

跨境电商平台弊端渐多原因何在

■ 刘国民

日前多家外贸企业反馈了对跨境电商平台的失望。其中一家外贸企业工作人员表示:这几年为跨境电商投入了很多钱,但国内某知名跨境电商平台上的订单越来越小,甚至几十几百美元这样的小订单都来了,感到很失望;该跨境电商平台业务经理今年只在续约的时候找我们,其他时间都不来;今年续费了一款该跨境电商平台的付费服务项目,等明年到期后该不会再续费,另一款付费服务项目现在就不再续费。另一家外贸企业工作人员表示:不再过分押宝国内某知名跨境电商平台,不会对该平台抱有更高的期望,也不会再有更大的投入。某外贸企业负责人则提到,一位小家电厂老板,十多年前赚了好几个亿,前些年进军跨境电商,第一次找了代运营亏损800多万元,后面自建团队又亏损1000多万元。

这些反馈有助于把跨境电商平台发展到更完整、更真实、更复杂的一面呈现出来,打破以往常见的“一味称赞跨境电商和跨境电商平台”的单调视角。同时,这也自然引发人们的思考和

提问,为什么一直以数字化创新新形象出现的跨境电商平台走到现在会弊端渐多,让外贸商家爱恨交织?

概括起来,主要的原因包括以下五点。

其一是店大欺客。近年来跨境电商电商平台店大欺客现象时有发生。比如疫情期间,国外某知名跨境电商平台很嫌弃中国家具企业的出口产品,责怪家具体积大、货值小,限制这些家具进入其仓库。除此之外,这家跨境电商平台时常爆出因各种原因封掉一批网店的消息。以至于在该平台开网店的中国外贸商家常常对此提心吊胆,专门去学习相关攻略、“禁忌”等。其他大型跨境电商平台,有的号称有2000多万名商家入驻。只能说“店”实在太大,平台和入驻商家之间的地位严重失衡,店大欺客现象不仅大量发生而且到目前为止还没能得到解决。

其二是平台营利的目的性太强,服务意识变得模糊淡化。一些跨境电商平台堪称开发针对入驻商家服务性项目的高手。比如有的服务项目可以帮助入驻商家分析

数据,借此可以获得一笔服务费;有的服务项目可以帮助入驻商家获取客户。诸如此类的服务项目种类、数量越来越多,总有很多机会驱使商家掏钱。时间长了、次数多了,回头来看,一些跨境电商平台在这方面的营利性、目的性太强,服务商家的意识越来越模糊淡化,外贸商家对跨境电商平台的亲切感和好印象也不断弱化。

其三是门槛和成本越来越高。以往人们一提到跨境电商平台,总是会讲“方便、快捷”“能更轻松获客”。可是随着时光流逝,一些外贸企业发现,想在跨境电商平台上获得成功,门槛越来越高,成本也越来越高。对外贸商家来说,需要学习的经验技巧太多,各方面投入也很大。这也使得外贸商家在跨境电商平台上做生意成了一件越来越“重”的事情,并不轻松。

其四是跨境电商平台发现、回应、解决痛点的积极性和能力弱化、钝化。比如典型的店大欺客痛点至今没能解决,向入驻商家兜售的付费服务项目越来越多,这一痛点也很难解决。很显然痛

点远不止这两个,但不少痛点实际上已经常态化、长期化了。

最后是跨境电商行业和跨境电商平台变化、迭代太快,潮流趋势快速多变很难常青。一些新出现的跨境电商平台用托管和低价等策略迅速席卷市场,使得一些老牌知名跨境电商平台疲于应付,只好跟在后面模仿。曾经火热的Wish电商平台后来只能低价出售。可以看到,跨境电商领域变化剧烈,不仅平台自身常在大起大落中,入驻平台的外贸商家也只能一起经历各种风浪。在这一过程中,一家跨境电商平台想要业绩常青需要付出辛苦的努力,但结果未必如愿,已取得的优势在新一波变革浪潮面前未必稳固。

弊端大量显现,正是变革突破的契机。可以预见的是,针对跨境电商平台自身痛点和外贸企业电商化转型痛点进行的跨境电商平台变革改进有很大的市场潜力,也会给一些跨境电商平台领域的后起之秀很多弯道超车的机会。一些资深跨境电商平台,真的需要好好反思和变革了!

