

商业评论
Business Review

MIT Sloan
Management Review
独家版权合作



下一站欧洲

中国企业走向欧洲的洞察与指南



目录

02	学者寄语	欧洲市场——机遇仍大于挑战
04	顾问箴言	走向欧洲的突围之道——了解当地需求
07	企业专栏	UPS®：我们时刻准备着
09	走向欧洲	
	09	出口德国
	13	出口法国
	17	出口意大利
	21	出口荷兰
	25	出口西班牙
	29	出口英国
33	经典案例——	走出国门，扎根海外
39	读懂行业	因地制宜
41	走向欧洲——	寄件指南
44	有保障递送	世界触手可达



欧洲市场

机遇仍大于挑战

丁 纯

复旦大学经济学院世界经济研究所教授、博导，
复旦大学欧洲问题研究中心主任

今

年3月，欧盟发布《欧中战略展望》报告，提出了“十点行动建议”，在继续深化欧中接触的同时，强调要保证经济互惠均衡。报告一方面承认中国是欧盟的全面战略伙伴，另一方面，也把中国视为经济领域的竞争对手。这是不同于以往的一种定性，反映了欧盟及其成员国目前对中欧在经济方面的竞争态势感到焦虑。

它们的焦虑来自哪里？首先是中国经济近年来实现了爆发式增长，超越欧盟，一跃成为世界第二大经济体。其次，是中国产业结构的调整升级，尤其是制造业的快速升级，与欧洲传统制造业强国的产业差距明显缩小，进而加剧中欧的产业竞争。此外，中国企业近几年在欧洲发起了多次并购，对一些战略性资产的收购案产生了比较大的影响。

此前，欧盟部分成员国修改了各自的外商直接投资法；后来，欧盟也通过了相关的限制法案。虽然整个过程耗时两三年，但总体趋势还是比较明显的——要对在欧洲的外国投资，尤其是对战略性资产的投资，实施新的筛选准则，进行更为严格的监管审查。受此影响，中国对欧投资在2016年左右达到一个峰值后，在2017年和2018年出现了明显下滑。

最近，有些国家还在产业政策上做出了回应。比如，今

年2月，德国发布了《国家工业战略2030》草案，有针对性地扶持重点工业领域，保证德国工业在欧洲乃至全球的竞争力。草案还把中国列为德国最主要的国家竞争对手之一。从具体案例来看，之前德国西门子和法国阿尔斯通意欲合并交通业务，主要就是为了抗衡中国中车，但最后遭到欧盟委员会否决。

当然，欧盟各成员国的经济发展并不平衡，所以，有些国家对中企业的投资还是比较开放的，比如南欧、中东欧的部分国家。总之，中国企业对欧投资的机会窗口在收窄，但是，对欧投资的总体形势还是可以的，基本保持了增长。

而在中欧贸易方面，总体还是呈上升趋势。目前，欧洲仍是中国第一大贸易伙伴，中国也是欧洲第二大贸易伙伴。在货物贸易方面，2009年欧债危机严重的时候，欧洲从中国的商品进口有所减少，之后随着危机慢慢恢复，中欧货物贸易也开始正常地平缓增长。这几年出现了一个新变化，就是中欧之间产业内贸易的特征越来越明显，比如，以往是欧洲向中国出口汽车，现在中国也向欧洲出口汽车。产业内贸易的增加，是中国制造业升级的一个典型标志。但这也在一定程度上带来了中欧之间产业竞争的加剧。而从服务贸易来

讲，总体还是欧洲保持了对中国的顺差，而且这个顺差规模在扩大。

所以，中国企业在走向欧洲的过程中，目前面临的主要挑战有四点。首先，投资环境愈加严峻。近年来，欧洲各国对中国的投资筛选审查越来越严，这对中国企业在欧洲的业务扩张带来一定程度的限制。第二，在欧中国企业仍处在开创阶段。华为等少数中国企业进入欧洲市场比较早，已经较好地融入了当地市场，也取得了不错的市场份额。但是除了这些少数企业，大多数在欧中国企业跟当地的合作还在前期的磨合阶段，受到诸多限制，对当地法律法规、人文习俗等缺乏深入了解，远没有融入当地市场，本地化进程任重道远。第三，没有形成集群效应。总体而言，中国企业在欧洲的投资多为单打独斗，缺少一些“带头大哥”，没能形成以“带头大哥”为核心的上下游产业集群，导致中国企业在当地市场没有多大的声音和话语权。第四，贸易竞争在加剧。原来中欧贸易更多是互补的，竞争性不明显，随着中国经济和产业实力增强，优质的出口产品在不断增加，中欧之间的贸易对冲就出现了。

尽管挑战重重，对中国企业来说，欧洲仍然充满了吸引力。总体来讲，中欧之间没有战略冲突，在很多价值主张上也有共同之处，比如都主张自由贸易、多边主义、气候保护等。中欧关系还是当前全球保持稳定的压舱石。

此外，中欧之间保持着50多种经济对话渠道，这对增进互相了解、协调一定矛盾有着积极的作用。2020年，中欧双边投资协定有望达成，对双边都是共赢的，达成后将在市场准入和投资自由化方面，为未来10到20年的中欧经贸合作铺平道路。

从具体的投资和贸易角度来看，目前，中国对欧洲的非金融领域投资大概在778亿美元，占中国对外投资不到6%，所以，中国对欧投资还有很大的发展余地。现在，中国大量优秀企业又到了实现再升级、突破发展瓶颈的阶段，这时候，除了重视自身研发，很大程度上还要依靠对外交流，包括对外贸易和对外投资。从全球来看，欧洲是

世界第三大经济体，市场容量巨大，又是前景最看好的投资市场，当地法制环境健全、透明，经营成本和风险比较低，同时也一直是中国主要的技术来源地，所以，对于欧洲这个市场，中国企业是不可能忽视的。

那么，中国企业该如何积极参与欧洲市场呢？首先，更好地熟悉欧盟的一些政策法规。欧洲整体而言有统一的对外经贸政策，中国企业要去投资和进行贸易合作，就需要对它的相关法律法规摸熟摸透。中国企业不能照搬国内经营，要根据当地的法规和习惯，进行结合和消化，避免产生任何合规问题。其次，扎根当地，迈入“成熟期”。向当地的跨国企业和中国领先企业学习，更快地融入当地经济和市场，入乡随俗，因地制宜。华为聪明的地方就在于，大量招募当地人，让他们来做企业的策划、公关等。再者，要抱团出海。就像七八十年代的日本、九十年代的韩国一样，它们在进入欧美市场的时候，先是做一些贸易，对当地市场有所熟悉后，开始尝试投资。而且，刚开始进入欧美市场的多数都是大企业，跟随着这些大企业，一些配套的上下游企业也慢慢出来，在当地市场形成产业集群。中国企业也可以借鉴这种经验，由少数拥有比较优势的企业领头，形成一个集群式的冲锋。最后，继续扩大贸易。在中欧经贸关系中，贸易仍然占据主要部分。而且，中国作为全球主要的供应商，还是具有很大的优势。中国企业应该考虑的是，如何利用自己强大的制造能力，跟欧洲当地市场进行结合，开发生产出更贴近市场、更贴近消费者的产品和服务。

可以预见，中国企业与欧洲的投资、贸易关系会朝着更积极、更长远的发展方向。德国、法国、英国等主要欧洲国家，仍将是中国企业进入欧洲的首选目的国。中国企业不仅要向这些国家提供满足当地需求的产品，还要以更高效、更安全的方式将产品运送到当地消费者手中。从这一点来说，“走向欧洲”系列洞察应该会对中国企业连接欧洲有所裨益。

走向欧洲的突围之道

了解当地需求

叶楠

科尔尼公司大中华区合伙人



这

两年，大家把注意力大都放在了中美贸易关系上，中欧关系反而被忽视了。其实，这在某种程度上恰恰反映了，中欧关系仍然处在比较正常的轨道上。众所周知，欧盟是中国第一大贸易伙伴，中国是欧盟第二大贸易伙伴。我相信，在当前的全球贸易大环境下，中欧关系会变得更加重要。不可否认，中欧之间在贸易、经济、文化、价值观等方面也存在一些异议，但从长期来看，中欧贸易的互补性和中欧合作的可能性，要比中国其他双边关系更有前景，因为欧洲各国领导人相比美国领导人对中国具有更强的包容性。

中国企业进入欧洲市场，早期是以代加工的方式做贸易，后来慢慢建立起自己的品牌，向欧洲市场出口家电等品牌产品。而近些年，比较明显的一个趋势是，越来越多有实力的中国企业到欧洲绿地建厂，设立研发中心，或进行并购投资。

当然，中国企业在欧洲的投资布局，是跟当地的投资环境和需求密切相关的。相比北欧和西欧，东欧经济较弱，生产和劳动力成本较低，同时东欧各国也希望引进外资，所以，中国企业往往把面向整个欧洲的物流或生产基地布局在东欧。比如，比亚迪在匈牙利建立了大巴和电动巴士工厂；TCL在波兰建立了电视机工厂。相反，西欧和北欧各国经

济实力较强，人才储备充沛，中国企业就利用这些优势，在当地更多设立销售中心、研发中心、设计中心等。比如，大疆在德国设立了欧洲总部，华为在德国、法国、比利时、芬兰等国设立了研发中心。

如果说在过去，中国企业想的是怎么把更多产品出口到欧洲，那么，在全球性竞争的未来，中国企业要考虑的是怎么了解当地的需求，然后利用当地的资源研发出适合欧洲乃至全球的产品。

对此，中国企业可以从三个层次逐步实现这个目标。首先，建立当地的销售团队或客服中心。比如，合力叉车很早就出口欧洲市场，当时他们在国内设立进出口公司，然后在欧洲当地找经销商合作，经销商要货时，合力就发货过去。在这种模式下，整个贸易链条长，合力跟最终客户无法直接接触，也就不知道最终客户想要什么产品，导致贸易增长缓慢。为了改变这种局面，合力后来在法国建立了一个面向整个欧洲的销售中心，提供一体化服务，包括售前展示、销售、售后、零配件仓储等。这样一来，不仅对当地经销商有了更好的支持，对当地市场的需求也有了更好的把握，然后根据市场需求研发一些适合当地的产品。不过，合力的研发主要还是放在国内。

其次，更进一步的做法是，中国企业直接在欧洲设立

研发中心，利用当地人才和对当地市场的洞察，研发适合当地的产品。比如，海尔早在2001年就收购了意大利冰箱工厂，并在法国和荷兰设立了设计中心，在意大利设立了营销中心。

