



Shanghai eCommerce Association

会员资料

注意保存

电子商务资讯

2009年 6月第 6期 总第 80期

上海市电子商务行业协会主办

目 录

【重 要 信 息】

迎世博 电子商务校园行

—— 2009上海“电子商务进校园”推广活动走进松江大学城 2

创建示范园区 助推电子商务

——记上海市电子商务示范基地建设工作专题研讨会 3

权威人士强调电子商务认证体系建设 4

【专 题 报 道】

2009年 B2C将成为中国电子商务主动力 4

电子商务兴起 第三方支付市场呼唤洗牌 5

【热 点 聚 焦】

商务部与上海签署电子商务等“部市合作协议” 7

“宅经济”能否成为主流形态

徐文 上海商学院电子商务系副教授 7

【会 员 动 态】

新会员介绍 ---上海钢之源电子商务有限公司 8

新会员介绍 --名品打折网 10

【交 流 园 地】

电子商务进校园 支付厂商现场招聘 11

支付宝与百联达成合作 OK卡可以向支付宝充值 12

【重要信息】

迎世博 电子商务校园行

—— 2009上海“电子商务进校园”推广活动走进松江大学城

在迎世博倒计时 300天之际，由上海市经济和信息化委员会与共青团上海市委员会共同主办，上海市电子商务行业协会承办的 2009 上海“电子商务进校园”推广活动，于近日在上海对外贸易学院隆重举行松江大学城专场活动。市经济信息化委、共青团上海市委、上海对外贸易学院、市电子商务行业协会等单位有关领导出席推广活动，并参加了主题为“电子商务发展与高校人才培养”的政府、高校、企业三方对话，与到会的高校师生代表、企业家代表共商本市电子商务发展的重要举措和高校电子商务人才战略，探讨校企合作多元化思路。这项活动既是我市电子商务行业迎世博，完善网上服务窗口建设的主题活动，也是贯彻实施《上海市促进电子商务发展规定》，深入推动电子商务应用与高校电子商务专业人才培养，帮助大学生拓宽就业、创业渠道的具体行动。

现场组织了电子商务企业现场咨询、网上创业创意大赛报名、专题报告讲座，校企互动交流等多种形式的实践活动，旨在进一步引导大学生加强电子商务经营实务的学习和实践，鼓励校企就人才培养、科研项目等方面开展多种形式的交流与合作。活动吸引了号码百事通、东方钢铁、eBay 淘宝、亿通、东方 CQ 百联 E城、爱姆意、理想商务、盖世汽车、环迅、新球等 30 多家知名电子商务企业踊跃参与。上海电子商务法律志愿服务团的专职律师还在活动现场开展法律咨询服务，解答大学生们关心的网上交易和网上创业的有关法律问题。为加强学生校外实践，全面提升教育质量，为大学生拓宽就业、创业渠道，上海对外贸易学院、上海交通大学、上海师范大学还与上海市电子商务行业协会，以及优秀电子商务企业达成共识，在活动举办期间签署了合作意向书，共建电子商务教育实习基地，加快电子商务高素质专业人才的培养。

在“创业就业——电子商务成就梦想”主题报告会上，与会职业经理人、著名企业专业人士从行业发展趋势与人才需求方面提出中肯建议，希望大学生主动适应社会需求和变化，以扎实的学识和积极的心态赢得成功就业的机会。市大学生科技创业基金会的专家顾问向有志于创业的莘莘学子介绍了大学生创业基金扶持计划和有关政策条件，激励大学生们通过创业实现自我价值。

据介绍，“2009上海网上创业创意大赛”也是“电子商务进校园”推广活动的重要组成部分，竞赛活动旨在帮助高校学生提升网上创业能力，引导学生加强电子商务实务经营的学习和实践。竞赛面向全市各类高校学生，采用网上创业计划书和电子商务专题研究报告的竞赛形式，对符合条件的优秀创业方案提供大学生科技创业基金会申请项目资金资助的机会，获奖选手还将获得由企业提供的推荐就业和见习岗位机会。目前，已有复旦大学、同济大学、上海财经大学、东华大学、第二工业大学等18所院校报名或组队参赛。推广活动现场还提供参赛报名和咨询服务。

