

自4月8日起,我国对跨境电商零售进口商品执行新税制。跨境电商零售进口商品从此将不再按邮递物品征收行邮税,而是按货物征收关税和进口环节增值税、消费税。

截止到目前,新税制已实施一月有余,回望海淘市场,剁手族的海淘之旅还嗨吗?



# 税改“满月” 剁手族海淘还嗨吗?

□本报记者 王路曼

## 消费者:加税“洋货”依然走俏,海淘族理性看待税改

由于对政策不明,很多消费者都在税改前盲目地囤了很多洋货,“可现在看来,不管是跨境电商还是海外代购,价格波动并不是十分明显。”职工姚笛告诉记者,4月初,她为1岁的宝宝囤了三大包尿不湿和两箱奶粉;而为自己囤了不少面膜和护肤品。

细心的姚笛对比了一下税改

前后的价格变化,她发现,之前购买的一款韩国品牌的腮红价格为69元,而新税制后,该产品价格已经调整为包税后88元。“其实10几块钱的税,还是可以接受的。”姚笛说,“政策稳定后,大家都会适应调整后的加税价格,其实消费者看中的还是产品的品质。”

采访中,像姚笛这种态度看

待“加税洋货”的消费者不在少数,罗平也是一个海淘族,她笑着对记者说,“新税制下,价格相对较高的奢侈品,税费反而没那么多了。”

而在随后采访海淘电商的过程中,从电商销售数据上显示,消费者的对于加税洋货的消费热情,依旧十分高涨。

## 跨境店商平台:一个月销量缩水10%,但依旧看好海淘市场

李双双是一家韩国直营化妆品网店的运营负责人,税改前,她所管理的网店也进行了大促销,很多消费者希望抓住免税的尾巴。但随着税改的落地,网店经营状况,也直接反映了消费者心理。

税改后的开始几天,明显可以看出每日成交量的下滑,李双双告诉记者,那段时间,很多消费者下单后,看到系统默认的高额税费,就选择了取消订单或直接不付款。

“消费者的观望心理,让我们公司很多海淘店税改当日的销售额都明显缩水。”李双双介绍,其中不乏销售额缩水50%以上的网店。

对此,李双双和她的同事认为,这是新制度必然产生的消费低潮,但随着大家对税改政策的深入了解,消费者也在慢慢适应这个消费状态。

李双双拿着自己网店最新的数据统计告诉记者,截止到目前,该网店的当月营业额同比上月降低10%。“因为经营状况不同,有的网店的营业额没有明显好转,但有的网店,已经持平之前的营业额。”李双双说,“也就是说,依旧有那么多消费者,在认可海外产品的同时,愿意承担税费。”

对于目前消费者负担税费和卖家包税等不同形式,李双双坦言,“羊毛出在羊身上,包税商

品或许已经加价了,”消费者仍要擦亮眼睛。

李双双告诉记者,现如今,很多小型跨境电商平台大批量从海外工厂采购物品,囤在国内保税区仓库。货物到了国内保税区仓库后,没有交任何关税,而离开保税区时,采取了分装,分包邮寄等“蚂蚁搬家”的方式,直接邮递给每个买家,这样所交税费就寥寥无几了。

说起海淘市场的前景,李双双表示,依旧十分看好。李双双断言,“随着人们消费观念的慢慢成熟,人们对于品质生活的要求也越来越高,海淘市场依然是一个备受商家青睐的大蛋糕,盘子不会缩水,反而会越来越大。”

## 个人代购:利润空间被压缩,但仍保持观望态度

区别于跨境电商平台,个人代购卖家是将海外商品“人肉”运输或直邮回国卖给消费者。新税制下,个人代购的成本也明显升高了。资深代购张玲告诉记者,“以前,个人海淘都是征收行邮税,税率很低,这也是代购的利润空间。但现在,行邮税税目由原来的四档调整为三档,化妆品税率也从50%调整至60%,相当于提高了10%。”

“关键看会不会被海关抽检到,商品进入海关时还有抽查环节,如果被抽到,又超过了规定的额度,就不能免征行邮税了。”张玲说,“我从国外代购回来的商品基本都通过朋友圈卖给

身边的朋友,税费高了,我们的利润空间就小了。”对此,虽然很多代购依然保持观望态度,但也有不少代购表示,可能退出海淘市场。

而代购商家蔷薇则表示,“我坚持做下去。”蔷薇说,“税改后,不管是商家,还是消费者,对于价格是需要一个适应的过程的。其实,只要是真货、好货,还是会有市场的。”

“我觉得,税改对于海淘市场价格或商家利润冲击的影响都只是短暂的,假货、山寨货的层出不穷,才是海淘市场真正的痛点。”蔷薇说,现如今,绝大多数消费者缺乏辨别真伪的能力,而电商平台信誉、价格成为人们消费的直接参考。

