

商务3.0: 让中国企业扬帆远航

2014



目录

04

报告摘要

12

电子商务为消费者带来更多福利

05

概述：
eBay与PayPal平台驱动中国大陆零售出口产业

14

打破互联网贸易壁垒

08

助力中国企业进军全球市场

16

结论

10

为不同规模的企业创造公平的竞争环境

17

参考文献

11

案例研究



中国大陆是全球互联网零售出口产业领军者。

中国大陆前三大跨境电商零售出口中心分别是广东、上海和浙江¹，北京、江苏和福建紧随其后，位列前六。

中国东部沿海地区的跨境零售出口增长率保持领先，其中福建、浙江和江苏分别以76.1%、56.1%和52%的同比增长率位列前三。²

基于盛德国际律师事务所(Sidley Austin LLP)的实证研究，我们发现，中国大陆eBay卖家的平均出口目的地市场数量达到63个，在全球eBay卖家中居于首位。

新卖家所占比例表明了eBay平台也鼓励创业精神。在中国大陆，24%的eBay卖家为新卖家，远高于传统外贸商家中新商家的比例。

大中华区拥有世界上最大的网络消费者群体，并于2013年成为仅次于美国的世界第二大最具价值的B2C电子商务市场。³

据测算，电子商务为大中华区带来的经济收益高达820亿美元。⁴

今年的亚太经合组织(APEC)会议由中国主办，推动贸易发展的倡议将成为会议的一个主要议题。

这一切都表明，现在是中国企业家发展的大好时机。

eBay和PayPal将继续竭尽全力，利用我们的全球化平台，帮助中国企业取得进一步的发展和成功。

林奕彰

eBay全球副总裁，大中华区首席执行官

胡柏迪

PayPal中国区跨境业务总经理

1 《2013年大中华区跨境电商零售出口产业地图》

2 《2013年大中华区跨境电商零售出口产业地图》

3 《电子商务销售额2012年首次超过一万亿美元》，2013-2，eMarketer.com

4 PayPal.《亚太地区支付监管》，2013-10，PayPal

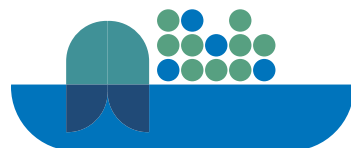
关键发现



互联网贸易
为小型企业和企业主降低了交易门槛



电子商务平台不仅降低了搜寻商品的成本，并且令一些用其他方式无法买卖的产品可以实现交易，直接使卖家和消费者受益



中国大陆前六大跨境电商零售出口中心分别是

广东、上海、浙江、北京、江苏和福建

63

中国大陆eBay商业卖家的平均**出口目的地市场**数量达到个，而中国大陆传统线下企业的平均出口目的地市场仅为**7**个



提高最低
减让门槛



eBay商业卖家前三大
出口目的地市场以及
PayPal支付款项的前
三大来源国为

美国、英国和
澳大利亚



通过自由贸易协定推动
跨境电子商务的发展



在中国大陆，

24%

的eBay卖家为新卖
家，而传统外贸商家
中新商家比例仅为

5%

消费者
权益

和保护



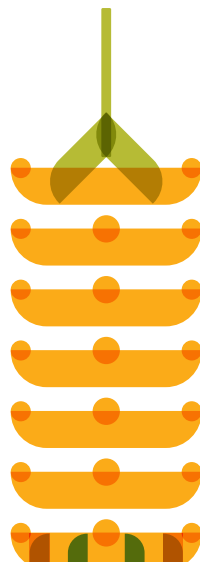
完善的
基础设施



PayPal收款增长率最
快的前三大省份为

辽宁、广东和
黑龙江

供应链



报告摘要

互联网和技术的力量为小企业进军全球市场带来前所未有的良好契机，它们不再像过去那样局限于本地市场。

我们使用“商务3.0”这一术语来体现线上和线下交易互相渗透、同步发展的趋势以及本地和全球市场的融合。在技术的支持和推动下，小企业不仅能够占领本地市场，还能为世界各地的消费者提供产品和服务，这种前景十分新颖而且激动人心，对制定贸易政策的相关部门来说尤其如此。

过去，通常只有大型企业才有能力参与国际贸易。如今，这一情况正在发生改变。互联网创造了一个真正的全球网络，如果将这一网络与技术解决方案和服务相结合，就能把商家和消费者联系起来，并建立起超越国界和文化的信用体系。

