

中国B2B电子商务贸易将面对“三大战役” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/61/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_9B\\_BDB2B\\_E7\\_c40\\_61389.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BDB2B_E7_c40_61389.htm) 作为互联网的两大奇迹，阿里巴巴和Google分别在B2B和搜索领域创造了非凡的成就。如果一个企业既能服务于B2B行业，又能提供完善的搜索引擎，这种“阿里巴巴 google”的模式将给业界带来怎样的变化？是简单的“ $1+1=2$ ”，还是“ $1+1=2$ ”？近日，业内出现了一种被称为“TQS (Total Quality Sourcing, 全面质量采购)”的理念，试图解决困扰电子商务的“诚信”难题。中国电子商务面对“三大战役”“中国出口商的竞争将从价格战转向品质战、从排名战转向口碑战、从单枪匹马转向团体作战。这是中国B2B电子商务对外贸易的‘三大战役’，也是B2B发展的必然趋势。”TQS理念的始作俑者，郑民这样告诉记者，“整个平台从设想到研发，从联盟到推广都将围绕B2B的这‘三大战役’展开。”基于TQS的网站并不参与实体交易，而是通过汇集大量中国商品信息，为海外买家在中国的采购提供借鉴，希望能成为B2B电子商务的推动者，让海外买家找到更多更好的中国商品，也让中国出口商获得更多的公平竞争机会。”《纽约时报》著名专栏作家托马斯弗里德曼(Thomas L.Friedman)在其畅销全球的热门书《世界是平的》中说道世界是平的，意味着在今天这样一个因信息技术而紧密、方便的互联世界中，全球市场、劳动力和产品都可以被整个世界共享，一切都有可能以最有效率和最低成本的方式实现。的确如此，随着经济的不断发展，对外贸易不仅是中国经济发展的重要推动力，也是更多中国企业走向国际市

场的愿望所在。根据商务部所公布的报告显示，今年上半年，全国的出口额高达4286亿美元，同比增长25.2%。其中，民营企业在外贸发展中的作用日益突出，出口915.8亿美元，超过了国有企业的出口总值，已成为拉动进出口增长的重要力量。传统的外贸方式固然重要，而如何利用信息技术更及时有效地开拓市场则成为企业打入国际市场的又一条通路。“中国的中小企业大概有3000万家之多，很多企业的市场已经趋于饱和”，经济学家平新乔博士表示，“要增加企业竞争的砝码，获得更多国际订单，利用B2B电子商务走出国门无疑是这些企业未来发展的一条捷径。”TQS有望解决诚信难题

尽管B2B的优势在对外贸易中已经得到公认，并且在最近几年的发展中积累了大量经验，但有关人士认为，中国B2B行业发展仍然面临“诚信”瓶颈需要突破，一旦打消了人们在网络交易中对“诚信”的顾虑，将有助于更好的发挥B2B在国际贸易中的作用。“无论是品质战、口碑战还是团体作战，其根本都体现了诚信体系在B2B中的应用”，在国外工作生活了十多年，郑民显然很了解海外买家的需求和喜好，“B2B不可避免的有一定的风险，如何将风险降低到最小，并且让更多品质过硬的中小企业脱颖而出，和大企业平等竞争一直是业界广泛关注的话题。”据知情人士透露，网商和买家对当前B2B电子商务常用的推广方式一直颇有微词。无论是竞价排名，还是会员收费制度，都有人质疑这两种模式的公平性资金投入的多少决定了网商获得商机的机率大小，对中小企业来说，很难和大企业竞争，自身的核心竞争力也无从展示。

“我们通过网络寻找中国伙伴的信息时，往往会重点考虑排名靠前的，尽管我们知道这种排名在某些程度上和商家投入

的宣传费用有关。其实我们更看重别人对这个商家的评价，这对我们来说是十分宝贵的借鉴。遗憾的是缺少有效的信息可供我们搜索，而英文评价就更是少得可怜”，加拿大商人Sonia的观点代表了海外买家对中国出口商信息的迫切需求。TQS理念正是基于海外买家的这种需求应运而生。TQS理念的核心在于“群体选择”，依靠群体的力量让信誉高、质量好的企业脱颖而出，这代表了一种全新的B2B电子商务评估方式。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)