

2014年河南省电子商务大会举行 李秋迪:未来大电商将瓜分世界



■数字

5.4376万亿元

昨日,国家外汇管理局公布的数据显示,截至2014年3月末,我国外债余额为54376亿元人民币(等值于8838.67亿美元)。其中,登记外债余额为34751亿元人民币(等值于5648.67亿美元),企业间贸易信贷余额为19625亿元人民币(等值于3190亿美元)。 新华

6月蔬菜价格同比下跌 鸡蛋涨幅高达20.02%

昨日,省地方经济社会调查队公布6月份对我省18个省辖市30种主要食品价格调查监测结果,与去年同期相比,在所监测的30个品种中,下跌的有11种,占36.67%;上涨的有19种,占63.33%。

其中,肉蛋禽价格涨多跌少,白条鸡上涨6.42%,鸡胸肉上涨11.96%,白条鸭上涨10.57%,鸡蛋上涨20.02%。水产品中,鲤鱼价格变化明显,上涨13.51%,草鱼上涨3.39%,带鱼上涨9.87%。

不过,6月份,蔬菜价格下跌较多,大白菜下跌13.27%,芹菜下跌23.09%,黄瓜下跌13.92%,西红柿下跌9.73%,土豆下跌21.68%,喜欢吃蔬菜的市民不妨多多购买。

水果价格则持续处于高位,苹果上涨22.55%,香蕉上涨27.76%。

郑州晚报记者 赵柳影

“放水养鱼” 为5家小微企业免税

为了更有利于促进小微企业的发展,近日,经过集体研究,上街区有5家企业被减免税,税额达32万元。

据悉,自今年以来,上街区地税局通过走访调研、专题纳税辅导,重点企业解读税法,提醒税收风险等形式,重点宣传税收优惠政策适用范围、认定条件、减免纳税流程等,使纳税人及时、准确了解相关优惠政策。同时简化认定程序,最后由地税局集体研究认定减免税企业范围,做到公平、公正、公开。

“国家对小微企业中的销售额不超过2万元的增值税小规模纳税人和营业税纳税人,暂免征收增值税和营业税,是项好政策,有利于‘放水养鱼’,我们要坚决贯彻好,执行好,不打折扣。”上街区地税局相关负责人说。

郑州晚报记者 赵柳影
通讯员 胡玉凯 陈坛

2013年全省电子商务交易额达到4600亿元,电商企业数量2000多家……昨日下午,2014年河南省电子商务大会在郑州国际会展中心举行,来自国内各省的知名电商齐聚一堂,分析电子商务发展趋势,探讨电商合作推广。今后电商的竞争,将从单一的价格战,演变为以技术、金融、O2O、渠道和国际化为核心的综合实力竞争。
郑州晚报记者
胡申兵 徐智慧/文
马健/图

我省电商企业已达2000多家

当天的大会上,省工业和信息化厅副厅长、省电子商务协会会长孟西林在致辞中指出,我省电子商务起步于上世纪90年代,进入21世纪,特别是“十二五”以来发展步伐不断加快,2013年全省电子商务交易额达到4600亿元,同比增长40%以上;电商企业数量2000多家,电子商务从业人数超过10万人。

“电子商务服务水平不断提高。”孟西林说,菜鸟网络、京东集团等国内知名电商先后与省政府签订合作协议,筹划在我省战略布局;同时,本土涌现出中华粮网、世界工厂网、中国制造交易网、企汇网等一批知名电子商务服务平台,在装备制造、食品、服装等领域居于全国领先地位。

另外,我省电子商务集聚发展水平不断提高,电子商务支撑体系不断完善。郑州航空港经济综合实验区、郑州国际物流园区、中原国际陆港等大型物流工程项目相继实施,初步确立了我省在中部地区电子商务物流配送的中心地位;郑州被列入国家级互联网骨干直联点,信息集散中心和通信网络交换枢纽地位进一步强化。

虽然我省电子商务发展迅速,但是电子商务发展水平与国内发达省份还有较大差距。“主要表现在五个方面:产业规模偏小,应用水平有待提高,政府和企业意识不强,生态环境有待完善,高端人才缺乏。”孟西林说。

电商竞争将从单一的价格战向综合实力竞争

京东集团政策研究室高级经理李秋迪分析了2014年电子商务发展最新趋势和政策分析报告。李秋迪认为,电商发展已呈现出十大趋势:一是国家大力发展战略性新兴产业,二是我国从网络零售大国走向强国,三是B2C(企业对终端消费者)模式超越C2C(个人对个人)模式成为主导,四是从价格战演变为综合实力竞争,五是技术创新驱动电商迈入新阶段,六是大数据成为推动电商

发展的新动力,七是互联网金融成为电商未来的新蓝海,八是线上线下融合迎来发展新机遇,九是重资产京东模式成为物流新领袖,十是国际市场成为电商竞争的新领域。

在电商竞争方面,李秋迪认为,2013年已经有半边天、大树网等9家大中型电商倒闭,今后电商的竞争,将从单一的价格战,演变为以技术、金融、O2O、渠道和国际化为核心的综合实力竞争。

B2C更能满足网络购物用户的消费诉求

根据艾瑞咨询的数据,2013年中国网络购物市场B2C交易规模为6500亿元,增速达68.4%,远高于C2C市场30.9%的增速,预计到2017年,B2C销售额将超过C2C。

李秋迪认为,从市场方面来看,C2C市场成长空间有限,B2C市场中众多企业都可以进入,存在较多的市场机会,未来也有较大的发展空间;从企业方面看,除传统的电商B2C网站外,传统企业也纷纷加入B2C市场,B2C逐渐被各大企业所重视;从消费者方面看,网络购物用户的消费观念逐渐发生改

变,对商品品质的诉求不断提升,与C2C相比,B2C在信誉和质量保障方面更能满足网络购物用户的消费诉求。

李秋迪分析,未来大电商将瓜分世界,其中中美两国的电商如亚马逊、EBAY、阿里、京东等属于第一梯队,并开始争夺二三梯队市场份额;俄罗斯、印度属于第二梯队,他们本国的电商发展实力相对有限,成为国际大电商的主要争夺对象;欧盟国家、日韩澳新等国家的电商属于第三梯队,电商发展主要依靠收购兼做大做强。

GREE 格力
掌握核心技术

1赫兹 好变频

核心科技 就在格力

格力变频技术荣获国家科技进步奖

格力i系列、U系列、睡梦宝-II变频空调,2年免费包换

国家科技进步奖

好空调·格力造
www.gree.com

扫码 免费拿 吉祥物

扫码有机会免费获世界杯吉祥物,活动详情关注郑州晚报财经小螺号微信。

发现价值 传播价值 服务投资者