

基于信用数据对电子商务平台盈利模式创新机理的研究

贺晶、张林峰、段文奇

(浙江师范大学经济与管理学院, 浙江省、金华市, 321004)

摘要: 网络平台具有与传统企业截然不同的经营模式和竞争机制, 信用数据对网络平台的经营模式和运行策略具有重要影响。本文以网络购物渗透率较高的淘宝网为例, 通过探讨平台企业所掌握的信用数据对平台企业收入、衍生产品开发、平台长期竞争优势的影响, 拟阐明网络平台用户使用平台进行交互过程中累积的信用数据对网络平台发展的重要作用, 同时分析淘宝网对信用数据利用的不足, 并提出完善措施, 希望有助于平台企业开发系统的信用管理机制和制定完善的信用数据库开发战略。

关键词: 信用数据 淘宝 盈利模式创新

以计算机网络技术为核心的信息技术革命, 给整个社会经济带来了前所未有的机遇和挑战, 从 1951 年雷明顿兰德公司 (Remington Rand Inc.) 的 Univac I 计算机推出一种一秒钟可输入数百条记录的磁带驱动器开始, 引发了数据管理的革命。数据在电子商务发展中起着重要作用, 不论电子商务还是电子政务, 都需要有强有力的数据信息支持, 而信用数据将成为最可靠和质量最好的数据资源。我国电子商务行业起步相对世界较晚, 因而对于数据的利用与世界水平相比还存在一定差距, 需要进一步研究和开发数据信息的作用, 促进国内电子商务行业总体水平的长足发展。目前大多数电子商务企业都拥有或者正在建设完善的信用评价系统, 旨在建立电子商务交易信用格局的同时掌握大量的信用数据, 包括淘宝在内的很多企业意识到长期的免费服务使得现有的盈利模式不可为长久之计, 却没有能够充分利用信用数据推动盈利模式的创新。国内有关电子商务信用数据完善的研究很多, 但探究如何利用信用数据推动盈利模式创新的却比较罕见。

本文将通过案例分析的方法 (以淘宝为例), 从对于电子商务平台服务的体验来分析信用数据的运营现状, 然后利用比较分析法, 分析列举出目前电子商务企业已经提出的信用数据运营方式, 最后针对上述现状和已有的运营方式提出利用信用数据对盈利模式创新的作用, 同时提出一些建议。

一、国内外研究现状

信用数据对电子商务盈利模式创新作用的研究属于当前国内外电子商务研究的热点之一, 国外对于电子商务盈利模式的研究, 主要偏重于以下几个方面: (1) 电子商务盈利模式的界定; (2) 电子商务盈利模式构成; (3) 电子商务盈利表现 (设计) 模式的工具; (4) 电子商务盈利模式的改进方法; (5) 电子商务评价模式的要素和指导方针^[1]。目前研究的最为深入、也是争论最多的领域, 仍集中在 (1) (2) 两个方面。Linder 和 Cantrell 认为, 盈利模式是创造组织价值的核心逻辑。Petrovic 等人也提出了相似的观点, 认为盈利模式是一个通过一系列业务过程创造价值的商业系统^[2]。还有一部分研究者从盈利模式的主要元

^[1] 肖治刚. 论中国 C2C 电子商务模式[J]. 现代商贸工业, 2010 (19) .

^[2] Amaral LAN, Uzzi B. Complex systems - A new paradigm for the integrative study of management, physical,

素以及相互关系的角度出发,来界定盈利模式。欧洲学者 Paul Timmers 就是一个典型的代表,他把盈利模式定义为一个集合了产品、服务和信息流的体系结构,包括了对于不同商业活动参与者以及他们所扮演角色的解析^[3]。

