

# 商務 3.0: 讓香港企業揚帆遠航

2014



# 目錄

**02**

報告重點

**04**

概述：eBay和PayPal平台推動香港零售出口產業

**06**

幫助香港企業進軍全球市場

**08**

為不同規模的企業創造公平的競爭環境

**09**

案例研究

**10**

打破互聯網貿易界限

**12**

結論

**13**

參考文獻



香港是全球互聯網零售出口產業的領導者。

香港是eBay大中華區三大電子商務零售出口中心之一<sup>1</sup>，在eBay大中華區八大電子商務零售出口中心中名列第二。

根據盛德國際律師事務所(Sidley Austin LLP)的實證研究發現，eBay香港賣家平均出口目的地市場數量達到57個，在全球eBay賣家中居於前列。

同時，新賣家所佔比例反映了eBay平台鼓勵創業的精神。在香港，14%的eBay賣家為新賣家，遠遠高於傳統外貿商家中新商家的比例。

PayPal香港支付總金額絕大部分來自跨境貿易，因為本地商家正向全球的買家出口商品。

eBay和PayPal正顯著推動香港零售出口產業的發展。

我們將繼續通過eBay和PayPal幫助香港企業取得進一步的發展和成功。

## 林奕彰

eBay全球副總裁，大中華區首席執行官

## 李立航

PayPal北亞區副總裁

# 報告重點



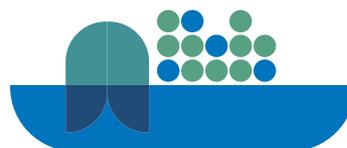
## 互聯網貿易

為小型企業和企業家  
降低了交易門檻



## 電子商務平台

不僅降低了搜尋商品的  
成本，並且令一些用其  
他方式無法買賣的產品  
可以實現交易，直接使  
賣家和消費者受益



## 美國、英國、 澳洲、德國、 加拿大和法國

是eBay香港商業賣家  
的六大目的地市場

**57** eBay商業賣家的  
銷售業務平均可觸及  
**個目的地國家**，  
而傳統賣家只能觸及  
7個目的地國家



擴展自由貿易



儲值卡  
支付



14%

的eBay賣家為  
新賣家，而傳統  
外貿商家中新商  
家比例僅為

5%



便捷通關



投資  
創業公司



扶持  
中小企業



eBay商業賣家前三  
大出口目的地市場以  
及PayPal支付款項  
的前三大來源地為  
阿根廷、  
俄羅斯和  
台灣

eBay賣家增長  
最快的三個市場為  
香港、俄羅斯  
和沙特阿拉伯



# 概述：eBay和PayPal平台 推動香港零售出口產業

## 報告摘要

互聯網和科技的力量為小企業進軍全球市場帶來前所未有的良好契機，其業務不再像過去那樣局限於本地市場。

我們以「商務3.0」這一術語來體現線上和線下交易之間互相滲透、同步發展的趨勢，以及本地和全球市場的融合。在技術的支援和推動下，小企業不僅能夠佔領本地市場，還能夠為世界各地的消費者提供產品和服務，這是十分新穎而且令人興奮的前景，對制定貿易政策的相關部門來說尤其如此。

過去，一向只有大型企業才有能力參與國際貿易。如今，這一情況正在發生轉變。互聯網創造了一個真正的全球網路，如果將這一網路與技術解決方案和服務互相結合，就能把商家和消費者聯繫起來，並建立起超越國界和文化的信用體系。

