



Shanghai eCommerce Association

会员资料 注意保存

电子商务资讯

2009年 12月第 12期 总第 85期

上海市电子商务行业协会主办

目 录

【重要信息】

- 多方联运共建电子商务人才高地，校企合作助推行业持续健康发展
---- 2009上海“电子商务进校园”闭幕式在复旦大学隆重举行 2
- 倡导诚信 实践信用
---- 协会举办虹口园区中小企业“互帮互助”经验交流会 3
- 第八届“上海IT青年十大新锐”评选结果揭晓 4
- 市经团联副会长任善根赴协会调研 4

【政策法规】

- 商务部要求进一步加快流通领域电子商务发展 5
- 我国首个网上交易示范文本出台 5

【专题报道】

- CNNIC发布《2009年中国网络购物市场研究报告》 7
- 2010年零售行业发展趋势分析 8

【热点聚焦】

- 上海今年电子商务交易额有望超 3000亿元 10
- 工信部副部长杨学山：以新视角推进电子商务 12
- 09年中小企业电子商务交易额将达 1.99万亿元 12
- 本市严查互联网药品虚假广告 相关企业将被责令停产停业 13
- 上海银行开展 B2C网上支付业务 13
- 2009美国逾七成老龄网民使用过网络购物 14

【交流园地】

- 定位社区药房 复星大药房更名“复美大药房” 14
- 快钱携中美大都会 掀保险业电子商务普及风 15
- 宝钢采购电子商务年度交易额逾 80亿元 15

【通知】

- 关于缴纳 2010年度会费的通知 16

【重要信息】

多方联动共建电子商务人才高地，校企合作助推行业持续健康发展

---- 2009上海“电子商务进校园”闭幕式在复旦大学隆重举行

12月23日，由上海市经济和信息化委员会主办，上海市电子商务行业协会承办的2009上海“电子商务进校园”系列活动闭幕式暨上海“网上创业创意大赛”颁奖仪式在复旦大学逸夫科技楼二楼多功能厅隆重举行。复旦大学党委副书记陈立民、市经济和信息化委员会施兴德副巡视员等有关领导出席闭幕式，并为2009上海“网上创业创意大赛”获奖选手颁奖。2009上海“电子商务进校园”系列活动是电子商务行业积极贯彻上海迎世博、创建一流网上窗口服务环境的主题活动。在推动电子商务行业发展、培育专业化高素质人才队伍、进一步深化校企实质性合作、推动电子商务教育改革发展等方面，进行了有益的探索和实践。

“电子商务进校园”系列活动自今年5月份松江大学城启动至今，已陆续开展了一系列的电子商务应用实践、宣传推广活动。与政府、高校、企业共同研究上海电子商务发展的重要举措和高校电子商务人才战略，探索校企联姻多元化思路，签署校企合作意向书，共建电子商务教育培训基地。通过电子商务企业与大学生体验式互动，提高大学生对电子商务应用现状和发展前景的认识。如组织复旦大学、同济大学、上海财经大学、东华大学等20所高等院校近600名大学生参加2009上海“网上创业创意大赛”，帮助高校学生提升网上创业能力，引导大学生加强电子商务实务经营的学习和实践。推荐竞赛获奖优秀学生与知名电子商务企业双向选择，促进大学生就业。同时，还与复旦、上海交大、东华大学等著名高校合作交流，组织电子商务发展现状、电子商务信用体系及相关政策实施建议的分析与研究，为电子商务实践活动和政府决策提供理论论据。

在闭幕式现场，上海市电子商务行业协会副会长唐磊表示在市经信委等有关部门的悉心指导下，“电子商务进校园”系列活动得到了各有关企业和高等院校的积极响应，并希望政府、企业、学校、社区等社会各个层面进一步关注电子商务的可持续发展，营造有利于上海电子商务创新人才成长的生态环境。来自上海大学的吴小丽、刘晗、邵翔同学获得A类团队小组竞赛一等奖，上海第二工业大学王诗怡同学获得B类个人竞赛一等奖。部分高校教师和获奖学生代表，结合自身体会，畅谈电子商务创新型、高素质人才的培养和校企联姻共促电子商务发展的意义。上海新球通信有限公司、上海火速网络科技有限公司、上海金算盘软件有限公司、上海花瓣雨滴网络科技有限公司（柠檬绿茶）、上海中最信息科技有限公司（名品打折网）、上海蚁族信息技术有限公司（进宝网）作为参与本次系列活动的30家电子商务企业的代表与竞赛获奖优秀学生现场签订了就业意向书。

