



Shanghai eCommerce Association

会员资料

注意保存

# 电子商务资讯

2011年 5月第 5期      总第 103期

上海市电子商务行业协会主办

## 目 录

### 【重 要 消 息】

千万资金补助中小企业 2011电子商务“双推”工作拉开序幕 ..... 2

全国首批 27家第三方支付牌照下发 协会 8家会员单位获牌 ..... 4

### 【协 会 动 态】

电子商务信用服务平台建设经验交流 ..... 5

协会与嘉善电子商务协会合作研讨 ..... 5

协会召开“2011年上海领军人才选拔工作”座谈会 ..... 5

### 【企 业 专 访】

专为中小电子商务企业服务

---协会专访旭富集团总裁刘况延 ..... 6

### 【行 业 动 态】

2011上海市中小企业电子商务扶持发展研讨会

---暨上海火速“双推”项目启动仪式成功举办 ..... 8

去年中国电子商务网站达 9200家 仅 4%营收超千万 ..... 9

民营快递巨头自建网上商城 试水电子商务 ..... 9

### 【新 增 会 员】

上海合驿网络有限公司 ..... 10

中国工业电器网 ..... 11

### 【交 流 园 地】

大众点评网力保点评客观性 维护消费者利益 ..... 13

环迅支付公共事业缴费已覆盖 23城市 ..... 14

京东商城极具特殊意义的数字 员工达 10000人 ..... 15

携程介入团购市场 ..... 16

# 【重要消息】

## 千万资金补助中小企业 2011电子商务“双推”工作拉开序幕

2011年，本市信息化发展专项资金中安排1000万资金用于“双推”工作，并通过市经济信息化委专项资金申报网，经过专家评审和网上公示，在72家申报企业中遴选出上海火速网络科技有限公司、上海慧聪电子商务有限公司、快钱支付清算信息有限公司、迅付信息科技有限公司、上海齐家网信息科技股份有限公司、上海鸿洋电子商务有限公司、上海明凯照明科技有限公司、上海蚁族信息技术有限公司、上海电气网络科技有限公司、第一钢市市场股份有限公司。10家电子商务“双推”平台企业，行业类别包括综合服务类、电子支付服务类，及建材家居、节能照明、网络分销、设备采购、钢铁交易等行业专业服务类等，这标志着本市电子商务“双推”工作在去年试点取得预期成效的基础上，正式拉开了深化推广的序幕。

5月23日下午，由上海市经济和信息化委员会主办，浦东新区经济和信息化委员会、浦东新区唐镇人民政府协办，上海市电子商务行业协会、上海市互联网经济咨询中心、唐镇电子商务创新港承办的“2011年度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（简称“双推”工作）”启动会议在浦东新区唐镇银行卡产业园平安园区举行。出席会议的有上海市经济和信息化委员会刘健副主任、施兴德副巡视员、徐惠明副秘书长、生产性服务业处于成处长、浦东新区副区长朱嘉骏、唐镇镇长孟文海以及电子商务联席会议成员单位、各区县相关部门、行业协会、中小企业、电子商务企业等250余名代表参加了会议。会议由施兴德副巡视员主持。

### 刘健副主任：努力把电子商务“双推”工作做深、做实

电子商务“双推”工作是把落实《上海市促进电子商务发展规定》和《上海市促进中小企业发展条例》这两个地方性法规结合起来，是上海“十二五”期间加快推动电子商务及中小企业融合创新发展的重要举措，对于引导中小企业利用电子商务拓展市场、推动第三方电子商务平台企业扩大业务规模和用户资源、促进电子商务产业发展与信息技术应用良性互动具有重要意义。

今年，电子商务“双推”工作刚刚起步，要继续努力把“双推”工作做深、做实，加快促进本市电子商务企业发展和中小企业电子商务应用普及。同时相信在各区县、相关部门和广大企业的共同努力下，通过三到五年的持续推进，一定能够走出一条广大中小企业、电子商务企业、产业园区相互促进、联动发展的创新之路，培育、集聚一批电子商务服务平台龙头企业，引导、带动一批中小企业不断发展壮大，使本市电子商务产业发展整体水平得到明显提升，为上海建设“四个中心”、推进“四个率先”、实现“创新驱动、转型发展”发挥更大的作用。

## **于成处长：去年试点取得预期效果，5600家中小企业享受优质便捷服务**

自去年市经信委首次开展电子商务“双推”试点工作以来，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，帮助广大中小企业与第三方电子商务平台企业对接，取得了初步成效，2010年全市有近5600家中小企业通过遴选出的8家平台企业享受到了优质便捷的第三方电子商务服务，不少中小企业在应用电子商务平台的过程中增强了电子商务认识、提高了管理运营效率，拓展了市场范围；同时，参加试点的电子商务平台企业也扩大了市场规模，并主动根据中小企业的实际应用需求优化服务产品，得到了较大提升。

