



电商智慧“火花”的碰撞

——第九届中国中小企业电子商务大会侧记

本报记者 成燕 覃岩峰 聂春洁 黄永东 张倩文 宋晔图



绿城“电商大集”爆棚

昨日,郑州国际会展中心内座无虚席,两侧走廊及过道站满了认真聆听的观众。台上,围绕“大变革——跨境电商新时代”主题,谷歌全球副总裁、大中华区总裁石博盟,当当网联合创始人李国庆,敦煌网 CEO 王树彤, eBay 大中华区 CFO 桂耀等近 20 位电商高层分别发表演讲,与大家展开互动交流。台下,嘉宾认真记笔记,分享着来自国内外电商行业的最新信息。

“以前都是往北京、深圳等一、二线城市跑着赶会,今天是在家门口参会。”河南省网络营销协会副会长、淘宝实训营董事长杨晏对记者表达着喜悦之情。

他说,电商精英们带来的都是“干货”,这种机会真的不多。杨晏认为,电商大会营造出的氛围比任何广告宣传都有效,这将为我们本地企业家注入新思维,进而带来企业新发展。

郑州零距离网络科技有限公司总经理王金虎是位 80 后,大学毕业后便开始创业的他最多时曾经营了 7 家淘宝天猫店,但现在都已退出。他说,电商发展速度越快,竞争也就越大,中小电商最想知道的是这个行业发展空间究竟有多大?在他看来,与会精英们的观点、对整个行业发展的全面阐述和分析,让他一样在郑州坚守电商的创业者看到了前景,坚定了信心。



跨境电商从量变走向质变

当传统商业正在积极应对电商的强烈冲击,风起云涌的跨境电商又将开启全新商业变革时代。

敦煌网 CEO 王树彤认为,跨境电商正从量变走向质变,下一个十年将是其发展的“黄金十年”。她表示,郑州航空港实验区建设为河南发展跨境电商提供了航空物流支撑,为郑州发展跨境电商提供了广阔平台,郑州应多引进电商平台,注重培养相关人才,打造全球货物集散中心。

“出口易”联合创始人李洲说,在 2012 年前,传统外贸和制造业几乎没有企业涉足跨境电商,而在 2013 年,很多传统企业开始进入这一领域,不少人做得非常成功。

深圳伊西威威科技开发有限公司 CEO 陈栋表示,对于中小跨境电商来说,最大的困难在于专业人才难觅。做跨境电商,员工不仅要会外语,还要对贸易国的法律、税种、外汇以及物流有全面了解。现在,具备这些素质的人才基本被大企业包揽,中小企业没有能力靠高薪来挖人才,只能自己培养人才。

未来发展任重道远

河南锐之旗信息技术有限公司项目销售经理关峻卓说,在郑州做电子商务有优势,比如物流业发达,政府对电商服务扶持力度也很大,出台了很优惠政策,而且省内中小企业把做电商当作很潮的事,愿意主动尝试。“许昌很多做树苗的小企业几年前就开始找我们合作,通过网络把树苗卖到全国各地。”关峻卓表示,与这些积极开拓新市场的中小企业比,一些国有企业,甚至是改制后的国有企业,对电商的接纳度都较低。这跟企业机制有关,国有企业做决策需要层层申报,电商的专业技术性比较强,经过层层转述,就显得门槛很高。关峻卓说,其实这是一个理念转变的问题,现在企业做电商根本不需要从头部起,市场上已经有了完善的服务链条,技术问题交给专业公司解

决,非常快捷,费用也不会太高。

郑州优传实业有限公司副总经理刘书山告诉记者,本届电商大会包括谷歌、亚马逊、eBay 这样的“大腕”都来演讲,可以说是顶级的盛会了。与会嘉宾提到的品类、差异化竞争概念对自己很有启发。

河南保税物流中心总经理徐平认为,跨境电商要想发展壮大,除了政府支持外,企业也应找准自己的定位、产品,注重培养一批专业性、综合性人才。

……

电商驰骋,绿城逐梦。在与世界共舞的跨境电商 E 贸易大舞台上,郑州一定会创造出更多精彩!



