



### 河南将重点培育电子商务



“随着信息技术不断突破,电子商务全面整合的信息、仓储、物流、支付、安全等上下游产业链,正以前所未有的速度迅猛发展。它深度改变着传统的经营管理方式、生产组织方式和人们的生活方式,在推进大流通、大物流,实现内外贸一体化发展等方面发挥着日益重要的作用。”昨日,省商务厅厅长焦锦淼接受记者采访时开宗明义。据他介绍,省委、省政府将把电子商务作为商贸流通的新业态、新模式,重点进行培育,支持建设一批配送中心、软件园区,电商产业园,支持电商服务平台建设,鼓励大型商贸企业建设网上商城和中小微企业开设网店。

焦锦淼表示,今后,我省将着力构建全省电子商务公共信息服务平台,积极承接电子商务仓储物流中心、数据中心等。同时加强与淘宝、京东、苏宁等知名电商的平台合作,推进传统的生产企业、商贸企业应用电子商务,利用E贸易买全球卖全球;协调推动三网融合,着力培育专业化电子商务服务企业,加快发展现代物流配送体系和支付服务,大力发展移动电子商务。

本报记者 黄永东 文 宋晔图



### 做大做强郑州电商平台

——访商务部电子商务司副巡视员聂林海

“近年来,我国电子商务发展迅速,但也面临电商人才缺乏等众多问题。对于郑州电子商务发展来说,最关键的是要把已初具规模的电商平台做大做强,通过它们来为当地电子商务服务。”昨日,接受记者采访时,商务部电子商务司副巡视员聂林海直接亮明观点。

据他介绍,去年,我国电子商务成交总额已突破10万亿元,特别是网络零售,已占到社会零售消费总额的近8%。电子商务发展带动快递业等服务业快速发展,目前,全国有15000多家快递公司,其中60%以上业务来自于网络零售配送需求。电子商务的繁荣也促进了支付业发展,目前,第三方支付企业已超过250家。

聂林海说,近年来,很多发达国家需求锐减,外贸出口遇到很大压力。国务院最近在研究制定促进外贸发展的相关政策,“今后,通过电子商务促进传统企业转型将成为大势所趋,跨境电子商务及电子商务服务业将成为发展重点。”

本报记者 成燕 实习生 李丹钰 文 宋晔图

### 企业需要更勇敢的尝试

——访谷歌大中华区总裁石博盟

在乘坐4个多小时飞机后,昨日凌晨4:13,谷歌副总裁、大中华区总裁石博盟从国外飞抵新郑机场。他此行的目的,就是参加第九届中国中小企业电子商务大会暨2014跨境贸易电子商务峰会。

去年12月,石博盟曾在郑州作过一次关于拥抱互联网时代的演讲,此次是他第二次踏上郑州的土地。在接受记者采访时,谈起数字化时代之变迁,石博盟列举了三大特点:一是实现大面积人群的覆盖;二是增速;三是大数据的运用。“如果把这三样东西结合起来,商业将会以惊人的速度递增。在快速发展时代,企业制胜有两个法宝,第一要非常快速、灵敏地适应变革,第二就是要赢得关键时刻。在机会面前,必须知道如何在正确的时间,和正确人一起,做出正确的事和决断。在这个过程中就要运用大面积覆盖、速度、大数据这三点。”

石博盟说,对传统产业来说,互联网平台也能成为重要帮手,可以帮助他们精准了解客户,思考如何运用互联网平台、如何运用数据来加快发展。“虽然我在中国的时间很短,但一直被中国企业精神深深感动。我用谷歌的一句话来鼓励大家:‘企业需要更勇敢的尝试,每一次我们做一点疯狂的事情后,都发现自己在进步。’”结束采访时,石博盟用这句话激励大家。

本报记者 成燕 实习生 李丹钰 文 李焱图



### 河南是电商眼中的福地

——访eBay大中华区CFO桂镛

“今天是我第一次来河南,我觉得河南是一块做跨境贸易的风水宝地,为什么这么说呢?因为它有着非常好的人力资源以及交通优势,特别是郑州航空港经济综合实验区的建设,我认为对跨境贸易的发展如虎添翼。”eBay大中华区CFO(首席财务官)桂镛昨日在接受采访时,称赞河南是电商眼中的福地。

据桂镛介绍,易贝是全球最大的在线交易平台,去年该平台的交易额超过了835亿美元,其中近20%是跨境贸易。“和国内贸易相比,跨境贸易面临更大挑战,最主要是物流、资金和诚信。”桂镛说,沃尔玛的产品有70%是中国制造,但是这些产品通过复杂的国际贸易体系后,最终消费价格基本上是出厂价的5~8倍。易贝就是想“剪短”这个供应链,把在中国制造的产品直接送到海外消费者手中。另外在跨境贸易中,资金流尤其重要,因为涉及不同的货币和外汇兑换。这个时候对买家和卖家的保护政策,风险管理机制以及售后纠纷对策,对完成交易额至关重要。除了物流、资金外,诚信对整个电子贸易的增长也是不可或缺的,一个完善的售后服务体系,将给消费者带来最好的消费体验。

本报记者 张倩文 宋晔图



### 电商要打特色牌

——访当当网联合创始人兼CEO李国庆

“感谢本次论坛为大家沟通交流、信息分享提供了重要平台。”接受记者采访时,当当网CEO李国庆直言,设立这个平台很重要。

李国庆认为,对电商来说,不管跨境还是内贸,线上还是线下,差异化竞争都很重要,要打造自己的品牌,别走过去十年电商的老路。他说,国内电商过去几年遭遇的几次同质化竞争,例如网购图书战和母婴用品战,以及今年非常火爆的化妆品“节”,虽然很热闹,但是都没有争到有效目标客户。除了差异化竞争,电商要“突出重围”,“品类”是提高核心竞争力的重中之重,一个企业应具有自己的目标品类、竞争性品类、便利性品类。