## **上海火速刘小光董事长：电子商务“双推”工程，是福音！**

在政府的帮助下，在客户的支持下，荣幸入选了2011年电子商务“双推”工程！无论对于火速这样的电子商务平台企业、还是传统中小企业，都是福音。对于火速来说，有了政府的认定与支持，客户对于公司的产品和服务，更加信赖了。这对于公司市场拓展，对于推动中小企业电子商务应用，具有巨大的推动作用。“快速反应，火速行动”是火速优良的传统。5月3日，公司就成立了项目组，专门负责双推项目的启动。截止到上周五，公司已经开发了500家中小企业参与电子商务双推。相对公司以前的业务进度，双推作用非常明显！

## **上海市齐家网田原副总裁：帮助企业将客户“请进来”**

齐家网能够为家装网友与装修、建材、家居类中小企业搭建一个很好的渠道，每年近万元的会员费对一些中小型企业来讲虽然并不多，但装修、建材、家居类中小企业在选择电子商务平台时往往会加入好多家以比较推广效果，这些费用累计起来就比较多，是中小企业一笔不小的电子商务推广开支。政府推出了这么好的“双推”活动，帮助中小企业降低成本的同时，也帮助齐家网从众多同类型的电子商务网站中脱颖而出，增加了吸引中小企业的砝码，帮助我们把客人“请进来”。

今年，有意向的中小企业可登陆上海中小企业网（[www.1128.org](http://www.1128.org)）了解相关具体内容，根据自身实际需求接洽相关平台企业，签署为期一年的电子商务服务协议，开展相关电子商务应用。

（由协会秘书处提供）

## 全国首批 27家第三方支付牌照下发 协会 8家会员单位获牌

5月 26日晚间，中国人民银行在其官方网站上公布了首批获得《支付业务许可证》的 27家企业名单。上海 10家企业获牌，超过总数三分之一，形成了集聚效应。其中有 8家为协会会员单位，分别为银联商务有限公司、通联支付网络服务股份有限公司、快钱支付清算信息有限公司、上海汇付数据服务有限公司、上海东方电子支付有限公司、杉德电子商务服务有限公司、迅付信息科技有限公司、上海付费通信息服务有限公司。另外 2家为上海盛付通电子商务有限公司、上海捷银信息技术有限公司。

获得许可证的各家企业获批的业务类型不一，大致包括货币汇兑、互联网支付、移动电话支付、固定电话支付、预付卡发行与受理、银行卡收单等几大类。

由于前几日国务院办公厅转发的《关于规范商业预付卡管理的意见》中，对预付卡的发放管理进行了规范，哪些第三方支付机构能获批经营预付卡业务亦受到了关注。27家获牌机构中，有 8家企业获批开展预付卡发行与受理。其中，支付宝仅限于线上实名支付账户充值。有 5家企业获批开展预付卡受理业务。

在业务覆盖范围方面，27家机构中，有 25家获批全国经营，只有北京数字王府井科技有限公司、北京银联商务有限公司业务范围限于北京市（广州银联网络支付有限公司的银行卡收单业务仅限于广东省）。

据悉，第三方支付是指一些和国内外各大银行签约、并具备一定实力和信誉保障的第三方独立机构提供的交易支持平台。它通过与银行的商业合作，以银行的支付结算功能为基础，向政府、企业、事业单位提供中立的、公正的面向其用户的个性化支付结算与增值服务。

2010年 6月，央行正式对外公布《非金融机构支付服务管理办法》对国内第三方支付行业实施正式的监管。根据相关规定，非金融机构提供支付服务需要按规定取得《支付业务许可证》，成为支付机构，而 2011年 9月 1日成为第三方支付机构获得许可证的最后期限。

最新数据显示，2011年第一季度，中国第三方网上支付的交易规模达到 3650亿元，同比上涨 102.0%。而国内去年第三方支付市场全年交易规模达 11324亿元，环比增长 99%，其中上海的支付公司交易额所占比例约 18%左右。

（由协会秘书处提供）

# 【协会动态】

## 电子商务信用服务平台建设经验交流

近日，广东省南方电子商务创新服务中心崔敏主任等一行四人来到上海市电子商务行业协会调研，与协会有关人员进行了工作交流。双方重点就电子商务信用公共服务平台建设及运作等主要内容交换了意见和看法，探讨了加强信息沟通、开展跨区域合作的可行性方案。

