

2006年行业新闻电子商务新模式走向务实 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022_2006_E5_B9_B4_E8_A1_8C_c40_63384.htm 近年来，我国电子商务发展迅猛。中国电子商务协会理事长宋玲日前表示，中国电子商务这几年的发展速度在40%，未来几年可能会超过50%。据预测，至2007年，内地电子商务市场规模将由2005年的5300亿元人民币，骤增为17000亿元人民币，其中B2B电子商务市场规模将达16900亿元人民币。以《电子签名法》为代表的一系列政策法规的完善，促使电子商务的应用领域迅速从点到面铺开，运营模式也在探索中不断丰富。B2B、B2C、C2C等各类电子商务形态在模式创新上竞相绽放之时，都不约而同地选择了务实的道路。落地、盈利、融合、合作，成为中国电子商务共同的声音。

B2B：寻求网下落地商机 从2005年信息化市场整体来看，经济的发展促进了中国中小企业应用需求的扩大，伴随着政府和厂商的大力推动，2005年中国中小企业信息化进入了新一轮的建设高潮。iresearch数据报告显示，我国已有企业4000多万家，中小企业的比例就高达99.6%，但实际对电子商务的应用只有80多万家，所占比例不足3%。在这种形势下，国内主要的B2B电子商务企业纷纷探索新的运营模式，以期更快地拓展这个巨大的市场。国内最大的B2B电子商务网站阿里巴巴日前宣布，将在上海、四川、重庆、河北四省市率先招募代理商销售其“诚信通”产品。这是阿里巴巴首次试水“渠道商销售模式”。阿里巴巴急于在网下寻找商机的企图，已经显露无遗。“诚信通”是阿里巴巴于2002年3月推出的一款网上信用管理系统，主要针对B2B业务进行销售。

尽管阿里巴巴在“诚信通”上市之初宣布它是“全球第一款交互式网上信用管理体系”，而且使用费每年只有2300元人民币，但它的推广效果并不理想：相比阿里巴巴1500万的会员数，4年多来“诚信通”只发展了16万用户，这个数字显然难以令人满意。业内人士指出，大张旗鼓地促销“诚信通”对阿里巴巴来说并非新闻，变以往的公司自己“电话、网络直销”为“代理商销售”才是最大看点。放在几年前，很难想象这样一家标榜创新商业模式的公司会雇用一批最传统的“跑街先生”销售自己的产品。但作为中国电子商务企业的老大、“新经济”的代表企业，阿里巴巴这次改变以往的营销模式，表明它还是非常善于从市场变化中寻找新机会的。联想到此前全球著名家居建材用品卖场百安居中国区总裁卫哲突然宣布辞职，并将很快加入阿里巴巴管理团队的消息，人们不难从中获得这样的信息：阿里巴巴正在尝试向传统商业通道展开布局。今年以来，中小企业电子商务需求呈上升趋势，一些企业将2006年定义为“B2B电子商务的普及年”。B2B电子商务企业寻求网下“落地”商机的举措也延伸到了支付领域。近日，阿里巴巴旗下国内目前最大的第三方结算平台支付宝(www.alipay.com)公司正式对外宣布，已经与厦门华众(www.hzhost.com)、广州星外(www.7i24.com)以及宏杰网络(www.ZKEYS.com)三家互联网应用服务提供商签约，将在IDC行业在线支付、电子商务领域展开全面合作，共同开拓国内在线支付市场。中小企业电子商务市场无疑有着充满想象力的增长空间，而阿里巴巴在B2B领域的优势，使得支付宝已经得到不少的先机，但是这并不影响支付宝通过合作等多种方式，寻找网下的支付接口，进一步拓宽B2B支付市场

。支付宝相关人士表示，已经整合了国内外十余家银行的支付接口的支付宝，完全能够为企业提供一站式在线支付服务，而此次选择与厦门华众等网络服务提供商合作，看中的正是双方在推动IDC企业电子商务发展方面一致的目标及其优质的专业化服务及技术支持。 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