



Shanghai eCommerce Association

会员资料

注意保存

电子商务资讯

2010年 10月第 10期 总第 96期

上海市电子商务行业协会主办

目 录

【政策法规】

工信部《电子商务发展“十二五”规划》编制工作第一次会议在京召开 2

中国国际电子商务中心将发布首个电商认证规则 3

【协会动态】

市电子商务行业协会支持中小企业实施品牌战略

---2010年上海中小企业“品牌企业”、“品牌产品”提名名单揭晓 3

王玮会长应邀出席 2010中国（上海）电子商务创新发展论坛并作专题演讲 4

【行业聚焦】

上海：浦东新区成为国内首家“国家电子商务综合创新实践区” 4

浦东“唐镇电子商务创新港”开港 加快电子商务发展 5

央行：网上支付系统最高限额定为 5万元 7

艾瑞：三季度中国电子商务市场交易额 1.2万亿元 8

【会员动态】

新会员单位介绍 ---五芳斋集团（上海）电子商务有限公司 9

新会员单位介绍 ---上海复益智信息科技发展有限公司 9

【交流园地】

时尚生活类电子商务平台 YOBAND完成首轮融资 10

京东商城推出 24小时全天候电话服务 11

中国有适合钢铁行业发展电子商务土壤

——证券时报专访上海钢联总裁朱军红 12

一嗨租车首推新能源汽车租赁 助力新能源车发展 14

【政策法规】

工信部《电子商务发展“十二五”规划》编制工作第一次会议在京召开

近日，工业和信息化部信息化推进司邀请发展改革委、商务部、工商总局、人民银行等部委相关司局领导、部分地方经济和信息化主管部门领导、国内信息化和电子商务领域的专家、相关协会、电子商务应用、服务企业及研究机构的代表，在京举行了《电子商务发展“十二五”规划》编制工作第一次会议。工业和信息化部副部长杨学山出席会议并做重要讲话，各方代表围绕《电子商务发展“十二五”规划》（以下简称《规划》）的编制工作提出了宝贵的意见和建议。

杨学山在讲话中指出，要准确认识和把握电子商务，深刻理解发展电子商务的重要意义；要高水平、高质量地制定好《规划》；要协同配合，形成合力，共同做好《规划》编制工作。针对《规划》的编制工作，杨学山提出三条建议：一要把电子商务发展现状、问题、方向分析清楚，并做出客观判断；二要认真分析国际趋势和国内需求；三要明确现状、需求、趋势、目标和路径，注意与前瞻性结合。

国家工商总局市场规范管理司王晋杰司长在会上介绍了国家工商总局在网络商品交易及有关服务行为监管方面的探索和实践。商务部信息化司蔡裕东副司长在会上表示，商务部高度重视电子商务工作，通过与各有关部门协调配合，在完善电子商务发展环境、推动企业应用电子商务开拓国内外市场、鼓励创建电子商务示范城市和培育农村电子商务市场等方面做出了积极的探索和努力。针对《规划》的编制工作，蔡司长强调应注意前瞻性、延续性与实用性。国家发改委高技术司吴钰处长在会上介绍了国家发改委近年来在促进电子商务发展方面的主要工作，并对《规划》提出了建议。

会上，国家信息化专家咨询委宁家骏对《规划》的前期研究成果进行了汇报，工信部相关司局领导、部分地方经济和信息化主管部门领导、相关专家、协会、企业及研究机构的代表分别进行了主题发言。（来源：国家电子商务工作简报）

中国国际电子商务中心将发布首个电商认证规则

由商务部中国国际电子商务中心制定的我国首个《电子商务信用认证规则》将于 10 月底发布并试行。目前受关注度最高的团购网站是该规则重点信用认证的对象，同时，还包括了 B2B B2C等在内的电子商务平台网站及平台下的网络店铺。

认证规则将采用一整套“简洁而严格的认证程序”来保证认证结果的公正性。首先是在申报阶段，认证企业首先需向中国商务信用平台递交全面详细的申报材料，申报获得备案后即进入审核阶段。在该阶段，中国商务信用平台将针对网站及企业商务信用进行全面评测。

该规则的信用认证结果由信用等级和信用额度组成，信用等级是根据认证对象的信用分值确定的，信用分值由认证对象的规模、服务能力、信用记录等几个方面决定。信用等级反映了认证对象的履约能力和商务信用状况，从高至低依次分为优秀、良好、合格、不良、损失。

信用额度是根据认证对象的信用分值和资产状况来决定，是反映认证对象偿付能力的主要指标。也是认证对象信用保障能力的体现。

《电子商务信用认证规则》的出台将对我国整个电子商务产业的健康发展建设产生深远的影响。

由中国国际电子商务中心主办的商务信用平台已经开始受理网站信用认证申请。

(来源：中国国际电子商务网)

