

# 深圳贸促

2024年3月刊（总第90期）

中国国际贸易促进委员会深圳市委员会

2024年3月28日

---

## 【贸促专题研究】

- 龙岗区南湾街道发展跨境电商与现代物流产业相关情况调研（梁安琪） ..... 1
- 2024-2026年泰国部分产业展望（朗明文、黄礼婧） ..... 4

## 【国际国内评述】

- 中国汽车出口典型贸易模式解析及风险提示（刘秀丽） ..... 12
- 红海局势扰动亚欧航线，2024年港口行业基本面稳定、不确定性增加（柳宁馨、徐翌轩） ..... 18

## 【企业直通车】

- 跨境电商合规服务平台：欧税通集团 ..... 24



# 龙岗区南湾街道发展跨境电商与现代物流产业 相关情况调研

梁安琪<sup>1</sup>

近年来，深圳跨境电商综合试验区建设成效显著，跨境电商业务量呈爆发式、跨越式增长，正成为深圳外贸新业态的“金字招牌”。南湾街道把发展电子商务作为培育发展新产能、推动经济新增长的重要载体，积极推进以“先进制造+跨境电商+现代物流”为核心的先进制造业和生产性服务业聚集，已逐步形成“1+5+11”的物流产业格局。目前，南湾区已有赛维时代、傲基科技等一大批优质企业入驻，康利城获评“国家电子商务示范基地”，跨境电商海关监管场所 9610 即将投入运行。但发展的同时，也存在一些困难和实际问题，掣肘产业的发展速度。

## 一、存在的实际困难和问题

（一）企业之间缺乏可靠的交流平台。南湾街道聚集了大批优质跨境电商和现代物流企业，具备产业集群优势。但在实际生产经营中，很多企业的合作对象相对固定，企业主要忙于自身原有业务运营。因没有可靠的沟通交流平台，很少主动发展周边的企业作为合作伙伴，同时也无法及时传递信息和交流想法，谋求共同发展。

（二）合规管理面临挑战。跨境电商行业在错综复杂的全球合规环境中，面临巨大合规管理挑战，通常面临的合规问题

---

<sup>1</sup> 梁安琪，深圳市贸促委贸易投资促进部。

包括数据合规、知识产权合规、税务和关务合规、跨境支付合规、平台合规等领域。部分跨境电商企业缺乏专业合规人才，自身合规管理尚不完备，在对外经营过程中容易遭遇摩擦，从而造成经济或声誉上的损失。

**（三）国际业务拓展渠道有限。**一方面，部分企业获取信息渠道不足，对目标市场的需求、文化差异、法律法规等方面不够了解，因而在制定市场策略时缺乏准确的数据支撑，可能导致决策失误，错失机遇。另一方面，部分品牌在国际市场上的认知度不高，企业在挖掘潜在客户时可能会遇到困难，很难快速获取客户信任，导致市场份额难以提升。

## **二、对策建议**

**（一）搭建企业交流平台，加强辖区内企业交流。**一是政府牵头建立官方网站或其他网络交流渠道等，发挥产业集群优势，优先整合辖区内资源，及时有效地发布相关行业产业信息；同时，辖区企业也可以在平台内发布业务信息，寻找合作伙伴，进行业务交流等。二是定期开展企业交流座谈会，邀请辖区内的电商、物流企业及相关部门参加，从生产、贸易、服务、监管等多方面、分专题进行交流，及时分享经验、共同探讨，发现问题解决问题，共同促进产业集群协调发展。三是鼓励并支持辖区企业成立或加入行业协会，通过协会加强业内联系和沟通，有效助力行业整体协同发展。

**（二）加强企业合规管理，助力企业健康合规经营。**一是定期开展企业合规化经营培训。邀请企业国际化经营合规专家，针对市场准入、企业内控、出口管制、知识产权保护、跨境电商贸易纠纷和解决、海外知识产权维权等方面，开展系列

合规培训，提升企业国际化经营能力。二是助力企业建设合规人才团队。开展或组织企业参与合规师培训，为企业提供排查风险、规范管理和支撑决策的复合型专业人才。三是为企业开展合规体检。深入了解企业经营现状，邀请专业团队为企业提供个性化合规建议，帮助企业及时发现和改进合规管理中的疏漏，建立健全企业合规管理体系。

**（三）组织参与国际经贸交流活动。**组织企业参加高质量国际展会，以深圳展团的形式参展，让企业展示最前沿的技术、产品和服务，打造高技术、高成长、高附加值的品牌形象，更好了解国际市场的最新动态和趋势，促进技术创新和产业升级，提升整个产业的国际竞争力。

**（四）用好我市驻外经贸服务资源。**一是帮助企业对接我市驻外经贸联络代表处。驻外经贸联络代表处可按照企业需求提供驻在国当地的经贸信息、法律咨询、商品推广、产品对接等服务，并定期以专报的形式报送驻在国经贸动态，提供项目合作、采购需求等一手信息，帮助企业更进一步了解海外营商环境，有效助力企业拓展海外市场。二是帮助企业对接深圳产品海外展示交易中心，符合条件的深圳名优产品可以免费入驻中心，在异地展示一年，经中心组织的各专场线上、线下对接活动有效促成交易。

# 2024-2026 年泰国部分产业展望<sup>2</sup>

朗明文 黄礼婧

泰国未来三年（2024-2026 年）的产业展望涵盖了影响各产业的一系列因素。这些因素包括机遇和挑战，代表了各行业的吸引力，取决于宏观经济环境和具体行业因素。

## 一、经济形势分析

### （一）加入贸易集团和签署双边及多边自由贸易协定（FTAs）有助于提高泰国商品在世界市场上的竞争力

迄今为止，泰国已与 18 个国家签署了 14 项 FTAs，其中最新的是区域全面经济伙伴关系（RCEP）。82.9%的自贸协定项下的出口商品利用了自贸协定带来的优惠，但 RCEP 项下可能受益于该协定的商品价值仍相对较低。随着 RCEP 协定所涵盖的关税稳步下降，在未来一段时间内，这些税收和进口优惠的使用将会增加。2024 年，泰国推进的自由贸易协定谈判有四项，分别是斯里兰卡（于 2 月初正式签署）、韩国、阿联酋和欧洲自由贸易联盟（EFTA）。

