽车和摩托车整车，收货人可在向海关办理报关手续后，通过相同报关单预录入系统补充并提交汽车、摩托车具体数据，向海关申请签发证明书。

汽车具体数据包括商品项号、商品名称、规格型号、动力类型、发动机号/电动机号、排气量/电动机功率、车辆识别代号、颜色、原产国、出厂日期；摩托车具体数据包括商品项号、商品名称、规格型号、发动机号、排气量、车辆识别代号、颜色、原产国、出厂日期。

三、海关办结货物进口放行手续后，对符合本公告第一条签发条件的进口货物，可应收货人申请签发证明书。

进口汽车、摩托车整车证明书实行“一车一证”管理，即一辆汽车或摩托车仅签发一份证明书，证面签注内容获取自进口货物报关单和收货人向海关提交的补充数据；其他进口货物证明书实行“一批一证”管理，即一份进口报关单仅签发一份证明书，因报关单申报商品项较多而无法打印在一份证明书上的，实行分页签发。

四、收货人应自进口货物放行之日起三年内向海关提出签发证明书申请。因报关单申报或补传数据错误原因造成证明书数据错误的，收货人应当自证明书签发之日起三年内向原签发地海关提出换发申请。进口汽车、摩托车整车证明书因故遗失的，车辆合法所有人应当自证明书签发之日起三年内向原签发地海关提出补发申请，其他货物证明书一律不予补发。

对于超出前款规定受理时限的，海关不予受理其申请。

五、进口汽车、摩托车整车证明书因故遗失的，当前合法所有人可向原签发地海关申请补发，并递交以下材料：

（一）书面申请，申请中应如实说明车辆及证明书合法获得的来源，以及丢失的时间、地点和过程等有关情况；委托代理人的，应出具代理权限明确的《授权委托书》；

（二）申请人为原进口货物报关单经营单位、收货单位或其代理人的，需提供原进口单证复印件，其他申请人需提供购车发票、合同、协议或其他合法获得证明；

（三）公安部门报案丢失的受案证明；

（四）在省级报纸上刊登的遗失声明；

（五）申请人为法人或其他非法人组织的，应当提供营业执照、组织机构代码证副本或类似证明材料；申请人为自然人的，应当提供身份证明，委托他人办理补发手续的，还应当递交委托书及被委托人的身份证明材料；

（六）海关认为必要的其他材料。

海关受理申请后对原进口事实和证明书签发情况进行核实，并向公安部门核查上牌信息，经核实无误的，海关向申请人补发相关证明书。

六、已签发证明书的进口货物因故需退运或复运出境的，收货人应将证明书交还原签发地海关，并由海关对证明书予以作废。

七、证明书一经签发，不得在证面直接进行涂改，对于确需修改的，收货人应当在本公告第四条规定时间内向原签发地海关申请换发。

八、证明书签发内容应与进口货物办结海关验放手续时的状态信息相符。货物在境内因故发生变化或更换部件，造成与证明书签发内容不符的，海关不予受理换发或更改申请。

九、进口汽车、摩托车整车证明书仅限于公安交通管理部门在办理核发进口汽车、摩托车牌证手续时使用，不作抵押等其他用途使用，也不具有作为其他行政管理机关管理依据的效力和作用。

十、进口汽车、摩托车整车证明书和其他进口货物证明书的签发商品范围及相关管理要求，仍按海关总署、国家发改委、商务部 2005 年第 44 号公告执行。

特此公告。

海关总署

2015 年 7 月 29 日

## 行业动态

### 电商物流 2015 年巨变：四大拐点终于出现



针对菜鸟新任 CEO 张勇近期屡次强调物流要从管理消费供应链走向规划生产供应链，现在所有物流服务的企业都面临着一个重大机遇。对此，记者联系到物流仓储第三方服务公司天图物流创始人吴泽友进行解读，他从电商物流整体发展分析判断，2015 年是电商物流发展的重要节点，快递行业将迎来史上首次巨变。

