



图为2016世界食品农产品电子商务大会现场。 本报记者 任磊磊 摄

今年俄罗斯从中国网购20万个包裹 跨境电商的机会在哪里

本报记者 任磊磊

俄罗斯剁手党很疯狂

俄罗斯远程贸易协会副主席 Igor Subow 一开始就用数字来证明俄罗斯网民对中国产品的喜爱。他说,5年前,中俄两国电商交易几乎是零,到今年已经有多达20多万个的包裹,通过跨境电商从中国送到了俄罗斯。

据悉,俄罗斯有1.45亿消费者,8000万网民,有一半网民会进行网购,其中2500万网民通过跨境电商这一渠道购物,很多人也进入中国的电商平台浏览和购物。俄罗斯的跨境电商交易额占网购交易额的28%,在过去5年中,俄罗斯跨境电商交易额以每年38%的速度增长,跨境电商商务最多的来自于中国。

Igor Subow说,俄罗斯网民对中国的产品非常喜欢,有很多正面评价。更重要的是,俄罗斯的人均网购量跟中国相比还是有很大差别,未来发展潜力巨大。

来自阿里巴巴全球速卖通的数据也佐证了Igor Subow的观点。今年双11,来自俄罗斯、西班牙、美国、法国、乌克兰的剁手党成为这次双11海外狂欢的主力。其中,在VR眼镜和无人机销量占比上俄罗斯遥遥领先,成为速卖通双11榜单上最爱黑科技的国家。

在中国找到新客户的成本太高

Igor Subow透露,目前,俄罗斯对中国的进口额和出口额之间相差50倍,贸易逆差很大,且主要是B2C的方式。

俄罗斯的产品主要销往美国、西欧,其中42%的产品销往北美洲,但与中国开展的业务非常少。“我们有个协会就是要支持中俄之间有更多双向跨境电商业务。”Igor Subow表示,一方面要教育俄罗斯的中小企业,学会去做跨境电商;另一方面,协会已经在上海建立办事处,以方便

中国公司了解俄罗斯市场。

2015年,普京总统下令支持俄罗斯企业更多地通过跨境电商进行出口,为此专门成立了俄罗斯出口中心这一机构,帮助俄罗斯中小企业学会使用电商平台。两个月前,俄罗斯在天猫上成立了俄罗斯馆,促进俄罗斯产品出口到中国市场。

目前,俄罗斯出口的产品80%跟农产品和食品相关。俄罗斯农产品比较丰富,成本非常低。过去两年卢布的贬值使得这些产品在出口方面非常有优势。

Igor Subow说,比较2014年和2015年数据可以发现,俄罗斯冷冻鱼出口量比较大,每年有10亿美元的冷冻鱼从俄罗斯卖到中国,2015年俄罗斯冷冻鱼对中国的出口比2014年增长了9倍多。除此之外,大豆、小龙虾、葵花籽油、巧克力等很受中国消费者欢迎。目前,冷冻鱼、葵花籽油、巧克力等已经获批进入中国市场,但小麦、肉、牛奶等至今还没有获批。

“中国市场不是那么容易取得的。”Igor Subow称,过去三年,俄罗斯的企业正在不断地学习了解中国市场,这中间面临三个挑战。其一,俄罗斯企业的品牌意识不如中国企业这么强;其二,中国市场潜力很大,规模很大,但找到新客户要花很多钱,这是一笔非常大的投资;其三,很多俄罗斯商人对有兴趣来拓展中国市场,但经验的积累还不够多。

澳洲婴儿奶粉、葡萄酒有望四年内零关税

负责澳大利亚农产品和食品贸易的澳大利亚贸易委员会商务领事Brent Moore说,目前澳大利亚贸易的主要工作就是推动澳大利亚产品向中国出口。

Brent Moore说,澳大利亚生产的农产品和食品可供养6亿人口,但澳大利亚人口跟上海差不多,每年澳大利亚农产品和食品出口额400亿美元,其中很多都是高附加值的产品,比如澳大利亚从山东进口棉花,进行再加工后,再出口到中国。