王玉秘书长介绍了协会承接政府项目，组织开展电子商务信用评价体系课题研究，与我市重点电子商务园区、电子商务科研单位、专业机构等开展合作，推动创建电子商务诚信服务机制和诚信公共服务平台建设的有关情况。南方电子商务创新服务中心也介绍了正在主导筹建的“广东省国际电子商务信用服务平台”，并希望从协会获取有益的经验帮助。双方均表示要进一步加强联系，发挥各自优势，互相借鉴、互为促进，为推进电子商务诚信公共服务平台创建，营造良好的电子商务诚信区域大环境做出应有的贡献。

（由协会秘书处提供）

## 协会与嘉善电子商务协会合作研讨

5月17日下午，嘉善县电子商务行业协会会长施航等5人经嘉兴市电子商务行业协会介绍来到上海市电子商务行业协会调研。协会秘书长王玉等热情接待了嘉善协会一行，并对嘉善县电子商务行业协会一行表示热烈的欢迎。会议期间，双方进行了热情的亲切交流。并就双方协会今后的发展趋势提出了建设性的意见。

（由协会秘书处提供）

## 协会召开“2011年上海领军人才选拔工作”座谈会

根据市委组织部、市人力资源和社会保障局《关于开展2011年上海领军人才选拔工作的通知》（沪人社专（2011）334号）要求，新一轮的上海领军人才选拔工作已经开始。协会为了加强会员单位创新型科技人才队伍建设，5月27日下午，组织召开“2011年上海领军人才选拔工作”座谈会，会上对文件要求进行了详细解读。协会会员单位携程旅游信息技术（上海）有限公司、上海新世界信息产业有限公司、上海爱姆意机电设备连锁有限公司、上海汇

付网络科技有限公司、上海数字证书认证中心、上海付费通信息服务有限公司、上海亿通国际股份有限公司、东方钢铁电子商务有限公司、上海圆迈贸易有限公司、延锋伟世通汽车饰件系统有限公司、上海钢联电子商务股份有限公司相关负责人出席了会议。会议由协会支部书记罗耀娟主持。

据悉，领军人才开发计划是市委市政府着眼上海未来发展，致力建设创新型城市而实施的一项高层次人才培养计划。自 2005 年启动以来，上海已选拔培养领军人才 580 名，累计投入专项资金 1 亿多元，用于加强领军人才队伍的建设。

（由协会秘书处提供）

## 【企业专访】

### 专为中小电子商务企业服务

#### --- 协会专访旭富集团总裁刘况延

随着电子商务的兴起，作为与电子商务息息相关的物流也一直备受关注。目前国内电子商务发展以 200%-300%的速度增涨，而物流的增速却只有电商的五分之一，远远跟不上电子商务发展的速度。物流行业的滞后性相当明显，可以用“成也配送，败也配送”来形容电子商务与物流之间的关系。相对而言，电子商务的飞速发展带动和促进了物流，给物流行业带来了很大的发展空间。为此，协会秘书处对旭富企业集团公司总裁刘况延先生进行了采访。

#### 看十年磨一剑

坐落于东大名路高阳宾馆商务中心 3号楼的旭富企业集团公司（以下简称“旭富”）成立于 1997 年，最早从事国际贸易与国际货运。并于千年伊始正式涉足现代物流领域。05 年，旭富将业务扩展至电子商务领域，对这新兴市场迈出探索的第一步。

06 年，旭富建立了第二品牌传慎，逐步步入了品牌战略的征程。目前，旭富企业集团已拥有旭富、传慎、瀚联三大品牌。集团也从一开始 7 人团队为演变一个 200 人的公司，每年营业额超过 5 亿元人民币。

09 年，集团重新整合企业各种优质资源，确立了以商业流通推进中心及流通供应链保障中心为框架的新的组织管理框架。商业流通推进中心聚焦于日用快消品、工业快消品及医疗快消品三大领域，在与流通供应链保障中心的无缝对接上，实现与客户在流通供应链管理系统、社会资源、商业流通渠道、终端配送平台的资源共享，为客户提供专业、高效、便捷的一站式流通供应链整合，打造国内最具影响力的日用快消品、工业快消品、医疗快消品商业流通一体化平台，最终实现打造中国快消领域全新产业链。

未来，旭富还将把这一平台进一步延伸到食品、农副产品、纺织品、工业成套设备、医

疗生物新技术引进等不同领域，全面扩大旭富现代商业流通一体化平台的业务范畴。

当被问及旭富为何要从国外市场转向国内市场时？刘况延总裁坦然，因人民币升值压力的增加，外加普遍偏低的国际贸易物流利润空间，在 08年，旭富重组物流及国际货运板块，迈出旭富改革创新第一步，开辟了国内市场，把丰富的国外先进管理理念和运作经验带进国内。

### **以自建为起点 以智能取胜**

旭富一开始并不从事供应链管理系统，随着集团规模的壮大，业务量的增加，发现很难有一套系统能真正满足自己的需求。为了提高工作质量同时满足客户特殊的需求，经过长久的考虑，旭富决定自建供应链管理系统。

