

我跨境电商占韩海外直购市场近半份额

本报驻首尔记者 杨明

凭借“高性价比”和“低物流费”等优势，中国跨境电商企业已占据韩国海外直购市场的近一半份额，本地化服务的提升也是中国企业在韩国快速扩张的重要原因。过去一年，中国跨境电商企业在韩国的用户数量和销售额均快速增长。未来中国跨境电商企业将通过加强与韩国本地电商企业合作，争取获得更大的客户群体和市场数据。



韩国地铁站里阿里速卖通AliExpress的广告。(资料图片)

亿韩元，比上年度减少7.3%。中国直购首次超过美国，抢下了韩国海外直购市场的“C位”。

一些媒体分析认为，出现这种变化的原因是中国直购企业的“三低”。

首先是价格低。中国直购商品的价格往往只有韩国国内价格的50%至70%，加之优惠活动颇多，价格优势更为明显。而且对于韩国消费者而言，在韩国购物网站能买到的物美价廉的商品也大多是中国制造，还不如直接从中国直购实惠，这更为中国直购的火爆加了一把柴。

其次是运费低。韩国电商对于3万韩元以内的廉价商品至少征收3000韩元的运费，对于消费者而言是个不小的负担。而中国跨境电商企业利用中国邮政等相对廉价的国际快递服务，将邮费包含到售价中，让韩国消费者享受到了真正的实惠。

再次是关税低。韩国对于个人消费者购买来自中国的自用商品，150美元以下采取免关税政策，由于中国商品价格便宜，很少有超过这一限额的情况。相关专家表示，随着高物价和收入两极分化加剧，以超低价商品为优势的中国直购在韩国将越来越受欢迎。

然而，中国跨境电商企业在韩国得以快速扩张更重要的原因是本地化服务的提升。阿里速卖通AliExpress相关人士介绍了该企业拓展韩国市场的三大策略。第一是“供给韩国化”。阿里速卖通AliExpress一直

2023年

韩国线上购物交易额超过 227万亿韩元
创下2001年有相关统计以来最高值

韩国2023年海外直购交易额达 6.7567万亿韩元
同比增长26.9%

韩国消费者通过中国直购应用程序购买价值 3.2873万亿 韩元商品
同比增幅达121.2%
占韩国整体海外直购市场 48.7%

对韩国销售企业实行“零手续费”入驻政策，这与韩国电商平台向销售企业收取手续费形成鲜明对比。让韩国企业入驻，增加了在韩国直接配送的商品，大幅缩短了顾客的购物周期，提升了购物体验。

第二是“物流仓库韩国化”。阿里速卖通AliExpress在仁川机场等地建立了退货商品集散站，从2023年11月开始提供免费退货服务。也就是说，将退货商品发送到中国改为在韩国处理，大幅缩短了退货、退款时间。阿里速卖通AliExpress计划今年在韩国建立物流中心，启动“订购即时配送”系统，与韩国电商企业展开“翌日送达”竞争。

第三是“售后服务韩国化”。据韩国

消费者联盟透露，2023年与阿里速卖通AliExpress相关的消费者不满达465件，比前一年增加了5倍，主要是与客服中心联系不上，或者在聊天咨询中很难用韩语沟通导致不满。阿里速卖通AliExpress从2023年下半年开始扩大了在韩国的客服中心，增加了韩国职员的人数。

Temu和Shein等中国企业也采取了相似战略。Temu推出了免费退货和购买后90天内全额退款的服务。服装电商平台Shein推出了将其他国家顾客的评价自动翻译成韩语、提供韩文退货退款菜单等服务。据悉，未来中国跨境电商企业将通过加强与韩国本地电商企业合作，争取获得更大的客户群体和市场数据。

在社交媒体上观看喜爱的“网红”晒美食、逛商圈、秀时尚单品，已经成为许多网友的一种休闲活动。殊不知，在许多“网红”刻意营造的“惬意”生活方式背后，却是商家套路满满的流量营销。

2月14日，欧盟委员会发布了对欧洲576名社交媒体博主账号的“扫描”结果，发现含有商业内容的帖子占比高达97%，但其中只有20%完整地将其披露为广告。更令人担忧的是，其中119名博主在帖子中宣扬不健康甚至危险内容，例如垃圾食品、酒精饮料、赌博等。

