



Shanghai eCommerce Association

会员资料 注意保存

电子商务资讯

2011年10月第10期总第108期

上海市电子商务行业协会主办

目录

【重要消息】

- 当前社会诚信缺失问题仍相当突出 要保护诚实守信者惩戒作假失信者 2
- 工信部详解“十二五”中小企业成长规划 2

【协会动态】

- 聚焦电商发展、打造诚信品牌——庙行智力园区开展以诚信为主题座谈会 5
- 协会调研电商企业 探究营造电子商务诚信环境 6
- 上海市中小企业品牌建设推进委员会公告 7

【行业动态】

- 商务部表示将推动《网络零售管理条例》尽早出台 7
- 电商市场规模将破40万亿 四大因素考验行业后市 8
- 代运营公司助传统企业涉足电商 利润丰厚亦有风险 10

【新增会员】

- 北京互联通科技有限公司 12

【交流园地】

- EBAY 寻求广告合作伙伴 欲发力数字和社交领域 13
- 火速荣获上海市“2011年现代服务业引导基金” 14
- 慧聪网百亿买团力助西博会 西部企业称受益匪浅 15
- 环讯支付：电商企业肩负产业转型升级重任 16

【重要消息】

当前社会诚信缺失问题仍相当突出 要保护诚实守信者惩戒作假失信者

10月19日国务院总理温家宝19日主持召开国务院常务会议，部署制订社会信用体系建设规划。

会议对制订社会信用体系建设规划作了重点部署，指出良好的社会信用是经济社会健康发展的前提，是每个企业、事业单位和社会成员立足于社会的必要条件。当前社会诚信缺失问题依然相当突出，商业欺诈、制假售假、虚报冒领、学术不端等现象屡禁不止，人民群众十分不满。各级人民政府要高度重视社会诚信和信用体系建设，通过完善制度、加强教育，努力营造诚实、自律、守信、互信的社会信用环境，使诚实守信者得到保护、作假失信者受到惩戒，为社会主义经济、政治、文化、社会的改革和发展提供良好的道德保障。

会议强调，“十二五”期间要以社会成员信用信息的记录、整合和应用为重点，建立健全覆盖全社会的征信系统，全面推进社会信用体系建设。主要任务是：（一）加快征信立法和制度建设。抓紧制定《征信管理条例》及相关配套制度和实施细则，制定信用信息标准和技术规范，建立异议处理、投诉办理和侵权责任追究制度。（二）推进行业、部门和地方信用建设。（三）建设覆盖全国的征信系统。在实现行业内、地区内信用信息互联互通的基础上，大力推动信用信息在全国范围的互联互通。（四）加强监管，完善信用服务市场体系。规范发展信用服务机构和评级机构，有序推进信用服务产品创新。（五）加强政务诚信建设。政府及其部门在社会诚信和信用体系建设中要起示范带头作用，坚持依法行政，推进政务公开，提高决策透明度，自觉接受社会监督，不断提升公信力。（六）大力培养社会诚信意识。

（来源：新华社）

工信部详解“十二五”中小企业成长规划

工业和信息化部有关负责人在《“十二五”中小企业成长规划》(以下简称“成长规划”)颁布实施之际就有关中小企业成长规划的问题做了详细解答。

为加强对中小企业发展的统筹规划，《国民经济和社会发展“十二五”规划纲要》首次安排专节论述促进中小企业发展，加快转变中小企业发展方式；与此相关，还再次强调支持和引导非公有制经济发展。工业和信息化部会同有关部门编制的《“十二五”工业转型升级规划》，也提出了提高中小企业发展质量和“专精特新”发展水平的任务和要求。

与此同时，中小企业发展也面临国际国内经济巨大变革带来的历史机遇和严峻挑战。一方面，市场空间不断扩大、发展领域不断拓宽、政策措施不断完善、社会服务不断加强，另一方面，结构调整任务重压力大、生产经营成本上升、资源环境等制约增强、市场竞争更趋激烈、发展环境仍需进一步优化。中小企业转方式、调结构、上水平势在必行。编制成长规划既是贯彻落实“十二五”规划纲要和工业转型升级规划的要求，也是促进中小企业持续健康发展的需要。

“十二五”中小企业成长提出了的目标

成长规划提出，“十二五”中小企业成长的总体目标是：中小企业发展环境持续改善，创新创业活力进一步增强，产业结构明显优化，经营管理水平不断提高，生存能力、竞争能力和可持续发展能力不断增强，整体发展质量全面提升，社会贡献更加突出。

预期目标是：数量方面，工商登记中小企业户数年均增长 8%，规模以上中小工业企业户数年均增长 6%。中小工业企业实现增加值年均增长 8%；技术创新方面，中小企业研究与试验发展经费支出占主营业务收入比重不断提高，形成一批具有创新能力、知识产权创造优势和知名品牌的创新型中小企业。产业结构方面，中小企业在现代服务业、现代农业和高新技术产业中的比重持续提高，发展一批特色鲜明、生态环保、具有竞争力的中小企业产业集群；单位增加值能耗、单位工业增加值耗水量达到全国工业平均水平，主要污染物减排达到国家约束性要求。信息化应用方面，应用信息技术开展研发、管理和生产控制的比例达到 45%，电子商务应用比例达到 40%；人员素质方面，培训各类中小企业经营管理人才 250 万人次。