市电子商务行业协会王玮会长表示将借助“电子商务进校园”推广实践活动这一交流平台，陆续在上海市其他高校设立活动点，开展适合学校需求特点的电子商务推广实践活动，如举办专题讲座，邀请创业成功人士介绍经验，校企共建电子商务实训基地等，不断将活动推向深入。

（由协会秘书处提供）

创建示范园区 助推电子商务

——记上海市电子商务示范基地建设工作专题研讨会

近日，“上海市电子商务示范基地建设工作专题研讨会”在宝山区庙行镇骏利财富大厦召开。座谈会由上海市宝山区庙行镇人民政府召集，宝山区副区长夏雨、工信部信息化推进司副司长张宝泰出席了本次研讨会。市经济和信息化委生产性服务业处、市商委信息化处有关领导，宝山区经委、商委、科委和统计部门负责人，以及来自天津大学国家科技园、复旦大学国家示范性软件学院、鸿商产业控股集团、德国 CMS德和信律师事务所上海代表处、百度 TV和上海智理电子商务有限公司的代表参加了本次研讨会。与会代表就创建电子商务产业园区的示范作用、园区功能和发展战略、电子商务园区与区域经济发展相互促进、风险投资的关注焦点等议题进行了探讨，宝山区政府希望通过电子商务示范基地的创建，打造上海市电子商务园区样板，促进宝山区经济增长。上海市电子商务行业协会王玉秘书长应邀出席了座谈会。

（协会秘书处提供）

权威人士强调电子商务认证体系建设

在近日召开的第十二届中国国际电子商务大会上，诚信问题再次受到重视。中国供应商常务副总经理权惠透露说，由于缺少一部真正意义上的《电子商务法》，依托于电子商务平台的诚信体系逐渐成为网商的“门脸”，中国供应商的中国信用企业认证体系（CCECS）已经为 3.5 万企业会员提供了认证服务，并推荐给全球的采购商。

据权惠介绍，CCECS 是由中国互联网新闻中心主持、以中国供应商网络贸易平台为依托建立的官方诚信体系，构建出全面覆盖企业网络贸易各个环节的信用体系和诚信标准，包括企业身份认证、授予信用认证证书和标识、企业信用档案的存档、查询以及将不诚信交易记录报送国家金融监管机构的企业信用基础数据库备案等，不仅具备其他民营信用认证机构所无法比拟的竞争优势，更能有效帮助客户降低交易风险，全面保障企业合法利益，进而促进网络贸易的健康发展。

商务部市场秩序司处长王胜利着重指出，政府监管体系、市场监管手段、商业和行业协会的信用体系建设等多方面要配合起来，帮助企业树立诚信品牌形象，共同推进企业间的网络贸易。

（来源：中国现代企业报）

【专题报道】

2009年 B2C将成为中国电子商务主动力

中国整体电子商务的发展速度是非常快的，在 2008 年的时候，C2C 的交易额其实已经突破了千亿元。在 2009 年，B2C 将成为电子商务主动力。

经历了 10 年的发展，中国电子商务仍然处于初级阶段。在初级阶段中，无论从占社会零售品总额的比例来说，还是有多少人从网络上购买商品的渗透率来讲，中国网络购物都处于萌芽阶段，未来 10 年是快速增长、逐步走向成熟的阶段。真正的成熟应该是在 2010 年以后。

对于商户来说，最核心的内容是商务，电子是一个媒介，无论是作为零售业的一种，还是作为 B2B，企业之间提高效率、节省成本的一种方式，都是传统产业向新兴产业延

伸的一个过程。对于电子商务而言，不仅仅是建立一个网站这么简单的事情，其实还涉及方方面面的环节，流程是非常复杂的。而其中非常关键的几点，一个是资金流，一个是物流，还有一个是信息流。这三个流中，支付和物流是制约电子商务的两个非常重要的环节。随着传统产业的成熟，包括电子商务产业快速增长，带动了物流和支付产业的发展，反过来促进了中国电子商务配套环节设施的发展。从分类的角度出发，对 B2B 电子商务而言，其实跟传统产业的结合最为紧密，无论中小企业还是大型企业，利用 B2B，最核心的目的是达成销售，让更多的人，让更多的卖家、供应商知道他们的产品，了解他们的产品，最终购买他们的产品。