(协会秘书处提供)

倡导诚信 实践信用

---- 协会举办虹口园区中小企业“互帮互助”经验交流会

近日，由上海市电子商务行业协会组织的虹口园区中小企业“互帮互助”经验交流会在虹口北外滩园区四楼会议室举行。上海天卷信息技术有限公司（买买乐）、摩道公司、平安果公司等多家园区电子商务企业代表参加了此次经验交流会，会议由协会副秘书长曹文君主持。

首先，上海天卷信息技术有限公司总经理助理黄捷作发言，公司 2003 年通过自主开发，推出电子商务技术平台“买买乐”(www.mymyle.com)，2004 年正式上线，运用 LAMP WEB2.0 等当时最新的技术和理念，将虚拟的经营模式同实体的商业运营相结合，应用于网店平台管理、支持和各类培训服务。在 2005 年时，“买买乐”平台被列入上海市劳动和社会保障局“4050 项目”、“微小型开业项目”。“买买乐”积极响应协会在园区实行的“诚信承诺登记”的规范机制，在 2008 年，公司还荣获上海市“知荣辱、讲文明、迎世博、建诚信”系列活动中的“诚信企业”称号，故此也希望在“买买乐”这个平台上交易卖家也能自觉签定“诚信承诺登记”，做到自我约束，让顾客放心购物。

随后，摩道公司副总周忠庆强调“守法经营、诚信经营”八个字已成为企业诚信经营的座右铭。在几年前，法律制度还不够完善，公司曾有发短信抽佣金这样一个机会，市场潜力巨大，但最终还是选择放弃。08 年那场经济危机让公司曾一度业绩下滑，带来一定影响，员工工资也只能两月结算一次，在困难情况下，对公司客户始终还是恪守承诺。最终，感动了客户，得到他们的理解与支持，也因此带来了良性的“信用经济”。

虹口北外滩园区创建以来一直针对入驻用户要求签订“诚信承诺书”、“用户守则”等作为制约，杜绝在网上创业基地发生商业欺诈等不法行为。上海市电子商务协会自 2006 年在园区设立工作站以来，积极配合园区“倡导诚信，实践信用”，如开设“网上卖家诚信承诺”登记等，同时还对诚信承诺登记的网上卖家提供政策、法律咨询、业内动态信息，组织卖家进行交流活动，保障园区网上创业基地规范、有序、健康地发展！

(协会秘书处提供)

第八届“上海 IT青年十大新锐” 评选结果揭晓

近日，广受社会各界关注的第八届“上海 IT青年十大新锐”评选活动在本市西郊宾馆举行。活动由共青团上海市委员会、上海市经济和信息化委员会、上海市青年联合会发起，并联合上海市信息化青年人才协会、中国移动通信集团上海有限公司、解放日报报业集团、文汇新民联合报业集团、上海文广新闻传媒集团、上海信息产业（集团）有限公司、青年报社、IT时报社等单位共同主办。

评选结果是组委会以无记名投票，再结合社会公众手机短信投票的方式而产生。上海市副市长艾宝俊为当选新锐颁奖，市经济信息化工作党委书记潘志纯为提名奖颁奖，市经济信息化工作党委副书记、市经济信息化委主任王坚宣布获奖名单，共青团上海市委书记潘敏介绍评选活动情况，中国移动上海公司董事长、总经理郑杰在颁奖典礼上致辞，团市委副书记徐彬主持了颁奖典礼。

经协会推荐的会员单位上海齐家信息科技有限公司(齐家网)总裁兼首席执行官邓华金、上海付费通信息服务有限公司常务副总经理池晓彬、上海篱笆信息科技有限公司(篱笆网)总裁张国华同时获得“上海 IT青年十大新锐”提名奖。

(协会秘书处提供)

市经团联副会长任善根赴协会调研

近日，上海市经济团体联合会为了进一步加强与行业协会的沟通和联系，推动市经团联和各行业协会的工作，做好与行业协会的年终总结工作及明年工作的部署，市经团联组成小分队对 161家行业协会展开全面调研，广泛征集协会意见。