最后，中国企业可以采取的再下一步动作是，在了解当地的政策法规的基础上，参与当地生产和技术标准的制定，这样，自己生产的产品就更容易被当地市场接受。比如，华为参与欧洲5G标准的制定，大疆参与欧洲无人机标准的制定。

无论是建立生产基地、销售中心，还是设立研发中心，这都需要中国企业具备相当的经济和品牌实力。那么，对于中国的中小企业，它们又该如何参与欧洲市场呢？

这就不得不提到近年来出现的另一个显著趋势，就是跨境电商的兴起。跨境电商是一种新型的贸易形式，可以给中小企业带来诸多好处。首先，它可以帮助中小企业扩大自己的业务，消化更多的产能。其次，它给中小企业提供了很好的契机，帮助中小企业升级自己的战略，往价值链前端走。过去，它们要经过贸易商、经销商、零售商等很多环节，才能到达消费者，而且往往在价值链最低端，利润微薄。跨境电商缩短了整个链条，使它们能够更直接地触达消费者，了解消费者的需求，形成对从设计、生产到分销的全价值链

的掌控。最后，它可以帮助中小企业打造自己的品牌。比如，安克创新（原“海翼电商”）旗下的3C周边品牌ANKER，最初依靠亚马逊、EBAY跨境电商渠道在海外销售，短短几年时间就在欧美日等发达国家成为绝对的领导品牌，创造了跨境电商神话。之后，它又乘势进入线下渠道，进驻了沃尔玛、百思买等国际知名零售连锁店铺，逐步形成线上线下全覆盖的立体营销网络。

中小企业想依靠跨境电商实现出海，需要考虑几个方面。第一，做什么品类。这主要针对原来做跨境贸易的贸易商而言。不同的海外市场对品类的需求是不一样的。在欧洲市场，消费者需要的主要品类包括手机及电子产品配件、家居用品、服装配饰、美妆配件等。第二，通过哪些跨境电商渠道出去。阿里速卖通在发展中国家做得比较好，在欧洲市场主要还是亚马逊、EBAY、WISH等全球化跨境电商平台。欧洲市场还有很多本国或区域性的跨境电商平台，如法国的CDISCOUNT和PRICEMISTER，以及德国奥托，它在德国能够跟亚马逊分庭抗礼。第三，了解当地的政策法规。在当地的在线广告、宣传是不是符合规定？设置的退货条款是不是符合要求？最重要的一点是，之前欧盟各国对网上销售征税并不严格，但从今年开始，法国、德国加强了电商销售增值税的征收力度。以德国为例，亚马逊和其他电商公司以后必须向德国税务机关提供自家平台上的卖家详细信息，包括那些“马甲”卖家的姓名、地址、税号、销售额等。第四，打造供应链物流。跨境电商卖家可以选择的物流方式大概有四种。一个是传统的邮政系统，成本较低，但时效性比较差，

也无法全程追踪。另一个是UPS等全球快递公司提供的高端物流服务，虽然成本较高，但速度最快，服务最好，可全程追踪，享受有保障递送，物流体验最佳，适合中小批量、高价值、时效要求高的货品。还有一个是专线物流模式，如德国专线、法国专线、英国专线等。最后一个建立海外仓。海外仓模式适合于销量比较稳定或者单件货品体积较大且运费较贵（如家具、中型家电）的卖家。

如今，整个物流供应链正在往数字化、智能化、协作化方向发展。过去，物流供应链之所以饱受诟病，一个是各环节之间没有打通，导致整个物流时效低下，另一个是无法追踪，不知道货品在途情况。现在，数字化技术的引进打通了整个物流链条，使其透明化，可以知道货品在哪里，哪个环节出现瓶颈。了解了各环节的情况后，就能通过智能化手段，如对运营规则的智能设置、对计划的智能设定，进行优化，然后协调各方面资源，加强各环节的协作，从而提高整个物流的效率。

总之，中国企业在走向欧洲时，无论是投资建厂，还是从事货物贸易，首要的就是了解当地市场的需求，然后提供满足这些需求的产品。而在提供产品时，中国企业还应该考虑与最专业的物流提供商合作，以便最快捷、最可靠地连接到欧洲市场，给欧洲消费者提供优质、卓越的消费体验。“走向欧洲”系列洞察系统介绍了英国、法国、德国等主要欧洲国家的经济、市场、法规等全方位信息，并提供了有针对性的物流解决方案，能够帮助中国企业更好地走向欧洲。

UPS®: 我们时刻准备着

何嘉美

UPS 中国区总裁



在过去的40年里，中欧贸易规模增长了250倍，2018年中欧双边贸易额更是创下了6821.6亿美元的历史新高。今天中欧经贸关系已成为世界上规模最大、最具活力的经贸关系之一。经过深度战略合作，欧盟已连续15年稳居中国第一大贸易伙伴，而“一带一路”作为促进全球贸易与全球经济增长的重要倡议，更为中欧全面战略伙伴关系注入了新的动力。过去6年来，中国和参与“一带一路”的国家贸易总额已超过60,000亿美元。中欧班列的开通搭建起了中欧经贸合作的国际物流网，连通着中国56个城市，抵达欧洲15国49个城市。目前，中欧在货物贸易、服务贸易、投资领域都已经展开了合作，这为中欧贸易创造了广阔的机遇，也为更多中国企业进入欧洲市场奠定了良好的基础。

对于中国企业而言，在欧洲市场拓展足迹，是在中国市场人口红利开始减退，国内需求趋于平缓的情况下，出海争夺商业空间的重要一步。而欧洲作为发达市场，其价值远远不止是提升销量这么简单，要想赢得生意上的成功，必须掌握当地多元化的市场环境与日益复杂的消费需求，构建更具针对性的商业模型；同时，国际物流的反应速度对中小企业更好地走向欧洲市场影响巨大，打造有竞争性的物流系统是中国中小企业走向欧洲过程中的重要一环。

作为全球领先的专业物流服务商，UPS始终致力于为各种规

模的企业提供创新、可配置的物流服务与解决方案，以提升企业供应链效率。此外，UPS的独特之处在于我们不仅是一家专业的物流公司，更是凭借遍布全球220多个国家和地区的业务足迹和逾百年的丰富运营经验，积极分享前瞻的市场洞察，多方位助力企业在变局中找到一条高效“连接”世界的发展路径。“走向欧洲”系列洞察正是这样一份凝聚了UPS在欧洲强大物流网络和独特优势服务的智慧指南，为进军欧洲市场的中国企业提供了当地市场动态的前沿洞察与针对性的一体化解决方案。

通过“走向欧洲”系列洞察，企业可以进一步了解德国、法国、意大利、荷兰、西班牙、英国这六大主要贸易国的当地经济环境、产业结构、采购与消费特征、贸易政策以及通关规则等多个维度的重要情况。同时，还将会看到UPS在欧洲各国的庞大网络分布，以及UPS依据行业特性为企业量身定制的物流解决方案。我们期待这份洞察能够为中国企业的决策者和职业经理人带来更为实用的欧洲商业拓展指南，帮助他们持续深入了解贸易新常态和新兴趋势，从而分析企业发展现状与面临的机遇和挑战，更深入地掌握跨境不同市场的行为特点，通过与专业物流服务专家的合作共赢，提升企业在发展欧洲业务足迹的市场竞争力。

纵观全球，经济全球化和自由贸易的不断深入，也让

大数据、云计算、人工智能、物联网这些科技语言越来越多进入到我们的视野。在全球化与科技的发展驱动下，数字化也逐渐成为企业发展战略的关键环节。智能时代让企业不得不去思考两个重要的课题——如何提升企业运营管理效率？如何让口碑驱动商业目标的有效实现？在智能科技时代的新游戏规则——“需求驱动、科技赋能”下，完善、灵活、高效的供应链管理将助力企业在全全球激烈竞争中更具实力。物流作为供应链中的重要组成部分，无论是供应商到制造商，还是从制造商到零售商，都依靠物流企业的参与。物流可以成为供应链管理的有效工具，达到提高物流效率和质量的双重目的。

作为自由贸易的促进者，UPS始终根据全球市场的商业环境变化，以科技创新为驱动不断提供以客户为中心的可配置的“一站式”物流服务解决方案——凭借着智慧的基础设施网络、专业的定制化物流解决方案、围绕客户需求不断升级的服务体系、创新驱动的发展模式，面向各行各业各种规模的企业提供优质、灵活、快速响应的服务。

扎根本土，服务全球，进入中国市场30年来，UPS始终作为中国企业专业、可靠、真诚的商业合作伙伴，助力企业更有信心地应对物流管理与供应链方面的挑战，无论您的业务拓展至世界何处，UPS时刻准备提供最适合您的优质服务！



出口德国



拥有超过8,200万人口的德国是欧洲最大的经济体，也是工业化程度最高的国家及人口第二多的国家¹。德国以其技术成就而享誉世界，如今德国已经成为了经济强国，不仅是欧洲区域合作的主要推动者，也是极具吸引力的国际商业之地。每年都会有越来越多的企业投入到德国这块安全稳健、回报丰厚的投资宝地中。如今已有约70,000家境外企业在德国开展业务，为三百万人提供了就业机会。

出口德国的吸引力巨大，原因何在？

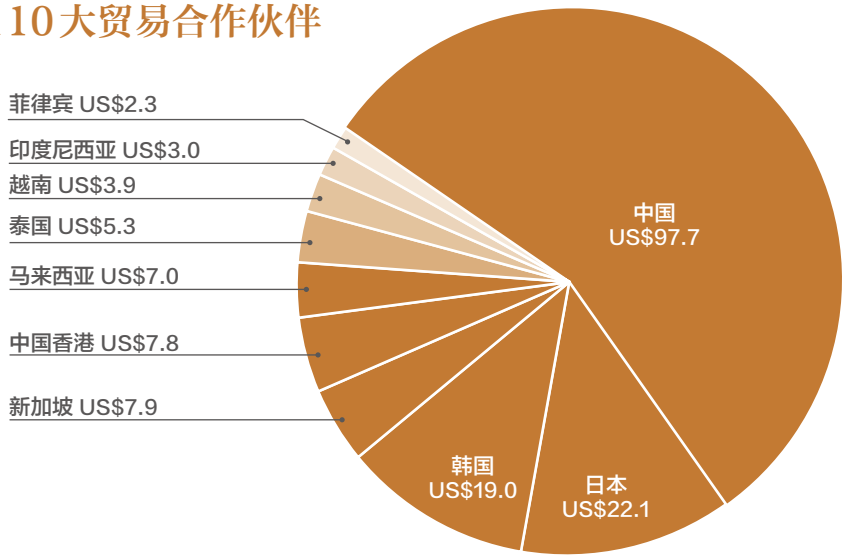
- 1 德国的购买力和消费者信心持续增长，远超其他欧洲国家的平均水平，全球企业目光齐聚德国市场，力求稳抓因此而产生的诸多商机。
- 2 德国是欧洲最大的消费市场，德国民众习惯于高标准的生活并期望卓越优质的可靠服务。自2016年以来，德国每季度消费支出持续增长，已突破4,000亿欧元。



