

安徽省进出口商会通讯 目 录

安徽省进出口商会通讯

2025 年第 2 期总 190 期

2025 年 2 月 26 日

安徽省进出口商会通讯编委会

主 任:张丹宁

副 主 任:王敏智 柳夕良

张爱民 宋道木

王消帆 魏 洁

陈 晔

赵先贺 鲁文光

张桂韧 周 波

丁伯芳 李钰涵

周彦鲜 李二敏

王 颖 史元庆

张 鹏 张贵兵

于建国 杨 国

王 斌 杨晓刚

刘 昕 梁 清

薛 源 陆 川

李宏涛 唐 博

刘宏伟 梁 明

何 尧 柯丹丹

周文平 代明友

崔 浩 傅宏林

唐文生 赵 军

章美容

主 编:张丹宁

执行主编:柳夕良 张爱民

本期责任编辑:孙兆敏

热点聚焦

- 全国外贸工作会议在京召开…………… (1)
- 合肥市商务系统 2025 年实施五大提升行动…………… (1)
- “安徽产”代糖出口连续多年居全国首位…………… (2)
- 庐州皖蜜拓展“一带一路”甜蜜版图…………… (2)
- 融入“朋友圈” 拓宽“出海路”…………… (3)
- 企业轻装上阵 发力海外市场…………… (4)
- 工程机械进出口今年有望小幅增长…………… (4)
- 安徽(阜阳)铁路国际物流港正式运营…………… (5)

通知公告

- 税务总局发文支持跨境电商出口海外仓发展…………… (7)
- 合肥海关出台《进一步优化口岸营商环境 促进企业通关便利二十六条措施》…………… (8)

工作研究

- 外贸骗局 6 大新特点! …………… (11)

案例分析

- 几十万的教训! 外贸人,不要答应客户低开发票! …………… (13)

政策解读

- 关于《国家税务总局关于支持跨境电商出口海外仓发展出口退(免)税有关事项的公告》的解读…………… (15)

展会信息

- 第三十四届沙特吉达国际建材及装饰展…………… (19)
- 安徽省商务厅关于组织参加 2025 年第 8 届日本大阪国际生活用品展通知…………… (20)

CONTENTS

Anhui Chamber of Commerce for Import & Export Newsletter

会员天地

- 首次实现行业出口第一,江淮轻客 2024 年全球销量创新高.....(22)
- 技术进出口公司连续交付两艘大型船舶.....(23)
- 轻工国际公司入选中国海关贸易景气统计调查样本企业.....(23)

经贸信息

- 欧盟《包装和包装废弃物法规》正式生效.....(26)
- 英国即将出台 2025 年家具及家居用品法规修正案.....(24)
- 印度尼西亚调整进口电信设备认证规则.....(24)

跨境电商

- 跨境电商全托管“大劫”,白牌卖家受美国关税影响最大.....(25)

一带一路

- 全国 16 市入选,合肥在列!(27)

它山之石

- 金华企业组团出海力争外贸“开门红”.....(28)

外贸知识

- 不懂 PEST,外贸客户跟踪万古如黑夜.....(29)

入会指南

- 入会指南.....(14)

- 封面 全省商务工作会议在合肥召开
- 封二 省商务厅举办中共安徽省商务厅所属社会组织委员会成立大会暨党建业务培训会
- 封三 渣打银行合肥分行以国际化的银行服务助力安徽外向型经济高质量发展

安徽省进出口商会通讯

Anhui Chamber of Commerce for Import & Export Newsletter

2025 第 2 期

总第 190 期



安徽省进出口商会网站 www.accie.org.cn

通讯地址:安徽省合肥市金寨路 381 号

九州大厦十二楼

电 话:0551-62622500 62622185

邮 编:230061

电子邮箱: shhyb@accie.org.cn

安徽省进出口商会会员群 QQ:135871518

安徽省进出口商会培训群 QQ:135227419

安徽省内部资料性出版物准印证号:皖 L00-108

(内部资料,免费交流)

全国外贸工作会议在京召开

2月7日,2025年全国外贸工作会议在京召开。会议以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,深入贯彻中央经济工作会议精神,落实全国商务工作会议部署,深入分析外贸形势,研究部署2025年重点任务。商务部党组副书记、国际贸易谈判代表兼副部长王受文出席会议并作工作报告,副部长盛秋平主持会议。

会议指出,2024年,商务部深入贯彻落实党中央、国务院决策部署,会同各地方、各部门持续完善外贸政策支撑体系,加快培育外贸新动能,国际市场布局持续优化,企业和产品竞争力不断增强,贸易高

质量发展取得积极成效。

会议强调,我国超大规模市场和完整产业体系的优势明显,外贸发展韧性很强,要坚定信心,坚持目标导向、问题导向,清醒认识外贸形势的复杂性严峻性,全力以赴稳定外贸增长。要狠抓政策落实,为企业排忧解难。要拓展跨境电商等贸易新业态,推动贸易数字化绿色化发展,帮助企业开拓国际市场。

各省、自治区、直辖市及新疆生产建设兵团商务主管部门负责同志参会,有关部门和单位负责同志参会。

(来源:商务部网站)

合肥市商务系统2025年实施五大提升行动

2月17日上午,合肥市商务经济高质量发展推进会在市政务会议中心召开,总结报告2024年商务工作情况、部署2025年重点任务。

2024年,合肥市商务系统积极探索、大胆实践,拼搏进取、奋勇争先,交出了一份可圈可点的成绩单。其中,“五项指标”增速好于全国,“九项指标”总量取得突破性进展,实现社会消费品零售总额5494亿元。合肥市获批全国首批现代商贸流通体系试点城市、获得全国第三批外经贸提质增效示范资金、入选全国促进跨境贸易便利化专项行动试点城市,合肥航空口岸纳入国家智慧口岸建设试点、获批空港药品进口口岸,进境肉类指定监管场地正式启用。

据悉,2025年,合肥市商务系统将实施五大提升行动,推动商务经济提质增效。

一是实施“提振消费”专项行动,全力释放内需潜力。围绕创建国际消费中心城市,加力实施“两新”政策,招引一批高端商贸项目,完善升级消费设施,培育消费业态,打造消费新场景,推进商文旅融合发展,持续激发消费活力。

二是实施“对外开放”提升行动,促进开放型经济实现新突破。打开“五外联动”新局面,全力稳住外贸基本盘,培育外贸新动能,拓展跨境电商、服务贸易等新增长点,加大吸引外资、稳定外资力度,完善海外综合服务体系,支持优势产业“抱团出海”。

三是实施“国际通道”提升行动,提升贸易便利化水平。立足合肥口岸全省枢纽核心作用,拓展国际物流新通道,打造口岸营商环境示范高地,不断提高国际贸易便利化水平,积极融入、主动服务全方位开放新格局。

四是实施“创新驱动”转型升级行动,培育经济发展新动能。加快发展楼宇经济、会展经济,促进家政服务业扩容提质,支持直播电商、社交电商等新业态发展壮大,持续激发商务经济发展活力。

五是实施“服务能力”提升行动,优化商务发展环境。坚持党建引领,大力弘扬实干精神和发扬求真务实作风,不断提升商务行政效能,持续筑牢商务领域安全防线。

(来源:中国商务新闻网)

“安徽产”代糖出口连续多年居全国首位

随着“减糖”“降糖”健康理念的兴起,代糖凭借升糖指数低、热量低、口感好等特点,受到广泛欢迎。代糖又称甜味剂,人工合成甜味剂包括三氯蔗糖、安赛蜜等。2月15日,从省商务厅获悉,2024年,安徽省三氯蔗糖出口达5200吨,出口额约6500万美元,出口数量和出口额连续多年居全国首位,出口对象覆盖美国、日本、韩国等国家及地区。

三氯蔗糖的生产原料是食糖。近年来,省商务厅统筹发挥配额导向作用,及时高效为企业申报

食糖进口配额,2024年为企业争取获批食糖进口配额9991吨,已全部执行完毕。

随着健康饮食理念的推广,三氯蔗糖的需求将保持稳定增长,预计今年全球三氯蔗糖市场需求量将达到4万吨以上。下一步,省商务厅将继续强化指导服务,高效申办进口配额,促进产品结构升级,助推企业开拓国际市场,加快培育外贸新动能。

(来源:合肥晚报)

庐州皖蜜拓展“一带一路”甜蜜版图

近日,经合肥海关所属庐州海关关员抽样送检合格并出具检验检疫证书后,安徽省王巢食品有限公司合肥分公司生产的12吨蜂蜜顺利出口科威特。

“近年来,在海关的帮助和支持下,我们积极拓展蜂蜜产品在共建‘一带一路’国家的市场潜力。科威特是我们继阿联酋、阿曼之后开拓的另一个共建‘一带一路’国家市场。”安徽省王巢食品有限公司合肥分公司总经理助理张国祥说。

为助力企业拓宽国际销路,庐州海关指导多家企业探索建立“公司+合作社”基地管理模式,并及时向企业通报国外标准法规最新动态,帮助企业积极应对国外技术性贸易措施,同时实施全过程风险监测,确保蜂蜜符合出口目的国标准,在原有日本和欧盟市场基础上,庐州蜂蜜产品陆续销往中东多个国家。

“在海关指导下,我们加强了养蜂基地的品控管理,生产变得越来越科学规范,产品竞争力不断增强,国际市场对我们的产品需求也越来越大。”安徽安粮蜂业有限责任公司副总经理刘勇表示。

为进一步支持蜂蜜产品出口,庐州海关积极发挥职能作用,指导企业健全食品安全控制体系,以“企业自检自控计划+官方风险监测计划”相结合,提升质量安全水平,在“7×24小时”保通保畅的基础上,无缝衔接查验、送样、检测、出证、放行各个环节,指导企业运用出口检验检疫证书云签发模式,进一步提升企业出口通关效率。

据统计,2024年,合肥市出口蜂蜜产品货值1.6亿元,货重14284.1吨,比上一年同期分别增长2.4%和8.8%。

(来源:合肥海关)

融入“朋友圈”

拓宽“出海路”

“2024年，公司申领 RCEP 原产地证书 181 份，签证金额共计 8400 余万元，可享受关税减免 400 余万元。”日前，聊起《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP），黄山永新股份有限公司生产总监汪云峰，立马和记者算起了账，“政策带来的红利，为企业走出去、拓市场增添更多动力”。

3 年前的 1 月 1 日，RCEP，这个世界上人口最多、经贸规模最大、最具发展潜力的自由贸易协定正式启航。3 年来，在地缘冲突加剧、世界经济复苏乏力的背景下，RCEP 持续释放关税减免、通关简化、贸易投资便利化等制度红利，强化区域的产业链供应链稳定畅通，极大地促进了区域贸易和投资机会。

“安徽与 RCEP 其他成员国之间的贸易往来更加紧密。”合肥海关副关长姜开源介绍，去年，安徽对 RCEP 其他成员国进出口 2085.4 亿元，较协定生效前的 2021 年增长 17.3%。RCEP 通过降低关税和非关税壁垒，促进了贸易增长，原产地累积规则也使得企业更倾向于从区域内采购中间产品和零部件，在区域内灵活布局产业链，为企业发展提供了更多机遇。

数据显示，2024 年，安徽省对 RCEP 其他成员国出口中间品 663.3 亿元，同比增长 16.8%，占安徽省对 RCEP 其他成员国出口总值的 57.6%。同期，对 RCEP 其他成员国出口“新三样”产品 51.2 亿元，同比增长 34.3%，其中，出口电动汽车 1.2 万辆、价值 13.4 亿元，同比分别增长 8.5 倍、5.8 倍。从进口来看，安徽省自 RCEP 其他成员国进口煤及褐煤 34.3 亿元，同比增长 15.9%；进口纺织原料 4.8 亿元，同比增长 149.2%。

姜开源表示，RCEP 生效以来，有效激活了地区合作活力，经贸合作不断深化，供应链产业链集聚作用日益凸显，形成了共享红利、共促发展的区域合作新局面。

岁末年初，走进鸿叶集团生产车间，近百台设备正开足马力，竹吸管、竹刀叉、竹勺子等产品源源不断从流水线上产出。“我们生产的竹签、竹筷、竹吸管等产品远销欧盟成员国、RCEP 成员国等 30 余个国家。”该公司外贸经理陈杏坦言，在开拓海外市场的过程中，公司享受到 RCEP 政策红利，产品成本下降，市场竞争力提升，“2024 年，公司为出口至 RCEP 其他成员国的货物申领原产地证书同比增长 48.6%。”