市经团联副会长任善根及办公室文化推进委员会总干事汪颐组成的小组对上海市电子商务行业协会进行了走访、调研。会上，王玉秘书长就协会的基本状况、当前协会工作进展的情况进行了汇报，并希望作为所有行业协会之首的市经团联今后能积极向政府反映各行业协会的实际困难、解决各行业协会与政府之间的沟通渠道问题及能定期组织相关行业的大型论坛会等工作提出了相关建议和要求。任善根副会长表示经团联本着“贴近政府、贴近协会、贴近企业”的原则，认真总结、反映协会提出的问题，并会尽力支持和协助协会今后的发展。

(协会秘书处提供)

【政策法规】

商务部要求进一步加快流通领域电子商务发展

近日，商务部就当前经济形势下进一步加快流通领域电子商务发展出台了《关于加快流通领域电子商务发展的意见》。

《意见》指出，电子商务是基于信息技术和互联网的现代流通方式。当前，在党中央、国务院扩大内需拉动经济增长的战略部署下，加快流通领域电子商务发展，既可以扩大网上消费群体，培育新型消费模式和消费领域，又有助于降低流通成本，加快商品和服务价值的最终实现。

加快流通领域电子商务发展的主要目标是：以市场为导向，以企业为主体，以信息化带动流通现代化为主要手段，加快流通领域电子商务应用推广进程。扶持传统流通企业应用电子商务开拓网上市场，培育一批管理运营规范、市场前景广阔的专业网络购物企业，扶持一批影响力和凝聚力较强的网上批发交易企业。提高社会公众对电子商务的认知度和参与度，开拓适宜网上交易的居民消费领域，培育和扩大网上消费群体，到“十二五”期末，力争网络购物交易额占我国社会消费品零售总额的比重提高到5%以上。

《意见》要求，推动传统流通企业开拓网上市场；促进商品批发环节应用推广网上交易；加快发展面向消费者的专业网络购物企业；推动实体市场交易与网上市场交易有机结合；完善流通领域电子商务发展扶持政策；开展流通领域电子商务示范引导工作；健全流通领域电子商务发展环境；有效防范网上交易市场风险；建立流通领域电子商务促进工作体系。

（来源：中国信息报）

我国首个网上交易示范文本出台

近年来，随着国内电子商务的快速发展，网络购物已经成为人们生活消费的一个重要途径，但关于网上交易的相关法规条款还没有形成整套系统，尚需完善。尤其目前的网上交易条款还存在一些模糊地带，一些不良卖家乘机钻空子、刷信用、诈骗消费者的情况时有发生，网上交易的“诚信及安全”也几乎成了困扰消费者的首要问题，制约了电子商务进一步大规模发展。

近日，中国电子商务协会政策法律委员会、北京大学互联网法律中心、网上交易保障中心等多家行业权威机构，在北京共同举行了“网上交易服务格式合同示范文本”发布活动，旨在通过拟定各项示范规则文本，完善网上交易的相关法规条款，以最大程度保障消费者的利益。

中国电子商务协会政策法律委员会副主任阿拉木斯认为，今日的行业规范，将成为明日立法部门制定法律的重要参照，尤其是此次示范文本中有关网站与用户的权利义务、网站的商品发布规范、对违法违禁产品的管理、交易纠纷处理规则的确立，可作为我国未来电子商务交易规范立法的重要参考。

易观国际分析师曹飞表示要促进网络交易的健康有序发展，在指望法律法规出台作保障的同时，强化网络运营商的监管责任也刻不容缓。“电子商务市场存在诸多不健全的因素，其中最核心的一点就是监管体系的不健全！应该早日对产业链进行全面的监管，建立网上交易信用认证体系，健全物流配送和支付市场的监管体系，发挥供应商、物流服务商、支付服务商、电子商务平台商以及买卖双方等环节的协同作用，这样才能发挥整个产业链的能动性。”

商务部信息化司电子商务处处长石伟光则透露，目前，商务部正在针对电子商务的交易环节制订相应的管理办法。“宗旨是重视对买卖双方利益的保护，因为只有二者利益的均衡，才有可能实现市场长远的发展，管理办法也才能具有可实施性和可操作性。”

另据介绍，此次活动将对《电子商务网站用户服务协议》、《电子商务网站商品发布规则》、《电子商务网站禁止和限制交易商品规则》、《电子商务网站交易投诉管理规则》等四项示范文本进行公布，向社会及消费者传递网上公平交易的价值观，并引导电子商务企业规范各种网上交易行为，作为确保消费者网上购物利益的法律依据。

（来源：法制日报）

【专题报道】

CNNIC发布《2009年中国网络购物市场研究报告》

近日,中国互联网络信息中心(CNNIC)发布了《2009年中国网络购物市场研究报告》(以下简称《报告》)。数据显示,截至2009年6月,我国网购用户规模已达8788万,同比增加2459万人,年增长率为38.9%,上半年网购消费金额超过千亿。