互联网零售发展至今已有十余年，其中资金流与信息流已经发展已经相对完善，唯独物流仓储业仍然处在粗放经营阶段，为何会在 2015 年迎来拐点？“电

商本身发生了质变，过去纯粹拼价格，品牌商以销库存为主，小玩家家里堆着货就能卖，对仓储物流的要求也不高，只要能配送出去就行，许多仓都是论堆管理货物。如今大品牌商和生产厂家参与其中，京东商城、唯品会与天猫等平台崛起，对物流的要求不再是简单的快递，而是全供应链的优化，至少也是仓配一体化。”吴泽友解释说，电商的演变必然会推动物流业变革。

据国家邮政局的数字显示，2010~2014 年中国快递企业的业务量增长 5 倍，年均增长高达 56.3%，同期国内生产总值增速只有 7%，快递业务量的增长是其 8 倍。预计五年后，中国快递日均处理量将变成每天 2 亿件。物流行业资深从业者评论说，虽然电商物流数据如此可观，但整个行业依然处在初期发展阶段，后续还会保持长时间的高速增长期，诸如阿里巴巴大力度投资菜鸟、顺丰联合“两通一达”成立丰巢科技便是在捕捉巨变中的商机。

#### 一、快递业仅靠人海战术很危险，提升服务品质势在必行

菜鸟对外宣布，年内将实现 50 城市的次日必达。吴泽友告诉记者，未来电商物流的配送速度主要快在两个地方：一是货在距离消费者最近的仓库里，这就涉及到物流公司如何布局全国分仓网络。二是物流公司可分担部分企业工作。“拿家居产品来举例，可能 80%的部件是类似的，当消费者下单后，我们就近安装就配送走了，这才叫真正的速度。”

正是因为如此，在电商物流仓配一体化的发展趋势下，物流企业的竞争力正在从前端往后端延伸，而前端快递企业的劣势开始日渐突显——人工成本不断上涨，只关心包裹去哪儿，而不管包裹里的商品，逐渐沦为与企业连接更紧密的仓储公司的外包公司。

记者观察到，为了优化电商供应链的趋势，部分快递公司也开始自建仓储，一是能参与到企业供应链管理之中，增强自身竞争力，二是虽然前期建仓投入较大，但是后期不需要大量人力且竞争门槛高，长期来说获利会更稳定。

对此，吴泽友分析，快递业在这场变革中最适合走的路是提升送货服务品质，而不是向上游发展做仓储服务。“其实我不认为他们会转向做仓储，因为他们已经失败过了，知道仓储的门槛不是随便能跨过去的。对他们来说过去他们太赚钱了，服务品质没上去，现在最适宜的做法就是和第三方仓储公司合作，把

送货服务真正做好。”

## 二、仓储公司提供增值服务，升级为综合电商物流服务商

吴泽友告诉记者，相对于快递业，仓储公司处在物流行业上游，更能敏感地感知到电商企业需求的变化。在变革的时代，快递业不能仅靠人力，仓储公司也不能只做堆货的“大房子”了。“现在电商仓储物流服务，不仅比谁的地盘大，还要比谁提供的增值服务多，谁的技术更创新，谁能更及时地跟上企业的需求变化。”

吴泽友表示，在天图物流从 TO B 服务切入电商 TO C 服务时，就把增值服务纳入其中了。“很多传统仓储公司转型做电商，都是在原来的系统上修修补补，而我们一上来把传统仓储管理系统换掉，重新设计电商系统。比如我们为唯品会提供 VMI 仓操作和 JIT 仓储运作，从来没有人用过，其实很多电商平台都不懂，实际上我们不仅做了仓储服务，背后的商业模式发生大的转变，比如我们可以对消费者承诺，如果你从我仓里买到假货我赔钱。”

记者了解到，目前天图物流在仓内为企业做质检、包装、加工和金融等增值服务。吴泽友透露，天图物流的业务每年保持三四倍的增长，而业内每年的增速水平普遍在 30%~40%，能高速增长的核心原因就在于天图始终瞄准未来趋势做服务。

此外，吴泽友还告诉记者，除了仓储公司发生变化之外，京东、唯品会和菜鸟等平台在物流上的规划也是走向综合物流服务商，不仅把业务向更大范围的社会流通领域渗透，而且还纳入了各种增值服务。

## 三、一仓多销成为主流服务模式，平台自建物流公司日后会被整合

吴泽友表示，过去电商渠道相对单一，现在商家注重全渠道布局，所以需要仓储物流也必须跟各平台对接。“如果商家每入驻一家平台，都必须货进平台的仓，卖不掉的话又要各自退回，这样铺货和退货的成本都很高。如果一家仓储物流公司能与各家平台对接，采用一仓多销的模式，就会大幅度降低商家的库存危险。”

