

2023年2月6日

星期一

第1773期/共1773期

【参考信息】

元宵来临汤圆大热,有店面一天卖出10万只……………p2

从海运石油到石油产品,限价联盟能卡住俄罗斯“金融血脉”? ……………p4

出口退运成本降低 跨境电商迎税收优惠……………p6

企业文化不是一层不变的,而是要随社会大环境变化和企业发展不断创新和变革。目前我国政治、经济和社会环境与过去相比,都发生了明显而深刻的变化,企业发展面临着诸多新机遇、新挑战和新任务,这都要求企业要高效开展企业文化创新和变革,保持企业文化先进性和引领性。

客观 冷静 中性 实证

上海企业竞争力研究中心

地址:上海浦东浦电路489号由由燕乔大厦409-411室

电话:021-51313680 4000092877

传真:021-51313688 邮编:200122

E-mail:info@shecs.org

【参考信息】

元宵来临汤圆大热，有店面一天卖出 10 万只



豫园宁波汤团店内，座无虚席，师傅们都在忙碌地包着汤圆，等位者众多。据该店统计，近期门店每日的汤圆销售量就可达 6 万只，元宵节前夕开始达到每日销售约 10 万只汤圆。

继春节之后，元宵节是家人朋友团聚的又一高峰期。汤圆作为团聚时必吃的仪式感美食，各平台在加大此类商品的备货与销售力度。而且，零蔗糖汤圆和兔子造型汤圆成为了今年的“汤圆界”新宠。

汤圆销量大增

据叮咚买菜相关商品开发人员介绍，距离元宵节还有三天之时，叮咚买菜平台上汤圆的整体销量已经较去年同期增长超 30%。随着元宵节的临近，加上个别商品特价、买一赠一等活动，周末迎来爆发式增长。除了汤圆，南方地区的酒酿、八宝饭等应节应季食材的销量也在稳步提升；在有吃饺子习俗的部分北方地区，叮咚买菜对水饺相关商品的备货量超出平时 3 倍，最高时有 43 个 SKU 可供消费者选择，同时也加大了饺子馅、饺子皮的备货，满足人们自己在家包饺子的需求。

元宵节前一周，盒马的汤圆销售开始快速增长。截至 2 月 1 日，盒马汤圆整体销售额周环比增长 110%；其中黑芝麻汤圆增幅最大，环比增长 131%；其次是鲜肉汤圆，环比增长 104%；大黄米芝心红薯汤圆周环比增长 43%。

美团外卖数据显示，元宵节当周，速冻汤圆销量同比去年增长 102%。从地域维度看，山东居民购买汤圆热情最高，在汤圆销量排名前 10 城市中，有 6 个在山东，济南、北京、潍坊、枣庄、郑州成

购买汤圆城市 TOP5。其中，郑州速冻汤圆销量增长 670%，威海增长 584%，济南增长 530%，销量增速排名前三。

唯品会平台上，元宵节前一周汤圆销量同比增长 6 倍以上。黑芝麻、花生等传统口味的汤圆仍是消费者们的首选，除此之外，别出心裁的芝士玫瑰味等新口味的汤圆也受到年轻人的喜爱。从品牌上看，思念、湾仔码头、大希地等实力品牌的汤圆产品尤其受到消费者青睐。

“从 12 月底开始，我们店里就天天开始排队，都是来买外带汤团的顾客。今年汤团的销售旺季与豫园灯会的时间几乎同步，许多人在观灯赏景之余买上几盒手工汤团和八宝饭回去当伴手礼也成了一种新消费习惯。”宁波汤团店经理徐正留表示，此前汤团的日均销量约在 6 万只左右，就在临近元宵的前夕，每日销售量达到了约 10 万只，门店的师傅从凌晨 4 点就要开始制作汤圆，每个师傅目前每天要包至少 3000 只汤圆，这些资深的师傅平均 6 秒钟就可以包好一只汤圆。

健康与高颜值

市面上的汤圆产品已经探索到了汤圆创新的方向——健康和高颜值。低糖、低油是当下多数消费者的核心消费需求，尤其是在春节“放纵期”后，元宵节正处于大家回归正常饮食的恢复期，高糖、高油的传统汤圆让很多消费者“望而却步”，因此市面上减糖、零蔗糖类的汤圆越来越多。思念、糖学友、阿粮工坊等品牌都推出了零蔗糖汤圆。

此外，还出现了助眠营养汤圆、辅助降血脂的保健汤圆、空心柳化痰止咳汤圆、唐松草清热祛火果味元宵、富硒保健汤圆、含辅助治疗骨质疏松的山药汤圆、含有抗癌食品的元宵等。而造型美观的特色汤圆也是一大热点。

自去年盒马在长沙推出的虎纹汤圆成为网红后，今年越来越多的品牌开始将创新重点聚焦在外形上，印字汤圆、福兔汤圆都成为盒马的热销款。叮咚买菜推出了兔年“限定”的“福兔芝麻汤圆”，粉萌的造型被很多年轻用户和有娃家庭喜爱。盒马售卖的汤圆也被做成了粉嘟嘟的小兔子，深受小朋友的喜爱。另外，三元与盒马合作了一波印字汤圆，给吃汤圆这件事添了很多乐趣。宁波汤团店为了迎合兔年生肖主题推出了一款可以干吃的汤团——兔子大福，依旧是以糯米为主要原料，经过点心师的手工捏刻制成，每天限售 200 只左右。随着生活水平的提高，元宵和汤圆的样式也更加丰富多彩。