本报告基于盛德国际律师事务所对eBay与PayPal数据的分析研究以及对亚太地区、美国及欧洲国家的研究编撰而成。

其中，eBay数据涵盖了2007至2013年间中国大陆地区商业卖家的所有eBay销售数据（除非另有说明）。“eBay商业卖家”指年销售额达到一万美元及以上的卖家。

PayPal数据涵盖了2007至2013年间中国大陆PayPal商业卖家的数据（除非另有说明）。“PayPal商业卖家”指年收款达到五万美元及以上的卖家。

借助互联网，小企业和企业家能够克服某些国际贸易中的传统障碍。但是，有些障碍仍然存在，与此同时，随着小企业跟大企业一样登上全球商业舞台，新的障碍正在形成。

本报告将就如何应对这些挑战提出几点建议，以供参考。

概述： eBay与PayPal平台驱动 中国大陆零售出口产业

中国大陆eBay商业卖家交易
增长速度最快的出口国为

**阿根廷、俄罗斯和
克罗地亚**



中国大陆PayPal商业卖家增
长最快的目的地市场为

**巴西、日本和
新加坡**



中国大陆eBay商业卖家
销售的产品主要包括：

衣服、鞋帽、饰品；电
脑产品；汽车配件及珠
宝饰物

对中国大陆的商业卖家而言，eBay和PayPal是业务发展的积极驱动因素，帮助企业接触到海量的潜在消费者。

成熟市场，如美国、英国、澳大利亚以及众多欧洲国家，一直以来都是中国大陆商业卖家重要的出口目的地市场。与此同时，eBay在全球开发新兴市场的努力也获得了回报。

2013年中国大陆eBay商业卖家的出口目的地市场	
美国	
英国	
澳大利亚	
德国	
加拿大	
俄罗斯	
法国	
巴西	
以色列	
西班牙	

对于中国大陆eBay商业卖家而言，最重要的出口目的地市场依次为美国、英国、澳大利亚、德国和加拿大。

中国大陆传统出口商的目的市场 ⁵	
美国	
香港	
日本	
韩国	
德国	
荷兰	
印度	
英国	
俄罗斯	
新加坡	

而传统出口商则主要将目的地市场锁定于邻近的日本、韩国和美国等国。

2013年中国大陆PayPal商业卖家的目的地市场	
美国	
英国	
澳大利亚	
德国	
法国	
加拿大	
西班牙	
俄罗斯	
意大利	
巴西	

PayPal支付款项的主要来源国（仅统计2013年收款额达5万美元及以上的商业卖家信息）为美国、英国、澳大利亚、德国和法国等国。

中国大陆eBay商业卖家2007-2013年间增长最快的目的地市场	
阿根廷	
俄罗斯	
克罗地亚	
以色列	
乌克兰	

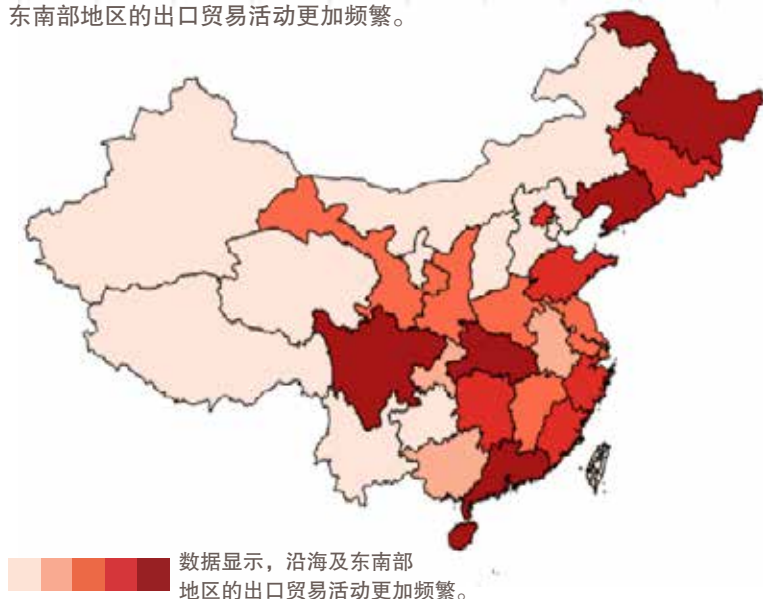
中国大陆PayPal商业卖家2007-2013年间增长最快的目的地市场	
巴西	
日本	
新加坡	
爱尔兰	
阿根廷	

eBay数据显示，2007至2013年间，在所有出口目的地市场中，中国大陆商业卖家出口至阿根廷、俄罗斯和克罗地亚的交易增长速度最快。PayPal数据显示，同期PayPal商业卖家增长最快的目的地市场为巴西、日本和新加坡。