从 2008 年开始，下半年经济危机的影响，促使中国的互联网，尤其是电子商务跟传统产业结合的力度加大。其中 B2B 是受影响比较多的一个环节。而对于个人的电子商务而言，危机反而是一种转机，更多的个人会选择通过线上的方式购买越来越多的产品、越来越多的服务，所以在经济危机的背景下反而是处于快速增长的阶段，无论是从用户规模还是从交易额上都能印证。

（来源：赛迪网）

电子商务兴起 第三方支付市场呼唤洗牌

随着电子商务在全球的兴起，电子支付成为当前最热门的应用之一。然而，在市场高速发展的情况下，尤其是在支付市场的初级发展阶段，如何保证整个支付市场的健康发展、可持续发展，成为市场的焦点。

专业化发展成为唯一出路

目前，在第三方支付市场上，分散着几十家支付企业，多数还集中在 C2C 交易中，不仅发展空间狭窄，更为严重的是，大得多、多而散、散而不精是目前支付行业的普遍现状。

整个支付市场由于巨大的市场发展前景而吸引了游戏、搜索、网购等诸多的支付企业进入。由多个企业在不同时期发展形成的支付市场一直缺乏专业化分类和长远规划。这种大得多，多而散的初级市场格局，越来越明显地阻碍支付市场的持续发展。

快钱 CEO 美国光指出，支付企业必须走专业化的发展道路才有前途。因为专业，就自然提高了门槛，别人不容易进来竞争，而专业化的发展方向，其组织形式比综合发展要简单得多，管理也相对容易。在市场营销方式上，一旦市场打开，后期几乎不需要有更多的投入。成本降低的另一面，就是利润的大幅度提高。

从“大支付”向“专业支付”升级

据了解，为顺应专业化的改革创新趋势，快钱不仅推出人民币支付、外卡支付、神州行卡支付、联通充值卡支付、VPOS 支付等众多专业的支付产品，而且支持互联网、手机、电话和 POS 机等多种终端，成为专业化发展的典型企业。

随着产品技术的日益成熟和对行业渗透加深，快钱将电子支付与传统行业的深入应用结合成为第三方支付企业的共同课题，深挖行业应用，推动电子支付的行业化普及，开始了从“大支付”向“专业支付”的战略升级。

第三方支付必然会出现市场细分

根据艾瑞咨询近日发布的《2009 年第一季度中国网上支付市场监测报告》统计显示，2009 年第一季度，网上支付市场交易规模达 1180 亿元，环比增长 21.4%，同比增长 146.9%，保持高速发展态势。不仅如此，在网络购物环比增速仅 15.5%的情况下，航空客票、生活缴费、电信缴费等领域成为新的增长引擎。

通过走专业化之路，快钱稳步实现产品丰富化和服务精确化，从而提高了市场竞争力，降低了企业风险，使企业呈现出良性循环的发展态势。2008 年，快钱交易额接近 400 亿元人民币，成为独立第三方支付市场最为强势、最有发展前途的企业。

业内人士指出，随着竞争的不断加剧、经济全球化进程的深入，第三方支付必然会出现市场细分，支付行业必须顺应专业化革新发展的趋势。快钱呼吁政府、行业协会推广引导，支付企业和合作方等共同努力，将支付市场推向专业化经营，打造一流的电子商务商业圈，将中国电子支付市场推向新的发展局面。

(来源：中国 B2B 研究中心)

【热点聚焦】

商务部与上海签署电子商务等“部市合作协议”

