做中国企业的思想者

企业家日报·中国职业经理人

ENTREPRENEURS' DAILY　China Professional Managers

统一刊号:CN51——0098　邮发代号:61——85　第 193 期　总第 7670 期　2013 年 8 月 3 日　星期六　癸巳年　六月二十七　投稿推荐邮箱:cfqbwz@163.com　热线电话:400 990 3393　新闻热线:028-68230696　责编:杜高孝　版式:吉学莉

银行基金拥抱互联网 合作就是双赢 A2

疑云重重 **信托与银行骗贷黑幕** A3

专业化: 未来十年企业家们面临的共同课题 A4

第八届西部企业发展 **与职业经理人高峰论坛在兰举行** B1

封面对话　Cover the dialogue

马云:互联网时代“三年河东、三年河西”

编者按

马云说:腾讯强在产品管理,百度强在搜索技术,但互联网绝不仅是搜索技术,在其他技术上,它就比较累一点。我们强在综合处理,综合的技术,产品和工程。我们也许没有一样东西比别人牛逼在哪里,但在文化和管理上,我们相对来讲好很多,所以才会导致每样东西都是普通的,但是整体的竞争力并不差。近日记者对话马云,他说虽然有过累、有过伤,但他对阿里在中国互联网 14 年的发展历程和取得的成绩有着超然的态度。

阿里　腾讯　百度中国最好的互联网公司

记者:刚才你也谈到,阿里可能是中国最好的互联网公司,现在舆论上通常会认为,在中国,真正进入到国际化的互联网市场竞争的互联网公司有三家,阿里,腾讯和百度,你怎么看舆论的这种判断?

马云:既然舆论说三家,那就三家。我并没有说我们最好,是指的在管理方面,我们是领先的。腾讯是在产品和工程上比较强一点,百度是在搜索技术上比较领先一点。说到管理,我们是三家最好的。我当着他们两个人也讲过这个问题,我们再增加两万名员工,我们可以照样很好,他们可能就扛不住了。在搜索的技术上,我们今天要往前推进的话,我们跟百度是有距离的;在产品的丰富性,在对通讯产品的把握和客服的体验上,我们和腾讯是有距离的,每家都有各自的特色而已。

当然毫无疑问,中国这三家是今天总体综合实力来讲最好的。但是,传统行业是“六十年河东,六十年河西”,到了工业时代,是“三十年河东,三十年河西”,现在,“三年河东,三年河西”,所以,都很难说。

记者:舆论也会认为说,腾讯、百度,还有你们阿里,有今天这样的强大,也是基于中国经济的快速成长,中国的网民现在已经是 4.6 亿了,可是,终究你们还是要走出去,面对更大的市场,你觉得在这一点上,比较而言,阿里的竞争力会不会更强一点?

马云:我觉得,这十多年,大家看这个问题时,还是不够成熟。政府官员也讲,要全球化,好像不在国外没有个工厂,没有个办事处,很丢脸似的,都不好意思说自己是家大公司。全球化的企业,绝不是看你有多少海外的分支机构,有多少的海外客户,全球化主要是全球化的眼光、思考、战略和组织文化,有全球业务的企业未必是全球化的,全球化的企业未必有全球的业务。我相信,腾讯也好,百度也好,我们也好,我们都有很多海外的客户。中国有 13 亿人口,巨大无比的市场,你干嘛家门口的事情都还没做好,跑到外面去做,你跑到外面去,可能五个国家的人口加起来,也没有中国大,你也还是服务消费者,何况服务消费者,没有服务所谓“颜色不一样”的消费者。

我们没有把全球化作为我们的战略目标,作为一个结果,但阿里无论是技术,管理,思想,运营,人才的体制,我们都走的是国际化。我们没有发现我们跟 Amazon,跟 eBay,跟 Google,跟 Facebook,有什么差异,我们也没发现他们有什么想法跟我们有什么距离,或者我们有什么想法跟他们有多少距离,我们基本上是在同一代上面的思考,竞争也一样。

阿里用 76 亿美元从雅虎“赎身”

记者:我们不得不要说到你和雅虎之间的事情了。你知道,雅虎对整个互联网业的意义不只是一家公司,它有它象征的意义,重要的是,雅虎对阿里巴巴的意义更加非同寻常,当你最后决定用 76 亿美元从雅虎“赎身”的时候,你曾经有过什么样的思考?

