

# 监管持续加码 中越跨境供应链须优化合规路径

■ 本报记者 钱颜

2025年,广西与越南双边贸易额突破3000亿元人民币,创下历史新高,越南连续27年稳居广西第一大贸易伙伴。依托RCEP政策红利与全球供应链重构浪潮,越南已成为我国优势产业布局海外平行供应链、对冲欧美贸易壁垒的核心枢纽,大量中资企业通过跨境产业布局,搭建“中国技术+越南出口”的跨境贸易新模式,区域产业协同格局持续深化。

然而,地缘政治逆风引发的“规避”与“洗产地”穿透式稽查压力持续加码。近日,针对美国对越南发起301调查、中越跨境供应链合规风险频发等行业痛点,《中国贸易报》记者专访了北京外国语大学比较法研究中心主任米良,深度拆解美方穿透审查规则、双方法律红线,为出海企业梳理合规突围路径。

## 地缘审查升级 粗放“洗产地”模式风险显现

日前,美国贸易代表办公室依据美国1974年《贸易法》第301条,针对越南正式宣布发起单边301调查,剑指知识产权执法、转口贸易绕税、市场准入以及对美巨额贸易顺差。据米良介绍,本轮美国301调查并非单纯针对越南贸易市场乱象,其核心目标是穿透核查“中国资本+越南组装”的跨境避税产业链,摒弃以往仅核查产地标签、报关单据的形式化审查方式,转向全链条、多维度的实质性穿透稽查,压缩跨境规避关税的操作空间。

“长期以来,部分出海中企延续粗放式经营思维,通过在越南租赁厂房、搭建简易组装流水线,从国内进口全部核心零部件完成简单加工、贴牌出口,凭借‘越南制造’标签规避欧美‘双反’关税与贸易壁垒。但在当前美方严格的反规避审查体系下,这类模式已集中显现风险。多地中资越南工厂遭遇美国海关货物扣留、惩罚性关税追缴,部分企业面临数千万美元的经济损失,粗放出海模式的合规风险彻底暴露。”米良表示,我国企业出海东南亚已告别野蛮生长阶段,跨境合规能力成为企业海外存续发展的核心竞争力。

记者了解到,美国对跨国供应链的“洗产地”稽查,主要依赖两大核心法律武器:一是美国《1930年关税法》第781条规定的“反规避审查”;二是美国联邦调查局与海关普遍适用的“实质性改变标准”。

米良告诉记者,上述稽查途径可拆解为三个微观维度的“穿透红线”。一是生产工序的“微小改变”穿透。根据《1930年关税法》规定,如果某项受到美国“双反”制裁的中国商品,在第三国(如越南)仅进行了“微小或不重要”的加工、组装或完成工序,随后出口至美国,美国商务部有权认定该行为属于规避行为,直接将中国本土的顶格双反税率延伸适用于该越南工厂。二是“价值成分”与“原材料来源”的物理穿透。美国对原产地认定的另一条核心,是产品供应链的“上游追溯机

制”。根据美方在301调查与反规避中的实务惯例,产品在第三国增值价值原则上必须达到40%至45%以上,且核心关键部件不能100%来自母国。三是跨国关联交易的“转移定价”穿透。欧美审计不仅看物理工序,更看财务实质。根据跨境涉外法律实践,美方在发起301调查或反规避复审时,有权依据美国《国内收入法》第482条等相关合规原则,对中国母公司与越南子公司之间的跨境关联交易进行“转移定价穿透审查”。

## 双重监管高压 跨境布局或触碰越南法治红线

值得关注的是,中企借道越南“洗产地”的违规操作,不仅面临美国贸易制裁的外部压力,还将触碰越南本土法律底线,陷入“内外双重追责”的合规困境。为维护自身对美贸易优惠地位、规避美方整体关税打压,越南政府已启动专项整治行动,严厉清查虚假原产地、违规转口贸易等行为,对涉事企业采取零容忍监管态度。