【协会动态】

市电子商务行业协会支持中小企业实施品牌战略

---2010年上海中小企业“品牌企业”、“品牌产品”提名名单揭晓

为贯彻落实《国务院关于进一步促进中小企业发展的若干意见》，实施《上海推进品牌战略行动方案》和落实上海市经济和信息化委员会 2010 年工作要求，鼓励和支持本市广大中小企业实施品牌战略，2010年继续开展上海中小企业“品牌企业”、“品牌产品”推荐活动。

活动自 3月份开始企业报名，通过区县经委、行业协会推荐，行业专家评审，市工商局、质量技术监督局、消费者协会等有关部门的评审后，于 10月中旬正式在《上海

商报》和上海中小企业网上公布结果。其中，经上海市电子商务行业协会推荐的协会会员单位上海市数字证书认证中心有限公司、汇付天下有限公司荣获服务业类“品牌企业”；上海跨国采购中心有限公司、上海易果电子商务有限公司、上海银联电子支付服务有限公司、上海篱笆信息科技有限公司、上海市新跃物流企业管理有限公司、上海市数字证书认证中心有限公司、汇付天下有限公司、上海一嗨汽车租赁有限公司荣获服务业类“品牌服务”。
(协会秘书处提供)

王玮会长应邀出席 2010中国（上海）电子商务创新发展论坛并作专题演讲

近日，作为 2010 全球城市信息化论坛的专题论坛之一，由国家工信部信息化推进司、上海市经信委和浦东新区人民政府共同主办，浦东新区经信委、唐镇人民政府、信息化协会承办的 2010中国（上海）电子商务创新发展论坛，在上海国际会议中心举行。

出席会议的联合国工业发展组织投资与技术促进局项目官员 PrakashMishra 国家信息化专家委员会专家宁家骏、上海电子商务行业协会王玮会长、上海商学院刘斌教授、阿里巴巴 CEO卫哲、火速网络董事长刘小光等行业组织、企业专家学者、知名电子商务企业分别进行专题演讲交流，从多角度诠释电子商务创新发展命题。

王玮会长指出，上海电子商务发展一直位居全国领先地位，实现了从技术到交易、到模式的创新，在借助上海拥有国内领先的信息网络、电子商务配套体系和产业环境优势的基础上，把握机遇，创新模式，合作共赢，加快推动新一轮电子商务的发展。

据悉，来自各行各业电子商务相关领域的代表 400余人次参加了本次论坛。

(协会秘书处提供)

【行业聚焦】

上海：浦东新区成为国内首家“国家电子商务综合创新实践区”

近日，工信部在上海举行授牌仪式，浦东新区成为国内首家“国家电子商务综合创新实践区”，浦东新区唐镇同时成为国内首个“国家电子商务创新试点镇”。

作为上海“四个中心”建设的主战场和上海市推进信息化与工业化融合实践区，浦东新区已经成为国内发展电子商务的重镇。去年浦东电子商务交易额超过 800亿元，约占上海市的四分之一；今年上半年，浦东电子商务交易额超过 520亿元，同比增长 37%

在传统电子商务快速发展的同时，浦东更是逐渐形成了特有的优势领域，一批优秀电子商务企业在浦东脱颖而出，如以春宇为代表的供应链管理企业、以大宗农产品市场和东方钢铁为代表的大宗产品电子交易企业、以快钱为代表的第三方电子支付企业等。浦东新区还在移动互联网、移动物联网支撑下的个人移动支付和企业移动商务等领域，取得了重要的阶段性成果。

根据工信部有关批复，成为国内首家“国家电子商务综合创新实践区”后，浦东新区要加快探索有助于形成电子商务体系化创新的机制、模式和政策措施；加快形成以龙头企业带动供应链协同和中小企业电子商务应用水平提升的创新发展模式；加快电子商务在国际贸易、旅游会展等服务经济发展中的应用创新；加快信用、支付、物流、认证等电子商务支撑体系建设及其与电子交易的集成创新；加快移动电子商务等新型电子商务的创新发展；积极探索大宗商品交易市场的电子交易业务创新和持续发展模式；重点探索以制度和政策环境营造引导电子商务相关服务业聚集发展和创新创业的有效途径。

上海市委副秘书长、浦东新区区长姜樑说，今后浦东新区电子商务产业要充分依托部市合作和市区联动的有效工作机制，更加突出国际化发展和引领式发展的战略定位，加快明确发展规划和发展重点，争取用 3到 5年的时间，使浦东成为国内外商务模式最优、经济体量最大、优秀企业最多、发展环境最好的电子商务核心区域之一。

(来源：新华网)

