

苏州到西班牙电商小包COD物流--跨境电商空运直达马德里

产品名称	苏州到西班牙电商小包COD物流--跨境电商空运直达马德里
公司名称	深圳市森鸿国际物流集团有限公司-欧洲电商小包
价格	15.00/KG
规格参数	品牌:西班牙COD物流 主营业务:西班牙跨境电商小包物流 服务:代收货款一件代发双清包门
公司地址	深圳市宝安区沙井街道马安山社区鞍胜路35号一层-东
联系电话	18170872539 18170872539

产品详情

随着中国“走出去”战略和“一带一路”倡议的实施，中国高度关注和“一带一路”沿线国家的经济发展。斯里兰卡积极响应“一带一路”倡议，为中国在斯里兰卡的投资提供了良好的环境。随着中国企业“走出去”的实施，越来越多的中国企业到斯里兰卡进行投资，本文主要介绍中国企业在斯里兰卡的投资现状、行业分布，分析中国企业投资可能存在的问题及简要的应对策略，对中国在斯里兰卡的投资持乐观态度。【关键词】投资现状；直接投资；挑战与措施现阶段，中国对外投资流量排名全球第二，2015年中国对外直接投资量超过了吸引外资量，成为资本净输出国。随着“走出去”战略和“一带一路”倡议的实施，斯里兰卡积极响应“一带一路”倡议，同时斯里兰卡处于大力吸引外资、提高对外开放的时期，中国对斯里兰卡的直接投资开始提速。概述中国企业在斯里兰卡的投资现状能大体掌握现有情况，通过分析能发现中国到斯里兰卡投资会面临的挑战从而提出应对简要措施。

一、直接投资现状

（一）经贸迅速发展近年来，中国和斯里兰卡两国的经贸量在持续增长，经贸合作在不断扩大。2006年中国和斯里兰卡的贸易总量仅为11.41亿美元，中国出口11.06亿美元，斯里兰卡出口0.35亿美元。到2016年，中国和斯里兰卡的贸易额达到45.60亿美元，中国出口42.90亿美元，斯里兰卡出口2.70亿美元。十年间，中国和斯里兰卡的贸易量增长迅速，贸易总量扩大了将近4倍。[1]近五年来中国和斯里兰卡的贸易增长率平均保持在10%左右。

（二）直接投资占比增大按照中国商务部的界定，对外投资指在国内依法设立的企业通过新设、并购其他方式在境外拥有企业或取得既有企业所有权、控制权、经营管理权及其他权益的行为。2005年中国对斯里兰卡的投资约为1640万美元，占斯里兰卡FDI

（外国直接投资）总流入量的1%。2012年斯里兰卡吸引外国直接投资13.38亿美元，中国在斯里兰卡的直接投资为1.85亿美元，是斯里兰卡第三大FDI来源国，占斯里兰卡FDI总流入量的13.83%。2013年斯里兰卡吸引外国直接投资13.91亿美元，中国在斯里兰卡的FDI高达

2.40亿美元，成为斯里兰卡 FDI大来源国，占斯里兰卡 FDI总流入量的 17.25%。 [2] 2015年中国的投资占斯里兰卡 FDI总流入量的 35% [3]。 2016年斯里兰卡吸引外国直接投资 16.30亿美元，中国直接向斯里兰卡投资 5.71亿美元，占斯里兰卡 FDI总流入量的 35%。 中国对斯里兰卡的直接投资的总量在不断增大，从 2005年占比不到 1%，到 2015年增长到 35%， [4]直接投资的占比在不断增大。

（三）行业分布情况近些年来，中国企业对斯里兰卡的投資取得了跨越式发展，多个大型投資项目签约。 中国在斯里兰卡的投資包括政府投資和民营企业投資。 中国在斯里兰卡投資项目主要包括招商局集团投資的科伦坡港南集装箱码头、中国交通建设集团有限公司投資的科伦坡港口城、中航国际（香港）集团公司投資的科伦坡三区公寓等项目。 同时，中国民营企业在斯里兰卡投資也迅速发展。 项目主要涉及农业、手工制造业服务业，包括酒店、旅游、渔业、纺织、饲料、仓储物流等多个领域。

