

电子商务中小企业开展必备入门知识电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_645115.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645115.htm) 1.什么是B2B

B2B(Business To Business，在英文中2(two)的发音同to一样。)是指一个市场的领域。Marketing Domains中的一种，是指企业对企业之间的营销关系。而电子商务只是现代B2B marketing的一种具体主要的表现形式。就是企业对企业的电子商务，除了在线交易和产品展示，B2B的业务更重要的意义在于，将企业内部网，通过B2B网站与客户紧密结合起来，通过网络的快速反应，为客户提供更好的服务，从而促进企业的业务发展。目前基于互联网的B2B的发展速度十分迅猛，据最新的统计，在本年初互联网上B2B的交易额已经远远超过B2C的交易额。2006年全球B2B电子商务市场的规模已经达到了5.8万亿美元，预计未来几年全球B2B的年增长率将会保持在45%左右，2010年全球B2B电子商务市场的规模将达到26万亿美元。中国目前比较出名的B2B网站有 1.阿里巴巴:马云带领的阿里巴巴，连续五年被评为全球最大B2B网站； 2.环球资源:以小礼品和电子产品为优势,是目前亚洲知名的电子商务平台 3.慧聪网：郭凡生带领的全行业电子商务网站，是目前国内行业资讯最全、最大的行业门户平台； 4.生意宝：由网盛生意宝携手国内近千家行业网站共建的“行业网站联盟”，是基于行业网站联盟的电子商务门户及生意搜索平台。 5.中国制造网:最资深的全球采购网，它的信息平台 and 优质商业服务更为中国对内对外贸易的发展提供了强有力的支持； 2、 B2B的意义 传统的企业间的交易往往要耗费企业的大量资

源和时间，无论是销售和分销还是采购都要占用产品成本。通过B2B的交易方式买卖双方能够在网上完成整个业务流程，从建立最初印象，到货比三家，再到讨价还价、签单和交货，最后到客户服务。B2B使企业之间的交易减少许多事务性的工作流程和管理费用，降低了企业经营成本。网络的便利及延申性使企业扩大了活动范围，企业发展跨地区跨国界更方便，成本更低廉。B2B不仅仅是建立一个网上的买卖者群体，它也为企业的之间的战略合作提供了基础。任何一家企业，不论它具有多强的技术实力或多好的经营战略，要想单独实现B2B是完全不可能的。单打独斗的时代已经过去，企业间建立合作联盟逐渐成为发展趋势。网络使得信息通行无阻，企业之间可以通过网络在市场、产品或经营等方面建立互补互惠的合作，形成水平或垂直形式的业务整合，以更大的规模、更强的实力、更经济的运作真正达到全球运筹管理的模式。

### 3、B2B的两种模式

目前企业采用的B2B可以分为以下两种模式：

- 1.面向制造业或面向商业的垂直B2B(又可以称之为行业B2B)。垂直B2B可以分为两个方向，即上游和下游。生产商或商业零售商可以与上游的供应商之间的形成供货关系，比如Dell电脑公司与上游的芯片和主板制造商就是通过这种方式进行合作。生产商与下游的经销商可以形成销货关系，比如Cisco与其分销商之间进行的交易。其中以中化网为首的网盛旗下网站成为行业B2B的代表网站，将垂直搜索的概念重新诠释，让更多生意人习惯用搜索模式来做生意圈，找客户。垂直B2B成本相对要低很多，因为垂直B2B面对的多是某一个行业内的从业者，所以，他们的客户相对比较集中而且有限。类似网站有Alibaba,中国网库等
- 2.面向中间交易市场的B2B(

又可以称之为区域性B2B)。这种交易模式是水平B2B，它是将各个行业中相近的交易过程集中到一个场所，为企业的采购方和供应方提供了一个交易的机会，像Alibaba、慧聪网、中国制造网、瀛商网、环球资源网，中国网库等。

#### 4、B2B的现状

B2B电子商务不但在改变着华尔街，也在改变着整个世界经济运作的方式。目前涉及到应用B2B方式来进行生产经营的包括二十五个产业，象电脑电子产业、电子商务解决方案产业、金融产业、电信产业等。其中根据Forrester Research公司调查，到2003年，电脑电子产业B2B业务将占B2B交易量的30%。而包括IBM和北电网络等八家企业已经合

开E2open.com网站，让电脑、电子及电信企业能够互通有无；思科及戴尔也是抢占先机，思科70%以上的订单是通过网络进行，戴尔则每天通过网络卖出高达1400万美元以上的设备。观察一年以来B2B指标的走势，除了2000年4月10日到7月31日阶段上升幅度低于纳斯达克综合指数以外，在其它各个时期的走势都要强于综指。从1999年中到2000年7月的一年，B2B指标上涨了71.9%，高出综指31.7个百分点，在3月10日到4月14日的纳斯达克指数暴跌中，B2B指标的跌幅为21.7%，低于综指跌幅12个百分点，其中采用B2B模式的大企业股价跌幅更小，而那些为B2B交易提供平台服务的网站的股跌幅却都在70%左右，表明引起市场抛售的原因是在于对网站未来盈利能力以及现金流不足问题的担忧，而不是整个市场对于B2B概念的否定。在随后的市场调整和反弹中，网站类公司的涨幅又大多超过大企业类公司和综指，其中Ariba的涨幅高达86.25%，是因为市场对于B2B类公司未来盈利前景的看好，反映了市场对于B2C和B2B两类公司截然不同的态度。目前，