除了黑芝麻、花生等传统口味外，申请专利的汤圆元宵馅料可谓“包罗万象”，例如玉米汤圆、榴莲汤圆、百香果汤圆、青蒿汤圆、牡丹元宵、抹茶味元宵、奶油可可元宵等。此外，还有各种名贵食材馅料的汤圆，例如蟹黄、海参、灵芝、阿胶、燕窝等。

元宵节的习俗除了吃汤圆，还有赏花灯。除外出游玩看花灯外，很多家庭也会购买花灯装饰家中。美团外卖统计显示，元宵节当周，花灯销量同比去年增长 130%，兔子造型手工灯笼今年最受欢迎。从城市维度看，南方人更爱买花灯，销量 Top5 城市为深圳、北京、昆明、杭州、成都。销量排名前 10 城市除北京外，均为南方城市。其中，昆明花灯销量增长 616%，武汉增长 564%，深圳增长 186%，位列销量增速 Top3 城市。唯品会上，元宵节前，兔年金饰在平台上的搜索量暴涨。

【参考信息】

从海运石油到石油产品，限价联盟能卡住俄罗斯“金融血脉”？



“欧盟将不可避免地受到燃料短缺和能源价格飙升的冲击。”匈牙利能源部在当地时间2月4日如是发出警告。1天前（2月3日），欧盟国家同意对俄罗斯石油产品（例如柴油、航空燃油等）设定每桶100美元的最高限价；取暖油等俄罗斯打折石油产品的最高限价达成协议，设定为每桶45美元。

欧盟此后还宣布将从2月5日开始与其他国家一起，对俄罗斯石油产品实施新的价格上限。可能是受此影响，国际油价盘中跳水。布油跌破80美元关口。去年12月5日，欧盟成员国、七国集团和澳大利亚已对俄海运石油出口设置每桶60美元的价格上限。由此，俄罗斯的海运石油以及相关石油产品均已遭到西方“限价令”的制裁。对此，俄罗斯总统新闻秘书佩斯科夫表示，克里姆林宫认为欧洲对俄罗斯石油产品的禁运是负面的，这将导致国际能源市场的进一步失衡。但俄罗斯将采取措施，以做好风险对冲来保障俄方利益。

俄罗斯总统普京2月初签署总统令，自2月1日起禁止向对俄石油进行限价的国家出售俄石油和石油产品。目前，俄罗斯能源部和财政部还在制定俄石油出口的价格监测程序，预计将在3月1日前完成该程序的制订。任何形式的价格上限都无法与更广泛的事态发展分开，因为这些因素要么激励、要么阻止俄罗斯继续在价格上限范围内向第三国出售石油。

欧洲多国“限价令”前加紧囤油

自去年12月对俄海运石油设置价格上限以来，欧盟委员会认为，近2个月来，原油限价已经产生了效果，对石油产品进一步限价将继续打击俄能源出口收入。包括欧盟在内的西方一直认为，俄一

直通过能源领域的收入为俄乌冲突“输血”，因此希望借遏制俄在能源领域的收入，从而限制俄在冲突前线的进展。

最新限价令具体显示，价格高于原油的柴油等较贵石油产品，价格上限为每桶 100 美元；价格低于原油的石脑油等较便宜石油产品，价格上限为每桶 45 美元。如果石油产品的售价高于价格上限，采取限价措施的国家将不再提供贸易、保险、金融和运输等方面服务。对于 2 月 5 日以前购买及装运的石油产品，欧盟则给出 55 天“宽限期”。

此次欧盟的限价令也将与七国集团（G7）、澳大利亚联动。力促这一“限价联盟”的美国财政部长耶伦 3 日在另一份声明中说，限价措施将在“我们全球联盟的工作中发挥关键作用”。数据显示，过去数月，柴油价格保持在 100 美元/桶以上，俄罗斯柴油近期售价为 115 美元/桶到 120 美元/桶。对此，复旦大学国际问题研究院副研究员马斌对第一财经解释道，最终方案其实是欧美对俄原油出口问题的“折中”。“一方面要满足欧美限制俄石油收入的目标，另一方面又要避免将俄油‘赶出’国际市场，从而刺激国际市场，导致国际原油市场价格大幅上涨。”他说道，“在稳定供应与减少俄石油收入方面达到平衡，这是美欧的基本目标。”

多年来，俄罗斯一直是欧盟柴油的主要供应国。俄乌冲突前，俄罗斯对欧盟柴油日供应量约为 60 万桶。不过，标普全球的数据显示，俄乌冲突后，欧盟对其柴油进口“多元化”，加大了从美国、沙特等地的进口，对俄柴油的依赖比重也从此前超过 50% 下降至 27%。多项数据显示，在此次禁令生效前，欧盟多国已加速购买俄柴油。比如，大宗商品数据提供商 Kpler 统计显示，去年 12 月，欧盟每日进口 71.9 万桶俄柴油，德国的进口量达到 2020 年 5 月以来最高。能源分析公司 Vortexa 统计显示，今年 1 月前半个月，欧盟进口的俄柴油达到每日 77 万桶，为去年 3 月以来最高。

