

共享平台让保税航材“自由行”

□ 本报记者 刘昕

“试点企业航材利用率提高40%以上,单次航班成本降低20%以上,不仅有力保障了航空公司航班高效运转,还为客户带来了实际效益……”说起实行“保税物流供应链为单元”的航材共享保税监管改革创新模式所带来的红利,中国航空器材有限责任公司附件业务运行总监陈飞喜不自胜。

作为北京市服务业扩大开放14项全国首创案例之一,中航材是全国首个以保税物流供应链为单元的保税监管模式改革创新试点,其建设的航材共享平台对优化我国航空器材资源配置能力、让保税航材在全国范围内自由流转成为现实有着重要意义。

“以前我们在各地保税库的航材是属地管理,一出库就要被征税,很难自由流转至外地。”陈飞告诉记者,在数字化和物流网络相结合的物联网基础上,中航材建立了以航材资产共享为纽带,以集中采购和专业化资产处置为手段的航材共享平台,围绕“国产民机航材保障体系”建设,为客户提供集寄售、分销、租赁、维修管理及信息共享等多种业务模式于一体的全方位航材综合保障服务。

2019年1月,海关总署批复同意首都机场临空经济区内企业中国航空器材有限责任公司开展保税航材共享项目,支持民机飞机航材综合保障产业发展,全国首创以“保税物流供应链为单元”的航材共享保税监管改革创新模式,实现了保税航材一次备案、一次申报、一次核准及在保税状态下的自由流动。“至此,中航材终于实现在各口岸统筹协调和实时调拨保税航材。”陈飞如是说。

“以‘保税物流供应链为单元’的保税监管模式可实现不同地区航材库存的自由调拨,大幅降低航材保障的重复储备、资金占用、重复建设等运营成本,更有利于海关监管,提高航材保障效率。”

陈飞补充说,也契合共享经济的发展理念,有力助推了航材共享平台建设,提升了企业竞争力,推动新型航材综合保障服务模式与国际无缝衔接。

在中航材波音保税仓库内,记者看到,300余组高大的货架上整齐地码放着各种航材部件,既有飞机襟翼等大型部件,也有螺钉、螺帽等消耗件。正在小心翼翼挑拣零件的工作人员告诉记者:“这个仓库内有15000种件号的航材。航空公司下单后,我们最快要在30分钟内完

成拣选、包装、海关预申报等工作,通过货运代理或用户自取的方式送达用户。”

据介绍,该保税仓库是波音全球6家备件中心之一,为国内及世界各地航空公司、维修企业提供7×24×365的不间断服务。此外,中国航材还与美国普惠、柯林斯、爱尔兰香依等合作伙伴设立了保税仓库,降低了用户的采购成本,提升了保障效率。

目前,以北京为中心,上海、厦门、广州、成都、昆明、西安、乌鲁木齐8个口岸

都开展了以“保税物流供应链为单元”的保税监管模式,建立起中航材站点的北京海关远程视频监控系统。波音787型飞机平均送修周期由传统模式的60天缩短至35天左右。

据不完全统计,该模式可为关联航空公司每1亿美元航材投资节省2000万至3000万美元的重复投资,航材成本节省率达20%以上。截至2020年11月底,保税包修项目的投入资金1.2亿美元,送修器材总价值1.3亿美元。

不用“香港游” 飞机维修综保区通关就够了

□ 本报记者 刘昕

总部位于北京首都国际机场的北京飞机维修工程有限公司是亚洲最大的综合性MRO企业之一,也是北京市天竺综保区实行通关增值税免抵退税办法后收到政策“大礼包”的企业。

“从之前的‘香港半月游’变成‘综保区一日通关’,飞机发动机维修既享受到了增值税免抵退税,又解决了维修周期长、成本费用高和运输风险大等诸多问题。”北京飞机维修工程有限公司财务部副总经理韩克平用一句话总结这一北京市服务业扩大开放改革措施的“精髓”。

