

Analysis of the Development of Cross-Border Electronic Commerce between China and Russia

Ji'er Zhao

School of International Economics and Trade, Jilin University of Finance and Economics, Changchun, Jilin, 130000, China

Abstract

With the continuous progress of economic globalization, the trade between China and the world is getting closer and closer, and the trade cooperation with Russia has entered a new period. This paper mainly probes into the current situation of the development of cross-border e-commerce between China and Russia, and points out the new opportunities and specific strategies faced by Sino-Russian cross-border e-commerce, hoping to provide some reference for the smooth development of Sino-Russian foreign trade activities.

Keywords

Sino-Russian cross-border e-commerce; development situation; opportunity

浅析中俄跨境电商发展状况

赵吉尔

吉林财经大学国际经济贸易学院, 中国·吉林·长春 130000

摘要

随着经济全球化的不断推进, 中国与世界之间的贸易越来越紧密, 与俄罗斯之间的贸易合作也进入一个新的时期。本文主要针对中俄跨境电商发展现状进行探究, 指出当前中俄跨境电商所面临的新机遇以及具体的策略, 希望能为中俄对外贸易活动的顺利开展提供一定的参考。

关键词

中俄跨境电商; 发展状况; 机遇

1 引言

近年来, 中俄双方加强了在互联网领域的合作, 跨境电商贸易发展迅速。中俄两国跨境贸易由传统模式向电商模式的加快转变, 为两国企业提供了新的营销模式。尤其“一带一路”战略为中俄跨境电商的发展带来巨大机遇, 打破了跨境电子商务空间与时间上的制约, 打通了一条中欧班列的物流通道, 为促进中俄跨境电商的发展奠定了良好基础。如何进一步发挥中俄跨境电商领域的互补性, 培育和壮大跨境电商主体、完善物流通道建设、增强跨境电商产品的抗风险能力等, 都是跨境电商发展过程中面临的挑战。因此, 分析中俄跨境电商产业链和生态链中存在的问题, 思考解决的相应对策, 对促进中俄跨境电商可持续发展, 挖掘中俄跨境贸易潜力具有一定的现实意义。

2 中俄跨境电商发展现状

2.1 交易规模方面

近几年, 中俄跨境电商呈现出快速发展的态势, 中国商品凭借其选择多样性, 产品价格竞争力以及不断提升的配套服务水平吸引了大量的俄罗斯在线客户。这得益于互联网技术的快速发展和应用、中俄跨境运输通道等物流基础设施的不断完善、以及中国商品在性价比方面具有的市场优势。《中俄跨境电子商务发展报告》显示, 中国对俄跨境电商发展迅猛, 俄罗斯跨境电商交易订单中, 中国商品占总量的 70%, 中国网店已经成为最受俄消费者欢迎的外国网店。据了解, 中国的跨境电商在俄跨境电商中的订单份额从 2014 年的 40% 提高到 2017 年的 90%。同时, 贸易额占比也在提升, 2017 年中国在该市场的份额达 53%, 欧盟为 22%, 美国为 12%。贸易结构以日用品、消费电子类产品为主, 服装、鞋帽、玩具、家居饰品、手机、电脑等在中俄跨境电商贸易中占有较大的比例^[1]。

2.2 行业结构方面

中俄跨境电商行业结构以平台类为主。中俄跨境电商主要有地方政府搭建的电子商务服务平台和以阿里巴巴、京东等电商企业搭建的服务平台。更多类型的电子商务平台也正在逐渐上线,比如,俄品多、俄优等,但由于处于起步阶段,市场规模相对不大。目前最受俄罗斯人欢迎的网络商店是阿里巴巴旗下的速卖通。速卖通于2010年4月正式上线,是阿里巴巴帮助中小企业接触终端批发零售商,小批量多批次快速销售,全力打造的融订单、支付、物流于一体的外贸在线交易平台,现已拥有超过2000万俄罗斯消费者,在俄罗斯所有电商平台中位列榜首。据统计,2018年俄罗斯2.9亿个人境包裹中有91%来自中国,阿里巴巴旗下的速卖通占市场份额的86.8%。2018年通过速卖通,俄罗斯买家消费可达32.4亿美元。速卖通网站俄罗斯IP地址每月访问量达1.477亿次,每月独立用户数量达3690万人。速卖通作为俄罗斯本地外来的第三方跨境电商平台,其影响力不可撼动,成为中国品牌入驻俄罗斯最大渠道,对想要直接入驻到速卖通的卖家资质要求会比较高。2019年3月,奇瑞汽车正式进驻阿里巴巴旗下跨境电商零售平台速卖通,开设了官方旗舰店,面向俄罗斯市场正式开始线上销售业务,为当地消费者开启线上线下打通的全新购车体验^[2]。如今,俄罗斯消费者在“速卖通”上通过一键下单,支付预付款,便可到指定线下门店支付尾款并快速提车,俄罗斯成为奇瑞汽车和全球速卖通的首个试点区域。

