**跨境电商政策解读**

Mark：尊敬的各位领导、以及现场的各位来宾，大家下午好，

跨境电商全球最大的社群B2C的创始人Mark来到这里很开心，今天能够遇到很熟悉的朋友，比如说我们深圳跨境电商协会的王会长，还遇到了环球易购的，还有现场的各位朋友，我可能刚刚还没有看到，但是我相信现场的各位朋友应该都认识我，还有陈总坐在那里深情地望着我。

其实跨境电商走到今天发展了几年的时间，我本人也将跨境电商这个行业，实际上有4年的时间，我一直说自己是一个跨境电商行业的新兵，这一次张主任给我一个任务，我只能说是任务，让我来分享一下跨境电商国家的政策会有哪些，对我们这个行业有哪些影响。今天我的主题是跨境电商从无序走向合规，这几年我亲历了跨境电商从一个灰色的产业链走在努力的走向合规，走向有税的新兴发展行业。跨境电商这个行业目前来说最大的顺应的国家政策就是“一带一路”政策，我觉得中国的跨境电商从业者，在今天从事着这个行业最大最大的红利就是我们国家推行一带一路的政策，今天我们跨境电商所有的小伙伴，原来无论是你通过邮政的渠道把中国所有产品通过小包发向全世界，还是在这几年的过程中大家开始慢慢的使用快递，慢慢的使用空运，慢慢的使用海运去运输自己的产品运向全世界这个过程，都是因为一带一路的政策正在推进整个外贸行业的发展。

跨境电商这个行业之所以得到快速的发展，在我的认为里面是因为跨境电商它极大地提升了我们传统的贸易的效率，而并不是说我们这个行业颠覆了传统的外贸，而是在传统的外贸基础上我们运用了很多现代化的技术手段去提升了我们整个行业运营的效率。

在这么一个大好的时代背景和环境基础下，全球的跨境电商到底有多大呢？

我们先看看中国的跨境电商从业者他们所面向的市场。2019年主要的跨境电商预期达到5350亿美元，英国1430亿美元，日本1340亿美元，德国660亿美元，印度680亿美元。接下来竟然是韩国有540亿美元的电商市场，另外就是中东地区415亿美元，俄罗斯350亿，巴西300亿，澳大利亚260亿，西班牙230亿。在整个全球的电商市场里面这一组组的数据给我们展示出来的中国跨境电商走向世界的机会。我们很多跨境电商的从业者总是认为美国是最大的市场，但是最近美国和我们的贸易战起来会不会会影响了很多呢？其实这里面有一个政策，美国在去年颁布的一个政策，对于国外的贸易者进入美国市场他的征税是从800美金以上征税的，也就是说800美金以下的产品是可以很进入到美国的市场上。800美金接近5000元人民币，我们很多的产品可以没有任何障碍进入到美国市场。跨境电商大家做的都是小众的贸易，没有任何的问题的，特朗普在和中国做贸易的争论我们觉得还是有大量的机会，5300亿，50亿每年的生产机会。

大家看到印度实际上和德国这两个市场是我们跨境电商的卖家和从业者不太关注的两个市场，最近德国税局采取了强硬的措施，对我们中国的卖家进行了一轮“血洗”，游戏是ebay和亚马逊。印度这个国家呢？我本人在印度工作了两年的时间，印度这个市场是对国外的零售企业进行封闭的市场。我们中国企业如何进入到印度的市场去做跨境电商的零售业务呢？这里面也有一些技巧。我们实际接近有100个企业基本上都已经进入印度市场，在开始做一些示范性的运营，他们开始在印度注册公司，还有IPTeam平台的销售。但是大家可以看到中东市场和西班牙以及意大利市场其实都是非常大规模的。上个月月底我去了印尼去参观整个虾皮（谐音）公司运营的情况。虾皮这家公司跨境电商的团队已经有500人的规模了，在印尼的市场有130亿美元的市场，这个市场是非常庞大的。虾皮公司定下了自己2018年的目标，比2017年翻五翻。虾皮在2017年实现了42亿美金的销售额，整个虾皮的平台它专注于东南亚市场。

回过头来再看看我们中国的市场有多大？中国的市场实际上是一个用万亿美元，这就给我们所有的跨境电商的从业者带来了极大的信心。我们从事跨境进口的同仁们一直感受不到非常蓬勃发展的这样一个行业净化，但是一万亿的市场尤其是今年春节过完之后，大量的跨境电商从业者又跑过来跟我沟通，说今年2018年是否跨境进口可以做，但是也有一些朋友跟我说跨境进口现在正式时机，因为中国这几年的国内的淘宝、京东、天猫以及唯品会他们生活在水深火热当中，他们急需的找到调整策略，所以我们看到国家又释放出新的信号。

