



亚马逊“全球开店”项目



拓展国际业务，从未如此简单。

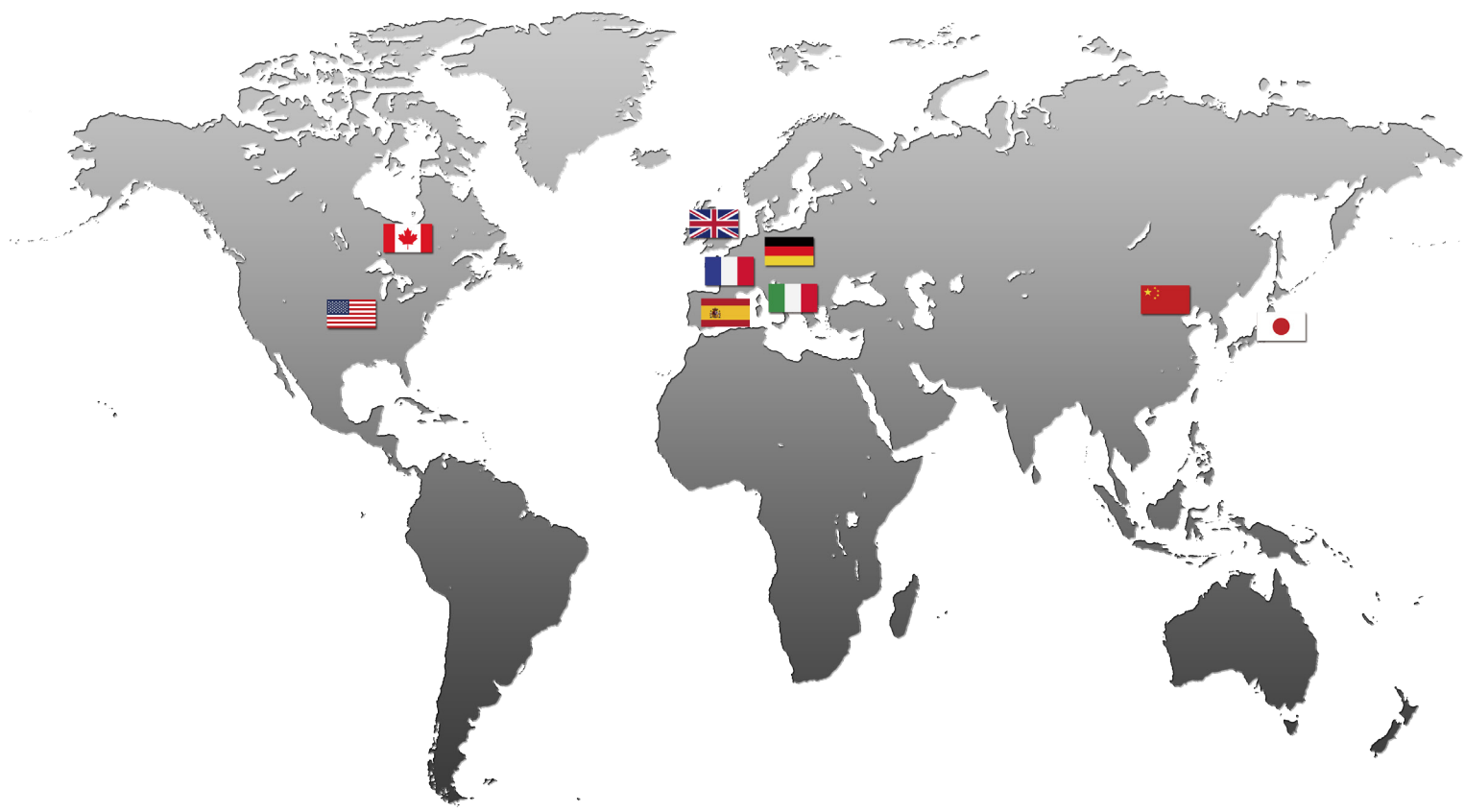
amazon

亚马逊“全球开店”是一个旨在帮助您将商品销往全球的项目。本文将详细介绍亚马逊全球开店项目，阅读本文后将有助于您决定是否加入亚马逊全球开店项目。

亚马逊“全球开店”项目

目录

简介	1
亚马逊“全球开店”项目中的机遇	2
亚马逊可以协助您拓展海外业务	2
全球开店所要考虑的一些关键因素	4
全球有哪些市场适合销售我的商品?	4
我的商品在其它市场会有需求吗?	5
我需要注意哪些法律、标准以及法律认证方面的要求呢?	5
我可以在亚马逊销售哪类商品?	6
我需要缴纳哪些税?	6
我怎样在其他亚马逊平台支持买家客户问题?	6
如何进行商品配送?	7
国际配送	8
卖家自配送	8
使用亚马逊物流的配送服务	9
其它物流服务及特点	10
如何开始亚马逊“全球开店”	12
帐户设置	12
刊登商品	14
把商品发送至亚马逊物流中心	15
在欧盟开店注意事项	18
亚马逊欧洲平台帐户	18
欧洲统一配送	18
欧盟FBA出口	19
海关	19
税收	20
知识产权	22
平行进口	23
版权补偿金	23
出口管制	23
CE认证	24
其它欧盟认证和标签	24
化学制品——REACH以及CLP指令	25
电器和电子设备——WEEE以及RoHS指令	25
电池	26
包装以及包装废弃物	26
一般性商品安全	27
插头和电压	27
数字光盘，蓝光光盘和视频游戏	28
玩具	28
医疗器材/设备	29
药品和化妆品	29
食品	30
在美国开店注意事项	31
在其它国家开店	32



简介

电子商务已经彻底改变了世界零售业。在过去，很多中小企业没机会拓展海外贸易，海外贸易只有大型跨国企业有能力做到，但是今天，在电子商务的驱动下，各种规模的零售商都有机会拓展海外贸易。

只要借助亚马逊的平台拓展国际业务，您也能成为日益增长的电子商务中的受益者。如今，商家面对的是来自世界各地的消费者，他们精通互联网，喜欢在网上购买各种产品。我们的电子商务平台遍布全球——包括美国、德国、英国、法国、意大利、西班牙、加拿大、中国和日本——我们为您提供了配套的服务和工具，来协助您在我们平台上顺利开店和运营。为了帮助您扩大业务范围，我们每天都在积极开拓新的平台。

海外零售的前景是惊人的，尤其是拓展业务的时间和资金具备一定保障的情况下。开拓国际市场的初始阶段，您可以以传统出口经销方式进行测试，也可以在亚马逊网站上进行测试。亚马逊将协助您成功拓展国际市场，发展全球贸易。

本手册是亚马逊“全球开店”项目的一个起点。它概括了如何借助亚马逊平台拓展国际业务的一些重要事项。以下是您将在本手册中了解到的一些主题：

- 亚马逊“全球开店”项目中的机遇
- 加入亚马逊“全球开店”项目的步骤
- 亚马逊“全球开店”方案
- 如何开始亚马逊“全球开店”
- 一些具体的平台信息

本手册包含了世界各地的成功卖家的反馈，以及一些帮助性建议，请留意此类段落。

玛加·特里亚斯 (Marga Trias) 是Clicktime公司的创始人及CEO，这家网上手表销售商总部位于巴塞罗那。玛加于2006年成立Clicktime，该公司销售50个品牌的1500多款的腕表和16种品牌珠宝。她于2010年首次加入亚马逊。如今，Clicktime的销售总额有一半以上来自亚马逊。

《全球开店手册》无法替代业务专家的专业意见，例如税务、法律以及其它领域的顾问。本文档及亚马逊提供的其它任何材料或信息都无意、也不应作为税务或法律方面的建议。它主要是为了提供基本的信息并引导您如何使用相关的工具，以便客户与其顾问进行深入讨论。客户可以参考本手册就是否加入亚马逊“全球开店”做出明智的决定。换句话说，假设您的目标是建一栋房子，本手册并不能把您培养成为一位建筑师，却可以让您准确地向您的建筑师描述出自己想要的建筑类型及特色。

请您咨询过外贸，税务，物流等顾问的专业意见后在决定是否在亚马逊电子商务网站上开店经营。

亚马逊“全球开店”项目中的机遇

海外市场中能够接触到潜在买家的机会极大。如今许多卖家将业务局限在本国的市场，仅仅是因为对应对国际市场上的挑战信心不足。全世界在网上购买零售商品的消费者数以亿计，亚马逊为卖家提供了相应的工具和资源，帮助他们接触到这些潜在的顾客，使他们的顾客数量大幅增加。

Clicktime公司的玛加·特里亚斯 (Marga Trias) 表示，“亚马逊平台”使她免受西班牙国内经济不稳定的冲击。

“对于公司来说，扩大国际业务是正确的。亚马逊使我们的销量增长，要是我们还只是依靠国内业务的话，销量很可能会下降。”