原产地证书作为进出口企业享受优惠关税待遇的必要凭证，在国际贸易中素有“纸黄金”的美誉。据统计，3 年来，合肥海关累计签发 RCEP 原产地证书 28087 份，企业出口享惠货值达 122.5 亿元。

“此前，耐火材料出口至日本，企业需要缴纳 1.5% 的进口关税，而 RCEP 生效后区域内 90% 以上的货物逐步实现零关税，出口到日本的耐火材料也在关税减让承诺表中，已由 1.5% 降至 1.1%，并将逐步降至 0。”禄思伟矿业资源（安徽）有限公司负责人介绍，“RCEP 实施后，公司生产的耐火材料热销海外。3 年来，该公司已申领 RCEP 原产地证书 280 份，签证金额 6337.11 万元。”

协定释放红利的关键在于实施，熟悉规则才能更好地享受红利。

据悉，为帮助企业降本增效享惠 RCEP，合肥海关积极开展“关长送政策上门”等系列活动，紧抓本地企业特色，分析产品优势和劣势，做好企业享惠规划指导；依托智慧海关建设，运用大数据开展分析，结合生产特点、出口国家、企业需求定制“一企一策”最优享惠方案；积极推广中国国际贸易单一窗口，利用原产地证“智慧审核+自助打印”等惠企服务措施，实现证书审签作业全程零接触、企业零跑腿。

合肥海关有关负责人表示，随着协定的逐步深入实施，外贸企业在市场采购、产业链布局上将有更

多的选择,除了利用关税减让等优惠政策扩大进出口贸易外,RCEP原产地累积规则、贸易便利化等方面的条款还将有助于外贸企业更大程度融入区域市场。“我们将持续开展 RCEP 助企赋能行动,优化税

收服务,精准靶向发力,指导中小企业熟悉规则、把握机遇、激活发展动能,以更足的信心开拓更大的国际市场。”该负责人说。

(来源:合肥海关)

※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ —

企业轻装上阵

一个个配件“蹦”下生产线,一台台供暖设备组装成型……2月8日,安徽埃夫利舍建筑技术有限公司的生产车间里一派忙碌。

“大年初八就全面开工,到2月20日,40个集装箱将通过铁海联运从宁波港出海,发往俄罗斯和伊拉克。”公司副总经理李扬告诉记者,作为国家高新技术企业,埃夫利舍生产的舒适家居供暖系统出口欧洲、美洲的80多个国家。

2月5日,春节后上班第一天,省委、省政府召开科技创新引领新质生产力发展大会。2月6日,淮南市顶格召开“双招双引”暨加快项目建设推动高质量发展大会。“开年就开工、起步就冲刺”成为淮南高新区新春奋进的热词。

“近年来,淮南高新区持续优化营商环境,树立‘促发展必须抓招商、抓项目’的思想,不断激发民营企业干事创业的信心和热情,外向型经济不断取得

发力海外市场

突破。”淮南高新区管委会主任李群表示。

为加快项目建设,保障辖区企业早准备、早复工,淮南高新区在春节前便摸排各企业及项目的节后开工计划,提前制定复工方案,全面开展安全隐患排查。

在安徽英联信息科技有限公司淮南工厂的车间里,500多名员工在各条产线上忙碌着。“我们拥有200多家稳定的国内外客户。2月底前,5万台笔记本电脑将发往欧洲。”工厂负责人李伟说。

新春伊始,淮南高新区聚焦重点企业、重点项目,强化政策靠前发力,推动各项惠企资金精准直达,打通用工、供应链等堵点,助力企业轻装上阵,保障产能快速恢复。截至2月8日,淮南高新区63家规上工业企业已复工53家,72个在建项目已复工63个。

(来源:安徽日报)

※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ —

工程机械进出口今年有望小幅增长

“进出口总额为555.3亿美元,同比增长8.5%。”2024年,中国工程机械产品进出口额取得了同比增长的好成绩。展望新的一年,中国机电产品进出口商会工程农业机械分会秘书长于东科预计,作为周期性明显的行业,在压力之下,2025年中国工程机械产品进出口将有望保持小幅增长。

在工程机械产品中,铲运机械、工业车辆、起重

机械、混合搅拌机械、凿岩掘进桩工及工具等产品的进出口总额实现了同比增长,挖掘机进出口总额出现同比下降。

去年,中国铲运机械进出口额稳步增长,其中进口额实现了同比三位数增长,前铲装载机、其他非公路运输车、其他履带式推土机成为拉动铲运机械出口增长的主要产品。数据显示,2024年全年,中国铲

运机械进出口总额为 73.5 亿美元,同比增长 20.3%。其中,出口额为 71 亿美元,同比增长 17.6%;进口额为 2.5 亿美元,同比增长 248%。

目前,中国工业车辆出口进入快速增长期,去年累计出口额同比保持增长。数据显示,2024 年全年,中国工业车辆进出口总额为 88.6 亿美元,同比增长 13.3%。其中,出口额为 87.1 亿美元,同比增长 14.3%。“电动化为出口提供有力支撑,去年电动工业车辆出口已占工业车辆出口总额的 48.9%,在电动化渗透率不断提升的情况下,预计 2025 年中国电动工业车辆出口将保持增长。”于东科表示。

去年以来,中国起重机械出口稳健,势头良好。数据显示,2024 年全年,中国起重机械进出口总额为 49.8 亿美元,同比增长 14.3%。其中,出口额为 48.7 亿美元,同比增长 13.4%;进口额为 1 亿美元,同比增长 82.5%。“2024 年,起重机械出口保持了数量与金额双增长态势,充分说明了中国起重机械行业的国际竞争力在逐步提升。预计 2025 年,中国起重机械出口将保持增长,增速可能有所放缓。”于东科表示。

过去一年,混合搅拌机械进出口额实现同比两位数增长。数据显示,2024 年,中国混合搅拌机械进

出口总额为 20 亿美元,同比增长 27.8%。其中,出口额为 19.7 亿美元,同比增长 29.3%。“除固体矿物质的其他混合或搅拌机器外,全系产品累计出口额均实现同比增长。中国对沙特、越南等主要市场出口混合搅拌机械金额同比均呈增长态势,在‘一带一路’建设需求拉动下,预计 2025 年混合搅拌机械出口仍将保持增长。”于东科表示。

2024 年,凿岩掘进桩工及工具进出口额保持增长,自推进隧道掘进机和手提风动工具为拉动其出口增长的主要产品。中国对意大利、新加坡、俄罗斯等主要市场出口凿岩掘进桩工及工具金额实现同比增长。数据显示,2024 年,中国凿岩掘进桩工及工具进出口总额为 16.9 亿美元,同比增长 42.9%。其中,出口额为 15 亿美元,同比增长 50.6%。

挖掘机成为工程机械产品中进出口总额出现下降的产品,履带式挖掘机出口不振,俄罗斯、比利时、印尼等份额较大的市场需求状况未改善。数据显示,2024 年全年,中国挖掘机进出口总额为 84.3 亿美元,同比下降 0.7%。其中,出口额为 82.2 亿美元,同比下降 1%。于东科预计,在市场需求逐步恢复的支撑下,2025 年挖掘机出口将恢复增长。

(来源:国际商报)

安徽(阜阳)铁路国际物流港正式运营

2 月 13 日,安徽(阜阳)铁路国际物流港一期工程正式运营。阜阳市委书记刘玉杰,国铁上海局集团副总经理刘孝先出席活动并讲话。市委副书记、市长胡明文,省发展改革委二级巡视员汪毅、省交通运输厅二级巡视员张杰,市领导章绍伟、李志伟、王波、周拥军,国铁上海局集团有关负责同志等参加。

据悉,总投资 60 亿元的安徽(阜阳)铁路国际物流港项目是阜阳市与国铁上海局集团共同投资建设,不仅填补了皖北地区现代化铁路物流枢纽的空白,更是通过“铁公水”联运模式,缩短阜阳直达上海港、宁波港等长三角重要港口时间约 40%,降低物流成本 65%以上,对于阜阳深度对接中欧班列、持续优



化营商环境、提高阜阳城市圈能级、推动皖北全面振兴影响深远、意义重大。



刘玉杰说,安徽(阜阳)铁路国际物流港是阜阳市与国铁上海局集团深入学习贯彻习近平总书记考察安徽重要讲话精神和落实国家“一带一路”倡议的重要举措,是阜阳加快建设全国性综合交通枢纽城市、国家物流枢纽城市的“一号工程”。项目全面运营后,将依托全国最大的阜阳北铁路编组站,与阜阳颍泉港、三角洲航运枢纽船闸、铁路网、高速路网和国省干道、江淮干线黄金水道等共同构成“铁公水”多式联运体系,辐射带动以阜阳为中心的150公里6500万人,未来成为服务双循环发展格局的区域班列集结地、联动长三角与中原城市群的多式联运综

合枢纽、皖北开放合作新高地的重要引擎。下一步,阜阳市将加快推进大通道大平台大通关建设,加速构建“支撑阜阳、带动皖北、呼应合肥”的铁公机水“四位一体”现代综合交通物流体系和对外开放平台,着力打造全国性综合交通枢纽、国家物流枢纽、江淮干线航运枢纽、皖北铁水联运中心,努力在服务全省形成陆海内外联动、东西双向互济的全面开放格局中发挥更大作用。

刘孝先表示,阜阳是连接长三角和中原城市群的“双桥头堡”,是国铁上海局集团的重要枢纽和“西北大门”,京九铁路和商合杭高铁纵贯南北,郑阜高铁和阜淮、阜六、漯阜、青阜等普铁四通八达,阜淮、阜九等高铁加快建设,阜阳全国性综合交通枢纽地位日益凸显,铁路货运量保持显著增长态势。

下一步,国铁上海局集团将以安徽(阜阳)铁路国际物流港的正式运营为契机,充分发挥铁路运输大运量、全天候等优势,动态优化运输组织,拓展“铁公水”多式联运,持续增强货源集聚效应和辐射功能,为阜阳建设国家物流枢纽城市、提升区域中心城市能级贡献更多力量。

(来源:阜阳日报)



税务总局发文支持

跨境电商出口海外仓发展

为深入贯彻落实党中央、国务院决策部署,支持跨境电商出口海外仓等新业态新模式发展,国家税务总局决定对纳税人以跨境电商出口海外仓(以下简称出口海外仓)方式出口的货物实行“离境即退税”。现将有关出口退(免)税事项公告如下:

一、纳税人以出口海外仓方式(海关监管方式代码“9810”,下同)出口的货物,在货物报关离境后,即可申报办理出口退(免)税。纳税人在办理出口退(免)税申报时,货物已实现销售的,按照现行规定申报办理出口退(免)税;货物尚未实现销售的,按照“离境即退税、销售再核算”方式申报办理出口退(免)税,即:在货物报关离境后,即可预先申报办理出口退(免)税(以下简称出口预退税),后续再根据货物销售情况进行税款核算。

二、纳税人应当凭出口货物报关单及相关资料信息,向主管税务机关申报办理出口预退税,同时应当按照以下要求申报:

(一)在申报明细表的“退(免)税业务类型”栏内填写“海外仓预退”标识(业务类型代码为:HWC-YT)。

(二)区分未实现销售的货物和已实现销售的货物,分别进行出口预退税申报和出口退(免)税申报;未作区分的,均视为货物未实现销售,统一进行出口预退税申报。

出口货物报关单上同一项号下的货物,未全部实现销售的,纳税人可按照上款规定进行区分申报,也可将该项号下的全部货物视为未实现销售,统一进行出口预退税申报。

(三)生产企业应当使用单独的申报序号、外贸

企业应当使用单独的关联号申报出口预退税。

三、已申报办理出口预退税的纳税人,应当在核算期截止日前的各增值税纳税申报期内,办理出口预退税核算。经主管税务机关同意,外贸企业在核算期截止日前增值税纳税申报期以外的其他时间也可办理出口预退税核算。上述核算期是指,税务机关办结出口预退税的次月1日至次年4月30日。

纳税人未在核算期截止日前办理核算的,税务机关应当追回已办理的出口预退税;待货物实现销售后,纳税人再按照现行规定申报办理出口退(免)税。

四、纳税人办理出口预退税核算时,应当根据实际销售情况,区分以下不同情形进行处理:

(一)核算时货物已实现销售的,应当对按照实际销售情况计算的应退(免)税额与出口预退税额的差异情况进行确认。不存在差异的,纳税人确认“无需调整申报”,办结核算手续;存在差异的,纳税人确认“需要调整申报”并进行调整申报后,办结核算手续。

(二)核算时货物仍未实现销售的,纳税人确认“需要调整申报”并全额缴回出口预退税后,办结核算手续。后续待该笔货物实现销售后,纳税人可按照现行规定重新申报办理出口退(免)税。

上述调整申报及缴回出口预退税的具体操作方式为:纳税人在核算当期申报出口退(免)税时,应当先用负数全额冲减前期出口预退税申报数据,再根据货物实际销售情况,按照现行规定重新申报出口退(免)税。核算当期,纳税人的应退(免)税额为负数的,生产企业应当结转下期继续抵减,外贸企业应当

补缴税款;应退(免)税额为正数的,税务机关按照现行规定办理出口退(免)税。

五、已申报办理出口预退税、但尚未办理核算的纳税人,需要变更退(免)税办法、撤回出口退(免)税备案的,应当先行办理出口预退税核算。待其办结核算手续并结清出口退(免)税款后,税务机关再按照现行规定办理。

六、纳税人以出口海外仓方式出口货物的,除按照现行出口退(免)税备案单证管理规定要求进行单证备案外,还应按照以下规定执行:

(一)无法取得出口合同的,纳税人可选择使用海外仓订仓单、自营海外仓所有权文件、租赁海外仓租赁协议或其他可佐证海外仓使用的相关资料等进行单证备案。

(二)纳税人应将销售记账凭证、销售明细账等可以佐证货物已实现销售的资料(以下称销售佐证资料),作为出口退(免)税备案单证。纳税人申报办理出口预退税的,应当在货物实现销售后15日内,完成销售佐证资料的留存工作以备税务机关核查;按照现行规定申报办理出口退(免)税的,应当在申报出口退(免)税后15日内,完成销售佐证资料的留

存工作以备税务机关核查。

纳税人可以自行选择纸质化、影像化或者数字化方式,留存保管上述备案单证。

七、纳税人应当依法如实申报办理出口预退税及核算。税务机关应当按照现行规定审核办理出口预退税及核算,发现存在涉嫌骗取出口退税等疑点的,核查排除疑点后再行办理。税务机关在开展核查时,应当一并对实际销售情况进行核查,发现未按规定留存销售佐证资料或销售佐证资料为伪造、虚假的,应追回已退(免)税款,并按现行规定进行处理;查实属于骗取出口退税的,按照《中华人民共和国税收征收管理法》及相关规定处理。

八、本公告未尽事宜,按照现行出口退(免)税相关规定执行。

九、本公告自发布之日起施行。本公告施行前,纳税人以出口海外仓方式出口货物、但尚未申报出口退(免)税的,按照本公告规定执行。

特此公告。

国家税务总局

2025年1月27日

(来源:国家税务总局公众号)

※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ —

合肥海关出台

《进一步优化口岸营商环境 促进企业通关便利二十六条措施》

为细化落实海关总署工作部署,积极助推安徽“三地一区”建设,合肥海关出台《进一步优化口岸营商环境 促进企业通关便利二十六条措施》,一起来学习主要内容吧!

助力培育外贸新动能

支持外贸新动能发展壮大。

聚焦发展新质生产力,助推“新三样”产品出口,建立常态化重点进出口商品监测预警机制,做好外贸进度形势分析解读,深入开展贸易政策研究,围绕外贸新动能,不断创新监管模式,提供个性化通关便

利。

进一步扩大真空包装等 高新技术货物布控查验模式享惠范围。

推动该模式扩大到铁路运输方式；加强跨关区协同，支持注册在长三角区域的高新技术企业可根据需要选择长三角区域任意海关作为货物进口目的地海关；优化企业风险评估，对于暂未获得高新技术证书的企业，允许在省科技厅或地市及以上人民政府推荐下申请备案；允许因非主观故意、非自身可控原因违规被海关查处且次数较少的高新技术企业参与改革。

赋能跨境电商健康发展。

支持符合条件的地区申请跨境电商综合试验区；指导合肥国际邮件互换局等建设跨境电商监管场所并开展业务；进一步简化出口单证申报手续；积极推广跨境电商零售出口跨关区退货监管模式；适时复制推广网购保税零售进口跨关区退货试点。

推广跨境电商税款担保电子化。

有序推动担保电子化全面落地，在跨境电商零售进口担保领域应用关税保证保险，降低企业担保费用；落实总署要求，扩大参与关税保证保险业务的保险公司范围，为企业提供更多保险选择。

助力“保税+”新业态发展。

积极跟踪国家保税维修目录调整情况，争取更多商品纳入综合保税区内保税维修目录；支持合肥经开综合保税区、芜湖综合保税区等地开展电脑主板、投影仪等商品的保税维修或再制造业务；支持扩大综合保税区和自贸试验区外“两头在外”保税维修试点。

支持外贸优进优出

保障能源矿产品进口。

持续落实进口能源资源商品“先放后检”“依申请检验”等便利化措施，优化境外自有矿山进口铜精矿检验模式；积极稳妥落实进口铜精矿“保税混矿”试点部署；在符合相关政策的前提下支持更多新能源矿产和优质再生资源进口。

保障重点民生农食产品进口。

确保国门生物安全前提下，支持引进境外优质

动植物种质资源；积极参与境外农食产品安全体系评估、生产企业注册等工作；落实总署扩大下放直属海关开展进境食品检疫审批工作，全面推广进境水果、粮食、水生动物等动植物产品智能检疫审批应用，有效提升检疫审批工作全流程标准化、规范化、智能化水平。

支持我省优质农食产品出口。

加大出口企业对外注册推荐力度，鼓励地方政府对区域优质农食产品出口探索推广全域备案；加强境外动植物疫情、农食产品法律法规标准等收集和通报评议，助推优质农食产品扩大出口；发挥鲜活易腐农食产品属地查检绿色通道作用，实施优先查检和“5+2”预约查检；积极参与长三角技术性贸易措施联合应对机制，发挥亳州中药材评议基地作用，助力皖药走出去。

保障战新产业危化品进出口。

持续优化出口危险货物包装检验监管模式，探索复制出口锂电包装智慧监管场景应用；优化战新产业进口危险化学品检验监管模式，推动进口光刻胶类涉危原料“白名单”制度全面落地见效。

推进进口汽车“两证合一”改革。

争取纳入进口汽车《货物进口证明书》和《随车检验单》“两证合一”改革试点，进一步优化整车进口检验监管流程，提升通关便利水平。

帮助企业降本提效

用足用好税收优惠政策 助推科技创新。

支持国家实验室、企业技术中心等高能级科创平台，以及科研院所和高等学校等科研机构进口科研设备等的税收应免尽免；建立重点研发机构“一对一”服务机制，助力打造具有重要影响力的科技创新策源地。

优化海关税收享惠服务。

应用分期纳税、税款担保等形式保障新兴产业供应链稳定；加大减免税智能审核模式“ERP 联网申报+快速审核”“一表多用”的推广力度，提升减免税业务办理的时效性和便利性；为企业 提供海关归类、价格、申报规范等专业技术辅导。

落实 AEO 企业便利 激励措施。

对 AEO 企业集团内企业、产业链供应链上下游企业优先提供信用培育服务;落实海关总署与银行等金融机构出台的联合激励措施;支持、协助各地市出台 AEO 个性化联合激励措施。

推进自贸协定享惠便利。

积极参与海关总署“中国海关优惠原产地服务平台”建设,对接国际高标准经贸规则,接受原产地证明存在微小差错或细微差异,持续推动《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)等自贸协定政策落地,助力企业用好用足协定优惠。

助力企业降低运营成本。

加强主动披露政策宣贯,持续拓宽主动披露政策红利覆盖面,为企业提供容错纠错、守法便利通道;积极落实“新型加工贸易风险担保模式”改革部署,引入第三方金融机构参与加工贸易海关事务担保;支持有需求的口岸落实启运港退税政策。

便利企业商务人员跨境往来。

支持在合肥新桥机场、黄山屯溪机场开通国际通程航班和国际航班国内段业务;在合肥新桥机场等具备条件和有需求的口岸,积极推进“智慧旅检”场景复制推广应用,逐步将海关监管顺势嵌入旅客通关流程,进一步优化旅客通关体验;做好世界制造业大会等重要展会通关服务保障工作。

持续提升贸易便利化水平

支持安徽省对外开放平台建设。

推动芜宣机场持续临时开放和芜湖港口岸朱家桥港区扩大开放;支持确有需要和符合条件的地区申请口岸开放,申建综合保税区、保税物流中心(B型)和指定监管场地;做好政策解读,协同地方政府“一区一策”推进海关特殊监管区域高质量发展,助力打造改革开放新高地。

推进安徽自贸试验区高质量发展。

对接国际高标准经贸规则,推动相关试点措施落地实施,加强区域协同,围绕安徽特色产业因地制宜开展海关监管制度差异化探索,积极参与安徽省自贸试验区提升战略行动方案建设,实现安徽自贸试验区高质量发展。

强化区域通关协同。

健全通关协调处置机制,畅通与长三角、长江经济带、中部地区海关联系沟通渠道,推动重点行业企业跨关区通关疑难问题的高效处置,保障重点产业链供应链安全畅通;聚焦重点业务领域开展进口货物通关模式改革优化,进一步提高通关效率。

提升跨境物流效率。

支持合肥中欧班列集结中心建设;支持在合肥国际陆港开展公铁联运业务;深入推进铁路快速通关业务;助力中欧班列开行更多企业订制专列;深入融入长三角区域一体化发展,不断深化“离港确认”“联动接卸”改革;在有条件的口岸开展进境交通运输工具智慧电讯检疫远程执法。

深化查检、核查作业模式改革。

扩大“远程属地查检”试点产品范围,将出境 C 级特殊物品等纳入远程属地查检试点范围,积极落实在出口农食产品等领域开展“批次检验”试点工作部署;推广实施企业核查领域“企业自查结果认可模式”改革,扩大改革事项和适用企业范围,企业自愿自主开展自查,自查结果海关予以认可,核查处置适度包容。

促进智慧口岸建设。

积极助力合肥新桥机场二期建设和“智慧口岸”建设;支持探索改革创新项目,争取纳入全省智慧口岸建设;落实总署跨境贸易便利化专项行动部署,推动跨境贸易便利化改革措施向空运领域进一步延伸;密切与省口岸部门联系配合,共同推进安徽省国际贸易“单一窗口”地方版建设,丰富对企服务功能;优化电子口岸服务功能,进一步推进“关银一 KEY 通”项目实施;深化口岸大数据应用,联合银行等金融机构共同推进“外贸+金融”服务创新。

优化涉企服务工作机制。

积极发挥署省合作机制作用,落实安徽省域发展战略;聚焦发展所需所盼,向企业问需问计,实施“关助发展”工程,用好“关长送政策上门”“合畅”等海关帮扶惠企工作机制,发挥 12360 热线作用,深入推进贸易便利化,强化关地协同改革,营造市场化、法治化、国际化一流营商环境。

(来源:合肥海关)

外贸骗局 6 大新特点!

