



跨境电商行业研究月报

市场机会地图与低价值包裹税制重构下的经营方法论

发布主体：百思特变革研究院 跨境电商智库

报告日期：2026-06-29

报告周期：月度观察窗口：2026-06-01 至 2026-06-29；并纳入截至 2026-06-29 已公开的一手监管、平台与公司信息

读者定位：面向跨境电商智库专家，用于研究沉淀、客户诊断、售前支持、方案设计和内部知识库建设。

本期总判断

2026年6月的核心变化不是某一条平台新闻，而是低价值包裹、平台责任、产品安全、税费显示和履约体验正在被同时前移到经营前台。对智库专家而言，本月最有价值的沉淀不是‘谁又涨了多少’，而是形成一套可以复用给客户的市场机会排序方法、利润重算框架和进入路径建议。

一、本期怎么用

使用场景	适用问题	专家用法
研究沉淀	把6月最重要的低价值包裹、税费、平台责任和品类方法论沉淀为知识卡片。	形成美国、欧盟、英国三套进入门槛判断模板和一套利润重算模板。
客户诊断	客户仍按旧直邮逻辑测算利润，忽略税费、责任进口人、产品安全与退货成本。	用本期框架快速识别客户到底缺市场判断、缺合规、缺仓配，还是缺系统能力。
售前支持	客户问“低价小包还能不能做”“欧洲还值不值得做”“平台该怎么选”。	用本期一页结论和机会地图完成首轮判断，再拉出专题方法论支撑方案沟通。
方案设计	客户已跨境经营，但利润表、组织分工和系统链路没有适应新规则。	把税务、清关、产品合规、ERP/OMS/WMS、海外仓和平台运营接成一套方案。

二、一页结论

- 判断一：6月最重要的行业变化是“低价值包裹税制 + 平台责任 + 产品安全”联动收紧，而不是单一关税消息。美国已明确自2025-08-29起，对不通过国际邮政网络、价值800美元及以下且原可适用de minimis的进口货物征收全部适用税费；2026-06的白宫口径进一步强调进口商记录、资产/保证金和处罚下限要求。[S4][S5]
- 判断二：欧盟和英国并未简单复制美国路径，而是在重塑平台与卖家的经营责任。欧盟已公布2026-07-01起对低价值电商进口征收临时每件3欧元收费，并要求自2026-11-01起强制产品标识符申报；英国则已就取消135英镑以下低价值进口关税减免展开咨询，并明确最迟到2029-03实施新安排。[S6][S9]

- 判断三：需求端没有塌陷，真正变化的是‘可盈利进入门槛’。Eurostat显示2025年欧盟互联网用户中78%有过网购；Ecommerce Europe / EuroCommerce显示2024年欧洲B2C电商交易额约8420亿欧元，同比增长7%。这意味着成熟市场仍有需求，但利润将更多由税费、退货、履约和内容效率决定。[S1][S2]
- 判断四：中国供给侧仍具规模与灵活性，但客户竞争点必须从‘发得出去’升级为‘能被审计、能被追溯、能稳定交付’。海关总署披露2025年中国跨境电商进出口规模达2.84万亿元，同比增长4.8%，占货物贸易总值6.2%。在总盘仍扩大的情况下，组织能力差异会被放大。[S3]
- 判断五：平台格局的本质不是谁更热，而是谁要求的能力更匹配客户。Amazon Q1 2026净销售1815亿美元、国际业务同比增19%；Sea Q1 2026总营收71亿美元、Shopee营收同比增44.4%但物流成本同步上升；Shopify披露Q1 GMV超过1000亿美元、收入增34%；TikTok Shop美国卖家公开费率口径仍为每单6% referral fee。平台选择必须回到品类、内容、履约和税费模型。[S13][S14][S15][S16]

