

江苏省电子商务协会

苏电协〔2017〕1号

关于召开第一届协会第二次常务理事会的通知

各副会长单位、常务理事单位：

江苏省电子商务协会定于 2017 年 3 月 20 日在南京召开第一届协会第二次常务理事会，请各有关单位派一名负责人参会，现将会议具体事项通知如下：

一、会议时间

3 月 20 日下午 14:00-17:00

二、会议地点

南京市秦淮区中华路 50 号国际经贸大厦 3109 室

三、参会人员

协会会长、副会长及各常务理事会成员单位负责人、监事、秘书处。

四、会议议程

- (一) 审议协会 2016 年工作报告
- (二) 讨论协会 2017 年工作计划
- (三) 协会耿云祥会长讲话
- (四) 讲座：肖震《万物互联下的新电商》

五、其他事项

(一) 请各参会单位于 3 月 17 日前将报名回执表填写完整，发送至协会秘书处。

(二) 协会 2016 年工作总结报告、2017 年工作计划随通知发送，请认真审阅，并于 3 月 17 日前将反馈意见发送至协会秘书处汇总。

联系人：宋凯 电话：025-86298186，15850796760

邮箱：453888347@qq.com

附件：1. 报名回执表

2. 江苏省电子商务协会 2016 年工作报告

3. 江苏省电子商务协会 2017 年工作计划


江苏省电子商务协会
2017年3月6日

附件 1

报名回执表

单位名称			
参会人员		职 务	
手 机		邮 箱	
工作晚餐 (20 日晚)	<input type="checkbox"/> 参加 <input type="checkbox"/> 不参加		

请于 3 月 17 日前将此表填写完整，并发送至协会秘书处。

邮箱：453888347@qq.com 电话：025-86298186

江苏省电子商务协会 2016 年工作报告

自 2016 年 3 月江苏省电子商务协会成立以来，在省商务厅领导下，在各会长单位、理事单位、会员单位支持下，协会秘书处齐心协力，依据协会章程，秉承服务会员企业、服务电商行业的宗旨，贯彻和落实省商务厅副巡视员、协会会长耿云祥等相关领导讲话精神，不断提升对协会服务工作的认识，围绕“规范运作，稳步推进，把握现代，手段现代，量入为出，加强协调，力争上游”等工作要求，进一步整合产业资源，增进会员了解，强化行业自律，提升服务能力和水平，顺利地完成了会员大会及理事会上确定的相关年度工作及重点任务。

现就协会 2016 年工作总结汇报如下：

一、规范管理，夯实团队服务能力。

（一）规范管理。根据协会管理和发展的需要，经会员大会表决通过了《江苏省电子商务协会章程》、《江苏省电子商务协会财务管理办法》。为加强秘书处的管理，经协会秘书处商议，会长批准，研究制定了《江苏省电子商务协会工作制度（暂行规定）》，进一步规范协会制度建设。完善公共资产登

记、使用和管理手续，完善财务管理制度，提高资金使用规范和效率。加强监事监督审议工作。厉行节约，减少浪费。

（二）完善机构设置。通过公开招聘，合理配备秘书处工作人员。协会秘书处现有全职人员 4 名，兼职人员 3 名，通过明确分工，落实员工责任制，为活动有序开展提供组织保障。

（三）坚持政治理论与行业知识学习。协会一方面积极申请成立党小组，加强协会党建，另一方面积极参与电商处政治理论学习。8 月 4 日，参加电商处“两学一做”党课理论学习，提升秘书处对党建和协会工作的认识。

在坚持政治理论学习同时，不断加强行业知识的学习，通过人员培训，增进对电商行业的了解。参加协助电商处主办的活动两场。包括，10 月 21 日，全省电子商务示范基地、示范企业现场推进会。10 月 31 日-11 月 3 日，全省商务系统电子商务应用发展培训班。

二、立足会员发展，解决企业问题。

全面梳理会员企业的业务类型及业务范围，通过发放调查问卷，了解企业在人才、资金、办公仓储、培训等方面的需求，针对企业反馈的问题，研究解决办法。

（一）深入走访，了解会员企业发展需求。协会积极开展会员企业的走访和调研活动，收集企业发展过程中遇到的问题，建立企业与政府部门之间的交流渠道，做实服务工作。

2016年9月，协会以南京地区理事以上会员调研为起点，精选了农村电商、物流产业、跨境电商、B2B等典型企业，制定会员走访计划，走访了省邮政速递、云田数码、焦点科技、途牛旅游等企业。协会常务副秘书长陈武光与企业相关负责人就企业发展过程中遇到的问题进行了深入交流，听取了会员企业对协会工作的相关建议。

