

受電商亞馬遜「封號」影響，內地跨境電商出口遭遇重大衝擊，據悉目前被封號的內地跨境電商出口賣家高達5萬家，企業損失超過1,000億元（人民幣，下同）。作為跨境電商出口之都的深圳出現企業破產、資金鏈斷裂等情況，為了扶持企業穩定出口，深圳市日前出台新政，鼓勵企業做獨立站，政府對符合申請條件的獨立站項目通過審核後，擇優進行資助，每個項目費用為200萬元。

●圖/文：香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

亞馬遜封內地5萬賬號 企業料損失逾千億

深圳倡電商自建獨立站 每個項目資助二百萬

香港文匯報記者日前赴「深圳跨境電商重要基地」之稱的坂田，多個跨境電商產業園業務沒有以往的紅火。有的企業因賬號被封，導致大量貨物不能出口，欠供應商許多貨款不能支付；有的商家因封號不能營業，辦公室只得關門歇業，許多樓層顯得冷冷清清。

深圳是全國「跨境電商之都」，今年上半年，深圳海關監管跨境電商貨物貨值便超過千億元，已超去年全年總量，繼續領跑全國。

賣家涉嫌違規刷單評論

亞馬遜大量封閉內地出口跨境電商賬號的理由是，賣家刷單、刷評論違反了平台交易規則。儘管刷單、刷評論這一現象在內地時有發生，但是今年以來亞馬遜展開嚴厲打擊，大量內地賣家賬號被封和資金受到凍結。受此影響，深圳眾多跨境出口企業深受衝擊，包括頭部跨境電商出口企業環球易購、有棵樹、傲基等業務大降，環球易購更因封號和資金凍結等因素影響，導致資金鏈斷裂，在今年6月已經申請破產，其拖欠貨款的供應商高達3,000多家，總金額達到4.5億元，並且還拖欠了物流公司幾億元，總

體債務近7億元。頭部企業被封 資金鏈斷裂 位於華南城的知名跨境電商有棵樹也因涉嫌違反亞馬遜平台規則，約340個線上商舖被封，1.3億元的資金被凍結。正處於上市輔導階段的傲基亞馬遜美國站、英國站、歐洲站賬號被關閉。近日，通拓科技被禁關閉店舖數共計54個，涉嫌凍結資金超過4,100萬元。

據深圳市跨境電子商務協會日前統計數據顯示，在過去的兩個多月時間，亞馬遜平台上被封店的內地賣家超過5萬家，並且以頭部賣家為主，已造成行業損失金額預估逾千億元。對此，深圳市跨境電子商務協會執行會長王馨表示，儘管有部分企業違反亞馬遜平台規則，確實應該承擔相關責任，但是超個5萬家被封的內地賣家也的確存在大量被「誤封」的現象。亞馬遜基於自身平台規則封殺內地賣家，規則本身是否公平、清晰，執行規則時有無選擇性執法，以此打壓中國品牌等，這一問題無疑值得關注。

深圳市商務局近日發布了《關於組織召開有關跨境電商企業座談會的通知》，根據廣東省領導批示要求，省商務廳調研組一行赴深圳市調研跨境



●坂田有跨境電商受到封號影響，只得關門歇業。



●坂田一跨境電商企業受亞馬遜封號影響，許多貨物無法出口，只得堆積在倉庫。

●坂田一電商產業園受封號影響火氣冷清。

部分遭亞馬遜封停賬號的重要企業

環球易購	6月申請破產，拖欠貨款的供應商高達3,000多家，總金額達到4.5億元，債務近7億元。
有棵樹	約340個線上商舖被封，1.3億元的資金被凍結。
傲基	亞馬遜美國站、英國站、歐洲站賬號被關閉。
通拓科技	被禁關閉店舖數共54個，涉嫌凍結資金超過4,100萬元。
深圳市跨境電子商務協會	過去兩個多月，被封店的內地賣家超過5萬個，造成損失金額預估逾千億元。

