

消费日报

2026年2月2日
星期一
总第9113期
第6172期
今日4版

今年春运跨区域人员流动量预计再创新高

本报讯 日前,国务院新闻办公室举行新闻发布会,有关负责人介绍2026年春运形势和工作安排。发布会上介绍,2026年春运从2月2日开始,到3月13日结束,为期40天。综合研判,今年春运全社会跨区域人员流动量将达95亿人次,预计创历史新高。

(辛文)

版 ■ 国务院国有资产监督管理委员会举办 中国轻工业联合会主管主办 ■ 国内统一连续出版物号CN 11-0057 ■ 代号81-9 ■ 广告经营许可证:京丰工商广字第0054号

海南封关 轻工业企业如何“掘金”？

□ 本报记者 唐瑞

1月27日,在海南省第七届人民代表大会第五次会议上,海南省省长刘小明“晒出”2025年“成绩单”:海南省规上工业增加值增长9.9%,服务进出口总额增长22.1%,实际使用外资增长19.9%。

这组数据背后,是海南自由贸易港政策红利加速释放。自2025年12月18日海南自由贸易港全岛封关运作启动以来,一系列围绕货物流通、加工增值内销免关税、海关监管的新政策同步落地。海南省政府工作报告数据显示,封关运作首月,“零关税”政策受惠主体新增超1万家,新增经营主体2.68万户,进口货值、免签入境游客、国际航行船舶进出、新增外资企业、离岛免税销售额分别增长38.9%、64%、19.6%、13%和46.8%。

刘小明强调:“2026年是‘十五五’开局之年,也是海南自由贸易港全面实施封关运作开局之年”,海南将推动自由贸易港政策红利加速释放,包括加紧推进封关政策落地见效,加强增量政策与存量政策联动,加快形成数量可观的政策适配享惠企业和经济规模流量。

继消费市场率先升温之后,轻工业制造企业如何在这一轮制度型开放中捕捉新机遇,正成为市场关注的焦点。

北京林业大学经济管理学院副院长陈文汇在接受记者采访时指出,海南并非要吸引简单加工型企业集聚,希望通过制度设计,把全球资源要素“引进来”,在岛内完成高附加值制造与品牌塑造,再面向国内国际两个市场输出高质量产品。在这一框架下,轻工业企业若想真正“掘金”,关键不在于追逐短期“税负洼地”,而在于是否具备向价值链中高端跃升的能力。

30%增值率:一把指向升级的“标尺”

记者查阅《关于海南自由贸易港货物进出“一线”、“二线”及在岛内流通税收政策的通知》(财关税〔2025〕12号)、《中华人民共和国海关对海南自由贸易港加工增值免关税货物税收征管暂行办法》(海关总署公告2025年第158号)等文件后发现,政策明确提及“对海南自由贸易港内鼓励类产业企业生产的含进口料件在海

南自由贸易港加工增值达到或超过30%的货物,从海南自由贸易港进入内地免征进口关税,照章征收进口环节增值税和消费税(以下称加工增值免关税政策)”,且政策对加工方式、增值率计算方式等作出了明确规定。

“加工增值免关税政策要求产品‘增值率不低于30%’,这意味着低附加值轻工业产品难以满足条件,但它并非要完全排除低附加值制造,而是通过政策设计,引导企业通过技术、设计、品牌或产业链协同的方式实现更高附加值。”陈文汇认为,从产业角度看,这一政策意图在于筛选与引导,具体体现在两方面:一是防止政策套利,明确排除了仅进行“掺混、更换包装、简单切割”等微小加工处理的企业,确保政策红利流向真正在海南创造实质价值的企业;二是引导转型升级,其政策目标直指高附加值制造、生物医药、高端消费品、食品精深加工等鼓励类产业。

那么这一要求对在海南或是想在海南发展的轻工业企业有何影响呢?陈文汇认为:“政策将产生引力效应,对于依赖低成本、赚取微薄加工费的纯代工企业,仅靠人力组装难以达到30%的增值率。如果不升级,它们将无法享受此政策红利,在海南的竞争力会减弱;二是为升级型企业创造机遇。政策为有能力升级的企业打开了机遇窗口。最新的优化措施旨在降低合规难度,帮助企业实现产业链协同增值,尽量使用本地原料和享受零关税的叠加红利。”

