中国电子商务大事记 - wuwei1101 - 西花社的博客

本报告是我国电子商务 12 年来首份较为系统、全面、详实的第三方调查报告，具有相当的权威性 ,并首度对我国电子商务 12 年来发生的大事记进行了梳理归类与历史记录。因此本报告具有较高的研究价值、参考价值以及传播与保存价值。

(1)萌芽与酝酿期(1997-1999 年)：

1997 年，中国化工信息网正式在互联网上提供服务，开拓了网络化工的先河，是全国第一个介入行业网站服务的国有机构。

1997 年，“易贸通”推出 Tradeeasy.comB2B 贸易入门网站。

1997 年 12 月，中国化工网(英文版)上线，成为国内第一家垂直 B2B 电子商务商业网站。

1998 年 10 月，美商网(又名“相逢中国”)获多家美国知名 VC 千万美金投资，是最早进入中国 B2B 电子商务市场的海外网站，首开全球 B2B 电子商务先河。

1998 年 2 月，由焦点科技运营的中国制造网(英文版)在南京上线。

1998 年 12 月，阿里巴巴正式在开曼群岛注册成立，99 年 3 月其子公司阿里巴巴中国在我国杭州创建，同年 6 月在开曼群岛注册阿里巴巴集团。

1999 年 8 月，邵亦波创办国内首家 C2C 电子商务平台“易趣网”。

1999 年 5 月，“中国电子商务第一人”王峻涛创办“8848”涉水电子商务，并在当年融资 260 万美元，标志着国内第一家 B2C 电子商务网站诞生。

1999 年 6 月，《数字化经济》一书在 8848 首发，成为中国网上首发图书第一例。

1999 年 9 月 6 日，中国国际电子商务应用博览会在北京举行，是中国第一次全面推出的电子商务技术与应用成果大型汇报会。

1999 年 9 月，招商银行率先在国内全面启动“一网通”网上银行服务，建立了由网上企业银行、网上个人银行、网上支付、网上证券及网上商城为核心的网络银行服务体系，并经央行批准成为国内首家开展网上个人银行业务的商业银行。

1999 年 12 月，建设银行在京宣布推出网上支付业务，成为国内首家开通网银的国有银行。

1999 年，中国网库推出“中国网络黄页”，并在全国各地开通了地方 114 网，并以各地 114 网为基础为企业提供网络信息化应用等全套服务。

(2)冰冻与调整期(2000-2002 年)：

2000 年新年、春节前后的旺季，中国 B2C 电子商务迎来的第一个节日网购销售高峰。

2000 年 4 月，于 1992 年成立的慧聪国际推出了慧聪商务网，即现在的慧聪网。

2000 年 5 月，卓越网成立，为我国早期 B2C 网站之一。

2000 年 6 月 21 日，中国电子商务协会正式成立。

2000 年 12 月，阿里巴巴在前一年 10 月获高盛等 500 万天使投资的基础上，获日本软银等境外财团联合投资 2500 万美元，由此开始奠定阿里巴巴电子商务王国的基础。

2001 年 7 月 9 日，中国人民银行颁布《网上银行业务管理暂行办法》。

2001 年 10 月，中国化工网成功打赢“中国入世跨国知识产权第一案”，捍卫了对全球化工顶级域名 chemnet.com 的所有权，成为我国互联网领域知识产权官司的标本。

2001 年 11 月，中国电子政务应用示范工程通过论证，这标志着中国向“电子政府”迈出了重要一步。

2002 年 3 月,全球最大网络交易平台 eBay 以 3000 万美元的价格,购入易趣网 33%股份。

2002 年 7 月 3 日，召开的国家信息化领导小组第二次会议，审议通过了《国民经济和社会发展第十个五年计划信息化重点专项规划》、《关于我国电子政务建设的指导意见》和《振兴软件产业行动纲要》

2002 年 9 月，王峻涛创办 6688 电子商务网站，二度进军 B2C 网上商城。

(3)复苏与回暖期(2003-2005 年)：

2003 年 5 月，“非典”给电子商务带来了意外的发展机遇，各 B2B、B2C 电子商务网站会员数量迅速增加，并且部分实现盈利，C2C 也由此酝酿变局。

2003 年 5 月，阿里巴巴集团投资 1 亿人民币成立淘宝网，进军 C2C；随后几年内，渐改变国内 C2C 市场格局，而网购理念与网民网购消费习惯也进一步得到普及。