2.3 物流通道方面

随着中俄跨境电商贸易规模的不断扩大,中俄跨境电商的物流路线也日益增加。例如,2015年底,俄罗斯邮政启动了专门从中国运送货品到俄罗斯的主要通道——中俄国际邮政专列。此专列的中国出境口岸为满洲里,通过西伯利亚地区进入俄罗斯首都莫斯科,大大缩短了跨境包裹的送达时间。2016年5月,中俄国际邮运又增加了一条新通道,K3次国际列车从口岸内蒙古自治区二连浩特市出境,借道蒙古国,抵达莫斯科雅罗斯拉夫基站,运邮时间仅需5天。同年6月,顺丰国际开通了中国大陆至俄罗斯航空专线,先后推出了国际小包、标快、电商专递与海外仓等服务。但在俄罗斯境内物流配送确实不是一件容易的事情,俄罗斯庞大的国土面积对物流公司也是一个很大挑战。要将商品及时准确地送给非

均匀分布在1707.5万平方公里地域内的1.5亿人,跨越11个时区,两大洲,从时间和成本来说就是一个令人怯步的任务。从当前跨境电商贸易实际来看,面临着日益增长的电子商务类包裹的处理经验和处理能力不足,容易引起货物羈押。其次,从俄罗斯内部物流发展情况来看,存在区域性发展失衡问题,以圣彼得堡和莫斯科为中心的欧洲地区物流行业比较发达,而亚洲地区的物流行业相对比较落后。其次,相对于中国来讲,俄罗斯物流投递费用比较昂贵,在一定区段和范围内需要另外附加土地费用。近年来,速卖通联合菜鸟物流,同俄罗斯邮政等当地物流企业达成了战略合作,有效减少了包裹的运输时间,可以说一定程度上改善了俄罗斯买家的网购状况。

2.4 支付方式方面

随着多样化支付技术的日益推广,中俄跨境电商贸易在支付方式上也发生了全新改变。根据国际研究机构调查结果显示,俄罗斯用户截止到2018年5月份,选择在线支付方式的公民占七成左右,主要为银行卡支付和网银支付,这也是最受俄罗斯人民欢迎的支付方式。在当前中俄跨境电商贸易过程中,手机的应用频率越来越大,目前俄罗斯使用手机支付的用户数量增长了50%,中俄在线贸易平台推出的俄罗斯境内购物支付方式包括网银支付和手机支付,新型支付方式的逐渐增加,为中俄跨境电商活动的顺利稳定开展奠定了坚实的基础。2018年5月,敦煌网(DHgate.com)宣布与俄罗斯在线支付平台YANDEX Money建立全面合作关系。YANDEX Money作为俄罗斯最受欢迎的支付方式,受到本国消费者的广泛认可。敦煌网携手YANDEX Money将为俄罗斯及远东客户提供更便捷的付款方式,买家可使用电子钱包、现金付款、银行转账、信用卡等方式付款。至此,敦煌网已全面覆盖俄罗斯三大本地支付产品YANDEX Money、QIWI、WEBMONEY,为全面拓展俄罗斯市场打下基础。

3 中俄跨境电商发展思考

3.1 加大中俄跨境电商的政策扶持力度

在“一带一路”背景下,更好地促进中俄跨境电商的发展,需要加大两国政府在政策方面的支持力度,加强对俄贸易标准化合作,完善跨境电商法律体系等都具有重要的现实意义。在电商法律体系制定过程中,建议考虑跨境电商的标准、规范等因素,使其满足中俄跨境电商发展的区域性法律法规的

