第一图书网, tushu007.com

<<阿里巴巴>>

图书基本信息

书名：<<阿里巴巴>>

13位ISBN编号：9787213031304

10位ISBN编号：7213031309

出版时间：2007年10月

出版时间：浙江人民出版社

作者：郑作时

页数：247

字数：25

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

前言

内容概要

本书是一本全面描绘阿里巴巴公司状况的著作——告诉你中国最大互联网公司的成长历程；系统阐述全球最大电子商务网站的赢利模式；独家解密互联网战争中鲜为人知的故事；权威揭示“阿里巴巴”成为世界上最大的网上交易市场的战略方法。

阿里巴巴正在改变全世界做生意的方式，正在帮助全世界企业在互联网时代实现WTO的梦想！本书以真实的笔触介绍了阿里巴巴形成和成长过程中的点点滴滴，并对阿里巴巴的未来作出一点推测，让我们一起跟随郑作时的文字进入真实而神秘的阿里巴巴的世界吧。

作者简介

郑作时，财经作家，《南风窗》高级财经记者，著有《希望永行：中国首富刘永行自述》、《阿里巴巴：天下没有难做的生意》等。
联系邮箱：zzs701@hotmail.com

<<阿里巴巴>>

书籍目录

序言 互联网的中国智慧/吴晓波前言 阿里巴巴：未来的确定和不确定性再版前言上编 王者何来？
 第一章 王者　王者？
王者!　王者内涵　众矢之的　伟大的和公众的 第二章 此刻阿里　健康公司　行业权威 第三章 创业
马云触网　中国黄页　在北京的日子　湖畔生涯 第四章 投资　热钱!热钱!　阿里巴巴凭什么？
　孙正义来了　8200万美元　当马云碰上杨致远 第五章 造势时代　我想要你的眼球　关门的阿里巴巴
和媒体的好奇心　《福布斯》　西湖论剑　Back to China(回到中国) 第六章 西湖论剑：阿里巴巴的互联
网江湖　第二届——老大们的恩怨　第三届——新贵们　第四届——未来的气息　第五届——作为句号
的“天下”中编 阿里巴巴在干什么？
 第七章 中国供应商　中国供应世界　以排序的名义　“中供”的三个成长期 第八章 诚信通世界
以100万会员的名义　诚信通：更像互联网产品　在诚信通的世界里 第九章 淘宝　秘密制造淘宝　倒立
起来能看到什么？
　比分：1：0　比易趣更像eBav 第十章 支付宝　经济论坛的作用　用什么付钱？
　第三方支付宝　拿什么赚钱？
　从五指到七剑下编 一个伟大的中国公司？
 第十一章 向伟大公司出发　最大的财富　当唐僧要去取经　一个GE梦寐以求的时刻　与伟大相差的那
一步 第十二章 网商时代　网商背景　同步不同步　网商案例　通向未来的中国之路 附录 马云说话 后
记 与一个伟大梦想同行的时光

