



《2009-2010年全球买家网络采购行为调查报告》

报告编制：中国电子商务研究中心

发布日期：2010年3月18日

报告主编：张周平

中国电子商务研究中心助理研究员、电子商务分析师、

中国电子商务专家库专家、中国电子商务协会网络整合研究中心专家



目录一：

- 一、调查背景6
- 二、调查目的7
- 三、调查执行.....9
- 四、调查时间.....9
- 五、调查方法.....9

- 六、报告正文
- (一) 结论：中小型企业渐成网络采购主角.....10
附表：《调查对象公司规模调查表》10
- (二) 结论：**87%**被调查公司年销售额低于1000万.....11
附表：《调查对象公司年均销售额调查表》11
- (三) 结论：**55%**网络采购人员公司职位为经理.....12
附表：《调查对象公司人员职位调查表》12
- (四) 结论：多数企业有**1**年以上电子市场使用年限.....13
附表：《调查对象公司使用电子交易市场年限调查表》13



目录二：

- (五) 结论：近50%采购人员有资料收集并决策能力……………14
附表：《调查对象公司人员职位调查表》……………14
- (六) 结论：电话联系是买卖双方进行沟通常用方式……………15
附表：《调查对象公司人员联系方式调查表》……………15
- (七) 结论：技术文档成买家获取产品信息主要渠道……………16
附表：《买家获取产品及服务信息调查表》……………16
- (八) 结论：采购中采购人员自行决定是影响投资主要因素……………17
附表：《影响买家决定及投资规模因素调查表》……………17
- (九) 结论：多数企业把电子交易市场作为稳定采购渠道……………18
附表：《电子交易市场在买家中的重要性调查表》……………18
- (十) 结论：多数买家使用电子交易市场是搜索长期供应商……………19
附表：《买家使用电子交易市场目的调查表》……………19



目录三：

- (十一) 结论：综合B2B网站成买家常用电子交易市场.....20
附表：《买家经常使用的电子交易市场调查表》.....20
- (十二) 结论：超80%买家使用电子交易市场前有过了解.....21
附表：《买家使用电子交易市场前了解程度调查表》.....21
- (十三) 结论：满足采购需求成买家选择交易市场主要优.....22
附表：《电子交易市场最吸引买家的优势调查表》.....22
- (十四) 结论：供应商能否满足采购需求是买家看重的主要因素.....23
附表：《买家看重电子交易市场中供应商因素调查表》.....23
- (十五) 结论：开拓新市场成供应商应对经济环境主要措施.....24
附表：《当前环境下供应商开拓市场途径调查表》.....24
- (十六) 结论：产品质量成买家最看重供应商的特质.....25
附表：《买家选择供应商主要因素调查表》.....25



目录四:

- (十七) 结论: 搜索引擎成买家寻找潜在商品服务的主要渠道26
附表: 《互联网上对买家寻找信息重要性因素调查表》26
- (十八) 结论: **78%**的买家表示今年整体采购量会增加27
附表: 《2010年买家增减采购量调查表》27
- (十九) 结论: 沟通方式的灵活性是国内供应商最应改进的28
附表: 《中国供应商主要存在问题调查表》28
- (二十) 结论: 多数企业拥有丰富知识来选择电子交易市场29
附表: 买家是否有足够知识选择电子交易市场调查表.....29
- 七、全球国际贸易网络采购十大趋势预测.....30
- 八、报告建议.....34
- 九、报告声明.....35
- 十、名词解释.....36
- 十一、关于我们.....37
- 十二、本调查 鸣谢海外B2B网站.....38-44



一、调查背景：

- 2009年，可以说是对中国经济一个很重要的历史性转变，相信当未来有人再回顾整体的经济发展，会把2009年作为一个转折点。
- 而全球金融危机却给我国电子商务带来了难得的发展机遇，随着金融危机的持续，更多的企业使用电子商务开展跨国网络采购和销售业务，尤其是中小企业将成为B2B电子采购的主要增长力量。
- 随着2010年的到来，对于国内供应商来说，可以看出来从现在开始已经进入了一个新的阶段，以前的阶段也可能是中国作为“世界工厂”的一个初级阶段，这个初级阶段里面主要的竞争优势是来自低价格，产品价格，但是接下来的阶段不可能是完全维持低价格。
- 长期以来，采购管理一直是我国企业管理中的薄弱环节，在采购模式上一直沿用传统的采购方式。而基于互联网技术的电子采购则是在电子商务环境下的采购模式，通过建立电子商务交易平台，发布采购信息，或主动在网上寻找供应商、产品，然后通过网上洽谈、比价、竞价，实现网上订货、支付货款，最后通过网下的物流过程进行货物的配送，完成整个交易过程。



一、调查背景：

- 在发达国家已被提到了前所未有的高度，网络采购平台逐步成为一种高效国际采购的一个“利器”，现代化、集约化的电子采购正成为跨国公司经营运作的重要流程。
- 电子商务浪潮真正来临的今天，“没有电脑”与“濒临破产”之间将划上等号。
- 然而，究竟有多少中小企业老板清晰地知道自己的网络采购思路？企业发展和网络平台之间究竟有何关系？对于现在的中小企业而言，显得尤为关键，互连网电子商务平台对企业的立足和崛起将起到至关重要的作用。
- 为此，作为国内电子商务领域的一股重要研究与观察力量，我们中国电子商务研究中心，力求通过长期对全球买家网络采购的行为跟踪、调查、监测，研究目前我国电子采购平台的受欢迎程度，并给出买家对网络采购的若干参考性建议与意见等，为我国电子商务行业健康发展尽一份力。



二、调查目的：

- 对于买家采购而言，选择供应商是否因为价格因素，还是因为价格以外的因素，接下来的2010年网络采购会呈现出什么样的阶段特征？供应商也可能是以创新为主，或者产品设计或者以服务为主，很多企业会想出很多方法提供价值给他们的买家，留住他们的买家。
- 仔细分析研究全球买家网络采购的行为习惯，是各中国供应商了解市场的一条重要途径，因而对于企业改进产品策略、市场策略、营销策略，化最低成本开拓海外市场，开具有重要指导意义。
- 因此，中国电子商务研究中心针对买家采购过程中涉及的相关人员进行了大规模调查，从中得出的市场数据和分析观点，这些将为无论是对电子商务服务企业改进平台与服务，还是外向型出口企业深入了解市场运行特点、制定合理的销售战略，均具有相当的指导性意义。



三、调查方法：

本次调查我们有针对性在行内随机选取4000个企业，通过电话调查、邮件调查、网络调查、展会问卷调查、FGB联盟调查等多种方式结合进行，其中回收有效样本2600个，以尽可能保持样本数量的充足与调查结果的客观性、真实性与权威性。

四、调查执行：

本调查报告由目前国内唯一电子商务研究与传播机构——中国电子商务研究中心的数位电子商务分析师及相关工作人员，历经数月时间经过对全球海内外买家的网络采购行为调查与数据分析所得。