近年来出口形势严峻复杂,外贸订单下滑,不少出口企业急于开拓新业务,但有不法分子利用国际贸易活动流程复杂繁琐、涉及面广,以及当事人缺乏相关知识又急于接单等漏洞,大肆进行国际贸易欺诈活动,对原本就已复杂的贸易形势而言,无疑是雪上加霜。

客观因素决定国际贸易欺诈风险 “重在事前预防”

国际贸易欺诈涉及的主体经常分属不同国家或地区,诈骗行为地、收货地也各不相同,诈骗分子流动性也较强,难定行踪。由于刑事司法主权原因,我国司法机关无法直接去境外执法抓捕嫌疑人及冻结查封相关财产,而国际刑事司法合作程序较为复杂,因此,该类案件在侦破、追诉方面存在较大现实障碍。

涉嫌贸易欺诈案件的特点

01

首次交易陷阱多。根据出口企业反馈,其大都通过大型电商平台、广交会或其他展会等平台认识买方,首次交易,未谨慎审核买方资质背景,未调取买方资信报告或者向买方索要相关公司资质文件、身份证明文件等。

02

联系人身份疑点多。与出口企业联系的人员自称是买方的员工但从未提供任何身份证明文件,也没有买方的授权文件,而在后续的案件勘查过程中,买方往往表示其公司无此员工。

03

贸易合同漏洞多。主要包括:贸易合同上的买方电话号码与资信报告不符;贸易合同签字人与报告上体现的买方负责人姓名不符;合同的买方签字难以辨识,签字人的身份、有无授权也不明;买方盖章名称明显与买方不一致;甚至买方没有回签合同。另

外,付款条件过于宽松,一般未约定预付款,或者付款方与合同买方不一致。

04

提单收货人信息变更。有些提单收货人虽体现买方名称,但地址不同(可能是诈骗方的私人地址),比如买方为瑞士公司,提单显示收货人名称与买方名称一致,但目的港显示为希腊,或者买方为立陶宛公司,但目的港为塞浦路斯,货物由第三方物流公司提走;有些提单记载的收货人联系人和与出口企业联系的人员为同一人,但并非买方员工,记载的电话也非买方的电话;另外比较常见的是在出口企业出运前,诈骗方指示企业更改收货人,将货物发至在其他国家设立的同名公司,称是买方在当地的子公司或下游客户,或按照联系人指示将提单原件寄给非买方公司注册地址。

05

收货多利用希腊、塞浦路斯等目的港。诈骗案件通常牵涉以下目的港:希腊 PIRAEUS 港口、塞浦路斯、叙利亚、乌干达等。根据中国信保海外渠道的反馈,以上港口在提单操作方面通常存在不合规行为,比如无需正本提单即放货,或无需核实是否有提单收货人的有效授权即放货等。

06

行业类别集中,且通常采购的产品与买方主营产品不一致:货物主要是消费品,如鞋帽、衣服、食品、雨伞、钟表等,或者工业用品,如柴油发电机、农业机械、电锯和水泵等。

另外,近年发生的贸易欺诈还呈现以下新特点,值得警惕:

首先,“专业欺诈”迷惑性更强。欺诈方有可能是某一专业领域的从业者,如盐水蘑菇行业,在行骗时表现出比出口企业更高的专业度,由此迷惑出口企业,甚至在同一展会上骗取多家企业;有的欺诈方还

利用国际贸易形势的复杂性捏造贸易细节,比如货款在美国被拦截,需在尼日利亚购买美元等(但尼日利亚向来外汇管制严格,购汇与贸易主体需一致,出口企业稍加了解即可识破,一定要待货款到账再发货或放货)。

其次,买方所用邮箱升级。买方所用邮箱不再是 hotmail 或 gmail 等公共邮箱,而是将“买方公司名称+所在国别”作为后缀的邮箱(例如 @surf-house-swiss.ch),更具迷惑性。后经核查,邮箱注册地在希腊,与买方公司注册地址不一致;或者所用邮箱与资信报告显示的买方邮箱不一致或使用与买方类似的邮箱地址或邮箱后缀有轻微差异(例如 @iki.lt 与 iki-uab.lt);或者使用个人注册的邮箱,且没有详细的邮件落款。

再者,“熟人作案”,出口企业未与合同买方直接联系。有些案件项下,出口企业的“熟人”主动表示可以为出口企业牵线搭桥,与欧美大买方达成合作,并在中间协助签署贸易合同,出口企业未与合同买方直接联系,但在发货后“熟人”消失,合同买方否认贸易合同的真实性、否认债务。

此外,以信用保险为掩护。部分欺诈方熟悉信用保险规则,主动建议企业投保信用保险,调查真实买方资信,使用真实买方的信用额度,甚至以此为由主动提高产品价格让利出口企业,让出口企业吃下“定心丸”。

总之,出口企业不可盲目轻信所谓“来之不易”的新买方、大买方,而对事前征兆视而不见。中国信保福建分公司梳理近年来贸易欺诈案件发现,若在事前充分了解,比对信息,合理质疑,大多数案件损失能够避免。

对出口企业的建议

1. 核查买方背景,尤其是首次交易的买方。

应通过多种方式核实买方背景身份:对于买方合同签字人,应仔细比对与资信报告中的买方负责人信息是否一致,若不一致,应要求买方出具公司授权函。也可尝试通过电话、邮件与资信报告中买方负责人或其他高管联系,核实联系人是否为买方的员工。另外,还可登陆买方官方网站或外贸网络平台了解买方信息,亲自拨打买方联系人电话,核实电话是否可接通,试探买方联系人对公司经营信息的掌握

情况。若资信报告显示买方公司近期管理层、股东、注册地址、公章等变动,则需警惕不法分子利用窗口期诈骗。

2. 核实联系人身份,注意邮箱后缀。

企业如不确定其身份,建议向该买方联系人索要相关公司资质文件(如营业执照、个人身份证明、授权书及公司的签章复印件等),并通过信保的资信调查核实买方身份和公司资质。要谨慎对比买方邮箱地址与资信报告的邮箱,诈骗方经常注册相似邮箱和相似网站域名。邮箱域名可通过 WHOIS 网站(whois.com)信息查询,对于刚注册不久的域名,或域名注册地址与买方公司注册地不一致的情况,需要提高警惕。

3. 要求买方以公司账户支付预付款。

特别是对首次交易买方,务必收取一定比例预付款,甚至提高预付款比例,同时要求买方务必以公司名义支付预付款,既可降低收汇风险,又可通过汇款账户核实买方身份。

4. 勿轻易将提单原件寄给第三方。

核对买方提供的收货人地址与资信报告是否关联,也可利用 GOOGLE MAP 查看该地址街景图。勿轻易将提单原件寄送第三方。

5. 不因采用 DP 结算方式就完全放松警惕。

诈骗方为取得出口企业的信任而采用 DP 结算方式,理论上出口企业可控单,但实际上因不同国家或地区的海关清关制度不同,在提单操作方面存在不合规行为,如无需正本提单即放货,或无需核实是否有提单收货人的有效授权即放货等。再比如,如果到港货物未及时处理,超过滞港期限海关便启动拍卖程序,诈骗方可通过拍卖程序低价收购货物。

6. 在大额订单面前保持冷静。

出口企业需“擦亮双眼”,谨慎识别,主动致电合同买方核实合同真实性以及辨别联系人身份;若是“熟人”介绍的订单,也需与合同买方取得联系,确认贸易合同的有效性,保障直接与贸易合同买方确立债权债务关系,避免掉入“熟人作案”的陷阱。

总之,防范国际贸易欺诈“永远在路上”,出口企业需提前“识骗防骗,避坑避险”,保障自身利益,一旦发现欺诈端倪,及时与中国信保联系。

(来源:中国信保企业服务公众号)

几十万的教训！

外贸人，不要答应客户低开发票！

这里感谢这位友人，人家是拿着几十万真金白银的损失，血淋淋的教训，换来我们的一次经验分享，众人受益。

以下是她公司的真实遭遇：

不管大客户还是小客户，在答应提供低开金额的发票时，首先一定要保证货款已全额收回，或者余款一定可以收回的。

否则都潜伏着很大的风险。

因为我们的教训太深刻了。

事情是这样的。

一个巴勒斯坦客户，在支付了大概 30%的定金后，我们开始生产，完成后装柜出货。

余款是见提单复印件支付。

当初也是很小心地让业务员让客户确认了实际发票，实际装箱单和提单的校对件，客户也确认没问题。

这时客户说能否发票低开。

金额比实际金额低了 50%还要多。

考虑到以后还要合作，业务员同意了低开发票，并给了没有盖公司章的低开发票。

没想到，在这之后客户就躲躲闪闪不回邮件，不接电话，更不支付尾款了。有时即使接了电话也敷衍说很忙，尾款会尽快支付的。

就这样一直拖延到船到港了。

货款也一直没有支付。

船到港一周后，

指定货代突然来说，船公司告知该票货国外有人拿假提单去提货，并发了部分文件给我们看。

我们一看吓了一跳。

有 PS 过的低开发票和核对提单。

船公司当然是拒绝换单提货的。

大麻烦来了。

赶紧电话联系老外告知有人冒领货物，并催他尽快支付余款以收回正本提单。

其实我们是善意的提醒客户，没想到这个客户的丑恶嘴脸就现原形了。说当初双方商定的价格就是很便宜的。便宜了 50%多，也就是我们同意给他低开的发票金额。

这明显是遇到骗子了。

而且居心叵测从开始就画了一个圈子，一步步让我们往里跳。

没办法。

我们第一时间直接联系船公司并提供正本船公司提单，原始报关单和往来的邮件要求退货。

船公司核实后基本证明客户恶意骗货并同意退货。这时候货到港已经两周多了。就在我们把船公司要求的所有手续办好，下个周一准备货柜装船退运时。

客户一纸文件告到法院，货柜被扣了。

原来其指定货代内有通风报信的小人，把我们将与船公司直接联系退运的情况一五一十地告诉了该老外。中东那边周日是工作日，而且法院不明就理先把货柜扣下了。

我们当时也不知咋办了。

如果当时知道有救助群多好，还可以救助。

后来没办法，只能硬着头皮上了。

一方面直接提供资料给船公司，另一方面又托人找当地的律师来打官司。

在货物到港快一个半月后，

法院释放了货权。

依据海事法,在没有正本提单的情况下,船公司可以拒绝客户提货。之后,我们安排了货代在一周内立即办理了退运。货物在退回中国海关时,又补缴了增值税和关税。

最终核算后里里外外亏的一塌糊涂。

耗时间耗精力耗钱。

几十万也没了。

教训是十分深刻的。

全公司从上至下认认真真地做了反省!

经常看你的文章,也提醒下各位外贸新人老人以及大小老板,不管生意做的再大再小,首先要保证货款可安全回收情况下,再酌情考虑客户的额外要求或目的。

毕竟大部分人跌倒了不容易爬起来。

看完后,啥感觉!

是不是回想起之前每次低开出去的发票,倒吸了一口气。

从理论上来说,每一个低开出去的发票,都存在这样的风险。你发票低开了,

我就有权申请当地法院按此发票金额仲裁货款。

这一招,实在太狠!

还好这家公司有魄力来处理这个事情!

说句实话,遇到这样的事,到了法院的那一关,绝大多数的中国公司和老板都怂了。

在当地雇请律师打官司!

不惜一切代价把货柜拉回来!

承担目的港费用,来回运费,补缴了增值税和进口关税!花费大量人力、物力和精力!

最后里里外外亏的一塌糊涂!

摊到你我,估计都放弃了。

做生意,不是每个人都有很强的抗风险的能力的。很多公司或者个人,只要一次,就会倒闭或破产,想再爬起来太难了。

最后再说一句。

低开金额不宜过大!

风险把控始终是第一大要务,比赚钱更重要!

(来源:外土司公众号)

※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ —

入会指南

安徽省进出口商会是安徽省各类外经贸企事业单位、团体及个人,为维护共同利益,实现共同意愿,自愿组成的全省性、非营利的行业性社会团体。

热忱欢迎省内各类企事业单位成为本商会的会员。商会会员将享有参加本商会组织的各项活动和获得本商会提供的各项服务的优先权和优惠权等权利。商会将竭力为各位会员提供高效、优质全方位的服务。

凡拥护商会章程,具有法人资格和进出口经营权、外经经营权的企事业单位和科研

入 会 指 南

院所均可填写入会申请表,签字盖章后传真或寄给商会,经商会审批后成为商会会员。也可登陆安徽省进出口商会网站,网上填写申请表上传商会,经商会审核通过后即可成为商会会员。

商会地址:安徽省合肥市金寨路381号九州大厦十二楼

邮 编:230061

电 话:0551-62622500 62622185

网 站:www.accie.org.cn

电子信箱:shhyb@accie.org.cn

关于《国家税务总局关于支持跨境电商出口海外仓发展出口退(免)税有关事项的公告》

的解读

为更好发挥出口退税支持跨境电商出口海外仓(以下简称出口海外仓)发展的积极作用,国家税务总局制发了《国家税务总局关于支持跨境电商出口海外仓发展出口退(免)税有关事项的公告》(以下称《公告》),就纳税人以出口海外仓方式(海关监管方式代码“9810”,下同)出口货物的出口退(免)税相关事宜予以明确。现就有关内容解读如下:

一、纳税人以出口海外仓方式出口货物,应当如何申报办理出口退(免)税?