关于促进中小企业成长的总体思路

“十二五”时期促进中小企业发展，既要坚持科学发展和转变发展方式，提高中小企业发展的整体质量和水平，也要体现中小企业发展的自身特点，更加注重外部环境营造和服务体系建设，更加注重扶持小型微型企业发展。基于以上考虑，成长规划提出的指导思想是：

深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕加快转变经济发展方式主线，不断完善政策法规体系，营造环境，改善服务，大力扶持小型微型企业发展，鼓励、支持和引导中小企业进一步优化结构和转型成长，提高技术创新能力和企业管理水平，推动中小企业走上内生增长、创新驱动的发展轨道。

成长规划还有针对性提出了促进中小企业发展的四个基本原则：一是坚持就业优先。大力扶持小型微型企业，发展劳动密集型企业，千方百计扩大就业规模。弘扬创业精神，培育创业主体，促进新企业的创办与发展。二是坚持内涵发展。以优化结构为主攻方向，重点推进分布结构、规模结构、组织结构、产品结构进一步优化。实现中小企业成长从要素驱动向创新驱动的转变，形成有利于创新的体制和机制，营造有利于创新

的社会氛围和文化。三是坚持“专精特新”。将“专精特新”作为中小企业转型升级、转变发展方式的重要途径。四是坚持分类指导。对不同地区、不同行业、不同类型和不同规模的中小企业进行区别对待，实施分类指导，不搞“一刀切”。

实施成长规划需要的条件保障

主要包括加强组织领导、完善政策措施、加强融资支持、强化公共服务、搞好统计监测五个方面的内容。

加强组织领导方面，一是充分发挥国务院促进中小企业发展工作领导小组及其办公室作用，加强政策协调；二是各级地方政府及其中小企业管理部门要结合本地实际，统筹安排中小企业各项工作，推进规划任务的落实；三是调动行业协会、商会等社会服务组织的积极性。

完善政策措施的重点：一是全面落实和完善现有政策措施的同时，根据新情况新问题研究制定新政策，进一步营造有利于中小企业发展的外部环境。二是工作重心将逐步向小型微型企业倾斜，更加注重公共服务体系建设，更加注重扶持小型微型企业，改善对小型微型企业的服务。此外，要进一步减轻企业税费负担，惠及更多小企业。

加强融资支持方面，一是全面落实支持中小企业发展的金融政策，重点加强和改善小企业金融服务。二是加快中小企业信用体系建设，推动信用信息共享。三是完善多层次中小企业信用担保体系，提高担保机构对中小企业的融资担保能力。四是进一步拓宽中小企业融资渠道。继续壮大中小企业板市场，积极发展创业板市场。探索发展符合中小企业需求特点的债券融资等创新产品。

强化公共服务方面，一是转变政府职能，增强服务意识，提高服务效率，进一步规范行政执法。二是加强信息服务，及时发布发展规划、产业政策、行业动态等信息，逐步建立中小企业市场监测、风险防范和预警机制。三是加大对中小企业公共服务体系建设的投资。

搞好统计监测方面，一是要按照今年新颁布的《中小企业划型标准规定》，建立和完善中小企业分类统计、监测、分析和发布制度，加强对规模以下企业的统计分析工作；二是要及时、准确地把握中小企业发展新情况新问题，切实提高中小企业经济运行形势分析水平。

（来源：中国新闻网）

【协会动态】

聚焦电商发展、打造诚信品牌——庙行智力园区开展以诚信为主题座谈会

我国电子商务发展迅速，已逐渐成为我国经济增长的助推器，并助推了网络经济的新一轮发展潮流。电子商务已被广泛的应用于生产、流通、消费等各个领域和社会的各个层面，全社会电子商务的应用意识不断增强，有关电子商务的政策、法律、法规不断出台，电子商务发展的政策法律环境不断的完善。同时，物流、信用、电子支付等电子商务支撑体系建设也全面的展开，使得电子商务的内在动力持续增强。

为配合智力园区企业倡导诚信规范的经营服务理念, 10月15日下午, 上海电子商务行业协会在庙行智力园区开展以“聚焦电商发展、打造诚信品牌”为主题的座谈会。易迅、悦为、安畅等10家园区企业参加本次会议。协会还邀请了国内电子商务领域的知名律师刘春泉, 采取主题演讲的形式, 重点围绕诚信服务、网络环境下知识产权保护、融资及资本运作等进行交流与讨论。本次座谈会旨在帮助企业打造诚信品牌形象, 提出诚信服务建议, 提高市场竞争力, 完善发展环境, 推动上海市电子商务诚信服务体系的建设。