开展国际业务的方式有很多种。您可以通过直接出口商品来检验一下国际业务，也可以亚马逊平台销售产品。无论以何种方式，您都可以接触到各地的顾客，向国际上新的消费者展示商品，从而帮助您增加销量。

也许有些商家还在犹豫该不该通过亚马逊来扩展国际业务。那么亚马逊“全球开店”项目实际能够给您的业务带来什么帮助呢？

- 您可曾遇到销售不景气或季节变换的时候不知如何处理季节性库存吗？国外也许还有目标客户，您可以将商品出口，从而延长销售季节。

- 您的业务可曾因为本地需求停滞而放缓？或者业务增长的势头还不错，您希望继续保持。通过在新的平台开店，可以为您的商品开拓新的顾客群。早一步开拓国际市场，才能抢占先机。

亚马逊将为您在全球开店提供支持

众所周知拓展海外业务是很复杂和困难的，但是有关问题在亚马逊电子商务平台会迎刃而解。在亚马逊电子商务平台开店成本低，我们不仅有成熟的平台工具以及配套的服务协助您经营，还可以提供仓储物流，业务分析报告，退换货处理以及客户服务等专业服务。

只需简单的几步，您便可以将商品上传到美国、德国、英国、法国、意大利、西班牙、加拿大以及日本等其中任何一个国家的亚马逊网络平台进行销售。为此，我们为您提供了各类工具以及相关服务来帮助您开展销售，包括商品上传工具和“亚马逊欧洲平台帐户”。“亚马逊欧洲平台帐户”是专门为希望在欧洲平台开店的商家所设立的销售帐户。商家可利用该帐户由一个入口进入所有欧洲平台，十分便利。

无论是您自配送还是使用亚马逊物流服务，您都能通过亚马逊平台将商品展示给新的海外消费者。我们在所有开通了亚马逊平台的国家都建立了仓储物流中心，并且提供仓储，物流，退换货，客服等全面的配套服务，因而能更好地满足消费者的需求。使用亚马逊电子商务平台让您可以更简单的管理海外销售业务，这样您就可以专注拓展新的业务和研发新的商品。

西尔万·德斯普雷兹 (Sylvain Desprez) 是法国零售商Moeroshop公司的创始人，他表示幸亏有了亚马逊物流，使自己的业务发展大大超过了预期。目前他在欧洲各地的业务都非常成功。

“我们的销量在增长，而且我们在英国和德国的亚马逊平台上的客户基础非常好。”他说。

我们的平台可以支持生成经营所需的多种报表，您可以在卖家后台中找到很多有价值的信息，例如：订单状态快速查看、买家消息和销售技巧建议等。另外，亚马逊已经与货运代理、报关行建立了合作，为卖家运送商品提供便利。

我们将在后面的亚马逊全球开店解决方案一章针对这些工具和服务，以及我们怎样协助进行海外销售做详细讲解。下面，我们介绍一下海外营销所需考虑的一些关键因素。

“对于亚马逊的卖家来说，这个平台非常好，通过邮件和电话沟通也很方便。亚马逊的流程非常清晰。亚马逊还经常为卖家提供网络辅导，给我们提供了增长学问的机会。与亚马逊合作令我感到很愉快。”

——玛加·特里亚斯(Marga Trias),
Clicktime公司

全球开店所要考虑的一些关键因素

在国内销售商品时，您一定会考虑以下一些因素：在哪销售；商品需求如何；自己的竞争力如何；以及相关法规。一旦您想好了卖什么，就要针对一些业务问题制定决策，例如税收政策会带来什么影响、如何配送顾客的订单并提供客户服务。海外业务同样如此：您需要针对目标国家的市场进行调研。

- 全球有哪些平台适合销售我的商品？
- 我的商品在其它平台会有需求吗？
- 我需要了解哪些法规标准呢？
- 我可以在亚马逊销售哪类商品？
- 我需要缴纳哪些种类的税？
- 如何配送顾客的订单？
- 我怎样回答顾客提出的问题？

我的商品适合在哪些国家市场销售？

现在，既然您已经决定将业务扩展到海外市场，就要决定从哪个国家开始。亚马逊目前已经在九个电子商务最为发达的国家建立了平台，其中的八个国家已经对本国外的商家开放。我们会不断开拓新的国家和地区，以促进您的国际业务发展。您所选择的平台应该：比较适合您的产品线；具备一定客服资源；符合您的战略目标。

以下几件事需要考虑：

- 您的商品适合在亚马逊已建立平台的国家销售吗？例如，采用110~200V美标电源的MP3播放器或许不适合欧盟平台，但适合日本平台。您还需要确保不违反该国的法律法规。

- 您是否有能力使用该国语言刊登商品数据，以及使用该国语言提供客户服务？例如，只会说英语的美国卖家不适合在德国开店。相比其它国家而言，选择加拿大或英国作为起点会更合适。

Universal Textiles是一家位于英国莱斯特的家族企业，公司老板拉维·卡利亚 (Ravi Karia) 决定发展电子商务。

“亚马逊为我们进军新的国外市场提供了便利，帮助我们在英国的业务度过了经济危机。他们提供了一种低成本、低风险的模式，让我们这样的小公司也能够接触到全球的顾客。在亚马逊的国际网站上发布产品后的18个月里，我们的年营业额有30%来自非英国地区。注册亚马逊卖家是我们公司做出的最明智决定之一。”

我的商品在其它平台会有需求吗？

在您选定目标市场后，应该立即进行市场调研，了解目标市场对哪类商品需求量大、自己商品的质量和价格的竞争力如何。国内外市场调研方法类似，但需要考虑文化、气候、语言差异等因素，可以聘请专业市场调研顾问替您进行深入调研。

挖掘市场需求

如需了解本国市场热卖品是否在目标国市场也有很受欢迎。您需要对目标平台进行调研：您的商品会有需求吗？该市场是否缺少同类商品？或者缺少与您的商品处于同一价位的同类商品？

您需要验证这类商品是否符合目标市场的需求。例如，因为床垫的尺寸不同，在英国热卖的羽毛褥垫或许不适合美国市场，因此您需要对商品属性进行修改，调整自己的营销策略、包装等方面，使其更好地迎合目标顾客的需要。您应调研目标国家的风俗习惯、传统文化、人口统计，例如平均年龄，平均收入等，以此作为修改商品属性的依据。

检验自己的竞争力

在每个目标平台中，要考虑价格、喜好和其它影响消费者购买决策的因素，以及潜在竞争对手的情况。您可以利用这些信息，推出引人注目并具有竞争力的商品。

研究竞争对手的在同类商品中的畅销商品，关注类似的商品。购买这些商品的顾客更为在意价格还是品牌呢？畅销商品的运费是否减免呢？竞争对手是否提供专门的配送或安装服务呢？

制定具有竞争力的价格

制定商品价格的时候，您应该对比目标平台中同类商品的价位，并将自己的进货价格、到港费用考虑进来，包括税费、关税在内。例如，将重量较大的商品从一个国家运至另一个国家成本或许过高，而借助目标平台国家的亚马逊物流来进行销售或许是更好的选择。

我需要注意哪些法规、标准以及法律认证方面的要求呢？

每个国家在零售业都有其各自的法律和行业规定。在您的本国市场，也会有关于知识产权、产品安全、环保以及其它适用的法规和要求。其它市场同样如此。请您认真研究并了解您的责任和义务。有以下几方面需要考虑：

- 海关
- 税收
- 知识产权
- 平行进口
- 出口管制
- 标志和标签
- 环保、健康和安全
- 产品合格
- 等等

更多内容，请阅读本手册下文中标题为“平台”的详细信息。目前我们只有与欧盟有关的信息，但在未来的更新内容中，会逐步添加新增平台的具体信息。

我可以在亚马逊销售哪类商品？

我们的目的是为消费者提供最丰富的商品选择！您可以直接刊登大多数品类的商品，为了确保消费者的购物体验，部分品类需要审批。请参考亚马逊服务页以及本手册第12页的链接了解如何进行品类审批。

某些商品是不允许在亚马逊或其它网站上销售的。

我需要缴纳哪些税费？

各国之间税费差异很大，请您咨询税务顾问更清楚地了解税务相关信息。如果您决定了要在亚马逊平台销售商品或使用亚马逊物流服务时，您需自行向相关税务机关申报并缴纳税款。

税收

在亚马逊网站上创建商品列表前，请先了解需缴纳哪些间接税（例如：营业税、增值税、消费税）、特许权税和关税。您需要向相关的税务机关缴纳这些税费。在某些地区，例如欧盟成员国，商品售价需包含所有适用的税在内。

如果您在[Amazon.com](https://www.amazon.com)上销售商品并将商品运送至美国，亚马逊将向您提供协助您收取应收的销售税的服务。目前，仅美国地区提供这项服务，请联系我们咨询亚马逊其他国家平台是否也有类似服务。