章节摘录

序言一 马云最终决定以一种旁观者的姿态来目睹本书的创作。
在他的承诺下，作者郑作时被允许接触历年来所有的公司档案和资料（不包括那些受商业契约条款而限制的合同，比如我们始终不知道当年高盛的种子投资到底占了阿里巴巴多少比例的股份），他可以自由采访阿里巴巴的任何一位员工，他在书中所表达的任何观点都不受到任何的制约。
与传统中国公司所完全不同的、互联网公司的“阳光特性”在本次创作中凸现无遗。
终于有一天很晚了，郑作时打电话给我，他显然正深陷在激荡的创作热情中，他说，“看来马云讲的那些话都是真的。
”说实在的，就在蓝狮子财经创意中心委请郑作时担纲创作阿里巴巴成长史时，他和我们一样担心那些已知数据的准确性，比如阿里巴巴声称有600万的会员，比如马云宣告2005年每天可以赚100万元。
富有戏剧性的是，本次成长史创作历时数月，其间阿里巴巴收购雅虎中国，爆出中国互联网史上最大的一起购并案，作者目击了这个事件的酝酿、角力和发生。
从访谈的一开始马云就在暗示，即将有一个大事件要发生，“它的爆炸性超过联想收购IBM的PC事业部。
”郑作时将猜测此事当成了创作期间最大的乐趣，他隔两天就会跟我讨论一种可能性，ebay、微软MSN、巴菲特、亚马逊、新浪等等，每一种排列组合都让人对未来的网络势力充满了想象空间。
直到8月上旬，也就是收购新闻发布的十天前，种种迹象渐渐指向雅虎：马云去美国见杨致远，中国雅虎的周鸿玮（衣字边旁）去职，百度在纳斯达克上市诱发中文搜索引擎领域的全盘重组…… 对郑作时，对蓝狮子来说，关于阿里巴巴的这次零距离关注，让我们有机会领略了互联网世界中的中国智慧。
二 互联网对于中国意味着什么，有时候想来，竟会让人有宿命的感觉。
尽管上苍令中国这头巨狮沉睡了很久，但它还是怜悯的。
它让这个国家在1949年结束了漫长而残酷的战乱，然后举全民之力开始了一场颇有点军事色彩的农业和重化工业建设，在1978年以后，它又让国家的成长主题从主义之争重新回到经济发展的轨道上。
于是，在10年之后，当互联网这个幽灵从美国东海岸的实验室里蹿将出来，搅乱整个商业世界的游戏规则时，已经初步完成了体制和观念转轨、特别是形成了一定的民间资本力量的中国正好踩在了这个转型点上。
你很难想象，如果中国的经济改革再迟10年，或互联网的浪潮提前10年到来，中国的今天和未来将会是一番怎样的格局。
从互联网的角度来看，中国在二十一世纪的崛起也许真是一场命定的事件。
恰如美国战略家加里?哈梅尔在《竞争未来》一书中所描述的，随着互联网世代的到来，放松管制、全球化、私有化以及新技术正在使产业边界变得毫无意义，国与国竞争、企业之间竞争的假设边界已经变得模糊不清，任何商业体的生存疆域显得动荡而不可测。
他像先知一样地宣称，“当下正是改写游戏规则的千载良机。
”我们宁愿相信哈梅尔是对的。
在互联网诞生之前的所有产业中，后发的中国公司都已经没有了“创造未知”的可能性，在每一个制造业领域，我们都处在产业的末端，以能源消耗、环境破坏、劳动力盘剥为特征的“世界工厂”的命运从一开始就冰冷地设定在中国发展的道路前方。
只有在互联网的世界里，中国公司找到了打破疆域和重建游戏规则的可能性，这种可能性尽管极其的微小，但是，它确乎是存在的。
今天，阿里巴巴的意义就在于这里，马云和他的团队试图证明这种可能性真的存在。
三 阿里巴巴常常让我想起中国第一家真正意义上的互联网公司，瀛海威。
1998年6月，张树新黯然离开她一手创办的瀛海威公司，中国互联网的第一个领跑者出局了。
张树新说，“现在回过头看，瀛海威不幸生得太早。
”而就在那时，马云正打算从北京回杭州创办他的阿里巴巴。
瀛海威是第一家将互联网价值定位于为中国中小企业服务的公司，它所面对的用户与马云日后的用户