中国大陆 (2013)		
1	衣服、鞋帽和饰品	
2	电脑产品	
3	手机及手机配件	
4	汽车配件	
5	珠宝&手表	
6	消费电子产品	
7	商业、办公及工业用品	
8	家居园艺	
9	家居装饰	
10	运动用品	

中国大陆eBay商业卖家销售的产品品类十分丰富，主要包括：衣服、鞋帽、饰品；电脑产品；汽车配件及珠宝首饰物。

下表所列是2007至2013年间，中国大陆PayPal商业卖家收款增长率最快的十大省份/直辖市。数据显示，沿海及东南部地区的出口贸易活动更加频繁。



6 eBay《2013年大中华区跨境电商零售出口产业地图》

中国大陆eBay商业卖家数量最多的六大省份/直辖市 (2013年)	
1	广东
2	上海
3	浙江
4	北京
5	江苏
6	福建

上表所列是中国大陆eBay商业卖家（2013年交易额达1万美元以上）数量最多的六大省份/直辖市。其中广东省位列第一，上海、浙江、北京、江苏和福建紧随其后。这与报告前述的交易额最高的六大零售出口中心一致。

PayPal收款数额最大的六大省份/直辖市 (2013年)	
1	广东
2	上海
3	北京
4	浙江
5	福建
6	江苏

PayPal数据排名和中国六大零售出口中心排名（即广东、上海、浙江、北京、江苏和福建⁶）高度一致，表明众多eBay和非eBay卖家在零售出口的交易中，都会选择PayPal这一安全支付手段。

PayPal收款增长率最快的十大省份/直辖市 (2007-2013)	
1	辽宁
2	广东
3	黑龙江
4	四川
5	湖北
6	海南
7	浙江
8	吉林
9	福建
10	北京

作为连接中国东北地区及内蒙古与欧亚大陆桥的交通走廊，辽宁省出口贸易量增长显著，成为一大新兴出口中心。

助力中国企业 进军全球市场



eBay商业卖家
比传统线下商务企业出口
至更多市场



中国大陆eBay
商业卖家的平均
出口目的地市场
数量达到

63↑

新兴技术使得包括小零售商在内的企业以一种前所未有的方式直接进入全球市场。与之相对的是，在传统贸易中，大多数中小型甚至大型企业也仅在本地或地区范围内销售产品。即使能够进入国际市场，通常也只是向极少的几个目的地市场销售产品。

在这一章节中，我们将说明使用eBay平台为卖家带来的突破性变革。在eBay平台上，即使是小型卖家也可以把产品出口到许多国际市场。同样的，PayPal交易分析显示，PayPal也可以帮助用户在各类国际市场上与商业伙伴和顾客建立联系。

世界银行公布的一份商业抽样调查显示，中国大陆传统零售商中只有22%从事出口业务，而大型企业（员工人数为100及以上）中从事出口业务的比例则为44%。（世界银行的这项调查定期在包括中国大陆在内的多个国家和地区进行。⁷）

与同等规模的传统贸易商相比，eBay平台上的商家不仅更频繁地出口，而且出口到更多国家。根据上文引述的世界银行调查报告，我们对销售额中的出口部分平均占比情况进行了比较。

从出口目的地市场的数量来看，中国大陆处于世界领先地位。中国大陆eBay商业卖家的平均出口目的地市场数量达到惊人的63个。

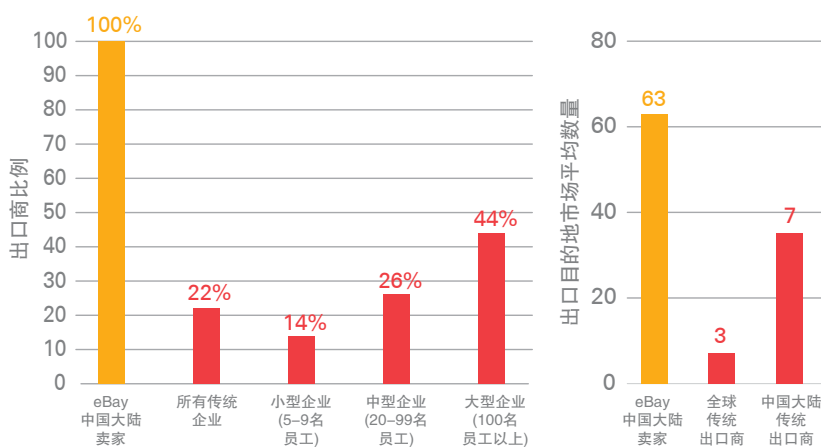
即使在亚太地区，就出口目的地市场的数量而言，中国大陆eBay卖家也领先于泰国、印度尼西亚、印度和澳大利亚等其他出口国家。

