

BEST TRANSFORMATION INSTITUTE

跨境电商行业研究月报

低值进口税制、平台财报、运价分化与单位经济性重算

报告周期 2026 年 06 月 30 日-08 月 30 日

3 欧元

欧盟低值进口按件临时关税

\$4,473

Drewry WCI 8 月 27 日

\$1,199

Drewry IACI 8 月 27 日

报告所引事实与数据均可在文末来源索引中查阅。

01 月度重大事件时间轴

2026 年 6 月 30 日至 8 月 30 日期间，低值包裹税制、平台财报、运价和目的地合规共同决定跨境电商经营口径。

本月最强变量来自欧盟、美国和英国低值进口规则。欧盟 7 月 1 日执行 3 欧元按件临时关税，美国继续暂停 800 美元及以下免税待遇，英国将改革时间提前至 2028 年 10 月前。三个市场的共同含义是，直邮小包不能继续把低税费、低申报摩擦和低退货处理成本当作默认条件。

平台经营仍在扩张。Amazon 国际业务、Shopee、MercadoLibre 和 Alibaba 均在 7 月至 8 月披露季度信息，说明线上交易、区域平台和基础设施投资仍保持活跃。平台增长不等于卖家利润同步改善，广告、平台费、履约和税费正在吃掉低价 SKU 的贡献利润。

物流端出现分化。8 月 27 日 WCI 小幅回落至 4473 美元/40 尺箱，IACI 升至 1199 美元/40 尺箱，8 月 28 日 SCFI 和 CCFI 继续上行。跨境卖家需要分开看东西向、亚洲区域、中国出口现货和合同口径，不能只拿一个运价指数指导备货。

产品安全规则继续向目的地和平台端下沉。纽约市电动设备线上销售整改期限、欧盟 PID 强制节点、美国清关流程变化，都要求商品主数据在销售、仓储、报关、售后环节保持一致。

月度事件主线

规则、平台、运价与产品安全四条线并行



百思特变革研究院 | 报告周期：2026年06月30日-08月30日（北京时间）

图 1 | 月度重大事件时间轴 来源：见本节来源。

日期	主体	事项	来源	直接影响	后续核验
2026-07-01	欧盟	欧盟对 150 欧元及以下电商进口商品执行每件商品 3 欧元临时关税，并取消既有关税豁免。	CBM01/CB M02	低客单、多件合包和长尾 SKU 的税后利润被重新定价。	核对成员国执行、平台账单和退税处理。
2026-07-13	英国	英国发布低价值进口改革咨询回应和政策文件，低值进口关税减免改革时间提前至 2028 年 10 月前。	CBM08/CB M09	英国仍给卖家准备期，但商品分类、VAT 记录和进口主体能力需提前建设。	跟踪 Finance Bill 2026-27 与 HMRC 执行细则。
2026-07-24	美国	CBP 低值货物邮件非正式入境流程生效，800 美元及以下货物免税待遇继续暂停。	CBM05/CB M06/CB M07	直邮美国订单的税费、申报和妥投时效不再适合按旧免税口径报价。	核对承运商账单、清关失败率和包裹处理时长。
2026-07-30	Amazon	Amazon 披露二季度净销售 2006 亿美元，国际业务销售 422 亿美元、同比增长 15%。	CBM13/CB M14	平台国际需求仍具韧性，但商家利润需要另按广告、FBA 和退货核算。	核对卖家服务收入、广告成本和品类竞争。

日期	主体	事项	来源	直接影响	后续核验
2026-08-05	MercadoLibre	MercadoLibre 披露二季度净收入及金融收入 102 亿美元、同比增长 50%。	CBM17	拉美平台增长强，但金融、物流和本地税务会改变净回款。	核对 GMV、快速配送比例、支付成本和国家差异。
2026-08-07	中国	海关总署披露前 7 个月中国货物贸易进出口 30.13 万亿元，同比增长 17.3%。	CBM10/CBM11	中国供给侧出口基础仍强，跨境电商需要在总出口增长中寻找高利润品类。	核对跨境电商单项月度数据和贸易方式结构。
2026-08-11	Sea/Shopee	Sea 披露 Shopee 二季度 GMV 383 亿美元、同比增长 28.4%，订单 42 亿单、同比增长 27.5%。	CBM16	东南亚平台增量仍在，但补贴、履约和退货决定盈利质量。	核对国家、品类、广告和物流成本。
2026-08-18	纽约市	纽约市对不合规电动设备线上销售整改期限届满。	CBM25	城市级产品安全规则进入平台上架和发货控制，电池类商品风险上升。	核对下架、处罚、平台拦截和认证资料。
2026-08-20	eBay 物流	eBay Global Shipping 公告部分 DDP 和邮政类跨境服务自 8 月 25 日起停用或缩减。	CBM24	卖家需要重算税费、承运路径、前台时效和取消率。	核对替代承运商价格与妥投率。
2026-08-20	Alibaba	Alibaba 发布 2026 年 6 月季度结果，跨境和云相关业务继续作为全球化披露线索。	CBM18	平台托管、半托管和海外仓协同仍会影响中国卖家议价权。	核对 AIDC 披露口径、平台费用和履约责任。
2026-08-27	Drewry	WCI 降至 4473 美元/40 尺箱、周降 1%，IACI 升至 1199 美元/40 尺箱、周升 10%。	CBM19/CBM20	东西向现货运价回落与亚洲区域运价上行并存，补货不能用单一指数。	核对航线分项、空班、台风扰动和实际账单。
2026-08-28	上海航交所	SCFI 升至 3509.53 点，CCFI 升至 1833.99 点。	CBM21/CBM22	中国出口现货与综合指数均上行，旺季备货的物流预算需更新。	核对美线、欧线、东南亚线报价和附加费。

02 月度数据脉搏

本月数据以运价、贸易、平台经营和低值进口量为主；不同口径分栏列示，不合并成单一景气分数。

物流数据说明跨境成本并未线性下降。WCI 周降 1.17%，但 IACI 周升 9.90%，SCFI 周升 2.93%，CCFI 周升 0.68%。东南亚、南亚和中国出口相关航线的短期扰动，对 Shopee、TikTok Shop、Lazada 和区域仓补货更敏感。