如果您在亚马逊销售商品并将商品运送至欧盟地区，请阅读手册第20页“欧盟税收”，了解增值税方面的详细信息。

我怎样在目标国家的亚马逊平台回答顾客问题？

语言差异总是会在或多或少会影响您的业务发展。

您必须用目标国家语言在亚马逊平台刊登商品。您可以使用卖家后台提供的工具搜索一下您要刊登的商品是否已经存在（别的卖家或者亚马逊已经创建过该商品），如果没有则需要翻译商品信息并刊登商品，如果已存在您可以进行跟卖，无需翻译和刊登商品。建议您使用专业的翻译公司帮您翻译，您有责任确保您刊登的商品符合亚马逊刊登标准。

除了将您的商品信息翻译成目标平台适用的语言以外，亚马逊还有另外一些沟通方面的要求：

- 您必须使用该国语言回答顾客通过电子邮件提出的问题，如提供电话客服，则需要客服人员有能力用该国语言进行沟通。
- 联系卖家客服需要用英文或者目标国语言。
- 各种商品文档如用户手册，说明书或任何其他文档都必须翻译成目标国语言。

如何配送顾客的订单？

配送顾客的订单时，您可以选择自行包装和配送商品，或者在“亚马逊物流”注册，将分拣、包装和递送等环节交给我们的专业团队。您只需将库存商品运送到亚马逊物流中心。

全球开店订单配送

亚马逊一直致力于为您开展和经营全球业务提供便利。为了实现这个目标，我们一直在不断地添加新的工具和服务。在您开始收到订单以后，配送订单将成为最大的挑战。亚马逊提供的解决方案将会给您带来帮助，无论您是选择自主配送订单，还是选择亚马逊来替您配送。



自主配送订单

如果您自己配送商品从原产国至目的国，请您了解目的国的海关规定。请向货运公司或者邮政系统了解相关的运费、尺寸、重量以及其它方面的限制。

运往其它国家的订单可能需向目的国缴纳进口关税。

亚马逊平台为您提供了处理订单所需的相关工具。为了帮您精简业务流程，以及让您的顾客拥有到良好的购物体验，我们提供了许多配套的工具和服务：

- 卖家后台：卖家后台订单管理功能非常强大。待发货的订单数量、反馈评级以及付款摘要等信息一目了然。“亚马逊卖家培训”所提供的信息将帮助您选择最合理的方式管理库存和提高销量。

- 选择快递服务并打印快递单：卖家可以在订单管理界面选择理想的快递公司，根据费率、配送时长、服务细节选择不同的快递服务。卖家还可以通过填写详细货件信息来评估出应该选用哪种快递服务。选好货运公司和服务后即可打印快递单。（该服务的适用性取决于您所在的平台，有可能并不适用于国际订单）
- 顾客订单沟通：亚马逊负责管理顾客订单的各个环节，例如：在您向亚马逊确认已发货后，我们会向顾客确认货运情况；向顾客收款；将货款存入您的帐户。
- 报告：卖家后台可以生成业务、订单、库存等各种报告，您可以随时了解店铺状态。
- A to Z 保障服务：顾客由于未收到商品或商品与预期不符而提出退货索赔的事件很少发生，但是一旦发生该服务有助于促进卖家与顾客之间的沟通和解决纠纷以及提高顾客的满意度。

朱利叶斯·奥利维蒂 (Julius Oliveti) 是英国电子及PC配件供应商Gizmo-Deals的负责人：

“亚马逊物流是我所知道的唯一一项允许一人公司在不同国家销售商品的服务，营业额超过了百万英镑。如果当初我以这个点子去参加《龙穴之创业投资》节目，他们铁定会为我投资的。”

选择亚马逊物流来配送订单

如果您决定在目标国平台销售商品但是不打算自己配送，我们可以替您代劳。注册使用亚马逊物流服务后，亚马逊物流可代您完成商品的拣货、包装、配送、客服以及退换货等服务，这样便可以利用节省的时间去拓展新业务，研发新产品。亚马逊物流的巨大优势之一是它能够通过提高商品的曝光率、提供快速的配送服务来帮助您提高网上的销量。另外，所有亚马逊物流订单都能获得世界一流的亚马逊客服的支持，顾客关于订单的问题将由我们的客服来解答。



目前，亚马逊物流服务已在中国、法国、德国、意大利、日本、英国和美国开放。使用亚马逊物流的卖家将获得很多好处：

- 在最近的一份调查 (Q1 2012) 中，接受调查的美国卖家有89%表示，自加入亚马逊物流以来，销量有了一定增长，大多数卖家表示增幅超过了20%。

- 亚马逊物流应对卖家业务增长的扩展性很强，并能妥善应对一年中的几个销售旺季。无论是单件还是数千件商品，亚马逊物流都一视同仁。您可以决定由亚马逊物流在指定时间配送的商品数量。
- 配送速度更快——目前多数卖家的配送时间为7~21天。当您在美国、欧盟或日本使用亚马逊物流后，顾客购买您的商品时可享受“超值省钱送货 (Super Saver Shipping)”、“亚马逊高级客户 (Amazon Prime)”或其它快速配送服务。大多数“亚马逊高级客户 (Amazon Prime)”订单的配送时间可缩短至两天，非高级客户的订单则为3~5天。
- 使用亚马逊物流配送的商品的一个主要优势是可以将商品展示给美国、欧盟和日本的最忠诚顾客群-高端客户，许多高端顾客会根据商品是否用亚马逊物流进行配送进行筛选，因此未使用亚马逊物流的商品很可能不被高端客户所发现。
- 降低运费——由于商品已经运至目标国的亚马逊物流中心，所以我们从物流中心配送您的商品时运费要低于您从原产国直接配送。
- 顾客可将您的商品订单与其他亚马逊商品订单合并，节约运费。
- 节日期间，许多顾客都会在最后一分钟下单购买由亚马逊物流配送的商品，因为他们相信由亚马逊物流的商品会在规定时间内准时抵达。

¹日本国内是不向顾客收取运费的，因此“超值省钱送货 (Super Saver Shipping)”在日本不适用。

- 亚马逊物流服务不仅有订单处理配送等服务，还包括了世界一流的客户服务，这将有助于保持较高的顾客满意度水平。亚马逊客服使用目标国语言解答顾客问题。
- 美国、欧盟和日本亚马逊平台可以提供礼物打包服务。
- 使用亚马逊物流配送的商品可以增加商品的曝光率，以此来提高您的竞争优势。顾客在美国、欧盟、日本和中国购买由亚马逊物流配送的商品是免运费的，而且亚马逊商品列表页面也用运费排序。
- 选择发货速度。可选的发货速度取决于原产国和目的国。例如，在美国本土以内可以选择标准递送（1天处理，3~5个工作日配送）、两天递送或次日递送。您的装箱单需包含您的企业名称以及给顾客定制信息。
- 通过与顾客直接沟通的方式处理客服和退货问题。
- 在欧洲，可以利用“亚马逊欧盟多渠道出口”选项来调取存放在亚马逊欧洲物流中心的库存，为全欧盟的消费者配送订单。

其它物流服务及特点

不论您有何种需求，亚马逊能用不同的办法协助您在全球开店。

多渠道物流

亚马逊还为您提供“多渠道物流”服务，该服务可配送来自亚马逊以外的销售渠道的订单，包括来自您自己的网站、其它第三方平台，甚至目录销售或店内销售的订单。这样可以充分利用亚马逊先进的订单配送功能。

- 灵活配送订单。您可以选择由亚马逊来调取您在亚马逊物流中心的存货，配送全部或部分订单，也可以选择利用手中的存货自主配送。
- 填写好订单配送地址、方式等信息后，我们将负责分拣、包装和配送。

德国Captain Play有限公司业务拓展经理安东·韦伯 (Anton Weber) 表示，使用亚马逊物流后，部分商品的销量翻了四番以上。

“我们在亚马逊上的销量增长比在其它任何在线平台都要快。亚马逊物流就是我们的物流支柱，是帮助我们在德国以外地区保持长期增长的工具。”

FBA出口

只要您在欧洲和美国的亚马逊平台申请了“FBA出口”服务，便可将合格商品出口至支持这项服务的国家。支持该服务的国家数量因平台和商品的不同有所不同。“FBA出口”服务无需任何费用。使用“FBA出口”服务配其他销售渠道的多媒体制品是收费的。

由亚马逊物流配送的商品不收取退货费用——退货地址不是目标国地址则需要卖家支付退货费用。

欧洲统一配送

您可以申请使用“欧洲统一配送”服务(EFN)来配送欧盟地区的订单。申请了EFN后即可将商品发送至目标本国的任何一家亚马逊物流中心，亚马逊会将您的商品配送给支持该服务国家的欧盟顾客。您可以通过同一个帐户登陆和管理各国平台业务。

有关欧盟地区可选服务的详细信息，请阅读本手册第18页的“在欧盟开店”章节。注意：EFN服务目前在某些欧盟国家尚未开放。

如何开始亚马逊“全球开店”