泰国还希望与欧盟、土耳其、巴基斯坦和金砖国家集团（泰国已申请加入金砖国家集团）等其他一些伙伴展开贸易谈判。与这些国家签署协议将大大促进泰国的国际贸易，提高泰国的竞争力，并增强泰国的政治和经济谈判能力。

### （二）预计 2024-2026 年泰国经济年均增长 3.4%

2024-2026 经济增长将受到以下因素的支持：旅游业的进一步复苏将使其恢复到疫情爆发前的状态；私人消费将因旅游业

---

<sup>2</sup> 本文原文由泰国商业大城银行发布，经深圳市贸促委驻泰国经贸联络处朗明文、深圳市贸促委发展研究部黄礼婧翻译整理，本刊摘录其中部分内容刊登。

的反弹、劳动力市场的加强以及政府刺激消费的政策而得到提升，尤其是在 2024 年；国内经济活动、新的基础设施、东部经济走廊（EEC）的发展以及“绿色企业”和生物-循环-绿色（BCG）经济的扩张等方面的投资将增长。然而，海外市场持续低于预期的增长仍将对泰国出口造成压力，但全球电子和电气产品可能出现的上行周期、食品安全和区域化趋势等因素可能有利于部分行业出口。与此同时，预计泰国央行将把政策利率维持在 2.5% 的 10 年高位，以帮助控制通胀上行趋势，使其保持在目标范围内，支持经济持续复苏，并保留政策空间以应对未来可能出现的风险。

### **（三）经济将受到内部和外部不利因素的压力**

尽管未来 3 年的前景总体上会有所改善，但内部和外部因素的共同作用意味着泰国的增长速度可能会低于该地区的其他国家。一是，家庭债务已上升到令人担忧的高水平，而且利率也在上升，低收入消费者和中小型企业的支出和投资面临压力。二是，到 2024 年，干旱的影响可能会加剧。三是，需要增加公共债务来支付刺激措施，这可能会对财政稳定和公共部门支出的长期可持续性产生负面影响。四是，经济将继续受到结构性问题的影响，包括人口结构的变化（出生率下降，泰国现在是一个老龄化社会，劳动力短缺拖累了工业）和一些行业缺乏竞争力。五是，影响泰国的外部因素将包括主要经济体的高利率对外部需求的影响、中国的房地产危机及其对整体经济的影响、中美脱钩以及持续的地缘政治紧张局势，所有这些因素都可能削弱出口市场的需求，并削弱对相关产业的投资。

### **（四）结构性问题削弱了泰国的竞争力**

2023 年泰国的竞争力相对于一年前的水平有所提高，排名从 33 位上升到 30 位。在经济表现方面，泰国的排名从第 34 位跃升至第 16 位，这主要得益于国际投资和国际贸易（包括服务业）的得分提高，前者的外国直接投资流入量激增 56%，超过 1,300 亿泰铢，后者则得益于泰国对外国游客重新开放以及由此带来的旅游业的快速反弹。在政府效率和企业效率方面，排名上升幅度稍小，分别从第 31 位上升到第 24 位，从第 30 位上升到第 23 位。在制度框架和商业立法方面，以及在商业生产力和效率方面都有所提高，但在基础设施方面，泰国仅上升一位，排名第 43 位。泰国的技术基础设施有所改善，但在其他领域，泰国的表现仍然不佳，科学（第 39 位）、卫生与环境（第 53 位）和教育（第 54 位）的排名仍然较低。相比之下，排名最高的丹麦、爱尔兰和瑞士都拥有根深蒂固的制度框架和强大的教育体系，因此泰国必须在这些领域取得更好的进步。泰国的竞争力也落后于一些东盟国家，包括新加坡（从第 3 位下降到第 4 位）和马来西亚（从第 32 位上升到第 27 位）。

展望未来，研发（R&D）投资将对提升国家竞争力产生重大影响。遗憾的是，最新的 2021 年数据显示，研发支出占国内生产总值（GDP）的比例从 2020 年的 1.3% 下降到了 1.2%。与泰国的许多竞争对手相比，这一比例非常低，与 2027 年研发支出占国内生产总值 2% 的目标相去甚远。为帮助解决这些问题，需要加快投资，尤其是在电动汽车和未来食品等依赖于新技术开发的新兴产业。这将有助于推动研发支出的增长，进而在国际环境前景不明朗且可能发生变化的情况下，增强泰国的长期竞争力，帮助巩固国家的工商业基础。



## 二、部分产业政策环境变化及其潜在影响分析

### (一) 制造业

对用于组装以电池为动力的汽车和船只的进口商品免征关税。这些措施将在 2023 年 3 月 7 日至 2025 年 12 月 31 日期间实施，适用于电池牵引电机、电动汽车压缩机、电池管理系统、驱动控制单元、车载充电器、直流/直流转换器、逆变器和 PCU 逆变器以及减速齿轮。希望这将有助于刺激 BEV 的国内生产，从而提高泰国 BEV 制造供应链的竞争力。

作为《循环经济行动计划》的一部分，欧盟修订了电池销售法规。从 2024 年 7 月 1 日起，在欧盟销售电池必须适配标准充电器，并显示其碳足迹。因此，泰国电池制造商要想保住自己的客户群，就必须调整产品以符合欧盟的新规定。

美国正在对泰国、马来西亚、越南和柬埔寨进口的太阳能电池征收惩罚性关税。此前，美国对中国出口商规避反倾销和反补贴税的行为进行了调查。因此，从 2024 年 6 月起，泰国进口到美国（泰国出口商最重要的市场）的太阳能电池将被征收 16-254% 的关税。根据 Mordor Intelligence 预测，2023-2025 年期间美国太阳能市场价值的年均复合增长率将达到 16.5%，因此这将导致泰国制造商失去市场份额。因此，依赖美国市场的泰国出口商需要做好迎接挑战的准备，因为尽管政策制定者希望通过增加替代能源（尤其是太阳能）的电力供应来建立能源安全，但美国也有可能采取其他措施来进一步减少对中国太阳能产品供应链的依赖。

反倾销委员会已批准对从巴西、伊朗和土耳其进口的热轧和平板轧钢产品分别征收 34.4%、7.3-38.3% 和 6.9-38.2% 的反

倾销税。税率将按到岸价（成本、保险费和运费）计算。这些措施的有效期为 5 年，从 2023 年 6 月至 2028 年 6 月，但有三类进口商品将获得豁免：从泰国工业区管理局法律规定的自由贸易区使用或出口的进口商品；从泰国投资委员会（BOI）获得投资支持的公司为进出口目的而进口的商品；根据相关海关法用于出口的进口商品。这些措施可能会抬高进口钢材的价格，尤其是对汽车制造商和电器制造商而言，这些上涨的价格可能会转嫁为更高的生产成本。

