



人力更新報告

出入口及批發業

2019

出入口及批發業訓練委員會

鳴謝

承蒙業界代表抽空參與聚焦小組討論，對出入口及批發業人力情況提供寶貴意見。本更新報告編撰工作得以順利完成，並且載錄了業界專家意見，出入口及批發業訓練委員會特此鳴謝。

目錄

引言 1

背景
目的

調查方法 3

概要
聚焦小組會議
桌面研究
局限

主要調查結果 4

建議 9

附錄 10

背景

出入口及批發業訓練委員會（下稱「本會」）隸屬職業訓練局，成員由香港特別行政區政府委任，職責包括確定出入口及批發業的人力情況及培訓需求。

本會於 2017 年採取新模式進行人力調查，以提高成效，更貼切反映人力市場現況。新模式的做法是每四年進行一次全面的人力調查，期間會根據聚焦小組會議和桌面研究的結果，定期更新人力資訊。

本會於 2016 年完成全面的人力調查，而 2019 至 2020 年間將擬備兩份人力更新報告。本會於 2019 年 1 月 25 日舉行聚焦小組會議，就出入口及批發業最新的人力情況及培訓需求聽取業界的意見。

另透過桌面研究，蒐集 2017 年 10 月至 2018 年 9 月期間來自主要招聘渠道的業界招聘資料。

目的

編製出入口及批發業人力更新報告，旨在探討業界下列情況：

- (i) 最新趨勢及發展；
- (ii) 人力及培訓需求；
- (iii) 招聘困難；以及
- (iv) 紓緩人手短缺的建議。

調查方法

概要

本更新報告透過聚焦小組會議，以定質方式描述業內近期發展，並輔以桌面研究所得的定量參考資料，即於 2017 年 10 月至 2018 年 9 月期間錄得的招聘廣告。

桌面研究按季度從公眾常用主要招聘渠道蒐集資料，匯集成綜合資料庫，涵蓋來自政府及大型廣告代理商等不同來源的招聘資料。

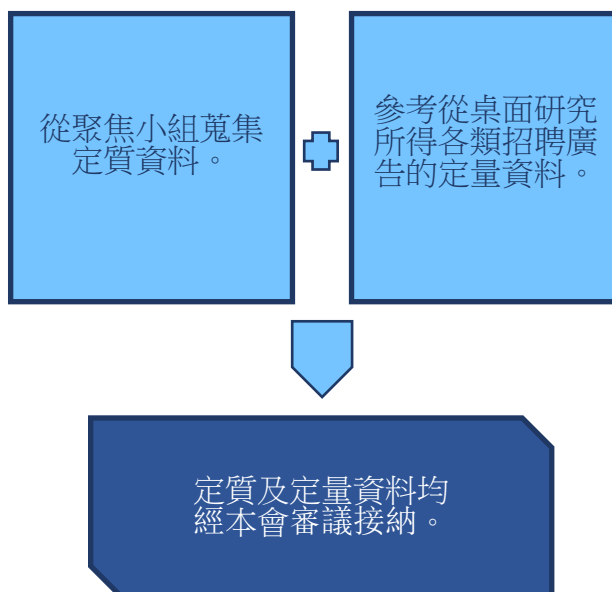
聚焦小組會議

聚焦小組會議旨在蒐集行業專家對業內最新趨勢及發展的意見，包括人力情況、培訓需求及招聘困難。小組成員來自出入口及批發業不同界別以及知名商會，熟悉本業情況。為有效聽取意見，小組成員只有八人。討論過程經錄音並轉成文字紀錄，以便整理分析。

桌面研究

桌面研究於 2017 年 10 月至 2018 年 9 月期間進行，共蒐集逾 15,500 宗招聘紀錄。資料會與《香港標準行業分類》的相關公司列表比對，刪除重複紀錄。集得的資料可反映業界概況，包括人力需求、提供的月薪水平、對應徵者的能力要求等。

分析資料按以下三個步驟進行：



局限

本業於 2016 年進行的全面人力調查蒐集廣泛的量化資料，相對而言，本更新報告旨在探討業內最新的人力概況。聚焦小組提出的業內近期發展，以及招聘面對的困難，僅屬出席業界專家的個人觀察，未別能概括行業全貌。桌面研究蒐集的人力資料來自主要招聘渠道，涵蓋範圍並不全面，不足以作詳盡的分析。由於資料乃於特定時段蒐集所得，僅可反映當時情況，宜作為參考，用以補充聚焦小組的意見。

主要調查結果

影響出入口及批發業發展的因素

科技

電子商貿及網上購物

隨着電子商貿及網上購物急速發展，市場結構亦有重大轉變。在環環相扣的數碼世界，買家能透過自助服務平台，對產品進行研究、設定所需規格，並直接向商戶採購；賣家亦可在虛擬交易場直接向潛在顧客展示和推廣產品。顧客與製造商直接進行的交易往來日趨頻繁，令中間人的角色減弱，營商環境因此更具挑戰。

