



Shanghai eCommerce Association

会员资料

注意保存

# 电子商务资讯

2010年 7月第 7期 总第 93期

上海市电子商务行业协会主办

## 目 录

### 【协 会 动 态】

- 电子商务成为中小企业发展新引擎 上海千万资金助力中小企业电子商务 ..... 2
- 协会电子支付专业委员会召开《非金融机构支付服务管理办法》研讨会 ..... 3
- 京东商城持续高速增长 发展综合性电子商务  
--- 协会专访京东商城副总裁徐雷先生 ..... 3

### 【政 策 法 规】

- 商务部：具备条件时对网络销售个人实施工商登记制度 ..... 5
- 国家工商总局副局长刘凡谈网络交易管理 ..... 6
- 央行出台管理办法规范非金融机构支付业务 ..... 7

### 【热 点 聚 焦】

- 教育部：加大电子商务人才培养 ..... 8
- 上海浦东将建新“电子商务港” ..... 8
- 加强警网合作 市公安局举行本市部分网站负责人座谈会 ..... 9
- 二季度电子商务交易额达 1.1万亿 ..... 10

### 【会 员 动 态】

- 新会员单位介绍 --- 通联支付网络服务股份有限公司 ..... 11
- 新会员单位介绍 --- 上海筑京现代建筑技术信息咨询有限公司 ..... 12

### 【交 流 园 地】

- 金算盘成功签约上海外高桥海洋工程 ..... 13
- 延锋伟世通位列 2009年中国汽车工业主营业务收入三十强第 12名 ..... 13
- 上海火速网络乔迁浦东新区上海电子商务港 ..... 14
- 聚尚网牛利奔：冷静看待 B2C上市之争 ..... 14
- PAYPAL建风险保护基金 助敦煌网进军中东 ..... 16

## 【协会动态】

### 电子商务成为中小企业发展新引擎 上海千万资金助力中小企业电子商务

上海市政府支持中小企业电子商务发展推出新举措。市经济和信息化委员会于日前启动了“中小企业应用电子商务平台试点工作”，即政府、平台企业各出 1/3，应用电子商务平台的中小企业支付 1/3 的支持办法，试点工作由市信息化发展专项资金安排 1000 万专项经费，推动中小企业应用电子商务，推动电子商务平台企业创新发展、做强做大。

试点工作通过面向全市征集优秀第三方 BtoB 电子商务平台企业，经过专家评审和网上公示，推选出本市首批“电子商务助力中小企业发展示范试点企业”，分别为上海爱姆意机电设备连锁有限公司、上海盖世网络技术有限公司、银联电子支付服务有限公司、中国电信上海理想信息产业集团有限公司、上海新跃物流企业管理有限公司、上海筑京现代建筑技术信息咨询有限公司、阿里巴巴（中国）网络技术有限公司等。

7月 19日下午，上海智力产业园举行了“上海市推动电子商务企业创新发展、推动中小企业应用电子商务工作会议”。此次会议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、上海市互联网经济咨询中心共同协办。会议由市经信委副巡视员施兴德主持，市政府副秘书长肖贵玉、市经信委副主任刘健以及宝山区政府、嘉定区信息委等领导出席会议并讲话。

会上，肖贵玉副秘书长指出此次工作会议标志着中小企业应用电子商务平台试点工作全面启动，这项工作的开展，有利于全市量大面广的中小企业拓展电子商务应用，以较低的信息化建设成本，推动企业经营管理模式的全面创新；更利于电子商务平台企业加强与中小企业对接，扩大用户规模，提高面向需求的市场竞争力。成为市政府作为落实国家和本市发展中小企业、电子商务有关意见的实质性举措，作为推进上述两项工作的重要结合点和突破口。

经信委刘健副主任也表示，经信委通过政府引导、企业参与，利用本市有较强影响和品牌的第三方电子商务平台企业的技术优势、市场资源和规范服务，采用“政府贴一点、平台企业让一点、中小企业出一点”的方式，开展中小企业依托第三方电子商务平台应用电子商务试点工作，试点工作是本市推进电子商务发展的一项全新的尝试与探索，需要各方面集思广益，共同努力。在前几个阶段的试点过程中已得到了各相关委办局、各区县和广大企业的大力支持和配合，希望在接下来的过程中，能够继续得到各单位的关心、支持和帮助。相信在各区县、相关部门和广大企业的共同配合、支持和努力下，上海市中小企业应用电子商务平台试点工作一定能够取得预期的效果，并将进一步推动本市电子商务发展再上新台阶。

上海市电子商务行业协会会员单位阿里巴巴（中国）网络技术有限公司、上海新跃物流企业管理有限公司作为企业代表进行专题演讲。出席此次会议的还有各机关委办、区县相关机构和本市电子商务企业代表共计 200余人。

