

信息服务型电子商务发展战略：我国ICP的问题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E4_BF_A1_E6_81_AF_E6_9C_8D_E5_c40_62454.htm 信息服务型电子商务国内外ICP的发展战略2.我国ICP发展中的问题从目前的情况来看，由于国内的消费者还缺乏为网上信息付费的意识，而网上广告的投放数量也不多，网上商务活动开展又十分有限，这就使得ICP难以由此获得利润。国内大多数ICP，包括大部分比较知名的ICP目前都处于不赢利的状态，稍好一点的可以通过协助企业开发网站或者出售网络软件等手段获得一些收入，其余的则完全处于净投入的阶段。由于维持运营所需要的资金越来越大，所以国内大多数ICP的现实处境都十分困难。因此目前在中国发展TCP的瓶颈不是技术，而是资金。还有一些国内的ICP希望通过吸引国外风险投资的方法来获得资金。但必须看到，由于我国的Internet市场规模不大，而政策方面的限制又使外资的投入具有一定的风险性，所以国际资金市场上的风险投资对于中国网络市场的投入是比较谨慎的。即使有些国外资本介入中国的网络产业比较积极，但仅靠这些国外资本远远不能支撑我国电子商务的发展。另外风险投资是一种“硅谷模式”，不一定适用于我国的实际。用一个形象的说法，在硅谷，往往是风险投资主动寻找创业人，而在中国，则常常是创业人四处寻找风险投资。双方角色的转变使创业人的意志在投资行为中无法起决定作用，最终导致投资方意志完全改变创业者初衷。有人说，硅谷的企业能够拿着风险投资干自己想干的事情，而国内的企业只能去干投资者让他们干的事情。所有这些都决定了靠风险投资的

简单注人是远远不够的，照搬硅谷的一套经营模式更是不现实的。了解国内情况的创业人很难实施自己的意志，左右资金运作的投资者却又往往不懂中国国情，这样的风险投资就不可避免地出现种种弊端。因此发展中国的ICP，必须主要依靠国内资本，特别是民间的资本。但由于网络项目的高风险性，使许多国内资本不愿意大量进入这一领域；此外，目前国内电子商务缺乏比较合适的项目，许多在国外运作成功或比较看好的项目，在国内却缺乏有效的环境和可靠的赢利点。而且，我国的资本市场不发达、限制较多，进入或退出的机制不健全。由于上述原因，网络公司和资本双方的依赖性不够强烈，对国内资本来说，投资一个高风险项目毕竟是一种担心，而且资金本身也不充裕，所以对ICP并不热心。

而ICP们对国内资本兴趣也不大，一是国内资本太少；二是进入的手续太复杂；三是限制太多。这些问题需要双方的沟通与融合，也需要政府的协调。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