座谈会上, 刘律师首先以重点案例为切入点, 以鲜活的事实为例证, 剖析其中涉及到的法律纠纷。其中包括Ebay易趣用户以百元的价格在网络拍买到价值30多万汽车纠纷以及当当网价格乌龙事件等。这些案例特点鲜明, 暴露的问题也比较典型。通过刘律师的分析能让企业在今后的工作中避免类似的情况发生。另外刘律师还从法律的角度提出, 电子合同、消费者权益保护、争议解决机制、知识产权保护、欺诈、侵权等方面在电子商务法制与诚信体系的发展中仍需不断完善。在法律风险的方面, 刘律师分别分析了魔鬼交易员的运营风险、百联联华OK充值案与淘宝一元秒杀事件的技术法律风险、以及淘宝商城规则修改引发的恶意利用规则事件的规则风险。这一系列事件不仅提醒电子商务企业在日常工作中要减少差错, 严格核对发布的信息, 也警示了企业不能利用规则漏洞投机取巧或随意修改规则。电子商务知识产权也是最近比较热点的问题, 刘律师呼吁在软件资产、著作权、品牌商标、专利、商誉、字号, 域名方面, 企业要学会自我保护, 维护自身利益, 以免被他人盗用。

交流互动环节, 上海深科电子商务有限公司与刘律师就淘宝网当前发生的情况进行了讨论和咨询, 刘律师建议淘宝小商户要理智对待当前淘宝网发生的费用事情, 攻击其他商户是不可取, 要冷静思考, 要用合理的方法去处理, 比如向政府机构投诉是可取的、合法的。

上海安畅网络科技有限公司提到关于知识产权保护及打假问题, 刘律师认为只要存在有法不依、执法不严的情况, 必定让制假售假有机可趁。打假是持久的、艰苦的, 成本也很高。所以企业必须严格按照程序规范进行操作, 减少漏洞, 使假冒产品的成本提

高，减少假冒产品的出现。

上海讴乐电子科技有限公司也就企业无形资产保护问题进行了咨询。刘律师提醒企业，企业要有商标保护意识，对自有商标要进行注册，才能得到法律的保护，减少不必要的损失。

本次座谈会为庙行园区企业树立了诚信自律的理念，也让企业对电子商务中可能涉及到的法律、诚信问题有了深入的了解。通过刘律师的精彩演讲和互动讨论，企业也明白了在日常工作中要严格自律，避免低级错误发生，不能随意修改既定规则，侵害用户的利益，更要通过法律途径保护企业的资产。

（来源：协会秘书处提供）

协会调研电商企业 探究营造电子商务诚信环境

如今，电子商务的诚信管理是一个摆在行业管理者、行业从业者和行业参与者面前无法回避的问题。为保持电子商务的可持续发展，维护电子商务的健康成长，建设满足当前电子商务行业需要的诚信环境已经刻不容缓。

最近，上海市电子商务行业协会就如何营造电子商务诚信环境走访了行业各个相关领域中具有代表性的电商企业，对电子商务中存在的诚信问题开展了认真深入调研。经过协会大量研究、准备及试点，现拟通过以下三方面来推动电子商务诚信环境建设：一、协会利用多年来的管理经验以及研究成果，并协助政府部门积极探索，努力为国家制定电子商务诚信标准、规范贡献力量。二、通过协会的权威性，遵照商务部“电子商务企业的标准”，为上海企业进行电子商务能力测评，不断推进电子商务企业的规范发展。三、经过调研，了解企业需求，结合已有研究成果的基础上。协会认为有必要构建一个在政府相关部门的领导下，贯穿电子商务全过程、涵盖上海市电子商务相关领域动态交易数据、实时评价信息的综合电子商务第三方诚信服务平台。该平台将积极为中小企业服务，为政府监管上海市电子商务行业的健康发展以及推进上海市社会诚信体系建设提供有力支撑。平台主要功能定位为企业尤其是为中小企业提供公正客观的实时第三方电子商务信用服务；为公众用户提供动态的在线电子商务诚信活动服务；为政府提供宏观、全面、严谨、专业的电子商务诚信分析。

通过以上三方面工作的实施，可以从整体上提升上海电子商务市场规范化水平，促进电子商务企业的诚信经营发展，做到整个电子商务交易过程都有法可依，有法必依，

同时为政府监管电子商务市场诚信现状、规划未来发展提供有力的支撑，为企业尤其是中小企业提供切实的诚信服务，降低企业在电子商务交易过程中的潜在风险，减少企业交易成本，从而促进电子商务交易量的上升，推动电子商务行业健康有序发展。

（来源：协会秘书处提供）

上海市中小企业品牌建设推进委员会公告

2011年6月协会接到中小企业办关于开展2011年上海中小企业企业品牌产品、服务推介活动的通知，并组织了钢之家、宝尊等30家会员单位开展了解读会。这是为贯彻落实《国务院关于进一步促进中小企业发展的若干意见》及《上海市人民政府贯彻国务院关于进一步促进中小企业发展若干意见的实施意见》，实施《上海推进实施品牌战略行动方案》，推进上海中小企业向“专精特新”方向发展所开展的活动。

