



Shanghai eCommerce Association

会员资料

注意保存

电子商务资讯

2008年 9月第 9期 总第 71期

上海市电子商务行业协会主办

目 录

【重 要 信 息】

- 市信息委两大举措推进电子商务 2
- 电子商务提高中小企业市场适应力 2

【专 题 报 道】

- 上海网店法规正在制定 要推进电子商务发展 3
- 电子商务应是全球经济复苏、竞争的强心针 4

【热 点 聚 集】

- 可能是最复杂的电子商务创业模式
----- 进宝网总经理张明川专访 5
- 电子商务网站如何能给自己的诚信“贴金” 8

【会 员 动 态】

- 新会员介绍 ----上海齐家信息科技有限公司 8

【交 流 园 地】

- 114, 生产生活“百事通” 10
- 团购商务平台齐家网欲引资千万美元 11

【协 会 快 讯】

- 电子商务 CIO高级研修结业 12
- 电子商务专家服务团成员名单 12

【重要信息】

市信息委两大举措推进电子商务

近日，上海市信息委召开上海电子商务推进工作座谈会，据了解，下一步开展两项推动电子商务专项计划。B2B 电子商务专项计划旨在扶持发展一批在国内具有主导地位的 B2B 电子商务平台；B2C 计划将帮助电子商务企业开展企业市场营销，社会推广，打响品牌，同时向市民普及电子商务应用技能。

据不完全统计，2002 年到 2007 年 6 年间，上海电子商务交易额从 254 亿元提高到 2426 亿元，增长近 10 倍，年均增长率达到 57%，这个数字也比国内的平均增长速度 40% 要快许多。尤其是 B2B 电子商务在全国占据领先地位，如东方钢铁网 2007 年销售额突破 840 亿元。

浙江阿里巴巴的成功，主要是在服务一大批中小型、外向型企业中形成规模。上海电子商务优势集中于重点骨干型企业的 B2B 电子商务应用，东方钢铁网、爱姆意机电网、斯迪尔电子网占据了行业的半壁江山。

上海市信息委副主任刘健介绍，上海各个支柱型产业骨干型的电子商务企业形成优势，上海下一步将着力推动这些企业从原有的以满足企业供应链为主的应用转变为服务行业的电子商务应用。

从 2006 年开始，上海市信息委就专门设立了 B2B 电子商务专项支持计划。其中包括为一批骨干企业培养优秀 CIO、开展电子商务应用咨询，帮助企业市场推广等内容。首批来自新世界集团、东方钢铁网、爱姆意机电网、斯迪尔电子网等公司的 CIO 已经于上周结业。

在 B2C 电子商务领域，上海信息委下半年将开始启动“电子商务进我家”系列活动，在社区、校园等地开展电子商务企业巡展，市民体验等实践活动，推动企业做大市场。

针对电子商务领域纠纷解决难的问题，上海市信息委推动市电子商务协会，组建电子商务法律志愿服务团，开展投诉服务、法律援助、争议调解为核心的电子商务纠纷调解服务机制建设。

(来源：上海商报)

电子商务提高中小企业市场适应力

最新的一项调查表明，电子商务所带来的成本优化、风险规避、技术革新、管理创新等特点，使得能有效借助电子商务的企业具备了传统中小企业所欠缺的诸多能力。面对复杂的市场环境，电子商务程度高的中小企业的适应力明显较高。

最新发布的《抱团行天下——2008年度网商发展研究报告》显示，21.7%的企业认

为应用电子商务后取得了显著的竞争优势，60.2%的企业认为有一定的提升作用。也就是说 80%的中小企业认为电子商务提升其竞争力。报告认为，电子商务帮助中小企业打破了在地域上的界限，加速了企业之间的信息交流。中小企业可以依托互联网形成虚拟集群，通过基于网络的分工与协作，构建新的产业链和价值链，促进新型产业集群的形成，或者提升传统产业集群的竞争力。（来源：经济参考报）

