

电子商务国家立法为时尚早地方法规先行电子商务师考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E7_94_B5_E](https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_644950.htm)

5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_644950.htm 一面是中国网购交易额的突飞猛进，一面是金融危机下企业出口受阻，社会就业压力加大。电子商务在消费与生产之间搭建了一个最为快捷的通道：在第三方电子商务平台上，创业的门槛降低了许多。近年来，上至中央部委，下至地方政府，对电子商务都给予了前所未有的重视。不过，在现在的发展现状下，电子商务地方性的法规政策明显走在了国家立法的前面。国家立法为时尚早 2009年5月26日，商务部信息化司司长李晋奇在第十二届中国国际电子商务大会上透露，目前商务部正在制定网上交易管理办法，主要内容是规范欺诈。参与办法制定的广盛律师事务所的律师刘春泉在接受《中国经营报》记者采访时虽然没有透露管理办法的细节，但他表示，由于缺乏必要的法规规范，已给网上交易的安全性带来隐患，从而影响整个电子商务产业的发展。中国电子商务发展了十几年，是唯一一个与国外几乎没有差距的产业。目前，国家层面的立法只有一个《电子签名法》，而整个电子商务领域的立法还没有纳入议事日程。刘春泉指出，从国家立法规律上来看，某个领域的立法往往是由于行业发展成熟，社会矛盾充分暴露才会启动立法程序。而电子商务还是一个新生的产业，网上交易涉及到交易本身、征税等细节，立法过早并不利于行业发展。另外，电子商务涉及到信息安全、交易、支付等不同的领域，这些不同的领域都需要不同的法律规范，不是一部立法就能解决的。地方法规先行“地方性政策法规走在前面

是对的。”刘春泉指出，目前北京、上海、广东、浙江等地都有了电子商务地方性政策法规。地方法规对行业的态度主要有两种，一种是以鼓励和促进为主，另一种是以规范为主。北京在规范的政策出台之后就闹出了牌照风波，这一事件说明：旨在规范的法规对于市场来讲还为时尚早。2009年3月1日，《上海市促进电子商务发展规定》(下称《规定》)正式颁布。吸取了北京的教训，一出台就明确允许C2C形式的一般网店经营者采取自愿办照的原则。与2008年北京的网店新规相比确实更人性化，将个人和企业区别对待。不过，业内人士分析认为，没有太多关于C2C方面的规范，很重要的一个原因是国家关于电子商务法律的缺失。如果地方先行出台的规范，与后出台的国家法律相冲突，那么地方法规就会非常被动，所以上海的《规定》先解决的是一些最基本的问题。虽然地方性法规的制定，将为未来国家立法提供参考，但是，对于地方立法来讲，最好能够由电子商务行业专家参与。否则，由政府官员单方面按照传统管理思维下出炉的法规，往往不能适应市场的需求，北京网店牌照事件就是一个典型的例子。政策日益落地在地方性法规的鼓励下，地方的政策就更加明确和落地。2009年6月上旬，浙江省教育厅下发的《关于对普通高等学校毕业生从事电子商务(网店)进行自主创业认定的通知》规定，符合信用积分1000分、好评率98%以上，月收入达到当地最低工资标准，从事电子商务(网店)经营3个月以上，由毕业生本人注册4条标准，可认定为“自主创业”，享受普通高校毕业生就业同等待遇，如纳入就业统计、得到高校“自主创业”资助金等，还能参照普通高校毕业生灵活就业办法办理就业报到手续。浙江省人力资源和

社会保障厅人才流动开发处处长公开对媒体表示：“已被认定为‘自主创业’的网店，并取得工商营业执照，应届毕业生原则上应可以享受各地的自主创业优惠、落户政策。”在杭州，自2008年至2010年，由市财政每年新增安排3000万元资金，建立“电子商务进企业”专项资金对于企业应用电子商务进行资助，其不仅包括企业建设独立的电子商务平台，也包括通过第三方电子商务企业开展电子商务应用的企业。无独有偶，广东省政府和阿里巴巴也在近期共同设立了“广东中小企业启动电子商务和在线管理软件的扶持基金”。预计在两年内，对首次应用电子商务服务的中小企业给予一定的补助。

新职业 新商机 网商托起就业与创业双通道

据正望咨询日前发布的调查报告显示，截至目前，淘宝网已经为全社会解决直接就业38万人，间接创造的就业机会则将近百万。报告还显示，所有在B2C、C2C平台上开设店铺进行售物的卖家人数约为117万人，其中仅淘宝网上有店铺的卖家人数就达到了105万人。但是，这里面也有不容忽视的问题。阿里巴巴集团资深副总裁、雅虎口碑总经理：“阿里巴巴有2000多万中小企业，而我们在和他们沟通的过程中听到的最大的声音是，他们没有合适的人才。这意味着，企业其实需要人，而求职者却没有合适的途径找到这些需要人的企业。”基于此，收集相关需求信息、做“中介”，为网商和就业者搭建桥梁成为了一种新的热门的“生意”。

新职业：网络经纪人

别人准备过暑假，而广东工业大学学生王达其，却更为忙碌了。随着暑期旅游旺季的到来，他所承接的学子旅行社有很多网上的推广事务需要处理。当然，忙碌的收获也颇为可观，现在的王达其已经赚够了来年的学费。原来，王某是一名“

网络经纪人”。在学校，他可是有名的电脑达人。一个偶然的机会，王某参加了雅虎口碑网的网络经纪人大赛。他了解到：很多商家都有着强烈的网络营销的需求，而这些技巧他都懂。“为什么我不能利用自己的网络知识来做些事情呢？”于是，他开始四处洽谈有网络推广意向的商家，很快就和广州学子假期旅行社达成了合作的意向。该旅行社的谢经理一直都渴望能展开网络推广，但苦于自己缺少相应的知识，王达其的想法正好契合他的需求。目前的多数中小企业，还没有能力单独成立信息部门，对于很多生活服务、采购和销售的功能，企业不一定自己能完成，而是转化为一个社会化的市场，在网上形成大量“中介”，这就为像王达其这样的新职业网络经纪人的出现提供了沃土。这种新职业的特质不同于“被动”的就业，也不同于“门槛”很高的创业。金建杭表示，“网络经纪人”将是互联网电子商务第三波浪潮。“第一波网商是发生在企业层面，第二波浪潮是个人网上开店，而下一波网商连商品都不需要，他只需要在互联网上提供商家信息，就可以赚钱。”事实上，所谓“网络经纪人”，就是电子商务化的中介。在传统生活服务领域里的很多中小商家，不懂得如何在互联网营销推广自己的服务，但他们有这方面的需求，“创业者”可以利用自己的知识，帮助生活服务领域商家在互联网拓宽自己的市场，同时为自己赢得一份事业。在这样的需求背景下，“网点”则为“网络经纪人”的发展提供一个类似于淘宝的网络平台。然而，“网点”区别于淘宝的是，“网点”上销售的不是实体商品，而是网络经纪人搜集的对中小企业有帮助的服务信息。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

