

实探深圳跨境电商产业：从“野蛮生长”到“蔚然成林”



证券时报记者 唐维

如果深圳龙岗自认在跨境电商产业排第二，可能没有谁敢排第一。有数据为证：龙岗集聚了3600余家跨境电商企业，包括傲基科技、赛维时代、通拓科技、有棵树、蓝思网络、泽汇等头部企业；跨境电商大本营的广东省有11家省级跨境电商企业，龙岗占5家；广东省共有3家“龙头型”跨境电商企业，龙岗占2家；广东省唯一的“引领型”跨境电商产业园，在龙岗……

中国跨境电商看深圳，深圳跨境电商看龙岗，一个充满生命力的产业，正为经济发展注入更多可能。“跨境电商大幅降低国际贸易专业化门槛，使一大批不会做、做不起、不能做的中小微企业经营主体成为新型贸易的经营者。去年，在跨境电商综试区线上综合服务平台备案的企业已经超过3万家。”深圳市跨境电商电子商务协会执行会长王馨表示，跨境电商的蓬勃兴起，对于我国推动民营经济高质量发展和实现产业结构转型优化意义重大。

经济新动能：跨境电商+产业带

龙岗与跨境电商的缘分，始于20多年前一个个华强北的小老板，在经历早期跨境电商“野蛮生长”的阶段后，考虑到资金预算、场地大小、交通便利等条件，众多小老板纷纷离开华强北，选择了龙岗区更具性价比的坂田街道和平湖街道，作为新发展地。随后“华南城四少”、“坂田五虎”相继崛起，华强北草根逆袭的财富故事激荡着跨境电商创业者的心，也让龙岗成为跨境电商人心目中的创业天堂。

位于平湖的深圳华南城在2012年成立电商产业园，稳稳接住了这波跨境电商产业向龙岗转移的红利，当时深圳罗湖福田的租金达到了100元左右/平方米，而华南城面向跨境电商企业招商的租金仅为20元左右/平方米，再加上整个园区面积多达32万平方米，各种配套十分齐全，一时成为企业争相入驻的场所。目前深圳华南城有入驻电商企业280家，年销售总额超400亿元。

这里见证了创业者的吃苦耐劳、勇于拼搏和快速发展之旅。据华南城电商产业联盟副秘书长刘翠国说，早年跨境电商企业的发展非常迅速，“很多就是在我们这租一个很小的档口，一开始3亿-5亿的销售，结果第二年就翻番了，从5亿变成了10亿，第三年又翻了一番变成20亿……我们就看着它每年都是翻倍的这种趋势，太惊人了。”

以服务跨境电商卖家为核心，龙岗迅速催生出多个行业细分领域，例如跨境物流、跨境支付、海外仓储、海外法律咨询、知识产权服务等，各类服务商都在迅速布局，在本领域内为卖家提供更优质的服务。行业内自发性的良性竞争，使得优质企业快速迭代，催生出不同领域内多个头部企业，如销售领域有傲基、赛维、有棵树、通拓等；跨境物流领域有纵腾集团等。

时至今日，龙岗集聚了3600余家跨境电商企业。龙岗区提供了跨境电商企业发展壮大的土壤，而如今，强大的跨境电商产业又为龙岗区的发展提供新动能。作为深圳的工业大区，龙岗拥有工业制造业企业超过2万家，连续多年蝉联全国工业百强区榜首，制造业基础雄厚。如果将这两者结合，会产生怎样的化学反应？

今年下半年以来，龙岗区工信局

组织了数场“跨境电商+制造业”对接跨境电商龙头企业主题交流活动，将区内跨境电商龙头企业与制造企业的负责人圆桌相聚，谈需求促合作。正是通过这种活动，同样位于龙岗区的智能控制器巨头贝仕达克和跨境电商龙头企业傲基科技，签下了1000万的大单。“我们希望可以与更多优质的供应链对接。”傲基科技副总经理孙巍表示，跨境电商的发展离不开优质的供应，以交流活动为契机，希望找到更多更优质的制造供应。