2003 年 6 月，eBay 以 1.5 亿美元收购易趣剩余 67%股份，国内最大 C2C 企业由此被外资全盘并购。

2003 年 10 月，阿里巴巴推出“支付宝”，致力于为网络交易用户提供基于第三方担保的在线支付服务，正式进军电子支付领域。

2003 年 12 月，慧聪网(08292-HK)香港创业板上市，为国内 B2B 电子商务首家上市公司。

2004 年，阿里巴巴集团与英特尔合作建设中国首个手机电子商务平台。

2004 年 1 月，阿里巴巴集团董事局主席马云正式提出“网商”概念。

2004 年 1 月 8 日，中国电子商务“先驱”8848 在京“复出”回到电子商务领域，转型专注做“中国电子商务引擎”。

2004 年 6 月，“第一届网商大会”在杭州举办。

2004 年 8 月，亚马逊以 7500 万美元协议收购卓越网，并更名为卓越亚马逊。

2004 年 8 月 28 日，十届全国人大常委会第十一次会议表决通过了《中华人民共和国电子签名法》，于 2005 年 4 月 1 日起施行。

2004 年年底，由温家宝总理主持的信息化领导小组第四次会议，通过了《关于加快电子商务发展的若干意见》。

2005 年 2 月，支付宝推出保障用户利益的“全额赔付”制度，开国内电子支付的先河；当年 7 月又推出“你敢用，我敢赔”的支盟计划。

2005 年 4 月 1 日，《电子签名法》正式施行，奠定了电子商务市场良好发展态势的基础，也是中国信息化领域的第一部法律。

2005 年 4 月 18 日，中国电子商务协会政策法律委员会组织有关企业起草的《网上交易平台服务自律规范》正式对外发布。

2005 年 8 月，阿里巴巴并购雅虎中国全部资产，同时得到雅虎 10 亿美元投资，雅虎则拥有 40%股份，由此成为阿里巴巴最大控股股东。

2005 年 9 月 12 日，腾讯依托 QQ 逾 5.9 亿的庞大用户推出“拍拍网”，C2C 三足鼎立格局渐形成。

2005 年 10 月 26 日，中国人民银行出台《电子支付指引(第一号)》，全面针对电子支付中的规范、安全、技术措施、责任承担等进行了规定。

(4)崛起与高速发展期(2006-2007 年)：

2006 年 3 月，“第一届中小企业电子商务应用发展大会”在北京举行。

2006 年 5 月，环球资源入购慧聪国际 10%已发行股本，结成“中国最大 B2B 战略联

盟”，直至 2007 年 12 月撤资。

2006 年 6 月，商务部公布了《中华人民共和国商务部关于网上交易的指导意见》(征求意见稿)。

2006 年 10 月,慧聪网与分众无线联手推出国内首个无线 B2B 平台。

2006 年 11 月,创立于 1999 年的 B2B 电子商务商之一亚商在线，被世界 500 强公司之一的 Office Depot 收购，亚商在线是中国当时最大的办公用品与办公服务 B2B 电子商务公司，Office Depot 公司是世界最大的电子商务零售商之一，网上年销售额达 38 亿美元。

2006 年 12 月 15 日 ,电子商务领军企业网盛科技(002095 ,SZ)登陆深圳中小企业板，标志着 A 股“中国互联网第一股”诞生，由此改变了十年来我国互联网产业与资本市场的无一境内上市公司的尴尬历史。

2006 年 12 月，eBay 和 TOM 在线建合资公司 TOM 易趣，分别持股 49%和 51%。

2007 年 3 月 6 日，商务部发布了《关于网上交易的指导意见(暂行)》。

2007 年 4 月 ,PPG 共获得 5000 万美元的国际风险投资 ,这种无店铺、无渠道的 B2C 新型电子商务直销模式，表明传统产业与电子商务的进一步融合。

2007 年 4 月，网盛科技宣布正式推出“基于行业网站联盟的 B2B 门户与搜索平台”——“生意宝”(Toocle.cn)，首开由垂直 B2B 转型综合 B2B 之先河，国内综合 B2B 市场由此渐跨入多元化良性竞争阶段。