本報告是根據盛德國際律師事務所對eBay與PayPal數據的分析研究以及對亞太地區、美國及歐洲國家的研究編撰而成。

其中，eBay數據涵蓋了2007至2013年間香港賣家的所有eBay銷售數據。「eBay商業賣家」指年銷售額達到一萬美元及以上的賣家。

PayPal 數據涵蓋了2007至2013年間PayPal香港商業賣家的資料。「PayPal商業賣家」指年收款達到五萬美元及以上的賣家。

藉助互聯網，小企業和企業家能夠克服某些國際貿易中的傳統障礙。然而，有些障礙仍然存在。與此同時，隨著小企業跟大企業一樣登上全球商業舞台，新的障礙亦正在形成。

本報告將就如何應對這些挑戰提出幾項建議，以供參考。



香港eBay商業賣家銷售的產品類別十分豐富，售賣產品主要包括：攝影器材、電腦產品、流動電話、汽車配件及服飾、鞋帽和飾品

對香港的零售出口商來說，eBay和PayPal是業務發展的正面推動因素，幫助企業接觸到龐大的潛在消費者。

2013年香港eBay商業賣家的出口目的地市場	香港傳統出口商的目的地市場 <sup>2</sup>	2013年香港商業賣家的PayPal收款主要來自以下國家
美國	中國	美國
英國	瑞士	澳洲
澳洲	美國	英國
德國	台灣	德國
加拿大	新加坡	法國
法國	韓國	巴西
西班牙	英國	西班牙
俄羅斯	印度	加拿大
意大利	阿拉伯聯合酋長國	俄羅斯
巴西	泰國	意大利

成熟市場，如美國、英國、澳洲以及許多歐洲國家，一直以來都是香港eBay賣家重要的出口目的地市場。與此同時，eBay在全球開發新興市場的努力也已獲得回報。

2007年至2013年間香港eBay商業賣家在以下市場增長最快	2007年至2013年間香港PayPal商業賣家在以下市場增長最快
俄羅斯	阿根廷
阿根廷	俄羅斯
沙特阿拉伯	台灣
以色列	烏克蘭
克羅地亞	斯洛文尼亞

本報告中的eBay資料顯示：從2007年至2013年，香港商業賣家的所有出口目的地市場中，俄羅斯、阿根廷和沙特阿拉伯市場增長最快。

俄羅斯在十大穩定出口市場中增長最快。2013年PayPal進軍俄羅斯，俄羅斯用戶可在PayPal上進行國內交易。憑藉俄羅斯的貨幣政策支援以及300多萬PayPal用戶，俄羅斯市場前景廣闊。

2013香港eBay商業賣家銷售主要的產品		
1	攝影器材	
2	手機和配件	
3	電腦	
4	汽車配件	
5	服飾、鞋帽和飾品	
6	珠寶首飾和鐘錶	
7	流動電話和座機	
8	健康及美容	
9	玩具和遊戲產品	
10	消費電子產品	

香港eBay商業賣家銷售的產品類別十分豐富，售賣產品主要包括：攝影器材、電腦產品、流動電話、汽車配件及服飾、鞋帽和飾品。

2 2012年聯合國商品貿易資料庫

# 幫助香港企業 進軍全球市場



eBay商業賣家  
比傳統貿易商將貨物  
運送到更多目的地



香港商業賣家的  
平均出口目的地市場達到

**57**  
個國家

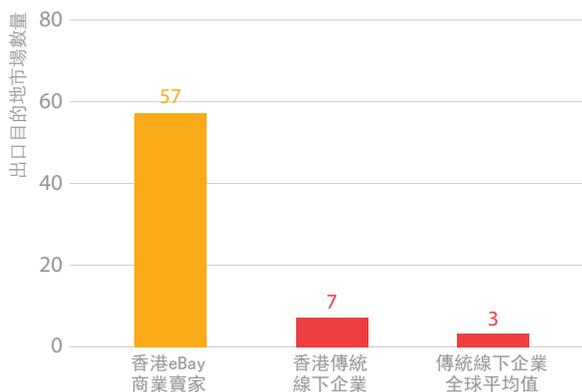
新興技術讓企業(包括小型零售商)以一種前所未有的方式直接進入全球市場。在與其相對的傳統貿易中，大多數中、小型企業甚至大型企業也僅在本地或地區範圍內銷售產品。即使它們能夠進入國際市場，通常也只是向極少數的目的地市場銷售產品。

在這一章節中，我們將展示使用eBay平台為賣家帶來的突破性變革。在eBay平台上，即使是小型賣家也可以把產品出口到許多國際市場。同樣地，PayPal交易分析顯示，PayPal也可以幫助用戶在各類國際市場上與商業夥伴和顧客建立聯繫。