在陈文汇看来,这一政策将逐步筛选出几类更具竞争力的产业形态:一是研发与设计驱动型,企业将核心价值集中于产品研发、工业设计、功能创新上。例如,利用进口优质原材料,在海南开发具有自主知识产权的户外装备、创意家居、高端服饰等。关键在于增值主要来自知识产权和设计,而非物料本身。二是品牌与营销驱动型,企业专注于品牌建设、市场营销和渠道管理,通过在岛内完成最终生产和品牌包装,打造面向中国内地市场的“海南制造”消费品牌。三是产业链协同型,企业不再单打独斗,而是在海南形成紧密的产业生态圈。上游的原材料预处理、中游的组件制造、下游的成品组装及检测等环节在不同企业间完成,通过累计增值共同达标。四是“制造+服务”融合型,将制造与旅游、文化、体验式消费深度融合,例

如观光工厂、定制化生产线、文化IP衍生品制造等。

“短期看,这会抬高部分企业进入海南的门槛;长期看,将优化当地产业结构,把加工制造推向‘智造’与‘创造’。”陈文汇说。

海南之于企业:供应链枢纽与品牌

中国银河证券研究院院长章俊认为,中国经济正处于新旧动能转换期,中国消费的崛起不仅是中国经济结构转型升级的需要,对全球经济平稳发展也有重大战略意义。在中国消费崛起过程中,日益庞大的中等收入群体是消费的主力军,推动“中国造”转向“为中国造”。在贸易格局重塑的过程中,自贸港的重要作用和前沿地位进一步凸显。

那么对食品、服装、日化等典型轻工业企业而言,海南究竟更适合发挥哪些作用?陈文汇认为,在“一线放开、二线管住”的监管框架下,海南与境外货物流动更加自由,与内地市场之间则通过关税和监管体系形成“防火墙”。这一设计,也决定了轻工业企业在海南的最优布局方式。

“对于轻工业企业,海南的核心定位不应是传统的依靠低成本、大规模制造获取利润的生产基地,而应是高附加值产品加工与品牌管理中心,利用税收和人才政策,设立研发、设计、品牌管理和区域性供应链管理中心。海南也具备成为面向中国内地的区域供应链分拨枢纽的潜力。”陈文汇分析,在“一线放开”机制下,海南作为供应链节点的核心优势是连接境外与境内市场的战略缓冲区和加工增值区,成为中国市场的“订单履行中心”,而非简单的物流中转站。企业可将通用半成品从全球运至海南保税仓库,接到中国订单后,在海南进行最后的定制化加工、贴标、包装,利用加工增值或免税政策,快速发往内地。这降低了库存风险,提高了响应速度。

“不过海南传统意义上的全球核心中转站仍有差距。”陈文汇说,“目前,海南的国际海运、空运航线密度和物流成本,与传统国际中转港相比不占优势,局限主要在于基础设施与全球网络。

制度设计导向长期价值

受访者们认为,海南封关的深层用意,在于通过税收、监管和市场准入

形成“组合拳”,引导企业从“简单贸易型”路径转向“制造升级型”路径。“这主要通过三个机制进行:一是税收优惠。只有完成‘实质性运营’(在海南有真实场所、团队、经营),才能享受企业所得税优惠。而要享受加工增值免关税政策优惠,更需要在岛内建立生产线、品控体系和成本核算系统,这直接驱动了制造和管理的本地化。二是增值率门槛。30%的增值率无法通过‘账目游戏’实现。企业必须通过‘自我升级’提高增值率,例如引入核心技术,投入研发,改进工艺,提升产品性能和质量;建立设计中心,打造品牌,获取品牌溢价;深化产业链协作,与岛内上下游企业合作,利用‘累计增值’规则,共同构建本地化产业集群。三是市场准入。对许多消费品而言,免关税进入中国内地市场是巨大利好。加工增值规定相当于用‘内地市场准入券’来交换企业在海南的真实投资与价值创造。企业为了获得这张‘券’,必须提高在海南的制造和研发密度。”陈文汇说。

谈及其对轻工业长期竞争力的战略意义,陈文汇表示,在当前保护主义抬头、供应链重塑等全球贸易环境复杂与国内需求结构升级的双重背景下,海南自贸港的制度安排,实质上是为中国轻工业的长期竞争力锻造和消费体系系统性升级提供了一个关键的战略支点,有利于破解中国轻工业“大而不强”的痛点。他解释道:一方面,它为企业在全球供应链重塑过程中提供“缓冲器”和前沿阵地,使其提前适应国际高标准经贸规则;另一方面,也通过吸引研发、设计、品牌管理和供应链服务业集聚,推动低端制造集群向以知识和品牌为核心的高附加值“价值群落”升级。

“企业可在海南利用国际资源进行研发、加工和贸易,完成品牌塑造,再借助自贸港的便利渠道将品牌、产品推向全球。最终,培育出一批具有全球资源整合能力、品牌影响力和规则适应力的中国轻工企业,并形成一个更高质量、更具韧性的国内消费市场。这不仅是为了应对当下的挑战,更是在中国轻工业从‘全球工厂’向‘全球品牌与创新中心’转型的关键节点,提供了一次历史性机遇,将其影响中国在全球消费工业格局中的未来地位。”陈文汇表示。

