

中國電子商務物流步入發展快車道

近年來，中國電子商務經過不斷探索和調整，步入了跨越式發展的軌道。自2002年以來，電子商務市場一直保持著穩定的發展勢頭，電子商務交易額持續高速增長。2007年上半年，中國電子商務市場的交易額就已超過13200億元，明顯高於2006年電子商務市場全年11000億元的交易額。隨著電子商務市場的迅速擴張，各種電子商務創新活動不斷展開，B2B、B2C、C2C行業電子商務發展各具特色。

電子商務總體規模增加

中國物流與採購聯合會出版的《中國物流發展報告》指出，2007年是中國電子商務蓬勃發展的一年。B2B電子商務市場也隨著阿裏巴巴的上市而成為業內矚目的焦點。2006年，中國B2B電子商務交易規模為9957億元，2007年增長率達25.5%，交易規模達到12550億元；2007年中國互聯網B2C電子商務市場營收規模達到52.2億元，較2006年增長33.5%；2007年中國C2C電子商務市場保持快速增長，交易規模為410.4億元，較2006年增長90%。總體銷售規模增長顯著。

其中，在中國的B2B電子商務市場中，以阿裏巴巴為代表的第三方信息中心型市場B2B電子商務平臺，近幾年迅速崛起，順應了中國製造業和服務業發展的趨勢，成就了中國眾多中小企業走向國際市場的夢想。2007年11月6日阿裏巴巴掛牌上市，首日交易即沖至200億美元的市值。

以上海大宗鋼鐵電子交易中心為代表的交易中心型市場也迅速成長起來。從1992年建起的中國蘭絲網批發市場，隨後的廣西食糖、吉林玉米（資訊、行情）等進入此類市場，以及後來的中國食糖網、浙江余姚塑料網等建立發展起來。目前，國內這類大宗商品電子交易市場已有200餘家，涉及石油、化工、糧材、塑料、糖、橡膠（資訊、行情）等諸多商品領域。

在中國的B2C電子商務市場中，2007年垂直型B2C廠商發展迅速，新蛋網、紅孩子以及北斗星網等垂直型B2C廠商在IT產品、母嬰用品、通信數碼產品領域繼續保持較快的增長速度。2007年中國C2C電子商務市場集中度提高，競爭十分激烈。淘寶網在業務創新能力上處

於前列，分別以74%、83%、85%的市場份額在2007年前三季度位居榜首。

配套環境體系建設取得進展

伴隨著電子商務的快速發展，與之相關的法律法規、電子支付、信用與安全認證體系、物流服務以及人才培養等電子商務配套環境體系建設也取得了相應進展。

2007年，中國陸續出臺了《電子商務發展“十一五”規劃》等一批規劃、標準、條例與辦法，各地方政府也出臺了相應的規定，這為進一步推動、規範電子商務市場的發展起到了一定作用。在電子支付領域，2007年總體支付規模增長，企業間的合作加強，國家對電子支付體系的建設與發展更加重視。據統計，截至2007年前三季度，中國第三方支付市場交易額規模總計約為513億元，支付寶、ChinaPay和財付通位列交易額排名前三位。

在現代物流配送體系的建立上，很多B2B電子交易市場都擁有自己的物流倉儲配送體系。例如，中國大原煤煤貿交易中心就以三級物流配送體系為依託來發展自己的業務，隨著業務規模的擴大，這些物流倉儲設施也在不斷增加與完善。一些大型B2C電子商務網站也擁有自己的物流體系，如當當網、卓越網。為了快速擴張，2007年當當網對原有的物流體系進行了大規模改造。然而大多數電子商務企業的物流配送職能還是依託

增加了亞風快遞，在“全額賠付”制度的基礎上，推出“推廣物流賠付制度”。2006年11月，阿裏巴巴與中國郵政合作推出“電子商務快遞”業務，並於2007年1月10日正式實施。阿裏巴巴在不斷探索適合電子商務發展的第三方物流模式方面走在發展過程中如何突破物流瓶頸探索出一條新路。

移動電子商務發展前景廣闊

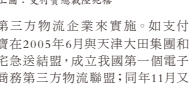
網絡運營商為尋找新的業務增長點，紛紛將服務和競爭的觸角伸向物流信息化應用市場。如中國網通推出了專業化服務品牌——“物流新時空”。中國移動推出了物流行業移動信息化解決方案，中國網通以供應鏈管理系統為核心，定制整合成物流行業解決方案，中國電信推出了“一站式”服務，利用信息技術改造傳統物流。移動與傳統的結合，顯示了物流信息化的新趨勢。

成熟以及便攜式電腦、手機、PDA等移動終端的大量出現促進了移動電子商務市場的發展。2007年，以用友軟件開發出國內第一個大型移動商務平臺“移動街市”以及馬賽旗下產品和企業的無線網址悉數註冊，連車移動電子商務市場等事件為主線，移動電子商務在中國的發展初見端倪。