韩克平告诉记者,以前航空公司部分发动机通常采取包修模式,即国内航空公司与境外制造商签署飞机包修协议。通常境外制造商收取费用后会再转包给国内发动机维修企业。在维修过程中,国内航空公司要先将发动机交给国内维修企业,再由境外制造商向境内维修企业支付维修费用。“这种商业模式下,因为缺少发动机出境记录,企业无法享受修理修配劳务出口收入‘增值税免抵退’相关政策,会带来一部分税负负担。”

因为按照免抵退税政策,出口的收入不需缴纳销项税,进项税可以抵扣内销收入产生的销项税,抵扣不完还可以继续退。为了尽可能规避税负负担,境内维修企业一般采取“香港游”模式,即先将发动机出口香港后再进口至内地维修。

“这样能拿到两张进出口报关单,可以适用出口劳务增值税免抵退税政策。”韩克平无奈地表示,只有符合免抵退税条件,包括修理物品进出境记录、收汇单以及给客户开的账单以及国际合同等,才能向税务局申请免抵退税。以维修一台V2500型飞机发动机为例,为满足发动机的进出境记录条件,在“香港半月游”模式下,公司通常需要额外承担20万元的物流费用以及增加15天的物流时间,成本高、周期长、风险大。

怎样破解这一困境?北京天竺综保区管委会决定发挥综保区政策功能

优势,协调北京海关、北京市税务局等部门通力合作。于2019年年初,国家税务总局、北京市税务局和北京海关共同下发《关于北京飞机维修工程有限公司借助天竺综合保税区通关实行增值税免抵退税办法的实施意见》,明确了北京飞机维修工程有限公司受国外企业委托修理修配国内航空公司飞机发动机业务可经天竺综合保税区适用增值税免抵退税办法。

办法实施后,借助“境内关外”的政策功能,“综保区通关”代替了“香港游”,企业运营成本降低了不少。

“如果要规避周期、风险等因素,通常情况下一台发动机的维修费用大概要4000万元,企业需上缴13%的税金,这对企业来说确实是一笔不小的支出。”韩克平算了一笔账,按公司一年15台V2500发动机要实现转包区域流转计算,在新的运营模式下,每台发动机的平均运输时间由15天缩减到1天,往返运输节省约300万元,同时大幅降低了转运过程中的风险成本。

记者观察

12月24日晚10点,北京,圣诞节前夜,气温零下8℃。

结束了加班的我打了一辆滴滴专车回家。一上车,司机位的大姐的热情地说,“请您系好安全带”。车沿着二环一直向北,沉默。不知为何,大姐突然打开话匣子,和坐在后排的我聊了起来。大姐说,她刚开上专车没多久,还不太熟悉,在此之前,她已经在“空窗”了大半年。

加油! 李大姐

□ 本报记者 孟妮

我问:“你为什么想到来开专车?开专车的女司机不多呀。”她笑着说,她之前在一家国际旅行社工作,今年年初新冠疫情突发,让她所在的出境游行业按下了“暂停键”,也让众多像她一样的从业者陷入了困境。

日子一天天的过去,一个月、两个月,大半年了,从最初的观望,到后来的不知所措,再到各奔前程,李大姐的同行们,有的开始利用之前在国外带团的资源在微信朋友圈做海淘代购,有的则抓紧转到疫情期间逆势上扬的在线教育等行业,有的人结束了多年的北漂回老家谋求新生,还有好多人做起了保险经纪人线上线下满北京的见客户……而在经历了大半年的彷徨后,李大姐终于鼓起勇气,开起了网约车,虽然有些辛苦,但是心情比之前好了很多。

当得知我是一名专注于旅游业的记者时,之前还有些腼腆的李大姐一下子激动了起来。“我今天可算遇到知音了!我们太不容易了!”声音中略带着一丝颤抖,满怀期待地问,“你给咱分析一下,这旅游业还能恢复吗?什么时候才能恢复呀?”