银行卡境外交易外汇管理进一步完善

■ 彭扬

国家外汇管理局日前发布《国家外汇管理局综合司关于更新境内银行卡在境外使用的商户类别码分类的通知》(以下简称《通知》),完善银行卡外汇业务管理。国家外汇管理局副局长、新闻发言人王春英在答记者问时表示,银行卡作为一种方便快捷的支付方式,在个人跨境消费支付中被广泛使用。近年来,境内外银行卡清算机构新增了部分MCC(即根据经营行业类型对商户进行分类的通用编码,Merchant Category Code,简称“MCC”)。为此,国家外汇管理局发布《通知》,对新增MCC进行补充分类。

王春英介绍,按照经常项目可兑换原则,MCC划分为完全禁止、金额限制和完全放开三类:完全禁止类,不得交易,如赌博、枪支交易等;金额限制类,单笔交易不得超过5000美元,如不动产代理等;完全放开类,交易不受限制,主要为经常项下一般商品和服务消费。“目前,超过90%的MCC属于完全放开类,个人出境旅游、商务、留学所涉食、宿、行、购等经常项下交易,均可以使用银行卡消费支付,并且不占用个人年度5万美元便利化购汇额度。上述管理方式兼顾便利化和防风险,既提高了个人用卡的便利性体验,又有效防范了跨境资金流动风险。”王春英说。

关于此次《通知》的主要内容,王春英介绍,一是更新银行卡在境外使用的MCC分类。主要是将近

年来各银行卡清算机构新增的345个MCC进行补充分类后,纳入现行有效的MCC分类目录;二是优化MCC分类更新机制,会同银行卡清算机构和发卡行跟进MCC调整情况,适时更新发布境内银行卡在境外使用的MCC分类目录。

至于《通知》对个人持卡跨境交易的影响,王春英表示,《通知》不影响个人用卡和用汇的便利性。《通知》坚持经常项目可兑换原则,不改变现行MCC分类管理标准,也不涉及银行卡外汇管理政策调整。此次新增的345个MCC,超过94%为完全放开类。经常项下的个人银行卡境外消费支付相关还款,可通过发卡行及银行卡清算机构购汇,或使用自有外汇。同时,新增MCC补充分类不影响银行对持卡人的服务。对于各银行卡清算机构和发卡行而言,系统改造成本较低,也不会增加运营管理负担。

此外,王春英表示,国家外汇管理局不断提升个人跨境消费的外汇便利化服务水平,除银行卡外,目前政策上还支持个人直接使用移动支付工具、跨境汇款、携带外币现钞出境、银行卡境外提现等多种境外消费方式,可以有效满足个人境外消费支付的多样化需求。为保护自身权益,个人使用银行卡应注意不要泄露个人重要信息,不借用他人银行卡或向他人出借银行卡,不利用银行卡从事违法违规交易。

前两月我国企业承接离岸服务外包合同额增长超两成

■ 罗珊珊

据商务部消息,今年1至2月,我国企业承接服务外包合同额2649.9亿元,执行额1710亿元,同比分别增长2%和5.9%。其中,承接离岸服务外包合同额1600.5亿元,执行额940亿元,同比分别增长21.9%和4.2%。

从业务结构看,1至2月,我国企业承接离岸信息技术外包(ITO)执行额373.7亿元,同比下降1.9%;承接离岸业务流程外包(BPO)执行额172.6亿元,同比增长0.6%;承接离岸知识流程外包(KPO)执行额393.7亿元,同比增长12.6%。其中,设计服务增长较快,离岸执行额222.2亿元,同比增长16.1%。

从国际市场看,1至2月,我国承接美国、欧盟离岸服务外包业务保持较快增长,执行额分别为227.1亿元和144.3亿元,同比分别

增长16%和28.4%,合计占离岸服务外包执行总额的39.5%。承接“一带一路”共建国家离岸服务外包执行额合计233.3亿元,同比增长13.3%,占离岸服务外包执行总额的24.8%。

从企业性质看,1至2月,民营企业承接离岸服务外包执行额237.9亿元,占离岸服务外包执行总额的25.3%,同比增长0.4%。外商投资企业承接离岸服务外包执行额523.2亿元,占离岸服务外包执行总额的55.7%,同比增长10.1%。

从吸纳就业看,1至2月,服务外包吸纳从业人员17.6万人,其中大专及以上学历16.6万人,占94.3%。截至2月底,我国服务外包产业累计吸纳从业人员1604.7万人,其中大专及以上学历1047.6万人,占65.3%。

新质生产力助力中国外贸“开门红”

■ 宇文

今年前两个月出口实现超预期增长,中国外贸迎来“开门红”。据海关统计,2024年前两个月,我国货物贸易进出口总值6.61万亿元,同比增长8.7%。其中,出口3.75万亿元,增长10.3%;进口2.86万亿元,增长6.7%;贸易顺差8908.7亿元,扩大23.6%。

海关总署署长俞建华强调:“从规模上来看,上述数据创造了历史同期的高新。”出口是和投资、消费并列的拉动经济增长“三驾马车”之一。今年前两个月外贸出口实现超预期增长,凸显出口动力强劲。

