

金融风暴波及电子商务B2B网站尚有提升空间  
电子商务考试  
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/516/2021\\_2022\\_\\_E9\\_87\\_91\\_E8\\_9E\\_8D\\_E9\\_A3\\_8E\\_E6\\_c40\\_516482.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/516/2021_2022__E9_87_91_E8_9E_8D_E9_A3_8E_E6_c40_516482.htm) 始自美国次贷危机的金融风暴2008年以来对全球经济体构成连锁反应，其中作为新经济代表之一的B2B电子商务也未能幸免于难：从年初的原材料涨价、人民币升值、劳动力成本上涨到外贸出口的大幅缩减，中国外贸企业遭遇了前所未有的生存危机，也使得服务于外贸进出口的B2B电子商务网站陷入低迷。近日，中国三大B2B电子商务网站---阿里巴巴（HK：1688）、生意宝（SZ：002095）、慧聪网(HK:8292)相继发布了2008年第三季度财报。财报显示，三家网站的经营业绩仍在稳步增长，但金融风暴所带来的不利影响已逐步显现，甚至制约到部分网站的四季度营收。在此情况下，我们认为，面对金融风暴对电子商务行业带来的不利影响，国内B2B网站在运营好现有主业的基础上，应尽力改善单一盈利模式，增强“造血”功能，从而获取进一步的提升空间。

**B2B增速放缓** 据阿里巴巴11月11日发布的财报，公司第三季度营收7.802亿元人民币，较去年同期增长37%；净利润为人民币3.086亿元，较去年同期增长49%。但财报同时显示，阿里巴巴延递收入及顾客增长只同比上升17%，低于今年第二季度的23%，显示新顾客增长放缓，Gold Supplier客户销售增长同比减缓至18%。受此影响，摩根士丹利给予阿里巴巴“与大势同步”评级，并调低2009-2010年阿里巴巴摊薄后每股盈利预测41%-42%。生意宝和慧聪网两家网站的营收规模则一直相对偏小。生意宝3季度营业总收入2717万元，比上年同期增长35.44%，但净利

润569万，比上年同期减少37.91%；慧聪网3季度总营收为人民币7492.5万元，净利润为733.6万元。与此同时，自今年以来，三家网站的股价更是大幅下滑，截至18日，阿里巴巴、生意宝和慧聪网股价分别为5.220港元、12.46元、0.250港元，远低于当初发行价13.5港元、14.09元、1.09港元。除这三家网站外，研究机构艾瑞咨询此前的监测显示，由于外贸经济环境依然严峻，出口困难局面未能明显改善，使得2008年第二季度中国B2B电子商务运营商营收13.3亿元，环比增长仅为3.9%。而据另一家研究机构易观国际的监测数据，2008年第3季度中国市场线上B2B电子商务市场交付价值达到人民币12.99亿元，其中线上注册账户数为5801.1万，和前几个季度相比同样是呈现增速放缓局面。由此可见，伴随日益严峻的外贸形势，金融风暴所产生的影响已由电子商务厂商赖以生存的中小企业延伸到B2B电子商务网站，影响到整个B2B电子商务进出口贸易生态链。现有商业模式存在缺陷 市场研究机构弘亚世代高级分析师周倩倩在接受记者采访时指出，金融风暴之后全球经济增长放缓，甚至部分地区出现衰退，中国出口企业的主要海外市场都是金融风暴的重灾区，从而导致海外市场萎缩，销售受阻。近几个月以来，中国的中小型制造企业都纷纷缩减开支尤其是营销上的预算，由此导致B2B电子商务公司很难签到新客户，老客户续签率也一路下滑，现有用户在电子商务平台上的花费呈现下降。除宏观经济影响外，B2B网站陷入困境的深层原因，在于网站无法为客户带来足够的有效询盘量以及优质买家。目前，国内B2B电子商务平台服务形式类似，都是缴纳年费，查看相应信息。而普遍存在的弊端就是信息多杂，虽然很多都有分行业，但难免会出

现信息交叉和重复，很多情况下企业花费了大量时间和精力但收获甚微。高昂会员费和效果不确定性严重失衡。从现有几家B2B网站可以看出，在网站运营上存在部分缺陷和误区：一，行业更多是考虑如何把中国产品推向海外，而没有考虑买家的服务满意度。买家无法满意，就会离开某一平台，久而久之就丧失对电子商务平台的信心。二，B2B平台更多是考虑如何做大作强，重点放在了收入模式上，而不是在考虑如何为买卖双方提供高品质服务，从而在为买卖双方提供价值的基础上为B2B平台自身带来长期稳定收益。三，以外贸为主的B2B平台拥有大量供应商，但无法找到足够多的买家。四，每个国际市场均有不同采购习惯和需求特性，但很多B2B平台把他们一视同仁没有区分需求，未能根据买家不同习惯来制定有效的服务策略。

B2B网站仍有提升空间 虽然金融风暴对电子商务网站业绩造成冲击，但对中小企业来说，电子商务的重要性更加凸现。中国制造网副总裁许剑峰解释称，因为B2B电子商务对于中小企业来讲，是一个能够开源、赚钱的需求，在企业需求层次里属于优先级。

百考试题收集整理 国务院新闻办公室副主任蔡名照11月7日在上海召开的第二届中美互联网论坛上也表示，中国电子商务发展迅猛，2007年全国电子商务交易总额达2.17万亿元，比上年度增长90%。商务部预计未来10年，将有70%的贸易额通过电子交易完成，电子商务将成为主流商业经济模式。因此，专家建议，在目前的经济环境下，国内B2B电子商务网站尚有提升空间，需要进一步完善商业模式，从而增强自身“造血”功能。欧罗帕欧洲买家中心CEO Peter-Mikal B Hansen(韩彼德)认为，B2B电子商务平台要以服务好买卖双方为宗旨，要把服务放在首

位。要能解决使用者的需求，在此基础上再考虑收入模式和规模。大而全的B2B平台要避免虚假信息的泛滥，B2B电子商务平台未来会越来越向纵深和细分市场发展。许剑峰表示，目前B2B网站对于互联网技术的应用仍有很大改进空间，很多成熟的技术还没有被大量运用，就从比较简单也是很常见的网络视频技术来说，就可以运用于B2B网站中，增加买卖双方的“能见度”。另外在数据的挖掘上也需要进行更深入的分析，B2B网站以前大多置身于买卖交易之外，在这方面其实也有很大的改进空间。他认为，更重要的是，现有B2B网站运营模式还有待扩充和提升。目前B2B还尚未介入到更为复杂的领域中去，在高端市场服务领域还有很大的深入空间，而低端市场则可做得更细更专业。“现在是高端、低端混杂在一起，B2B行业对高端采购的客户体验满意度还有待提高，对低端方面的中小商户需要适当树立门槛，以避免鱼龙混杂”。

F8F8" 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)