（四）相关的投資政策1. 斯对外國投資者的有关优惠政策斯里兰卡是世界关贸总协定和世贸组织的创始成员国，在斯里兰卡国内由投資委员会（BOI）主管外國投資。 BOI制定了详细的外資投資优惠政策来促进和推动外國企业和政府的投資。 斯里兰卡对外國投資者有优惠框架、行业鼓励政策、地区鼓励政策和特殊经济区域的规定。

2、 斯对中国投資着的有关优惠政策中国在斯里兰卡的投資不仅受到国际相关贸易条约和斯里兰卡对外國投資相关政策的保护，也受两国相互签订协议的保护。 中国和斯里兰卡两国先后于 1986年和 2003年签署中斯双边投資保护条约、避免双重征税协议。 此外，中国和斯里兰卡还签订了互免国际航空运输和海运收入稅收的协议。 二、面临的挑战及应对办法虽然中国和斯里兰卡的关系稳定发展，但正确认识两国之间存在的问题，能帮助我们更好发展中国和斯里兰卡经贸与投資关系。

（一）法律风险中国企业到斯里兰卡投資，受斯里兰卡法律的约束。 斯里兰卡实行的法律体系是英国前殖民者留下的英美法系，与我国实行的法律系统有不同。 中国企业到斯里兰卡投資会签订合同，但应该对其法律和相关的投資类法律出全面的调查和了解。 为了规避法律风险，中国企业到斯里兰卡投資之前，要充分了解斯里兰卡的法律体系，熟知与外國投資相关的各类法律、雇佣斯里兰卡本土的律师是高效的處理办法，本土律师既熟悉本国法律，也了解本国處理类似问题的流程，可以快速高效的解决法律纠纷。

（二）政治腐败据国际透明组织公布的世界清廉指数报告显示，2009年斯里兰卡得到 3.2分，在全球 179个国家和地区中排名第 91位，2015年在全球 168个国家中排名第 83位。 [6]得分在 2.5到 5分之间说明腐败较为严重。 斯里兰卡国内存在相对较为严重的腐败问题。 由于腐败问题的存在，工作人员的效率不高，容易增加办事成本。 针对工作效率低下，建议中資企业办事情前全面了解办事流程。

（三）人员挑战斯里兰卡工会力量十分壮大，正常的解雇员工需要征求工会的同意，不正当的雇佣会引起罢工与冲突。 所以在雇佣当地员工之前应该充分了解斯里兰卡的劳动保护法，在签订雇佣合同之前了解相关资讯，避免产生纠纷和冲突，发生冲突和纠纷要及时寻求正当的法律保护。 同时，存在高端管理人才缺乏的问题，因为工作签证办理困难。 在便利工作签证办理的同时也应该实行人才引进策略。

（四）本土推广中国企业在斯里兰卡的品与企业文化推广难度大。 语言、文化和宗教、生活习惯等都不同，中国企业在斯里兰卡投資容易出现水土不服的现象。 中国企业应该实行本土化政策，将中国企业同斯里兰卡的人文、宗教、文化、社会风俗相结合或与本土企业合资，增加其人民对中国企业好感度。 三、发展前景中国与斯里兰卡的友好关系历史悠久，2005年中斯两国建立了全面合作伙伴关系，2013年两国决定将两国关系提升为战略合作伙伴关系。 中斯在重大的国际和地区问题上有相同的共识，中斯之间的政治关系系长时间内不会出现变动。 中斯的发展需求相互契合。 2009年以后斯里兰卡结束了内战，国内政治稳定，持续实行的对外开放政策，大力吸引外資进入斯里兰卡投資，斯里兰卡有强烈的发展需求。 中国实行“走出去”战略、“一带一路”倡议，将发展周边国家关系放在重点位置，与我国发展诉求相一致。 在政治稳定、经济交往增多、发展诉求相似的大背景下，中斯的相互投資将会进入增长阶段。 预计中斯之间的相互投資会越来越，中斯两国的政治、经贸、外交等会朝着积极的方向发展。

