

跨境电商新税制浮出水面

产品涨价成必然 长期来看是利好

传言了近两年的跨境电商税制改革终于浮出水面。近日,财政部等部委发布通知称,将于4月8日起实施跨境电商电子商务零售进口税收政策,并同步调整行邮税政策。

新政实施后,跨境电商的价格将会有不同程度的提高,虽然目前各大跨境电商还没有拿出具体的方案。

值得注意的是,多数跨境电商负责人均认为,新税制有助于淘汰小的跨境电商,长期来看对行业是利好。

新税制将致产品涨价

此次新税制取消了此前50元以下的免征额度,并对个人年度交易限值进行了规定,个人限额月度/单次2000元,年度为20000元;对之前分别为10%、20%、30%、50%的四档行邮税率,调整为15%、30%、60%的三档行

邮税率。洋码头CEO曾碧波表示:“行邮税的调整,对于依赖保税的跨境电商短期内影响比较明显。这种模式下,低客单价爆款规模化运作的模式会在短期面临价格上涨压力。而这部分用户又是对价格比较敏感的客群”。

网易考拉相关负责人则认为,税改后虽然部分商品的税率较之前有所上升,但整体上调幅度有限。“美妆、护肤品等商品的类目税率也有所下降。整体来看,依然较传统贸易进口模式存在税率上的优惠。”

至于商品价格是否会调整,网易考拉称,非自营平台,公司本身虽然不直接销售商品,但入驻平台的商家仍然需要直接承担税改带来的成本变化,也就是说平台无法掌控商家对价格的调整。相比之下,自营模式拥有自主定价权,可以通过整体协调供应

链及仓储、物流、运营各个环节,根据市场环境和竞争节点调整定价策略。

有助于跨境电商优胜劣汰

尽管税收调整之前会有所增加,但多位负责人仍认为,新税制将有利于行业长期发展。

具体来看,从行业竞争的层面,完全依赖于保税备货模式的电商会面临一定的挑战和考验期,商品补贴、促销模式及选品机制可能需要进行3-6个月的升级和迭代,进行供应链体系的重新梳理。无法及时作出调整的可能面临巨大的成长压力,过于依赖资本的也可能被淘汰。

从跨境电商本身来说,新政代表国家终于承认跨境电商的合法地位,规范了跨境电商作为一个商业行当,如何依法纳税的问题。据介绍,在跨

境电商中,存在两种情况,一种是一直在利用政策倾斜,做短期生意,就是赚政策空间利润的,对这种公司来说,新政一定是当头一棒。但是更多的跨境电商,是在响应国家的号召,是在用正常的商业思维和逻辑运转。

网易考拉相关负责人表示,跨境电商的海外直邮模式,由于需要通过海关的“三单一”,因此同样在此次税改的范畴之内。而对于大型自营跨境电商而言,由于采购规模较大,有实力与供应商及海外物流仓储服务上共同推动定制化的解决方案出台,从而通过降低成本对冲部分商品在税改后带来的成本上涨。

对于行业未来的发展,市场的趋势已经给出了答案,自营模式备受关注和欢迎。“政策调整是对行业的规范,对行业的长期稳定发展有积极推动作用。”上述相关负责人补充道。刘斯会

蜂巢孵化器 上演创投盛宴

近日,2016年华东创新创业巡回路演在杭州梦想小镇拉开序幕,该路演由“独角兽创业课”携手“上线了SXL.CN”、蜂巢孵化器联合主办。现场邀请了近20位知名创投机构投资人到场,为创业者保驾护航。

记者了解到,此次路演的8个项目涵盖了高性能虚拟技术研发、95后内容社区、O2O移动互联网支付、纺织行业B2B交流平台等多个领域。路演结束后的“十分之约”环节中,未能参与路演的多个项目,在主办方的协助下,纷纷与投资进行1对1交流互动。蜂巢孵化器联合创始人傅智建告诉记者:“本期路演活动,是从全国上百个报名中选拔出来的优质项目。”

