



# 《中国跨境电商发展报告(2024)》在郑州发布 海外仓数量超过2400个 跨境电商独立站建设超20万个

本报讯(记者 孙婷婷)40万字左右、五大部分内容,聚焦全球产供应链重构、电商平台出海、数字供应链、AI电商等前沿热点,多角度分析跨境电商行业发展现状和未来趋势。6月11日下午,跨境电商蓝皮书:《中国跨境电商发展报告(2024)》在郑州职业技术学院发布。

据介绍,本此活动由郑州职业技术学院、社会科学文献出版社、河南国际数字贸易研究院、全球(郑州)跨境电商研究院等单位联合举办。本年度蓝皮书由河南国际数字贸易研究院、全球(郑州)跨境电商研究院组织创研。本年度蓝皮书全面总结了2023年我国跨境电商发展的新环境、新特点和新挑战,深入分析我国跨境电商的发展趋势,从全球化和本土化两个角度探索我国跨境电商行业“走出去”的发展路径,以期推动中国特色产业通过跨境电商深度嵌入全球供应链和价值链。

蓝皮书显示,目前,我国跨境电商销售网络覆盖全球220多个国家和地区,海外仓数量超过2400个,跨境电商独立站建设超20万个,物流、支付、快递等第三方服务商服务全球数十万客户,成为全球跨境电商生态链最为完善的国家之一。

跨境电商产业发展呈现哪些趋势?蓝皮书认为,跨境电商企业持续加深本土化程度,形成了贯穿前端运营、后端供应链、企业管理的全链路本土化,企业的本地化能力开始覆盖全价值链生态,从“有根”的中国出海企业成长为扎根当地的本土化企业;“跨境电商+AI技术”成为企业在全域化、数字化时代中开启新商业模式、驱动全球贸易发展的重要力量;构建绿色可持续的产业链供应链体系,成为跨境电商企业提升全球竞争力的新要素;中国物流和跨境电商以“联合舰队”的整体战斗力拓展

全球市场,深度参与数字经济推动的新一轮全球化进程;跨境电商领域诞生了众多“内外贸两手抓、两条腿同时走”的企业。

此外,蓝皮书对跨境电商供应链重构重塑的实施路径进行了建议:跨境电商供应链企业增强数字化思维,搭建“横向连接、纵向串联”的跨境电商供应链协同系统;组建海外本土化团队,实现前方“出海先锋队”和后方“国内补给队”资源对接、信息共享;出海企业要复制国内高效成熟的供应链模式和技术优势,赋能当地产业链供应链,带动当地产业转型升级;加强海外物流基础设施和海外智慧物流平台建设,强化与国内物流通道网络的一体衔接;逐步构建采购、生产、制造、贸易、物流、售后等全链条的绿色化供应链;跨境电商平台、跨境服务商、跨境物流企业应利用数字化技术提高跨境服务能力。

## 郑商所红枣、玻璃期权 即将上市交易

本报讯(记者 安欣欣)6月11日,郑州商品交易所发布《关于发布红枣、玻璃期权合约的公告》《关于挂牌红枣、玻璃期权合约有关事项的公告》,明确红枣、玻璃期权合约及挂牌有关事项。

根据《关于挂牌红枣、玻璃期权合约有关事项的公告》,红枣、玻璃期权自6月21日起上市交易,当日8:55~9:00为集合竞价时间。首日挂牌合约包括标的月份为2409、2412及2501的红枣期权合约,标的月份为2409、2410及2501的玻璃期权合约。

据了解,郑商所已分别于2019年和2012年上市红枣、玻璃期货,经过多年市场培育,红枣、玻璃期货市场持续扩大,在服务企业稳健经营等方面发挥了积极作用。此外,为配合期权新品种上市,帮助投资者了解使用红枣、玻璃期权工具,郑商所已于6月3日起在仿真环境开展上述两个期权的仿真交易。

挂牌基准价方面,郑商所根据期权定价模型计算各期权合约基准价。其中,波动率参数根据红枣、玻璃期货合约历史波动率等因素确定,利率参数取一年期贷款市场报价利率(LPR)。挂牌基准价于6月20日结算后在郑商所网站“交易数据”栏目公布。

夜盘交易时间方面,6月21日当晚起,玻璃期权合约开展夜盘交易,交易时间与玻璃期货合约一致。红枣期权合约无夜盘交易。

最大下单数量方面,限价指令的每次最大下单数量为100手,市价指令的每次最大下单数量为2手。

持仓限额方面,非期货公司会员和客户所持有的按单边计算的某月份红枣期权合约投机持仓限额为600手,玻璃期权合约投机持仓限额为20000手,投机与套利持仓之和不得超过投机持仓限额的2倍。红枣期权做市商的持仓限额为1500手,玻璃期权做市商的持仓限额为40000手。