（二）多渠道探索与嫁接，解决企业资金短板。为降低企业融资成本，搭建企业与投资机构、银行间的交流与合作，协会2016年组织了三场融资活动。

2016江苏“互联网+”创投对接大会。8月25日，协会联合南京电子商务协会共同举办了2016江苏“互联网+”创投对接大会。活动累计申报投融资项目50余个，20个优质项目参加路演，总参会人数达300余人。据了解，路演企业——南京索酷信息科技股份有限公司依托现代技术手段打造的“互联网+”智慧养老服务新模式，获千万创投融资。

投融资沙龙。12月1日，全省11个项目参加融资沙龙路演，菁葵投资、协立投资、六翼投资等10家创投机构参加活动，并对路演项目进行专业点评。南京联交所投资经理周力行根据多年电商领域投资经验，围绕创投机构的投资方式、投资方向、企业融资技巧、融资误区等方面内容，详细分析了风险投资与银行融资的区别，对企业融资进行专业化指导。

银企对接沙龙。为进一步搭建资本交流，助力企业发展。12月28日，协会联合农业银行和南京银行两家机构，举办了“江苏省电子商务协会银企对接沙龙”。两家银行拿出贷款利率低、额度高、授信灵活的产品服务与企业一对一交流，据了解，南京银行方面，梓如电商已经与南京银行洪武路支行对接成功，贷款正在办理；苏雪达已经申请南京银行苏科贷，有望年内获批贷款。省农业银行方面，银行已经与苏雪达、梓如电商、瑞倍佳等企业建立联系渠道，并实地走访了企业。

三、考察学习，促进行业交流。

为学习先进地区和优秀企业的经验，增进行业内交流与合作，协会积极组织会员企业的走访和考察活动。

5月27-29日，组织会员企业相关负责人一行32人赴北京考察学习，并参加第四届中国（北京）国际服务贸易交易会。期间，走访了京东集团、酒仙网、沱沱工社、北京电商谷、甘家口百货、特乐意、启商教育等。相关企业（园区）负责人对省协会考察团给予了热情接待。考察主要围绕O2O、跨境电商、农村电商、传统商业互联网转型、电商园区运营等领域进行了交流，并就电商发展过程中遇到的问题进行了深入探讨。

10月26日-30日，组织会员企业参加2016杭州电子商务博览会，协助省商务厅开展杭州考察代表团的的服务工作，做好参展、参会、后勤保障等工作。此次考察代表团包括无锡、泰

州等 8 家地市商务系统相关领导，全省 50 余家电商相关企业 220 人左右。

四、举办论坛、沙龙活动，营造行业氛围。

积极研讨，推动行业交流与合作。为发挥行业协会在资源配置，强化行业自律等方面的作用，协会参与、联合举办了一系列会议、论坛、沙龙活动，积极推动行业资源整合，加强企业发展的研讨。

移动电商—无线趋势·无限驱势。4 月 20 日，协会携手南京广播电台、淘宝大学举办“2016 江苏省电子商务发展春季论坛”，邀请会员企业、第三方平台电商卖家、电子商务研究机构和专业媒体代表等 1000 余人参加活动。论坛以“无线趋势·无限驱势”为主题，淘宝类目小二、TOP 卖家、知名网红等嘉宾，就如何驾驭移动无线、实现转型升级等方面进行了深入交流。

农村电商—淮安市推进农村电子商务发展研讨会。11 月 15 日，协会与会员企业云田商城在淮安主办了淮安市农村电子商务研讨会。协会积极邀请省商务厅有关领导、农村电商专家等出席活动。与会嘉宾就农村电商公共服务体系建设、综合服务平台建设、物流配送、供应链管理等内容进行了研讨，助推当地“农产品上行”和农村电商发展。

行业经验交流—农村电商沙龙。为探索行业痛点问题解决方案，12 月 15 日，协会主办了会员企业农村电商沙龙。中国

邮政集团江苏省分公司、苏宁云商集团股份有限公司、江苏先农电子商务有限公司、南京固城湖电子商务有限公司等 10 家涉农会员单位参会。与会企业相关负责人围绕“如何从供应链、品控、营销各环节降低成本”、“如何提升客户服务，增强消费者黏性”、“如何提升农村电商平台盈利能力”等主题展开深入交流。活动进一步增进了企业间交流与合作，与会企业表示，将在农村电商发展过程中，相互合作，取长补短，共赢发展。

