

电子商务B2C模式很普及难营利电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645436.htm

四大问题困扰本土企业 阿里巴巴等巨头进驻将搅动行业竞争与成长激流 去年9月，国家发改委和商务部正式批准深圳创建首个“国家电子商务示范城市”。不久，深圳市政府常务会议原则通过了《深圳互联网产业振兴发展规划(2009年~2015年)》。然而，深圳本土电子商务网站尚“群龙无首”，“阿里巴巴”等外来巨头又强势进逼，深圳的电子商务产业将何去何从？今天，“2010深圳电子商务服务城市发展论坛”将举办，本报特此聚焦，求解深圳电子商务产业发展之命运通路。制约行业发展四大问题 本土互联网企业仍“寒酸” 深圳创建首个“国家电子商务示范城市”的新使命在去年11月下旬举行的“高交会”上开始得到了鲜明表现据高交会组委会透露，深圳会展中心1号展馆重点打造“互联网与软件服务展区”，净展览面积约1000平方米，比去年扩大近500平方米，然而，记者在该届高交会现场实地探访该展区发现，展览面积的扩大并未能给众多电子商务企业带来光彩多家电子商务企业在现场就只有一张桌子、一块宣传板。据了解，深圳电子商务网站数量依然居全国之冠，但多呈现“一哄而上、小打小闹、一哄而散”的发展特点。时至今日，只有极少数像腾讯这样成了深圳的名片。产业链不集群 缺乏人才而“网商网”市场(媒体)推广部经理李文超告诉本报记者，网商网提出“独立建店”的概念，其网店的盈利不错，公司刚签约进入福田国际电子商务产业园9楼。“不过，我感觉深圳的电子商务很‘草根

’。 ”李文超说，深圳电子商务行业吸引人才的平台和途径都很欠缺。另外，电子商务企业间交流的平台很少，特别是一些创业型的电子商务网站正陷入“自娱自乐”的局面。深圳的互联网产业链不集群，互联网人才缺乏是重要原因。B2C模式很普及“难营利”“他她购”网站首席营运顾问苏永彪在接受本报采访时也表示，深圳互联网企业本身缺少有亮点的项目。现大多数电子商务企业定位在B2C，认为这种模式最清晰也最简单，但其认为这也是“最难营利的模式”。苏永彪认为，细分行业、产业链整合方面将来会大有作为。从上游供应商到电子商务运营商、分销商到消费者，也就是B2B2M2C的模式。这样，可以和现有商家相结合。资金和信用评级尚缺 深圳市建华波特网络科技有限公司曾研发了PT37电子商务信息化平台，其CEO陈宗建表示，深圳的电子商务发展很快，但相应的进入机制、信用评级等管理制度体系没有建立起来。另外，深圳本土电子商务行业迫切需要政府资本的支持。深圳应该动员地方政府和社会的力量，普及全民应用电子商务。 专家看点 B2C至少要5年才会营利 深圳市电子商务协会副会长向隽表示，B2B门槛很高，阿里巴巴已经做得市场很大，很强势，其他企业几乎没有竞争机会。B2C是未来发展的方向，但目前没有一家B2C企业营利。中国的B2C需要10年左右才会营利，至少也需要5年。中国网民90%以上是30岁以下，电子商务交易的商品90%以上是100元以下的商品，40岁以上的企业家网上购物的比例千分之一都不到。 电子商务助“做外贸”待研究 深圳市社会科学院城市营运研究中心主任高海燕则表示，深圳是连续17年的全国外贸出口冠军，外贸依存度高达260%。其研究发现，当前中

小外贸企业面临的重大危机主要是由于外贸交易环境恶化所导致的，而电子商务无疑可成为帮助中小外贸企业走出困境最为可靠的手段之一。面对新的发展机遇，深圳如何依托城市产业特征，找准电子商务发展的方向和路径是重要的课题之一。相关新闻 阿里巴巴：集团南方运营总部在深圳 昨天下午，阿里巴巴集团B2B公关部经理吴昊告诉记者，阿里巴巴集团主营B2B业务的上市子公司“阿里巴巴网络有限公司”华南总部一直位于广州。“过去、现在、将来都不会改变”。今年9月，阿里巴巴以集团名义与深圳市政府签下战略协议，欲将集团南方运营总部(只包含淘宝网、支付宝、阿里巴巴云计算，不包括阿里巴巴网络有限公司)选址深圳，“集团协议至今仍然有效，具体进程集团相关负责人一直在与深圳市政府洽谈。”他说。深圳市电子商务协会副会长向隽随后也向本报反映，阿里巴巴选址深圳的是集团国际运营总部。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