中国贸易数据提供供给侧基准。前 7 个月货物贸易进出口 30.13 万亿元，同比增长 17.3%；出口 17.44 万亿元，同比增长 14%。这不是跨境电商单项数据，但说明出口链条仍有规模基础，月报将其作为最新可得宏观基准而非跨境电商成交事实。

平台数据继续显示区域市场有增量。Amazon 国际销售 422 亿美元、Shopee GMV383 亿美元、MercadoLibre 净收入及金融收入 102 亿美元。管理含义是，市场机会仍存在，筛选方式需要由 GMV 优先改为净回款、库存周转和退货损耗优先。

欧盟低值进口量从 2024 年 46 亿件升至 2025 年约 59 亿件，这解释了监管动作的压力来源。该数据是制度背景，不计入 2026 年 7-8 月经营增速。

月度数据脉搏

运价、贸易与平台经营分栏观察



百思特变革研究院 | 报告周期: 2026年06月30日-08月30日 (北京时间)

图 2 | 月度数据脉搏 来源: 见本节来源。

指标	本期值	上期/基准	变化	单位	日期	来源	口径
Drewry WCI	4473	4526	-1.17%	美元/40 尺箱	2026-08-27	CBM19	周度现货指数
Drewry IACI	1199	1091	+9.90%	美元/40 尺箱	2026-08-27	CBM20	上期按 8 月 20 日值
SCFI	3509.53	3409.63	+2.93%	点	2026-08-28	CBM21/CB M22	上海出口集装箱即期指数
CCFI	1833.99	1821.65	+0.68%	点	2026-08-28	CBM22	中国出口集装箱综合指数
中国货物贸易进出口	30.13	25.47	+18.30%	万亿元人民币	2026-08-07	CBM10	前 7 个月较上半年, 非同口径同比
中国货物出口	17.44	14.73	+18.40%	万亿元人民币	2026-08-07	CBM10	前 7 个月较上半年
Amazon 国际销售	42.2	36.7	+15.00%	十亿美元	2026-07-30	CBM13/CB M14	二季度同比
Amazon 卖家服务	36.512	31.3	+16.60%	十亿美元	2026-07-30	CBM14	二季度同比, 佣金/履约/运输等
Shopee GMV	38.3	29.8	+28.40%	十亿美元	2026-08-11	CBM16	二季度同比
Shopee 订单	4.2	3.29	+27.50%	十亿单	2026-08-11	CBM16	二季度同比
MercadoLibre 净收入及金融收入	10.2	6.8	+50.00%	十亿美元	2026-08-05	CBM17	二季度同比
欧盟低值进口量	5.9	4.6	+28.26%	十亿件	2026-07-20	CBM01	2025 年较 2024 年

03 影响传导矩阵

核心判断必须闭合到事实与数据、影响机制、经营传导、企业动作、可推翻条件和后续核验指标。

第一项判断：低值进口规则把低价直邮的成本优势改写为合规能力竞争。证据来自欧盟 3 欧元按件关税、美国低值免税暂停和英国低值进口改革。影响机制是税费和申报责任进入单笔订单，传导到售价、转化率、退货和现金。

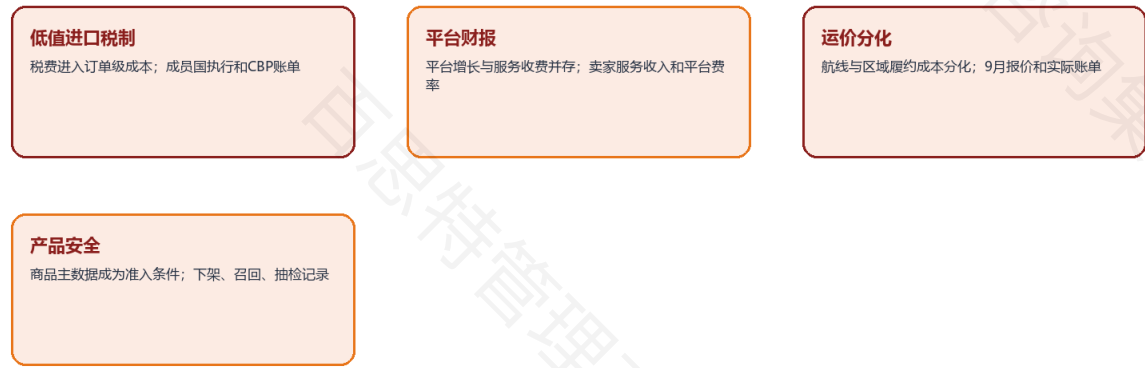
第二项判断：平台增长仍强，但卖家扩张必须通过单位经济性筛选。证据来自 Amazon、Sea、MercadoLibre 和 Alibaba 披露。影响机制是平台流量、广告和履约基础设施继续扩张，传导到商家渠道组合和库存策略。

第三项判断：运价分化要求把补货计划拆到航线和履约方式。证据来自 WCI、IACI、SCFI 和 CCFI。影响机制是现货、区域航线和合同口径差异扩大，传导到促销、备货、海外仓和退货处理。

可推翻条件包括：欧盟成员国执行明显宽松、美国清关成本低于预期、平台承担主要税费增量、运价连续回落并带来真实账单下降、提价后转化率无明显下降。

经营传导闭环

事实进入行动前必须经过反证和账单核验



百思特变革研究院 | 报告周期：2026年06月30日-08月30日（北京时间）

图 3 | 影响传导矩阵 来源：见本节来源。

判断	事实与数据	影响机制	企业影响	后续核验
低值进口税制	欧盟 3 欧元、美国暂停、英国提前改革	税费进入订单级成本	低客单多件 SKU、直邮美国 SKU	成员国执行和 CBP 账单
平台财报	Amazon、Sea、MercadoLibre、Alibaba	平台增长与服务收费并存	广告依赖高、库存慢的卖家	卖家服务收入和平台费率
运价分化	WCI 降、IACI 升、SCFI/CCFI 升	航线与区域履约成本分化	东南亚补货、旺季现货舱位	9 月报价和实际账单
产品安全	纽约市电动设备整改、欧盟 PID	商品主数据成为准入条件	电池、玩具、电子、美妆工具	下架、召回、抽检记录