同时，调查过程中还得到了数十家海内外知名电子商务服务商的大力支持，在此特表示由衷感谢，企业名单兹不赘述。

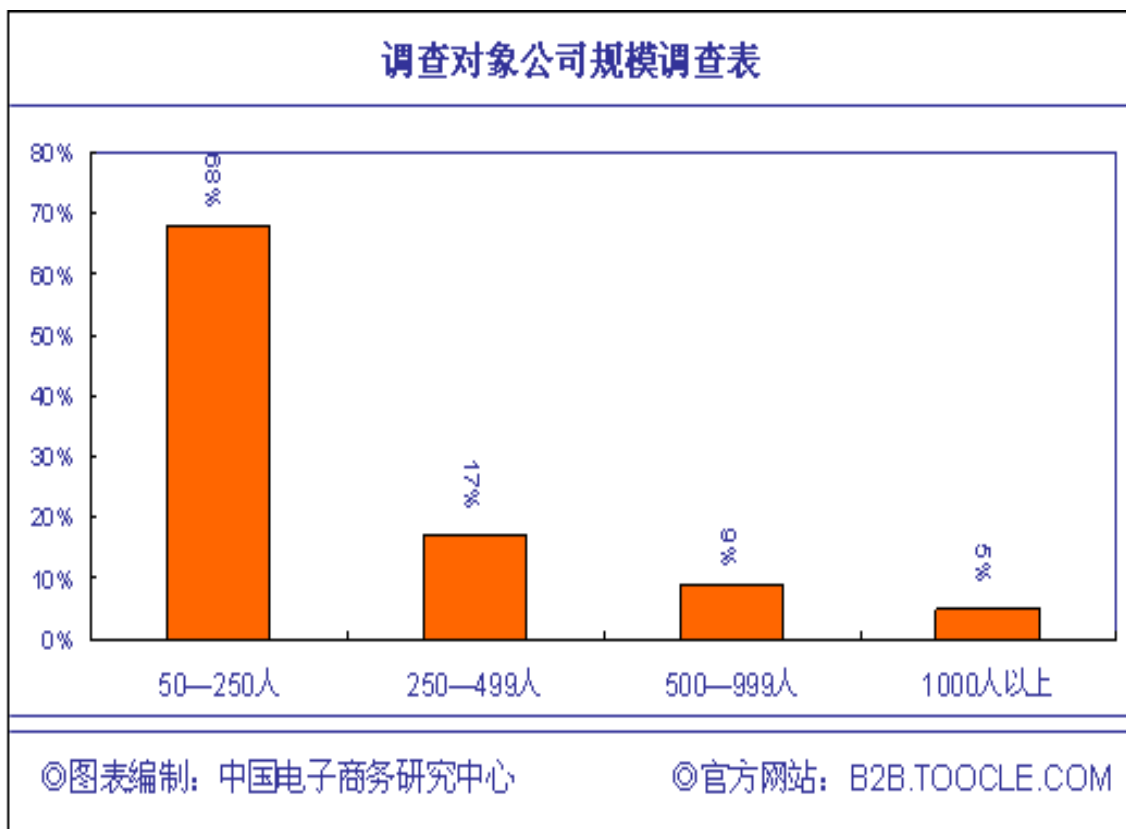
五、调查时间：

- 报告调查时间：2009年6月——2010年1月。
- 数据统计时间：2010年1月——2010年2月。
- 报告成文时间：2010年2月——2010年3月。



六、报告正文：

调查对象公司规模调查表

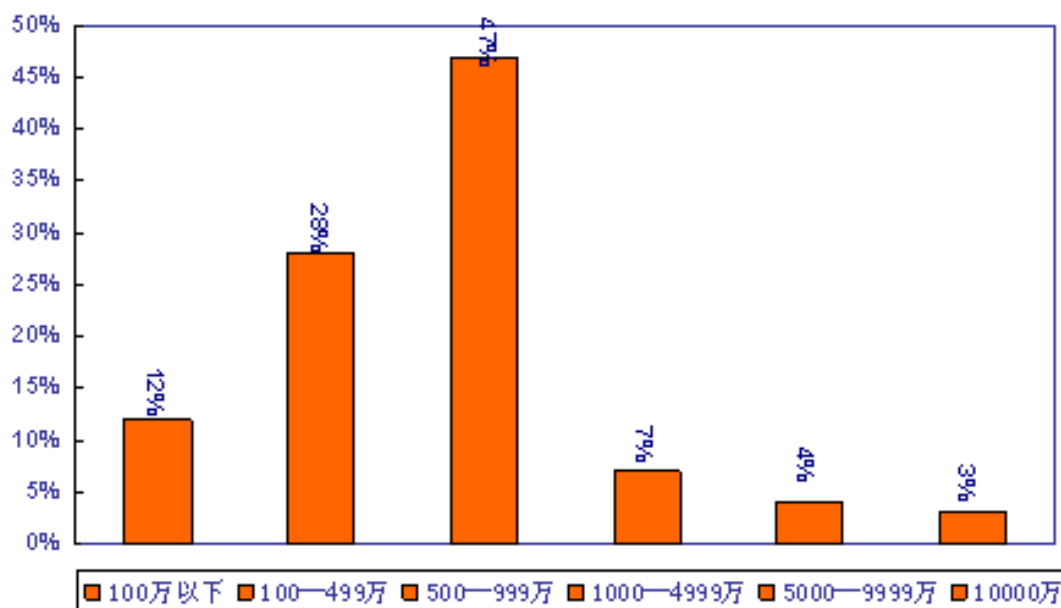


- 结论一：中小型企业渐成网络采购主角
- 结果显示：在被调查的企业中，人数在250以下的企业占了近七成，1000人以上的企业所占比例较小。
- 调查表明：在进行网上采购的企业中，中小企业占了绝大多数，大企业所占比例较少。可以看出中小企业将成为B2B电子采购的主要增长力量。



六、报告正文：

调查对象公司年均销售额调查表



©图表编制：中国电子商务研究中心

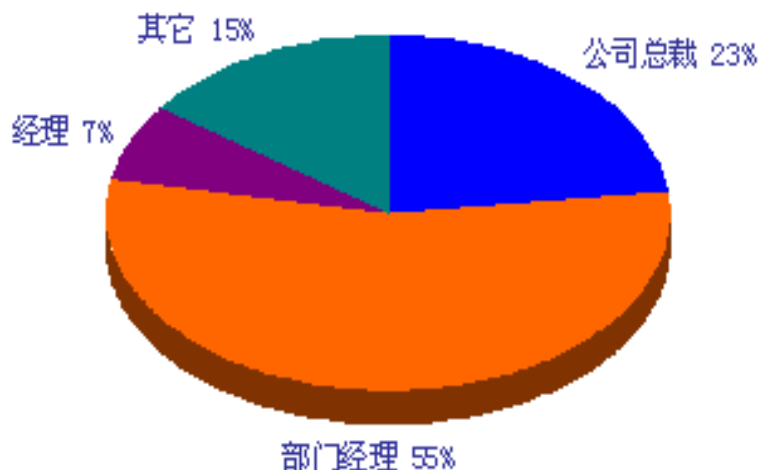
©官方网站：B2B.TOOCLE.COM

- 结论二：87%被调查公司年销售额低于1000万
- 结果显示：在被调查的企业中，年销售额在1000万以下的企业占了87%，年销售额在亿元以上的只占3%的比例。
- 调查表明：在进行电子交易市场采购中，年销售额在1000万以下的占了主体。相比较而言，这些中小企业体才是网上采购的主体。



六、报告正文：

调查对象公司人员职位调查表



©图表编制：中国电子商务研究中心 ©官方网站：B2B.TOOCLE.COM

- 结论三：55%网络采购人员公司职位为经理
- 结果显示：在被调查的海内外企业中，开展网络采购业务的部门经理和公司总裁的比例占了78%，其中，部门经理占了55%的比例。
- 调查表明：在被调查的人员中在公司担任的职位多为部门经理，而担任总裁职位的也占了23%的比例。这说明网上采购对于各公司而言，都显得尤为重要，成为中高层采购决策的重要信息来源与决策依据。



六、报告正文：

调查对象公司使用电子交易市场年限调查表



©图表编制：中国电子商务研究中心

©官方网站：B2B.TOOCLE.COM

- 结论四：多数企业有1年以上电子市场使用年限
- 结果显示：在对被调查企业使用电子交易市场的年限中，78%的企业使用年限在1年以上，5年以下，5年以上占了14%。
- 调查表明：在被调查的企业中，大部分的企业都有过电子交易市场采购的经历，并且年限在3—5年的也占了近四成。由此可看出，电子交易市场也渐被各大企业所使用，并呈现快速增长趋势。



六、报告正文：

调查对象公司人员的职务调查表



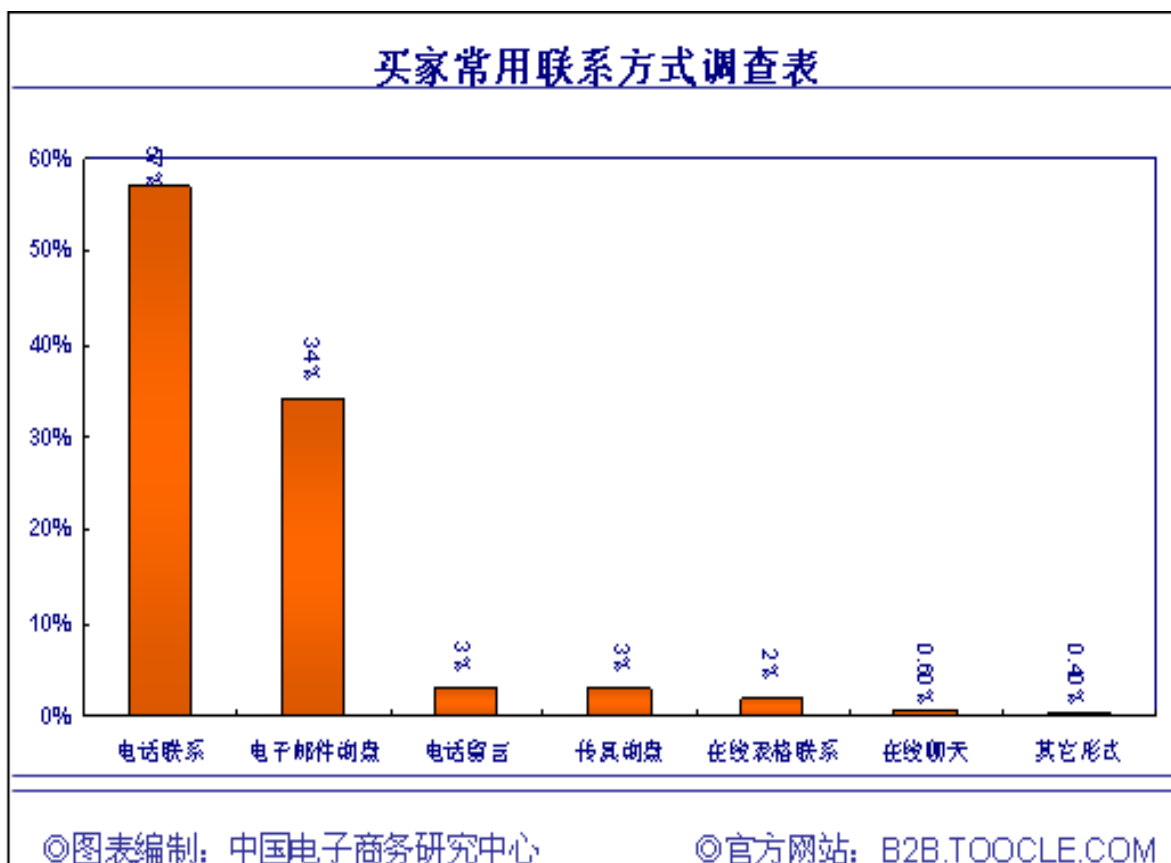
©图表编制：中国电子商务研究中心

©官方网站：B2B.TOOCLE.COM

- 结论五：近**50%**采购人员有资料收集并决策能力
- 结果显示：在被调查人员中，**76%**的调查人员有决策的权限，而兼任资料收集并决策的也占了**49%**。
- 调查表明：绝大多数被调查人员的职务都有一定的自主权，有决策是否采购的能力。



