

商務 3.0: 新型態台灣企業家崛起

2014



目錄

02

報告重點

04

eBay和Paypal在台灣的交易概況

06

台灣企業進軍全球市場的助力

08

為各型企業家創造公平的競爭環境

09

案例研究

10

打破網路貿易障礙

12

結論

13

參考文獻



台灣是全球網路零售出口產業的領軍者。

根據台灣資訊工業策進會 (Institute for Information Industry) 的資料，台灣電子商務年均成長率為20%。該機構估算2013年台灣電子商務收益為7673億新台幣（257億美元），預計到2015年將超過1萬億新台幣。¹

此外，根據谷歌“行動星球”² (Our Mobile Planet) 研究顯示，越來越多的消費者開始通過智慧手機交易。台灣擁有超過其人口50%的智慧手機使用者，此數據在亞太地區處於領先地位。

本報告依據盛德國際律師事務所 (Sidley Austin LLP) 的實證研究撰寫，報告表明台灣eBay商業賣家平均可覆蓋48個國際市場，是全球eBay賣家所達到的最高市場覆蓋值之一。

新賣家所占比例表明了eBay平台也鼓勵創業精神。在台灣，13%的eBay賣家為新賣家，遠遠高於傳統線下商務賣家中新賣家的比例。

Paypal在台灣的支付總金額絕大部分來自跨境貿易，因為當地商人正向全球的賣家出口商品。

eBay和Paypal顯著推動了台灣零售出口產業的發展。

我們將繼續透過eBay和PayPal幫助中國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

¹ 聚焦台灣資訊頻道，2014年5月17日，<http://focustaiwan.tw/news/aeco/201405170004.aspx>

² 谷歌“行動星球” <http://think.withgoogle.com/mobileplanet/en/>

報告重點

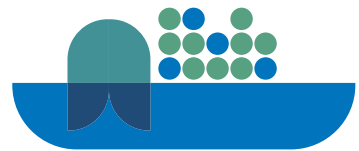


網路貿易為小型企業和企業家降低了交易門檻



電子商務平台

不僅降低了搜尋商品的成本，並且促使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、 澳大利亞、 德國、加拿大 和法國

是eBay台灣商業賣家的六大目標市場

48

eBay商業賣家的銷售業務平均可觸及
個目標國家，
而傳統賣家只能觸及
3個目標國家



自由貿易區



網路
速度



13%

的eBay賣家為
新賣家，而傳統
外貿商家中新
商家比例僅為

5%



簡化海關程式



電子支付



eBay商業賣家前三
大出口目標市場以及
PayPal支付款項的
前三大來源地為
馬來西亞、
巴西和泰國

eBay賣家增長
最快的三個市場為
俄羅斯、巴西
和澳大利亞



eBay和PayPal 在台灣的交易概況

報告摘要

借助網路和技術的力量，小企業能夠進入全球市場，而不再像過去一樣侷限於本地市場。

我們使用“商務3.0”一詞來表示線上和線下交易的同步發展以及本地和全球市場的融合。在技術的支援下，小企業不僅能夠維持本地市場佔有率，還能為世界各地的消費者提供產品和服務，這種設想十分新穎且激動人心，對那些需要應對貿易政策的企業來說尤其如此。

通常只有大型企業才有能力參與國際貿易，但這一情況正在發生改變。網際網路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相結合，就能把商人和消費者聯繫起來，並建立起超越國界和文化的信任。

本分析以盛德國際律師事務所 (Sidley Austin LLP) 對兩份分別來自eBay和PayPal的資料集的研究為依據，緊隨亞太、美國和歐洲國家的研究開展。