04 深度专题：3 欧元按件关税后的欧盟订单重算

欧盟变化同时包含费用、商品主数据、VAT 程序、产品标识和平台责任。

3 欧元临时关税按商品类别计，而非按包裹计。一个订单若包含 1 件 T 恤和 1 块手表，关税为 6 欧元；如果是 5 件同类 T 恤，则示例关税为 3 欧元。合包策略因此需要重新设计，低价多品类组合可能比单一品类组合承受更高税负。

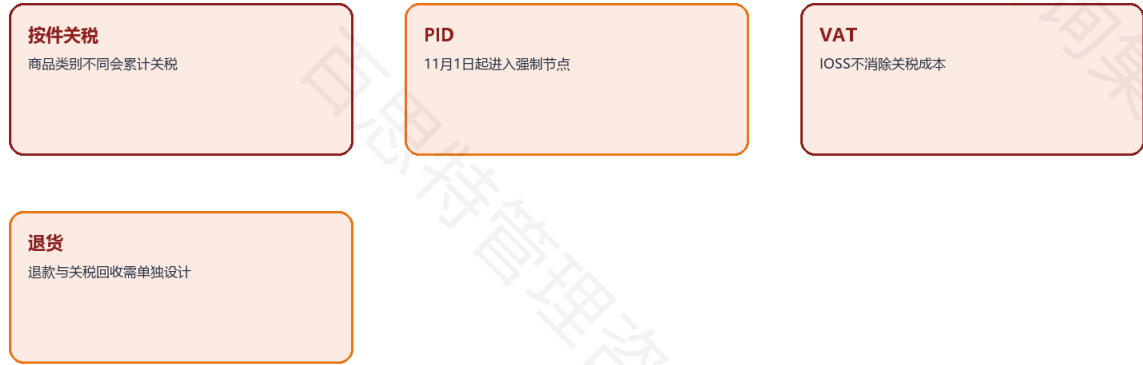
IOSS、特殊安排和标准申报仍影响 VAT 处理，但 3 欧元关税适用于 150 欧元及以下距离销售进口货物。产品标识自 11 月 1 日起进入强制节点，GTIN、品牌、型号、原产地、HS 编码、材质和认证资料将成为清关与安全拦截依据。

对中国卖家的直接含义是，欧盟低客单商品的利润表需要按国家、平台、品类、订单件数和退货场景计算。若单品售价低于 8-10 欧元，3 欧元按件费用会明显挤压广告和退货空间。若商品有品牌、复购和本地退货能力，则可通过提价、组合和仓配改善吸收部分压力。

后续核验指标是平台结算单中税费项目、物流商清关费用、成员国查验率、消费者拒收率、退货税费处理和 PID 错误率。

欧盟低值进口重算

3 欧元按件关税改变合包与价格带



百思特变革研究院 | 报告周期：2026年06月30日-08月30日（北京时间）

图 4 | 深度专题：3 欧元按件关税后的欧盟订单重算 来源：见本节来源。

维度	本月变化	经营动作	后续核验
税费	3 欧元按件	重算客单与组合	平台账单
数据	PID 强制节点临近	补齐 GTIN 和型号	清关错误率
VAT	IOSS 仍需配合关税	分开记录 VAT 和关税	退款处理

05 美国直邮与正式进口路径

美国低值免税暂停后，卖家要在直邮、海外仓、FBA、本地经销和平台托管之间重算成本与控制权。

美国市场仍有需求深度，但低价小包不再适合用旧口径估算利润。CBP 材料说明低值货物免税待遇暂停覆盖所有运输方式，邮件非正式入境流程在 7 月 24 日生效。该变化使承运商选择、报关主体、关税预收和妥投时效进入前台经营。

Amazon FBA 费用在 2026 年继续调整，卖家服务收入保持增长，说明平台履约和卖家服务仍是高价值基础设施。Business Insider 报道的 sub-Same Day 竞价服务属于媒体报道，报告只作为待跟踪信号，不作为已确认平台规则。

美国路径选择应按 SKU 分层：高周转且退货可控商品进入 FBA 或本地仓；中高客单且有品牌支撑商品保留正式进口和多渠道履约；低价长尾商品只保留小规模测试。电池、儿童用品、美妆、食品接触材料和带认证要求的商品需单独审批。

后续核验指标是 HTS 税率、承运商税费账单、FBA 履约费、广告 ACOS、退货率、净回款周期和州税处理。

美国履约路径

低值免税暂停后比较控制权与现金



百思特变革研究院 | 报告周期：2026年06月30日-08月30日（北京时间）

图 5 | 美国直邮与正式进口路径 来源：见本节来源。

维度	本月变化	经营动作	后续核验
直邮	低值免税暂停	保留测试 SKU	清关时长
FBA	服务费持续调整	用于高周转 SKU	履约费和库存费
本地仓	提高时效	核验现金占用	退货再销售率

06 英国低值进口准备期

英国改革时间早于原计划，但仍为企业留下数据、税务和系统准备窗口。

英国当前规则仍围绕 135 英镑低值进口和销售端 VAT 处理运行，2026 年政策文件确认将移除低值进口关税减免并建立新安排，改革时间提前至 2028 年 10 月前。英国市场短期不应被视为欧盟同日执行的复制版本。

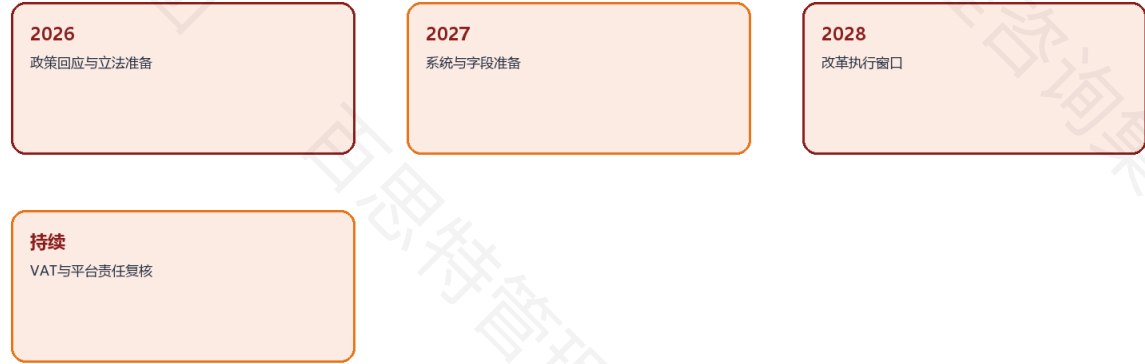
准备期的价值在于先完成商品分类、VAT 记录、进口主体、平台代扣、消费者税费展示和退货流程梳理。英国消费者对配送、退货和信任的要求较高，低价优势若不能解释含税价和服务承诺，会转化为拒收和差评。

