
对浙江电子商务发展的若干思考

王乃友

(温州大学瓯江学院)

【摘要】 随着通信信息技术的快速发展,电子商务正以前所未有的速度渗透到社会的各个方面,它改变了传统的商业经营方式与盈利模式。浙江电子商务走在了全国的前列。本文探讨了浙江电子商务发展的现状与前景,并提出了建设性意见。

【关键词】 浙江; 电子商务; 技术; 安全

一、浙江电子商务的兴起

浙江的电子商务规模与技术走在了全国的前列,在传统产业及社会各领域以及商业的各应用领域应用广泛,并在技术、支付、物流等方面取得重大突破。据不完全统计,截至 2011 年底,浙江拥有各类电子商务网站近 4200 家,其中行业电子商务网站约 2000 家,占全国的 20%。浙江省 60%以上的工商企业涉足电子商务领域,企业间电子商务交易额达 9000 多亿元,约占全国的 20%。全省现有各类零售网站 2500 余家,在第三方平台上经营的网商达 60 多万个,实现网络零售额 600 多亿元,约占全国的 15%。

浙江电子商务发展主要体现在这些方面:一是在经济社会各领域的应用加快。文化产业、数字出版、社区服务、旅游、教育等领域建立了立体化的电子商务服务体系,政务与商务信息实时快捷传送,现有从事网络游戏运营和相关增值服务企业 50 余家。同时,建立了数字化图书馆、博物馆与艺术馆,实现了媒体数字化服务,各地区及其社区服务建立了电子商务平台,并将电子商务逐步向农村推进。二是电子商务产业规模 and 专业化程度走在全国前面。电子商务的不同业态互动发展,B2B(企业间电子商务平台)、C2C(第三方零售平台)、B2C(企业自建零售平台)等领域涌现出一大批专业化电子商务企业,规模大、竞争力强,仅阿里巴巴注册会员数就达 5600 多万个,业务辐射 190 多个国家和地区,已成为全球最大的 B2B 电子商务平台。淘宝网现有经营网商 500 多万个,用户总数达 3.7 亿人,2011 年交易额达 4500 多亿元,成为全球最大的网络零售平台。三是电子商务支撑服务取得重大突破。网上支付业务在各大银行相继推出,特别是以“支付宝”为代表的第三方支付平台的出现,有效地解决了网络信用和支付安全问题。2011 年,支付宝使用商家超过 50 万户,成为全球最大的第三方网上支付平台。技术研发日趋成熟,云计算、物联网和自然语言等新兴技术不断出现,有效地解决了存储空间、计算能力和数据服务等瓶颈问题。物流领域已形成六大物流走廊、四大物流聚集中心和五条省际物流通道,特别是快递业迅速兴起,为网络零售快速发展提供了物流支撑。截至 2011 年底,浙江省拥有快递经营许可业务的企业 720 家,在全国民营快递前 10 强中浙商占了 7 席。电子认证日趋广泛,支撑体系不断建立,全省累计发放各类电子证书 60 多万张,为电子商务发展夯实了基础。

二、浙江电子商务发展面临的挑战

(一) 安全问题

浙江电子商务在迅速发展的同时,也存在不少问题,安全性问题尤其明显。目前,越来越多的人选择在网上购物并进行其他消费,在给市场带来利益和给消费者带来方便的同时,也存在不安全的商务交易问题。由于网络的虚拟性、数据传输的安全

性等，使得电子商务的发展存在一定的不可控性。而且，随着现代社会电子商务网上交易的增加与信息量的不断增大，需要互联网在软件、硬件、数据库、人才等方面要跟上社会前进的步伐和时代的发展，任何一个环节出了问题都有可能造成难以估量的后果。安全问题是企业应用电子商务最担心的问题，如何保障电子商务活动的安全，一直是电子商务的核心。作为一个安全的电子商务系统，首先必须具有一个安全、可靠的通信网络，以保证交易信息安全和迅速传递。其次，必须保证数据库服务器绝对安全，防止黑客闯入网络盗取信息。网络产品几乎都是“舶来品”，隐藏着不安全隐患，加之受技术、人为等因素的影响，不安全因素更为突出。安全问题已成为电子商务进一步发展的“瓶颈”。有些用户不愿意进行网上交易，就是因为对网上交易的安全性、可靠性持怀疑态度。电子商务的安全问题不仅涉及技术问题，也涉及管理问题和法律问题。因目前我国的技术水平所限，尚不能批量生产出自己的网络防火墙，许多银行电子储蓄系统的密码仅有 4~6 位数字，技术防范措施不能适应大规模电子交易的要求。电子商务交易的管理标准还没有系统制定，法律对于电子商务违法交易行为的认定尚处于摸索阶段。诸如此类问题，亟待解决。