本報告中的eBay資料涵蓋了2007至2013年間台灣賣家的所有eBay銷售資料。“eBay商業賣家”指年銷售額達到一萬美元及以上的賣家。

本報告中的PayPal 資料涵蓋了2007至2013年間PayPal台灣商業賣家的資料。“PayPal商業賣家”指年進款項達到五萬美元及以上的賣家。

小企業和企業家能夠借助網路克服某些國際貿易中的傳統障礙。但有些障礙仍然存在，與此同時，隨著全球範圍內小企業和企業家不斷融入大公司，新的障礙正在形成。

本報告將就如何應對這些挑戰提出幾點建議，以供參考。



台灣eBay商業賣家
所售產品主要包括：
服裝、鞋靴、飾品、
汽車配件和攝影器材

對台灣的零售出口商來說，eBay和PayPal是商業發展的積極推動因素，能夠幫助企業爭取到數量空前的潛在消費者。

2013年台灣EBAY商業賣家的業務市場	
美國	
澳大利亞	
英國	
俄羅斯	
加拿大	
巴西	
德國	
法國	
以色列	
西班牙	

台灣傳統出口商的業務市場 ³	
中國	
香港	
美國	
新加坡	
日本	
韓國	
越南	
菲律賓	
泰國	
馬來西亞	

2013年台灣商業賣家的PAYPAL款項主要來自以下國家和地區	
美國	
澳大利亞	
中國	
英國	
香港	
加拿大	
俄羅斯	
巴西	
日本	
德國	

美國、英國、澳大利亞以及眾多歐洲國家發達市場仍然是台灣eBay賣家持續發展的重要市場，同時eBay在全球開發新興市場的目標已獲得了回報。中國、日本和韓國仍然是其傳統出口市場。

2007年至2013年台灣EBAY商業賣家在以下市場業績增長最快	
俄羅斯	
巴西	
澳大利亞	
墨西哥	
土耳其	

本報告中的eBay資料顯示：從2007年至2013年，台灣商業賣家的所有出口市場中，俄羅斯、巴西和澳大利亞市場增長最快。

2007年至2013年台灣eBay商業賣家在以下市場業績增長最快	
馬來西亞	
巴西	
泰國	
香港	
澳大利亞	

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持以及300多萬PayPal用戶，俄羅斯市場前景廣闊。

2007年至2013年台灣PayPal商業賣家在以下市場業績增長最快		
1	衣服、鞋靴、飾品	
2	汽車配件	
3	攝影器材	
4	運動產品	
5	電腦產品	
6	行動電話和配件	
7	玩具和遊戲產品	
8	家用電子產品	
9	收藏品系列	
10	美容保健	

台灣eBay商業賣家所售產品主要包括：服裝、鞋靴、飾品、汽車配件和攝影器材。這說明類似於eBay的協力廠商交易平台有助於推動出口產品的多樣化。

台灣企業進軍 全球市場的助力



eBay商業賣家
比傳統貿易商將貨物
運送到更多目的地國



台灣eBay商
業賣家的平均
出口市場為

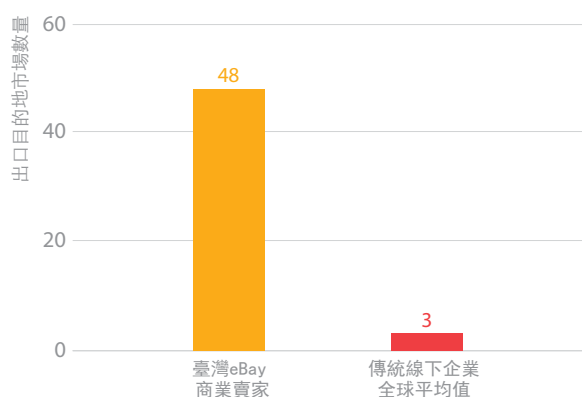
48
個國家

新興技術使得包括小零售商在內的企業家以一種經濟史上前所未有的方式直接進入全球市場。在傳統貿易中，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。即使能夠進入國際市場，通常也只是向極少的幾個市場銷售產品。