有很大的重叠性。
更有趣的是，当年瀛海威在北京中关村曾经树起过一块很有名的广告牌，“ 中国人离信息高速公路有多远——向北1500米 ”。
而郑作时找到一张当年马云的名片，竟跟瀛海威的这句广告词非常的相似。
现在看来，他同样很可能跟张树新那样，成为那只被鸟吃掉的早起的虫儿。
“ 将互联网作为一个窗口，让数以千万计的中国中小公司从这里出发，与世界对接。
” 这应该是当时中国IT人共同的一个梦想，这也正是张树新创办瀛海威和马云创办阿里巴巴的共同起点。
直到今天，阿里巴巴依然将此作为阿里巴巴的战略目标，他创意的推广词——“ 让天下没有难做的生意 ”便最直接地表达了这个理念。
这个愿景无疑是现实的，无非操作者的策略不同而造成了不同的命运结局。
与张树新相比，马云做对了三件事情。
马云干对的第一件事情，是从北京南下把公司建在了浙江。
这里远离传媒的喧嚣却有中国最庞大和活跃的民营企业集群，他们是中国商品走向世界的第一势力，阿里巴巴在这里很快证明了自己的价值。
马云干对的第二件事情，是把互联网看成了一件生意。
如果说张树新想在互联网世界中盖一个显赫而豪华的大商场，那么马云想开的是一个集贸市场：圈一块空地，让一群文化不高却喜欢倒来倒去的商贩在这里赚钱。
所以，阿里巴巴从一开始就很简单，马云对网站建设的要求只有三点：可信、亲切、简单。
直到今天，阿里巴巴都没有“ 烧 ”过钱，马云一直很节俭，无论在网络发烧或低潮，阿里巴巴都好像置身事外。

后记

与一个伟大梦想同行的时光作为一个写作者，我要求自己不要为一家公司激动。
因为处于激动状态下的作者可以写出很好的小说、散文，却写不出一篇好的商业报道，在商业领域，冷静是第一要求。
失去冷静是商人的大忌，也是商业报道的大忌。
所以在2005年的夏天，在与阿里巴巴同行的时光中，我要求自己冷静。
尽管我确实为这个杭州小个子所构想的商业世界梦想激动着，但在所有的采访过程中，我尽量用枯燥冷静的问题打扰我所有的采访对象，把他们的激动消融在一个个平淡的问题中。
是的，所有这些人，他们共同拥有着一个伟大的梦想，就像阿拉伯神话里那个年轻人一样发现了一个藏满珍宝的山洞。
但他们现在还仅仅站在这个山洞的门口，手里还只是拿到了最靠近门口的宝物，他们最值得自豪的事情。
不在于这一山洞的珍宝都属于他们，而在于他们知道了那句进入山洞的口诀。
用最简单的方式表述阿里巴巴的梦想，应该是：阿里巴巴致力于做一件事情，就是用电子商务帮助全球(现在更多的是在中国)的中小型企业减少他们的营销成本，增加他们的成交机会，并且从这种服务的价值中寻找自己的利润。
就算是8年之后，这个梦想在阿里巴巴也还只是刚刚全面铺展开来。
所有的局面都还只是用墨线勾出的轮廓，虽然可以初步地看出这幅大画的全景，但每一个局部都还有待于填色，好把所有的细节都表现得有声有色。
无疑在这种大局的勾勒中，阿里巴巴的成长是巨大的。
8年来，这家公司经万了创业、获得投资、赢利、每天营业收入100万元、每天赢利100万元、每天创造税收等等台阶，最充分地表达了一个巨大梦想在良好机制运作下所能产生的力量。
我们说，梦想不足以使你到达远方，但到达远方的都是有梦想的人。
再来说马云，作为阿里巴巴这个传奇公司中的传奇人物，与其把他叫作总裁、首席执行官或者其他什么名字，不如把他叫作阿里巴巴造梦者更为合适。
他无疑应该感谢互联网，这个对所有人来说都是全新工具的东西给他带来了这样一个机会。
他说过如果他去开一家饭店，那也会是一家非常好的饭店，但我想，最多那也只不过是一家饭店而已。
只有互联网才能使他的才能发挥到如此水平，因此我们有理由说，互联网真是个奇妙的东西。
而我认为，他似乎更应该感谢命运的造化，因为在所有的采访结束之后，我深感如果马云不是出生并创业在浙江这样一个地方，不是在完全一无所知地触网时正好有着强烈的创业冲动，不是接下来一连串跌跌撞撞但却始终有一条为中小型企业服务的金线连接着的创业经历，他的互联网之旅也不会最终落在阿里巴巴现在这样一个商业世界的起点上。
所以我们更有理由说，命运真是个奇妙的东西。
商人的世界是躲藏在历史背后的世界，人们看待历史时一开始看到的都是前台的政治家和军事家的名字，而很少看到他们背后商人的名字。
也许几十年后人们会估量出这个小个子所创造的价值，就像我在写作此书时人们正在重新估量陈云在中共党史中的地位，在民国之后人们才开始重新打量左宗棠背后的胡雪岩、李鸿章背后的盛宣怀。
一旦选择了为商人们服务，马云的名字也将注定会在很长的时间内都排在王志东、张朝阳、丁磊甚至陈天桥、鲍岳桥的后面，这当然与马云张扬的个性不符，但却符合商人们的习惯。
可是谁知道呢？
虽然在我看来，他们的梦想已经可以支撑他们走得足够远，但谁能说阿里巴巴在未来会不会败给自己？
虽然现在我认为，能够战胜他们的只有他们自己。
因为按互联网的规则，规模会自己复制，这也意味着上了规模的阿里巴巴只要不犯错误就会继续领先下去。