请通过如下步骤开始全球开店项目

- 注册帐户
- 刊登商品
- 如果您选择由亚马逊来配送您的订单，请将您的库存商品运送到其中一家亚马逊物流中心。

帐户设置

请访问下面的页面选择目标国家后注册亚马逊卖家帐户。

- 美国——<http://www.amazonservices.com>
提问：<http://www.amazonservices.com/content/sellers-contact-amazon.htm/>
- 英国——<http://services.amazon.co.uk>
提问：<http://services.amazon.co.uk/standards/contact-us/>
- 法国——<http://services.amazon.fr>
提问：<http://services.amazon.fr/standards/contactez-nous/>
- 德国——<http://services.amazon.de>
提问：<http://services.amazon.de/service/kontaktieren-sie-uns/>
- 意大利——<http://services.amazon.it>
提问：<http://services.amazon.it/s/contactaci/>
- 西班牙——<http://services.amazon.es>
提问：<http://services.amazon.es/standards/contactanos/>
- 日本——<http://www.amazonservices.jp>
提问：<http://www.amazonservices.jp/contactus/contact-us-eng.html>

- 中国——<http://kaidian.amazon.cn>

提问：<http://kaidian.amazon.cn/s/contact-us/>

如需在欧盟国家以外的亚马逊平台销售商品需要在每个平台注册帐户。

注册帐户后需要输入企业名称、税务登记号以及其他重要信息。

输入您的显示名和企业法定名称

显示名是您在亚马逊平台的昵称，该名称会出现在系统客服邮件信息中，该名称可以在修改企业法定名称时修改。

与欧洲和北美的六家不同的亚马逊机构合作如何？“毫无问题。幸运地是，亚马逊在欧洲拥有一个整合的平台，便于我们管理所有欧盟国家的业务，非常方便。另外还有亚马逊在美国和加拿大的平台。所有的平台的操作都十分简便。”

——玛加·特里亚斯(Marga Trias),
Clicktime公司

企业法定名称是卖家姓名或公司名。如果您是一家注册公司，请务必填写与注册登记一致的名称（包括“欧洲平台帐户”中）。

如果申请了“欧洲平台帐户”，您需要填写法定企业名称，该名称能够体现该帐户的经营主体是个人或企业（例如：责任有限公司、SARL, Ltd., GmbH）。关于法定企业名称请咨询您的法律顾问。

输入税务登记号或增值税登记号

在您所选择的平台输入合法的税务登记号或增值税登记号。注意：您可以在各平台使用不同的税务登记号。

在欧盟、瑞士或者列支敦士登注册的公司如果有增值税登记号请在卖家后台填写，亚马逊将对未填写有效增值税登记号的卖家账号收取“亚马逊开店”或“亚马逊物流”的增值税。亚马逊将针对在卢森堡注册的公司收取所有服务项目的增值税，包括亚马逊物流。

提供银行帐户和信用卡信息

亚马逊通过转账的方式与卖家结算销售收入，因此，在结算前卖家必须提供银行账户信息。不同的平台对银行账户的开户地有不同要求。例如，美国、英国、法国、德国的卖家可以使用美国、英国或欧盟的银行账号进行结算。西班牙和意大利的卖家必须使用欧盟国家的银行账号。请查阅“帮助中心”页面中的“银行账户信息”，了解关于银行账户开户地的内容。

各国对银行账户信息（例如，银行代码和帐号）的要求不同，因此请查阅“帮助中心”中的“银行账户信息”，了解您已注册帐户的国家有哪些具体要求。

请您在取得银行账号后立刻在后台录入银行账号信息，初次结算需要等待14天，初次结算后亚马逊每隔14天进行一次结算。



我们以银行账户所在地的货币汇款。

您还需输入一个信用卡号。在您的帐户创建以后，亚马逊每月向该信用卡收取卖家费用。在结算时间，如果您的帐户余额不足以支付这些费用，则将通过您的信用卡收取。

设置州营业税征收服务（美国）

在美国开店的卖家可以通过卖家后台进行州营业税的征收设置。您可以在卖家后台的“设置”选项中选择“税收设置”来进行设置。亚马逊将根据您的税收设置代收营业税和使用税。在其他国家您必须依法纳税并给顾客开据增值税发票，因此您需将税款包含在商品的价格中。

您或许还需缴纳联邦税。请查阅本手册第31页了解有关美国税收的详细信息。



信用卡不存在国别限制，但必须是国际卡。

在其它平台销售商品（欧盟地区）

您注册了欧盟任意国家的卖家帐户后，亚马逊将自动为您开通其他国家的卖家帐户。您可以在卖家后台的左上方点击下拉菜单选择进入其他国家的后台。

注册了“欧洲平台帐户”的卖家可以分别编辑在每个平台上显示的信息。例如，每个平台都可以有不同的客服邮件地址，显示名等。

注册亚马逊物流

如果您已准备好，便可前往以下链接注册亚马逊物流：

请点击下面的链接注册亚马逊物流：

<http://www.amazonservices.com/content/fulfillment-by-amazon.htm/>

如果您想在另一个亚马逊网站注册“亚马逊物流”，您可以在页面的右上角根据自己的需要选择不同的国家。网页打开后，点开“Services”（亚马逊服务）下拉菜单中的“Fulfillment by Amazon”（亚马逊物流）。

- 点击“Add FBA to your Account”申请亚马逊物流服务。
- 首次注册的卖家，请点击“Register for FBA Today”（立即注册亚马逊物流）。

请依照网页中的指示完成注册流程。

刊登商品

使用亚马逊提供的刊登工具只需几步即可完成商品刊登。

编写商品信息

在卖家后台的帮助页面里的“准备商品资料”页面介绍了如何刊登商品资料。商品刊登要求取决于目标平台，请参考“帮助中心”中的相关指导。以下是商品资料应包含的内容：

- 商品编号——国际编号的一种，如UPC、EAN或ISBN编号等。
- 商品名称——对于商品的简单描述。
- 重点及商品描述——为了简要地突出商品的主要特点，吸引顾客。商品描述则包含了商品的详细信息。

- 商品图片——清晰的商品图片，能尽可能展示商品的细节。图片的尺寸不得低于500x500像素，使用1000x1000像素的照片可以实现图片放大功能。不同品类的商品可能对图片尺寸的要求不同，请参照“卖家后台”的指导信息。
- 检索项——顾客查找商品时可能在搜索栏里输入的关键词。您可以提供多个检索项。

翻译商品资料

使用“卖家后台”的上传工具可以查看您的商品是否已经存在，如果已经存在您不需要翻译和创建商品，只需要提供价格信息就可以进行销售，如果不存在则请按照目标国平台的要求将商品资料翻译成目标国语言后刊登。

选择上传工具以展示商品

- 如果您的库存较小（少于100件商品），则选择“添加商品”这一上传方式较为简便，每次上传一种商品。
- 如果您的库存较大（100件商品以上），则通过创建库存文件统一上传库存更为方便。

您可以在“卖家后台”的“选择上传工具”中找到每种方式的帮助信息。

将您的库存发送至亚马逊物流中心

首先在管理亚马逊物流商品标签下刊登商品，并每种商品分配唯一的编号。请点击“上传商品”了解如何创建商品列表。

刊登成功后，创建一次货运请求，成功创建后系统将提供如下重要信息：

- 接收该商品的亚马逊物流中心
- 亚马逊物流货运编号
- 参考编号

如果您的商品与接收物流中心处在同一国家，您可以自己选择货运代理，直接将商品运送到该物流中心。创建一次货运请求后系统会提示接收商品的亚马逊物流中心相关信息。请参考“帮助中心”《亚马逊物流手册》里面的内容，其中提供了关于亚马逊物流以及运送库存等方面问题的详细解答。

如果商品与接收物流中心不在同一国家，则需要从原产国出口至目的国。下面是具体操作流程：

1. 在“卖家后台”创建商品列表。
2. 准备商业发票。
3. 将商品从工厂或仓库运至港口。
4. 办理出口清关手续。
5. 装载商品以便运往目的港。
6. 将商品运至目的港并卸货。
7. 办理入口清关手续。
8. 将商品运送至物流中心。

您需要了解的库存进口和出口信息

您可以自行处理进出口手续，也可以委托专业的代理公司带您完成，如果您没有进出口相关经验，建议使用报关行或货运代理等物流供应商来帮您处理所有手续。他们的专业能力和效率能够确保您的库存商品及时、顺利地抵达。由于签订合同和办理各种手续需要大量的时间，为了不影响您的商品销售，建议您注册亚马逊物流服务后立即联系选好的代理公司，开始相关工作。

请在决定了如下项目的相关责任人后再与代理公司签订协议并开始进出口商品流程：

- 登记出口商 (EOR) ——通常登记出口商为发货人。亚马逊无法作为登记出口商。您可以联系您的报关行或货代做为登记出口商。
- 登记进口商 (IOR) ——登记进口商负责确保货物成功进口至目的国。其职责包括准备法律规定的文件、支付通过评估得出的进口关税。重要提醒：亚马逊（包括物流中心在内）无法作为登记进口商为任何亚马逊物流货件提供服务。
- 最终收货人（美国地区）——最终收货人是运往美国的货件的实际收货人。尽管亚马逊无法作为登记进口商，但某些情况下可将我们列为美国地区的最终收货人。
- 建议在发货前与代理公司仔细商讨进出口流程，要求，收费标准，相关责任人等事宜。

