

# B2B 电子商务公司盈利模式分析与展望

## ——以阿里巴巴、慧聪、生意宝和环球资源等上市公司为例

范军环

(东北财经大学,辽宁大连116025)

**[摘要]** B2B 电子商务模式是电子商务商业模式中的一种,是被理论界和企业界公认的目的和将来一定时间内最有发展前途主要盈利模式,本文拟以阿里巴巴、慧聪、生意宝等上市公司为例,结合 B2B 电子商务公司的年报数据对 B2B 电子商务盈利模式进行深入分析,对其它 B2B 电子商务企业及相关电子商务模式提高盈利能力具有一定指导意义。

**[关键词]** 电子商务;盈利模式;B2B 电子商务

**[中图分类号]** F27 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 1673-9477(2009)01-0037-03

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、服务还是采购都要占用产品成本,通过 B2B 交易平台买卖双方可以在网上完成整个业务流程。B2B(Business to Business),即企业间的电子商务,是指企业之间利用 Internet 或各种商务网络进行产品、服务及信息的交换,传递各种电子单据,以及在线电子支付,在网上形成的虚拟企业圈。一些专门的 B2B 网站如阿里巴巴、慧聪等一般以信息发布与撮合为主,主要是建立商家之间的桥梁。

10 多年来,电子商务经历了 1996 年的异军突起、1999 年的一哄而上、2000 年的网络泡沫、2001 年的骤然而下、2003 年的平静渐进、2004 年的重新活力、2005 年的务实发展等几个大起大落阶段,而率先走出低谷并盈利的就是 B2B 电子商务(模式)公司。本文拟以阿里巴巴等上市公司为例,结合其年报数据对 B2B 电子商务盈利模式进行深入分析,以给其他正在经营或即将经营 B2B 业务的电子商务公司提供借鉴。

### 一、我国 B2B 电子商务市场规模及电子商务公司盈利状况

“2002 年,阿里巴巴要赢利 1 元,2003 年,要赢利 1 亿人民币,而 2004 年,每天利润 100 万。”2002 年 4 月,正值互联网寒冬,瘦瘦的马云向记者表示,“我之所以敢这样说,是因为阿里巴巴找到了自己的赢利模式。好的商业模式一定得简单,阿里巴巴现在的商业模式很简单,就是收取会员费。”马云用 3 年时间实现了当初的目标。据阿里巴巴(1688.HK,单指 B2B 业务)上市公司年报显示:阿里巴巴 2006 年度总营收为人民币 13.639 亿元,净利润 2.199 亿元人民币,2007 年度总营收为人民币 21.628 亿元,净利润 9.678 亿元人民币,2008 年的总营业收入为人民币 30.01 亿元,净利润 12.05 亿元。素有“南阿里,北慧聪”之称的慧聪网(8292.HK;成立于 1992 年)2006 年营业总收入 2.67 亿元,净亏损 1.22 亿元;2007 年营业总收入为 2.79 亿元,净亏损 4792.3 万元;2008 年营业额为人民币 3.14 亿元,净利润人民币 1876.4 万元。同样是在杭州的浙江网盛生意宝股份有限公司(B2B 垂直专业网站开发运营商)分别创建并运营中国化工网、全球化工网、中国纺织网、中国医药网、中国服装网、机械专家网等 B2B 电子商务网站,2006 年营业总收入 6297.81 万元,净利润 2786.97 万元;2007 年营业总收入 7824.25 万元,净利润 4216.32 万元;2008 年营业总收入 10576.12 万元,净利润 3234.32 万元。根据我国商务部公布的数据显示 2006 年中国 B2B 电子商务网站总营业收入