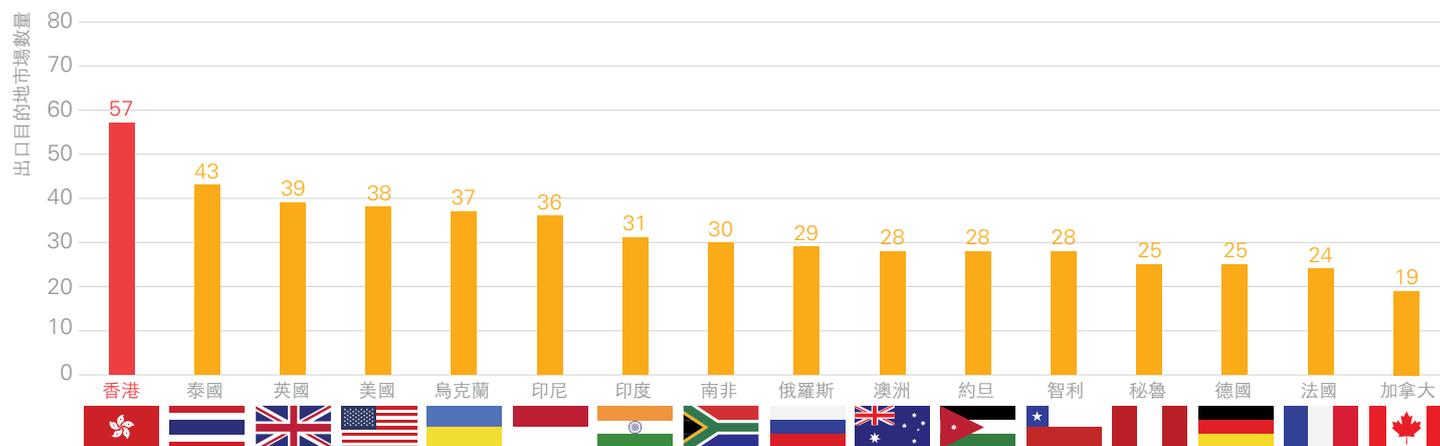
與同等規模的傳統貿易商相比，eBay平台上的商家不僅出口更頻繁，而且出口到更多國家。根據上文引述的世界銀行調查報告，我們對銷售額中的出口部份平均佔比情況進行了比較。

從出口目的地市場的數量來看，香港處於世界領先地位。香港eBay商業賣家的平均出口目的地市場達到57個，數字十分驚人，而香港傳統線下企業的平均出口目的地市場僅為7個。世界銀行的資料庫顯示，在全球45個國家中，這一資料的平均值僅為3<sup>3</sup>。

即使在亞洲，就出口目的地市場的數量而言，香港eBay賣家也領先泰國、印尼、印度和澳洲（位於大洋洲）等其他出口國家。



全球傳統出口商目的地市場數量  
(來源：世界銀行出口商動態資料庫)



eBay商業出口商

# 為不同規模的企業 創造公平的競爭環境

傳統貿易  
(特別是出口貿易)  
一向由少數大型企業主導



14%  
的eBay香港商業  
賣家為新賣家



這清楚地顯示，互聯  
網交易有助於為  
小企業家創造一個  
公平競爭的環境





## 銷售商故事： eBay幫助商戶將生意帶到世界各地

### 白手興家

最初，Joseph只是一名業餘時間在網上賣點東西的小賣家。可如今，他的店鋪已實現年營業額數千萬港元。Joseph在深圳的工廠面積超過10,000平方英尺，員工20多人。他在eBay上開設的旗艦店幾乎包羅萬有，從模型玩具、化妝品、服裝鞋帽，到日用品、汽車配件、寵物用品等等，應有盡有。

Joseph只用了七年，就做到這樣的規模。「從2006年開始我計畫創業，很多年輕人都是這樣的，他解釋道。由於缺少資金，我就在eBay上開始了電子商務，賣郵票和玩具，因為這些不需要高額的投資。最開始，我只是兼職做一些網上生意，每天下班後處理所有的交易。直到一年之後，我意識到自己在eBay上的收入遠遠超過了我每月的工資。於是我辭掉了工作，全心投入電子商務。」