- 3 德国民众乐意为环保产品支付高额费用，这一特征无疑为国际卖家带来了大好商机。
- 4 过去五年来，德国从亚洲地区进口的商品与服务呈增长趋势，已接近进口总量的18%。

2018年亚太地区 10 大贸易合作伙伴

(单位: 十亿)*



简要概况

德国是全球第四大经济体，也是第三进出口贸易国。贸易占德国GDP的近87% (世界银行，2017年)。

2018年，德国进出口量远超政府预期，较2017年，出口增长3%，进口增长5.7%**。

* 全球经济指标数据网 ** 全球综合贸易解决方案 ¹ 2018年数据

UPS® 欧洲航运中心位于德国科隆/波恩机场。UPS以52座区域机场和13座洲际机场为据点，建立起四通八达的完善运输网络，每天营运151架次欧洲内航班以及142架次往返欧洲的洲际航班。我们持续投资欧洲业务，助力您与欧洲及全球其他地区的重要市场开展业务，提高竞争优势。



赫恩

- 斥资1亿美元扩展当地商业能力，并连接全球市场客户
- 分拣能力翻倍，高达每小时36,000个包裹



比勒费尔德

- 投资8,000万美元提升我们在德国西北地区的市场地位，作为全球网络的重要据点
- 分拣能力达每小时22,500个包裹



科隆

- 投入2亿美元升级运营中心，建成的分拣区占地面积相当于15个足球场大小
- 每小时分拣量达190,000件包裹

纽伦堡

- 投资4,000万美元扩充设备，满足欧洲东南地区不断增长的出口需求
- 分拣能力翻倍，高达每小时30,000个包裹

2017年出口至亚太地区的主要商品：机械与电子产品(33.3%)、消费品(29.8%)、交通设备和汽车(28.2%)、化学品(11.1%)、金属(4.7%)、塑料或橡胶(3.7%)**。

2017年源自亚太地区的重要进口：机械与电子产品(48.7%)、消费品(33.4%)、中间产品(11.1%)、纺织品和服装(8.2%)、化学品(7.3%)、交通设备和汽车(5.3%)**。

** 全球综合贸易解决方案

如果您在德国开展进出口贸易，请参阅下列实用指南。欲了解有关货件进出口的更多必备知识，或获取更详细的帮助，请访问ups.com。

发往德国



关税

- **增值税 (VAT):** 又称为进口流转税，价值22欧元以内(含)的货件免征增值税。价值22欧元以上(不含)的货件需要海关清关。德国要求欧盟以外的国家/地区都征收进口流转税。税率与本国产品的增值税税率相同，均为19% (部分品类为6%)，且依据海关价值进行估价。
- **最低免税申报金额:** 个人和商业货件均为150欧元。
- **关税:** 在大多数情况下，只要货件价值小于等于免税价值，货件就可以免关税入境，但仍需要征收增值税。然而上述政策不适用于酒精饮料、烟草和香水。

限制条件

- 以下商品严禁运往德国：酒精饮料¹、现金、电子烟、危险品、刀、植物、塑料厨房用具、无烟烟草、茶、烟草制品。

文件

- 企业若想从本国税务机关抵税或从德国财政部获得税务补偿，则需提供全部发票。
- 肉和肉制品、面食制品、乳制品、蛋和蛋制品、植物和植物制品、烟草制品和卷烟纸需要进口许可或证明。
- 进口受到濒危物种国际贸易公约(CITES)的多边条约保护的濒危动植物需要提供CITES证明。

¹ 运送酒精饮料需要签订国际特殊物品合同

发自德国



文件

- 出口报告一式两份，一份留作参考，另一份留存海关作证明之用。
- 所有非文件的寄件都需要商业发票。发票用于出口管制、估价和确定关税，并有助于海关机构更高效处理货件。
- 还可能需要其他文件，如证明、许可或批准等。发往美国和中国等特定目的地需要在出发地或目的地提供额外的文件。

特殊海关信息

- 德国的出口许可由联邦经济和出口管理局(BAFA)负责。
- 从德国出口的商品受到《德国对外贸易法案》(Außenwirtschaftsgesetz)的管辖。
- 获得出口许可的义务还应覆盖软件和技术产品，包括通过电子邮件、DVD、CD或通过公司内部网发送的文件。
- 海关有权决定是否有必要对商品开箱进行正确性和合规性检查。在海关检查区或商品存放地进行检查。



出口法国



法国是全球举足轻重的一大稳定经济体，亦为欧盟的工业强国之一。当前，各个国家和地区在积极拓展着各产业层面的合作。借此东风，亚太地区与法国之间的双边贸易额呈现持续增势。

出口法国的吸引力巨大，原因何在？

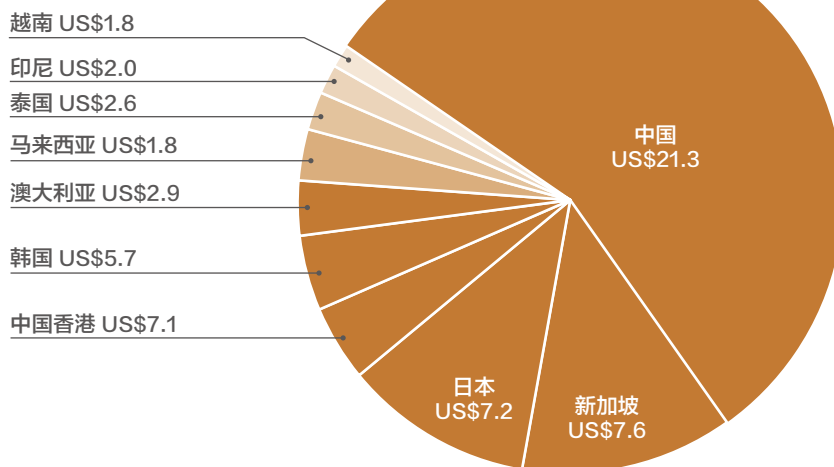
- 1 全球企业目光齐聚法国市场，力求稳抓因购买力和消费者信心持续增长而带来的诸多商机。
- 2 法国坐拥享誉世界的卓越基础设施、欧洲首屈一指的高密度公路网络以及纵横交错的庞大铁路系统和通航水路，可确保您的产品迅速送达市场。
- 3 法国是欧盟成员国之一，其自由流动的货物和服务、资本、劳动力、欧盟内无关税贸易、单一货币以及欧洲诸多计划与基金等优势令投资者获益。



- 4 法国民众乐意为环保产品支付高额费用，这一特征无疑是为国际卖家带来大好商机。
- 5 自2016年以来，法国的每季度消费性开支均呈增长趋势，更于2019年第一季度达到3,000亿欧元，创历史新高**。

2018年亚太地区十大贸易合作伙伴

(单位: 十亿)**



简要概况

2018年，法国获评全球第七大经济体。

2018年，法国进口增加7.5%，出口增加8.6%*。在总经济产出中，出口货物与服务占比达30.9%。

* 世界出口大国网 ** 贸易经济网

UPS以52座区域机场和13座洲际机场为据点，建立起四通八达的完善运输网络，每天营运151架次欧洲内航班以及142架次往返欧洲的洲际航班。我们持续投资欧洲业务，助力您与欧洲及全球其他地区的重要市场开展业务，提高竞争优势。



英国伦敦

- 斥资1.2亿英镑，显著缩短英国和欧盟之间的运输时间
- 操作区域面积超过32,000平方米



德国科隆

- 投入2亿美元升级运营中心，建成的分拣区占地面积相当于15个足球场大小
- 每小时分拣量达190,000件包裹



法国巴黎-埃夫里

- 投入9,000万美元，用于升级包裹分拣和递送设施
- 作业区逾30,000平米



法国里昂

- 全自动化的设施可以为当地客户及其业务的发展助以一臂之力
- 配备的先进技术每小时可处理超过10,000个包裹

2017年面向亚太地区的主要出口商品：交通运输设备和车辆(29.3%)；机械和电子产品(18.4%)；化工产品(15.5%)；食品产品(9.7%)。

2017年源自亚太地区的重要进口商品：机械和电子产品(48.7%)；日用消费品(33.4%)；纺织品和服装(8.2%)；化工产品(7.3%)；交通运输设备和车辆(5.2%)*。

如果您在法国开展进出口贸易，请参阅下列实用指南。欲了解有关货件进出口的更多必备知识，或获取更详细的帮助，请访问ups.com。

发往法国



关税

- 欧盟的共同海关关税 (Common Customs Tariff, CCT) 适用于原产自欧洲以外的货物，平均税率为4.2%。
- 可口头提出海关申报，申请放行以自由流通，前提是该申报物品属于：
 - 非商业性物品；
 - 随旅客个人行李中携带并且价值不超过 1,000 欧元或净重不超过 1,000 公斤的商业性物品。

特定海关信息

- 来自中国、白俄罗斯、黑山、科索沃和乌兹别克斯坦的纺织品须遵守特定手续，并适用于进口许可证或管制程序 (出口文件、监控文件)。
- 欧洲经济区内部运营的业务免税。

文件

- 高价值货件必须向海关办事处申报，并提供：
 - 一份列明所有货物的简要申报书 (空运或海运货单) ；
 - 一份普通法申报单，即欧盟统一报关单 (Single Administrative Document, SAD)，以及用于清关的相关随附文件。
- 如果欧盟之外 (和之内) 成立的公司意欲报关或提交入境 / 出境摘要报关单，则必须拥有经济活动经营者注册和识别 (Economic Operator Registration and Identification, EORI) 编号。
- 针对商业样本的进口、出口和复进口，可使用 ATA (暂准进口) 单证册。必须在产品上写明此为免费样本，不得用于销售。
- 如需了解关于法国进口程序和法规的更多详情，请访问法国国家旅游局和海关网站。

