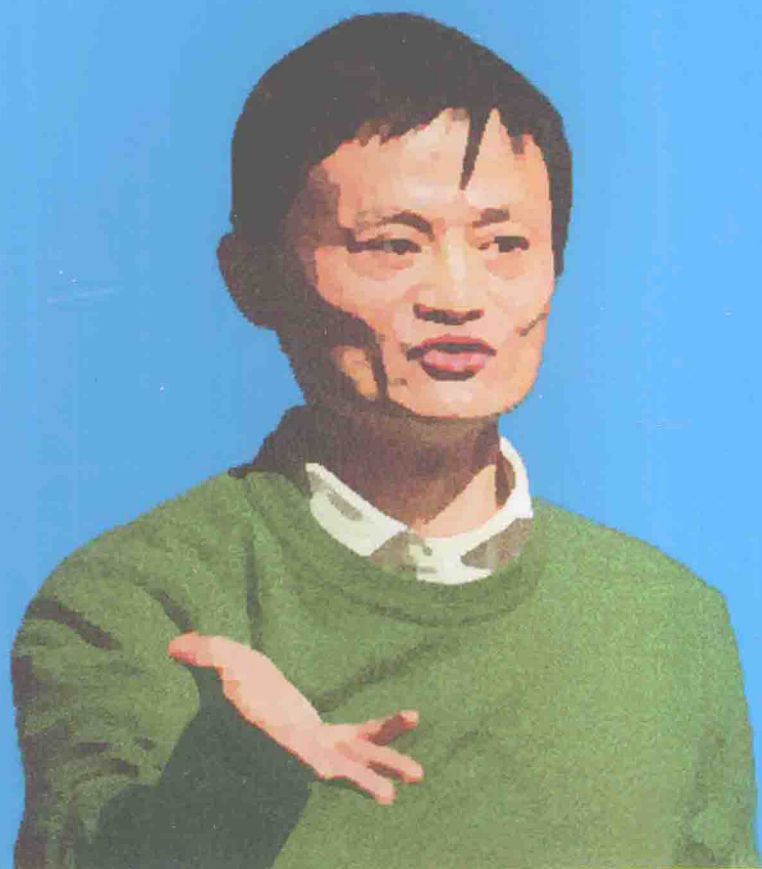


迎接阿里巴巴上市，《这还是马云》策划团队2014年再度倾情巨献！

马云：影响中国



谢残阳◎著

这就是马云，影响中国的商业力量

2014年9月赴美上市，2000亿美元市值续写阿里帝国传奇

他是一年豪掷300亿收购的大买家

B2B、淘宝网、天猫、支付宝、菜鸟物流是他手中的利器

他正在整合健康产业，缔造全新的文化娱乐产业



西南财经大学出版社
Southwest University of Finance & Economics Press

马云：影响中国

谢残阳◎著



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

图书在版编目 (CIP) 数据

马云：影响中国 / 谢残阳著. —成都：西南财经大学出版社，2014.10
ISBN 978-7-5504-1529-4

I. ①马… II. ①谢… III. ①马云—生平事迹
IV. ①K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第184952号

马云：影响中国

MAYUN: YINGXIANG ZHONGGUO

谢残阳 著

责任编辑：王正好
助理编辑：廖术涵
特约编辑：王云强
责任印制：封俊川

出版发行	西南财经大学出版社 (四川省成都市光华村街55号)
网 址	http: //www. bookcj. com
电子邮件	bookcj@foxmail.com
邮政编码	610074
电 话	028-87353785 87352368
印 刷	北京合众协力印刷有限公司
成品尺寸	165mm × 230mm
印 张	15.5
彩 插	8页
字 数	180千字
版 次	2014年10月第1版
印 次	2014年10月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-5504-1529-4
定 价	33.00元