提示 欧盟地区：亚马逊无法为亚马逊物流卖家发送至欧盟地区的货物报关。另外，亚马逊无法作为亚马逊物流货件的收货人。

如果您是欧盟地区以外的卖家，并打算将货物进口至欧盟并运往亚马逊物流中心，您必须安排欧盟地区的代理负责清关。

请货代或报关行安排货运

您可以根据以下信息联系一家货运代理或报关行，请他们安排货运。他们也许会要求您填写一些表格，包括：

- 委托书，货运代理或报关行可作为您的代理为您的库存商品办理通关手续。在签订委托书时，报关行或货运代理被授权为您（亚马逊物流卖家）的代理，而不是亚马逊。
- 如果您打算将商品进口到美国地区，需填写持续海关担保申请。
- 信用证申请书——通常，报关行会让您提前支付现金或签订其它支付协议。然而，如果您与该报关行同处一个国家，他们可以提供一份信用查询表并为您签订信用协议。
- 合同条款——报关行须明确告知您其中的细节，以便您了解货运流程的每一步都由谁来对商品负责。

准备商业发票

商品准备妥当后发货人需提供商业发票。发货人可以是您自己、厂家或经销商。商业发票必须准确无误，以免延误清关。商业发票需包含以下信息：

- 发票日期
- 买家和卖家的名称，以及地址
- 重要信息——亚马逊不应以买家或卖家的身份出现在商业发票中
- 卖家或厂商的名称以及详细地址
- 发货人的联系姓名、公司名称、地址以及税务登记号
- 目的地地址——请添加“转交”字样，后面紧接您的商品将被运往的亚马逊物流中心名称和地址。
- 运输方式
- 开具发票的货物的详细描述
 - 何种商品——它的常用名
 - 商品的组成材料
 - 商品的附表B或海关商品编码 (HTS)
 - 商品的用途以及适用人群（例如，男性或女性）
 - 原产地（例如，制造商品的地方）每件商品的规格——包括重量以及计算和计量单位。
 - 每件商品的价值和进货价格以及这批货物的总售价。
- 交易的货币种类

- 销售条款——在将货物发送至亚马逊物流中心之前，发货人或亚马逊物流卖家应支付所有适用的税款并负责货物的清关。您无权以亚马逊的名义进口商品，或在海关入境文件上将亚马逊填写为申报人（或登记进口商）或收货人。
- 货物追踪码——请提供您在后台创建货运请求时所收到的亚马逊物流货运编号。如果您选择的是联邦快递 (FedEx) 或UPS这样的速递公司来运送货物，货物追踪码也可以填写快递单号。
- 所有认证
- 货运公司的名称
- 运费的付款方式

提示 美国地区：在清关时，您需要向美国海关提供最终收货人的美国税务登记号。如果您打算让亚马逊作为最终收货人，并使用我们的税务登记号，请选择Samuel Shapiro公司为您提供进入美国的清关服务。如果您想选择另一家报关行，则该报关行需向Shapiro公司询问亚马逊的税务登记号。

<http://www.shapiro.com/>

送库存商品的最佳方式

亚马逊物流中心对所接收的货物有一定要求，包括托盘尺寸、每个托盘的高度以及运抵物流中心的货车类型。“帮助中心”的“发送库存商品至亚马逊”列出了关于发送库存商品至亚马逊前如何准备货物的所有信息。为了避免发送库存至亚马逊物流中心以及为顾客配送商品有所延误，请参考下文“最佳方式”：

- 全部信息准备妥当后请在“卖家后台”的货运流程中创建入境货物。如有必要请将货件拆分后运输，并在货物抵达目的港以及清关后安排运输工具，将库存商品转运至物流中心。
- 请将货物装在货盘上，如果您提前申请，亚马逊也可以接受散货，但是如果需要处理的散货数量较大，可能会收取额外的费用。
- 确保您的货物符合亚马逊关于入境货物方面的条款。如果亚马逊拒绝接收您的货物，您需负责从物流中心中将货物运走。

请注意，少于半个托盘或低于15公斤的散货，选择快递服务或许更好。选择哪家货运公司取决于目的国，每个承运人提供的服务也有所不同的。如果您选择了由货运公司负责将库存商品发送至其中一家物流中心，应该核实该公司可以使用您所提供的商业发票办理商品的清关手续。如果他们无法为您的商品清关，那么您需要联系一家报关行。

平台具体信息——在欧盟开店

亚马逊为您提供专门针对欧盟市场的工具和服务，所以您可以马上在多个国家开店。“欧洲平台帐户”可以登录所有亚马逊欧洲平台，您只需登录一次便可以在任意一个国家平台中创建和管理商品。当您把商品运到亚马逊物流中心后，即可使用“欧洲统一配送”服务将商品配送至全欧盟国家的顾客手中。

亚马逊欧洲平台帐户

亚马逊凭借其一流的客服而被世界广泛认可，使用“欧洲统一配送”(EFN)服务的卖家都能让自己的顾客享受到世界一流的客服。借助欧洲统一配送服务和欧洲平台帐户，卖家在欧洲任何一家亚马逊平台中上传和销售商品都很方便，还可以根据自己的发展计划扩大国际业务，进驻新的平台：

- 只要您在任何一家欧盟平台注册，您的卖家帐户便可登录所有欧盟平台，您可以在任何一个欧洲亚马逊平台销售商品。
- 亚马逊平台的商品有高曝光率，即使没有广告投入，您的商品也能比较容易被无数的顾客搜索到和购买。
- 您可以通过同一个卖家帐户登陆全欧盟平台，整个欧洲地区的业务概况可以一目了然。
- 您可以在任意一家或所有亚马逊欧洲平台创建和管理商品，在哪销售商品完全由您自主决定。

- 您的库存将接受统一管理，并面向所有您选择的、符合条件的平台开放。您的所有订单都统一在一处管理，所以在意大利进行交易，感觉与在英国毫无区别。所有平台的“卖家后台”设置页面都可以选择英文版。
- 我们将统一管理您的库存，自动处理来自各国的订单，所以在意大利进行交易，感觉与在英国毫无区别。您还可以在“卖家后台”设置成英文界面以方便操作。

欧洲统一配送

如果您注册了亚马逊物流服务，“欧洲统一配送”(EFN)服务可以使发货和库存管理变得更加简便：

- 您可以将库存商品运送至目标国平台的任何一家物流中心。
- 无论顾客的商品是在欧盟的哪一国平台购买的，订单的配送范围都包括整个欧盟地区。
- 顾客知道发货地，以及预计收货时间。
- 使用EFN的订单可享受“亚马逊高级客户”的优惠。

已经使用亚马逊物流的卖家不需要单独申请注册EFN。使用EFN的卖家除正常的亚马逊物流费用以外，需要单独支付EFN配送费。不同的平台收取的EFN配送费是不同的。请在亚马逊欧洲网站的“亚马逊物流”页面中下载EFN配送费PDF文件。请点击“价格”，然后在页面中间的“FBA及EFN项目费用”选项中选择您开展销售的国家，便可查看该市场的费率。

欧盟FBA出口

开通亚马逊欧洲平台帐户后即可注册使用“欧盟FBA出口”服务将您的商品出口到所有支持该服务的欧盟国家——支持该服务的国家数量因平台而异。音像制品是允许出口至世界范围内所有支持这项服务的国家的。注册这项服务不会收取额外的费用。您只需选择该服务，并接受相关的“条款”，然后选择三个出口选项中最适合自己的一个。

在多国使用“FBA出口服务”需要在每个卖家后台单独设置。例如，如果您想同时在英国和法国使用该服务，请先登陆后选择英国平台，激活“FBA出口”功能。然后登陆法国平台激活该功能。

激活“FBA出口”功能一个小时后，您的FBA商品即可准备好出口到您选中的国家。

我需要注意哪些法规、标准以及法律认证方面的要求呢？

各国的零售业法规和要求有所不同。跟您本国一样，欧盟各国均有知识产权、产品安全、环保以及其它方面的法规和要求，只是有些法律在欧盟国家是一至的。请您认真研究并了解卖家在欧盟各个平台的责任和义务。

请仔细阅读下文的重要信息，以便深入了解进口商品至欧盟或在欧盟国家之间进行商品交易的各种要求：

<https://sellercentral-europe.amazon.com/gp/help/200885980>

本章节分为四部分

- 一般话题（海关、纳税和知识产权等）
- 认证和标签
- 环境、健康和安全
- 商品的合格性

本章仅供参考，不能作为法律意见或替代法律和关税等方面的顾问建议。欧盟及其成员国的相关法律责任将由您全部承担，另外还包括您应对亚马逊履行的义务（尤其是包含在适用的卖家服务协议中的义务，例如亚马逊服务欧洲业务方案协议、亚马逊卖家计划协议以及国际卖家条例）。以下列出的欧盟问题并不详尽，链接内容所提供的信息并未经过亚马逊编辑、修订或审核，可能存在不完整、错漏或已过时。