通过运用自己设计与 boke软件联合开发的 MySCM管理系统并挑选精英人员组成专业的服务团队，为客户设计个性化的服务定制，同时把配送环境单独剥离出来，整合一个专为广大中小型电子商务企业客户倾力打造的以高精度和高效的订单分拣，系统自动的逻辑分析，自动作业命令生成，执行过程智能控制，跨库越库综合协调管理能力的智慧型仓储平台 - 易库。

这样的系统自建，无形中缩短了库存周转率的时间，节约了成本。通过对系统数据的挖掘，以多频次、连续的在线分拣，解决原始配送问题，从而提升了集团整体的运营效率。

### **瀚联 推动中小企业发展**

电子商务的迅猛发展离不开中小网商，然而中小网商的发展又相对缓慢和艰辛。瀚联就是一个定位在中小网商，为中小网商提供电子商务一体化服务的互助性联盟平台。平台致力于为中小网商打造营销集约化，以规模效应的力量为中小网商争取更良好的行业资源和更强的话语权。平台为成员提供销售渠道、采购渠道、推广渠道以及多种的增值支持服务，帮助各成员能够快速适应现代电子商务的发展趋势。

平台本着“我为人人，人人为我”的中心思想，通过平台成员之间相互协助发展，达到互联网供应链系统的资源共享，实现资源优化，合作共赢。

通过翰联的推，易库拉，供应链的送，附加多种多样的增值服务打通了传统供应链到新型的变革，打通了前台数据和供应链的三角关系。

### **下一个机会 旭富体验中心**

电子商务的出现，丰富了商品的流通环节。相对的，由于互联网的特性，商品的传统用户体验中售前和售中环节也一直是电子商务服务的盲点。旭富通过组织运营组、运维组、项目组进行专项的课题研究，提出了以体验中心的模式，为电子商务企业提供线上线下的体验对接，配合新颖的优质服务，帮助电子商务企业实现落地。

今年，旭富将全面布局体验中心，以用户良好的体验服务提升对用户吸引力。

（由协会秘书处提供）

# 【行业动态】

## 2011上海市中小企业电子商务扶持发展研讨会

### ---暨上海火速“双推”项目启动仪式成功举办

2011年5月25日，2011上海市中小企业电子商务扶持发展研讨会暨上海火速“双推”项目启动仪式在上海浦东新区成功举办。上海市经济和信息化委员会作为本次研讨会主办方，会同指导方上海市浦东新区经济和信息化委员会、上海市浦东新区唐镇人民政府，和承办方上海火速共同探讨了中小企业电子商务扶持发展计划以及“双推”项目。

上海市经济和信息化委员会生产性服务业处处长于成、副处长李红兵，上海市浦东新区经济和信息化委员会处长徐启伟等市区领导莅临指导，上海火速 CEO刘小光、CTO董应群、渠道兼营销中心总经理毛新勇等电商知名专家分别发表主题演讲。

研讨会上，上海市经信委生产性服务业处处长于成首先发表讲话，对上海火速等第三方电子商务平台多年来提供的优质电商服务予以高度肯定，对本次夺魁“双推”项目的一比多商机宝产品表示充分认可，他同时指出，上海火速“双推”项目是在上海市政府“四个更加注重”的电子商务推进思路指导下完成的，也是严格按照上海市经信委“政府贴一点、平台企业让一点、中小企业出一点”的项目理念开展的，“是有实力的排头兵”。

上海火速 CEO刘小光对上海市政府的大力支持和广大中小企业的倾情加盟表示由衷感谢，汇报了近期开展的“双推”市场预热工作，包括市场宣传、公关关系和促销政策等内容，并表示上海火速还将通过市场化运作，在中小企业中开展系列“双推”工作推介培训活动，以推动上海市电子商务及企业信息化建设进程。随后，刘小光董事长分享了高成本时代下中小企业开展电子商务托管服务必要性的主题讲演，获得与会领导和业内专家的一致认同。

据介绍，本次研讨会是上海市电子商务“双推”项目的“揭幕战”，上海市经信委高度重视上海火速“双推”项目启动仪式成功举办的积极示范作用，因此具有特殊重大意义。

成功入选上海市政府2011年电子商务“双推”项目的“商机宝”，是火速旗下一比多平台（[www.ebdoor.com](http://www.ebdoor.com)）专门用于网商通过一比多平台管理其营销型网站商机的信息系统，该平台为国内数千万家中小企业提供全程电子商务服务，现已成为国内排名前6位的B2B电子商务专业平台。

按照入选协议，上海火速将利用旗下一比多商机宝产品，提供基于一比多平台的第三方B2B电子商务服务，包括企业商铺展示、搜索引擎营销推广、网络商机跟踪及管理服务等，一比多商机宝产品将充分发挥其四大核心优势（提供商机整合、商机倍增器、移动商机管理和商机漏斗管理）服务推动中小企业开展电子商务应用。

