

@小商品,家门口的“外贸大船”喊你出海

今年以来,在全球经贸形势仍然严峻的背景下,湖州这座内陆城市,凭借市场采购这一新兴的贸易方式,让众多小商品在家门口搭上了“外贸大船”,乘风破浪、漂洋过海,赢得了抢占国际市场的先机。

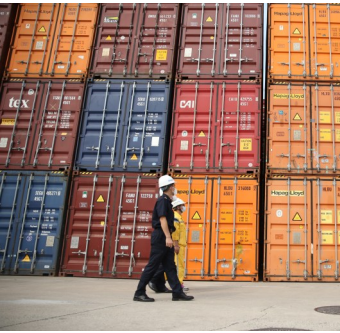


湖州制造的朋友圈

记者 陈颖

借助市场采购贸易方式,诞生于“中国童装之都”的这家新型外贸企业忙得不亦乐乎——

通屿的“通海”新打法



记者 陈颖

3月27日上午,在“中国童装之都”——吴兴区织里镇,湖州通屿国际贸易有限公司总经理黄昭辉正和设计部门商讨今年底出口北美地区童装的主打颜色。

“我建议以红黑色系为主。”正当大家各抒己见时,黄昭辉的手机铃声响了起来,“柜子已经联系好了,最近海运比之前快了不少,印尼的话,快船8天、慢船15天左右能到。”和他通话的是织里睿胜童装商行的负责人杨佳成,他们有一批童装委托通屿通过市场采购贸易方式出口到印度尼西亚。

忙碌,是黄昭辉的日常。“自从通屿成立以来,我又要顾着自营产品的设计、开发、生产、销售等各个环节,又要服务好我们的委托方。”通屿是2021年成立的一家新公司,主营北美、欧洲及澳大利亚等国家和地区的童饰品、玩具和童装的进出口业务。去年,自营出口、委托代理和跨境电商总出口额超2亿美元。

一家新公司,在短短一年多,为何有这样的佳绩?

黄昭辉给出的答案是:公司就是冲着“市场采购贸易方式”而成立的。他相信,这一新业态新模式能为客户带来更好的体验。

“传统一般贸易出口方式,对于小商品而言,算不上友好。”黄昭辉解释,比如,国外买家在织里的不同商户处采购了几十种童装、母婴产品等,根据一般贸易报关要求,买家需要填写

每款产品的详细信息,流程繁琐。

为了解决这些问题,市场采购贸易方式应运而生。据了解,市场采购贸易方式,是指由符合条件的经营者在经国家商务主管等部门认定的市场集聚区内采购的、单票报关单商品货值15万(含15万)美元以下、并在采购地办理出口商品通关手续的贸易方式,具有通关快、便利化、免征增值税等特点。

“我们以主营的童装、母婴用品出口为例,在市场采购贸易方式下,每票报关单所对应的商品清单所列品种在5种以上的,按货值最大的前5种商品进行逐项申报,其余商品以《中华人民共和国进出口税则》中‘章’为单位归并,每‘章’按货值最大商品的税号作为归并后的税号,货值、数量也相应归并,这就大幅优化了报关流程。”黄昭辉介绍,过去,像织里这样“多品种、多批次、小批量”的童装、母婴类产品的出口,不仅报关繁琐,也存在不少商户无法提供增值税发票等问题,而通过市场采购贸易方式,这些痛点都能迎刃而解。

以前织里商户出口的产品,要运往其他适合小额贸易的城市,如今在“家门口”就能以市场采购贸易方式做生意,降低公司运营成本,有很多企业跃跃欲试。“市场采购贸易方式在织里落地试点,将有助于更多的本地商户从事外贸出口业务,拓宽市场,我相信这一外贸新模式也会成为我们出口的新动力。”黄昭辉说。

本版图片为资料图片

评论区

眼下,外贸成为各地拼经济、拼发展的重要赛场。如何在这场激烈的比拼中抢得先机、赢得主动?一方面,需要企业精准对接市场,拿出过硬产品;另一方面,也需要政府部门优化服务,搭建便利通道。

对于湖州来说,稳外贸对推动经济发展有着重要的意义。近年来,面对复杂多变的国际环境和趋于白热化的城市竞争,我市以变应变、主动求变,打出了一系列稳外贸组合拳,特别是抓住市场采购贸易试点这一新机遇,激发了市场主体活力,让湖州本地的“小生意”源源不断地走向国际大市场。数据显示,今年以来,我市市场采购出口29.62亿元,同比增长107.7%。可以说,市场采购贸易方式带来的不仅仅是亮眼的数据,更可贵的是发展的信心和底气。正如企业家说的那样:“这一外贸新模式会成为我们出口的新动力。”