目前学术界对“信用数据”尚未形成较为完整的定义。国内对个人信用数据的定义比较全面的是由中国人民银行组织各商业银行建立的个人信用信息共享平台,该数据采集、整理、保存个人信用信息,形成“个人信用信息基础数据库”,从而来全面记录个人信用活动、反应个人信用状况,帮助商业银行提高风险管理能力和信贷管理效率,防范信用风险,促进个人消费信贷健康发展,为金融监管和货币政策提供服务^[4]。同时,帮助个人积累信誉财富、方便个人借款。笔者综合了中国人民银行关于“个人信用信息基础数据”的定义,将电子商务平台信用数据界定为:基于网络平台用户使用平台进行交互过程中累积的各种行为数据,平台企业通过归纳、分类和整理,从而形成的系统完善的数据资料以及全面、科学、系统的信用数据集。

二、现阶段信用数据运营方式

据统计淘宝网目前在国内 C2C 领域已经占据了 80%以上的市场份额^[5],巨大的用户规模和网络平台用户使用平台进行交互过程中累积了丰富繁多的数据,基于原始数据进行归纳、分类而后形成系统完善的数据资料和全面、科学、系统的信用数据集,现阶段淘宝对信用数据的利用已有一定成果,以下将以淘宝为例简单分析信用数据的运营方式现状:

(一) 信用评价系统规范电子商务交易行为

淘宝网基于中国国情,通过以信用评价和店铺评分为形式的信用评价体系,免收会员费和交易费使得新用户持续高速增加,不断完善信用培育和管理系统促进了交易规模不断扩大,巨大的用户规模促进网络平台用户使用平台进行交互过程中累积的信用数据迅速增加,也为淘宝带来了大量的广告收入。买家与卖家双向互评机制通过交易博弈分析的结果表明,只有买卖双方达成一致的信用指标,才能促进电子交易行为规范化。

(二) 以信用数据为基础开发新工具

一方面,淘宝通过对 Web 数据挖掘,利用交易数据快速提取有利的商业信息,自主开发了相关消费者行为分析工具例如量子统计分析、行业排名条形统计等使卖家可以实现经济效益更大化。而另一方面,交互过程中累积的信用数据又转变成为企业的无形资产,淘宝将自己的海量用户交易数据出借给其他开发商,而这些开发商运用信用数据开发出其他完善淘宝交易平台的服务,淘宝则收取交易提成。这样依托于原有的信用数据,开发新的服务,实现资源的二度利用,既丰富发展了平台的业务,又促进平台的盈利性。

(三) 支付宝第三方支付机构的支持

支付宝作为支持网络交易的第三方支付机构,其累积的信用数据是日后建立个人信息信用数据的重要基础,实名认证一定程度上保证了个人或企业的身份可信性。

and technological systems [J]. Management Science, 2007, 53(7): 1033-1035.

^[3] Armstrong M, Wright J. Two-sided markets, competitive bottlenecks and exclusive contracts [J]. Economic Theory, 2007, 32(2): 353-380.

^[4] 董瑞丽. 网络信贷-银行小企业业务发展新平台[J]. 浙江金融, 2010(4).

^[5] 黄俊杰. 国内 C2C 盈利模式的竞争力模型——淘宝网和 eBay 易趣竞争力策略分析, 2008, (3).

（四）基于信用数据基础上的小规模开放平台

目前淘宝依靠已掌握的庞大用户基础，建立了相当程度的信用数据库，使大批小型网络公司和个人软件编程爱好者有了发挥的空间，由网店功能派生出来的助理性软件也骤然增加，一方面使电子商务的买卖双方对于交易状况有更清晰、直观的体验，同时作为数据资源提供的终端，淘宝也获得了相当的收益。另外 P2P 的小额网络贷款也是利用信用数据丰富电子商务功能的重要方面^[6]，通过网络贷款无限放大了可贷款人群的范围和数量，并使借贷双方更加有效、透明^[7]。

三、创新盈利模式建议

根据以上分析研究，笔者总结现阶段我国电子商务行业对于信用数据的利用还不够充分，诸多方面的整合与改进可以更大程度地促进行业的长足发展，同时可为电子商务平台创造更多必要价值和开创全新盈利模式。主要可以从以下几方面突破：