独立站和 DTC 品牌可把英国作为欧洲品牌测试场，但必须同时建好订单税费、支付、仓储、退货和客服数据。平台卖家则要跟踪 Amazon、eBay、TikTok Shop 和 Shopify 生态对英国税费展示与结算字段的变化。

后续核验指标是 Finance Bill 文本、HMRC 业务指南、平台字段更新、VAT 错误率和英国订单贡献利润。

英国改革准备

2028年10月前移除低值进口关税减免



百思特变革研究院 | 报告周期：2026年06月30日-08月30日（北京时间）

图 6 | 英国低值进口准备期 来源：见本节来源。

维度	本月变化	经营动作	后续核验
政策	改革提前至 2028 年 10 月前	建立准备清单	Finance Bill
VAT	销售端记录仍重要	订单税费字段	HMRC 指南
DTC	适合作品牌测试	核验 CAC 和复购	净回款

07 平台增长与费用结构

Amazon、Shopee、MercadoLibre、Alibaba 和 TikTok Shop 代表不同增长路径，商家不能用同一套费用假设经营。

Amazon 的优势是规模、搜索信任、FBA 和广告工具；压力来自卖家服务、广告、库存和退货成本。二季度第三方卖家服务收入继续增长，说明平台对商家服务收费和履约深度仍在提高。

Shopee 体现东南亚移动端、支付和本地物流协同；MercadoLibre 体现拉美电商、金融科技和本地履约一体化。两个区域平台均提供增长，但卖家需要承担国家差异、汇率、支付、尾程和退货的不确定性。

Alibaba 全球业务和平台托管、半托管模式影响中国供给端议价。供应商型客户需要确认价格权、账期、质检、交期、知识产权和合规资料责任，避免只看平台订单量。

TikTok Shop 本月作为媒体与垂直数据线索处理。内容电商提升新品发现效率，也会引入达人佣金、内容生产、样品、退款和履约波动。所有渠道统一用净回款和贡献利润衡量。

平台经营差异

增长、费用、履约和控制权不能混为一谈



百思特变革研究院 | 报告周期：2026年06月30日-08月30日（北京时间）

图 7 | 平台增长与费用结构 来源：见本节来源。

维度	本月变化	经营动作	后续核验
Amazon	国际销售+15%	核算广告和 FBA	卖家服务收入
Shopee	GMV+28.4%	分国家看利润	尾程和退货
MercadoLibre	收入+50%	小城市试单	支付与回款
Alibaba	全球化披露	评估托管责任	平台账期

08 国家×平台×品类筛选

月度扩张不按市场热度排序，而按净利润、清关可控性、退货处置和现金周转排序。

美国适合中高客单、认证明确、可本地备货和广告效率可控的 SKU。欧盟适合合规资料完整、价格能覆盖 3 欧元按件关税、本地退货可执行的 SKU。英国适合品牌测试和独立站沉淀客户，但需提前建立低值进口改革准备。

东南亚适合移动端、社交内容、轻小件和本地化价格带，但国家差异大，COD、支付、尾程和退货需要分国家建模。拉美适合有资金、耐心和本地合作能力的卖家，平台、支付和物流一体化降低进入难度，也放大当地政策和回款风险。

品类选择以毛利、尺寸重量、认证、退货、复购和内容展示性为六项主轴。服饰、鞋类和低价配件承受退货和税费压力；家居、小家电、宠物、运动和美妆工具需要按材料、认证和售后拆分；B2B 轻工业品更看重交期、付款和售后。

筛选结果应形成四类 SKU：可扩展、可测试、需改造、暂停投放。每类 SKU 必须保留对应证据，避免销售团队用短期 GMV 覆盖利润问题。

国家×平台×品类

扩张排序以净利润和合规可执行为准



百思特变革研究院 | 报告周期：2026年06月30日-08月30日（北京时间）

图 8 | 国家×平台×品类筛选 来源：见本节来源。

维度	本月变化	经营动作	后续核验
美国	税费和清关收紧	中高客单优先	HTS 与提价转化
欧盟	3 欧元关税	减少低价多类合包	PID 错误率
东南亚	区域运价上行	国家级利润表	妥投和退货
拉美	平台增长	小规模试单	回款周期

09 履约、退货与库存现金

本月运价和规则变化同时指向一个结论：扩张前先证明订单结束后的现金质量。

直邮仍可用于新品测试和长尾需求，但必须给税费、清关、妥投和拒收留出预算。海外仓适合稳定销量和退货可再销售的 SKU；区域仓适合跨国共享库存；本地经销适合监管复杂或售后要求高的商品。

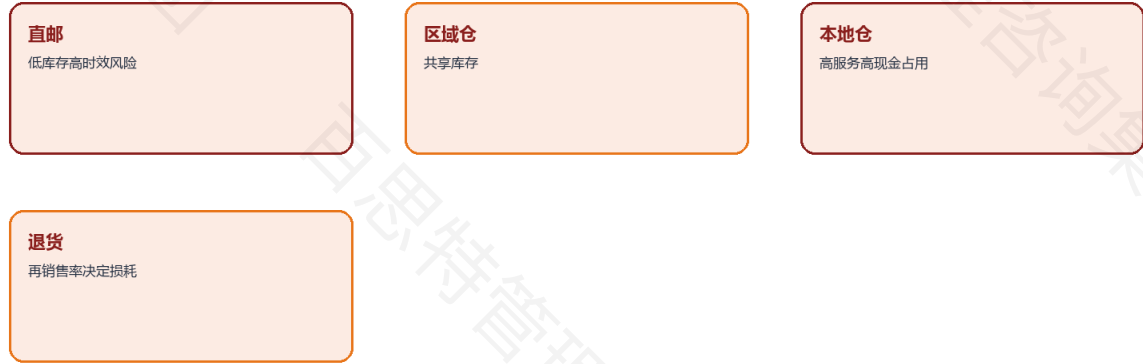
IACI 连续上行说明亚洲区域履约和补货成本正在承压。若东南亚订单增长依赖低价和平台补贴，运价、尾程和退货费用可能抵消 GMV 增长。真实账单复核比报价单更重要。

