

## 应对油价动荡 我国原油储备渐成体系

建立原油储备基地有利于规避国际油价对我国的影响,而从长远考虑,更是关系到我国的经济发展和能源安全。未来,我国将形成国家战略石油储备、地方储备、央企商业储备及中小型商业储备四级储备体系。

11版·能源

## 9 专题报道 2009.2.9 星期一

编者按

在国际金融危机的影响持续蔓延,并出现全球性贸易萎缩、消费收紧的时候,电子商务服务业在中国却逆市扩张。电子商务的低成本高收益、开放性和

拓展性在国际金融危机中更加凸显其价值。

电子商务是国内中小企业实现产业结构调整、走出困境的出路之一。一些在传统领域具有实力的

中小企业应通过建设行业网站改变经营模式,节省各种经营成本,开拓营销新思路,使企业摆脱困境,迎来新的更大的发展。

## 肃杀下难掩生机 电子商务迎风绽放

■ 本报记者 张伟报道

“现在我们单位的女孩子连零食都在网上团购。”一位80后女生向记者表示,金融危机下为节约开支,很多人开始更多地在网上、卓越等网站“淘”衣服、零食和日用品等具有价格竞争力的物品。2009年春节,很多80后和90后在网上采购年货,“妈妈已经列出长长的单子,我准备到网上去购买”。这样的做法在80后、90后网民网购行为中颇具典型性。

网购的活跃体现的是C2C电子商务领域的繁荣。在整个电子商务领域,随着国际金融危机的影响持续蔓延,对一些外贸主导型B2B厂商的影响逐渐显现,但困境中的机遇也在各个细分领域慢慢浮出水面。总体看来,金融危机给电子商务的发展带来意想不到的机遇。

## 外贸主导型B2B最早感受“寒冬”

2008年下半年,国内企业开始受到国际金融危机的影响,首先站出来称感受到“寒意”并表示要“融资过冬”的是阿里巴巴集团董事局主席马云,他坦率的话语表露出占据阿里巴巴B2B电子商务主导地位的出口业务受到不小的冲击。

近日消息灵通人士透露,“环球资源重中之重”的在线电子商务产品——启明星业务暂停,上千人的销售团队全部解散。对此,相关人士揣测,这家老牌B2B电子商务厂商也遭遇“寒冬”,或将退出B2B线上业务市场。

这些信息发出了一个信号,国内外中小企业的日子不好过,B2B电子商务厂商日子也很艰难。目前为吸引客户,电子商务厂商正在积极采取一系列调整措施,一方面下调会员费用扩大付费用户规模,另一方面加大内贸型B2B业务的推广力度。

值得一提的是,虽然外贸主导型B2B受到的影响比较大,但一些中小城市的电子商务并未感受到国际金融危机的冲击,反而发展提速。中国网库董事长兼总裁王海波坦言:“中国网库在局部地区的电子商务市场受到一定影响,但大部分中小城市的电子商务发展不仅没有放缓反而得以提速。中国网库目前正在河北、河南、山东、湖南四大区域分公司大举招募,准备储备500名优秀电子商务人才以满足今后市场发展的需要。”

■ 本报记者 张伟报道

“展望2009年,我们有理由相信,中国电子商务的前景将越发可观,这个生机勃勃的产业将继续展现出强大的生命力,特别是对于中小企业‘过冬’和发展内贸、拉动消费、创造就业,它的价值将更加凸显。”近日,阿里巴巴集团副总裁梁春晓表示,在出现全球性贸易萎缩、消费收紧的时候,电子商务服务业在中国却逆市扩张,电子商务的低成本高收益、开放性和拓展性在国际金融危机中更加凸显其价值。

## 呈现四大特点

“经过10余年的努力,我国电子商务在经历了探索和理性调整后,步入务实发展的轨道,整体发展势头良好。”中国国际电子商务有限公司董事、APEC电子商务工商联盟秘书长张念录认为,目前我国电子商务发展呈现出四大鲜明特点。

一是电子商务融入经济社会发展,应用成效显著。电子商务已经广泛渗透到生产、流通、消费等各个领域和社会生活的各个层面,网络化生产经营与消费方式逐步形成,资金周转、物流效率普

王海波指出,电子商务是国内中小企业实现产业结构调整、走出困境的出路之一。一些在传统领域具有实力的中小企业应通过建设行业网站改变经营模式,节省各种经营成本,开拓营销新思路,使企业摆脱困境,迎来新的更大的发展。