纳税人以出口海外仓方式出口货物,在货物报关离境后,即可凭出口货物报关单等相关材料信息,申报办理出口退(免)税。纳税人在具体操作时,应根据货物销售的情况,确定具体的申报办理方式:申报出口退(免)税时,货物已实现销售的,按现行规定申报办理出口退(免)税;货物尚未实现销售的,按照“离境即退税、销售再核算”方式,申报办理出口退(免)税,即:先凭出口货物报关单等材料信息,预先申报办理出口退(免)税(以下简称出口预退税),后续再根据货物销售情况进行税款核算。

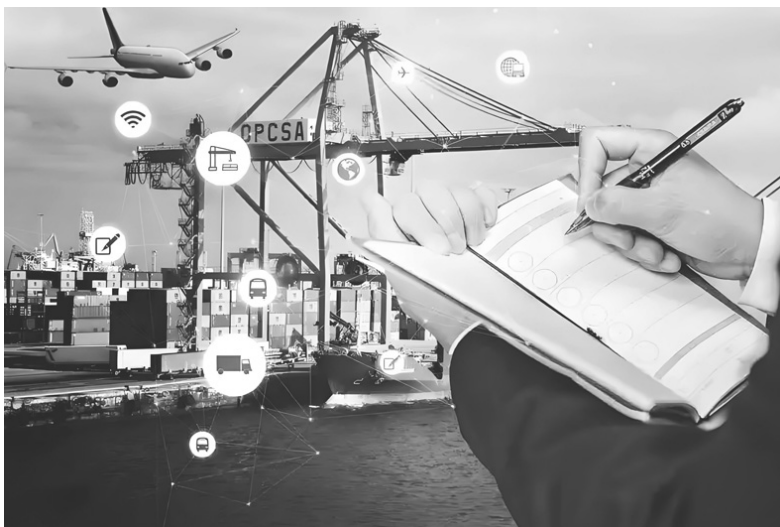
二、纳税人应当如何申报办理出口预退税?

纳税人应当凭海关监管方式代码为“9810”的出口货物报关单等相关材料信息,向税务机关申报办理出口预退税。申报时应当注意:一是填报申报明

细表时,应当在“退(免)税业务类型”栏内填写“海外仓预退”标识,业务类型代码为:HWC-YT。二是对未实现销售的货物和已实现销售的货物进行区分,并分别进行出口预退税申报和出口退(免)税申报;未作区分的,全部视为未实现销售,统一申报出口预退税。三是纳税人为生产企业的,应当使用单独的申报序号申报出口预退税;纳税人为外贸企业的,应当使用单独的关联号申报出口预退税。

三、出口货物报关单上同一项号下的货物,未全部实现销售时,纳税人应当如何申报办理出口预退税?

出口货物报关单上同一项号下的货物,纳税人可对已销售部分和未销售部分进行区分,已实现销



售的部分,按照现行规定申报办理出口退(免)税;未实现销售的部分,申报办理出口预退税。纳税人未作区分的,可全部视为未销售,统一申报办理出口预退税。

举例说明:某生产企业通过同一出口货物报关单的同一项号报关出口100个茶杯。海关出具的出口货物报关单上注明的出口日期为2025年2月25日。该企业拟于2025年3月10日就该笔货物办理出口退(免)税申报。

情形一:2025年3月10日,该企业已出口的100个茶杯中,有20个茶杯已实现销售,其余80个尚未实现销售。该企业于3月10日申报办理出口退(免)税时,对已实现销售的20个茶杯,按照现行规定申报办理免抵退税;对未实现销售的80个茶杯,按照“离境即退税、销售再核算”办法,申报办理出口预退税。该企业在填报申报明细表时,应当注意:一是在办理80个未销售茶杯的出口预退税申报时,应当在申报明细表的“退(免)税业务类型”栏内填写“HWC-YT”标识。二是对已销售的20个茶杯和未销售的80个茶杯,分别使用不同的申报序号。

情形二:该企业于3月10日申报办理出口退(免)税时,未区分出口的100个茶杯中哪些已实现销售、哪些尚未实现销售。此时,该企业可将100个茶杯统一按照“离境即退税、销售再核算”办法,申报办理出口预退税。申报时,企业应当在申报明细表的“退(免)税业务类型”栏内填写“HWC-YT”标识,并对上述100个茶杯使用同一申报序号。

四、纳税人已申报办理出口预退税的,应当何时办理核算?

纳税人已申报办理出口预退税的,应当在核算期截止日前的各个增值税纳税申报期内办理核算。上述核算期具体是指,税务机关办结出口预退税的次月1日至次年4月30日。实际操作时,纳税人可在核算期内的任一增值税纳税申报期办理核算,但最迟不得晚于税务机关办结出口预退税次年4月的增值税纳税申报期截止日。经税务机关同意后,外贸企业可在核算期内的任意时间办理核算,不受增值税纳税申报期的限制。

举例说明:

情形一:某生产企业于2025年2月10日申报出口预退税。税务机关按照现行规定对该企业申报的出口预退税进行审核。经审核,该笔业务无问题,税务机关于2025年2月13日为企业办结出口预退税。此时,该生产企业可以在2025年3月至2026年4月间的任一增值税纳税申报期内办理核算,但最迟不得晚于2026年4月的增值税纳税申报期截止日办理核算。

情形二:某外贸企业于2025年12月31日申报出口预退税。税务机关按照现行规定对该企业申报的出口预退税进行审核。经审核,该笔业务无问题,税务机关于2026年1月2日为企业办结出口预退税。此时,该外贸企业可以在2026年2月至2027年4月间的任一增值税纳税申报期办理核算,但最迟不得晚于2027年4月的增值税纳税申报期截止日。经税务机关同意,该企业可在2026年2月至2027年4月间的任意时间办理核算,不受增值税纳税申报期的限制。

五、纳税人如何办理出口预退税核算?

为帮助纳税人精准高效办理核算,税务机关通过电子税务局、国际贸易“单一窗口”等信息系统,向纳税人推送税务机关已办结、但纳税人尚未核算的出口预退税数据清单。

纳税人应当根据实际销售情况,对货物是否已实现销售、出口预退税是否需要调整等情况进行确认,并区分以下不同情形进行处理:

(一)货物已实现销售,且按照实际销售情况计算的出口应退(免)税额与出口预退税额无差异的,纳税人在信息系统中勾选提交“无需调整申报”的选项进行确认后,即办结核算手续;

(二)货物已实现销售、但按照实际销售情况计算的出口应退(免)税额与出口预退税额存在差异的,纳税人在信息系统中勾选提交“需要调整申报”的选项进行确认,并进行调整申报后,即办结核算手续;

(三)货物仍未实现销售的,纳税人在信息系统中勾选提交“需要调整申报”的选项进行确认,并全额缴回出口预退税后,即办结核算手续。待该笔货物后续实现销售后,纳税人再按照现行规定重新申报

办理出口退(免)税,不再适用“离境即退税、销售再核算”办法。

举例说明:某生产企业以出口海外仓方式出口的100个茶杯,于2025年3月10日申报出口预退税,出口预退税额1300元。经审核,该笔业务无问题,税务机关于2025年3月14日为企业办结出口预退税1300元。该企业拟于2025年12月12日办理出口预退税核算。

情形一:2025年12月12日,企业核算时,已办理出口预退税的100个茶杯均已实现销售。企业按照实际销售情况计算的出口退(免)税额为1300元,与此前已办理的出口预退税并无差异。此时,纳税人在信息系统中勾选提交“无需调整申报”的选项进行确认后,即办结核算手续。

情形二:2025年12月12日,企业核算时,已办理出口预退税的100个茶杯均已实现销售。企业按照实际销售情况计算的出口退(免)税额为1235元,与此前已办理的1300元出口预退税存在差异。此时,纳税人应当在信息系统中勾选提交“需要调整申报”的选项进行确认,并进行调整申报。调整申报时,企业应当先提交一笔出口退(免)税额为-1300元的免抵退税申报数据,将此前提交的出口预退税申报数据全额冲减;再根据实际销售情况,重新提交一笔出口退(免)税额为1235元的免抵退税申报数据。在不考虑其他影响因素的情况下,企业在2025年12月当期申报的应退(免)税额为-65元($-65\text{元} = -1300\text{元} + 1235\text{元}$)。待税务机关审核通过后,该企业应当将这一65元的应退(免)税额,结转下期参与出口退(免)税计算。

情形三:2025年12月12日,企业核算时,已办理出口预退税的100个茶杯均已实现销售。企业按照实际销售情况计算的出口退(免)税额为1365元,与此前已办理的1300元出口预退税存在差异。此时,纳税人应当在信息系统中勾选提交“需要调整申报”的选项进行确认,并进行调整申报。调整申报时,企业应当先提交一笔出口退(免)税额为-1300元的免抵退税申报数据,将此前提交的出口预退税申报数据全额冲减;再根据实际销售情况,重新提交一笔出口退(免)税额为1365元的免抵退税申报数据。

在不考虑其他影响因素的情况下,企业在2025年12月当期的应退(免)税额为65元($65\text{元} = -1300\text{元} + 1365\text{元}$)。税务机关审核通过后应当按照现行规定为该办理出口退(免)税65元。

情形四:2025年12月12日,企业核算时,已办理出口预退税的100个茶杯中,30个已实现销售,70个未实现销售。企业30个已实现销售的茶杯,按照实际销售情况计算的出口退(免)税额为390元,与此前已办理的1300元出口预退税存在差异。此时,纳税人应当在信息系统中勾选提交“需要调整申报”的选项进行确认,并进行调整申报。调整申报时,企业应当先提交一笔出口退(免)税额为-1300元的免抵退税申报数据,将此前提交的出口预退税申报数据全额冲减;再根据实际销售情况,重新提交一笔出口退(免)税额为390元的免抵退税申报数据。在不考虑其他影响因素的情况下,企业在2025年12月当期的应退(免)税额为-910元($-910\text{元} = -1300\text{元} + 390\text{元}$)。待税务机关审核通过后,该企业应当将这一910元的应退(免)税额,结转下期参与出口退(免)税计算。70个未实现销售的茶杯,企业待其实现销售后,再按照现行规定申报办理出口退(免)税。

六、纳税人未在规定期限内办理出口预退税核算的,应当如何处理?

纳税人未在规定期限内办理出口预退税核算的,税务机关应当追回已办理的出口预退税;纳税人待货物实现销售后,再按照现行规定申报办理出口退(免)税。

七、纳税人就出口海外仓的货物申报办理出口退(免)税的,需要留存哪些备案单证?

纳税人应当留存的出口退(免)税备案单证包括:

(一)出口企业的购销合同(包括:出口合同、外贸综合服务合同、外贸企业购货合同、生产企业收购非自产货物出口的购货合同等)。

(二)出口货物的运输单据(包括:海运提单、航空运单、铁路运单、货物承运单据、邮政收据等承运人出具的货物单据,出口企业承付运费的国内运输发票,出口企业承付费用的国际货物运输代理服务

费发票等)。

(三)出口企业委托其他单位报关的单据(包括:委托报关协议、受托报关单位为其开具的代理报关服务费发票等)。

(四)出口企业的销售记账凭证、销售明细账等可以佐证货物已实现销售的资料(以下称销售佐证资料)。

应当注意的是:纳税人出口海外仓业务无法取得出口合同的,可选择使用海外仓订仓单、自营海外仓所有权文件、租赁海外仓租赁协议或其他可佐证海外仓使用的相关资料等进行单证备案。纳税人无法取得其他单证的,可用具有相似内容或作用的其他资料进行单证备案。

八、纳税人以出口海外仓方式出口的货物,在申报办理出口退(免)税时,是否需要报送销售佐证资料?

纳税人申报办理出口退(免)税时,无需报送销售佐证资料。根据《公告》,纳税人按照“离境即退税、销售再核算”办法申报办理出口预退税的,应当在货物实现销售后15日内,完成销售佐证资料的留存工作以备税务机关核查;按照现行规定申报办理出口退(免)税的,应当在申报出口退(免)税后15日内,完成销售佐证资料的留存工作以备税务机关核查。

九、纳税人申报办理出口预退税的,未按照规定留存销售佐证资料的,应当如何处理?

