



跨境电商生意红火 新兴市场能有好买卖



■ 本报记者 袁 远

“价格差是老外喜欢网购中国商品的重要原因。例如,现在网络上最热销的婚纱,在欧美市场要2000欧元一件,而在国内只要二三百美元就能买到,价格差了10倍。而物流送货速度也不慢,最快的3天就能到货!”一位从事跨境电子商务的人士告诉记者。

记者从日前举行的中国电子商务峰会了解到,近年来,中国跨境电子商务发展强劲,仅去年的交易额就达到了2万亿元,同比增长超过25%,且增速远远高于外贸增速。

俄罗斯是网购新兴市场

据记者了解,越来越多的“老外”喜欢从中国网购商品,目前与中国交易最多且增长最快的是美国、巴西以及俄罗斯、乌克兰等欧洲国家;最热销的产品是服装、箱包、手机、鞋类、灯具等商品。

数据显示,2011年,中国外贸电商交易规模增长率达到40.6%,2012年,外贸B2C营业额达到200亿元。强势发展的中国市场形成了敦煌网、阿里全球速卖通、中国制造网、环球资源等多家电子商务企业分利外贸的格局。而一些工厂也抛开传统出口的中间环节,通过电商平台直接对接海外消费者。

亿邦动力网首席执行官郑敏在中国电子商务峰会上表示,原来,中国跨境电子商务对象以欧美市场为主,现在,俄罗斯是中国跨境电子商务的新兴市场。2012年,俄罗斯消费者购买境外网站商品支出约合20亿欧元,其中,相当一部分是来自于中国网站的消费。

一位做跨境销售的网店店主告诉记者,最早的跨境电商是销售仿货起家,而现在,中国跨境销售的商品增加了不少热销品类,如婚纱礼服、健康美容、计算机网络、手机及手机附件、服装等。这位店主开玩笑说,相对于欧美“高富帅”国家,巴西、阿根廷、马尔代夫、澳大利亚、意大利和非洲国家并不那么“完美”,但正是由于这些市场没有产地国优势、本国产品不足、供应链不完善,即便当地物流不完美、买家只能得到最基本的保障,但仍值得作为商家开拓的首选。

不能放松品牌这根弦

跨境电子商务的快速发展不仅意味着国内电子商务从业者要将视野扩大到全球,同时,也意味着传统外贸产业的转型。就像杭州“全麦网”,这家不大的网站是由3个大学生创办的,4年来用14种语言向全球200多个国家出售服装、箱包等商品,去年的销售额过了1亿元。郑敏分析指出,目前,从事跨境电商的

都是一些年龄在25岁至35岁的年轻人,他们充满活力,接受力强、管理能力强、消费力强,具备大学本科以上学历的占到50%,63%的人年收入在10万元以上。

卢潇在全球几大第三方E贸易平台上,已经开起了多家B2C网店,主力销售服装和小百货。其中,阿里巴巴旗下的速卖通,主要针对俄罗斯及发展中国家市场;eBay、亚马逊的网店主攻欧美高端客户;韩国在线销售平台G市场(Gmarket)的网店面对的则是东南亚等市场。现在,卢潇网店每天的销售额能达到15万元至20万元,每天发件1500多件,覆盖全世界50多个国家。“刚果农夫居然也穿上了我卖出去的T恤衫,这是我当初从来没敢想到的,也是跨境贸易带来的爆炸性成长的快乐。”他说。

如今,卢潇在国内外都为自己的服装注册了品牌,他对自己企业的规划是,不仅要具备线上线下渠道,还要继续完善产品生产设计能力,打造一个让全世界消费者都买得起的快消费时尚品牌。

清科创投投资经理雷中辉对记者表示,中小企业做外贸电商,一定要有品牌意识。物美价廉是外贸电商打开海外市场的一个重要切入点。不过,在这种模式下生存没有问题,但是未来发展趋势堪忧。制造业的转移只是时间问题,到时候,中国企业的低成本优势将丧失殆尽。未来,中国企业手里如果没有品牌和渠道,必将丧失竞争力。雷中辉坦言,品牌不是短时间内能够建立起来的,口碑效应的形成也不会一蹴而就,好在随着社交媒体的兴起,企业在品牌营销上的渠道更加宽阔,成本也更加低廉。企业在把好质量关的同时,不能放松品牌这根弦。

特别报道

商情聚焦

家居建材行业难言“触电”