正是因为如此，吴泽友判断，平台自建仓储物流未来或会被第三方物流公司整合。“五年之后，也许刘强东就找我们天图来了，说你把我的物流收掉吧。因为他不可能做繁琐的流程再造，也不可能满足商家一仓多销的需求。能做这些的只有第三方电商物流公司，而中国有实力的独立的第三方物流公司非常少，所以我说这是下一个风口。”

而对于商家自建仓储物流，吴泽友也表示只是短暂现象。“有些品牌商还没有找到好的物流总监，就像小卖家拿点货放在自己客厅，随后量大了就想租仓和建仓一样，他们依然是用买地建仓的房地产思维在玩。

对此，中国电商协会物流专家黄刚也更看好第三方物流服务商的发展，他认为电商市场正在给致力仓配一体化的物流企业提供前所未有的机遇，而最终能胜出的企业，一定是那些有能力整合资本、搭建起核心系统的开放式的独立第三方物流服务商，在这些企业中也有望诞生 BAT 级别的巨型企业。

## 四、新行业催生千亿级别大玩家，竞技者在赛跑中快速分胜负

记者观察到，天图物流投资千万布局冷链仓储，并且收购冷链零担公司敏捷和，同时在郑州租下 3.5 万平方米的保税仓库涉足跨境仓储。

吴泽友表示，之所以大手笔布局冷链与跨境，是因为这两个行业尚处在发展初期，市面上没有出现强有力的竞争对手，未来的增长空间又十分可观。“中国电商还在不断冒出新的细分行业，天图会选择新兴的、高门槛、高增长的领域进攻，其中冷链和跨境都是有可能诞生出千亿级别的物流公司。”

同时，吴泽友也指出，如今的新玩家不可能再有白手起家的机会，必须同时拥有雄厚资金与深厚经验，并且还能提供创新型服务。“最难的环节不在于资金，而在于能做出差异化的技术创新。因为这是从零起步，行业没有可借鉴的对象，只能通过与 IT 服务商合作定制操作系统，而核心系统必须自己研发，以保证技术上的优势和竞争力。”

此外，吴泽友预测，新兴的细分领域很快会被竞争者瓜分完毕。“现在针对生鲜电商提供全国物流仓储服务的公司只有凤毛麟角，这种局面一两年后就会有所改观，中国市场这么大，出现三五家全国性超级冷链公司完全有可能。而跨境电商发展速度非常快，目前状况是谁能抢到仓库谁就厉害，未来的发展态势还要看国家相关政策如何制定。”

来源:齐鲁晚报

## WTO 达成协议：201 种高科技产品将零关税

2015 年 7 月 24 日，世贸组织扩大《信息技术协定》产品范围谈判（以下简称扩围谈判）参加方在日内瓦宣布就产品范围达成协议。

该协议在 1996 年《信息技术协定》产品范围的基础上新增 201 项产品，包括信息通讯技术产品、半导体及其生产设备、视听产品、医疗设备及仪器仪表等反映当代最高科技水平的产品。据世贸组织统计，有关产品的全球贸易额超过 1.3 万亿美元，约占全球贸易总额的 7%。有关产品的关税将在一段时间的降税期后最终降为零，并在最惠国待遇的基础上对全体世贸组织成员统一实施。

下一阶段，扩围谈判参加方将开始就降税期进行谈判。各参加方将于 10 月 30 日前提提交包含降税期的关税减让表，12 月 4 日前完成对关税减让表的多边审议，目的是在今年 12 月肯尼亚内罗毕召开的世贸组织第十届部长级会议前结束整个扩围谈判，并计划于 2016 年 7 月 1 日执行首次降税。

扩围谈判如能按期结束，将是世贸组织近年来完成的唯一一个关于市场准入的谈判。谈判结果将进一步促进全球贸易和经济的增长，并为多边贸易谈判注入活力。

25 个扩围谈判参加方中，已有包括中国、美国、欧盟、日本、韩国等在内的 21 方在 7 月 24 日的会议上确认接受达成一致的产品范围。中国台北、土耳其、哥伦比亚和毛里求斯等 4 个参加方表示将尽快予以确认。