从2月17日起，欧洲“网红”们肆意“割韭菜”的招数行不通了。除了雇用人数少于50人且年营业额低于1000万欧元的小微企业外，所有在欧盟拥有用户的在线平台都必须遵守欧盟《数字服务法案》。根据《法案》要求，在线平台需向用户声明为何展示广告以及谁为广告付费。此外，平台还必须打击非法内容、商品和服务，包括与“可信举报者”合作，优先处理专业警示，以及禁止基于用户敏感数据推送广告。保护未成年人也是《法案》规定的重点义务之一，平台需完全禁止基于未成年人的个人数据分析并向其投放广告。

涵盖社交媒体审核、电商广告推送以及打击假冒商品等领域的《数字服务法案》，被认为是欧盟具有里程碑意义的网络监管新规。其出台旨在确保用户安全、加强用户隐私保护并阻止非法或有害内容传播。

除平台外，《法案》还规定了托管服务和在线中介机构的义务，包括为用户提供明确的条款和条件、发布内容审核程序报告等。在实施过程中，各国数字服务协调员将负责在成员国层面进行监督。此外，欧盟委员会将与成员国共同组建欧洲数字服务委员会，促进跨境合作，确保无论在线平台在何处建立，整个欧盟的用户都享有相同的权利和保护力度。

早在2023年8月25日正式适用之际，《法案》就对众多科技巨头露出了“监管牙齿”。包括亚马逊、苹果应用商店和缤客(Booking.com)等17个超大型在线平台和2个超大型在线搜索引擎受到额外要求和更严格的运营审查，被要求承担比其他平台更多的义务。例如，它们必须主动分析和报告与内容排名工具和推荐系统等技术运营相关的潜在问题；它们每年还需要向欧盟委员会支付监管费用，确保《法案》顺利执行。违反《法案》者可能面临高达全球年营业额6%的罚款。2023年12月18日，欧盟委员会启动针对社交媒体平台“X”(前身为推特)的“正式诉讼”程序，以评估其是否在风险管理、内容审核等方面违反了《法案》条款。

智库欧洲监管中心专家亚历山大·德斯特雷尔提醒道，“改变不会在1分钟内发生，更不会在2月17日发生”。德斯特雷尔表示，2020年提出这项《法案》时，欧盟的目标很简单——驯服网络世界的狂野西部。《法案》的最终目的不是罚款，而是改变数字公司的文化，这注定是一个渐进的过程。

的确，尽管欧洲各界普遍欢迎更加规范清明的网络生态，但《法案》未来所面临的考验仍然值得观察。一方面，不甘就范的大型科技巨头正加大与欧盟机构的博弈力度。2月初，拥有脸书、照片墙等平台的Meta公司表态，由于不认可《法案》要求支付的巨额监管费用，正向欧盟委员会发起诉讼；另一方面，互联网领域新技术和新应用场景层出不穷，也对《法案》的适用和执行提出新的挑战。例如针对ChatGPT、Sora等生成式人工智能工具，是否应将其定义为平台或搜索引擎、如何执行对其海量数据的内容审核、《法案》如何界定其与《人工智能法案》的监管边界，都是欧盟执法层面需要认真思考的问题。

本版编辑 周明阳 王一伊 美编 倪梦婷

南昌海关

精准高效服务 为企业保驾护航

在赣西小城江西省新余市，有这么一家企业。它从一家名不见经传的乡镇企业迅速成长为中国锂电行业“A+H”上市公司；从一间破旧的氯化锂工厂，快速发展为全球领先的锂生态企业，它就是江西赣锋锂业集团股份有限公司（以下简称赣锋锂业），成为了民营企业快速发展的典范。

赣锋锂业成立于2000年3月，专业从事锂产品深加工，业务贯穿“锂资源开发、锂盐深加工、锂金属冶炼、锂电池制造及回收”全产业链。产品涵盖金属锂、碳酸锂、氢氧化锂、锂电池、正丁基锂等5大类60多种，是国内外众多知名新能源汽车与锂电材料企业的供应商。