库存现金管理需要把周转天数、滞销阈值、促销清货、退货再销售和销毁成本放在一起。税制变化后，历史销量不能直接用于预测，因为含税价和配送时效会改变转化率。

后续核验指标是每条履约路径的妥投率、异常率、退货率、退款周期、二次销售率、销毁费用和净回款天数。

履约与库存现金

订单结束后的现金质量决定扩张



百思特变革研究院 | 报告周期：2026年06月30日-08月30日（北京时间）

图 9 | 履约、退货与库存现金 来源：见本节来源。

维度	本月变化	经营动作	后续核验
直邮	低库存但税费不确定	用于测试	拒收率
区域仓	平衡时效和库存	共享畅销 SKU	调拨成本
本地仓	改善服务	高周转准入	滞销阈值
退货	利润二次确认	再销售流程	损耗率

10 税务、清关与产品安全清单

合规连接上架、清关、交付、售后和不可撤销回款。

欧盟需核对 IOSS、VAT、3 欧元关税、PID、GPSR、EPR、EUDR 适用性、CE 与标签。美国需核对 HTS、原产地、州税、产品责任、FCC/UL/CPSC 等品类要求。英国需核对 VAT、进口主体、产品合规和未来低值进口新安排。

商品主数据应至少覆盖 HS 编码、商品名、材质、品牌、型号、GTIN、原产地、申报价值、图片、证书、包装、责任主体和售后方案。平台 Listing、ERP、仓库、报关和客服必须使用同一版本。

知识产权需要在选品前处理，特别是外观、商标、图片、专利、动漫 IP 和设计元素。平台冻结资金、下架和召回的经营损失，通常高于补做资料的成本。

管理动作包括月度抽检、异常订单复盘、平台规则监控、退货原因归因、供应商资料追溯和律师/税务顾问复核。

清关与产品安全

商品主数据连接销售、报关和售后



百思特变革研究院 | 报告周期：2026年06月30日-08月30日（北京时间）

图 10 | 税务、清关与产品安全清单 来源：见本节来源。

维度	本月变化	经营动作	后续核验
海关	HS 和价值一致	商品主数据治理	查验率
安全	认证和标签	上架前审批	下架记录
IP	商标和外观	供应商授权	冻结资金

11 单位经济性重算模板

所有扩张结论回到真实试单、清关、账单、退货和不可撤销回款。

月度利润表需要按国家、平台、品类和履约方式拆分。收入端记录含税售价、平台优惠、运费收入和汇率；成本端记录采购、包装、头程、关税、VAT、清关、平台佣金、支付、广告、达人、仓储、尾程、退货、客服和资金占用。

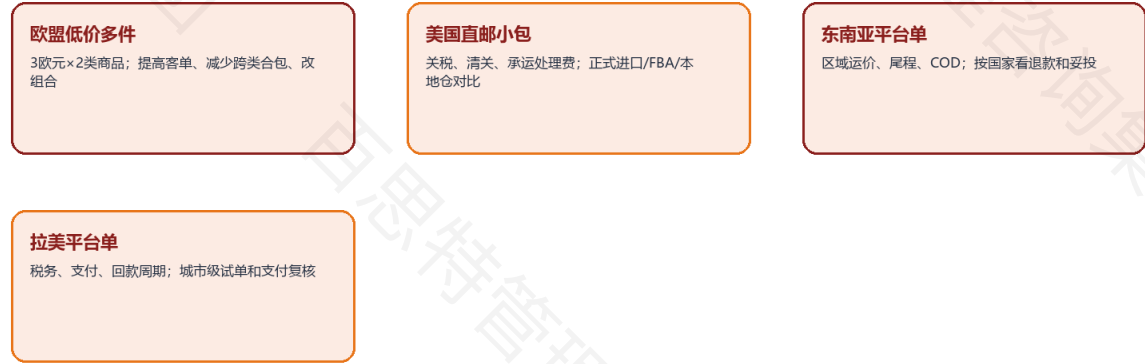
示例测算显示，低客单多件订单在欧盟会受到按件关税挤压；美国直邮会受到清关与承运成本影响；东南亚会受区域运价和尾程影响。不同市场不能共享一个毛利率。

广告和内容成本要按订单质量分摊。高播放、低转化、低复购、高退货的内容爆款不应计入可扩张品类。品牌款需要核验复购、客诉和生命周期价值，而不是只看首单利润。

财务最终以不可撤销净回款为准。平台账期、退货窗口、拒付、汇兑和库存清货都会改写利润。

单位经济性模板

真实试单、账单、退货和回款闭环



百思特变革研究院 | 报告周期：2026年06月30日-08月30日（北京时间）

图 11 | 单位经济性重算模板 来源：见本节来源。

场景	订单形态	新增成本	利润影响	动作
欧盟低价多件	15 欧元订单/2 类商品	3 欧元×2 类商品	税后毛利被压缩	提高客单、减少跨类合包、改组合
美国直邮小包	30 美元订单	关税、清关、承运处理费	时效和成本不确定	正式进口/FBA/本地仓对比
东南亚平台单	低客单高频	区域运价、尾程、COD	GMV 增长不等于回款质量	按国家看退款和妥投
拉美平台单	中高客单	税务、支付、回款周期	本地化能力要求高	城市级试单和支付复核

12 情景分析

月报采用基准、压力、加速三种情景，所有情景都绑定可观察指标。

基准情景：欧美低值进口改革按现有节奏执行，运价维持高位波动，平台增长但费用透明度提高。企业动作是收缩低利润长尾、强化合规资料、用真实账单重算履约。

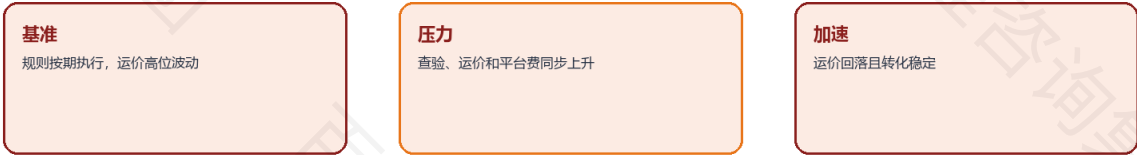
压力情景：欧盟查验和 PID 错误率上升，美国清关成本高于预期，IACI 和 SCFI 继续上行，平台提高履约和广告成本。企业动作是暂停低客单多件组合、减少现货补货、提高安全库存审查。