（**编后语**：世界经济现处于震荡时期，会对中小企业生存带来影响，然而，作为具备投资成本低、风险规避、技术革新、管理创新等特点的“电子商务”，或许成为中小企业发展壮大成长空间。最近，市委领导纷纷深入中小企业调研，并召开座谈会，了解中小企业碰到的新情况、新困难，听取企业家对上海发展的意见和建议。事实证明，中小企业在上海发展中具有不可替代的作用。面对新情况、新问题，怎样支持和帮助中小企业发展，是上海当前面临的重大课题。要创新制度、创新政策，狠抓政策落实，为中小企业发展创造更好的环境；要推进产业结构调整，鼓励中小企业提高技术能级，不断做强做大。----- 这是电子商务行业同仁肩负的共同责任！）

【专题报道】

上海网店法规正在制定 要推进电子商务发展

“人大网议日”活动近日邀请市人大常委会委员、市人大法制工作委员会委员李民权和上海百联电子商务有限公司总经理凌震，就“谈谈电子商务立法”议题，与网友进行在线交流。

北京最近规定，网上开店要办理营业执照，上海是否会出台相应规定？李民权说，上海的法规正在制定中，许多问题需要深入研究。

他认为，电子商务和传统的商务活动仅仅在交易形式上有所不同，商务活动的本质是一样的，因此在网上开展的交易活动也要遵循国家和地方有关商务活动的法律法规。凌震认为，对个人来说，如果并非将网上交易作为谋生手段，不需进行工商登记，而对于药品，有些比较特殊有专门管理的比如票务等，须经过批准才能经营；如果将网上销售作为谋生手段，则必须经过工商登记、履行合法的手续，照章纳税之后，才能取得合法地位。

本市当前电子商务存在的主要问题是什么？李民权说，本市电子商务虽保持了较快发展，但从整体上看与国际先进水平在交易规模和普及程度方面还有较大差距，亟待解

决下列问题：政府对电子商务的服务和管理需进一步形成合力；电子商务在全市各领域的应用需进一步推广；对电子商务活动中消费者权益的保护需要进一步加强。目前电子商务领域虚假信息、售后服务不到位，网购产品质量难以保证，个人信息网上泄漏等侵害消费者权益的情况时有发生。电子商务立法的目的就是进一步推进电子商务发展，营造更好的环境，使更多的企业参与到电子商务中来，让消费者更放心网上消费。

(来源：中国上海)

电子商务应是全球经济复苏、竞争的强心针

全球经济发展正在进入信息经济时代，电子商务是未来 25年内世界经济发展的一个重要推动力，其产生的作用甚至可以与 200年以前工业革命对经济发展的促进作用相媲美。

正像前任主席在 APEC第六次领导人非正式会议上指出的那样：“电子商务代表着未来贸易方式发展的方向，其应用推广将给各成员带来更多的贸易机会。”与传统商务模式相比，电子商务将对人类社会生活产生重大影响，也必将对我国传统产业的改造和提升发挥积极的推进作用：

1. 巨大的市场孕育着无限的商机

因特网的迅速发展使之成为继传统市场之后的又一个巨大市场，这一市场突破了国界与疆域，正在地球上形成一个新的大陆，即：“第七洲”——虚拟洲。企业或商家可以在这个“虚拟洲”上构筑覆盖全球的商业营销网，因而获得全球性的、无限的商务空间。

目前全球因特网用户已经接近 4亿，并且仍在不断增长。据预测，至 2010年交易额可达 1万亿美元，未来 10年，1/3的全球国际贸易将以网络贸易的形式来完成。对于中国广大的外贸企业来说，这将是一块巨大无比的蛋糕。巨大的市场与无限的商机，展现出这一市场现实和潜在的丰厚商业利润。

2. 借助全新手段获得全球性竞争优势

信息已经成为信息时代最重要的战略性资源，电子商务则是最好的获取手段。利用电子商务方式，企业可以构筑覆盖全球的商业营销体系，实施全球性经营战略，加强全球范围内行业间合作，因而增强全球性竞争能力。特别是对于小企业或小行业，能够通

过电子商务了解世界范围市场需求，促进与遍布全球的公司间合作，这无疑给了外贸企业一个施展的舞台。

3. 采用新型商务模式，使企业经营效率和生产率获得巨大提高

电子商务以一种最大化网络方式将顾客、销售商、供应商和雇员联系在一起，使供需双方在最适当的时机得到最适用的市场信息，因而极大地促进供需双方的经济活动，减少交易费用和经营成本，提高企业经济效益和参与世界竞争的能力。