六、报告正文：

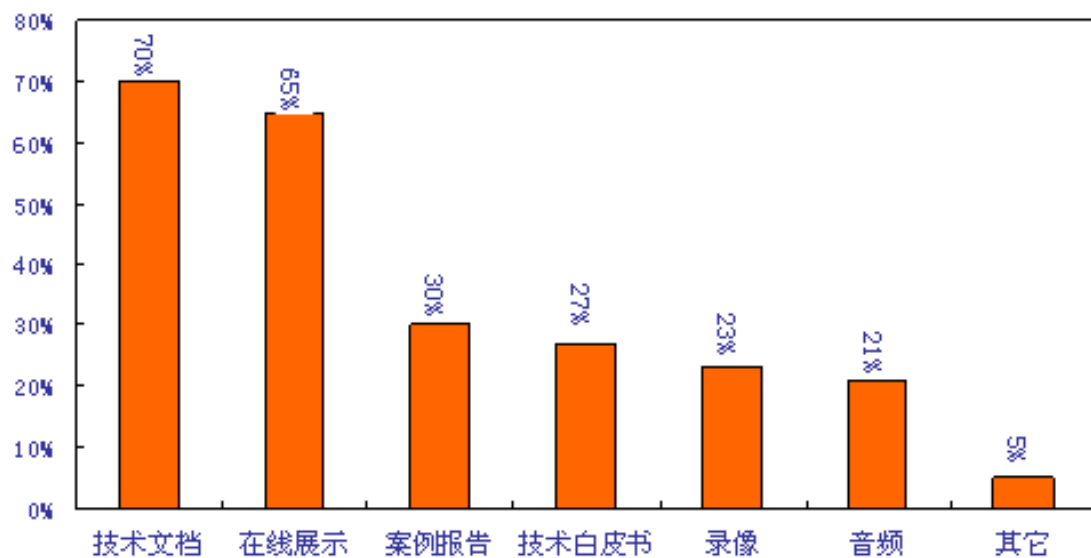


- 结论六：电话联系是买卖双方进行沟通常用方式
- 结果显示：在决策者倾向与的联系方式调查中，电话联系占了57%的比例，电子邮件询盘占34%。
- 调查表明：企业在进行电子采购的过程中，电话这一沟通工具仍然被大多数的人所选择，成为最为主要的联系方式，其次是电话留言和电子邮件。



六、报告正文：

买家获取产品及服务信息调查表



©图表编制：中国电子商务研究中心

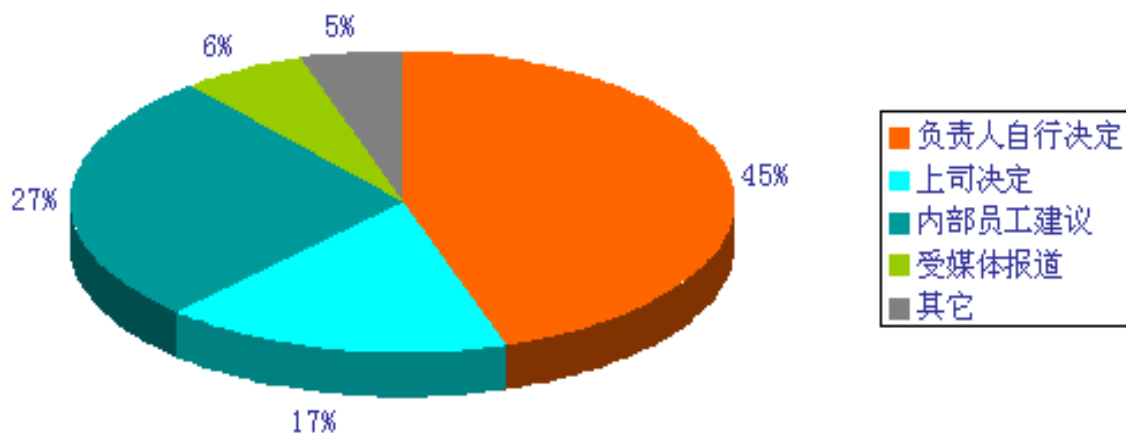
©官方网站：B2B.TOOCLE.COM

- 结论七：技术文档成买家获取产品信息主要渠道
- 结果显示：技术文档和在线展示成买家获取产品及服务信息的主要渠道，案例报告和录像、音频等为其次。
- 调查表明：在获取产品及服务信息的方式中，技术文档、在线展示占了较大比例，这也是采购客户倾向性较强获取信息的方式。



六、报告正文：

影响买家决定及投资规模因素调查表



©图表编制：中国电子商务研究中心

©网址：B2B.TOOCLE.COM

- 结论八：采购中采购人员自行决定是影响投资主要因素

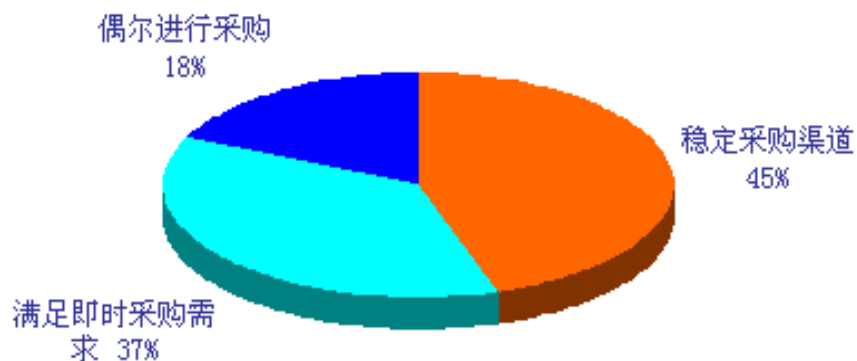
- 结果显示：在决定及影响投资规模的因素中，负责人自行决定占了45%比例、内部员工的建议占27%。

- 调查表明：在决定及影响投资规模的调查中，负责人自行决定占到了大部分，其次是内部员工建议和上司决定。



六、报告正文：

电子交易市场在买家中的重要性调查表



©图表编制：中国电子商务研究中心

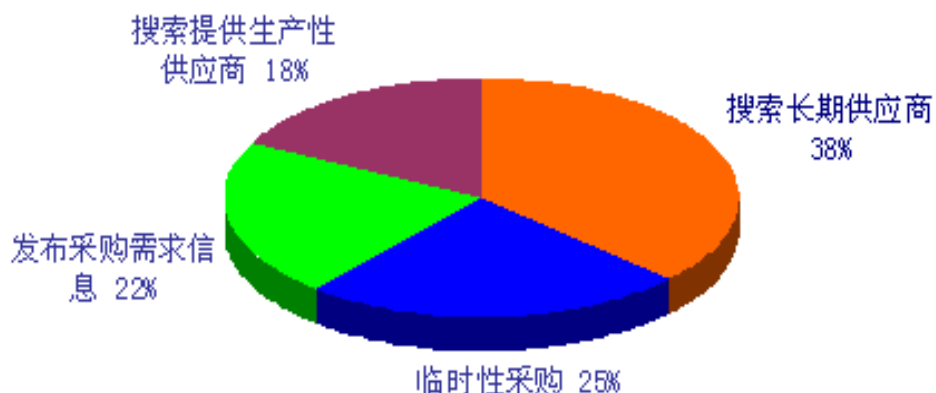
©官方网站：B2B.TOOCLE.COM

- 结论九：多数企业把电子交易市场作为稳定采购渠道
- 结果显示：被调查的企业中，有45%的企业把电子采购作为一条稳定的采购渠道，而37%的企业则当成即时采购需求。
- 调查表明：在被调查的企业中，电子采购受到了极大的关注，大部分的海内外网络采购企业都把电子交易市场当作其公司的采购渠道，这无疑也说明电子交易市场与其它采购渠道相比有着极大的优势。



