

电子商务“撬动”两岸新市场

本报记者 陈静

第一名,嘉义市;第三名,高雄市;第七名,台中市;第九名,台南市……这是淘宝网公布的一份2012年城市人均支付榜单,排名第一的台湾嘉义市,人均消费金额达69743元,竟然达到了排名第二位的杭州市人均38478元的1.8倍。仅仅一个淘宝网,台湾消费者去年就在此“狂洒”了将近100亿元。按“台湾网络资讯中心”的数据,台湾地区网购消费者以700万人计算,平均每个台湾网购消费者购买了将近1500元的大陆商品。

同样,在大陆,台湾商品也在通过电商渠道被网民“热捧”。大陆化妆品电商网站聚美优品高级副总裁刘惠璞告诉记者,仅一款“我的美丽日记”面膜,在聚美优品单月销售量就超过千万,而在淘宝网搜索“台湾凤梨酥”,销量最高的一家店铺30天内已有7944人成交。

机会良多的两岸市场也让从业者垂涎。在刚刚结束的2013互联网大会上,台湾的电子商务从业者甚至组织了一支150人的“史上最大”团队,跨海来“取经”。

国家发改委电子商务示范城市专家咨询委员会委员陈曙光表示,电子商务正在悄然改变海峡两岸贸易乃至台湾对外贸易的区域格局。

两岸跨境电商到底发展现状如何?又将迎来怎样的明天?

淘宝“袭台”:每天包裹过万

今年4月,记者赴台采访玉山银行,闲谈中无论银行高管还是普通科员,谈起在大陆网站购物的经验都眉飞色舞。年仅23岁的柜员林凤来告诉记者,她每月薪水4万多新台币,至少要在淘宝网上花掉三分之一,“打开网页,手简直停不下来”。在台湾著名网站“批踢踢”论坛中的团购板块,仅8月26日一天126篇开团文章中,就有八成以上是在大陆的网购平台上进行团购。承揽淘宝过半货物运输的东风航空货运承揽公司副总经理王济军估算,每天约有一万只网购包裹抵达台湾。

台湾消费者为何如此青睐大陆网购?首当其冲的原因是大陆网购平台上丰富多样的商品品种。台湾网路暨电子商务产业发展协会理事长詹宏志告诉记者,以台湾两大本土网购平台雅虎拍卖和露天拍卖为例,“露天拍卖平均只有5000多万件商品,而在淘宝网则有多达8亿件商品供台湾消费者选择”。台湾消费者关注的另外一点则是便宜的价格。林凤来表示,她现在下班穿的便服

一半以上是从淘宝“网拍”而来:“一条连衣裙不超过1000元新台币(约相当于200元人民币)就能搞定,但如果是在台北的商场里买,同样品质至少要3000新台币。”

在台湾热门网络社区“mobile01”曾有一个热门帖子讨论“淘宝购物”的好处,“货色齐全、价格低廉、付款机制安全”、“服务好,即问即答,台湾做不到”、“整个交易制度像是为买家设计的,很有被保护的感觉”……在品类和价格之外,大陆网店这些年为应对“红海竞争”而采取的种种提升用户体验的措施,也让台湾消费者备感满意。

此外,在跨境电商中最令人头疼的物流问题,在两岸跨境电商中似乎并不存在。以大陆快递公司顺丰为例,其早在2011年就开通了从广州到台北的直飞快递航线,其负责供应链管理的总经理田民曾表示,即使从新疆送到台北,快递也只需要2个工作日,当货物抵达桃园机场后,在7小时内就可以确保全岛送达,有时甚至比从在台湾当地购物网站到货时间还快。

大陆网购甚至已经开始影响了台湾本地的商业业态,詹宏志表示,在淘宝“十大购买力城市”中,嘉义排名第一,一个重要的原因是许多新形态的贸易商将仓库设在嘉义。“这些从大陆网购平台购买的商品会被批发出去,最终交由中小店家、夜市路边摊甚至在台湾本地网拍上进行零售。”

