



阿里巴巴正式成立台湾分公司

让台湾中小企业做全世界的生意、提升出口竞争力

台北，2008年7月24日 — 全球领先的B2B电子商务公司—阿里巴巴网络有限公司（香港联合交易所股份代号：1688），宣布正式成立台湾分公司以贴近台湾现有的超过40,000名会员，为他们提供更好的服务。阿里巴巴每天透过旗下的国际站（www.alibaba.com）、中国大陆站（www.alibaba.com.cn）及日本站（www.alibaba.co.jp）三个网上交易市场连接世界各地的买家和卖家，形成一个拥有来自240多个国家和地区的近3,000万名注册用户的网上商业社区。

台湾是阿里巴巴重要市场之一，阿里巴巴的平台将为台湾厂商带来无限商机。以后，无论台商设厂于两岸三地任何地方，阿里巴巴都可更有效的服务他们，让更多台湾中小企业不需出门便可透过网际网路接触全球500万个买家和卖家，将业务推广至国际市场。阿里巴巴的电子商务平台亦将可以把台湾的尊贵会员推广至中国大陆，让他们接触2,500万个有潜力的商业伙伴，同时将他们推广至新兴市场如印度或欧美、日本这些成熟市场。

根据台湾中小企业处发行之《2007年中小企业白皮书》，台湾有超过120万家中小企业，占台湾整体企业结构比近98%，为台湾整体的经济发展作出很大的贡献（注一），其中约22万中小企业从事出口业务（注二）。在台湾内销市场日趋饱和的状况下，发展国际贸易成为了必然的趋势。然而，中小企业只占台湾整体出口业约18%（注一），比例低于其他地区，如中国大陆、韩国、印度等。阿里巴巴提供的国际贸易跳板，将会有助台湾中小企业发展海外贸易，提升竞争力。

阿里巴巴首席执行官卫哲表示：“我们对于台湾分公司正式成立感到很兴奋，这意味着我们将投放更多资源发展台湾市场，务求把Gold Supplier这优质会籍服务带给台湾超过120万家中小企业。我们会秉持着一贯“让天下没有难做的生意”之企业宗旨，与台湾中小企业会员建立更紧密的关系，协助他们在国际贸易市场占一席位。在未来，我们也有机会与台湾当地的伙伴合作，加强我们在台湾的触角。”

阿里巴巴旨在为付费会员提供优质的在地化客户服务、市场推广及销售服务及线下培训等，目前阿里巴巴在台的付费会员已有2,000名。随着台湾分公司正式成立，阿里巴巴亦正式提供其“Gold Supplier”优质会籍服务，为会员提供尊贵的企业网站、优先排名服务和贴心的客户服务，助他们提升曝光率，加快接触国际买家的步伐。

加入阿里巴巴 全球买家在您手中

《2007年中小企业白皮书》指出台湾中小企业的出口值比例落后于中国大陆、韩国、印度、墨西哥、澳洲等国家及地区，明显未完全开发对外贸易商机。阿里巴巴台湾分公司资深业务经理康云表示，阿里巴巴有信心以服务近3,000万名企业会员的经验值，为台湾中小企业社群提供一个高效的外贸平台，协助它们走向国际，提高营收，且分散风险与增加客源。

阿里巴巴丰富的国际交易市场拥有将近四成来自北美、欧洲、纽澳等已开发国家的会员；另外还有约三成会员来自南美、中国大陆、印度、东南亚等新兴国家及地区，这些正是目前全球化经济中发展最快速也最具潜力的市场。

透过全新的网路生意方式 提供无穷尽的全球商机

在台湾内销市场日趋饱和的状况下，中小企业发展国际贸易成为必然的趋势。《UPS 2008 年最新亚洲商业监察报告》指出〈注三〉，近三分之二台湾中小企业的增长动力是“扩展海外新兴市场机会”，此说明中小企业主对于发展海外贸易抱持高度期待。

康云表示：“这几年全球新兴市场崛起，台湾企业出口竞争环境日益困难，只靠传统降低成本的作法已难以获利，台湾外贸企业需要提高公司的能见度并增加产品附加价值。中小企业没有大企业的丰富资源，要达到业绩突破，善用有效的工具是生存的必要关键，像阿里巴巴这样没有资讯时空限制的网际网路平台，俨然已经形成企业不可或缺的 B2B 行销解决方案，能协助从事传统贸易的台湾中小企业转型，进入全球化的电子商务交易时代。”

【新闻注解】

〈注一〉、中小企业处，2007 年中小企业白皮书，第二章、中小企业之整体表现，第四节、各国中小企业概况。

〈注二〉、根据台湾对外贸易发展协会的贸易统计。

〈注三〉、UPS 亚洲商业监察，2008 报告摘要，页 39。台湾中小企业增长动力，未来十年，台湾中小企业应采取哪些措施来推动业务增长。



阿里巴巴台湾分公司成立典礼主礼嘉宾（由左至右）：阿里巴巴非执行董事崔仁辅先生、阿里巴巴非执行董事兼日本阿里巴巴董事冈田聪良先生、阿里巴巴非执行董事兼雅虎亚洲董事总经理邹开莲女士、阿里巴巴首席执行官卫哲先生、阿里巴巴台湾资深业务经理康云先生、台湾对外贸易发展协会秘书长赵永全先生、台湾中小企业协会秘书长王振保先生、UPS 台湾区总经理吴信翰