

2012 年中小企业 B2B 电子商务行业四大盘点

来源：艾瑞咨询 作者：分析师 张晶 2012-12-26

2012 年世界经济放缓，国际贸易增速回落，欧洲债务危机不断加剧，美国经济复苏乏力，新兴经济体和发展中国家市场规模较小，却对发达国家依赖程度较深，经济收缩步伐明显加快。国内经济逐渐减速，成本上升、库存压力加大，企业采购意愿降低。这种外需疲软，内需不足的经济环境，给我国中小企业 B2B [电子商务](#) 发展带来极大挑战，对现有 B2B 平台的服务模式、盈利方式也提出更高要求。

艾瑞咨询综合中国中小企业 B2B 行业在 2012 年发生的热点事件，进行了如下四个方面的盘点：

盘点一：2012 年中小企业 B2B 发展放缓，平台发展遭遇瓶颈

相关事件一：深圳商机网退出 B2B 转型电商服务

2012 年 3 月 26 日，华南最大的 B2B 网站深圳商机网确定转型为电子商务解决方案商，同时网站将改名为“淘金地”，并启用新的域名 taojindi.com。深圳商机网于 2007 年 9 月 12 日正式上线运营，2009 年曾获得深圳市政府 1 亿元的扶持资金。

相关事件二：[阿里巴巴](#) 退市 B2B 业务拆分

2012 年 2 月 21 日，阿里巴巴集团向阿里巴巴网络有限公司董事会提出私有化要约；6 月 20 日，阿里巴巴正式从港交所退市；阿里巴巴董事局主席马云曾说，“我们下决心把 B2B 私有化，对业务进行全面的调整、改革和升级，以期更好地服务我们的客户。”7 月 23 日，阿里巴巴集团进行整体架构调整，其中 B2B 业务分为小企业业务和国际业务两大块，在原有企业间信息发布、订单采购和大额批发市场的基础上，为更多中小企业提供电子商务服务；原全球速卖通平台和阿里巴巴国际站信息平台整合，组成阿里国际业务，打造统一的以英语为基础的跨界贸易平台，支持全球中小企业拓展海外市场。

相关事件三：万国商业网中文站关闭

2012 年 8 月 17 日，大中华区五大知名网上交易平台之一的万国商业网关张；此前其中文站已经关闭，现在只有英文站可以访问。万国商业网 1999 年在香港创立，是第一代 B2B 电子商务平台之一，其前身是中华贸易网。

艾瑞咨询点评：根据艾瑞咨询统计数据显示，2012Q3 中国中小企业 B2B 电子商务交易规模达到 1.09 万亿元，同比增长 22.2%，环比增长 5.2%，在中国电子商务市场整体中占比 55.0%，占三季度国内生产总值（GDP）的 8.6%。艾瑞咨询分析认为：一方面外需疲软、内需不足，经济环境给企业造成的压力日益显现，企业普遍受到订单削减和成本增长的双重挤压；另一方面，中小企业自身抵抗风险的能力较为薄弱，一旦遭遇危机，自救能力不足。在诸多因素影响下，B2B 平台的交易规模增速呈现放缓态势，B2B 发展遭遇瓶颈，出现 B2B 平台的倒闭、转型以及服务的升级，希望通过改革来突显平台竞争优势。

盘点二：B2B 由 1.0 向 2.0 迈进，聚焦交易平台建设

相关事件一：生意宝进军 B2B 互联网支付平台

2012 年 8 月，网盛生意宝发布公告，拟投资 1 亿元设立浙江生意通支付服务有限公司（拟），建设“B2B 互联网支付平台”项目，开展互联网支付业务。公司认为支付平台项目有自建必要，通过打造在线交易和在线支付平台，网盛生意宝能够贯通产业链，有助于公司业务转型、服务深化，增强核心竞争力及盈利能力。

相关事件二：敦煌网推首款外贸交易移动管理平台

2012 年 10 月，敦煌网推出首款外贸交易移动管理平台，将电商管理和[移动互联网](#)联合起来，解决跨境交易中的及时沟通和时差障碍问题。通过移动管理平台，卖家可以随时接收买家的询盘，并实时回复，迅速让买家感受到优质服务，有效把握住到手的订单。

相关事件三：“网络星期一”速卖通全美交易量暴涨 12 倍

2012 年 11 月 26 日，美国“网络星期一”掀起网购风潮，阿里巴巴国际事业群旗下的全球速卖通平台迎来销售高峰。当天速卖通平台上来自美国买家的成交额同比增长 12 倍，海外流程同比增长 8 倍，交易额同比增长 9 倍。全球速卖通自 2010 年 4 月正式上线来，共有 6 万多卖家，在线商品数近 3000 万。

艾瑞咨询点评：B2B 电子商务由信息平台向交易平台转型已经成为一种趋势，原有的信息资讯服务很难满足中小企业用户的交易需求。艾瑞分析认为，当前综合性平台已经很难凭借海量信息来吸引客户，聚焦于某一行业的垂直细分平台的出现成为一种必然趋势，形成对综合性平台的有益补充。对于平台用户而言，最关注的是如何通过平台迅速找到优质卖家并顺利实现交易。面对全球买家小批量、多批次的采购方式局面，线上建立联系，线下完成交易的操作方式弊端日益显现，不仅买卖双方耗费大量的人力、精力成本，平台运营商也无法掌握交易完成情况。交易平台的出现无疑将有效帮助买卖双方将整个交易流程都通过平台来完成，并可以为买家提供各种有关卖家的资质认证，提高交易促成率。为此，艾瑞建议，