发往法国



特定海关信息

- 必须在海关清关办事处完成出口程序；必须在离境办事处完成出境程序。
- 出口申报必须在线备案。

文件

- 报关必须提供货物的原产地信息、海关关税和货物的海关估价。
- 出境证以电子形式签发。
- 如需了解关于法国出口程序和法规的更多详情，请访问法国国家旅游局和海关网站。

来源：
法国兴业银行
海关关税与增值税总局
桑坦德贸易网



出口意大利



意大利是欧盟创始成员国之一，也是欧元区第三大经济体。意大利在世界贸易组织(WTO)和经济合作与发展组织(OECD)中发挥着积极的作用*。为刺激经济生产力，意大利政府致力于加强与亚洲市场开展合作。意大利是第一个加入中国一带一路倡议(BRI)(又称为新丝绸之路计划)这一重大投资与基础设施建设工程的欧洲主要经济体。这将有力促进市场在多领域的投资与合作。

出口意大利的吸引力巨大，原因为何？

- 1

物流中心的战略地位为欧洲、北非以及中东的客户与企业打造了良好的贸易通道。
- 2

作为生产网络的中心枢纽，需要满足包括工业机械、金属、化学品、塑料、纸张、陶瓷、纺织品和海洋工业等在内的高质量中间产品组件需求。
- 3

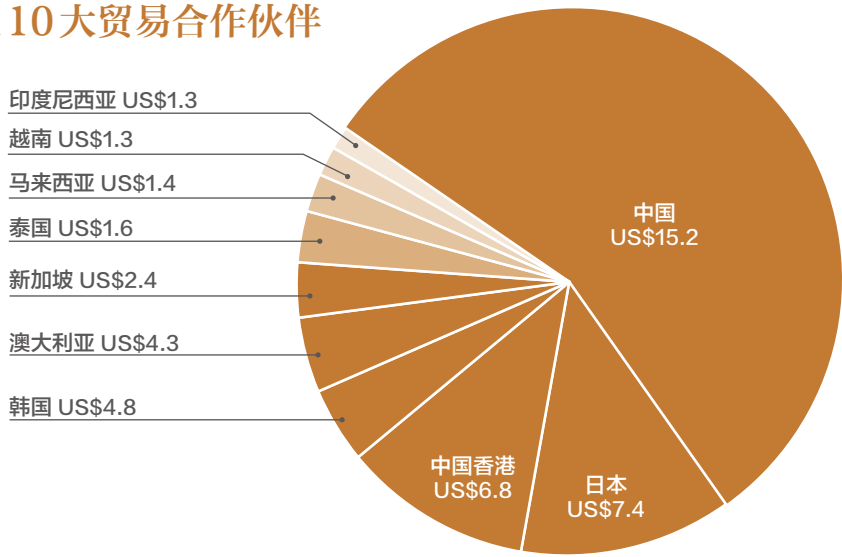
富有专业理论知识与实践经验的技能型劳动力，生产具有高品牌认知度的优质产品不在话下。
- 4

意大利民众愿意为环保产品支付高额费用，这一特征无疑是为国际卖家带来大好商机。



2018年亚太地区 10 大贸易合作伙伴

(单位: 十亿)**



简要概况

意大利是全球第九大经济体。意大利在全球奢侈品市场中扮演着举足轻重的角色，是因为意大利制造业一直精益求精于生产高质量的产品**。

2018年，意大利进口量较2017年增长10.9%，同期出口量增长8.7%。

* 欧盟业务，美国中央情报局出版的《世界概况》，普华永道《全球税务摘要》，世界银行
** 焦点经济网

UPS以52座区域机场和13座洲际机场为据点，建立起四通八达的完善运输网络，每天营运151架次欧洲内航班以及142架次往返欧洲的洲际航班。我们持续投资欧洲业务，助力您与欧洲及全球其他地区的重要市场开展业务，提高竞争优势。



英国伦敦

- 斥资1.2亿英镑，显著缩短英国和欧盟之间的运输时间
- 操作区域面积超过32,000平方米



德国科隆

- 投入2亿美元升级运营中心，建成的分拣区占地面积相当于15个足球场大小
- 每小时分拣量达190,000件包裹



法国里昂

- 全自动化的设施可以为当地客户及其业务的发展助以一臂之力
- 配备的先进技术每小时可处理超过10,000个包裹



意大利普拉托

- 全新的包裹分拣和派送中心，运营中心面积达8,000平方米

2017年出口至亚太地区的主要商品：消费品(48.2%)；资本商品(33.2%)；机械与电子产品(28.7%)；中间产品(16%)；纺织品与服装(11%)；交通设备与汽车(10.5%)；化学品(9.2%)。

2017年源自亚太地区的重要进口：消费品(38.8%)；资本商品(33.8%)；机械与电子产品(31.6%)；中间产品(22.7%)；纺织品与服装(12.9%)；其他(9.3%)；金属(9.0%)*。

*** 世界银行，贸易投资机构

如果您在意大利开展进出口贸易，请参阅下列实用指南。欲了解有关货件进出口的更多必备知识，或获取更详细的帮助，请访问ups.com。

发往意大利

意大利是欧盟成员国之一，这意味着除了必须遵守意大利法规外还要遵守欧盟的指令。

关税

- 欧盟进口的产品需适用共同关税(CCT)。平均关税税率为4.2%，但会因商品和原产国而有所差异。
- **增值税(VAT)**：又称为进口流转税，价值22欧元以内(含)的货件免征增值税。价值超过22欧元的货件应征增值税。意大利要求欧盟以外的国家/地区都征收进口流转税。税率与本国产品的增值税税率相同，均为22%(特定物品为4%或10%)，且依据海关价值进行估价。
- **最低免税申报金额**：个人和商业货件均为150欧元。
- **关税**：在大多数情况下，只要货件价值小于等于免关税价值，货件就可以免关税入境，但仍需要征收增值税。然而上述政策不适用于酒精饮料、烟草和香水。

特殊海关信息

- 包括食品、饮料、医疗器械以及受卫生许可管理的药品在内的产品或物质必须有清晰的标签，标签内容中明确列出制造商和原产地或原产工厂。
- 如果产品用于零售，还必须提供原产国、重量、尺寸、化学成分、相应的危险警告、使用必要指定语言书写的使用说明，以及有效期或保质期。

文件

- 进口程序必须在线申报。
- 如果货件包含多个包装，且商业发票上未显示物品内容，则必须提供装箱单。
- 了解意大利出口法规的更多详细信息，请访问意大利海关和垄断局官网。

发自意大利

文件

- 海关申报单必须包含以下信息：
 - 产品的代码编号、名称、数量和价格；
 - 商品目的地和收货人地址；
 - 运输公司的名称和注册号；
 - 仓储地点。
- 了解意大利进口法规的更多详细信息，请访问意大利海关和垄断局官网。

特殊海关信息

- 出口商出示货物及其出口申报单，必要时还需要向海关署递交授权或出口许可，或商品进行出口运输包装或装载的地点。
- 意大利公司要想出口商品就必须获得产品的出口许可。

来源：
桑坦德贸易网
国际商务与技术网
联合国粮食与农业组织网



出口荷兰



荷兰是一个工业化高度发达的国家，几百年来在西欧经济中发挥着核心作用。荷兰的地理位置得天独厚，凭借完善的物流体系，先进的基础设施，优惠的银行政策以及悠久的贸易历史，吸引亚洲和美洲企业纷纷来此设立欧洲总部*。荷兰作为欧洲的物流中心发挥了重要的作用，境内有两大货物进口港：阿姆斯特丹史基浦机场港和鹿特丹港，两者距离不到一个小时车程。

出口荷兰的吸引力巨大，原因何在？

- 1

荷兰的战略地理位置为进入欧洲市场的产品提供了完美跳板，从阿姆斯特丹或鹿特丹进入95%的欧洲热门消费市场只需24小时。
- 2

荷兰拥有享誉世界的一流海港和机场、四通八达的铁路网络以及全球首屈一指的数字电信网络，以促进服务质量与可靠性。
- 3

荷兰为国际企业提供的财政环境提供了大力支持。2019-2021年期间，企业所得税率将逐年降低。
- 4

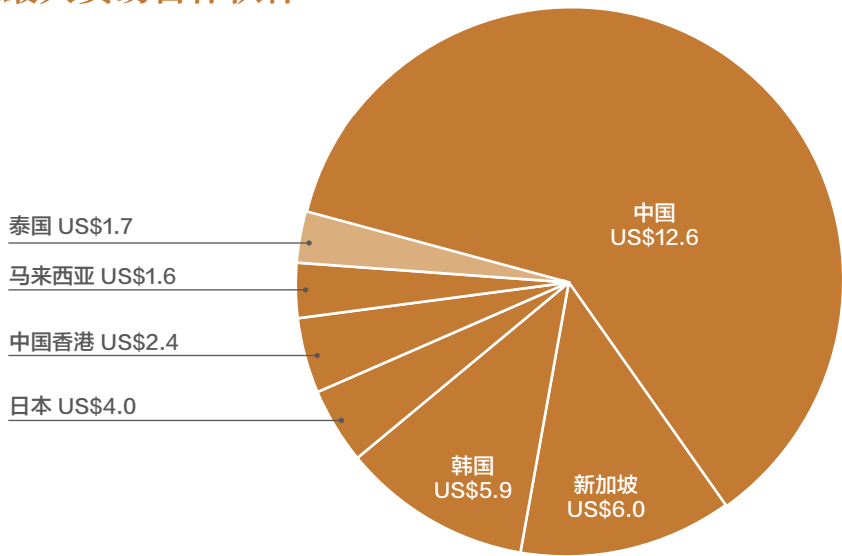
全球的人均宽带普及率最高的国家(占有家庭的99%)，可支配收入的不断提升为电子商务企业创造了理想的环境。
- 5

荷兰民众掌握多种语言，并且英语表达尤为流利。这有助于海外企业更轻松地与当地企业和消费者对接。



2018年亚太地区最大贸易合作伙伴

(单位: 十亿) **



简要概况

荷兰经济开放且高度发达，不仅发展农业、食品加工、化学、高科技、创意和能源产业，并且致力于推广绿色能源计划。

荷兰出口的商品与服务占荷兰经济总产值或国内生产总值(GDP)的83%。荷兰约10%的出口量都是销给亚太地区的进口商。

* (所有数据) 在荷兰经商 2019，美国中央情报局出版的《世界概况》，在荷兰投资，欧盟业务，荷兰税务摘要，澳大利亚政府，世界出口强国，世界银行

** 全球经济指标数据网

UPS以52座区域机场和13座洲际机场为据点，建立起四通八达的完善运输网络，每天营运151架次欧洲内航班以及142架次往返欧洲的洲际航班。我们持续投资欧洲业务，助力您与欧洲及全球其他地区的重要市场开展业务，提高竞争优势。