目前，经市消保委、市质监局、市工商局、市知识产权局、市版权局等单位的入围企业综合信息查询，本年度共有198项产品入围“品牌产品（服务）”。其中协会会员单位有：上海环讯电子商务有限公司、上海斯迪尔电子交易经营管理有限公司、上海鸿洋电子商务有限公司、上海虹迪物流科技有限公司、快钱支付清算信息有限公司、上海大宗农产品电子商务有限公司、上海钢之家信息科技有限公司、上海客齐集信息技术有限公司、上海宝尊电子商务有限公司、上海商派网络科技有限公司、上海有孚计算机网络有限公司、上海天呈科技有限公司、上海农业信息有限公司、上海百胜软件有限公司等14家。现对列入提名名单的产品和企业广泛征求社会意见。

（来源：协会秘书处提供）

【行业动态】

商务部表示将推动《网络零售管理条例》尽早出台

在淘宝商城对新规进行调整后，中小卖家对淘宝的抗议暂时平息。电子商务专家表示，国内B2C市场发展不成熟，淘宝商城事件反映出多重行业漏洞，行业规范亟待完善。商务部针对淘宝商城事件表示要推动《网络零售管理条例》尽早出台，形成第三方交易平台市场准入退出制度。

商务部新闻发言人在谈到淘宝商城事件时指出，该事件发生的根本原因在于我国网络管理的法律基础薄弱，网络零售法律缺失，应加快网络零售管理体系建设。该发言人

表示，当前要由商务部牵头起草，推动《网络零售管理条例》尽早出台，形成第三方交易平台市场准入退出制度，完善市场规则，明确网络零售市场各参与主体的权利、责任、义务关系，进一步明确有关部门管理职责，促进网络零售市场的健康持续发展。

南京大学电子商务系教授认为，淘宝商城之所以敢大幅提价，是因为面临的竞争压力小，不担心商户分流的风险。淘宝商城贸然提价的自信来自其在 B2C 市场一家独大的地位。权威数据调研机构艾瑞咨询发布的网购市场报告显示，淘宝商城几乎占据整个 B2C 市场的半壁江山，达到 46.9%，远高于第二位的京东商城 15% 的份额。

中国电子商务研究中心专家认为，现在国内的 B2C 市场竞争并不充分，容易出现个别平台企业利用行业优势地位单方面改变规则的现象。反淘宝联盟的大部分中小商家尽管强烈不满，但并没有出现大批离开的“退城潮”，毕竟已经投资了那么多，并且还是淘宝的人气更旺些，如果离开了，风险就更大了。

在此次淘宝事件中，淘宝商城所要求缴纳的高额保证金也成为中小商家关注的焦点。一些中小卖家怀疑巨额保证金会被淘宝挪用。为了应对中小商家要求对保证金实行第三方监督的诉求，淘宝商场调整新规，表示保证金由浙江省工商局监督。

事实上，国内 B2C 平台的保证金都没有得到第三方的有效监管。不仅淘宝，其他几家交易平台商户所缴纳的保证金，也都是由 B2C 平台企业自己管理，商家作为出资方，有权利监督保证金的去向，应该成立一个由商家、消费者、政府部门、平台企业等四方共同组成的监督机构。

国内的 B2C 市场发展还不成熟，淘宝商城事件只是整个市场秩序不规范的一个缩影和集中爆发。B2C 交易平台、商家、消费者各自都应有明确规范的权利和义务，消费者保障基金应当引进第三方机构监督，这些都有待一个较完备、系统的第三方交易平台市场制度来规范。

（来源：南京日报）

电商市场规模将破 40 万亿 四大因素考验行业后市

今年我国电子商务迅速发展，《2011 年第三季度中国电子商务行业研究报告》中指出，其市场规模将达到 40.6 万亿。当然，繁荣只是硬币的一面，另一面则是隐忧，比如物流瓶颈、个性化需求、安全保障、商家诚信等。可以说，中国网络购物市场正在升级，从鱼龙混杂的集市模式更多地走向了品牌化、品质化竞争时代，处于一个需要整体提升质态的“临界状态”。

电子商务发展后劲充沛

十年来，我国电子商务市场一路高歌猛进，今年上半年，我国电子商务市场整体保持着稳定的发展态势。数据显示，截至6月，中国电子商务市场交易额达2.95万亿，同比增长31%。

当然，电子商务市场要走向繁荣，离不开如春笋般涌现的电子商务企业。数据显示，2011年我国B2B电子商务服务企业达9200家，同比增长21.3%；B2C、C2C与其它非主流模式企业数已达15800家，较去年涨幅达58.6%，预计2011年将突破2万家。

说到底，只有得到用户的肯定，市场的继续壮大才有保障。来自CNNIC的最新报告显示，截至2011年6月底，网络购物用户规模达到1.73亿，使用率提升至35.6%，半年用户增长7.6%。其中，新的网购业态成为市场的亮点。

可以预计，我国电子商务市场还有相当可观的提升空间。中国网上支付用户数从去年年底的1.37亿增至2011年中的1.53亿，增长率为11.7%，从此可隐约感受到电子商务的后劲充沛。

