

# 宁波到希腊COD小包物流--跨境电商空运小包专线--双清IOSS到门

产品名称	宁波到希腊COD小包物流--跨境电商空运小包专线--双清IOSS到门
公司名称	深圳森鸿国际物流有限公司
价格	15.00/千克
规格参数	品牌:希腊COD物流 主营业务:希腊COD电商小包物流 服务:代收货款一件代发双清包税
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(注册地址)
联系电话	19079896087 19079896087

## 产品详情

随着时代的发展和我国物流行业的崛起，如何才能实现我国跨境电商物流企业的综合服务体系的效率已经成为时下讨论的热点话题，本文从中国跨境电商对物流服务的多层次需求以及适应跨境电商多层次需求的物流企业综合服务体系两个方向进行分析，并结合实证例子来找到构建我国跨境电商综合服务体系的有效措施。近年来，我国的跨境电商物流企业在不断地发展过程中遇到了很多的问题，例如服务资源条块分割较为严重、物流企业服务功能较为单一等，为了更好的满足客户需求，解决跨境电商发展过程中出现的问题，我们需要在不断地探索和实践过程中找到有效的途径。

### 一、跨境电商平台服务体系的基础内涵

二、(一)跨境电商对物流服务的多层次需求近年来，我国跨境电商行业迎来政策性利好，电商法及系列跨境电商新政的相继出台规范跨境电商行业的发展。在跨境电商企业运行的过程中，有的客户愿意支付消费较高的个性化定制服务，而有的客户只愿支付基本的物流服务费用，为了更好的满足不同层次客户的需求，我国跨境电商的物流服务将会在不断的发展之中变得更加具有时效性、经济性以及安全性，构建能够满足客户需求的综合性服务体系，为我国跨境电商服务行业的发展奠定坚实的基础。

(二)跨境电商服务体系的运作现状对于中低消费产品，通常会选择采用N-1-N的服务模式，将所有订单集中运送后分开派送，这样的派送方式不能够在一定程度上减轻跨境电商的运送成本，对于商品价值较高的品，多选择N-N-N的综合服务体系来完成物流运输服务，这样的服务模式能够更好的满足客户的需求，且保证了物流运输的速度以及安全性，对于需求量较高的标准化必须品，则采用常见的1-1-N模式来完成运输，采用海上运货或者是航空运货的方式，不仅能够一定程度上减少运输的风险，还能够降低海外仓的综合成本的配送风险。

(三)跨境电商服务体系面临的问题结合目前的实际情况来看，跨境电商平台载体有待完善，大多数企业的体系构建经验尚且不足，对于业务流程还不够熟悉，此外，跨境电商平台功能也有待优化，缺乏、出名的企业品牌，对于货物运输过程中遇到的困难没有合理的应对措施，跨境上的发展模式也有待创新

，新兴市场的网购普及率提升、跨境电商行业的政策逐渐宽松，消费者的购买潜力也在逐年上涨，市场有待企业去积极的探索和开发。

二、实例实证研究为了更好地论述跨境电商企业综合服务体系构建的意义，本文结合浙江跨境电商综合服务体系“麒麟计划”及江苏省跨境电商升级和转型等实例展开了分析。

(一) 整合服务资源，跨境电商综合物流服务体系多方数据显示，从事跨境贸易的企业多为中小企业，他们通过自主抱团的形式，有的是三五企业合伙，有的以跨境协会的形式，不管什么形式，都说明他们需求多个业务单元集群的组织形式，哪怕是松散的也能从侧面提升他们的抗风险能力。更能协调完成互联网领域的一些目标。浙江国贸云商总经理、浙江省电子商务促进会常务副会长卢成南表示，国贸云商牵头推动的麒麟计划，就是为了构筑跨境电商生态体系建设而推出的综合服务项目。卢成南介绍，麒麟计划秉承推动省内广大企业“走出去”的社会责任，依托国有企业在资源整合、优良信誉等方面的优势，将全面整合第三方平台、物流、仓储、支付、培训、融资、创投、营销、孵化、数据、展会、客服和咨询等国内外跨境电商服务资源，借助与省内各地政府合作，以搭建电商孵化园区为载体，共同推动全省跨境电商生态体系的建设和完善，通过构建一套与跨境电商相适应的服务体系，更好地服务于我省乃至全国的跨境电商行业发展，为外贸企业转型升级、开拓国际市场培育新优势。麒麟计划的有效实施实现了我国跨境电商管理水平的大幅度提高，使我国跨境电商的发展进入新的纪元。