(由上海火速提供)

## 去年中国电子商务网站达 9200家 仅 4%营收超千万

据中国电子商务研究中心近期发布的《2010年度中国行业电子商务网站调查报告》显示，截止到2010年12月，中国行业电子商务服务企业达9200家，同比增长21.3%

从营收规模上看，国内各综合行业电子商务服务商阿里巴巴以63.5%的市场占有率位居第一，环球资源以7.3%的市场份额排名第二，排在第三的则为焦点科技(中国制造网)，市场份额为3.4%，排在第四的网盛生意宝份额为2.9%，慧聪网则以2.5%的市场份额位列第五，剩余的则被我的钢铁网、环球市场、金银岛、敦煌网等其它市场所瓜分。

报告数据显示，综合行业网站依然占据着各行业电子商务网站之首，机械、建材和农业分别占行业电子商务网站的前三位，这与B2C网站以服饰、图书、数码、化妆品为主形成较大差异。多数行业电子商务企业的营收规模普遍较低，甚至相当部分还处于亏损状态，2010年度有55%的行业电子商务网站营收低于200万元，而仅有4%的行业网站收入超过1000万。

据分析，一方面多数行业电子商务企业依然无法突破营收瓶颈，难以做强做大，在进行全国性B2B市场运营拓展时成本骤然增大，导致自身规模盈利困难、乃至亏损严重；另一方面传统电子商务领先企业，如阿里巴巴、中国制造网、生意宝等在IPO后的快速而稳定发展，某种程度上也挤压着小型行业网站的生存空间。

(来源：中国电子商务研究中心)

## 民营快递巨头自建网上商城 试水电子商务

近日，申通、圆通、中通、韵达等民营快递老总集齐亮相媒体并对外传达了一个共同的信息：自建电子商城。这是继阿里巴巴、京东、凡客等电商企业表示要自建物流后，快递物流商杀出的第一个回马枪。据了解，不少公司的相关筹建工作正在进行中，圆通“全联网”最快将在9月上线，申通的电子商城最快也将在10月全新“出炉”。而海航快递、星辰急便等快递公司表示暂不跟进。

随着油价、人力成本的持续攀高，多数快递公司今年利润预计将降到5%以内，如果不调价，将出现零利润甚至亏损的局面，利润的逐年下降是促使快递公司向产业链上游延伸的重要因素。而卖商品的利润明显大于快递利润，这也是主要诱因。但这种延伸只能作为阶段性的尝试和补充，对快递、电商各自市场的影响不会很大，毕竟未来的“专业化”才是双方的必经之路与取胜之道。

### 民营快递进军电子商务

快递进军电商似乎早有准备。圆通正在打造的电子商务平台“全联网”是与全国工商联合作，将首先于下月签约，可能在今年9月上线。申通在杭州筹划搭建的电子商务平台最快也会在今年10月亮相。同样，韵达也将在构建的立体仓库高密度机房完成后，在此基础上搭

建电商平台，并同时准备开发类似支付宝的第三方支付系统，合作单位则是邮储银行。

虽然自建电子商城已成为快递公司的新目标，但对自建规模、方式等具体情况，多数企业仍持拒绝透露。

作为国内第一家专注电子商务物流配送的快递公司星辰急便，该公司一位高层以“术业有专攻”作为暂不跟进的理由。

虽然快递进军电商让多数人眼前为之一亮，但“专业化”是目前摆在快递面前难以逾越的挑战。

圆通建立的平台是面向 B2P2C，圆通希望把电子商务与快递平台无缝对接，目的是和电商企业叫板。如果一旦成功，中国电子商务和快递市场会有新格局。

目前国内电商的超速发展带动和促进了物流，电商和物流的融合渗透在今年将成为一种越来越明显的趋势，但无论电商自建物流，还是物流自建电商平台，目前各自程度还不至于对对方市场格局产生太大影响。

(来源：人民网)

## 【新增会员】

### 上海合驿网络科技有限公司

上海合驿网络科技有限公司，以下简称发网（www.FineEx.com）是国内最专业的在线物流服务和物流信息技术服务提供商，公司帮助客户提供全面的物流应用服务解决方案，从业务层面驱动物流技术和全面服务，以业务发展为主导，以流通渠道建设为根本。

电子商务的迅速增长势头为物流企业提供了新的成长空间，而发网便是受益的电子商务物流企业。目前发网在上海、北京、广州三地均设有仓储，面积超过 1 万 5 千平方米，预计在今年年中在四川等地再开设 3-4 个分仓。发网的成员已经超过 140 人，而 2006 年 4 月创业初，发网加上总经理才不过 5 个人。