“当当网用三年时间打造一个品类,比如,现在一提网上买书去哪儿?顾客第一时间想到的就是‘当当网’,这就是目标品类。”李国庆说,消费者到了当当网除了买书也可能顺便会买走一个剃须刀,所以在行业竞争层次上拥有一个竞争性品类是非常重要的。最后李国庆表示,当当网是中国电商最早落户郑州的,河南有很好的女裤市场,希望以后与河南开展这方面的良好合作。

本报记者 张倩文 宋晔图



### 做跨境电商须“内外有别”

——访亚马逊中国第三方平台业务副总裁方淦

“跨境电商面临巨大机遇,2013年,中国进出口贸易约25万亿元,其中跨境电商占12%,但它的增速达31%。预计未来三年,它的份额会从12%增长到20%。国内电商要走向国际市场,需要对国外市场和国内市场的环境差异有所了解。”昨日,接受记者采访时,亚马逊中国第三方平台业务副总裁方淦亮出鲜明的观点。

在谈到具体差异时,方淦分析说,比如说,国内的物流配送,许多电商购物满一定金额就会免费包邮。而在国外包邮情况很少,比如美国普通商品的配送不免费,加急的还要额外收费。很多中国的跨境电商开始时忽略这个收费,结果定价太低,利润就会受影响。所以要结合配送方式定价。此外,国内消费者网购付费会选择支付宝或者网银。但在欧美等国家,大部分消费者都使用信用卡结账,信用卡有手续费,但很多中国卖家却没有考虑到这些额外费用。在产品细节差别上,比如衣服跟鞋子的尺码并未全球通用,中国服装的L型号到了美国有可能变成M,这些都是做跨境电商需要做精细的地方。

本报记者 黄永东 文 宋晔图



### 助力更多传统企业转型做电商

——访京东云平台商务总监徐旭

“在互联网大潮冲击下,传统企业特别是商业服务企业除了‘触网’转型迎接挑战,已别无他法。我们这次来的目的就是希望帮助更多的河南传统企业转型做电商,发展电子商务,获取更大的发展空间。”京东云平台商务总监徐旭说,今年,京东计划帮助河南地区1万家企业开拓电子商务,5年之内能达到10万家。

助力传统企业转型做电商,京东的办法是“授之以渔”。一个企业从想做电商的念头开始,到最后货发出去,钱收回来,客户给予评价,所有的流程我们都有相关的产品和服务支持。徐旭表示,京东最大的优势是电商的全产业链,从最前端的订单,到最后的配送客服,都是自己一步一步脚印走过来的,尤其在物流仓储及运营方面有着丰富的经验,京东希望通过这个项目,分享丰富经验,开放信息系统。

本报记者 赵文静 实习生 陈燕南 文 宋晔图



### 跨境电商制胜之道在品牌

——访蒲尚科技总经理杨理明

“在做跨境电商的中国企业里,蒲尚科技所做的产品相对小众,是眼镜,而且只做光学眼镜。但我们不求大而全,但求小而精,做出自己的品牌。”昨日,参加电商大会的蒲尚科技总经理杨理明开门见山地说。

杨理明说,自己刚加入跨境零售时,追求的也是大而全的经营模式,弊端就是产品同质化严重,只能靠拼低价来争取客户。“2012年我下定决心走品牌化路线,这条路门槛虽然较高,但我相信未来是品牌的天下。”杨理明说,通过价格战在同质化产品中找到出路,路只会越走越窄,走品牌化可能刚开始比较难,但这条路会越来越宽,“我现在很有自信地说,这条路我没选错,品牌才是核心竞争力,是长期制胜之道。”

本报记者 覃春洁 覃岩峰 文 宋晔图



### 把家乡优质商品送出国门

——访比利时邮政中国区总经理李威

“我是河南人,当然想把家乡企业的货物送出国门。”见到记者,比利时邮政中国区总经理李威直吐心声,她说,希望以后有越来越多的河南企业与比利时邮政开展业务合作。

李威在德国邮政工作了10余年,随后又到比利时邮政工作。她说,比利时邮政非常重视客户,在中国,一直在建高信誉、高质量的企业“白名单”。“比利时邮政在中国的业务发展良好,在我看来,主要是专注只做一件事情,就做跨境电子商务的物流。”

“我知道已经有很多的河南玉饰品、假发等商品通过跨境物流走入了国际市场。”李威说,近两年来,比利时邮政与河南省在E贸易等方面一直有着联系和对接,相信未来会有更多的合作机会。

本报记者 覃春洁 覃岩峰 文 宋晔图



### 郑州航空港区商机无限

——访普洛斯(中国)投资有限公司郑州地区总经理郑光斌

“河南交通区位优势大,基础设施完善,工业体系完备,人力资源充裕,市场潜力巨大,发展服务业具有得天独厚的条件。”普洛斯(中国)投资有限公司郑州地区总经理郑光斌告诉记者,作为亚洲最大的工业及物流地产商,普洛斯在郑州经开区投资的项目一期已投入运营。

“我们目前正在考察郑州其他地方,尤其是郑州航空港经济综合实验区建设,我们从其中看到了很多商机,现在正在与郑州航空港区方面进行合作洽谈,有意向在航空物流、高端制造业上进一步合作。”郑光斌说,近年来河南深化开放招商,通过融合集聚、业态创新、品牌打造,服务业发展步伐铿锵,已成为中外客商眼中充满潜力和活力的投资创业热土。

本报记者 赵文静 实习生 陈燕南 文 宋晔图