加速情景：平台承担部分合规流程，运价回落，提价未显著损伤转化，海外仓退货再销售率提升。企业动作是扩大高毛利稳定 SKU、增加本地仓试单、建立区域品牌内容。

三种情景的共同前提是用数据更新，不以口头经验判断。

三情景压力测试

基准、压力、加速均绑定指标



百思特变革研究院 | 报告周期：2026年06月30日-08月30日（北京时间）

图 12 | 情景分析 来源：见本节来源。

维度	本月变化	经营动作	后续核验
基准	规则按期执行	谨慎扩张	利润稳定
压力	税费和运价同步上行	收缩低利润 SKU	现金缺口
加速	运价回落且提价稳定	扩大高毛利 SKU	复购改善

13 管理清单

面向企业家和高级管理者的本月动作清单。

第一，完成前 20 个销售 SKU 的国家×平台×履约利润表，必须包含税费、广告、退货和净回款。第二，完成欧盟 SKU 资料补齐，特别是 HS、PID、VAT 程序、标签和责任主体。

第三，复核美国订单清关账单和承运商报价，识别低客单亏损 SKU。第四，按 WCI、IACI、SCFI 和真实账单更新 9 月补货预算。第五，建立退货再销售和销毁成本台账。

第六，按平台比较同口径贡献利润，不以 GMV 排名决定资源。第七，梳理供应商资料交付能力，把 BOM、证书、包装和追溯纳入采购条件。第八，设置四周后复盘指标。

管理层会议只看四类红线：税后贡献利润为负、清关失败率上升、退货后净利润为负、现金回款无法覆盖补货。

管理动作清单

四周内用事实替换估算



百思特变革研究院 | 报告周期：2026年06月30日-08月30日（北京时间）

图 13 | 管理清单 来源：见本节来源。

动作	完成证据	经营指标
SKU 利润表	前 20 个 SKU 完成国家×平台×履约测算	贡献利润、退货后净利、净回款天数
合规资料	HS、PID、GTIN、认证、包装、责任主体补齐	平台审核通过率、查验异常率
履约复核	用真实账单替换报价单	单位物流成本、妥投率、异常率
库存现金	设置补货点、滞销阈值、退出价	周转天数、清货损失、现金缺口
渠道比较	Amazon、Shopify、区域平台、内容渠道同口径对比	贡献利润、复购、广告回报

14 后续核验事项

下一周期先核验本表，再加入新增事实。

后续核验围绕四条线展开：政策线核对欧盟成员国执行、美国 CBP 细则和英国立法；物流线核对 9 月航线报价、燃油附加费和空班；平台线核对 FBA、FBT、佣金、广告和退货规则；企业线核对客户真实账单、清关、退货和净回款。

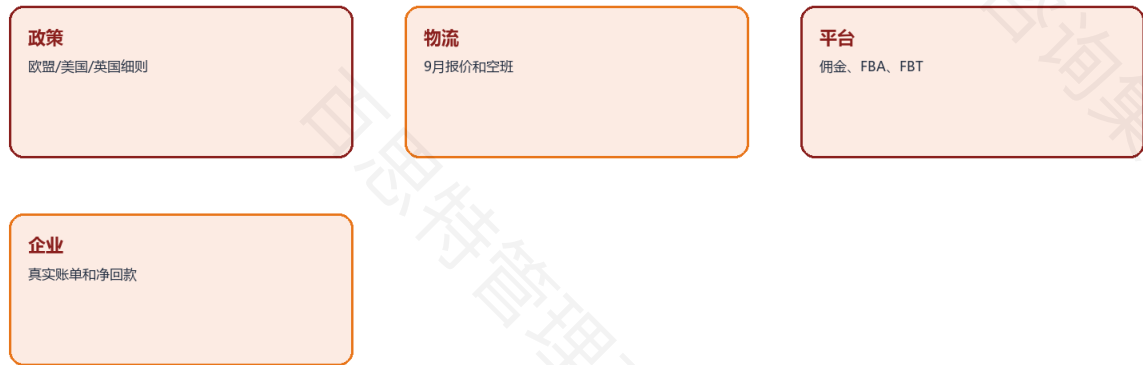
未确认事项保留为待跟踪信号，包括 Amazon sub-Same Day 竞价服务、TikTok Shop 美国消费份额媒体报道、平台托管服务新收费和部分物流商服务调整后的实际执行。

月报不把单周股价、单篇媒体报道或展会发布当作经营事实。它们只能作为线索，下一期必须回到监管、公司披露、平台规则、行业机构或两家以上独立可靠来源。

若事实被后续证据推翻，下一期保留修订说明并更新测算模型。

后续核验事项

政策、物流、平台、企业账单四线更新



百思特变革研究院 | 报告周期：2026年06月30日-08月30日（北京时间）

图 14 | 后续核验事项 来源：见本节来源。

维度	本月变化	经营动作	后续核验
政策	欧盟/美国/英国	跟踪原文	正式发布
物流	WCI/IACI/SCFI/账单	周度复核	9 月报价
平台	费用和履约	结算单抽查	规则更新
企业	真实试单	净回款验证	四周稳定

15 管理层复盘表

月度复盘只讨论证据充足、责任明确、四周内可验证的经营事项。

经营会议需要把跨境增长拆成四张表。第一张是 SKU 税后贡献利润，确认含税售价、平台费、广告、履约、退货和汇兑后仍为正；第二张是商品主数据完整率，确认 HS 编码、原产地、PID/GTIN、认证和包装资料可用于销售、仓储和清关。