从中央经济工作会议到地方两会,再到全国两会和政府工作报告,新质生产力成为政策关键词和代表委员热议话题。这意味着,新质生产力将在年内全方位发力,为中国经济高质量发展提供强大助力。外贸也将通过新质生产力的赋能,为宏观经济提供更强劲助力。

2023年,新质生产力在出口端已经发力,电动汽车、锂电池、光伏产品“新三样”出口增长近30%。值得一提的是,中国锂电池和光伏产品已经在全球市场站稳脚跟,而中国新能源汽车产销量在全球占比也超过60%。2024年,以“新三样”为代表的国货,将继续成为外贸出口的中坚力量,在深耕全球市场中成为中国新质生产力的标志性产品。

前两个月传统行业出口也颇有新意,以船舶为主的交通运输起到了较大的拉动作用。海关总署统计数据显示,今年前两个月,船舶出口金额同比激增180.6%。与此同时,通用机械设备、集成电路、家具及其零件以及服装、纺织、塑料等劳动密集型产品也都实现了两位数增长。

此中释放的信号表明:一方面,中国正在向造船强国迈进;另一方面,支撑中国制造业大国的基础性行业,如服装、纺织、塑料等出口依然维持较高水平。不要小看劳动密集型产业,这些产业不仅提供了更多的就业机会,也为民生需求提供了基本保障。而且,劳动密集型产业通过新技术升级和新设备改造,加上人才要素的提升,亦可释放出强大的新质生产力。更重要的是,今年前两个月机械设备和集成电路实现两位数出口增长,前者与船舶出口高速增长一样凸显制造业的硬实力;后者则给全球市场提供了观察中国电子产业的新视角,特别是中国在中低端集成电路和芯片领域所展现出来的全球竞争力。

另外,中小微企业外贸表现良好,出口超预期增长。数据显示,我国科技型中小企业56.3万家,其中创新型中小企业21.5万家、专精特新中小企业约10万家、专精特新“小巨人”企业1.2万家。可以说,中小企业是我国技术创新的主力军,是确立和强化企业创新主体地位、实现高水平科技自立自强的重要力量。中小微企业外贸表现良好,不仅夯实了宏观经济稳中有进的基础,也是发展新质生产力的突破口。

中小微企业处于市场末端,衔接了供给与消费,在宏观经济大系统中发挥着循环赋能的基础作用。给中小微企业插上科技创新的翅膀,给其提供足够的政策支持,就能激活科技创新的市场微循环,实现新质生产力的良性传导和全面释放。一段时间以来,央行一直利用货币政策精准帮扶中小微企业,解决其融资难、融资贵的结构性难题。中小微企业出口好起来,说明货币政策精准有效。随着财政、金融、以旧换新等相关政策的综合发力协同推进,相信科技型企业必将继续释放出更强的新质生产力。



3月份以来,江苏省靖江市加大工业产品营销力度,不断挖掘增值项目,为企业在逆势中发展赋能。图为在靖江工业园区的一家钢铁制品企业,工人们在焊接、打磨、赶制一批石化装备订单产品,以冲刺一季度经营目标。

杨木军 摄

浙江安吉家具迎出口“小高潮”

■ 胡丰盛 胡宇轩

一批656件餐椅近日在湖州海关的监管下出口海外,这是浙江省湖州市安吉县3月出口的第4000批家具。历经近两年的出口低谷,中国“椅业之乡”安吉迎来了家具出口“小高潮”。据湖州海关统计,2024年1月至2月,安吉家具及其零配件出口约31.3亿元,同比增长40.9%,实现“开门红”。

走进龙威家具的展厅,家居产品精致摆放,酷炫的电竞椅、符合人体力学的办公椅、潮流时尚的沙发和高科技的升降桌等,琳琅满目的系统家居配合“以竹代塑”装饰,让安吉“绿色家居”的特点充分展现。

“在海关等政府部门支持下,我们布局

跨境电商海外仓,直接在海外仓库发货,缩短配送时间,减少物流成本,保障了配送时效。”龙威家具总经理丁晨介绍。

作为全国最大的办公椅生产基地,安吉椅业产量占国内市场三分之一,出口量占全国的三分之一。历经多年发展,已形成产业链配套完善、分工明确的现代产业集群,无论在生产规模、市场占有率还是品牌影响力,都处于全球领先地位。对于沉寂近两年的安吉家具企业而言,在市场开拓上除了跨境电商外,新兴市场也成为家具出口新的增长引擎。