那就是在前几天李克强总理主持的国务院常务会议上，他讲到了一点，就是关于癌症药。我们大家知道癌症药在中国消费是非常贵的，里面明确的提到了研究并利用跨境电商渠道，多措并举消除…，讲到这里我就兴奋了，我当年在印度工作的时候，我回国时候，有的亲戚满含泪水的跟我说，能不能帮我带点药回来，他说带一些肺癌或者是肝癌靶向性的药物。我说在国内买就好了吗？，当时我在印度买的一瓶是国内剂量的2倍，在印度买500多人民币，在国内5万，医生开出来是5万人民币，有多少人能吃得起这个药。当时这些得了癌症的患者，他们的生命有时候只有短短的几个月的时间，在前年的时候我最亲的舅舅因为肝癌去世的，在这个上面实际上非常有效的这种癌症药是可以给到我们中国的大量的癌症患者延缓他们生命的时长的，有时候三个月，有时候半年，有时候发生奇迹，如果治疗及时的话他可以幸存下来。今天李克强总理召开了会议，只是释放了这个信号，开放癌症药的进口，这里提出了是0关税。我也不知道癌症药就是那么贵，我有时候就带一两瓶回来，我也不敢带多。但是今天国家释放这样的信号更多的是关注民生的问题，而且释放巨大的信号，对于进口这一块是不是会逐渐的开放，给到我们做跨境进口的同仁们很大的信心。同时最近释放的海南岛要构建我们中国的自由贸易港，这样一个政策开放会给我们整个跨境电商的贸易带来非常大非常大的政策的鼓舞。

我们再看一看深圳，深圳是跨境之都，我一直在讲深圳是跨境之都，为什么？因为中国60%的跨境电商都集中在深圳，尤其是出口的，我这个数据不是特别准确，我把我自己身边的朋友，我所熟知的这群人，因为我目前我们医学会的总的粉丝群里接近65万，这65万人销售和年销售额超过1个亿的有2000多家，所以说我保守的估计深圳的跨境电商应该是超过8000亿人民币的规模，这样的一个整体的规模我们深圳，大深圳应该是当之无愧的跨境之都，在这个热土上我们有大量的跨境电商的协会、组织在推动着这个行业的发展，我觉得大家对于深圳的跨境电商的发展都是功不可没的。

从以前跨境电商是无税监管的状态，到目前变成用税监管。从第一个在国内通过并购上市的，以及早前通过海外包括香港去实现上市，今天的跨境电商已经慢慢正规化发展，我们说最重要的一点就是合规。在2015年时候大量的投资机构，全中国的所有投资机构都和我们鹰熊会合作过，让我帮他们找标的去投资，一年下来我推进了260家公司给不同的投资机构，最后成功了一家，这一家叫海通村（谐音），其他的都没有成功，最后忙活了一年什么都没有剩下。我最后给自己做一个总结，忙活了一年什么都没有剩下，为什么？不合规，这些企业的税务、财务全部都不合规。今年中国跨境电商的企业99%的不合规，但是今天由我们众信这样的机构产生，有更多的跨境电商的企业走向资本市场，这个比例会越来越正规。同时，由于海外的这些国家已经非常的重视税这一块，包括欧洲的VAP，包括美国的电商税，包括澳大利亚的GST，以及印尼的销售税。最近我们中国有一个很神奇的企业是做SOD（谐音）业务，可以让一个国家的海关机构重点的监管某一项业务，这就是我们中国跨境电商的力量。当然我们中国的跨境电商力量已经让整个欧洲的税务体系忙得不宜乐乎，监管我们跨境电商的企业，我们中国的跨境电商浮在水面上的有多少。跨境电商管理的流程，财务管理、成本管理、产品管理、品牌管理。以前我问跨境电商公司都做了几个亿的规模了，你们公司的财务能不能跟我对接一下，你们公司有没有财务，他说财务是我老婆管的。

刚刚我有提到跨境电商品牌管理是没有的，中国跨境电商第一家上市公司，今天请到了一个品牌总监去管理整个公司的品牌形象，这是走在了这个行业的第一步，因为我本身是创维集团，所以说对跨境电商的品牌管理是非常重要的。

中国的直发和全球的布局。全球的跨境电商合规性经济的落脚，中国只花了一直是中国跨境电商采用的最简单的方法，中国的跨境电商都是运用的的漏洞。最近特朗普要求取消掉邮政补贴。

我做这些分享实际上是想带给大家一个思考，同时也是对我自己的思考，到底我们在做合规的时候，跨境电商做合规给自己什么样的回报？实际上一旦合规的话，举个例子，我们全球易购，从几年的规模迅速扩张到超过100亿的规模，其他的迅速的进入到资本市场，迅速的进入到自己企业的管制，企业的业绩达到了一个量的飞跃，未来中国的跨境电商会诞生千千百百的这样的企业，而这些企业在深圳，同时一旦合规了以后就会有税务的合规，会给大家贡献非常丰厚的税收的效益。同时我们中国企业可以正常的去做退税，跨境电商一旦合规了之后，出口退税会给国际跨境电商带来统计，同时可以做到资本的介入，这样的一些非常优厚的回报，为什么不可以促进我们跨境电商做得更好呢？这是第一个思考。

简单介绍一下鹰熊做的事情，我们集中精力做印度的市场，我们希望中国的跨境电商协会帮助我们打开印度的也是千亿的市场的大门。鹰熊开放、分享、共赢，同时我们在打造全球跨境电商的商业平台，我们会构建一个非常完整的生态，为跨境电商的所有的企业提供相关联的服务，这是我们的一个梦想。

今天在座的各位未来有可能会和我们发生合作，我们这个平台是开放的平台，是供所有人使用的平台。我的演讲就到这里，谢谢大家。