版权所有，翻印必究。



激情的马云率领阿里巴巴打开两千亿美元市值之门



马云在阿里巴巴集团2014年纪念会上高歌



马云也有斯文的时候



马云的演讲是一绝



马云向国内外媒体阐述阿里帝国的大计



马云和马化腾、周鸿祎等聚首“西湖论剑”论坛



陆兆禧、马云与优衣库的朋友们



2006年9月9日，马云和杨致远



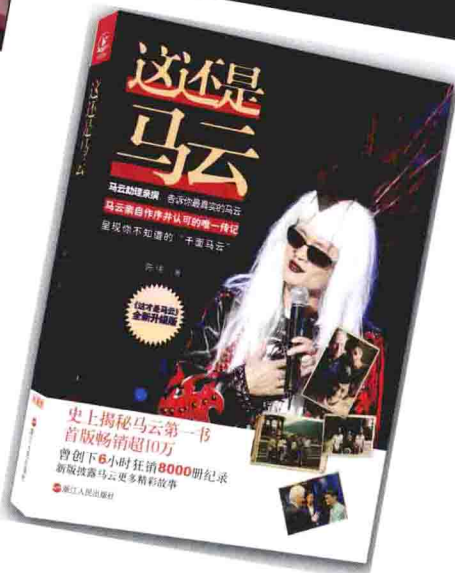
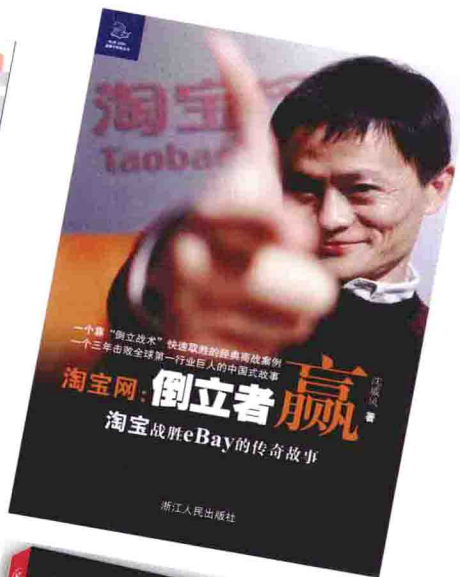
2014年6月5日，马云与许家印



20世纪90年代中期，在北京创业时的马云团队



豪华的阿里巴巴总部大楼



在阿里巴巴内部经常能看到各种以马云为主题的图书

前言：新商业文明影响中国

2014年，中国的大事一件接着一件，新一轮的改革号角已经吹响，经济结构痛苦转型、各行各业的全面调整呼之欲出。在美国上市的阿里巴巴，在马云创办以及带领的这十五年来，其催生的一系列改变正与这个时代的大趋势吻合。

早在公司成立十年之际，马云就总结了愿景——阿里巴巴要促进开放、透明、分享、有责任的新商业文明，为全世界一千万家中小企业提供生存和发展的平台，为全世界提供一亿个就业岗位，为全球十亿人提供消费平台……

实际上，马云与他的同事们，用阿里巴巴影响了外贸方式，用淘宝影响了开店卖家的习惯，用天猫影响了电商模式，用余额宝影响了金融制度，用合伙人制度影响了公司治理结构……甚至用马氏语言改变了励志成功学的档次。从这些角度来说，他确实影响了数以亿计的中国人，影响了部分中国。

淘宝网与天猫的成功，一系列的数据最有说服力：2013年，淘宝、天猫全年的交易总额为4410亿元，京东商城为1255亿元；2014年第一季度，淘宝、天猫的交易额为4300亿元，京东商城为226.57亿元；2014年第二季度，淘宝、天猫和聚划算的交易总额为5010亿元，京东商城为630亿元。

而且，电子商务业务也是马云想得最清楚的部分。他强调：“我们的上帝只有一个，就是用户。我们会在平时的工作中更加完善自己的服务和功能，我们会加强倾听客户，我们会坚持以保护消费者权益、维护卖家利益为原则。我们坚信在未来的商业社会里，将没有大企业和小企业的区别，没有外资和内资的区别，没有国企和民企的区别，我们觉得只有诚信和不诚信的区别，只有开放和不开放的区别，只有承担责任和不承担责任的区别……”

“我们将全力支持那些诚信、开放和承担责任的企业。我们为我们工作中的不当、不成熟、不完善而道歉，我们保证将不断地努力、不断地创新……我们不追求最具影响力，我们追求对人类、对社会、对家庭和对己最有贡献力！”