#### 只做专业的物流

发网是国内最早的专业为电子商务物流流程外包的服务商，为电子商务企业提供仓储及配送一体化物流服务。迄今为止服务过 1000 家客户，擅长服务的主体是服饰家纺、鞋帽箱包、日化用品、母婴产品、食品类。服务内容包括入库管理、订单处理、分拣管理、发货管理、配送时效控制与优化、代收货款监控。用服务管理代替简单地服务。

发网多次被问到会不会因为经济利益而向非物流的方向发展，对于这一点，发网一直坚

持的是为客户提供后端的仓储与配送服务，只有将事情做到专业，才会产生长远的经济效益。在电子商务这个光环下面，商家才是主角，发网是配角，发网的目标是做电子商务的最佳配角。

### **越年轻越要踏实**

发网总经理有着平易近人的性格，公司员工亲切地称他为“发哥”。发网团队有着电子商务的共性：年轻化。80后占70%，90后占27%，70后仅为3%不到。发网认为，为电子商务企业服务，就需要不断的新鲜活力与血液的注入。发网有着独特的个性：诚实、踏实。诚实地告诉客户自己哪里不足，踏实地让客户放心。

### **强化核心竞争力**

发网创始团队均在物流信息化领域的超过十年，一直秉承物流技术驱动物流服务的创新理念来经营发网。发网通过自主研发的物流信息服务平台，帮助电子商务商家快速建立物流运营体系和物流系统支持体系，帮助商家快速实现电子商务从商家到消费者的全程信息化，并有效的集成物流与资金流的运营和管理监控服务，确保商家快速平稳的开展电子商务事业。目前，发网与国内知名的电子商务平台淘宝、拍拍后台物流接口打通，与企业ERP系统对接，订单自动流转发到发网，由发网做销售订单产生后后续的所有物流相关工作。

### **合作与共享**

随着电子商务行业的发展壮大，物流会越来越发达，未来的电商会走的更远。刚度过五岁生日的发网除了要提高自身实力和服务水平外，也在努力做着分享与合作，与更多平台合作，互利共赢；发网更想与电子商务同仁更多的交流，一起努力壮大电子商务。

(由上海合驿网络科技有限公司)

## **中国工业电器网**

中国工业电器网(www.cnelc.com)创建于1999年，是上海易电网络科技有限公司旗下主打网站。网站于2000年6月18日正式上线，是以工业电器行业为主的提供电子商务服务和大量行业新闻资讯的大型专业类门户网站。十多年来，随着公司的不断努力，中国工业电器网已成为工业电器行业B2B第一平台，在业内享有强大的品牌声誉。

上海易电网络科技有限公司建立并运营的网站分别是中国工业电器网(www.cnelc.com)和传奇商务在线(www.0211e.com)。公司拥有雄厚的资本实力、强大的研发能力、成熟的运营能力、完善精湛的技术支持能力、人性化的客户服务能力，以及强大的销售能力。

中国工业电器网一直在为工业电器企业和客户创造一个高品质的网上交易平台而不懈努

力，以为客户创造实实在在的利益为己任，把网站建设成为优秀的网络媒体和高效、稳定的电子商务平台。

中国工业电器网专业性强，对工业电器有丰富的行业经验，大量的优秀理念以及多年经验积累、沉淀而形成的前瞻性。网站拥有庞大的数据库，资料详尽、准确；聘请大量优秀专业人才，讯息跟新迅速、及时。

网站拥有一个主网站——中国工业电器网及按行业热门产品分类的，如“低压电器”频道、“高压电器”频道等 27 个子频道。地方分站 6 个，分布在上海、杭州、温州、广州、北京以及南京等地，工业电器产业主要集中在长三角、珠三角、环渤海经济区。以及资讯中心、技术中心、电器展会、供求信息、展会管理、电气论坛等九个精品栏目。

2010年 3月，网站开始提供“成易通”正式会员服务，更好的满足客户通过网络推广品牌、拓展市场、交易产品的愿望和需求。

目前网站注册用户超过 80 万，拥有 200 多万条供求商机，180 多万条产品信息以及 40 多万条买家资源。网站以超过 500 人每天的速度增加；当前每天有 30 多万访问人次，最高点击量超过 200 万。网站在搜索引擎中有着极高的信誉，在百度和 Google 的“工业电器”关键词排名均位于首位。

网站融合网络广告、资讯传播、展会、活动、交流互动、电器杂志、媒体联盟等平台，全方位整合多种媒体形式，内容资源丰富、技术平台先进、传播渠道广阔。为注册用户提供服务以及无限商机。