不过,尽管大陆货品如此受欢迎,但作为网购平台是否应该进军台湾市场,两岸从业者的观点却并不一致。刘惠璞坦言,对于大陆电商平台来说,台湾已经是高度成熟

的电商市场。“向成熟市场要利润,向新兴市场要份额,大陆电商平台现在还处在‘抢地盘’的关键时期,尚来不及顾及利润,因此比起台湾市场来,更希望去开发大陆三四线市场的大把空白。”但在台湾东方线上执行长蔡鸿贤看来,大陆电商平台进军台湾却是势在必行,他告诉本报记者:“台湾的电商环境和欧美等发达国家非常相似,个人消费者与电商平台之间的信赖度很深,信息也相当透明,这些都对电商平台的服务质量提出了更高的要求,大陆的电子商务发展水平已经全球领先,未来必然会‘走出去’,那么台湾就正是它们经营跨境电商的最佳‘练兵之处’。”

台湾电商:产品“开道”

今年8月19日,恰逢大陆赴台游开放5周年。这一天由台湾海峡两岸观光协会与淘宝旅行共同合作的“最台湾”活动上线,通过网购平台,大陆消费者不但能预定到199元人民币起价的3000多家民宿,甚至还能购买台湾当地的打折卡Happy Go。来自淘宝旅行的数据显示,今年上半年,通过淘宝旅行平台预订台湾机票、民宿、当地一日游等个人游产品的总人数达到6万人,与去年同期相比,增长282%,而今年上半年大陆游客赴台自由行旅游人数共计22万人次,这就意味着,通过网购平台购买台湾旅行相关产品的大陆游客已占到近30%。

和台湾网购消费者一样,如今大部分大

陆消费者也是先通过大陆网店中贩售的台湾本土商品和服务在电商渠道与对岸“第一次亲密接触”。第三方电商服务商灵狐科技首席咨询师费悦明介绍说,对于大陆网购消费者而言,食品、化妆品和文化创意产品最受青睐。“特别是文化创意产品,因为台湾消费者追求‘小而美’的基因,讲究生活情调,厂商在该方面确实具有优势。”他举例说,台北故宫博物院的一款“朕知道了”的纸胶带,今年7月曾通过网购平台,在两天时间里就被大陆消费者抢购了1200多盒。

然而,产品之外,台湾电商从业者进军大陆的“征程”却并非一帆风顺。台湾网劲科技执行长游士逸2006年就跟淘宝合作成立了淘宝台湾馆,曾经该馆的一个子频道就拥有超过400位台湾卖家。他告诉记者:“尽管台湾商品越来越受欢迎,但台湾卖家的地位却在日益‘边缘化’。”

究其原因,一是台湾传统大企业对于电子商务依然认识不足,台湾传统百货公司和高端品牌本身缺乏线上销售的经验;二是受限于政策。过去台湾电商业者在大陆设点,无法在资本上取得主导权。

今年6月份两岸签署的《海峡两岸服务贸易协议》正在改变这一切,以福建作为试点,“电商网站”首次出现在开放名单之列,台湾企业持股上限可达55%。在詹宏志看来,这为台湾厂商进军大陆铺就了一条宽广的道路。“给了台湾业者参与大陆庞大和快速增长的电子商务市场的信心,同时企业还可自行选择合伙人,这就创造了台湾企业和大陆各界合资合作的机会。”

采访札记

巨大的合作空间

尽管目前两岸电商从业者还处于“隔空喊话”期,都在以自己的商品和服务争抢着对岸的网购消费者,但长远来看,两岸电商的关系却并不止于竞争对手,尚有巨大的合作空间。

两岸电商从业者的一大合作方向是对国际市场的共同开拓。作为全球最大的生活消费品生产基地,又掌握丰富服务经验,大陆电商平台“走出去”已是大势所趋,京东商城、凡客诚品等也进行了初步尝试,但仍集中于发展中国家,一旦要进入欧美等发达国家的电商市场,本地化程度的高低依然是它们能否获得成功的关键。