## （二）汽车行业

泰国工业标准局（TISI）调整了卡车、公共汽车、皮卡和环保车的尾气排放标准，使其与 2024 年 1 月 1 日生效的欧 5 标准保持一致。希望这将减少危险空气污染的排放，包括 PM2.5 微粒。开发符合这些新要求的零部件将增加企业的生产成本。

HEV（混合动力电动汽车）、PHEV（插电式混合动力电动汽车）、传统内燃机（ICE）驱动的汽车、摩托车（包括以内燃机为动力的摩托车以及 HEV 和 PHEV 车型）的消费税将根据其二氧化碳排放量分级确定，自 2026 年 1 月 1 日逐步征收。这些变化是促进节能和减少二氧化碳排放一揽子计划的一部分，将有助于减少温室气体的排放。

根据国家电动汽车政策委员会的决议，BEV 的消费税将从 8% 下调至 2%，以鼓励其生产和使用，该委员会制定了到 2030 年泰国下线的汽车中 30% 为零排放汽车（ZEV）的目标。

为了提高泰国制造的皮卡和类似车辆的竞争力，并帮助泰国保持其作为地区汽车生产中心的地位，当局正在支持使用生物柴油以外的替代能源，并促进 BEV 和 FCEV（燃料电池电动汽

车)的生产和使用。作为该战略的一部分,这些车辆的消费税将分别定为2%和0%。为鼓励生产和使用BEV摩托车,其消费税将定在1%。

为了刺激BEV市场的增长,政府最近批准了第二阶段的BEV刺激计划(EV3.5计划,2024-2027年生效)。这项措施将为购买价格不超过200万泰铢的BEV汽车的个人提供5万至10万泰铢的补贴,为购买价格不超过15万泰铢的BEV摩托车的个人提供5千至1万泰铢的补贴。对于在2022年10月1日至2025年9月30日期间注册的BEV,将减免车辆税。因此,为了鼓励生产和使用环保型汽车,同时减少二氧化碳和PM2.5颗粒物的排放,BEV汽车的汽车税将在一年内削减80%。

### (三) 能源与环境

全面改革能源部门并向碳中性经济转型的计划将于2024年开始生效。总体而言,泰国的目标是到2050年实现碳中和,到2065年实现温室气体净零排放,因此当局希望这些计划的实施将加快电力生产、天然气开采和进口以及炼油企业在这些领域的投资。

《电力发展计划》修正案(应于2024年完成)和《2018年替代能源发展计划》将通过使用上网电价,在2022-2030年期间增加私营部门替代能源的电力供应。特别是,将扩大以下方面的投资和发电能力:不需要成本投入的电力来源,如沼气、太阳能发电场和配有储能装置的太阳能发电场;工业废物变能源计划。

欧盟新的碳边境调整机制(CBAM)于2023年10月1日进入初始过渡期,全面实施将从2026年1月1日开始,由此产生

的净效应可能会影响泰国公司的竞争力。

欧盟森林砍伐法规（EUDR）制定了新的法律，要求 7 种产品（橡胶、油棕、牛、木材、咖啡、可可和大豆，以及用这些产品制造的商品，如手套和木制家具）的进口商和出口商必须证明投放到欧盟市场或从欧盟市场出口的任何产品都不涉及森林砍伐。这些规定于 2023 年 6 月 29 日生效，但欧盟将非中小企业的执行时间推迟到 2024 年 12 月 30 日，将中小企业的执行时间推迟到 2025 年 6 月 30 日。2022 年，泰国出口欧盟的产品占 11.5%，橡胶将是受影响最严重的泰国出口产品，其次是木材和棕榈油。

美国当局正在起草《清洁竞争法》（CCA），该法将建立适用于美国生产的碳定价机制，并决定美国自己的 CBAM 的运作。这些措施将适用于能源密集型产品，包括化肥、氢气、水泥、钢铁、化石燃料、炼油产品、石化产品、己二酸、玻璃、纸和纸浆以及乙醇。预计该法将于 2026 年生效。

国际民用航空组织（ICAO）正在向包括泰国在内的所有 193 个成员国推行国际航空碳抵消和减排计划（CORSIA），这将要求这些国家建立碳减排机制。后者将包括开发新的低碳技术、彻底改革商业惯例、更多地使用可持续航空燃料（SAF），但如果无法减少排放，成员国将需要用碳信用额度来抵消。CORSIA 措施将在 2024-2026 年间自愿执行，但从 2027 年起将强制执行。

泰国当局正在起草《气候变化法》。该法目前正在修订中，但其主要条款要求企业报告其碳排放量并设定行动目标。该法还将促进碳市场的建立，从而鼓励各级利益相关者采取具

体行动，降低排放量，实现 2065 年净零排放的目标。气候变化与环境部（前身为环境质量促进部）将负责执行该法律。

泰国银行正在与公共和私营部门的利益相关者合作制定“泰国分类法”，根据企业对环境的影响对其进行分类。这将为金融部门有效分配可持续融资提供一个框架。截至 2023 年 6 月，能源和交通部门的“泰国分类标准”已经完成。今后，这项工作将扩展到经济的其他领域，包括制造业、农业、饮用水供应、废水处理和水质恢复等。与此同时，金融部门也将能够利用该分类法来指导绿色债券、绿色贷款、绿色资产支持证券和绿色指数等新金融产品的开发，从而提高泰国企业在全全球舞台上的信誉。

工业工程部正准备禁止使用二氯二氟甲烷（HCFC-141b），这种物质通常用于制造喷射泡沫。该禁令将于 2024 年 1 月 1 日生效，届时，制造商将需要使用不会破坏臭氧层的氢氟烯烃（HFOs）来取而代之。除保护环境外，该禁令还将有助于减缓气候变化，因此也是泰国到 2040 年将温室气体排放量减少 40% 计划的一部分。

Krungsri Research 认为，上述宏观经济因素既给企业和行业带来了机遇，也带来了挑战，因此企业必须迅速适应不断变化的宏观经济和社会条件。此外，企业还必须适应不断发展的监管框架，因为政府希望为企业打下坚实的基础，并创造一个有利于长期可持续增长的环境。