一般话题

- 海关
- 税收
- 知识产权
- 平行进口
- 版权补偿金
- 出口管制

海关

在往欧盟地区进口商品时，您必须遵守欧盟的海关法规。欧盟海关联盟由所有欧盟成员国及一些周边国家组成。您无权以亚马逊的名义进口商品，或在海关文件上将亚马逊列为申报人、登记进口商或收货人。

以下链接提供了一些关于欧盟海关手续和关税的帮助信息：

欧盟：<http://ec.europa.eu/ecip/>

英国：<http://www.hmrc.gov.uk/customs/arriving/arrivingnoneu.htm>

德国：http://www.zoll.de/DE/Home/home_node.html

法国：<http://www.douane.gouv.fr/page.asp?id=580> <http://www.douane.gouv.fr/menu.asp?id=170>

西班牙：<http://www.plancameral.org/cameral/marcoppx.asp>

意大利：<http://www.agenziadogane.it/wps/wcm/connect/Internet/ed/>

税收

本章节包含了关于在欧盟地区销售商品所应缴纳的增值税的一些基本信息。有关任何税务方面的建议，请咨询您的税务顾问。在以下部分，我们将介绍：

- 增值税/一般税
- 注册增值税税号和申报增值税
- 在多国注册增值税
- 申报义务
- 开具增值税发票
- 更多关于税的信息

增值税/一般税

增值税（VAT）是一种消费税，它是以在欧盟地区销售商品或提供服务所产生的增值额作为计税依据的。

值得注意的一点是，将商品卖到欧盟地区或将商品从一个欧盟成员国卖到另一个成员国，各国之间的税率是不一样的。如果您将自己的商品从欧盟的一国运至另一国，或由亚马逊物流从一家物流中心将商品运至另一国的仓库，该运输过程也将被视为交易，需缴纳增值税。您有义务履行所有适用的增值税缴纳义务，包括亚马逊网站所在地、商品被运往的目的国以及其它国家。

如果您是将商品进口到欧盟地区，则有义务支付商品进入欧盟（商品被运往的目的国）所产生的增值税。增值税通常由申报者在进口该商品的成员国支付。您有义务在交货时支付进口增值税，除非您与商品供应商签订了协议，将进口增值税包含在商品价格中，由供应商向有关税务机关支付。

如果你是一家欧盟地区以外的公司，要将商品从非欧盟国直接配送到欧盟国家的顾客手里或运往欧盟的一家物流中心，请咨询您的税务顾问，以便对进口及增值税进行评估。

商品出口至欧盟增值税征收范围以外的地区，无需缴纳欧盟的增值税。

注册增值税税号和申报增值税

当您在欧盟销售商品时，或许需要缴纳增值税。因此您需要申请一个增值税注册号、申报增值税并向税务机关缴纳增值税。

在多数欧盟国家，您可以在该国税务机关的网站上进行注册。这些网站多数都提供了英文版的增值税信息。网站通常会提供一份电子版的注册表或一份PDF表格供您下载，填写完后可通过电子邮件提交。如果没有在线注册服务，则会告知您前往何处注册增值税税号。当您提交了增值税税号的申请后，也会通过常规的电子邮件收到待签署的表格，并可以用同样的方式回复。

注册增值税将带来许多相关法规的要求，包括税务申报和开具增值税发票等。

在各国注册增值税

注册增值税可能还要根据您的业务规模以及存放库存的位置而定。请根据您的卖家设置，就增值税注册要求方面的事宜咨询您的税务顾问。

当您在欧盟地区跨境销售库存商品时，可能需要在发货地所在国家申报增值税，但也可能需要需要在目的国申报增值税（超过起征点时，即所谓“远距销售”）。

远距销售起征点

远距销售是指将商品从某个欧盟成员国卖给另一成员国的顾客，这些顾客通常是并不从事任何产生增值税的商业活动的个人。

“远距销售起征点”是欧盟地区国家所设立的一种以欧元为单位的价值。如果您的跨境销售金额超过了该国的起征点，则必须在该国申报增值税。您有义务在该国申报并缴纳增值税。

请注意，远距销售起征点并非针对您在欧盟的所有跨境销售总额。每个欧盟国家都由远距销售起征点，各国之间并非是一致的。请咨询您的商品即将销往的国家的税收机关，核实远距销售起征点。

开具增值税发票

在许多欧盟国家，海关要求出具增值税发票。该国的增值税法规或许会要求您提供增值税发票，而海关通常会比这类法规更加严格。例如，在德国和意大利，海关会要求出具高价值商品的发票。

更多关于税的信息

在本章节，我们已向您大致介绍了增值税。请查看以下链接，了解更多有关税收方面的信息：

欧盟：http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/index_en.htm

英国：<http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/detail?itemId=1083238557&type=RESOURCES>

德国：<http://www.german-business-portal.info/GBP/Navigation/en/Business-Information/Tax-and-Duty/sales-taxation.did=146240.html>

http://www.bundesfinanzministerium.de/nn_298/DE/WirtschaftundVerwaltung/Steuern/VeroeffentlichungenzuSteuerarten/Umsatzsteuer/node.html?nnn=true

法国：<http://www2.impots.gouv.fr/dresg/gb-accueil.htm>

西班牙：http://www.aeat.es/AEAT.internet/Inicio_es_ES/Aduanas_e_Impuestos_Especiales/Aduanas_e_Impuestos_Especiales.shtml

意大利：<http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/portal/entrate/home>

有关增值税方面的建议请咨询您的税务顾问。

申报义务

除了申报增值税，在欧盟进行跨境销售（转运商品或卖给买家）还会要求您做其它申报。例如，你需要在发货国以及商品被运往的国家申报欧洲销售清单和欧盟内贸易统计清单。这些清单包含了发货国、运往的国家以及商品本身的相关信息。更多关于盟内贸易统计系统方面的信息请查看以下链接：

欧盟：http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/free_movement_goods_general_framework/l11011a_en.htm

英国：<https://www.uktradeinfo.com/index.cfm?task=aboutIntrastat&hasFlashPlayer=true>

德国：<http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Naviga-tion/IntraExtrahandel/Intrahandel/Intrahandel.psm1>

法国：<http://www.douane.gouv.fr/page.asp?id=3252>

西班牙：http://www.aeat.es/AEAT.internet/Inicio_es_ES/Aduanas_e_Impuestos_Especiales/Intrastat/Intrastat.shtml

意大利：<http://www.intrastat.biz>

知识产权

请您确保自己拥有在欧盟地区销售商品或在欧盟跨境销售所需的知识产权（例如，专利、商标或版权）。为避免在欧盟成员国销售商品时侵犯知识产权，您可能需要获得品牌所有人的许可（例如，您的授权证书仅在特定国家有效）。您的商品尤其不允许是仿冒品或非法平行进口的。

您应该研究一下您希望将商品销往的国家的知识产权法，因为您所获得的授权可能仅在特定的国家有效。

另外，您可能希望保护自己在欧盟地区的知识产权。

您可以在以下链接中了解到更多信息。

英国：<http://www.ipo.gov.uk/pro-home.htm>

德国：<http://www.grur.de/en/links/links.html>
<http://www.dpma.de/english/index.html>

法国：<http://www.inpi.fr/fr/l-inpi/nos-ressources-documentaires.html>

西班牙：<http://www.mcu.es/propiedadInt/CE/PropiedadIntelectual/Derechos.html>

意大利：<http://www.ufficiobrevetti.it/>

平行进口

商标持有人可以利用自己的商标权以防止产自欧洲经济区（EEA）²以外的品牌商品在欧洲经济区被转售，即使是非EEA卖家从EEA以外的授权经销商或商标持有人手中购买的。

然而，商标持有人或获得商标持有人授权的商家在EEA销售商品时，商标持有人的权利一般也可能失效（例如，商标持有人无法再依靠其商标权）。授权许可原则上要与进口至EEA或在EEA销售的单独一种商品相关联。因此，商标权才不会因经营者获得其它的、同一品牌的商品在EEA销售的授权而失效。

即使商品已经由商标持有人或授权方在EEA供应，在以下情况下商标持有人依然拥有正当理由反对该品牌商品被转售。

符合“正当理由”的条件包括但不限于以下几种：

- 该品牌商品被转销商改变。
- 该品牌商品被转销商重新包装。
- 转销商的商品广告在某种程度上构成了对商品或商标的诋毁。

商标持有人是否可以使用商标权来防止商品在EEA转售，取决于每宗个案的具体情况，我们强烈建议您咨询法律顾问，以决定您的商品是否可以在EEA被合法销售。

版权补偿金

您可能需要在准备将商品销往的欧盟成员国就某些复制设备（例如复印机、MP3播放器或DVD刻录机）以及空白音像制品（例如空白的DVD或存储卡）申报和免除版权补偿金。各国之间的相关法规和征收率有所不同。更多信息请查看以下链接。