(二) 全方位满足跨境电商的多层次需求，与客户携手共赢结合近年来全球经济的发展趋势来看，外贸增速逐渐下降，对我国外贸服务行业的发展造成较大的阻碍。江苏省作为传统外贸大省，在发展的过程中也需要面对人工成本上涨、土地资源匮乏以及海外市场疲软等严峻考验。为了更好地解决这些问题，江苏外贸企业逐渐向跨境电商企业进行转变和升级，江苏省的众多跨境电商企业为了更好地满足客户的多层次需求，更好的实现与客户携手共赢，首先做的就是将传统交易方式转变为直销的交易方式，避免企业在经营保存的过程中承受较大的风险，企业的经营模式也实现了由“集装箱化”向小单化的转变，除此之外，企业在完成生产任务的时候也更加注意对企业品牌以及企业信誉的保护，打造群众更加熟知的电商品。

(三) 持续提升服务竞争力对于跨境电商来说，一个企业的服务态度将会直接关系到企业在市场中的竞争力，所以企业在发展的过程中，首先需要做的就是针对跨境电商服务体系中的短板切实采取改进措施，以企业所开设的航空快递服务为例，企业有必要面向客户群体定期展开物流服务体系绩效问卷调查，更加直观深入的了解客户群体对于航空快递服务的真实意见，企业也有必要根据调查所反映出的结果进行相关的管理调整。在保证物流成本合理的基础上，实现服务态度以及服务效果的优化，从根本上提升企业在市场中的竞争力。

三、要想保证我国跨境电商的发展，并不是一蹴而就的事情，我们首先要提升物流企业规模化与集约化水平，为构建综合服务体系创造基本条件，此外，还需要适应跨境电商多层次需求，构建物流企业综合服务体系。

## 我国发展跨境电商的迫切性分析

2.1 中国制造业竞争力下降 (1) \*商掌控设计，物流、销售、客户可以获得\*，而我国制造业大部分都是OEM代工型企业，在整个贸易过程中，没有话语权，对\*商依赖度高，从中获取的利润非常低。(2) 个性化消费导致制造周期缩短，加工厂加剧恶化，同时中国人力成本大幅增加，产业从沿海地区西迁到东南亚，OEM模式的出口严重下滑。

2.2 借助跨境电商寻找突破口 (1) 借组B2C跨境电商平台(速卖通，兰亭集势贸易，大龙网等)，中国工厂直接面对海外消费者，海外消费者在接触到的商品中，会发现中国的外销商品性价比\*高，从而扩大出口\*\*，同时大幅提\*率。(2) 通过对跨境物流的仓储、干线、落地配等环节的逐步改善，并借助跨境电

商营销，势必让中国工厂从利润链的较底端逐步向靠拢。（3）2014年1月1日起，我国正式对符合条件的跨境电商零售出口企业执行增值税、消费税退免政策，这也势必加快B2C跨境电商企业在海外市场的扩张，进而拉动中国出口市场。

2.3 规范清关，截留行邮税目前海淘商品行邮税费逃逸主要集中在行邮清关环节，灰色清关的主要靠模式，在该模式下，电商平台，物流商，海关三者的相关信息存在断点，消费者为了少交税，或向公司瞒报商品品类、价格，而公司只在乎商品重量、体积，会按照客户的申报信息通知物流商承运，而海关的人手和场地限制，以及为了保证通关效率，根本无法辨别所有包裹信息的真实性，而5.5%的抽查率导致大量应税商品的税费逃逸。因此跨境电商的发展必须要监管配套完善，以杭州跨境电商实验区设计框架来看，\*应搭建跨境电商一体化监管平台，对接电商、贸易服务、物流，金融各方通过货流、信息流和资金流的“三单何以”，实现O2O一站式监管审批，从源头管控每笔交易，杜绝灰色清关。