■ 本报记者 栾 鹤

从去年开始,家居建材行业和电商合作愈加广泛和紧密,“双11”购物狂欢节中,家具、卫浴等行业初尝“触电”甜头,甚至以体验式营销著称的宜家家居也宣称考虑进军电子商务领域。

据中国电子商务研究中心的数据显示,2012年,中国家居建材类电子商务网站销售额约为700亿元。但是对于万亿元营销体量级的家居建材行业而言,这个数字并不算大。虽然电子商务是大势所趋,家居建材行业的“触电”速度仍比其他行业慢。

电商模式遇难题

目前,电子商务网站销售的家居建材商品主要集中在五金、卫浴、板式家具等标准商品上,而大多数非标品的人驻虽然得到了电商的认可,却鲜有消费者问津。如此看来,电子商务虽然符合现代都市人的生活习惯和生活节奏,但是并不是所有的商品都适合这一市场。

“定制产品在家居建材产品中占比很大,随着消费者要求的不断提高,这个比例还会继续上升。但由于单价较高,物流配送要求高且用户实地体验意向高,售后服务要求严格等因素,定制产品很难实现电商销售。”上海某石膏建材企业销售经理杨晓辉对记者表示。

作为电子商务的领航者,淘宝天猫一直积极推动建材市场线上。去年,天猫爱峰潮家居体验馆落户北京南四环城外,初探“线上销售”、“线下体验”的销售模式。虽然消费者可以先通过线上了解产品的价格、参数和服务等情况,初步达成购买意向之后,再前往实体店体验并最终付款,但就记者观察,体验馆存在着很多电子商务落地实体销售的问题。首先,体验馆的商品展示和客户服务很难达到居然之家、红星美凯龙之类专业实体卖场的水准。其次,即使在实体店看好商品也必须回到线上交易,让消费者大费周折。最后,家居建材产品服务更具个性化和非标准的特性,评价体系方面难以通行的“用户感受”作为考量标准。

从某种意义上来看,家居建材产品大都需要现场安装,商家卖给消费者的都是半成品。这样一来,后期的安装和售后服务就非常重要,而电子商务解决这个问题需要大量的人力物力。而对于外地消费者来讲,“线下体验”的成本过高,而且他们还要为从异地买到的产品无法在当地享受同样的售后服务而担心。

杨晓辉表示,家居建材行业属于“大行业、小企业”,中小型企业很多。但市场对电商的让利要求比较多,在家居建材平均利润相差无几的情况下,中小企业拼不起,做电商不划算。

与传统渠道博弈

家居建材企业发展电子商务还有一大顾虑,就是与传统渠道的冲突。

据了解,在国内市场,大部分家居建材企业采取代理经销制进行销售,越是规模庞大的企业,经销网点就越多。这些传统渠道的经销商与企业之间,已经形成较为稳固的价格和利润体系。而电子商务打破了传统经销商的区域划分。一旦企业大力发展电子商务,必然会给经销商带来价格上的困惑和利益上的冲击,也必然受到经销商的抵制和反对。

但欧普照明华北区大区项目经理徐先生对记者表示,欧普照明已经在探索总部运作电子商务、各区域承担发货与服务的运营模式。通过这种模式将企业与经销商的利益捆绑在一起,可以相对有效地化解企业与经销商的矛盾。

北京某著名家居建材卖场经理也对记者表示,大部厂商只是将电商平台作为宣传推广的营销手段之一,其资金投入一般是作为广告投放费用,并没有发挥其本质作用。虽然通过电子商务组织团购的活动开展得不错,但是,消费者最终还是要到厂家实地考察后才能落单,所以离真正的电子商务还有一段距离。

徐先生认为,虽然传统渠道的主导地位不会动摇,但未来电商会成为家居建材企业正常渠道的一部分,将成为企业盈利的一条销售渠道。在不断“浅尝”电商后,家居建材企业更不会就此“辄止”。

安永预计：IPO重启后新上市企业规模较小

本报讯(记者 王 哲)安永日前发表的《全球IPO最新信息》显示,2013年第二季度,全球IPO活动保持稳定,活动宗数为151宗,融资339亿美元。按地区分析,来自美国、大中华地区以及英国的IPO宗数分别为39宗、13宗以及10宗。此外,安永预计,A股市场将于下半年重启IPO,新上市企业主要以规模较小的企业为主,同时,工业及信息技术行业公司将是A股IPO的主力军。