（协会秘书处提供）

## 协会电子支付专业委员会召开《非金融机构支付服务管理办法》研讨会

7月 12日 ,上海市电子商务行业协会电子支付专业委员会在银联商务有限公司会议室召开了《非金融机构支付服务管理办法》(以下简称《办法》)研讨会,与会代表就人民银行近期出台的《办法》进行深入研究,针对《办法》具体操作中的相关疑难问题进行了讨论交流,提出了下一步《办法》实施细则需要进一步明确的相关建议。本次会议参会企业涵盖网络支付、预付卡发行与受理、银行卡收单等支付业务,在上海乃至全国的电子支付行业都具有重要影响力,与会代表提出的问题和建议具有一定的普遍性和代表性。

本次会议由电子支付专业委员会主任单位银联商务有限公司承办,上海银联电子支付有限公司、上海付费通信息服务有限公司、上海环迅电子商务有限公司、汇付天下有限公司、快钱支付清算信息有限公司、美银宝信息技术(上海)有限公司、百联电子商务有限公司、上海银商资讯有限公司、上海商银资讯有限公司等电子支付企业代表出席会议。

(协会秘书处提供)

## 京东商城持续高速增长 发展综合性电子商务

### --- 协会专访京东商城副总裁徐雷先生

“北京、上海、广州、成都、苏州、昆山、无锡、嘉兴、绍兴、杭州、天津、深圳十二城市京东商城推出‘211’限时达服务。当日上午 11:00前提交现货订单,当日送达;夜里 11:00前提交的现货订单,第二天上午送达。”

近期,艾瑞咨询发布的《2010年第一季度中国网络购物市场季度监测报告》显示,2010年第一季度中国网购市场延续高速增长态势,同比增长 119.4%。京东商城市场份额占自主销售式 B2C的 26.6%,卓越、当当则分别以 13.3%和 10.7%位列第二、三,京东商城以超过两家之和的份额继续保持一家独大的市场格局。为此,协会秘书处对京东商城副总裁徐雷先生进行了电话采访。

### 2009年年销售额 40个亿, 2010年目标将预计 100个亿

较早之前,京东是做传统 IT零售批发业务的。在 2003年“非典”暴发后,无奈之下,创始人刘强东先生关闭了所有线下在上海、沈阳、广州等十多个城市的店面,彻底改变传统店面经营模式,把所有商品搬到互联网上,开始涉足电子商务领域,总部设在北京,上海、广州、成都为分公司。

正式改变后,京东商城始终坚持以纯电子商务模式运营,缩减中间环节,为消费者在第一时间提供优质的产品 & 满意的服务。在 2008年底,从原来单一的 3C 类产品,增

加了家电、日用百货，预计 2010 年内还有中高端类的食品上线，如绿色食品、茶叶、洋酒等，从而大大提高京东的销售增长率。

2004 年，京东商城线上销售额已达到了 1000 万元，连续五年增长率均超过 200%，一直保持高速成长，2009 年年销售额则达到了 40 个亿，2010 年目标将预计 100 个亿。

### **主流消费人群 70%来自男性用户**

与国美、苏宁的差异，只是销售方式的不同，他们更多依赖于传统店面销售模式；京东则是以电子商务这种思维模式去做，本质还是相同的，都同属零售业。

其实零售行业内一直有句比较流行的话——细分顾客群。京东与国美、苏宁双方的模式不一样，自然消费群体也不一样。国美、苏宁 70% 的销售来自 35 岁以上的消费者，这些人大部分不会上网。而主做网上 3C 类产品的京东客户群为 20 岁-35 岁之间依赖于互联网的网络人群，通常 70% 为男性用户，他们更多的会对 3C 类产品感兴趣、也比较擅长一些，而且会居有理智思考能力。另 10% 来自于校园，每年走出校门的约有 600 万大学生，这些高素质的大学生们成为京东要发展的一个重点市场，会专门去制定一些针对高校的营销手段。还有数量不多的销售来自企业用户，电子商务这种可发货至全国各地的一站式服务，让一些传统企业愿意用电子商务的采购方式购置企业用品，这样可以满足一些企业的特定需求。

如今，随着京东日用百货品类的增加，包括服装、鞋帽、化妆品等女性类用品，女性用户的数量也在逐渐增加。

### **自建物流库房 提升库存周转率**

京东商城的物流最早都是采用外包的方式。随着订单量的增加，为了提高工作质量和客户满意度，2009 年初，京东商城投资 2000 万元在上海成立了自己的配送公司，开始自建物流。目的是为提高上海及华东地区乃至全国的配送速度，并可以对配送周期、配送质量以及配送成本进行有效的控制。现全国已有十二个城市，都是京东自己在配送，计划两年之内要到 120 个城市。