與此同時，中國移動終端用戶數量不斷增長也為移動電子商務的發展打下了良好基礎。到2007年年底，中國包括手機通在內的移動終端用戶數已經超過6億戶，占世界30億移動終端用戶的五分之一。中國手機網民數與2006年相比增長167%，有28.9%的網民使用手機上網，這些人都是移動電子商務的潛在客戶。

業內專家指出，中國移動電子商務市場空間巨大，發展前景廣闊，但是受技術階段移動運營商、銀行、商戶和移動電子商務服務使用者自身條件等諸多方面的限制，中國移動電子商務的成熟還需要時間。

源自：中國經濟網



上圖：支付寶總裁陸兆禧

第三方物流企業來實施。如支付寶在2005年6月與天津大田集團和宅急送結盟，成立我國第一個電子商務第三方物流聯盟；同年11月又

新興的網上P2P貸款模式

【本報記者Monica Zhang編譯報導】在德克薩斯州的沃森堡，Costco的成員Neal Cornett需要3千美元來償還信用卡貸款，因為他現在的信用卡貸款正在以兩位數的速度在增長。曾經有一位技術專家說他在網絡上找到了可以貸款的時候，他聽說過有人不用跑到銀行去或找其他的貸款人就可以得到貸款。

Cornett解釋說：“我的銀行需要百分之四十的記名抵押存款擔保。但是當我在網上查找可以一對一貸款的時候，我發現我可以貸款的數目變得很少。然後我又去Prosper.com的網站上去尋求貸款的時候，我發現我可以比從銀行多貸到8%。”他說：“接著我提供了其中一個人的資料，他們確定了我的客戶信貸分類，而且我們之間的交易也十分的順利，他們的服務還十分的棒，而且比一些銀行的服務還要好。那些貸款給我們的人都是在找尋機會可以來幫助其他人的人，並且他們也相信自己能夠得到相應的回報。這可以算是一種互助網絡，也就是說一個人可以參與進去然後得到一點點好處。

點對點的貸款，英文叫做Peer-to-Peer lending，簡稱P2P。在財政方面這可以成為一種新的“力量”，因為他消除了引薦的人——通常一個銀行，信用卡或者金融公司才可能讓貸款者和貸款人見面。通過一些公司像是金山的Prosper，就算是一個不認識的人都可以在這個網站上面進行交易，兌換現金或者貸款等等，每一個人都可以從中獲得自己的利益。

Prosper的CEO, Chris Larsen說：“大約在兩年以前，我們決定自己創建一個貸款的市場，因為我們注意到了這個市場——我們估計過去在美國每年會向信用卡和個人貸款裏用掉2萬億美元，而且我們也意識到了人們應該可以自己獲得到貸款，而不是用經過其他的公司運用別人的錢來獲取自己的

利益。”

Peer to Peer的運用程序

它是這樣運用的。假設Fred需要10,000美元來購買新的辦公室。然後他提供設備的廠商每年將會在他的未付貸款額中資助15%的資金。同時還有一個叫做Cynthia，她從來沒有見過Fred，她也擁有10,000美元，不過他想要在銀行裏面而不是以賺到利息。不過他的問題卻是他的銀行提供的只是3%的“高利息”儲蓄帳戶，儘管他已經支付了稅款利息，然而隨著通貨膨脹，他的帳戶在勉強的保持著。如果Fred和Cynthia可以相識的話，他們彼此之間可以進行交易。如果他們可以同意貸款並且利息為8%的話，Fred將可以在辦公設備公司的貸款節省不少錢，而Cynthia的利息比在銀行還可以多拿6%。這看起來是一個不錯的方案，但是卻沒有保證。如果Fred沒有支付的話，那麼Cynthia也會損失掉他自己的錢。

為了保護貸款人的利益，如果發現了借款人未能及時付款，沒有和貸款方重新談判或者在貸款方出現短缺的情況下未能及時的補償他們，P2P公司採用了價值的報告從這種情況。

從一個州到另一個州，常見貸款法和正常持票人法都是不同的。在某些這樣的情況下並且還可以告訴他們，而有些其他的貸款方也可以選擇要麼不是，這也可以根據社會的安全制度來決定。像在破產的產產法，如果已經破產的人還要佔據著房屋的時候，他們是不能不被抓的，不過在其他的管轄範圍內，如果他們還要佔據著房子的話，是要被抓住的。

較少的規章制度，降低的成本

在點對點的貸款中有相對的幾種模式，不過這些模式都是在網絡的市場上面使用，在大多多的情況下，P2P網站只是一個中介機構，他們並不處理金錢。Larsen說

到：“eBay成功的拍賣方法現在有時被稱為之為社會貸款。

Prosper網站是從2006年的二月份開始的，根據貸款人的信用記錄來估計他的信用評分，然後再規定他怎樣支付貸款費用，怎樣進行文件貸款，然後是怎樣還款。因為它和銀行是不同的，他不會把自己的錢貸給其他的人，所以它不會以那些詳細的規則來運作。