註：貨幣單位為人民幣

整理：香港文匯報記者 李昌鴻

電商企業受近期亞馬遜「封店」事件影響的詳細情況，以研究制定相關解決措施，為省領導提供決策參考，助力受影響跨境電商企業走出困境，實現持續健康快速發展。該座談會已於上周五（13日）舉行，邀請了深圳一些跨境電商企業代表參加。

推新政助掌出口主導權

為了支持跨境電商企業應對困境，深圳市政府日前出台了一份《鼓勵企業通過獨立站開展跨境電子商務單個項目擇優資助200萬》的通知，鼓勵支持有條件的企業通過應用獨立站開展跨境電子商務業務，對發展成效較

好的獨立站項目予以資助，申報時間為8月13日至25日。對符合申請條件的獨立站項目進行專家評審與專項審計，擇優進行資助，每個項目給予200萬元資助。國務院辦公廳最近也出台了《關於加快發展外貿新業態新模式的意見》，重點提到「鼓勵外貿企業自建獨立站，支持專業建站平台優化提升服務能力。」

業內人士稱，從國家和深圳市政策可以看到，政府有意通過政策扶持引導賣家自建獨立站進行品牌出海，掌握跨境出口主導權，不能過度依賴亞馬遜平台，從而可以免受受平台規則對外貿出口的衝擊。

港商遭拖欠運費過百萬

受跨境電商賬戶被亞馬遜封掉的影響，華南物流業也遭受衝擊，許多企業被拖欠物流服務費，少則幾十萬元（人民幣下同），多則上百萬元。一些港企也受困其中，只得與賣家協商達成分期付款協議，以維護穩定的合作關係。

香港物流商會副主席、東捷運通集團董事長黃鵬表示，由於公司服務的一些跨境電商賣家，將其產品空運到國外，這些商品大多銷往歐美，包括小家電、電子、零件、玩具、服裝、飾品等，因一些賣家被亞馬遜封閉賬戶，並且凍結資金，因此，許多物流公司被賣家拖欠運費，自己公司近幾個月以來，也遇到五、六個賣家拖欠費用，累計運費超過100萬元。

協商分期還款

談到為何被拖欠這麼多運費時，黃鵬稱，一些優質客戶採取是一周至一個月結算模式，此次封號事件就導致自己墊付了許多運費不能及時收回。

為此，他找了那些欠款的賣家，通過協商後同意分期付款，公司也答應了。他明白如果逼太緊可能導致對方資金鏈緊張，也不利於以後的合作。對於賣家拒不付運費的，公司則會拿起法律手段來捍衛，不過令他幸運的是，目前還沒有賣家抵賴不給的。

對於深圳物流行業受到亞馬遜封號影響，黃鵬稱，深圳服務跨境電商出口企業有數百家，被賣家拖欠的少則數十萬元，多則上百萬元，有的大型

物流商更被拖欠上千萬元，如果按平均每家被拖欠100萬元計算，這一金額至少達到數億元。現在許多物流企業為了應對新出現封號問題，都要求現結，以前的月結少了很多，因為資金安全對物流企業十分重要，否則將影響自身運營。



●黃鵬

阿里國際站上半年交易額倍增

對於亞馬遜封停大量內地賣家賬號，阿里國際站不予評論。不過，阿里集團副總裁、國際站總經理張闊表示，今年以來平台業務持續大增，阿里國際站最新一期的「新外貿指數」，顯示今年上半年該平台交易額同比增長111%。有業內人士表示，有一些被亞馬遜封停賬號的賣家，轉而加入阿里國際站，因為這也至少是一條活路，總比等死強，而自己建獨立站投入大耗時長風險高。

跨境電商紅利期仍將繼續

對於跨境電商發展前景，張闊稱，中國外貿不但在保持恢復性增長，還在走向一個更強的方向：中國供給的全球競爭力日趨強勁，阿里國際站平台上的商家基本都賺到錢。今年自己曾花了一個月去走訪各個大區的商家，發現不少商家的增長率都遠超平台交易額的增長。