（一）细化信用评价体系区间划分

从信用数据出发，将信用评价体系的区间进行重新划分，同时增加细节方面的信用数据利用，促进信用评价体系更加公平化、高效化。

（1）从信用数据出发，对不同属性的商品划分区间，兼顾交易次数与交易金额，进行评分，使得买家对卖家的信用指数了解更充分；

（2）规范身份认证，采取实名制。借助“二代身份证”信息管理平台加强个人诚信管理，建立信用信息共享制度，逐步建设和完善以组织机构代码和身份证等为基础的实名制信息共享平台体系。

（二）全面实行数据库营销策略

数据库营销又称为病毒营销，目前众多网络营销模式中收效相当显著的营销方式，层次较高的数据库营销是在全面分析信用数据的基础上实现营销对象“对症下药”。精准营销不仅仅体现在客户获取阶段，更多是客户培育、挽留、提升等后续环节的差异化，个性化等方面。通常情况的数据库营销包括数据收集、数据整理、数据挖掘三个部分。

（1）数据收集。信用数据的收集与其他形式数据途径大相径庭，最有其特点的途径是通过网络交易产生的数据收集而成。而收集到用户信息之后需要进行归类和处理，对不同的人群，不同的消费实力，不同的年龄阶段，要进行合理的分类整合。

（2）数据整理。利用这些信息对信用数据进行重新划分和整理，可以充分进行有针对性的市场推广活动。如：邮件广告群发、短信群发、DM 宣传单直投等。网络数据库营销可以大幅改进且完善之处在于：动态更新、顾客主动加入、改善顾客关系。

（3）数据挖掘。客户数据和营销数据的运营管理，是开展数据库营销的基础工程，包括收集、录入、汇总、关联、清洗、管理、分析和收发(通过电子邮件、短信、电话、直邮等将信息发出去，同时将反馈信息收回，存入和更新数据库)，同时需要管理、流程、IT 等资源的配合。

（三）积极开发第三方信用数据共享平台

到目前为止，全球电子商务发展进入智慧发展阶段，全新的高速模式引入电子商务，本

^[6] 郝智伟. P2P 网上借贷流行[EB/OL]. <http://it.sohu.com/20081219/n261315519.shtml>, 2008-12-19.

^[7] 从丽娜. B2C 网络小额贷款公司运行机制研究[J]. 时代金融, 2011 (6).

世纪电子商务世界最为流行的词汇变成了“云”^[8]，这一突破性的变化也给信用信息共享平台的建立创造了条件和构建了基础^[9]。云计算为基础的云商务已经掀起了基于网络交易的信用数据共享的热潮，09年IBM公司的云商务平台获得了很大成效，充分说明了其可行性和发展潜力。

(1) 平台主要服务和面向对象

作为信用数据共享平台必然是以平台主体掌握的大量信用数据为基础，开辟的促进行业长足发展的空间系统。其主要服务可囊括个人业务、企业业务和政府业务三个部分，同时也是平台拟搭建后的面向对象。其中个人业务包括P2P模式的网络贷款、个人平台账号管理中心；企业业务包括企业针对个人信用环境分析报告、企业信用数据“一站式”服务（信用数据统计、分析、分级信用数据库模块、信用数据共享申请等）；政府业务是非盈利性质，主要在得到政府政策支持基础上，为政府提供相关企业和个人全面、整合的信用数据分析，以促进电子商务行业相关法律法规的规范与完善。

(2) 平台设计拟使用的技术支持

从共享平台功能上划分，可实现途径有：以数据库技术为基础的信用信息共享；以角色访问控制为主的供应链信息共享^[10]；根据云商务模式的共享平台。同时将开发和利用相关交易数据收集、数据处理、数据挖掘、数据输出的技术，对平台设计进行技术完善。

(3) 信用数据共享平台搭建意义

作为第三方信用数据共享平台，从最大程度上将相关信用数据进行收集整理和重新组合，也同时在最大程度上促进了信用数据的全面利用。为网络交易信用体系的完善做出极大贡献，同时以云计算为基础的全新电子商务盈利模式的引进，可以使数据更加真实有效。

(四) 信用数据进一步利用需要政府支持

(1) 大型惠及全民的信用数据信息网络平台除了大型电子商务企业联盟之外，应有更完善的政府支持，企业联盟利用其掌握的信用数据提供相应的有偿服务，政府对于海量信用数据进行整合与监督，实现政府与企业的双赢。