首先对我国跨境电商企业的海外仓模式进行了分析，阐述了自建模式、第三方合作模式以及一站式配套服务模式这三种海外仓建设形式。然后结合具体的成功案例，对跨境电商企业海外仓模式的选择策略进行了探讨和分析，希望能以此为相关研究人员提供参考。

一站式配套现阶段，我国的跨境电商企业发展得越来越快，且物流和电商之间呈现出相互依赖的关系。然而，各种各样的电商物流问题不断产生，这对我国的跨境电商发展造成了一定的阻碍。因此，在目前情况下，应当针对跨境电商企业的海外仓模式选择策略进行探讨和研究，这在当下具有十分重要的现实意义。

一、我国跨境电商企业海外仓模式分析

（一）自建模式所谓自建模式，就是大买家自主在海外市场设置仓库，而跨境电商企业在经过较长时间的运营之后，已经积攒了一定的资金以及客户群体数量。与此同时，跨境电商正处在快速发展的阶段，必须要提升物流配送效率，如此才能满足经济发展的迫切需求。于是这部分卖家将资金投入到客户数量较多的地区中，并自主建立海外仓，以此达成本地发货和加快配送速度的目标。自建模式的一大明显优势就是能够控制长期成本，自建海外仓模式可以确保物流整个环节都在企业的掌控范围之内，能够直接对货物进行管理和负责，并为客户与消费群体提供质量更佳的服务。假如海外仓库在长时间内都可以得到良好的运用，就能在一定程度上减少货物的储存成本，这从某种角度来说，也能够表现出规模经济的优势。此外，该种方式还能够提升库存的周转率，并方便对物流进行管理，可以增强消费者对商品的满意度，树立正面的企业形象。

（二）和第三方合作模式第三方合作模式就是指跨境电商企业和第三方展开合作，然后让外部公司来提供海外仓储服务。该模式可以提高电商企业服务的效率，且具有较好的设计水准，可以满足一部分特殊商品的较高化要求。而负责跨境电商服务的企业，可预先和提供仓储服务的企业相沟通，并把商品以集中托运的形式运输到海外市场的仓库里。当货物扫描入库以后，就会将商品信息记载到相应的系统当中，并与跨境电商企业的销售系统连接起来。一旦有客户下单，那么仓库就可以在时间收到指令，直接调货并发送给消费者。总体来看，这一模式具有两大特点，首先是能够抑制电商企业的运营风险，并减少资产投入。而客户体验的优化还能够带来一些额外的隐性利润，这是具体数字所无法估量的。其次，第三方物流显示出了更强的性，和电商自建物流相比具有更为丰富的经验，且拥有更强的实力，可以在控制成本的同时，为消费者提供更优质的服务。这样一来，电商企业就能更好地拓展海外市场。

（三）一站式配套服务模式一站式配套服务模式是将海外仓作为基础，为电商企业提供跨境物流的整体处理方案。该种模式是将海外仓作为基本要素，但是并不局限在这个范围中。采用这样的方式可以结合各个电商企业的个性化需求，提供有针对性的处理方案，并且可以带来优质的物流管理、金融管理、供应链优化等相关服务。这样的服务具有透明化的特征，且质量也相对稳定，可以处理好跨境电商在物流、贸易、金融等各大方面的问题。该种服务模式也具有两大特点，是资源整合，把海外仓作为市场上全部物流运输方案的整合载体，进而构成的一站式解决方案。这样一来就能够对物流行业资源进行较好的掌控，同时还能够提高对市场的敏感度。第二是完善跨境电商的供应链。由于供应链管理涉及到多个方面，因此在跨境电商供应链布局时采用该种服务模式，可以对资源进行有效的整合，并对跨境电商的供应链进行完善。