统计显示,2013年第二季度,全球IPO活动的融资总额比第一季度(243亿美元)增加了约40%,而IPO宗数则较第一季度(156宗)减少了3%。2013年上半年,有307宗IPO,融资582亿美元,比2012年同期融资额(618亿美元)和IPO宗数(446宗)各自减少6%和31%。

安永大中华区高增长市场主管合伙人何兆烽称,尽管中国内地IPO活动由于监管因素而处于停滞状态,中国内地以及香港地区的交易所通过10宗交易共计融资40亿美元,约为2013年第二季度亚洲地区总融资额的40%。

数据显示,2013年上半年,香港联交所21宗交易共计融资50亿美元,截至6月26日,融资额预计在全球交易所中位列第四。安永华北地区审计服务主管合伙人张明益称,与去年同期相比,2013年

上半年,香港地区虽然交易宗数下降,但融资额却有26%的增长。好的经济基础和有利的全球货币环境,使投资者信心增强,是推动上半年IPO活动的主要因素。资本市场最近的波动使部分上市计划延迟,但年度最后4个月历来都是香港上市的窗口,预期本年度还会延续。计划上市的企业应尽早做好准备,在上市窗口打开时迅速行动。

安永表示,亚洲地区的交易活动继续受到自2012年11月开始中国大陆交易所停止新股上市的影响。这导致2013年上半年中国大陆交易所IPO活动为零。然而,2013年第二季度,亚洲地区共有44宗交易,共筹资105亿美元,占全球融资总额的31%。数据显示,亚洲地区交易在2013年第二季度表现突出,在IPO前十大中占据五位。最大的一宗交易为4月份在泰国证券交易所上市BTS铁路大型公共运输增长基建基金,共融资21亿美元,紧随其后的为在香港联交所上市的中石化炼化工程(集团)股份有限公司,共融资18亿美元(在其定价范围的下限)。中国银河证券股份有限公司也在其定价范围的下限,融资11亿美元。日本市场的复苏则体现在野村证券房地产主基金公司以17亿美元在东京证券交易所上市成功。

(上接第1版)

陆克文在新任总理后毫不掩饰对中国的呼唤,在首场新闻发布会上便开始敦促澳大利亚与中国采取行动,完成“陷入停滞”的自由贸易协定谈判。他称,当前的中澳关系处于“非常好的正常运转状态”,两国有着庞大的经济共同利益。但是,“自贸谈判的进展就像是一只略微瘸腿的骆驼在撒哈拉沙漠中蹒跚而行。我想对北京的朋友们说,让我们达成中国和澳大利亚之间的自贸协定吧!”

不过,中澳之间的自由贸易协定(FTA)谈判始于2005年,至今却仍然在包括农产品在内的多个关键领域上僵持。对此,白明指出,澳大利亚对华保持贸易顺差,在能源资源产品以及农产品出口上占有优势,中澳两国必须清楚彼此之间需要

相互依存,并都真心希望深化并丰富这种依存关系,才能推动双边自由贸易谈判取得进展。

农产品谈判已成为两国自贸协定谈判的一个“绊脚石”。这主要是因为中国担忧自贸协定会损害国内农业发展。不过,陆克文解释说:“这种担忧是没有事实根据的。中国不必担心进口澳农产品对本国农业领域造成冲击,因为澳农业总产量仅能满足中国一个省份的额外预期需求。”

记者了解到,澳大利亚是全球第二大小麦出口国及第三大牛肉和原糖出口国,近期,澳大利亚希望提高农业产出,成为面向亚洲的粮仓,以满足预期中的全球粮食需求增长。中国也正在鼓励企业海外扩张,提升13亿人口的粮食安全保障,一些中国企业正把目光瞄准澳大利亚广阔的农场。

风向标

伊朗称其能向世界出口核技术及核产品

据伊通社报道,伊朗原子能机构日前参加了在俄罗斯圣彼得堡举行的世界原子能大会。会议期间,伊朗国家原子能机构的主席顾问称,伊朗已经掌握了将核原料从黄饼提炼至更高浓度的技术,并且能够向世界市场出口核技术及核产品。

肯尼亚有望取消对外商投资矿业企业的合资比例限制

肯尼亚矿业部长巴拉拉日前表示,为吸引投资,肯尼亚有望对矿业法案作出修订,取消外商投资矿业企业青本国投资者须持有35%以上股权的比例限制。目前,肯尼亚已经探明储量的矿产资源包括钛、黄金和煤等,可能拥有的矿产资源包括铜、铌、锰和稀土等。据肯尼亚矿业商会数据,目前,在肯尼亚运营的当地和外资矿业公司合计已超过300家。