马云:人们把很多问题看的太个人化了,太纠结了。我和雅虎又没有什么大关系,对我来说,雅虎是互联网时代的标志性公司,我们都很喜欢这家公司。阿里巴巴和雅虎,在一个很偶然的也很有意思的时期,我们碰上了,合作了,到一定程度的时候,我们又发现我们必须分开才能更好,所以就又分开了。这是个很正常的事情,不带有个人的情绪。

记者:所以你觉得这只是一个很正常的交易?

马云:对呀,这是生意过程中很重要的一个合作的过程。只是人们把它传奇了。确实也有传奇的地方,比方说我们在合作过程中,换了六七个 CEO,包括整个谈判的过程是充满传奇的。但不能因为充满传奇,而把这些正常的交易传奇化。这件事情其实很简单,双方合作,到了一定时候,发现合作需要提升,对他们更好,对我们来讲也很好,那我们就合起来发展。演义的东西太复杂了,哪有那么复杂,那还做不做人啦。

但是,雅虎这件案子如果今天让我重新思考一次,我还是会一样。你想想看,十亿美金在当时,是中国互联网最大的一笔交易,由于这十亿美金也让后来的阿里巴巴更健康,不是阿里巴巴缺这笔钱,而是这十亿美金让我们把很多小 VC 给 cash out(套现)了,小 VC 给 cash out 了之后,使得阿里巴巴在后面的发展过程中,没有给逼着一定要上市,也就没有人反对阿里巴巴跟 eBay 竞争发展“淘宝”。阿里巴巴在雅虎本身的沉浮发展过程中也学到了很多经验。别人来看一家公司的并购好处是因为有了它,你的收入增加了多少,因为有了它,你获得了什么样独特的技术,但是,我觉得阿里在整个跟雅虎的合作过程中,其实以历史的眼光去学习的话,会觉得我们以不同的方式消化了雅虎。所以这个案子再做,我还会这么选,不会选错,还是会这么走,但方式方法我们会更加进步一点。

中国是最国际化的市场

记者:但是,中国政府设的防火墙难道没有在很大程度上限制了 Google、Facebook 在中国的发展吗?

马云:在我看来,中国市场已经是个国际化的市场,十年后,群雄逐鹿的市场是在中国。我家门口这块地已经够肥了,干嘛跑人家地上跟人打,除非我的中国市场没了,我才会到外面去打。

也许他们帮了百度,没有帮我们,跟我们没有什么关系。是 Amazon 我们没打过,还是 eBay 我们没打过,请问,中国政府帮我们打过 Amazon,还是帮我们打过 eBay? 所有我们该打的仗我们都打过了。

记者:但是有这个情况的存在。

马云:有这个情况应该问百度,百度不承认这一点。我们倒是很乐意 Google 在这里,可以互相较量挺好。但有时候不一定要跨过去,这个就像苏联和美国没有打过,但是大家都知道对方的实力,道理是一样的。

记者:那在你当时跟雅虎的“换购风波”中,中国政府没有帮过你?

马云:政府帮了我什么呢?但可以这么讲,美国政府是坚决站在自己企业背后的,我们中国未必。

记者:这个我同意。

马云: Google 跟美国政府的关系,铁到哪儿去了。 Google 背后就站的是美国政府。当时,eBay 跟我们打的时候,就是美国领事馆,美国商务部来惹我们麻烦,多了去了。谁替我们讲过话? 找我麻烦的人还多了去了。我不好说政府没帮忙。没有当地政府,没有中国这样的环境,因为对电子商务对互联网不是太熟悉,但是他们也充满好奇,当然,我们也在沟通,相对而言,我们在中国是很幸运的。其实很多人对政府,特别老外,失败者总是抱怨这样,抱怨那样,失败者总是觉得别人的成功是有政府支持的,事实上不是那么回事情。

我觉得中国政府已经很了不起了,鬼子很多人讲,中国政府控制互联网,互联网管制,管制能管制出六亿互联网用户的话,这种国家管制很有水平啦。管制能管制出,全世界十大互联网公司有三四家是中国的,很牛啦。欧洲这么自由开发的国家,怎么一家也没搞出来。如果百度的运气是政府帮了它,但它成功了,为什么其他人没有帮成功呢。 Google 也应该自己反省一下,跑到任何地方,都认为自己牛逼大了,这不行的。换句话说,老外公司在中国遇到狙击,但我还是挺钦佩他们的,中国还没有一家敢出去呢,连机会都没有。我觉得我们今天还没有这个能力。慢慢来嘛,我们才做了十四年。能够从“五级台阶”跳下来,很不错啦。

记者:什么叫“五级台阶”?