4. 电子商务正在成为未来国家经济新的增长点和核心竞争力

电子商务的主导技术是信息技术，它的发展将有力地带动一批信息产业和信息服务业的发展，促进经济结构的调整，从而对经济发展产生推动作用。据世界银行估计，1996年全球用于信息基础设施升级改造的投入达 3000亿美元。

可以预见，未来各国将为吸引资本以构筑信息基础设施而展开激烈竞争。基于以上作用，近年来各国都将发展电子商务作为角逐国家竞争力的大计。认识这一大势对中国传统企业转型与网络公司及产业的发展具有重要意义。在我国，信息化已被政府确定为国家长远发展战略。

(来源：中国诺网)

【热点聚焦】

可能是最复杂的电子商务创业模式

----- 进宝网总经理张明川专访

6月 20日，协会秘书处一行拜访了协会新任理事单位上海蚁族信息技术有限公司（进宝网），公司总经理张明川先生亲自接待了此次调研采访。

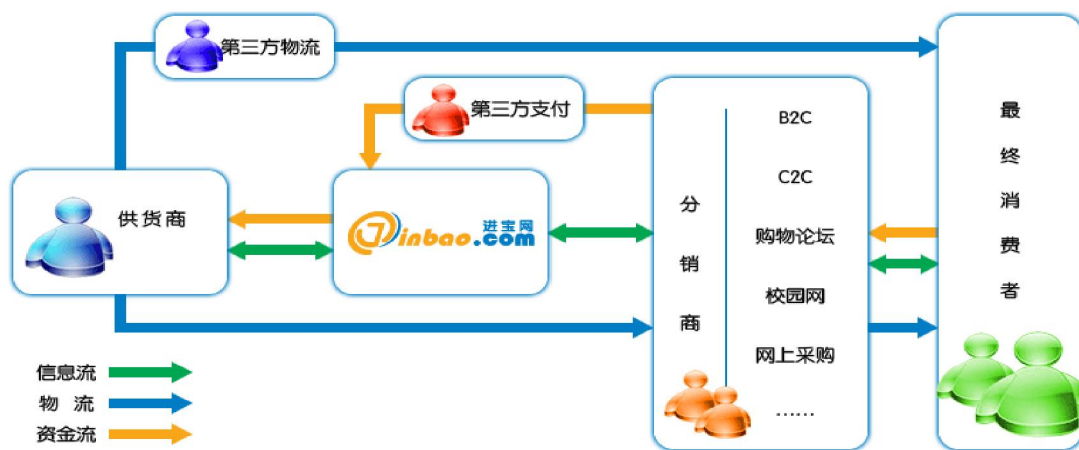
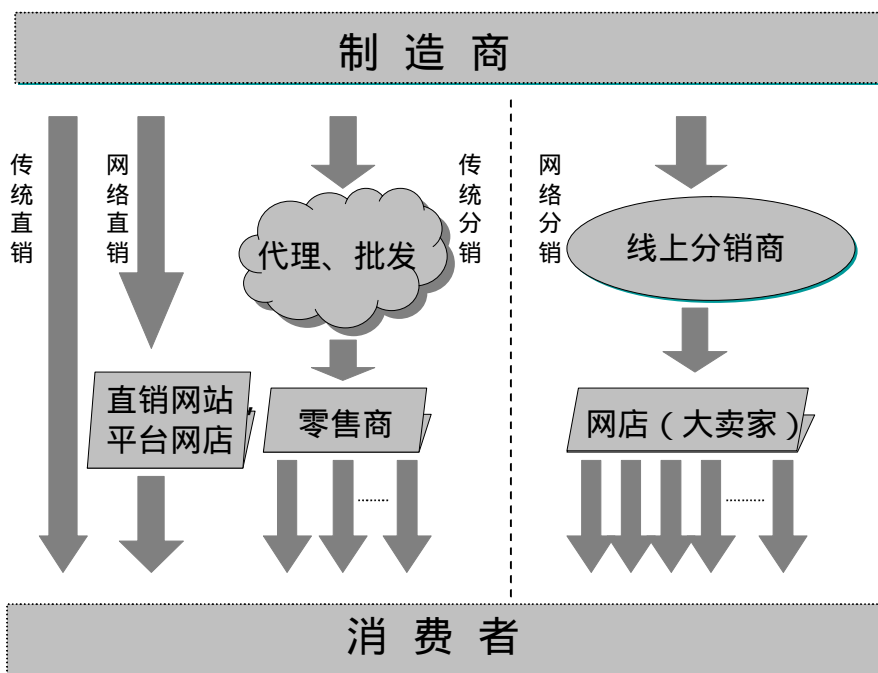
“进宝网是一个网上分销平台”，张先生以这个简明的概括开始了此次访谈。