电商精英齐聚郑州纵论行业发展达成共识

跨境电商将迎来黄金十年

本报记者 覃岩峰 成燕 黄永东 聂春洁 张倩

跨境电商前景光明

电商、跨境电商等新兴力量的崛起在给传统行业带来巨大冲击的同时,也带来了千载难逢的机遇。

“近年传统零售受电商冲击很严重。”敦煌网 CEO 王树彤表示,这两年,许多传统企业都开始进入跨境电商。“去年和今年,在敦煌网上的增长速度达到 100%。银行业也开始和跨境电商进行对接,物流业正在结合跨境电商进行平台创新和变革,下一个十年将是跨境电商黄金发展的十年。”她说。

跨境电商将迎来飞速发展,已成为与会电商精英的共识。

跨境电商服务商出口易联合创始人李洲直言,最近两年跨境电商的发展速度超出了想象。从 2013 年,很多传统企业就开始进入这一领域,并且做得非常成功。李洲透露,出口易 2013 年业务增量同比超过 50%,主要是因为传统制造和外贸进入这个行业,快速把业务推了上来。

国内另一跨境电商服务商 4PX 副总裁冉涛也认为,2013 年、2014 年是跨境电商的最佳机会。“我们今年刚刚引进 IDG 的投资,还有许多投资者有意加盟。”他表示,4PX 在去年就感受到

作为老牌商贸城,商业在郑州发展中占据重要地位,随着郑州航空港经济综合实验区的发展壮大,郑州“跑步”进入电商时代。在昨日的中国(河南)跨境贸易电子商务峰会上,来自全国各地的电商精英们齐聚会展中心,纵论行业发展,畅谈美好远景。

了资本市场对这一行业的热烈追捧。

传统企业转型做电商

“不管是邮政企业还是民营快递企业,目前都在加快国外网络布局,寻找一种新的服务方式,加快自身发展。”河南省邮政管理局副巡视员张虎林表示,2013 年河南出境快件量接近 4000 万件,同比增长一倍多,排名全国第八。河南市场潜力巨大。

面对巨大的市场潜力,传统企业开始了“跨境电商”之路。

黎明重工董事长杨松科介绍,他们做国际贸易已有十年,现在集团做电子商务的员工有 600 余人,但用于电商的费用不到整体的 3%。大概十年前,黎明重工的主要业务是直销,决定要做跨境电商时,就考虑引入电商人才。“我们从大学里批量引入新成员,正是这批人,成就了黎明重工最早的电商基础。目前,黎明重工旗下的世界工厂网每天独立 IP 访问量在 150 万

左右。”

迈克集团董事长康剑说,早在 1994 年,集团就做了外贸企业管理 ERP 系统,并在此基础上尝试电子商务,抢得了先机。电子商务是集团发展的一个关键战略。

让中国品牌走向世界

巨大的市场背后也充满着阻力和瓶颈。

国家电子商务示范城市专家委责任专家、清华大学教授樊跃廷指出,目前国内跨境电商行业存在三大阻力:一是现有的政策和法律法规,由政府主导;二是传统贸易争夺市场;三是跨境电商固有的利益结构与跨境电商生态系统的对接。

柴跃廷认为,目前国内建立了很多跨境电商试点,主要是以通关为主,这是一个政策利好和积极的迹象。但这些试点带来的好处与其目标还相距很远。要彻底解决在通关、商检、结汇、

退税等方面的难题,政策才算到位。

另外,跨境电商还必须实现双边或多边的协同,这就涉及基于网络贸易的国际谈判和国际通道。只有相关的政策法规有根本性的突破,相关部门有协同运作,相关贸易方有一个网上通道,发展环境才有可能满足跨境电商的发展需求。

对于 Focalprice 总裁李培亮来说,中国人做跨境零售有着天然优势,“有数量庞大的生产企业做后盾,产品品种多、更新快,如果做好客服,就不会缺少客户。”李培亮认为,目前制约跨境零售发展的因素主要有两个:一个在物流环节,跨境物流时间长,而且时间不稳定;另一个是产品品质。部分产品采购时过于倚重低价,影响客户使用满意度,进而影响平台口碑。

要突破这些发展瓶颈,做国际董事长陆海传认为,最终还是要做出自己的品牌。“在电商发展早期,可能做个合格的搬运工就能在市场上站住脚,但现在不一样了,如果没有自己的品牌,路只会越走越窄。”陆海传说,最初激励自己做跨境零售的原因,是留学经历,国外市场上到处都是中国品牌,但鲜有知名度较高的中国品牌,靠中国品牌占领国外市场,是他做跨境电商的终极梦想。