主办方“独角兽创业课”创始人董兴表示:“作为创业者,首先要明确市场未来的发展动态以及方向,从而选择自己的创业之路。此次路演的8个项目各有特色,但对于投资和今后的发展尚有欠缺。”在谈及投资的方向性考虑时,多位投资人向记者表示,未来VR(虚拟现实)将成为投资的重点。 本报记者 王菁

“互联网+助力产业时尚”高峰论坛举行 互联网大咖为温州产业转型时尚献策支招

借助互联网实现服务升级,激发文化消费意愿,借助互联网促进管理时尚化,助推企业快速转型发展。在3月27日下午举行的“互联网+助力产业时尚”高峰论坛上,国内知名互联网大咖及本土企业家代表一起探讨温州网络经济发展趋势,为温州产业转型时尚建言献策。



图为论坛现场。

“‘互联网+’本身也是文化产业的重要组成部分,社会文化发展的方方面面也都与互联网、移动互联网结合,从而产生新的用户消费习惯,会不断催生新的市场需求,抓住这波机会就有可能产生一批新的高成长性企业。”作为承办方之一、浙江国技互联信息技术有限公司董事长金欧阳道出了在文博会期间组织此次论坛的初衷。

“互联网+”能给温州制造、企业运营管理以及市民消费生活,注入怎样的时尚力量?百度外卖副总裁、中国烹饪协会信息化与公共服务委员会副主席田井泉说,百度战略转型方向已从原来的“链接人与信息”转向“链接人与服务”,这体现了一种消费文化的改变。以百度外卖为例,当外卖点餐成为都市生活的一种习惯,抓住“懒人经济”下的机会点,就是在服务上做到高效率、高品质,这就需要“互联网+”参与总体调度。

另外,微办公运营总经理刘润、快收银CEO冯红兵等中国互联网领军企业的代表也从企业管理文化的时尚化、智能化,提出了有效地提升解决方案。刘润认为,引入移动办公系统能大大提高企业办公效率,“有信号的

地方就能办公,智能手机就是办公桌”将成为未来流行的企业管理文化。对于当前流行的移动支付,冯红兵建议企业和商家不要浪费了后端产生的大量数据,通过有效分析利用将能帮助企业掌握客户心理、降低运营成本。

在论坛对话环节,金欧阳与行业大咖共话“如何利用互联网+打造产业时尚,构建互联网生态圈”主题,就温州传统企业遇到的互联网转型过程中的难题、互联网进入社会文化生活带来的改变等展开讨论。“利用好互联网的工具,能让产业更智能、生活更时尚。”与会嘉宾达成共识。

据了解,此次论坛由2016温州文博会组委会办公室主办,温州市经济和信息化委员会指导,国技互联、百度推广、百度外卖、微办公、快收银等企业联合承办。

国技互联作为温州本土的互联网企业,致力于为中小企业提供互联网化战略规划+数字化品牌营销策划+个性化服务平台开发+智能化办公系统,搭建四位一体的中小企业智慧化转型解决方案,目前服务的企业和商户数量达到8万多家。

本报记者 黄赛龙

跨贸小镇联手大赞国际 掀起纯正“意大利风”

近日,由杭州跨贸小镇作为指导单位,浙江大赞国际贸易有限公司主办的大赞国际2016意大利品牌全国推介会在杭举行。会上,大赞国际宣布,将联手意大利当地优秀品牌资源与供货渠道,力求将完美品质的意大利精工产品交予国内市场。

据悉,已经入驻跨贸小镇的浙江大赞国际贸易有限公司是中外合资企业,也是浙江省重点培养与扶持企业,供应的产品涉及母婴用品、食品、日化美妆、奢侈品等多个领域。此次大赞国际将意大利优势品牌全线引入,通过海外一件代发、批量直采等方式,力求为国内跨境企业提供优质的意大利产品。

杭州市跨境电商综合试验区建设领导小组外联部部长武长虹说,杭州综试区初步构建了信息共享、金融服务、智能物流、电商信用、统计监测和风险控制“六体系”,又拥有全世界最大的B2B、B2C平台和先行先试的制度优势,欢迎更多像大赞国际这样的优秀跨境企业入驻杭州跨境电商试验区。