德国：<https://www.gema.de/zpue>

法国：http://www.copiefrance.fr/ll_supports.htm

西班牙：<http://www.sgae.es/>

意大利：<http://www.siae.it>

出口管制

您的商品可能需要服从目的国的出口管制（例如，“两用”商品可能同时具备商业用途和军事用途，比如某些拥有加密功能的商品）。

美国：<http://www.bis.doc.gov/licensing/exportingbasics.htm>

欧盟：<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/trade-topics/dual-use/>

认证和标签

- CE认证
- 其它欧盟认证和标签

CE认证

CE认证是关于多种产品的一种强制性认证（例如，低电压设备、医疗设备、玩具、个人防护装备等等）。厂商可通过加贴CE认证申明该产品符合欧盟相关的指令。更多信息请查看以下链接。

- 欧盟：<http://export.gov/europeanunion/eustandardsandcertification/index.asp>
http://europa.eu/legislation_summaries/other/l21013_en.htm
http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/technical_harmonisation/l10141_en.htm
- 英国：<http://www.bis.gov.uk/policies/business-sectors/environmental-and-product-regulations/product-regulation/ce-marking-faqs>
- 德国：<http://www.german-business-portal.info/GBP/Navigation/en/Business-Information/norms-and-standards.html>
- 法国：http://www.economie.gouv.fr/directions_services/dgccrf/documentation/fiches_pratiques/fiches/marquage_ce.htm
- 西班牙：http://www.marcado-ce.com/marcado_ce/procedimientos/marcado.asp

其它欧盟认证和标签

您可能需要在商品或商品包装上加贴许多其它的欧盟认证和标签（例如纺织品、食品和可回收产品方面的）。商品标签通常需采用商品销售地所在的欧盟成员国语言。以下链接是关于欧盟强制或自愿加贴的认证和标签方面的信息：

- 欧盟：http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/product_labelling_and_packaging/index_en.htm
- 德国：http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/product_labelling_and_packaging/index_de.htm
- 西班牙：http://cec.consumo-inc.es/cec/secciones/ayuda/Derechos/Espana/Derechos/Etiquetado_es.asp
- 法国：http://www.economie.gouv.fr/directions_services/dgccrf/documentation/fiches_pratiques/fiches/etiquetage_alimentaire.htm

环境、健康和安全

- 化学制品——REACH/CLP指令
- 电器和电子设备——WEEE/RoHS指令
- 电池
- 包装以及包装废弃物

化学制品——REACH/CLP指令

REACH是欧盟关于化学制品及其使用安全方面的法规。它包括化学物质的注册、评估、许可和限制。根据该法规的要求，厂商和进口商被要求做的其中一件事是采集商品中化学物质的特性信息，并到欧洲化学品管理局（ECHA）的中央数据库中登记这些信息。

除了REACH，《欧盟物质和混合物的分类、标签和包装法规》（CLP法规）也可能适用于您的商品。CLP法规与联合国的《全球化学品统一分类和标签制度》（GHS）一脉相承。全球应针对同一种危险品采用同样的描述方式和标签是GHS的基本原则。

欧盟：http://ec.europa.eu/environment/chemicals/reach/reach_intro.htm

http://ec.europa.eu/environment/chemicals/ghs/index_en.htm

http://echa.europa.eu/reachit_en.asp

英国：<http://www.reach-clp-helpdesk.de/reach/en/Homepage.html>

德国：<http://www.umweltbundesamt.de/chemikalien-e/index.htm>

法国：http://www.developpement-durable.gouv.fr/spip.php?page=article&id_article=4591

西班牙：<http://www.portalreach.info/>

意大利：http://www.minambiente.it/home_it/menu.html?mp=/menu/menu_attivita/&m=REACH.html&lang=it

电器和电子设备——WEEE/RoHS指令

如果您销售的是电器或电子产品，则需要服从欧盟《关于限制在电子电器设备中使用某些有害成分的指令》（RoHS）或《关于报废电子电气设备指令》（WEEE）的要求。

您需要服从的WEEE指令包括：

- 商品需标明“打叉的带轮垃圾桶”标志。该标志标明，此商品不应与普通的垃圾一同丢弃，应送到专门的回收中心处理。
- 在您销售适用WEEE指令产品的欧盟成员国加入法定的WEEE回收计划。

详细信息请参考：

欧盟：http://ec.europa.eu/environment/waste/weee/index_en.htm

英国：<http://www.environment-agency.gov.uk/business/topics/waste/32084.aspx>

德国：http://de.wikipedia.org/wiki/Elektro-_und_Elektronikger%C3%A4tegesetz
http://www.stiftung-ear.de/service_und_aktuelles/fragen_und_antworten

法国：<http://www.developpement-durable.gouv.fr/Dechets-d-equipements-electriques.12039.html>

西班牙：<http://www.mityc.es/industria/RAEE/Paginas/Index.aspx>

意大利：http://www.cdcaee.it/GetHome.pub_do

电池

如果您销售的是电池或包含电池的商品，则需要服从“电池指令”。电池指令明确了电池厂商和经销商的具体责任。您需要服从的法规要求包括：

- 在电池上标明“打叉的带轮垃圾桶”标志。该标志标明，此商品不应与普通的垃圾一同丢弃，应送到专门的回收中心处理。
- 在您销售适用电池指令产品的欧盟成员国加入法定的电池回收计划。

更多信息请查看以下链接。

欧盟：<http://ec.europa.eu/environment/waste/batteries/index.htm>

英国：<http://www.environment-agency.gov.uk/business/regulation/101529.aspx>

德国：<http://www.umweltbundesamt.de/abfallwirtschaft/battg/index.htm>

法国：http://www.developpement-durable.gouv.fr/spip.php?page=article&id_article=12041

西班牙：<http://www.mityc.es/industria/pilas/legislacion/Paginas/obligaciones.aspx>

意大利：<http://www.minambiente.it>

包装以及包装废弃物

在欧盟销售的有包装产品必须遵守欧盟包装以及包装废弃物法规。你需要遵守的法规包括：

- 在您销售商品的欧盟成员国加入法定的包装回收计划。
- 在您的包装上标明回收标志（例如，绿点标志）

详细信息，请浏览以下网址：

欧盟：http://ec.europa.eu/environment/waste/packaging/index_en.htm

英国：<http://www.environment-agency.gov.uk/business/topics/waste/32206.aspx>

德国：<http://www.umweltbundesamt.de/abfallwirtschaft-e/index.htm>

<http://www.german-business-portal.info/GBP/Navigation/en/Business-Information/import-regulations.did=146918.html>

法国：<http://www.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/emballages.pdf>

西班牙：<http://www.ecoembes.com/en/gestion-del-envase/Pages/gestion-del-envase.aspx>

意大利：<http://www.minambiente.it>

商品合规

- 一般性商品安全
- 插头和电压
- 玩具
- 医疗设备
- 药品和化妆品
- 食品

一般性商品安全

欧盟针对某类商品的安全制定了具体的法规。如果您的商品不属于任何一类具体的安全法规的管理范畴，也需要服从欧盟一般性商品安全指令。该指令明确了关于所有在欧盟地区销售或可能被该地区消费者使用的商品的一般安全要求。详细信息请浏览以下链接：

欧盟：http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/technical_harmonisation/l21253_en.htm

英国：<http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/layer?r.s=m&r.l1=1073858799&r.lc=en&r.l3=1074465347&r.l2=1074402480&toPicId=1074465347&r.i=1074469539&r.t=RESOURCES>

德国：<http://www.baua.de/de/Geraete-und-Produktsicherheit/Geraete-und-Produktsicherheit.html>
http://www.bmelv.de/EN/ConsumerProtection/ProductSafety/product-safety_node.html

法国：<http://www.industrie.gouv.fr/pratique/qualite/direct/direct-41.htm>

http://www.minefe.gouv.fr/directions_services/dgccrf/securite/alertes/signalement_produits.htm

西班牙：<http://www.consumo-inc.es/Seguridad/home.htm>

意大利：<http://www.sviluppoeconomico.gov.it/>

插头和电压

欧盟国家采用的插头类型不同（例如，英国为矩形的三针插头，而欧洲大陆使用的是圆柱形的两针插头）。另外，您向欧洲进口的商品的工作电压可能与欧盟的电压标准不一致。请确保您的商品符合该欧盟成员国的插头和电压规定，尤其是您的顾客能够安全地使用您的商品。

欧盟：<http://electricaloutlet.org/electricaloutlet-table>

英国：<http://www.bis.gov.uk/files/file38628.pdf>

法国：http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do;jsessionid=4E3DD88834D0274B90962FDC1C81606B.tpdjo13v_2?cidTexte=JORFTEXT000023619533&dateTexte=&oldAction=rechJO&categorieLien=id