侨商投资河南正当时



许荣茂

“这几天在郑州的所见所闻,令我十分震撼。”首次来豫的中国侨联副主席、中国侨商联合会会长许荣茂感慨:河南有农业、人力、交通、自然资源等优势,正处于高速发展黄金期,向华人华侨展示了良好机遇和前景。

目前,很多侨商正在回归,以期扩大事业版图。河南正处于转变经济发展方式、加快产业转型升级的关键时期,这意味着区域合作、优势互补、互利共赢的发展模式能在这里得到更好的尝试和突破,也意味着广大侨商和侨资企业未来河南乃至全中国的经济发展中,能够有更大的机会发挥作用。许荣茂说:“河南发展潜力很大,服务业、工业、农业等方面都有投资机会。希望广大华人华侨多到河南走走看看,这里商机无限。”

河南要走出去引进来



李健雄

“要实现河南和东盟的合作,不仅要吸引东盟企业家来到这里,河南企业家也要积极走出去,向东盟宣传、推介河南。”东盟秘书处特别代表、东盟公共事务发展部主任李健雄说。

李健雄表示,今年是中国和东盟的文化交流年,河南在文化上有着得天独厚的优势,是百家姓的发源地、武术的发源地等,对全球华人有着极强的吸引力,在走出去推介自己的同时,还可以把外面的先进文化带进来,丰富文化内涵、增强自身文化软实力。河南地处内陆,而东盟很多国家沿海,可通过合作“借船出海”,实现 1+1>2 的效果。如今河南省正在全力建设郑州航空港实验区,东盟有些国家,如新加坡,在航空经济方面做得很好,可以提供经验借鉴。

河南东盟侨商贸易投资对接活动嘉宾谈合作

河南东盟牵手 侨商大有作为

本报记者 侯爱敏 宋建巧 实习生 世笑瑾 文 宋晔图

享受着粮食生产核心区、中原经济区、郑州航空港经济综合实验区三大国家战略的重大利好,河南、郑州正成为一片火热之地,吸引着世界客商的目光。4月2日举行的中国(河南)—东盟侨商贸易投资对接活动,主题鲜明:走进中原,分享机遇。

中国河南,东盟十国,各有独特优势和资源,相互间也有很多合作与共享。第八届河南投洽会期间,来自印尼、老挝、新加坡等东盟成员国以及东盟联系国的工商界、企业界知名人士,亲眼目睹了郑州、河南的发展成就,也更鼓舞起抢抓机遇、有所作为的巨大热情,河南与东盟国家间的联系将更加紧密,合作更加深入。

河南东盟有良好契合点



吴能彬

中国—东盟文化经济促进会会长吴能彬对河南投资环境十分看好。他认为,随着“粮食生产核心区、中原经济区、郑州航空港经济综合实验区”三大国家战略规划的获批,河南承接产业转移的步伐明显加快,工业化、城镇化加快发展,发展活力和后劲不断增强。“如果说广西是与东盟开展合作的桥头堡,随着经济实力的不断增强,河南已经成为与东盟交流合作的大后方。”

吴能彬表示,河南和东盟合作商机巨大,在先进农业和制造业上,双方可以开展深入合作,“河南是农业大省,而东盟有超过 6 亿的人口,双方有很好的契合点。改革开放以后,中国在制造业上发展迅速,而很多东盟国家在这些方面有欠缺,河南企业家要抓住有利商机,开展交流合作。”

由侨搭桥促进深度合作



刘东晓

因公派驻新加坡 18 年,省侨联副主席、新加坡河南商会会长刘东晓见证了中国和东盟各国之间的交流与合作日益拓展与加强。他说:“发展国际合作,首先要搞清楚几个问题:走出去,需要知道去哪里,去做什么;请进来,需要知道请谁来,来做什么。”只有做到深度交流、深度借鉴,才能实现深度有效的合作。

“河南是华夏文明发源地,也是华人华侨的故土、客家人的老家,故土情节很深,我们应该通过‘侨’这一联系世界的重要渠道,搭建旨在促进交流与合作的高效率‘桥梁’,进而实现两地区间深度有效的合作。”刘东晓说。