马云将中国带入了电子商务时代。从本质上而言，马云所做的事情就是帮助大家把地摊摆到了网上。随着电商而来的就是快递，我们用时髦的方式

把快递变成了“物流”。马云总是可以把复杂的东西变得简单，同样的，也能把简单的东西变得富有诗意。

“很多人说中国不能用互联网做生意，我们就搭起了这个做生意的平台。很多人又说，中国做生意不能解决电子支付问题，我们搭起了这个付款的平台。他们还说，中国不能解决线上生意的物流问题，我们接着就解决了物流问题。”马云坦言。复杂的表述加上崭新的概念，摆在公众面前的是一个全新的商业帝国，对于马云本身来说，也许他认为自己只是解决了一个电子商务最基本的问题。可是深刻的变革就隐藏在简单的逻辑之中，不可否认的是，马云和他号召下的这群数以千万计的草根电商们正在成为影响中国商业趋势的野蛮力量。

2013年，马云让他的支付宝和基金结缘，诞生了两个中国第一：中国市场上一天之内销售最多的基金和中国市场上第一个真正大众化的互联网理财工具。这个奇迹的名字叫余额宝。余额宝的逻辑很简单：人们可以用存在支付宝中的余额购买基金，获得收益。如此简单的逻辑却演变成了一场影响中国金融界的大事。

为了推广余额宝，马云公开表态，余额宝将会拥有比银行利率更高的存款收益，更自由的资金使用权利和看起来差不多的风险程度。当然，对于中国的大多数人来说，风险只是一个相对遥远的词，反倒是存款收益和资金自由度能够更加直接地影响消费者的行为。面对这样的诱惑，有上网习惯的人们纷纷将短期闲置的资金投入到余额宝中。随之而来的是马云兑现承诺的过程。人们看到了自己余额宝中的收益在增加，于是余额宝又迎来了更多资金的涌入。

在一定时间内，市场上的资金是固定的。当更多的钱涌入余额宝，就意味着银行的存款将减少。于是金融市场上一片担忧，没有人能够完整地预测资金流动带来的影响将会有多大。不过对于银行来说，资金流出的影响也许并没有想象的那么大。一个是流出的主要是短期资金，另一个是流出的总规模对于整个存款市场来说并不算是伤筋动骨。

从理论上分析，余额宝带来的大麻烦其实是余额宝对于资本价格的影响。在市场上，资本是存在价格的，这种价格比较直观的反应就是贷款利率。如果我们把钱当做一种蔬菜，发放贷款的银行是贩卖这种蔬菜的“小贩”，那么钱的成本越高，就意味着“小贩”上货的成本越高，自然他们卖出的价格也就越高。如果我们把所有的存款者看成是种地的农民，原来银

卖出的价格也就越高。如果我们把所有的存款者看成是种地的农民，原来银行这个卖菜的“小贩”是到地里直接从存款者手中收购钱这种“蔬菜”，价格肯定很低。银行把钱拿回去，然后再卖给城里人，他就能从中加价。现在余额宝改变了这个过程。余额宝就像是一个中间商，他来到农田里跟所有的存款者说：你们种出来叫钱的这种“菜”都不要直接卖给银行那个“小贩”了，卖给我吧，我用更高的价格买下来。

于是存款者就把自己的钱都卖给了余额宝。然后余额宝把这些钱打包再卖给银行。当然，因为银行能够从存款者手中直接拿到的钱变少了，所以他们支付的价格也就更多了。他们为了捞回损失，只能把手中的钱卖得更贵。这就是余额宝带来的效应。

从 2010 年开始，阿里巴巴集团开始在管理团队内部试运行合伙人制度，每一年都会选拔新合伙人加入。马云这样介绍：合伙人，作为公司的运营者、业务的建设者、文化的传承者同时又是股东，最有可能坚持公司的使命和长期利益，为客户、员工和股东创造长期价值。有三年时间，阿里巴巴的高管们反复研讨合伙人章程，在前三批 28 位合伙人选举的过程中，对每一个候选人激烈地争论，对公司的重要决策深入讨论，积累了很多经验。

要成为阿里巴巴的合伙人，其前提条件是——“在阿里巴巴工作五年以上，具备优秀的领导能力，高度认同公司文化，并且对公司发展有积极性贡献，愿意为公司文化和使命传承竭尽全力”。我们相信只有一个热爱公司、使命驱动、坚持捍卫阿里文化的群体，才能够抗拒外部各种竞争和追求短期利益的压力。