荷兰埃因霍芬

- 全新的分拣中心，每小时能处理29,000个包裹



荷兰乌得勒支

- 投资1,600万美元建设包裹分拣和派送设施
- 处理能力达每小时6,800个包裹



荷兰鲁尔蒙德

- 投资数百万美元用于建设全新医疗产品分拣中心
- 运营中心面积超过24,000平方米



德国科隆

- 斥资2亿美元升级运营中心，升级后的分拣区占地面积相当于15个足球场大小
- 每小时分拣量达190,000件包裹

荷兰进口量占全球进口总量的3.6%。按价值计算，2018年荷兰进口总量中有超过一半购自欧洲国家/地区，29.2%购自亚太地区，8.1%购自北美地区。

2017年出口至亚太地区的主要商品：资本商品(39.8%)；中间产品(27.5%)；消费品(25%)；机械与电子产品(23.2%)；其他产品(18.3%)；燃料(14.2%)*。

** 全球综合贸易解决方案

如果您在荷兰开展进出口贸易，请参阅下列实用指南。欲了解有关货件进出口的更多必备知识，或获取更详细的帮助，请访问ups.com。

发往荷兰

意大利是欧盟成员国之一，这意味着除了必须遵守意大利法规外还要遵守欧盟的指令。

关税

- 荷兰平均关税为4.2%（不含农产品），为欧盟成员国中最低。
- 荷兰进口商必须在商品清关时缴纳关税和其他费用。
- 从欧盟以外的国家/地区进口商品时，必须缴纳进口税和21%的增值税，某些情况下还需要缴纳消费税或其他征税。如果商品立即转出口，则进口商无需缴纳关税。
- 包括食品加工业和纺织业在内的产品关税较高，平均关税税率为17.3%。
- 与欧盟签署了双边或多边贸易协议的国家/地区可享受优惠税率。

文件

- 仅有少数商品需要进口许可，大多数受管制物品为武器、军需品和药品。
- 填写完整申报表应邮寄至荷兰中央进出口办公室(CDIU)。运输中的货物仅需一份欧盟统一运输文件。
- 进口食品等特定商品需遵守特别规定且必须贴上标签，标签应注明制造商、成分、含量（公制单位）和原产国等信息。

发自荷兰

文件

- 出口商必须将下列文件连同商品一同出示给负责管辖出口商所在地或商品出口包装或装载所在地的海关署：
 - 出口申报；
 - 必要的出口授权或许可证。

特殊海关信息

- 必须提交要求的申报单，内容包括商品原产地、商品发往的国家/地区、商品代码、海关手续代码和价值。

来源：
荷兰政府网
桑坦德贸易网
荷兰政府商务网
荷兰海关网



出口西班牙



西班牙坐落于大西洋和地中海交汇处，是欧洲和非洲间的咽喉，在连接五大洲的政治与文化中起到了重要的桥梁作用。该国致力于通过与一带一路倡议相关的特定项目发展欧洲与亚太地区之间的贸易连通性，其中最值得注意的是义乌至马德里的铁路货运服务。西班牙政府全力打造与亚太地区重要的科技与创新中心间的伙伴关系，成立新的经济联合委员会，在电信、工业设计和可再生能源等战略领域进一步开展合作*。

出口西班牙的吸引力巨大，原因何在？

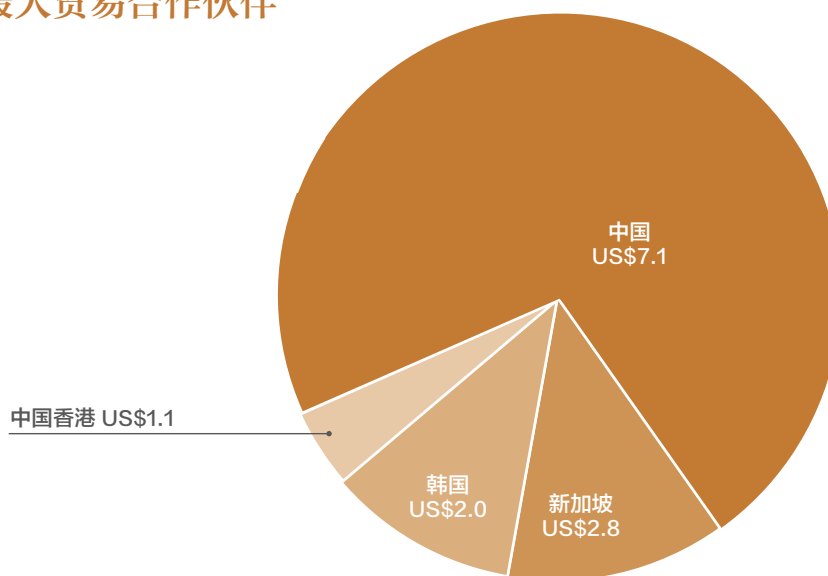
1 西班牙的基础设施和物流在全球位居12位。拥有世界一流的高速公路、机场和仅次于中国的高铁，可确保您的产品迅速送达市场。义乌（中国）至马德里的铁路货运服务强有力地促进着欧洲与亚洲的贸易连通性。UPS提供的UPS Preferred® 优先拼箱（LCL）和整箱（FCL）双向铁路货运服务，与空运相比能为客户节省最高65%的运费，与传统海运相比能缩短40%的运输时间。



- 2 自2014年以来，西班牙经济持续强劲增长，目前已遥遥领先于欧元区的增长，增强了消费信心和消费能力。
- 3 销往西班牙市场的产品类别增长达250%（2018年较2017年同比），从传统的奢侈品时尚品牌拓宽到家具、3C产品和家用电器。

2018年亚太地区最大贸易合作伙伴

（单位：十亿）**



简要概况

2018年标志着西班牙经济已连续五年稳健增长，国内生产总值(GDP)增长率2.5%，预计2019年增长率将达到2.1%**。

2018年，西班牙发往全球各地的商品总值达3,452亿美元。按价值计算，西班牙出口量中69.4%发往欧洲国家；10.6%发往亚太地区，6.5%发往北美地区以及6.3%发往非洲地区***。

* 2019-2020年西班牙对亚洲贸易战略展望

*** 世界出口强国，世界进口强国

** 欧盟委员会

UPS以52座区域机场和13座洲际机场为据点，建立起四通八达的完善运输网络，每天营运151架次欧洲内航班以及142架次往返欧洲的洲际航班。我们持续投资欧洲业务，助力您与欧洲及全球其他地区的重要市场开展业务，提高竞争优势。



英国伦敦

- 斥资1.2亿英镑，显著缩短英国和欧盟之间的运输时间
- 操作区域面积超过32,000平方米



德国科隆

- 投入2亿美元升级运营中心，建成的分拣区占地面积相当于15个足球场大小
- 每小时分拣量达190,000件包裹



西班牙维多利亚和塞维利亚

- 提升维多利亚和塞维利亚发往UPS位于德国科隆的欧洲航空中心的航空货运能力
- UPS快递服务货件的最晚取件时间可至19:00，为客户提供多达四个半小时的额外生产时间准备货件



法国里昂

- 全自动化的设施可以为当地客户及其业务的发展助以一臂之力
- 配备的先进技术每小时可处理超过10,000个包裹

2018年西班牙进口商品总值达3,880亿美元。其中进口额的20%购自亚太地区。

2017年出口至亚太地区的主要商品：消费品(36.10%)；资本商品(22.8%)；原材料(21.8%)；中间产品(19%)；化学品(13.9%)；机械与电子产品(13.6%)；汽车和设备(13.3%)*。

* 全球综合贸易解决方案

如果您在西班牙开展进出口贸易，请参阅下列实用指南。欲了解有关货件进出口的更多必备知识，或获取更详细的帮助，请访问ups.com。

发往西班牙

特殊海关信息

- 眼镜和按摩器械可以以个人名义进口，只要附上进口人的声明，声明这些产品不会用于医疗目的。
- 珠宝可以由受特殊管制的授权公司进口，当数量不超过两件时，也可以以个人名义进口。

关税

- 最低免税申报金额：22 欧元，但个人间非商业货件的最低免税申报金额为 45 欧元。
- 欧盟进口的产品需适用共同关税 (CCT)。鞋类和加工食品的关税较高，约为 17%。
- 向与欧盟签署了贸易协议的国家 / 地区进口可享受优惠税率。
- 对于从欧盟以外地区进口的商品，税费和关税必须在西班牙缴纳。
- 应付的商品税和进口税根据进口商品价值与运输费用和保险费用之和计算。
- 关税只有在 2,500 欧元以内时可以现金缴纳。此外您还可以通过支票或电汇方式缴纳。

文件

- 无论您是进口还是出口，在填写正式申报单 (SAD，统一报关单) 时都需要附发票、航空货运单和委托书 (仅适用于公司)。海关机构还可能要求额外的文件，如装箱单、附有技术规范的目录和手册或其他相关文件。
- 活体动物、食品、饮料 (酒精和非酒精)、膳食补充剂、药品、化妆品、花卉、植物、种子、诊断试剂、医疗以及牙科用品、处方眼镜、按摩器械、纹身针和兽医用品等需要进口许可证或授权书以及其他证明，如 CE 标志、分析报告和进口商品声明等。
- 对于互通性的快递，必须向西班牙税务局发送货物交换申报单 (GED) 或州内申报单。
- 作为安全流程的一部分，操作员还需要将入境摘要报关单 (ENS) 递交给入境国的海关。

发自西班牙

特殊海关信息

- 动物 (包括死体及活体)、动物制品、兽医用品、动物食物与药物，以及诊断试剂需要特殊的授权或许可。
- 渔业和海鲜动物或产品需要渔业授权和 / 或捕获许可。
- 某些供人类食用的食品可能需要额外的质量检测。
- 文物，如 100 年以上的收藏品以及 50 年至 100 年之间的高价值收藏品，包括绘画、雕刻、油画、雕塑、考古遗迹、藏品和手稿，可能需要出口许可。