手续费收取标准方面,红枣期权交易手续费收取标准为每手1元,玻璃期权交易手续费收取标准为每手0.5元,均免收日内平仓交易手续费。红枣、玻璃期权行权(履约)手续费收取标准与期权交易手续费相同,行权(履约)后新建期货持仓不收取手续费。

据悉,非期货公司会员和客户可以向做市商询价,对同一期权合约的询价时间间隔不得小于60秒。

郑商所相关负责人表示,期权在买卖双方权利义务、履约保证和成本收益等方面具有明显特点,与期货的风险管理功能互为补充,期权价格能够高效汇集各类交易主体对期现货价格走势、价格波动水平等多种市场信息的预期。上市红枣、玻璃期权,能够更好地满足实体经济多样化和精细化的避险需求,助力红枣、玻璃产业稳步、高质量发展,郑商所将在中国证监会指导下,扎实推进上市准备工作。

## 财经观察

# 以旧换新为绿城“夏日经济”添旺火

## 政府补贴叠加门店自身优惠 销量与客流实现“双增长”

6月10日,市民王女士拉着一个放满旧电脑的小拖车来到居然之家(中陆店)某家电商铺参与以旧换新活动,最终以心仪的价格购买了三台全新的节能型绿色家电。

王女士的经历,只是郑州以旧换新活动正在如火如荼开展中的一个缩影。郑州市正在推出的以旧换新活动,涵盖家电、家居、汽车等多个领域,日益受到消费者和商家青睐。随着夏日气温不断升高,一揽子以旧换新政策也推动绿城“夏日经济”持续升温。

### 汽车消费持续迸发活力

宽敞明亮的汽车展厅里,顾客正坐在车内体验;位于展厅中间的圆桌旁,工作人员正耐心与顾客沟通;订车风云榜上,显示海豹06DM-i已订购20台……这是6月10日记者在位于兴华街上的某一家汽车4S店看到的一幕。

近期,选择以旧换新的车主越来越多,不少消费者更青睐购买新能源汽车。该店工作人员告诉记者:“我们店一直积极响应‘以旧换新’政策,只要符合标准、手续齐全,消费者可以开着旧车来、驾着新车走。”记者在该店看到,前来选购新能源汽车的消费者一波接着一波。

有关汽车报废方面的问题也成为不少消费者关注的热点。记者近日走进位于航海路的一家汽车专卖店看到,几位消费者正围着工作人员咨询。该店工作人员告诉记者:“之前很少有人咨询汽车报废等问题,随着以旧换新政策宣传深入人心,现在越来越多市民前来咨询他们关心的问题。”

“我的旧车是燃油车,换新能源车之后,车牌要从蓝牌变成绿牌,那我之前的车牌该怎么办?”面对一位男士提出的疑问,工作人员耐心解答说:“燃油车报废之后,车牌可以在其名下保留两年,两年内购买油车的话,还可继续使用。”



市民在航海路一汽车专卖店向工作人员咨询销售政策和价格

### “双轮驱动”搅热家电家居市场

政府补贴叠加门店自身优惠,有效带动了近期线下家电家居门店销售客流、销量的“双增长”。昨日,苏宁易购郑州大区门店经营中心相关负责人告诉记者,自启动以旧换新以来,超一半以上消费者都会来门店咨询以旧换新优惠内容和服务政策,门店客流环比提升近六成,消费者换新需求旺盛。同时,以旧换新的销售占比从之前的8%提高到35.8%。

参与以旧换新活动,最快什么时候能用上新机呢?“消费者最快

### 推进再生资源回收体系建设

近日,省商务厅等9部门联合印发《河南省推进废旧家电家具等再生资源回收体系建设实施方案(2024—2027年)》。该方案明确提出,到2027年,我省力争每个县(区)改造提升或建成投运1个以上绿色分拣中心,建设一批再生资源回收体系典型市(县),全省废旧家电家具回收量比2023年增长30%以上。

“我省家电家具市场已从‘增量时代’进入‘增量和存量并重时

当天就能用上新家电。”据苏宁易购郑州大区门店经营中心相关负责人介绍,在送新收旧服务方面,通过数字化手段,实现旧机回收、新机送达一站完成。

“任何一个旧机可以任意选购一个新机。我今天就是拿三台电脑来以旧换新,购买冰箱等绿色家电。”6月10日,市民王女士在工作人员的协助下拉着一个放满了旧电脑的小拖车,她表示自己提前做了攻略,趁着端午小长假,专程来居然之家(中陆店)进行以旧换新。

数据显示,当前我省冰箱、洗衣机、空调、电视机、电脑保有量约1.5亿台。一些家电家具因使用年限长,更新换代的需求和潜力巨大。”省商务厅相关负责人如是说。

放眼绿城,以旧换新活动正激起郑州消费市场“一池春水”。伴随百姓消费潜力加速释放,无疑为蓬勃发展的“夏日经济”添了把旺火。 记者 成燕 孙婷婷 文/图