### 抓準時機，豐富產品門類

後來，Joseph逐漸增加了網店裡的产品種類。他把自己的店鋪做成了一家線上超市。顧客在這裡可以買到不同類型的貨品。他堅信，吸引更多買家的關鍵就是要在合適的時間推出合適的商品。他說：「例如夏天的暢銷品就包括泳衣和沙灘用品。到了萬聖節，一些化妝派對用品就賣得很好。」

為了努力提高銷量，Joseph推出「第二件包郵」的服務，吸引買家每次多買一些東西。他還計畫除了目前的深圳工廠，在美國和德國新增發貨點，從而提高發貨速度。

### eBay讓一切成為可能

Joseph說，eBay為他提供了很多幫助，讓他可以從容處理每天數以千萬計的訂單。訂單軟件可以加快發貨和交易速度。每一宗投訴都會由專門的協力廠商機構處理。PayPal系統完善，能夠為每筆交易提供保障。

他說：「最重要的是，eBay對電子商務有深刻的認識。作為一個賣家，我能夠依靠eBay平台的即時說明和及時的資訊發佈，從而將更多精力放在生意上。」

不過，Joseph認為eBay最吸引人的一點是全世界的人都能看到，這是他取得成功的關鍵要素。「eBay的客戶基礎遍佈世界各地。」他說。「我們曾經從南美、甚至非洲一些小國家收到訂單，讓我們非常驚訝。」

2014年，Joseph的商品已經賣到176個國家。

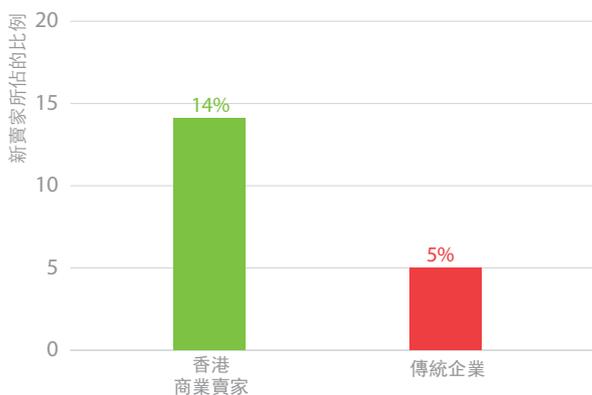
傳統貿易（特別是出口貿易）一向由少數大型企業主導。例如，在大多數國家中，90%的出口貿易是由佔總數5%的大型出口商所產生。同樣地，大部份出口貿易均由建立已久、根基牢固的出口企業主導，新企業的出口額一般僅佔總數的5%。<sup>4</sup>

在eBay平台上，這種集中化程度相對低很多。不同規模的賣家均可以使用eBay技術，這樣能避免產生傳統貿易被中大型企業壟斷出口市場的局面。

傳統貿易在很大程度上受到已經建立了先發優勢的企業支配，但是在eBay或其他類似平台上，這種以互聯網為基礎的商務活動更大程度上是受到新企業的推動而發展。

這清楚地顯示，互聯網交易有助於為小企業家創造一個公平競爭的環境。大型企業對國內貿易和出口的支配都將減少。這是因為互聯網交易進入門檻較低，讓新企業進入市場更加方便，從而令新企業也能夠在整體銷售中佔有較高佔有率。由此可見，類似eBay的電子商務平台能夠促進市場的良性競爭，使市場環境更為公平。

我們此前針對其他國家市場的研究顯示，eBay新賣家在eBay賣家中所佔的比例遠遠高於新企業在傳統線下商務企業中所佔的比例。14%的eBay香港商業賣家為新賣家，而在傳統線下商務中，新企業僅佔5%。



新賣家所佔比例：eBay與傳統線下商務企業對比圖

# 打破互聯網貿易界限

擴展自由貿易



儲值卡支付



便捷通關



投資創業公司



扶持中小企業



本報告表明，互聯網交易能夠為企業家和消費者帶來廣泛裨益。然而，互聯網交易的潛力還沒有被充分發掘。技術的改進，特別是與改善互聯網和手機網絡訪問相關的技術，將在開拓互聯網潛力的過程中發揮關鍵作用。