纳税人未按照规定留存销售佐证资料的,应当按照纳税人未按规定进行单证备案处理,即:按照《国家税务总局关于〈出口货物劳务增值税和消费税管理办法〉有关问题的公告》(2013年第12号)第五条第(八)项规定,该笔出口业务不再适用出口退(免)税政策,改为适用免税政策。已申报退(免)税的,应当用负数申报冲减原申报。

十、对于纳税人已申报出口预退税的出口海外仓业务,税务机关核查发现,纳税人留存的销售佐证资料为伪造、虚假的,应当如何处理?

按照《公告》规定,纳税人对于申报出口预退税的出口海外仓业务,应当将销售佐证资料作为出口退(免)税备案单证留存备查。经核查发现,纳税人留

存的销售佐证资料为伪造、虚假的,税务机关应当按照纳税人提供虚假备案单证进行处理,即:按照《财政部 国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》(财税〔2012〕39号)第七条第(一)项,以及《国家税务总局关于〈出口货物劳务增值税和消费税管理办法〉有关问题的公告》(2013年第12号)第五条第(九)项规定,该笔出口业务不再适用出口退(免)税政策,改为适用征税政策。查实属于偷骗税的,应当按照相应的规定处理。

十一、纳税人以出口海外仓方式出口的货物,在申报办理出口退(免)税时,是否需要报送收汇材料?

纳税人以出口海外仓方式出口的,在申报办理出口退(免)税时,除存在《国家税务总局关于进一步便利出口退税办理 促进外贸平稳发展有关事项的公告》(2022年第9号)第八条第(二)项第一款至第三款规定的特殊情形外,均无需报送收汇材料。

十二、纳税人在《公告》施行前出口的货物,能否实行“离境即退税”?

《公告》自2025年1月27日起施行。纳税人在《公告》施行前以出口海外仓方式出口、但尚未申报出口退(免)税的货物,均应按照“离境即退税”办法申报办理出口退(免)税。

举例说明:某出口企业以出口海外仓方式出口货物。海关出具的出口货物报关单上注明的出口日期为2024年12月20日。截至2025年1月27日(即《公告》施行之日),该企业尚未就该笔出口货物进行过出口退(免)税申报。该企业于2025年2月20日申报出口退(免)税时,应当按照“离境即退税”方式办理。具体办理申报时,对于已实现销售的货物,企业按照现行规定申报办理出口退(免)税;对于未实现销售的货物,企业按照“离境即退税、销售再核算”办法,先行申报出口预退税,后续再根据实际销售情况进行税款核算。

(来源:国家税务总局公众号)

第三十四届

沙特吉达国际建材及装饰展

展会时间:2025 年 4 月 15-17 日

展会地点:沙特吉达国际展览中心

主办单位:哈里喜国际展览集团

展品范围:

1、建筑材料:石材、陶瓷、钢材、铝型材、瓷砖、地板及地毯、人造草坪、建筑板材、铺路材料、木材、玻璃、胶水、涂料、墙纸及墙板镶嵌;

2、建材五金及工具:钢管、洁具、五金配件、门窗及配件、阀门、紧固件、钉丝网、五金工具、电动工具、焊剂、工地防护劳保用品等;

3、照明灯具:室内照明、户外照明、电线电缆、LED 显示屏等;

4、厨房卫浴:水龙头、热水器、台面、管道、水表、电表、餐厨用品、马桶、浴室柜、淋浴房、浴缸等;

5、家居装饰:室内家具、室内装修材料、家居装饰品等;

6、建筑机械:金属加工设备、玻璃加工设备、施工机械、建筑工地设施;

展会介绍:

沙特国际建材展及装饰展迄今已经成功的举办了 33 届。历年来,一直受到专业人士的广泛关注和各大媒体的争相追捧,每年的展会都会成为中东地区建材采购商及相关行业人员的一次采购盛会。2023 年展会吸引了来自中国、意大利、埃及、马来西亚、泰国、土耳其、阿联酋等 16 个国家的 600 多名展商参加。

市场介绍:

沙特阿拉伯位于亚洲西南部的阿拉伯半岛,东濒波斯湾,西临红海,同约旦、伊拉克、科威特、阿联酋、阿曼、也门、埃及等国接壤。石油储量和产量居

世界第一位,也是沙特经济的主要支柱。丰富的资源养育着这个非常年轻的国家,人口结构年轻化,30 岁以下人口占总人口的 70%,20 岁以下人口占 46%,具有极强的购买力。沙特除石油及附属品外,其他商品基本依赖进口。消费层面较广,沙特既有出手阔绰的王宫贵族,富裕的中产阶级,也有下层百姓和占总人口三分之二的外来劳工,形成了高、中、低三个消费群体。

沙特实行自由市场经济政策,特别是近年来大力推行经济多元化政策,努力扩大非石油生产,发展非石油采矿和轻工业,同时重视发展农业,粮食也实现了自给。经济正以空前的速度发展,融资需求成倍增长。无论经济、货币,还是政治形势,沙特都很稳定,虽然受到疫情影响,但依然是中东、北非地区最大的经济体。

吉达作为沙特红海沿岸的港口城市,政府外交部及各国使馆驻地,全国第二大城市、第一大港、重要的金融中心,东距麦加约 70 公里。作为沙特的经济贸易中心,其贸易活跃程度可以媲美阿联酋的迪拜,对广大有意开拓利润点较高的终端市场、南部沙特市场、非洲市场的是一个很好的走出去的机会。在吉达以北 100 公里,已经建成阿卜杜拉国王经济城,相当于中国的经济开发特区。自 1990 年建交以来,中沙两国经贸合作得到快速发展,目前正处于历史最好时期。我国从沙特进口的主要商品为原油、乙二醇、液化石油气等,对其出口的主要商品为家电及消费电子产品、建材产品、机电产品、轻纺家居产品、汽车配件等。沙特成为中国在中东地区的最大经贸合作伙伴,同时中国也是沙特第一大出口对象国和第二大进口来源国。

展会相关费用:

费用项目	费用明细(VAT15%)
标准展台:(3*3)9平方米/个 标准配置:含1桌、2椅、2射灯、1插座、1垃圾桶	45800元/9平方米
特殊展位要求说明	双开口加收10%的展位费
人员费	22800元/人
随团人员签证费(单次商务签)	2500元/人
企业注册费	3000元/企业

展会联系方式:

安徽省进出口商会 车鸣 0551-62622185 手机:18955152120

※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ —

安徽省商务厅关于组织参加

2025年第8届日本大阪国际生活用品展通知

为进一步推动企业开拓国际市场,根据省商务厅《2025年境内外国际型展会指导目录》安排,省商务厅将派员带队参加2025年第8届日本大阪国际生活用品展,将以“展中展”方式,组织安徽出口商品(大阪)交易会,对参展企业进行重点推介。现将有关事项通知如下:

01 展会简介

一、展会概况

日本大阪国际生活用品展(以下简称“大阪展”)自2018年至今已成功举办7届,该展会与大阪国际经济振兴中心、大阪商工会议所共同承办,备受日本

经贸各界关注。截止2024年,大阪展已建立7万余名专业采购商数据库,累计服务企业超3500余家。现有日本贸易振兴机构大阪本部、大阪市经济战略局等25家日本知名商会、社团成为大阪展重要支持单位。港南商事、大创、阪急百货、高岛屋、大丸百货、永旺百货、丸红集团、TOKYU HANDS、象印、tutuan-na、DoggyMan等一大批优质采购商及贸易批发商到会采购。

二、日本关西市场概况

日本,作为与中国一衣带水的邻国,在地理位置和文化等方面具有明显的投资优势,且日本作为世界第三大经济体,一直是中国重要的贸易伙伴,拥有着庞大的消费市场和高端的消费需求,RCEP协定生

Exhibition Information

效后为双方经贸合作释放更多红利，经贸合作迎来更多发展机遇，以下是以大阪为首关西地区的市场分析：

1. 日本关西新的增长点

区域经济：日本是最发达的零售国家，大阪市是关西地区的经济中心，全日本第二大都市圈的核心，在日本经济发展中起着重要作用，成为日本最具潜力的城市。

旅游经济：2024年1-7月日本百货免税销售额已突破去年全年水平，创下历史新高，这一数据体现了外国游客在日本的强劲消费力，为日本零售业和服务业带来显著的经济效益，也揭示出日本消费市场的巨大潜力。目前国际旅游业已成为日本经济的关键支柱之一，有助于刺激国内消费，推动经济增长。

2. 大阪世博会经济

大阪将在2025年4月-10月第二次举办世界博览会，主题为“闪耀生命之光的未来社会设计”。届时有望吸引2800万人前来大阪参观，日本政府预计拉动经济效益约为2万亿日元，势必拉动关西经济快速发展。据研究推算，世博会预期入场人数中，海外游客将达到约350万人，推动关西到访外国人增加3成，其效果惠及日本全国，成为日本各地区经济增长新引擎，在形成新消费热点、促进经贸发展等方面有着推进作用。

02 展览时间及地点

时间：2025年9月10日(周三)-12日(周五)

地点：INTEX OSAKA 国际展览中心

展期安排：

9月9日	9月10日	9月11日	9月12日
布展 上午10点 - 下午18点	参展 上午9点 - 下午17点	参展 上午9点 - 下午17点	参展 上午9点 - 下午16点 (下午16时之后撤展)

展会现场配套活动及服务：

- 精品展示区及最受欢迎奖评选活动
- 新品首发首秀
- 现场商品直播展示
- 围绕市场主题的论坛活动

03 展品范围

①生活杂货：家用纺织品、宠物用品、收纳用品、清洁用品、厨房及桌面用品、家居装饰用品、装饰灯、礼品、手工艺品、文具、促销品、节日用品、DIY家具用品、小家电、竹木制品等

②时尚织造：袜子、服装、鞋类、和服配套、皮草、手饰、眼镜、时尚手袋、帽子、手套等

③户外运动：旅行箱、帐篷、睡袋、登山野营用品、户外家具、体育运动服饰、体育用品、户外电子产品等

④跨境电商：跨境电商B2B、B2C、C2C平台、海内外跨境电商平台

04 费用及支持政策

1. 会刊及注册费：2500元/企业；
2. 展位费：34100元/9平米标准展位；
3. 邀请函费用：850元/份；
4. 人员费、运输费等其他费用按实际发生收取。

本展会已列入我省重点组织境外展计划，对参加我厅统一组展的进出口企业，将按照2025年省级外贸促进政策给予支持。

05 报名时间及联系电话

安徽省进出口商会联系人：

车 鸣：05551-62622185 18955152120

孙兆敏：13966699494

首次实现行业出口第一

江淮轻客 2024 年全球销量创新高

据海关总署最新数据显示,2024 年度 JAC 轻客产品逆势而上,在大环境下行的情况下全球累计销量达 19730 辆,稳居中国轻客产品出口第一。其明星产品——星锐在全球范围内表现出强劲的竞争力,销量位居细分市场前列。这一成绩不仅体现了 JAC 轻客在全球市场的强劲竞争力,也反映了其产品策略和市场布局的成功。



2024 年初,JAC 千台电动星锐扬帆起航驶往大洋彼岸的墨西哥,相关领导和合作伙伴共同出席见证 JAC 海外市场的重要里程碑。

自 2020 年首次登陆墨西哥市场,从商用运输到旅游接待,再到城市物流,星锐以其实用性、高效能和环保特性,赢得了当地用户的广泛赞誉,市场销售规模逐年扩大。此次千台电动星锐批量交付,是 JAC 国际化战略与用户中心理念的深度融合。JAC 将继续深化在环保领域的探索与实践,以更加优质的产品和服务,赋能墨西哥乃至全球的环保愿景,共同书写绿色出行的新篇章。

2024 年 8 月,JAC 哈萨克斯坦合资公司向哈萨



克斯坦奥委会捐赠了星锐产品,为备战法国奥林匹克残疾人运动会的运动员提供可靠后勤保障。

除此之外,星锐车型还曾多次成功中标哈萨克斯坦内务部、邮政及电信集团、卫生部、财政部等多个关键部门的采购项目,成为官方信赖的合作伙伴,赢得广泛赞誉。在哈萨克斯坦轻客品牌细分市场中,星锐车型的终端销量稳居当地第二,充分证明了其强大的市场竞争力和消费者认可度。

凭借在产品创新上的不懈追求、卓越的性能表现、精准的市场定位以及全面的售后服务体系,JAC 轻客在行业领域内屡创佳绩。这些闪光点不仅映证了 JAC 轻客的强大竞争力和创新活力,也为 JAC 乃至中国汽车品牌出海的长远发展铺设了稳固的基石。面对日益激烈的市场竞争和瞬息万变的 market 态势,JAC 轻客将持续推陈出新,在全球舞台上实现更为卓越的突破。

