

中国跨境电商合规服务行业 发展洞察

©2022.10 iResearch Inc.

中国跨境电商合规服务行业铺陈

1

中国跨境电商合规服务市场洞察

2

中国跨境电商合规代表服务商案例

3

中国跨境电商合规服务行业发展展望

4

1.1 跨境电商合规服务行业界定

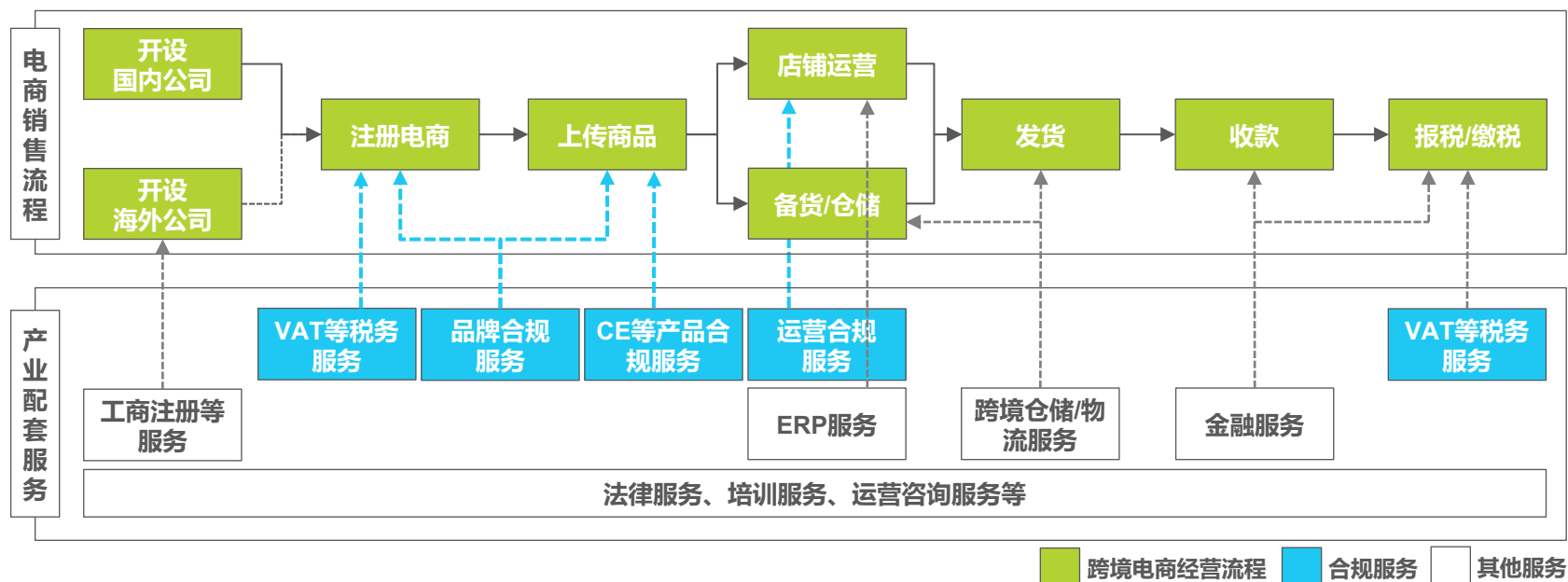


跨境电商合规服务行业界定

合规服务帮助出海企业规避合规风险，具备需求刚性

我们以B2C跨境出口电商的业务模式和所需的服务来阐释合规服务在产业中的位置。整体来看，跨境出口电商管理运营与在国内电商平台上出售商品的流程整体基本相似，经营者在选定市场、更迭产品之外，还需要多方面的专业服务，以提升经营效率和成果，避免经营过程中的风险。现阶段国内出口商品主要销往市场成熟度高的国家和地区，这些市场相较国内普遍具备比较严格的市场规范，表现为产品安全、税收合规、知识产权保护、公平市场竞争等各个方面的较强监管。遵循海外的市场监管政策，既是为了保障国内经营者能够持续开展业务，也是我国出口经济进一步与国际接轨、实现更高水平全球化的必经之路。