“在稳住传统市场的基础上,今年我们

陆续参加了如中东欧、中俄、迪拜等博览会,着力开拓中东和非洲市场,贴合客户需求研发了诸如按摩椅、智能沙发等新产品。”恒林家居股份有限公司物流经理朱光辉说,“我们对于一些新出口市场的政策要求不熟悉,多亏了湖州海关帮忙,我们才能及时掌握国外政策变化及形势,从而更有信心开拓新市场。目前,我们新兴市场订单已经排到五月了,销售额增长态势良好。”

为支持辖区家具企业转型升级,扩大出口,湖州海关指定关企协调员提供“一对一”辅导,鼓励企业拓展跨境电商出口业

将口岸优势转化为经济和产业发展优势

■ 本报记者 林畅

由中国社会科学院中国边疆研究所、中国社会科学院边疆安全与发展研究中心、社会科学文献出版社、新疆智库共同举办的《中国边疆发展报告(2023)》(以下简称《报告》)边疆蓝皮书发布会近日在北京举行。内蒙古社会科学院“一带一路”研究所副研究员王启颖在会上介绍了内蒙古口岸高质量发展情况。

王启颖介绍,截止到2022年底,内蒙古共有对外开放口岸20个,其中对俄口岸4个,对蒙口岸10个,国际航空口岸6个。通过内蒙古口岸进口的货物主要是资源性产品,包括煤炭、铁矿石、铜矿砂等,出口产品主要是机电、轻工、建材、日用品以及农产品等。二连浩特和满洲里分别是中欧班列的中通道和东通道,这两个口岸2013年开通中欧班列,经过二连浩特运行的班列线路已经达到60条,经过满洲里运行的班列线路达到53条。

“虽然近年来内蒙古口岸获得快速发展,但是仍然存在一些制约因素,主要有

以下几点。”王启颖分析道。

第一,境内外互联互通基础设施通而不畅,传统口岸与高质量发展要求不相适应,主要体现在内蒙古口岸基础设施与邻国口岸互联互通水平低,跨境地区口岸交通基础设施仍然滞后,跨境运输能力不足,口岸超负荷运行矛盾突出。

第二,口岸各要素集聚度不高,政策叠加效应未能充分发挥。内蒙古口岸综合功能较为分散,满洲里、二连浩特这两个口岸虽然基础设施相对完善,但各功能分布不集中,针对大宗进出口商品的换装、仓储、金融、交易等链条功能空间分离,不利于形成服务协同效益,同时造成成本增加。针对当地口岸的政策措施比较分散,政策的叠加效应没有很好地发挥出来。

第三,通道经济没有向落地经济转变。2023年,内蒙古全区口岸进出口货运量达到1.07亿吨,这个数字刷新国内沿边省区陆路口岸货运量的最高纪录。但是相关货物的物流组织、交易流转、贸易结算并未

在内蒙古自治区内实现。虽然部分产品在内蒙古自治区进行加工,但多数是粗加工,而且内蒙古相关企业在一些优势特色产业上的参与度也偏低。内蒙古突出的口岸条件和优势,并没有转化为经济和产业发展优势。

第四,口岸辐射带动能力弱,口岸+腹地的区域联动性不足。内蒙古自治区口岸在交易环境、产业协同、合作机制等软环境上建设不足,导致口岸辐射带动腹地能力不强,区域协同机制不畅,尚未形成口岸与腹地的优势互补一体化协同发展格局。

针对以上存在的这些制约因素,《报告》提出相应的对策建议。

一是主动对接国家战略,加强口岸与区域协同联动,扩大市场发展空间。在“双循环”背景下,内蒙古口岸应该进一步统筹并明确口岸的功能定位,优化口岸资源配置,推动内蒙古与沿海港口、内陆重点省区的口岸协作,主动融入长江经济带、东北振兴和西部陆海新通道等国家战略,推进内

蒙古自治区口岸与其他省份口岸之间的通关协作、物流合作和联动发展,搭建跨区域合作平台。

第二,实施分类管理,构建重点突出、功能互补和彰显特色的口岸发展格局。可以优先将满洲里和二连浩特口岸作为国家枢纽口岸打造,实现产业链升级和多元化服务功能。还应大力培育甘其毛都和策克公路口岸,积极探索贸易与产业结构的多样化。对于其他口岸可以定位为特色口岸,采取专业化发展策略,补齐发展短板,将特色功能做大做强。

第三,依托满洲里、二连浩特综合枢纽型口岸,整合供应链、物流、加工、境内营销为一体的全产业链合作。

第四,加快口岸配套设施建设。中欧班列在满洲里、二连浩特存在换装时间长问题,会出现口岸换装期运输拥堵现象,时效无法保障。对此,《报告》认为要补齐铁路通道建设的短板,推进宽窄轨技术的应用,提高中欧班列通道运输效率。