网购金额半年超千亿 C2C 平台购物支出占九成

CNNIC《报告》显示,今年上半年,全国网络购物消费总金额为1195.2亿元。其中,网民在C2C网站上的购物支出占网购总金额的89%。C2C网购平台涵盖的商品种类繁多,包括服装、饰品、玩具、化妆品、消费电子等,甚至还能买到商场中都难觅踪迹的商品,因此对于广大消费者来说有着很强的吸引力。

与传统购物模式相比,网络购物在时间、地域以及商品选择等方面都具有很大优势。网购用户只需要登录相关网站,就可以随时随地享受购物的乐趣。随着人们生活节奏的加快,网络购物以其方便快捷的特点,也受到越来越多的人青睐。据CNNIC报告测算,全年网购总金额预计将在2009年底达到2500亿元左右。

超半数用户购买服饰家居用品 女性活跃度超男性

CNNIC统计数据显示,服装家居饰品的网购人数稳居首位,有61.5%的用户半年内在网上购买过服装家居饰品,这一比例较之去年提升了12.6个百分点。

CNNIC《报告》显示,目前我国网购用户的年龄大多集中在18~30岁,月收入集中在1000~3000元,并且以企业白领和学生为主。其中,女性网民已经成为网络购物的活跃人群,在网购用户中的份额已超过男性所占比例,并保持不断增长。调查同时显示,在网购大额产品的用户中,男性的比例仍多于女性。

网购用户整体满意度较高 潜在用户群体庞大

CNNIC《报告》显示,我国网购用户对网购经历的整体满意度较高,有近80%的用户对自己的网购过程表示满意。

值得注意的是,用户对C2C购物网站的满意度低于B2C购物网站。报告分析认为,相对而言,B2C购物网站在产品品质和服务质量上都领先于C2C购物网站,但是C2C购物网站品类丰富、低价优惠的模式更适宜目前用户的偏好。

目前,制约人们进行网络购物的主要原因是“不习惯”。CNNIC调查显示,45.3%

的受访者由于不习惯而放弃网购，同时，在 B2C 网站的浏览者中，有 18% 因为缺乏支付工具而没有进行网购；而在 C2C 网站的浏览者中，则有 18.5% 的用户是由于缺乏相应的网购知识而未能成交。

CNNIC《报告》显示，有 85.7% 的网民半年内在网上查询过商品信息，但是只有 26% 的网民实现了网络购物。分析表明，我国存在着庞大的潜在网购用户群体，只要进行必要的引导和培养，这部分用户将为网购市场带来广阔的发展前景。

(来源：CNNIC)

2010年零售行业发展趋势分析

摘要：2010年零售发展趋势的预测必须是在互联网时代的到来这一大背景下，这一时代的到来，对传统零售业来讲，机遇与挑战并存，但挑战远远大于机遇。

一、传统零售业受到网电子商务模式的巨大挑战。中国最大网络交易公司 09 年前半年销售超过 890 亿元，到年底突破 2000 亿元并全面超越传统零售业，已经不是天方夜谭 -- 显示电子商务模式已愈发被中国互联网用户所接纳。虽然电子商务存在所谓的“带际”问题 --- 主要集中在 18 到 34 岁这一年龄段，当互联网一代迅速成为消费主力，这一趋势将更加明显。

二、互联网营销已经成为零售业的必须。中国消费者获取信息的方式已经随着在数字技术上突飞猛进的突破而不断变化，进入所谓 WEB2.0 时代。有统计显示，目前中国有超过 5 亿手机用户 (而美国是 1 亿)，超过 2.5 亿的互联网用户，网民们花在网络上的时间是人日均 2.7 小时以上。西方消费者可能还在关注收音机和电视的时候，中国更关注 QQ, MSN, BLOG, 包括部分低收入群体都在使用手机短信，并从中获取信息。

所以当电视邮购在美国还是一个相对主流担任消费者与 -全球品牌网- 品牌商的媒介的时候，中国的网络力量已经超过了传统的媒体。传统零售商，包括品牌商已经从在自己网站上羞羞答答“网上购物”转变为尝试在淘宝开店，以前担心的与经销商和专卖店间的利益平衡问题，已经为巨大销售诱惑所取代。实体店的作用正在被削弱，更多扮演体验店的角色，以前新品发布，消费者沟通的功能部分已经被网络互动取代。