当然,我们也要看到,当前外贸环境再变,不稳定因素依然存在,这些都给稳外贸带来了不小挑战。但反过来说,机遇与挑战往往是并存的,敢于转变思路、善于创新打法,就会不惧挑战,在外贸市场中破浪前行。事实上,市场采购贸易的探索实践已经为我们提供了新路径、带来了新可能。因此,对于企业和部门来说,更要把握机遇、用好机遇。比如,加快全域化进程,提升吴兴美妆、长兴蓄电池、南浔地板、安吉转椅等我市特色产业试点业务参与度;再比如,优化政策框架,完善配套服务和监管体系,实现市场采购“一体化”“数字化”布控等,不断把政策优势转化为外贸优势、发展优势。我们也期待,越来越多的本地企业能够与市场采购这种贸易方式擦出火花,迸发出更为强劲的动能。

让更多本地生意走向国际市场

(王晶)

小批量多批次商品轻松卖全球

今年以来,湖州市场采购出口同比增长超一倍

本报讯 记者昨天从吴兴区市场采购贸易服务中心获悉,今年以来,我市市场采购出口29.62亿元,同比增长107.7%,其中,试点属地吴兴区出口23.86亿元,同比增长69%,领跑全市。

外贸是拉动经济发展的“三驾马车”之一。在全球经济萎缩、国际形势多变的当下,未来的外贸进出口压力重重。找到新的增长点,是我市外贸需要着力的重点。作为国务院力推的新兴贸易方式,市场采购在我市外贸领域“推力”十足,让越来越多的小商品在家门口登上“外贸大船”。

据介绍,作为外贸新业态新模式,市场采购业务以其免征增值税、简化通关手续等政策优势,极大地满足了中小微企业小批量、多批次的外贸需求,成为出口新亮点。具体来说,市场集聚区内经营户以市场采购贸易出口的货物,实行增值税免税政策;允许多批次、多种类、小批量的无票货物以市场采购方式出口,为大小微企业和个体商户解决了多批量杂货“无票”难出口的痛点,激发市场活力;实行简易申报,极大简化了海关申报手续,降低企业物流成本。

据了解,2020年底,位于吴兴区的“浙江湖州(织里)童装及日用消费品交易中心”试点正式获批。依托市场采购,我市有效拓展外贸增长空间、联动国内国际两个市场。截至目前,全市市场采购贸易联网信息平台累计备案各类市场主体1154家,童装、家具、塑料制品及玩具、机电产品为主要出口商品,合计占市场采购出口值的60%。

“自试点工作开展以来,我们坚持推动‘市场采购贸易+’融合发展,叠加跨境电商综试区平台等多重政策利好,实现‘本地企业、本地集货、本地通关、本地出口’,有效提升贸易便利化水平。”吴兴区市场采购贸易服务中心相关负责人说。

值得一提的是,市场采购依托于互联网信息平台建立了商品溯源机制,对参与市场采购贸易的各方主体,即供货商、服务商、代理商、采购商,以及出口货物流通环节,即备案、交易、组货、报关、税管、收汇,实行联网信息平台全流程操作和监管,确保出口商品“源头可溯、风险可控、责任可究”,解决了以往杂货类商品出口溯源难、管理难的问题。

为了推动更多的小商品走上“大舞台”,我市商务、海关等部门优化协作机制,多次组织市场采购业务研讨,量身定制通关监管方案,克服场所容量小、人力紧张等困难,优化场所物流和保障服务机制,竭力提升监管效能。湖州海关还采取“预约查验、及时通关、即查即走”模式,实现不间断服务,做到货物施封验放当日完结,有效提升市场采购贸易通关便利化水平,助力市场采购“家门口”快速通关。



黄昭辉

湖州通屿国际贸易有限公司总经理

我2010年海外毕业后回潮,就一直从事童装、儿童玩具、饰品等婴童用品的设计、生产、销售,国外市场以北美为主,可以说对北美市场的喜好比较了解,包括对他们喜欢的颜色、各种节日的销售节点,以及物流,都有成熟的经验。之前我们一直从义乌通过市场采购贸易方式出口。

2020年底,得知织里也获批了市场采购贸易方式的试点,我就想成立一家公司做市场采购,不仅能解决我们自己

的拼箱问题,还能服务织里以及周边的客户,解决散货出口需要拼箱的问题。为了分享10多年来出口北美市场的经验,指导企业更有针对性地生产,在2021年3月,我们成立了通屿,并于当年10月完成了第一单以市场采购贸易方式出口的业务。

在政府和有关部门的支持下,我们目前正在筹建集散仓,预计二季度可以运营,届时能解决本地童装、婴童用品,甚至周边地区其他散货的集装箱拼

箱出口问题,服务本地存量,提高在本地拼箱出口的成功概率,对企业而言,节省了物流和时间成本。仅去年一年,就我们自营出口的货物来说,就节省了2%的成本。

目前我们有200多家委托方,报关、组货、订仓、海外清关、派送等各个环节,都由我们全权代理。今年,在维护老客户的基础上,我们也在不断开发新客户,今年的出口额力争有5%以上的增幅。

记者 陈颖 整理