厚积薄发，创新源于专注

进宝网的“网上分销”理念乍一看十分标新立异，但是与张先生本人的经历对照，又显得水到渠成。

自 92年算起，4年 IT销售，3年卖场采购、4年连锁店创业、4年 SP领域集成开发，到 2004年，在经营电子商务外包咨询过程中，零售电子商务发展的几个瓶颈问题摆在他面前。张先生依据自身长期以来的渠道经验，“相中”了其中可能是最难解决、最复杂的一个：

“国内传统渠道终端上百万，绝大多数企业惯于采取分销策略；另一方面，网上商店（以学生和夫妻老婆店为主）又缺乏进货渠道资源，这其中蕴含巨大的机会”。



“可能是国内最复杂的电子商务创业模式”

回忆进宝网的发展历程，张先生不无自豪，早在 2005 年，他就与 ebay 易趣时任 CEO 吴世雄合作，将传统制作商和大型的渠道商直接搬上 C2C 平台开店销售。虽然这一举措在当时的环境下并不成功，但是张先生看到，迅速发展的大行业背景下，凭着网上销售模式众多，销售专业化和个性化的特点，厂商和高层次的渠道商更需要分销，而不是直销，扫除了“网上分销模式”的理念和门槛障碍。

2006 年 1 月，进宝网项目正式启动，首期投入 300 万元，员工 6 人。走通了基本业务和价格体系后，进宝网第一版于 2006 年底诞生。随着二期、三期 1300 多万元投资的

加入，进宝网在 2007 年取得了巨大的发展。张先生介绍到，第四期千万美元级别的风险投资也即将到位。

截至 2007 年底，进宝网上的交易额达到 4000 万，功能模块涵盖信息服务（货源价格、种类）、交易撮合、营销工具、物流配套等，形成线上线下结合的完整渠道体系。对此，张先生笑言：“一家创业公司老总听完进宝网的模式后，说这可能是国内最复杂的电子商务创业模式了”。

张先生进一步谈到，进宝网对于上游企业而言，是一个“分销平台”，对于下游卖家群体来说，定位于“零售商社区”。基于网络分销的自身特色，进宝网开创了“零单代发”（即卖家通过图片先销售，再要求进宝网直接把货发给最终消费者）等针对上游企业和网上卖家之间实际瓶颈问题的服务产品，为包括“七匹狼”、贝亲、奥迪玩具等在内的诸多传统制造企业成功开辟了网上分销渠道。

这一模式及其实践，于 2007 年获得“第一财经”举办的“中国创业投资价值榜”的肯定。此外，与进宝网模式不谋而合的、以“Connect with drop ship distributors and manufacturers”为宗旨的 DOBA 平台，是 2007 年全美发展最快中小创新模式的第 23 名。

第三次渠道革命

“进宝网的理念是线上线下结合的创新渠道服务，这可能是继产销分离、大卖场模式之后的第三次渠道革命。”张先生说到，“我不想错过这一次变革。”

目前，进宝网的合作方涵盖了 C2C 业内龙头，最早可以回溯到 ebay 易趣的初次合作；仅经过 07 年一年的推广，近 10 万卖家成为进宝网会员，上海 1/3 的皇冠以上淘宝卖家通过进宝网进货；08 年，腾讯拍拍网和百度 C2C 平台与进宝网开始开展合作，国内最大的 B2C 建站服务商之一 SHOPEX 平台即将整合进宝网的进销功能模块。

