

07年中国B2B电子商务将步入井喷期 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/256/2021_2022_07_E5_B9_B4_E4_B8_AD_E5_9B_c67_256759.htm 中小企业在中国 B2B 贸易中起着不可或缺的重要作用，中国 B2B 电子商务发展的主体将是中小企业。2006年中小企业贸易额占中国 B2B 贸易总额55.8%，中小企业数量占企业总数95%以上，以上特点决定中国 B2B 电子商务发展必将不同于而且也难以复制其他发达国家的发展模式。基于此，iResearch 艾瑞市场咨询最新发布《2007年中国中小企业 B2B 电子商务研究报告》，在对中小企业及其电子商务应用水平深入研究的基础上，全面而准确分析了中国 B2B 电子商务发展现状及未来发展趋势。报告数据显示，2006年我国中小企业的 B2B 电子商务交易额为4809亿，相对中小企业 B2B 总贸易额而言占比还很低。现阶段我国中小企业对 B2B 电子商务的理解多数停留在网络推广和网络营销的初级层面上，B2B 电子商务还没有完全达到商务的功能，艾瑞预计在以下6大因素的推动下，我国中小企业 B2B 电子商务的发展将迎来井喷期。宏观政策环境有利于 B2B 电子商务良性发展 我国先后颁布了一系列电子商务等相关法律法规，为 B2B 电子商务的健康发展提供了法律保障。此外，B2B 电子商务相关的技术标准建设、安全认证体系、网上支付及物流配送等相关配套支持产业逐渐成熟也将进一步促进我国 B2B 电子商务的良性发展。宏观经济环境带动 B2B 电子商务发展 2006年我国国内生产总值达到20.9万亿元，同比增长10.7%，2002-2006年 GDP 的年增幅都在10%以上，良好的宏观经济环境使得企业的商务活动更为活跃，在市场优胜劣

汰的竞争压力下，将会有越来越多的企业尤其是中小企业通过 B2B 电子商务提升自身竞争力，获得竞争优势。互联网发展推动 B2B 电子商务进步 在我国互联网基础设施水平逐步提升，网民数量快速增长（2007年5月已超过1.44亿），企业上网环境改善等诸多因素的综合作用下，个人和企业用户的生活以及工作将越来越离不开互联网，这也必将推动我国 B2B 电子商务市场的发展和成熟。外贸 B2B 电子商务市场发展稳定 阿里巴巴的“中国供应商”、环球市场、环球资源等几家老牌 B2B 外贸平台为国内不少外贸企业真正带来了订单、效益，也使得这些外贸平台较早地进入稳定盈利期。正是看好我国外贸 B2B 电子商务发展的前景，2006年雅蜂网、沱沱网等也都相继进入了外贸 B2B 领域，相信随着国际 B2B 电子商务平台数量和服务水平的提高，外贸 B2B 电子商务也必将迎来高速增长期。中小企业 B2B 电子商务市场潜力巨大 我国2006年企业中95%都是中小型企业，而中小企业中使用第三方电子商务平台的仅为28%，大量中小企业的采购、分销仍沿用传统渠道，中小企业的 B2B 电子商务需求仍未充分的释放，可见，我国中小企业 B2B 服务市场潜力巨大。中小企业电子商务意识日渐成熟 IT 采购的增长、网络应用的普及以及周围企业的示范带动都加快了我国中小企业对 B2B 电子商务环境的理解。在浙江、广东等沿海发达地区，电子商务已经成为不少企业不可缺少的业务工具。越来越多的中小企业意识到网络是他们进行商务活动，获得订单的有效途径，无论是免费还是付费使用第三方 B2B 电子商务平台的中小企业数量都在增加。艾瑞相信，在以上6大因素的推动下，经过了初期的市场培育和积累后，我国中小企业的 B2B 电子商务市

场在未来几年将获得较大发展，年增长率将保持在50%以上，2012年交易规模有望突破7.5万亿元。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