

# 亚马逊跨境电商该选择自营仓还是外包仓？

产品名称	亚马逊跨境电商该选择自营仓还是外包仓？
公司名称	深圳市实测通技术服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	测试周期:5-7天 寄样地址:深圳宝安 价格费用:电话详谈
公司地址	深圳市罗湖区翠竹街道翠宁社区太宁路145号二单元705
联系电话	17324413130 17324413130

## 产品详情

市场回归常态，成本控制成为关键。作为跨境电商物流重要节点的海外仓在美国经历了几年的疯狂发展后也进入了调整期。货主或者跨境物流企业决定在美国设立仓库将面临自营或是使用第三方仓库的选择，这两种方式的优劣势是什么？如何避免“踩雷”？

选择自营仓还是外包仓，这是跨境电商货主或者物流公司发展海外业务的一个重要决策。

两者各有利弊。自营仓可控性强，长期可降低成本。外包仓初始投入低，没有租约压力，可以迅速扩张。两者的取舍取决于货物的规模和稳定性。较大规模的公司往往选择自营和外包兼备的模式，来达到稳定和灵活性的平衡：一部分自营，一部分外包。通过整合自营和第三方资源，货主或物流公司可以降低成本和风险，达到高效准确的配送。

随着疫情稳定，消费结构调整，货量回归到疫情前水平。短期内，美国海外仓存在业务压力，纷纷回国找货。货主和物流公司能否借助这个契机，找到经济、可靠、优质的服务商，进一步优化海外仓布局，提高服务效率，降低物流成本呢？

数据源头：Descartes

本文从房地产中介的视角，来窥视外包仓的仓租成本和租约合规性，并探讨这种可能性和注意事项，以便货主或跨境电商物流公司考量外包仓时做参考。

## 1、仓租成本分析

每一家海外仓都声称，自己的价格是有竞争力的。但是否真的可以给到好价格，取决于外包仓的能力和真实的利润空间。仓租成本是决定盈利空间的重要因素。仓租低，报价空间也越大。仓租很高，也没有别的优势，但外包仓依然要信誓旦旦地提供低价服务，并义无反顾地和客户签署了服务协议，客户因此很有可能掉进了“美丽”陷阱。

外包仓认为客户实力雄厚，先建立联系，取得信任，后面长期高利润的订单就会源源不断。客户以为自己的人格魅力和长期合作的诱饵打动了外包仓。但窃喜之余，裤兜里的#或许已经开始计时。外包仓有可能变卦，一个月后开始磨洋工，变相扣留货物并要求提价。也有可能违反消防法规，野蛮堆放，不得不停业整顿。

如果客户知道外包仓的仓租水平，可以推测外包仓的利润空间和价格底线，评估与外包仓长期合作的可行性，掉入“美丽”陷阱的机会就会大大减少。

那么怎样才能知道外包仓的仓租呢？可以和外包仓要租约。如果不方便，可以找中介在系统里查查。美国的仓库租户信息透明度高，系统里找到的可能性大。不过，该系统不对公众开放，只面向订阅系统信息的专业地产经纪公司。

另一个估计仓租水平的方法是查询租约签订的时间，相对应的，就可以知道仓租的大致水平。

以安大略(Ontario)甲级仓库市场为例，2020年的租金为每尺为8毛到1美金。2021年为1-1.5美金。2022年为1.5-2美金。自2022年第三季度开始，洛杉矶港口的货量出现了大幅下跌，市场租金正在调整。今后，如果货量持续低迷，租金有可能稳定在1.5-1.7美金左右（关于租金的详细分析，我们可以另外再讨论）。

\*2023年仓租预测基于洛杉矶货柜数量保持低迷，经济软着陆的假设。

如果客户租用自营仓，需要支付1.5-1.7一尺甚至更高的市场租金。而2020年和2021年年初签的海外仓，仓租在1美金左右或者低于1美金，有着明显的仓租优势。2021年年底和2022年签的海外仓，仓租在1.5以上，和自营仓相比没有优势。

理论上，2020年签约的老仓库的仓租优势会保持到租约到期。由于租约以5年期为多，租金优势还能保持2-3年。但实际上，老仓库的仓租优势并不一定能够传递到服务价格上。

为什么呢？简单地说，仓租优势变成了租户（二房东）的分租利润，被提前抽走了。

近年来，中小海外仓的成立如雨后春笋，短期内迅速推高了仓租水平。不少老海外仓发现，与其辛苦打拼做业务，不如做二房东分租，才是省事省力的发财捷径。他们往往把部分或整个仓库转租给小海外仓和卡车公司，赚取租金差价。