三、行业集中度继续加剧。虽然零售百强零售总额的增速低于社会消费品零售总额增速，08 年连锁百强门槛是 19.6 亿，今年估计接近 25 亿。09 年零售巨鳄们对市场特别是二三级市场的瓜分，并没有受金融危机的后续影响而有所收敛；而明年在经济普遍

复苏情况下以沃尔玛，家乐福为代表外资企业和以收购见长的华润万家的扩张速度还会加快，持续对中小零售企业，特别是地区性的零售连锁企业造成巨大的压力。

四、百货业特别是二三级城市的百货商店、购物中心将受到打击。国外零售业的发展过程就是传统百货店逐渐被超级市场，大卖场，便利店超越的过程。从百货业中分离出来的具有社区功能的超级市场，具有品类杀手特征的专业店，对百货业影响巨大。百货商店将继续看着它们的市场被侵蚀，而且这种恶性循环会长久存在，目前百货商店在提高购物体验质量、创造更令人瞩目的商品，增加餐饮、娱乐、休闲等功能上做了许多，或许这些措施将使下降趋势得以缓解，但很难逆转它。中国零售市场或许具备一定的特殊性，但这一规律难以改变。

五、多种业态同时并存。在消费者成为市场主导的时代，为了在不同的时间、不同的地域满足顾客的不同需求，并使市场机会最大化，零售商们都采用更有活力的多个模式的或是更灵活的战略。无论是从沃尔玛开小型社区店，还是华润万家开出的 OLE, VANGO 便利店这些举动，都说明便利店，超级市场，百货店和购物中心因各自具备满足消费者功能，这些业态将继续存在。

六、对消费者的研究将成为各商家之间竞争的主要手段。会员的招募与发展已经不只是传统“会员”店的专利，任何零售商都希望与消费者建立某种会员关系。会员关系解决了以前 POS系统的销售数据与消费者的消费习惯之间难以进行关联分析的难题，使零售商目标顾客更为精准，更能为消费者提供个性服务，增加与消费者之间的粘性，打击竞争对手。

七、零售商将更多利用 IT技术与供应商、厂商展开合作，降低物流成本。因投入方式和利益分配等原因而长期未能广泛应用的 ECR系统会受到零售商和供应商的重视。供应链效率的提升在门店效率提升难度加大的情况下，将会成为零售商们的关注点。

总的说来，不管营销手段如何变化，销售方式发生如何改变，2010年的零售业者与往年的任何时候一样，都必须致力于关注消费者，满足消费者，提升内部管理效率，这才是零售业良性发展的正道。

(来源：中国 B2C研究中心)

【热点聚焦】

上海今年电子商务交易额有望超 3000亿元

上海今年电子商务交易额再次迅猛增长,预计将突破 3000亿元。而与此相关的《上海市电子商务发展“十二五”规划》也已经进入前期准备工作,明年就将进行编制。上海期待用更多激励政策以优化环境,让电子商务成为其经济一大亮点。

其实,上海目前正在全力推动电子商务在全市的普及,甚至连校园都已经成为重要的战略高地。今年 5月,上海启动了“电子商务进校园”活动,他们既是电子商务的消费群体,也是电子商务人才的来源基地。

12月 23日,在“电子商务进校园”闭幕式上,上海市经济信息化委员会副巡视员施兴德表示,上海电子商务交易额 2002年才 250多亿元,到 2008年就达到 2800多亿元,今年预计会超过 3000亿元。由于平均每年的增速都超过 10%,而明年又是世博年,业内人士预计明年这个数据可能会高达 3500-3800亿元。

施兴德告诉记者,这都是单向的统计,如果是双向还会加倍,所有数据也是精确调研,落到口袋的才计算进去的金额。上海市电子商务行业协会副会长唐磊也证实这一点,“在许多行业仍处于摆脱经济负增长困境的局势下,电子商务等信息服务业持续保持了强劲的增长势头。”

施兴德认为,上海发展电子商务的环境是全国最好的,比如上海现有 1110万网民,48%的网民有网购的经历,半年的网购金额高达 1107元,这在全国是最高的。

“稍微遗憾的就是上海市民敢于创业的精神不足,”所以,他也感慨,目前上海还没有淘宝这样的 B2C电子商务交易平台。但是,他也强调上海已经有一些相当强势的 B2B 的专业电子商务交易平台,比如钢铁交易网。“相信将来会出现一些马云一样的人物。”