国内（B2C）跨境出口电商经营的一般流程及产业配套服务需求

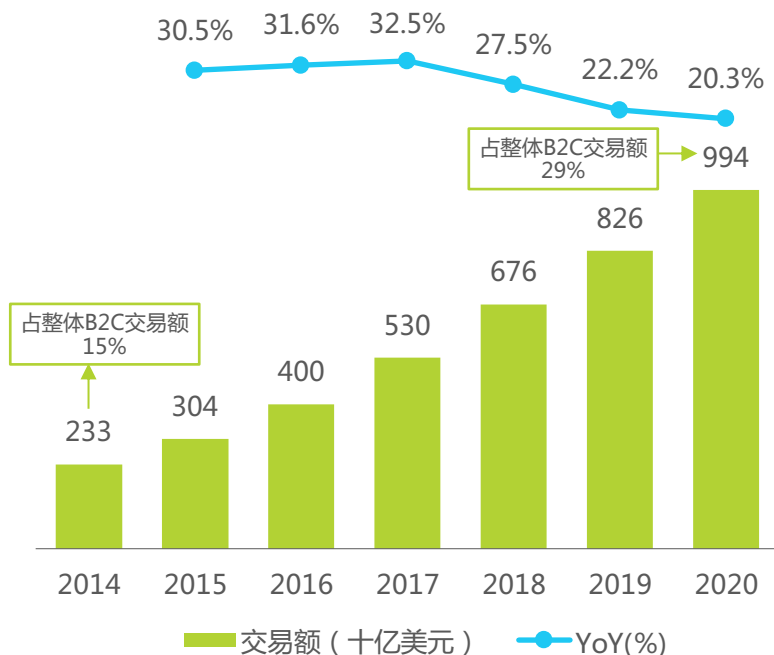


全球视角下的跨境电商合规服务行业

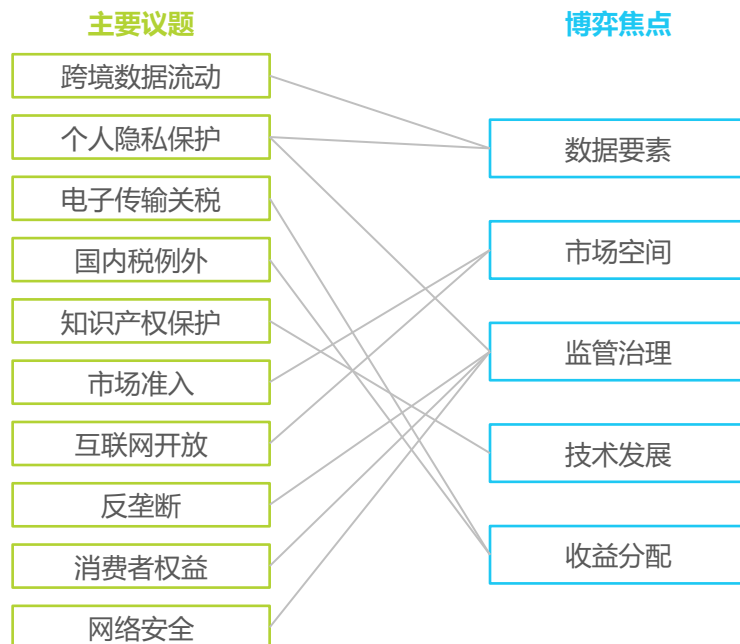
在商业浪潮与政治博弈下，跨境合规是无法回避的命题

2014-2020年，全球跨境B2C交易额整体呈高速攀升态势，虽受国际政治局势、疫情等因素影响，2018年开始年增长率下滑，但跨境B2C交易额占境内外整体B2C交易额比例仍不断走高。在大国博弈不断加剧的环境下，作为一种新兴的商贸形式，跨境电商产业可能对输入国的市场造成冲击，并给当地数据安全、知产保护、生态环境等多项问题带来影响，该产业也因此受到全球各国政府的密切关注。整体来看，各（产品输入）国政府一方面支持跨境电商贸易发展以提升经济活力，另一方面也在不断加大对跨境电商产业的监管力度，保障当地政府和市场主体的利益不受损失。