所以，外包仓提供的仓库地址虽然是低价租到的，但仓库里面运营的海外仓拿到的是二手的高价。这些海外仓拿到的仓租加进了二房东的利润，所以并没有优势。此外，二手租约通常较短，不利于长期合作。

## 2、租约合规性分析

如果我们把找外包仓比喻为择偶，那么仓租水平类似于对方的家境，租约合规性有如对方的品德。海外仓能否履行租约条款，遵守法律法规，不仅直接影响正常运作，而且还间接地体现了服务的专业和诚信。如果外包仓连基本的租约都无法遵守，服务也大概率会打擦边球。

下面是我在工作中发现的几类危害较大的违规操作：

分租未经房东同意。较大面积的仓库转租时常需要向房东上缴部分利润。二房东为了独占利润，经常隐瞒不报，或者把租约伪装成仓储协议。也有一些二房东，担心房东不让转租，出于畏惧而隐瞒（虽然实际上房东几乎都会允许）。

意图可以理解，但的确违反了租约。租约规定，仓库的转租必须要通过大房东同意。如果隐瞒而私下转租，就是违约行为。大房东可以启动驱逐程序，让法院判决驱逐租户，中止现有的海外仓运营，并要求二房东补偿损失。从目前发生的情况来看，大房东因此而启动驱逐程序的很少。但过去没有发生，不等于将来不会。市场已经冷却，大房东的日子也开始不好过，这时候他们有可能抓几个违规的二房东打打牙祭。

此外，这样的转租“租约”往往以伪装的物流服务合同出现，二房东有可能不让海外仓拿钥匙，限制海外仓的出入。在海外仓和二房东发生纠纷的时候，二房东有可能头脑发热，把院子锁上，扣留货物，直接中止海外仓的运营。这样的事件发生过，据说后来法院判决让海外仓拿走货物，但双方都白白损失了半年时间。所以，私下转租的租约得不到完全的法律保护。货主找这样的外包仓，犹如找了只有小产权

住房的男友，货物处于额外的风险之中。因此，货主在和外包签约时，应该要求看一下对方的租约，也可以让中介查查，真正的租户到底是谁？海外仓对仓库是否有控制权？

没有营业执照。根据租约和美国地方政府的法规，仓储业务需要在当地市政府办理营业执照(business license)。市政府对营业执照的要求，主要是便于政府对海外仓在消防、环保、规划等方面的合规性管理。

营业执照的办理并不难，也没有多少费用。但仍然有海外仓无照经营。这在私下转租二房东仓库时比较多见。在海外仓申请营业执照时，需要向市政府递交大房东的书面许可。如果是私下转租，大房东的书面许可无法获得，海外仓也因此无法办理营业执照。在市政府和房东检查抽查时，海外仓必须把自己伪装为二房东的雇员来运营。一旦败露，正常运营就可能受影响。

另一种无照经营出现在海外仓业务和规划相悖的情况下。例如，规划只允许制造和有条件的仓储，不允许转运配送和卡车业务。海外仓的转运配送业务不被批准，营业执照就无法获得。在洛杉矶县，越来越多的当地居民受困于物流公司造成的交通堵塞和空气污染，迫于压力，有的地方政府已经开始收紧这方面的限制。

没有购买足够的责任险和货物险。租约要求租户在入住前购买基本的责任险和货物险。如果海外仓在运作时对建筑物和人身造成的损害，责任险就可以发挥作用，货物险则是保障存储的货物。

完全没有保险的情况主要发生在私下转租时。在正规的租约情形下，租户在入住前必须购买保险，否则无法入住。在私下转租时，大房东不知道，二房东可能不会强制。海外仓很可能不买保险，将公司和货物置于高风险中。

还有一些情况是保险买得不够。\*常见的是租户没有购买劳工险(worker's compensation)。加州法律规定，雇主需要为其雇员购买劳工险，否则会面临很高的罚款。海外仓是否可以证明雇员只是合同工，不需要购买劳工险？这需要咨询\*\*\*\*和相关的专业人士。

不遵守其他的租约条款和市政府的法律法规。常见的有：违反市政府规划用途、货架安装和货物堆放的合规性、卡车和货柜的停放违规、危险品的存放等。

欠缴租金。随着疫情后货量回归历史，行业进入深度整合。经营不善，拖欠租金的现象将会出现。

\*后小结一下。在市场回归正常的大环境下，控制成本是关键，跨境电商货主及物流公司可以考虑建立自营仓和外包仓兼顾的平衡布局。在考察外包仓时，评估外包仓的实际仓租水平和运营的合规性，需要考量的重要因素。只有找到合适的外包仓，才能建立起持续健康、透明和谐的合作伙伴关系。