## 中国汽车出口典型贸易模式解析及风险提示<sup>3</sup>

新一年将至，回首 2023 年，中国汽车产业无疑交出了一份亮眼的答卷。今年上半年，中国已超越日本成为全球第一大汽车出口国。据中国汽车工业协会统计<sup>4</sup>，2023 年 1 月至 11 月，汽车出口 441.2 万辆，同比增长 58.4%。其中新能源汽车产业的“出海”势头格外凶猛，各造车新势力结合自身拥有的新能源汽车领域技术、产业优势，不断加深在海外市场的布局。新能源汽车产业已经成为我国出口的重要增长点，并有力推动了我国外贸结构的持续优化。

中国汽车“出海潮”的主角无疑是汽车制造商（下称主机厂或车企），但其中蕴含的利润和机遇同时吸引了众多其他企业入场参与到整车出口的链条中，不乏一些从未有过汽车国际贸易经验的企业。本文将结合实务经验及行业观察，分享现阶段中国汽车出口的典型贸易模式及相关风险提示。

（注：不同交易的具体情况复杂，企业在实际交易中承担的角色及风险仍需根据个案分析，本文仅供参考。）

### 一、中国汽车产业出海主要路径

对主机厂而言，汽车产业出海大致可以分为三个阶段：整车出口阶段、KD 组装阶段、本地化开发阶段。

<sup>3</sup> 本文转载自“贸法通”官网，原文首发于“威科先行”。作者刘秀丽，上海段和律师事务所合伙人；聚焦和深耕汽车领域法律服务，主要从事商事仲裁和诉讼业务。

<sup>4</sup> 《数据简报 | 2023 年 11 月汽车出口情况简析》，中汽协会数据，发布日期：2023 年 12 月 13 日，网址：<https://mp.weixin.qq.com/s/BiZg71REA-vEpLOE-I3j2g>。

**（一）整车出口阶段**，即由国内工厂组装完成整车后，出口到目标市场进行销售。该阶段企业主要依靠汽车产品的技术先发优势、产品力和性价比优势，快速切入目标市场并获取市场反馈。

**（二）KD 组装阶段**，指将汽车散件出口，在目标市场组装生产后，再进行销售。主机厂一般会在目标市场到达一定容量后，再建立 KD 组装生产线。KD 出口可以有效降低运输及关税成本，某些情形下可以有效避免贸易壁垒。

**（三）本地化开发阶段**，主机厂通过在目标市场设立海外研发机构等方式在当地投入研发资源，针对当地需求进行开发，并着手本土采购与生产，以获取更高的市场份额。

从产品出海到产业出海，这是主机厂不断深耕目标市场并逐步扎根、提升品牌竞争力的过程。目前中国出海的部分头部主机厂在其重点开拓的海外市场中，已经从整车出口阶段往海外建厂阶段过渡。

不同主机厂会根据自身情况制定独特的出海战略，包括但不限于考虑不同目标市场情况、出口产品类型、自身技术优势、品牌认知度、政策法规、渠道资源等。例如吉利主要通过收购东南亚、欧洲等不同地区的车企实现海外业务的扩张；上汽主要进行本地化生产能力的建设，且泰国工厂的投产使其由“出口贸易”向“海外经营”转型<sup>5</sup>；比亚迪在欧美市场采用“以大带小”的策略，先以新能源电动客车、叉车等大型车辆产品打入当地，积累品牌优势后再助力新能源汽车的拓展；蔚来在欧洲市场主推“订阅模式”，即以租代售并重点输出服务

---

<sup>5</sup> 《中国车企出海白皮书》，罗兰贝格，2022 年 12 月。

体系，降低消费者深度体验产品的门槛，从而推动品牌认知度的快速建立。

## 二、整车出口典型商业模式

中国各品牌车企的出海策略各不相同，在他们逐步开拓海外市场的过程中，已经形成了一些典型的商业模式。根据主机厂在整车出口阶段对目标市场渠道管理的介入程度不同，依次有以下三种典型情况。

**（一）直营模式。**直营模式下的主机厂，会在目标市场建立自己的国际销售网络、铺设网点并深度参与终端销售和服务。该模式下主机厂对渠道能够实现强管控，以更好地掌握市场份额，建立品牌形象，并获得更高的利润。劣势是需要主机厂进行长时间的市场推广和品牌建设。

**（二）经销模式。**经销模式下的主机厂，主要是与当地成熟的经销商合作，利用合作伙伴的渠道优势实现快速扩张，借助合作伙伴的经验更好地适应目标市场需求。劣势则是该模式下主机厂如何进行分销、渠道管理和市场拓展等都可能受到合作伙伴的制约。

**（三）贸易模式。**贸易模式下的主机厂，与国内出口商、国外进口商进行合作，但不对外渠道及销售进行管控。贸易模式下，主机厂只负责提供汽车产品。

以上三种不同商业模式不分优劣，由主机厂根据目标市场情况进行差异化适用与精细化管理。如对于车企出海战略布局中的核心市场，采取直营模式进行重点突破；对重要市场采取经销模式快速扩张；对其他市场采取贸易模式测试市场潜力。

## 三、整车出口典型贸易模式



近年中国整车出口确实呈现了较快增长的态势，但相较于广阔的国际舞台，目前中国的整车出口成绩只能说刚打开了局面，尚有充分的空间供主机厂、贸易商、物流商等企业发挥。就现阶段的中国整车出口市场而言，新车进入目标市场主要有以下三种贸易模式。

### **（一）主机厂授权直接出口新车**

该贸易模式的典型法律关系链条体现为“中国主机厂-（授权）-国内出口商-（买卖）-境外进口商-（买卖）-终端消费者”，常见于大批量整车出口业务中。

按《商务部、工业和信息化部、海关总署等关于进一步规范汽车和摩托车产品出口秩序的通知》规定，我国对汽车实行出口资质管理，主机厂需为拥有出口资质的生产企业，同时国内出口商需经过商务部审核获得汽车出口许可证。主机厂可授权出口经营的企业名额格外珍贵，并且需要每年进行申报。根据商务部外贸司的公示<sup>6</sup>，2024年度获得汽车出口许可证的出口企业（含汽车生产企业集团所属的进出口公司）超过550家。对国内出口商来说，获取授权的难度可见一斑。