中国工业电器网主持编撰行业年刊《中国工业电器》及季刊《工业电器》，年印刷量在 10 万本以上，为所有工业电器同行提供丰富的行业资源。网站拥有丰富的展会资源以及参展经验，能帮助客户在各式行业展会更好的展现自己的品牌及产品，切实提高客户的利益。

中国工业电器网一直肩负着“让生意更畅通，让事业更成功”的使命，怀抱着“成为社会最受尊重的企业和最专业最权威的电子商务平台”的愿景，坚持客户第一的原则，高瞻远瞩，精益求精，不断为工业电器企业和客户创造更有价值的产品以及增值服务。

（上海易电网络科技有限公司提供）

# 【交流园地】

## 大众点评网力保点评客观性 维护消费者利益

近日，大众点评网被披露因拒绝删除一则“关于对某婚庆公司提供的服务不满意”的帖子而遭到该婚庆公司起诉。

大众点评网董事、资深副总裁龙伟表示：“大众点评网是一家为广大网友提供各类商户的消费者评价信息的第三方平台，保持客观、独立是大众点评网一贯立场。如果网友的点评存在法律上不允许的侮辱、诽谤成分，或者严重违反客观、公正性的一些基本原则，比如虚假点评、炒作点评等，大众点评网会立即采取措施加以屏蔽。除以上情况之外，为了维护网友的劳动成果以及保护更多消费者的切身利益，大众点评网会竭尽所能确保点评的客观性及公信力，不受任何外界因素的干扰”。

大众点评网法务部表示：“此前确实有收到过北京一家法院的电话，但并没有收到相关的起诉书，具体的情况还有待进一步核实。不过这种情况我们此前也遇到过，但一直以来，大众点评网作为第三方点评平台的客观性都获法院支持。”

### 消费者利益被放首位

因无法理解第三方点评的客观性而起诉大众点评网的不止北京这家婚庆公司一家，此前北京某文化传播有限公司旗下一家摄影室也以同样的事由向北京市顺义区人民法院起诉大众点评网，但最后被法院判决败诉。

法院在判决书中认为：大众点评网网站上注册用户对该摄影室进行的相关评论，主要系对作为消费者消费过程的叙述以及对服务的评论，包含积极和消极评价，而对原告着重提及的“垃圾”、“坑人”、“折腾人”、“上当”、“鄙视”等词语，均融合在注册用户的整体评价中，并不能直接推论为用户借机对其诽谤、诋毁。

法院在判决书中提到，消费者有权利对经营者的服务质量进行批评、评论，其他潜在消费者看到评价后，亦会有理性的判断，原告的社会评价不会因此而降低，不应当认定为侵害他人名誉权。而作为大众点评网的运营者，亦不可能对每个消费者的言论进行核实，故原告主张作为大众点评网的运营者侵害了其名誉权，要求其删除网页面内相关内容的诉讼请求，于法无据，不予支持。

从法院的判决来看，很显然，在注重消费者权益保障的今天，消费者的消费体验和利益是被放在首位的，大众点评网作为国内知名的第三方点评平台，为消费者提供了可以在消费之前

进行参考的信息平台，对于消费者来说是保障消费的一个很好渠道，而这也正是大众点评网的核心价值之一。

### “诚信系统”保障点评客观性

据悉，为保障消费者点评在大众点评网的客观性和公信力，大众点评网很早就推出了“点评诚信系统”。大众点评网根据多年的实际运营经验、数据记录以及生活服务行业不同特点，采用了各种先进的互联网技术研发了这套系统。

这套诚信系统以“商户客观指数”和“会员信誉度”为核心，通过不断地完善技术算法，排除人为因素，对大众点评网的点评平台进行更加严谨、科学的管理，从而打造更加合理、纯净的网络平台，力求保证第三方点评平台的独立客观性，提高网络点评的可参考性。

所谓“商户客观指数”是综合网站收录的每个商户的所在城市、所属行业、流量来源/分布、自身炒作情况、是否被他人恶意炒作、点评用户的地域/等级/数量分布、被举报情况等多种衡量标准作为系统自动计算的一个参数。

此外，每个会员也有自己的“信誉度”，根据综合考虑每个会员在网站上留下的痕迹（浏览/点评/上传图片/发帖等）、被举报情况、各类违规情况等多种衡量标准，信誉度不同的会员的点评会对商户的评分和等级计算产生不同影响。

这两个指标与网站其他一些因素结合起来形成的算法最终会实时影响到商户默认点评的显示数量、商户相关评分及网站排行。

（来源：法制日报）

## 环迅支付公共事业缴费已覆盖 23城市

日前，迅付信息有限公司（环迅支付）宣布，其公共事业缴费业务已在国内 23个城市上线。由此，环迅支付也成为全国支持最多城市公共事业缴费的第三方支付平台。其公共事业缴费业务涵盖了水、电、燃气、通信等多个领域，可支持 153个业务费种，并提供 7×24小时服务。