长期以来，京东商城一直有个惯例，每八个月库房就要搬一次家。在京东发展速度的不断增长中，从几个库存商品，发展至今超二十万个。目前，京东商城 40% 的订单是在华东地区产生，日订单量正常处理能力为 2.5 万单，极限处理能力为曾达到 5 万单，给公司造成不小的压力。2010 年，京东商城在上海嘉定区召开相关发布会，宣布租用 200 亩土地，打造单体多层格局的仓储基地，预计库房存储量能容纳 120 万个商品，七月开始动工，两年后正式投入运行生产，这种类似的仓储将会陆续在北京、成都、广州等分公司自建。

这样的自建，无形中缩短了库存周转率的时间，节约了成本，从而将提升公司整体运营效率。

## 以华东三省一市为重心 着手战略布局规划

上海无论在基础设施、网民成长、投资环境、科技实力等方面都具有较大优势，上海网购交易量在全国居于首位。因此，上海分公司覆盖了华东地区的三省一市，从覆盖省的数量来说不是很多，但恰恰整个华东地区的网购比例却是非常之高的，包括整体消费潜力。在这种情况下，京东战略布局规划中会有几个比较明显的特点，例如配送、仓储首先考虑在上海市设点，是因为华东地区经济的发达程度、经济发达区域的密度以及公路交通在国内条件都是最好的，然而布局成本却是最低的。如公司推出的“211限时达”的城市里面，实际上华东地区是最多的，这也天然物理空间上的因素决定的。

全国各地从去年开始纷纷重视电子商务的发展。从各地政府层面比较下来，上海政府是最务实的。无论从推进速度上、服务企业的举措上，行动都是最实际的，就像去年在非常短的时间内与嘉定区政府接触，就对财政、租房用地、平台建设、人才引进等政策扶持，双方迅速达成了共识，效率速度非常之快。

所以，从上述几点可以看出，无论是从京东现有的实际获取利益出发，还是从未来发展的意义来看，上海以及华东地区，对京东乃至整个中国电子商务企业发展的重要性，是不可忽视的。

## 未来方向 综合性电子商务公司

中国 B2C 企业大多都是从某一个领域切入，虽然都取得了一定的成功，但发展空间依然有限，更多的用户会向综合性 B2C 平台转移。京东看到了这一变化，因此也在由以 3C 类产品为主的 B2C 企业向综合类 B2C 发展。

京东向日用百货拓展最主要是从用户需求的角度出发，很多京东的用户很早就提出想在京东购买 3C 产品的同时也能买到其他日用百货商品，希望在一个网上商城就能买齐所需商品，作为商家必须尽最大的可能满足用户，这样才能留住他们。

(协会秘书处提供)

# 【政策法规】

## 商务部：具备条件时对网络销售个人实施工商登记制度

商务部日前发布《关于促进网络购物健康发展的指导意见》，明确提出保护网购消费者合法权益，要求利用网络平台从事经营活动的个人实名注册，具备条件时对网络销售个人逐步实施工商登记制度。

《意见》指出，各级商务部门将完善服务与管理体制，健全法律与标准体系，改善交易环境，培育市场主体，拓宽网络购物领域，规范交易行为，推进网络购物发展，满

足消费者需要，力争到“十二五”期末网络购物交易额达到我国社会消费品零售总额的5%，部分电子商务发展起步较早的地区达到10%左右。

为实现上述目标，商务部门将采取五大措施：

培育网络市场主体。鼓励生产、流通和服务企业发展网络销售，积极开发适宜网络销售的商品和服务。

拓宽网络购物领域。拓宽网络购物商品和服务种类，拓展网络购物渠道，满足不同层次消费需求。

鼓励线上线下互动。鼓励流通企业以门店销售支撑网络销售，以网络销售带动门店销售。

重视农村网络购物市场。从农村互联网应用的现实条件出发，依托“新农村商网”，结合“万村千乡”“双百市场工程”构建农村现代流通体系，促进农产品进城和工业品下乡双向流通，拓展促进农民增收、扩大农村消费的新渠道。

完善配套服务体系。推进网络基础服务规范统一，促进网络接入标准和费用标准合理化，推广可靠电子签名应用。推进银行支付业务与网络购物有机结合，加快网上银行互联系统建设，促进第三方在线支付业务健康发展。