浦东“唐镇电子商务创新港”开港 加快电子商务发展

10月 9日，“推进浦东新区电子商务发展大会暨委区合作协议签订仪式”在上海浦东新区唐镇电子商务创新港举行。市委常委、浦东新区区委书记徐麟宣布“唐镇电子商务创新港”开港。会上透露，浦东推出加快发展电子商务发展的规划和举措。

近年来，浦东新区抓住电子商务产业加快发展的良好时机，积极拓展产业发展的方式和途径。依托上海雄厚的产业基础和新区开发开放多年来形成的竞争优势，着力推进现代商业模式的创新发展，聚集了一批较有影响力的电子商务企业、形成了一套行之有效的推进策略、营造了一个较为完善的电子商务发展环境，为浦东电子商务的进一步深化发展夯实了基础。2009年，浦东电子商务交易额超过 1800亿元，占全市 58%以上，今年前三季度交易额超过 2100亿元，同比增长 40%，全年有望实现 3000亿元。

此次会议上，唐镇电子商务创新港宣布开港，上海市商务委为唐镇电子商务创新港授牌，授予其“电子商务示范园区”的称号，为唐镇电子商务的发展给予有力的支持和肯定。目前，唐镇正在大力推进电子商务创新港建设。建设中的电子商务创新港紧邻银行卡产业园区，规划土地面积约 300 亩。一期 30000 多平方米商务楼业已建成，重点引进和扶持创新性的电子商务企业，吸引电子商务产业链龙头企业快速集聚。目前，1 号店、火速、唐城信息、新蛋软件、通联支付等 50 多家从事网络信息和电子商务的企业已入驻唐镇，电子商务创新港平台运营中心、公共服务中心、营销服务中心、金融服务中心等已投入运营。2010 年 9 月，国家工信部批准唐镇为“国家电子商务创新试点镇”。

据了解，“十二五”期间，浦东电子商务力争年均增长 20%，到“十二五”期末，年商品交易额超过 6000 亿元，推进电子商务供应链协同、电子支付体系创新、移动电子商务、大宗交易等创新业态发展，形成完善的电子商务产业链和创新集群。重点引进和培育一批千亿级的、具有国际影响力的电子化商品交易市场，发展壮大一批百亿级的、具有国内行业龙头地位的网上商城（超市），规范发展一批具有跨区域结算功能的第三方支付平台，引导一批传统商业企业、贸易企业、制造业企业应用电子商务开拓网上市场，打造一批国家级的电子商务公共服务平台。

同时，在产业发展上，浦东将重点打造五大电子商务产业集群：一是推动以春宇公司为代表的新型外贸电子商务开放平台企业发展，以整合融资、结算、物流等供应链服务为核心，提升整个行业拓展国际市场能力。二是推动以中昊化工、考尔煤炭为代表的大宗商品电子化交易市场建设，以大宗商品为标的，通过开放、即时的撮合交易，形成价格发现机制，发挥市场对资源配置的基础性作用。三是推动以东方钢铁、电气网络（商和网）为代表的商业伙伴电子商务共享平台建设，支持生产企业利用电子商务手段，面向上下游商业合作伙伴，为原料采购及成品销售等环节提供配套服务。四是推动以百联电子、1 号店、名品打折网为代表的网上商场（超市）发展，推动面向个人消费者、提供便捷配送服务的电子商务发展，提升城市服务功能。五是推动以银联、快钱、通联支付为代表的第三方支付平台企业发展，搭建公共交易的诚信平台，降低交易企业的财务成本，控制商务风险。

在空间布局上，浦东将加快推进电子商务与“7+1”开发区产业优势的融合，依托张江高科技园区、金桥出口加工区、临港产业区、临港主城区、后世博地区等产业基地，延伸产业链，形成科技型、生产性服务类电子商务企业集群；推进上海银行卡产业园、

浦东软件园、唐镇电子商务创新港等特色园区和示范园区建设；推动形成以陆家嘴金融贸易区、至国际机场为轴线的电子商务产业带，集聚发展钢铁、石油、化工、煤炭、农产品等大宗商品网上交易市场；依托“三港三区”的政策和功能优势，发展一批汽车、酒类、医疗器械等特色商品国际贸易网上平台。为推动电子商务创新发展，浦东将在六方面加大举措：一是推进基地及平台建设，开展电子商务示范引导工作；二是加大融资服务力度，促进电子商务企业发展壮大；三是推动电子商务创新联盟设立发展，促进行业能级提升；四是加大人才扶持力度，构筑电子商务人才高地；五是建立和完善政策支撑体系，加大财税支持力度；六是探索政府管理服务模式创新，解决电子商务企业发展政策瓶颈。按照需求导向、问题导向、项目导向的要求，探索推进适应新型电子商务模式发展的政府管理服务方式，力争为电子商务企业营造符合国际惯例的运营环境。

