

阿里巴巴上市 中国模式有了新代言人

潘旭涛 李南山

从18世纪开始，西方人逐渐知道了，只要一个名叫阿里巴巴的小伙子，喊出“芝麻，开门！”，堆积如山的财宝就将赫然出现。300年后，另外一个阿里巴巴喊出“纽交所，开门！”200亿美元的财富将瞬间聚拢。据美国媒体预计，美国时间9月19日，阿里巴巴将在纽交所挂牌交易，成为美股历史上规模最大的IPO（首次公开募股）。

18世纪的阿里巴巴，在西方掀起了“东方热”，让当时的人们对瑰丽神秘的阿拉伯充满想象与向往；今天的阿里巴巴，同样酝酿出一股东方热潮，只不过人们的视线转移到了中国。

德意志银行经济学家卡尔·理查德东耐说，阿里巴巴向全世界展示了什么是真正的中国价值和模式，这种新的模式将延伸到全球。阿里巴巴背后的中国模式，既是中国经济发展的独特路径，也是沿着这条路走来的年轻人、如今的互联网大佬的造梦模式。



拭目以待 程硕作(新华社发)

阿里巴巴的发达印证的是中国经济的崛起。

时间拨回1999年。在杭州湖畔花园马云家里，马云以及其妻子、同事、学生、朋友，18个人或坐或站。突然，马云将手一挥：“从现在起，我们要做一件伟大的事情。我们的B2B将为互联网服务模式带来一次革命！”

15年后的今天，英国广播公司评论说：马云正在改变中国本身。是马云改变中国，还是中国改变马云，这是一个很难说清楚的问题。因此中国与马云同处在一辆战车上。

中国电子商务产业的崛起，电商时代的到来，给了阿里巴巴安身之本。9月初，工信部发布的报告指出，2014年中国电子商务规模将达到13万亿元。“中国不断发展壮大的电商群体，正改变着中国企业的商务运作方式，进而撼动了整体的经济竞争格局。越

来越多的创业梦想追逐者借此浮出水面，他们在广阔的网络商务空间得以充分施展，聚合出更深更广的创富效应和就业机会。”中国社科院信息化研究中心主任汪向东在接受本报采访时说。

同时，阿里巴巴为中国经济发展做出了不可小觑的贡献。据了解，去年阿里巴巴纳税超70亿。这意味着，阿里巴巴日均纳税超2000万元。根据阿里巴巴此前数据，2013年有数百万的中小企业和个人，通过其在线交易平台创业及拓展业务，解决了超过1000万人的就业。

阿里巴巴的成功是中国经济崛起的样本，它的上市也标志着又一家中国电商企业“走出去”。有评论指出，阿里巴巴今年秋季的巨额IPO，显示着中国的互联网企业家们，把自己定位为极具竞争力、在全球互联网市场中首屈一指的一群人。

华平投资集团总经理威廉·杰奈威曾表示，2013年阿里巴巴的交易额是亚马逊和eBay两家的

阿里巴巴今天就上市了，所有关注中国互联网的人都明白，他们眼前的这一幕，必将写入中国商业的历史。

改革开放30多年，已经见多识广的中国人民，按理说，不会轻易被一个公司上市的新闻所吸引，上海、香港、伦敦、纽约……无论是在哪里上市，咱都不见



1 重回华尔街再续创业梦

在20世纪末的东方，有一片汪洋大海，里面生存着鲸鱼和虾米。鲸鱼体型巨大，力量也强大，可只有几条；虾米体型微小，力量也薄弱，可是数量成千上万。一个渔夫选择了捕虾米而没有捕鲸鱼。周围人很纳闷，渔夫解释说，鲸鱼虽大，但是只有几条，也很难捕捉；虾米虽小，但数量巨大也很灵活，有很好的繁衍前景，成千上万的虾米整合起来要比那几条鲸鱼更有利用价值和经济效益。

这个“渔夫”就是阿里巴巴，而讲这个故事的人正是马云。

“抓虾米不抓鲸鱼”的理念让马云创造出了中国式的B2B（企业对企业）。在一个“Copy to China”（复制到中国）流行的年代，不少公司将国外现成模式搬到中国，而阿里巴巴却没有。阿里探索出了一个由中国人自主创新并被全球高度认可的互联网