赣锋锂业的快速发展，是企业长期实施“走出去”发展战略的结果。多年来，企业以“国际化视野”全球布局，掌握一批优质锂矿资源，锂资源储量全球领先，产品远销日本、韩国、美国、法国、德国、加拿大、印度等30多个国家，2023年进出口额近300亿元，其中氢氧化锂出口量居全国领先。作为外向型企业，企业的快速发展与南昌海关等单位的大力支持密不可分。

南昌海关始终强化营商环境，秉承“关‘助’发展”服务理念，坚持深入企业一线调研，通过送政策、破难题、创新模式等举措，为赣锋锂业“出海”保驾护航。

送政策上门

赣锋锂业的原材料主要是来自澳大利亚的锂辉石精矿，每年的进出口量超过100万吨，而且生产产品30%以上出口。因此，进出口货物通关速度直接影响企业交货周期。

南昌海关主要负责人在调研时了解到该情况后，向企业宣讲海关AEO认证、介绍AEO认证申请条件以及优惠政策，并要求有关职能部门和所属新余海关成立专班，采取“一对一”服务，专赴赣锋锂业手把手辅导，直到企业成功获取AEO证书，整个申报过程便捷、高效。

通过AEO认证后，企业货物进出口通关时间明显缩短，大幅降低了企业时间与资金成本，保证了交货期，提升了产品出口的竞争力。

2023年企业氢氧化锂出口量约3万吨，

主要出口日韩等“RCEP”成员国。南昌海关所属新余海关敏锐地意识到，赣锋锂业可享受“RCEP”经核准出口商待遇，能够大幅提高原产地签发效率。新余海关安排相关业务人员详细讲解该政策，并全程辅导企业申报，最终赣锋锂业率先成为江西省锂电产业“RCEP”经核准出口商。

此后，企业在货物出口时无需再逐票向海关申领原产地证书，而是能随时自主出具效力等同的原产地声明，有效降低企业通关的经济成本，提高通关效率，进一步缩短了产品周转周期，提升了企业的出货效率与竞争力。

破外贸难题

在过去一段时间内，危化品出口运输一度存在船期紧张、运输不畅、通关效率无法保证等问题，企业产品难以运至国外，多家客户的产品交付可能逾期，企业面临被客户索赔风险。

南昌海关所属新余海关急企业之所急，为企业出谋划策，建议企业充分运用

属地报关的便捷优势，并安排专人对接口岸，全程跟踪每一票出口业务通关，协调解决出口货物运输、报关等过程存在的问题，确保出口产品顺利交货，化解了企业的违约风险。

为了进一步减少危化证申报工作量，针对赣锋锂业出口的每批产品的包装、品种、组份等均相同的特点，南昌海关指导所属新余海关创造性地实行了“预约+检验批查检”组合措施。企业可以根据发货计划提出查检预约，同时，将同一包装形式的多批次产品合并成一个“检验批”申请危包证，有效地提升了出口产品放行速度。

在当时全球范围内跨国运输阻碍重重、诸多企业延迟交付的情况下，赣锋锂业保障了每批产品顺利交货，大大地提升了企业市场声誉，为增强海外客户信赖度奠定了坚实基础。

创新运输模式

2023年底，赣锋锂业从阿根廷进口20余个集装箱共计480吨锂化合物产品。按照传

统模式，此批货物将通过长江船运至九江城西港码头，卸船后由卡车运到指定堆场，再经陆路运输至新余工厂，环节较多，成本较高。

南昌海关所属新余海关了解情况后，针对货物类型单一、企业信用等级较高等特点，对企业采用了“船边直提”模式，即企业直接从集装箱船舶上卸装货物至运输车辆，免去集装箱在港区由堆存与多次装卸环节产生的滞港费、滞仓费。该模式为企业提供了更加丰富、便利的物流选择，进口原料无需在港口停留，提货时间由原来的2—3天缩短至半小时，大幅提升了物流效率，降低了企业的物流成本。

多年来，南昌海关结合企业的实际需求，积极落实便捷通关、优质服务、税收优惠等政策和措施，帮助企业用好、用足、用活各项海关优惠政策，为企业“出海”保驾护航，增强了企业开拓海外市场的底气，为企业高质量发展贡献了坚实力量。

(数据来源：南昌海关、江西赣锋锂业集团股份有限公司)

· 广告