数据显示，大多数传统出口商的目的地市场范围狭窄。中国传统出口商的出口目的地市场平均只包括7个国家或地区。

与之相对的是，eBay卖家相比传统企业，可以出口到如此大范围的目的地市场，很大一部分原因在于，使用eBay的卖家在进入特定市场时不会产生固定成本。传统企业需要主动在国外市场寻找新客户，了解各国的运输和进口状况，甚至还需建立分销网络，而eBay卖家只需将产品信息上传到eBay即可，无需再费力主动“锁定”特定市场。

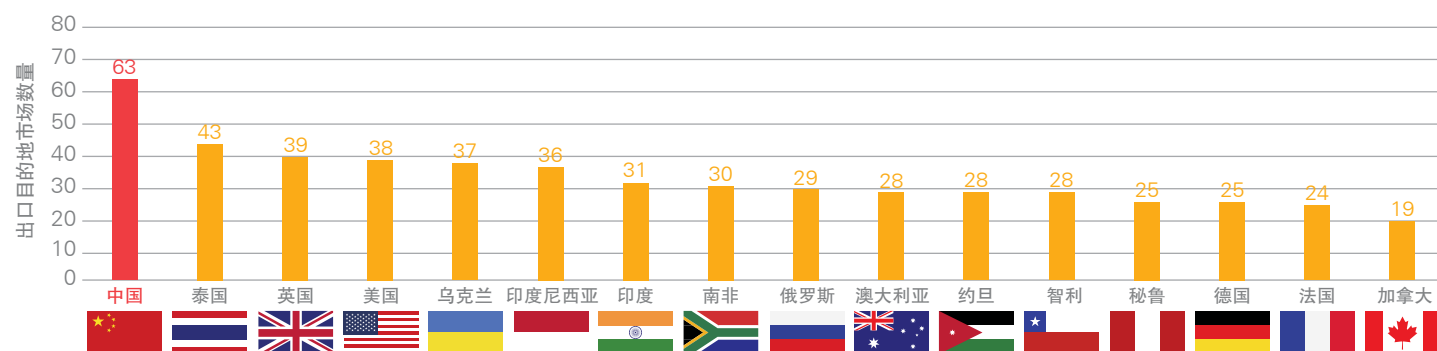
综上所述，我们发现eBay为零售商提供了大量进入外国市场的机会，与此同时，在线交易也使出口更为简便。

这些数据表明，eBay能为传统零售商提供巨大商机。与传统企业相比，eBay卖家能接触到全球范围内的客户，即使它们自身规模尚小，也能将产品销售到更多的国家。



传统出口企业数据来源：世界银行企业调查，2012年数据

传统出口商平均目的地市场数量数据来源：世界银行出口商动态数据库



7 世界银行企业调查，www.enterprisesurveys.org

为不同规模的企业 创造公平的竞争环境

传统贸易，
特别是出口贸易，
通常由少数大型企业主导



24%
的eBay中国大陆商业卖家
为新卖家



数据表明，互联网交易有助于为
小企业主
创造一个公平竞争的环境



传统贸易（特别是出口贸易）通常由少数大型企业主导。例如，在大多数国家中，90%的出口贸易由占总数5%的大型出口商完成。同样的，大部分出口贸易均被建立已久、根基牢固的出口企业所掌握，新企业的出口额一般仅占总量的5%。⁸

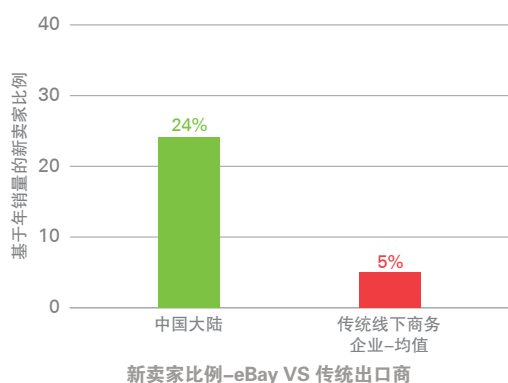
在eBay平台上，这种集中化程度要低得多。不同规模的卖家均可以使用eBay的技术，这样便避免了传统贸易中大型企业垄断出口市场的局面产生。