据米良介绍,根据越南《海关法》《商品原产地管理办法》相关规定,企业申领越南官方原产地证书,必须满足实质性生产与合规申报要求。部分中企通过虚假填报物料信息、伪造本地采购合同、虚构生产工序等方式骗取A级原产地证书,一旦被美方反向核查或越南工部部专项巡检查实,将构成严重违法。依据越南《刑法典》相关条款,除了企业面临巨额行政处罚

款、工厂被永久查封外,涉案人将直接面临最高15年至20年的有期徒刑,违法成本极高。

此外,根据越南《投资法》第41条与第48条的法定指引,外国投资者在申请投资登记证时,必须如实申报投资项目的生产规模、工艺流程和技术水平。

“个别中资企业在申请评估时承诺进行的是高端制造和研发,但实际落地上线后,为了应付欧美的订单,将其做成纯粹的‘洗产地’转运点。越南计划投资厅一旦在穿透式大检查中证实‘实际生产行为与登记的投资目的严重不符’,将直接无条件、强制性地吊销企业投资登记证与企业登记证。”米良表示,在美越双向高压监管态势下,心存侥幸的虚假产地模式已彻底失去生存空间。

## 重构合规体系 打造跨境供应链长效风控机制

在地缘贸易规则重构、跨境监管持续收紧的背景下,中企出海须彻底摒弃“避税套利”的传统思维,转向“合规先行、产业做实、风险前置”的精细化布局思路。

结合涉外法治实务经验,米良表示,中企需从产业工序、交易架构、风控台账三个维度全面升级合规体系,系统性地抵御301调查与反规避穿透审查风险。

企业首要任务是推进海外生产工序“地产业化升级”,真正实现产品实质性改变。中国企业须将母公司供应链中的核心生产环节真正转移

至越南生产基地。例如,光伏行业要实现从硅片切割、电池片制造到组件生产的全流程在越落地;机械行业要确保核心机床加工、精密铸造等工序在越完成,彻底摆脱“螺丝刀工厂”的标签。同时,积极培育并建立越南本地或东盟区域内的供应链网络,提高越南本地原材料及零部件的采购比例。通过合规体系审计,确保越南出厂的产品,其本地资本投入、设备折旧、人工成本与本地原材料构成的综合价值成分,稳稳超过欧美40%至45%的反规避红线,在实际生产和合规上构筑第一道防火墙。

在交易架构层面,企业需全面重塑跨境关联交易架构,确立“转移定价”的商业合理性。企业可联合专业涉外法治团队,对母子公司的物料供应、设备租赁、技术许可、特许权使用费等全部跨境交易开展合规审计,严格遵循国际公允交易原则与国际经合组织转移定价规则,出具合规的《跨国关联交易定价报告》。同时,合理配置越南子公司利润体系,根据生产规模、资产运营与商业风险匹配稳定利润率,杜绝人为操控利润、刻意做亏避税的违规操作,从财务层面消除美方穿透稽

查的问责依据。

在风险防控层面,企业需搭建前置化、全链条的溯源风控台账,建立突发风险应急机制。针对美国海关突击审计、贸易调查举证周期短、要求高的特点,中企应在越南生产基地搭建标准化电子溯源系统,覆盖原材料采购、海运提单、仓储入库、车间工时统计、出口报关全链条,实现产品原产地资质半小时快速溯源举证。同时,有涉美出口诉求的跨国中企可进行前瞻性的合规体检,提前排查供应链合规漏洞,在遭遇突发301调查、海关扣货时,可凭借完整的法理备忘录与技术反证,快速实现风险突围。

“3000亿元级别的中越跨境贸易体量,承载的是中国产业全球化布局的核心诉求,也对企业跨境合规能力提出了更高要求。”米良认为,随着全球贸易格局持续迭代,依托虚假产地、套利绕行的出海模式已落幕。唯有深耕产业、做实合规体系、完善风控架构,才能有效对冲地缘制裁与跨境监管风险,稳固中企在东南亚的供应链体系,推动区域跨境经贸合作实现高质量、可持续发展。