这些因素都将影响限价令效果

值得注意的是，限价令效果几何，并不取决于美欧等组成的“限价联盟”以及上限价格的多少。就在西方还在博弈对俄油产品限价时，坐拥博斯普鲁斯海峡和达达尼尔两大海峡的土耳其率先发声，要求自 2 月 6 日起，通过土耳其领海运输石油产品的油轮需提供有效的保险文件。这两大海峡是连接黑海港口与国际市场的重要通道。每年大约有 4.8 万艘船通过上述两大海峡。

限价令生效，并非意味着西方买家不能进口俄石油或相关产品。无论是欧盟对俄原油限价还是柴油限价，都是针对欧盟的航运公司、保险公司等海运服务商。各公司可以继续为俄罗斯运输给第三方国家的原油和石油产品提供服务，只是相关产品售价不得超过欧盟限价为重要前提。

在去年 12 月 5 日西方对俄海运石油限价生效后，土耳其也提出过相应要求。土方当时解释称，由于西方国家的制裁，一些油轮保险失效，“如果这些船舶通过土耳其海峡发生任何灾难性事故，又没有保险公司承保的话，土耳其将无法承担相应风险。”

在保赔险中，如果船舶从事了一些受制裁的活动，根据除外条款，一般都不在保险的范围之内，保赔协会可以拒赔；一旦保赔协会向土耳其政府出具相关承诺书或者确认函，意味着除外条款自动失效，如果船舶在土耳其管辖水域出现事故（尤其是燃油/货油泄漏事故），那么等于保赔协会需要承担相应的责任。“对于保赔协会而言，要辨别相关石油产品来源地可能还能办到，但是要查明交易的价格，比如是不是超过限价令的上限等，实际情况就可能比较复杂。”他说道。

这也是土耳其的要求被国际主流保险协会纷纷拒绝的主要原因。后者认为土耳其的要求已“远远超过”了通常要求提供的信息。随后，土耳其水域就出现了油轮拥堵现象，高峰时一度导致 20 多艘

油轮等待通过，拥堵时长持续了约一周，国际油价也应声上涨。由此，各方均在观望土耳其海域此次是否还会出现油轮大拥堵现象。

除了土耳其的“故技重施”，并不看好限价令前景的独立研究机构桑基研究公司(Sankey Research)分析师桑基(Paul Sankey)认为，“这些制定政策的官员并不了解石油市场的运作。”桑基表示，去年以来的事实证明，俄罗斯石油的供给并没有被扰乱。新加坡万达洞察公司创始人哈里(Vandana Hari)也对俄罗斯石油产品即将面临的制裁是否有效表示怀疑。她预测说，俄石油产品在这种情况下仍将销往亚洲的一些市场。

卡尔则认为，更广泛的宏观经济将对油价产生更大的影响。“目前，在国际石油市场有两股对立的力量在博弈：供应端面临俄罗斯可能会撤出，或者欧佩克减产的风险，这些因素都会支撑油价；在需求端，即将到来的全球经济衰退将影响石油需求，进而影响油价。”卡尔说道，“目前，后者占主导地位。”

桑基还表示，“石油友谊是圆滑的。可以有許多不同的方式将俄罗斯石油运往世界各地，以此绕过价格上限。”此前，多项公开报道显示，过去半年来俄石油、天然气一直都在通过“灰色空间”向欧洲出口，比如，通过第三方船只将俄罗斯石油或相关产品装运到意大利、保加利亚以及罗马尼亚的炼油厂，在这些欧洲当地的炼油厂完成精炼后，销往欧洲市场；又或者通过混兑等方式，模糊来源地，使俄油以混合油的身份“变相”出现在欧洲市场。

【参考信息】

出口退运成本降低 跨境电商迎税收优惠



为贯彻党中央、国务院关于推动跨境电商等新业态新模式加快发展的决策部署，1月30日，财政部、海关总署、税务总局联合发布《关于跨境电子商务出口退运商品税收政策的公告》（下称《公告》），降低跨境电商企业出口退运成本，积极支持外贸新业态发展。

《公告》规定，对自本公告印发之日起1年内，在跨境电子商务海关监管代码（1210、9610、9710、9810）项下申报出口，且自出口之日起6个月内因滞销、退货原因原状退运进境的商品（不含食品），免征进口关税和进口环节增值税、消费税；出口时已征收的出口关税准予退还；出口时已征收的增值税、消费税，参照内销货物发生退货有关税收规定执行。已办理的出口退税按现行规定补缴。

《公告》要求，严格按照政策规定享受税收优惠，企业申请办理进口免税等手续时，需按要求提供有关证明材料，不得出现偷税、骗税等违法违规行为。

想要了解更多资讯，请关注上海企业竞争力研究中心公众微信：