但又有谁能保证他们会不犯错误？
犯错误的人实在是太多了。
所以我只能说，我，以及本书的读者是幸运的，如果我不犯错误的话，阿里巴巴所构建的这个商业梦想将会被清晰地描述出来，我们有机会一起了解这样一个梦想在它最初的8年中所经历的一切，从起步到现在。
如果你是个商人，那么除了了解，你也许还有机会去分享这个梦想给你带来的便利。
在此，要感谢很多人为我们共享这个商业梦想所付出的工作，他们包括：阿里巴巴的很多员工及蓝狮子财经创意中心的吴晓波先生、陆斌先生、王留全先生等等，另外我的朋友崔蕴泉先生作为本书的第一读者，给了我很多建议，也是我在这里要感谢的。

媒体关注与评论

书评全世界范围内，阿里巴巴聚集了最多的中国中小企业。
通过阿里巴巴，分别位于西藏和非洲加纳的用户可以走到一起，成交一笔只有在互联时代才可想象的生意。
——《福布斯》　马云自己给阿里巴巴确定的“寿命”是102岁，正好跨越三个世纪。
当全球买家聚集于中国时，马云试图通过阿里巴巴将中国制造发送到全世界。
——《财富》　阿里巴巴在英国很有名，他们正在改变全世界做生意的方式。
——英国首相布莱尔在上海访问时对阿里巴巴的评价　阿里巴巴正在帮助全世界企业在互联网时代实现WTO梦想。
——世贸组织前总干事萨瑟兰爱邀担任阿里巴巴顾问的理由　雅虎这次找到一个非常好的合作伙伴。
——雅虎创始人杨致远在与阿里巴巴开始战略合作时对阿里巴巴的评价

编辑推荐

《阿里巴巴:天下没有难做的生意(精华版)》由浙江人民出版社出版。
全世界范围内，阿里巴巴聚集了最多的中国中小企业。
通过阿里巴巴，分别位于西藏和非洲加纳的用户可以走到一起，成交一笔只有在互联时代才可想象的生意。
——《福布斯》马云自己给阿里巴巴确定的“寿命”是102岁，正好跨越三个世纪。
当全球买家聚集于中国时，马云试图通过阿里巴巴将中国制造发送到全世界。
——《财富》阿里巴巴在英国很有名，他们正在改变全世界做生意的方式。
——英国首相布莱尔在上海访问时对阿里巴巴的评价阿里巴巴正在帮助全世界企业在互联网时代实现WTO梦想。
——世贸组织前总干事萨瑟兰爱邀担任阿里巴巴顾问的理由雅虎这次找到一个非常好的合作伙伴。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com