目前，使用环迅支付平台的公共事业缴费业务无需承担任何额外费用，免收手续费。用户需要进行缴费时，只需登录环迅支付的“公共事业缴费”页面，按照提示进行简单的三步操作即可，整个过程不到两分钟，大大减省了人们平日缴纳水电等费用的繁杂过程。

事实上，当电子支付全面渗透到生活消费的个方面，成为网络基础应用之一，才能从根本上保证电子支付应用的长期快速发展。今年“两会”上，全国政协委员、中央财经大学证券期货研究所所长贺强在其提交的《关于规范和发展电子支付服务产业的提案》中提出了“出台支持电子支付服务产业发展具体政策”，以及“在政府采购及公共事业缴费中优先使用电子支付服务”等建议。

据预测到 2013年，中国便民金融服务市场交易量将达到 2350亿元。从仅为商户和持卡人提供简单的网关支付平台，到为从事电子商务的商户提供完整的平台解决方案，再到积极培育持卡人市场，为其提供快捷高效的支付工具，环迅支付已将拥有巨大市场前景的公共事业缴费看作是自身的核心业务之一。

作为国内最早涉及公共事业缴费业务的第三方支付企业，环迅支付多年来通过支付产品和服务的不断创新，以多元化的缴费通道构建起了一个多功能生活支付平台。让用户不仅可以使使用电子支付工具完成网上交易，也可以足不出户便利的进行水电气费和其他各类日常生活费用的缴纳。

作为基础性产业的第三方支付，被纳入金融监管体系后将全面跨入便民金融服务行业以后，已经成为下一个产业热点。而开展公共事业缴费业务被看作是第三方支付应用提升社会效率的重要表现，也是第三方支付发展的必然趋势。

(来源：赛迪网)

## 京东商城极具特殊意义的数字 员工达 10000人

5月 18日，京东商城首席执行官刘强东在微博宣布，上午 10:18分系统显示，京东商城员工入职人数达 10000人。而在 2004年的今天，京东员工只有 36人。

刘强东表示，京东还有很多不完善的地方，还没能让用户百分百的满意，但是会有愈来愈多的京东人为此不断努力和奋斗，和所有人分享我他的喜悦与感恩。

于 2004年初成立的京东商城(360buy)，自登陆电子商务领域以来，凭借其在 3C领域的深厚积淀，秉承“先人后企”的发展理念，奉行“合作、诚信、交友”的经营理念，先后组建了上海及广州全资子公司，富有战略远见地将华北、华东和华南三点连成一线，使全国大部分地区都覆盖在京东商城(360buy)的物流配送网络之下。

京东商城目前拥有遍及全国各地 1500万注册用户，1200家供应商，在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品等 11大类数万个品牌 30余万种优质商品，日订单处理量超过 12万单，网站日均 PV超过 3500万。现在，京东商城已占据中国网络零售市场份额 35.6%，连续 10个季度蝉联行业头名。

(来源：IT 时报)

## 携程介入团购市场

团购从餐饮娱乐开始，慢慢渗透进人们生活的方方面面，旅游业团购盛行以来，有多家团购网站参与其中，也有专业的在线旅游网站推出团购项目。

近日，携程网宣布推出了自己的酒店团购业务，每天将推出 100个酒店团购活动，自此，酒店团购的阵营里，又添了一个颇具战斗力的新兵。

携程网的酒店团购有两个特点：一是参加团购酒店数量多，每天都有 100个团，可选择性丰富；二是携程既提供普通类型的酒店团购“马上团”，也提供携程独创的团购服务“马上订”一人起团，客人在团购后就完成预订，既享受了团购特价，又有普通预订的房间保障和便捷服务。另外，携程在品牌、服务、资源上的优势，也是它团购品质保证的有力基础。

### 顺应市场需求

团购虽火，却被指虚火太盛，近日团购网站纷纷大手笔广告投放、邀请明星代言，大有烧钱之势。而携程网之前并没有计划涉足团购，近日却推出了团购业务。携程旅行网对此表示，这是携程网顺应市场需求的举措：“通过长期内部调研发现，酒店团购确实对一些时间宽裕的价格敏感型客人有较强的吸引力，相关需求也在增长，这块细分市场有不错的成长潜力。”

团购不仅有市场，从酒店方面考虑，也有很大需求，希望通过适当参加团购，在淡季或新开张期间进行宣传促销，帮助酒店提升入住率，改善收益管理。

携程此次推出酒店团购特惠频道，既能帮助合作酒店创造最大价值，又能满足部分价格敏感型客人的需求，有效提升客户满意度，同时也帮助携程提升酒店预订营收收入，可以说实现了三方共赢。

（来源：网易新闻）

责任编辑：王玉，刘俊  
实习生：李霞