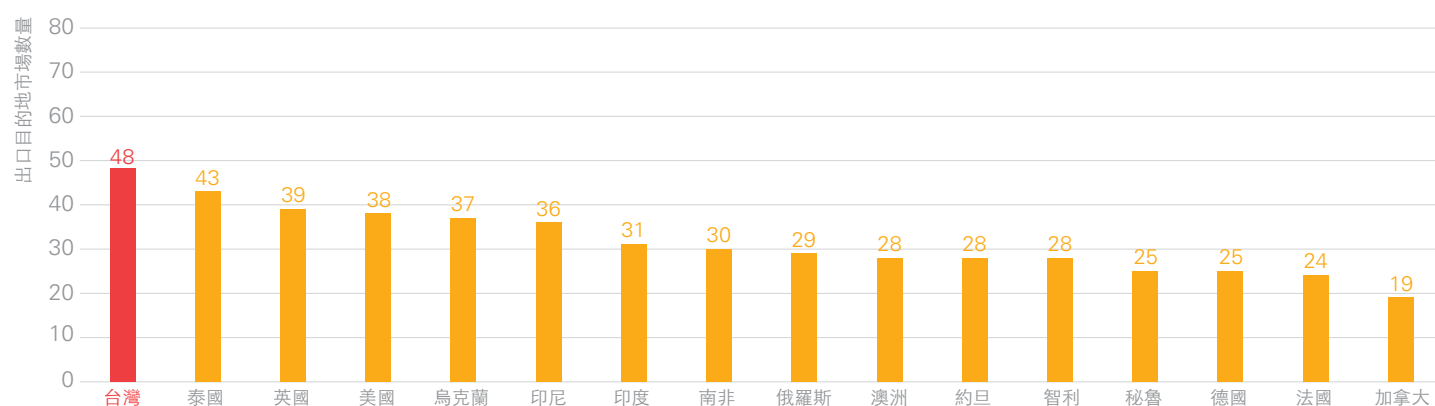
本章節說明賣家使用eBay平台後交易情景將完全不同。甚至小型eBay賣家也可以把產品出口到許多國際市場。同樣的，PayPal交易分析顯示，PayPay也可以協助用戶在各類國際市場上與商業夥伴和顧客建立聯繫。

與傳統的線下交易商相比，eBay平台上的商業企業家不僅能夠大幅提高出口效率，而且擁有更加廣闊的海外市場。根據同一份世界銀行調查報告，我們對出口銷售額的平均份量進行了比較。

從出口市場的數量來看，台灣處於世界領先位置。台灣eBay商業賣家的平均出口市場為48個，數量驚人，而全球傳統出口商的平均出口市場僅為3個。



全球傳統出口商：（來源：世界銀行出口商動態資料庫）



eBay商業出口商

為各型企業家創造 公平的競爭環境

傳統貿易
(特別是出口貿易)
由極少數大型企業主導



13%
eBay台灣商業
賣家為新賣家



這也清楚地表明，
網路交易有助於為
小型企業家創造一個
公平競爭的環境





有夢最美，築夢踏實 —做電子商務的行銷通路商

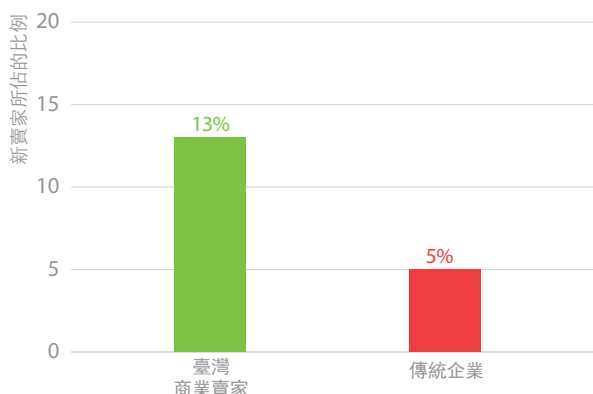
傳統貿易（特別是出口貿易）由極少數大型企業主導。例如，在大多數國家中，90%的出口貿易來自大型出口商，而大型出口商僅占出口商總數的5%。同樣的，許多出口商均來自老牌出口企業，新企業的銷售額一般僅占總數的5%。⁴

