

马云玩起“大怪路子”：宣布退休却退而不休，丢掉一张小牌却摸起两张大牌 表面虚心入行“菜鸟” 内心狂野出手“搅局”

想当帮主易 欲成盟主难

快递业内人士称梦想远大实现难



司虹迪物流,目前在全国有 29 个办事处辐射 95%以上县级以上城市。公司总裁张鹏飞表示,此次合作参与方有大量重复建设的基础资源(例如各家快递公司的终端网点布局),如何优化这些产能,同时克服标准化的难题,是阿里巴巴未来可能面对的难题。

两个裁判若出现分歧很难摆平

即便是武林第一,也未必是武林盟主。马云的天猫是 B2C 的老大,最近还被京东吐槽,说逼用户“二选一”;支付宝是行业老大,却不能制定行业标准。马云的“菜鸟”一“出生”,就被外界解读为马云想当快递行业的裁判和协会会长。行业协会往往以老大为会长,“菜鸟”只要做得足够大,马云理应成为会长,但快递行业已有国家邮政局这个裁判了。

上海一快递公司负责人告诉记者,国家邮政局拥有行政权力,它辖制企业的武器是“权”,而马云的武器是“钱”。有人猜想,菜鸟把民营快递巨头招致麾下,利用淘宝系资源,让快递公司在阿里标准下竞争阿里电商业务。一个包裹,如果这条线路圆通一直跑得最快,报价最低,就让圆通跑;如果晚上只有申通在跑,那晚上邮件就让申通做;如果节假日只有顺丰营业,那就让顺丰做;如果圆通服务突然很差、投诉率很高,那就把圆通踢出去。

但两个裁判总会有矛盾,上述业内人士打比方——国家邮政局是“皇帝”,菜鸟网络是“丐帮帮主”,当两者标准不一致甚至利益冲突时,底下的“长老”和“乞丐”们到底听谁呢?

快递行业群雄逐鹿谁吃谁都难

盟主统帅武林各门各派。上述业内人士之所以把菜鸟比作“丐帮帮主”,是因为时下快递行业群雄逐鹿,绝非是淘宝系快递企业而已,马云成为帮主易,成为盟主难。

在中国快递市场上,官方的有 EMS,最近也加快争夺市场的脚步,如北京邮政在北京地区、河北部分地区推出快递服务,单价只要 5 元,就是利用价格战打压要价 8 元或 10 元的民营快递公司;电商京东商城、腾讯、苏宁易购、1 号店、国美商城等均拥有物流优势,尤其京东一直通过自建物流品牌,在行业内树立标准。腾讯则通过收购易讯在各地建立自己的仓配系统。它们难以“低头”奉马云为盟主。

此外,洋快递也在争夺中国市场,联邦快递和 UPS 已获准分别在中国 8 个和 5 个城市开展国内快递业务。洋快递发展成熟,理念和技术都是一流的,如 UPS 在上海、杭州刚刚建立医疗健康仓储中心,争夺的是附加值更高的项目。

剩下的,就是被马云团结在一起的民营快递,包括三通一达(申通、圆通、中通、韵达),它们很大程度上依靠淘宝系给生意做。上述民营快递中的一家其负责人对记者坦言:“加入菜鸟,是因为相信马云,而且目前就对阿里巴巴有一定的依赖性,但说实话,接下来应该怎么做,马云没说,大家也不清楚。”

本报记者 金志刚

热议冷评

千万要当真

马来

我不得不佩服自己一下。

5 月日的“热议冷评·千万别当真”中,我这样写:“名人退休,说说而已的,你千万别当真,你用你的尺去量他们,除了量出郁闷以外,别无所获”。半个月来天马行空的马云,果然用事实一巴掌、一巴掌回应了感叹他“急流勇退”的人们,仿佛在为我的文字作注脚一般。退?这个字离马云还远,我忍不住再引用一句“人家把生活当工作,想过没?人家的工作和生活本来就浑然一体、密不可分”。

其实无须纠结马云退不退的问题。毕竟,马云又不问你要工资,马云也没有靠着特权地位吃空饷。干,或者不干;退,或者不退,原本都是他的自由。实在要挑剔的话,就是马云为何要那么高调地说自己要“退”。没想到,结果却是换了一条路,不对,换了几条路,继续激流勇进。但即使如此,也没有太大意义,因为这样的抱怨,就如同怨妇抱怨夫君;残茶尚热、温香未冷,山盟海誓、言犹在耳,为何所做和所说大相径庭。要知道,夫君眼中早就只有新人笑了。



图 谢正军

马不停蹄博眼球 云游各地舞长袖——马云近一个月来赶场记

难道说:真是“人在江湖,身不由己”?尽管在“5·10”谢幕演出时深情告白:“明天起,生活就是我的工作”,然而卸任了阿里巴巴 CEO 后的马云,却并未变成“卧槽马”。