澳大利亚向中国出口产品有三大类,一是牛羊肉、奶制品等相关产品;二是小麦等粮食作物;三是葡萄酒。高附加值水果出口非常多,澳大利亚车厘子在中国非常有名,还有芒果、苹果、柑橘、葡萄、夏威夷果等。澳大利亚海鲜也很受欢迎,譬如鲍鱼、牡蛎、三文鱼、对虾等。

而葡萄酒的销售尤其可观,在最近一个月,中国超过了欧洲成为澳大利亚最大的葡萄酒出口地。

Brent Moore说,中澳FTA的签订给双方带来更多利好,中澳双方的关税都在下降,澳大利亚向中国出口的产品从去年12月开始降低关税,今年1月份是第二轮,第三轮将马上开始。

以澳大利亚向中国出口的奶制品为例,十多年来,关税从百分之十几下降了很多,未来几年会逐步降低到零关税;婴儿奶粉四年内有望从15%降到零关税;葡萄酒的关税在14%-30%,四年内实现关税全免;海鲜有望实现四年内全免,柑橘需要八年实现全免。根据产品种类不同,现行关税将在4-7年内降到零关税,到2019年,很多出口到中国的重要商产品将获得免税优惠。

Brent Moore透露,澳大利亚政府目前正在跟天猫、京东、一号店等进行合作谈判。现在跨境电商优势明显,比如中国经销商购入澳大利亚的牛奶,从悉尼发出到苏州,5天时间就能送达,零售价格高达60元/升。

不过,到目前为止,对于大宗商品的出口而言,比如像羊毛、棉花这类大宗商品,如何发挥电商这一渠道优势进入中国,澳大利亚也不清楚。Brent Moore说,如果能够降低壁垒的话,将会吸引新的市场参与者。

美国大选对电子商务影响很大

Rolf Visser认为,政治因素对电子商务影响很大。

现在,全球都在关注,美国新选出来的总统特朗普会不会采取措施进一步保护本土的制

造业,为美国国内创造更多就业机会。“他是不是真的有可能将以前作出的承诺变成现实,将关税增加45%呢?”Rolf Visser说,美国上个季度国内GDP只增加了2.9%左右,对于农业的依赖程度非常高,如果真的增加了关税的话,这对其他国家的出口非常不利。

对于中国而言,在电子商务方面已经成为一个领导者,欧洲有一个机构,专门监管跨境电商经营环境的改善。但日本人很少跨境海淘,80%的人都只在国内购物。

普拉达四成产品中国造

Rolf Visser说,中国畜牧业出口,比如猪肉、活鱼等很有潜力。在粮食出口方面,以中国出口荷兰的数据为例,有几个非常重要的商品就是大豆、果糖、动物饲料。而生鲜产品受冷链物流限制很大,要做好基础工程才能有可能会。

不管是在亚洲还是欧洲,对于中国的猪肉、大豆、小麦的需求都非常大。比如,西班牙对中国的大豆、鱼类、甲壳类鱼很感兴趣。南美洲对中国的小麦、大豆、猪肉都需求量大。

巴西的市场潜力非常大,整个电商市场的成交额达180亿美元。墨西哥也对中国的猪肉和大豆非常感兴趣。

Rolf Visser认为,未来应该进一步减少贸易壁垒。“我们在问卷调查发现,调查组普遍认为跟中国签订自贸区,会促进两国之间的销售,尤其是B2B,还有中小企业之间的B2C。有些国家因为和中国签订了自贸协定,出口规模就翻了一番。”

Rolf Visser说,现在中国制造的的品质非常好。以普拉达为例,普拉达有40%的产品制造来自于中国,美国市场上的柴油机等机械设备都出自中国,增长速度非常快,中国在美国市场的机械部件方面的销售翻了一番,不仅仅是便宜,质量也越来越好,这说明中国有能力生产更高质量的产品,中国企业只是需要打造品牌影响力。

当日卖出的手机壳叠起来高约27282米 = 33个迪拜塔 (世界最高建筑) × 33 =

当日卖出的口红可以供1000个女人用一辈子

当日卖出的婴儿车需要9780台SUV才能载完

当日卖出的假发需要375家实体店才能同时展示

当日卖出的手机需要50台卡车才能装下 × 50

双11,国际“剁手党”很疯狂。数据来源于阿里巴巴全球速卖通。