电子商务内藏隐忧

当前电子商务市场仍面临着不少障碍，比如物流瓶颈、个性化需求、安全保障、商家诚信都应得到持续的改善。近日，淘宝商城发布一条新规，继而遭卖家围攻，在社会上引起了轰动，更是引发了各界人士对电商的思考。商务部表态称，淘宝要回应相关商务特别是中小商户的合理要求，同时要求中小商户必须“循合法途径表达诉求”。目前，淘宝商城发布公告称2012年度协议新签及续签工作因故延期，将另行通知具体开始时间。自商务部发表意见要求淘宝商城认真听取中小商家的诉求后，中小商家暂停了部分恶意攻击活动。

有分析指出，此次淘宝内乱事件，对我国电子商务健康发展或许具有重要意义，因为它折射出我国电子商务转型之困。CNNIC今年7月份发布的最新报告显示，在经历了2009至2010年的快速增长后，商务类应用迎来了一段较为平缓的发展期，目前我国网络购物市场正在转型升级，从鱼龙混杂的集市模式更多地走向了品牌化、品质化竞争时代。在这种行业背景下，淘宝商城难以摆脱大环境而最终独善其身。数据显示，2011年第二季度，淘宝商城占据国内B2C市场48.5%的市场份额，今年的交易额规模将接近一千亿人民币，明年目标为两千亿。一些垂直化购物网站的快速扩张，也让淘宝商城无法等闲看待。

良性发展提升面临四大考验

总体上看，此次淘宝事件的双方各有打算，各有无奈。这也恰恰说明，我国电子商务转型升级并非易事，虽然任重道远，不过还是要走下去才知道解决的办法。在质态提升的过程中，市场既需时间的磨合，也需直面四大问题。

首先是行业秩序。有人大胆预测，中国互联网大平台都可能遇到类似社会事件，引发连锁爆炸。经过近几年的发展，互联网各个领域的实力悍将逐渐聚拢更多的用户，而今年议论最多的开放平台趋势有可能推向极致。大平台的翅膀一旦扇动，足以刮起一阵狂风，让部分用户失去站立的根基，我们必须谨防无序竞争甚至网络暴力对整个行业的伤害。其次是监管协调。从新规的制定到出炉，与相关商家进行有效沟通被业界认为是很关键的一步。事实上，淘宝商城发展至今，渐渐有了公共平台的属性，因而更需关注平台上面的用户利益。再次是法律法规。我国互联网行业发展迅速，而相关的法律法规却没跟上步伐，特别是在电子商务领域，线上与线下的行为、法律无法衔接，追究责任等都无明确规定可供参考。可以预见，法律法规的滞后性在短期内难以解决，不断出现的网络事件或许能给未来提供更多的案例借鉴。最后是消费习惯。对于各大互联网平台来说，消费者天然就是弱者，转型中如何才能尊重消费者而不是绑架消费者，这必将是各方长期研究的课题。

（来源：通信信息报）

代运营公司助传统企业涉足电商 利润丰厚亦有风险

中国在线零售市场风生水起，引得无数传统企业想试水电子商务，但苦于没有团队，没有经验，找一家代运营公司成为很多传统企业涉足电子商务的路径，代运营公司的数量也因此在中国增长迅速。

无论对于代运营公司，还是对于资本来说，他们的榜样就是美国 GSI。这是一家 1995 年就成立的公司，最初做体育品牌的经销业务，后转型电子商务代运营，在纳斯达克上市，后被 eBay 收购。2010 年，GSI 曾在 15 个行业为 200 多家品牌提供了电子商务代运营服务。

代运营利润颇丰

对于中国的代运营公司来说，不仅有榜样，还有市场。上海宝尊电商的创始人仇文彬指出，从电子商务的发展来看，电商类型有三种，一种是京东模式的 B2C，另外一种就是淘宝商城这样的平台模式，还有一类就是品牌电商。在美国，前 20 名的电子商务公司都是由品牌企业脱胎而来。在中国，电子商务的下一波浪潮应该是传统企业推动的。

从品牌企业目前在电子商务市场的份额来看，未来还有很大的潜力。比如，2010 年 B2C 总的交易额也有 1000 多亿元，而有些知名品牌一年的交易可能是上百亿元，线上只占了其非常小的份额。品牌普遍欠缺电商经验，品牌有商务，但没有电子。仇文彬认为，这给类似于宝尊这样的第三方服务公司拥有巨大的市场空间。

另外，电子商务代运营实际上是本来就应存在的市场。易积电器创始人包文青指出，除了戴尔以外的 3C 类产品，在传统渠道，自己也不做销售，都是外包给代理商。仇文彬也有同样的看法，以国际知名的运动品牌为例，这些品牌自己只把握设计和品牌推广，制造和零售部分都是外包出去。因此，开辟互联网渠道，这些公司也没有理由亲力亲为，外包是其很自然的选择。这也是国内一线代运营商兴长信达、上海宝尊、易积电器等公司应运而生并且飞速增长的基础。

