

案由：加大支持和協助港企進運內銷市場
提案人：梁君彥委員
提案形式：委員提案
內容：

近年環球經濟軸心東移，亞洲及新興市場發展迅速，去年開始，中美貿易兩方持續角力，加上中國經濟保持穩定上升，令全球出口商都瞄準內地市場。此外，近年電子商貿發展得相當蓬勃，商戶經營方式亦有別於一貫批發零售模式。港資企業致力打入進入內地市場，但不少港商仍未能成功進入內銷市場及在內地電子商貿平台設立商店。為此，作出以下建議：

1、讓更多港企參與中國國際進口博覽會。

去年首屆中國國際進口博覽會設有香港地區展示區和參與企業商業展，建議今年讓更多港資企業參與，除展示香港所具備協助引進世界各地的貨物和服務，進入國家龐大市場，以及與內地企業一起走出去的雙向平台角色外，更可重點推廣香港本土品牌，積極向內地推銷香港企業自主研發的產品和品牌，特別是小型家電、高科技產品，以及針對銀髮市民開發的家居養老產品。

香港製造的食品及醫藥保健產品向來備受內地消費者歡迎，針對現時內地消費潛力日趨龐大，消費者對進口產品要求不斷提高，建議在於博覽會上為此類產品設立專區，讓港商可以更好地向內地商戶推廣質檢嚴謹及安全可靠的產品。

2、支援港商開展跨境電子商貿。

不少港商初期對內地電子商貿的運作認識不多，須花不少時間搜集資料，例如怎樣安排貨物在電子商貿平台銷售，對內地電子商貿相關稅務並不熟悉，以及對 2019 年 1 月 1 日起實施的電子商務法未完全了解。就此，建議當局：

- 一、提供拓展電子商貿資料，包括申請安排貨物在網站銷售的流程、遵從電子商務法，以及稅務方面須留意的地方；
- 二、建議鼓勵內地成立俱認可資格的第三方服務供應商，協助包括港商在內的境外企業打理品牌店面，避免公司在起步階段投入過多人力資源去經營電商業務；
- 三、於商務部設專案小組解答港商拓展電子商貿的問題；
- 四、設立電商專家小組或顧問團，提供專業意見和渠道引領港商進入內地電子商貿網站，並協助俱特色、小眾的產品定位及進

入內地電商平台；

五、針對內地消費者習慣「今天買貨、明天收貨」的消費模式，提高港商對商品倉儲的警覺性，協助商戶在貨品存倉上做得更加順暢，以滿足內地消費者的需求；及

六、舉辦講座、工作坊等協助港商瞭解內地電子商貿的運作，同時讓港商認識更多內地流行的網絡平台，如小紅書、抖音、網紅博客等。

3、開放大數據。

5G 作為創新的連接架構，將互聯網的裨益帶給各行各業，創造龐大商機，為經濟增長帶來新機遇。中國作為全球最大的 5G 市場，開放大數據可讓網上零售商更靈活地策略以增加銷售額和提升客戶滿意度，並協助商戶進行適切的個人化市場推廣。利用大數據，商戶更可以深入了解社交媒體主導的行銷對商貿造成的影響，從而開拓及吸引客源、刺激客戶參與和互動，以及建立品牌忠誠度。

內文：1033 字