（来源：新华网）

## 国家工商总局副局长刘凡谈网络交易管理

国家工商总局副局长刘凡就最近施行的《网络商品交易及有关服务行为管理暂行办法》谈了相关意见。

刘凡说，网络商品交易关系着民生、关系着社会和谐稳定，网络商品交易的发展关系着民族进步、关系着国家创新。《网络商品交易及有关服务行为管理暂行办法》完全符合网络商品交易发展趋势。

促进网络经济的发展，就是促进一个行业的创新；保护网民的合法权益，就是保护消费者的合法权益。对于监管部门来说，要统一指导思想、更新监管理念、创新监管模式，也需要全国广大网民、网络交易平台经营者和全系统的理解、支持。

出台《办法》主要有四个方面的依据。一是国务院批准的国家工商总局新“三定”方案。二是国家现行规范维护市场经济秩序的法律、法规。三是国家专门规范网络经济的法律法规。四是网络经济已成为拉动经济发展的火车头、推动国民经济迈上新台阶的不竭动力，这样的形势也对出台《办法》规范和监管网络商品交易及有关服务行为提出了迫切要求。

《办法》是我国第一部促进和规范“网络商品交易及有关服务行为”的行政规章，具有填补空白的重要意义。它有三个鲜明的特点：一是坚持开门立法，充分凝聚了工商系统与网络企业人士的智慧，充分吸收了社会各方面的意见。二是立足促进发展，很好地体现了支持助动发展与依法规范监管的有机结合。三是创新克难，创立了立法工作中特殊问题特殊处理的范例。

目前社会关注的有以下几个问题：一是有关的市场准入管理问题。二是网站经营者管辖问题。三是“以网管网”和信息化监管问题。四是健全长效监管机制问题。

网络商品交易和有关服务行为监管工作，目前正处于起步阶段，打好基础至关重要。他希望各地工商机关加强领导、抓好落实；加强培训、掌握规章；广泛宣传、营造氛围；选准突破口，重点推进；加大对违法行为的查处力度、强化监管；创新机制、协调配合；与时俱进，高度重视前瞻性研究。（来源：人民网）

## 央行出台管理办法规范非金融机构支付业务

中国人民银行 6月 21日发布央行令，制定并出台《非金融机构支付服务管理办法》，规范非金融机构支付业务，《办法》于 2010年 9月 1日起施行。

根据《办法》，非金融机构支付服务主要包括网络支付、预付卡的发行与受理、银行卡收单以及央行确定的其他支付服务。其中网络支付行为包括货币兑换、互联网支付、移动电话支付、固定电话支付、数字电视支付等。

《办法》明确规定，非金融机构提供支付服务，应当依据本办法规定取得《支付业务许可证》，成为支付机构。支付机构依法接受中国人民银行的监督管理。未经中国人民银行批准，任何非金融机构和个人不得从事或变相从事支付业务。

对于支付业务申请人资格，《办法》规定，申请人拟在全国范围内从事支付业务的，其注册资本最低限额为 1亿元人民币；拟在省、自治区、直辖市范围内从事支付业务的，其注册资本最低限额为 3000万元人民币。注册资本最低限额为实缴货币资本。

《办法》规定，支付机构之间的货币资金转移应当委托银行业金融机构办理，不得通过支付机构相互存放货币资金或委托其他支付机构等形式办理。支付机构不得办理银行业金融机构之间的货币资金转移。（来源：新华网）

## 【热点聚焦】

### 教育部：加大电子商务人才培养

近日，国家教育部发出通知称，为了加大互联网、电子商务等新兴产业人才培养力度，有关高校可从本科教育入手，积极申报与战略性新兴产业发展人才需求相关的新专业，加速教学内容、课程体系、教学方法和管理体制与运行机制的改革和创新，积极培养战略性新兴产业相关专业的人才，满足国家战略性新兴产业发展对高素质人才的迫切需求。

据了解，目前已经有多家高校开设了与互联网有关的电子商务等专业，同时，相关的规范化教材也在逐步成型，并运用到日常教学当中。此前，我国曾推出过电子商务师职业资格考试，该职业资格共分四级：电子商务员（国家职业资格四级）、助理电子商务师（国家职业资格三级）、电子商务师（国家职业资格二级）、高级电子商务师（国家职业资格一级）。

民建中央在今年全国“两会”提案中指出，加大对网络创业的政策扶持力度，将网络创业带来的就业纳入就业统计体系，积极探索和创新网店营业执照制度，对网络创业平台和网络创业者给予税收优惠和适度宽松的管理政策，并为创业者提供咨询、培训方面的服务。全国政协委员、成都大学副校长苏蓉就建议，编制重点发展产业人才开发规划，对规划的支柱产业和重点发展的新兴产业的人才需求前景、特别是适合大学生就业的中高端岗位的变化趋势进行预测，既为制定产业发展的人才支持政策提供依据，优化人才环境和就业环境，也为高校服务社会发展调整办学结构提供指南。