“进宝网有三句话”，张先生历数道，“提高供应效率，节约流通费用，推广消费品牌”。不难看出，网上分销这一理念，蕴含着巨大的经济和社会效益，但同时也处处隐含着风险和危机。关于竞争，张先生谈到，进宝网的宗旨是行业创新共赢，所处领域也还没有直接对手，相信伴随着格局的不断完善，和实践先行的工作作风，进宝网将向着网上有特色分销平台的远景目标不断踏实前进。

在访谈的最后，张先生介绍了进宝网“定、慧、施”的企业文化，并以“穷则独善其身，达则兼济天下”，为他的奋斗信念作了一个小结，也给此次协会对进宝网的访谈画上了完满的句号。

（秘书处提供）

电子商务网站如何能给自己的诚信“贴金”

网站是网络营销的重要工具，企业网站建设是网路营销的一个重要组成部分，网路营销的成效与网站基础建设密不可分。网站推广是网路营销的基本职能之一，推广的部分目的是为了获得尽可能多用户的访问，但网站是否得到用户的信任，则直接制约着网路营销的最终效果。

市场咨询公司 Institute 在一项名为“线上许可性调查”（OnlinePermissions Survey）中，研究了用户许可对电子商务网站开展网路营销的重要性。这项调查将 1799 名被调查人员分成两批，询问他们是否愿意电子商务网站将他们注册的个人资讯与第三方营销商分享。

第一批被调查的是被调查者经常购买商品的网站，另外一批被问及的网站是被调查者不熟悉但有兴趣去注册的网站。调查结果表明：电子商务网站如果提供了个人资料保护声明、隐私条款，或者用户对于该网站非常熟悉，则用户很愿意向该网站提供他们的个人资料，包括一些敏感性的资料如银行帐号、阅读偏好和社会保险号码等。89%的用户都表示愿意让可信度高的网站与第三方分享他们的个人爱好资料，从而获得由第三方提供的更多相关产品或服务资讯。对于电子商务网站发送的电子邮件广告，84%的消费者希望发送方控制邮件类型和发送频率。

Ponemon 的研究结论是：网站尊重用户的时间、用户隐私和用户体验，是网站建立起用户信任的基础，在这个基础之上开展网路营销活动，才容易获得更好的成效。可见，增加电子商务网站的可信度是一项重要的工作。（来源：睿商在线）

【会员动态】

新会员介绍 ----上海齐家信息科技有限公司

“齐家网”创立于 2005 年 3 月，是中国最大的家居生活消费品导购网站之一，“齐家网”取意于：修身、齐家、治国、平天下。上海团购网 www.shtuangou.com 是齐家网旗下网站，运营实体为上海齐家信息科技有限公司，公司的核心业务是家居（含装潢、建材、家具、家电等）、婚庆和大宗生活消费品。网站旨在让消费者轻松、放心地完成家庭装潢消费，帮助他们购买到更便宜、更合适他们的家居产品。“诚恳服务客户，决心成就事业”是网站的企业文化。

06年 12月，齐家网在业内首次推出在线网上品牌专卖店系统（QBS系统）。QBS系统成为目前国内最先进的网上导购系统。QBS系统是网站推出的网上专业互动导购平台，QBS系统致力于提供给广大网友一个齐全，便捷，高效的建材、家具咨询、购买的环境，让商家用最少的时间和成本开出属于自己的店铺。

2008年 6月齐家网在国内率先提出了B + B t o C网络购物新模式：齐家网（B）整合数量众多的供应商（B），共同建立的一个主要面向（t o）25至40岁之间用户（C）的电子商务平台，从而构成了这种新颖的B + B t o C网上购物的新模式。网站对消费者负责，换取消费者对网站的信任，而供应商在网站的监管下，既对网站负责，更对消费者负责，商品有质量问题，由网站作为第一负责人，负责处理。

前不久，齐家网还以B + B t o C的模式，首创了“装修支付宝”，即装修前网友、网站和装潢公司签订三方协议，约定装修过程各个阶段钱款由网站统一进行第三方监督，每个装修节点完成后，经网站提供的第三方独立监理、网友、装修公司三方验收质量后认可签字，网站才将钱款付给装修公司。