为 28.1 亿元人民币,2007 年总营业收入为 42.1 亿元人民币,2008 年为 61.7 亿元人民币,2009 年将达到 89.8 亿元。

《电子商务世界》在杭州第三届中小企业电子商务应用发展大会发布的调查报告数据显示:2007 年企业化运营 B2B 网站总数超过 4500 家,而 2006 年是 2000 家,实现了一年翻一番的发展,平均收入 640 万元。B2B 行业网站运营企业经过几年发展,每个网站平均注册会员大约为 8 万家左右,其中收费会员约占注册会员总数的 7%。2007 年行业网站的平均营业收入约为 640 万元,2006 年的这个数字是 530 万元,同比增长 20%。2007 年, B2B 行业网站收入在 500 万元以下的占到了 63.93%,收入 500~1000 万元的达到了 21.71%的比例,而收入在 1000 万元以上的网站比例是 14.35%,与 2006 年相比,增长了近 4 个百分点。长三角及周边地区 B2B 行业网站在全国所占比重持续攀高。浙江、上海、江苏的行业网站约占被调查样本总数的 65%,其中仅浙江就占整个调查总数的 4 成,且行业网站的数量还在增多。调查发现, B2B 行业网站的收入来源仍然主要是广告、会员、资金服务,也开始出现新的收费模式,包括竞价排名收入和代理产品销售收入,这说明 B2B 行业网站开始寻求变化,丰富收入来源。

### 二、B2B 电子商务公司盈利模式分析

2008 年金融海啸席卷全球,许多行业中的明星企业都出现了严重的亏损甚至走到了破产的边缘,资产大幅缩水,像世界 500 强中的通用汽车、花旗银行等几乎倒闭,但是电子商务公司尤其是 B2B 公司却迅速走出低谷,不仅盈利,而且收入和利润比往年还大幅提高,如阿里巴巴 2008 年的总营业收入为人民币 30.01 亿元,较 2007 年增长 39%,净利润 12.05 亿元,较 2007 年上升 25%,每股摊薄盈利较 2007 年增加 31%至 26.71 港币。慧聪网 2008 年营业额约为人民币 3.14 亿元,较 2007 年增加 12.4%,净利润 1876.4 万元,而 2007 年则亏损 4792.3 万元。是什么商业模式驱使 B2B 公司盈利的呢?

#### 1. 会员制收费模式

“收取会员费”可以说是所有 B2B 电子商务公司的主要赚钱模式。

被称为“网上世贸中心”的阿里巴巴网络有限公司(01688.HK,阿里巴巴集团的旗舰公司)上的会员分为两种:中国供应商和诚信通会员。“中国供应商”服务主要面对出口型企业,依托网上贸易社区,向国际上通过电子商务进行采购的客商,推荐中国的出口供应商,从而帮助出口供应商获得国际订单,即帮助全球买家及卖家达成国际贸易合作,其服务包括独立的“中国

供应商”账号和密码,建立英文网址,让全球 240 多个国家和地区的 3200 万家商人会员在线浏览企业,目前,中国供应商的会员费是 6 万~8 万元/年(阿里巴巴的最低报价是 4 万左右,较大的方案是 30 万,平均每家的费用是 8 万元)。“诚信通”是阿里巴巴为从事中国国内贸易的中小企业推出的会员制网上贸易服务,即为中小企业提供更多生意机会、开拓生意渠道、创新营销方法和全套网上贸易服务。“诚信通”会员针对的是网内贸易,通过向注册会员出示第三方对其的评估,以及在阿里巴巴的交易诚信记录,帮助“诚信通”会员获得采购方的信任,诚信通分为企业版诚信通和个人版诚信通两种,其会员费是:企业会员 2800 元/年(USD 410/年),个人会员 2300 元/年。中国供应商以及诚信通会员除了容易获得买家信赖外,还拥有企业信息的优先发布权,让客户更快找到企业。“关键在于阿里巴巴必须保证企业的网上身份与真实身份相符,并建立完善的信用评价体系,让大家在一个相互信任的环境里赚钱。”马云表示,“保证诚信的方式有五个方面,即第三方认证(企业资信调查机构提供信用认证,认证的内容包括工商部门的合法注册记录和业务授权等)、网下的证书和荣誉、阿里巴巴活动记录、会员评价、资信参考人。”除了付费的中国供应商和诚信通会员外,阿里巴巴上面还活动着免费的中国商户和海外商户数千万家。据阿里巴巴 2008 年的财报显示:截至 2008 年 12 月 31 日止,阿里巴巴有 3810 万名注册用户,较去年增长 38%,国际交易市场及中国交易市场分别拥有 790 万和 3020 万名注册用户,其中付费会员总数增加至 432031 名,较去年增长 41%。两个交易市场的企业商铺总数 460 万,较 2007 年增长 56%,国际交易市场及中国交易市场分别拥有 97 万和 360 万个企业商铺,详见表 1。