(来源：中国上海)

央行 网上支付系统最高限额定为 5万元

日前，央行在网上支付跨行清算系统建成运行新闻发布会上宣布，为防范业务风险，央行对网上支付跨行清算系统处理支付业务的金额上限暂定为 5万元。对于超过金额 5万元的支付业务，可以通过大额支付系统等其他渠道办理。

随着各类支付系统的不断建成运行，我国的非现金支付业务量迅速增长。2009年，各类支付系统共处理支付业务 113亿笔，金额 1208万亿元，是当年 GDP的 36倍。流通中现金与 GDP的比值则从 2001年的 14.8%持续下降到 2009年的 11.4%，现金支付量仅占整个社会支付金额的 0.3%

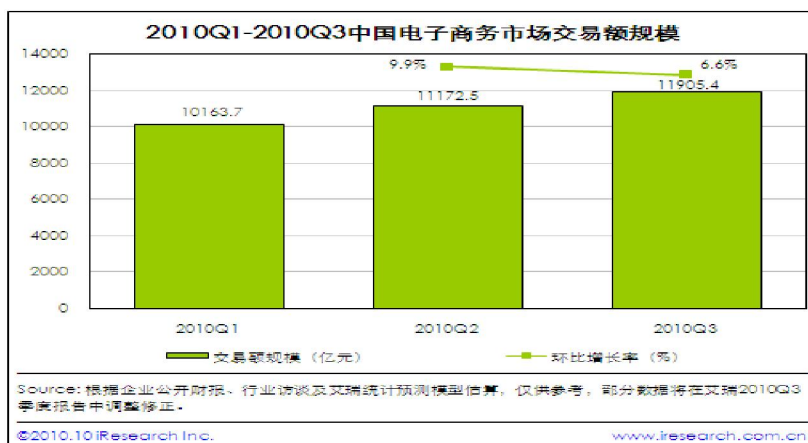
此次建成的网上支付跨行清算系统，其处理业务包括跨行支付业务、跨行账户信息查询业务以及在线签约业务等，网上支付跨行清算系统实行 7× 24小时连续运行，网上支付跨行清算系统采取净借记限额管理机制控制参与机构的信用风险，即在系统中预先设定某一参与者允许的最大应付净额，对于可能导致轧差净额超过该应付净额的支付业务，系统将拒绝处理。

央行有关负责人表示，网上支付跨行清算系统的建成运行，将进一步提高网上支付等新兴电子支付业务跨行清算的处理效率。

(来源：新闻晨报)

艾瑞：三季度中国电子商务市场交易额 1.2万亿元

10月20日消息 根据艾瑞咨询即将发布的2010年第三季度中国电子商务市场监测数据显示,2010年三季度中国电子商务市场整体交易额规模1.2万亿元,环比增长6.6%,增速相对二季度有所下降。艾瑞数据显示,三季度环比增速下降的主要原因在于B2B电商市场交易额环比增速趋缓。



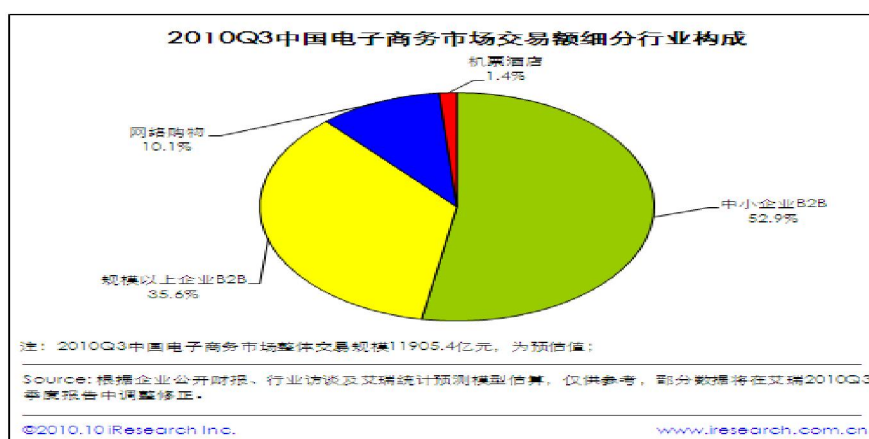
艾瑞数据显示,电子商务市场格局稳中微变。其中,规模以上企业B2B电子商务交易额份额连续3个季度小幅下跌,由Q1的36.4%降至Q3的35.6%。其他3个细分市场交易额份额则均持续上升,其中尤以针对个人消费者的网络购物及机票酒店市场份额增幅较为明显,网购市场交易额份额Q3突破10%