（二） 法律问题

商业交易避免不了纠纷，而网上纠纷又有其独特性。因我国目前立法制度权限，地方还没有权力与资格颁布这方面的法律，也制约了浙江电子商务交易规模化的进一步提升。

（三） 技术问题

传统的银行业务每笔办理时间在几秒到几分钟之间，而现在的 Internet 银行提供的服务大多没有这么快，而且客户对交易是否成功也不能确信，只有通过账户查询，给银行带来了方便，但却让客户花费了过多的交易时间。另一个潜在的技术障碍是，目前的信息产品，不论是低端的 pc 机或是网络设备、电源，还是高端的主机系统，都没有纯粹的国货，不能进行大规模的电子商务活动，满足不了电子商务发展的要求，而美国在高性能计算机方面对中国的出口有严格的限制，而且花巨资买回来的产品有可能不是最先进的技术和产品。

（四） 信用问题

在传统的商业交易中，商业信用问题始终是一个大问题。由于历史的原因，中国法制尚不完善，需要基础文化建设、制度建设与法制建设，而这是一个系统工程，需要集合全国的资源与力量来解决，地方对此无能为力，商业信用问题无疑影响电子商务交易领域、交易规模与交易手段的进一步升级。商业信誉低下、企业债务问题严重的主要原因在于一些企业不讲信用，缺乏法制约束力，企业之间不能严格履行合同。企业相互之间拖欠债务，更使得商业信用低下，影响到银行信用。电子商务是将传统的交易方式通过电子计算机、网络，在网络平台上交易。虽然电子商务对传统商业交易有所改进，但商业信用问题仍没有改观。在传统的交易方式里，商业信用低下会产生债务，而在电子商务中，快捷的交易方式会有更多的债务纠纷问题产生。因此，商业信用是制约电子商务发展的瓶颈，也是电子商务发展中的核心问题。它的解决需要通过设置合理的运行机制和运行标准，确保供需双方建立商业信用，并通过某些监督机构，保证参与交易的各方按期、按质、按量支付货物和贷款。因此，不仅需要国家加强立法工作与致力于法制完善，更需要法律的履行与执法的刚性。

三、浙江电子商务的发展趋势

（一） 发展空间大

近年来，全球电子商务一直保持高速发展态势，在今后一段时间内仍将保持高速增长。中国是世界第二大经济体，网民数量全球第一，随着具有网络消费习惯的新生代居民逐渐成为消费市场主力，网上交易市场规模将大幅度提升。据预测，到 2015 年全国电子商务交易额将达 18 万亿元，相当于 2010 年的 3.75 倍。其中，网上零售额将达 3 万亿元，是 2010 年的 6 倍，占社

会消费品零售总额的比重达 10%。因此，浙江各级政府应高度重视电子商务工作，加快工业化和信息化的深度融合和对移动智能终端的加速应用，为电子商务市场的快速增长打造坚实的基础。

（二） B2B 交易模式创新

电子商务发展趋势应该是向产品和服务的创新发展，传统的 B2B 提供的发布供求信息以及线上交易已不能满足客户的需求，需要 B2B 平台更多地开发出具有创新性和人性化的产品。慧聪不断发展同盟以及合作伙伴，由其组织开办展会为其会员服务是一种不错的尝试，而且更多的新型的 B2B 平台开始尝试商业化视频方面的发展。这种盈利模式推出了一种网络广告电视，是一种技术和服务的创新，可以为客户提供视频化的 B2B 平台，将成为电子商务发展的主流方向。目前，仅有少数企业创办电子供求洽谈会，建立商务中心以此开办展会，这种模式是电子商务创新进一步发展的方向。长江商学院和易观国际对“小门户+联盟”的网盛生意宝公司的创新模式也是未来互联网发展的趋势，值得浙江电子商务业者借鉴。