（来源：eNet硅谷动力）

### 上海浦东将建新“电子商务港”

上海市委常委、浦东新区区委书记徐麟日前在备受世界杯“赌球”、“洗钱”争议的第三方支付公司调研考察时表示，浦东正形成一个新的“电子商务港”，并欢迎边缘交叉前沿的新兴产业落户浦东。



在调研中，徐麟表示，浦东将重点发展边缘、交叉、前沿的新兴产业，比如现代电子商务，如电子支付、供应链、金融信息平台等等，政府将全力解决和协调这些新兴企业遇到的实际问题。

上海作为我国的经济中心，对于新兴产业的发展历来高度重视，对于新兴产业的扶持力度也非常大。

据悉，浦东新区在张江、金桥等国家级开发区以及配套的唐镇新市镇中，都将重点发展类似的新兴产业，形成一个新的“电子商务港”，将吸引大批的新兴企业进驻，如新兴的电子支付企业、手机视讯企业以及物联网企业等，此举将把浦东新区打造成为国内高水平、代表性的新型电子商务中心。（来源：中国上海）

## 加强警网合作 市公安局举行本市部分网站负责人座谈会

7月22日上午，市公安局举行本市部分网站负责人座谈会，来自盛大网络、上海热线、携程网等本市11家互联网站的负责人应邀参加座谈，并围绕如何进一步加强警网（警方与网站）合作，充分发挥互联网求计问策、警民互动、沟通交流的积极作用进行了热烈的探讨，与会各方取得广泛的共鸣。市长助理、市公安局局长张学兵参与了交流。

### 警网合作共促和谐

中国现在已成为世界第一大互联网国家，虚拟社会与现实社会互动，其影响力越来越大，网络的安全运行与网络的健康发展，既离不开公安机关的服务，也需要各个互联网站的自觉自治。

据介绍，近年来，上海公安机关坚持以服务促管理，着力加强与互联网站的合作，指导成立了“上海市信息网络安全管理协会”，引导虚拟社会自我管理。在盛大网络等游戏公司的配合下，上海公安机关对网民反映强烈的虚拟财产被盗问题，开通了由公安机关联动核查、网络游戏公司快速恢复的“绿色通道”，在最短的时间内为网民挽回损失。

### 打击涉网违法犯罪

针对与会网站负责人提出的涉网违法犯罪问题，市公安局领导当即表示将开展专题研究并采取有效措施予以打击，确保网站安全稳定运行。同时，上海公安机关将结合上海实际，着手向重点互联网企业提供派驻警员的服务，建立“网警服务室”，协助企业

加强网络安全管理工作。

上海公安机关始终严厉打击各类互联网违法违规行爲，自 2009 年至今已经组织开展了打击网络黑客、私服外挂、网络诈骗、网络淫秽色情等多个专项行动，侦破包括“7.18”私车额度拍卖系统网络攻击案在内的各类涉网案件 3800 余起，抓获犯罪嫌疑人 4200 余人，有效保障了互联网络的安全运行。

### **多措并举服务网民**

在与网站负责人充分交流之后，张学兵说，全市各级公安机关要切实提高针对网民和网站的社会化管理能力、服务能力和打击网络犯罪能力，加强警网合作、警社合作，逐步建立和完善融行政管理、行业自治、网民参与于一体的虚拟社会共管共治新格局。公安机关要多措并举服务网民，在各大网站搭建警民互动交流平台，充分运用网络听取民意、汲取民智，最大程度释放警方善意，大力营造警民互动的和谐关系。

警方表示，上海公安机关已在本市 453 个网站布设了网上报警岗亭，全市公安派出所也建成网上社区警务室 1699 个，提高了网上“见警率”和“接事率”，并将网上开展警情通报、案件回访、政策法律咨询等社区警务工作纳入常态。下一步，上海公安机关将首先在网络游戏和电子商务类网站内建立“警方服务室”，为互联网企业和广大网民提供更为便捷的虚拟财产保护服务和电子商务安全服务。

(来源：中国上海)

## **二季度电子商务交易额达 1.1 万亿**

近日，艾瑞咨询发布数据显示，二季度中国电子商务市场整体交易额规模稳定增长至 1.1 万亿元，环比增长 10%

艾瑞高级分析师张艳平表示，从细分行业来看，中小企业 B2B 电子商务市场交易额环比增长 10.5%，目前在二季度中国电子商务市场整体交易额规模中所占的比例为 52.8%，位居第一。

(来源：京华时报)