公司需要把電子商貿融入傳統的出口渠道，爭取競爭優勢，這一點極為重要。亦需採取增值營商策略，包括：提供獨一無二的產品／服務，並提高產品／服務在顧客心目中的價值。要在環球營商環境中生存，企業不應只重視產品銷售，更必需將焦點放在提供解決方案。

人工智能

近來，大數據科技發展日新月異，人工智能科技在供應鏈中提供更優良的解決方案，能改善向顧客提供產品及服務的安排。人工智能確立供應鏈的優勢、推動優質顧客服務、持續改善營運效益，不過，機構內部分人手可能會被取代。

環球政局及經濟影響

全球經濟下滑，令近年出入口及批發市場業務走下坡。中美貿易關係緊張，預期將縮減香港的貿易往來。若緊張局勢持續，香港難免受影響。

內地發展

「一帶一路」倡議

「一帶一路」倡議旨在推動一帶一路走廊沿線國家在經濟及社會方面的合作，勢必帶動國際貿易額上升，亦為香港商人創造新需求及營商機遇。中小企業意識到潛在商機，惟對於直接出口往海外市場的規定缺乏認識，因此必須多掌握不同市場環境、文化、語言和銷售情況，才可在該等市場發展業務。

粵港澳大灣區

大灣區發展將在新領域上推動香港經濟增長，加深廣東、香港和澳門的合作，成為全球主要的城市群之一，定必為三地帶來寶貴的機會及發展前景。

更緊密經貿關係安排

《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》為香港貨物及服務開拓龐大市場，大大加強內地與香港兩地之間已建立的緊密經濟合作和融合，為香港公司開創商機，方便打入內地市場。

公共政策

《2018年施政報告》發表了以下措施，支持香港中小企業發展：

應對貿易保護主義抬頭

為協助中小企業在市場上發展並分散風險，香港出口信用保險局不斷加強各項資助計劃，包括提供特別優化措施，保障受美國關稅措施所影響的香港出口商。政府會密切留意中美貿易緊張局勢對香港的影響，再制訂相應對策。

會議展覽

會議展覽業對香港作為國際商業及貿易中心，至關重要。政府會重建灣仔北的三座政府大樓，增加會議展覽的場地，發展灣仔北成為亞洲會展業樞紐。

未來人力需求

展望未來，外圍環境仍然充滿挑戰，環球經濟亦可能增添更多變數。估計中美貿易摩擦持續升溫，令全球貿易收縮，拖累環球經濟。貿易戰將驅使許多香港企業家把目光移離美國，轉而發展推行自由貿易的新市場，如東南亞國家聯盟（簡稱「東盟」），以開拓發展空間。

有賴政府大力支持，為中小企業推出各項資助計劃，並制訂新措施推動香港貿易發展，將帶動對優質人力的需求，以推行有關工作。

面對交易漸趨數碼化，業界明白到提升競爭力十分重要，因此對資訊科技應用、大數據分析、業務分析、社交媒體、應用程式開發、數碼行銷及電子商貿的人才需求日益俱增。

科技不斷演變發展，現今的消費者時刻追求創新時尚的新產品，樂見生活各方面有所創新。創意構思及獨特設計，將會成為品牌的主要動力。業務愈創新，顧客群的增長愈見強大。有見及此，僱主渴求產品設計的人才。市場對業務發展人才的需求亦日漸增加，以識別嶄新商機，建立有利的長遠關係（包括企業對企業[B2B]及企業對消費者[B2C]），促進業務持續發展並取得長遠成功。

桌面研究結果

研究期間集得的招聘廣告數目，無法與2016年人力調查所蒐集的空缺額直接比較。儘管如此，結果反映，本業對文員／

輔助人員級人力的需求有下降趨勢，原因可能是被科技取代，又或相關職務轉由主任級員工負責；而對主任及經理級的需求則有上升趨勢，可能因為需要制訂並執行更多新措施，以應對行業新興的趨勢。

桌面研究結果顯示，以下五大主要職務的流動率較高：

出入口貿易（13,932 則廣告）

- 1) 採購主任(15%)
- 2) 銷售主任(12.8%)
- 3) 銷售經理(8.5%)
- 4) 助理採購主任(7.5%)
- 5) 市務主任(7.2%)

批發貿易（1,595 則廣告）

- 1) 銷售主任(20.4%)
- 2) 銷售代表(14.0%)
- 3) 市務主任(13.7%)
- 4) 銷售經理(8.4%)
- 5) 市務經理(3.9%)