本地化的关键之一是对当地电商环境的把握,在这一点上,与大陆电商环境相比,台湾的电商环境和诚信机制都与欧美发达国家更为接近,而物流配送环节也更为成熟,两者合作有助于更快与当地市场接轨。

本地化的关键之二则是对当地消费者消费习惯的把握,台湾业者在全球市场经营多年,已培育出高端数码产品供应链中的优势,这也使他们对发达国家消费者的爱好与特点更加熟悉。因此,两者的合作,将有机会构建出电商在全球市场上的核心竞争力。

两岸电商从业者的另一合作方向是移动互联网。从台湾电商的发展历程来看,随着智能手机的普及和移动互联网的繁荣,原本在传统互联网上的电商平台都开始向移动端转移,但目前移动端支付的配套问题亟待解决。相较于大陆成熟的第三方支付技术,台湾85%的电商支付仍然由信用卡完成,很难向移动端转移,大陆电商业者的成熟经验和成熟技术解决方案,将大大加快台湾电商向移动端转移的步伐。

电子商务正在改变两岸间的贸易模式,而更为开放更为交互的竞争与合作,将带给两岸电子商务以更加美好的明天。



8月24日,体操奥运冠军李小鹏(左)与刘璇在澳门活动中。当日,体操奥运冠军李小鹏、刘璇冒雨在澳门与市民一同参加“奥运金牌运动员访澳系列活动——节能单车运动”,推广节能减排。(新华社发)



台湾7月份外销订单增0.5%

本报讯 据台湾《经济日报》报道,台湾经济主管部门近日公布数据显示,台7月外销订单为361.1亿美元,同比增长0.5%,终结连续5个月的衰退,为半年来首次转正。

各类商品中,化工产品因聚酯加工和化纤产业传统旺季来临,来自大陆的订单更是大增1.1亿美元,使7月份订单年增8.3%。占外销订单最大的电子通信产品也由上月年减3.9%回到正增长2.7%。此外,台湾经济主管部门调查7月份订单金额动向指数为58.1,超过代表预期的50,显示8月份订单将较7月份增加,年增率有望进一步提高。(刘雨歆)

香港拨548万港元援助内地

新华社香港电(记者牛琪) 香港特区政府23日批准赈灾基金拨款两笔共548.2万港元,通过两个赈灾机构赈济内地旱灾及水灾灾民。

特区政府发言人23日表示,这两笔拨款分别为给香港乐施会的139.5万港元和给爱德基金会(香港)的408.7万港元。赈灾基金咨询委员会希望拨款能为云南旱灾灾民,以及四川和广西壮族自治区的水灾灾民提供适当援助。

发言人说,委员会将要求这两个赈灾机构在完成赈灾计划后,向委员会呈交检讨报告及经审核账目,以确保拨款用于指定用途。

香港赈灾基金1993年成立,旨在向香港以外受灾地区提供紧急救援。

台湾少数民族创业园落户河北

本报讯 记者雷汉发、通讯员兰海波报道:由朗亿成国际投资有限公司投资建设的中华齐心台湾少数民族创业园8月27日在河北省三河市正式开工建设。

据悉,该项目规划投资100亿元,一期占地8000亩,其发展业态主要以全面引进台湾少数民族文化精髓及台湾地区生产、生活、生态“三生”先进农业发展理念,分别建设台湾少数民族特色园艺产业区、台湾少数民族特色农作物产业区、台湾少数民族农业种原繁育区及高新技术示范区,力争使其成为首都周边城乡统筹发展、以“促一产接二产连三产”对接京津城郊农业多元化发展的示范样板。

香港上半年钟表出口353亿港元

新华社香港电(记者谢希语) 香港特区政府贸易发展局副局长周启良22日表示,香港上半年的钟表出口总值录得增长,总出口额达353亿港元(约合279亿人民币)。

周启良指出,香港钟表业在国际市场有着很重要的地位,今年上半年香港进口的瑞士钟表总值达178亿港元。香港进口瑞士腕表数量为全球最高,领先于美国、中国内地、德国、意大利及法国等地。