# 【会员动态】

## 新会员单位介绍 --- 通联支付网络服务股份有限公司

通联支付网络服务股份有限公司（简称“通联支付”）是在国家有关金融主管部门的支持下，由上海国际集团、上海国际信托有限公司以及中国万向集团等机构共同出资设立的一家第三方金融专业化服务机构，总部位于上海，目前注册资本金人民币 13.6 亿元。

公司管理队伍汇聚了国内一批资深的支付领域的专家，拥有金融行业尤其支付行业的市场、业务和技术等多方面管理专长。对金融行业尤其支付行业有深刻理解和丰富经验，在业界享有卓越的职业声誉。

作为市场化运作的金融外包与综合支付服务机构，通联支付立足于方兴未艾、拥有广阔发展前景的金融支付产业，凭借对行业的深刻理解，秉持“市场第一、客户第一、服务第一”的经营理念，紧密围绕商业银行、商户和持卡人的核心服务需求，致力于为客户和合作伙伴提供安全、灵活、符合客户需求的产品及解决方案。

通联支付的业务主要包括两大方面：行业综合支付服务和金融外包服务。

行业综合支付服务：结合客户所处行业的特点，提供综合支付服务，包括基于 POS 终端的线下支付、基于互联网的线上支付、基于电话 Call Center 的语音支付、以及基于其他自助终端设备的支付服务；并在支付服务基础上，根据客户资金管理、会员管理、营销管理、供应链管理等相关需求，利用通联支付的各种客户资源提供相关增值服务。

金融外包服务：基于业务流程的业务外包（BPO），如自助设备外包运营服务、高端客户服务外包、金融产品销售外包等；以及基于 IT 系统的 IT 外包（ITO），包括主机异地灾备外包、核心业务系统外包等。

通联支付致力于建设全国性的支付服务网络，现已有北京、上海、天津、重庆、深圳、浙江、江苏、安徽、广东、广西、四川、湖南、湖北、山东、山西、云南、辽宁、福建、陕西、江西等多家分支机构开业。

公司目前的客户范围除银行和传统的百货超市餐饮商户企业外，还包括基金、保险、航空、物流、医疗、休闲等行业合作伙伴和若干大型集团企业客户。

通联支付愿以优质的服务赢得客户的长久信任，以创新的模式最大限度地帮助客户提升整体竞争优势和价值。通联支付以支付业为基础，并逐步扩展到其他金融服务领域，最终形成一套完善的综合服务及产品体系，以及从规划到实施的全方位竞争优势，力争成长为业界领先的支付解决方案和外包服务提供商。

（由通联支付网络服务股份有限公司提供）

## 新会员单位介绍 ----上海筑京现代建筑技术信息咨询有限公司

上海筑京现代建筑技术信息咨询有限公司(以下简称“MATi”)是国内建筑工程领域 B2B平台的领先者。MATi作为一家创立时间早、影响力巨大的建筑应用技术信息咨询机构,历年来,它成功地搭建了建筑工程领域买方(房地产开发商以及相关设计/顾问方)和卖方(材料设备供应商)之间的桥梁和纽带,成为国内最专业的建筑材料和设备优化决策顾问之一。

“筑想网(www.wishbuild.com)”是 MATi 独立投资运营的建筑业 B2B 平台。MATi 由中国建筑设计行业的三大领军企业“上海现代建筑设计集团”、“中国建筑设计研究院”和“北京市建筑设计院”共同投资建立。作为国内最著名的三大建筑设计机构,我们拥有工程院院士 5 名,国家级设计大师 21 名,国家级领军人才 155 名,教授级高级工程师 230 名左右,一级注册建筑师、一级注册结构师 1760 名,超过 9000 位的高级工程技术专业人才。

在国内建筑材料和设备工程应用领域,始终存在着买卖群体之间技术和应用信息的不对称、使用需求的不透明现象,这也意味着建筑工程质量和成本控制优化存在着巨大的空间。而作为“建筑工程 B2B 平台”的“筑想网”,通过科学的“材料设备优化”服务可以很好地解决上述问题,实现建筑材料和设备领域买卖双方的平台沟通和商机交流。

MATi 于 2006 年 6 月自主研发的建筑信息软件平台 MATi3.0,集材料和设备信息的收集、交流、咨询三大功能于一体,搜集并提炼了 25 个大类,超过 900 种小类的近万种建筑产品技术及相关企业信息,被服务过的项目类型涵盖商办、教育、文化、宾馆、体育、生态等建筑。以此海量信息和丰富的工程咨询经验为后台,MATi 创建了“建筑工程 B2B 平台”——“筑想网”,帮助建筑工程人员在工程项目建造过程中,获得重要材料和设备优化决策技术支持信息。