冰岛水产多渠道进入中国高端市场

“水产方面,中国市场有望取代日本,成为冰岛在亚洲的最大市场。”冰岛驻华大使馆副馆长、公使衔参赞拉格纳尔·鲍德松日前表示。据了解,由于冰岛水产品品质上乘且面向世界市场,其出口价相比其他国家同类产品较高,加上远距离运输费,抵达中国市场后价格不菲。这些特点决定了前期冰岛在华水产渠道多针对高端消费市场。随着政策变化和增量趋势,冰岛水产经销商正在努力通过扩大渠道,在更广阔市场中打出品牌知名度,但这一过程似乎还需要时日。

3D打印技术全球革新浪潮 西方乐观东方纠结

近几年来,3D打印行业在全球掀起一个比较大的技术革新浪潮。赛迪顾问副总裁李珂近日表示,在3D打印领域,美国的两家企业约占全球60%的市场份额。欧洲已实现数字化规模生产,法国、德国、比利时都有技术较强的3D打印企业。此外,澳大利亚、南非、日本也有各自的3D行业发展规划。而中国的3D打印目前还处于行业拓荒阶段。而如果3D打印机在市场上普及,将会对中国的制造业造成很大威胁。

韩国企业加速投资中国 着眼全球战略布局

世界经济低迷和中国经济增速放缓之际,三星电子等韩国产业巨头却加速在华启动“重磅”投资。专家认为,韩国产业布局中国可谓步步为营,是着眼于全球价值产业链上的战略布局。三星大中华区总裁张元基表示,在手机、笔记本电脑、智能电视等IT产品上,中国已成为世界上最大的生产国和消费国,也是世界上最大的半导体消费国。尽管今年以来中国经济出现放缓趋势,但中国经济增长仍处快速通道,消费市场潜力依然巨大。

“动了”欧美矿企利益 加纳中国淘金客遭“驱逐”

加纳位于富饶的西非,素有“黄金海岸”之称,目前探明黄金储量约985吨,占世界黄金总产量的3%,是仅次于南非的非洲第二大产金国。据了解,从2012年10月开始,加纳政府开始打击非法采金活动,今年6月掀起新一轮高潮。截至当地时间6月6日晚,169名涉嫌非法采金的中国人被加纳警方抓捕。但加纳中国矿业协会秘书长苏震宇表示,加纳政府驱逐中国采金人的背后,有当地欧美大型矿企的影子。因为中国采金人的到来,影响到了他们的利益。据悉,经中国使馆与加方有关部门协商,加方承诺释放所有人员。同时,随着加纳局势的动荡,目前,不少中国采金者已经回国,但由于航班紧张,更多的人目前难以从加纳脱身。

(本报综合报道)

中国公司出售 衣车无刷节能电动机

公司名称:广州市百亿得发展贸易公司
联系人:陈炳昌
传真:0086-020-86995887
手机:0086-13926231580
地址:广东广州市花都区狮岭镇宝峰路俊华楼738
电子邮箱:baide888@126.com
(信息来源:商务部世界买家网)

中国公司出售 高品质环扁桃酯原料药

公司名称:成都远大化工有限公司
联系人:陈先生
电话:0086-028-80937689
手机:0086-18980937689
地址:四川省成都市高新区天府大道北段1480号
电子邮箱:yuandachem@gmail.com
(信息来源:商务部中国商品网)

吉尔吉斯斯坦紧急情况部 设备采购招标

吉尔吉斯紧急情况部将举行专业工程设备采购招标,共分3包:
1.带平板拖车的靴式牵引车和自卸卡车
2.履带式挖掘机和轮式挖掘机
3.推土机、正面装卸机和组合振动压路机
传真:00996-3222-74899
电子邮箱:odoki_b@elcat.kg
(信息来源:中国驻吉尔吉斯斯坦使馆经商处)

立陶宛公司出售浆果和磨菇产品

公司名称:Agro Etalon
(通过ISO22000认证)
出售产品:速冻保鲜和B级覆盆子、速冻保鲜越橘、酸果蔓等浆果,鸡油磨和牛肝菌
电话:00370-657-22126
传真:00370-387-51535
电子邮箱:ausra@agroetalon.lt
(信息来源:中国驻立陶宛使馆经商处)
(以上信息仅供参考)