齐家网B + B t o C网上购物模式是经过了一年多的探索，到2007年年初才正式成熟，并大规模地向其它城市复制。目前，齐家网旗下的供应商仅上海一地就有500多家，全国密切合作的供应商超过3000家，服务过的用户超过50万户，并仍然以强劲的势头持续快速增长。2006年，齐家网的平台销售额为1.4亿元，同比增长了120%；2007年实现平台销售额约4亿元，今年预计平台销售额将超10亿元。

2008年 6月和 7月月齐家网（上海团购网）苏州和上海两地的家居服务中心正式开业，成为团购行业中当地最大的服务中心店。旗舰店将秉承以往线上（网站）及线下（服务中心）双线优质服务网友及商家基础上，提供更好的服务环境，服务中心的成功落地，代表着齐家网致力于打造全国家居导购行业领跑者的目标再次向前迈进一步。

截止 2008年 8月注册会员达 55万人，网站日访问量超过 84000人次，日流量 160万 PV，每月新增实名有效装修用户超过 15000户。网站已累计举办装修、建材、家居、婚庆等团购活动 1000余场，单个建材团购项目最高超过 10000人次，为 50余万客户提供导购服务。已有将近 3000家商家，4000个品牌加入线下团购会，全年超过 10万个有效订单，总产值超过了 10亿。目前已经在苏州、无锡、常州、南京、杭州、宁波、合肥、长沙、武汉、深圳、天津、济南、沈阳、成都等 17个城市建立了分支机构。

公司目标是成为中国最大家居消费品导购服务平台，让用户装修象喝茶一样轻松。

（来源：上海齐家网）

【交流园地】

114, 生产生活“百事通”

----- 中国信号百信息服务有限公司致力打造完整的信息服务体系 and 综合传媒平台

“请问中国女排和古巴女排的比赛何时开始？”“请问去奥运鸟巢的公交车怎么坐？”2008北京奥运期间，118114与 CCTV-5携手打造“央视体育频道服务热线”，从8月8日奥运开幕到闭幕，全国各地观众都可以通过拨打118114，及时掌握各项奥运赛事时间、精彩赛况、对阵对手、比赛结果、奖牌排行榜等信息；同时，通过拨打118114，观众还可以了解奥运场馆票务、出行交通等信息。截至目前，118114“央视体育频道服务热线”的呼入量已达到35万次，成为中国电信奥运通信保障不可或缺的一个组成部分。

中国信号百信息服务有限公司于2007年8月16日挂牌成立，它是中国电信集团加快从传统的网络运营商向现代综合信息服务提供商转型的产物。成立以来，中国信号百公司充分整合中国电信现有的号码百事通、黄页、声讯、综合传媒等优秀业务资源，致力打造一个完整的信息服务体系 and 综合传媒平台，在全国范围内为客户提供更加便捷高效的综合信息服务，并努力成为国内领先的消费类搜索和服务的综合门户。

目前，中国信号百公司能提供的服务共有四大类：

号码百事通业务，它是在挖掘和整合用户号码信息的基础上所提供的一系列增值服务的总称。以前人们拨打114，只能查找电话号码，而现在114衣、食、住、行、商、娱样样都管，“到了上海哪里可吃到最正宗的大闸蟹？”“我明天去杭州出差，帮我预订一张机票，并预订一间靠近西湖的四星级宾馆标房”，每天这样的电话大量涌入各地114台，如今的114正在成为人们生活的管家、学习的参谋、工作的帮手，是最便捷的公众信息服务平台和商旅人士贴身秘书，被人们形象地比作“语音 google”和“百姓携程”。号码百事通目前共有114、118114、4008118114三大语音接入平台，并且服务已经延伸到了互联网以及手机终端上，能为客户提供行业首查、查询转接、信息发布和通信助理等信息查询服务，还包括订票、订房、订餐等商旅服务，以及其他预订类业务在内的电子商务业务。

号码百事通业务中，还有一项服务被十分看好，那就是企业总机助理。这项业务主要针对中小企业，企业将总机功能转移到114台，由114台专人专席提供总机服务，并可延伸服务，提供短信群发、电话会议、网络传真、分机彩铃、短号互拨、“一号通”