具体来看,细分市场中,

机票酒店在线预订交易额增速最快,环比增长22%。用户旅游出行需求提升及运营商优惠措施的持续推出是主要动因。

网络购物市场交易额环比增速9.8%,和上个季度基本持平。核心企业成交额的持续攀升是主要动因。

中小企业B2B电子商务市场环比增速略有下降。



(来源: 艾瑞咨询)

【会员动态】

新会员单位介绍 --- 五芳斋集团（上海）电子商务有限公司

五芳斋集团（上海）电子商务有限公司创立于 2010年 1月，系五芳斋集团下属一级子公司。是传统老字号食品企业中率先开展电子商务的企业之一，公司总部设在上海五芳斋大厦。

五芳斋电子商务是中华名小吃“五芳斋粽子”突破传统食品行业销售模式，主要通过 Internet、电话、第三方物流、电视购物的多种销售模式的运作，搭建起覆盖全国的营销网络，旨在通过迅速发展的电子商务模式全面提升五芳斋品牌在互联网上的品牌力度。

目前，公司网上商城（www.51wfz.com）已经于 2009年 3月上线运营，并且 2009年成功进驻淘宝，以“五芳斋官方旗舰店”的名义将嘉兴粽子运送到了全国各地。

作为传统企业进驻电子商务的成功案例，五芳斋电子商务会继续传承百年老字号“诚信、勤学、和睦、敬业”的企业精神，竭诚为客户提供优质，便捷的服务，努力做好传统企业在电子商务发展道路上领军角色。

（由五芳斋电子商务有限公司提供）

新会员单位介绍 ---- 上海复益智信息科技发展有限公司

上海复益智信息科技发展有限公司是依托复旦大学高科技研究机构联合成立的一家集研发、应用与服务于一体的新型高科技企业，企业经营范围广泛，包括：通信产品研发与经营，多媒体产品研发与经营，计算机软硬件开发与营销，互联网工程与信息资讯服务，教育产品制作与信息资讯服务，国际软件外包业务，电子商务与商品包装，物联网终端设备与组网等。公司定位为国际化网络集群信息服务提供商与高端通信与信息终端设备研发与生产经营者。

公司旗下拥有两大网站：复智综合教育门户网（www.fuzhie.com），复智商城网（www.fuzhig.com）。公司拥有许多高技术平台，如：无线手机终端研发平台与增值服务技术，网络工程与互联网技术，信息管理与信息交互，电子商务，多媒体信息与远程视频技术等等。

自公司成立以来，通过与复旦大学科研实体的有机联盟，迅速与国内外许多知名院校科研机构，知名企业研发中心，政府信息化机构，广电部门研究中心等建立了形式多样的合作，并逐步开展起了多项新产品联合研制与开发活动。

复益智公司的发展目标是：通过积极努力的一系列科研与业务拓展，将其发展成为

集网络经济、商品生产、高科技研发、技术承包与外包为一体的高科技集团性企业。为此，公司制定了强有力的人才战略与计划，其方针是：通过与复旦大学等知名高校的联合，建立一支具有短期、中期、长期三个层面的人才队伍，组成包括博士、硕士等高学历的优秀人才，大专、职校等的技能型人才，使得公司可以从事具有国际水平的新品研发能力，同时有具备开展大规模的工程实施与建设的基础性队伍。

复益智公司努力营造优良的企业文化氛围，其企业文化的口号是：努力进取，积极创新，面向经济，造福社会。通过依托复旦等知名高校，公司拥有相对比较全面的技术技能与强有力的专业理论基础，在未来的发展道路上，公司将克服许多技术上的难题和环境上的不足，为社会各界客户与网民解决许多应用难题与日常需求，努力成为国内的：服务社会，报效祖国的一个窗口和企业典范。

（由上海复益智信息科技发展有限公司提供）

【交流园地】

时尚生活类电子商务平台 Yobrand完成首轮融资

近日，总部位于上海的时尚生活类 B2C电子商务网站 Yobrand.com宣布完成其首轮融资。该轮融资的投资方包括总部位于纽约的 Richmond Management 以及新闻集团(News Corporation)。

Yobrand.com 成立于 2009 年，致力于为消费者打造融购物和社交为一体的时尚生活类电子商务平台。平台主要提供中高端品牌商品，利用其独特的广告定向技术，汇聚目标消费者。目前 Yobrand 已和许多国际知名品牌建立合作关系。同时 Yobrand 也是 MSN 中国购物频道（MSN 商城）的运营商。

Yobrand 的管理团队具有丰富的互联网营销经验。总经理董妍驿之前曾成功创办中国第一个女性垂直类门户网站 Onlylady.com，并在两年内带领其成为国内最具人气的女性网站。据董妍驿介绍，Yobrand 将围绕“时尚生活”概念，提供包括服装配饰，创意家居，以及美容护肤三大类商品；平台除提供中高端品牌商品外，也将引进国内新锐设计师品牌和 Yobrand 自有原创品牌商品，满足消费者不断增长的个性追求。在购物流程方面，Yobrand 提出“购时尚，乐分享”，通过购物笔记，组合搭配，以及与“意见