（三） 探索与建立新的电子交易模式

应不断探索与建立新的电子交易模式，如建立 ABC、G2C、C2B、O2O 等新的交易模式。ABC 模式是新型电子商务模式的一种（ABC 分别是代理商/Agents、商家/Business、消费者/Consumer 英文第一个字母），由代理商（Agents）、商家（Business）和消费者（Consumer）共同搭建的集生产、经营、消费为一体的电子商务平台。他们相互之间可以转化。大家都是这个平台的主人，生产者、消费者、经营者、合作者和管理者大家相互服务，相互支持，你中有我，我中有你，真正形成一个利益共同体，资源共享，产、销共生，从而达到“共产、共销、共福”的模式。C2B 是电子商务模式的一种，即消费者对企业（customer to business）。最先由美国流行起来的消费者对企业（C2B）模式也许是一个值得关注的尝试。C2B 模式的核心，是通过聚合分散分布但数量庞大的用户形成一个强大的采购集团，以此来改变 B2C 模式中用户一对一出价的弱势地位，使之享受到以大批发商的价格买单件商品的利益。目前，国内很少厂家真正完全采用这种模式，它非常具有创新性，如果解决初期的用户聚合问题，这种模式可能会成功。还有 O2O(On-line To Offline)，其商务的关键是在网上寻找消费者，然后将他们带到现实的商店中。它是支付模式和为店主创造客流量的一种结合（对消费者来说，也是一种“发现”机制），实现了线下的购买。它本质上是可计量的，每一笔交易（或者是预约）都发生在网上。这与目录模式明显不同，因为支付有助于量化业绩和完成交易等，消费者通过网站了解相关资讯后，再到线下的商家去消费。

（四） 优势明显

浙江电子商务基础扎实，发展很快，杭州市、金华市分别被授予“中国电子商务之都”和“中国电子商务创业示范城市”称号，而且拥有全球最大的 B2B 平台、C2C 平台和第三方支付平台及一大批全国领先的行业电子商务平台。同时，浙江的市场消费模式多样，产品多为高度市场竞争的日用消费品，加之市场两头在外，跨区域、远距离的交易日益频繁，迫切需要电子商务的快速发展和深度应用。浙江已提出在“十二五”期间提高产品市场占有率、加快品牌培育和提升产品附加值的规划，将为电子商务的快速发展提供重要的动力。

四、加快浙江电子商务发展的思考

（一） 建立实施行业与商务大平台

依托产业集群和专业市场，建立集交易、物流、支付等服务为一体的行业电子商务平台。支持优势流通企业整合上下游资源，培育一批电子商务供应链平台。整合行业平台资源，推进网盛生意宝实施“小门户+联盟”建设计划，建成面向全球市场的行业 B2B 平台搜索引擎。对于生产资料经营企业和批发市场，可通过电子商务，培育煤炭、钢铁、塑料等大宗商品交易平台。整合现有农产品网上交易平台相关资源，建设一个全省性农产品交易的综合性电子商务平台。依托电子商务平台，开展海量数

据智能分析，实现数据增值业务，强化电子商务功能。

结合浙江经济结构和产业特征，加强与提升电子商务平台，促进企业之间电子商务应用与数字增值业务延伸。依托浙江块状经济、专业市场和产业集群，推广与强化行业电子商务平台服务功能，推进行业网站由信息流服务向信息流、商流、物流和资金流的综合服务发展。发展供应链电子商务，有效整合流通环节的各种资源，支持具有较强流通环节控制力的企业建立连接上游供应商和下游经销商交易业务的电子商务平台，提升浙江流通企业对市场的控制力。同时，结合海洋经济发展示范区建设，依托宁波—舟山深水港口和大宗商品交易市场，促进生产资料经营企业和专业批发市场开展大宗商品网上交易，以增强大宗商品定价话语权。