六、报告正文：

买家使用电子交易市场的目的调查表



©图表编制：中国电子商务研究中心

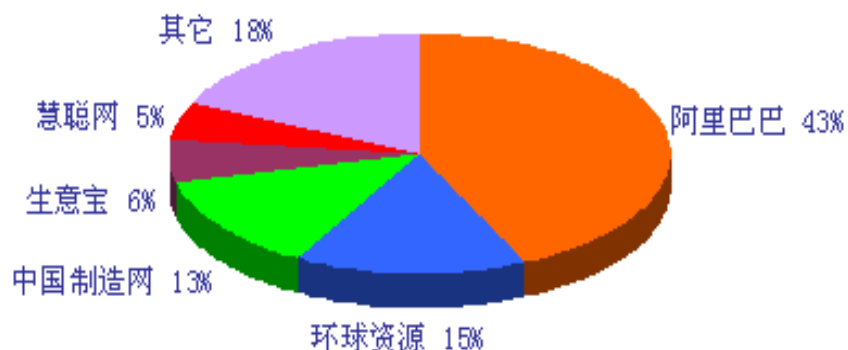
©官方网站：B2B.TOOCLE.COM

- 结论十：多数买家使用电子交易市场是搜索长期供应商伙伴
- 结果显示：在本项买家使用电子交易市场的目的调查中，被调查的企业中，有63%的企业利用电子交易市场进行搜索商家作为长期供应商合作伙伴和临时采购。
- 调查表明：多数海内外企业使用电子交易市场的主要目的还是用于需找供应商和采购，而发布生产性原材料等只占少数。



六、报告正文：

买家经常用来采购的电子交易市场调查表



©图表编制：中国电子商务研究中心

©官方网站：B2B.TOOCLE.COM

● 结论十一：综合B2B网站成买家常用电子交易市场

● 结果显示：在被调查的企业中，选择传统第三方外贸服务平台的占据大多数，其中：阿里巴巴有43%的比例、环球资源有15%的比例、中国制造网占了13%的比例。

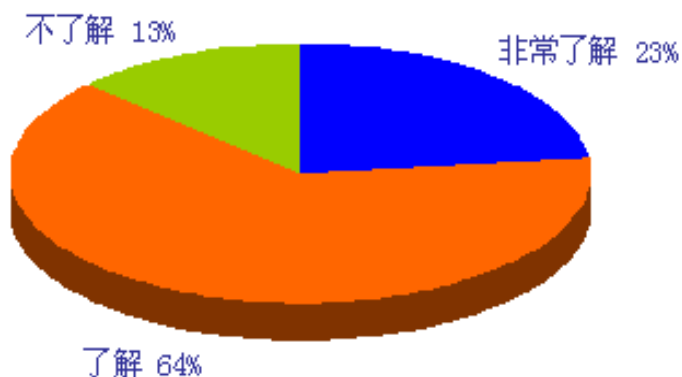
● 调查表明：被调查的企业中，经常被用来进行采购的电子交易市场除阿里巴巴外，环球资源、中国制造网、生意宝（Toocle.com）也较受欢迎，并且依托内贸优势与大量供应商资源，其外贸市场份额大有后来居上之势。

● 无疑，国内B2B市场中的前五强，也是国内B2B市场中仅有的五家上市公司占了卖家常用电子交易市场的绝大部分比例。



六、报告正文：

买家使用电子交易市场前了解程度调查表



©图表编制：中国电子商务研究中心

©官方网站：B2B.TOOCLE.COM

- 结论十二：超过80%的买家使用电子交易市场前有过了解

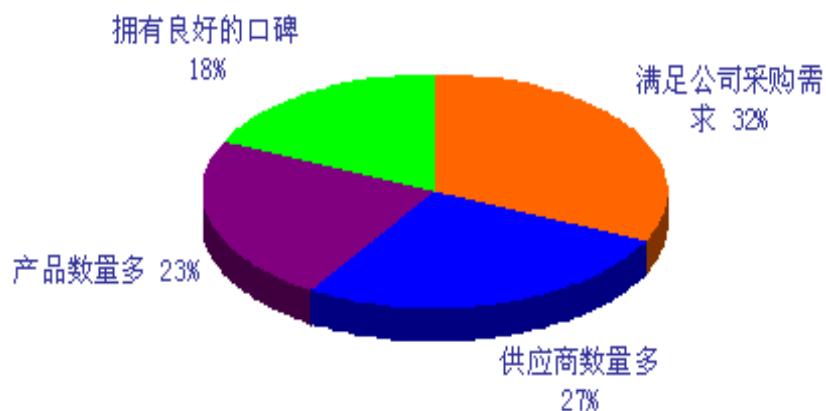
- 结果显示：被调查的企业中，超过80%的企业表示，在进行选择使用电子交易市场时，有过了解。其中表示非常了解的有23%。

- 调查表明：大部分企业在开始使用电子交易市场时，都对其有过了解，这表明采购人员对电子商务的熟悉应用已较为普及，也为其在以后的采购过程中进行顺利完成采购全部流程奠定了基础。



六、报告正文：

电子交易市场吸引买家优势调查表



©图表编制：中国电子商务研究中心

©官方网站：B2B.TOOCLE.COM

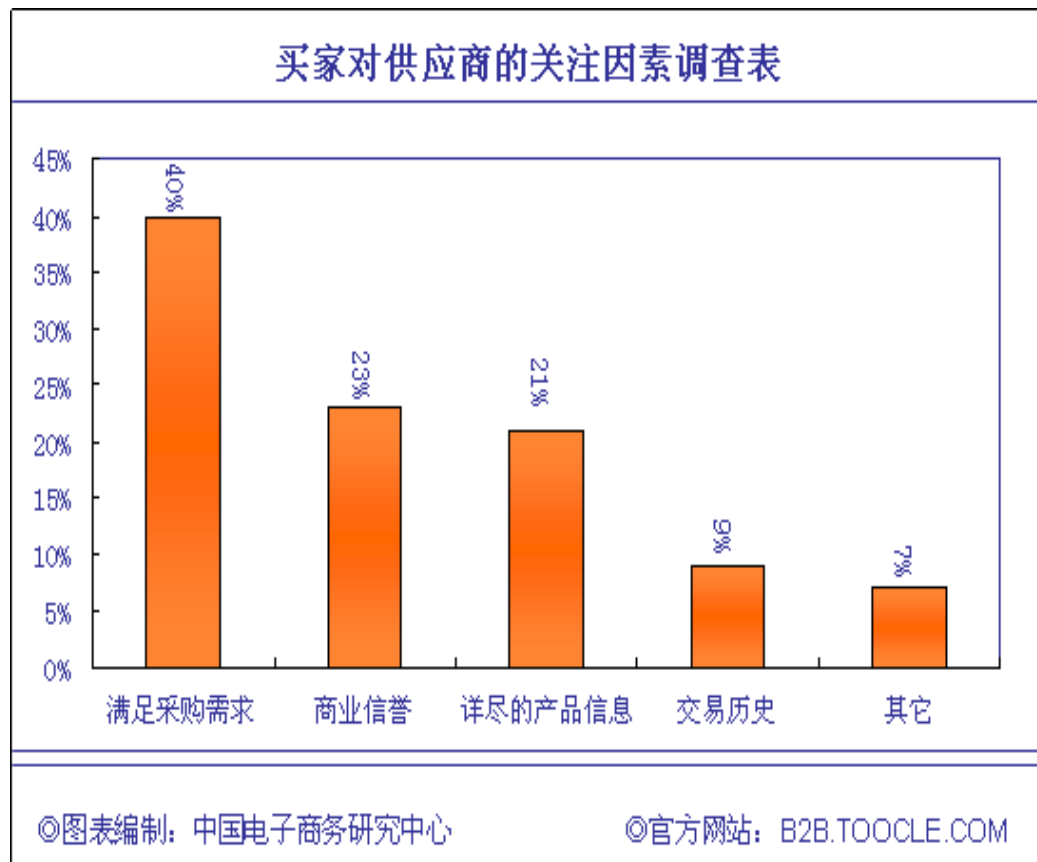
- 结论十三：满足采购需求成买家选择交易市场主要优势

- 结果显示：被调查的企业中，在对选择电子交易市场的过程中哪些优势是最具吸引力的问卷中，32%的企业表示能很好的满足公司的采购需求，供应商多27%，另产品种类多也占23%比例。

- 调查表明：企业在进行电子交易市场的选择中，满足企业的采购需求是最为关键的。此外，电子交易市场上所拥有的供应商数量和产品的数量也是买家选择电子交易市场的重要依据之一，只有满足了采购商的采购需求才能吸引更多的买家加入。



六、报告正文：



结论十四：供应商能否满足采购需求是买家看重的主要因素

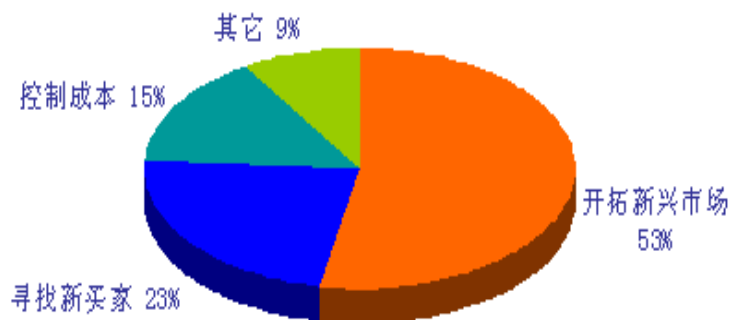
结果显示：在选择电子交易市场过程中，企业会比较看重供应商的哪些方面。在问卷中，供应商能否有能力满足客户的采购需求占了40%，而供应商的声誉和详尽的产品信息也占了大部分比例。