需求。其次,要为中俄跨境电商的发展创造良好的环境,对中俄自贸区的建设加大力度,比如充分发挥哈尔滨作为欧亚大陆的贸易桥梁的地域优势,建立多种形式的中俄交通网络,为促进中俄跨境电商物流运输奠定良好基础。另外,要增强自身处理危机的能力和手段,学习俄罗斯互联网市场以及海关清关、征税、反垄断领域各种相关的法律知识,俄罗斯的跨境电商市场仍旧处于快速发展初期,各种政策会随着市场的变化而调整,应及时向有关专家或俄罗斯同行了解变更的信息,提前做好应对和防范准备^[4]。

3.2 建立物流多方配合机制

物流问题一直以来是制约着中俄跨境电商持续稳定发展的重要问题,因此,必须要加强中俄跨境电商物流系统的构建,加强中俄两方海关铁路部门以及邮政部门之间的合作,建立起邮件运输的多方配合机制以及支持双边包裹运输的物流机制,从而能够提升物流运输效率。政府可以在中国边境省市设置边境仓、以及物流园区的相关方式,打造跨境电商的物流大通道,缩短流程。电商未来应更加重视本土化发展,可以在俄罗斯建仓储基地、物流集散中心,加快“海外仓”模式的推进,在俄罗斯解决销售“最后一公里”等问题。

3.3 推动互联网、大数据与实体经济深度融合

用互联网+的概念、手段、资源,升级打造建立起及商品存储、批发、销售体验以及电商分销等多功能为一体的跨境电商产业链孵化平台。比如,绥芬河中俄跨境电商智慧园的建立,形成了从源头采集到销售服务“一条龙”的跨境电商全产业链,从分散到集约的“抱团”式发展模式。目前已经有80家电商和一手供应商在智慧园安营扎寨。智慧园通过培育大数据分析,销售数据分析,对接上游货源,避免实体工厂产能过剩,促进企业按需生产。在中俄跨境电商贸易发展中,中小企业将是未来中俄跨境电商的主力军,企业如何准确把握俄罗斯客户需求,以海外零售商为目标的跨境电商B2B将成为主战场之一。利用互联网和大数据与实体经济紧密对接,吸引更多企业主体投入到创新创业中来,让跨境电

商成为产业发展的新动能^[5]。

3.4 重视中俄跨境电商复合型人才的培养

人才是赢得国际竞争主动的战略资源,创新驱动实质是人才驱动。对中俄跨境电商人才的培养是一项重要任务,其必须掌握俄罗斯文化、历史、民族特色和专业贸易知识,增强跨境贸易交往中的尊重、了解和互信,为促进中俄跨境电商的发展奠定基础。政府应出台针对跨境电商人才培养的优惠政策,更好地挖掘和培养中俄跨境电商复合型人才;建议在中俄联合办学过程中充分利用俄罗斯教育资源的优势条件,吸收和引进俄罗斯先进的教育理念,增强人才培养的应用性,真正打好俄语+专业的复合人才培养规划王牌,使人才的培养和社会的发展需求处于相对平衡的状态^[1]。积极寻求校企合作,使跨境电商人才的培养更具有方向性,对高校俄语专业、对俄贸易专业的学生进行就业指导,使其实践能力得到提升。

4 结束语

综上所述,本文主要针对中俄跨境电商发展过程中的现状和主要存在的问题进行探究,指出中俄跨境电商的未来发展前景和发展趋势,希望能够为跨境电商的有序发展提供一定的参考,解决中俄跨境电商运营过程中的问题,提高中国跨境电商的运营质量和运营效率,实现中俄双方的互利共赢。

参考文献

- [1] 付玲,王明宇.中俄跨境电子商务若干问题与对策研究[J].中国商论,2015,(Z1):141-143.
- [2] 杨相红.中俄跨境电商发展现状及其重要战略机遇研究[J].西伯利亚研究,2015,42(04):16-19.
- [3] 张璐.互联网+农业对俄跨境电商物流人才培养基地建设的探索——以黑河学院为例[J].物流科技,2017,40(01):154-156.
- [4] 易海峰.中俄跨境电商贸易发展的前景分析[J].对外经贸实务,2017,(04):32-34.
- [5] 谭伟,赵忠岩.“杭州经验”对我省跨境电商发展的启示[J].黑龙江金融,2016,(02):30-31.