文件

- 对于互通性的快递，必须向西班牙税务局发送货物交换申报单 (GED) 或州内申报单。

来源：
桑坦德贸易网
西班牙邮政局



出口英国



英国在全球经济舞台上扮演了重要的角色，它是欧洲贸易的主要门户，也是英联邦及其 53 个成员国的根基。英国是欧洲最大的进出口市场之一，市场高度发达，充满多元性和复杂性。英国自世界贸易组织于 1995 年创立以来始终是其核心成员之一。

出口英国的吸引力巨大，原因何在？

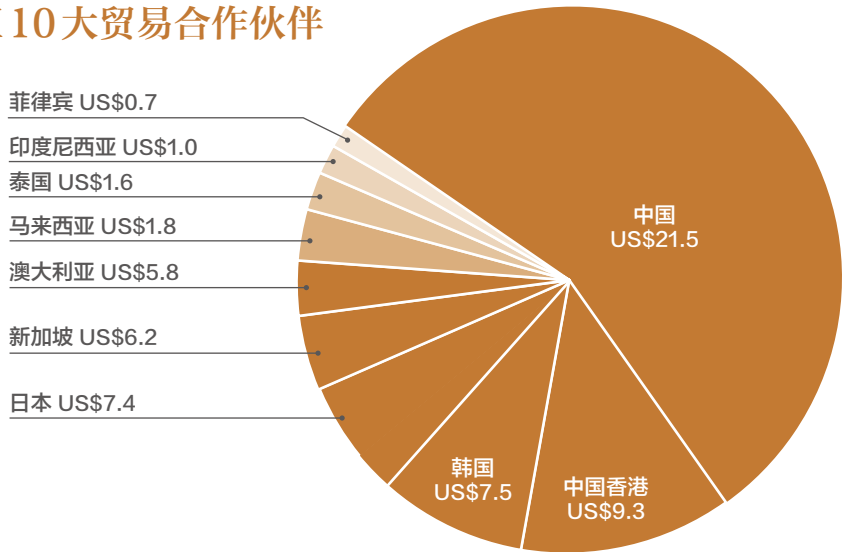
- 1 英国是亚太地区最大的商品和服务进口国之一，近 10% 的进口贸易来自中国。在英国，大约 30% 的商品来自境外。
- 2 英国是欧洲最大的消费市场之一，2018 年英国消费支出创下了 3,390 亿英镑的历史新高，预计 2020 年及未来还将进一步增加。
- 3 英国民众乐意为环保产品支付高额费用，这一特征无疑是为国际卖家带来大好商机。



- 4 2017 年，义乌(中国)至伦敦的铁路货运服务促进了欧洲与亚洲的贸易连通性。UPS 提供的 UPS Preferred® 优先拼箱(LCL)和整箱(FCL)双向铁路货运服务，与空运相比能为客户节省最高 65% 的运费，与传统海运相比能缩短 40% 的运输时间。

2017 年亚太地区 10 大贸易合作伙伴

(单位: 十亿)*



简要概况

2018 年，英国被评为世界第五大经济体和欧盟第二大经济体。

与 2017 年相比，2018 年英国进出口额均增长了 3.8% **。出口商品与服务占经济总产值的 30.9%。

*世界出口强国 ** 全球经济指标数据网

UPS以52座区域机场和13座洲际机场为据点，建立起四通八达的完善运输网络，每天营运151架次欧洲内航班以及142架次往返欧洲的洲际航班。我们持续投资欧洲业务，助力您与欧洲及全球其他地区的重要市场开展业务，提高竞争优势。



英国伦敦

- 斥资1.2亿英镑，显著缩短英国和欧盟之间的运输时间
- 操作区域面积超过32,000平方米



法国里昂

- 全自动化的设施可以为当地客户及其业务的发展助以一臂之力
- 配备的先进技术每小时可处理超过10,000个包裹



荷兰埃因霍芬

- 全新的分拣中心，每小时能处理29,000个包裹



德国科隆

- 投入2亿美元升级运营中心，建成的分拣区占地面积相当于15个足球场大小
- 每小时分拣量达190,000件包裹

2017年出口至亚太地区的主要商品：机械与电子产品(25.4%)、交通设备和汽车(19.1%)、原材料(13.8%)、燃料(10.7%)和化学品(10.6%)。

英国与亚太地区和全球其他地区的93个国家/地区签订了双边投资协定。

如果您在英国开展进出口贸易，请参阅下列实用指南。欲了解有关货件进出口的更多必备知识，或获取更详细的帮助，请访问ups.com。

发往英国



英国税务海关总署 (HMRC) 是英国的海关监管机关。

关税

- 欧盟从欧盟以外地区进口的平均共同关税税率 (CCT) 为 4.2%。
- **增值税 (VAT)：** 价值 15 英镑 (含) 以内的货件免征增值税。价值 15 英镑以上 (不含) 的货件需要海关清关。标准增值税税率为 20%，根据进口商品的海关价值评估。
- **关税：** 在大多数情况下，只要货件价值小于等于最低免税申报金额，货件就可以免关税入境，但仍需要支付增值税。然而上述政策不适用于酒精饮料、烟草和香水。
- 商品价值小于等于 135 英镑的货物，只要无需征收消费税便可免税进口。
- 价值更高的物品必须向海关申报，申报材料包括：
 - 说明商品内容的简要申报单 (空运或海运货运单)；
 - 正式申报单 (SAD)，以及相应的允许清关的文件。

文件

- 买家从欧盟以外地区向英国进口商品时，需要向英国税务海关总署 (HMRC) 发送一份申报单。申报通常使用欧共体统一单证 (SAD) 来完成。
- 欧共体统一单证可用于涵盖所有出口、旅游和进口申报，通常以电子形式提交。
- 从中国等国家/地区进口纺织品需办理特殊手续和进口许可证或管制程序 (出口文件、监控文件)。

发往英国



英国税务海关总署 (HMRC) 是英国的海关监管机关。

文件

- 价值 873 英镑以下，且无需特殊程序和海关许可的货件将通过批量申报清关。
- 价值 873 英镑以上 1,999 英镑以下，且无需海关许可和特殊程序的货件将通过简易申报清关，允许货件出境，但需要在之后的 14 天内提供完整的申报单。
- 价值 2,000 英镑及以上，或需要特殊程序和海关许可的货件将通过完整申报清关，在允许货件出境前必须在海关完成清关。
- 出境许可证通过电子形式发放。

海关信息

- 无论是进口还是出口，您都需要注册一个贸易经营者注册及辨认海关备案号 (EORI)。
- 只有在您向欧洲以外的国家/地区寄送商品时才需要完成出口程序。
- 出口程序必须在海关署 (清关署) 进行。出境程序必须在启运地办事处进行。
- 出口申报必须在线填写。

来源：

英国税务海关总署 - 国际贸易
英国税务海关总署



经典案例

走出国门 扎根海外



三创案例研究



大连三创制造有限公司(三创)是中国一家设计和生产工业机械用钢件的企业。2017年,三创从欧洲一家设备制造商处获得了一笔大额合同。作为双方协议的一部分,三创需要在中国生产金属部件,并发运到客户在德国、瑞士、荷兰和奥地利的工厂进行组装。

挑战:

- 由于缺乏产品包装经验,导致成本高昂而寄件效率低
- 亟需强大的中欧运输解决方案来支持该公司的国际扩张

解决方案和成效:

- UPS Worldwide Express Saver®与UPS Worldwide Expedited®相结合,共同为三创提供了极具竞争力的中欧间运送时间,满足欧洲大陆超过13个目的地客户的递送需求
- UPS Worldship®和UPS Marketable Labels使三创能够让其欧洲客户充分掌握运输状态和公司信息,用优质的服务提高欧洲客户的服务满意度

[案例详情,请参阅下页>>](#)

安克创新案例研究



安克创新(原“海翼电商”)是一家全球领先的中国智能设备和附件制造商。安克创新推出了倍受赞誉的众多产品,包括充电宝、USB充电器、路由器以及智能数字设备的其他外围产品。这些产品大多冠以Anker(安克)这一深受消费者青睐的明星品牌。安克创新在全球坐拥约2,400万用户,其产品分销渠道包括百思买、沃尔玛,以及亚马逊等电商巨头。

挑战:

- 海运和空运能力有限,尤其是在双十一、黑色星期五和圣诞节临近的季节性高峰期间
- 对各国家和特定地区的海关清关和申报程序的了解有限
- 需耗费大量时间填写客户的物流单据,以及操作系统中的数据不匹配最终导致错误、沟通不畅和重复工作

解决方案和成效:

- 借助UPS Preferred®多模式货运解决方案,将供应链管理成本显著降低多达30%
- 采用了UPS World Ease®后,安克创新发往欧洲货件的清关和运送时间缩短了2天
- UPS的寄件应用程序编程接口(API)集成到安克创新的系统中,平均每天可节省2-3小时的数据处理时间

[案例详情,请参阅下页>>](#)