然而這種集中化程度在eBay要低很多。大型和小型賣家均可以使用eBay平台，這樣最大的賣家就無法像在傳統貿易中一樣支配整個市場。

雖然傳統貿易在很大程度上受到老牌企業的支配，但是以eBay或其他類似平台為基礎的網路商務在新企業家的推動下變得更加強大。

這也清楚地說明，網路交易有助於為小企業家創造一個公平競爭的環境。大型企業對國家貿易和出口銷售的支配將減少，而且由於網路交易進入門檻較低，新企業進入市場更加方便，所以新企業也會在整體銷售中佔有較高份量。因此，像eBay這樣的商務平台具有競爭促進效應。

我們早先針對其他國家市場的研究說明，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。13%的eBay台灣商業賣家為新賣家，而在傳統線下商務中，新賣家僅佔5%。



新賣家所佔比例：eBay與傳統線下商務企業對比圖

eBay的台灣大賣家Kevin在談話時總有一種從容淡定，然而他從事的卻是最需要勇氣與創意的新興行業——跨境電子商務。Kevin曾經歷創業失敗，如今卻是年銷售額破千萬美金，雇員將近30人的新進企業家。

夢想，從eBay開始

在台灣出口文化的耳濡目染下，Kevin對貿易有天然的興趣，並篤信電子商務將是未來貿易型態的鑰匙。所以，大學畢業後Kevin決心通過電子商務管道創業。

對於當時年輕的Kevin來說，就是憑著對電子商務的信念實現了白手起家。

然而Kevin創業的第一次嘗試以失敗告終，Kevin開始懷疑電子商務是否有那麼神奇。

「對於電子商務而言，平台至關重要」Kevin至今感慨不已。

eBay作為全球知名的專業電子商務平台，具有廣泛的用戶基礎，並且有完善的政策來保證交易安全。於是Kevin轉戰eBay，同時將品類調整為汽車音響設備。

很快，一位來自西班牙的客人帶來了第一筆訂單。現在這位客戶已經成為Kevin的批發商。

激勵Kevin繼續往前走的，是夢想帶來的力量。

發現新類別

然而，Kevin意識到汽車音響設備市場接近飽和，在不久後，單一商品利潤和總銷售恐怕都會下滑。

經歷了長時間的研究後，Kevin發現太陽能轉換器擁有廣闊的市場前景，台灣許多製造商已經達到了國際水準，在價格上也具有優勢。這是巨大的商業機會，也對環境保護有益，便決定嘗試這個類別。

轉換意味著付出，從尋找供貨商起的所有環節，都需要不斷完善。回憶起這段歲月，Kevin開玩笑地說：「真是一段血淚史。」

Kevin的付出最終換來了收穫的喜悅，兩年內銷售額便突破了千萬元大關。

這就是電子商務的魅力，也是eBay平台的價值——透過它，你會感覺到全世界的消費者都與你在一起。

新通路通往新藍海

在太陽能轉換器這一類別上的成功為Kevin帶來的還有經驗的積累和新的業務發展藍圖。

Kevin已經整理出了商業模式，並且在實踐中得到了很好的運用。「後來推出的數位和美妝產品效果都不錯。」

隨著銷售的類別越來越豐富，Kevin意識到，「我們要做的是電子商務的行銷通路商。」

回顧創業歷程，Kevin感慨到，支撐他度過艱辛歲月與迷惘時候的是最初那個簡單的夢想——把我們的商品銷往全世界。

打破網路貿易障礙

自由貿易區



網路速度



簡化海關程式



電子支付



本報告表明網路交易能夠為企業家和消費者帶來各種好處。然而，網路交易的潛力還沒有被充分挖掘。技術進步，特別是與改善網路和手機網路訪問相關的技術，將在未來挖掘這種潛力的過程中發揮關鍵作用。