“筑想网”的服务旨在促进性价比高、最适合绿色节能环保的建筑材料和设备在中国建筑工程中的体系化应用,提升建筑建造过程的质量控制,创造适宜的建筑环境;创造一个对建筑材料和设备供应商公平客观的竞争环境;提供建筑和工程专业人士进行材料和设备专业信息获取、知识更新和再学习的全面权威的技术平台。

作为上海市 8 家“电子商务助力中小企业发展示范企业”之一,“筑想网”的价值和意义还在于针对建筑材料和设备领域的中小企业,给他们提供工程项目信息查询和产品技术展示服务,帮助中小企业快速有效地寻找到商机。

(由上海筑京现代建筑技术信息咨询有限公司提供)

## 【交流园地】

### 金算盘成功签约上海外高桥海洋工程

日前，金算盘软件在造船行业又诞生了一个典型客户。金算盘 ERP成功签约上海外高桥海洋工程有限责任公司。

上海外高桥海洋工程有限责任公司成立于 2002 年，由上海外高桥造船有限公司和中船集团第七〇八研究所共同投资组建，其中上海外高桥造船有限公司占总股本的 71.92%。

公司坚持“以人为本，质量第一，讲究信誉、持续改进”的企业方针，大力引进中高级专业技术人才，广泛吸收造船界知名专家担任长期技术顾问，不断提升船型研发能力，完善详细设计能力，为造船业提供优质服务。

公司瞄准国际船舶市场，以创新、诚信作为发展宗旨，带领全体员工以务实、高效的精神承接每一个项目。随着造船完工总量的不断提升，对内部的管理和价值提升也提出了更高的要求。然而如何借助最适合的 ERP系统帮助满足自身具有鲜明行业特征、数据库庞大等方面的需求，海洋工程公司相关部门也精心开展选型工作。

在与数个对手竞争的过程中，金算盘出色的产品架构和功能，灵活配置和使用，专业的顾问实施队伍，优良的售后服务，给外高桥船厂管理层流下了深刻印象。经过与上海金算盘软件公司代表的几次交流，决定采用金算盘 8e 产品。目前合同已正式签约。为此，在金算盘的客户中又多了一位具有影响力的造船企业。

（来源：金算盘）

### 延锋伟世通位列 2009年中国汽车工业主营业务收入三十强第 12名

近日，中国机械工业联合会、中国汽车工业协会根据企业年报的相关统计数据，对 2009 年汽车工业各大企业数据进行了核对和联合审核，最终公布了《2009 年中国汽车工业三十强企业名单》。延锋伟世通公司位列主营业务收入第十二位，较 2008 年上升了二位。

（来源：延锋伟世通）

## 上海火速网络乔迁浦东新区上海电子商务港

日前，上海火速总部正式迁入浦东新区上丰路 977号上海电子商务港内，在翻开新篇章的日子里，公司共同见证了火速的发展壮大，分享了火速的成长和喜悦！

上海火速成立之初，就立志于成为中国电子商务领域的领头羊，公司全体员工团结一心的朝着这个目标迈进。多年的努力，公司面貌日新月异，规模不断扩大。目前规模接近 700人，三百多家代理商几乎覆盖国内绝大部分省市；销售额更连续三年实现 50%的年度复合增长。

与此同时，公司全面升级总部形象，搬入全新的办公环境。为此，公司感谢社会各界关心、关注火速发展的人士，感谢对火速一如既往的支持和关注，期待相互间更紧密的合作，公司将用最大的努力来诠释“火速精神”，再接再厉地为下一步的公司战略发展打下基础，再创辉煌把火速事业推上一个新的台阶！

（由火速网络提供）

## 聚尚网牛利奔：冷静看待 B2C上市之争

据正望咨询数日前发布的报告，2009年消费者通过网上总计购买了约 640亿元的服装类产品，共有 8600万消费者在网上购买过服装，约占到全部网购消费者数量的三分之二，网络服饰消费市场异常巨大。

几大行业先行者也在近期纷纷发力，凡客诚品携 5000万美元资本推出 vjia非自有品牌线上营销平台，银泰汇借银泰集团强大背景进入线上百货市场，各老牌电商巨头各自抢占全百货线上营销市场，服饰类 B2C市场竞争更加空前激烈。