马云:小男孩不都喜欢跳台阶吗,从

五级台阶跳下去了,以为很牛,以为从三层楼也可以跳下去,摔死了,这是很专业的训练,很多工作是需要训练的。全球化的运作,跨地区的系统作战,管理是靠时间的,文化更需要时间。一家公司要成为一家国家化的管理公司,就一定要有国际化的文化思考。十四年以来,阿里巴巴的问题很多,因为我们发展的太快,但是,发展的快,到了今天这个规模,这个影响力,绝不等于我们应有的权利,我们还有很多内部的东西没有弄好。管理我们做的,我自己觉得蛮自信的,在互联网公司里面不错的,但绝不等于我们没有问题,问题多了去了。但是,想想看,在兵荒马乱的互联网发展的十四年中,能够杀成这个样子,是各种各样的尝试和努力,有的时候受伤,内伤外伤多了去了,也可以了。　(刘怡)

联邦电缆　联接世界的力量

- 750-1100KV 特高压、220-500KV 超高压电力电缆
- 110-500KV 海底电缆、碳纤维导线
- 核电力电缆、风能电缆、特种电缆
- 国家级重点工程急需的高精尖产品
- 国家“125”规划重点发展产品

电话:0717-6697188　传真:0717-6510555

网址: www.chinauniocable.com

Iphone,android 手机扫描二维码下载安装

企业家日报微信公共平台二维码

企业家日报社手机客户端 APP——太阳岛二维码

“农民式思维”的辉煌与危机

近日,一位事业成功的温州皮鞋店老板对我总结了他的掘金历程。他本来是农民,上世纪九十年代初中毕业,没有机会继续上高中,种了几年庄稼之后,迫于生计,跟着老乡到城里学卖皮鞋。等到他学会了如何进货、如何与顾客进行价格博弈等经营经验后,自己也开了第一家店,随后又陆续开了很多分店。他最关注别人卖什么品牌,如果发现别人卖什么品牌赚钱,他也会跟着卖某种品牌的皮鞋。

按他的说法,做生意就像种地一样,人家做什么,他也跟着做什么,适当根据自身情况改变一点操作模式,然后反复按着这种模式做,直到不能赚钱,再按着上述程序换一套新模式。

上个世纪八十年代是中国经济大转型的时代,这个转型过程的一个最重要的特征就是农民之间互相模仿,创造了产业集聚和空间集聚的扩张效应。或许某种商机的第一个发现者不是农民,但在商机和模式明确之后,农民的学习和模仿效应就会急剧放大,使某种成功的模式得以扩展和延续。

温州模式的重要启示是,一个新的经济模式之所以能自发扩展开来,关键在于这个新模式与已有的经验和模式有类似的结构。只有当新模式与旧模式之间存在某种家族相似或者关联,新模式才更容易被模仿,进而在人群中互相反馈,从而让这个新模式得到扩张。

有句老话揭示了传统农民学习种植庄稼的思路:“庄稼活不用学,人家咋着咱咋着。”意思是说,学种庄稼只要模仿别人怎么做就行。这种直观经验式的思维模式,在从传统社会向市场社会大转型的过程中,体现出了极大的优势。简单的事情重复做,被很多从农民身份转型而来的企业主视为致富法宝。经商做企业的思路与种庄稼的思路并没有本质区别。举例来说,一个农民看另一个农民种生姜发财,他可能会跟着种,如果他也成功了,就会引起很大的示范效应,进而引起其他众乡亲的模仿,这也是农业区域特色生成的一个重要原因。

这种模仿的思维模式,在进行简单的商业经营时也有极大好处。因为个人毕竟不是上帝,不可能预测所有信息。在处理不确定问题时,一套成功而简单的运作模式可有效地将不确定的信息转换成为确定的信息,从而通常能收到好的效果。

模仿者的合理性在于,知识是人类共享的财富。然而,从另一方面看,适当的知识产权保护有助于激发人们的创新热情。仅止于简单模仿,且不说面临着知识产权上的法律惩罚,就收效来看,盲目模仿者的风险也很大,因为,一旦一个模式的利润降低,模仿的风险也会急剧放大。大浪淘沙过后,转型不利的企业主,很可能就会血本无归。存活下来的企业,要么惨淡经营,要么转型为创新者,要么继续模仿下一种模式,继续经历这样一浪一浪的循环。

不可否认,模仿力或学习力是市场经济秩序得以建立、扩展和经济初始增长的重要推力。然而,在学习他人商业模式的基础上,发展到一定阶段,应尊重别人的知识产权,并根据自身条件进行创新,不能一味“山寨”。相关法律与政策的制定者,也应为“山寨”行为设定底线,鼓励人们在先进的模式和技术之上,发展自己的独特性创新,改变我们处于产业价值链底端的不利地位。　(东方)