（二） 实施网络零售促进工程

发挥网络零售成本低、覆盖广、速度快的优势，加快网络零售企业和第三方购物平台发展，实现企业规模、盈利能力和品牌的提升。鼓励企业自建平台进行网络零售，鼓励发展特定商品门类或者特定消费人群的网络零售平台，做精做透专业网络零售业务，培育一批辐射全国消费市场的网络零售企业，实现企业总部、利润、税收、就业在浙江，销售覆盖全国及全球市场的新格局。推进传统商贸业和网络零售融合发展，促进传统百货、连锁超市等企业依托原有实体网点、货源、配送等商业资源开展网络零售业务，探索发展新型网络购物方式。

（三） 建立物流配送保障工程

整合现有的工业、商业、仓储和运输等物流信息资源，推进物联网等先进物流技术及装备的应用。大力发展第三方物流，推进第四方物流，提高物流企业的社会化、组织化和信息化水平。推进新型物流配送中心建设，加快建立物流信息网络，切实降低物流成本，提高现代物流效率和效益。推进电子商务与第三方物流互动发展，为网上交易提供快速高效的物流支撑。培育信誉良好、服务到位、运作高效的重点快递配送企业，积极创造条件，吸引外地浙商快递企业总部回流，推动网络零售快速发展。结合同城购物平台，推进都市生活品配送企业发展。支持电子商务企业建设仓储、配送等物流设施，推动电子商务和物流配送融合发展，建立高效通畅的电子商务物流配送体系。

（四） 完善支付和认证体系

加快建立由网上支付、移动支付、固话支付以及其他支付渠道构成的综合支付体系，为电子商务提供安全、高效的资金结算服务。鼓励银行拓展电子银行服务业务，强化在线支付功能；鼓励银行加强与电子商务企业的合作，发展电子票据、移动支付等新型电子支付业务，推出适合电子商务特点的支付产品和服务。加强第三方支付平台建设，引导第三方支付机构在依法合规经营的基础上，加快产品和服务创新，做大做强非金融机构支付服务市场。推进认证平台建设，完善电子认证基础设施，开展电子认证加密技术研究。加强信息安全防范，引导电子商务企业完善数字认证、密钥管理等安全服务功能。健全信息安全管理与评估机制，提高电子商务系统的应急响应、灾备、数据恢复、风险监控等能力。

（五） 促进电子商务技术创新，加快云计算的开发与应用

抓住杭州被列入首批“云计算服务创新发展试点城市”契机，加快推进浙江云计算发展。建设云服务平台，完善云安全解决方案，推进海量存储、虚拟化和低功耗等云计算技术在电子商务领域的应用。同时，发展信息技术服务外包，鼓励基础电信运营商、软件供应商、系统集成商的业务转型，为电子商务企业提供平台开发、信息处理、数据托管、应用系统等外包服务。引进国内外知名服务企业到浙江设立区域总部，对中小电子商务企业开展软件运营等服务。创新发展移动电子商务，鼓励基础电信运营商、增值业务服务商、内容提供商和金融服务机构之间加强协作，依托应用手机、个人数字助理和掌上电脑等智能移动终端，开展移动电子商务。

参考文献:

- [1]张铎, 周建勤. 电子商务物流管理[M]. 北京:高等教育出版社, 2002.
- [2]凌学岭. 国际贸易活动中的电子商务手段[J]. 国际商务研究, 2001, (4).
- [3]孙丽云, 燕春蓉. 国际电子商务与传统国际贸易实务之比较[J]. 国际贸易问题, 2001, (12).
- [4]杨丹辉, 谢晓霞. 点击交易[J]. 国际贸易, 2001, (9).
- [5]赵立平. 电子商务概论[M]. 上海:复旦大学出版社, 2000.
- [6]黎孝先. 国际贸易实务[M]. 北京:对外经济贸易出版社, 2000.
- [7]倪旭光. 浙江省中小企业开展电子商务初探[J]. 时代经贸, 2007, (8).
- [8]浙江省人民政府. 关于进一步加快电子商务发展的若干意见. [Z]. 2012—3—26.