(2) 政策支持。更加规范且完善的信用信息政策成为必不可少的发展步骤，所有信用数据的利用应在规范的法律、政策环境下发展，使得电子商务企业的创新盈利模式实现真正意义上的良性可循环。

四、结束语

本文通过案例分析的方法（例如淘宝为例），从对于电子商务平台服务的体验来分析信用数据的运营现状，然后利用比较分析法，分析列举出目前电子商务平台已经提出的信用数据运营方式，最后针对上述现状和已有的运营方式提出利用信用数据对盈利模式创新的作用。通过对信用数据中数据资源进行深度挖掘和重新整合甚至开放，对于电子商务平台的未来发展起着非常重要的作用：通过体验和比较电子商务平台的信用评价体系，详细地了解目前信用评价系统的作用和存在的严重问题，从而有助于进一步完善信用评价系统；研究淘宝信用数据的运营现状，以深入地掌握信用数据作为网络平台无形资产的重要价值；探索利用

^[8] 林立宇，陈云海. 基于云计算的电子商务推荐平台的构建分析[J]. 通信热点，2010（9）：7-10.

^[9] 张敏，陈云海，林立宇. 电信运营商云计算数据中心的构建分析[J]. 电信技术，2009(6):100-104.

^[10] 贺德荣，蒋白纯. 提高电子政务信息共享平台数据质量的对策与方法[J]. 电子政务，2010.

信用数据的创新盈利模式,对于构建良好的网络购物产业环境有重要意义;促进第三方信用信用数据共享平台的建立进程,同时有利于促进国家政府发挥督促作用,逐步推进建立服务整个网络平台的信用数据共享平台的步骤,从而促进整个国内电子商务行业盈利模式的创新和规范化。

参考文献

- [1] 肖治刚.论中国 C2C 电子商务模式[J].现代商贸工业, 2010 (19) .
- [2] Amaral LAN, Uzzi B. Complex systems - A new paradigm for the integrative study of management, physical, and technological systems [J]. Management Science, 2007, 53(7): 1033-1035.
- [3] Armstrong M, Wright J. Two-sided markets, competitive bottlenecks and exclusive contracts [J]. Economic Theory, 2007, 32(2): 353-380.
- [4] 董瑞丽. 网络信贷-银行小企业业务发展新平台[J]. 浙江金融,2010(4).
- [5] 黄俊杰. 国内 C2C 盈利模式的竞争力模型——淘宝网和 eBay 易趣竞争力策略分析, 2008 , (3).
- [6] 郝智伟 .P2P 网上借贷流行 [EB/OL]. [http : //it.sohu.com/20081219/n261315519.shtml](http://it.sohu.com/20081219/n261315519.shtml) , 2008-12-19.
- [7] 从丽娜. B2C 网络小额贷款公司运行机制研究[J]. 时代金融, 2011 (6) .
- [8] 林立宇, 陈云海. 基于云计算的电子商务推荐平台的构建分析[J]. 通信热点, 2010 (9) : 7-10.
- [9] 张敏, 陈云海, 林立宇. 电信运营商云计算数据中心的构建分析[J]. 电信技术, 2009(6):100-104.
- [10] 贺德荣, 蒋白纯. 提高电子政务信息共享平台数据质量的对策与方法[J]. 电子政

Research on E-business Profit Pattern Innovation Mechanism based on the Credit Data

Jing He,LinFeng Zhang,WenQi Duan

(Zhejiang Normal University College of economics and management, Zhejiang, 321004)

Abstract: Network platform has different business model and competitive mechanism with traditional enterprise, credit data has important influence on business model and operation strategy. This paper will take taobao.com as an example based on the network shopping with high permeability, discuss about how the credit data which platform enterprise construct affect the income of enterprise, the development of derivative products, and competitive advantage of platform, and will clarify the important role of the

credit data we cumulate. For analyzing the deficiency of credit data, proposing the improving measures, we hope all these contribute to the credit management of platform enterprise development system and credit database development strategy.

Keywords: credit data, tabao.com, profit pattern innovation