2014-2020年全球跨境B2C交易额及增长率



WTO电子商务谈判的主要议题与博弈焦点



来源：阿里研究院，艾瑞咨询研究院根据公开资料研究及绘制。

来源：信通院，艾瑞咨询研究院根据公开资料研究及绘制。

跨境电商合规服务行业分类

合规服务主要包含税务、产品、品牌及运营四大类

跨境电商合规服务主要包含四大类：一是以VAT服务为代表的税务合规服务，协助卖家与海外税务机关对接，处理税号申请及销售商品后产生的税务申报等工作，由于税务与财政密切相关，受到各国政府的密切关注，在各类合规服务中最具刚性，需求频率也较高；二是以EPR为代表的产品合规服务，此类服务面向海外市场对进口商品本身的品质、安全性、环保水平等的监管，帮助卖家顺利获取相关资质并与海外监管机构对接进行申报更新工作；三是以商标为代表的品牌合规服务，此类服务一方面确保国内卖家的品牌资质得到海外市场认可，另一方面防止国内卖家在使用品牌的过程中发生侵权行为而遭到诉讼；四是各类运营合规服务，由于海内外市场环境不同，电商平台和监管机构对市场竞争手段的容忍程度有差异，运营合规服务主要帮助企业规范营销、经营行为，防止因运营不合规受到平台处罚，从而导致经营者遭受损失。

国内跨境电商合规服务的主要大类

以VAT为代表的税务合规服务

- 帮助卖家进行初次税号申报以及后续的周期性税务申报，以常规的流转税——增值税（VAT）最常见
- 美国没有增值税，因此该服务主要面向销往欧洲的电

以EPR为代表的产品合规服务

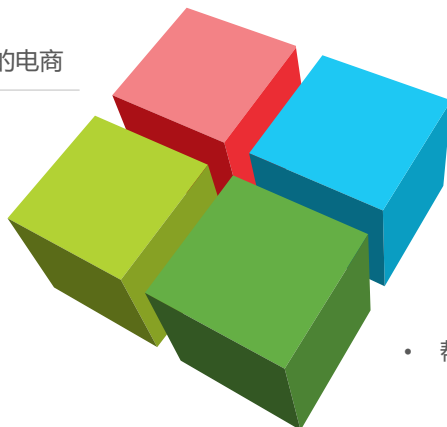
- EPR是一项产品合规管理框架制度，细则由WEEE、电池法、包装法等法规规定
- 产品合规服务帮助卖家履行对其推出商品的整个生命周期所负的产品合规责任
- 不同国家地区对销往本地的产品有各类涉安全、环保的要求，典型代表如欧洲CE认证、美国FDA批准等

以商标为代表的品牌合规服务

- 协助卖家进行商标、专利等涉及品牌认证工作的流程完善和申报申请，加强自身的品牌建设，规避侵权带来的诉讼和损失

各类运营合规服务

- 帮助店铺合规运营，使之符合各电商平台的规范经营要求，避免受到处罚



跨境电商卖家合规痛点

法律、专业、语言问题和时空阻隔均可能给卖家带来损失

在欧洲等海外市场加强跨境电商监管的环境下，国内卖家需要应对的各类合规事项势必将日趋繁杂，未能履行合规义务带来的后果和损失也将更加严重。跨境电商卖家若自主应对各项合规工作将面临多方面困难，主要包括：不了解当地法律、不具备相关专业知识和语言能力不足、不在本地导致沟通不畅、时间成本和潜在损失显著等。如果未能充分满足海外监管需求，卖家可能面临电商平台商品下架乃至关店的限制，以及监管机构的处罚。本质上看，上述痛难点的根源在于卖家并非应对合规事项的专家，在这一领域的专业性和熟练度不足。基于合规工作复杂性的加强以及社会分工的一般规律，卖家将相关工作委托给专业的第三方服务商是必然趋势。

中国跨境电商卖家应对合规问题的痛难点



不了解当地相关法律 01.

国内卖家通常无法对海外国家的相关法律法规保持高度关注，了解各类监管要求的时效性和准确度都不足。

无论是税务、产品、品牌领域的合规工作都需要相关的专业知识来应对处理，国内卖家可能不具备相关的专业技能。

02. 不具备相关专业知识和



语言能力不足 03.

包含通用的英语在内，卖家还需要掌握欧洲、中东等国的其他小语种以应对各类事务，国内卖家通常无此能力。

处理一些数字化程度不高的国家和地区的合规工作需要和当地办事人员、公务员进行书信甚至当面沟通，对国内卖家较为困难。

04. 不在本地，沟通不畅



时间成本和潜在损失显著 05.

卖家为满足各国的各类合规将花费大量时间，如果仍未满足要求，还将面临产品下架、处罚乃至关店停业问题，给经营带来损失。

1.2 各类合规服务需求解析



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_47927