表 1 阿里巴巴(01688.HK)06、07 和 08 年注册用户、企业商铺及付费会员汇总

	截至 12 月 31 日止年度		截至 12 月 31 日止三个月	
	2006 年	2007 年	2007 年	2008 年
	注册用户			
国际交易市场	3115153	4405557	7914630	4405557
中国交易市场	16649073	23194402	30160705	23194402
	企业商铺			
国际交易市场	514891	697563	965747	697563
中国交易市场	1557874	2259283	3648503	2259283
	付费会员			
Gold Supplier 会员	18682	27384	43028	27384
国际诚信通会员	10843	12152	16136	12152
中国诚信通会员	189573	266009	372867	266009

(单位:名)

(注:表 1 资料来源于阿里巴巴 08 年报:

[http://ir.alibaba.com/ir/financial\\_operating.html](http://ir.alibaba.com/ir/financial_operating.html))

成立于 1992 年的慧聪网(8292.HK)注册用户 840 万,买家资源 800 万。买卖通会员年费为 2580 元。国内最大的 B2B 垂直专业网站开发运营商浙江网盛生意宝股份有限公司(深圳证券交易所:生意宝:002095),开创了“小门户+联盟”的新一代 B2B 电子商务模式,其收费会员“中国供应商”年费为 1800 元。成立于 1998 年主要集中在服装、工艺品、交通工具、机械等几个行业的中国制造网认证供应商(Audited Supplier)的收费标准为 31100 元/年,其海外推广主要通过 Google 等搜索引擎及参加海外展会两种形式进行。始创于 2003 年 4 月 28 日的中国出口贸易网(致力于我国外贸电子商务发展)会费在人民币 500~18800 元之间。环球资源网(NASDAQ:GSOL)是一家领先业界的多渠道 B2B 媒体公司,其收费会员价格一般在 10 万元以上(18 万到 50 万,最低的报价是 15 万,优惠后平均每家的费用是 20 万左右),2008 年环球资源与慧聪网联合

推出一个机械频道,年费在 4 万元。截至 2008 年 12 月 31 日全年该公司的净营业收入为 2 亿 690 万美元,较 2007 年全年的 1 亿 8210 万美元上升 14%;其中:源自网站业务的净营业收入为 9450 万美元,较 2007 年同期的 7590 万美元上升 24%;源自展览会业务的净营业收入为 5820 万美元,较 2007 年同期的 5160 万美元上升 13%;源自杂志业务的净营业收入为 4760 万美元,较 2007 年同期的 4990 万美元下跌 5%;源自中国内地市场的净营业收入为 1 亿 3580 万美元,较 2007 年同期的 1 亿 940 万美元上升 24%。

## 2. 网络广告收费模式

“网络广告收费”是所有 B2B 电子商务公司主要的收入来源。网络广告是指广告主利用一些受众密集或有特征的网站以图片、文字、动画、视频或者与网站内容相结合的方式传播自身的商业信息,并设置链接到某日的网页的过程,与其它媒体相比,网络广告具有传播范围广、针对性强和价格低廉等优点。

慧聪网的网络广告收费情况:文字链广告(8 个汉字以内)1500 元/天、行业资讯(10 个汉字以内)800 元/天、终端页(15 个汉字以内)750 元/天;按钮广告 3500 元/天;横幅广告 36000 元/天;通栏广告 20000 元/天;弹出广告 50000 元/天;流媒体广告 12000 元/天;全屏广告 60000 元/天;焦点图广告 22000 元/天;弹出提示信息中的新闻内容页 25000 元/天;IM 及弹出页广告 5000 元/天等。

