

2011年中国中小企业B2B营收达131亿元 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_2011_E5_B9_B4_E4_B8_AD_c40_645874.htm 日前，根据艾瑞最新发布的2011年中国中小企业B2B电子商务年度数据，中国中小企业B2B电子商务发展呈现冰火两重天的景象，欧美债务危机蔓延，外贸企业遭遇寒冬，国家政策和中小企业生存环境的改善，内贸企业增速强劲。2011年中小企业B2B电子商务的交易规模达3.4万亿，同比增长35.7%，营收规模为131.0亿，同比增长35.1%。受市场环境的影响，尽管市场规模增速都有所提高，但同比增速均出现不同程度的下滑。在市场主体方面，TOP8运营商合计市场份额为74.8%，运营商注重对企业诚信制度的建设，促进行业诚信体制的畅通，采取提价措施，提高行业准入门槛，通过差异化战略吸引用户，提升市场竞争力。未来，中小企业B2B电子商务行业细分市场将成为新的增长亮点，“深而精”的B2B业务模式，更加注重为中小企业量身定制个性化服务。

市场规模：2011年中国中小企业B2B电子商务营收规模达131.0亿元 艾瑞咨询统计数据显示，2011年中国中小企业B2B电子商务营收规模达131.0亿元，增长35.1%，其中2011Q4营收规模达36.3亿元，同比增长33.5%，环比增长9.6%。纵观2011年，中小企业B2B电子商务市场营收规模呈现出稳定的增长态势，但同比增幅下滑明显。艾瑞分析认为，2011年中小企业B2B电子商务市场营收规模保持稳定增长的原因主要有二：一是企业对电子商务的渗透率逐年提升，中小企业纷纷加大线上推广费用，加强对增值服务的用户体验；二是核心运营商的业务模式逐渐拓展，付费会员、在线交

易、增值服务等业务保持稳定增长，提价措施又将整个B2B电子商务行业的准入门槛抬高，提升服务质量，一定程度上避免恶性价格战。2011年中小企业B2B电子商务市场同比增速缓慢的主要原因是受到国际金融危机、人民币升值的影响，外贸市场发展缓慢，尤其是欧美债务危机的持续蔓延，将外贸推向更艰难的境地。据中国海关总署统计，截至2011年11月底，中国进出口总额约为3.3万亿美元，同比增长22.9%，增速较去年下降13.4个百分点。艾瑞咨询预计，随着国际市场环境的改善，外贸经济会迅速发展，加之宏观经济持续回暖，未来中小企业B2B电子商务市场整体行情看好。竞争现状

：TOP8运营商合计市场份额略减，行业竞争日趋激烈 艾瑞咨询统计数据显示，2011中小企业B2B电子商务TOP8运营商合计营收份额为74.8%，较去年同期下降了8.7个百分点；其中阿里巴巴仍然处于行业垄断地位，占48.9%，环球资源、慧聪网、中国制造网、敦煌网分别占到市场营收规模的11.1%、3.5%、3.4%、3.3%。艾瑞咨询分析认为，2011年中小企业B2B电子商务市场的竞争更加激烈，运营商通过企业并购、产品更新、业务调整、深耕细分行业等方式来巩固自己的竞争优势，意欲通过差异化战略实现对用户的吸引，抢夺潜在用户资源。艾瑞咨询建议，各大运营商应根据内外贸市场环境的变化提早布局，针对细分市场进行战略调整。典型运营商表现：阿里巴巴营收达64.0亿元，市场份额下滑 根据艾瑞咨询统计预测模型，阿里巴巴2011年营收规模为64.0亿元，较去年同期增长15.1%，市场份额在2010Q1-2011Q4间总体呈现下滑的发展态势，由2010Q1的58.7%下降到2011Q4的45.3%，八个季度下降了13.4个百分点。艾瑞分析认为，中小企业数量的不断

增长及企业电子商务渗透率的提高客观上拉动了B2B电子商务市场规模，阿里巴巴的行业垄断地位难以撼动，但2011年的营收规模增速放缓，其原因一方面在于外贸市场遇冷及阿里巴巴提高会费等因素的影响，另一方面表明“大而全”的业务发展模式已经到了瓶颈期，不断遭遇垂直型B2B的挑战，市场份额被蚕食。艾瑞咨询分析认为，在激烈的市场竞争环境下，阿里巴巴更注重战略布局的调整，积极应对，具体表现为：（1）业务模式的调整从信息交流平台向交易平台的转变。自2010年起阿里巴巴发力海外市场，推出全球速卖通在线外贸交易平台，收购Vendio、Auctiva、一达通等公司，欲打通在线外贸产业链，完成海外B2（2）盈利模式的改变由原来偏重于固定会员费模式向按服务效果挂钩的收费模式转移。新的盈利模式，更便于用户进行精准营销，从单一化向多元化收费方式的转变与优化，将有望成为电子商务网站新的赢利点。（3）提高服务价格，提升行业门槛，降低投诉率。2011年1月起提高会费，改善供应商质量，B2B行业门槛提高在一定程度上可以避免恶性价格战而导致的欺诈问题再现。未来趋势：B2B电子商务市场将由“大而全”向“深而精”的业务模式转变艾瑞分析认为，“大而全”的综合性B2B平台已经很难满足客户的多样化、个性化的需求，为了谋求突破，避免同质现象出现，行业细分市场将成为新的增长点，深耕细作的垂直模式将成为必然选择。艾瑞咨询分析认为，垂直型B2B更适合中小企业的发展，一方面是因为它专注于某一行业，集中全部力量打造专业型信息平台，潜在的客户相对集中，可以减少企业在宣传上的费用；另一方面垂直型B2B更注重为用户量身定制个性化服务，满足用户需求。艾瑞咨

询预测，未来B2B电子商务市场将从“大而全”的模式转向专业细分的“深而精”的行业业务模式。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