

电子商务考试综合辅导：中国电子商务发展状况研究报告

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/245/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E](https://www.100test.com/kao_ti2020/245/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_245500.htm)

[5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_245500.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/245/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_245500.htm) 第一部分：发展状况

一、当前我国电子商务发展的主要特点：1、理性思维明显增强，开始实行战略转变今年，是中国电子商务获得较快发展的时期。也是思想认识得到升华，整体战略发生转变的时期。主要有三大转变：（1）由定性模式向创新模式的转变。模式，是商业网站经营定位的基础。初期的网站大多由从上网冲浪者，演变成网站建设者；由新闻部门转出网络版；由原有的科技情报部门电子化。原有人才的知识结构和业务特点，使初期的网站无明显的商业特点。恰在这时，我们的入门老师来了。他们为了宣传和推销自己的产品，推介了一些固定的模式和理念。B to B, B to C, C to C三种定式模式迅速推广开来。初期的人们，把这些东西学来，当做“圣经”一样去复读和妙作。对推动我国初期电子商务的发展，固然起到了一定的作用。但是，也给人们留下了太多的迷惑和不解。特别是被当做“唯一”，定式化了。人们总是要在实践中开辟认识真理的道路的。电子商务发展的实践告诉人们：三种定式模式不能完全适合中国的国情和特点。王东临首先对这种“克隆”的“亚马逊模式”模式表示了怀疑。他看到了自己在中文全息化技术上，在数十万源代码软件的基积上具有的优势。提出了以自己独有技术为依托，以网上开架浏览为特点，以销售服务，延伸下家连锁完成配送，方为整体完成的B?B?C的新模式。王东临的实践，使人们看到了突破定式模式的暨绊，发展创新模式的现实性和可能性。特别是，

由于我国市场发育尚不健全。市场的不确定性，竞争对手的变动性，资源的受约性，产业发展的外在性，都要求我们结合我国国情，进行新的探索。思维的突破，推动了模式的创新。于是B2B垂直网站，B2C，企业大联盟，旋涡式营销模式等一大批新的电子商务模式陆续出现了。（2）由热浮躁向冷思索的转变 模式的突破，推动了理念的突破。“电子商务会挤垮传统产业”。初期的一些理念，开使了与实践的碰撞。8848在发展中，深感没有配送体系的支撑不行。于是起而构建配送系统。此时，某些媒体又勾引胃口地妙作和推介“亚马逊”“倒呛锅”，重建大型书库的经验。8848避开了亚马逊“倒呛锅”重建配送系统的“真经”。玩了回中国人空手道的“太极拳”，搞起了“战略合作伙伴”关系。依托传统产业，迅速建起了专业和民间双向的配送体系，实现了全国400多个城市的送货上门。8848的冷静和理智，不仅避免了“倒呛锅”的投入和损失，而且从两个方面给了人们以启迪：对于大量传统企业这只“静卧的雄师”，使他们从发展电子商务，需要建立配送体系中，误出了门道。不仅懂得了商业网站不能建在沙滩上，而且看到了自己进军电子商务的优势和可能；对于现有的商务网站，使他们找到了依托传统产业进军电子商务的捷径。正是这种冷思索，使人们看清了以互联网和电子商务为代表的美国新经济，正在悄悄地经历一个转型期。其最明显的特点恰恰就是新经济和传统经济的融合。网络经济依托传统产业，又引领和带动传统产业实现跨越式发展。认知上的进步，使许多网站开始重新审视自己市场定位并开始战略转型。《电商网》敏锐行动，拉紧传统企业的手，把“回归商务”定为目标群体。迅即推出了向导