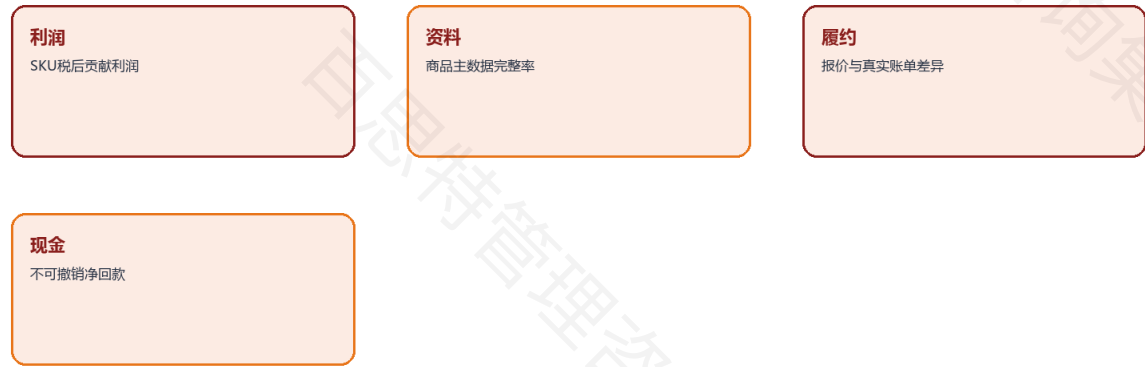
第三张是履约账单复核表，比较报价、实际账单、异常费、妥投时效、拒收和退货；第四张是现金回款表，记录平台账期、退货窗口、拒付、结汇和补货现金需求。四张表缺一项，扩张都容易把订单规模误判为经营质量。

管理层应在 9 月设置三条红线：税后贡献利润连续两周为负的 SKU 停止投放；清关或平台审核异常率高于既定阈值的品类暂停上新；退货后净利润为负且无法二次销售的商品退出目标市场。

经营负责人每周更新证据，财务负责人核验净回款，供应链负责人核验账单和库存，合规负责人核验政策与资料。责任分开后，跨境增长才不会被单一 GMV 指标牵着走。

管理层复盘表

四张表连接利润、资料、履约和现金



百思特变革研究院 | 报告周期：2026年06月30日-08月30日（北京时间）

图 15 | 管理层复盘表 来源：见本节来源。

维度	本月变化	经营动作	后续核验
利润	SKU 税后贡献利润	财务负责人	连续两周为负即停止投放
资料	商品主数据完整率	合规负责人	缺 HS/PID/认证即暂停上新
履约	报价与账单差异	供应链负责人	异常费超阈值即换线
现金	不可撤销净回款	经营负责人	回款覆盖不了补货即降库存

16 主要市场营销矩阵

国家选择必须同时满足税费、平台、品类、履约、支付和回款条件。

美国市场的可执行机会集中在中高客单、认证路径清楚、可本地备货并能承受广告测试的 SKU。低客单直邮若没有价格权和复购，很容易被清关、承运、退货和广告费用吃掉贡献利润。

欧盟市场的优先级由商品资料完整率决定。3 欧元按件关税、PID、VAT、GPSR 和 EPR 把商品主数据推到经营前台，资料缺口会直接影响清关、上架、退货和售后责任。

东南亚和拉美不能只按人口和 GMV 排序。东南亚要分国家处理 COD、移动内容、尾程和退货；拉美要把平台支付、汇率、分期、物流覆盖和本地仓放在同一张现金表。

市场进入排序建议采用四档：可扩展市场、可测试市场、资料补齐后进入市场、暂停市场。每一档都应对应真实试单、平台账单和不可撤销净回款。

主要市场营销矩阵

国家选择同时校验税费、平台、履约和回款



百思特变革研究院 | 报告周期：2026年06月30日-08月30日（北京时间）

图 16 | 主要市场营销矩阵 来源：见本节来源。

维度	本月变化	经营动作	后续核验
美国	低值免税暂停	中高客单优先	清关账单
欧盟	3 欧元关税和 PID	资料完整后扩张	PID 错误率
东南亚	IACI 上行	国家级利润表	尾程退货
拉美	平台支付物流强	小单试水	净回款周期

17 平台费用与流量账单核验

平台增长不能直接等同于商家利润，账单字段决定资源投放。

Amazon、Shopee、MercadoLibre、Alibaba 和 TikTok Shop 分别代表搜索型货架、移动内容、本地支付物流、供给托管和内容交易场。平台收入增长说明生态活跃，也说明履约、广告、佣金和增值服务会进入商家成本。

平台费用核验至少包含佣金、FBA 或 FBT、仓储、尾程、退货处理、广告、达人佣金、支付、货币转换、罚款、客服和赔付。若 ERP 只抓取订单额而不抓取费用明细，团队会把渠道效率估高。

流量核验要把展示、点击、转化、客单、退款、复购和评价放在一起。内容电商需要额外记录样品、达人佣金、内容生产和售后舆情；搜索平台需要额外记录关键词竞价、库存健康和 Listing 合规。

9 月管理动作是建立平台账单字段字典，逐项映射到利润表，保留每个平台每周 10-20 张订单样本用于人工复核。

平台费用与流量账单

订单额进入利润表前先拆字段



百思特变革研究院 | 报告周期：2026年06月30日-08月30日（北京时间）

图 17 | 平台费用与流量账单核验 来源：见本节来源。

维度	本月变化	经营动作	后续核验
平台费	佣金和履约分项增加	建立账单字典	费用字段
广告	流量成本分化	按订单质量分摊	ACOS 和退款
内容	达人和样品投入	记录真实转化	复购与差评
支付	汇兑和拒付影响	核验不可撤销回款	结算周期

18 品类认证与退货画像

品类扩张先看尺寸重量、认证、退货再销售和售后责任。

服饰、鞋类和低价配件受尺寸、尺码、退货和价格带影响较大，欧盟按件税费和美国清关成本会压缩低价多件订单。若没有本地退货再销售能力，广告放量会同步放大损耗。

电子、小家电、电池、儿童用品、美妆工具和食品接触材料需要单独建立认证档案。纽约市对电动出行设备线上销售的整改动作说明，平台和地方监管会把产品安全、标签、责任主体和售后追溯一起审查。