## 外媒：美日做最后挣扎 狙击人民币国际货币地位



IMF 内部也有意见认为，把人民币“作为以自由交易为条件的主要货币为时尚早”，最终会得出何种结论尚难预料。据消息人士称，日美的立场是“应慎重讨论”。相反，法国、德国及英国则认为“即使为了加快人民币的交易自由化也应当尽快将其纳入 SDR”。

奥地利《标准报》29 日称，中国再度冲击 SDR，显示在国际经济领域不断增长的雄心。目前，英国等国家持支持态度。伦敦希望将自己打造为人民币交易中心。但美国持怀疑态度。美国多年来一直指责中国人为地压低人民币的价值。

最近，美国财政部还要求中国进一步开放资本市场。美国财长雅各布·卢今年 5 月曾表示，为了满足 SDR 的审查标准，中国“需要继续做出改革”。

俄罗斯卫星网近日报道称，中国在 2013 年就已成为世界第一出口大国，今天人民币在国际结算中被

广泛利用，人民币被纳入 SDR “看不到存在任何障碍”。但俄高等经济学院副院长雅科布松认为，“一些国家未必希望人民币地位提高以及中国威望提升”。这名专家分析称，在 IMF 内部，早就是西方国家说了算，“它们不需要竞争对手”，尽管发展中国家，包括金砖国家，希望扩大 IMF 货币篮子，“拥有该组织否决权的美国很有可能阻止接受人民币”。文章指出，华盛顿若今年投票反对人民币被纳入储备货币篮子，将使 IMF “威信扫地”。

“在人民币加入 SDR 的投票程序上存在着较大的不确定性”，刘英告诉《环球时报》，美国和日本共计拥有 23% 的投票权，中国投票权仅为 3.82%，但目前美国和日本对人民币是否能加入 SDR 态度都不明确。

来源：环球时报

## 广州海关创新自贸区企业管理制度

申请材料由 6 项简化为 3 项，办事时限简化为 3 个工作日，最快可当日办结；取消自贸区报关企业、特殊监管区域双重身份企业注册登记许可，改为备案制……

7 月 24 日，广州市某报关公司成功在南沙片区政务服务中心办结报关企业注册手续，实行备案制后业务办理全程仅需 1 个工作日，审批效率大幅提升，标志着“取消报关企业注册行政许可”改革正式在广东自贸试验区南沙片区落地。

今年以来，广州海关在企业管理方面持续简政放权便民利企，在中国（广东）自由贸易试验区南沙片区创新推出了 4 项企业管理制度，全力释放自贸区改革红利。

除了享受“备案制”带来的便利，南沙片区内的报关企业还可实现“一地注册、全国报关”。海关全面放开了自贸区内报关企业跨关区从事报关服务的限制，南沙片区内的报关企业无须设立分支机构，可在全国各地口岸“畅通无阻”从事报关服务。

在南沙片区落户的外商投资企业还可以选择在综合服务大厅企业设立登记“一口受理”窗口办结注册手续，实现 1 个工作日内海关、工商、税务、质监、社保等部门跨部门“六证一章联办”（含报关单位注册登记证书、工商执照、国/地税务登记证、组织机构代码证、社会保险登记证、公安公章），审批效率大幅提升 50%。

广州海关还建立了“普惠式”的企业协调员管理制度，为南沙片区的企业配备海关业务专家，提供政策宣传、疑难问题快速解决、守法规范评估、便利措施适用辅导等服务。近日，在企业协调员的帮助下，广州海瑞克隧道机械有限公司完成海关高级信用认证工作，成为全国首家通过海关高级认证的自贸区企业。

## 青岛海关首票“汇总征税”货物顺利通关

自 7 月 27 日起，青岛海关根据海关总署统一部署全面推行汇总征税改革。当日，青岛海关首票“汇总征税”货物顺利通关，整个审核放行手续仅用了 1 分钟，而这票进口货物需缴纳的 64 万元税款将于下月 5 日前集中办理税款打印手续。

该票货物是青岛海信国际营销股份有限公司申报进口的价值 281 万元的液晶显示板。公司业务部副总监张琦高兴地说：“对我们这样经常进口的生产型企业来说，汇总征税既降低了纳税成本，又节约了企业时间，确实方便不少。”