我一时语塞,在光线昏暗的车里,眼眶不禁湿润了。虽然不是他们中的一员,但作为一名跑口旅游多年的媒体人,我亲历了中国出境游井喷发展的数十年,却也在这场疫情中看尽了由此带来的千疮百孔。对于以上种种,我感同身受,方才李大姐所问,也正是我这一年来的最大关切。

“疫情只是一个偶然因素,早晚都会过去的。旅游已经是我们生活中不可分割的一部分。世界那么大,我们都想出去看看。疫情一旦结束,出境游一定会好起来!”我特意提高了音调。

“是这样吧!太好了!”李大姐说,他们都盼着这一天早点到来。李大姐原本就喜欢旅游,从业多年依然饱含热情。从前一年到头,他总是乘坐着国际航班飞来飞去,带团到过很多国家,但还是有很多没有去过的地方想去打卡。

不知不觉中,车已驶到了熟悉的路口,我快下车了,李大姐还意犹未尽。她问我,在哪个报社工作,能不能加个微信,今后要多多关注我写的文章,等待着旅游业复苏的好消息。“希望来年旅游业尽快恢复,您也能早日重回心爱的旅游圈。”我边下车边留下微信号。

12月28日,文化和旅游部召开新闻发布会,一个消息不胫而走:元旦、春节期间将继续暂停恢复旅行社及在线旅游企业出入境团队旅游及“机票+酒店”业务。看到这个消息,我心里一怔。对此刻正在北京城某个街巷开着网约车的李大姐来说,今晚或许又是一个不眠之夜。

想到这里,我拿起手机,给李大姐发了一个表情:加油!

国际铜期货规模扩大功能初现

□ 本报记者 刘叶琳

自上市以来,国际铜期货运行平稳,境内外机构积极参与,规模稳步扩大,功能初步显现。目前国际铜期货已引入15家做市商,做市功能逐步发挥,为市场提供了流动性,促进了市场价格的合理形成。

11月19日,上海期货交易所(下称上期所)子公司上海国际能源交易中心(下称上期能源)正式挂牌交易国际铜期货。数据显示,截至12月28日收盘,国际铜期货累计运行28个交易日,总成交量51.87万手,成交金额1328.68亿元;期末总持仓量为1.84万手,较上市首日增加776%。

伦敦金属交易所(LME)行政总裁张柏廉认为上海国际铜期货以上海保税区作为实物交付地点,一定程度上为伦敦、上海两个市场搭建了桥梁,将进一步推动跨市套利,为上期所、LME以及双方共同的会员和广大客户带来共赢。随着越来越多的金属保值业务的参与及企业综合实力的不断提高,中国及中国金属行业在全球金属市场定价机制中发挥着越来越重要的作用。

“通过国际铜期货合约,世界两大金属期货交易场所——伦敦与上海正式打破原有的阻隔,外资参与中国铜期货市场畅通无阻。”磐石金融有限公司首席执行官石成虎表示,国内外市场力量的充分参与,将显著改善国内铜进口企业以及冶炼企业的成本控制和利润状况。同时,国外的大型矿山和主流贸易商也在密切关注国际铜市场的发展。未来,国际铜期货价格有望成为亚太时区铜跨境贸易的重要定价基准之一,助推中国商品期货市场国际化更进一步。

“上市国际铜期货对中国提升全球铜定价影响力是至关重要的一步。对企业来说,在增加了现货采购销售和期货套期保值的渠道的同时,铜内外盘价差波动将更趋于收敛,有利于实体企业长期经营策略的稳定开展,降低经营的波动性和风险。”中铜国际贸易集团有限公司市场研发中心

相关人员表示,中铜国贸将尝试在产业链各环节定价中增加国际铜期货的应用频率,运用好其基础性定价作用。同时,也呼吁同行加强对国际铜期货的研究,与企业经营业务相结合,真正用好国际铜期货,为提升中国的全球铜定价影响力贡献力量。

上期能源相关负责人表示,下一步,上期能源将确保国际铜期货的首次平稳交割,助力市场功能发挥,并持续开展市场宣传和培训工作同时,密切跟踪市场运行状况,根据市场各方反馈及时优化国际铜期货合约规则,不断满足国内外铜行业的风险管理需求,更好服务和引领实体经济发展。

