

综合辅导：新经济中的B2B电子商务市场电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/517/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c40_517638.htm

在线B2B电子商务市场是一些公共因特网上的商务站点，买卖双方可以在其上进行洽谈和交易。可以预测，随着互联网的发展和电子商务全球化进程的加快，所有的企业都将在一个市场中进行交易，在一个市场中建立自己的商店，或者被一个市场所兼并。对于致力参与在线商务的企业来说，B2B市场提供了一个进入新经济的切入点。随着电子商务逐渐成为大多数企业运作的中心，一个多样性的市场将会在不同领域出现。

一、B2B电子商务市场

(一)价值驱动的B2B市场 电子商务出现和服务于企业供应链的每一个环节。无论它是冶金企业采购原始材料的市场，还是医疗化工产品的新型虚拟分配市场，这些电子市场通过新的方法，将买卖双方聚合起来。它们为所有参与者减少了浪费成本的低效率，降低了企业的底线。尽管B2B电子商务还处于成长期，但其具有的驱动商务革命的潜力不可低估。依靠市场结构的优势，B2B市场以把具有相同商业利益的企业组成贸易伙伴的方式，使商务活动的速度和效率最大化。B2B市场为买卖双方提供独特的场所，减少交易成本，强化销售和配送处理，提供增值服务，实现对客户的全过程管理。

(二)市场要求 作为新的企业间商业贸易中心，B2B电子商务市场必须使一定的企业贸易过程和要求成为现实，同时兼容已有的采购过程和买卖关系，提供与其它市场的完全互操作性。

(1) 采购过程 专业的B2B电子商务市场运营人员在因特网上构建一个虚拟的采购系统，重现采购过程，在把

购买任务分配给终端用户的同时，允许采购企业控制所有的购买过程。（2）买卖关系在向B2B市场转移过程中，大多数采购者和提供商将把现存的商业关系反映到这个新型市场中。B2B市场应当能够反映某些提供商与采购商事先谈好的折扣，当这些采购商进入市场时，将自动进行分类。这种多对多市场把买方和卖方的利益结合起来，同时参与者避免了建立和维护市场的成本，更重要的是允许那些实力不够的中小型企业参加到在线贸易中来。（3）互操作的市场在建立一个成功的B2B市场过程中，关键的因素之一是满足目标用户的全部采购需求。这些需求可能超出任何单一市场的能力，因此为了适应更广泛的购买需求，B2B市场之间可能需要相互连接，以有效扩展产品范围。市场间互操作将更多的采购商和提供商聚集起来，扩展了B2B市场和网络的影响，同时每个作为特定供应链中一个节点或服务于特定购买团体的市场，其原有的能力不会削弱。（三）B2B市场的利益 提供商、采购商和B2B市场经营者都会从B2B市场中获得利益。提供商使用电子商务降低成本和扩大用户群。通过建立和提高贸易伙伴间的合作，密切买卖双方的关系，促进集中采购和价格优惠，使市场得以进一步发展。采购商通过因特网提升全球市场规模，挑选适合的提供商，获取动态模式例如针对不同供货源的招标和折扣的好处。采购商能够利用B2B市场减少直接和间接的供应链成本。除了采购之外，物流配送、支付和税收方面的新工具将在供应链中带来新的机会。采购商通过减少物流成本，增加资金流转，改善制造和采购过程，可以减少企业成本约15%至27%。市场经营者是新B2B电子商务关系的支点，其关键的作用是扩展B2B电子商务的知识，加强客户关

系和供应链强度，催化B2B电子商务和推动B2B市场的增长。作为提供具有巨大价值市场的回报，市场经营者从买卖双方通过B2B市场中所得到的利益中获得好处。

二、B2B市场特征

理解B2B市场的特征，在时间和竞争的压力下决定B2B市场的模式是十分重要的。

（一）市场原理

每个市场，不论是在线还是离线，代表一个由复杂的相互依存关系联系起来的采购商和提供商的集合。B2B市场通过紧密买卖双方的关系，促进集中采购和价格优惠，削减供应链成本，扩展提供商市场来将传统市场中固有的低效性最小化。如果B2B系统内的流程充分畅通，B2B市场将是最终的贸易构架，它是在商贸发展历史上最接近于完美有效的贸易系统的一种形式。采购流程的畅通，交易量的规模是电子商务交易的基础。借助于处理速度和容量，B2B市场是理想的商业交易技术平台。在具备足够多的网上采购商、提供商和总交易量的前提下，B2B市场将其效率的潜力转化为资本。

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