

跨境电商企业 B2B 出口问题与对策研究

刘维龙

重庆市交通职业学院, 中国·重庆 404500

【摘要】随跨境电商的快速发展,国家对跨境电商的政策支持力度也越来越大。特别是2020年海关总署第75号公告实施以来,跨境电商B2B出口业务发展迅速。但是,伴随电商B2B出口的飞速发展,存在着很多问题亟待解决。本文拟对跨境电商B2B出口问题进行分析,力求寻找到一些有效的对策。

【关键词】B2B出口; 问题; 对策

1 跨境电子商务 B2B 出口概况

随着我国经济的发展,跨境电子商务的发展也越来越来迅速。在2012年末,国务院批准了上海、重庆、杭州、宁波和郑州五个城市作为跨境电子商务试点城市,对跨境电商零售进出口及保税进出口有较大的推动作用。因国家对B2B(企业对企业的电子商务)的批发出口业务没有放开,导致跨境电商出口方面发展不够迅速。B2B是“Business-to-Business”的缩写,它是指企业与企业之间通过网络或进行数据信息的交换、传递,开展商务交易的商业模式。2020年6月12日,海关总署发布了2020年第75号公告(《关于开展跨境电子商务企业对企业出口监管试点的公告》),对跨境电子商务B2B出口给了法律意义上的批准。公告中指出,“跨境电商B2B出口”是指境内企业通过跨境物流将货物运送至境外企业或海外仓,并通过跨境电商平台完成交易的贸易形式。B2B直接出口海关监管方式代码为“9710”,B2B出口海外仓的海关监管方式代码为“9810”。所谓的出口海外仓,指的是跨境电商企业把货物出口到境外仓库,当国外买家有需求时,跨境电商企业可以第一时间及时通知国外仓库进行货物的分拣和派送,节省配送时间。从实质上讲,出口海外仓模式就是一种B2B2C的模式,前面两个B分别代表国内的电商企业和境外的电商企业,通过海外仓再销售给终端消费者,能在接到订单后快速、经济地送达买家^[1]。

2 B2B 出口存在的主要问题

虽然跨境B2B出口模式比传统贸易模式要节省成本、提高效率,但是,在运行过程中,存在着一些问题。

2.1 通关前增加备案手续,专业性较强

根据海关总署《关于在全国海关复制推广跨境电子商务企业对企业出口监管试点的公告》的解读,跨境电商企业需要向所在地海关办理备案手续。根据这个规定,电商企业需要做两方面的备案:

(1) 电商企业备案,增加费用开支。对于传统外贸企业要转型为海关监管下的跨境电商企业,不管利用是自营电商平台,还是挂靠第三方电商平台,电商企业都需要支出一笔自营网站或挂靠的电商平台与当地跨境电商服务平台及国际贸易单一窗口对接的费用。另外,根据海关总署75号公告规定,对于开展9810出口海外仓模式的跨境电商企业,还必须要进行出口海外仓业务模式备案。因此,电商企业在开展出口海外仓模式之前,除了基本的企业备案手续外,还必须要自建或租赁一个合格的海外仓库,证明具备开展出口海外仓模式的基本条件^[2]。

(2) 拟出口商品备案,专业性较强。所有B2B出口货物应当

向海关通过国际贸易单一窗口或地方跨境电商公共服务平台对货物基本情况信息进行备案。主要的有:中文商品名称、商品HS CODE、价格、规范申报要素等信息。其中,仅商品的HS CODE归类和规范申报要素的整理就是两项工作,都是需要精通进出口报关业务的人员才能胜任的。而不同品类的商品或同类商品不同材质、功能等商品的HS CODE也可能不同。在实际工作中,有不少电商企业没有专门的海关报关人员,而让公司的外贸业务员来兼任这个工作。这样往往会导致商品在备案环节出现错误,影响出口通关效率。