另据香港贸发局透露,第32届香港钟表展将于9月4日至8日在香港会议展览中心举行,届时将有超过750家来自15个国家及地区的钟表商参展,这将成为全球规模最大的钟表展。

澳门去年国际收支盈余大增

据新华社澳门电(记者刘冬杰) 澳门特区金融管理局22日公布的2012年国际收支平衡表显示,2012年澳门整体国际收支盈余初步估算为301亿元(澳门元,1美元约合8澳门元,下同)。

国际收支平衡表由经常账、资本账及金融账三部分构成。去年,澳门经常账目盈余为1520亿元,资本账项目显示“无法提供”,而金融账项目的盈余为1369亿元,当中非储备性质的金融资产净值增加了1068亿元。

受惠于本地需求和旅客消费畅旺,澳门以离岸价计算的货物进口去年全年上升了14.0%,货物出口同时实现24.1%的快速增长。虽然货物出口增幅高于进口,但由于进口货值远高于出口,致使澳门货物贸易赤字由2011年的624亿元增加至去年的703亿元。另一方面,在强劲的旅游服务出口带动下,澳门服务账的盈余由2011年的2352亿元扩大至2753亿元。

由于庞大的服务贸易盈余抵消了货物贸易的赤字,初次及二次收益的净流出,澳门经常账盈余跃升至1520亿元,较2011年增加了234亿元。

此外,非储备性质的金融资产净值2012年录得1068亿元的净流出,远远高于2011年132亿元的净流出。其中,直接投资由2011年的129亿元净流入转变为2012年331亿元净流入;同时,证券投资的净流出从2011年的151亿元减少至39亿元。



近年来,一种由玉米制成的餐具在台湾深受喜爱,它是用玉米、小麦、木薯等农作物作为原料,从中萃取淀粉,再经发酵、聚合等制成,不仅健康、低碳,而且非常实用。图为台湾领风产品开发有限公司推出的玉米餐具。本报记者 翟天雪摄

香港青年联合会调查显示——

85%香港大学生愿到内地发展

本报讯 记者周剑、实习生刘美龄综合报道:香港青年联合会的调查显示,有97%受访的香港大学生认为,内地对香港毕业生有较大的发展机会;85%受访者表示愿意到内地工作及发展,较去年多2个百分点。从发展城市来看,上海和北京最受欢迎。

据香港《紫荆》杂志报道,近年来,港人北上从事的职业已经从传统的制造业的设计和管理等,逐渐扩展覆盖到专业服务领域,如律师、医生、教师、金融专业等,而且他

们在内地职场中都获得了较好的发挥平台和空间。

香港青年联合会的调查发现,随着内地工资的上升和人民币的升值,北京、上海等内地大城市和香港的薪资差距在不断缩小。根据香港政府统计处数据,北上工作港人的每月收入中位数为2万港元,高于香港本地的中位数。而英国专业招聘集团瀚纳仕早前对香港、内地、日本及新加坡等地共1200家亚洲企业进行调查,结果发现

内地的财务总监年薪可达250万元人民币,即310万港元,而香港该职位年薪最高不过300万港元。

值得注意的是,当前不少香港年轻人抱着去内地“取经”的观念,不再计较短期报酬,而是作为日后返回香港谋取好职位和高薪酬的前期准备。猎头公司人士表示,曾有一名香港大学生毕业后到浙江一所银行工作,之后有香港银行欣赏他在内地的管理经验,愿意以月薪4万港元聘请

他任管理人员。目前,香港有多个社会组织与内地企业合作,为香港学生提供暑假的实习机会。

内地企业雇主指出,香港大学生的优势主要有三方面:一是工作效率高,二是拥有国际视野,三是诚实守信。据悉,目前,共有205所内地高校接收香港学生,内地高校招收香港学生累计达62312人,其中2011—2012学年在内地高校和科研院所就读的香港学生达到11155人,创历史新高。