五、整合行业资源，建立服务平台。

立足于电商行业发展实际情况，积极推动各类公共服务平台的建设，进一步整合行业资源，助力企业发展。

（一）建立专家讲师资源库。通过与各地市协会联合招募、重点邀约等方式，建立了江苏省电商行业专家数据库。目前拥有分享嘉宾 50 余位，涵盖政府部门领导、企业创始人及高管、互联网技术精英、大学教授、淘宝大学讲师等各类电商专业性人才。通过提供专家理论、经验分享、人才培养等服务，可有效地为会员企业提供行业咨询、政策解读、战略规划、技术扶持等一系列解决方案。

（二）建立投融资数据库。协会通过举办创投会、融资沙龙等活动，积极搭建创投机构、金融机构与电商企业间的交流与合作，初步建成全省电商发展投融资数据库。目前该数据库涉及两个方面，一方面是金融机构，涵盖创业投资基金、私募

股权投资、银行业金融机构、信用担保机构、金融租赁服务机构、大型企业投资部门等 50 多家机构；二是创业项目，包括两次活动中累计申报的 50 家左右融资项目，涉及食品生鲜、汽车后市场、互联网养老、物联网、新技术等方向。该数据库的打造，目的是让资本与项目之间畅通的对接，通过该平台打造能及时了解资本的风向及创业项目的发展情况，为以后更好的服务好会员企业奠定了良好基础。

六、传统与新媒体并举，抓好宣传工作。

（一）充分发挥网站阵地作用。通过建立和运行协会官方网站，发挥网站的阵地作用。通过增设板块，发布行业政策法规、行业资讯、专业数据、协会动态、企业活动报道等方式，增加网站可读性和吸引力。目前网站关注度高、关键字段搜索的行业网站排名靠前。

（二）积极提升新媒体服务能力。为适应新媒体宣传需要，增强对会员企业的信息服务，协会开通了微信公众平台、建立会员微信群。自 7 月 6 日起，在微信工作群内累计发布行业资讯 1000 余条，包括全省行业资讯、省商务厅通知、会员企业动态等信息。

（三）积极推动杂志创刊工作。为进一步增强对商务系统、电商行业的信息汇编，提升对会员企业的宣传服务工作，协会依托全省商务系统内部刊物——《商务发展与研究》打造了协会内刊。设置栏目有局长访谈、政策播报、专家观点、企业资

讯等。经过数月精心筹备，在省国际经济贸易研究所指导下，2017年1月，协会刊印第一期杂志——《商务发展与研究》（电商增刊）。

（四）编纂全省电商运行发展报告。根据省商务厅工作要求，结合协会年度工作任务安排，在电商处的指导下，协会自2016年10月起，组织秘书处工作人员开展2016年江苏省电商运行发展报告的编写和调研工作。

七、加强多方协作，凝聚行业合力。

协会积极推动与社会各界的协作，加强对省商务厅的服务工作，与各市电商协会的合作，增进与媒体间的合作，充分发挥协会桥梁和纽带作用。探索解决会员企业在产品、服务、物流等方面遇到的难题，为会员做好服务工作。

（一）做好政府帮手。为积极响应省商务厅开展的“商务发展大调研大讨论”活动，协会配合电商处开展了全省电商服务业发展调研报告的编写和企业的考察走访活动。

（二）加强与地方协会合作。为探索行业组织服务新模式，加强全省电子商务协会间的交流与合作。7月26日，在省商务厅支持下，协会主办了全省电商协会秘书长交流会议。各地市商务局电商处、电商协会负责人参加会议。与会嘉宾围绕各地协会工作亮点和难点进行了深入交流，就加强全省范围内电商协会的工作对接，搭建协会联动机制，做好电商企业的服务等方面工作达成共识。

（三）增进与媒体间合作。4月，与南京广播电台共同启动了国内首档电商主题电台节目“电商三人行”的发布仪式。自5月起，南京经济频率98.1正式推出以电子商务圈内事、发展热点、行业动态等为主要内容的广播节目。7月，协会秘书处与省商务厅电商处、江苏经济日报社共同调研了苏州优尔食品有限公司。

协会的发展离不开各级部门的大力支持，离不开会员企业的共同参与。2016年，协会的工作中还存在一些不足，主要是服务面不够全面和创新能力有待提高，活动的品牌性不足，影响力和吸引力还需进一步加强等，协会将在以后的工作认真总结并加以解决。我们将继续秉承服务会员、服务行业的宗旨，创新服务载体，增强服务功能，为江苏电商行业发展贡献力量！