龙岗区工信局相关负责人表示，“我们非常愿意举办这样的活动，因为既帮到跨境电商卖家找到优质货源，也帮制造企业拿下订单，带动制造业企业品牌乘风破浪扬帆出海。”

出海新风向：品牌+数字化

龙岗的跨境电商人以敏锐著称。“我们刚听到海外直播电商这个词，去龙岗企业调研的时候，对方说我们已经做了很久了。”华北某市一位商务局工作人员表示。

在历史上，龙岗的跨境电商产业也不是没有经历过风浪，2021年亚马逊史上最严厉的“封号潮”，行业损失超千亿美元，龙岗的头部卖家们损失几千万、几亿者不在少数。杀不死我的终将使我更强大，在这场风浪中挺过来的企业，更加注重合规、可持续，发展的步伐也愈加稳健。“我们发现，跨境电商企业解决问题的能力很强，整个行业一直处于不断更新、不断升级的一种状态。”龙岗区一名政府工作人员表示。

而眼下，跨境电商行业又一次站在了转型升级的十字路口。“欧美B端出口受阻、全托管去中间化加速及行业进入规范发展2.0时代的大背景下，未来跨境电商企业唯有特别重视整个产品全产业链打造、走‘工贸一体化’品牌之路才能够胜出。”王馨表示。

“今年我们投入了很多资金进行新品研发，为公司未来的可持续增长作准备，公司一直以来都高度重视研发、品牌和供应链打造。”赛维时代董秘艾帆向记者表示。

今年刚刚登陆创业板的赛维时代，作为土生土长的龙岗企业，早早洞察跨境电商行业的趋势变化。根据招股书，过去3年，赛维时代孵化的自有品牌中，有21个品牌营业收入过亿，且多个品牌的多款产品均处于亚马逊最畅销的细分品类前五，成功的背后，是企业对于全产业链的精耕细作。

“可能很多人无法理解，在海外做服装生意，尺码会是一个非常大的技术壁垒。我们刚开始做品牌的时候，退货率非常高，为什么呢？因为我们

还是遵从国内的小码、中码、大码、加大码来进行生产。但在美国市场，种族非常多元，人种体型也多样，比如与亚洲人同样身高肩宽的非洲人，他的臀围与亚洲人差异很大，如果我们按照国内的尺码来生产衣服，客户穿上就会不合身，自然会产生退货。”艾帆表示。

为此，赛维时代花费了很大精力来开发ERP系统，经过两三年的时间，搭建出超16000款款式的版型数据库，从而大大提升设计效率及消费者满意度。“目前在亚马逊平台，我们应该属于退货率最低的商家行列。”艾帆说道。这只是赛维时代运用技术研发推动业务发展的一个缩影。目前，赛维时代自研IT平台已实现产品研发、生产及采购、仓储物流、市场营销与推广等各环节全链路数字化管理。作为一家跨境电商企业，赛维时代的IT人员达到了200人左右。

正是有了这些提前布局，在如今众多跨境电商卖家深感竞争太激烈、太“卷”之时，艾帆却笑笑说：“我们还挺好。”

借助信息系统、人工智能等实现精细化转型，提升竞争力打造品牌，正是众多龙岗跨境电商企业的选择。立志成为跨境电商界“华为”的华凯易佰财报显示，截至2023年6月30日，子公司易佰网络专门从事系统设计和数据算法研究的技术研发团队共268人，占公司总人数的10.30%。

一手碰技术，一手造品牌。华凯易佰表示，今年上半年，公司泛品业务在售产品SKU超过95万款，泛品业务总体呈现低客单价、品牌辨识度不高的特点，销售客单价为103.53元。相对于泛品业务，精品业务销售SKU数量较少，销售客单价较高。报告期内，公司精品业务在售SKU数量为376个，销售客单价为441.13元。