青岛海关作为全国首批开展汇总征税改革的试点海关之一，2013 年 10 月以来，先后对青岛海信国际营销股份有限公司、小松山推工程机械有限公司等 6 家企业实施汇总征税。

## C2M 电商平台“必要商城”亮相

7月30日,百度早期创业元老、乐淘网创始人毕胜携其最新电子商务平台力作——必要商城(biyao.com)首次公开亮相,据悉,必要商城是电商新模式——C2M。该模式以“消费者需求”为开端,用互联网用户数据驱动生产制造,直连消费者与生产制造商,将所有的流通环节、库存全部打掉,下单才生产,绝对零库存,最大程度降低产品成本,让消费者以低廉的价格就能买到超高性价比的产品。

据介绍,必要商城因此制定了非常“变态”的招商政策,想要与必要商城合作的制造商必须满足以下四个条件:必须是全球顶级制造商、必须拥有自己的柔性制造链(每一家制造商的改造成本至少在5000万元以上)、必须接受必要的定价体系(在制造成本的基础上加价不超过20元)、必须与全球顶级的设计机构合作。毕胜透露,由于招商标准异常严格,必要商城用了将近两年的时间,只选择了六家符合标准的合作伙伴。与新秀丽箱包的制造商合作箱包,与BURBERRY、PRADA 制造商合作女鞋、男鞋,与Under Armour 制造商合作运动产品,与CARTIER的制造商合作配饰,与依视路旗下制造商合作眼镜。

从事体育行业超过20年的元老级人物、必迈创始人张志勇说,“作为必要商城的合作伙伴,我们历时一年进行了供应链改造,但我认为这是值得的。因为多年的运动行业零售管理经验告诉我,C2M一定是电子商务的未来,它通过打掉制造商到消费者的中间环节,给予消费者高品质低价格的超高性价比的产品,让消费者降低消费成本,大大提高了消费质量。”

“未来就存在两部分消费,一类是以苹果为代表的白富美高富帅,另一类以小米为代表的高性价比。而我做的就是将每个行业进行小米化改造。未来C2M模式将成为全球第四种电子商务模式。”毕胜表示。据悉,未来一年,必要商城将会再增加4-5个品类,届时品类将会10个。

来源:经济参考网

## 跨境电商能否开启杭州外贸新一轮“黄金时代”?

先抑后扬。

如果要用一个词语形容杭州上半年的外贸数据,也许这是最贴切的。

上溯1个月,当时的外贸成绩不尽如人意——前5月杭州市(不含省级公司)实现进出口总值同比下降4.8%,降幅甚至还高于全省平均。

让人吃惊的是,新出炉的上半年数据显示,杭州市(不含省级公司)实现进出口总值1721.6亿元,同比下降0.8%。尽管同比仍在下降,但降幅已转为小于全省1.7个百分点。其中出口1272.7亿元,增长5.8%,高于全省3.5个百分点。

于是,6月成为杭州外贸实现“逆袭”的关键节点。在这个月,杭州市月度进出口值、出口值和进口值均创今年来新高;其中出口265.3亿元,同比增长25.8%,在连续3个月负增长后大幅飘红。受此推动,杭州市累计出口增幅今年以来首超全省。

这些数字的背后,体现了杭州企业尤其是传统企业主动谋求转型升级的努力,通过加大研发投入,加强品质管理,传统企业正在逐步提高产品的出口竞争力;昭示着“一带一路”战略落地和跨境电子商务等新兴业态的深入发展,为杭州外贸进出口带来的新契机:更印证了“互联网+”一旦与外贸有机结合,就能实现“优进优出”。

外贸插上跨境电商“翅膀”

为老牌出口企业贡献30%增速

“站在风口上，猪都可以飞上天。”作为一种新兴的贸易业态，跨境贸易电子商务无疑正在风口上。上周三，富阳东洲码头迎来了一批“特殊”的货物。

这批由杭州环宇文化创意有限公司申报的重达 15.9 吨、价值 3.4 万美元的货物，主要包括骑乘玩具、木质家具和旅行床等，看似极其普通，却因为是全国首批通过跨境 B2B 模式试点出口的货物而备受关注。