2016年人力調查蒐集的空缺額，以及桌面研究所得的人力需求和月薪概要，詳載於附錄1至4（第10至13頁）。

培訓需求

根據上述行業趨勢及發展，以及聚焦小組的意見，業界認為僱員需具備以下技能：

行業專門技能

- 1) 大數據分析
- 2) 數碼行銷
- 3) 市場情報分析
- 4) 設計與插圖
- 5) 採購
- 6) 持續營運管理
- 7) 項目管理

通用技能

- 1) 數碼知識
- 2) 人際技巧
- 3) 多元管理
- 4) 逆境智商
- 5) 領導
- 6) 解難
- 7) 環球視野

*所需技能詳見附錄 5（第 14 至 15 頁）。

招聘上的挑戰

不願跨境工作

內地市場龐大，為香港商人帶來大量商機。不少中小企業已在內地駐足，需在內地部署工作人手。不過，許多青年人仍未做好跨境工作的準備，對於內地的生活質素及法治存疑，對內地社會持負面印象。

職業選擇眾多

隨着社會經濟出現變化，新世代的教育程度較高，職業選擇亦因此增多。父母大多有能力供養子女接受高等教育，無需在修畢中學教育後投身社會工作。

人力有限

人口老化，加上出生率低，令整體人力短缺。香港失業率為 2.8%，創逾 20 年新低，可見不同行業均在競逐人才。

對行業存有誤解

專業形象、清晰的事業路徑，以及具競爭力的薪酬待遇，均是擇業的主要決定因素。本會建議推廣出口及批發業的光明前景，以及良好的事業晉升機會，進一步提升行業形象。對事業前景有所誤解，確實會影響人才投身業界的興趣。

缺乏相關技能及知識

部分行業類別需要聘請具備專門技術能力及知識的人才，但表示遇上招聘困難。此外，精通數碼發展及電子商貿，並具備超卓數碼分析技能的人才，在市場上相當稀缺。

建議

政府

與業界及教育院校攜手合作，推廣出入口及批發業的形象及光明前景，吸引年輕人才入行。

此外，政府應加強支援，向千禧世代提供輔導及建議（包括創業支援），協助他們發展事業。

加強學徒訓練計劃，改善勞動力的質素，培育幹練人才，推動業界發展，例如將「Earn & Learn 職學計劃」延伸至出入口及批發業。

教育院校

科技日新月異，本地及國際客戶的需求不斷轉變，要緊貼最新的市場走勢及發展，必須檢討並更新訓練課程及內容。本會亦建議在職教員參與工作實習，更新行業技能及知識。

向就業輔導教師和中學或專上院校的學生推廣業界的成功故事及行業前景，亦是重要工作，既能引導學生訂立事業抱負，亦可擴闊他們的環球視野。

培訓機構應為青少年提供各式各樣的機會，例如：以靈活學習模式開辦更多外語及創業技巧訓練課程、安排更多國際交流計劃、參觀知名企業，同時加強認識並培養尊重不同民族的價值觀，促進與不同文化及機構的人士更緊密聯繫。

僱主

除了提供具競爭力的薪酬待遇，本會鼓勵行業領袖營造關愛、創新及時尚的工作環境，吸引並挽留年輕一代。職場愈趨多元化，為不同團隊創造互動機會亦十分重要。

為應對各種挑戰，僱主也可考慮提供彈性工作安排，為公司創造更多選擇、兼容不同世代、易於處理複雜情況、並靈活應變。

僱主宜為僱員訂立周詳的事業發展階梯，貫徹推行；並讓工作表現佳的員工接受進階訓練，給予晉升的機會。讓員工以循序漸進的方式晉升，既能顯示信任員工的能力，亦方便計劃繼任安排。

