

亚马逊贝索斯当选2011年年度最佳CEO 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\\_BA\\_9A\\_E9\\_A9\\_AC\\_E9\\_80\\_8A\\_E8\\_c40\\_645873.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E4_BA_9A_E9_A9_AC_E9_80_8A_E8_c40_645873.htm)

北京时间1月18日消息，据国外媒体报道，美国知名财经网站MarketWatch将亚马逊CEO杰弗贝索斯（Jeff Bezos）评选为2011年年度最佳CEO。

MarketWatch认为：“在经济最不确定的时期，无论华尔街多么紧张，他总是专注于用户，并巩固了自己的顶峰位置。”

亚马逊CEO杰弗贝索斯2011年，贝索斯仅仅从亚马逊领取了8.184万美元的薪水，但是他持有8800万股亚马逊股票

。2011年初到当年10月，亚马逊股价上涨了将近40%，但随后又逐渐恢复到年初的水平，到年底时仅累计上涨了大约4%。

MarketWatch表示：“上周刚刚年满48岁的贝索斯在这一年里实施了一系列大胆的举措和创新，巩固了亚马逊在数字经济时代的顶峰位置，与苹果、谷歌和Facebook平起平坐，而这些公司都是贝索斯在某一方面的主要竞争对手。此外，他的想象力、长期专注度和面对不确定经济形势时的绝对乐观，都令贝索斯成为2011年度最佳CEO的不二人选。”

他在2011年给消费者提供了一种全新的、更快速的内容消费工具，给数千名员工提供了工作，并极大提升了股东的长期价值，即便引起了目光短浅的投资者的担忧。从进军云计算领域，到在线订单物流中心的拓展，再到Kindle Fire平板电脑的大范围成功，贝索斯在2011年重新设计和规划了与用户的关系。亚马逊不断对业界巨头发起挑战，而且经常令他们无所适从。

短期的牺牲显然，胆小的投资者无法适应亚马逊的探索和挫折。2011年，亚马逊股票以180美元开盘，到10月中旬时攀升

到246.71美元，但到年底时收于173.10美元。2011年第三季度，亚马逊实现108.8亿美元的营收，同比增长44%，但是净利润却从上年同期的2.31亿美元锐减至6300万美元。更糟糕的是，亚马逊警告称，由于增加在Kindle Fire和其它项目方面的投资，第四季度有可能出现亏损。然而长期来看，亚马逊的股票表现一直高于平均水平，而且即便是在2011年底股价下跌之后，亚马逊在过去五年的股市表现仍然能够与苹果持平。曾经早期在贝索斯手下工作的埃里克贝斯特（Eric Best）表示：“贝索斯展现出了难以置信的眼光，如果他坚信什么，那么就会投入巨额的资金和资源。因此我不排除亚马逊的任何可能性。”显然，华尔街对短期利益的关注并没有阻止贝索斯打破传统，这也推动亚马逊的用户基础不断扩大。Crystal Rock基金经理杰弗里曼（Jay Freedman）表示：“贝索斯已经赢得了沿着自己的方向前进的权利，而客户也会跟随他。亚马逊投入大量的资金使人们快速使用其产品，并以较低的价格进一步巩固用户忠诚度。”在亚马逊的年度股东大会上，当有股东问及Amazon.com是否可以被看作一家科技、基础架构或#800080>电子商务公司时，贝索斯坚决地回答说：“是的。”他并不是开玩笑。2011年，亚马逊不断扩大产品范围和投资力度，并把目光瞄向了苹果、谷歌和Netflix。有人认为亚马逊处于劣势，但在埃里克贝斯特看来，贝索斯采取咄咄逼人的冒险措施，就说明他正处于自己的最佳时期。他说：“如果你想要在平板电脑、数字媒体和云计算这样的领域赢得超高速发展，你就必须坚决地投资。自从公司成立以来，贝索斯就展示出了他的坚决。”Kindle Fire的成功虽然亚马逊无法在短时间内击败苹果，但是第一次给苹果对平板电

脑市场的统治带来了真正的威胁。亚马逊在去年11月中旬推出的7英寸平板电脑Kindle Fire售价仅为199美元，而iPad最低版本的售价为499美元。亚马逊并未公布Kindle Fire的准确销量，只是在12月份的一次新闻发布会上称这款产品销量非常不错。巴克莱分析师安东尼迪克莱门特（Anthony DiClemente）将Kindle Fire第四季度出货量预期从450万部上调至550万部，并预计2012年Kindle Fire出货量将超过1800万部。这个销量将使亚马逊在除iPad以外的平板电脑市场上占据统治地位。根据摩根大通的估计，即便是去年第四季度售出500万部Kindle Fire，亚马逊也可以在平板电脑市场上占据25%的份额。一些业内人士认为，亚马逊以亏本的价格出售Kindle Fire，这是为了推动亚马逊电影和电视剧的销售。如果每年支付79美元成为亚马逊Prime会员，那么可以享受到不限量的亚马逊电影和电视剧等媒体内容，以及2天内送货服务。这正是贝索斯创造的美丽。通过发挥重要影响力和广泛的产品线，亚马逊吸纳了短期的亏损，并将其转化为利润和用户的忠诚。当然，这种战略的成本并不低。亚马逊的全职和兼职员工数量从2010年第三季度末的3.12万人增加到2011年第三季度末的5.13万人。员工数量的增加是因为亚马逊新增了13个全球分销中心，以加快送货速度。摩根大通分析师道格安穆斯（Doug Anmuth）表示：“尽管短期来看基础架构和新产品的投资额非常大，但是我们坚信，这有助于推动长期发展，提升亚马逊的竞争力。亚马逊是互联网领域最优秀的长期发展案例。”

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)