2007 年 6 月 1 日，国家发改委、国务院信息化工作办公室联合发布我国首部电子商务发展规划——《电子商务发展“十一五”规划》，首次在国家政策层面确立了发展电子商务的战略和任务，这是我国第一个国家级的电子商务发展规划。

2007 年 6 月，我国行业网站首例并购案宣告完成，网盛科技斥资 1000 万 51%控股并购中国服装网(efu.com.cn)，由此揭开了我国行业网站整合大幕。

2007 年 6 月，“中国行业网站投资与发展高峰论坛”在杭州举行，这是我国行业网站与资本的首次大规模对接。

2007 年 7 月，金算盘推出国内第一个面向中小企业用户的全程电子商务平台。

2007 年 8 月 ,今日资本向京东商城投资 1000 万美元 ,开启国内家电 3C 网购新时代。

2007 年 10 月，“MadeInChina 慧聪网”上线，标志着慧聪网开始涉足外贸领域。

2007 年 11 月 6 日，开曼群岛注册成立的阿里巴巴网络有限公司(1688-HK)成功在香港主板上市，融资 16.9 亿美元，创全球互联网企业融资额第二大纪录。

2007 年 12 月 17 日，国家商务信息化主管部门商务部，公布了《商务部关于促进电子商务规范发展的意见》。

(5)转型与升级期(2008-2009 年)：

2008 年 4 月 24 日，商务部起草了《电子商务模式规范》和《网络购物服务规范》。

2008 年 5 月，易趣网宣布用户网上开店将获终身免费，免费项目涵盖包括店铺费、商品登录费、店铺使用费等传统项目费用，C2C 市场竞争加剧。

2008 年 5 月，中东最大的 B2B 在线电子商务交易平台“特佳易”进入中国市场，同年，进入中国市场的还有“欧罗帕-欧洲买家中心”等海外知名 B2B 服务商，国外 B2B 服务商对中国市场的重视和期望达到空前的高度。

2008 年 5 月，生意宝以 1800 万元全资收购我国最大纺织电子商务综合服务商“阅海科技”。

2008 年 5 月 29 日，中国电子商务协会正式批复了杭州市政府有关申请，决定授予杭州市“中国电子商务之都”称号。

2008 年起，为应对国际金融危机对经济的影响，我国各地方政府纷纷出台政策，通过切实的财政扶持等手段，普及中小企业电子商务的应用，其中杭州、浙江、南京、江苏、广州、广东、上海、成都、四川等省市走在了全国前列。

2008 年 7 月，北京市工商局公布了“关于贯彻落实《北京市信息化促进条例》加强电子商务监督管理的意见”，规定 8 月 1 日起北京地区的网店经营者从事买卖前必须先注册营业执照，否则将被工商部门查处。这是全国首部地方性针对网店的地方性法规。

2008 年 7 月 23 日，首次以电子商务生态为主题的学术研讨会在古城西安举办。

2008 年 8 月，凡客诚品已累计向启明投资、软银等财团三轮融资 4000 万美元。

2008 年 9 月，百度“有啊”宣布上线，淘宝随即屏蔽百度搜索，引发“屏蔽门”事

件。

2008 年，服装 B2C 直销热兴起投资热，以 VANCL、BONO、衣服网、李宁为行业代表的各类服装网购平台兴起，其在线直销模式渐引发了统服装销售渠道的变革。

2008 年 12 月 3 日，商务部国际电子商务中心成立移动商务应用实验室。

2008 年 12 月 25 日，国内首款电子商务公共搜索平台“生意搜”(so.toocle.com)的问世，预示着“电子商务+搜索引擎”大融合的时代到来。

2008 年末至 2009 年初，中国服装 B2C 模式的创新者和领导者 PPG，遭遇资金困境与诚信危机。

2008 年，中国电子商务 B2B 市场交易额达到 3 万亿元；网购交易额也首次突破千亿，达到 1500 亿。

2008 年底，受国际金融危机产业链的深度蔓延，部分严重依赖外贸中小企业生存的电子商务企业倒闭，其中就包括：老牌电子商务企业万国商业网、上市公司九城关贸下属的沱沱网、慧聪网下属宁波慧聪网等知名外贸 B2B 电子商务服务企业。