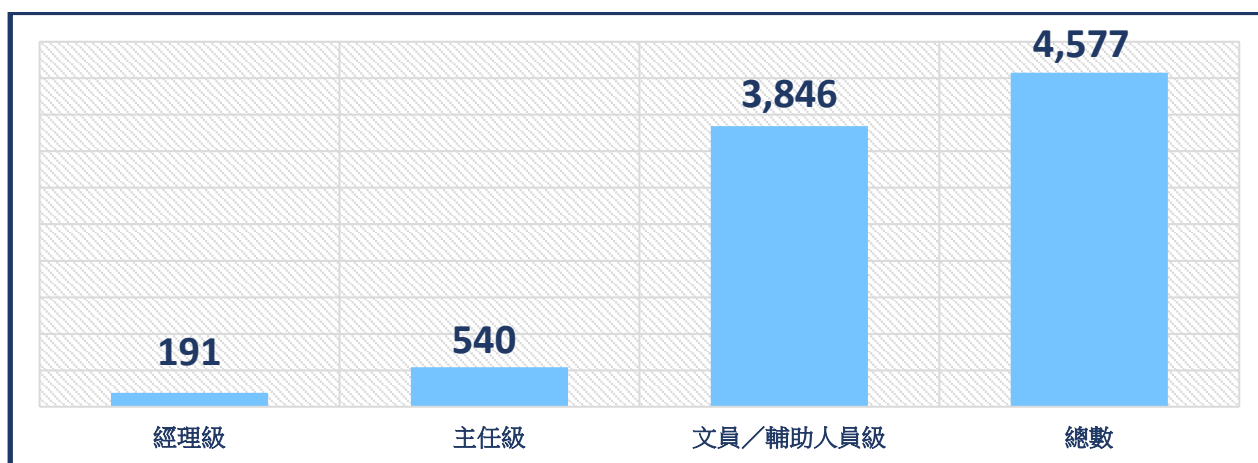
僱員

僱員應努力拓展環球視野，並明白終身學習非常重要，在多變的商業環境中保持競爭優勢。大數據分析及電子商貿，是在數碼世界中營商的主流發展。因此，本會鼓勵僱員學習更多數碼技術及分析技巧，掌握如何將數據轉化成創見及有助決策的情報。

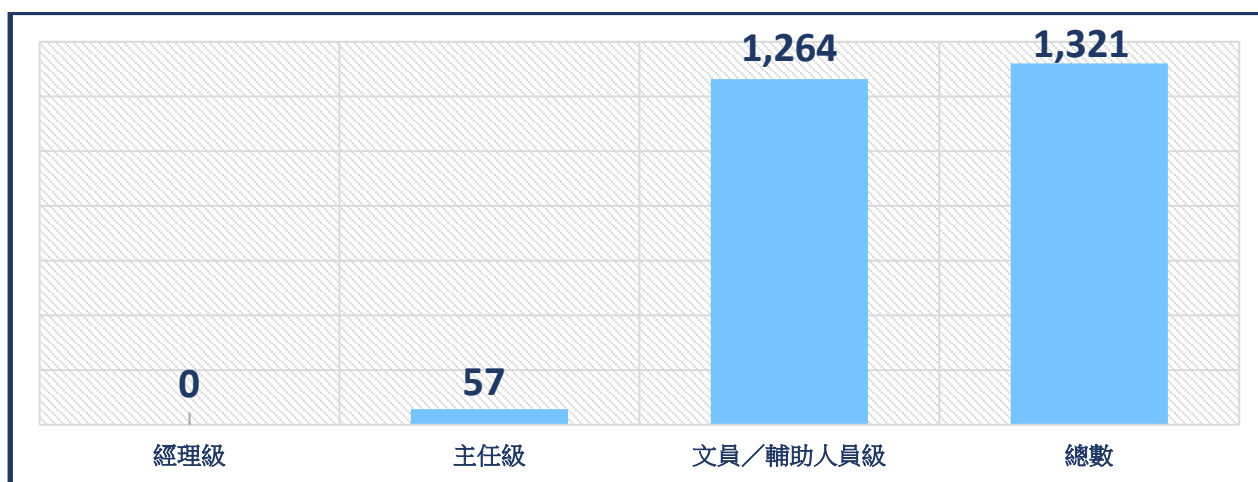
除了技術知識及能力外，本會亦鼓勵僱員提升逆境智商、領袖能力、解難及人際溝通技巧，與不同背景的人士建立良好關係，使團隊合作更具效率。僱員亦可善用持續進修基金等政府資助，實踐終身學習。