《商务部和上海市人民政府关于共同推进上海市商务工作全面发展的合作协议》签字仪式，近日在上海举行。中共中央政治局委员、上海市委书记俞正声出席仪式。商务部部长陈德铭和上海市委副书记、市长韩正签署了协议。

根据《协议》，双方将在政策研究、国际贸易中心建设、商贸流通、市场体系建设、进出口贸易、服务贸易、利用外资、对外经济合作、开发区建设、人力资源开发、区域商务合作等方面开展紧密合作。双方合作重点包括：共同推动上海市建设国际贸易中心、加快现代流通体系建设、努力搞活流通扩大消费、保持对外贸易稳定增长、提高利用外资质量和水平、支持“走出去”加快发展、大力发展服务贸易、推进电子商务发展、培养高素质商务人才队伍等九个方面。 (来源：东方早报)

“宅经济”能否成为主流形态

徐文 上海商学院电子商务系副教授

小长假里，数量庞大的“宅男宅女”支撑了“宅经济”的迅猛发展。“宅经济”能否成为主流形态？

“宅经济”是指在家中借助于互联网等媒介完成的经济消费活动，如在家上班或兼职、在家从事商务工作或消费等。“宅经济”本质上是网络技术和商业发展的结果，是对互联网经济更新潮、更形象的诠释。

上世纪 90年代出版的《爆米花报告：生活形态新预言》一书曾经描述过，未来会出现一群不愿出门，喜欢呆在甜蜜而温暖的家里面的新人类。对他们来说，在信息网络

技术和信用体系的支持下，不出门就能办妥绝大部分的事。这一预言，与所谓的“宅经济”现象非常相似。

进入新世纪以来，网络化生存方式确实如预期的那样逐渐流行开来。近 3 亿的中国网民，大多都有过在网络上进行购物、交易和工作的经历。而随着网上交易的日益便利、交易形式的愈加丰富以及网上支付功能的不断进步，或为了节约成本，或出于懒惰，或是想避免人潮拥挤，一部分人的经济行为开始从户外转向宅内。足不出户的“宅经济”，在点点鼠标、敲敲键盘中牵系着经济变动。

作为一种新型经济形式，“宅经济”与传统经济形式相比具有一些比较鲜明的优势，如低成本、高效率以及参与者年轻化等特点。它在一段时间内会是一个相对独立的商业模式，和现有的实体商业模式实现互补。同时，在这一新兴经济形态中，由于商品到消费者手中的流通方式和过程变得更加简化，因此为越来越多的年轻人提供了小资本创业的可能，是对传统营销方式的一种补充。

不过，从消费者角度而言，目前的信用体系还不是很健全，偶尔出现的极端案例会对整个经济模式产生难以预料的负面影响。所以，从长远来看，“宅经济”和传统的商业模式将互相渗透，传统商业模式可能会吸纳网络经济作为另一种服务渠道，而网络经济发展到一定程度也会浮出水面，开办实体商店。（来源：解放日报）

【会员动态】

新会员介绍 ---上海钢之源电子商务有限公司

上海钢之源电子商务有限公司成立于 2008 年 7 月，注册地为宝山钢领园区内，注册资金 3300 万元，在钢领园区内购置了 2300 平方米的独立办公楼，现有员工 110 多人，公司随着业务量的加大已经发展到全国各地，并在全国共设立办事机构 12 个。

钢之源是由清华大学钢铁研究生班的同学共同出资组建而成的，目标是“做 101 年的企业，打造钢铁行业的阿里巴巴”。成立之初就立足长远，在“远期交易”这个主要运作模式的基础上，提出了“挂牌交易、招标采购、竞价拍卖、专场交易、订货配送、物流、信息平台”的综合型发展战略，目前公司于 2008 年 12 月搭建的基于远期交易模式的钢铁电子交易平台，现有客户超过 700 家，日平均成交量达到 20 万吨左右，进入

行业前三甲之列。

由于当前国家对钢铁现代服务业政策方面和行业内融资方面的大力支持，钢之源正在满怀信心地向前迈进。根据上海市现代服务业的发展要求和钢铁现代物流业的有关发展战略，钢之源提出了近期、中期和远期的发展战略规划。其中：