三、宏观市场洞察

本节按“月度复盘 -> 国家/区域机会排序 -> 平台格局变化 -> 品类机会评分 -> 对客户的机会/风险 -> 专家建议”展开。

维度	月度事实与变化	对客户意义
市场总盘	欧洲2024年B2C电商交易额约8420亿欧元，同比增长7%；欧盟2025年网购渗透率78%。	需求仍在，月报应重点讨论“进入效率”和“经营门槛”，而不是把成熟市场误判为无增量。[S1][S2]
中国供给侧	海关总署披露2025年中国跨境电商进出口2.84万亿元，同比增长4.8%，占货物贸易总值6.2%。	供给优势依旧，但客户若没有利润治理和合规治理，规模扩张不再自动带来收益。[S3]
美国规则	白宫口径显示：800美元及以下、原可适用de minimis的非邮政商业货物，自2025-08-29起将适用全部关税。	美国市场重点转向进口商记录、申报真实性、原产地、税费展示和产品责任。[S4][S5]
欧盟规则	欧盟低价值进口临时每件3欧元收费自2026-07-01起施行，2026-11-01起强制申报产品标识符。	欧盟将继续提高数据化清关和平台责任要求，低毛利、多SKU、小包直发模型承压。[S9]
英国规则	英国就取消135英镑以下低价值进口关税减免征求意见，并说明VAT已在2021年改革后于销售点征收。	英国短期仍可作为承接市场，但客户必须把关税改革和平台责任提前纳入模型。[S6][S7][S8]

国家/区域机会排序：

排序	国家/区域	本月机会判断	本月主要约束	建议路径
1	欧盟成熟站点	需求稳定、网购渗透高、平台基础设施成熟。	临时3欧元收费、GPSR、IOSS/VAT、EPR、产品标识符申报。	适合高毛利、轻小件、资料齐全、能做内容与退货治理的卖家。[S1][S2][S9][S10][S11]
2	英国	消费成熟、语言门槛低、VAT机制相对清晰。	135英镑低价值进口关税减免改革在路上，平台/卖家责任将继续前移。	适合先做利润稳健SKU，不适合继续依赖税制灰区。[S6][S7][S8]
3	美国	市场容量大、Amazon和DTC基础设施强。	de minimis实质终止、IOR与执法要求提高、税费与申报风险上升。	适合能承担本地仓、IOR、合规和品牌投资的客户。[S4][S5][S14]
4	东南亚	Shopee仍高增长，内容电商和平台生态继续扩张。	物流投入上升、价格敏感、高频促销、区域本地化要求强。	适合有区域运营能力和成本纪律的卖家，不适合欧美打法照搬。[S15]
5	独立站 / DTC	Shopify生态仍强，GMV超过1000亿美元，适合沉淀客户资产。	流量成本、支付/税务、履约、隐私和售后责任全部自担。	适合高复购、高毛利、能持续产出内容的品牌卖家。[S16]

平台格局变化：

平台/生态	本月观察	数据或公开规则	专家建议
Amazon	成熟市场基础设施最强，适合品牌化、规则化经营。	Q1 2026净销售1815亿美元，国际业务同比增19%。	不要把Amazon只当流量平台，应把FBA、广告、库存健康和合规当成一个系统经营。[S14]
TikTok Shop	内容转化强，适合高视觉、高冲动购买品类。	美国公开卖家费率口径仍为每单6% referral fee。	内容能力、达人协同和履约峰值管理比‘入驻本身’更重要。[S13]
Shopee	东南亚增长快，适合区域本地化和价格敏感品类。	Q1 2026 Shopee营收同比增44.4%，但成本同比增54.7%，物流投入上升。	高增长不等于高利润，需更细致地看物流、补贴和转化效率。[S15]

平台/生态	本月观察	数据或公开规则	专家建议
Shopify	适合沉淀客户资产与多渠道经营。	Q1 2026 GMV超1000亿美元，收入增长34%。	不是替代平台，而是品牌客户把复购、内容和数据变成长期资产的底座。[S16]