施兴德如是说。

(来源:第一财经网)

宝山庙行“弹丸之地”打造电子商务重镇

不久前,一场电子商务年会在庙行镇智力产业园召开,淘宝、京东等电子商务巨头赴会,500多张入场券卖到 1588元仍一票难求。今年以来,宝山区最小的街镇——庙行镇在产业结构调整中,摆脱土地资源的硬约束,积极向更“轻”更“新”的电子商务产

业转型，活跃了交易，聚拢了人气。目前，电子商务重镇的雏形已具；明年，电子商务注册企业将达 200 家，销售额有望超 10 亿元。

庙行镇面积仅 5.96 平方公里，过去几年，房地产业一枝独秀，占全镇产业比重超过 54%。今年初，在国际金融危机冲击下，产业过于单一的弊病显现，庙行镇可开发土地捉襟见肘，地方财政收入出现 42% 的负增长。面积不大、资源有限，如何调结构？在区政府指导下，庙行镇将产业发展定位为占地资源少、能耗低、成长空间广阔的新兴电子商务。利用丰富的旧仓库存量，庙行镇与上海纺织发展总公司合作，投资近 10 亿元，改造原上海纺织原料公司纪蕴路仓库，建设智力产业园区，吸引电子商务企业筑巢。庙行镇发展电子商务注重引进两头：一头是引进易迅网、柠檬绿茶等知名企业，发挥“龙头”的带动和集聚效应，另一头是吸引年销售额 1000 万元左右的电子商务“新秀”。副镇长丁建平表示，这些“新秀”现在不起眼，短期为地方贡献的税收有限，但年成长性高达 100%—300%，不可小觑。

一般来说，电子商务以规模取胜，贸易额很大，利润却很微薄，成长初期尤须扶持。网上销售母婴用品的“时尚俊宝宝”为降成本，年初曾考虑迁出上海，多处考察后决定入驻庙行镇。总经理施俊敏告诉记者，租金、电信、物流等运营成本对电子商务生存举足轻重，“庙行与上海邮政、联通宝山公司合作，以园区的名义团购物流和电信服务，让我们节省了不少开支”。

截至目前，庙行智力产业园一期对外招商才半年，已被认定为上海电子商务创新服务示范基地，吸引 30 多家知名电子商务企业入驻，累计销售额已达 1.2 亿元，地方财政收入也重现正增长。未来几年，庙行镇目标是打造成电子商务重镇，将电子商务占全镇产业比重提升至 20%。

“调结构”也有个方向问题

“弹丸之地”的庙行镇，在宝山占地最小，然而却成了电子商务的“一枝独秀”。庙行的案例，对于我们“调结构”，具有深刻的启示。

上海是个资源和能源缺乏的大都市，要说经济发展的“瓶颈”，土地是个最大的“紧约束”。上海也是个“弹丸之地”，寸土寸金，最金贵的土地，要讲究产出的最大化。这就是我们“调结构”的第一理由、第一推动力，正是从这个意义上说，上海不转方式、不调结构，就没有出路。庙行镇这个“最小街镇”，正是由于把现代服务业作为自身的主攻方向，才突破了土地的约束，走上了科学发展的坦途。从庙行看上海，我们在“调结构”这个“主攻方向”上，再不能犹豫，再不能三心二意，而应时不我待、快马加鞭。

“调结构”也有个方向问题。庙行镇的“三产”，原来也是大搞房地产，这是不少地区的通例或曰通病。然而房地产业正是一个“耗地大户”，况且这种单一的产业结构，风险很大，经不起风浪。同样是发展第三产业，庙行镇从房地产业走出来，发展更“轻”、更“新”的电子商务，既摆脱了对于土地的依赖，又扬了自身区位优势之长。这就生动地告诉我们，“调结构”也要因地制宜选择好方向，也要科学和理性，千万不能盲目行事，形成新的“一阵风”、新一轮“产业趋同”。

（来源：解放日报）

工信部副部长杨学山：以新视角推进电子商务

工业和信息化部副部长杨学山近日表示，在推进经济增长方式转变时，需要做好新一代信息网络建设。此外，需要从更广泛的意义上来看待电子商务，推进电子商务的发展。

在北京举行的 2009年中国 IT财富年会暨中国信息主管年会上，杨学山在主题演讲时指出，要紧紧围绕经济发展方式的转变，推进两化融合，首先要抓好信息社会基础设施的建立，这个信息基础设施就是新一代的信息网络。