调查表明：对于任何企业而言，满足客户的需求无疑的最为重要的，而企业的声誉和本身的产品信息也不容忽视，在电子交易市场中，供应商的交易历史、创新认证和信誉评介作为交易的直接凭证也是企业进行采购所考虑重要因素。



六、报告正文：

当前环境下供应商开拓市场途径调查表



©图表编制：中国电子商务研究中心

©官方网站：B2B.TOOCLE.COM

- 结论十五：开拓新兴市场成为供应商应对经济环境主要措施

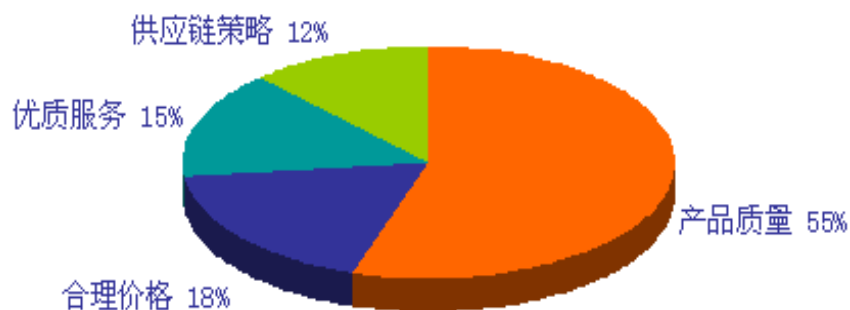
结果显示：在供应商如何应对金融危机以来的经济环境调查中，排在第一位最大数量的供应商认为第一个对策是开拓新兴市场占了53%比例，从不同角度寻找一些新的目标买家有23%比例。接下去的就是控制成本。

调查表明：从最大数量的供应商选择的开拓新兴市场中可看出，不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里；而对于买家来说，本身不要依靠那些老的客户，要重新开发；对于控制成本而言，最主要的是效率的提高，一是利用这个时间定出自己未来的发展战略，还有是提升企业的产品定位，符合海外市场消费需求。



六、报告正文：

买家选择供应商主要因素调查表



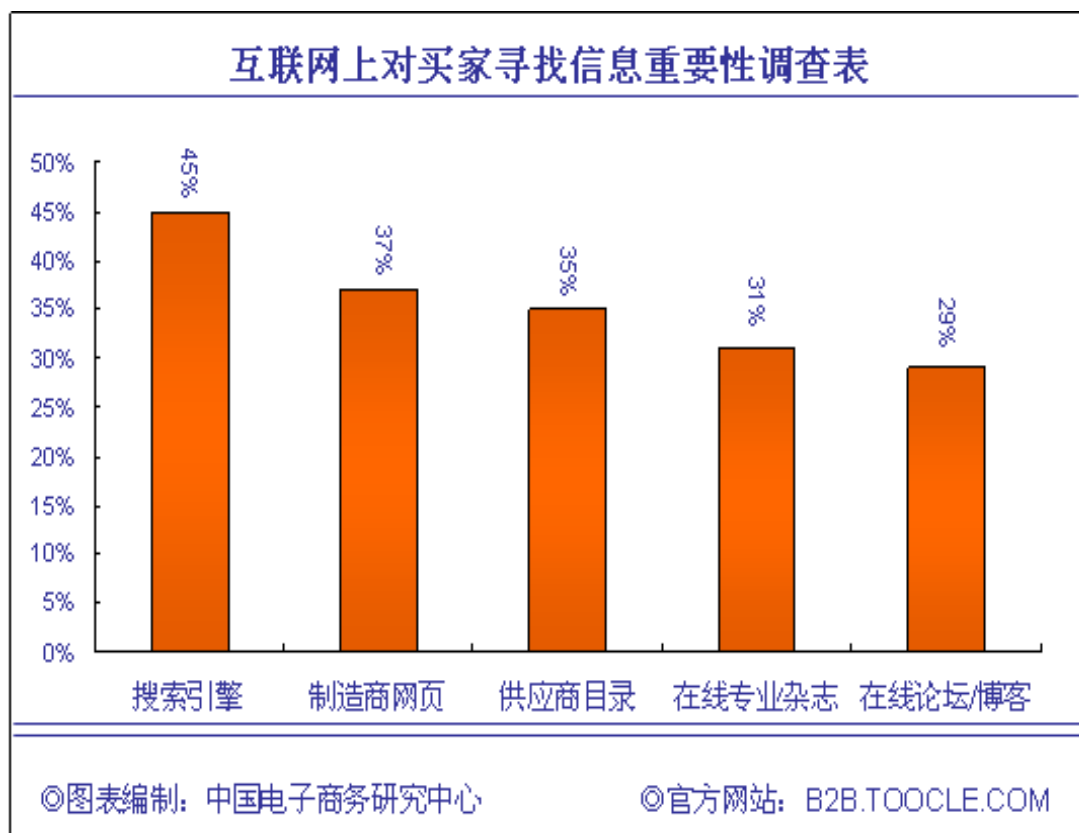
©图表编制：中国电子商务研究中心

©官方网站：B2B.TOOCLE.COM

- 结论十六：产品质量成买家最看重供应商的特质
- 结果显示：在当前环境下，对于买家而言，供应商的产品质量是排在第一位的，占了55%的比例，第二是合理的价格占有18%的比例。接下去是优质的服务和高效率的供应链策略。
- 调查表明：产品的质量是买家看重供应商的首选，而且买家不仅仅是看中产品本身的价格，还要看整体的采购成本、创新、增值服务等相关因素。



六、报告正文：

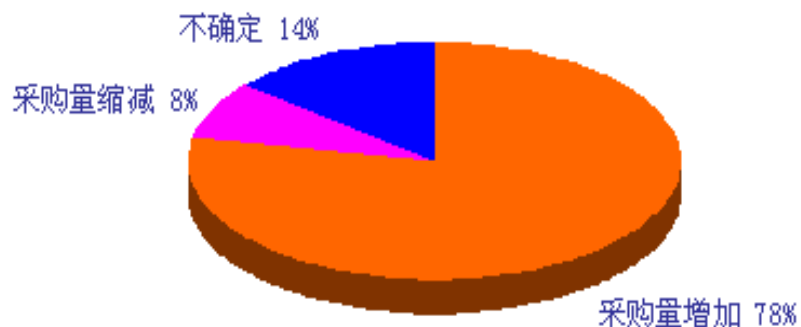


- 结论十七：搜索引擎成买家寻找潜在商品服务的主要渠道
- 结果显示：互联网上搜索引擎对买家寻找潜在商品、服务及供货商最为重要，比例有45%。制造商网页和供货商目录也占有35%的比例。
- 调查表明：在寻找潜在商品及服务中，搜索引擎成了首选，制造商网页和供货商目录成为其次。在互联网时代，搜索引擎以其信息量大、使用便捷等优势无疑成为了各企业寻找潜在商品的首选，而这方面谷歌无疑占据海外采购商最主流地位，成为首选搜索平台。



六、报告正文：

2010年买家采购量调查表



©图表编制：中国电子商务研究中心

©官方网站：B2B.TOOCLE.COM

- 结论十八：78%的买家表示今年整体采购量会增加

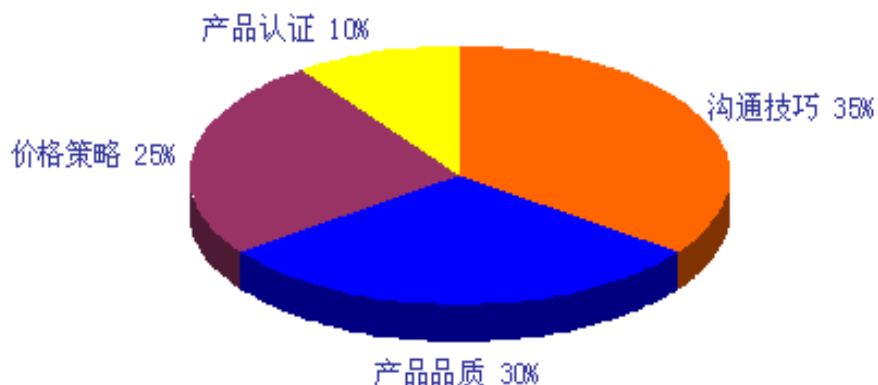
- 结果显示：78%的受访采购买家表示2010年的整体采购量会增加，只有8%认为明年采购量会缩小，不确定的占14%。