### **（二）新车转口贸易**

该贸易模式的典型法律关系链条体现为“中国主机厂-（买卖）-境外中间商-（买卖）-境外进口商-（买卖）-终端消费者”。

转口贸易指商品生产国与商品消费国通过第三国或地区进行的贸易。这种贸易模式下，对主机厂来讲为间接出口，对境

---

<sup>6</sup> 《关于2024年度符合申领汽车、摩托车、非公路用两轮摩托车和全地形车出口许可证条件企业名单的公示》，商务部外贸司，发布日期：2023年11月13日，网址：<http://www.mofcom.gov.cn/article/zwgk/gkzcfb/202311/20231103453068.shtml>。

外进口商来讲是间接进口，对中间商来说则是转口贸易。

实务中比较常见的是，中间商直接要求主机厂将整车发运给境外进口商。这种情况下，主机厂与境外进口商之间没有直接发生交易买卖关系，而是由中间商分别同主机厂与境外进口商发生交易关系，仍属于转口贸易。此时对中间商而言，属于离岸贸易。中间商利用香港、新加坡等离岸法区进行离岸贸易，可以合理避税、降低运作成本、便于进行贸易结算。

在转口贸易中，尤其是资金流与货物流分离的离岸贸易中，支付工具及结算方式的选择至关重要。国际贸易中一般采用信用证作为主要支付方式。信用证是由进口商的银行发出的一份文件，保证在出口商履行合同条件的情况下支付一定金额的款项。这有助于降低交易风险，增强交易双方的信任。

而新车转口贸易中，中间商可以在与境外进口商的交易中，作为受益人选择直接申请开证行授权出口地的银行开具可转让信用证，将信用证的权利部分转让给主机厂（未转让部分为中间商从中赚取的差额利润），此时中间商为可转让信用证的第一受益人，主机厂为第二受益人。中间商也可以选择申请开立背对背信用证，指以与境外进口商的交易的信用证为基础，重新开立一张内容相似的新信用证。

贸易支付工具及结算方式的选择视具体交易而定，但需注意无论选择可转让信用证还是背对背信用证，如果主机厂不能按期交货，或所交货物与合同不符，或者主机厂在制单时，与信用证不相符，中间商仍要负与境外进口商的交易中的卖方责任。实务中可以考虑争取开立附条件支付的保函，发挥保函等银行信用的交易保障手段，或结合具体交易背景设立保护性条款。

### **（三）以二手车名义平行出口新车**

以二手车名义平行出口新车可以称为“平行出口车”模式。在平行出口车模式中，需要车商自行从国内市场中采购所需车源。由于现阶段二手车出口仍是受强管制的行业，若车商自身没有二手车出口资质，需要在完成车辆准备后，将车辆过户到有二手车出口试点企业名下，由二手车出口试点企业申请许可证并办理退税。

今年以二手车形式出口的新车受到了俄罗斯、白俄罗斯及中亚五国的热情追捧。同时，2023年12月商务部外贸司发布的《二手车出口有关事项的公告（征求意见稿）》，又被业内普遍理解为二手车出口即将结束“试点时代”的标志。多种因素导致中国的二手车出口领域呈现出众多车商一拥而上的情景。但实际上我国二手车出口仍处于摸索阶段，在中国整车出口初步打开局面、境外消费者对中国汽车品牌认知不足的情况下，专注于“平行出口车”业务的车商们，极易面临海外业务需求不稳定的情况。

## **四、整车出口贸易风险提示**

**（一）贸易保护问题。**随着中国新能源汽车在国际市场中获得亮眼成绩，部分国家开始采取产业补贴、税收减免、贸易保护等政策为中国汽车产业的出海设置障碍。企业在专注提高产品力的同时，需要及时调整贸易战略。

**（二）出口信用风险问题。**全球通胀加剧、经济衰退、地缘政治等因素导致了部分发展中国家外汇不足、汇率风险提高等情况，进而影响整车出口的最终收款。企业需要做好目标市场及境外合作伙伴的信用分析，并针对可能的违约等风险采取

防范措施。

**（三）汽车国标与国际标准差异。**我国出口的大部分汽车产品在设计之初并未考虑海外市场。除了主机厂在进行新车型开发时便可将国际标准纳入考虑外，对于目前市场中的汽车产品出口，企业需要提前做好适应性调整以提升当地消费者的产品体验，包括但不限于适应目标市场消费者的用车习惯、当地气候条件、道路条件、车机语言等。

## 五、结语

近年来中国汽车出口呈现较快增长的态势，有俄乌冲突导致海外部分市场出现供应缺口的原因，也有中国汽车品牌综合竞争力快速提升的原因。汽车产业出海是系统性工程，需要主机厂、贸易商、物流商等相关企业携手发展，也需要企业做好合规及风险防控，共同努力实现从“产品出海”到“品牌出海”。

# 红海局势扰动亚欧航线，2024年港口行业 基本面稳定、不确定性增加<sup>7</sup>

2023年，我国经济整体回升向好，主要港口货物吞吐量也呈现复苏态势。具体来看，目前已公布2023年年度数据的港口中，超8家主要港口实现了货物吞吐量的正增长。例如，宁波舟山港2023年货物吞吐量为13.24亿吨，同比增长4.9%；上海港2023年货物吞吐量为5.64亿吨，同比增长10%，集装箱吞吐量4915.8万TEU。尤其在集装箱吞吐量增速方面，青岛港、北

---

<sup>7</sup> 转载自“21世纪经济报道”，记者柳宁馨、实习生徐翌轩。

部湾港 2023 年集装箱吞吐量分别同比增长 11.9%和 14.4%。

根据交通运输部公布数据，2023 年 1—11 月，全国港口完成货物吞吐量、外贸货物吞吐量分别为 155.1 亿吨、46.2 亿吨，同比分别增长 8.4%、9.6%。在国内外经济环境不确定性增加的情况下，当前港口行业的增长来之不易。

进入 2024 年，港口行业面临新的不确定性。比如，随着全球主要航运公司陆续宣布暂停红海航线，苏伊士运河大部分的运力受到影响。一家广东大宗贸易企业的业务经理告诉 21 世纪经济报道记者，受红海危机影响，货轮不得不改道绕行好望角，欧洲航线运费基本都翻了 2-3 倍，公司发往中东和欧洲地区的货物受影响比较大，主要问题是海运费暴涨和舱位紧缺。