服務四海 誠信天下

中國專利代理(香港)有限公司  
CHINA PATENT AGENT (H.K.) LTD.  
www.cpahktd.com

# 书写从“政策高地”迈向“开放标杆”的时代答卷

## 海南离岛免税政策正式落地实施十五周年

■ 邢东伟 翟小功

据海口海关统计,自2011年4月20日至2026年4月19日,海口海关15年来累计监管海南离岛免税购物金额2864亿元,购物件数34788.43万件,购物人数5086.67万人次。这一串串数字的背后,是海南一张从“政策高地”迈向“开放标杆”的时代答卷。

2011年4月20日,海南离岛免税政策正式落地实施,中国免税消费版图多了一个特殊的坐标。15年10次政策迭代升级:从每人每年5000元额度到10万元,从单一的“口岸提货”到“邮寄送达”“即购即提”“返岛提取”等多种提货方式并行,从35类商品到涵盖47大类。

## 从“大包小包”到“随时悦己”

“2011年海南第一家离岛免税商店在三亚大东海开业,当时店还比较小,店里人山人海。现在海南已经有全球最大的单体免税店了,逛一天都逛不完。”近日,常年旅居海南的马先生向记者感慨道。

“以前买一趟要到机场大包小包地提货,现在直接邮寄回家,省时省力。”马先生说,提货方式的演变,有效解决了提货排队时间长、随身携带不便等问题,消费者的行程安排变得宽松从容。

每年数以百万计的离岛旅客对免税购物提货方式的变迁感受最为真切。“以前是‘囤货式’购买,出岛一次,恨不得把一年的护肤品都买齐。现在更像是‘日常补货’或者‘新品尝鲜’,返岛后随时随地想买就买。”在海旅免税城,王女士道出了众多岛内居民的心声。

如今,海南各大免税店内,“即购即提”的购物车随处可见,这一变化彻底打破了以往免税店“游客专属”的刻板印象,让免税消费真正融入了百姓的日常生活。

新政的实施不仅点燃了消费者的购物热情,更让离岛免税经营主体迎来了新的发展机遇。“新政实施后,岛内居民‘即购即提’的订单量大幅增长,门店运营周转效率大幅提升,消费黏性显著增强。”海口国际免税城相关负责人介绍,政策暖流激荡市场春水,政策的迭代升级正悄然重塑着海南免税零售业态格局。

政策的优化不仅体现在“买得到”,更在于“买得好”。2025年11月,离岛免税新政将离岛免税商品品类扩大至47大类,新增宠物用品、可随身携带的乐器等商品大类,增加扫地机器人、数码相机摄影器材及配件、微型无人机等商品细类,同时首次允许6类国内商品进入免税店销售。

在三亚国际免税城,新开设的宠物专区里宠物用品备受青睐;在海口国际免税城,“好物市集”专区将摄影器材、国潮精品集中呈现。消费者的购物车,正从“洋货清单”变成“全球甄选”,从“实用主义”走向“悦己体验”。每一笔交易背后,都是消费者获得感的生动注脚。

## 从“摸索前行”到“轻装上阵”

离岛免税市场的繁荣,离不开经营主体的活力迸发。而活力的激发,源自政策优化与监管创新的双重赋能。

“我们是最早经营离岛免税店的企业,15年来深刻体会到了监管流程的优化,从最开始纸质单证到现在的智能审单,从厚重的铅封到电子关锁,从海关银行两头跑的税款缴纳到线上快捷支付,从人企查验到丝滑通关,这些便利举措让我们真切感受到了‘降本增效’。”中免集团三亚市内免税店有限公司物流基地相关负责人熊女士回忆。

对于免税经营企业而言,仓储物流是运营成本的核心之一。在离岛免税产业发展的摸索期,免税品监管流程较为复杂,企业资金及货物的周转压力大。海口海关立足海南自贸港建设实际,坚持以制度集成创新为抓手,持续推出了“免税、保税衔接”、海南离岛免税进口食品化妆品特定附条件放行、“集中+自动”智慧审单机制、免税商品“低空配送+智能仓配”联动模式,大幅提高了免税商品从上架到销售的全链条周转效率。这意味着,即便是全球限量的新品典藏,也能以最快速度摆上海南的货架。