2.2 电商销售平台问题

(1) 挂靠第三方平台,对企业有一定的限制。

目前,大多数开展B2B出口业务的电商企业,基本上都会选择大型的电商平台,比如:阿里巴巴旗下的速卖通、亚马逊、兰亭集势等大型的跨境电商平台。可以使用的平台数量不够多,而且各大平台都有比较严格的规则限制。比如,有的平台会限制促销活动数量或类型,有的平台规则对违规管理过分苛刻,有的平台收取的费用较高。这些都较大的限制了B2B企业的出口活动,削减了企业的利润。

(2) 自建销售平台,风险增加。

有些规模较大的电商企业,选择自己建设销售平台。自建销售平台,也存在着如下的一些问题。

第一,平台开发的前期投入较大。有的电商公司选择自营平台,会投入上千万的资金在平台开发上,而开发过程中还可能存在着各种各样的问题,需要不断的完善。在平台开发上就占用了大量的资金,导致企业可能面临资金链断裂的风险。

第二,平台开发时间较长。一个没有平台开发经验的企业,甚至聘请有平台开发的IT人员,他们也需要较长的时间来开发和优化。从平台的开发到正式运营,需要较长时间。另外,平台企业还需要申请ICP许可证,申请这个许可仅行政许可就需要一两个月时间。

第三,平台建成后,可能缺流量。因知名度不高、影响力小、推广宣传不足等,可能会导致自营平台建成后没有流量。平台建设的投入没法收回,对电商企业销售量也有极大的影响,导致产品滞销。

2.3 海外仓模式运营风险大

随电子商务的发展,海外仓模式在扩大选品范围、避免国内电商企业与终端客户直接沟通及节省交易时间等诸多方面优势日渐明显。但是,在运营过程中存在着一些问题。

(1) 货物滞销的风险大。这种模式相当于传统国际贸易的

“寄售”模式，电商企业选择海外仓模式都是通过国际运输方式把货物批量的运到海外仓。在对海外市场调研不充分的前提下，加上受新冠肺炎疫情的影响，电商企业货物滞销的风险较大。一方面，会占用大量的资金和增加仓储费。另一方面，对于有保质期的商品或季节性商品，可能还存在减价销售或报废的风险。

(2) 运营风险较高。选择海外仓模式，意味着电商企业需要承受来自于外贸出口和境外本土运营的风险。在境外本土运营过程中，存在着很多不确定性因素。尤其是在租赁境外第三方仓库的情况下，海外仓可能会保管不当，有的商品商品损坏或灭失。另外，海外仓也有存在违约的风险，导致电商企业财货两空。

3 B2B 出口主要问题的对策

3.1 配置专业的跨境电商关务人员

设立关务部或招募关务人员。电商企业需要招募精通进出口通关业务的人员，办理企业备案、商品备案、进出口报关文件准备、申请进出口监管证件及处理进出口通关过程中的异常，保证电商企业在海关管理模块正常的运转。与此同时，他们也可以负责安排国内国际货物运输，与电商运营人员一起密切配合，把进出口国际运输及清关工作做好。公司关务部或关务人员还需要定期或不定期对电商的运营人员进行清关知识培训，将公司商品备案的要求、国际货物运输所需要的文件以及各个环节的时间节点等培训到位，以便后期在部门之间的配合上能够更默契^[3]。

3.2 自建跨境电商平台或与配合度高且有较大影响力的平台合作

(1) 对于大型的电商企业，业务规模较大，资金实力也较强。从长远上看，可以考虑有阶段、分步骤的开发自营跨境电商平台。在海关监管下通过国际贸易单一窗口申报出口的跨境B2B出口模式，是在2020年才开始获得批准的跨境电商运营模式。一方面，大型电商企业前期可以先选择速卖通、亚马逊等大型成熟平台，发掘本公司在国外畅销商品。另一方面，投入资金建设自己的电商销售平台，借鉴成熟大型平台的运营经验，完善自己的电商销售平台，并完善在境外运营的资质。对于电商平台，宣传推广尤为重要。如果一个平台没有流量，那么它就是一个废平台。所以，平台要加强在境外的通过线上和线下宣传推广，让平台有知名度，做好引流。同时，还要引进支付企业、海关备案的物流企业等，打造自己平台的生态链。在平台运营成熟后，可以进行招商入驻平台，利用其他电商企业入驻的收益，来逐步回收前期平台建设的投资。