马云在致投资者的一封信中，除了阐释了阿里巴巴的使命、愿景、做事的原则以及对未来的信念，还24次提及一个关键词——生态系统。可见，阿里巴巴对其生态系统的重视。

过去，人们认为阿里巴巴是电子商务平台，是淘宝、天猫。后来，阿里巴巴涉足云计算、物流、影视娱乐、医疗健康甚至足球。业务林林总总，不胜枚举，外界对阿里巴巴的认知日趋模糊。而马云提出的生态系统正是要厘清“阿里巴巴是什么”这一概念。

2011年，以B2B起家、用免费政策击败eBay的阿里巴巴抛出“大阿里”计划，提出电子商务新模式CBBS，即阿里巴巴作为S端提供服务

总和，阿里巴巴很可能继

亚马逊、谷歌之后，成为互联网经济的领导者。这些互联网巨头不像25年前的通用和福特，它们有巨大的创造力和现金资源。阿里巴巴会是新的互联网经济的冠军，而投资阿里巴巴就是投资中国新经济模式。

向70亿人喊一声“亲”

刘少华

过了么？可是这次真的不同，马云和他的阿里巴巴是一个很励志的故事。一家让无数人开小店，做小本生意的公司，成为全球最大的电子商务公司，最大的B2B以及B2C平台，并即将成为美国证券市场有史以来规模最大的IPO。即使你有最大胆的想象力，回到15年前，见到瘦小的前英语教师马云，都不会相信，今时今日，他坐上了中国首富交椅，并改变了无数人的生活。

在IPO前的“路演”中，马云亲自上阵，他娴熟的英语让人感慨，不愧曾是英语老师。而话语间所透露的，却是关于梦想的故事。

18个人，聚在一个小公寓里大胆做梦，在时代洪流中闯荡15年后，将当初成立公司的愿景超额完成。你很容易联想到许多商业世界中熠熠生辉的名字，比如在车库中发迹的苹果公司创始人乔布斯，微软公司创始人比尔·盖茨，以及谷歌公司创始人佩奇和布林等。那些为世界所熟知的追逐梦想的故事，在中国大地上也在真实上

1

“我又来了，但是要多多的钱。”时隔15年后，阿里巴巴集团董事局主席马云再一次来到华尔街。9月8日，马云开启了在纽约的路演，让更多的美国老板相信他的股票。当天，有超过1000位投资者赶赴纽约华尔道夫酒店参加这次路演的午餐会。因为人数实在太多，现场排的队伍拐了18个弯，光是等电梯就需要30分钟，这一盛况远远超过“果粉”在苹果旗舰店门口等待iPhone6的狂热场面。

两天后的9月10日，马云迎来了50岁的生日，路演的火爆认购结果，便是送给他最好的生日礼物。

从一名外语系专科学子到大学讲师，再到网页开发商，最后到上市互联网公司老总。这个小小男子一路曲折坎坷，每一个身份的转变都折射出中国经济发展的走向。他同许多当年的创业者

服务模式。那么，什么是中国式的B2B？

“阿里巴巴之所以能成功，一个很重要的因素在于它有着自己的B2B模式，而这种模式是基于我国特有的经济现状。”陈德人认为，阿里巴巴与亚马逊等



9月8日，阿里巴巴在纽约举行路演。新华社记者 刘凡摄

务，将C端的消费者需求、小B端的分销商和大B端的生产商串成一个链条，将信息流、商流、资金流、物流打通。“大阿里”的提出标志着阿里巴巴开始构建它庞大的生态系统。经过长足的发展，“大阿里”的四个分支分别对应了四项主打业务：淘宝、阿里软件、支付宝和菜鸟物流。

“与那些依赖出售某一项产品或技术获得收入的高科技公司不同，阿里巴巴依靠运营一个庞大且复杂的商业生态系统来产生收入。生态系统促使使其成为最赚钱的互联网公司之一，也确保了其在中国电商领域第一的地位。”陈德人说。

在陈德人看来，阿里巴巴的收入主要来自于电商交易平台的广告、交易佣金和对外出租基础设施（例如云计算平台）的收费，这些都高度依赖于生态系统的活力与持久性。这样复杂的生态系统，

让阿里巴巴的竞争对手难以复制或模仿。的确，阿里巴巴的生态系统是大而全的，主营业务涉足B2B（企业对企业）、B2C（企业对顾客）、C2C（客户对客户）以及正在布局的C2B（客户对企业），可以说任何和电商有关的东西都有阿里巴巴的参与。

