

指导电子商务是舶来品，是属龟的 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/61/2021\\_2022\\_\\_E6\\_8C\\_87\\_E5\\_AF\\_BC\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_c40\\_61806.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E6_8C_87_E5_AF_BC_E7_94_B5_E5_c40_61806.htm) 电子商务是舶来品，用网上时髦的话说是属龟的。电子商务一来到中国，就掉进了农村包围城市的人民战争的汪洋大海。之所以这么说，因为我最先看到的电子商务挣钱，是一个花农。为了弄明白中国电子商务的问题，我又重读了小平同志的关于建设中国特色的社会主义的理论文章，还有毛主席的有关农村包围城市的论著。下面谈谈感受。我们国家无论引进什么，都喜欢先找一个模式，分析总结、模仿创新，电子商务也不例外。于是第一个电子商务成功的模式就找到了AMAZON，这是一个根本的错误，因为她也属龟。我们的电子商务网站忘了我们这里不适宜养龟，AMAZON的成功，依赖于她有那样的资金环境、网络基础、信用体制、配送环节，这些不用AMAZON来缔造。而我们的电子商务网站就没有这些条件了，于是我们的电子商务网站就学能学的，学会了CXO、学会了X2X、学会了烧钱、学会了公布每月每年的赤字不脸红。（为什么脸红？因为我们还有那么多的孩子在失学、有那么多的下岗工人生活困难。）更大的错误是连AMAZON一开始也只做书的电子商务，我们的电子商务网站却是一上来就是20大类，几百个小类。这是不符合国情的特色，所以注定不能成功。更可笑的是电子商务网站也要争排名第一，门户网站争第一是不得不为之，你电子商务网站不抓紧做真正的商务，抢那个第一做什么？服务第一才是最重要的。电子商务网站现在看来可分为信息电子商务类、平台电子商务类、完整交易电子商

务类。信息类在现阶段容易实现，牵扯其他问题较少，发展势头不错。但互联网的精神是共享、免费，而中国的信息从来就与价值不结合，所以将来挣钱也很难。平台类发展平稳，以出租平台资源为根本，捎带做些其他。但中国电信、X通等大公司将最终瓜分市场。完整交易类牵扯的问题太多，需要大环境的发展配合，将来发展最大的问题是无法解决一手资源问题。资源问题 电子商务的发展和传统工业发展不可违背的规律，就是无法避免资源问题。这是人类、地球永远的话题。展开思路可以从石油大王、汽车大王那里学到许多东西。电子商务的资源可分为平台资源和商务资源，平台资源的竞争肯定是ISP之间的，不多讲。商务资源的最出拥有者是企业，因为企业是产品的生产者。当平台资源分配完成平稳运行后，企业自己出来做自己产品的电子商务只需租用平台，而平台的提供者所建立的网域将成为最大的赢家。现在的评比、眼球之争是为了争的消费群体资源，但过多的在这个方面做文章是很不值得的，因为网民现在的群体太小，且决不会永远忠诚。由此又引出定价的话题，商务网站的产品定价绝不是越低越好，汽车刚生产出来的时候并非是人人买的起的。EGUO定价完全可以高一些，因为像猛小蛇之流在半夜3点想吃东西的时候，不会因为贵了就不吃了，便宜了到便宜了他们，然后说你愚。方向问题 电子商务网站的方向现阶段就应该选择社区服务型，但不能像EGUO那样烧。这和建立网络刚好相反，要先建立网络终端，再建设网络中心或挂靠网络中心。正好是矛盾两个方面的不同体现和解决方式，我自己认为很符合哲学原理。就是要考虑无地域性的网络和地域性的服务的完美解决。宗旨问题 电子商务网站建立

发展的宗旨从哲学的角度应该是：一曰慈，二曰俭，三曰不敢为天下先。曲则全，枉则直，少则得，多则惑。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)