(来源:江汽集团)

技术进出口公司连续交付两艘大型船舶

一年春做首,奋进启新程。今年元月份,省技术进出口公司已连续出口交付两条大型船舶,合同总金额近1亿美元,拉开了新一年度船舶出口交付的精彩序幕。



64000 载重吨散货轮

1月24日,为德国船东 Asiatic Lloyd 量身定制的64000载重吨散货轮(HT64-324)交付,该船型设计先进、节能环保,将有效提升船东的运输效率和市场竞争力。1月27日,为挪威船东 Uthalden 精心打造的114000载重吨成品油轮(HT114-303)交付,该



114000 载重吨成品油轮

油轮采用了先进的制造技术和设计理念,满足国际海事组织(IMO)的严格标准,将为船东带来显著的经济效益和环保效益。

据悉,技术进出口公司今年还将有4条大型船舶计划交付。从船型的丰富种类到吨位的多样化,技术进出口公司船舶业务不断向高技术、高附加值船型进军,通过积极开拓市场、掌握船东动态、精选优质订单,强化服务保障,在国际船舶市场的知名度和竞争力不断攀升。(来源:技术公司)

轻工国际公司入选中国海关贸易景气统计调查样本企业

近日,海关总署正式公布了中国海关贸易景气统计调查样本企业名单,轻工国际公司同时入选出口、进口两项样本企业。



中国海关贸易景气统计调查由海关总署统一组织,其样本企业的选定有着严苛的标准与流程,主要依据企业进出口规模和业务的连续性情况,通过对企业的订单、成本、物流、预期等信息进行收集分析,力求精准反映行业动态,增强对外贸形势判断的准确性和预见性。

轻工国际公司此次入选样本企业,源于该司多年来在进出口贸易业务上的深耕细作与优异业绩。未来,轻工国际公司将继续致力于做强做优做大国际贸易主业,全面、及时、准确为海关提供样本信息,用好用足相关政策红利,推动公司在高质量发展道路上继续行稳致远。

(来源:轻工国际)

英国即将出台

2025 年家具及家居用品法规修正案

英国已宣布对家具及家居用品(防火)(安全)(修正案)法规进行修订,此次修订涉及软垫家具。

《家具及家居用品法规》曾在 1989 年、1993 年和 2010 年进行过修订,该法规为家用软垫家具设定了防火安全等级。其出台是为了应对 20 世纪 60 年代至 80 年代期间英国国内因家具引发的火灾致死人数不断增加的情况,当时在家具制造中,价格更低但更易燃的材料正逐渐取代天然的防火材料。

修订内容

修订《家具及家居用品法规》所适用的产品范围,特别将某些婴儿和儿童用品排除在该法规的适用范围之外。在通知文件中提供了法定文书将排除的完整产品清单;

取消制造商在新产品上粘贴展示标签的要求;

将提起法律诉讼的期限从 6 个月延长至 12 个月;

修订后的法规将像现行法规一样,在英国全境适用。

总体而言,有关软垫家具的法规侧重于安全性、耐用性和对环境的影响。许多国家都有防火安全标准,例如英国的《家具及家居用品(防火)(安全)法规》,要求家具具备抗燃性。美国加利福尼亚州第 117 号技术公告(TB 117-2013)设定了易燃性标准。此外,法规可能会限制甲醛和某些阻燃剂等有害化学物质的使用。标签通常会标明产品符合相关标准,以确保消费者知晓。制造商必须遵守测试和认证流程,以满足法律法规要求并确保公众安全。

(来源:标准国际化暨成都技术性贸易措施)

印度尼西亚调整进口电信设备认证规则

2025 年 1 月 2 日,印度尼西亚数字基础设施总局(SDPPI)在其官方网站发布通知,宣布 2024 年第 109 号法令已于 2024 年 12 月 31 日到期。该法令原规定了外国测试实验室在印尼开展电信设备认证的授权条件。SDPPI 在通知中提出以下要求:

1. 自 2025 年 1 月 1 日起,外国实验室出具的报告将不能用于认证,除非该实验室按照最新规定重新获得授权。

2. 2025 年 1 月 1 日之前出具的报告,在未来 6 个月内仍然有效,可用于认证。

2024 年 10 月 30 日,SDPPI 结束了新一轮实验室资质申请的受理。截至目前,SDPPI 尚未发布新的外国实验室授权规定。据平台与 SDPPI 沟通,

相关规定仍在印尼通信和数字事务部内部签署流程中。此外,新的实验室授权规定发布后,SDPPI 将追认自 2025 年 1 月 1 日至新规定发布之日由授权实验室出具的报告。

SDPPI 此举旨在进一步规范印尼电信设备市场,加强对进口设备的质量把控。暂停承认外国实验室出具的报告,有助于推动相关机构尽快按照新标准提升检测能力,同时为印尼本土实验室创造了发展机遇。

不过,有厂商表示,在新的授权规定出台前,这一过渡期可能给企业带来不确定性。为此,SDPPI 表示将与各方保持密切沟通,在法令签署后第一时间予以公布,并采取灵活措施保障企业利益,维护市场平稳运行。(来源:tbtguide)

跨境电商全托管“大劫”

白牌卖家受美国关税影响最大

“最近忙着和各种同行见面,了解他们对于税收政策变化有没有好的办法。”跨境卖家陈平对第一财经表示,自节后开工以来,公司在持续调整策略,以应对变化。

在上述商家看来,考虑到全托管模式的高性价比属性,关税政策对于全托管模式的冲击较大。

全托管模式迎来震动

2月以来,美国接连发布关税政策,引发了跨境电商行业的波动。2月1日,美国总统特朗普1日签署行政令,对进口自中国的商品加征10%的关税,同时取消了最低限度的包裹关税豁免政策。2月6日,美国宣布暂停接收来自中国内地和香港的包裹后又宣布恢复接收。2月7日,美国宣布暂停关闭对最低限度(价值低于800美元)的贸易豁免。

政策的波动让零售业受到影响。有消息称,自2月5日起的五天内,SHEIN在美国的销售额下降了16%至41%,而Temu在此期间的销售额下降了32%。

与此同时,美国消费者的消费信心也受到影响。密歇根大学2月发布的数据显示,2月美国消费者信心指数跌幅约5%,达到2024年7月以来的最低水平。消费者调查主任Joanne Hsu表示,耐用品购买条件下滑12%,部分原因是人们认为避免关税政策的负面影响可能为时已晚。此外,许多消费者似乎担心高通胀将卷土重来。

全托管模式下,卖家仅负责生产,平台负责商品的运输、定价、销售。这种模式带来了供应链优势,商品在运输、管理等方面有着规模经济效应。

近两年来,Temu通过该模式迅速扩张。Sensor Tower发布的《2025年移动状况》显示,Temu在2024年的全球下载量中位居榜首,其次是SHEIN和其他应用。Sensor Tower在报告中指出,中国电子零售商的供应链优势使他们能够提供免费送货和廉价定价,在消费者努力应对通货膨胀、利率和不确定的地

缘政治环境之际,这种定价在全球引起了共鸣。

但该模式也存在着不少问题。全托管模式曾在2023年点燃了跨境电商行业,玩具卖家王洁此前对第一财经表示“只需要向平台供货就可以获得订单,卖家比较省事。”但在平台规模增加后,卖家发现生态也变了,卖家需要降价压缩利润空间获得订单,同时平台因为质量、消费者退货等原因进行罚款,加上卖家在托管模式下无法与消费者直接沟通,在改进产品方面也比较被动。

全托管模式平台正在加紧努力以减轻美国新关税的影响。比如Temu通过半托管模式减少影响。Temu已向商家发出信号,表示将优先考虑签署新框架的卖家。

半托管模式下,卖家负责生产以及将货物运至海外当地仓库,不仅需要承担运费和关税,也失去了平台的规模效应。

在部分商家看来,Temu将重心转向半托管早有预兆。某汽摩品牌负责人彭靖对第一财经表示,“我观察到平台已经有一段时间收紧了管理流程,以前1个主体可以开设20家店铺,现在1个主体只能开设1个全托管店铺和一个半托管店铺。”

商家紧急寻求转变

虽然美国对最低限度(价值低于800美元)的贸易豁免的政策暂缓,但商家对于不知何时会落地的政策仍然十分警惕。

在彭靖看来,加征10%的关税且取消T86清关政策,实际落地后不仅直接关税成本增加,物流成本也会上升,同时清关时效不稳定。“此前宣布加税后我们的物流商迅速作出了相关调整。从收到的某物流商通知看,物流商针对纺织品及服装类按照包裹申报价值的35%收费。非纺织品服装按照包裹申报价值的25%收取综合关税,其中可能包含了一些代缴服务费。”虽然暂时取消,但卖家表示这一政策不知何时就会落地,因此需要采取措施应对。一旦关

税政策落地,卖家的成本会相应增长。但部分平台以低价作为竞争力,无法随意涨价,因此卖家面临利润被压缩的情况。彭靖表示,“我们在全托管模式下的商品以低价为主,一旦加税并且取消 800 美金以下的小包免税,成本可能会非常高,尤其针对低货值的产品。”

上述商家表示,目前他们计划采取的策略一是与其他商家合作帮助他人代卖美国本地仓的库存商品增加优势,二是尝试去本土开店。

虽然全托管模式会受到冲击,但卖家认为平台也会有自己的应对策略。商家反馈称,Temu 早已经布局半托管模式和欧洲市场。跟随平台发展的卖家从过去只做美国市场到现在欧洲市场的订单不断增长,彭靖表示,“以我这边的销量看,来自欧洲市场的订单已经占到 40%以上。”

策略上,商家计划通过入驻更多平台以分散风险。有卖家表示,2023 年她主做亚马逊和速卖通 2 家平台,今年预计业务会在 9 个平台上开展。从平台选择看,彭靖表示后续会将重心更倾斜至亚马逊等平台,在以全托管模式为主的平台上,会根据平台的策略走,暂时不会做过多投入。

另一位跨境电商卖家对第一财经表示,他选择先观望一段时间,如果后续政策继续变化,会选择海

外仓的发货模式,批量将货物发到美国海外仓,美国本土有很多不同的发货方案,可以选择美国当地的邮政来发货。

本色智库执行院长张周平对第一财经表示,相较于小店模式为主的电商平台,美国的关税政策及对跨境电商行业影响比较大的小额豁免政策,对以全托管业务为主的平台来说影响会较大,关税政策的调整将直接抬高企业经营的成本。不过,考虑到平台因为具有较强的品牌、资金等实力,相比中小企业来说应对政策风险的抗压能力相对较强。业务模式的调整,不是单个平台的事情,政策因素导致的行业变化对平台的竞争优势来说有影响但不会太大。

白牌商家相较于品牌商家在政策影响下会承担更大的风险。张周平表示,对卖家来说,主要是对低货值的卖家影响较大,对做品牌为主、高货值商品的卖家来说影响较小。平台重心向半托管倾斜,对没有线上经营能力的企业来说将面临较大的压力,过度依赖平台的卖家业务会受到直接的影响。从趋势看,品牌化是跨境电商企业努力的方向和出路,打造全球化品牌是商家的目标。借助中国产业链的优势,加上跨境电商新模式,是打造全球化品牌较好的方式。

(来源:第一财经)

经贸信息

欧盟《包装和包装废弃物法规》正式生效

2025 年 2 月 11 日,欧盟环境总署发布新闻,宣布《包装和包装废弃物法规》正式生效。这一条例的出台,标志着欧盟在应对过度包装带来的环境挑战方面迈出了重要一步。

新规旨在通过一系列创新措施,显著减少包装行业的温室气体排放、水资源消耗和环境成本。其中,重点包括推动包装材料的循环利用,减少对原生资源的依赖,以及促进可重复使用的包装材料的使用。这些措施将有助于构建一个废弃物、次生材料和可再利用材料的单一市场,同时提升回收率。

新规鼓励采用重复使用和再填充作为一次性包装的替代品,并改善消费者信息获取。这将使包装更加可持续,同时让消费者能够更有效地重用和

分类包装废物。为了满足成员国和企业的特定需求,新规还提供了定制化的解决方案。

此外,新规的实施将为回收和可持续性领域创造新的商业机会,从而带动就业和创新包装解决方案的发展。预计这将提高回收行业的效率,并为相关企业提供增长动力。同时,针对某些有害物质的限制也将保护消费者健康和环境。

欧盟委员会表示,新规的生效是向更可持续、更具竞争力和循环的欧盟经济迈进的重要一步。未来,委员会将重点关注新规的实施情况,确保各项措施得到有效执行,以实现包装行业的绿色转型。

(来源:tbtguide)

全国 16 市入选,合肥在列!