以“环宇”为例。这家成立于 1991 年的老牌外贸企业，从 2013 年以来，一直在做跨境电子商务出口，效果出乎意料。

“据我们统计，今年上半年，公司跨境电商出口销售额每月都保持 30%—35% 的增长幅度，这样就弥补了一般贸易下降的那部分数值。”杭州环宇集团董事长徐林军在接受记者采访时表示，传统的一般贸易模式下，企业的出口货物只能销售给国外一级经销商，近年来随着国内成本不断上升和竞争日益激烈，一个订单大约只能赚 3 到 5 个点的利润。开展跨境电子商务后，企业可以直接和终端消费者或是当地的小型零售商做生意，报价明显提高。

而海外仓的建立，让“环宇”进一步降低了物流时间和成本、提高产品售后服务。徐林军曾给记者算了一笔账，公司在美国、德国、澳大利亚等主要市场建立起海外仓后，物流成本从 700 元降至 200 元，再加上约 200 元的出厂成本，如果售价能达到 700 元左右，利润将大大增加。

“外贸插上跨境电商的‘翅膀’，确实能减少传统模式的诸多环节，让原来那些做 OEM(代工)的企业有机会从幕后走到前台，在网上拓展市场、树立品牌，还有利于传统产业转型升级。”浙江省商务研究院院长、研究员张汉东认为，在当前劳动力、原材料等综合成本居高不下，传统外贸竞争优势正在不断被削弱的背景下，跨境电商有望打造成新的经济增长点，为杭州外贸提供有力支撑。

### 杭州发展跨境电商步伐惊人

#### “买全球货，卖全球货”大有可为

“环宇”只是杭州外贸进出口企业的一个缩影。

自 2012 年国家赋予杭州市跨境贸易电子商务服务政策试点城市以来，杭州市跨境电子商务产业率先发展，创造了多个“全国第一”——

杭州，是全国第一个开展跨境电子商务出口试点的城市；中国(杭州)跨境电子商务产业园，是全国第一个跨境电子商务园区；中国(杭州)跨境电子商务综合试验区，是目前全国唯一的跨境电子商务综合试验区……

三年的发展，杭州步伐惊人。

数据显示，上半年，我省跨境电子商务出口 13.2 亿元，同比增长 144.4 倍，其中仅中国(杭州)跨境电子商务产业园(下城园区)就出口商品 2377 万单，货值 9.9 亿元，同比分别增长 296 倍和 107 倍。截至目前，杭州综试区已拥有下沙园区、下城园区、空港园区 3 个跨境园区，实现了跨境电子商务出口和进口业务全覆盖。

“20 年前，你无法想象俄罗斯人可以从中国小城市买到商品，或者菲律宾人可以从阿根廷网购东西，是互联网让这个世界触手可及。”马云在上月接受采访时曾如是说。

“买全球卖全球”。在互联网驱使下，越来越多的外贸企业、创业者把眼光投向了跨境贸易电子商务的进出口业务。

今年春节过后才正式上线的网易考拉海购，担心的不是销量，而是 1.4 万平方米的仓库明显不够用了。

位于杭州跨境电子产业园下城园区的浙江融易通企业服务有限公司，是一家新型的以 B2B 电子商务模式为依托的高科技外贸服务企业。该企业 6 月份出口 1.2 亿元，同比增长 68.2 倍；其中以跨境电子商务方式出口 0.86 亿元，而去年同期该数据为零。

### 挖掘跨境电商更多潜力

#### 传统产品爆发新的竞争力

今年 6 月份，李克强总理曾在国务院常务会议上指出，跨境电商不是简单的“国内老百姓买国外商品”，大量的是企业进出口业务，是用“互联网+外贸”，实现“优进优出”。

之后，浙江省政府发布了《中国(杭州)跨境电子商务综合试验区实施方案》，意味着跨境电商综试区首批创新举措已落地试验。

政策支持让进出口企业对跨境电子商务产生的“发酵效应”充满了信心和期待。

表现在企业内部，倒逼企业求新求变，生产具有足够吸引力的产品，而这又能挖掘跨境电商更多潜力，让自身在激烈的线上竞争中取胜。

“传统产业的转型升级主要有两个方向，一个是产业间升级，另一个是产品升级。”在浙江大学经济学院常务副院长黄先海教授看来，产业间升级，具体是指产业结构的改善和产业素质与效率的提高。“比如生产家具的企业，转而向 IT 行业升级，以搭建跨产业、跨领域的生态圈。”