领袖”在线聊天等元素，把购物平台和社交分享平台无缝整合，提升用户体验。

投资方 Richmond Management 是全球性的风险投资公司，总部设在纽约。主要是以技术支持服务以及在美国和主要新兴市场应用在移动技术为重点。主要关注私人股权投资公司的早期投资。Richmond Management 的创始人以及董事总经理 Peter Kellner 表示，Richmond 对 Yobrand 的管理团队以及业务模式很有信心，其把品牌商品的在线销售和社交媒体整合在一起，将在中国电子商务市场独树一帜。

另一投资方新闻集团一家全球性媒体公司，涉及电影娱乐，电视，有线网络节目，直播卫星电视 整合营销服务，报纸和信息服务，书籍出版等八大业务。主要活动在美国，欧洲大陆，英国，澳大利亚，亚洲和拉丁美洲。新闻集团首席数字业务官 Jonathan Miller 也表示非常看好 Yobrand 的市场定位以及管理团队的执行能力。

（来源：易传媒）

京东商城推出 24小时全天候电话服务

国内电子商务行业的竞争正在经历由价格战向服务战转变的重要时期。日前，京东商城通过对客服中心升级，已实现 24 小时全天候电话服务。据悉，这是电子商务行业首次出现客服全天不间断服务。

目前京东网上商城拥有客服坐席 400 个，可以为全国客户提供电话、IVR 语音、人工服务、电子邮件等形式的各种服务。未来京东网上商城将会进一步完善全国客服中心的的服务质量，并计划将客服坐席扩充至 600 个。

京东网上商城副总裁徐雷表示，由于电子商务属于非面对面交易模式，客服电话便显得尤为重要。它不仅可以第一时间解决用户的疑虑和投诉，还可以根据用户反馈的问题不断进行技术和服务的改进与提高。

电子商务业内人士表示，目前行业企业已经认识到提升消费者满意度的重要性，许多企业已将提升服务水平列为未来发展的重点。

（来源：上海商报）

中国有适合钢铁行业发展电子商务土壤

——证券时报专访上海钢联总裁朱军红

十年前的朱红军就梦想做一个钢铁行业的第三方交易平台，但实际的运作让他感慨：直到今天，钢铁行业的电子商务有那么一点味道出来了，但还没有真正出现。在探讨电子商务在钢铁行业应用之际，证券日报记者对上海钢联电子商务股份有限公司（下称上海钢联）总裁朱军红进行了专访。

《证券日报》：请您介绍一下设立“我的钢铁网”的初衷。

朱军红：我是 2000 年开始介入互联网的，当时我们的初衷就是设立一个钢铁行业的第三方交易平台，我们公司的名字也是和电子商务有关的。但在实际运作的过程中，发现 2000 年当时的外部环境和现在不能比，做第三方交易几乎不可能，公司半年后转型做信息服务，现在已经做了快十年，目前的环境应该说已是萌芽状态了，有那么一点味道出来了，但我认为还没有真正出现。如果等环境成熟了，你再去做，也就没有机会了。

目前，上海钢联是集钢铁资讯、电子商务、网络技术服务为一体的全国性大型综合 IT 服务企业，提供专业的钢铁资讯交互平台、一站式钢铁电子商务服务，通过旗下“我的钢铁网”（www.mysteel.com），提供综合资讯、产经纵横、统计资料、钢厂资讯、下游动态等资讯内容，已成为全国乃至全球最大的钢铁门户网站，另外我们还有搜搜钢、大宗商品网、我的不锈钢网等。

上海钢联业务发展脉络主要分为三个方面，第一个是“我的钢铁网”，方向是做大宗商品的信息平台，提供咨询服务，已是国内钢铁行业的第一大门户网站，而且不限于钢铁行业，将涉及到有色、煤炭等，提供基础原材料及基础能源领域的信息服务；第二个是“搜搜钢”，作为钢铁行业的专业搜索平台，类似于阿里巴巴，并在此基础上进行了改进，为卖家和买家建立了一个后台，买卖双方后台可以互相看到交易信息，而且“搜搜钢”有一部分采购服务人员，为买家提供采购咨询，方向是钢铁行业的电子商务；第三个是目前正在探索中的“钢银网”，它的定位是交易服务平台。总之，公司将致力成为国内领先的基础原材料及基础能源的信息服务商。

