

软银携手阿里巴巴打造中日电子商务“大桥” 电子商务考试
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/516/2021_2022__E8_BD_AF_E9_93_B6_E6_90_BA_E6_c40_516133.htm 超过2万亿日元贸易增幅 11月11日,软银集团孙正义、阿里巴巴集团马云在日本东京联合宣布:正式启动中日“ETC”(日本出口到中国)项目,通过阿里巴巴日本站为国内消费者提供专门经营日本商品的网络服务。专家预计在未来1-2年间,该项目保守估计每年将中日贸易提升10%以上,超过2万亿日元贸易将通过电子商务渠道获得成交,并至少为国内提供数以万计的就业机会。“出口到中国”服务的首次落地成功 百考试题获悉,这也是阿里巴巴“Export-to-China”即“出口到中国”服务的首次落地,通过该项服务,阿里巴巴将为中国中小企业打开全球进口的大门,迎接新一轮的贸易商机。阿里巴巴日本站即日起将在日本招揽出口商,明年1月12日,该服务将正式推出。在目前人民币持续升值、原材料价格上涨的市场环境下,为了提高产品附加值,越来越多的国内企业需要从国外进口技术、高科技材料和设备。同时,国内中产阶级人群不断扩大,内需消费持续升温,这些都在推动中国进口市场迅猛发展。目前不少企业已经嗅到这一商机,开始尝试进口贸易并初见成效。活跃在进口贸易领域的商人,如今已经形成一股力量,被业界称为“进士”。据统计,目前在阿里巴巴平台上约有64%的海外卖家对出口到中国感兴趣,有52%的会员都有进口产品的需求,还有近3万家专业的进口代理服务公司。中国人乐于做买家,更爱做卖家 身为上海人的李小姐,父母均在日本定居。正是因为这得天独厚的优势,她从2006年起就在阿里巴巴旗下的淘宝上开起了日本代

购的网店。原装进口加上日本产品优良的品质,使她的网店每月都有400笔生意。“父母从日本的购物网站上查看日本流行产品,购买后再以EMS运到中国,然后放到淘宝上销售,有时候我也会收集中国顾客的需求,然后到日本代为购买。”李小姐表示,虽然目前生意不错,但现有模式运输成本很高,而且由于不能直接接触到日本厂家,在采购成本上也无形中花了不少冤枉钱,因此对于阿里巴巴推出的“ETC”服务她十分欢迎。个人经销商金小姐也告诉记者,她从日文留学回国后,开了一家专门做日本进口食品的淘宝小店。短短一年间,小店从上架第一件产品到现在成为五钻卖家。但令她苦恼的是由于经营规模不小,无法直接从日本的批发商或者厂家进货,只能从日本一些零售渠道托朋友采购,产品单价和批量都不够有竞争力,品种成为发展的障碍,“进口食品经营需要品种越丰富越好,如果可以小批量,多品种进货,既不用占用大批资金,又可以满足买家拼单的要求,相信可以大大地提高销售量。”进出口双向模式成为电子商务新方向 李小姐、金小姐其实只是中日民间贸易的缩影,背后的大趋势是:进出口双向模式正成为中国电子商务产业升级的新方向。阿里巴巴集团计划从2009年开始,与日本软银集团合作,通过阿里巴巴日本站为国内消费者提供专门经营日本商品的网络服务。“针对中小企业和个人经销商面临的进口难题,阿里巴巴将发挥自身平台优势,推出第三方‘全球进口’平台,帮助中小企业开展全球进口贸易,在全球经济的危机中把握机会,化危机为机遇。”阿里巴巴B2B公司CEO卫哲表示,中国中小企业目前可以跳出传统单一出口的外贸思维,同时关注进口贸易商机“危机中的机会”。对此,业内分析人士也认为,结合中国实情,无论是中小企业转变经营思路,还是政府推

进产业和劳动力“双转移”战略,都亟需领先的B2B网站门户作为服务桥梁,实现供应商和全球采购商、国内外知名商会及电子商务贸易平台、金融和物流配套服务等资源的高度整合。百考试题整理“作为亚洲最大的电子商务平台,阿里巴巴愿意为中小企业提供数据和信息,了解客户和市场需求。”阿里巴巴日本站首席运营官孙炯表示,阿里巴巴将在美国、日本等海外市场进行大规模的市场推广计划,为中小企业“走出去、引进来”作出贡献。 F8F8" 100Test 下载频道开通,各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com