重点品类机会评分：

品类	机会评分	为什么仍值得看	当前最关键门槛
家居小件	高	轻小件、可场景化表达、可通过内容提高转化。	需审慎处理包装EPR、材料说明、退货与破损。
美妆个护	中高	内容转化强、复购潜力高，适合TikTok Shop与DTC。	成分、标签、宣称和本地责任要求高。
消费电子配件	中	供给侧强、平台需求稳定。	FCC/CE/电池安全、专利和售后成本压缩利润。
玩具与儿童用品	中低	礼品季与内容营销有机会。	产品安全、年龄标签、召回和平台审核风险最高。
B2B工业品 / MRO	中高	消费品红海之外，利润和客户粘性更好。	参数、认证、售后和交付要求高，但更适合做专家服务。

四、本期专题深拆：低价值包裹税制重构后，低价小包模型怎么重算

本期选择这一专题，是因为它能同时解释美国、欧盟、英国的规则变化，也能直接落到客户最关心的市场、SKU与平台三个问题。

市场	已核实验事实	对经营模型的直接影响
美国	白宫口径已明确：自2025-08-29起，不经国际邮政网络、价值800美元及以下且原可适用de minimis的进口货物将适用全部关税。	美国不再适用旧低价小包逻辑简单测算，IOR、税费、原产地和申报真伪成为前台经营变量。[S4]
欧盟	欧盟低价值电商进口将自2026-07-01起征收每件3欧元临时费用，并自2026-11-01起强制申报产品标识符。	欧盟正在把低价多包裹模式转向数据化、责任化和可追溯经营，低毛利SKU会最先失去成立基础。[S9]
英国	英国政府咨询明确：将取消135英镑以下低价值进口关税减免；现行机制下，VAT已在销售点按规则征收。	英国不是政策真空地带，而是处于‘先VAT改革、后关税改革’的过渡阶段。[S6][S7][S8]

五、全链路分析

链路	本月发生了什么变化	如何影响销量/成本/利润/风险	专家建议
供应商/工厂	从只报出厂价，转向提供材质、原产地、标签、包装和可追溯文件。	资料缺失会导致SKU无法顺利进入美国、欧盟或英国利润模型。	建立SKU资料包和“可售/待补件/暂不进入”清单。
卖家/品牌商	从上架者转向责任统筹者，要协调税费、IOR、责任主体、退货和页面展示。	价格、转化和售后体验将被税费与合规信息直接影响。	按国家、平台和物流方式做含税售价倒推，不再只看采购价税率。
平台	平台既是流量入口，也是责任放大器。	平台会把产品资料、税费和履约要求继续向卖家与供应端传导。	建立平台规则监测机制，把重大新规纳入月度经营会。
物流/海外仓	直邮、集货、平台仓、第三方海外仓和本地退货仓的边界被重新划分。	低价直邮的隐性优势减弱，仓储周转和退货处理将更直接决定毛利。	用‘销量稳定性+退货率+税费+仓储资金’判断是否前置库存。
支付/税务/合规	VAT/IOSs、进口VAT、关税、IOR、汇率和资金回款需同步考虑。	税费展示不清会压低转化，申报链路不稳会放大罚款与扣货风险。	把税费逻辑接入ERP/OMS，不再依赖人工表格补录。
消费者	消费者看到的是到手价、时效、退货便利和产品可信度。	税费到付、物流延迟和退货复杂度会迅速伤害评分与复购。	页面必须明确到手价、时效、退货政策和核心安全信息。

六、成本/利润/销量影响

下表仅为测算框架或示意，并非客户事实。落地项目必须按SKU编码、原产地、进口国、平台、物流路径、退货率与税务主体替换。

成本/收入项	示意区间	解释
消费者支付价	\$20.00	示意口径：保持终端售价不变，观察税费变化如何挤压毛利。
商品采购 / 制造成本	\$5.00	工厂报价仍重要，但不再是模型能否成立的唯一核心。
平台佣金 / 支付费	\$1.20-\$3.00	Amazon、TikTok Shop、DTC与其他平台差异明显，应按平台替换。