等快速、人性化的增值服务，而企业可省下投资、设备维护、人力资源等成本。目前，全国已经有 21万户中小企业用上了号百公司的“企业总机助理”业务。

第二大类是综合传媒业务。它依托中国电信现有的各种业务和资源，通过整合各类媒介形式，为客户提供综合媒体解决方案与信息发布。业务发布渠道涵盖户外、网络、语音、平面和黄页五大类媒体平台。户外媒体包括广场视频、楼宇视频、公话亭广告等；网络媒体包括网吧电脑桌面广告、短信广告、114搜索和中国电信各地互联网络广告联盟等；语音媒体包括彩铃广告和号码百事通中的企业名片、企业广告等；平面媒体包括电信卡广告、账单广告等；黄页媒体更是电信特有优势，除了各大中城市的大黄页，还渗透到区县版号簿、农村乡镇号簿和新消费类号簿。

第三大类是声讯业务。很多企事业单位为了提高服务质量、扩大对外宣传，往往想到要建立一个热线呼叫中心，但却并不知道外包给号百公司来得省心省力。上海号百与《新闻晚报》合作推出新闻热线，读者有了报道线索或者要反映情况，只要拨打 114都能解决，非常方便。自从与上海号百合作开通热线后，读者来电量明显上升，新闻线索越来越多、越来越及时了。

随着中国电信业重组步伐的加快，为号百信息服务带来了新的机遇。据中国信号百公司总经理王玮透露，未来，随着电信全业务牌照的发放，中国电信的移动用户有望享受到固话、移动、互联网三网协同发布的综合性信息服务。

（来源：解放日报）

团购商务平台齐家网欲引资千万美元

中国最大团购商务平台齐家网近日宣布，第二轮 1000万美元的资金即将在 10月前到位，苏州中兴创投的 200万美元是注资该公司的第一笔风投。目前，齐家网已开始启动上市前期准备，计划 2010年在境外上市。

据悉，做建材出身的邓华金在 2005年初成立了上海团购网，主打建材家居网上团购。当年 9月，他又注册了上海齐家信息科技有限公司，开设齐家网。公司目前主要经营建材家居和婚庆用品网络团购，在昆山、无锡、常州、南京、杭州、宁波等 18个城市建有分公司和分站。

齐家网总经理邓华金表示，2007年齐家网已经得到数家风险投资的关注。邓华金透露，2007年实现平台销售额约 3亿元，今年预计平台销售额将超 10亿元，供应商将超过 8000家。

（来源：证券时报）

【协会快讯】

电子商务 CIO高级研修结业

近日，上海电子商务企业“首席信息技术官（CIO）”首期高级研修班结业。目前，全市电子商务年度交易规模达 2400多亿元，市信息委正在培育一批在相关行业具有主导或领先地位的企业，形成新经济增长点。（来源：解放日报）

电子商务专家服务团成员名单（协会秘书处提供）

序号	姓名	职称	单位	职务	其他职务
1	黄丽华	教授、博导	复旦大学管理学院	党委书记、副院长	市信息化专家委委员
2	王贻志	研究员	上海社科院信息研究所	所长	市信息化专家委委员
3	顾君忠	教授、博导	华东师范大学计算机应用研究所	所长	市信息化专家委委员
4	霍佳震	教授、博导	同济大学经济与管理学院	院长	
5	张鹏翥	教授、博导	上海交通大学安泰管理学院	管理科学与工程系主任	
6	曹文君	教授	上海市电子商务行业协会	副秘书长	
7	徐小萍	高级工程师	上海市互联网经济咨询中心	顾问	
8	姚卫新	教授	东华大学旭日工商管理学院	电子商务系主任	
9	汤兵勇	教授、博导	东华大学上海联合电子商务研究所	所长	
10	宋文官	教授	上海商学院管理学院	院长	
11	赵卫东	副教授	复旦大学软件学院	电子商务研究中心常务副主任	
12	王理平	副教授	上海交通大学		世纪联融控股有限公司副总裁
13	王延清	副教授	胜科金仕达数据系统（中国）有限公司	中国区战略与业务发展总监	
14	范菲雅	副教授	上海交通大学 网络化制造与企业信息化重点实验室	主任助理	
15	曾庆丰	博士	上海财经大学信息管理与工程学院	电子商务研究所所长	
16	罗 钢	博士后	上海大学悉尼工商学院	讲师	

责任编辑：王玉，刘俊