2009 年 1 月，网易“有道”搜索推出国内首个面向普通大众提供购物搜索服务的购物搜索，随后谷歌(中国)也采取市场跟进策略，推出类似搜索产品，这标志着“购物搜索时代”的启幕。

2009 年 1 月，今日资本、雄牛资本等向京东商城联合注资 2100 万美元，引发国内家电 B2C 领域投资热。

2009 年 2 月 ,慧聪网行业公司获 ISO9001 质量管理体系的证书 ,成国内首家获得 ISO 质量管理体系认证的互联网企业。

2009 年 4 月 8 日，B2B 上市公司生意宝宣布“同时在线人数”与“日商机发布量”这两大 B2B 平台重要指标，双双突破百万大关，参照国内外同行已位居全球领先水平，仅用两年走完了同行近 10 年的历程，创造了我国 B2B 乃至电子商务历史上的又一“中国式速度”。

2009 年 5 月 1 日起，由中国国际经济贸易仲裁委员会颁布的《中国国际经济贸易仲裁委员会网上仲裁规则》正式施行，该规则特别适用于解决电子商务争议。

2009 年 5 月 3 日，当当网宣布率先实现盈利，平均毛利率达 20%，成为目前国内首家实现全面盈利的网上购物企业。

2009 年 5 月，继生意宝推出“生意人脉圈”涉水 SNS 后，淘宝、阿里巴巴也随之先后推出相应 SNS 产品，由此，标志着当前最热门的 SNS 在我国跨入“电子商务时代”。

2009 年 6 月，宁波市在提出打造“行业网站总部基地”之后，又宣布打造“电子服务之都”的目标。

2009 年 6 月，视频网站土豆网、优酷网先后启动将视频技术与淘宝的网购平台相结合，共同提升用户网络购物的真实体验，推出“视频电子商务”应用技术。

2009 年 6 月，“国家队”银联支付与 B2C 企业当当网签订合作协议，这是银联支付成立七年来，首度进入电子商务支付领域，与在线第三方支付市场领导支付宝形成了正面竞

争。

2009 年 7 月 24 日，淘宝网“诚信自查系统”上线，为 C2C 历史上规模最大的一次反涉嫌炒作卖家的自查举措。

2009 年 8 月，百度宣布以“X2C”为核心的电子商务战略，并公布“凤鸣计划”。

2009 年 8 月，中国电子商务协会授予金华为“中国电子商务应用示范城市”。

2009 年 9 月，卓越亚马逊再次推出全场免运费与当当网相持，这是两大行业竞争者十年来首次同时免运费，标志着“免运费”将开始成为 B2C 行业标准规则。

2009 年 9 月，“首届电子商务与快递物流大会”在杭州休博园召开，其宏观背景是，物流快递行业作为电子商务的支撑产业之一，近几年在第三方电子商务平台的带动下得到了快速发展。

中国电子商务十二年

9 月 16 日消息，中国 B2B 研究中心近日发布报告称，截止到 6 月份，2009 年上半年电子商务服务类企业营收累计达到 75.3 亿元人民币。其 2009 年电子商务服务整体营收有望首度突破 150 亿元大关。

在电子商务发展的前若干年，各类电子商务企业的营收都呈缓慢增长状态，这与当时国内电子商务正处于萌芽与酝酿时期，以及随后而来的互联网寒冬有关。

而近年来，各电子商务企业营收呈快速增长状态，主要原因是随着中小企业逐渐认识

到电子商务的好处，越来越多的中小企业开始使用第三方电子商务平台，以及网购理念的普及、网购用户的增长有着密切关联，而电子商务渗透率也随之保持持续高速增长。

根据中国 B2B 研究中心相关调查数据显示，截止到 6 月份，2009 年上半年电子商务服务类企业（包括 B2B、B2C、C2C、B2M、B2G 等）营收累计达到 75.3 亿元人民币。其中最为重要的 B2B、B2C 两块分别为：32.5 亿和 40.2 亿，相比去年同期，各类企业营收规模都有明显的增长。

