

电子商务指导:闷声发大财的垂直行业网站（下）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__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_61978.htm 在互联网刚开始兴盛时，有一句话特别流行，那就是：“你不知道网络那头坐着的是一个人还是一条狗。”不过，对当时的门户聊天室和QQ而言，对面是人还是狗其实并不那么严重。而当互联网被应用到商务中，如果不能辨别和自己做生意的是人还是狗，商人即使有再大的勇气也不可能贸然下订单。在众多B2B网站成功打破了信息不对称的旧俗之后，支付和物流开始成为人们认为困扰电子商务发展的两大难点。而从互联网实验室和阿里巴巴的一份联合调查我们可以看到，信用安全（83%）、网上商业规则（66%）和网上商业交流（52%）是会员认为从事网上商业活动最主要的因素。而网络支付（25%）和物流配送（23%）在现阶段并非是问题的关键。值得注意的是，除了信用安全以外，网上商业规则和网上商业交流成为最关键的要素，而这两个因素都是网上商业社会和商业生态系统建设所需要的核心要素。那么互联网上的信用到底如何保证呢？目前领军国内B2B行业的阿里巴巴采取网站内买卖家互评的方法，通过交易后双方对对方的评价来给其他生意人提供参考。这种方法虽然有利于发动群众的力量，但由于无法确定双方是否做成交易，因此时常会出现骗子之间互相作弊或者有些企业对竞争对手恶语相讥的情况。这时，信用的评价标准就会产生出入。其实，马云心里对这一点很清楚。因此，早在2003年推出淘宝之前，马云就开始计划推出一款支付工具，让买卖双方能通过第三方的保证来放心地做生意，这

就是现在广为人知的支付宝。据说目前马云已经计划将支付宝全面从C2C应用推广到B2B，只是具体的应用情况如何还需要等待时间的检验。先于阿里巴巴，金银岛在2006年一开年就宣布自己将为企业提供全程的电子商务服务。其服务包括信息提供、行情分析、网上支付、物流服务等。金银岛CEO黄海新表示，金银岛的网上支付就是要用硬信用来保障：“买方将钱通过任何一家商业银行打到中国银行之后，中国银行将对账户进行冻结，之后金银岛通知卖方发货，买方收到货后资金会打到卖方的账户中。在整个过程中，仲裁委提供仲裁。”眼看着综合类行业电子商务平台通过建立支付平台来保证信用，垂直类行业平台也希望跟上脚步。但很多客观因素却在此时成了拦路虎。据中华粮网傅宏介绍，中华粮网在信用保证上一一直竭尽全力，不但研发了先进的CA认证技术，还将该技术切实落实到网上合同的签署上。但当网站希望进一步拓展网上支付业务时，却遇到了几乎是难以解决的难题。“目前国内农粮交易资金大都通过农业发展银行流通。而由于农业发展银行不是商业银行，缺乏商业竞争，因此银行的信息水平落后，根本无法开展网上银行的业务。”傅宏无奈地说，“我们的支付计划由此只能搁浅。”除了客观因素的限制，缺乏资金也是垂直类B2B网站没有建立信用评估机制的一个主要原因。对于垂直类B2B网站，研发一个第三方支付系统并不难，但要向银行寻求合作却并不容易。一般情况下，如果网站不具备一定的规模，没有一定在支付方面的投入，银行是不会与之合作的。由此，囊中羞涩的垂直B2B网站没有能力建立属于自己的第三方支付，而诚信制度的缺位反过来又影响了行业电子商务网站的发展。在记者的调查

中，目前国内仅有我的钢铁网等少数几家提供类似于结算中心的机构来保证买卖的信用。由于此时网上支付所扮演的已经不仅仅是提高资金流转效率的角色，而牵扯到保证信用的层面，因此，第三方支付在行业电子商务网站内的应用情况已经开始影响到网站未来的发展，尽管这个因素在如今看来还不明显。几个同学一起凑了12万元开公司，其中2万元是自己父亲“用老脸担保”借来的高利贷。办公室设在破平房里，买不起服务器，就以每月19美元的价格，在美国租了10兆虚拟主机……这就是孙德良创办中国化工网时的情景。与风光无限的门户网站相比，中国垂直B2B网站的资本情况就像奶牛身边的狗尾巴草一样可怜。在此次调查中，除了中华粮网由各大企业现金入股之外，几乎所有的垂直B2B网站在建设初期都仅依靠个人投资苦苦支撑，其中注册资金分别为10万到50万元不等。那么，垂直B2B网站到底有没有投资价值呢？从下面的图中我们可以看到对垂直B2B网站的投资收益。在图中我们可以很清楚地看到，每个网站都有一个利益最大化的平衡点，即在这个点之后即使再投入总收入也会减少。而这个平衡点和网站的市场占有率和会员数目紧密相关，市场占有率越大、会员越多，平衡点就离原点越远。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