## 3. 关键词搜索与点击(竞价排名)推广

竞价排名是阿里巴巴诚信通会员专享的搜索排名服务,竞价排名标王一般在 800~3000 元/月。2009 年 3 月 1 日阿里巴巴推出“点击推广”取代竞价排名推广,这是阿里巴巴为诚信通会员提供的按点击付费的搜索引擎服务,费用为 0.1~10 元/次。

竞价排名模式由阿里巴巴推出并获取成功后,也被许许多多的 B2B 电子商务公司所复制,通过近几年的运营后,可以说关键词搜索和点击推广(老竞价排名推广)收费模式将成为 B2B 电子商务公司未来的主要利润来源渠道。而生意宝推出的是“产品搜索排名”,其费用一般为 3000~5000 元/月。慧聪网把关键词搜索竞价排名推广称为“标王”,即买卖通付费会员购买的排名服务。每个关键词有且仅有一个名额,标王收费一般 1200~3000 元/月。

## 4. 关键词搜索与黄金展位

黄金展位是 2007 年阿里巴巴专为诚信通会员提供的企业品牌展示平台,购买黄金展位的企业,可在指定关键词的搜索结果页面的右侧显著位置获得优先展示,其中黄金展位的费用 800~10000 元/月,白金展位的费用 3000~50000 元/月。目前阿里巴巴共有黄金展位 18796 位。而慧聪网是把关键词搜索中的超级展位服务、黄金展位服务、滚动排名服务作为“金榜题名”网络推广产品线展现给买卖通付费会员,其收费标准为每个关键词 13.2 元/天,按月收费。

## 5. “企业建站”有偿服务

网盛生意宝推出的“企业建站”服务叫“企业生意网”,它拥有独立的域名和可控制的内容体系,并与生意宝形成“企业大联盟”体系,可以实现会员管理,可发布商机,同时拥有强大的搜索功能,可以设置站内搜索,也可以搜索生意宝内容,拥有在线客服等功能,其收费标准:简易版 6000 元(以后每年 4000 元);完整版 12,000 元(以后每年 6000 元);豪华版 18,000 元(以后每年 8000 元);链接 5,000 元/年;经济版 3000 元/年。而阿里巴巴把“企业建站”称作“开通旺铺”,年服务费为人民币 980 元;其他 B2B 电子商务公司也把“企业建站”作为有偿服务和未来盈利的渠道。

(下转第 41 页)

- [J]. Harvard Business Review, 1998, (6): 77-90.
- [2] 邯郸市中小企业局. 邯郸市中小企业产业集群 2008 年经济运行汇总表.
- [3] 邯郸市中小企业产业集群发展对策研究课题组的调研.
- [4] 李姚矿, 阮美梅, 余其礼. 安徽省县域特色产业集群发展对策研究[J]. 乡镇经济, 2008, (6): 55-57.
- [5] 郭小燕, 张尉萍. 河南产业集群发展对策研究[J]. 企业活力, 2006, (4): 26-27.
- [6] 孙杰, 林海斌. 辽宁产业集群发展对策[J]. 管理研究, 2007, (6): 10.
- [7] 张晓蕊, 岳志春, 高志敏. 邯郸市马头生态工业城产业定位研究[J]. 河北工程大学学报, 2009, (1): 23.
- [8] 徐运红, 王华东, 花辉. 河北沿海经济与内陆经济协调发展的机制创新[J]. 河北工程大学学报, 2009, (1): 23.
- [责任编辑: 王云江]

## Research on the way of developing countermeasures of SME clusters in Handan

YIN Hui - jun, LI Cai - zhen

(Hebei University of Engineering, Handan 056038, China)

**Abstract:** Industrial clusters of small - sized and medium - sized enterprises in Handan develop rapidly, but there exist many problems in aspects such as industrial organization, choosing leading products, developing leading enterprises and providing service. These problems are the main obstacles to the sustainable and rapid development of all counties' economy in Handan. To enhance the comprehensive strength and competitive capacity of the counties' economy, industrial clusters scales must be extended, leading enterprises must be supported, regional cooperation must be promoted, the developing pattern of enterprises must be changed, and social service system must be perfected. Only in this way can the industrial clusters of small - sized and medium - sized enterprises in Handan develop even more rapidly.