中国（深圳）综合开发研究院物流与供应链管理研究所所长王国文在接受 21 世纪经济报道记者采访时表示，2024 年港口行业的基本面不会改变，新的因素还会出现，不确定性也在增加，预计红海危机带来的影响还会持续一段时间。港口行业正在积极转型，拓展物流、贸易、金融等多种业态，寻求新增长点。

## 一、2024 年港口行业基本面变动不大

目前，我国已形成五大港口群，包括环渤海港口群、长三角港口群、东南沿海港口群、珠三角港口群和西南沿海港口群。

从交通运输部公布数据来看，五大港口群中的主要港口在 2023 年前 11 个月基本实现集装箱吞吐量的正增长。2023 年 1—11 月，全国港口集装箱吞吐量前 10 名分别是：上海港、宁波舟山港、深圳港、青岛港、广州港、天津港、厦门港、苏州港、北部湾港、日照港。

目前，交通运输部尚未公布 2023 年全年的港口吞吐量数据，21 世纪经济报道记者根据各地港口企业公布的数据梳理发现，2023 年，宁波舟山港、唐山港、上海港、青岛港、广州港、苏州港、日照港、北部湾港、深圳港等主要港口均实现货物吞吐量的正增长。其中，上海港和北部湾港增速较快，分别达到 10% 和 10.81%。

从 2023 年主要港口集装箱吞吐量看，上海港的集装箱吞吐量依然领先，达到 4915.8 万 TEU，连续 14 年全球第一，青岛港的集装箱吞吐量突破 3000 万 TEU，增速达到 11.9%。此外，北部湾港集装箱吞吐量增速也达到 14.4%，但目前该港口集装箱吞吐量的规模较小。

具体港口的业务表现不同。2023 年，山东港口全年完成吞吐量 17.1 亿吨、集装箱量 4132 万标准箱，同比分别增长 5.6%、10.8%，实现营业收入 1550.4 亿元，利润总额首次突破百亿元。

1 月 29 日，据山东港口总经理李奉利在山东省政府新闻发布会上介绍，山东港口 2023 年加速畅通物流通道，全年新增航线 32 条，开通内陆港 9 个、班列 9 条，总数分别达到 345 条、41 个、91 条，也在全面提速建设东北亚国际航运枢纽中心。

西南沿海、长三角沿海港口增量表现向好。浙江省港航管理中心统计数据显示，2023 年，宁波舟山港完成货物吞吐量 13.24 亿吨，同比增长 4.94%；完成集装箱吞吐量 3530.1 万标准箱，同比增长 5.85%。在海铁、江海、海河等多式联运方面，宁波舟山港海铁联运班列增至 25 条，业务已辐射 16 个省市（自治区）、65 个地级市。

1 月 31 日，重庆港发布关于 2023 年度业绩预增的公告，预

计 2023 年实现归属于上市公司股东（归母）净利润约 6.23 亿元至 6.88 亿元，较上年同期增加 4.81 亿元至 5.45 亿元，同比增长 336.98%至 381.98%。除了资产处置影响，重庆港业绩增长主要来自于积极开拓市场，优化物流模式。

深圳港也在港口增量业务方面找到了更多抓手。2023 年 3 月，深圳港物流集团成立，将深圳港原本的物流板块进行整合，推进物流业务集中发展，2023 年营业收入达到 28.48 亿元，同比增长 89%。

在王国文看来，2023 年我国主要港口实现了吞吐量的正增长，在全球经济整体下行趋势下，这一增长态势非常不易。但也要关注港口吞吐量数字背后的结构性问题，例如港口内外贸占比变化、多式联运变化等，这些结构性数据尚未完全向好，说明港口行业在传统装卸业务板块的快速增长仍然艰难。

对港口传统装卸业务而言，当前的外贸发展环境依然不容乐观。据海关统计，2023 年我国进出口总值 41.76 万亿元人民币，同比增长 0.2%。目前来看，2024 年国际环境变化的不确定性加大，预计外贸发展面临的复杂性和严峻性依旧存在。

“2024 年，前几年预定的造船订单陆续完成，预计海运运力将有大规模投放，海运供给扩大。同时，外贸进出口预计不会出现大规模复苏迹象，内贸显著增长趋势也不明显，可以预见，2024 年整体海运市场基本面不会有太大改变，预计海运需求不会有明显增长，这意味着航运市场可能会出现供大于求的情况。”王国文说。

与此同时，减碳要求也给全球航运业发展带来影响。2024 年 1 月起，航运企业在欧盟范围航行需对全部碳排放量付费，需支付的排放量百分比在 2024-2026 年分别为 40%、70%和

100%。“碳税会对航运企业带来较大的成本压力。”王国文说。

## 二、红海危机抬高亚欧航线运输成本

2024年，航运业另一个影响因素是红海危机的持续时间。

根据中国出口集装箱运输市场1月26日的周度报告，亚欧航线仍面临地缘局势的考验，主要船公司选择绕行，绕行航路避免了运河通行费和高昂的保险成本支出，与通过运河航路的成本价差逐步缩小，航运市场受红海局势的影响逐步被消化。

王国文认为，在红海危机之前，受疫情期间全球供应链堵塞影响，集装箱海运的价格在2021年大幅度上涨，之后又经历了大幅度回落，运价跌到比疫情前更低的水平。虽然现在红海危机造成全球运力紧张，部分航线运价上涨，但运价还未达到疫情期间的高度。

“但红海危机涉及的因素非常复杂，例如穿越红海航道的战争险保险费用正在螺旋式上升，也抬升了运输成本。”王国文说。

因此，在高额的保险费面前，船公司比较来看，可能绕道非洲比承担苏伊士运河过境费和保险费的综合成本更划算。

整体而言，红海局势影响的主要是航道堵塞和成本增加，以及随之而来的意外风险，对全球供应链大范围的影响相对有限。为了避开红海海域，一些航运公司可能选择绕行非洲好望角，这会推高相关航线的运距和平均航行天数。

上述接受采访的大宗贸易公司业务经理表示，受红海危机影响，欧洲航线运费上涨最多，基本都翻了2-3倍，主要原因是原本通过红海直达欧洲地区的船不得不绕行好望角，导致航程、油费增加。同时，大量货船绕行好望角导致好望角塞港比



较严重。

“这个情况对我们公司发往中东和欧洲地区的货物影响比较大，一个是海运费暴涨，一个是舱位比较难订。我们也会选择替代方案，通过中欧专列运输，与客户沟通 FOB 发货，运费、订舱由客户自己落实。”上述业务经理表示。