传统贸易在很大程度上受到已经建立了先发优势的企业的支配，但是在eBay或其他类似平台上，这种以互联网为基础的商务活动更大程度上是受到新企业的推动而发展。

这也清楚地表明，互联网交易有助于为小企业主创造一个公平竞争的环境。大型企业对国内贸易和出口的支配都将减少。这是因为，互联网交易准入门槛较低，使得新企业进入市场更加方便，从而令新企业也能够在整个

销售中占有较高份额。由此可见，类似eBay的电子商务平台能够促进市场的良性竞争，使市场环境更公平。

我们此前针对其他国家市场的研究表明，新卖家在所有eBay卖家中所占的比例远远高于新企业在传统线下商务企业中所占的比例。24%的eBay中国大陆商业卖家为新卖家，而在传统线下商务中，新企业仅占5%。



跨境电商：新时代的丝路开拓者

初见陈文平，你很难想象一个工程师气息如此浓厚的人会是一家近千人规模的服饰公司的创始人。“当年接触到eBay是一个非常偶然的机会，开始我只是把它作为一个消遣业余时间的兼职。但仅仅几个月后，我就意识到这是一个改变自己事业和生活的机会。”每当回忆起自己的创业经历，陈文平的感慨中都带着一点意气风发。“eBay为我们搭建的全球化平台就像古代的丝绸之路。”

从职业经理人到创业者

创业前的陈文平就职于深圳一家大型通信公司。2007年，在外人看来顺风顺水的职业道路对他自己而言却似乎遇到了瓶颈。中层管理人员的生活虽然平稳安逸，但对一直追求自我实现的陈文平来说却略感枯燥。他迫

切地想尝试一些新鲜事物，以此为一成不变的生活带来突破。

在他的大学时代，互联网创业是每个年轻人的梦想。由于毕业之际恰逢互联网泡沫破灭，他不得不放弃了创业的想法而选择一份安稳的工作，但借助网络成就一番自己的事业这个想法始终存在他的脑海中。因此，当听人讲起当时还属于新概念的“跨境电子商务”时，陈文平立即按捺不住地注册了一个eBay账号，开始了自己的业余“倒爷”之旅。

当2008年的世界金融危机汹涌而来的时候，世界各地的经济状况哀鸿遍野。陈文平本以为自己在eBay上的兼职生涯很快就要走到尽头，却没想到来自网上的订单不减反增，并一直发展到让他应接不暇的地步。快速上涨的销售额和利润率唤起了他学生时代的创业热情，他毫不犹豫地递交了辞呈，在开店仅仅半年后就成为了全职eBay卖家。他的店铺以电子品类为切入点，主攻欧美等发达国家市场，在很短的时间内就跻身eBay大卖家之列。

中国创造引领中国制造

在陈文平的创业日历中，2011年8月是一个

重要的时间节点。他觉得自己从未像此刻一样明确地感觉到跨境电商的未来发展趋势将发生转变。实际上，他一直在思考如何改变之前单纯依靠赚取国内外商品“价差”的盈利模式。最终，他决定改换经营重点，从电子品类转战时尚品类，从过去的贸易商转型为结合设计、生产和物流解决方案的全产业链卖家。

通过eBay在全球的三十多个站点，陈文平的工厂设计生产的商品已经打开了180多个国家的大门。而由于各个国家的消费习惯和消费水平差异巨大，如何利用自己有限的生产力满足更多市场需求就成为了他的必修课。“我们聘请了专门的设计师和打板师针对不同国家的消费者喜好进行量体裁衣。”他十分自信能为消费者提供最适合他们的选择。

随着eBay和PayPal持续不断地为卖家提供创新性跨境电商解决方案，越来越多和陈文平一样以通过互联网实现个人价值、推动经济发展和产业升级转型的卖家将数以千万计的中国商品销往世界各地的消费者手中，在联结地球村的新丝路上越走越远。