家居、宠物、运动和工具类 SKU 需要同时核验体积重、破损率、配件缺失、安装说明和售后件。大件商品不能只看毛利率，尾程、退货、换货和销毁会决定最终现金质量。

品类准入建议设置五项硬证据：样品检测、认证文件、平台 Listing 合规、首批真实账单、退货处置记录。任一项缺失时，只能保留小规模试单。

品类认证与退货画像

尺寸重量、认证和售后责任决定真实利润



百思特变革研究院 | 报告周期: 2026年06月30日-08月30日 (北京时间)

图 18 | 品类认证与退货画像 来源：见本节来源。

维度	本月变化	经营动作	后续核验
服饰鞋类	退货和尺码波动	先做小批量	退货再销售
电子电池	安全监管加强	认证前置	抽检下架
家居大件	体积重高	测算尾程	破损率
美妆工具	材料认证敏感	供应商追溯	标签资料

19 研究方法 with 来源索引

事实、数据、判断和建议分层处理，来源按可回溯性排序。

本刊优先使用政府与监管、交易所与企业正式披露、行业协会与主办机构、专业媒体和研究机构。媒体报道只用于补充和线索，不单独支撑核心判断。所有数字记录单位、日期、比较口径和来源。

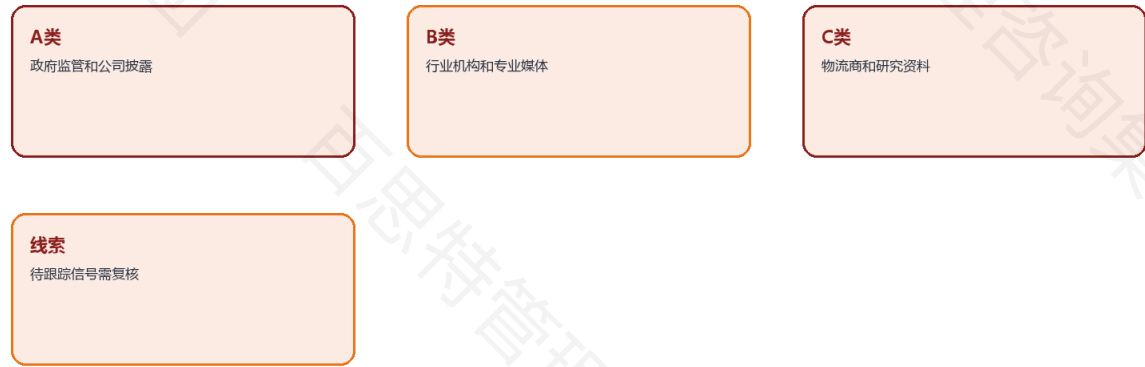
报告周期外但对制度理解必要的材料标注为最新可得基准。2025 年欧盟低值进口量、Amazon 2026 费用公告和中国 2025 跨境电商数据均按制度或历史基准处理，不写成本月新增事件。

股价、指数和期货只作市场与成本信号，不替代企业经营事实，不构成投资建议。税务和法律问题需要客户结合商品、国家、平台和合同文件寻求专业意见。

本期月报覆盖 2026 年 6 月 30 日 00:00 至 2026 年 8 月 30 日 23:59，北京时间。

证据分层

政府监管、企业披露、行业机构和媒体线索分开使用



百思特变革研究院 | 报告周期: 2026年06月30日-08月30日 (北京时间)

图 19 | 研究方法 with 来源索引 来源：见本节来源。

编号	层级	来源	资料
CBM01	A 欧盟	European Commission TAXUD	2026-06-08/2026-07-20 欧盟 3 欧元低值进口临时关税指南
CBM02	A 欧盟	European Commission TAXUD	2025-11-13 150 欧元以下关税豁免提前移除
CBM03	A 欧盟	European Commission	2026 EU Customs Reform
CBM04	A 欧盟	European Commission	2026 Import Control System 2
CBM05	A 美国	CBP	2026 E-Commerce Frequently Asked Questions
CBM06	A 美国	CBP	2026-06-24 CBP modernizes low-value shipment processing
CBM07	A 美国	White House	2026-02-20 Continuing the Suspension of Duty-Free De Minimis Treatment
CBM08	A 英国	HMRC/HM Treasury	2026-07-13 Reforming customs rules for low value imports
CBM09	A 英国	UK Government	2026-06-23 Accelerated cheap import reforms
CBM10	A 中国	海关总署	2026-08-07 前 7 个月我国货物贸易进出口增长 17.3%
CBM11	A 中国	海关总署	2026-08-07 2026 年 1 至 7 月进出口商品贸易方式总值表

编号	层级	来源	资料
CBM12	A 中国	海关总署	2026-06-16 2025 年中国跨境电商进出口情况
CBM13	A 美国	Amazon IR	2026-07-30 Amazon Q2 2026 results
CBM14	A 美国	Amazon SEC	2026-07-30 Amazon Q2 2026 exhibit 99.1
CBM15	A 美国	Amazon Selling Partners	2025-10-15 2026 U.S. Referral and FBA fee changes
CBM16	A 东南亚	Sea Limited	2026-08-11 Sea Limited Q2 2026 results
CBM17	A 拉美	MercadoLibre	2026-08-05 MercadoLibre Q2 2026 results
CBM18	A 中国/全球	Alibaba Group	2026-08-20 Alibaba June quarter 2026 results
CBM19	B 全球	Drewry	2026-08-27 World Container Index - 27 Aug
CBM20	B 亚洲	Drewry	2026-08-27 Intra-Asia Container Index - 27 Aug
CBM21	B 中国	Shanghai Shipping Exchange	2026-08-28 Shanghai Containerized Freight Index
CBM22	B 中国	MacroMicro	2026-08-28 CCFI and SCFI latest stats
CBM23	B 全球	Trading Economics	2026-08-28 Containerized Freight Index data
CBM24	B 印度	eBay Global Shipping	2026-08-20 Changes to Select Carrier Services
CBM25	B 美国	NYC Mayor's Office	2026-08-05/2026-08-18 Cease-and-desist orders to online retailers
CBM26	B 美国	Business Insider	2026-08-30 Amazon sub-Same Day bidding for FBA sellers
CBM27	B 美国	Business Insider	2026-08 TikTok Shop U.S. spend signal
CBM28	C 物流	FedEx	2026 EU de minimis removal guide
CBM29	C 物流	DHL	2026-06-29 EU Customs Reform adaptation guide
CBM30	C 全球	WCO	2026 E-commerce customs and risk-management resources