

海南封关 饮料与茶饮有了出海新跳板

2025年12月18日,海南自由贸易港正式启动封关运作。但在这道“闸门”真正落下之前,饮料和新茶饮品牌们已经率先行动。

过去两年里,海南成了消费品行业的基建赛场——东鹏饮料今年4月披露,投资12亿元的海南生产基地正式奠基;太古可口可乐也赶在封关前夕,在海口高新区布局了新的生产项目。与此同时,蜜雪冰城等新茶饮品牌,同样早早把工厂落在了海南。

在“一线放开、二线管住”的框架下,海南与内地、与海外市场之间的流通关系正发生改变。而对饮料、新茶饮等高度依赖原材料、设备、物流效率的行业而言,这种变化尤为显著。

饮料行业看似门槛不高,但在规模化竞争阶段,成本结构往往决定了产品的价格带与利润空间。高端设备、原料生产、包装材料、物流运输等,长期以来都是制约企业扩张的重要变量。

而饮料巨头们纷纷在海南投资建厂的一个重要原因在于,这里的政策红利能帮助它们“省钱”。

事实上,随着海南自贸港全岛封关,“零关税”政策进一步放宽。

根据财政部数据,海南自贸港封关运作后,“零关税”商品范围扩大至约6600个税目,占全部商品税目的比例达到74%,比封关前提高了近53个百分点,显著提高了开放水平。享惠主体范围也全面扩大,基本覆盖全岛有实际进口需求的

各类企事业单位。

以东鹏饮料为例,目前东鹏主推“1+6”产品矩阵,除基本盘能量饮料“东鹏特饮”外,还有电解质饮料“补水啦”、有糖茶“果之茶”、椰汁饮料“海岛椰”等东鹏押注的6大潜力品类。海南自贸港的“零关税”政策无疑将利好如椰汁等原材料在海南的进口、供应与生产。

对饮料公司而言另一个重要利好,是加工增值内销免关税政策。

一般来说,海南自贸港从境外进口“零关税”商品销往内地需要征收进口关税、进口环节增值税和消费税。

但为了推动海南自贸港相关鼓励类产业发展,对相关企业生产的含进口料件在海南自贸港加工增值达到或超过30%的货物,进入内地时可以免征进口关税,但仍需要征收增值税和消费税。

对整个饮料行业而言,这意味着部分原本只能在内地完成的生产环节,开始具备“外移至海南、再返销内地”的现实可行性。

但对许多企业来说,封关的长期意义并不止于节省成本,

更在于海南有望成为一个全新的“出海跳板”。

从地理位置看,海南位于中国面向东南亚、南亚市场的前沿,在航线距离和物流成本上具备天然优势。

在制度层面,封关后实施的“零关税”“加工增值超30%内销免关税”“双15%税收优惠”等政策,则为企业提供了与内地明显差异化的成本结构。

而海南对新茶饮行业的战略意义,或许更加突出。

蜜雪冰城便是一个例证。它如今几乎布满了东南亚叫得上名号的城市——财报显示,截至2025年6月30日,蜜雪冰城的海外门店数量已达到4733家。这个新茶饮巨头还在加速出海。今年3月,蜜雪正式进军中亚,于哈萨克斯坦阿拉木图开出区域首店;9月,蜜雪冰城纽约首店正式落地运营;此外,其墨西哥和巴西的首店也已进入紧锣密鼓的筹备阶段。

而它出海的一个关键基础设施,是2022年在海南定安投资建设了一个供应链基地。

从整体上看,在国内,新茶饮行业已经完成了一轮从手工现制向高度半成品化的转型:茶底和果酱标准化,产品风味也相对稳定,门店操作只需要按照一定的流程。而海外扩张的核心挑战,正是如何把这套成熟的供应体系复制出去。

海南在其中扮演的角色,更像是一个缓冲的跳板。

如果直接将原料从国内运往海外,物流成本和供应稳定性都会成为问题;若在海外直接建厂,又面临法规差异、用工成本、原料适配等一系列不确定性。

目前,蜜雪冰城海外门店数量已突破4700家,而其他品牌的海外规模仍在百位数;而在海南布局,或许是一个既可以服务国内门店,又可以向海外市场输出的方案。对高度依赖加盟扩张的新茶饮品牌而言,出海试错风险更低,也更灵活。

但布局海南自贸港也意味着,这些公司需要承担一定前期成本与可能风险。

海南封关主要是对“物”的管理升级,对“人”的流动影响不大。未来,海南与境外之间称为“一线”,货物进出更自由便利;海南与内地之间称为“二线”,主要是管住货物和税收,防止走私。

这也意味着货物进入内地时需要符合海关监管要求,这可能增加一些申报或检验时间。此外,对在海南设厂的公司而言,可能出现一定的贸易环节成本如订舱、报关、检疫费等的上升,但在特殊零关税政策覆盖的条件下,长期看对出口加工等业务更有利。

(卢奕贝)



贵州贵酒
GUIZHOU GUIJIU

贵州贵酒 封藏酒

—以时光 酿珍贵—



中康一品实业有限公司
服务热线: 400-800-2692
销售电话: 010-83362960

