

年度盘点：2011年B2B行业七宗“最” 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__E5_B9_B4_E5_BA_A6_E7_9B_98_E7_c40_645871.htm 2011年，是中国电子商务发展的第二个新十年。作为电子商务最重要的门类之一，B2B的发展程度，换句话说也就是中国中小企业电子商务化的程度，对中国经济的发展有着特殊的意义，值得关注。在2011年已经过去，2012年年初，我们搜集业内专家、行业媒体、B2B网站、各大媒体的看法，对B2B行业进行年度行业事件盘点，总结出行业七宗“最”，如下：1、年度“最”振奋人心事件：商务部发布“十二五”电子商务发展指导意见事件：2011年10月19日，商务部发布了《“十二五”电子商务发展指导意见》。电子商务是网络化的新型经济活动，已经成为我国战略性新兴产业与现代流通方式的重要组成部分。为更好地发挥电子商务的推动与引领作用，进一步加快商务领域发展方式转变和结构调整，构建搞活流通扩大消费长效机制，培育参与国际合作和竞争新优势，巩固和扩大应对国际金融危机冲击成果，维护国内外贸易和国际经济合作平稳较快发展，提升对外开放水平，商务部发布了《“十二五”电子商务发展指导意见》，这是商务部首次发布关于指导促进电子商务发展的中长期政策规划文件意见提出，到2015年，我国规模以上企业应用电子商务比率达80%以上。应用电子商务完成进出口贸易额占我国当年进出口贸易总额的10%以上。网络零售额相当于社会消费品零售总额的9%以上。同时列出了“十二五”期间将实施的九大重点工程。将重点鼓励电子商务交易服务平台、技术服务平台、中介服务平台的

发展。 点评： 电子商务面向全球市场，可以突破传统采购模式的局限，在比质比价的基础上找到满意的供应商，大幅度降低采购成本，有利于提高采购过程中的透明度，杜绝腐败，实现本地化采购向全球化采购的转变。虽然我国电子商务还处于起步阶段，存在着不统一、平台建设滞后、应用范围不广、安全性不够、诚信度不高等问题，但电子商务无疑有着它极其远大的前途。商务部“十二五”电子商务发展指导意见的发布，对中国电子商务的推进无疑有着深远的意义，可谓年度“最”振奋人心事件。

2、年度“最”痛心疾首事件：阿里爆出“诚信门”事件：2011年2月21日，阿里巴巴公开承认在2009至2010年两年间，分别有1219名及1107名签约的“中国供应商”(Gold supplier)涉及诈骗全球买家，而阿里巴巴CEO卫哲及COO李旭晖也因此引咎辞职，淘宝网CEO陆兆禧接替卫哲，兼任B2B公司CEO。 点评： 阿里巴巴2月门自曝“诚信门”事件，马云挥泪斩卫哲。以此为导火索，2011年B2B产业的负面消息不断，质疑、悲观言论不断，“怀疑、悲观、解释、转型”几乎成为2011年B2B的舆论背景。对卫哲辞职，外界有各种解读，比如认为卫哲经过一段休整将重新回到阿里巴巴，作为职业经理人的卫哲为此付出了个人职业的名誉，有可能得到巨额经济赔偿，比如2011年3.15的重点目标是团购和网购，卫哲辞职可能是阿里舍卒保车，等等。至今，卫哲辞职的真实原因依然让人怀疑，没有一个公认的结论，但阿里“诚信门”无疑是B2B行业“最”令人痛心疾首的事件。

3、年度“最”窝火事件：万网“断网门”事件：2011年4月21日，慧聪网技术人员接到外部客户投诉，称沧州、镇江、山西等地不能正常打开慧聪网首页。经检查，发现

是慧聪网域名的注册服务商万网公司将hc360.com的域名进行了封停。随后慧聪联系到万网，对方称接到海外客户投诉，指责慧聪网存在侵权页面，因此暂停域名解析，这导致了慧聪网上海、浙江、山西、江苏、广东等多个重点客户区域长达240分钟以上不能正常访问，直到下午5点45分才得以恢复，众多网商向慧聪反映当天下午无法上网，损失巨大。4月27日，针对注册域名擅自被万网公司封停一事，慧聪网在京宣布，正式对万网公司发起诉讼。目前，慧聪网和万网的官司还在审理中。点评：在国外，域名注册服务机构必须保持中立身份，以保证对所有客户方面的公开、公正和公平。作为“断网门”事件的始作俑者，中国万网是阿里巴巴的子公司，而阿里巴巴的B2B业务又与慧聪网存在着直接的竞争关系，业界忍不住就会猜测万网封停慧聪域名是否有不正当竞争嫌疑。“断网门”事件的发生也因此引起行业共鸣，业内人士纷纷呼吁规范互联网行业的从业环境，推进域名注册服务行业的服务规范与相关立法进程。互联网流量就是金钱，对慧聪网来说，网站域名封停将带来巨额损失，可称为年度“最”窝火事件。