图片新闻

春联灯笼添喜气

超市涌动“中国红”



图为消费者在年货售卖区停留选购。

本报讯 (记者 闫利 文撰)随着春节的临近,北京市各大超市已悄然披上盛装。年货专区化作一片“中国红”的海洋,福字、春联、窗花、中国结、灯笼、马年玩偶……各式各样的年节饰品不仅汇聚成一道温暖而喜庆的风景线,也成了最具特色的打卡点。消费者穿行其间,不只是为了购物,更像是参与一场节日的巡礼。一位超市工作人员说:“悬挂春联、灯笼等,不仅为营造气氛,更希望把一份看得见的‘年味’送到人们身边。”

甘肃陇西:

东西部协作推动设施农业发展



图为甘肃省定西市陇西县现代农业产业园。

近年来,甘肃省定西市陇西县紧抓东西部协作战略机遇,以资金聚合为纽带、技术革新为引擎、模式创新为突破,高标准打造菜子镇、云田镇两大现代农业产业园,推动设施农业实现从“规模扩张”到“质量提升”的跨越,为乡村振兴注入持久而强劲的发展动能。

走进陇西县菜子镇现代农业产业园的高标准日光温室,草莓饱满,圣女果圆润,生机盎然。作为“青岛·定西东西部协作项目”的重要载体,这里正以山海携手的资源优势为依托,书写着产业富民的新篇章。

近年来,陇西县锚定农业现代化发展方向,大力发展设施农业。截至目前,全县已发展设施农业2.35万亩,日光温室15000多座,种植、培育出“陇小番”圣女果、高梁草莓等优质品种,逐步探索出一条“果蔬种植提质—乡村产业振兴—群众增收致富”的特色发展路径。

(新华社)

消费时评
Consumption commentary

不要让“内卷式”竞争削弱行业发展后劲

□ 肖睿平

日前,市场监管总局召开2025年综合整治“内卷式”竞争十大重大案件专题新闻发布会,其中,深圳罗马仕科技有限公司违反强制性认证规定及虚假宣传较为典型。通过剖析此案,罗马仕公司为压缩生产成本,未经强制性认证即从事生产销售活动,质量投入不足,源头质量管控流于形式。同时,通过剖析此案,罗马仕公司为压缩生产成本,未经强制性认证即从事生产销售活动,质量投入不足,源头质量管控流于形式。同时,通过剖析此案,罗马仕公司为压缩生产成本,未经强制性认证即从事生产销售活动,质量投入不足,源头质量管控流于形式。

罗马仕案件敲响了警钟,消费品行业的竞争生态再度引发关注。消费品与大众联系最为紧密,

市场变化快、竞争激烈。一段时间以来,在需求放缓和成本上升的双重压力下,一些企业选择通过压低价格争夺市场空间。当价格成为几乎唯一的竞争手段,质量、安全和合规就容易被迫边缘化,行业也随之陷入低水平重复竞争的循环。

从表面看,低价策略似乎降低了消费者负担,但实际上,质量让位于降低成本,最终会通过安全隐患、售后纠纷甚至公共安全风险的形式反噬市场本身。对企业而言,这种竞争方式难以形成稳定的盈利模式;对行业而言,则会不断削弱整体信誉和发展后劲。

实际上,罗马仕案件的处理,之所以具有代表性,不仅在于违法

事实本身,更在于其背后反映的行业结构性问题。一些企业质量管控流于形式,合规意识不足,将认证视为“程序成本”,而非基本门槛。在这样的环境中,守规矩、重投入的企业反而承受更大的经营压力。

要改变这种局面,竞争逻辑的调整尤为关键。消费品行业特别是消费品制造业并非缺乏市场空间,而是需要从单一价格竞争,转向质量、设计、可靠性和品牌价值的综合竞争。只有当质量成为真实可感的竞争优势,而不是被压缩的成本项,企业才有动力进行长期投入。

而监管的持续介入,为这种转

变提供了外部条件。通过提高违法成本、加强全链条监管、公开典型案例,可以逐步压缩违规操作的生存空间,让市场回归基本规则。在此基础上,行业才能形成更清晰的预期:守规则,未必立刻赢,但不守规则,注定出局。

目前,羽绒制品、电池、自行车、焙烤食品等行业纷纷呼吁抵制“内卷式”竞争,在业内形成良性竞争的环境。我们看到,消费品行业向质量、设计、可靠性和品牌价值的综合竞争。只有当质量成为真实可感的竞争优势,而不是被压缩的成本项,企业才有动力进行长期投入。