以下是中国电子商务十二年发展史部分：

（一）我国电子商务发展的阶段划分及阶段特征

纵观中国电子商务十二年发展史，按照或从国外引入或本土原创开始起步、遭遇互联网泡沫寒冬、“非典”后的回暖，以及随之而来的快速发展，到金融危机下的调整与转型，大致可分为以下五个发展阶段。

以下为《中国电子商务十二年五阶段与标志性事件图》：

中国电子商务大事记 - wuwei1101 - 西花社的博客

以下为《1997-2009：我国电子商务服务企业增长阶段分布图》：

中国电子商务大事记 - wuwei1101 - 西花社的博客

（一）萌芽与起步期（1997-1999 年）：

特征：业内公认的说法是，国内第一批电子商务网站的创办时期始于 1997 年起步的三年。当时互联网全新的引入概念鼓舞了第一批新经济的创业者，他们认为传统的贸易信息会借助互联网进行交流和传播，商机无限。于是，从 1997 年到 1999 年，美商网、中国化工网、8848、阿里巴巴、易趣网、当当网等知名电子商务网站先后涌现。

数据：据中国 B2B 研究中心调查显示：在目前已经成立的电子商务网站当中，有 5.2%创办于 20 世纪 90 年代。该阶段无疑是我国电子商务的萌芽与起步时期。

（二）冰冻与调整期（2000-2002 年）：

特征：2000-2002 年，在互联网泡沫破灭的大背景下，电子商务的发展也受到严重影响，创业者的信心经受了严峻的挑战，尤其是部分严重依靠外来投资“输血”，而自身尚未找到盈利模式具备“造血”功能的企业，经历了冰与火的严峻考验。于是，包括 8848、美商网、阿里巴巴在内的知名电子商务网站进入残酷的寒冬阶段，而依靠“会员+广告”模式的行业网站集群，则大都实现了集体盈利，安然度过了互联网最为艰难的“寒潮”时期。

数据：据中国 B2B 研究中心调查显示：在这三年间创建的电子商务网站不到现有网站总数的 12.1%。无疑，该阶段是我国电子商务的冰冻与调整时期。

（三）复苏与回暖期（2003-2005 年）：

特征：电子商务经历低谷后，在 2003 年一场突如其来的“非典”后，出现了快速复苏回暖，部分电子商务网站也在经历过泡沫破裂后，更加谨慎务实地对待盈利模式和低成本经营。

数据：据中国 B2B 研究中心调查显示：目前现有电子商务网站总数占现有网站总数 30.1%，应用电子商务的企业会员数量开始明显增加，2003 年成为不少电子商务网站尤其是 B2B 网站的“营收平衡年”，该阶段无疑是我国电子商务的冰冻与调整期。

（四）崛起与高速发展期（2006-2007 年）：

特征：互联网环境的改善、理念的普及给电子商务带来巨大的发展机遇，各类电子商务平台会员数量迅速增加，大部分 B2B 行业电子商务网站开始实现盈利。而专注 B2B 的网盛生意宝与阿里巴巴的先后上市成功引发的“财富效应”，更是大大激发了创业者与投资者对电子商务的热情。IPO 的梦想、行业良性竞争和创业投资热情高涨这“三架马车”，大大推动了我国行业电子商务进入新一轮高速发展与商业模式创新阶段，衍生出更为丰富的服务形式与盈利模式，而电子商务网站数量也快速增加。

数据：据中国 B2B 研究中心调查显示：仅 2007 年，国内各类电子商务网站的创办数量就超过了现有网站总数的 30.3%。该阶段正是我国电子商务的崛起与高速发展阶段。

（五）转型与升级期（2008-2009 年）：

特征：全球金融海啸的不期而至，全球经济环境迅速恶化，致使我国相当多的中小企业举步维艰，尤其是外贸出口企业随之受到极大阻碍。作为互联网产业中与传统产业关联度最高的电子商务，也难免独善其身。受产业链波及，外贸在线 B2B 首当其冲，以沱沱网、万国商业网、慧聪宁波网、阿里巴巴为代表的出口导向型电子商务服务商，纷纷或关闭、或裁员重组、或增长放缓。

而与此同时，在外贸转内销与扩大内需、降低销售 3 成本的指引下，内贸在线 B2B 与

垂直细分 B2C 却获得了新一轮高速发展，不少 B2C 服务商获得了数目可观的 VC 的资本青睐，传统厂商也纷纷涉水，B2C 由此取得了前所未有的发展与繁荣。而 C2C 领域，随着搜索引擎巨头百度的进入，使得网购用户获得了更多的选择空间，行业竞争更加激烈化。