杨学山表示，要紧紧围绕调整经济结构方式，转变发展方式，推进和发展电子商务。

杨学山强调，电子商务不仅仅是 B2B C2C，需要从更广泛的意义上看电子商务，“如果用 IBM的话来说，就是在新型的互联网和物联网信息基础之上，我们的企业发展、社会发展、我们的生活这样新的平台上推进这样一种方式，所以电子商务面向信息社会我们整个经济运行的效率和质量整体提升的一种方式，要从这样的角度看电子商务、推进电子商务。”

（来源：通信世界网）

09年中小企业电子商务交易额将达 1.99万亿元

近日，在北京发布的《中国中小企业电子商务发展报告》说，2009年，中国中小企业电子商务交易额将达 1.99万亿元人民币，同比增速达到 20%

报告说，今年中小企业通过电子商务完成的内贸、外贸交易额分别为 1.13万亿元和 0.86万亿元，将拉动中国 GDP增长 0.13个百分点。与此同时，中小企业通过开展电

子商务直接创造的新增就业岗位超过 130万。

报告认为，随着电子商务在中小企业的营销、采购、支付、储运等环节的广泛使用，电子商务服务业已经成为中国重要的新兴产业。但当前在中小企业中推广电子商务服务仍存在着诚信体系不完善以及相关领域人才匮乏等问题。

(来源：国际在线)

本市严查互联网药品虚假广告 相关企业将被责令停产停业

随着电子商务的迅速发展，一些不法分子利用互联网隐蔽、便捷的特点，发布虚假广告，通过寄递等渠道销售假药。日前从上海市食药监局获悉，本市药品安全专项整治行动正式开始实施，将联手卫生、工商、公安、经信委等部门，重点监测和严厉打击利用互联网发布虚假广告，制售假药行为。

市食药监部门将与相关部门联手，有效利用各部门监测信息，及时发现和查处虚假违法药品广告。并加强对本市主要门户网站和医疗保健、药品信息服务等专业网站的日常监测和巡查，及时发现网上虚假违法药品广告，遏制其传播和蔓延，增加虚假药品广告公告频次。

此外，将严厉查处发布虚假违法药品广告的广告主，对多次利用互联网等媒体发布虚假违法广告的药品生产和经销企业，将采取公开曝光违法主体、责令停产停业、甚至吊销许可证等法律手段，遏制违法行为的发生。同时，建立违法者市场限入、禁止和退出机制，对被驱逐出市场的药品或企业，及时向社会公布。

(来源：中国上海)

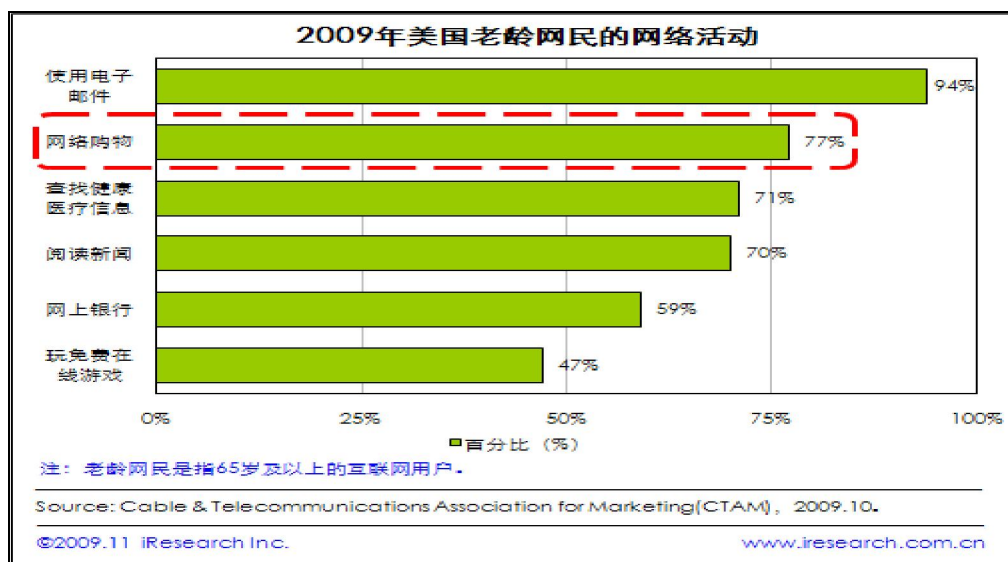
上海银行开展 B2C网上支付业务

上海银行与支付宝(中国)网络技术有限公司签署合作协议，正式开通网上银行在线支付和支付宝卡通业务，双方还将在电子银行相关领域进一步开展深入市场合作。据介绍，上海银行有近 700万的个人客户，其 B2C网上支付业务此前已相继开通了与环迅支付、1号店、蜘蛛网、盛大网络等电子商户的合作。支付宝作为国内最大的第三方支付平台，此次双方强强合作，不仅将方便更多客户的网上支付，而且也将对上海银行的电子银行业务发展带来积极影响。