2月14日,国家发展改革委、国家数据局、中央网信办、交通运输部、海关总署、国家铁路局、中国民航局、中国国家铁路集团有限公司联合对外发布《关于开展物流数据开放互联试点工作的通知》(简称“通知”)。其中合肥和天津、广州等16个城市入选成为开展物流数据开放互联试点工作的城市。

此次入选试点,对于合肥来说,既是本土物流业潜力的一次释放,也为本土物流业的发展带来新的机遇,助力合肥大物流体系建设。

打破“信息孤岛”实现降本增效

什么是物流数据开放互联?合肥为何能入选试点?

根据通知,物流数据开放互联主要指不同物流环节、物流主体的数据共享和整合,打破信息孤岛,从而提高物流效率、降低全社会物流成本。通俗理解,通过物流数据的互通互联,能够缩短货物通行/通关时间,优化货物联运路径等。

对此,通知中提出了试点城市的目标,就是要聚焦物流行业发展突出问题,破除“信息孤岛”“数据烟囱”,打通政府部门、相关企业及港口、公路、铁路、航空等业务系统数据,创新物流数据交互模式和解决方案,打造一批有代表性的示范项目,探索建立公益性和市场化有机结合的多层次物流数据开放互联机制,建立健全物流数据分类及交换应用标准规范,形成物流公共数据共享开放清单,在全国范围推广应用。

在首批试点城市的选择上,主要以覆盖东中西部典型区域、兼顾超特大型城市为原则,精心选取了16个城市,分别为天津、唐山、宁波、金华、合肥、临沂、郑州、洛阳、武汉、宜昌、广州、海口、重庆、成都、乌鲁木齐、霍尔果斯。

比如合肥,作为中部地区的重要城市,在物流业中具有独特的区位优势——居皖之中、承东启西、连南接北,靠山抱湖、临江近海,是长三角世界级城市群副中心、共建“一带一路”和长江经济带双节点城

市、全国性综合交通枢纽。

四个主要任务试点城市率先“打样”

在通知中明确了试点城市的发展方向,提出“多式联运数据开放互联”“制造业、商贸业与物流业数据融合应用”“国际物流数据综合服务”“国家物流枢纽间数据互联共享”四个主要任务。

通知中要求,在多式联运数据开放互联方面,将推进单证可信流转、货物全程追溯和物流数据标准化,围绕多式联运“一单制”“一箱制”服务模式,打通海关、港口、铁路、公路、水运、航空、货代、车队等多域数据,依托物流枢纽运营主体、物流骨干企业、多式联运信息服务商等多元化主体,结合地方实际,探索多式联运数据市场化开放互联和运营模式。

在制造业、商贸业与物流业数据融合应用方面,将推进供应链上下游数据交换和融通应用,打通制造业、商贸业等货主企业与政府部门、物流企业、铁路企业、港口企业、航运企业、航空企业、货代企业等业务系统数据,突破供应链上各参与方的信息共享瓶颈,实现物流信息系统无缝对接和物流全程追踪。

在国际物流数据综合服务方面,将探索跨境数据融合应用的实施路径,围绕中欧班列、陆海新通道等国际物流大通道,打通枢纽节点(港口/陆港/口岸)、海关、海事、货代、铁路企业、船公司、班列公司、机场公司、全球航运业务网络等业务系统数据,推动国际物流全程追踪和降本增效。

在国家物流枢纽间数据互联共享方面,试点推进国家物流枢纽、国家综合货运枢纽间数据互联互通和共享使用,重点围绕航空、铁路等通道服务业务,推进服务产品信息、方位信息、场站能力信息等多维数据联通,实现枢纽间业务协同、规则联动、运行协作,发挥物流枢纽互联成网的规模效应,推动跨区域物流、制造、商贸等产业联动,促进跨境物流通关效率明显提升、全程物流成本显著降低。

数据开放互联助力合肥大物流体系建设

此次入选试点,对于合肥来说,(下转第28页)

金华企业组团出海力争外贸“开门红”

日前,记者联系上在德国法兰克福的金华某贸易有限公司外贸团队,他们正乘坐大巴前往法兰克福国际春季消费品展览会。“新年正是拓展海外市场的好时机。”公司总经理俞向说,“我们希望通过此次展会深耕欧美市场,维系老客户、拓展新客户。”

据介绍,法兰克福国际春季消费品展览会是世界规模最大的高品质消费品类贸易博览会之一,每年举办一届,展览产品以家用消费品、五金百货等为主。此次展会于当地时间2月7日至11日举行,金华有40余家企业参展。

“近年来中国制造在欧美市场认可度越来越高。”俞向介绍,公司一款多功能沙拉切是历年展会爆款,受欧美市场欢迎,仅一家超市客户的订单量每年就达200万美元。“目前展会上已经有来自欧洲、亚洲和南非、南美等地区的10余位客户与我们深入沟通,一定能有丰硕收获。”俞向对此次展会成果信心十足。

兰溪某厨具有限公司也是此次展会参展商之一,公司展出的新型厨房电器具在现场受到欢迎。“这次我们带来的厨具使用新材料,融入前沿技术和创新设计,更环保、健康,也更节能。”公司业务经理许伟丽介绍,多个国家的新老客户都对他们的新产品表现出兴趣,已收到多份询盘,开展当天就有6家

意向客户与他们深入沟通。

自2025年1月金华启动2025年度“百团千企”拓市场行动以来,外贸企业铆足干劲争订单,抢抓机遇拓市场。1月6日,75家企业组团参加香港玩具展,2月2日至5日春节期间,14家企业奔赴英国伯明翰国际春季消费品博览会参展,两次展会达成意向成交金额超1亿元。

金华市商务局发布的2025年金华市重点商务展会目录显示,金华计划在2025年举办、重点支持国内外各类展会共137场。其中,在俄罗斯、美国、南非、摩洛哥等国家自办展会8场,产品主要聚焦五金照明建材、日用消费品等品类;组织参与境内外重点展会129场,“一带一路”共建国家、RCEP国家新兴市场展会占重点展会目录60%以上。

一季度,金华将继续加力实施“百团千企”拓市场行动,通过政策支持、平台搭建、服务保障,鼓励并帮助企业“走出去”。重点组织企业参加“金贸全球”自办展会及21场重点境外展会,组织参加第33届华交会,做好第137届广交会组展工作,计划组织30个以上团组、1000家次以上企业出海,以展促贸,释放开放合作新红利。

(来源:金台资讯)

(上接第27页)无疑将为物流业的发展带来新的机遇。

近年来,合肥市全力开展大物流体系建设,倾力打造以生产服务型、陆港型、商贸服务型以及国家航空货运集散中心为引领的物流设施布局。

去年,合肥新增5A级物流企业2家,入选首批全国现代商贸流通体系试点城市;开通合肥港至洋山港首条“河海直达”航线,“新三样”实现“一站式”出海;新开通国际客货运航线7条,国际旅客吞吐量增长1.8倍。中欧班列突破900列,新增城市站点31个,获批国家级中欧班列集结中心……物流业高效

服务新能源汽车、新型显示、集成电路等战新产业和量子科技、深空探测等未来产业。

今年,合肥将在“物流数据开放互联”的试点工作中,发挥更多效能,持续实施大通道大平台建设行动,申建陆港保税物流中心(B型),推进国家级中欧班列集结中心建设,建成合肥国际陆港二期;开通合肥至欧洲、非洲航线,加快建设国际航空货运集散中心,力争国际航空货邮吞吐量增长10%;建成合肥机场国家智慧口岸,争创国家服务贸易创新发展示范区。

(来源:合肥晚报)

不懂 PEST

外贸客户跟踪万古如黑夜

客户跟踪是外贸业务达成中最关键的一环,如何有效的跟踪客户最终让客户能够下单至关重要。比起你做的任何推广,引流工作重要太多了,因为这步才决定了你是否能拿到订单,做好外贸事业。

很多时候,我们联系上客户,我们报了价格,我们发了 PI,我们彼此相悦,谈好了一切。忽然之间,客户似乎蒸发了一切人间的痕迹:发邮件不看,WhatsApp 不回,打电话不通,视频无应答,甚至连 facebook, twitter 等 SNS 上面也没了信息。那我们应该如何应对呢?

知其然,知其所以然。首先,我们来试图分析下这样的原因,粗略来说,出现这样的原因,一大部分是可知的,另外一小部分原因则不可知。我们所做的就是尽可能在能够可知的范围内,做到自己想到的最全面的方法来重新链接客户。

不可知的因素

客户没了声响,不可知的因素市场存在,具体是哪些呢?虽然不可知,但是每个客户都不同。就像你不会知道天空上云的形状为什么是那么的随机。客户有可能是因为身体原因,可能是因为客观事件,也可能单纯因为心情原因等。而且这些原因中,很多是因为根本无从说起,客户也不谈,你更不会知道。对于这些不可控因素,我们外贸业务员,唯一能做的,就像是《基督山伯爵》里面说的那样:“人类的一切智慧,都包含在这两个词当中,等待和希望。”保持跟踪节奏,时刻关注信息,仅此而已。

把握确定性的一些东西

说了不确定性的因素,下面我们重点把握住确定性的一些东西。外贸如此,人生亦如是。客户没有回复,确定性的原因范围大致可以分为以下五点:

01

客户觉得价格或付款方式等条件,还没有达成心理预期,想再降低点价格等。

02

客户订单时效性长,现在不着急,只是问问价格

而已。

03

客户找了其他供应商已经合作,或者只是压迫目前合作供应商的价格的伎俩。

04

需要走公司流程,或者遇上节假日放假。

05

客户采购计划搁浅,受外汇管制和进出口政策关税等影响,或者客户的客户取消订单等情况出现。

至于上面的五点原因,我也提供出模板性的回复(针对于第一个情况点的回复),既然是模板,那就

Subject: Exclusive Offer: Act Fast to Secure Unmatched Value!

Dear [Customer's Name],

I hope this email finds you well. I wanted to reach out personally to address any concerns or reservations you may have had regarding the pricing and payment options we discussed during our previous conversation. At TimeSourcing, we value your time and business, and it is our utmost priority to ensure your complete satisfaction.

I understand that you may have found our price to be slightly higher than expected or the payment terms may not have aligned with your initial expectations. However, I would like to take this opportunity to highlight the incredible value and advantages that our product/service offers, making it a worthy investment for your business.

Unmatched Quality: Our product/service is built to exceed industry standards, with exceptional quality and advanced features that give you a competitive edge. By choosing us, you're not just investing in a solution but also in the long-term success and growth of your business.

Reliable Support: We have a dedicated team of experts who are committed to providing unparalleled support throughout your journey with us. From onboarding to troubleshooting, we are here to ensure a seamless experience and maximize the benefits you derive from our product/service.

Return on Investment: While the initial cost may appear slightly higher, it's important to consider the long-term gains and return on investment our TS product/service can deliver. By leveraging our solution, you can save valuable time, streamline operations, and generate higher revenue, ultimately leading to significant cost savings in the long run.

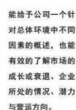
In order to facilitate your decision-making process, I am pleased to extend an exclusive offer to you. If you commit to partnering with us within the next [specified time frame, e.g., seven days], we can provide you with a [discounted price/payment plan/extra bonus feature] that will help bring the investment closer to your comfort zone.

I genuinely believe that this offer is a win-win situation, as it allows you to avail yourself of our exceptional product/service at a more favorable price/payment arrangement, while we get the opportunity to serve you as a valued customer. This offer is exclusively available to you and will not be extended beyond the specified deadline.

To proceed with this exclusive offer, or if you have any further questions or concerns, please do not hesitate to reach out to me directly at me. I am more than willing to discuss the details and assist you in any way I can.

Thank you for considering this opportunity, and I look forward to hearing from you soon. Together, let's unlock the full potential of your business!

Best regards,
From Ivan



安徽省进出口商会通讯
2025年第2期