迎接新时代：挑战+机遇

如果说，早期的跨境电商企业，选择龙岗主要是基于对成本的优势，那么现在的龙岗，对于跨境电商产业的

吸引力显然不止于此。“在产业集聚的影响下，龙岗区已拥有能够推动行业升级的能力。”上述龙岗区工信局相关负责人表示。

龙岗区从政策支撑、服务体系、空间保障等方面持续发力。在支持跨境电商新赛道方面，龙岗区出台各类扶持政策，积极培育跨境电商独立站项目。今年3月31日，“深圳市跨境电商综合服务创新中心”落地龙岗，其中，深圳华为云跨境电商平台提供一站式简单便捷、智能高效、安全合规的独立站产品和服务，聚合跨境电商上下游企业的核心能力，构建跨境电商生态圈，针对不同类型的卖家，定制“独立站+专业服务”套餐包，助力企业出海精细化运营和品牌快速增长。“我们积极依托华为云独立站项目，并通过深圳市跨境电商创新服务中心，为传统制造业、传统工贸企业赋能。”上述工信局负责人表示。

在龙岗区平湖街道禾花社区，正在建设当中的平湖跨境电商产业园，则是进一步加强产业集聚的抓手之一。该项目总用地面积4.25万平方米，容积率4.6，属于深圳市优质产业空间试点项目，预计将于2025年建成，建成后将通过“总成本+微利”的优惠价格，面向跨境电商相关企业出售产权优质产业空间，打造成为深圳跨境电商总部基地，形成跨境电商总部集聚、产业链集聚及高端资源集聚优势。



跨境电商从业者信心满满。近年来，从国务院到各地政府，一系列推动跨境电商发展的政策接连落地。海关总署数据显示，今年1-6月，我国跨境电商进出口总额达1.1万亿元，同比增长16%。跨境电商正成为拉动外贸增长的新引擎。

当然，摆在跨境电商从业者面前的困难也仍然不少。在深圳华南城1号广场，一位正在打包的卖家向记者说道，“国际经济局势复杂，行业竞争日趋激烈，小额包裹免稅可能被取消，但这些都并非我要操心的，我只关注眼下有哪些方法可以帮助我做好产品与成交。”

这是龙岗跨境电商人的一个缩影，不骄不躁，脚踏实地，沉下心来雕琢产品，埋下头来做好口碑，这或许就是产业始终保持蓬勃发展的原因。

减持新规落地满月 约百家公司股东终止减持

证券时报记者 王军

今年8月27日，证监会发布了进一步规范股份减持行为相关规定，上市公司存在破发、破净情形，或者最近三年未进行现金分红、累计现金分红金额低于最近三年年均净利润30%的，控股股东、实际控制人不得通过二级市场减持本公司股份。

此次公布的减持新规最鲜明的特点在于将控股股东和实控人减持条件和上市公司分红及股价挂钩。减持新规的底层逻辑就是只有把公司经营好，控股股东或实际控制人才有资格进行减持，某种意义上是建立了控股股东或实控人减持行为的激励约束机制，也更大程度保证控股股东、实际控制人与中小股东利益的一致性。

如今，减持新规已发布一个月，政策效果如何，哪些减持行为受到遏制？有没有新的“花式”减持行为？

新规满月效果明显

减持新规实施已满一个月，上市公司重要股东（包括控股股东、实际控制人、大股东、董监高等）减持规模明显下降。据Wind数据统计，8月27日至9月26日，上市公司重要股东参考减持市值约为126.71亿元，环比7月27日至8月26日的336.04亿元减少62.29%。

上市公司重要减持规模缩减，减持新规效果立竿见影。据Wind数据统计，8月27日至9月26日，上市公司重要股东净减持规模为73.05亿元，相比7月27日至8月26日的297.66亿元明显缩减。

减持新规针对的主要是控股股东和实控人的减持行为，新规发布后，上市公司第一大股东减持金额明显下降。据Wind数据统计，上市公司第一大股东7月27日至8月26日期间减持参考市值约为42.73亿元，而8月27日至9月26日，上市公司第一大股东减持金额缩减至20.58亿元。

上市公司重要股东减持金额下降，主要因为减持新规从破发、破净、分红等维度，给上市公司控股股东和实控人减持戴上“紧箍咒”，多家上市公司控股股东、实际控制人主动对照新规要求，终止减持计划，也有部分公司董监高出于稳定市场预期等意图，主动终止减持计划，或承诺在一定期限内不减持等。