⁸ 2012年世界银行出口商动态数据库

电子商务为消费者带来更多福利



互联网交易

降低了企业的市场准入壁垒，从而促进市场的良性竞争，降低产品价格

42%

中国大陆增益估算值为42%，在所有纳入研究的国家中排名第十三

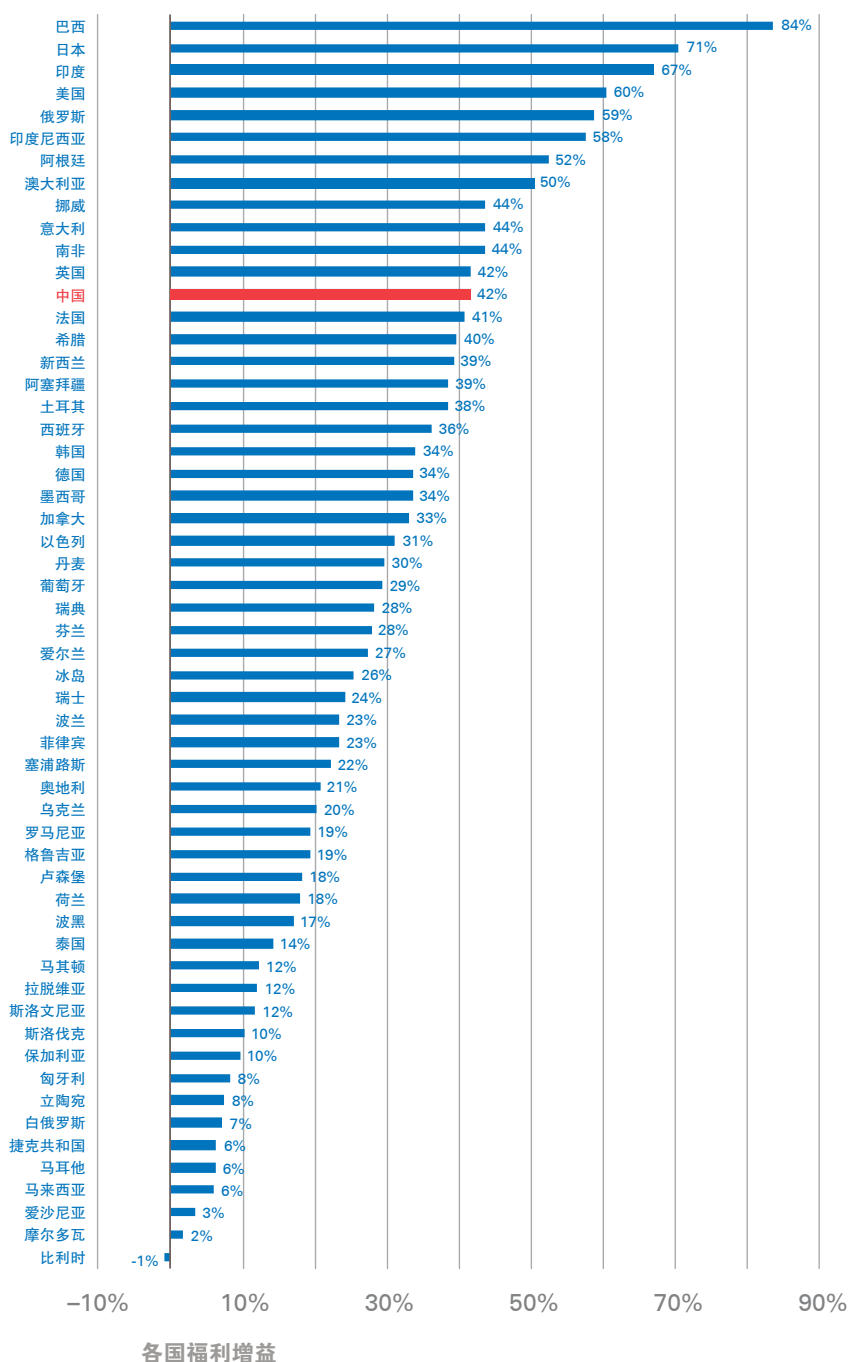
准入宽松是竞争性市场的核心条件，否则市场就会被既有的商家控制。互联网交易降低了企业的市场准入壁垒，从而促进市场的良性竞争，降低产品价格。此前，偏远地区或农村地区的市场因供应商较少，通常当地的市场竞争也更弱，电子商务改变了这一局面，这些地区的消费者将是电子商务的最大受益者。

互联网交易的另一大福利是，人们能够更便利地获取商品。电子商务平台不仅降低了搜寻商品的成本，并且令用其他方式无法买卖的产品可以实现交易，直接使卖家和消费者受益。

盛德国际律师事务所在之前一份关于eBay的报告中，将eBay平台促成的在线交易所产生的福利进行了量化⁹。该报告运用引力模型回归分析法考察了主要贸易国在eBay平台的交易情况，¹⁰并估测了互联网交易为消费者带来的福利。报告假设所有的传统交易（线下）和在eBay或其他线上平台的交易效率相当，即排除地理距离的影响，而地理距离可以用来间接测算许多交易成本。基于这种假设，报告计算出了当所有国际贸易都通过互联网进行时所产生的福利。