2016 年人力調查

**出入口業—空缺額
(按職級劃分)**

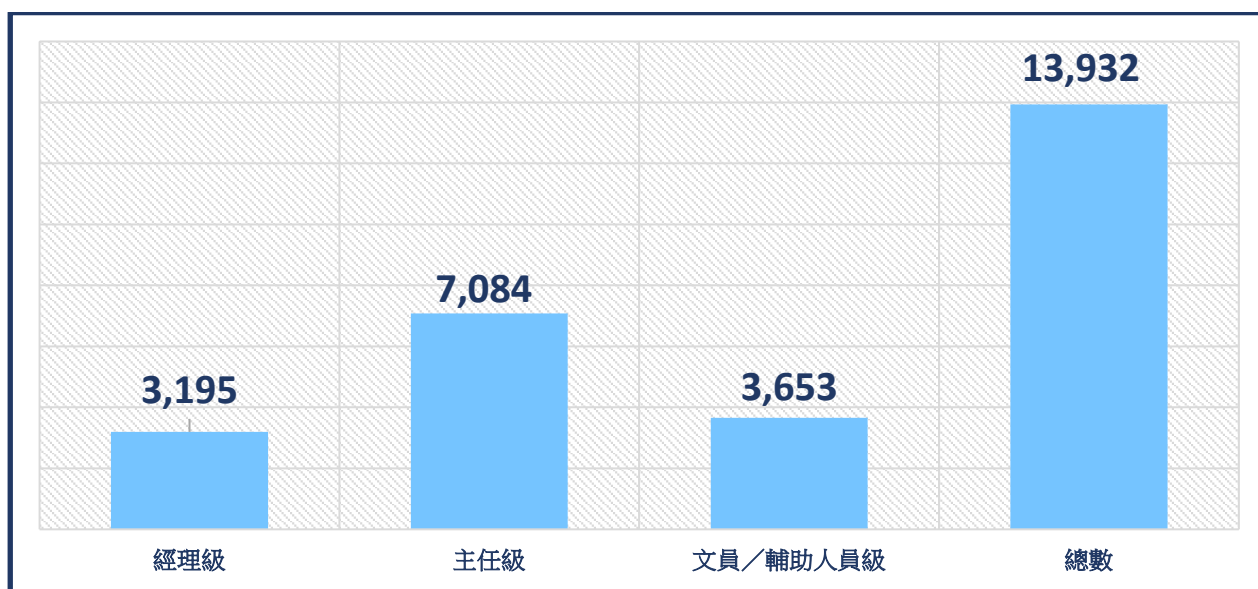


**批發業—空缺額
(按職級劃分)**

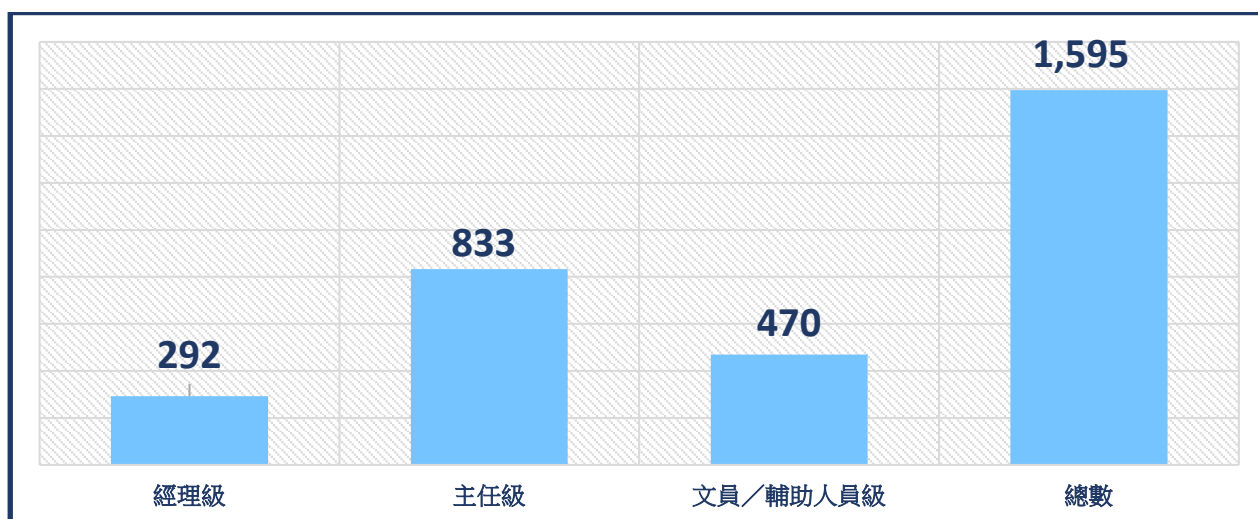


2017 年 10 月至 2018 年 9 月
桌面研究

出入口業－招聘廣告數目
(按職級劃分)