“去年海口海关在三亚地区试点免税企业分级监管创新举措,我们非常有幸被评定为A类企业,享受到了‘先放后验’‘远

程监管’等‘优先级’监管措施”,中免三亚凤凰机场免税店负责人杨女士说,“这让我们更有信心更有动力持续做到诚信经营、优质服务。”

在优化监管的同时,海口海关持续织密从免税品报关进境、仓储监管、门店销售到离岛核销的全链条防控网络,常态化开展离岛免税套代购走私综合治理,严厉打击违法违规行为,坚决维护免税市场经营秩序,切实保障消费者合法权益,为政策长期平稳运行筑牢安全底线。

目前,海南全岛已形成6家经营主体、12家离岛免税店的有序竞争格局。三亚国际免税城成为全国唯一一个被评为4A级景区的免税店,离岛免税政策正推动文旅、会展、演艺等产业齐头并进、欣欣向荣。企业轻装上阵,市场活力奔涌,是监管服务效能提升的最好体现。

## 从“中国购物”到“全球共享”

建设国际旅游消费中心,不仅要吸引国内消费者,更要拥抱全世界。在海南自贸港封关运作的新起点上,离岛免税政策正成为链接全球旅客的桥梁。

“我的朋友们很喜欢中国商品,现在可以直接免税购买,价格很有吸引力。”在三亚国际免税城,俄罗斯游客伊万诺娃精心选购着中国生产的瓷器和茶叶。2025年11月的新政明确允许“离岛且离境旅客”享受离岛免税购物政策,这意味着国际游客在海南离境时同样可以带走免税好物。

政策覆盖范围的扩大,叠加日益便利的免签入境政策和即

买即退的离境退税政策,配合“多语种标识”“跨境便捷支付”等软环境提升,让越来越多的外国游客将海南列为“购物清单”上的必到一站。正如一位在海南过春节的外国游客所言:“在椰风海韵中感受中国年味,还能带走免税好物,这是一次完美的旅行。”

便利的国际交通网络为“全球购”提供了有力支撑。截至2025年年底,海南机场累计开通国际及地区客运航线92条,航线通达亚洲、欧洲、大洋洲、中东等23个国家及我国港澳地区的45个城市。2025年12月21日,“三亚—布拉格”航线正式开通,这是中国民航史上第一条投入运营的第七航权客运航线,标志着海南航空口岸开放程度迈入新阶段。

空中丝路越织越密,国际游客纷至沓来,离岛免税,已不仅是海南旅游的“金字招牌”,更是海南自贸港对外开放的一扇窗口,封关运作以来,海南离境旅客使用离岛免税政策购物金额达6771.7万元,一个具有世界影响力的国际旅游消费中心正加速成型。

站在海南自贸港全岛封关运作的起点上,海口海关将继续聚焦高标准建设海南自贸港,持续优化监管服务举措,提升口岸通关效能,将政策红利和改革创新“势能”,切实转化为促进外贸发展的强劲“动能”。让离岛免税这块“金字招牌”越擦越亮,让海南自贸港的开放之门越开越大,让“海南购、购全球”从美好愿景变为生动现实。

(来源:法治日报)

中国国际经济贸易仲裁委员会  
CHINA INTERNATIONAL ECONOMIC AND TRADE ARBITRATION COMMISSION

# AI深度介入“618” 电商平台竞争逻辑升级

■ 王文博 陆宇安

日前,随着京东“618”大促正式拉开帷幕,电商年中大促全面开启。与往年聚焦成交额、补贴、物流时效等传统指标不同,今年“618”的核心看点悄然转向技术维度——人工智能(AI)正从营销工具跃升为重构电商底层商业逻辑的关键变量。