数据：据中国 B2B 研究中心调查显示：仅在此二年不到时间内创建的电子商务网站占现有网站总数的 22.3%，且有 75.4%的电子商务网站专注于细分行业的 B2C。该时期电子商务行业优胜劣汰步伐加快，模式、产品、服务等创新层出不穷。无疑，该阶段是我国电子商务的转型与升级时期。

（二）中国电子商务十二年大事记

（1）萌芽与酝酿期（1997-1999 年）:

1997 年，中国化工信息网正式在互联网上提供服务，开拓了网络化工的先河，是全国第一个介入行业网站服务的国有机构。

1997 年，“易贸通”推出 Tradeeasy.comB2B 贸易入门网站。

1997 年 12 月，中国化工网（英文版）上线，成为国内第一家垂直 B2B 电子商务商业网站。

1998 年 10 月，美商网（又名“相逢中国”）获多家美国知名 VC 千万美金投资，是最早进入中国 B2B 电子商务市场的海外网站，首开全球 B2B 电子商务先河。

1998 年 2 月，由焦点科技运营的中国制造网（英文版）在南京上线。

1998 年 12 月，阿里巴巴正式在开曼群岛注册成立，99 年 3 月其子公司阿里巴巴中国在我国杭州创建，同年 6 月在开曼群岛注册阿里巴巴集团。

1999 年 8 月，邵亦波创办国内首家 C2C 电子商务平台“易趣网”。

1999 年 5 月，“中国电子商务第一人”王峻涛创办“8848”涉水电子商务，并在当年融资 260 万美元，标志着国内第一家 B2C 电子商务网站诞生。

1999 年 6 月，《数字化经济》一书在 8848 首发，成为中国网上首发图书第一例。

1999 年 9 月 6 日，中国国际电子商务应用博览会在北京举行，是中国第一次全面推出的电子商务技术与应用成果大型汇报会。

1999 年 9 月，招商银行率先在国内全面启动“一网通”网上银行服务，建立了由网上企业银行、网上个人银行、网上支付、网上证券及网上商城为核心的网络银行服务体系，并经央行批准成为国内首家开展网上个人银行业务的商业银行。

1999 年 12 月，建设银行在京宣布推出网上支付业务，成为国内首家开通网银的国有银行。

1999 年，中国网库推出“中国网络黄页”，并在全国各地开通了地方 114 网，并以各地 114 网为基础为企业提供网络信息化应用等全套服务。

（2）冰冻与调整期（2000-2002 年）:

2000 年新年、春节前后的旺季 ,中国 B2C 电子商务迎来的第一个节日网购销售高峰。

2000 年 4 月，于 1992 年成立的慧聪国际推出了慧聪商务网，即现在的慧聪网。

2000 年 5 月，卓越网成立，为我国早期 B2C 网站之一。

2000 年 6 月 21 日，中国电子商务协会正式成立。

2000 年 12 月 ，阿里巴巴在前一年 10 月获高盛等 500 万天使投资的基础上，获日本软银等境外财团联合投资 2500 万美元，由此开始奠定阿里巴巴电子商务王国的基础。

2001 年 7 月 9 日，中国人民银行颁布《网上银行业务管理暂行办法》。

2001 年 10 月，中国化工网成功打赢“中国入世跨国知识产权第一案”，捍卫了对全球化工顶级域名 chemnet.com 的所有权，成为我国互联网领域知识产权官司的标本。

2001 年 11 月，中国电子政务应用示范工程通过论证，这标志着中国向“电子政府”迈出了重要一步。

2002 年 3 月,全球最大网络交易平台 eBay 以 3000 万美元的价格,购入易趣网 33%股份。

2002 年 7 月 3 日，召开的国家信息化领导小组第二次会议，审议通过了《国民经济和社会发展第十个五年计划信息化重点专项规划》、《关于我国电子政务建设的指导意见》和《振兴软件产业行动纲要》

2002 年 9 月，王峻涛创办 6688 电子商务网站，二度进军 B2C 网上商城。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/766135020014010121