



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



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是腾讯，而他也一直知道，腾讯会是他一个劲敌。

## 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源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)