外贸“创二代”逆袭 数字化是不二法宝

□ 本报记者 孟妮

即将过去的2020年,对很多外贸企业而言,无疑是充满挑战的一年。而也有一些外贸“创二代”,不走寻常路,通过发展数字化外贸,化危为机,实现了疫情下的逆袭。

何佳阳,95后创二代,法国海归。接手家族企业东阳陶瓷后,她带领5名应届生组建了一支产品研发团队,打通中西文化,以现代科学的管理方式重构传统陶瓷生产线。从手工雕塑到3D雕塑,打样时间最快仅需5天。既为定制客户提供高效、专业的打样服务,又能自主开发新品,为客户提供更多的产品方案。

与很多外贸人经常黑白颠倒不同,何佳阳习惯“早睡早起”,她表示,这是被美国的

买家给“逼”出来的。“我的很多美国买家都是和我差不多大的90后、95后,平时没事喜欢蹦迪、泡吧,习惯了晚睡晚起。为了照顾他们的工作生活习惯,我反而变得‘养生’了。”

与买家的同频互动加上产品本身质量过硬,何佳阳的陶瓷产品获得了诸多海外买家的青睐。疫情以来,通过阿里巴巴国际站,仅上半年就接单超百万。此外,凭借着对新媒体营销的敏感度,何佳阳成为阿里巴巴国际站最早一批使用跨境直播带货的商家,将中国陶瓷文化传播到海外,也成为多家世界知名品牌的陶瓷产品供应商。

何佳阳表示,“今年的疫情让我们反思,产品基本功是否扎实?大客户比例是否合理?抗风险能力如何?是否在各种危机中准备好了Plan B?通过这次的大浪淘沙,供应稳定、质量有保障、服务可靠的外贸玩

家将脱颖而出。希望未来能在扎实产品的基础上,不断深化服务,打造品牌,让客户看到独一无二的我们,让我们成为客户心中不可替代的选择。”

同样是90后的北京女孩许心愿也是一名外贸“创二代”。2017年,她回国,从父母手中接过了华盛爽朗纺织品(北京)有限公司总经理的职务。虽然经过10多年的发展,这家公司已积累了较为雄厚的纺织面料研发实力,但许心愿的目标是,将更多的黑科技产品推向更大的全球市场。

围绕这一目标,许心愿把目光聚焦到了公司在阿里国际站的店铺后台上,通过数据分析海外买家的偏好,并据此研发新品,进而拓展市场。尤其全新研发的“穿15天都不臭不皱的抗菌服饰”获得海外买家青睐,产品销往全球超60个国家和地区。疫情期间,公司还快速研发出可水洗的抗菌口罩,

卖到了美国市场。在今年3月和9月大促中,借助直播、短视频、VR看厂等新尝试,华盛爽朗出口额破亿元。

许心愿说:“对很多B2B企业来说,这是一个充满挑战也充满无限机遇的时代。未来可期,我要用特立独行的创新实现弯道超车,闯出属于自己的一条路。”

成立于1987年的河南尼罗河机械设备有限公司,业务领域覆盖冶金、矿山、交通、建材、电力、环保、化工等行业。虽然设备并不愁销路,但大部分订单都来自中间商。

2012年,“厂二代”李华丽“接班”就提出,要把工厂搬到跨境电商B2B平台。于是乎,她逐步建立起了一套管理制度,招了一批年轻人,搭建起销售团队。仅仅几个月,工厂就有了翻天覆地的变化,越来越多头脑灵活的年轻人加入了她的团队。

做外贸,没有闯劲是不行的。为了帮助

买家解决设备维修问题,李华丽曾独自一人闯非洲,从海外召回问题产品,还帮助买家修理其他公司产品,最终成为苏丹国防部指定商家。在当地甚至流传起了这样一句话:“买车就买BMW,买机械就买尼罗河。”

借助跨境电商B2B平台,李华丽将自家的选金设备卖到了非洲、中东、东南亚、南美洲等地。在非洲的黄金机械市场,其公司生产的设备占据了60%的市场份额。其中,肯尼亚、苏丹等国的市场份额超过79%。今年,即使受疫情影响,工厂的业绩相比去年仍翻了一番。

今年因为疫情的关系,李华丽没法去非洲做生意。她和业务员借助跨境电商平台,尝试直播,带非洲客户VR看工厂、介绍机器,反而增加了不少新客户。就在3月,一个肯尼亚客户通过平台找到李华丽,下了一个价值500万美元的订单。