计算结果在一些文献中已经有所阐释，¹¹这些结果显示，互联网交易将显著增加消费者的福利，福利的增益范围为-1%（稍有损失）到+84%，平均增益为29%。以中国大陆为例，增益估算值为42%，在所有纳入研究的国家中排名第十三。

虽然这一估算以广泛的假设为基础，但估算结果再次证明了技术能够显著增加消费者的福利。



⁹ eBay《商务3.0：把握澳大利亚出口机遇》
<http://www.ebaymainstreet.com/sites/default/files/AU-Commerce-3-0.pdf>以及eBay《商务3.0：助力印度企业和企业家》

¹⁰ 上述内容是采用引力模型回归分析的结果。

¹¹ Lendle, Andreas, Marcelo Olarreaga, Simon Schropp及 Pierre-Louis Vézina.《引力模型：eBay如何降低交易成本》（油印版）。CEPR Discussion Paper No. 9094, 2012

打破互联网 贸易壁垒

提高**最低减让**门槛



通过自由贸易协定推动
跨境电子商务的发展



消费者权益和保护



完善的**基础设施**



供应链



本报告表明，互联网交易能够为企业家和消费者带来广泛的裨益。然而，互联网交易的潜力还没有被充分挖掘。技术进步，特别是与改善互联网和手机网络访问相关的技术，将在进一步挖掘互联网潜力的过程中发挥关键作用。

互联网交易需要一个有效的政策环境，能够打破目前互联网交易特别是跨境交易面临的多种限制和贸易壁垒。这也适用于对小笔交易有特别影响的贸易壁垒。

我们对能够为消费者、企业和使用技术平台的零售商消除贸易壁垒的政策理念进行了简要总结。

1. 提高最低减让门槛

电子商务是促使中小型企业成长并融入全球供应链的重要新型平台，而具有竞争力的最低减让基准值是电子商务成功的关键。中小型企业通常没有资源或能力应对复杂的边境壁垒和不必要的成本耗费。因此，eBay强调应该协商产生尽可能高的减让基准值，价值低于这一基准值的货物可以免除关税和其他税收，清关过程更加快捷稳定，且不需要正式的准入文件。

eBay认为，在地区内将最低减让基准值设置为约200美元能够为所有的利益相关者带来进入新市场的机会，并节省其费用，降低贸易成本。

2. 通过自由贸易协定推动跨境电子商务的发展

中国已经与东南亚国家联盟、巴基斯坦、智利、新西兰、新加坡、秘鲁和哥斯达黎加签署了自由贸易协定。¹²

此外，中国正在与澳大利亚和海湾合作理事会等国家和地区协商签订协议，并且在考虑与韩国、日本、印度等国签署协定。¹³

签订的协议中可能包含对小型电子商务零售商有利的条款，如关于进口产品最低减让基准值的约束规定。

与此同时，中国还在考虑评估在亚太地区签订自由贸易协定的可行性。¹⁴ 2014年APEC会议由中国主办，所以此次评估十分及时。

3. 消费者权益和保护

当前有必要考虑统一某些特定消费品的国际标准，因为无论是电子设备、天然气还是其他产品，各司法辖区都有各自相应的标准。

统一的国际标准对中国的出口零售商非常有利。通过与世界贸易组织(World Trade Organization)和国际标准化组织(International Organization for Standardization)合作，中国在与国际标准接轨方面已经取得了很大的进展。

与国际标准的进一步接轨将有助于增强中国产品在世贸组织新开放市场的竞争力和吸引力，因为这些市场中的企业要求产品满足某些国际标准。

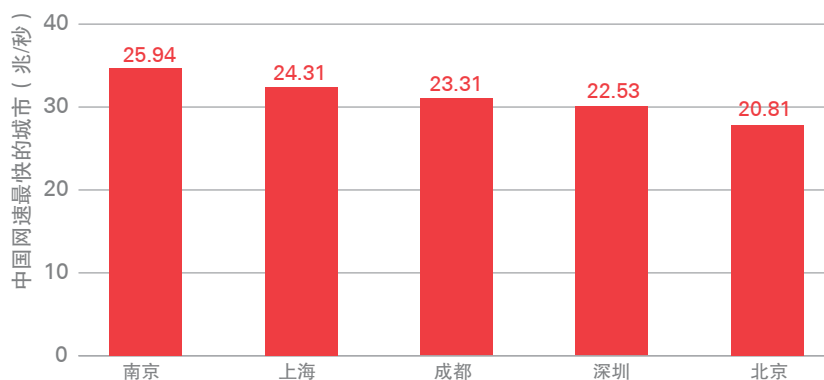
¹² 来源：中华人民共和国商务部(MOFCOM)，
http://fta.mofcom.gov.cn/english/fta_qianshu.shtml