他認為，跨境電商的紅利期仍將繼續，還需要兩至三年來消化。海外消費分級為中國製造帶來品牌出海機會，這次新冠疫情在全球造成了史無前例的兩極分化，發達國家的居民開始追求低價高質的品牌，內地高性價比商品成為他們很好的選擇，這給內地的優質商品，帶來千載難逢的品牌出海窗口期。當下正處於紅利期，因此更需要企業堅持長期主義，要有對於高質量增長的堅持，真正讓有差異性的服務和產品，成為出口企業的長期壁壘。

張闊表示，阿里國際站將對商家進行分層，用三大計劃幫商家打造差異化的競爭優勢，實現品牌化發展，包括對大量新加入到國際站或剛做跨境電商的商家，推出「數字化出海4.0」計劃，打造外貿「0門檻」的服務體系；對在國際站上已有一定服務、營銷能力的商家，推出「1+N的新鐵軍服務」計劃，幫助其在更多垂直的場景裏提升競爭力；對頭部的、已具有一定國內品牌知名度的商家，推出「超級工廠牌」計劃，幫助其建立快速營銷品牌的陣地。



●深圳坂田偉通電子在亞馬遜銷售電子產品，業務正常運營未受封號影響。



疫情緩和 舞會禮服訪問量增12倍

阿里集團副總裁、國際站總經理張闊還向記者提供一些有趣的數據，也許對商家開拓商機有啟示。今年上半年，隨着疫情的逐步緩解，全球經濟持續復甦，在國際站平台，今年上半年，晚禮服的日均訪問量同比去年增長200%，舞會禮服同比增長1,212%；旅行箱的日均訪問量同比增長213%；建築工程領域方面，土方機械日均訪問量同比增長151%，混凝土機械增長65%。其中建築板材一項，美國和加拿大的日均訪問量同比增長了4,800%。

碳減排成為全球大趨勢，外貿數據顯示，今年上半年綠色低碳相關商品需求增長迅速，帶動內地產業帶出海。在國際站，光伏、鋰電池、新能源車及配件、可降解包裝材料及餐具的日均訪問量持續上升。其中太陽能產品同比增長50%，廣州、昆明、江蘇南通、深圳、佛山產業帶出口商品數增加了1至3倍。江蘇一家新能源科技公司的負責人梁登欽告訴記者，該公司太陽能路燈出口額破億元，訂單九成以上來自線上，通過國際站銷往全球126個國家和地區。

專家建言

出口賣家需合規經營

對於亞馬遜封停大量內地賣家賬號，深圳長期從事電商研究的專家李忠源表示，一些賣家刷單、刷評、索要評論等，都是亞馬遜嚴令禁止的。亞馬遜整頓市場是好事，將令市場更加規範，也會大浪淘沙。這對大量合規經營的賣家無疑是利好，自然非常歡迎這種清理行動。市場規範後，商家賺錢靠真本事，這樣更好。

他認為，企業自建電商平台是個長期的過程，投入大風險大，長遠來看多元競爭也是好事，亞馬遜一家獨大也不好。深圳市政府支持企業建獨立平台，無疑是大的利好，希望能落實到位，最好可以長期支持，因為電商平台需要時間成長。

對於一些封停賬號的賣家，李忠源表示，一些上市公司倒不了，因為會有資本和政府的介入，但中小型賣家可能倒閉。他們只得轉型、

換平台，重新註冊賬號合規經營，方法還是有很多的。

香港文匯報記者採訪多家在亞馬遜平台銷售的賣家，他們均表示，因合規經營，公司賬號正常運營，從事五金工具銷售的楊洋告訴記者，公司銷售人員遵守亞馬遜的規則，業務並沒有受到影響。去年公司在亞馬遜銷售額達250多萬美元，今年預計將大幅增長一倍，至600萬美元。

記者在坂田一電商園採訪一家賣家時，其業務員吳小姐稱，他們在亞馬遜上銷售的電子產品，一年有數百萬美元，因為合規經營，所以業務正常運營。還有一家電商企業業務員表示，他們是阿里國際站賣家，銷售智能顯示屏的，業務增長不俗，因合規經營，並沒有出現亞馬遜賣家封號事件。



●張闊