助力三创 进军新市场

面临挑战

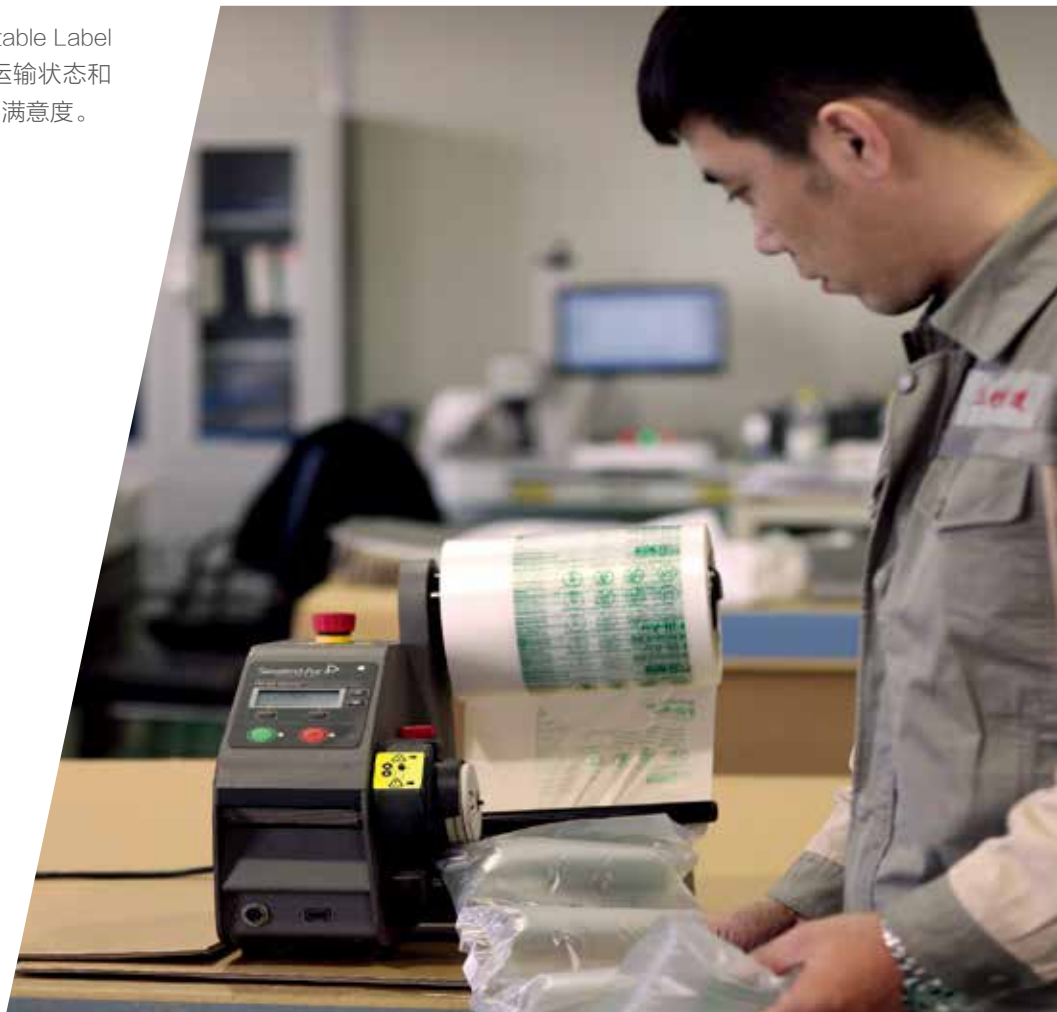
- 由于缺乏产品包装经验，导致成本高昂而且寄件效率降低。
- 为客户提供能够满足其预期的服务水平。
- 需要强大的中国至欧洲运输解决方案来支持国际业务拓展。

解决方案

- UPS包装解决方案(与UPS的合作伙伴希悦尔 (Sealed Air) 共同研发) 可将包装效率提高50%左右，并帮助三创每年节省大约1,000个工时和15,000元人民币的运输和包装材料储存费用。
- 全球速快服务™(UPS Worldwide Express Saver®) 连同UPS全球快捷服务® (UPS Worldwide Expedited®) 可为三创及其客户提供经济的寄件解决方案。
- UPS Worldship®和UPS Marketable Label使三创能够让其客户掌握货件运输状态和公司信息，从而提高三创客户的满意度。

大连三创制造有限公司是一家设计和生产机械零件和设备的企业。2006年创办之初，他们的客户大多来自日本。

2017年，三创和欧洲一家机械设备制造企业签订了一笔大额订单。作为双方协议的一部分，三创需要在中国生产金属部件，并发运到客户在德国、瑞士、荷兰和奥地利的工厂进行组装。在履行订单的过程中，三创遇到了几项挑战。



了解企业如何借力 UPS成功应对纷繁业务挑战

用包装赢得忠诚客户

2018年，三创的业务在亚洲以外地区迅猛发展，获得了来自欧洲的大额订单，然而三创传统的产品包装方法耗时费力，且对产品无法提供有效保护，导致产品受损风险增加，三创客户满意度降低。

有鉴于此，UPS 推荐选用UPS全球包装解决方案，使三创的包装效率提高50%，同时将整个过程从缩短为一分钟。三创采用此解决方案后每年共计节省了大约 1,000 个人工包装工时，材料运输和储存成本也因此节省了成本。与此同时，三创的产品得到了更好地保护，从而改善其客户体验，提高其客户忠诚度。

通往新市场的特快专线

三创开拓欧洲市场后，为了满足客户的要求，他们必须及时有效地将产品运往欧洲 13 个目的地。UPS 全球快捷服务® (UPS Worldwide Expedited®) 和 UPS 全球速快服务™ (UPS Express Saver®) 在中国和欧洲之间提供具有竞争力的转运时间。事实证明，这些解决方案发挥了非常宝贵的作用。

改善客户体验

为了解决欧洲客户体验不佳的问题，三创选择了UPS Worldship® 来提高运输的可视性，更便利地为客户更新货件运输信息。三创还使用了UPS Marketable Label 服务，以确保包装上展示合适的品牌及其他营销信息。通过这些解决方案，三创能够为客户提供充分的信息，从而改善了端到端的客户体验。

※ ※ ※

UPS 支持三创初次进军欧洲市场，为其业务增长保驾护航，并将产品安全保护等级提高到新的高度。三创CEO 赵广涛说：“UPS 不仅关心我们的业务和货物运输，他们推荐的包装解决方案还让我们获得了强大的竞争优势。我们希望，随着三创进一步拓展欧洲市场及世界其他地区，这种成功的合作关系会继续下去。”



上述案例仅介绍UPS为该客户提供服务的情况，不作为UPS服务方案，更不作为UPS服务承诺。如需要了解UPS服务，请联系UPS客户代表或者访问UPS网站。

助力海翼扎根海外市场

面临挑战

海翼大部分销售额来自于海外，因此货物运输、准时送达、海外清关等操作流程直接影响货物支付效率。海翼的业务市场扩大和业务量的增加，也对企业供应链方面提出了更高的要求。同时，由于海外市场的销售具有季节和实效变化，客户需要货物交付的速度不同，这在货物运达和控制成本方面给物流运输带来了更多的挑战。尤其是在欧洲市场，不同国家有着不同的清关规定，不能集中处理货物、分散清关对海翼进军欧洲市场是一个挑战。

解决方案

自从海翼与UPS合作以来，不仅在海外出口清关、准时送达及操作流程等方面得到实质的提高，同时在优化供应链的管理方面也得到相应的有效解决方案。UPS提供的World Ease®服务，将运往不同欧洲国家的货物统一入境报关，极大简化报关手续、提升货物交付的效率。与此同时，根据海翼海外市场销售旺季的分布变化，以及其客户对货物运输速度的不同需求，UPS提供海运和空运以及其它货运组合实现成本控制，同时合理安排运输仓位，确保海翼的货物在约定范围内能够准时安全抵达。

海翼是一家成立于中国，致力于成为全球智能设备及其附件领域领导品牌的跨国企业，主要经营移动电源、USB充电器、路由器、充电线等智能数码周边产品，其明星品牌Anker旗下的产品获得数十项专利和多项设计大奖，享誉世界。自公司成立以来，凭借创新的产品研发和优异的产品性能，海翼产品目前在北美、日本、欧洲及国内市场畅销，多款产品在亚马逊等电商零售平台名列前茅，并同时在百思买、沃尔玛、史泰博等大型零售门店销售，在全球有超过2,400万用户。

2016年，基于Anker品牌的成功，海翼又新创了智能家电品牌Eufy、汽车智能终端品牌Roav等，着力打造更多闻名全球的中国品牌。



了解企业如何借力 UPS成功应对纷繁业务挑战

跨境畅通无阻

海翼的主要市场在海外，覆盖北美、欧洲、日本、中东、东南亚等主要市场。因此，在清关方面，不同国家的条款规则以及相应的申报手续，是极其复杂的。UPS提供的World Ease®服务，帮助海翼将运往不同欧洲国家的货物统一入境报关，进入欧盟后，再按照不同订单多批次运往不同国家目的地。这既简化托运处理流程，降低国际托运的复杂性，也降低派送成本。

比如，发往西班牙、意大利的货物，如果直接入关，由于资质和规定不同，会遇到问题。但是，通过World Ease®，UPS选择从德国为Anker品牌的产品清关，再从德国通过陆运派送至西班牙或意大利，大约半天到一天就可以送达，大大简化了清关流程。

这一服务在美国同样适用。比如，Anker品牌的产品主要销售渠道是亚马逊的多个仓库。如果多点分别入境清关，也会遇到手续繁琐、延误等问题，但是World Ease®通过一票清关，再由多点派送方式寄送给各个地点，这样可以节省大量时间和物流成本。从整体运输效果看，World Ease®大概可以帮助海翼缩短2天的配送及清关时间。



增效又降本

不同国家市场的电子产品订单会随季节发生变化。比如，在美国市场，商家为了“黑色星期五”和圣诞节的购物高峰备货，每年10月前2周到11月初，海翼的发货量会有明显增长。因此，在高峰期，海运和空运的仓位保证对于公司物流是一个严峻的考验。

同时，由于出口货物量大集中，大宗货物会采取海运方式配送，在合同约定时间内送达客户指定地点，对于海翼来说非常重要。

UPS根据海翼在不同市场的供货需求，在淡旺季为其预留货运仓位，保证海翼空运和海运的运输供给，避免仓位不足的事件发生。并且，根据运输时效不同和对成本的控制，UPS同时提供空运、海运等整合资源的运输方式，在确保货物配送时间的同时又为其节省成本，提高销售利润。

通过与UPS的合作，海翼的物流管理成本降幅达10%，与2013年合作伊始相比，已经节约了近25% ~ 30%的供应链管理成本。2015年海翼的物流成本控制在销售额的4% ~ 5%之间，2016年之后在保证速度高效的前提下，目标是将物流成本降低到4%。

※ ※ ※

海翼创始人兼CEO阳萌表示：“海翼为自己设定的使命是：弘扬中国智造之美。作为一家成长型企业，我们难免遇到各种各样的问题，这个过程中，UPS就像我们自己的团队一样，帮助我们共同解决。很高兴有这样的合作伙伴和我们一起成长！”

上述案例仅介绍UPS为该客户提供服务的情况，不作为UPS服务方案，更不作为UPS服务承诺。如需要了解UPS服务，请联系UPS客户代表或者访问UPS网站。



读懂行业 因地制宜



量身定制的物流解决方案

无论您是工业品制造商还是手机配件零售商，UPS可以助您牢牢把握业务机会。与物流运输专家通力合作，凭借UPS专业的全球物流经验及全方位的创新物流解决方案，可助您化挑战为机遇。

零售行业与电子商务

您需要：以准时递送的服务，极具灵活性和可视性的供应链来打造卓越客户体验。

- **UPS My Choice®**
提供可随时随地管理入境包裹的灵活性选择，确保递送流程顺畅无阻。
- **UPS 无纸化发票**
通过电子数据传输来支持海关快速清关，并减少对纸质商业发票的需求。