¹³ 截止至2014年5月13日

¹⁴ 来源：中华人民共和国商务部(MOFCOM)，
http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201405/15661_1.html

4. 完善的基础设施

网速将对中国电子商务产生很大影响。¹⁵ 2013年, 中国34个省和直辖市中有20个(包括位于西北、西南和东北的区域)网络连接速度低于全国平均水平。60%的省会城市比省内其他城市享受更快的网络连接速度。



中国政府提出了宽带建设的战略目标, 到2020年, 城市网速将达到50兆/秒, 农村网速则达到12兆/秒。

另外, 在更为发达的城市会有千兆网络服务, 网速将达到1000兆/秒。

目前, 中国的网民数量超过6亿, 是世界上网民最多的国家。据高纳德咨询公司(Gartner)调查, 今年中国手机数量将超过10亿。据估计, 中国今年将售出3.95亿部智能手机, 占世界智能手机销售量的31.5%。¹⁶

网速的提高将进一步使中国的零售出口商获益, 使他们更具竞争力。

5. 供应链

简化通关流程和强大的仓储、运输能力是推动商业发展的重要因素。

中国幅员辽阔, 全国各地气候差异显著, 这对供应产生了一定的影响。

在提高产品质量的同时, 由于客户增多、地域跨度变大所带来的物流问题也将是电子商务从业者必须面对的一大挑战。

国内快递的发展大多直接与电子商务有关, 快递业的繁荣对中国电子商务的发展有很大影响。¹⁷

随着电子商务的发展, 集运送、分拨和仓储于一体的新型销售模式也在兴起。

设立于2013年9月29日的上海自贸区将为进出口贸易提供新的机会。如:

- 国际货运可以在上海中转, 而不用再去其他港口中转
- 货轮可以从上海把货物运到国内其他港口

结论

本报告概述了互联网如何帮助中国企业和企业家在国际舞台上取得发展。

实现增长的机会至关重要, 互联网交易进一步强化了这些机遇。

eBay和PayPal致力于促进中国商业和支付业的不断发展, 并通过互联网交易改善人们的生活。

¹⁵ English.news.cn. 《中国互联网平均网速》, 2013-4-18, http://news.xinhuanet.com/english/china/2013-04/18/c_132320745.htm

¹⁶ 中国日报. 《智能手机行业走向饱和》, 2014-1-22, http://www.chinadailyasia.com/business/2014-01/22/content_15114228.html

¹⁷ AT Kearney. 《中国的电子商务市场: 来自物流的挑战》, 2011-4, http://www.atkearney.com/paper/-/asset_publisher/dVxv4Hz2h8bS/content/chinas-e-commerce-market-the-logistics-challenges/10192#sthash.DtMaibSE.dpuf

参考文献

- ATKearney. 《中国的电子商务市场：来自物流的挑战》，2011-4
- 中国日报. 《智能手机行业走向饱和》，2014-1-22, http://www.chinadailyasia.com/business/2014-01/22/content_15114228.html
- eBay 《商务3.0：把握澳大利亚出口机遇》 <http://www.ebaymainstreet.com/sites/default/files/AU-Commerce-3-0.pdf>
- eBay 《商务3.0：助力印度企业和企业家》
- eBay 《2013年大中华区跨境电商零售出口产业地图》
- eMarketer. 《中国的移动支付》，2014-4
- eMarketer.com. 《电子商务销售额在2012年首次达到一万亿美元》，2013-2
- English.news.cn. 《中国互联网平均网速》，2013-4-18
- 毕马威会计师事务所. 《超级大国中国的结构转型》，2012
- 国际电信同盟. 《监管和市场环境》，《宽带对经济的影响》及其他有关宽带的系列报告，2012-4
- Lendle, Andreas, Marcelo Olarreaga, Simon Schropp 及 Pierre-Louis Vé zina. 《引力模型：eBay如何降低交易成本》（油印版）. CEPR Discussion Paper No. 9094, 2012
- 中华人民共和国商务部(MOFCOM)
- 互联网指数探索者
- 经济合作与发展组织. 《互联网经济的未来》（统计文件），2011-6
- 牛津战略咨询. 《铸就未来：20国集团的邮政服务如何迎接21世纪的挑战》
- PayPal. 《亚太地区支付监管》，2013-10
- 2012年联合国商品贸易数据库
- 世界银行企业调查, www.enterprisesurveys.org

