

06辅导我国企业电子商务经营战略的探析二 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_06_E8_BE_85_E5_AF_BC_E6_88_c40_64816.htm

二、专业化应当成为目前电子商务环境下企业的基本经营策略1. 专业化经营是电子商务发展的现实需要 价值性和传递性都是信息的基本属性。而信息的价值只有通过传播与交流才能得到体现，积累到一定程度的信息经过加工、分析和处理可以变成更具价值的信息，这便是信息的自我累积增值，上述过程将导致更多的信息产生，人们从这些增加的信息中所获得的边际效用也越多，这就是信息的边际效用递增特性。网络经济的核心是以Internet为代表的信息网络，因此信息便成为网络经济的核心资源，网络经济下的消费也呈现出边际效用递增规律，它与传统经济学遵循的边际效用递减规律是完全不同的。电子商务是以实现信息有效传递的计算机和网络技术平台为支撑，以商流、资金流和物流为实质运作客体，并且需要相应的安全和信用体系的支持。因此，在除信息流以外的其他条件尚不完善的情况下开展电子商务，充分发挥信息的边际效用递增特性，以提供各种市场和交易信息便成为电子商务初级阶段的主要运作方式了。实际上广大消费者和客户也认识到这一点，各种调查资料表明，目前通过网络进行市场调查和查找各种商业信息是企业 and 消费者上网的主要目的。对企业来说，正确认识所处的经济环境和所在行业的状况，面对现实，选择讲求实效的商业模式，制定切实可行的经营战略和策略，坚持做下去，一定会取得成效的。国内许多企业已经这样做并取得了一定的业绩。当当网上书店、卓越网等一批企业都已

在2001年底实现盈亏平衡，以提供旅游项目服务的携程网和以提供域名服务的3721，也都在此前后开始盈利，它们的成功之道并不神秘，就是坚持从创立至今的这几年来专注于一个领域，没有摇摆，也没有变换商业模式。譬如，“基于网络平民化”理念的3721网站所建立的“中文实名”系统，解决了国内网民的“上网瓶颈”，用户可使用中文直接访问Internet上的网站，这种服务方式正是专业化战略的具体体现。不久前，eBay向易趣注资3000万美元，收购了易趣33%的股份。尽管人们对eBay这个并不熟悉中国互联网和电子商务环境的美国公司此举存有疑虑，担心易趣会由此掉入曾经在我国发生过的“注资陷阱”，但有一点目前是值得肯定的，正是易趣网持之以恒的据守C2C市场，形成自己的特色，在投资者已逐渐趋于理性的今天，eBay才会将资金投向这个被许多人视为“钱景暗淡”的拍卖网站。更值得一提的是，在Internet上活跃着许多鲜为人知的电子商务网站，这些被人称为“另类电子商务”的网站在资金、规模以及促销手段等方面都无法与主流电子商务网站相比，但却有着很好的盈利模式。只要访问几个这类网站便不难发现它们的特色：经营角度独特。“另类”们经营的商品或提供的服务往往是那些大网站中所没有的，如古玩、玉器、邮票、具有特色的土特产品等，就是这些看似没有多大市场的商品，却有着稳定增长的客户群。“另类”的投入都不大，相当多的“另类”就是在一些知名B2C网站上搭建起自己的专卖店，如易趣网上就有大量网民或企业在推销自己的商品，还有一部分“另类”是以企业或个人投资方式组建的专一化的网站。低成本+专业化的经营战略正是“另类电子商务”的生存之道。此外，纵观电子商务短短几年的发展历史，

不难发现，B2B和B2C电子商务市场的交易额相比，前者的规模和增长速度远大于后者；而在B2B市场中，垂直市场的发展态势大大好于水平市场。这也从一个侧面反映出专业化是目前电子商务发展的现实需要。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