# 关于做好我市电子商务产业发展的思考

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-01-29

*关于做好我市电子商务产业发展的思考近几年，电子商务发展正在进入密集创新和快速扩张的新阶段，日益成为拉动我国消费需求、促进传统产业升级、发展现代服务业的重要引擎。许多地方政府都把电子商务作为企业转型升级的重要抓手，也作为当地政府招商引资的重要...*

关于做好我市电子商务产业发展的思考

近几年，电子商务发展正在进入密集创新和快速扩张的新阶段，日益成为拉动我国消费需求、促进传统产业升级、发展现代服务业的重要引擎。许多地方政府都把电子商务作为企业转型升级的重要抓手，也作为当地政府招商引资的重要方向之一。

提到电子商务，就不得不提当前地方政府对电商普遍存在的一些误区，下面就电子商务产业的误区、我市现状及发展谈谈个人的几点看法：

一、对电子商务产业普遍存在的误区

（一）电子商务属于重资产运营的模式。地方政府没有意识到电子商务企业的运营模式属于轻资产模式，以为其像传统的装备制造企业一样属于重资产运营模式，而电子商务突破了区域性的限制，不可能对土地有大量的需求（除了京东、阿里自建物流园区外，但毕竟属于少数），不可能大量投资，也不可能轻易就吸收当地的人员就业，更不可能在短期内给地方带来税收，带来的更多是电子商务交易额。

（二）电子商务=网购。目前许多地方政府把发展电子商务等同于网购，等同于淘宝、京东，以为吸引他们入驻地方就万事大吉，没有认识到电子商务已经由“平台电商”转向“产业电商”。而不是靠外围的招商引资，引进“平台电商”就能解决一切。

（三）引进电子商务公司就会给区域经济“输血”、“造血”。对于B2C的平台发展模式，格局已定，淘宝、京东占据80%以上的市场，其他平台在“双寡头”的挤压下，生存都成问题，盈利还有一段很长的路要走，地方政府还指望他们在地方落户，增加成本，即使他们去了地方，也是要地方政府的资金补贴和优惠政策来“补血”，增加市场竞争力，而不可能为地方政府“输血”，更不要谈为地方经济“造血”。

（四）电子商务本土企业不擅长，外来的和尚会念经。对于B2B模式的企业来讲，如果围绕着地方优势产业做文章，打造垂直行业交易平台，倒不失为一种策略，但是，传统企业的线上线下的利益如何权衡，传统企业与电子商务公司谁来主导，谁来整合，诸多矛盾是造成B2B模式缓慢发展的原因。目前发展的模式大部分以外来的电子商务公司为主导，传统企业参与的格局。传统企业也在探索，但是对新业态的认识和人才的稀缺是阻碍他们发展的重要原因，毕竟，目前，传统企业发展电子商务只是一种补充，即使不发展电子商务，他们也能生存下去。

二、我市电商产业发展基本情况

经了解，我市电商产业目前仍处于起步阶段。截止去年年底，我市电商企业项目共计300多个，主要依托阿里、京东等大型O2O电商平台，通过开设网店、建设蓬莱特色馆，推广销售我市的农副产品和海洋食品等，年交易额在30亿元左右。但未形成产业规模，没有专门园区，对地方财税贡献不大。

蓬莱电商协会就是在蓬莱市委、市政府的领导和大力支持下，与蓬莱博展商贸城合作，在南王街道博展商贸城A座联合打造了7万平米的蓬莱胜境电子商务众创空间，成为我市首个本土电商产业孵化基地。目前，电商协会已成功引进上海先农台、阿里巴巴产业带、阿里村淘服务总站、京东特色馆等平台企业和机构入驻。在茫茫电商云海中，“蓬莱电商”有了一席之地。但目前来看，孵化基地仍处于成长期，品牌知名度、现金流量、财税贡献等都还有一定差距。

三、制约我市电商产业发展缓慢的因素

（一）发展层次有待提高。目前来看。我市电商产业仍处于起步阶段，企业布局分散，产业集聚效应、规模效应尚未显现，也没有形成完整的产业链。活跃的电商主体仍以散户和家庭作坊式经营为主，90%以上电商做的是淘宝或微商生意，以销售低附加值产品为主，市场竞争力不强。