美国有71%的企业准备好开拓网上市场，预计2004年电子商务额将达27亿美元，占在线贸易的53%。现在，竞争在美国正达到白热化，各网上交易商采取整合、扩大产品种类、与传统销售商合作等多种形式来拓展生存空间。然而，美国市场研究机构AMR公司预计美国各种网上交易网站的数量将从现在的600多家急剧减少到明年的不足100家。AMR公司预计，由于激烈的竞争，B2B商务网站中每个行业只能有2~3家生存，目前90%的网上交易网站面临倒闭的厄运。由于市场认为B2B具有比B2C模式更现实的盈利前景，导致商务网站由B2C向B2B转型是一种全球性趋势。造成这个现象的原因，在于B2C企业建立品牌和消费者忠诚度的过程非常艰辛且非常昂贵，许多公司达不到所需的规模，使B2C成为高风险的投资领域。虽然他们如果获得成功将会获利丰厚，但仅有5%或10%的这类企业可以成功。由于互联网汰弱留强情况已经出现，加上为B2C公司而设的创业基金亦逐渐干涸，资本市场已开始排斥这类企业，令其生存更加困难。而B2B商务网站具有的客户忠诚度一般都高于B2C网站，而且由于其服务的对象为企业，使得在流通过程中收取费用变得更为可能，具有较为稳定的收入来源，因此我们认为，B2B商业运作模式会在近一段时期内代表电子商务发展的重点和方向。

### 5、B2B的发展趋势

尽管B2B市场发展势头良好，但B2B市场还是存在发育不成熟的一面。这种不成熟表现在B2B交易的许多先天性交易优势，比如在线价格协商和在线协作等还没有充分发挥出来。报告指出，到2004年，在线交易虽然占到整个交易市场的40%的份额，但是，也许11%的B2B交易涉及到在线价格协商功能，绝大多数的在线交易只是简单的定单执行。但实际

上，对许多公司而言，在线价格协商是买卖双方进行网上开展深度和广度合作的不可缺少的环节。波士顿咨询集团的调查报告是在对260家网上交易方作深度采访的基础上得出的。波士顿咨询集团的副总裁吉姆安德鲁认为，在近期，B2B的这种浅层次的交易模式还不能完全模拟传统的买卖模式，差不多一半的被调查对象的在线交易需要传统的网下沟通的配合，才能完善整个交易。报告还指出，随着B2B交易的成熟和价格对比机制的完善，卖方市场面临的压力将增大。调查中发现，25%的卖方已经感受到价格对比所带来的沉重压力，另外50%的被调查者声称，这种价格对比带来的压力将在近期给他们带来压力。这份报告提出了另外一个有价值的分析，即B2B市场的进化趋势。报告指出，B2B交易双方都期望在每个交易领域的B2B交易市场的简单化，不希望出现交易平台多样化的局面。而作为交易平台自身也希望整合，不希望有太多的竞争对手。关于未来1至2年内B2B的发展演化，出现了以下8种预测：(1)B2B网站将呈现巨头独霸天下的"一边倒"格局。呈几何级数的收益增长特性决定了第一个达到足够规模和流动程度的网站规模效应甚至将会超过B2C消费门户或零售业巨人；而后来者即便能够列居第二，在这方面的效应也会大打折扣。(2)行业性B2B网站难以脱离本行业转向多元化经营。这类网站只能在某一特定行业或领域内进行竞争，也可能在与所经营行业极为密切的领域取得一些进展，但要涉足其它行业则难乎其难。(3)行业性与功能性网站将会出现着眼于优势互补的联合。行业性网站虽有行业优势，却缺乏功能性专业知识，而功能型网站则欠缺行业经验及客户关系，二者的联合则可跨越行业性与功能性网站之间的沟壑，

实现优势互补，在这类联合中，行业性网站将主要转向客户关系管理。(4)软件供应商将打破系统平台界限。目前的软件供应商根据所提供系统平台的不同分为交易软件供应商(如Ariba和CommerceOne)、拍卖软件供应商(如Moai和OpenSite)和交易平台供应商(如Broadvison)等三个不同的阵营，这种诸侯割据的格局将随着软件供应商间的联合和并购热潮的出现而被打破。(5)交易型模式将增加派生服务。目前的交易型模式尚局限于现货市场，随着客户数量的增多和对市场的日益熟悉以及软件平台在功能方面的提升，这类交易中心将有望提供期货和货场等派生服务。(6)除大型企业外，公司集中模式将会被摒弃。早期的B2B商务软件将商品目录、拍卖及交易集中于独立的公司，这种以公司为中心、影响流动性的模式将会让位于集中于B2B网站的模式。(7)提供基础架构及服务共享的新型超级网站(ASP)将会出现。虽然行业性网站难以逾越行业关隘，但这并不意味着它们只能采用独立的基础架构与服务支持，提供共享后台系统的新型网站和以租用形式服务于不同行业性网站的功能型网站(ASP)可望在近1~2年内大行其道。(8)传统商品交易所将被吞噬。商品交易所不但缺少连贯性，难于集成强大交易功能与B2B网站匹敌，并且缺乏业务处理集成能力，最终传统商品交易的领地将被新兴B2B网站吞噬殆尽。"e时代的恐龙"将成为传统商品交易所最好的诠释。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)