

产生新模式114行业网联盟遭质疑 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E4_BA_A7_E7_94_9F_E6_96_B0_E6_c40_64836.htm 新的“中国114行业网联盟”计划能够成功扩大企业影响力，迅速聚敛资金，给广大中小B2B厂商带来迅速成长的启示么 当国内的电子商务网站度过最初艰难的岁月，与传统行业的联手合作便成了其发展的一大契机。2006年初，一种名为“中国114行业网联盟”的全新B2B商业模式在业界被正式提出，它体现了一种奇异思路:传统企业不再是B2B模式中的客户方，而变成建设电子商务网站，决定网站方向的一分子。根据这种新思维，在新型B2B网站中，每一个行业频道都被当成行业门户来开发，各行业的一流企业将在其中发挥领航作用。对于新生的行业网联盟，中国企业联合会秘书长祝慧焯深表看好，她认为“这不仅是资本运作的一次大胆创新，更打破了垂直行业网站和综合性B2B网站的界限，让两者有了更亲密的接触!”此前，在新的一年到来之际，曾有业内专家大胆预测:未来的B2B电子商务将是垂直行业网站的天下!然而，在些许辉煌的背后，大量的垂直行业网站却面临着严重的发展瓶颈:外行人做内行事、无力建设渠道、局限于区域业务，实现盈利却很少获得资本的关注。在这样的背景下，创新模式能否扬长避短，真正实现捆绑数十个传统行业网站实现集体上市?在日益讲求技术、应用和服务要深度结合的互联网时代，垂直行业网站是否将因此改变命运?垂直电子商务发展迅速但难获投资“互联网不仅是娱乐的平台，更应该是商务和政务的平台。随着携程、elong、51job等行业网站纷纷上市，国内的垂直电子商

务呈现井喷之势，并且盈利势头良好。”中国互联网协会秘书长黄澄清对《IT时代周刊》说。正因为国内电子商务在前几年中每年都以超过100%的速度增长，所以业界有信心看好垂直电子商务在2006年的发展。“今年将是B2B大行其道的年代。”B2B服务提供商慧聪网CMO姚建疆自信地说，“B2B的成熟度对电子商务发展有决定性作用！”据相关机构于2005年11月发布的统计结果表明：中国B2B电子商务市场规模较2004年增长了37.1%，达到6446亿元，而B2B交易额在电子商务市场交易中占据将近95%的比例。但令人担忧的是，在电子商务整体风光的背后，大多的垂直行业网站，尤其是B2B垂直行业网站面临严重危机。首当其冲的问题是它们得不到风险投资的眷顾。在电子商务发达的浙江，诞生过很多“中”字头的垂直传统行业网站，如中国化工网、中国五金网、中国服装网等都运营良好，但却拿不到投资。“虽然他们在短时间内就可以实现盈利，但由于盘子过小，无法实现资本运作，投资人对这样的行业网站一点都不‘感冒’。迄今为止，没有一家传统行业网站拿到过风投。”长期从事B2B电子商务业务的网库黄页公司(以下简称“网库”)的企划总监马建生告诉本刊我们。而“114行业网联盟”则正是由该公司提出。一方面是风投不肯进入，另一方面是行业的垄断局面让中小型电子商务网站难以存活。据有关资料显示，国内B2B企业的市场规模并不小，总收入数十亿元计，但阿里巴巴和慧聪两家“大哥级”公司就占了半数以上。在这样一个几乎被垄断的市场里，新进入者无不胆颤心惊。“对于这样一个还处于快速成长期的市场来说，企业要往前走，制胜的关键是模式的创新和服务的贴近。”全程式B2B服务提供商金银岛的CEO黄

海新告诉我们。在这样的行业背景下，新型B2B电子商务模式应运而生。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