据Wind数据统计，从破发角度看，两市有820家上市公司控股股东和实控人减持受限；从破净角度看，有364家；从分红不达标角度看，有1292家。

“减持新规实施满月，A股上市公司重要股东减持金额明显减少，这在一定程度上表明减持新规产生了一定的效果。”黑崎资本首席投资执行官陈兴文向证券时报记者表示，减持新规的目的是为了维护市场稳定，防止减持行为对股价造成过大冲击。减持新规的实施使得重要股东减持行为受到限制，减持规模明显减少，有助于减小市场的不确定性和风险，维护了投资者的合法权益。

约百家公司股东终止减持

减持新规发布后，多家上市公司

（上接A1版）

值得注意的是，根据《通知》，倘若违反减持新规，沪深交易所可根据其规则采取自律措施，包括自律监管措施、纪律处分、限制交易等。证监会可根据《证券法》《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》给予行政处罚或者采取监管措施。

证券时报记者获悉，减持新规发布以来，沪深交易所积极贯彻落实相关要求，规范引导股东减持行为，目前已有近百家上市公司的控股股东、实际控制人、董监高等提前终止减持计划，110余家上市公司的“关键少数”人员自愿承诺不减持公司股份。

北交所方面，根据上市公司发展阶段、企业特点和监管重点，围

绕明确不得减持情形、细化具体执行标准、明确特殊主体比照执行的口径三大方面，优化调整不得减持的情形，进一步规范控股股东、实际控制人的减持行为，维护市场稳定运行。

其中，北交所指出，除破发、破净情形外，增加公司最近一期经审计财务报告存在亏损情形的，控股股东、实际控制人不得通过二级市场减持，将实际控制人、控股股东与公司市场表现、经营业绩绑定，防止随意套现走人，引导其注重经营质量，积极维护股价，提升投资者信心。同时，考虑到中小企业抗风险能力较弱，保留适度盈余有利于公司长期发展，暂不将减持限制与分红情况挂钩。

除皇氏集团外，金桥信息、恒信东方、威博液压等多家上市公司控股股东提前终止减持计划。怡合达、华康股份、奥迪威等多家上市公司持股5%以上股东，出于“对上市公司持续稳定发展的信心”等方面考虑，纷纷选择提前终止减持计划。

陈兴文认为，上市公司重要股东自愿终止减持计划，承诺不减持公司股份对A股市场具有重要意义。首先，这表明重要股东对公司的长期发展和股价表现表示信心，增强了市场的稳定性和投资者的信心。其次，这种行为可以减少市场的供给压力，减少对股价的冲击，有助于维持市场的正常运行。最后，重要股东自愿终止减持计划也有助于改善公司的治理结构，增强公司与投资者之间的信任和合作关系。

增持计划日渐增多

除了提前终止减持和承诺不减持外，还有多家上市公司、董监高发布增持计划。

如中国电建9月26日盘后公告，公司控股股东中国电力建设集团有限公司拟自公告披露之日起6个月内，通过上交所系统允许的方式增持公司A股股份，累计增持比例不低于增持前公司已发行总股本的1%，不超过增持前公司已发行总股本的2%，增持总金额不超过人民币24亿元。

据证券时报记者不完全统计，减持新规发布前一个月，约有31家上市公司发布重要股东增持计划，减持新规后一个月，增至38家。

值得一提的是，减持新规发布后，发布减持计划的上市公司也大幅减少。据Wind数据统计，减持新规发布前一个月，共有217家上市公司发布股东减持计划公告，减持新规发布后一个月，发布减持计划公告的上市公司骤减至个位数。

还有上市公司虽然在减持新规后发布了股东拟减持公告，但随后便火速撤回了相关减持计划。例如丽人丽妆8月29日公告称，公司持股5%以上股东上海丽人创业投资合伙企业（有限合伙）及其一致行动人扬州秀秀创业投资合伙企业（有限合伙）因自身资金需求拟减持IPO前取得股份，合计减持股份数量不超过702.12万股，占上市公司总股本的1.75%。

不过，丽人丽妆随后火速发布撤回减持计划的公告。丽人丽妆称，股东方考虑到其自身的资金需求已另有安排，决定撤回此次减持计划。