4、年度“最”打击人心事件：敦煌网“裁员门”事件：2011年9月9日消息，据新浪微博网友爆料，外贸小额电子商务平台公司的代表公司敦煌网全线裁员30%，某些部门甚至高达50%。对此，敦煌网相关负责人表示只是正常的结构调整，谈不上裁员。9月26日，又有敦煌离职员工爆料，敦煌网现金流出现严重问题，开始拖欠客户，并称“按照目前的情况，敦煌可能年底都撑不过去”。融资遇阻，新投资没有进来，原投资人又不愿继续跟进。9月27日，敦煌网投资方凯鹏华盈否认了撤资传闻。点评：首先是高朋裁员，

接着是凡客裁员,最后是外贸小额电子商务平台公司的代表敦煌网全线裁员。随着敦煌网外贸电子商务平台公司的裁员潮,外贸遭遇“寒冬论”的说法随即产生。从环球资源等主要从事外贸生意的电子商务公司第三季度财报也可以看出,外贸B2B确实吃紧。在阿里“诚信门”之后,敦煌“裁员门”的爆出,无疑是给B2B行业雪上加霜,可谓是B2B行业年度“最”打击人心事件。

5、年度“最”具标杆性意义事件：商务部首发电商示范企业事件：为推动中国电子商务的发展、规范企业行为，商务部于2010年11月起启动各省部门电子商务示范企业申报工作，并得到各省级商务主管部门的大力支持。经过公示，最终确定慧聪网等83家企业成为商务部电子商务示范企业。据悉，此次入选的83家企业囊括了中国电子商务市场所有领军企业，包括B2B、B2C、C2C等，慧聪网成为内贸B2B综合平台唯一入选企业，而B2B领军企业阿里巴巴意外落选。点评：近年来，中国电子商务发展越来越快，2010年我国电子商务交易额达4.5万亿元，全国网络零售交易额达5231亿元，约为社会消费品零售总额的3.3%，应用网上交易和网络营销的中小企业比例达到42.1%。本次商务部评选电子商务示范企业，凸显了商务部引导国内电商企业品牌化经营的政策意图，希望通过各个领域名牌电商的示范效应带动国内电商走品牌化经营的道路。而商务部公告也曾明确指出要加大品牌培育力度，这必将是今后国内电子商务发展的一项长期战略。中国老牌企业慧聪网的入选对B2B行业来说，可谓是年度“最”具标杆性意义的事件。

6、年度“最”令行业兴奋事件：老牌B2B慧聪网赢利事件：2011年8月11日，慧聪网公布2011年上半年财报，数据显示，慧聪网2011年上半

年收入为1.9亿元，与去年同期增长36%，利润率提升至85%，实现了240.3万元的净利润，与去年同期亏损1117.1万元相比，取得了扭亏为盈的历史性突破。11月10日，慧聪网发布2011年第三季度财报，显示前三季度业绩增长显著，净利润从去年同期的亏损189万，大幅增长至盈利1566万元。财报还显示，慧聪网第三季度持续经营业务的销售收入约为1.14亿元，和去年同期0.84亿元相比，同比大幅增长36%，而前三季度持续经营业务的销售收入达到3.07亿元，同比大幅增长35%。点评：慧聪网成立于1992年，首创中国分类广告的细分市场，但直到2006年才全面进军电子商务，落后于1999年成立的阿里巴巴。作为B2B电子商务公司的后起之秀，慧聪网仅历时5年即实现盈利，这在互联网的发展历史上并不多见。2011年国内B2B深陷负面的阴霾中，“怀疑、悲观、解释、转型”成为2011年B2B的舆论背景，在这种背景下，慧聪网发布的2011年第三季度财报对行业发展无疑是一剂强心针，可入选年度“最”令行业兴奋事件。老牌电子商务网站慧聪网能够“老树开新花”，值得面临转型的中国企业借鉴。

7、年度“最”忽悠人事件：易观“矮化门”事件：

2011年11月22日，国内第三方互联网研究机构易观国际发布2011年第三季度B2B行业报告，该数据一经发布即遭到业界普遍质疑。根据易观报告，2011年Q3 B2B行业的市场营收规模为28.6亿元。然而通过对比分析多家B2B公司已公布财报，易观数字与实际情况出现较大出入。数据显示，易观报告中阿里巴巴、环球资源、慧聪网和中国制造网的数据都远低于财报中披露的数据，被业界称为易观“矮化门”。点评：第三方评测机构的存在，使得行业发展状况和企业地位有了真实的参照坐标，从业人员、

投资者、媒体和业内评论人均可以此作为评估和预判依据。但是，如果第三方评测机构不能秉着客观、公正的态度，那么行业参照坐标将不复存在。B2B的真实市场格局如何，至今仍然朴素迷离，易观“矮化门”无疑可当选为2011年年度B2B行业“最”忽悠人事件。回顾2011年B2B行业的发展，因为阿里卫哲事件，行业悲观论调可谓是甚嚣尘上，B2B遭遇“中年危机”成为业内共识，然而，慧聪网的扭亏为赢是2011年B2B行业发展最大的亮点，给行业发展带来了极大的信心。10多年前，著名投资人孙正义曾声称最看好B2B的未来，但B2B却一直活在轰轰烈烈的B2C的阴影之下。慧聪网CEO郭江认为：这么多年B2B之所以不像B2C那样引人注目，是因为它架构于中小企业的电子商务需求，而并非公众需求，实际上，B2B平台对中国经济的贡献远超B2C。我们坚信，中国B2B必将有着辉煌的未来。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