- 调查表明：我们发现针对2010年采购量，大部分的买家都会增加采购量，着无疑表明全球企业对2010年经济形势的乐观态度，并看好新兴市场的开拓发展。



六、报告正文：

中国供应商主要问题调查表



©图表编制：中国电子商务研究中心

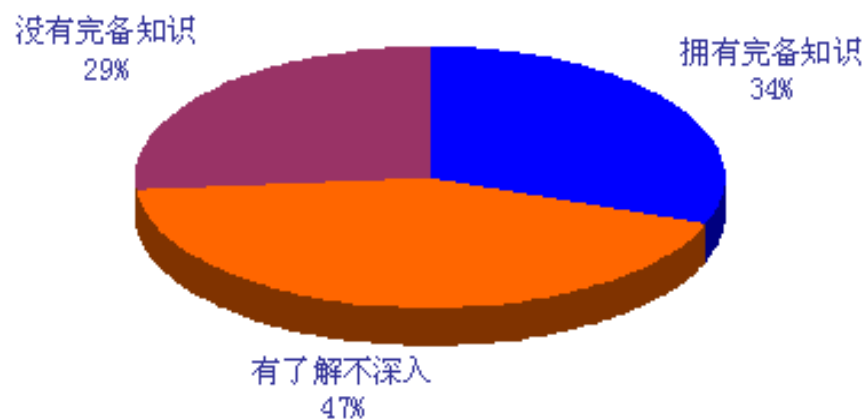
©官方网站：B2B.TOOCLE.COM

- 结论十九：沟通方式的灵活性是国内供应商最应改进的
- 结果显示：在对买家认为中国供应商主要的问题或与有待改进的一项调查中，排在第一位是要更灵活，更有弹性的谈生意，占了35%的比例；第二是产品品质占有30%比例；接下来是价格策略和产品认证。
- 调查表明：对于国内供应商而言，灵活、更有弹性的谈生意是其平时在沟通上应该注意的问题；而除了沟通问题外，产品的品质与附加值也应改进与提高的，力求为买家提供更有价值的个性化产品。



六、报告正文：

买家选择电子交易市场调查表



©图表编制：中国电子商务研究中心

©官方网站：B2B.TOOCLE.COM

- 结论二十：多数企业拥有丰富知识来选择电子交易市场

- 结果显示：在被调查的企业中，有81%的企业在进行选择电子交易市场时，对其有过了解或深入了解。

- 调查表明：在大部分企业在进行网上电子交易市场的选择中，都会对电子交易市场有过一定的了解，只有拥有足够的信任度后，才会做出开展采购选择。这也一定程度上减少了因盲目选择、导致交易欺诈等不诚信现象的发生。



七、全球国际贸易网络采购十大趋势预测：

- 在金融危机的背景下，越来越多的企业开始尝试电子采购的新模式和新渠道，这不仅可以解决传统人力采购过程中出现的暗箱操作问题，而且将大大削减企业采购成本，推动企业采购与供应链管理创新，进而为企业创造出新的竞争力。

恰逢本次调查处于“后危机时代”实施，中国电子商务研究中心通过对全球网络买家的调查发现，网络买家呈现出了如下十大趋势：

- （一）线上、线下相结合的采购趋势

如今，虽网络采购受到了各大企业的青睐。但在传统的采购方式中，企业凭借着其多年的采购经验及积累起来的供应商等，还是发挥着很大的作用。而目前，很多企业都采取线上、线下相结合的采购方式，进行优势互补。可以看出这一方式将成为企业未来的一大主流采购趋势。

- （二）专业化与综合化B2B平台相结合的趋势

对于买家而言，如何选择电子交易平台至关重要。而目前各大企业都比较青睐于像环球资源、阿里巴巴、中国制造网、生意宝等行业覆盖面广泛、供应商资源较多的B2B采购平台。而专业化的电子采购平台，凭借着行业供应商数量多等天然优势也渐受企业青睐，两者各有优势，谁也替代不了谁。因此，专业化与综合化电子采购平台相结合将成趋势。



七、全球国际贸易网络采购十大趋势预测：

- (三) 小额外贸平台受买家采购青睐

受金融危机影响，海外买家采购行为正在发生变化。国外小型批发商高频率的短单、小单，取代原有大中型批发商的长单、大单。大量海外草根买家的涌现，正在推动“中国制造”交易方式的转型，这就为以小额支付在线交易为核心的电子商务平台带来了高速发展的机遇，如敦煌网（DHgate）、阿里巴巴全球速卖通（Alibaba Express）。

但由于小额外贸是以“卖品”进行交易的，将原本要收外汇和商品检验检疫的正常货物作为“样品”卖出境外，在海关、外汇、税务、知识产权这四大外贸领域，电子商务平台很可能存在较大法律风险。

- (四) 东盟自由贸易区渐成买家采购趋势

2010年1月1日，世界最大的自由贸易区——中国—东盟自由贸易区正式全面启动。中国和东盟10国之间超过90%以上、7000多种产品将实行零关税。东盟电子商务发展较快，随着自由贸易区的开通，东盟无疑将成为买家采购的重要渠道。

- (五) 个性化定制成采购趋势

历史上，消费者只是被动地接受别人认为合适的产品设计、功能和特性。在未来的消费者世界，我们看到的是消费者越来越多地参与并投入到决定自身的需求上来，并随之产生不断增强的产品定制的趋势。很多产品不是像今天这样大量生产，而是小批量的、根据具体的设计需求来生产。



七、全球国际贸易网络采购十大趋势预测：

- （六）中小买家呈现渐成未来网络采购主体的趋势

金融危机的深刻下，中国电子商务研究中心发现：外贸格局逐渐发生了深刻变化，少数进口商控制外贸市场的格局有所松动。一些新的中小进口商开始尝试进口贸易。海外买家采购行为发生了变化，从大额、集中、长期的采购转变为中小额、分散、短期的采购。

国外小型批发商的短单、小单取代原有大中型批发商的长单、大单成为未来的主流趋势。

- （七）买家呈现出青睐性价比高的商品采购趋势

调查发现：海内外消费者对商品性价比越来越高的要求。因此买家必须马不停蹄的寻找新产品，从而将自己与竞争对手区别开来，从而既保持较高利润率，又可最大程度避开买家与买家之间的因产品同质化导致的恶性价格战。

- （八）网络采购方式单元化到多元化转变

传统的采购方式与渠道比较单一，但现在随着网络采购的渐被青睐。网络采购方式也迅速向多元化方向发展，首先表现在全球化采购与本土化采购相结合，即企业以全球市场为选择范围，寻找最合适的供货商，而不是局限于某一地区。



七、全球国际贸易网络采购十大趋势预测：

- （九）普遍注重采购商品的社会责任环境

据统计，全球超过200家跨国公司已经制定并推行公司社会责任守则，要求供应商和合约工厂遵守劳工标准，安排公司职员或委托独立审核机构对其合约工厂定期进行现场评估，即我们常说的工厂认证或验厂。

- （十）低碳与环保成国际采购必备的条件

随着“低碳时代”的到来，人们环保意识的增强，特别是欧美国家，对环保格外重视，产品进入欧美市场须通过一系列严格的认证。因此，产品是否环保、低碳，成为了买家选择供应商的必备条件。而保证生产过程的环保性，是中国供应商在今后的企业生产中所应特别重视与加强的切入点。



八、报告建议：

- 什么样的供应商会成为明天的中国的英雄供应商，至少有一个特点，谁能够掌握市场最新的动态，市场的具体的需求，谁对这个整体的环境是比较敏感，快速的反应，这才能够算是真正优秀的企业。
- 随着网络采购的渐被推崇，若想吸引更多的买家，供应商除及时了解市场相关动态外，还应认清买家所呈现出来的采购趋势，从而积极做好准备，占领市场制高点。
- 尽管外部市场、需求及买家采购行为等都在不断的变化，但是国际买家依然青睐活跃的中国市场；中国出口商的出口决心不变，依旧对未来充满信心。中国供应商应该在此时期不断提升、自主创新、积极开拓新兴市场，以期待在2010年的经济复苏时迅速抓紧商机。



九、报告声明:

- **编制目的:**

通过对中国电子商务产业的长期观察与研究,国内电子商务研究与传播机构中国电子商务研究中心,特编制并公开发布此份了报告,以从另一视点反映我国电子商务市场的现状、趋势、模式和规律,以及典型厂商的发展现状,并供行业人士、专家学者、媒体记者和政府部门了解与参考。

- **调查方法:**

中国电子商务研究中心编制发布的各类调研报告和调查报告,采用咨询业内通用的问卷调查、会议座谈、企业上报数据、企业调研、人物访谈等调研方法,并参阅了大量政府部门、行业协会、上市公司财报与第三方机构的正式文件、数据,在此一并表示感谢。

- **免责声明:**

由于绝大对数电子商务企业为非上市公司未披露财务状况,以及我们掌握的产业整体数据、信息难免有所遗漏,因此本报告部分数据和观点难免产生不完全反映真实市场情况的发生。因此,我们的报告仍有不少疏漏之处,敬请谅解。此外,本报告提供给个人或单位作为参考研究资料,不构成投资建议,由此带来的投资风险请慎重考虑,本中心不承担因使用本报告而产生的任何法律责任。



十. 名词解释:

- **网络采购:** 对此, 中国电子商务研究中心定义为: 以计算机和网络技术为载体, 通过网络这种成熟、便利的工具寻找产品及供应商资源, 利用网络信息交流的便捷与高效进行产品的性能价格比, 并将网上信息处理和网下实际采购操作过程相结合新型采购模式。在网络时代, 这种采购模式是降低采购成本、提高采购效率、从而保证企业经济效益的最佳采购模式。
- **供应商:** 根据《零售商供应商公平交易管理办法》显示, 供应商是指直接向零售商提供商品及相应服务的企业及其分支机构、个体工商户, 包括制造商、经销商和其他中介商。或称为“厂商”, 即供应商品的个人或法人。
- **买家采购习惯:** 买家在长期的采购过程中经过反复对比分析并确定下来的比较固定的、符合自身需求的采购行为方式。良好的采购习惯, 有利于形成高效的采购策略, 提高采购工作的效率。也就是企业根据需求提出采购计划、审核计划、选好供应商、经过商务谈判确定价格、交货及相关条件, 并最终签订合同并按要求收货付款的全过程。



十一、关于我们：

● 机构简介：

※本报告编制机构中国电子商务研究中心（China e-Business Research Center），于2006年底在“中国电子商务之都”杭州创办，是我国最早创办、也是目前唯一一家以研究与传播电子商务为己任的权威第三方机构和专业传播平台。

※其中，研究中心官方网站（b2b.toocle.com）是我国百万电子商务业界人士与服务企业与产业链关联企业、千万电子商务应用大中小企业、亿万网购用户群体，以及电子商务有关师生、专家、媒体和行业有关部门，第一时间了解我国电子商务动态、掌握电子商务应用技巧、获悉国内外电子商务最新趋势与研究成果的首选平台。研究中心日均发布各类行业动态稿件、分析研究文章与行业报告数百篇，每日吸引来自全球百余万电子商务用户访问。

※目前，研究中心拥有：（一）权威的电商品牌资源；（二）广泛的社会传播资源；（三）精准的百万用户资源；（四）专业的研究专家资源；（五）庞大的风险投资资源，无论是业界影响力，还是行业资源整合能力，在国内电子商务业界均处于绝对领先地位。

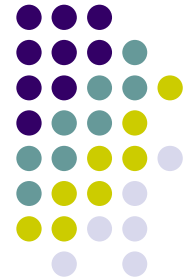
● 联系分析师：

张周平：中国电子商务研究中心助理研究员、电子商务分析师、中国电子商务专家库专家、中国电子商务协会网络整合研究中心专家。重点研究领域：B2B电子商务、行业网站、大中小企业应用、网络营销、搜索引擎、信息化、电子政务等电子商务主流应用领域。TEL: 0571-85337328; E-mail: zzp@netsun.com; MSN: st.rugg@hotmail.com; 官方网站: b2b.toocle.com。

十二、本调查 鸣谢海外B2B网站：

<http://www.venexport.com/>

委内瑞拉



VENEXPORT
www.venexport.com

Desde / Since 1999

Español English

Best viewed: Internet Explorer at 800 x 600 Last Update / Actualizado: Nov-20-2007

ZULI MILK

TradeKey.com
Leading B2B Directory for products companies offering buy offers and sell offer <more>

Toocle
www.Toocle.com
Product Search Company Search

Made-in-China.com
Manufacturer Directory find China products, global trade offers & hot products

Global B2B Marketplace
Global-Trade Global B2B Marketplace
Taiwan Trade Manufacturers

B2B Global b2b Network.
We guarantee you new business Join our global b2b network today.

TradeHolding B2B

Ads by Google

Venexport致力于推广在委内瑞拉进出口地产品。我们以低廉的价格为您提供信息高速公路，加强您的业务独立性并为您发展短期、中期和长期潜在客户。



<http://www.apparesearch.com>

美国

China Apparel , Fashion & Textiles Industry Directory ...
ADS BY GLAM

Made in Italy Fabulous Clothes And Killer Accessories
▶ 14 Must-See Images **Glam.com**

[World of Clothing](#) [China Trade Shows](#) [Hong Kong](#) [Taiwan](#)

AB Group (China): produces sanitarian textile fabrics / anit-bacterial..

A & H Hangers : they are one leading manufacturer and exporter of clothing hangers in China. Address: 2nd Gangwan Rd., Wuhu China Phone: 0086-553-5843234 Fax: 0086-553-3824821 Email: izhao@mail.ahwhptt.net.cn Contact: Jason, Director

- Manufacturer Item # 1: wooden hangers
- Manufacturer Item # 2: plastic hangers
- Manufacturer Item # 3: wire hangers

Alpas Cashmere : they are a leading cashmere manufacturer in China, factory based in Inner Mongolia, where most part of world cashmere originated. Over 10 years in cashmere industry, ALPAS annually produce 300 metric tons of dehaired cashmere material and cashmere(also blends)yarn, 600,000 pcs. of cashmere sweaters/ knitwears/pants and 1,000,000 pcs. of pashmina shawls. They are supplier of Macys /Neiman Marcus / Galeries Lafayette... and also European knitters. Address: 7B52 ShanghaiMart, 2299 Yan-an Road Shanghai 200336 China Phone: 021-62360438 Fax: 021-62360439 Email: cashmerepashmina@hotmail.com Contact: Bill Zhang/Export Manager

Toocle
www.Toocle.com

Product Search
Company Search
Search

Welcome to the Apparel Search "China" page. You will now be able to find Links to Apparel as well as general information about the wonders of China.

[China Fashion Directory Pg. 1](#)
[China Fashion Directory Pg. 2](#)
[China Fashion Directory Pg. 3](#)
[China Fashion Directory Pg. 4](#)
[China Fashion Directory Pg. 5](#)

Apparel Search是世界最大最快的专业服装、纺织行业的B2B数据库。如果您时尚行业的一员，Apparel Search即是最适合您的地方。



<http://www.franchiseek.com>

英国

space in China

About Franchiseek China

[Contact Us](#)

[Advertising & Rate Cards](#)

International Services

[International Exhibitions](#)

[Franchise Publications](#)

[Franchise Focus Magazine](#)

[Franchise Books](#)

[International Home Page](#)

WANT TO LEARN HOW TO FRANCHISE YOUR BUSINESS?

Franchise Suppliers
Search for suppliers and services specific to franchising in China

Franchise News
Find news and press releases on companies already franchising in China

and guidance from [franchise experts](#).

Only deal with companies that understand the business of franchising - you wouldn't go to an eye doctor for a foot problem, so [when investigating a franchise] you should go to a franchise lawyer versus a real estate lawyer."

Franchising in China is constantly growing and so does our commitment to you - current or potential franchisees, franchisors and everyone interested in China's fast-growing franchise industry will find that Franchiseek China is a great source of information.

As you travel on your journey to franchise success, also lean on the assistance of the China Franchise Association. Not only can the Association keep you informed with the latest information regarding franchising and your future, it also hosts many seminars and workshops that provide even further guidance in your quest for specific information.

Remember, seek out answers to your questions and if there is something you need an answer to, simply drop us a line and we will do our best to provide an answer from one of our many experts.

Thank you for visiting us
Franchiseek China

Franchise China | Franchise China

[Franchise China Opportunity](#)

Signup HERE for your FREE subscription to Franchise Focus E-ZINE China

Name

Email

Toocle™
www.Toocle.com

Product Search

Company Search

Franchiseek拥有完整的中国特许经营者、特许授予人的资源，以及关于在中国的特许经营的免费信息。



<http://www.industrystock.com>

德国

1 2 3 4 5 6 7 8

Advertisement

FACHÜBERSETZUNG
ISO 9001

SPRACHEN. SERVICE. QUALITÄT.

DirectIndustry -- The Virtual Industrial Exhibition
With over 6.000 manufacturers, DirectIndustry ensures comprehensive product updates in categories such as electricity, mechanical transmission, hydraulics, robotics, machine tools etc...

Free B2B

TimesFirst.com is a free B2B Online Global Marketplace for Suppliers, Buyers, Exporters & Importers from all branches and industrial sectors, offering them the opportunity of developing the entire global market by way of a single trading platform.

<http://www.goldtrust.cn>


 Product Search Company :

<http://www.chemnet.com/>

ChemNet.com Global Chemical Network
Product ChemSearch Directory Gold Suppliers Buy Sell

[Intrans Global Shipping and Air Market](#)

我们的网站致力于在现代沟通体系下，帮助推广全球的工业、贸易企业及其产品和服务。



<http://www.poland-export.com>

波兰

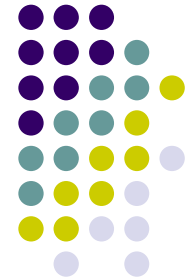


Copyright © Poland-Export, 2006. All Rights Reserved. » [Export, directory of polish exporters.The building,clothes](#)

门户网站www.poland-export.com 是一个提供波兰出口商数据的 B2B 平台。这里的出口商企业都乐于与您建立进出口的合作关系。

<http://www.chemicalport.com>

印度



Home | Sitemap | Bookmark Us

BuyersGuideChem
330,000 supply references for more than 140,000 chemicals
www.BuyersGuideChem.com

Autoclave - Autoclaves
Laboratory Autoclaves 40-700 litre
Brochures & Useful Information
www.rodwell-autoclave.com

Alfa-Therm Limited
ISO 9001: 2000 co- mfrs & exporters of all types of waste incinerators
www.alfathermltd.com

Ads by Google

Toocle
www.Toocle.com
Product Search Company Search

Hospital Furniture India
We are leading hospital furniture manufacturer and exporter from India. Supplying and exporting quality Medical Furniture and Surgical Instrument for over three decades. Our customers include many well-known medical centers in India and Abroad.