(2) 对于中小型电商企业，可以考虑选择配合度高且有较大影响力的平台合作。中小电商企业共同特点就是规模小、商品品类单一，抵御风险的能力弱。自建电商企业平台需要大量的资金投入与宣传推广，所以他们选择挂靠其他成熟的电商平台是最优选择。但是，大多数大平台限制很多，部分平台利润抽成比例也较高，较大的限制了企业的发展。中小型电商企业可以选择规则限制较少、配合度较高的大型平台，结合平台最擅长销售的品

类来进行选品，实现企业经营目标。

3.3 尽量规避出口海外仓模式运营过程中的风险。

(1) 在境外设立自营的分支机构。在资金允许的情况下，跨境电商企业可以考虑派驻国内精通外国市场的人员到境外设立办事处或子公司，自营跨境电商海外仓业务。国外派驻人员多做网络与线下市场调研，把握热销商品品类和消费者偏好，持续性的为跨境电商企业决策提供支持。另外，子公司或办事处也要做好与业务主管部门的关系维护工作，加强境外清关能力。寻找优质的当地的物流运输企业，招募本土的物流人才，做好仓储管理与配送工作。持续的改善经营管理，降低海外仓的运营成本。

(2) 选择优质的境外仓合作。在必要的时候，国内电商企业可以去境外实地考察。主要考查合作的海外仓库的规模、运营模式和资信状况，选择规模较大、资信较好、配合度较高的海外仓进行合作。对于中小型企业，还可以考虑联合起来去境外考察，以抱团的形式去与海外仓库进行洽谈。通过联合，企业能保证业务总量较大，从而更具备与海外仓谈判的能力，可以争取到仓储管理费、操作费的成本下降，还可以联合起来对海外仓提出提供个性化的增值服务^[4]。

(3) 要注意运用法律手段来保障自己合法权益。与海外仓进行合作，在合同中我们就要特别明确发生业务纠纷后，要采用的救济方式。我们要擅于运用法律手段，充分运用国际惯例、国际条约及境外的国内法，在海外仓出现违约行为的时候，保护电商企业的合法权益。

4 结论

跨境电商B2B出口业务越来越受到国家重视，也成为了跨境电商企业新的业务增长点，也是能大批量销售货物的一个新模式。虽然B2B出口模式在发展过程中有一些小问题，但是这些小问题都是可以解决或者说是可以通过有计划和有步骤的来解决的。跨境电商企业要结合自己企业的特点，寻找到适合自己企业的发展模式，选择直接出口还是选择海外仓出口，选择自营平台还是选择挂靠第三方电商销售平台。在海关监管下的跨境电商B2B出口，可以通过国际贸易单一窗口实现对电商企业的监管，企业在办理出口通关、出口收汇核查、出口退税等方面都有很大的优势，有可能成为未来国际贸易的主流趋势。

参考文献：

- [1] 吴文昊. B2B跨境电商背景下我国出口贸易的问题及对策分析——以阿里巴巴为例[J]. 营销界, 2021 (02): 44-45.
- [2] 田喜民. 我国海关跨境电商B2B出口监管模式的完善与创新——以“9710”和“9810”出口模式为例[J]. 对外经贸实务, 2020 (12): 33-36.
- [3] 纪淑军, 赵明. 跨境电子商务进出口实务[M]. 北京: 高等教育出版社, 2020.
- [4] 海关总署. 海关总署公告2020年第75号(关于开展跨境电子商务企业对企业出口监管试点的公告)[EB/OL]. [2020-06-12].