对此,蔷薇提醒消费者,面对琳琅满目的海淘商品,消费者务必要擦亮眼睛,选择真货才是硬道理。



# 说说职业性传染病

## 职业性传染病特点

职业性传染病主要由生物性病原微生物引起的,其与非职业性传染病的不同特点主要是:流行病学特征及传染源均与职业因素有关,是在生产过程中接触病原而发病的。虽然职业性传染病的接触行业范围较有限,但由于病情特殊。因此,应重视对接触工人进行个人卫生防护及病原传播知识教育,保护工人健康。

## 职业性传染病类型

目前发现的职业性传染病大都是由各种微生物病菌引起的,常见的有炭疽、森林脑炎、布氏杆菌病等类型。2013年又将医护人员、警察在进行医疗活动或执行公务时感染艾滋病纳入职业性传染病。

炭疽是炭疽杆菌所引起的急性传染病。本病常因皮肤接触带有炭疽杆菌的牛、马、羊等病、死牲畜及其皮毛而感染,也可因为吸入炭疽杆菌芽孢的灰尘或食用了染菌的肉类而得病。当牧场、屠宰场、牛奶厂工人,皮毛搬运、加工工人以及兽医等在工作中被感染发病时,称为职业性炭疽病。

森林脑炎又称苏联春夏脑炎或远东脑炎,是由森林脑炎病毒经硬蜱媒介所致自然疫源性急性中枢神经系统传染病。森林脑炎的临床特征是突发高热、意识障碍、上肢与颈部及肩胛肌瘫痪。

布氏杆菌是一种由布氏杆菌属引起的传染病,主要由动物传

染给人,潜伏期为二至四周。急性布氏杆菌病的特征为发热、败血症。这种职业性传染病如果治疗不及时,症状可持续数月,并伴有关节、肠、脑膜的炎症反应,急性感染后,可迅速或数日以至数年转为慢性布氏杆菌病。

## 职业性传染病预防措施

1.要注意管理传染病。对患者和病原体携带者实施管理,要求早发现、早诊断、早隔离、积极治疗患者;对动物传染源,有经济价值的野生动物及家畜,应隔离治疗,必要时宰杀,并加以消毒,无经济价值的野生动物发动群众予以捕杀。

2.有效切断传播途径。要根据传染病的不同传播途径,采取不同防疫措施:肠道传染病做好床边隔离,吐泻物消毒,加强饮食安全及个人卫生,做好水源及粪便管理;呼吸道传染病应使室内开窗通风、空气消毒、个人戴口罩;虫媒传染病应有防虫设备,并采用药物杀虫、防虫、驱虫措施。

3.要保护好易感人群。提高人群抵抗力,有重点、有计划地接种预防疫苗,提高人群特异性免疫力。



# 建材市场门道多 购买装修须认真

随着城市建设和房地产行业的发展,建材市场也愈来愈火热,为了使房屋更加的整洁美观,地暖成为人们冬日取暖的好帮手。怀柔工商分局提醒广大消费者,地暖在安装之前,一定要充分了解地暖建材的材料和使用寿命,否则将面临蒙受巨大经济损失的风险。

## 【典型案例】

范女士在2013年7月在怀柔某建材市场购买安装了某品牌地暖。由于范女士不经常居住,在2016年1月,范女士才发现自家地板发黑,且楼下邻居家的天花板墙脱落、左右邻居家的墙面潮湿。经多方的排查,确定为地暖接头松动、漏水造成了自家以及周围邻居的直接损失。

范女士找到商户要求商户赔偿自家以及周围邻居的直接损失,商家表示,地暖建材的保修期为1年,而范女士家中的地暖已近3年,只能维修,拒绝赔偿,范女士于是向怀柔工商分局消协求助。

怀柔工商分局消协人员认为,地暖建材质量保修1年并不合理,安装地暖的消费者不可能每年重装地暖,且本次漏水现象造成了邻居的严重损失,商家拒绝赔偿属于明显不负责任的行为。在工作人员与市场主办方、销售商家沟通协调后,双方最终达成一致,商家赔偿周

围邻居损失6000元,并修理范女士家的地暖。

## 【工商提醒】

地暖属于隐蔽性的大工程,安装于地板直线,且地暖管要经受长久的高温热水,如若在使用中出现质量问题,房屋地面和墙体将受到严重破坏,所以对于地暖建材的质量要求更高。在消费过程中,消费者应该注意:

一是要注意查看建材合格证,并着重注意建材的三包约定,涉及重要事项时一定要落实到书面合同或协议,并留存好重要凭证和协议,可在购物过程中向相关品牌的官方电话进行咨询;

二是涉及建材安装问题时,要寻求专业的安装维修人员,避免因安装问题危及人身安全和财产安全,切勿因小失大;

三是在发生质量问题时,可通过拍照等方式留存证据,避免商家不予认可,以免商品再次发生问题时与商家引起口舌之争。

怀柔分局 张婉璐



怀柔工商专栏