**Key words:** small - sized and medium - sized enterprises; industrial clusters; countermeasures; leading enterprises

(上接第 38 页)

### 6. 资金服务

“阿里贷款”是阿里巴巴分别于 2007 年 5 月 16 日和 6 月 29 日与建设银行和工商银行推出的一项针对其诚信通会员或中国供应商会员的一项资金服务(小企业贷款或者 B2B 网商融资服务),即网络联保贷款。它是一款不需要任何抵押的贷款产品,由 3 家或 3 家以上企业组成一个联合体,共同向银行申请贷款,同时企业之间实现风险共担,利率 6~12% 左右。贷款期限是 1 年,按日计息,按月付息,每家企业可申请的额度范围为 20 万~200 万人民币。虽然“阿里贷款”没有直接给阿里巴巴带来收益,但是,由于获贷对象主要是诚信通或中国供应商会员(在申请贷款期间,普通会员也可以来报名,但是获得贷款的企业在银行放贷之前必须具备诚信通会员或中国供应商会员资格),因此,这一块业务实际上是阿里巴巴获取收费会员的一个营销手段,又是阿里巴巴的一个间接利润源。

### 三、B2B 电子商务公司盈利模式展望

随着 B2B 电子商务的迅速普及,使用 B2B 网站已经成为很多企业进行营销的重要组成部分。B2B 电子商务公司也越来越重视服务平台的实际综合效用。市

场决定服务方向,B2B 行业网站在开发功能的同时要充分考虑到企业的需求,要做到既好用又实用。因此,今后 B2B 的推广必将朝着专业化的方向发展。易观国际认为,“低价基础会员+收费增值服务”将成为未来 B2B 电子商务公司会员收费的主要模式。艾瑞咨询也认为“中国 B2B 电子商务运营商和客户企业抱团互助,并拓展新增长点将成为生存必须”。

通过对阿里巴巴、慧聪、生意宝和环球资源等上市公司盈利模式的分析,可以发现电子商务是一个发展快速的行业,也是一个机会和变数共存的行业,企业要想在这样的环境下生存最重要的是吸引顾客进而发展合适的盈利模式。

### 【参考文献】

- [1] 阿里巴巴. [http://ir.alibaba.com/ir/financial\\_operating.html](http://ir.alibaba.com/ir/financial_operating.html)
- [2] 慧聪网. [http://hegroup.hc360.com/pdf/090324\\_c.pdf](http://hegroup.hc360.com/pdf/090324_c.pdf)
- [3] 网盛生意宝. <http://corp.netsun.com/investor/cwzb/>
- [4] 环球资源. <http://corporate.china.globalsources.com/>
- [5] 范军环等. 电子商务基础与应用[C],北京:人民邮电出版社,2009.

[责任编辑:陶爱新]

## Business to business analysis of e-commerce corporate profits and prospects —Listed companies as an example to alibaba, HC360, toocle and globalsources

FAN Jun - huan

(Dongbei University of Finance & Economics, Dalian 116025, China)

**Abstract:** B2B e-commerce model is a commercial model is the most accepted theory of the business community and the present and future within a certain period of time the most promising major profit model, This article is intended to Alibaba, HC360, toocle and globalsources a listed company as an example, the combination of B2B e-commerce company's annual report data model of B2B e-commerce to conduct in-depth analysis of profit, to other B2B e-commerce businesses and improve the profitability of e-commerce model has a certain significance.

**Key words:** e-commerce; profit model; business to business