《证券日报》：您认为，钢铁行业发展电子商务，最大的优势是什么？最亟需解决

的问题是什么？

朱军红：中国钢铁行业发展电子商务，与国外相比，最大的优势就是有适合发展电子商务土壤。国外都已经进入到后工业化时代，传统的制造业并不多，高科技产业的用钢量并不大，钢厂的自供比例相当高，主要靠配送中心完成，因此在国外不具备发展钢铁行业电子商务的土壤。而我们国家，钢铁产量高，幅员非常辽阔，特别是中小制造业非常发达，钢厂的自供比例不太高，有非常适合电子商务的土壤。此外，从钢铁行业本身而言，钢铁的标准化程度非常高，不用亲自去看货，大量地通过贸易的环节，这也是钢铁适合做电子商务的优势。

就问题而言，我认为主要有三个方面：一是物流环节，我们国家的物流与国外相比，还是比较落后，与活跃的交易不相匹配；二是结算环节，因为目前我们的金融还不是很发达，而且中国的生意向来一事一议，账期不易统一。此外，税收也是一大问题，如果钢铁行业通过第三方交易平台，则很难做到票据流和现金流的一致，是一个比较大的症结所在，同时“电子交易合同”属于无纸质介质，如何缴纳印花税也是一个需要解决的问题。

《证券日报》：您认为，钢铁企业应如何运用电子商务这新型交易方式来促进企业更大的发展？未来电子商务在中国钢铁产业中的前景如何？

朱军红：由于供大于求、产品库存效率低、销售渠道不畅通等因素，我国钢铁物流供应链产业发展缓慢。信息沟通延误导致了交易费用大、成本高，钢铁产品的终端消费者采购难。钢铁电子交易市场的出现有力地改变了这一现状。电子商务把传统流程在网络上进行，不仅大大节省了人力、财力、物力，而且有效的拓展了业务渠道，缩短了交易链条，不受时间和空间的限制，加速了信息流、资金流、商流和物流的衔接与互动。目前国内已有 80%的钢铁企业开展了电子商务，其中 10余家大型的钢铁生产企业网上销售已取得明显成效，约 3成的钢铁贸易企业通过电子商务赚取了更大的利润。

我国正在进行的现代钢铁物流加工配送服务体系的建设，为钢材市场的延伸奠定了良好的基础，使钢铁物流基地更好的走向大型化、专业化、网络化。钢铁电子商务有效的促进了钢铁大物流的形成，活跃了钢材流通市场，降低了物流成本，增加了信息的透明度，在整个过程中起到了积极的推动作用并得到了行业人士的认可与推崇。

而我国钢铁工业的结构、特征、竞争策略以及供应链管理都为发展钢铁电子商务创造了很好的环境，我们应该抓住这个时机，充分利用钢铁电子商务的优势，大力发展具有中国特色的钢铁电子商务模式。

《证券日报》：据您了解，目前钢材通过网上（电子商务）进行交易的比例有多大？

朱军红：如果从第三方交易平台来看，几乎谈不上有任何比例。电子商务的范围很广，在钢铁行业主要有两种模式：一是生产厂家与客户之间的电子商务模式，如采购商的网上招标等。我还了解到宝钢的电子商务就做得很不错，还可通过网上下订单，但据我来看这都是属于内部管理系统，也就是 ERP 的延伸。如果把这种模式的电子商务考虑进去的话，还是有一定的比例。另一种模式就是面向中小企业的一个第三方交易平台，这个平台目前还处于一个摸索阶段，没有具体比例可言。

《证券日报》：据了解，上海钢联电子商务股份有限公司已于 2008 年进行了改制，是否已经将上市作为目标？目前是否已有规划？公司会选择国内还是国外上市？

朱军红：上市不是我们公司的最终目的，只不过是公司所达到的一个发展阶段而已，我们现在的进展一切正常，我们正积极做准备。如果上市，我们会考虑选择在国内上市，因为我们的主要业务还是在国内，公司目前正在接受宏源证券的辅导，力争在创业板上上市。

(来源：证券日报)

一嗨租车首推新能源汽车租赁 助力新能源车发展

日前，我国最大的连锁租车服务提供商一嗨租车发布了最新的“新能源汽车计划”，宣布将新能源汽车租赁业务纳入公司服务范围。这是一嗨租车在前不久完成由高盛领投第三轮股权融资后，将展开的一系列重大战略举措中的一步。据悉，一嗨本次引入的第一批新能源汽车业已就位，并在深圳部分门店开始运营，成为我国第一家使用新能源汽车的租车企业，又一次走在了行业的前列。据悉，一嗨租车首批购入的车型以比亚迪 F3DM 为主，日租金低于比较流行的车型如别克新凯越。