红海危机是否会对大宗商品运输带来明显影响，又可能对港口企业带来哪些影响？

联合国贸易和发展会议 (UNCTAD) 的数据显示，苏伊士运河是国际航运的重要交通枢纽，该航道承载着全球 12% 至 15% 的海运贸易，截至 1 月 26 日，与一年前相比，该航道集装箱船过境量下降了 67%，受影响最大的是液化天然气运输船。

根据中信期货分析，货船暂停红海航线，改道转走经非洲最南端好望角的路线，将使得远东至西北欧航行时间增加约 9 天，一个航次时间增加约 18 天，船舶周转效率降低约 19%。

不过，对港口企业而言，尤其是主要做大宗商品运输的港口企业影响相对较小，对集装箱运输为主的港口企业有一定影响。

国金证券首席经济学家赵伟表示，2023 年，通过苏伊士运河的各类船只中，集装箱船、干散货船、油轮载重占比分别为 42.2%、19.1% 和 23.3%。这意味着大量的集装箱船、油轮改道的运营成本增加。

在王国文看来，2024 年影响海运市场的不确定因素不少，对港口企业而言，无论是主动还是被动地扩展业务链条，向港口供应链、金融等增量业务转型，优化收入利润结构，才有可能在高度变化的市场环境和国际局势中强化内在的竞争力。

## 【企业直通车】

# 跨境电商合规服务平台：欧税通集团

## 一、企业概况

欧税通集团，成立于2019年，是一家总部位于中国深圳的跨境电商合规服务 SaaS 平台解决方案提供商、国家高新技术企业和深圳市专精特新企业，致力于用创新的产品和服务提升全球出海合规业务健康发展。欧税通集团在国内设有杭州、厦门、上海三家分公司，在境外德国、西班牙、英国等多国设有办事处。集团旗下现拥有欧税通、麦德通、小贸出海等知名品牌，业务覆盖全球220个国家和地区，目前已为超过10万家跨境电商企业提供税务合规、产品合规、知识产权、境外工商等国际合规服务。

据艾瑞咨询发布的《2022中国跨境电商合规服务行业发展洞察报告》，欧税通在国内跨境电商VAT税务合规服务市场占有率排名第一。凭借科技创新和市场贡献，欧税通先后荣获“2023德勤深圳高科技高成长20强”前三甲、“2023德勤中国高科技高成长50强”增长率前六、“自主创新标杆企业”等殊荣，“基于SaaS服务的一站式跨境合规云服务平台”项目荣获“第二十二届（2023）深圳企业创新纪录”并被权威评定为“市内同行首创”。2024年3月，欧税通荣获第二十一届“深圳（湾区）知名品牌”称号。

## 二、企业发展经验

**提供高效、专业的一站式跨境合规云服务。**欧税通的一站

式跨境电商出海合规云服务平台，通过采用“大数据+RPA+API”技术，可直连跨境卖家和境外官方合规机构（如税局、环保机构），是中国首家被英国、德国税局官网认证的API报税软件，截至目前已打通英国、德国、西班牙、意大利等四国税局API，成为4大海外税局官方认可的VAT系统。跨境电商卖家可以通过欧税通平台对税务、产品合规进行自主注册、申报、缴退税、官费缴纳等操作。目前已为跨境电商卖家降低了85%的增值税申报成本，申报效率提升了90%。欧税通的平台产品和服务，助力跨境电商企业数字化转型升级、以数据驱动业务优化，实现合规、避险、增效、降本。

**坚持以技术创新为驱动，在跨境电商合规领域占据行业领先地位。**在跨境电商合规服务商行业中，欧税通聚焦智能合规平台的技术创新与独立研发，填补了中国跨境电商企业运营海外市场财税合规、产品合规的申报操作智能化空白。平台扩展能力强、跨平台实施程度高，与连连国际、PingPong跨境支付等产业链上下游企业合作，实现了跨境合规的全链路闭环，涵盖注册、申报、支付等跨境合规全生命周期的服务。全链路闭环的模式大幅提升跨境合规效率，致力引领行业智能化变革，为中国跨境企业合规出海高效赋能。

**积极关注市场动态和政策变化，为跨境卖家提供最新的出海政策动态、平台规则解读。**2020年以来，全球主流跨境电商平台持续加强平台规则建设。2021年5月，亚马逊对平台规则管理进行了整顿。规则整顿之前，许多企业没有相应的备选方案，当面临店铺关门时，处境较被动。欧税通为买家提供最新规则解读并制定全面认证解决方案。

**以客户需求为导向，积极拥抱变化。**随着跨境合规趋势和卖家税务需求的驱动，公司启动 VAT 申报系统重构升级项目，颠覆原有申报逻辑，搭建全新技术框架体系。通过走访卖家，调研需求，全盘梳理系统架构，完成了 15 万字的需求文档，并根据海外税局要求做大批量申报数据测试，检验 VAT 各国的商户型及后台的算税申报流程。最终上线 VAT 和 B2B 申报系统平台合一、自动化识别多平台销售数据、对接亚马逊 SP-API 智能算税、VAT/EPR 全流程自动化服务等多个领先服务。

### **三、跨境合规行业发展情况**

跨境电商是当前发展速度最快、潜力最大、带动作用最强的外贸新业态。近年来，我国跨境电商行业快速发展，为对外贸易注入新动力，成为拉动我国经济增长的新引擎。

2023 年，跨境电商行业危与机并存。一方面，消费市场迎来复苏，全托管模式兴起催生了井喷的增长机遇；另一方面，宏观经济环境不确定性犹存，复杂多变的外贸形势对企业及品牌出海提出了更深层次的要求。

**跨境合规是卖家出海必须的基础设施。**在大国博弈不断加剧的环境下，作为一种新兴的商贸形式，跨境电商产业可能对输入国的市场造成冲击，并给当地数据安全、知产保护、生态环境等多项问题带来影响，该产业也因此受到全球各国政府的密切关注。整体来看，各产品输入国政府一方面支持跨境电商贸易发展以提升经济活力，另一方面也在不断加大对跨境电商产业的监管力度，保障当地政府和市场主体的利益不受损失。在商业浪潮与政治博弈下，跨境合规是无法回避的命题。