业内人士认为,电子商务是抵御经济“寒冬”的中坚力量。企业使用电子商务通过网络开拓市场,不受时间和空间限制,可节省大量成本,而且可以争取到更多订单。中国互联网协会交流与发展中心主任胡延平表示:“面对困境,中小企业应该降低成本、提高效率,通过各种渠道谋求发展,通过电子商务做网上贸易就是一个非常好的途径。”

## 传统贸易向线上转变提速

登录各大家居卖场的网站不难发现,其网站功能已从简单地传递企业信息向拥有复杂功能——线上交易的方向发展。记者登录东方家园网站发现,其页面已从数月前的简单传递信息变成酷似淘宝网主界面的形式,产品分类非常详细,品种齐全,完全能满足一般家庭装修所需的产品采购。百安居网站建设与东方家园不相上下,但客户瞄向了工程采购单位和大型装修项目团体。

在家居电子商务领域,线上交易渐成主流只是传统贸易向网上转移的一个缩影。随着电子商务服务平台的丰富和不断完善,传统贸易向线上交易的转变正在提速。中国网商大会组委会提供的《2008中国网商研究报告》显示,持续运用电子商务方式从事商务活动的个人(企业负责人、商人、个体经营者和业务操作者)已从2004年的400万发展到2007年年底的3550万。

据IT及电信行业市场咨询和顾问机构IDC预测,中国网购交易额占全国消费品零售额的比例不断提高,2012年将达到4.06%。IDC这一乐观预测的依据,一方面是传统的线下商业贸易活动向网上搬迁,另一方面是个人网络购物市场急剧膨胀。

“北京、上海、广州、杭州等地是电子商务发展最集中的地区。”阿里巴巴集团战略部总参谋

长曾鸣表示,这些城市恰恰是传统商业模式集聚的区域。“电子商务群体在商业和社会生活中的影响力不断扩大,越来越多的中小企业和个人借助电子商务实现了业务增长和自我创业”。

## 发展线下业务受追捧

一个值得注意的现象是,2008年下半年环球资源放弃线上业务后开始把电子商务的业务重心放在线下的展会上。无独有偶,一直深耕行业细分市场的B2B厂商浙江网盛生意宝股份有限公司近期也改变发展策略,首次涉足线下会展业,意欲通过举办系列展会帮助企业更好地找到海内外买家拓展商机。

业内专家指出,近年来中国电子商务正在从以往“大而全”的模式向专业细分的行业商务门户转变,这正是电子商务从第一代向第三代发展的方向。第一代专注于内容,第二代专注于综合性,而第三代行业电子商务将传统企业与电子商务平台紧密结合,充分发挥因特网在信息服务方面的

优势,深度介入各个行业,使传统企业电子商务真正进入实用阶段。

作为中国第三代电子商务的倡导者,王海波表示,国内一些B2B厂商发展思路的转变,表明B2B电子商务必须与传统企业进行深度结合,否则很难有长远的发展。发展行业网是传统企业发展B2B电子商务的理想业务模式,它为传统企业挖掘产业链上下游资源、发展电子商务、提升自身品牌价值提供了难得的机会。

面对当前不利的外部环境,王海波表示,国务院出台的扩大内需的十项举措将给中小企业带来更多贸易机会,对电子商务的发展同样是一个机遇,将大大激活中国B2B电子商务市场。他相信行业电子商务的低成本、跨地区优势将会成为中小企业发展的理想选择。

## 电子商务与搜索的融合年

不可否认,国际金融危机对消费观念造成很大冲击,直接推动了人们网上购物的热情,



## 应对危机 电子商务价值凸显

遍改善,产业结构调整步伐加快。

二是发展环境进一步改善,法规建设取得突破性进展。国务院颁布的《关于加快电子商务发展的若干意见》确立了我国发展电子商务的指导思想和基本原则,明确了发展方向和战略重点。国家信息化发展战略进一步将电子商务列为国家信息化发展的战略行动计划。《电子签名法》确立了电子签名的法律效力,为电子商务交易主体提供法律保障。全社会电子商务的应用意识不断增强,逐渐形成发展电子商务的良好社会氛围。

三是支撑体系不断完善,逐步趋于协调发展。电子认证、在线支付、现代物流、信用等电子商务支撑体系建设全面展开并初具规模,呈现出支撑体系建设与电子商务应用相互促进、协调发展的新局面。电子认证及数字签名的应用日益普及;第三方在线支付平台不断涌现;物流专业化分工和社会化程度逐步提高,第三方物流产业迅速发展;信用体系建设得到重视,区域性信用信息服务体系建设步伐加快;电子商务标准陆续颁布,标准推广和应用进一步深化。各类电子商务教育及培训