马云深知，运营一个庞杂无比的商业生态何其困难。现实商业社会里的很多弊端会以各类方式在阿里巴巴的生态里出现，例如假货、知识产权侵害等，阿里巴巴接下来将重点解决生态系统内的各类问题。

演着。这个实现中国梦的故事，一经讲述，就吸引了世界的目光。原本计划历时两周的IPO路演，竟然只用两天就完成了招股目标。15年前来美国时被30家风险投资拒绝的马云，这次被投资者围了个水泄不通。想要见马云？在纽约华尔道夫酒店，排队的人群拐了18个弯，等电梯需要半小时。

我们不能忘记，阿里巴巴实现中国梦的过程，也帮助无数人实现了中国梦。无论是包邮的江浙沪，还是需要加运费的边远地区，一说“淘宝”，遍地都是“亲”。山里无人问津的土特产，是海边人的珍品；残疾人手上做出来的画，卖到几千里外，体面地养活自己；一个平淡无奇的小村庄，变成“淘宝村”后，全村人都变得富有……

这都不是“别人家的故事”，变富有的也不是“别人家的孩子”，这样的事情每天都在你我身边发生。一个人，一台电脑，只需一声“亲”，举国之内任何一个对你产品感兴趣的人，都可能在聊了5分钟后下单，付钱。

阿里巴巴上市之后，面对的将是来自整个世界的投资者，需要按时汇报经营状况，并随时回应质疑。从中国走向世界，也许很多东西都会变，但不该变的是追求梦想的脚步。看起来，阿里巴巴已做好了准备，马云的英文演说中，提到“今天很不易，明天更加困难，但是未来是无限美好的。”

从13亿人的淘宝之所，到世人瞩目的大公司，阿里巴巴带着一个中国的故事，走到了70亿人面前。无需紧张，亦无需恐惧，只需冲着所有人，一如既往地叫一声“亲”，那些打动了中国的故事，必将打动世界。

人士、互联网行业资深人士看来，阿里巴巴是中国新经济的典型代表。鉴于全球零售业的分布现状，阿里巴巴在中国及南美、非洲等地都将有巨大成长空间。

目前国际投资市场普遍看好这家从中国来的互联网公司。马云曾说，上市以后还有很长的路要走，上市只是前行的“加油站”。一直以来，“让天下没有难做的生意”是阿里巴巴创立的使命，也是它在中国的生存法则。马云还表示，上市后仍将坚持“客户第一，员工第二，股东第三”的原则。

浙江大学电子服务研究中心主任陈德人向本报表示，阿里巴巴上市将会成为全球互联网行业的一个标志性事件，因为它的模式代表互联网接下来的发展趋势。

那么，阿里巴巴的模式是什么？阿里模式与中国模式是如何相契合的？

以及创业者的定位。

据工信部中小企业司介绍，截至2013年底，全国工商登记注册企业1527.8万户，比上年同期增长了11.8%，个体工商户达到4564.1万户，增长了2.43%。整体来说，中小企业的数量还是在不断增长，也成为了中国企业中数量最大最具活力的企业群体。

陈德人表示，当今中国的中小企业分散而又无处不在，阿里巴巴成功地将它们“粘”起来，充分整合了企业资源。在人口众多、幅员辽阔的中国，这样的结合往往会比服务那几个大企业更具有优势。阿里巴巴B2B模式发展和成功的关键在于中国模式下市场经济环境的特有优势。

不少人将阿里巴巴与全球第一大电商亚马逊相比较。有分析指出，阿里巴巴的一个优势在于其在地理上靠近众多的制造业企业。而亚马逊没有渠道接触这些卖家。

阿里巴巴公布的数字也证实了外界的猜测。阿里巴巴最新招股书显示，今年上半年阿里巴巴中国零售平台总交易额9310亿元人民币，离万亿只有一步之遥。

让阿里巴巴的竞争对手难以复制或模仿。

的确，阿里巴巴的生态系统是大而全的，主营业务涉足B2B（企业对企业）、B2C（企业对顾客）、C2C（客户对客户）以及正在布局的C2B（客户对企业），可以说任何和电商有关的东西都有阿里巴巴的参与。

马云深知，运营一个庞杂无比的商业生态何其困难。现实商业社会里的很多弊端会以各类方式在阿里巴巴的生态里出现，例如假货、知识产权侵害等，阿里巴巴接下来将重点解决生态系统内的各类问题。