

贵州到西班牙COD物流--西班牙电商小包物流COD专线

产品名称	贵州到西班牙COD物流--西班牙电商小包物流COD专线
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

跨境电商与跨境物流协同发展机制

(一) 协同理论分析协同协调合作与协作。通过对相应的概念与方法的研究针对这一理论体系给出了具有实践意义的分析和阐述。跨境电商与跨境物流两者相互影响，跨境电商与跨境物流的协同是指两者处于共生的状态能够通过协作产生互惠互利。实际上，跨境电商和跨境物流协同效应是建立在一定的条件作用下的，各系统之间的相互作用和协作并不容易。

(二) 影响协同发展的因素只有跨境电商与跨境物流处于相对稳定的动态平衡状态才能实现协同发展，而在现实中诸多因素影响下两者无法协同。据分析，当下影响跨境电商与跨境物流协同发展的因素主要分为四大类：社会环境、技术环境、经济环境以及政治环境的大背景下，跨境电商与跨境物流协同受到一定的影响。环境会不断演变，经济政策也会变化，而环境和机制这两个重要指标将会推动或阻碍跨境电商与跨境物流的协同发展。各个国家未能实现文化融合与情感融合，不同国家之间存在的不仅仅是文化和语言的不同，贸易沟通障碍也是存在的。跨境电商在物流方面的不确定性有所增加。内部系统的稳定性非常重要。跨境电商和跨境物流想要协同发展其中必不可少的一个能力就是合作能力，这是保内部系统稳定性的关键。如何才能提高合作能力呢？是完成基础设施建设。跨境电商与跨境物流之间不应是相互独立的，两者之间必须要深度信任、高度配合。媒介因素是影响协同发展的因素之一，跨境电商和跨境物流应当在事物上达成共识，双方有一个清晰的指引。而不是双方各自为营。要想真正实现双方的协同发展两者必须要有强烈的协同意愿，并且积极主动地采取相应的措施来促成多方面共同发展。开展跨境交易是存在一定风险的，而跨境电商和跨境物流在协同发展过程中会出现一些未知因素的影响，所带来的不良后果双方都要有所准备，双方为协同伙伴，要有正确的风险对待态度。如果一方秉持良好态度，另一方坚持自我则无法实现协同发展。

（三）跨境电商与跨境物流协同发展困境对于跨境物流行业来讲，需要进行大量的资金投入。海外仓储与物流团队的建设是基础，在建设的过程中有多项开支。跨境物流属于一种产业，要想使产业从弱到强的滚动发展也并非易事。既然跨境物流是一种产业，那么对产业的经营也必须要先有投入才会有效益。由于其规模性质的特殊要求，决定了对其投入必须是高起点和高水平。但是现实的情况却是，相关企业由于自身经济实力所限，很难在一开始就拿出很多钱来投资，这一现实原因也将会影响跨境电商与跨境物流无法协同发展。目前来看，跨境电商平台的建设已经有所完成，线上交易**了突破性进展。跨境电商与跨境物流的发展总体来看是不平衡的。主要问题在于跨境物流的发展速度未能跟上跨境电商的发展速度。跨境电商与跨境物流存在能力不平衡的问题，而这一问题的解决需要时间。

无论是跨境电商还是跨境物流都需要做好彼此协同的把握，这是开展工作的基础，信息的缺失则会对双方的协同发展造成不可估量的影响。导致跨境物流和跨境电商无法协同发展的根本原因在于双方信息的缺失，对于跨境物流行业来讲，需要针对跨境电商用户群完成针对性物流系统的建设。如若不能够掌握一手数据，则无法将这项工作很好地进行下去，这将会影响到物流配送。对于跨境电商企业来讲，不能盲目地开展工作，需要充分了解跨境物流的规模以及承受能力。跨境电商与跨境物流双方未能真正实现信息共享，离两大行业协调发展还有一段道路。

跨境电商与跨境物流协同发展策略

（一）建立*支撑服务体系在促进跨境电商与跨境物流协同发展中，*起着非常重要的作用，两者的协同发展*有利于解决我国的产能过剩问题，这是一项非常有意义的事情，也是一个值得支持和鼓励的事情。*应扮演好自身角色，在实际中通过**服务体系来支撑两者的发展。关于跨境电商发展还有许多政策和法律法规需要完善，*应当加强此方面的建设。在跨境企业发展的过程中会遇到一些阻碍，*应当帮助企业，致力于营造良好的发展环境为企业的发展提供支持。针对一些相对特殊的资源*方面，应加大倾向性扶持的力度。一些中小型跨境企业资金不够充足，针对这些企业应当设置专项扶持资金用于企业发展与规模扩大。中国跨境电子商务产业园于2013年建立，是我国一个跨境电商产业试点园区。*应为跨境电商产业试点园区建设出力，并在其中进行关键性的引导，从而有效推动行业的规范化发展。此外，*还要对外进行宣传，通过与合作国家建立发展协议来促进跨境电商与物流行业的发展。