(来源：新闻晚报)

2009美国逾七成老龄网民使用过网络购物

艾瑞咨询整理 Cable & Telecommunications Association for Marketing(CTAM)在2009年6月的调研数据发现,2009年美国65岁及以上的老龄网民中,77%的用户进行过网络购物。数据显示,2009年美国的老龄网民中,使用过网络购物的用户比重仅低于电子邮件,用户比重达到77%,高于查找健康医疗信息、阅读新闻的用户比例。



艾瑞咨询分析认为,大多数的美国老龄网民使用过网络购物的现象表明,网络购物已经渗透到美国各个年龄段的网民,从侧面反映出网络购物在美国的普及程度较高。

(来源:艾瑞咨询)

【交流园地】

定位社区药房 复星大药房更名“复美大药房”

在沪上拥有360余家门店的上海复星大药房连锁经营有限公司近日正式更名为上海复美益星大药房连锁有限公司,旗下所有门店统一更名为“复美大药房”。更名后的复美大药房将主要定位于社区药房便利店的发展模式,不仅卖药,也卖健康产品,甚至生活便利品。

预计到明年2月底360余家门店将全部完成更新。更名后的复美大药房,有清晰的

定位，主要以社区药房便利店形式，开展医药健康产品和生活便利品的零售连锁经营，并应用电子商务开展网上销售和服务。（来源：中国上海）

快钱携中美大都会 掀保险业电子商务普及风

打开网页就能买保险，有信用卡通过电话也能买保险，新型保险销售方式已逐渐成为保险业新的市场增长点，尤其与快速兴起的电子支付的深度结合，更显现出惊人的发展潜力。近日，国内知名的独立第三方支付及清结算企业——快钱与中美大都会人寿保险有限公司达成合作，为中美大都会的网络和电话销售平台提供全面的电子支付解决方案。快钱继今年上半年与国内 14 家保险企业开展合作共同推动电子商务应用以来，再次在保险行业掀起的新一轮电子商务普及浪潮。

据了解，借助快钱的信用卡无卡支付服务，电销过程中的销售和支付环节实现了无缝连接，从而显著提升了保险电销的成功率。用户只需通过电话报上信用卡卡号、有效期及持卡人验证信息即可方便、快捷地完成付款。据悉，快钱已经成为与保险公司合作最多的支付企业。（来源：证券日报）

宝钢采购电子商务年度交易额逾 80 亿元

截至 11 月，宝钢今年的采购电子商务平台交易额突破 80 亿元，其中，网上竞价金额 70 亿元，电子招投标金额逾 13 亿元，全面完成年度交易额目标。

宝钢采购电子商务平台是东方钢铁电子商务服务的重要组成部分，具备网上寻源、询比价、竞标、竞价等功能，改变了传统的采购模式，实现了采购过程自动化、透明化，有效降低了采购双方互动成本。宝钢集团公司自去年起大力推行“阳光采购”，对采购业务实施集中管控。东方钢铁充分发挥网络平台的支撑作用，积极完善服务手段，提升服务质量，确保宝钢采购组织与供应商之间业务的顺利开展，网上交易品种和交易量不断扩大。（来源：中国电子商务网）

【通 知】

关于缴纳 2010年度会费的通知

各会员单位：

您们好！

非常感谢大家一年来对协会工作的大力支持！协会将继续以“服务、自律、代表、协调”为宗旨，为大家做好会员服务。2010年年会费收缴工作已经开始，希望大家积极配合。

会费缴纳方式可用银行贷记凭证，凡通过银行转帐支付的，一经收到，会用快递将收据送到。

协会全称：上海市电子商务行业协会

帐号：03368100040016703

开户行：农行上海市杨浦区控江路支行

联系电话：63560343

联系人：张彦

地 址：四川北路 1666 号 28 楼

上海市电子商务行业协会

2009 年 12 月

责任编辑：王玉，刘俊