



他们是阿里的对手、合作者、前员工……

山东企业家看阿里谈马云

今天,阿里身处巅峰之上。
关于阿里及马云的铺天盖地的报道中,创业者、权谋家、商业教父……马云到底有几个侧面?这个走过22年的互联网公司,其文化基因在这22年间的那些变与不变,或许可以使我们重新审视这个年代和它崇尚的精神。
本报为此采访了几个与马云和阿里有过交集的山东企业及企业家,从不同的侧面展现一个不一样的阿里和马云。

本报记者 马绍栋 孟敏 姜宁

齐鲁晚报

周刊

星期五

2014.9.19

B01-B04

创富

引领市场风尚 启迪财富智慧

血脉不同,玩法不一样

浪潮集团孙丕恕:

IT企业,阿里的合作伙伴兼对手

“阿里拥有全球最大的电商平台,在纽交所上市,通过资本市场来谋求更好的发展,这是企业发展的必然,也是中国企业的荣耀。”浪潮集团董事长孙丕恕告诉记者,浪潮服务器在阿里数据中心中占60%以上份额。此次阿里上市,可能会引起人们对其背后服务器的关注。

明星的光彩遮住了默默奉献的服务器。在美国投资者眼中默默无闻的浪潮,却肩负国之重器的任务。随着信息安全上升到国家战略,浪潮在高端服务器领域一系列重大突破,正掀起一股服务器国产化的替代潮流。

事实上,除了阿里,多家中国互联网公司均是浪潮高端服务器的下游用户。阿里身上草根特色鲜明,而浪潮实际控制人仍为山东省国资委,其云计算、大数据的应用也多面向政府、金融、电信、能源等行业客户。同为IT企业,但两者血统、玩法迥然不同。所以,问到阿里上市,浪潮集团一些人士表示,并不太关注此事。

但浪潮毕竟还是阿里在云计算领域内最大的合作伙伴,浪潮为互联网企业数据中心定制的整机柜服务器,被大量应用在阿里的平台上。在云服务方面,两家是对手,同时也是合作伙伴。

有意思的是,此次阿里巴巴赴美上市,我们没有看到百度、腾讯、京东对此发表任何只言片语,倒是媒体在穷追不舍起底阿里时透露,早在2002年,马云在硅谷见投资人时就说过,他最仰慕的中国互联网公司腾讯,而他也一直知道,腾讯会是他的一个劲敌。

阿里只不过先把肉吃了但能吃多久呢?

软件企业负责人王林:

和阿里有业务往来 同行视角下谈阿里的“盛世危言”

和业内其他人一样,王林由衷认为,马云是一个很能坚持自己理想的人。

当时美国曾对中国未来的电子商务市场做过判断,考虑中国人诚信素质堪忧,美国方面很不看好。但在别人都不看好的情况下,马云能推动这个行业,就是成功者;如果大家都看好,一窝蜂地上项目,就成恶性竞争了。

但巅峰之上,危机潜伏。王林说,如今看来,阿里巴巴在美上市,有如烈火烹油、鲜花着锦之盛,但未来会走多久?它肯定会受到挑战。只能说电子商务这块,阿里把肉先吃了,但能吃多久,将来淘宝和门店的竞争,以及随着中国人力资本上升能否维持这种高增长,都是有疑问的。

“过去几年,阿里对中国实体消费市场冲击很大,但后起直追的也很多,未来能否保持优势很难说。”王林担忧的是淘宝的信用体系,他自己的孩子就是淘宝拥趸,在网上买了很多东西,但若给个差评,手机就会被打爆。

在王林看来,现在传统企业不开网店就面临被淘汰的危险。中国O2O模式正在往细分模式发展,政府和专业领域都在打造自己的电子商务体系,这对阿里是一个考验。

如今,马云把自己打造成商业教父,每次都会灌输给别人一些理念,回归到教师本质。而阿里的做法对企业启发也很大。比如前段时间的打的软件,刚开始靠烧钱推广,但一旦不烧钱了,使用率就大幅下降。不同城市不同时间段,打的软件的应用效果不同。

淘宝的商业模式大家都在学。比如淘宝推出很便宜的酒店,携程很快也推出这样的酒店。淘宝想一网打尽,估计很难。还有一个问题,如果牛市来了,把钱放在淘宝理财的客户还有多少?

在王林看来,如果还期待阿里巴巴不断蚕食各个领域,保持高增长,这不现实。马云是中国首富,现在,老二老三加老四联合进军电商市场。另外,门店和电子商务结合,也会反过来对阿里形成冲击。如果门店自己的O2O模式成型,客户在实体店拿货,付淘宝价,这会对淘宝客户造成很大分流。

“随着劳动成本提高,将来还有多少人愿意做快递?”王林说,现在是30-40岁的人送快递,但以后90后00后成工作主力后,还有多少人愿意做快递?淘宝的拍卖终究有商家在托底,淘宝的快递谁来托底?

(下转B02版)