成本/收入项	示意区间	解释
头程 / 直邮 / 平台仓 / 海外仓履约	\$3.00-\$6.00	直邮与前置库存的成本结构完全不同，不能混算。
新增关税 / 清关 / 服务费	\$1.00-\$5.00+	需按HTS/HS编码、原产地、进口国和清关模式替换。
退货 / 破损 / 客服摊销	\$0.50-\$2.50	低客单、高退货品类常被这一项吞掉利润。
广告 / 内容获客	\$2.00-\$6.00	内容平台和Amazon广告会显著影响贡献毛利。
剩余贡献毛利	可能从\$3-\$6压缩到接近0	此行不是结论，而是提醒客户先算完，再决定市场、平台和品类。

七、专家建议沉淀

客户类型	战略建议	运营/营销/品类建议	可形成的咨询产品
外贸工厂	先筛SKU，再谈平台；先看资料齐不齐，再谈价格战。	建立出海SKU标准包：原产地、材料、包装、说明书、标签、责任主体和检测文件。	工厂出海SKU梳理、资料包治理、试点市场进入方案。
Amazon / 平台卖家	按站点、品类、物流方式重算贡献毛利，清理税费后仍不赚钱的SKU。	把FBA/海外仓、广告、退货、平台佣金和税费做成SKU级仪表盘。	利润诊断、库存健康、平台规则监测、税费与费用治理。
Temu / SHEIN供应商	区分能承受全托管压价的标准品，与适合转向半托管/品牌化的品类。	不要把全部产能绑定单一低价平台；同步准备本地仓或高毛利替代品类。	平台组合、成本栈测算、供应链柔性、品牌化路线。
DTC品牌卖家	独立站不是规避规则，而是承担更多税务、支付、隐私和履约责任。	优先高毛利、小体积、低退货、可复购SKU，并用内容提高LTV。	DTC进入路径、广告与内容中台、仓配设计、CRM / 数据体系。
物流 / 海外仓 / 服务商	从仓租报价转向‘税费+时效+退货+平台规则’的一体化解法。	把直邮、平台仓、第三方海外仓、多平台履约做成可替换模型。	行业解决方案、成本测算工具、售前诊断包、伙伴网络。
两项专题建议	专题一：低价值包裹税制影响评估与SKU利润重算。专题二：欧美市场进入路径与组织/系统改造蓝图。	前者适合快速售前切入，后者适合中大型客户的深度项目。	两类项目都能沉淀为智库标准产品。

八、专家工具包

工具类型	可直接用于客户沟通的内容
客户沟通句	低价小包不是不能做，而是不能再沿用旧税费假设和旧责任分工来做。
客户沟通句	同一个20美元SKU，美国、欧盟、英国会变成三张不同利润表；如果只看采购价和运费，结论大概率失真。
客户沟通句	如果一个SKU拿不出原产地、材料、标签、说明书和责任主体资料，它就不是成熟跨境商品，而是待验证样品。
访谈问题	你们现在的单品利润表是否包含关税、VAT/销售税、平台佣金、履约、退货、广告、客服和合规摊销？
访谈问题	美国订单谁作为Importer of Record？欧盟是否有IOSS/EORI/责任人安排？英国135英镑以下订单未来关税由谁承担？
访谈问题	哪些SKU只能靠低价直邮成立？哪些SKU适合平台仓、海外仓或本地退货？
痛点信号	客户说GMV还在涨，但现金流更紧、利润更薄、平台频繁要求补资料、货代报价更不稳定。
建议切入项目	低价值包裹政策影响评估；SKU利润重算；市场进入与平台组合；海外仓 / FBA路径设计；合规资料治理；ERP/OMS/WMS改造。
待核验数据	客户SKU清单、采购价、HS/HTS编码、目标国销量、平台佣金、广告ROI、物流报价、退货率、税务主体、当前合规资料。