2.4 B2C跨境进口的诸多优势从下图可以看到，即使我们将一般贸易商品免征关税，跨境商品价格的优势依旧明显，商品一般依赖传统渠道给消费者，而B2C跨境对接快递后直发消费者，终端价差\*大。同时B2C跨境电商上的消费俗个人行为，而非保税模式下的商品原则上不需要商检，品类会远远大于一般贸易，从而在价格和品类上都能充分满足消费者的需求。

## B2C跨境物流方案

（1）直邮模式直邮模式的物流特点是“先订单，后物流”，物流\*\*人可以是卖家，也可以是跨境电商平台，缺点是时间长、价格贵，但流程简单方便，非常适合小卖家，卖家零时补货或者小型跨境电商平台。随着B2C跨境电商成交量不断放大，这种准入门槛较低的简单物流模式竞争日趋激烈，现在几乎所有国内各大电商平台都推出了各自的直邮模式海外购频道。

（2）集货直邮（海外仓模式）该模式对海外仓、清关能力、多元化的干线运输方案要求较高，而串联物流、卖家、平台、\*监管的信息传输解决方案，成熟操作体系\*是\*\*竞争力。卖家商品签退至物流海外大仓，物流商具备库存管理能力，根据平台实时数据反馈指令解决相关实际操作。一旦运量规模化后能带动干线，同时清关成本摊薄，使得商品单价优势得以体现。集货模式总体仍属于县“订单后物流”模式，其能适应不同\*\*的各类卖家需求，物流商能通过系统订单\*\*响应，库存管理和清关，较大程度缩短物流整个环节时间，性价比较直邮模式大幅提高。但该模式方案结构复杂，国内部分跨境十口岸监管方不接受进口B2C“集货直邮”模式，并且该模式的生存空间必须要看国家是否放开进口商品的“保税模式”跨境B2C进口。

保税模式保税模式实际为“先物流，后订单”，卖家可以大规模将货物（主要是海运）提前发国内保税仓做库存，前程物流如同普通一般贸易，运输成本\*低，订单生成后，商品再从国内保税仓出发，一般4-5天就能送达消费者，同事大量的国内库存也能保障退换货等售后体验。该模式的\*\*资源是B2C保税库，而申请到仓库意味着已经获得海关、商检等官方机构认可，后续清关出库会非常迅速。保税模式使用与母婴，食品，化妆品等日常消耗品类。或是SKU量大，具备\*\*大数据分析能力的大型电商。尤其是在如“\*\*”和“黑色星期五”等跑量电商购物节时期，为解决大量商品需集中侵短的拥堵，提供了不错的解决方案。由于保税模式同事具备一般贸易物流优势以及跨境电商的税收优势，对传统商业零售冲击很大，因此，在未来很长时期，保税模式监管会趋向于一般贸易监管。

跨境物流配套完善后形成庞大跨境O2O市场由于跨境物流配套的完善，使得B2C跨境O2O爆发式发展，消费者无论在线上还是线上下单，都可以在实体体验店或者保税仓的货架卖场直接拿走所买到的海外

商品。B2C跨境电商O2O主要集中在电商领域，主要模式有：

1)线下下单，在机场提货该模式主要面向消费群体是出国旅游购物者，旅行者看中了海外机舱免税店里的商品，可以在相关购物平台下单，回国时直接到机场免税店或者就近\*地点自提。如天猫\*、韩国乐天免税店、携程的“随行购”等

2)前店后仓（保税仓库）该模式是设立跨境贸易O2O前店后库，通过在每个区设立保税仓储，将电商平台、海关、国税、外管、物流、等相连接，使得整个购物效率\*大提高。

3)在闹市区开体验店，线下展示，线上购买，银泰Choice西选，洋码头为典型代表。

4)B2C跨境电商（出口）O2O模式由于B2C跨境出口电商的市场在海外，苏宁易购直接通过收购日本连锁零售商乐购仕，通过其布局国内外O2O业务，其平台上销售的商品同时也放到乐购仕实体店销售，同时，苏宁还通过乐购仕的渠道进行直采，为跨境电商选品。