然而，在一片繁华之后，各家竞争者如何走出自己独特的定位，为消费者带来真正的受益，还有待市场和消费者的检验和观望。

针对电商市场的争纷逐鹿，记者特别采访了聚尚网 CEO牛利奔，就几个行业关键问题，进行对话。

记者：B2C越来越成为一种趋势，请谈谈对这个市场的理解。

牛利奔：聚尚网认为，只有首先做好网站产品及服务，才是 B2C不断发展的基础，与此同时，在经营中，不断进行定位的明晰和优化，才能在惨烈的竞争中，占一席之地。

记者：聚尚网相比其他 B2C，你认为机会点在哪里？

牛利奔：聚尚网相比凡客诚品、麦网等自有品牌类网站，它有品牌的天然优势，旗下的各类品牌，如 MISS SIXTY ENERGIE FERRE JUST CAVALLI 等，容易对消费者产生直接的共鸣，不需要进行品牌再生的培育，免去很多品牌重建的成本；相较于唯品会、ihush 或专业设计类网站，聚尚网旗下商品更有品牌针对性，市场细分和差异化使得其在消费者心中的形象也更清晰，消费粘性更大。聚尚网最大的机会点，在于“品牌网络折扣平台”的鲜明定位。

记者：B2C激烈的竞争已经从前几年的大型综合 B2C购物，发展到了垂直 B2C领域，现在垂直 B2C又纷纷转型全品类，聚尚网如何看待这种转变？

牛利奔：B2C电子商务以其便利、优惠等优点，已经影响了越来越多网民的生活，垂直 B2C同样以其专业的水平，受到了网民的欢迎，但是想要赢得市场，还需要看消费者的选择，所以需要从售前、物流、售后等各个环节服务好消费者，这样才能赢得市场和发展。

记者：你觉得国内电子商务市场现在最关键的问题在哪里？与国外最大的差距在哪里？

牛利奔：由于 B2C巨大的市场潜力，各企业都纷纷进入该领域瓜分蛋糕。甚至很多媒体集团都在利用自身的媒体资源，在营销上大力铺张，全面覆盖平面、网络、电视、甚至户外媒体，抢驻市场，开展 B2C业务。这些企业往往是借用营销繁荣而忽视了电子商务的行业本质——服务。而国外，卓越、亚马逊等企业为什么可以全球卓越且基业长青，正是因为他们对客户体验的持续专注。

所以，聚尚网一直觉得营销可以解决一时的问题，但是客户体验和黏性营销才是一个 B2C能长远发展的基础。聚尚网在这方面，一直在做努力。最近，我们在做“会员注册送礼”活动，会员不需购买任何东西，只要邀请好友，就能得到我们送出的各级好礼，这种非营销的活动，获得了很多会员的喜爱。

将来，聚尚网也会做更多体验营销的创意尝试，大家也会越来越多地看到聚尚网推出的一系列独特的服务及营销方式，希望为我们的会员创造更多价值。

记者：对于上市，您怎么看？

牛利奔：各种企业在追求规模化的时候，都会首先考虑资金问题，上市可以解决这一问题。但是，这不是企业做大做强的唯一途径。我看到身边很多企业，把上市作为单纯目标，为了上市而上市，到最后，做企业就变了味。

我觉得，当然上市是目标，但是在这之前，应该把自身做好、客户做透、市场做精，

这样，上市才能成为临门一脚，助飞企业。如果一味追求规模化、圈地化、资本化，而不重视市场、客户，光想着上市，一定会把企业做死，而这些来自于每天对于市场的深入洞察和分析。

所以，我觉得，上市是目标，但是一定要基于对软实力的不断成长基础之上。聚尚网从成立之初就一直精耕细做，不惜重金在市场、运营、服务方面，不断提升软实力，为将来上市做充分准备。  
(由聚尚网提供)

## Paypal 建风险保护基金 助敦煌网进军中东

为共同开拓海外新市场，此前已经合作多年的 PayPal 和敦煌网近期推出了针对中东市场的订单保护计划，以鼓励面向中东市场的在线出口。敦煌网将负责针对中东市场展开线上推广活动。PayPal 则将出资一笔风险保护基金，敦煌网卖家在该地区形成交易后一旦发生拒付、欺诈和纠纷等风险时，可向敦煌网申请给予保障。

对于从事在线外贸的中小企业来说，经济实力较强的中东地区买家是非常有吸引力的，但该地区过去一贯属于比较高的市场风险，使中小企业视之为畏途。据敦煌网介绍，此次的订单保护计划，对卖家来讲，实际上就意味着将他们所面临的交易风险降到最低，因为卖家执行的订单，如果出现问题，就会动用由 PayPal 出资的保护基金，卖家可以不用再担心这一地区的欺诈行为了。

业内人士分析，赔付的象征意义可能更大，此次订单保护计划更重要的应该在于，作为全球在线支付行业领先者的 PayPal 和作为中国在线外贸主导企业的敦煌网，双方打算共同积极来推动跨境电子商务的发展。  
(来源：赛迪网)

**责任编辑：王玉，刘俊**