对此，一嗨租车创始人、董事长兼 CEO 章瑞平表示，引入新能源汽车并非冲动之举，而是未来发展蓝图中的一个重要组成部分。一直以来，一嗨都希望通过推广汽车分享的方式，让租车这种绿色环保的出行方式成为大众出行的一种重要方式之一。同时，一嗨希望通过为新能源汽车的发展助力，在新能源汽车发展过程中、在我国构建和谐的汽车社会进程中，承担起一个租车企业应当承担的社会责任。

行业标杆身体力行，率先使用新能源汽车

一嗨租车此次推出的“新能源汽车计划”将着力推广新能源汽车，紧跟新能源汽车行业及电站布点的发展节奏，在各地门店与电站布点同步，开展新能源汽车租赁业务。在未来 2 年内，一嗨将分批购入上千台新能源汽车，在全国所有门店普及新能源汽车租赁，最终实现“租车零排放”。

截至 9 月 20 日，一嗨租车引入的第一批新能源汽车已经投入运营，同时一嗨租车还推出了新能源汽车租用首日半价、免费充电等相关优惠措施。此次，一嗨租车购入的是比亚迪 F3DM，目前在深圳各门店投入运营，日租金周中为 239 元，周末为 279 元，低于别克新凯越。此外，一嗨租车将为所有来店租用新能源汽车的用户提供更为优质的服务，每辆车确保满电满油发车，提供送车上门、同城异门店取还车、定制 GPS 等一系列的增值服务。一嗨希望通过以上一系列的举措，能够吸引更多用户到店租用，试驾新能源汽车，让更多人在体验新能源汽车后，对其产生认可而养成驾驶新能源汽车的习惯，从而推进新能源汽车事业的发展。

作为全国租车行业的领军企业，一嗨租车代表中国汽车租赁行业首推新能源汽车租赁，用优惠的价格和相关优惠措施这一系列企业补贴的形式，让更多人能体验新能源汽车，身先士卒地投入到了推动我国新能源汽车发展，作为租车行业的领军企业，希望能够以此举引领其他租车企业一同投身这一事业，让租车作为汽车产业中的重要一环，助力我国汽车产业的可持续发展。

目前已经成为全国最大的连锁租车提供商的一嗨租车，在全国拥有 7000 多台运营车辆，服务覆盖全国 100 多个城市及地区，从成立伊始，便以“让更多国人出行再无边界”为己任，并始终坚持“节能、环保、和谐、减排、分享”的企业理念，力求在不增加现有气场保有量和碳排放量的同时，让更多人开上车。一嗨租车通过使用独特的电子商务模式经营，打破租车市场的价格坚冰，降低租车的门槛；凭借先进的 ERP 系统和全球定位系统，确保用户能够方便、便捷、准时地使用到租车服务；不同于其他租赁企业多高端商务车型，一嗨引入 1.6L 以下的小排量汽车，最大限度控制出租车辆的碳排放量，……

此次，代表中国租车业首推新能源汽车租赁，是一嗨租车对其企业理念的进一步贯彻，大力引入新能源汽车，不但能够助力我国新能源汽车的发展，更将使租车变得更为低碳、绿色、环保。一嗨租车将通过推广这种汽车分享的绿色出行方式，在控制汽车保

有量增长速度的同时，让更多国人开上车，推进我国汽车社会的迅速发展。

汽车租赁应助力新能源汽车发展

随着国际石油价格的上涨和世界各国环境保护意识的增强，新型能源汽车成为汽车行业的发展趋势，世界各大汽车企业都在研究各种新能源的核心技术，混合动力车在2010年前后将占到全球汽车销量的10%左右，到2010年电动汽车将占据全球汽车需求量的25%。

尽管新能源汽车是大势所趋，但许多业界人士指出，目前新能源汽车的发展面临着成本高昂、维修不易、配套设施建设等一系列障碍，不少人仍然处于观望状态。因此，要发展新能源汽车产业，政府扶持显得尤为意义重大。同时，社会各界，尤其是汽车相关行业的同步支持，更是在短期内迅速让大众接受新能源汽车、迅速推进新能源汽车产业发展的巨大驱动力。

租车业作为汽车产业的衍生行业，则可以通过租车公司为大众提供租车服务，让持观望状态的人群能够在新能源汽车还未完全普及时，无需购买即可全面了解新能源汽车，进行深度试驾，这将促使社会更快接受新能源汽车。因此，租车对于新能源汽车的支持力度，将对新能源汽车的发展起着至关重要的作用。

在美国等经济发达的国家，租车早已成为汽车产业中不可分割的一部分，汽车分享的方式也已被验证是一种行之有效的方式。近年来，我国租车业也已这种资源共享的方式，让更多国人开上了车，推进了我国汽车社会的发展。在新能源汽车时代，租车行业更应自觉承担起更多社会责任，企业应当引入新能源汽车，助力新能源汽车计划的推进事业。

(来源 :网易)

责任编辑：王玉，刘俊