有市场的同时，利润也还不错，代运营公司的盈利模式有佣金、服务费、流水倒扣等模式，佣金比例从 10%~40% 不等。业内甚至有人断言，电子商务赚钱的公司一是网络品牌，二是代运营公司。

“过桥”服务有风险

五洲在线曾经是代运营领域的知名公司。2009 年，五洲在线公司创始人梁凯正忙着接待各种服装品牌企业的来访，并代理了多家知名服装品牌公司在线渠道的开拓业务。

2010 年，五洲在线已悄然转型为仓储物流服务商。名义上为转型，实际上是不得不收缩业务线。五洲在线曾代运营过的一个服装品牌自己成立了电子商务公司，开始了自营在线业务。也就是说，一些品牌商只将代运营商看做“过桥”服务商，在自己不熟悉电子商务时，将业务交给代运营公司，一旦自己熟悉了电商业务，就会甩开代运营公司“单飞”，连美国 GIS 都曾经遇到过被品牌商抛弃的问题。

一家一户购物网是一家并不大的代运营公司，五洲公司董事长正准备转型做服装品牌。他认为，代运营在中国目前不容易做大，大品牌还是线下为主，线上为辅，而且许多一线品牌找的所谓代运营从某种意义上来说根本不能算代运营，代运营公司也是从品牌商手里拿货并销售出去，依然是代理商的角色。一些国内的品牌，在与代运营公司合作时，只注重短期利益，一旦销售不好，就把代运营权收回。

包文青认为一些在淘宝上开过几年店，熟悉淘宝规则的人涉足代运营，从某种意义上来说，这只能叫做代运营工作室，不能叫代运营公司。这类代运营商很容易被品牌抛弃。他指出，这类代运营只是简单代运营，属于“轻公司”，不控制货源，也不管物流，只负责帮品牌商在网上开店，前端商品展示，获取订单，后端的物流、供应链一概不管。这类代运营公司一定会被抛弃。

兴长信达副总裁指出，在淘宝上帮品牌开店的一些代运营公司在其代运营之前，实际上该品牌的一些经销商已经在淘宝上开店卖东西了，当代运营公司进入后，由于代运营公司是以佣金方式获利，卖得越多，佣金就越高，为了获取更大的销量，往往不得不打价格战，这样一来，该品牌在线上就形成自己与自己“杀”成一片的情形。破坏了品牌线下的价格体系，最终品牌商只好收回代运营权，自己参与进来对渠道进行管理。

（来源：中国经营报）

【新增会员】

北京互联通科技有限公司

北京互联通网络科技有限公司成立于 1999 年，是国内领先的为企业提供完整地从公有广域网到企业私有内部网络在内的一站式解决方案的企业 IT 服务及安全服务提供商。互联通（CNLink）在北京、天津、上海、无锡、苏州、湖州、长沙、成都、西安、广州、深圳、东莞、惠州、沈阳、大连等多个城市都设有分公司及专业的数据中心（IDC），为企业提供包括专业的通信网络构建、网络安全及管理、企业网络应用集成等在内的，跨地区的私有广域网络和公有应用网络的整合服务。目前，互联通提供服务的企业客户超过 20,000 家。

互联通（CNLink）作为国内唯一一家提供了包括 IDC，VPN，云计算及安全服务在内的全方位高品质的企业服务提供商。多年来服务了大量的电子商务企业及第三方支付企业。凭借着自身所拥有的全方位完整电信数据通信服务执照，凭借着卓越优秀的网络服务质量、国际领先的客户服务机制、专业的技术创新实力和资深稳健的管理团队，不断支持着广大企业客户的高速发展，服务范围更是包括数据中心（IDC，Internet Data Center），多协议标签交换虚拟专用网（MPLS/IP VPN）、因特网接入服务（ISP）、互联网信息服务（ICP）、安全服务和云计算服务等在内的全方位整体解决方案。

互联通（CNLink）多年充分了解电子商务行业客户的需求，针对不同时期，不同规模，不同要求的电子商务行业客户，均具备一系列的完整解决方案。在初建时期，企业对全国的网络情况不了解，需要一家专业的行业公司协助定制网络架构，选择最适合客户的 IDC 机房，为企业能够迅速建立及实时更新电子商务系统及平台内容，打造坚实的基础磐石。

萌芽时期，企业需要良好的 IDC 机房资源及高品质的带宽资源，让企业无需担忧南北互联问题，保证其网站能快速发布至全中国的消费市场。

成长时期，电商企业除了需要向客户提供稳定的网络购物环境，达到最佳的成交率，同时，随着企业内部分公司的逐步增加，电商企业各分公司之间沟通要求逐步增大，数据的传输需求逐步增多，企业内部的信息扩散需求日益重要，仓储运输更需要能够及时迅捷，这时就需要一个既稳定，又具备高扩展性的灵活可变的 VPN 网络，来达成企业高速增长时所需要的各种要求。