National Institute of Event Management
We believe that creation and dissemination of knowledge is essential for any effective management. Our mission is to create future leaders, managers and professionals in the Global Event Management field by offering superior learning opportunities, engaging in research and scholarly activities along with a perfect blend of practical training on some of the most awesome and glittering sets of the worlds biggest events.

Free Submission to
CHEMICAL PORT
Click here

Ads by Google

Malaysia manufacturer
Connect buyers and

印度化工行业B2B网站，汇集印度及世界各地的买卖商信息。

<http://www.miriads.info>

拉脱维亚



The screenshot displays a central column of advertisements on a light beige background. At the top, the **ChemNet.com** logo is featured with the tagline "Global Chemical Network". Below it, a navigation bar includes links for "Product", "ChemSearch", "Directory", "Gold Suppliers", "Buy", and "Sell". The text "The global chemical portal and chemical search engine" is positioned underneath.

The second advertisement is for **Rude66**, featuring a red globe icon and the slogan "Bringing the Free World Together for Free". It promotes a "TRADE PORTAL" and encourages users to "JOIN FREE TODAY", identifying itself as a "Free Trade Portal".

The third advertisement is for **StoneContact**, which includes an icon of a stone slab and a mouse cursor. It is described as an "International Builders B2B Marketplace" for "stone, marble, granite".

The fourth advertisement is for **tradeindia.com**, highlighting it as "India's Largest B2B e-marketplace". The text describes it as a platform for global trade and online marketing services for importers and exporters.

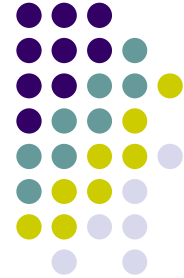
The fifth advertisement is for **Toocle**, featuring a logo with an infinity symbol and the text "Buyers and Suppliers trading circle". It provides the website "www.Toocle.com" and states its mission as "trading circle connecting global buyers and global suppliers".

At the bottom of the page, there are logos for **VISA** and **PayPal** on the left, and **CHRONOPAY** on the right. A footer contains links for "Site Map", "Contacts", "Terms of Use", "Privacy Policy", and "Links", along with the copyright notice "Miriads.info © 2005-2008, TIK i.u. - All rights reserved".

全球商机、供求信息、公司列表、商业人士的广告、免费贸易信息。

<http://www.sea-ex.com/>

澳大利亚




Trade Links
Currency Converter
Time Zone Converter
Search Engines
Search the Web
Marketing
Telemarketing
Lead
Online
Advertising
Work From Home
Direct Mail
Referral
Public Relations
Internet
Marketing
Business
Opportunities
Directory
Aquaculture
Seafood Trading Board
Marine Employment Boards
Commercial Seafood
Info by Country
Fish Photos & Info
Marine Services
International Trade
Suppliers to the Industry
Exhibitions & Fairs



Ads by Google



BusyTrade.com is a world Top 3 trade portal and leading B2B online marketplace, Covering China Products, China suppliers, Company directory, China manufacturers, Trade directory, Importers and exporters' directory!


 Product Search Company Search



Since 1956 Sponsored by CCPIT/CCOIC

[CHINA'S FOREIGN TRADE, Mission on More Cooperation](#)

itrade.com - International Import Export Trade Leads Marketplace



Leading Import Export portal Site. Services include B2B marketplace, Online Trade Mail, company & product directory, Trade Alert, total electronic commerce solution, etc.

Services: Global
Manufacturing
Marketplace
www.mfg.com

[Import / Export
fish](#)

Through Fish-Trader
you will reach 1650
companies that buy
fish
www.salmontrader.com

Sea-Ex创办至今已有10年之久。它是水产业、海产品及捕鱼、钓鱼类产品的专业门户网站，客户遍及全球155个国家。



<http://www.fashionmk.com>

马其顿

Fashion MK is a B2B marketplace where the world meet for business. Our ultimate goal is to offer complete services to the business community of the world.

UK Fashion House Ladies Fashion & Designer Discount Clothing

UK Fashion House for dresses, cocktail dresses, evening wear, fashion clothing for ladies. Ladies lingerie, womens nightwear, jewellery and swimwear.

Aries-World-Wide



Russian business directory

Russian business directory Openrussia. Russian trade leads site. Partners search in Russia. You can find here all about Russian customs rules.

GoldTrust


www.Toocle.com Product Search Company Search

Shanghai Foreign Economic Relation and Trade Commission-- East China Fair (ECF)

East China Fair (ECF) is the largest regional trade fair in China with the most traders, great variety of exhibits and the most onsite deals. ECF is co-sponsored by the governments of 9 provinces and cities in East China – the most developed area of China.

The 18th East China Fair will be held at Shanghai New International Expo Center on March 1st-- 5th, 2008, with an exhibition area of 103,500sqm and more than 3500 exhibitors. There will be products of Garments, Home Textiles, Art Deco Gifts and Consumer Goods. Meanwhile, ECF facilitated business talks concerning transactions, investment and various kinds of cooperation. ECF warmly welcome visitors and exhibitors from all over the world.

Public Service Ads by Google

Fashion in Macedonia是在线B2B市场，为国际买卖商和马其顿时尚业制造商之间提供有效接口。



<http://www.mybizex.com/>

with bankers for awhile, but now everyone is talking about supprime," said wayne Glowka, a spokesman for the group and a dean at Reinhardt College in Waleska, Ga. "It's affecting all kinds of people in all kinds of places." About 80 members of the organization...

<http://money.cnn.com/2008/01/05/news/funny/bc.wordoftheyear.ap/index.htm?postversion=2008010515>

BEIJING (AP) -- Shareholders in China's third-largest airline rejected a bid by Singapore Airlines to buy a minority stake Tuesday after a rival Chinese carrier offered more money in an unusual public takeover battle involving two state-owned companies. China Eastern Airlines supported the Singapore bid, which would have brought the struggling carrier foreign expertise. But nearly 78 percent of shareholders rejected the deal at a meeting in China Eastern's home city of Shanghai, the airlin...

http://money.cnn.com/2008/01/08/news/international/chinaeastern_singapore.ap/index.htm?postversion=2008010807

OSLO, Norway - Microsoft Corp. agreed to buy search engine company Fast Search & Transfer ASA for \$1.2 billion Tuesday, adding software products that help companies trawl for information on the Internet. The offer of \$2.97 per share, or 19 kroner, was 42 percent premium to the Norwegian company's recent average share price, and caused the stock to soar by nearly the same amount in early trading on the Oslo stock exchange. Fast's board unanimously recommended that shareholders accept the of...

<http://www.msnbc.msn.com/id/22556024/>

Is it the coffee? Or too many outlets? Or are cash-strapped latte drinkers simply having second thoughts about shelling out \$4 for a caffeine fix that they can get from a fast-food chain for a lot less? Those are some of the questions facing Starbucks Chairman Howard Schultz as he returns to his old job as CEO to try to revive a company whose phenomenal growth and customer focus once made it the darling of investors, business school professors and consumers looking for a little bit of luxu...

<http://www.msnbc.msn.com/id/22558230/>

BEIJING - Last August, the Chinese government unleashed its most extensive campaign since the 2002-03 outbreak of SARS, the mysterious killer disease. The goal: to shore up China's battered reputation as a manufacturer of quality goods. As the four-month initiative ? part crackdown, part public relations drive ? ended in December, experts say China has taken significant steps toward addressing product quality and safety problems. But they also note the risk of backsliding in a country with...

<http://www.msnbc.msn.com/id/22546092/>

BRUSSELS, Belgium (AP) -- European shops saw trading crash in November, the EU statistics agency said Tuesday, adding to signs that the economy may be slowing. But the president of the European Union insisted the bloc still had the momentum to keep expanding despite higher inflation and a credit crisis that may curb the region's recent surge. Retail trade in 19 of 27 countries that share the euro shrank 1.4 percent from a year ago -- the biggest annual drop since records began in 1997 -...

<http://edition.cnn.com/2008/BUSINESS/01/08/euro.sales.ap/index.html>

Business levels at UK financial services firms fell at their fastest rate in almost 17 years during the last three months of 2007, says the CBI. A sign that the global credit crunch has started to bite, the fall marked the end of a two-year run of continuing growth, the business organisation said. A total of 44% companies surveyed said business volumes had fallen during the quarter. Just 10% reported a rise. The financial services sector includes banks, insurance firms and brokers...

<http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/7174424.stm>

斯洛伐克

find out [here](#).

Sponsors & Partners



Product Search
 Company Search

MyBizex.com是专注于企业推广、商业交流和公司广告的在线商业门户网站。