一、近期公司的发展目标是发展远期电子交易，基于上海为中心，切实为钢铁贸易商解决订货和配送等问题，打造一个行业公共服务平台。

二、中期公司通过整合行业内资源，利用钢铁电子商务平台，为交易商提供挂牌交易、招标采购、竞价拍卖、仓储物流和融资等专项服务内容。

三、远期的发展目标是在整合国内钢铁资源的基础上，进行海外开拓，把钢之源的运作模式打到海外去。

那么，制定公司发展战略规划有哪些具体的作用呢？

一、符合行业发展潮流，引领钢铁服务业发展方向。

二、整合社会资源，降低物流费用，降低流通环节，提高社会效率。

三、降低企业交易成本，扶持中小企业发展。

四、可迅速做大做强，企业自身可以快速发展，为地方政府带来更多的财政收入。

公司目前的发展态势良好，与同行业的其他单位相比，公司在体制和操作模式上进行了革新，使其更加合理化和人性化，具体表现在：

1、公司采用现代化的管理方式，从人才的引进和培养方面，公司投入很大的资金和人力，秉承以人为本和人才至上的理念，使得有才识之士在一个良好的培养机制下得到更快更好的发展。

2、从技术方面来讲。公司以客户需求为己任，开发自主电子交易平台，采用最新的内存撮合技术大大缩减交易所需时间和提高了交易安全性；另外行情分析系统也是基于最新技术研发而成。

3、在品种方面，公司在发展热卷板电子交易基础上增设了三级螺纹钢的交易品种，并且成交量也在逐日增加。

4、在融资方面，公司通过与第三方银行的合作，已经具备为交易商进行质押担保和融资的功能，并且在资金监管制度上也是以严格把关为中心，提高资金安全性为核心。

钢材期货拥有自己的独到之处，具体表现在：

1、钢材期货为纯粹的金融产品，而远期电子交易是运用金融工具为交易商提供一个订货和配送的综合型平台，交易商可以进行套保和实物交割。

2、在品种方面，期货为螺纹钢和线材，而我公司远期电子交易品种为螺纹钢和热卷板，存在跨市套利和跨品种套利的空间和条件。

3、在灵活性方面，期货的交割单位较大，适合较大的商户进行操作；而远期电子

交易的交割单位较小，更适合一些中小型的交易商进行订货和实物交割。

因此，无论从行业内角度来看还是与期货比较来说，我公司与其都是一种相辅相成的互补关系，都可以为对方提供双赢的模式和方法。这也是符合我公司近期的主要发展目标的，即在上海市内打造一个公共的服务平台，为不同的交易商和用户提供订货、配送、物流、资讯为一体的电子商务平台。（由上海钢之源电子商务有限公司提供）

新会员介绍 -- 名品打折网

名品打折网（www.dazhe.cn）于2007年12月于中国上海正式上线，为名品导购网旗下B2C网站，致力成为全球最大的品牌百货网上折扣商城。商品涵盖：化妆品、包袋、鞋类、服饰、运动用品、家居、母婴用品等百货诸多品类，目前已有千余家品牌入驻，提供数万款名牌商品。

我们拥有5年互联网与传统百货整合经验，拥有丰富的百货品牌和消费者资源，在中国百货产业最发达的上海，利用互联网的技术和优势，创建中国首家网上百货商场，保证优质统一服务、用户体验、商城信誉的前提下，提供品牌、正品、低价的网上名品购物平台，打造百货品牌商成本更低、精力更少、形象更好的全新零售渠道。

“网上百货商场”突破传统商场：区域、气候、时间、空间受限，品牌运营成本高、价格促销不直接、售后服务繁琐的不足和局限。以统一服务、统一形象、统一价格，品牌、正品、低价，24小时服务支持、7天无理由退换等购物体验，创新出“一店服务全国”的品牌百货零售新模式。它面向拥有全球最多网民且快速富裕的中国消费者，为各大百货品牌提供了一个无限大的低成本销售平台和确保服务品质的推广平台，也为各大企事业单位提供了一个快捷、实惠的名品团购渠道。