在马云的定义之中，阿里合伙人有别于绝大部分公司现行的合伙人制度。“我们建立的不是一个利益集团，不是为了更好地控制这家公司的权力机构，而是为了建立企业内在的动力机制。这个机制将传承我们的使命、愿景和价值观，确保阿里创新不断，组织更加完善，在未来的市场中更加灵活，更有竞争力。这个机制能让我们更有能力和信心去创建我们理想中的未来。同时，我们也希望阿里巴巴合伙人制度能在公开透明的基础上，弥补目前资本市场短期逐利趋势对企业长远发展的干扰，给所有股东更好的长期回报。”

在谈到现代的公司治理，马云坚信客户第一、员工第二、股东第三。

马云认为，由创办开始到后来，阿里巴巴活下来的一个最大的理由就是：不管任何时候，他们始终坚持客户第一、员工第二、股东第三。

马云也看到，其实身边很多公司，在上市之前基本上都能坚持这三个

原则——因为客户给他们钱，因为员工创造了价值，因为股东信任他们。但是上市以后，往往会颠倒过来，说股东第一。假如股东第一，你就会压力变大，因为股东不了解你的企业，90%的股东不知道你在干什么，他们是从财务报表来看你，你必须知道你自己在干什么。所以，所有的创业者必须在上市以后，仍然把自己当作普普通通的创业者，坚信服务好客户，坚信让员工成长，坚信对股东的尊重。

马云认为，股东第三不是看不起股东，而是在分配资源的过程中对股东资源的排序。但是，对股东必须透明，只要你透明、讲实话、讲清楚，他们相信会得到应有的回报。因为你做好了客户、做好了员工的工作，股东利益一定能得到保障。

在马云看来，阿里巴巴从成立第一天起就从未以追逐利润为第一目标，他们决不想把公司变成仅仅是赚钱的机器，他们一直坚守“让天下没有难做的生意”的使命！客户第一的价值观意味着他们宁愿没有增长，也决不能做损害客户利益的事，更不用提公然的欺骗。

对于公司与个人，马云也有不一样的角度：我们今天一定要问，我们做企业，做创业者，我们需要的是快乐，还是幸福感？我选择的是幸福感。那我自己觉得什么是幸福感呢？幸福感是你知道自己要做什么，做企业跟做人一样，我们一定要明白，要想清楚这几个问题，你有什么？你要什么？你愿意放弃什么？假如你什么都要，什么都希望得到，什么都不愿意放弃，你一定不会做出一个很好的企业。

有关收入，马云则强调：“工资是公司支付给大家的工作报酬，奖金是你要超越公司的期望值，红包是集团对特殊年份特别事件的奖励，股票期权是公司对你未来贡献的期待。所以，除工资外，其他都是要我们团队一起通过艰辛的努力争取来的。”

这是一个好时代，这是一个谁都不愿错过的时代！坚持理想，坚持原则能让我们成为这个时代中的时代！

If not now? when?（如果不是现在，更待何时？）

If not me? who?（如果不是我，是谁？）

此时此刻，非我莫属。

马云是这样想，这样说，也这样做了。现在，让我们进入这本书的正文，感受与见证马云如何影响自己、影响商业与影响中国。

目录

前言

001

第一章

穿梭在美国梦和中国梦之间的马云

001

第二章

充满坎坷的成长之路

021

第三章

电商思维的进化

035

新商业文明影响中国 001

第一节 相聚在斯坦福大学的讲堂 004

第二节 躲在噩梦背后 010

第三节 触电西雅图 014

第一节 坎坷求学路 024

第二节 圆梦杭州师范学院 030

第一节 从摆地摊到网上商圈 038

第二节 风生水起外贸部 044

第四章
破壳而出的阿里
巴巴
051

第五章
从互联网企业到电
商模式
075

第六章
梦圆电子商务
095

第七章
全面开花
115

第八章
“大淘宝”降临
133

- 第一节 重新移师杭州，再次创业 054
第二节 化解融资难题 064
第三节 度过严冬 069

- 第一节 坚持B2B 079
第二节 网络“地摊”——淘宝网 085
第三节 淘宝、易贝之战 090

- 第一节 神来之笔“支付宝” 098
第二节 布局网络 104
第三节 封闭搜索 110

- 第一节 新广告媒介“阿里妈妈” 118
第二节 “阿里”软件系 124
第三节 再次迈出国际化的步伐 130

- 第一节 定义淘宝 136
第二节 全民推广 142
第三节 “大淘宝”的吸纳箱 148