**跨境电商新趋势，合规诚信为基础**

何国波：各位领导们、各位专家们，大家上午好！

 感谢主办方邀请eBay过来做一个分享。

 eBay其实是一个建立了超过22年的电商的平台，它的业务现在其实遍布全球超过190个国家，我在这里首先简单介绍一下eBay的这个平台。

 eBay这个平台刚刚提到已经建立超过22年，它是可以说业内我们说它是一个电商领域里面的一个鼻祖。它在线的产品有超过11亿，截至到2017年它的活跃用户数量已经超过1.7亿，在2017年它全球成交金额达到884亿美金，在这么庞大的一个系统里面，在这么庞大的一个市场竞争里面怎么样更好的建立整一套诚信系统呢？其实对于一个平台来说是一个非常挑战的事情。

 它的业务覆盖到190个国家，其中有61个部分成交是来自手机端，全球卖家的数量超过250万，主要的市场主要是以欧美过程为主的，比如说美国、英国、澳洲、德国、加拿大、法国、西班牙等小语种的国家。面对这么多不同的国家，怎么样提供给他们一个好的诚信的系统呢？我们从22年这么长的时间积累下来有了一套非常完善的系统。我们看在未来2020年的一个数据的预测，这是来自埃森哲数据的预测，框架电商在2020年交易将突破一万亿美元，在这么大未来的一个蛋糕里面我们看到跨境电商这个领域将会有什么样的趋势呢？

 今天我很荣幸受主办方邀请过来做一个小小的分享，这是我们对未来的一个看法。

 其中第一个基础就是合规经营。在跨境电商这个领域里面，其实合规它涉及到的范畴是比较多的，你们想一下，在全球这么多个国家里面，每一个国家它的法律、法规都不一样，我们中国的卖家要把这些产品卖到全世界去的话，我们在产品上面，在销售的规则方面要达到这么多国家的不同的法律法规的要求，那是一个蛮困难的一个事情，但是作为一个平台方，我们一定要倡导，让我们中国的卖家在这个平台上面，你要迎合，你要按照规则去做这个生意，你才能够持续的把生意做下去。为什么这么说呢？这段时间跨境电商领域其实遇到的时候蛮多的，以前跨境电商是不需要交税的，不需要交的，从2016年开始，从欧洲的英国开始，然后到今年的德国开始，他们都强制要求电商要交税。在开始的时候查税号，后期要查是否有交足税，所以规范性的经营是跨境电商我们看未来几年的一个趋势的基础。为什么这么说呢？因为如果你没有按照这个规则做的话，我想你线上的店铺很有可能，也不是说很有可能，可以说直接就被关掉，你的生意已经不能够在从网站上做了。而不是说我们国内对这块的管控，政府当然有管控，但是不可能马上影响到你线上的店铺被关掉，这是一个很严重的话题。

 还有我们看未来跨境电商会是怎么样的发展趋势呢？跨境电商未来会颠覆更多不同的品类的传统的供应链，为什么这么说呢？我们以前，我从五年前的时间节点来说吧，那个时候在跨境电商卖的产品可能是在两公斤以下，还有一些低端价的产品，发展到今天我们平台上面经常有单价超过一万美金、两万美金的产品通过跨境电商这个平台在中国卖到全球各地去的，这么高端价的产品，这么复杂的交易的过程，还有一个物流的过程，其实平台我们要把控好整个诚信体系那是一个，我说了好多次，那是一个非常高难度的事情，对我们来说是一个高难度的事情。而且未来它的一个，我可以这么说吧，在未来里面主要的消费的群体应该我们叫它成数字原生代，数字原生态是什么概念呢？现在欧美国家主流消费体是在90后和00后这个年龄段作为主流消费群体，这个消费群体有一个特性，他们从小到大对社会的认知，对品牌的认知基本深是从手机的屏幕，或者是电子产品，可以说是在网络上认知的，我们把他们定制为数字原生代，他们未来是主要的消费群体。

 还有我们一直都说未来跨境电商这个领域品牌是重中之重，为什么做品牌呢？我不做很详细的阐述了，因为这是一个比较，大家都认为应该走的一个方向，我说一下我的感受。我以前是经常去很多做制造业的工厂，我发现他们做的都是贴牌的（OEM）为主的，做过一个订单他们都赚得很少的，国外的采购商如果终止了跟他的合作，他基本上就没有后续的了，可能需要找另外的一个买家，但是如果今天他要做品牌，品牌有一个积累的过程，今年你卖1万台，明年卖5万台，简单认为品牌是一个有累计的过程，只要你做慢慢有一定的数量之后，它会成为越来越多人知道的logo，这个logo得到消费者的认可，就变成了一个品牌。品牌是怎么样的定义？人家会找你这个logo来买你的产品，logo其实我们把它定义为一个标识而已，最重要还是你的产品背后带给消费者的价值，他认同你的产品才会觉得你是一个品牌。还有一个趋势是，现在中国很多线下的品牌他们慢慢都往线下去做了，为什么呢？在国外，欧美国家成熟市场，其实他们线下的零售业其实蛮受打击的，最近几年，裁员的裁员，关店的关店，都是被线上的平台施加压力，所以越来越多中国的线下的品牌他们会考虑往线上跨境去转型，这是一个趋势。

 当我们的业务如果做到越来越大的时候，我们想象一下，你的业务，线上的订单一天1万单、5万单、10万单，在座有深圳龙头跨境电商的企业，他们每天的订单几十万单以上，怎么样去处理这个订单，发货、确保售后服务，处理这么庞大的数据，不能够在人工来操作，所以未来的时间里面跨境电商一定需要 我们的企业来利用自动化的工具，比如说IT的系统来操作，要不然你的业务很难再有一个量的突破。

 最后的一个点是人才，跨境电商其实现在有很多很多的瓶颈，其中最大的就是人才的缺口，为什么说呢？因为跨境电商它真正在中国的发展，成熟的大概不超过十年的时间，因为eBay进入中国来做这个业务也就十年左右，当年eBay是第一家在中国的企业来经营跨境电商这样的一个业务，所以说这个业务其实现在的缺口我们可以把它看成是20年前我们传统贸易里面对外贸人员缺口的状态，其实基本上是一样的，它对人才的要求现在还需要专业化以及全能化。专业化是你真正要懂这个业务，而且把这个业务整个的过程都懂，这种人才现在我们跟全国各地的机构和政府来合力打造培养更多的这样的人才，希望为我们跨境电商这个可以输送足够的生力军。

 我们eBay从1995年成立到现在，刚才我提到一直都致力于打造安全、公开、开放的一个平台，所以，我们投入了很多很多，在这里我也呼吁我们在深圳的一些企业家的朋友们，如果你还没有进入eBay这个平台，如果你想在一个安全、公开、公平的平台底下开展你的全球的业务，你可以考虑eBay这个平台。

 我今天的分享就到这里，谢谢。