名品打折网的实力：

- | 首家网上商场
- | 100%正品保证
- | 百万会员基础
- | 千家品牌直供
- | 万款商品选择
- | 常年低价优惠
- | 市区整层办公

部分合作品牌：欧莱雅、雅诗兰黛、薇姿、倩碧、罗莱、澳西努、水星家纺、多样屋、戴安芬、曼妮芬、百丽安、耐克、米奇、贝蒂、卡纷、添香、星期六。

（由名品打折网提供）

【交流园地】

电子商务进校园 支付厂商现场招聘

5月31日,由上海市经济和信息化委员会、共青团上海市委主办,上海电子商务行业协会承办的2009上海“电子商务进校园”推广活动在上海对外贸易学院松江校区成功举行。沪上多家知名电子商务企业参加,作为迎接2010上海世博会的主题活动之一,此次活动旨在向在校大学生传播最新的电子商务知识,与大学生共同探讨电子商务的发展方向。

本次“电子商务进校园”活动吸引了包括环迅支付、百联集团、上海电信等50多家企事业单位积极参与。为加快对相关专业人才的培养,以应对电子商务各领域的庞大需求,多所大学还与市电子商务行业协会及优秀电子商务企业签署了合作意向书,共建电子商务教育实习基地。

在金融危机的大环境下,国内电子商务相关行业却出现了逆势发展,其中第三方支付行业更是在今年第一季度实现了27%的环比增长,单季交易规模历史性的突破了千亿元大关。上海环迅电子商务有限公司(简称环迅支付)作为上海世博会的官方合作伙伴和优秀电子支付厂商代表之一,受到了多方的关注。环迅支付方面派出的代表在现场就电子支付市场发展现状和前景以及电子支付存在的各种问题与参加活动的学生进行了广泛交流,随后还在活动现场举行了职位招聘,为在校大学生提供了众多实习和工作岗位。

环迅支付的有关负责人表示,由于近期公司的业务迅速扩大,此次现场招聘一方面是为了满足公司新一轮业务拓展需要,同时也希望,借此为更多学生强化校外实践,全面提升教育质量,并为应届毕业生拓宽就业、创业渠道提供更多机会。

同日下午,在松江大学城举行了“城市让生活更美好;电子商务开启实现梦想之门”主题活动。活动中,环迅支付还就大学生喜欢的手机优惠充值和账户产品进行了宣传和推广。现场吸引了大批学生的踊跃参与。

(来源:环迅支付)

支付宝与百联达成合作 OK卡可以向支付宝充值

近日，支付宝与百联电子商务有限公司今天联合宣布，百联OK会员卡和OK积点卡可向支付宝充值。通过支付宝，OK卡可以实现网购、信用卡还款等在内的多种使用方式。

OK卡是由百联集团旗下的百联电子商务有限公司推出，当前百联OK卡会员累计达1620万，2008年OK卡会员包括现金、银行卡、积点交易的交易额已经达到115亿，是国内日用消费品领域内最具影响力会员制品牌。

据了解，用OK卡给支付宝充值的步骤相当简单。首先在百联会员网上对OK会员卡进行认证注册，然后登录支付宝账户，在进行充值操作时选择OK卡，按照网站提示进行操作即可。而对于OK积点卡用户来说，在此之前需先将金额转存至OK会员卡。

有关数据显示，截至5月10日，支付宝用户数达到1.8亿，平台每天的交易额达到7亿元，交易笔数达到400万笔。

业内人士认为，OK卡与支付宝的合作对双方的发展都是一个双赢。一方面，OK卡的用户获得了一个极为广阔的应用平台，网络上数以亿计的商品极大地扩展了OK卡的消费场景，给OK卡用户带来了更好的消费体验。而对支付宝来说，公司不仅增加了一个资金来源渠道，而且又多了一批有着强烈消费意愿的用户，对带动支付宝的交易额增长也有好处。

（来源：网易科技）

责任编辑：王玉，刘俊