

一.跨境电商的发展历程与趋势

跨境电商可以分为出口跨境电商和进口跨境电商。中国跨境电商行业以出口为主，占比近80%，而进口增长迅速，占比也在逐步提升。按照交易主体分类，B2B和B2C是跨境电商市场的主要模式。B2B模式在我国跨境电商中占比较高，B2C模式发展较快。根据WebEconomics的数据，2013年至2021年，中国跨境B2C电商交易规模CAGR达到45.4%，远高于B2B模式的CAGR(17.6%)。

近年来我国跨境电商发展迅猛，市场保持高速增长态势，现已成为稳外贸的重要力量，成为外贸转型升级的新动能、创新发展的新渠道和“一带一路”建设的新桥梁。尤其是在后疫情时代下，跨境电商稳外贸和助力“双循环”作用更加突显。有数据显示，2021年中国跨境电商市场规模14.2万亿元，较2020年的12.5万亿元同比增长13.6%。

近年来我国跨境电商相关企业数量不断增加，尤其是2020年以来，企业数量大幅增加。数据显示，2020年我国跨境电商相关企业数量达2957家，同比增长99.93%。2021年我国跨境电商相关企业数量4727家，同比增长59.86%，预计2022年我国电商相关企业注册量将超150万家，其中广东电商相关企业最多达90.15万家。

二：俄罗斯以及OZON平台市场分析

1.俄罗斯市场容量分析

俄罗斯虽是世界第11大经济体，但其电子商务市场仍处于初级阶段。在过去几年里，电商发展一直保持稳定的增速，在2016-2019年，俄罗斯的电商增长率在24%，根据市场调查，俄罗斯电子商务每年增速都会保持在27%左右。根据2021年俄罗斯市场GMV增速144%来看，预计2021年市场规模可达233亿。

俄罗斯网上销售额仅占俄罗斯零售市场总额的5%，远低于全球平均水平的12%，2019年俄罗斯网购人数比例增长10%，42%的俄罗斯人经常进行网购，这一比例是5年前的两倍。这是一个潜力巨大的市场，也是“一带一路”战略地区最大的电商市场之一。俄罗斯分析公司“数据透视”合伙人奥夫齐尼科夫表示，俄罗斯电子商务市场正在呈现“爆炸式增长”。

2. OZON平台在俄罗斯的地位

OZON别称“俄罗斯亚马逊”，成立于1998年，是俄罗斯唯一的多品类综合B2C电商黑马平台

OZON平台拥有俄罗斯电商行业最完善的物流设施，并为俄罗斯客户提供横跨11个时区的门到门配送服务。基于拥有1140万俄罗斯客户群、每天有超过300万的独立访客和完善的基础设施+业务团队，OZON的2021年第一季度销售同比增长高达135%，未来几年OZON也将会保持高速发展。

3. OZON优势和劣势分析

· OZON 优势介绍如下

- 俄罗斯市场唯一多品类综合电商平台
- OZON 在俄罗斯电商市场份额占比 62%，GMV 增速 144%
- 俄罗斯互联网用户量 1 亿，互联网覆盖率高达 85%，OZON 日均 UV：5760000
- OZON 物流覆盖俄罗斯 130 多个城市、2100 个地点和本土 75%的人
- 品牌认知度高，因用户购物体验舒适，在俄罗斯消费群体中享有很高的评价
- 操作门槛低，上品时间自由，无论是宝妈、学生、上班族兼职都可以做
- 平台规范，卖家少、利润高，并且无需年费和保证金
- APP 和 PC 端相互协同，多种推广工具提升销量 OZON

日照职业技术学院