在加州的森尼維爾市有一個貸款的俱樂部 (lending club)，他是P2P的另一個“貸款方”。它工作的方式和不想Prosper，在配對貸款人和借款人的時候它有一個利息拍賣過程，Lending Club根據不同的貸款有不同的固定利率——也就是說要看借款人的信譽程度。在最近網站上面貼出的借款人所付利率的排行中，第一位借款人的利率只有7%，隨著借款人信譽的下降，排位的就越靠下，所付的利率也就越高，最高的達到17%。

款費用或者完全沒有支付，不過他們還是得到了相應的回報。這個系統的評論家說到出現電子商務貸款的時候不是針對於有好的信譽的借款人和需要銀行服務的借款人的，而是針對於那些擁有不良信譽記錄的借款人。評論家還說到當借款人遇到了這種人，那麼得到的就是很失敗的結果。P2P的貸款模式也會失去失敗。

不過Larsen卻不同意他的看法，他說道：“我們現在看到的是有很多擁有好信譽的借款人到我們這裏來，如果違約率在下降的話也就是說我們可以根據數據的成長許多貸款人來評估自己的風險。很多主要的顧客都會來Prosper或者其他P2P公司借款，當貸款人選擇借款人的時候也會感覺比較好的。”

點對點的貸款也潛伏在大眾之中

現在多變的P2P貸款模式正快速的流行。其中就有一個叫做Zopa的網站是Zone of Possible Agreement的縮寫形式。在美國，英國，日本和意大利非常普及。Zopa提供的比較小的貸款，在1000美元和25000美元之間，他們

談到URL因素對SEO的影響，可能大家都知道動態的URL對排名不利，不如靜態URL，但是對於更進一步的，和大家分析一下URL因素對搜索引擎排名的影響。各種類型的URL的SEO權重比較：

- 1、WWW前綴的二級域名權重最高
- 2、二級域名比目錄有優勢
- 3、目錄越深對排名越不利
- 4、目標權重比一個靜態網頁高
- 5、靜態URL比動態URL權重

也是運用信用評分的方式來選擇他們的借款人。他們開始於2005年，地點是倫敦，Zopa的CEO，而且也是負責Zopa在全球業務的主要人士Douglas Dolton說這是第一個P2P公司。

Dolton說到：“我們在美國運行的方式是十分特別的。”一位Costco的成員解釋說：“我們可以使借款人的降低他們的利息率。我們估計在我們這裏貸款的百分之二十五的客戶都是用了自己的信譽貸款。我們也看到了其中有許多多的貸款都是為了周轉資金和存貨收購，也可以是卡車運輸者需要購買一些設備，或者是一些業務在還沒有受到賬單的情況下需要錢來支付賬單，或者是需要用來移動資金等等。我們所知道的這些事情告訴我們在網上申請貸款的時候告訴我們這些故事以後也會發生在其他的人身上，這樣也可以算是一個小小的貢獻，讓貸款人開到以後認為貸款給這些人是值得的。而且這筆貸款也可有效的降低了利率。

一個普通網頁
6、www.abledesigner.com/aaa.asp?id=1這樣的一個URL的網頁，一般是批量出現的網頁

按照普通的思維來思考，以L6個級別的網頁，權重高低自然也就來了，那麼我們對應的URL的權重，就是這樣產生的。

當然，URL只是其中的一個因素，搜索引擎考慮的因素還非常多。但是規則非常簡單，全是細節，只要你能夠細心地把這些規則的規則，認真地努力把網站打造成一個用戶喜歡的好網站，獲得好的搜索引擎排名就是非同尋常的事情了。

全球網站設計與排名
AbleDesign.com
626-618-0777
1-877-628-9888

體會數碼領域世界

2,700以上的參展商
130,000以上的全球參觀者
請立刻到 CESweb.org 登記
2009年國際消費者電子展

1月8-11, 2009
星期四 - 星期日
拉斯維加斯, 內華達州
www.CESweb.org

2009 International CES
PRODUCED BY CEA

中華商報 訂報單 Order Form
CHINESE BIZ NEWS

姓名(中文): _____ Name(English): _____
寄報地址(Mail Address): _____
電話(Tel): _____ 傳真(Fax): _____
訂閱: 半年 \$38, 全年 \$50, 兩年 \$80.
支票抬頭請寫(Make check to): Chinese Biz News
10501 Valley Blvd., #1199, El Monte, CA 91731
Tel: 626-618-0518 Fax: 626-213-3705
我們接受信用卡(We Accept Credit Card)