二、跨境电商企业海外仓模式选择策略

（一）卖家自建模式的选择以下将速卖通作为例子，对卖家自建模式的选择进行研究分析。速卖通是针对全球市场而构建的在线交易平台，在国际上也被广大消费者称为海外“淘宝”。海外发货商品拥有三大资源的支撑，商品在搜索和详情页面都有专门的标示，买家可以直接筛选自己需要的商品。第二，平台会针对各个国家展开专场活动，例如二月中旬展开的美国聚划算活动等，第三，平台还会提供一些资金来进行站外推广，让商品走入更多消费者的视线。与此同时，速卖通也严厉打击虚假设置海外仓的活动。由于速卖通一直十分关注物流服务的品质，所以在近年发布了相关服务标准，希望能以此维护平台健康良好的交易环境，并提高服务质量。对于一些依然在售卖的虚假设置海外仓商品，速卖通对其进行了直接屏蔽，并针对一部分行为特别恶劣的店铺实施了处罚。通过该案例便可以看出，海外仓卖家应

及时对货物进行检查，设置确切的发货地，并随时更新海外仓库存货，选择可跟踪的物流形式。

（二）和第三方合作模式的选择该模式也有一个极为成功的案例，即大龙网。大龙网主要销售服装类、园艺类和电子类产品。覆盖了俄罗斯，印度，欧美等多个地区。当大龙网和XRU合建了海外仓以后，便大幅缩减了物流运输的时间，并增加了供应商所获得的利润。并且将货物运到俄罗斯仓库之后，商品卖出也是经由俄罗斯的本土物流进行运送，所以很少会受到客观因素影响，可以在一定程度上规避贸易壁垒所带来的阻碍。而大龙网和DTDC建立起战略合作关系后，组建了本土销售团队，并从当地电商、零售商开始拓展销路，这便为跨境电商市场提供了更大的发展空间，有利于双方业务的同步发展。由此便可以看出，选择第三方合作模式应当和当地物流商紧密联系起来，建立仓库，实现本土化、系统化、透明化的清关纳税，并集中力量做好海外仓的次供货。此外，还要结合当下热点进行探索与创新，不断提高品牌的度。

（三）一站式配套服务模式的选择上海万邑通是该模式的典型成功例子，其主要是根据市场的特点进行建仓，并且找出了阻碍跨境电商发展的三大因素，即信息流、物流和资金流。万益通在海外建立了四大仓库，体现出了eBay平台的定制化需求。其在设置地点的时候，将仓库全部安设在交通枢纽处，比如澳洲的悉尼，美国的西岸地区，德国的布来梅等等。万邑通是将海外仓作为基础，构建了一站式的运作模式，其是把大数据作为载体，着重优化消费者的体验，并为卖家提供了国际海运、空运、仓库管理等周到的服务。在此过程中，还特别为卖家提供了全程追踪查询的可视化服务，卖家可随时根据大数据进行相关业务咨询。此外，万邑通还可以优化供应链，对金融进行有效管理，这便在很大程度上增强了电商企业在海外市场中的竞争力。由此可见，选择该模式时应当以海外仓为主，逐步拓展销售领域，并着重提高海外仓的服务水准，大限度地发挥出国内仓的作用。不单单是要为卖家提供物流服务，更是要优化信息咨询服务，对待每一项工作都要尽量的细化，对于所有商品的序列号进行统计与管理。除此之外，还要采用新型的管理与信息技术，尽量消除库存误差，并在商品分类、结汇、增值税等方面都适时为客户制定科学的处理方案。

三、跨境电商企业建立海外仓具有十分明显的优势。而海外仓主要包括了三种建设模式，其各有各的特点，但在一定程度上也体现出了局限性。因此，作为跨境电商企业，一定要充分了解不同海外仓模式的具体情况，并结合自身条件进行谨慎地选择，在参考成功案例的同时，也不断发展自身的特色，这样才能在海外市场竞争中占领一席之地。