九、下期继续跟踪

- 美国de minimis暂停后的邮政与非邮政渠道执行差异，以及进口商记录、保证金和处罚细则的实际落地节奏。[S4][S5]
- 欧盟2026-07-01临时每件3欧元收费落地后，平台会如何转嫁给卖家，2026-11-01产品标识符申报准备是否充分。[S9]
- 英国低价值进口改革咨询后的正式方案、实施节奏，以及平台或卖家承担关税与财政代表责任的安排。[S6][S7][S8]
- GPSR、产品安全召回、包装EPR、IOSS/VAT、EUDR、知识产权与供应链可追溯要求是否向更多类目扩张。[S10][S11][S12]

- Amazon、TikTok Shop、Shopee、Shopify等平台在费用、履约、招商和风控规则上的新增变化。
[S13][S14][S15][S16]
- 重大遗漏检查：本期正文已覆盖美国de minimis、欧盟150欧元以下包裹、英国135英镑低价值进口、关税、VAT/IOSS、海关改革、平台责任、GPSR、产品安全、EPR方向、EUDR、平台费用、FBA/海外仓/尾程、支付与汇率、主流平台政策及公司财报信号；未被官方确认的内容未写成事实。

十、来源附录与链接

[S1] Eurostat : E-commerce statistics for individuals (2025年欧盟网购渗透率)

https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=E-commerce_statistics_for_individuals

[S2] Ecommerce Europe / EuroCommerce : European E-commerce Report 2025 Light Version

https://ecommerce-europe.eu/wp-content/uploads/2025/10/CM12025_LIGHT_CORRIGENDUM.pdf

[S3] 海关总署 : 2025年中国跨境电商进出口情况

https://www.customs.gov.cn/customs/2026-06/16/article_2026061616113889190.html

[S4] White House Fact Sheet : Suspending the De Minimis Exemption for Commercial Shipments Globally

<https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/07/fact-sheet-president-donald-j-trump-is-protecting-the-united-states-national-security-and-economy-by-suspending-the-de-minimis-exemption-for-commercial-shipments-globally/>

[S5] White House Fact Sheet : President Trump Strengthens Customs Enforcement

<https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2026/06/fact-sheet-president-donald-j-trump-strengthens-customs-enforcement/>

[S6] GOV.UK : Reforming the customs treatment of low value imports into the United Kingdom

<https://www.gov.uk/government/consultations/reforming-the-customs-treatment-of-low-value-imports-into-the-united-kingdom>

[S7] GOV.UK : VAT and overseas goods sold directly to customers in the UK

<https://www.gov.uk/guidance/vat-and-overseas-goods-sold-directly-to-customers-in-the-uk>

[S8] GOV.UK : VAT and overseas goods sold using online marketplaces

<https://www.gov.uk/guidance/vat-and-overseas-goods-sold-to-customers-in-the-uk-using-online-marketplaces>

[S9] European Commission : Temporary flat fee on low-value imports until 1 July 2028

https://taxation-customs.ec.europa.eu/news/guidance-and-legal-text-temporary-flat-fee-low-value-imports-which-will-apply-until-1-july-2028-2026-06-08_en

[S10] European Commission : General Product Safety Regulation

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/news/eus-general-product-safety-regulation-gpsr-new-era-consumer-protection>

[S11] European Commission : VAT One Stop Shop / IOSS

https://vat-one-stop-shop.ec.europa.eu/index_en

[S12] European Commission : EU Deforestation Regulation

https://environment.ec.europa.eu/topics/forests/deforestation/regulation-deforestation-free-products_en

[S13] TikTok Shop Academy : US referral fee policy

https://seller-us.tiktok.com/university/essay?knowledge_id=5982454398175018&lang=en

[S14] Amazon IR : Amazon.com Announces First Quarter Results

<https://ir.aboutamazon.com/news-release/news-release-details/2026/Amazon-com-Announces-First-Quarter-Results/default.aspx>

[S15] Sea Limited / Business Wire : First Quarter 2026 Results

<https://www.businesswire.com/news/home/20260511833139/en/Sea-Limited-Reports-First-Quarter-2026-Results>

[S16] Shopify : Q1 2026 financial results

<https://www.shopify.com/news/shopify-q1-2026-financial-results>