以上是协会2016年度工作总结，请常务理事会审议，敬请批评指正！

“服务为本 砥砺前行”

——江苏省电子商务协会 2017 年工作计划

当前，电商行业进入整合创新发展期，电子商务与传统业态的融合进一步加深，电子商务与传统行业的裂变发展更加紧密，以市场为导向的供给侧改革在电商领域加速突破，以消费金融为核心的电商新业态不断跨界布局。作为服务会员企业，服务全省电商发展的行业组织，省电商协会将继续贯彻省委、省政府促进电子商务及其相关行业发展的精神，按照省商务厅有关工作要求，坚持稳中求进的工作基调，创新服务形式和内容，激发行业组织的内在活力，引导电子商务服务经济发展，服务社会民生。本年度主要做好以下重点工作：

一、加强行业管理，优化服务职能

（一）发挥桥梁和纽带作用。加强与省商务厅等有关部门的沟通，协助电商处做好行业技能培训、示范评选等方面工作。积极承担政府部门委托的研究课题，发布电商专业化信息和数据，逐步形成在行业内具有较大影响力和权威性的信息服务产品。加强与行业组织、专业研究机构的合作，拓宽服务渠道，提升服务水平，为江苏电商发展提供智力支撑。

(二) 做好政策解读。积极关注省商务厅、省发改委、省经信委、省农委、省人社厅等部门的项目扶持，汇编国家和省级层面的电商相关政策，目前已经整理了自 2015 年陆续推出并仍具有指导意义的政策 40 余份，涉及商贸流通、物流发展、农村电商、跨境电商、人才培养等方面内容。

(三) 开展“电商服务全省行”。选取省内电商特色地区、优秀企业，通过走访调研、学习座谈和资源对接等形式，加强企业间的互访互助，增进行业间的交流与合作。同时，围绕电商全产业链，整合上下游资源，助推区域及企业转型发展、提质增效。

(四) 举办江苏电商发展高峰论坛。为搭建行业交流，推动产业融合发展，计划于 6、7 月举办 2017 江苏电商发展高峰论坛。邀请行业领军企业负责人及高管、知名机构、专家学者等参加，在论坛专业性、影响力等方面进行重点突破，营造全省电商发展氛围。

二、拓宽服务领域，创新工作举措

(一) 关注企业需求。继续强化对中小电商、传统企业金融领域的对接服务，重点关注企业在投融资、人才招聘、场地租赁等方面的需求，解决电商企业融资难、人难招，通过举办投融资、人才招聘会 1-2 场，进一步搭建资本交流、人才交流等，助力企业发展。

(二)开展培训活动。依托协会于 2016 年建立的涵盖大型电商平台负责人及高管、企业专业讲师、高校和科研机构专家学者等人士在内的江苏省电子商务专家数据库，组织和开展培训和讲座活动，提升电子商务领域从业人员的技能和水平。

(三)组织考察交流。为学习借鉴先进地区经验，提高企业电子商务应用和管理水平，积极组织会员企业到上海、广州、深圳、杭州等电商发展起步比较早、优势明显的地区进行考察学习。该活动计划全年举办 1-2 场。

(四)加强会员走访。建立重点会员企业联系制度，通过座谈等形式了解企业的需求，反映行业诉求，及时向政府有关部门提出合理化建议，解决企业发展实际难题。

(五)强化信息服务。加强与会员企业的互动，提升协会网站、杂志、微信公众号/工作群三大宣传平台的服务作用和影响力。通过网站、微信让企业实时了解行业动态、发展趋势等；通过杂志对行业大事件、典型企业进行深度报道。本年度将重点加强会员企业原创稿件的征集工作，为各级政府电商相关部门了解企业发展情况提供专业媒介。

(六)深化团队建设。加强秘书处电商专业技能学习，强化内训与外训，提升信息采编质量、服务会员能力，努力打造一支精通电商知识、业务能力强的专业团队。加强会费管理和收取工作；加强监事监督工作等。

各位领导，各位副会长单位，协会的发展离不开省商务厅等政府部门的关心和领导，也离不开广大副会长单位、理事单位、会员单位的鼎力支持，还离不开关心电商发展的社会各界人士。在新的起点，希望各位领导继续支持协会的工作，为协会发展献计献策，多参与、多沟通，共同推动协会服务工作再上新台阶。