交易平台运营商转变思路，将关注点聚焦在如何帮助买卖双方达成交易上，再辅之以各项服务功能。

盘点三：银行涉足 B2B 业务，助力中小企业快速发展

相关事件一：华夏银行推出 B2B 金融产品

华夏银行推出专门为通过电子渠道管理日常经营活动的商户电子化的资金支付、结算、监管等服务的 B2B 电子商务金融产品，产品服务领域涉及钢材、煤炭、原酒、能源等 20 多个行业，解决电子商务平台在金融业务需求方面的问题。该[电子支付](#)平台不仅可以实现在线支付、订单管理、资金结算、三方存管等综合性金融服务，而且还包括特别为客户定做的直接支付、冻结支付、商户保证金、银行保证金、批量支付、资金清算、大宗三方存管、产权交易等八种模式。

相关事件二：中国银行推出电商新产品

2012 年中国银行推出“B2B 直付”和“B2B 保付”两大产品，推动 B2B 在线交易。“B2B 直付”能为电子商务交易双方提供交易资金的直接清算，包括在线支付、资金结算、订单查询、交易对账、订单退货等服务。“B2B 保付”产品为参与电子商务交易的企业提供交易资金的监管，除具有“B2B 直付”功能外，还引入银行信用，在买卖双方交易过程中，买方企业通过中行网上支付系统将资金先行支付至商户在中行开立的中间过渡账户，待双方确认收货信息后，再将交易资金实付至卖方企业收款账户。

相关事件三：中国建设银行“善融商务”上线，开启电商金融新时代

2012 年 6 月，中国建设银行电子商务平台“善融商务”上线，业务范围囊括了电子商务服务、金融服务、营运管理服务、企业[社区](#)服务及企业和个人商城五大内容。善融商务提供 B2B 和 B2C 客户操作模式，以资金流、结算、信贷、支付为核心。平台涵盖商品批发、商品零售、房屋交易等领域；在金融服务方面，它还将为客户提供从支付结算、托管、担保到融资服务的全方位金融服务。

艾瑞咨询点评：B2B 走向在线交易已经成为共识，尤其在支付环节商业银行承担的角色日益凸显，其原因在于，企业 B2B 电子商务交易的单笔金额较大，交易双方对资金安全顾虑较多，而银行在资金监管方面有着先天的优势，一方面客户对银行的信用认可度高，另一方面交易过程中资金流和信息流分离，交易资金均在封闭的银行系统中运行，能够有效提高交易的安全性。艾瑞分析认为，商业银行参与到 B2B 交易过程中，不断创新和完善 B2B 网上业务，通过为中小企业提供在线支付结算和快捷化融资，着力满足参与电子商务各方的支付结算和资金管理的需要，从而发挥商业银行在电子商务中提高资金管理效率、化解业务

风险、扩大交易规模的积极作用，可以有效解决 B2B 交易环节中的资金流问题，助推中小微企业的发展。

盘点四：B2B 与 B2C 渐融合，贯通电子商务产业链

相关事件一：环球资源与当当谈合作，转做内外贸平台

2012 年 5 月，环球资源表示目前正在与京东商城、卓越亚马逊、1 号店、当当网和苏宁易购洽谈合作，帮助 B2C 企业寻找优质供应商，B2B 与 B2C 之间在业务上不再毫无关系。据悉，环球资源从 2011 年开始发力内贸市场，帮助中国外贸工厂拓展内贸找到买家。

相关事件二：B2C 企业携亿元订单入驻慧聪

2012 年 6 月 6 日，亚马逊中国成为慧聪网采购通会员，同时入驻慧聪网的还有京东商城、当当网、凡客诚品、优雅 100、365 商城及铰剪石头布 7 家国内 B2C 企业。据悉，京东商城、当当网和亚马逊各带来了高达 1 亿元的采购订单，优雅 100、凡客诚品、铰剪石头布、365 商城则各带来了 5000 万元的定单。

相关事件三：拓展业务，预示 2B 与 2C 融合

2012 年 4 月，亚马逊试水 B2B，推出了垂直领域 B2B 电子商务平台 AmazonSupply，产品主要为工业原料、机械零部件和五金器具；5 月，线下连锁巨头麦德龙进军 B2B 业务，且在中国开始运营，网上商城将依托门店和物流中心进行全国配送。两个巨头的业务拓展更预示着 B2B 和 B2C 之间的交融。

艾瑞咨询点评：B2B 与 B2C 之间已经不再泾渭分明，毫无关联，且两种模式正在逐步融合。对于 B2C 而言，企业自身采购量极大，在采购过程中需要逐个对各个供应商进行筛选、对比，消耗大量成本。而通过 B2B 平台则可以有效解决采购问题，B2B 平台服务系统自动将买家需求与供应商精准匹配，通过多维度进行比较，选取、追踪和管理合适的供应商，从而提高采购效率，降低采购成本力。对 B2B 而言，通过与 B2C 的深度整合，可以实现向产业链上渠道和终端消费者的进一步延伸，并成为电子商务产业生态链的重要一环。基于此，艾瑞分析认为，B2B 与 B2C 融合，将促使产业链上游制造和加工企业更加活络，最终推动整个电子商务产业的快速发展。

展望 2013 年，国际环境充满复杂性和不确定性，国内经济运行将处于寻求新平衡的过程中。在此背景下，B2B 市场业务增长速度充满不确定性。但不容忽视的是，中小企业 B2B 电子商务当前在 GDP 中的占比还不足 10%，未来随着经济形势的好转，B2B 平台建设的日益专业化、精细化，这片蓝海市场仍有巨大的发展前景。