式搜索，傻瓜式平台；《新网》为传统企业上网抛出绣球。将首批175万元的产品捐赠给上网企业；《瑞星》和《3721》联手。开始了传统商家和互联网服务商的合作。采用创新的营销模式，拓展网上业务。成了今年网络经济中的一个新亮点。（3）由注意力经济向购买力经济的转变“做电子商务不必赢利”。在这种说法的误导下，相当一批网站，以亚马逊为榜样，追逐“全国第一”，“中国最大”，创造“眼球吸引力”，玩“大手笔”，争当一夜暴富的“智本家”。以致大量的，极其宝贵的网上信息资源被浪费了。无味的网络广告，铺天盖地的搞“烧钱”大比拼。收割眼球注意力的结果，只是收割了虚名。亏损网站，比比皆是。很快，进军中国时间不长的《美商网·相约中国》用自己成功的实践告诉人们：电子商务要挣钱，电子商务能挣钱！当人们感到了长期亏损的压力的时候。开始审视《相约中国》走过的历程。认识到投资需要回报，经商就要挣钱。这些最基本的经济观念不能动摇。今年5月12日雅宝·于发出了以“收益为王”的呐喊！紧接着，《携程旅游网》，《无忧工作网》分别在各自领域实现了赢利。正是这一次又一次认知上的进步和升华，使人们开始变得理智和清醒了；使中国的电子商务开始融入了市场经济的大潮。2、沉睡的雄狮纷纷涉足，实业网站开始崛起 实践证明，网站不能建在沙滩上。五分钟建一个网站，只是一种技术上的可能性。决不是商业上的可行性。在这一点上，许多知名的传统企业，表现了商海的老道和干练。电子商务开道时，他们没有跟风。也没有为“电子商务将挤垮传统产业”的炒作所动。他们在醒卧观阵。很快，便拨去了浮躁。发现了互联网的商业价值和电子商务的美好前景。

更看到了自身在资产，品牌，市场，物流，配送，维修等方面的诸多优势。该出手时就出手。《海尔》，《美的》，《春兰》，《三九》等一批传统企业很快杀上了电子商务的主战场。以产业支撑，市场依托，建立起来的《汉高食品网》，以?州地区的十大产品链和三大群体优势为基础，以现有的500个批发市场为依托，形成了开放式，多层次，城乡一体的流通格局。使物流配送在五小时内，即可送达淮海经济区的19个地市，还可实现网上信用卡的异地支付。与此同时，一批软件供应商也开始了角色的转换。《瑞星》，《佳软》，《硅谷动力》等纷纷投巨资，或获得新的风险注资，来实现向电子商务服务商和电子商务门户网站的转换。

## 2、整合理念得到重视，复合型人才开始抢手

理性思维的增强，使人们开始认识到：网络经济是购买力经济。光调动眼球不行，必须扑捉现实商机。只有赢利，网站才能生存，网络经济的生命力才能显现出来。要促成商机，必需进行资源的全方位、多层次的整合。整合理念是童家威先生提出的。它引起了全球电子商务业界，华尔街投资界，学术界及国际媒体的广泛关注。它回答和解决了电子商务发展进程中，网上和网下的关系，互联网因素与非互联网因素的关系，电子交易与商务运作的关系，现代商务模式和传统企业的关系，同获商机和利润共享的关系。因此受到了人们的重视。随着电子商务的发展，人们越发感到，网站的人力资源也需要整合。搞电子商务需要复合型人才。不仅要懂IT业。更要有：洞查市场的分析力，审视信息的穿透力；善于沟通的亲合力；搏击市场的拓展力，多向思维的说服力。当这样一批人才和IT业的精英们实现了整合和互补的时候，就会形成一种开拓市场的

爆发力！3、网站建设迅猛发展，大众化程度明显提高今年网站数量呈爆炸式增长。据统计，当前网站数量已经突破11500个，商务网站已达1200多家，网上商店林立。电子商务的交易额今年可望达到30亿元。特别是首届电子商务大会的召开，在海内外引起了较大的震动和反响。电子商务的整体意识得到了提升。较早涉足电子商务的《中国商品交易中心》等一批网站，发展迅速。后续崛起的《阿里巴巴》、《8848》等势头喜人。《新浪》、《网易》等综合网站也纷纷建立电子商城。电子商务成千帆竞发之势。大众化程度是电子商务发展的明显标志。群众是电子商务的基础，是现实购买力的主体。不降低上网门坎，不着眼于大众化，就不会有电子商务的大发展。今年，在网上主体的多元化，网络技术的普及化，应用范围的扩大化，上网的便捷化，语言的通俗化，多语种交互的变通化等方面均取得了重要的进展。网上购物，网上拍卖，网上旅游，网上炒股，网上保险，视频助诊，网上看病等都获得了较快的发展。《网易通》还推出了收发语音电子邮件的新服务。网络将越来越走出神秘和高深。越来越和百姓生活息息相关。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](http://www.100test.com)