網路交易需要一個有效的政策環境，能夠打破目前網路交易，特別是跨境交易面臨的多種限制和貿易壁壘。這也適用於對小筆交易有特別影響的貿易壁壘。

我們對能夠消除消費者、企業和零售商使用技術平台壁壘的政策理念進行了簡要總結。

1. 自由貿易區

台灣“自由貿易區”的建立為高效的加工業生態提供了一大優勢，貨主可以將台灣作為全球供應鏈的關鍵樞紐，進行世界流水準的製造、加工和研發。

台灣的傳統出口市場通常是一些鄰近國家，通過網路交易的出口市場還包括美國、澳大利亞、英國和俄羅斯等市場。

對於如何利用這些市場發揮自貿區的作用，國家應鼓勵進行深入研究。

2. 網路速度

按照國際標準，台灣的網速已處於世界前十水準⁵，未來更多投資將會用於提高網速，繼續幫助發展網際網路相關業務。

台灣最大的電信服務商——中華電信曾宣佈，計畫到2015年將台灣電信基礎設施的頻寬提至最低每秒100兆-1000兆。⁶

3. 簡化海關程式

2013年9月9日，經濟建設委員會宣佈對《海關法》進行部分修訂，決定集成財政部“海關通關系統”、交通部“航港單一視窗服務平台”及經濟部“便捷貿易網”三大資訊系統，設立“關港貿單一視窗”，簡化進出口作業流程。

利用關港貿單一視窗，企業可以通過網路獲得從海關和港口管理到進出口許可和檢疫等全程一站式服務。同時，該視窗還將政府機構和貿易商提供的資訊彙集到中心資料庫，為企業提供各種進出口資訊。

全新的單一視窗預計每年可節省7.2億元新台幣的行政經費以及8.5億元新台幣的企業成本。⁷進出口及轉運貨物資訊與貿易資料的整合也有利於政府機構和企業即時掌握貿易變化、及時制定應對措施。

繼續開展簡化海關程式的相關行動將進一步促進網路交易的發展。

5 網路瀏覽器指數台灣電信承諾提高網速國家發展委員會，<http://explorer.netindex.com/maps>

6 The Next Web網站，台灣電信承諾提高網速，2011年7月8日，<http://thenextweb.com/asia/2011/07/08/taiwanese-telco-commits-to-boosting-internet-speeds-tenfold-by-2015/>

7 國家發展委員會，2013年9月9日，<http://www.ndc.gov.tw/encontent/m1.aspx?sNo=0019680>

4. 電子支付

金融基礎設施推動著國家經濟和金融市場的發展，而支付和清算體系是金融基礎建設的一個重要組成元素。

無論何種貨幣，出入台灣的電子支付和轉帳都需要帳號資料或替代性的支付描述，否則會造成支付/轉帳業務延遲或被拒絕。

未來的電子支付法規應重點提供技術中立、基於風控準則並認同商業模式和活動之間存在的差異。

主管機關在決定採取何種方法時，應重點關注對電子支付市場及其消費者構成威脅最為嚴重的領域。運用合理一致的方法確保監管改革繼續為國內外組織提供公平的競爭環境，是市場競爭的關鍵。

主管機關還要考慮調整或修改相關限制，以應對電子支付機構在具體活動中面臨的各種風險。例如，包括PayPal在內的一些電子支付服務提供者就採用了安全的閉鎖系統，不接受匿名帳戶，為眾多小型交易提供了便利。

結論

本報告概述了網路如何幫助台灣企業和企業家在全球舞台上取得發展。

實現台灣企業全球化發展十分重要，而網路交易進一步強化了發展的機會。

eBay和PayPal致力於促進台灣商業和支付業務的持續發展，並通過網路交易改善人們的生活。

參考文獻

- 聚焦台灣資訊頻道，2014年5月17日<http://focustaiwan.tw/news/aeco/201405170004.aspx>
- 谷歌“行動星球” <http://think.withgoogle.com/mobileplanet/en/>
- 國家發展委員會，2013年9月9日<http://www.ndc.gov.tw/encontent/m1.aspx?sNo=0019680>
- 網路瀏覽器指數，<http://explorer.netindex.com/maps>
- The Next Web網站，台灣電信承諾提高網速，2011年7月8日<http://thenextweb.com/asia/2011/07/08/taiwanese-telco-commits-to-boosting-internet-speeds-tenfold-by-2015/>
- 2012年聯合國商品貿易資料庫
- 世界銀行企業調查，www.enterprisesurveys.org
- 2012年世界銀行出口商動態資料庫