**竞争从激烈到头部聚集。**由于大多跨境电商卖家往往并不

了解合规流程，无法衡量合规失败需要付出的代价，为了降低合规风险，他们会更倾向于选择知名度和美誉度更高的品牌，头部服务商的竞争优势将会进一步明确。跨境电商合规服务 CR5 约为 50%，中长尾供应商格局分散。经核算，2021 年国内跨境电商 VAT 税务合规服务市场 CR5 约为 50%，其中，欧税通以约 24% 的份额位居第一。由于 SaaS 服务模式的渗透以及跨境电商合规行业需求的增长，该市场腰、尾部呈现出较为分散的市场格局。

**从粗犷野蛮成长到互联网化合规。**跨境电商合规服务产业发展初期，市场处于“野蛮生长”阶段，合规机构、事务所机构和个人代理等纷纷入局，市场格局相对比较分散。随着产业发展，基于 SaaS 模式开展的合规业务逐步成为市场主流，SaaS 型服务商渗透率持续提升。其中，头部服务商凭借规范化的服务流程、数字化的服务模式和集成化的服务形态更具盈利能力，占据主要市场份额。

总的来说，在标准体系和平台规则共同作用下，我国跨境电商合规化进程不断加速。

#### **四、跨境电商企业面临的主要困难**

出口跨境电商企业面对当今全球贸易环境的不确定性，也需要应对不同程度的问题和挑战。

人才匮乏、资金压力、平台规则、海外营销、境外法律以及平台规则等环节目前是企业面临的最核心的难题。跨境电商人才的缺乏是长期存在的现状，必须要结合社会实践力量来提升人才的能力；其次，在经营合规的层面，必须加大对海外法律法规等一些列的深度研究，过往粗放式的发展已经不再适应

行业的发展。

**税收规则调整。**近年来，各国跨境电子商务税收规则进一步调整，增加了我国跨境电商的遵从成本。如欧盟成员国对适用于 B2C 的电子商务交易（尤其是在线商品销售）的增值税规则进行重大修改，在欧盟范围内进行 B2C 在线商品销售的零售商和其他企业将有义务向其商品到货的成员国缴纳当地增值税。全球跨境电子商务相关税收规则不断收紧，将对我国跨境电商全球布局带来新挑战。

**平台规则收紧。**2020 年以来，全球主流跨境电商平台持续加强平台规则建设。2021 年 5 月，亚马逊对平台规则管理进行了整顿，明确提出：产品一旦被投诉侵权，轻则产品下架，重则店铺关门。随着主流跨境电商平台管理规则的逐步严格，我国跨境电商出口合规建设将迎来新挑战。

**数字化转型需加速。**一些转型跨境电商较早的产业集群和企业经过数年的实践和积累，更好适应了跨境电商发展要求和节奏，完善数字化配套帮助升级产业链和供应链，利用数字化技术和工具实现精细化运营，提升需求响应能力和效率。而一些起步较晚的产业集群企业的数字化转型，还处于初步阶段。

**企业合规经营和理念需进一步深化。**当前中国经济发展处于走向高质量发展转型的关键时期，而高质量发展的前提就是合规经营。对于出口跨境电商来说，面对各国法律、文化、商业习惯的不同，经营过程中面临挑战。一些企业对知识产权、税务、产品安全、信誉合规等方面问题关注度不够，对跨境电商运营规则要求不够重视，暴露出合规问题；企业面临着合规性风险，对所在产业声誉也可能造成负面影响。

在全球经贸摩擦加剧的大环境下，跨境电商行业正在经历来自国际贸易层面、知识产权层面和平台层面的合规化约束，一批批为提高营收利润选择铤而走险打“擦边球”的跨境电商企业在合规化的浪潮中被快速淘汰，其中不乏许多业内耳熟能详的头部企业。对于跨境电商行业而言，合规化宣告着市场由野蛮生长的时代逐渐过渡到理性繁荣的时代。主动合规经营，深化合规理念，快速精准了解各类合规政策，在合规前提下重铸良性商业闭环，成为了当下跨境电商行业参与者必须面对的重要问题。

## **五、企业对行业发展相关建议**

从中国跨境电商整体发展来看，过去跨境电商的高速发展，是依托于中国跨境电商出海生态强大的供应链整合能力，其中包括优质的选品能力、极具性价比的用工成本和运营成本，为全球提供质优价廉的商品。未来跨境电商的竞争新优势，在于跨境生态链深度整合能力，跨境电商产业链基础服务设施建设就是跨境电商高质量发展的关键支撑。

**建议加大企业合规运营意识和理念的指引。**对于出口跨境电商来说，面对各国法律、文化、商业习惯的不同，经营过程中面临挑战。一些企业对知识产权、税务、产品安全、信誉合规等方面问题关注度不够，对跨境电商运营规则要求不够重视，暴露出合规问题；企业面临着合规性风险，对所在产业声誉也可能造成负面影响。建议进一步搭建相关政府部门与重点企业交流沟通的渠道，帮助企业更好地解读对应的法律法规，进一步加大政策的宣传力度，促进跨境电商企业培养主动合规的意识与理念。

**建议加大复合型人才培养与引进力度。**目前，由于跨境电商的火爆，行业内普遍面临跨境人才紧缺的问题，其招聘难度主要在于员工需要具备多国语言、海外税务法律法规知识等多方面能力。建议政府持续推进校企合作模式，鼓励高校建设发展跨境电商相关边缘学科，定向培养复合型人才；完善具有国际竞争力的人才政策体系，探索建立外籍人才跨区域流动资质互认机制，畅通人才引进渠道。

**建议加大跨境电商服务商技术研发投入支持。**云服务等新  
兴技术可以在所有类型的业务流程中节省时间并提高效率。建议给予跨境电商卖家一定的政策支持与资金配套，鼓励支持跨境电商中小企业引进云服务商，进行数字化转型，切实推动跨境电商企业优化现有业务流程并降低成本。通过一定的资金补贴鼓励跨境电商服务商企业加大研发投入，提高自主创新能力，通过技术的精益求精，推陈出新，不断夯实跨境电商进出口贸易底座。（根据欧税通集团供稿整理）

---

报：市领导；中国贸促会领导，广东省贸促会领导。

送：市直各有关单位，各区（新区、深汕合作区）；各省市贸促会。

发：市有关商协会、重点企业。

---

编辑：吴迪、吴思宇

校对：黄礼婧、李丹

审核：杨宏宇

电话：0755-33358492