发展时期，跨区多地的 IDC，建立了电子商务网站的主站点及分站点，全方位的配合客户的备援机制，提供网络购物的不中断的服务。

成熟时期，扩大在北京、上海、广州等各区建立分站点，运用充沛的网络带宽，加速消费者在全国各地的访问速度与质量，让电商企业能够持续迸发出井喷式的上升潜力。

除此之外，互联互通为电子商务企业量身定制的专业的增值服务方案，更让广大电子商务企业只需专注于本企业的推广，不再有任何网络上的后顾之忧。其中包括低成本，高拓展，安全稳定的云计算服务（互联云）、多种品牌，多种机型的服务器租赁服务、企业快速上网方案、高效的企业内外网安全服务以及企业网络故障应急响应服务

互联互通是首批获得工信部跨地区增值电信业务经营许可证的网络提供商，并整合了各种专业安全设备，并自主研发了国内唯一的专业网络安全服务平台(SOC)。拥有 100 个的跨区节点网络运维管理能力、超过 200G 的多路由多带宽分级管理及整合能力。更具备 ISO9001 质量管理体系认证证书，拥有全面完整的内部 BMS 管理系统和高效的流程管理，为用户提供 7*24 小时的一站式的，国际标准 SLA 服务以及专业认证工程师及专业信息安全技术人员：CCIE11%，CCNP26%，CCNA、HCNE、MCSE63%

互联互通（CNLink）拥有全面的网络规划建设和网络运营管理能力，拥有精通各种主流网络设备、操作系统、应用管理软件的技术团队、运维管理团队、咨询服务团队和后端支撑团队；拥有完善的运维服务管理体系和自主研发的集中化数据中心监控服务管理平台。始终以满足企业网络应用需求，协助客户建立可靠、安全、多应用，可管理的企业网络为己任，期待与广大客户携手并肩，共同发展。

（来源：北京互联互通信息科技有限公司）

【交流园地】

EBay 寻求广告合作伙伴 欲发力数字和社交领域

据国外媒体称，EBay 正在向一些广告机构寻求意见，因为该公司欲考虑使用数字媒体和社交媒体。

一位该公司女发言人表示，公司会定期会查看广告代理合作伙伴的需求，因为公司将重塑电子商务的未来，以及人们消费的方式。并通过这个过程，确保公司与市场上最具战略性和创造性的广告机构合作，突出公司的重点业务。目前的工作主要是围绕数字创意和数字媒体购买，以及社交媒体职责进行。

目前还不清楚此次寻求范围是否包括移动业务。但是对于最近才收购了一家移动支付公司的 EBay 来说，移动通信和电子商务平台都是重点关注点。而且，在该公司最近一次的财报声明中，总裁和首席执行官约翰一多纳霍（John Donahoe）指出，预计今年 eBay 的移动电子商务将产生近 50 亿美元的商品销售额，而 PayPal 的移动支付数额将超过 35 亿美元。

随着该公司不断推广新产品和已有产品，为了跟上时代潮流，该公司的一些数字广告和移动广告都从时尚和生活的角度展开。

例如，该公司刚刚推出了一家“EBay 灵感店”，鼓励用户通过手机进行消费，并且通过 OR 代码进行消费。在该店铺的启动仪式上，该公司首席营销官歇尔一帕勒姆表示，ebay.com 的商品 60% 是固定价格商品，而 70% 的商品都是全新品牌的产品。我们希望人们了解一个全新的 ebay，在这里，他们既能买到新产品，也能买到市场上已有的产品。

该公司第三季度收入较去年同期增长了 32%，增长至 30 亿美元。净利润增加至 4.905 亿美元，主要由 PayPal 推动。

(来源：艾瑞网)

火速荣获上海市“2011 年现代服务业引导基金

近日，“电子商务托管服务商”上海火速荣获上海市“2011 现代服务业引导基金”，被上海市发改委评为“基于 SaaS 模式的第三方 B2B 电子商务托管服务平台”。据悉，上海火速荣获该基金系电子商务托管服务行业首例，同时开创 B2B 电商先河。

据介绍，现代服务业发展引导资金是由上海市地方财政预算内安排的专项用于全市服务业发展的补助性资金。该引导资金主要用于服务业发展中的关键领域、重点区域和新兴行业，以促进服务业的国际化、市场化、社会化和规模化发展。

作为上海市电子商务行业 B2B 服务方向的典型代表，上海火速聚焦于电子商务托管服务领域，致力于电子商务托管服务平台的开发和电子商务托管服务标准的建设，并推动电子商务托管服务在全国数千万家中小企业中的应用。本次成功入选，表明一比多平台作为以现代高科技为支撑的第三方 B2B 服务平台，得到了电商托管市场和有关政府部门一致认可。

公开资料显示，近些年上海市现代服务业快速增长，年均增速达到 12.2%，与此同时，电子商务作为现代服务业的重要组成部分也在迅猛发展。上海火速董事长兼 CEO 先生此前就在 2011 中国互联网大会上公布，电子商务托管时代已经到来，而电子商务托管市场也将在 5 年内达到 1000 亿级市场规模。