互聯網交易需要一個有利的政策環境。目前在這一範疇，特別在跨境交易層面上，受到多種限制和貿易阻隔，例如對於小筆交易有特別影響的貿易阻隔。

我們對能夠消除消費者、企業和零售商使用技術平台障礙的政策理念進行了簡單總結。

## 1. 擴展自由貿易

香港一直以來都不存在貿易障礙。在香港，進出口商品一般不設關稅，進出口所需許可證也保持在最低水平。將這一政策擴展到更多地區可以進一步推動跨境貿易的發展。

## 2. 儲值卡支付

完善儲值卡的管理制度將為電子商務的發展提供更多機遇，也有利於提高香港企業營運的透明度。

根據《銀行管理條例》，儲值卡管理制度適用於八達通卡之類的設備型多功能儲值產品，同時，《結算及交收系統條例》為香港金融管理局 (HKMA) 制定和監管即時全額結算系統等大額結算交收系統提供了法律框架。但是，某些新興儲值產品和服務將金額儲存在網絡帳戶、流動網絡帳戶或電腦服務產品和服務，以及零售業務中，香港當前的單行條例不適用於這些新興儲值產品和服務。

## 3. 便捷通關

2014年6月新加坡關稅局和香港政府簽署互認協定，之後雙方又達成一項倡議，使企業能夠在香港享受更便捷的通關。<sup>5</sup>

互認協定目的在於加強供應鏈的安全性，並促進香港和新加坡的貿易往來。根據此協定，香港海關 (HKC&ED) 將對獲得香港海關認證的新加坡公司所出口香港的貨物減少查驗，貨物抵達香港港口後便可享受快捷的通關。

如果香港與其他長期交易夥伴，特別是市場高速增長的國家也簽訂互認協定，必將受益良多。

## 4. 投資創業公司

我們早前針對其他國家市場的研究顯示，eBay新賣家在eBay賣家中所佔的比例遠遠高於新賣家在傳統線下商務賣家中所佔的比例。14%的eBay香港商業賣家為新賣家，而在傳統線下商務中，新賣家僅佔5%。

但是相比於eBay其他市場，比如中國大陸 (24%)、印度 (32%) 和智利 (34%)，香港的新賣家所佔比例偏低。

許多技術創業公司仍然無法僅憑自己的力量獲得「天使」投資人的種子融資，或與風險投資公司簽約以獲得更多資金來拓展業務。

香港完善的金融部門可以填補這一缺口。

## 5. 扶持中小企業

根據香港工業貿易署資料顯示，香港有大約32萬中小企業，他們構成了香港私營經濟商業總體的98%，並僱用了大約50%的勞動力。由於部分電子商務企業家都是跨境零售的新手，跟傳統商戶相比他們更容易被忽視，因此，如果能對這個群體加大宣傳香港工業貿易署推出的中小企業扶持資金計劃以及針對電子商務企業出口營銷資金計劃，將會對他們受益匪淺。此外，出口營銷資金計劃也應當擴大其中「營銷」的範圍，比如現代廣告的概念其實已經超越了網上廣告，實際上包括了社交媒體的推廣、搜索及一切能觸及全球用戶的網上市場費用，而其中一部分營銷行為就是隨著互聯網貿易的發展一直拓展。

## 結論

本報告概述了互聯網如何幫助香港企業和企業家在國際舞台上取得發展。

實現增長的機會是非常顯著的，而互聯網交易更可進一步強化這些機遇。

eBay和PayPal致力促進香港商業和支付業持續發展，並通過互聯網交易改善人們的生活。

# 參考文獻

---

- eBay 《2013年大中華區跨境電商零售出口產業地圖》
- 新加坡關稅局2014年6月27日媒體發佈，<http://www.customs.gov.sg/NR/rdonlyres/PDF/MediaRelease27Jun2014.pdf>
- 2012年聯合國商品貿易資料庫
- 世界銀行企業調查，[www.enterprisesurveys.org](http://www.enterprisesurveys.org)
- 2012年世界銀行出口商動態資料庫

