

价格战“稍息” 电商物流大战又开打 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__E4_BB_B7_E6_A0_BC_E6_88_98_E2_c40_645901.htm

电商CFP供图 近日，在羊城晚报报业集团、广东省网商协会以及亚马逊联合主办的“广货通天下2012年电子商务产业合作峰会”上，亚马逊中国正式宣布推出“全球开店”业务测试版，成为国内首家向卖家提供B2C国际化平台的电子商务企业。亚马逊全球副总裁、亚马逊中国总裁王汉华在接受羊城晚报记者专访时表示近年中国电商的价格战“早该落幕”，同时认为物流建设将是未来工作的重心，“广州物流中心年底将扩容3倍。”

电商价格战时代落幕 3月2日，作为国内最大的电商平台之一的当当网和首家在美国上市的中国电商企业麦考林双双发布年度亏损惊人的财报。其中，当当网全年亏损3630万美元，而麦考林全年也净亏3330万美元。业内人士分析认为，电商之间大打价格战，是导致电商巨亏的主要原因。有鉴于此，当当网董事长俞渝在电话会议上表示，供货商、销售商已采取措施，控制其价格结构。此外，近来京东商城、亚马逊中国、新蛋等网上商城相继提高了免费送货的门槛，可见，价格战的力度较以往弱，电商们更多地注重于用户体验、配送服务上的提升。昨日，王汉华在接受羊城晚报记者专访时也对价格战嗤之以鼻：“很长一段时间，中国电商出现不理智的竞争，大家只是拼价格，你低，我更低，甚至有不赚钱，贴钱给消费者的。赔本赚吆喝，最后还是吆喝。”王汉华认为，从消费者以及产业健康发展的角度出发，电商不应该是价格竞争，而是价值竞争。物流大战才刚刚开始 不过，如果

认为电商烧钱最多的是价格战，那就大错特错了，电商们不惜血本地拼物流才叫人瞠目结舌。去年，京东商城从俄罗斯投资者数字天空技术(DST)、老虎基金等6家基金和一些社会知名人士手中，要来了15亿美元的融资。根据京东商城的规划，这15亿美元融资，将几乎全部投入物流和技术研发的建设项目中！京东更计划未来三年共投资50亿元60亿元人民币进行物流建设。无独有偶，当当网近日也正式启动了日用百货的大区平行仓计划，意在缩短华东及华南地区消费者的收货时间。去年7月，京东商城CEO刘强东在接受媒体访谈时曾经表示，近几年，李国庆惟一的失误就是进入物流的时间太晚。相比于对价格战的不屑，王汉华对烧钱拼物流显得从容而坚定，昨日，他首度向羊城晚报记者透露，运营中心（物流中心）是我们在过去五六年花了很大精力的一个投入项目。广州的运营中心目前大概是6万平方米，规模到年底会翻三番。我们会进一步加大对运营中心，对物流的投入。中国消费者“被宠坏了”其实，在其他国家的消费者会比较接受网购三天到达的情况下，中国的消费者要求当日达、次日达免费似乎略显挑剔，而这也恰恰是电商们不得不继续烧钱拼物流的根本原因。“中国电商是最充分竞争的行业，正因为有充分竞争，所以消费者得到的好处是最大的。”王汉华表示，“中国消费者在很大程度上是被宠坏了，当日到达免费，这在任何国家都不可想象，但在中国你必须做到。”另一方面，中国电商提供当日到达免费的高端体验，也使得中国电商服务的增值空间几近枯竭了。王汉华认为，“在美国可以通过缩短送达时间等方式提供增值服务，在中国市场没有多大空间了。”不过，与以往只是烧钱的价格战不同，旨在提

升用户体验的物流大战也许有着更宏大的时代背书。2012年3月27日，工信部发布了《电子商务“十二五”发展规划》。

《规划》要求，十二五’期间，我国将加快建设适应电子商务发展需要的社会化物流体系。”这让电商们刚刚启动的物流大战更值得期待。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