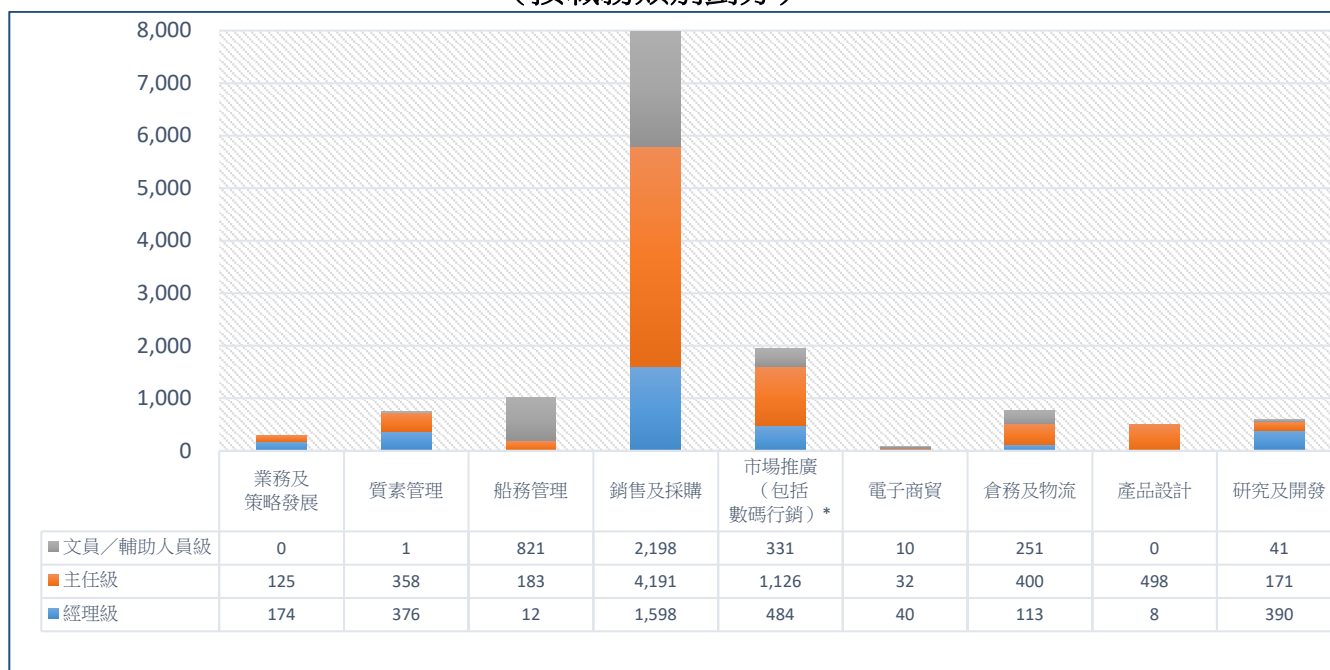


批發業－招聘廣告數目
(按職級劃分)



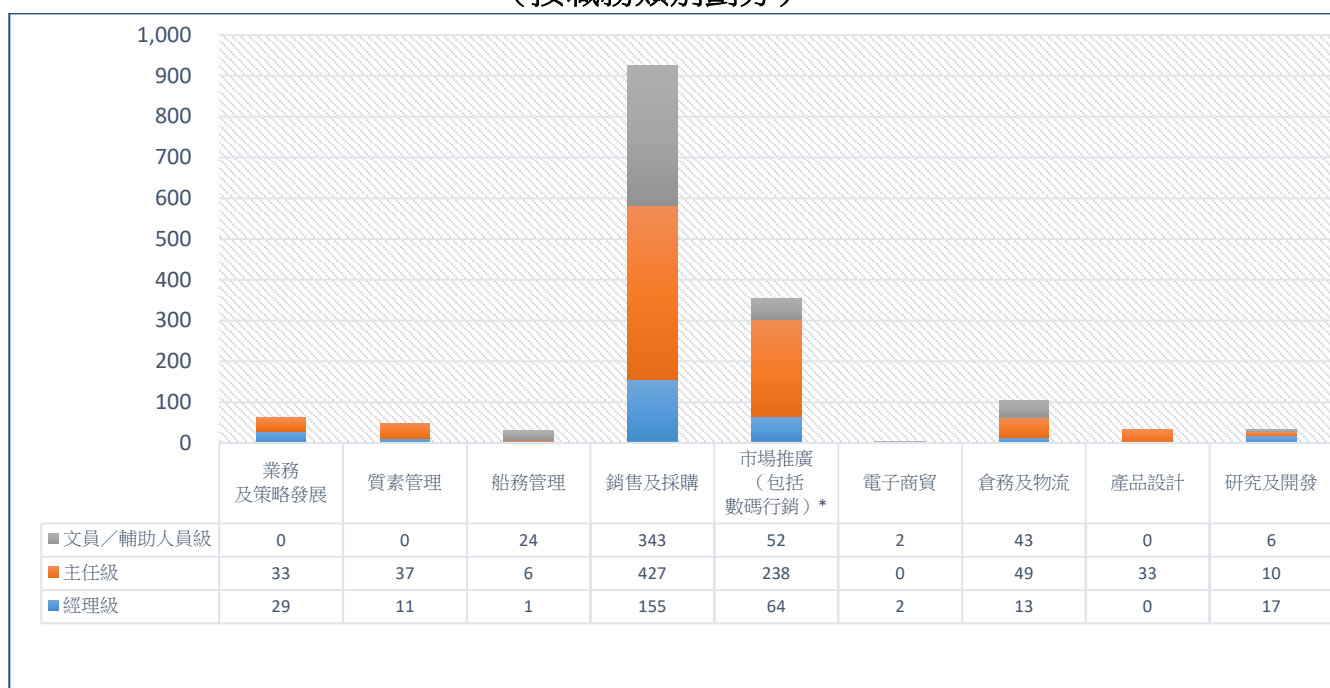
2017 年 10 月至 2018 年 9 月
桌面研究

出入口業－招聘廣告數目
(按職務類別劃分)