工业制造与汽车行业

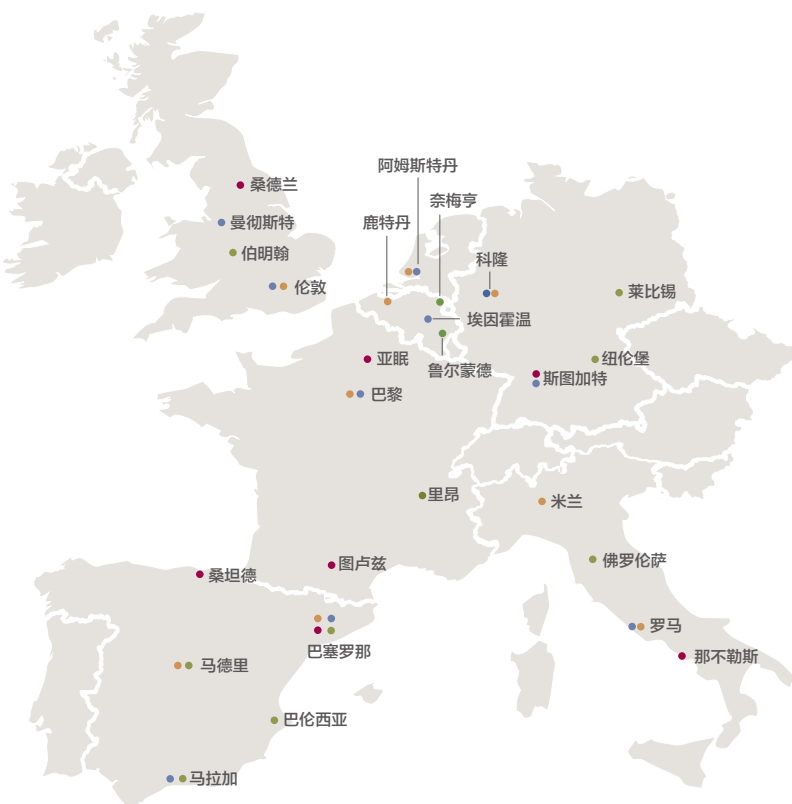
您需要：通过卓越的售后服务，全面提升客户满意度，助推重复销售。

- **UPS Returns® 组合**
轻松掌控和了解任何即将抵达的退回货件以便迅速响应任何差异，进而有效管理客户期望并全力满足其相关需求。
- **UPS Quantum View®**
通过易于定制的网页工具中获取有关您需要的或您期望的最新发货信息。

高科技

您需要：缩短上市时间(TTM)，化解不断上涨的成本压力。

- **UPS 全球特快货运®**
通过有保证、快速、托盘货件等的物流解决方案满足您对补充库存、贵重品运输、产品零件和替换零件等各类需求。
- **UPS World Ease®**
将寄往一个国家或地区内或者欧盟内多位收货人的多个包裹作为一批货件运送，并以单笔交易予以清关。



医疗保健

您需要：确保对重要货件的谨慎处理，并遵守所有相关法规。

- **专业的清关能力**
UPS拥有80多年的专业清关经验能够迅速适应并高效清关，即使海关流程有变，我们亦能帮助您节省其中的时间和金钱。
- **UPS Proactive Response®¹**
配备精益成熟的监控引擎，并安排专门的物流专家对温度敏感型或救生货件予以持续的密切观察，以主动识别任何潜在风险。

¹ 适用于进/出中国香港、中国台湾、韩国、日本、新加坡和澳大利亚的货件



走向欧洲

寄件指南



您的寄件检查清单

使用以下步骤清单为进出口欧洲市场货件做好充分准备。您现在就可以抽空了解各个步骤，帮助您确保物品及时、安全抵达目的地。



1. 选择一项国际物流服务

您可以在ups.com上选择能满足您进出口需求的UPS国际寄件服务，确保递送时间、寄件目的地等要求均得到满足。

在ups.com中使用以下工具有助于您做出决策：

- **计算时间和成本**
- **使用UPS TradeAbility® 计算到岸成本**



2. 选择一项国际付款方式

业务不同，付款需求亦不同。UPS提供多种国际发票选择，全力满足特定业务模式的付款要求。

- **发件人支付寄件费用；收件人支付关税和其他税费**
- **收件人支付所有费用（又称为“运费到付”）**
- **发件人支付所有费用（又称为“发件人支付所有费用”）**
- **发件人支付运输费用，第三方（可能位于另一个国家或地区）支付关税和其他税费***

* 某些付款方式可能不适用于部分国家和地区的进出口业务。请查阅相应的服务指南或联系当地UPS办事处，获取特定国家或地区的付款信息。



3. 准备好寄件标签

现在，您可以开始着手准备寄件标签，并填写货件所需的最终跨境表单。使用**UPS TradeAbility®**工具看合规要求并获取跨境表单。



4. 创建所需的文件

现在您已选择寄件和付款方式，请按照UPS的指导，填妥每份必填出口或进口表格，确保货件得以顺利送达目的地。

贸易术语（也称为“Incoterm”——《国际贸易术语解释通则》）是指发票相关的付款条款。在当今全球供应链日益复杂的背景下，请务必使用正确的付款条款，这点至关重要。缺乏对国际贸易术语解释通则的清晰了解和使用，就可能会导致代价高昂的误解，并带来不必要的商业风险。在UPS出口工具箱中了解有关正确使用国际贸易术语解释通则的更多信息。如需了解最新的国际贸易术语解释通则，请访问国际商会(ICC)官方网站。



5. 委托给UPS

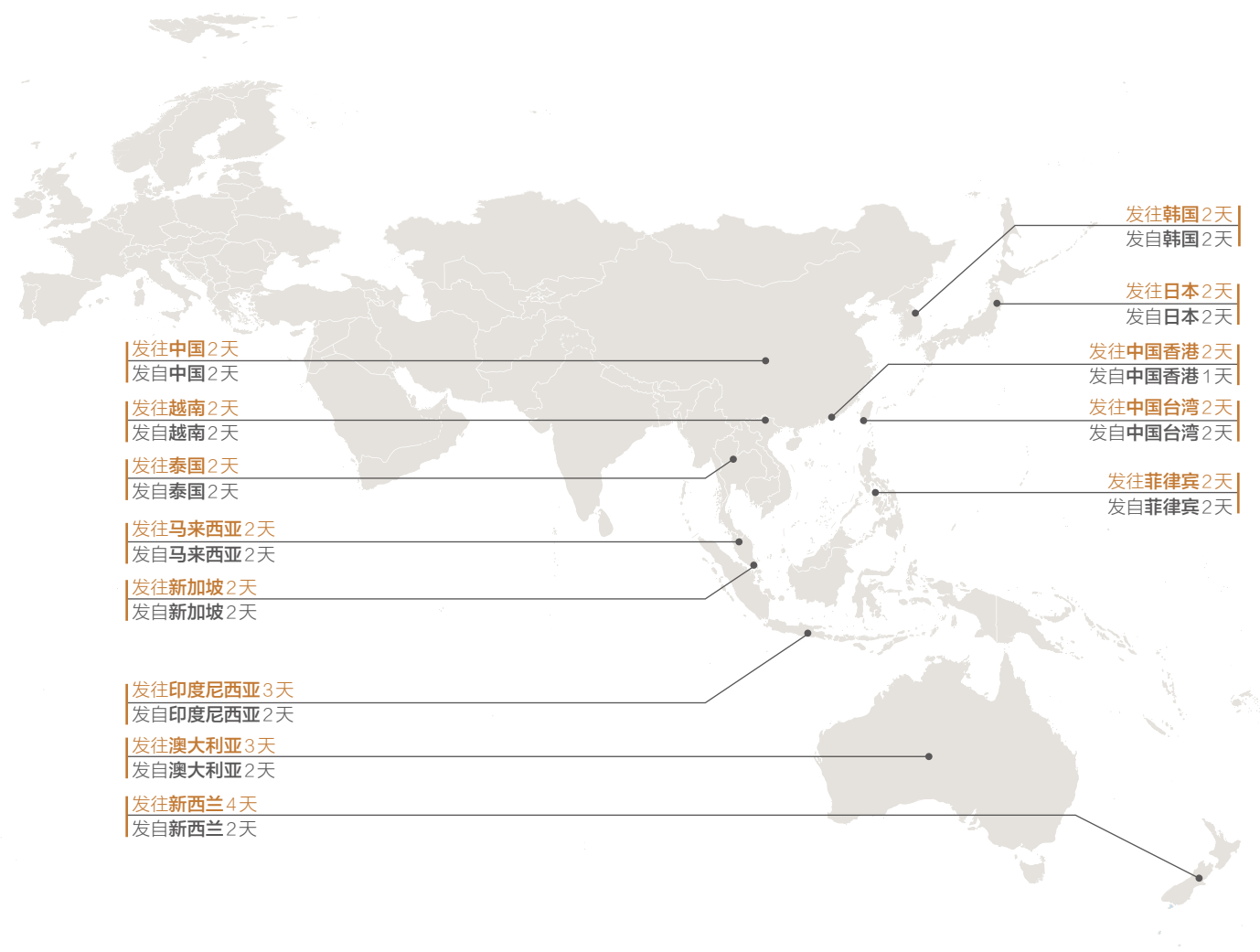
现在，您即可高枕无忧，交由UPS开始寄件。您可以选择将货件投递到任意一家UPS网点，也可以在UPS官网**在线安排取件**服务，更可以使用UPS官方微信服务号（UPS联合包裹）下单寄件。无论您有多少包裹，我们都会按照统一的费率标准收取各类陆运、空运和国际货件。



6. 查询货件状态

货件虽已离手，但始终不离您的视线——寄件动态尽在掌控之中。使用UPS追踪号即可随时随地获取货件在递送流程中的最新信息。您可以通过ups.com在线网站、UPS官方微信服务号、电子邮件或通过**UPS Quantum View®/UPS My Choice®**提示，即可在线获取信息。

有保障递送 世界触手可及



■ 出口

■ 进口

访问 ups.com 或关注 UPS 联合包裹微信公众号注册账户，立即开始体验寄件服务。

关注我们：

@UPS 官方微博

@UPS 联合包裹



©2020 美国联合包裹运送服务公司。UPS 字样、UPS 商标及其标志性棕色均为美国联合包裹运送服务公司的注册商标。保留所有权利。本文件内含信息仅供参考。本文件不构成法律建议，如需此类建议，请咨询您的法律顾问。

下一站欧洲

中国企业走向欧洲的洞察与指南