产品升级，顾名思义就是在产品品质上下功夫。

事实上，危机警报在制造业拉响多年之后，“转型升级”正在成为更多传统企业的一种自主选择并成效显现。

据杭州海关统计，6 月份，除纺织服装外，其余 5 大类劳密产品出口表现均抢眼。具体来看，杭州市出口传统劳密产品 90 亿元，增长 26.1%；其中出口家具、鞋、箱包、塑料制品和玩具分别增长 56.3%、1.5 倍、1.1 倍、89.2%和 86.8%。

来源：杭州日报

## B2B 电商迎来新生：资本涌入大宗商品崛起



他们曾经是中国互联网行业的高富帅，今天他们依然在没有人关注的角落里默默贡献了电商行业中超过八成的市场份额，他们就是曾经自称“苦逼”的 B2B。

两年前的秋天，在泉州举行的 B2B 峰会上，逆袭的字样随处可见，这或许让人感到唏嘘。要知道在中国电商的洪荒年代，英雄榜上满是 B2B 大佬的名字，无论是巴里巴巴还是敦煌网，它们都曾经在行业中喧嚣一时，被认为是下一个时代的领袖。也就是在那年的秋天，有数据显示当年 B2B 网站会员续费率绝大多数不足 70%，这个数据创下了历史新低。

但从去年开始，旅游、钢铁、物流等领域 B2B 电商频繁获得融资，资本的看好也让 B2B 行业重新回到

舞台的聚光灯下：老牌 B2B 电商网站慧聪网连续发起两起 B2B 领域的收购案，从而整合产业链上下游，并表示会继续在 B 类电子商务、在线交易、金融领域中寻找投资机会；阿里巴巴上线 1688 采购商城，着力打造 B2B 市场；京东也涉足企业采购，进军 B2B 领域。

而以找钢网、化塑汇为代表的一批新 B2B 电商，也正在行业中扮演更加重要的角色，B2B 正在迎来新生。

### 老兵默默隐去

和更容易被消费者熟知的 B2C 企业不同，B2B 因为面向企业而并不被消费者熟知。一般意义上的 B2B 网站是指提供企业对企业间电子商务活动平台的网站，也就是提供企业与企业之间信息的一个平台。比如，甲公司需要买某种机器，而乙公司刚好出售该种机器，B2B 网站就是提供给需求方与供应方的平台。

这种看起来简单的交易模式本来是中国电商的骄傲。

2000 年前后，第一代 B2B 平台兴起，阿里收费用户突破 10 万之后几乎每年都以 10 万量级飞速发展，最高时超过 80 万。B2B 企业也大量上市，包括阿里、慧聪、焦点科技等等，这是传统 B2B 最辉煌的时期。随后一批网站则在垂直细分行业发现了其他的机会，其中最典型的代表为中国化工网、我的钢铁网。这类网站属于细分行业的综合平台网站，采取的基本上也是第三方服务模式，与阿里、慧聪保持一致，收取会员费及广告费。当 B2C 的那些精英们还在苦苦思索盈利、天天讨论模式的时候，B2B 的从业者已经用最传统的模式淘到了第一桶金。

但近年来随着经济情况的不断变化以及互联网的快速发展，B2B 平台的作用越来越小。现在商家发布信息的渠道越来越多，而购买者获得信息的渠道也越来越多，很多行业不再依靠 B2B 行业进行信息交互。更要引起注意的现在很多商家不仅拒绝了使用 B2B 网站，反而自己做网站，自己通过搜索引擎、广告联盟甚至一些社交网络进行推广，传统的 B2B 推广模式被无视。

另一方面，B2B 因为只是解决信息传递问题，未能进入交易而被指模式落后，被指停留在 WEB1.0 时代。加上自身平台诚信问题无法解决，营收单调低效，用传统销售模式做互联网等，B2B 受到的质疑越来越多。

### 资本看好

B2B 的好日子很快过去，以京东为代表的 B2C、以淘宝为代表的 C2C 则迅速崛起。在电商服务商销售易创始人、CEO 史彦泽看来 B2B 行业的低潮期是因为国内经济发展的红利期：“在那个时候，所有企业都要抓住机会拼命成长，对效率反而并不是特别关注。但现在企业之间的竞争越来越激烈，所有的企业都在考虑如何用新的互联网、移动互联网技术来提升竞争力，这就是企业需求的改变。”