*數碼行銷類別的招聘廣告共有 198 則

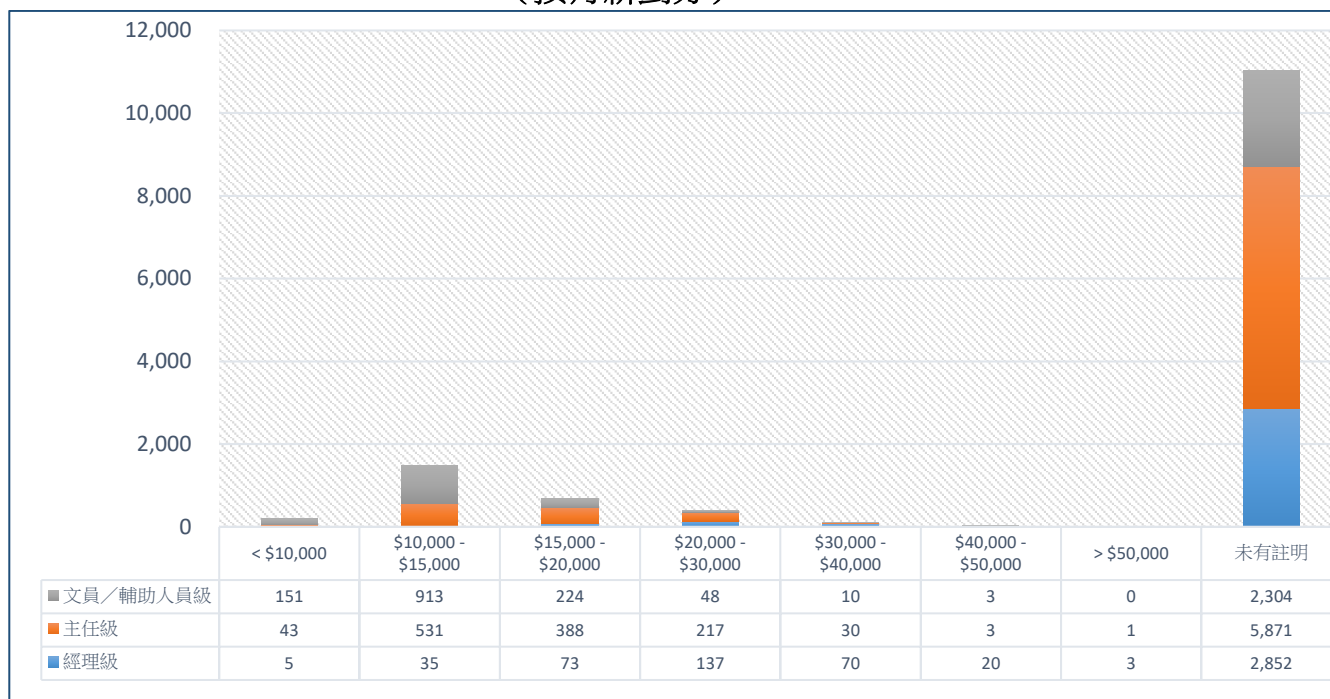
批發業－招聘廣告數目
(按職務類別劃分)