快速发展,全国300多所高等院校开设了电子商务专业。

四是电子商务服务业应运而生,模式创新亮点突出。电子商务服务业蓬勃发展,已经成为国民经济增长的新动力。以电子商务为主要内容的现代服务业研究被列为“十一五”国家科技支撑计划,并取得可喜的成果。在线交易、在线支付、电子认证、现代物流等领域的关键技术研究取得突破性进展,行业、区域及中小企业的第三方电子商务交易与服务平台发展加快,新型业务模式不断涌现。

张念录向记者表示,中国是亚太地区信息化因素最活跃、电子商务发展速度最快的国家之一,目前我国已有1000多万家公司成为或者正在成为电子商务用户。打造通畅高效的生产性流通服务体系,提高技术含量,促进经济转型升级,电子商务已成为企业转变发展模式的最佳选择。从1999年至今,我国电子商务经历了由概念普及到广泛应用和快速发展的阶段。据张念录透露,2009年10月,中国国际电子商务中心将承办中国国际电子商务博览会,全景式回顾中国电子商务10年的辉煌发展历程,全面展示电子商务的最新研究、

应用成果,交流、探讨电子商务发展遇到的问题,预测电子商务未来的发展走向。

## 影响力迅速扩大

“由于具备与传统经济体系深度关联的特性,电子商务的影响力早已超出互联网产业。”梁春晓认为,从2008年看,电子商务的这种带动效应日益显著。IT及电信行业市场咨询和顾问机构IDC研究发现,2008年淘宝网创造直接就业机会达43.7万,同时为中国物流企业带来30.66亿元的经济收入。此外,梁春晓表示,还有两个现象值得高度关注:一是在经济“寒冬”的环境下,电子商务成为全球中小企业的“过冬棉衣”;二是截至2008年12月初,基于中小企业的网络诚信度,阿里巴巴帮助近600家中小企业从银行获得贷款金额达10.4亿元,更帮助银行业实现重大的制度创新。凡此种种,都说明电子商务发展带来的社会经济效益日益显著。IDC特别提到,电子商务服务业并非只是为直接选择该工具的人群提供服务,因为对传统商业模式的变革和升级,对其他行业和社会领域产生了广泛的外部效应。

在2009年国内经济发展预期不太明朗的情

况下,就业问题已成为政府的重点关注所在。对此,淘宝网总裁陆兆禧认为,电子商务服务业的发展对就业具有促进作用,网上创业的低成本、便捷性使其成为普通百姓创业就业的一个好渠道。

IDC经过深入研究后发现,不仅是对物流业,中国电子商务服务业的发展已成为带动金融信贷业、IT行业、会展业等多个行业发展的重要引擎。IDC预测,这种基于网络诚信向中小企业发放贷款的信贷新模式未来将得到迅速发展,并将扩展到长江三角洲和珠江三角洲等中小企业密集的区域。同时,随着业务量的不断扩大,放贷金额将不断提高。

此外,第三方电子商务平台在推动企业电子商务化方面效果显著。随着整个经济形势的变化以及电子商务环境和平台的完善,将会有越来越多的企业选择第三方电子商务平台。IDC建议,政府主管部门以及社会各界应重视和鼓励面向中小企业的电子商务服务业发展,在政策环境、行业标准、人才培养、产业生态培育、网络基础建设、优惠政策等方面给予更明确的扶持,以求更好地促进经济增长、扩大就业规模、改变经济增长方式。

网易有道力主搜索的做法在业内不乏“心有灵犀者”。网盛生意宝董事长孙德良表示:“2009年将是电子商务搜索大融合的一年。”孙德良坚持强调细分市场的一贯思路,在2008年年底推出电子商务搜索“生意搜”,进入电子商务细分领域。此外,历经一年的推广,“商人的搜索”在中小企业网络的应用中得到一定程度的普及。一呼百应总裁戴森称,2008年B2B电子商务与搜索引擎的融合之路逐渐清晰,步入2009年,B2B专业搜索在进一步融合的基础上期待爆发。

分析人士认为,垂直搜索引擎经过多年酝酿,B2B的价值主体——中小企业对电子商务的需求更旺,将促发新一轮的网络产品应用浪潮,2009年B2B搜索将成为B2B电子商务领域的最大看点之一。