

国际接轨中外B2B电子商务比较 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\\_\\_E5\\_9B\\_BD\\_E9\\_99\\_85\\_E6\\_8E\\_A5\\_E8\\_c40\\_61409.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E6_8E_A5_E8_c40_61409.htm) B2B即商家对商家的一种电子商务交易模式。目前，世界上80%的电子商务交易额是在企业之间，而不是企业和消费者之间完成的。全球B2B业务的交易额2000年达到近2000亿美元，是1999年的两倍多。到2003年，B2B业务的交易额上升到1.225万亿美元，B2B业务占电子商务的比例也在持续增长，预计到2006年，B2B交易额将达到12275亿美元，占整个电子商务交易额的95.6%。中国的B2B市场进展缓慢，自1998年到2005年6年多的时间，占中国企业总数99%的2300万中小企业中，仅有3%的企业从电子商务中获利。与发达国家相比，我国B2B电子商务面临的问题还很多。

**互联网现状** 虽然中国互联网用户的数量每年都以几何级的数字增长，截止到2004年6月，中国网民已经突破8700万，上网计算机数量已经达到3630万台。但最近的调查显示，我国广大互联网用户上网的主要目的仍然是获取信息与休闲娱乐，这部分网民占3成以上，而开展商务活动的还不足1%。摩根士丹利在《2004年中国互联网研究报告》中对中国和美国、欧洲、日本、韩国在互联网技术和服务方面的相对领先程度作了对比分析。我们可以很明显地看到：在短信和在线游戏技术/服务方面，与美国相比，中国相对领先；在电子商务、在线广告和宽带应用方面，美国领先。尤其是在电子商务方面，中国远远落后于美国。当前，中国互联网类似于美国三、四年前的情形。尽管中国互联网企业抓住了短信和在线游戏的互联网应用，从而成功开创了独特的互联网

赢利模式，但是，就长期和根本趋势而言，网上消费和经商会逐渐像现实社会一样成为主流形态。美国的今天就是中国的明天，三年后，在中国互联网市场的主角的必定是B2B电子商务企业。企业信息化程度美国早在1993年就已有2.4万家企业使用电子数据交换（EDI）。随后，美国所有的大公司都实现了办公自动化，一些跨国公司还实现了虚拟办公室。美国企业的信息化建设已经进入了比较高级的阶段：60%的小企业、80%的中型企业、90%以上的大企业已借助互联网广泛开展电子商务活动，其中B2B占电子商务总额的80%以上。如美国思科(CISCO)公司把管理和运营成功地迁移到了互联网上，其全部产品（路由器、交换机和其它网络互联设备）建立了虚拟的订货系统，目前，思科在全球范围内80%的订单通过网络来处理。相比之下，中国企业信息化整体水平还比较低。2004年，某权威机构对我国2000多家大型企业信息化建设的调查显示，应用ERP的企业仅占调查企业总数的10%；对3000家大型企业信息化建设状况的调查显示，只有3.7%的企业信息化建设进入成熟期阶段。“成功往往是只可欣赏不可模仿的”，不能说把思科的信息化方案照搬过来，自己也就成了“世界先进企业”了。所以，促进中国企业信息化建设的健康发展，不仅要结合我国的国情，还要结合企业自身的具体情况。中国企业信息化建设依然任重而道远。

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)