

海南封关,酒类并未坐上“零关税”快车

封关之于酒业,其真正意义或许不在于即刻的税收减免,而在于它重新定义了海南在全球酒业贸易地图上的坐标,从一个偏居一隅的消费末端,转变为一个潜在的世界级物流枢纽和贸易平台。

本报记者 张瑜宸 发自北京

12月18日,海南自由贸易港正式启动全岛封关运作。这项承载着宏大愿景的变革,标志着中国更高水平的开放形态进入全新阶段。政策显示,封关后,海南将实施“一线放开、二线管住、岛内自由”的税收制度,覆盖的“零关税”商品税目也从封关前的约1900个,大幅扩容至6600多个,比例提升至74%。可以说,当

货物、资金、人员流动的成本降至最低,海南正日益成为全球优质要素引力较强的热土之一。

然而,在这场惠及多方的政策浪潮中,酒类行业的表现却相对平静,多数企业仍处于观望之中。这一局面因何形成?酒业是否还能借此东风,实现触底反弹?

不在清单:当前政策的直接答案

事实上,酒类并未如想象中那样享受到封关红利,最直接的原因在于现行的税收政策框架。财政部、海关总署、税务总局联合发布的《关于海南自由贸易港进口征税商品目录的通知》(财关税(2025)13号)显示,葡萄酒、威士忌、龙舌兰酒等酒类产品目前仍被列入征税商品目录中。

这意味着,至少在封关运作的初期,绝大多数进口烈酒和葡萄酒进入海南,仍需缴纳关税、进口环节增值税和消费税,其综合税率并无显著优势。

业内对此有清醒的认识。“目前阶段,进口酒进入海南的关税与内地基本一致,保税功能在多个沿海城市都有,因此,短期内税收与流通层面并没有特殊优势。”广东醇尚酒业有限公司总经理韩颖向《华夏酒报》记者表示。

伟达奢侈名酒执行董事薛德志也明确指出:“对进口烈酒也没有影响,因为不在免税清单里。”

对此,海南省葡萄酒行业协会会长郑小冬对媒体解读称,当前,“一线放开”的税收优惠,更多倾向于大宗商品,像酒水这类大众消费品的政策落地,将遵循循序渐进的原则,预计需要3年至5年的时间,才会逐步调整到位。

“其背后逻辑与海南封关后重点发展的旅游业、现代服务业、高新技术产业和热带特色高效农业等四大主导产业密切相关。”酒业分析师闫文宸坦言,在顶层设计之中,酒业并未被纳入需要优先扶持的战略核心范畴,其政策红利的释放,注定是一

个匹配整体产业节奏的渐进过程。

因此,政策红利的传导尚需时日,而海南本地的市场“基本盘”,也决定了其难以在短期内承载行业的宏大预期。数据显示,截至2024年末,海南常住人口为1048.31万人,酒类消费市场规模约在60亿元-70亿元,与内地酒类消费大省相比,差距显著。在这一规模有限的市场内,白酒占据绝对主导,市场份额高达60%-70%;啤酒约占20%;而作为“舶来品”的葡萄酒,占比仅维持在8%-10%。总体来看,海南既非酒类主产区,也非核心消费区域。

“海南本地市场还需要长期培育。”韩颖分析指出,本地的葡萄酒消费基数小,市场成熟度与消费规模还不足以支撑公司进行专门的产品布局或大规模投入。中国食品产业分析师朱丹蓬也认为,现阶段封关,对酒业整体影响不大,因为进口葡萄酒与烈酒在中国市场的占比本身就不高。

然而,市场份额的有限性,也往往意味着未来的潜力有待被挖掘与释放。西鸽酒庄庄主张言志在接受《华夏酒报》记者采访时指出:“如果一切向好的话,海南有望成为第二个香港葡萄酒市场。”他进一步分析,香港对葡萄酒实行免税,显著刺激了当地葡萄酒贸易与消费的发展,使其成长为亚洲重要的葡萄酒集散地。“但除了免税政策,香港本身成熟的葡萄酒消费氛围也起到了关键作用。”张言志认为,从长远看,政策的开放与市场的培育,将共同促进葡萄酒消费氛围的形成,“这对中国葡萄酒行业而言,是一件好事。”



共识与远见:布局物流枢纽,放眼亚太贸易

值得关注的是,在与多位酒业人士的交流中,一个超越短期税收议题、更具前瞻性的战略共识正日益清晰——将海南打造成为亚太地区的酒类物流枢纽与贸易中心。

这一战略判断,基于三个坚实的现实支点:首先,海南封关后作为独立关税区的制度优势,特别是“进口料件加工增值超过30%内销免关税”政策,为酒类加工、分装和增值业务提供了独特的契机;其次,以海口、洋浦为核心的现代化国际航运枢纽网络正在快速成型,为酒类国际贸易提供了关键的物流基础;最后,持续火热的免税消费与旅游市场,则为酒类展示与销售创造了庞大的终端需求。

免税市场的热度为此提供了直观印证。三亚市商务局数据显示,封关首日(12月18日),三亚全市免税销售额即达1.18亿元;随后两日,销售额均突破1亿元,同比增幅接近50%。这一强劲的消费动能,为酒类尤其是高端酒品

提供了广阔的市场空间。

物流通道的拓展则奠定了硬件基础。目前,中远海控海南集运已在海口、洋浦两大核心港口开通了25组集装箱班轮航线,网络覆盖国内沿海及美洲、东南亚、中东等全球关键区域。通过创新开展“内外贸同船运输”业务,构建高效的进出口直达路径。这为酒类开展国际转口贸易、保税仓储及延迟中转等业务,提供了日趋完善的物理支撑。

“未来机遇在于物流枢纽与免税渠道。”韩颖的思考代表了行业的远见,“如果未来海南国际航线网络进一步拓展,我们或许会考虑布局保税仓储,发展转口贸易,同时,借助免税政策,面向游客及全球市场拓展旅游零售渠道。”

换言之,即使酒类暂时未能进入面向本地消费的“零关税”清单,企业依然可以利用海南“一线放开”的政策,在岛内设立面向全球的供应链中心。例如,将原酒运至海南进行符合“加工增值”要求的陈化、勾调、装瓶后,再以免税方

式销往内地或全球市场。这不仅仅是单纯的贸易,更是产业链和价值链的升级。

所以我们会看到,一些白酒头部企业已经行动起来,在海南设立了新的业务实体。通过抢占枢纽位置,布局国际贸易或者强化供应链控制,服务免税市场,以期为未来海南成为亚太酒类贸易枢纽和消费创新高地进行的长期战略卡位。

封关之于酒业,其真正意义或许不在于即刻的税收减免,而在于它重新定义了海南在全球酒业贸易地图上的坐标——从一个偏居一隅的消费末端,转变为一个潜在的世界级物流枢纽和贸易平台。当行业的眼光从“在海南卖酒”转向“从海南卖向世界”时,一场更深层次、更可持续的变革,或许才真正开始。

欲了解更多美酒资讯,请关注华夏酒报微信公众号。



欲了解更多美酒资讯,请关注华夏酒报微信公众号。

中国酒业创新
联盟企业展示