（二）本土企业发展不快。2025年以来，淘宝、京东、苏宁易购、大众点评等国内知名电商平台基本垄断了全国的网购销售市场，各地在发展电商产业时普遍面临一个问题，就是本地电商企业生存空间受到严重挤压。从前期数据来看，我市虽有300多个电商项目，但多数是依附于阿里、京东等大型O2O电商平台，未能形成自己的产业平台。虽然胜境电子商务有限公司的成立，聚拢了一部分项目，但规模仍不大。平台本身的营销、推广能力有限，且未获得省级以上大额资金和政策补贴，短时间内较难形成较大规模。

（三）与传统产业融合不够。我市传统的旅游、葡萄酒、食品加工等优势产业电子商务化程度依然偏低。企业或自建平台，或选择外地行业平台交易，本地企业抱团具有行业话语权的电商公共服务平台的局面尚未形成。许多中小企业尝试“实体店+网店”的模式经营，但实际效果不佳。电商物流方面，我市目前还没有一家像申通、圆通、顺丰等规模的大型物流在我市设立运营中心；本土物流企业也不具备与这些大型物流企业分销商争夺小、零快递市场的能力。

（四）电商发展机制不够健全。电商支撑体系还不完善，在与电商密切相关的信用、标准、支付安全、物流以及硬件终端等关键支撑环节上，与发达地区相比还有差距，促进电商与产业协同发展的配套政策、配套服务和配套设施有待健全和完善。目前，我市各职能部门中没有专门机构对电商行业进行管理引导，电商行业自律较差，市场成熟度不高。同时，电商人才紧缺，专业培训机构少，也制约行业发展。

四、对我市电商产业发展的建议

从其他地区电商产业发展的经验来看，在县域经济发展中，大力发挥电子商务产业的示范、推动作用已十分必要。我市必须紧紧围绕该领域的产业发展、应用普及、行业管理等，积极搭建平台，完善制度，做好保障，才能有力促进电商产业的进一步发展。

（一）建立电子商务工作运行机制。摒弃传统的招商引资的理念，在现代服务业上下大气力。正如马云所言：未来的招商引资不是靠优惠政策和几通几平，而取决于两方面，一是金融服务能力，二是大数据能力。电子商务工作涉及许多职能部门，聚集多方面力量齐抓共管是当务之急。由商务部门牵头，建立起常规工作联系制度；鼓励、支持电子商务促进会、协会等组织成立发展；建立和完善政府部门与企业之间的互动机制，搭建政府部门之间、行业组织间、企业间的全方位协调沟通平台；加强行业间和区域间的沟通合作，为电子商务发展的科学决策提供咨询与服务。

（二）出台发展电子商务相关政策。正视现实，允许电子商务产业在短期内不直接创造税收。加大力度、尽快出台电子商务扶持政策，要结合上级政府和有关部门政策要求，进一步建立和完善与之相适应、相配套的电子商务发展专项扶持政策，在电子商务平台建设、园区建设、人才培育、配套产业等方面给与相应政策扶持，着力培育和发展本土电子商务龙头企业和电子商务示范基地。

（三）加强电子商务人才培养。相关工作人员要多研究、多学习电子商务新业态。电子商务是新兴产业，也是高科技、高人才聚集产业。大力培育本地化电子商务人才是一项长期性的任务，政府与电子商务企业都相应承担这个职能，共同实施好电子商务人才发展战略。可以依托现有本土电商企业，充实师资力量，给予培训补贴，加强对电子商务专业人才以及应用企业电子商务工作人员的培训，做到边发展、边培训，并积极做好电子商务人才的引进工作。

（四）联合其他产业打造优质电商平台。通过专业公司设计制作一个本土电商平台，重点打造一个本土电商品牌，如“蓬莱网”、“蓬仙网”等。通过宣传、引导、培训，鼓励我市传统支柱产业中的旅游业、葡萄酒产业、食品加工业、传统制造业等企业，在平台开设网店，通过网络推广、线上活动、线下宣传等，扩大平台知名度，增加平台产品销量。一方面，扩大我市电商产业影响力；另一方面，促进传统产业销售模式的转型升级。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！