西班牙：<http://www.otae.com/enchufes/index.php>

意大利：<http://www.sviluppoeconomico.gov.it>

数字光盘，蓝光光盘和视频游戏

欧盟国家可能会有对数字光盘，蓝光光盘和视频游戏有法定年限规定（例如：在英国的BBFC/PEGI和在德国的FSK/USK）。并且，你应该确保你的数字光盘和蓝光光盘产品在相应的欧盟国家有正确的区域码。详细的信息请浏览以下链接：

欧盟：http://en.wikipedia.org/wiki/DVD_region_code

<http://www.peginfo.info/en/index/>

英国：<http://www.bbfc.co.uk/>

德国：<http://www.spio.de/index.asp?SeitID=2&Suchbegriff0=FSK&AnzahlSuchworte=1>

<http://www.usk.de/>

法国：<http://www.cnc.fr/web/fr/activite-de-la-commission-de-classification>

西班牙：<http://www.mcu.es/cine/CE/InfGeneral/InformacionGeneral.html>

意大利：<http://www.anica.it>

玩具

欧盟玩具安全指令的其中一项要求是：在可预见的以及正常的使用期内不会危害到使用者的健康和安。你可能还需要在产品上标明详细的使用条件和使用限制等警告信息。详细信息，请浏览以下网址：

欧盟：http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/technical_harmonisation/co0009_en.htm

英国：<http://www.bis.gov.uk/files/file11286.pdf>

德国：<http://www.bmelv.de/SharedDocs/Standardartikel/EN/ConsumerProtection/Childrens-Toys.html>

http://www.bmelv.de/DE/Verbraucherschutz/Produktsicherheit/Spielzeugsicherheit/spielzeugsicherheit_node.html

西班牙：<http://www.aefj.es/aefj/>

法国：http://www.minefe.gouv.fr/directions_services/dgccrf/documentation/publications/depliants/jouets.pdf

医疗设备

从绷带这类简单的商品到极为精密的用于维持生命的产品，都属于医疗设备范畴。如果您的商品属于医疗设备，则需要服从“欧盟医疗设备指令”。其中，该指令要求到，在正确植入、维护和使用的時候，医疗设备不能危害到病人、使用者及其他人的生命安全和健康。

欧盟：http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/technical_harmonisation/l21010b_en.htm

http://ec.europa.eu/health/medical-devices/index_en.htm

英国：<http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/detail?itemId=1077966541&type=RESOURCES>

德国：<http://www.bfarm.de/DE/BfArM/BfArM-node.html>

法国：<http://www.afssaps.fr/?UserSpace=default>

意大利：<http://www.salute.gov.it/dispositivi/paginainternasf.jsp?id=1058>

药品和化妆品

欧盟针对药品和化妆品制定了各种法规，包括专门的标签和包装要求。只有部分法规在欧盟地区是一致的。例如，同一种商品在某些欧盟成员国允许直接销售，而在另一些国家可能只允许在药店销售。

详细信息请浏览以下链接：

欧盟：http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/pharmaceutical_and_cosmetic_products/index_en.htm

http://ec.europa.eu/consumers/sectors/cosmetics/index_en.htm

英国：<http://www.mhra.gov.uk/index.htm>

德国：<http://www.bfarm.de/DE/BfArM/BfArM-node.html>

<http://www.pharmnet-bund.de/dynamic/de/index.html>

法国：<http://www.afssaps.fr/?UserSpace=default>

西班牙：<http://www.msc.es/organizacion/sns/planCalidadSNS/home.htm>

意大利：<http://www.salute.gov.it/dispositivi/paginainternasf.jsp?id=1058>

食品

欧盟针对食物和食品方面的法规很多。欧盟食品法规旨在为食物及食品卫生、动物的健康福利、植物健康和预防外部污染等方面制定较高的质量标准，并加以管理。

以下是欧盟食品法规的部分内容：

- 制定食品标签所适用的法规。通常，商品标签都会要求使用商品销售地所在的欧盟成员国语言。
- 一些欧盟成员国针对饮料包装制定强制赔偿和回收计划。

您可以在以下链接中了解更多信息。

欧盟：http://europa.eu/legislation_summaries/food_safety/index_en.htm

http://ec.europa.eu/food/international/trade/index_en.htm

<http://www.efsa.europa.eu/en/aboutefsa.htm>

英国：<http://www.food.gov.uk/>

德国：http://www.bmelv.de/EN/Food/food_node.html;jsessionid=B323B68A4B03103569BD88856049AB8B.2_cid154

<http://www.bll.de/themen/kennzeichnung/kennzeichnung.html>

西班牙：<http://www.alimentacion.es/es/>

法国：<http://www.anses.fr/>

¹ 奥地利、比利时、保加利亚、塞浦路斯、捷克、丹麦、爱沙尼亚、芬兰、法国、德国、希腊、匈牙利、爱尔兰、意大利、拉脱维亚、立陶宛、卢森堡、马耳他、荷兰、波兰、葡萄牙、罗马尼亚、斯洛伐克、斯洛文尼亚、西班牙、瑞典、英国

² EEA由除冰岛、列支敦士登、挪威以外的27个欧盟成员国（参见注脚1）组成。

平台具体信息——在美国开店

在Amazon.com注册“FBA出口”

如果您打算通过FBA出口商品，最简单的方法是注册“FBA出口”计划。首先，您只需点击“卖家后台”页面中的“库存”标签，选择“管理亚马逊物流库存”，并打开“由亚马逊配送的库存”页面。

使用亚马逊物流来配送订单的卖家无需为注册这项服务缴纳任何额外的费用。

Clicktime公司的玛加·特里亚斯（Marga Trias）表示：“亚马逊为我们带来了更多机遇，帮助我们实现业绩增长、增加产品种类以及获得更多国际客户。我们现在越来越依赖于国际业务了。当我们的美国平台一经启用，销售量便迅速增长”。

美国的税收制度

注册税务登记号

纳税人识别号（TIN）是美国国内收入署在执行税法方面所使用的识别号。若想要了解如何获得TIN，请浏览 <http://www.irs.gov/businesses/small/international/article/0,,id=96696,00.html> 请注意，获得TIN通常需要4到6周。

请注意，需要您注册或提供TIN时并不意味着让您立即缴税。

详细信息，请联系您的税务代理。

注册州税务登记号

亚马逊需要卖家提供他们希望开通亚马逊税收服务的地区的州税务登记号。还未在希望开通税收服务的地方注册的卖家，应达到各州获得税务登记号的要求。

您的税务顾问可以帮助您创建税务资料，这将决定您需要在哪个州注册税务登记号、在哪个州纳税。

填写W-9或W-8BEN表格

如果您一年中在 [Amazon.com](https://www.amazon.com) 上的交易量超过50次，无论销售量是多少，您都要向亚马逊提供纳税人识别信息。

在您设置卖家帐户的时候，您需要完成一套自助式访问流程。该流程将根据您的实际情况引导您输入自己的纳税人识别号并确认一份W-9或W-8BEN表格。你不必了解自己需要填写哪份表格。在税务信息访问流程中，您所提供的内容将替您生成一份相应的纳税申报表。在您完成访问后，可以复查，以保证信息准确无误。

更多信息请咨询您的税务服务提供商。

美国卖家

如果您是美国的卖家，亚马逊需要您填写一份W-9表格。

外国卖家

亚马逊要求所有在Amazon.com开店的外国卖家填写一份W-8BEN表格。要免除美国的纳税申报要求，美国国内收入署（IRS）的法规要求在Amazon.com开店的非美国卖家向亚马逊提供一份W-8BEN表格。

更多关于W-8BEN表格的信息，请浏览<http://www.irs.gov/pub/irs-pdf/fw8ben.pdf>，说明信息请浏览<http://www.irs.gov/instructions/iw8ben/index.html>

在W-8BEN表格方面如需帮助，请联系您的税务服务提供商。

在其它平台开店

构建中。

您可能希望了解如何扩大业务至亚马逊其它的平台，我们正在构建包含这方面详细信息的页面。

有待进一步更新。

了解更多关于亚马逊“全球开店”方面的信息

若要了解更多有关指定平台的信息，或要联系我们并在线注册一项卖家计划，请浏览以下网站：

美国：<http://www.amazonservices.com/>

英国：<http://services.amazon.co.uk>

德国：<http://services.amazon.de>

法国：<http://services.amazon.fr>

意大利：<http://services.amazon.it>

西班牙：<http://services.amazon.es/>

日本：<http://www.amazonservices.jp/>

中国：<http://kaidian.amazon.cn/>

为了帮助您进一步扩大全球业务的范围，亚马逊一直在不断建立新的平台。请浏览亚马逊网站以及您的“卖家后台”帐户，了解全球开店有哪些机遇。

“全球开店”项目全体人员向您表示感谢。

声明：本手册仅供参考，不可作为法律、税务或其它方面的建议。您有义务去了解目标市场国所适用的相关法律。请联系自己的法律顾问，听取关于自己所从事行业的详细指导。