B2B 网站们敏锐的发现了这一特点。

2012 年，阿里宣布香港退市，2013 年宣布进入 B2B2.0 时代。交易模式也初露锋芒。首先是淘宝与 B2B 帐号打通，即所谓 B2B2C 并衍生出 C2B 概念，走小额批发模式。其次是开始大宗原材料线上交易，包括名企采购、中国产业带的探索，让 B2B 行业看到了希望。慧聪网、网盛生意宝则踏着阿里探索的脚步，相继宣布进军金融和担保，研发 B2B 交易系统等等。

这样的变化开始引发资本市场的关注，熊晓鸽在 7 月初的的一次主题演讲中提到 IDG 的投资逻辑，“下一代的 BAT 将不再是清一色的 2C 公司。”

据业内人士估算，B2B 市场在整个中国 GDP 的占比超过 40%，到 2020 年市场规模有望达到几十万亿。而中小企业历来是中国经济最富活力的发展动力极，随着劳动力成本上升推动下的经济转型以及万众创业的深入展开，中小企业信息化升级及采销网络化有望加速。在此背景下，中小企业 B2B 电商有望迎来高速

发展。据艾瑞数据显示，2014 年中国中小企业 B2B 电子商务市场总营收规模为 234.5 亿元，增速为 32%。

找钢网 CEO 王东则对腾讯科技表示：“现在是 B2B 的 2.0 时代，相对前几年融资环境要好得多，当年我们曾经给一百多个投资人发邮件，但大部分都没有回应。”

### B2B 的 2.0 时代来临

资本市场的看好并未让 B2B 行业的从业者乱了阵脚，化塑汇创始人智建鹏对腾讯科技谦虚的表示：“从哲学角度上来说，B2B 的重新崛起，无非是三十年河东三十年河西而已。”这家上线仅仅一年的 B2B 网站，融资超过千万美元，成交额超过百亿。

智建鹏对腾讯科技坦承现在这波 B2B 公司和原来的不太一样：“随着移动互联网技术和大数据的迅速发展，很多新的机会和技术都会和原来的 B2B 模式进行结合。”

王东则对腾讯科技表示，此前的 B2B 很少涉及到大宗商品交易，但这却是一个超级庞大的市场，他以钢铁行业为例：“整个钢铁行业占中国 GDP 的比重大概是 10%到 12%，而且这还是钢铁在目前几年产能过剩、价格下行的情况下出现的数字，在过去它几乎能达到 15%，这是一个曾经完全被互联网人忽视的一个领域。”

而在经过互联网改造后，大宗商品交易能够迅速打开市场，智建鹏也对腾讯科技表示：“化塑汇一年的销售额能够达到传统渠道二十年的积累。”

在王东看来，近年来 B2B 的重新崛起是因为整个行业进入到一个正常的市场经济环境：“过去大宗商品是一个标准卖方市场，而从 2012 年开始，所有的大宗商品领域全部进入到产能过剩的时代，在产能过剩的时代里面，就从一个卖方市场转型到了买方市场。这个时候代表了最先进生产力的电商模式就出现了一个快速发展的机遇。”

智建鹏则对腾讯科技表示，未来的 B2B 企业将更深入介入交易：“根据交易的数据我们可以提供寻找最优价格和最优商品的能力，未来的 B2B 不能靠广告费生存，而要更加介入支付环节甚至物流存储环节。”

来源:托比网



天地纵横



天地纵横--国际贸易全流程综合服务顾问  
iTrade俱乐部--多维服务型国际贸易服务平台

### 海关|税务|外汇|商检|工商|外经等专项服务

涉外政府服务&政策研究	常年涉外综合服务顾问
企业信用认证(AEO)辅导	贸易安全体系辅导
外贸运营模式筹划	保税&减免税业务筹划
外贸综合服务平台运营	跨境电商运营筹划
海关预归类服务	供应链&贸易金融筹划

内容编辑：天地纵横顾问组  
网站支持：<http://www.mbase.org.cn>  
电话号码：0755-83274529  
传真号码：0755-61673732  
服务邮箱：[service@mbase.org.cn](mailto:service@mbase.org.cn)