本报记者 陈路漫 通讯员 夏帆

网络大电影《我是女神》 海选启动



日前,一部青春励志的网络大电影《我是女神》的海选活动在江南水乡桐乡宣布启动,并进行第一轮的海选招募。

《我是女神》由鼎恒·巨浪影视投资。影片女主人公原本是一名默默无闻的女屌丝,通过一系列有计划地努力,最终成为万人瞩目的新一代女神。在这过程中,女主人公遇到了各种奇葩事件,从而引发了一系列既离奇搞笑又温暖感人的故事。影片旨在透过镜头向社会传达新一代女性应具备丰富的文化内涵、独立自主的能力,从而向社会传播积极向上的正能量。

影片监制方告诉记者,该片将大胆使用新人,给新人更多机会。第一批海选入围的选手将参加专业的演员培训及形象包装。演员招募仍在继续。

此外,由巨浪影视协助拍摄的《中国梦——百家企业公益行》还将继续走访7个省份的贫困山区,此次通过海选胜出的演员也将亲身走访这些山区,与当地进行长期、可持续的帮扶和对接。 本报记者 陈路漫

创业路演为何失败 投资人说:要让我掏钱,不妨先做好自己的定位

融资对于创业公司来讲是实现自身价值和目标的最快途径,但很多创业者不知道,有些做法已经搞砸了他们的融资。

这一年来,记者在采访中也见证了太多创业团队上台路演,但如果要举个路演成功的例子,头脑中检索出的只有些琐碎的片段。而大多数路演,更像是场模仿秀。

“每个项目都应有他该有的亮点,但很遗憾的是,很多创业项目在路演的时候,犯的都是前人最常犯的错误。”近日,在一场路演活动现场,一位来自上海的不愿意透露姓名的投资人如是说。

拿炒作当营销

现在的创业公司太多了,十个创

业公司有九个死在了创业的路上。所以许多公司就拼命炒作力求曝光度妄想一炮而红。中沃投资负责人表示,现在大多数创业公司的出发点都是好的,但是宣传的过程中就迷失了,眼里只看到影响力,忘记了当初的满腔热血,只关注哪家媒体又报道我们了,自以为懂营销,其实就是把炒作当营销。“比如,创业者常常参加路演,但是对于内容和形式完全不加重视,看重的是主办方联系的媒体资源,以求达到宣传的目的。”

形式等同“模仿秀”

不少创业者犯的相同错误在于,切入点已经是红海,但在路演中仍旧重点讲市场有多大,有多少比例人用,自己项目就会有多少收入等。其实这

样的市场跟他本身没有任何关系。“比如,创业者说:按照100万用户计算,每个人每周为平台贡献100元,那么我一周就是1个亿的存量、流量。平台在这1个亿里提取10%作为基金,那么我们可支配的基金就是有1千万。可是,为什么每个人要为你贡献100元呢?”华睿投资负责人对记者举例。他表示,目前的创业团队大多数不懂调研,盲目地夸大市场,对目标群体定位也不准确,一味地寻求形式,造成的后果便是,处处模仿秀,毫无特色,创业以失败告终。

创业者应先做好定位

在这样的形式下,创业者又该如何改变呢?

其实,创业路演不仅仅只是取悦

投资人,它所传达的也是创始人或创始团队的产品理念,不能为了前者而忘了自己做产品的初衷。

“在充分调查市场,定位目标客户,找出核心产品的前提下进行路演,在路演之前先准备一些核心问题的答案,如项目的市场前景、用户痛点、用户群体、可能遇到的问题以及如何扩张等等。比如创业团队应该问问自己,有哪些问题是投资人提问几率最大的,可以提前做好答案,遇到提问的时候诚恳而简明扼要地回答,而不应回避。”上述这位不愿透露姓名的上海投资人对创业者给出了忠告。他表示,尽管创业者们在融不到钱的时候总是说“资本寒冬”,但好的项目其实也并不缺钱。要让投资人掏钱,不妨先做好自己的定位。

本报记者 王菁

杭州市科委 杭州10家银行 杭州高科技担保有限公司

联合推出

高新企业 信用贷款

联系电话: 0571-87020963, 81396317 13777404242, 18658868796



详情手机扫描二维码

科技金融新举措 为杭州地区的国家级 高新企业发放纯信用贷款