（二）完善互信协同机制只有双方做到互惠互赢才能真正实现协同合作，因此，必须要高度重视两者的利益分配问题。跨境电商与跨境物流企业应根据利益分配**出相应的方案，在方案中着重指出资金流转的方式以及利益划分方式，经过交谈之后双方签订合同，履行合同上的职责。平台交易完成之后会有大量的资金到账，而跨境电商与跨境物流并不是雇佣关系，为了让双方的合作关系*加纯粹、避免出现矛盾和冲突，应当找*三机构负责进行费用的托管以及资金运营。由双方出资金完成信息平台的构建，在平台上传递信息，真正做到信息共享与资源共享。跨境电商与跨境物流的协同发展是当*项*为紧迫的任务，目前，应当将相关的问题放在平台上予以剖析和讨论，并且从发展的视角出发提炼出相关要点，双方进行发展目标和战略规划**，共同承担相应的责任，将自己的本职工作做好。整个过程中双方要做到相互配合，在有效共赢的合作机制下实现融合共生。

据了解，中国制造网的全链路物流服务布局主要概括为“两仓三干线一尾程”，包括国内仓和海外仓、直邮干线、空运干线、海运干线以及海外目的地国的尾程派送。目前中国制造网所属的焦点科技股份有限公司在美国洛杉矶拥有一个近2万平方米的海外仓，并以此为支点，形成海外仓网络，通过自建及对接合作云仓的方式，在北美实现了仓网布局，以满足跨境卖家的多点配货需求。在M优达直邮小包服务成熟之后，中国制造网会继续突破海运、空运两条干线，并终通过统一的数字接口、智慧化的技术手段以及资源整合能力，优化跨境物流各个环节，为中国供应商企业提供全链路服务。

2020年整个跨境电商领域呈现的是一个井喷式的发展，今年同样还是一个增长态势。商务部部长助理在7月12日发布会上也表示，跨境电商规模5年增长近10倍，市场采购贸易规模6年增长5倍，新业态新模式已成为推动外贸转型升级和高质量发展的新动能。

同时，从资本视角看，目前国内炙手可热的SHEIN、纵腾，国外的shopify，无一不是接上了中国跨境电商发展的东风，实现了“扶摇直上九万里”。所以，本文将从“为什么跨境电商会很炙手可热？”“跨境电商供应链服务商格局及判断？”“跨境电商物流现状、生态及趋势？”三个维度呈现跨境电商给物流供应链带来的机遇。

1、货件价值 135英镑/150欧元的平台自发货，增值税均由平台代扣代缴。在欧盟境内无库存的自发货卖家，无需注册和申报VAT，但在海关申报单中必须有IOSS编号。如货件价值不准确，或无IOSS编号，收货方需到海关支付额外税款才可签收；

2、独立站自发货，或货件价值>135英镑/150欧元的自发货，卖家需自行缴纳VAT，并且订单不可进行拆分或合并，否则收货方需到海关支付额外税款才可签收；

3、进口清关以货件总价值为准，如消费者一次性下了多个订单，通过同一包裹发货，若货件总价值>135英镑/150欧元，仍需缴纳进口增值税。

22欧元以下货值的货物免税政策取消，增值税缴纳由之前服务商代缴及实报实销，转换为平台提供IOSS账号代扣代缴。且平台数据将与欧洲税局实现互通，通过销售数据即可算出具体税额。

对于平台卖家来说，没有选择，销售环节的VAT需要自己承担。但幸运的是，平台提供IOSS号码，在通关便利性与成本控制方面得到了保障。

对于独立站卖家来说，IOSS不是强制性政策，现有的VAT方案也可以满足进口需求，但清关的便利性及成本尚待考量。

对物流商来说，站在卖家客户的角度，直发小包以打包价包办全流程的合作共识依然存在。一方面，需要物流商代缴VAT的群体依旧庞大，比如直发占比很高的独立站，没有IOSS账号的卖家不在少数。另一方面，目前的税务递延清关模式并没有改变，而且关税税率较高的货物依然存在市场需求，进口环节的服务仍存在较大的可优化空间。

尤其在税改新政实施前期，一切尚不明朗，卖家对欧洲包税服务的需求或将增加。如何围绕税改新政为客户提供新的路线、渠道、产品及服务，并终以低的成本、合规的方式满足客户新的需求，将成为跨境物流行业避不开的热点话题。

贰、小包在清关模式上，会有哪些新的变化？

清关模式依然是B2C小包清关，由于22欧元以下货值的货物免税政策取消，所以无论有无IOSS号码，都需要缴纳增值税。