(来源：云南网)

慧聪网百亿买团力助西博会 西部企业称受益匪浅

在 2011 年 10 月 19 日召开的第十二届中国西部国际博览会（以下简称“西博会”）上，中国 B2B 电子商务内贸第一品牌慧聪网，作为唯一的 B2B 电子商务合作伙伴，承办了西部国际采购商大会专场对接洽谈会。慧聪网邀请了沃尔玛、华堂商场、三星电子、中铁二十局、太平洋百货、亚马逊卓越等 60 余家重要采购商到会，与近 800 位国内供应商达成超过百亿的意向采购额。据了解，在本届西博会上，由慧聪网承办的专场对接洽谈会现场气氛十分火爆，采供双方愉快洽谈，成交速度惊人，大会开始半小时就有企业和大买家成功“牵手”。

此次对接洽谈会后，供应商和买家团代表纷纷称赞慧聪网的“精准匹配”，让他们和优质供货商快速地结成“对子”，实现了高质量、高效率的交易。

对于洽谈会的成功，慧聪网买家负责人表示，这要归因于慧聪网的“精准匹配”模式，这种模式为优质的供货商与实力大买家“对对子”。他们提前两个月就将买家采购清单公布在网上，根据买家和卖家的供需情况进行匹配，在匹配中特别注意买家采购的需求和供应商产品规格、资质等情况。从现场的交易情况及参会商家的反映来看，这种从互联网线上走到线下的模式，得到了买卖双方的认同。

慧聪网此次成功举办西博会专场对接洽谈会，不仅获得了买卖双方的一致好评，也受到活动主办方四川省政府的高度认可。从四川省政府获悉，这是西博会与慧聪网的第二次合作，经过去年与慧聪网的合作，发现慧聪网在大买家资源方面优势明显，不仅拥有精准、有效的买家采购平台；其独特的服务产品——网络采购洽谈会，更是在电子商务 B2B 领域里独树一帜。本届西博会专场对接洽谈会正是慧聪网网络洽谈会的产品延伸，形成了西博会为平台、以慧聪网 B2B 平台为支撑、以实力买家为基础的多方联动的电子商务新模式，将对西部中小企业的发展起到重要推动作用。

慧聪网 COO 表示，参与此次西博会专场对接洽谈会，正是顺应了慧聪网“专注内贸、行业垂直和进军交易”的三大战略，尤其是进军交易，使买卖双方能够对接洽谈，高效率地形成订单。慧聪网经过多年的积累，目前已经具备了深厚的买家资源，在行业细分领域也具备绝对的优势，日后将积极利用互联网的优势，以西博会平台为契机，帮助企业与西部地区的优质品牌厂商建立起长期合作平台，把更多更好的产品销往全国乃至全球。

（来源：赛迪网）

环迅支付：电商企业肩负产业转型升级重任

2011年10月18日至20日，以“电子商务：城市影响力、经济新动力”为主题的“2011中国电子商务大会暨电子商务博览会”在北京国家会议中心隆重召开。本次高规格、重量级的电商盛事得到商务部和北京市政府的大力支持，由北京市商务委主办，吸引了国内多个省厅委、地区的商务主管部门和数百家电子商务行业精英与会参加。

在电子商务不断创新、物流体系不断完善、支付安全和信用度不断提高的背景下，越来越多的中小企业开始应用电子商务方式开拓国内外市场。上海作为中国电子商务最发达的城市之一，在上海商业“十二五”发展规划中，更是明确提出了在新一轮商业发展将推动上海确立具有全球影响的电子商务中心城市地位。本次展会中上海市挑选了来自当地电子商务领域的精英企业代表，组成了“明星”阵容。其中既有迅付信息科技有限公司（环迅支付）、特易资讯、东方钢铁等在各自领域最顶尖的电商企业现身展示品牌历程，交流发展经验；也有嘉定工业园区、唐镇工业园区等新兴服务平台赴会介绍如何为电商产业“筑巢引凤”。

在本次的上海代表团中，迅付信息科技有限公司（环迅支付）以上海电子商务成功展示区唯一支付企业的身份参展，在展会上传递来自第三方支付行业的声音。环迅支付市场部总监卓栋炜在会场表示，“十二五”规划中，电子商务是战略性新兴产业的重要组成部分，电商企业正肩负着产业结构转型升级的重任，尤其是支付企业带动着电子商务资金流的运转，更是提高资金运转效率，推动信息化发展的关键环节。对此，环迅支付借本次展会再次提出“为提高社会整体效率而创造”的口号，这既是对自身业务发展的鞭策，也是呼吁电子商务企业一同来推动整个行业的“创新驱动、转型发展”。这同主办方针对会议提出的“促进中国电子商务产业健康发展、积极融入全球电子商务应用”理念不谋而合。

据悉，在不久之前，环迅支付作为首批“支付业务许可证”获得企业蝉联了“年度中国电子商务行业百强”称号。

（来源：腾讯科技）

责任编辑：王玉、黄洁生

实习生：陆文韬