

Obsah

Část I	Analyzování internetových tržišť B2B	
Úvod		
Kapitola 1	– Vzestup a pád internetových tržišť B2B	3
Kapitola 2	– Reálná situace: Proč B2B nejsou celkově zruinovaná?	21
Kapitola 3	– Proč jsou internetová tržiště B2B stále vražednou aplikací?	41
Část II	Analyzování obchodních modelů internetových tržišť B2B	53
Kapitola 4	– Budování likvidity internetového tržiště B2B	55
Kapitola 5	– Co je neutrální tržiště? Nezávislá tržiště a modely odvětvových konsorcií	73
Kapitola 6	– Modely privátních tržišť	93
Kapitola 7	– Hybridní model: Kombinace internetu a tradice buduje likviditu	105
Kapitola 8	– Modely internetových tržišť B2B s cennými papíry: Řízení produktů jako jsou deriváty	121
Část III	Infrastruktura náležitostí pro internetová tržiště B2B	143
Kapitola 9	– Integrace internetových tržišť s podnikovými interními systémy	145
Kapitola 10	– Sdělovací systémy: Komunikační vrstva tržiště	165
Kapitola 11	– „Back-end“: Logistika, plnění, clearing a vypořádání transakcí B2B	179

Část IV	Budoucnost internetových tržišť B2B	217
Kapitola 12	– Pohyblivé nákupy: Přirozené prostředí pro celosvětové elektronické obchodování	219
Kapitola 13	– Sedm tajemství úspěchu tržišť B2B: Revidováno	245
Kapitola 14	– Anatomie třetí generace internetových tržišť B2B	265
Dodatek		277
Rejstřík		