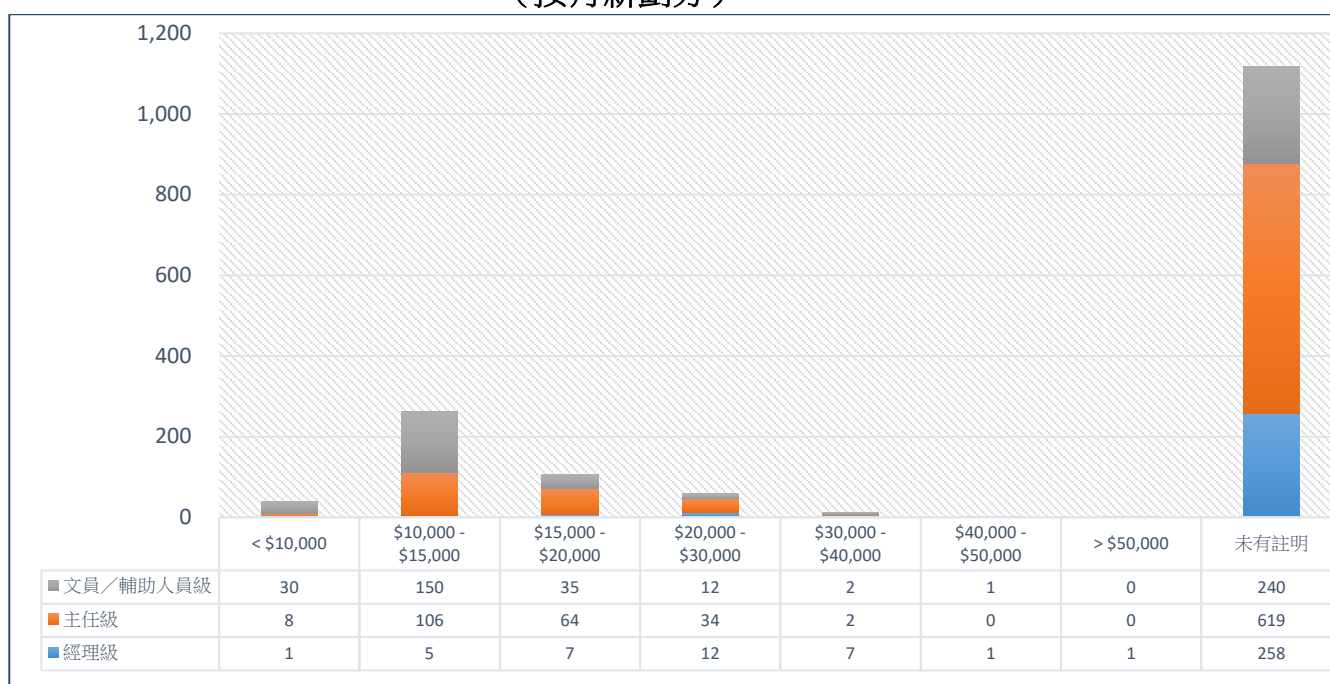
*數碼行銷類別的招聘廣告共有 21 則

2017 年 10 月至 2018 年 9 月
桌面研究

出入口業－招聘廣告數目
(按月薪劃分)



批發業－招聘廣告數目
(按月薪劃分)



所需技能

項目	行業專門技能	通用技能
1	<p>大數據分析</p> <ul style="list-style-type: none"> - 檢視巨量多樣的資料以發掘隱含模式、未明關聯、市場趨勢及顧客偏好，從而協助組織作出更合適的商業決策。 	<p>數碼知識</p> <ul style="list-style-type: none"> - 使用市場上各類軟件製作及編輯文件、評估網上資料、分析數據；運用資訊通訊系統工具及設備，以數碼形式與他人分享資料。
2	<p>數碼行銷</p> <ul style="list-style-type: none"> - 了解不同數碼對策，包括優化搜尋引擎、社交媒體市場推廣、內容及電郵行銷，促進與現有及潛在顧客緊密聯繫。 	<p>人際技巧</p> <ul style="list-style-type: none"> - 有效管理關係和處理情緒／衝突，取得共識，營造有利工作的和諧關係。
3	<p>市場情報分析</p> <ul style="list-style-type: none"> - 分析與商業景氣及環境相關的數據，包括研究競爭對手，以制訂定位策略。 	<p>多元管理</p> <ul style="list-style-type: none"> - 了解如何與不同種族、社會、文化及教育背景的人士融洽共事，管理來自不同種族或文化群體的衝突。

4	<p>設計與插圖</p> <ul style="list-style-type: none"> - 構思創新的設計概念及不同方式，配合目標持份者的需要，開拓商機。 	<p>逆境智商</p> <ul style="list-style-type: none"> - 培養前瞻思維，積極改變、成長、精益求精，以加強抗逆能力，應對自身在工作及家庭中遇到的問題。
5	<p>採購</p> <ul style="list-style-type: none"> - 按照市場及消費者趨勢，擬訂並推行商品採購計劃；評估利潤，適當調整商品系列，同時與供應商維持良好關係。 	<p>領導</p> <ul style="list-style-type: none"> - 啟發、領導及激勵他人作出改變或採取行動，培養開放合作的學習文化。
6	<p>持續營運管理</p> <ul style="list-style-type: none"> - 識別潛在的危機及相關影響，制訂持續營運管理計劃及應變計劃，以有效對應突如其來的業務衝擊，降低負面影響。 	<p>解難</p> <ul style="list-style-type: none"> - 制訂高效可行的解決方法，以解決問題，並轉化成機會。
7	<p>項目管理</p> <ul style="list-style-type: none"> - 確定項目要求和訂立時間表，確保適時完成項目工作，如協調採購決定、生產限期、交付製成品，並為每條商品線進行宣傳推廣。 	<p>環球視野</p> <ul style="list-style-type: none"> - 明白全球有各式各樣的文化及市場，物色機遇實踐成功做法及構思，鞏固機構實力和加強競爭優勢。