

【编者按】

更多人因为马云和阿里巴巴的财富关注他们,而不是他们的事业。

在“知天命”之年,阿里巴巴在美国上市,马云身上增加了另一个醒目的标签:中国大陆首富。

阿里巴巴上市“满月”之际,我们推出这一组马云和阿里巴巴公司的组稿——“云上的日子”。通过阿里巴巴上市“满月”观察,和熟悉马云的人了解公众不熟悉的马云,采访阿里巴巴CEO陆兆禧以及梳理中国电商15年的发展历程,展现阿里巴巴溢出商业之外的价值、改变的中国社会以及未来的发展动向。

周刊

星期一

2014.10.20

B01-B04

深度
决定高度
新闻影响生活

深度决定高度
新闻影响生活



云上的日子

当地时间9月19日,阿里巴巴集团在纽交所正式挂牌交易,马云净财富达到219亿美元,成中国大陆首富。 CFP供图

阿里的未来十五年

本报深度记者 王贇

上市一月,马云不“来往”了

自从阿里巴巴上市,马云的来往扎堆账号就未再有内容更新,他那么爱说话却憋住了。了解马云的阿里员工们说,“他主要是太忙了。”

上市后,马云第一次亮相是在9月底参加阿里公益捐助活动,他只是出现,并未发言。

一周前,马云在阿里巴巴滨江园区参加“中供十年陈回家”活动,并对阿里员工发表讲话,这也是马云自上市后首次在员工面前公开讲话。

“今天的阿里生态系统只是完成了一小块,B2B、淘宝、天猫,我们的小微金服这个金融生态体系还没起来,菜鸟刚刚形成一年,阿里云计算大数据也刚刚起步,所以整个大生态系统,要把它们形成真正的像一个公司的样子,像一个我们想象的生态的样子。”马云说,阿里巴巴这个生态系统只完成了20%的工作,“这个生态系统里面,能够最快拿到订单,有最好的金融解决方案,有最便宜的物流解决方案,能找到自己的消费者,自己的买家、自己的卖家,所以,这一切我们觉得未来还有十年要做。”

10月17日,马云又穿上了很少穿的西装,打上了领带,去纽约

上市刚“满月”,阿里巴巴就已经开始思考第二个15年该做什么。马云和他的“小伙伴们”,早已经为未来的目标划定了行进的方向。

除此之外,马云还面临着另一个似乎更为棘手的问题:如何为已经成为百万富翁的员工,寻找新的激情。

正如阿里巴巴CEO陆兆禧接受齐鲁晚报记者采访时所言,感受最深的是责任、敬畏和感恩以及对未来的责任感——不是担心没有机会,而是担心不能实现期待和承诺。

参加亚洲协会在纽约联合国总部举办的首届“创变者”颁奖典礼,作为获奖者,得以讲述阿里15年,讲述阿里上市。

刚过去的一周,阿里巴巴动作频频,一场发布会接着一场发布会,这个节奏在本周还将继续。

在IT圈人士看来,这是阿里巴巴把因上市耽搁的发布会集中释放,展示出的是上市后的阿里巴巴的动态及未来发力方向。

马云在阿里巴巴上市之后接受采访时表示,阿里巴巴上市后的下一个目标,是整合生态圈,同时布局农村、线下实体店以及国际化战略的落地,希望阿里巴巴能在接下来的15年内超越沃尔玛。

让电商生态覆盖农村

谈到接下来的姿态,阿里巴巴COO(首席运营官)张勇告诉齐鲁晚报记者,阿里巴巴如何走过第二个15年,至关重要。阿里巴巴将围绕着三个方面进行布局,数据是基础,围绕着大数据、云计算,利用积累的海量消费者数据、商品数据和商家数据,继续推动整个中国电子商务的发展。

“阿里巴巴必须通过跨境电子商务的发展,让中国的老百姓更多地去消费来自全球各地的好的产品、服务,同时帮中国制造业者把产品和服务通过电子商务平台,销售给全球的老百姓。”张勇说,“再一个就是农村电子商务。”

阿里巴巴宣布100亿布局农村电商,这一动作的底气来自哪里?

“怎么能够帮助农村的电子商务发展,也是阿里巴巴一直思考的问题。巨大的城乡差距,才更显示出这个机会是这么的真实和触手可及。”张勇向齐鲁晚报记者简单列了两个数据:整个

互联网普及率,城市有60%,农村只有27%。现在,一个四核手机已经到几百元人民币就能够消费的程度,这说明消费者上网的基础已经不是问题。另外,在网络购物上,城乡差距是24%,支付上的差距则是22%。

“原来农民进城一方面是打工,另一方面生活环境到了城市以后发生变化,互联网要让农村愿意去追赶时尚的人群,愿意去尝试新产品的人群,通过网络能购买到来自世界各地的新产品,来自全国各地的特色产品。”张勇告诉齐鲁晚报记者。

阿里巴巴的目标很大,他们今后将通过电子商务的方式,让生产资料的供给和需求更扁平化,把不合理的供销差价消灭掉,生产资料便宜了,生产成品最终会让消费者受益。让优秀的农村人才都能够留在农村,依据农村广袤的土壤进行创业,进行发展,能通过互联网让他们不用进城找各种工作机会,也能依据家乡的资源,通过网络进行创业。

“这个创业可以想得再广泛一点,未必指的就是在网上卖东西,其实围绕着农村电子商务的发展,带来了一个广大的服务业的衍生发展机会,像物流、培训等,我们已经看到了很多的淘宝村,其实具有普遍性的意义。”张勇提醒齐鲁晚报记者,“这个市场很大,阿里必须对基础设施进行投入,投入会围绕建立县乡两级

运营体系,帮助产品无论是从都市走向农村,还是从农村到都市,能够顺利实现销售。”

毫无疑问,这是一个社会的大工程和大命题。

“希望三年内,我们的运营体系和服务体系从浙江开花,走向全国,服务全国的1000个县,最终这个体系从县到乡,覆盖100000个行政村,形成这样的电子商务生态体系,这对阿里巴巴集团来讲,有着非常重要的意义。”张勇说。

百川APP超市和“蚂蚁”金服

10月14日,阿里无线推出百川计划,计划全面分享其无线资源,从技术、商业、数据等方面为移动开发者提供基础设施服务,同时通过移动开放应用把各家公司的数据集成在“阿里平台”上,为其开启“大数据”时代提供源源不断各行各业的数据。

也有业内人士阐释为,如此一来可以不动声色汇聚一大批行业数据,日后,阿里完全可以“把关”数据方和应用方之间的数据交易,无异于再造一个淘宝。

按照张勇的表述,阿里百川覆盖了技术服务、商业化、数据、广告推广,甚至延伸到一部分孵化功能,对于看中的APP,会提供创业场地与融资支持。

(下转B02版)