京东发布的“618”前4小时数据中,AI成为亮点:京东数字人JoyStreamer开播商家同比增长6倍,带货成交额突破7000万元;京东JoyMarketing交互营销平台交互总量突破2200万人次;AI客服“京小智”服务超百万商家,其大模型服务量同比增长14倍。

这些数据背后,是平台发力点的战略性转移。早在大促开始前,京东就宣布,今年的“618”是京东首次全场景、全产业融入AI的一届“618”,覆盖零售、物流、健康、工业、外卖、家政等3000多个场景。

京东的探索并非孤例。经历了去年AI在电商场景的试水后,今年各大平台明显加大了战略布局,并呈现更深入、场景更全的趋势。AI不再只是大促的“配角”或“营销话术”,而是力图深度介入从供应链管理到消费者体验的全流程。

阿里方面,千问与淘宝全面打通,开启AI购物全新体验。此前,千问已陆续接入淘宝闪购、飞猪、高德、支付宝等阿里生态内的消费服务能力。此次和淘宝全面打通,进一步补齐了千问在消费场景中的关键一环,试图为AI成为下一代超级入口打开更大想象空间。

此外,字节跳动旗下豆包接入抖音电商,推出“帮你选”功能,实现从智能问答到一键购物的闭环;美团上线“问小团”AI搜索助手,内置于App顶部搜索框;百度、腾讯等也在探索将大模型能力与自有生态打通。

对于电商平台在AI上的布局,商务部研究院副研究员洪勇表示,表面上都是“AI+”,实质上侧重点不同。阿里更强调“人口重构”,字节更偏向“内容决策闭环”,美团则围绕本地生活做AI搜索和复杂需求匹配,解决“吃什么、去哪儿、怎么安排”等模糊决策问题。而京东的路径相对不同,不是优先争夺前端入口,而是把AI嵌入全流程,强化履约效率和成本优势。

不过,AI的实际效果仍需理性看待。业界普遍认为,短期内AI对“618”的直接拉动未必会体现在GMV(商品交易总额)的爆发式增长上,更多表现为转化率的提升、客服成本的下降、投放效率的优化、履约路径的改善以及商家运营门槛的降低。

即便如此,AI在未来电商竞争中的重要性已不容忽视。洪勇判断,长期看,AI可能改变电商竞争的底层逻辑:从“流量竞争”转向“决策权竞争”,谁能成为消费者购买前的第一人口,谁就掌握更强赋能能力。

这一趋势也引发了资本市场的关注。多家券商研报指出,AI正在重塑电商行业竞争逻辑,从过去的流量争夺转向效率与服务的比拼。这不仅将推动头部电商平台的估值修复,还将带动产业链上下游的投资机会。

申万宏源研报指出,“AI+”全方位赋能消费领域。在促消费政策推动下,零售企业数字化转型与AI技术商业化落地形成双向共振,线上线下深度融合打造新型消费场景,有望驱动企业开辟“第二增长曲线”。

电商代运营板块也进入投资者的视野。作为连接品牌与平台的桥梁,代运营公司将率先受益于AI技术在商家端的普及应用。方正证券建议关注阿里巴巴AI电商衍生出的投资机会,推荐代运营板块的壹网壹创、青木科技等。申万宏源指出,壹网壹创作为阿里首批Agent服务商,预计2026年AI应用服务将为公司贡献业绩增量。

尽管AI电商前景广阔,但业内人士也提醒,AI技术的落地仍面临不少挑战,用户的接受度和使用习惯需要时间培养。尤其是AI购物助手能否真正理解用户的复杂需求,做出准确推荐,还有赖于在实际使用中不断打磨。

洪勇认为,未来AI能否持续创造增量价值,关键看三点:推荐是否真正站在用户利益一边,而不是变成新的竞价广告入口;AI工具能否让中小商家用得起、用得好,而不是只服务头部品牌;AI购物能否解决信任问题,包括比价真实性、售后责任、隐私保护和算法透明等。(来源:经济参考报)

IP CCPIT

中国贸促会专利商标事务所  
CCPIT PATENT & TRADEMARK LAW OFFICE

贸促专商微信公众号