实际上,就在差不多时间“退休”的“屌丝”史玉柱今天在波尔多吹红酒,明天在哥本哈根看美人鱼、后天在首尔玩大鼓的时候,身为大侠“风清扬”的马云,却在最近一个月间天南地北地“马”不停蹄,甩出各种新抬头、危言论、大动作,出镜率之高几乎超过其过去一年的总和。对此,有人评价这是“假作退休真博眼球”,也有人肯定这是“天降大任于斯人”。但无论江湖人士如何评说,“风清扬”只管继续唱他的“笑傲江湖”:在吃定电商之后,继续玩转投资、做大金融、尝试物流、染指地产……所谓“退而不休”,原来是从帮主升格为了盟主;所谓“马后炮”,或许是在下一盘更大的棋。

● 5 月 11 日 接棒大自然保护协会中国主席

“昨天刚退休,今天又上班”。卸任阿里巴巴 CEO 后的第一天,仍然是阿里巴巴集团董事会主席的马云又给自己加码,即从知名经济学家胡祖六手里接棒,迅速变身为全球最大的环保组织之一——大自然保护协会(TNC)的中国理事会主席。实际上,TNC 的高层团队本身就是一个富豪俱乐部。而中国版 TNC,据说入门门槛就得 300 万元起步,成员中不乏春华资本的胡祖六、上海复星的郭广昌、老牛基金会的

牛根生等大佬。

或许,对于有着浙人血统的“外星人”马云而言,保护地球是人生大事,借此串联更大的朋友生意圈也是一举两得。据不完全统计,马云还是“国酒茅台文化研究会”副会长、华谊兄弟董事会副董事长、壹基金理事、云峰基金发起人、江南会发起人、华夏同学会成员……

● 5 月 28 日 做董事长宣布“菜鸟网络”诞生

当身穿蓝色对襟大褂的马云,在深圳高调宣布由阿里巴巴集团牵头组建的中国智能物流骨干网(CSN)项目启动,包括阿里巴巴、银泰、复星、富春、顺丰、三通一达(申通、圆通、中通、韵达)等将联合组建“菜鸟网络”时,不少网民即刻吐槽:与其叫“菜鸟”,还不如和“天猫”对对碰,叫“地鼠”呢!

尽管名字富有“屌丝”气,但由马云做董事长的菜鸟网络实际上身价不菲:注册资金 50 亿元,规划总投资 3000 亿元,意在 5 至 8 年后做到全国任意地区可 24 小时送达。目前,“菜鸟”虽然并无具体落成项目,但有内部人士透露:年内可拿下数个城市的土地,用来自建、合建或改建仓储。这个有着电商+店商+物流+通信网络+商业地产投资等多元基因的“菜鸟”,或许更符合如今已 48 岁的马云:“对于互联网行业,我已经有点老了;对于新事物,我还年轻。”

● 6 月 2 日 外滩金融峰会放言做金融搅局者

“如果银行不改变,我们就改变银行!”一样身着蓝色对襟大褂,马云在复星郭广昌的撺掇下,在外滩华尔道夫酒店现身外滩金融峰会,同场的还有交通银行牛锡明、万科王石、泰康人寿陈东升、美国前财政部长蒂姆·盖特纳、经济学家张维迎等一众大佬。针对“中国银行业服务了 20% 的客户却赚了 80% 的钱”的现状,马云再度霸气开炮:“我不相信今天的机制能够支撑 30 年以后中国所需要的金融体系”;“金融是为外行人服务的,不是为自己金融圈里自娱自乐、自己赚钱的”;“金融业也需要搅局者,更需要那些外行的人进来进行变革”;“未来的金融有两大机会,一是金融互联网,金融业走向互联网;二是互联网金融,纯粹的外行领导金融”。

实际上,当高考数学考过 1 分的马云一旦对金融有了抱负,其“大怪路子”或许会令银行业不安。

● 6 月 3 日 深交所减持华谊兄弟套现近亿元

而不止在商场长袖善舞,马云可以说还有半只脚伸在娱乐圈。除了和明星李连杰一起成立“太极禅”,马云作为华谊兄弟的

因此,问题不在于马云究竟干不干,我们更应该关心的是马云究竟打算怎么干。当一个人还一贫如洗,只有想法的时候,自然可以无所顾忌,失败也只是个人的事情,影响所及不出于三五人或者一个家庭;而当一个人手握重金的时候,当一个人有登高一呼的影响力的时候,那么,怎么干就不是一个人的事情了,而是影响到千千万万家庭、影响到社会的许多方面。这时候,创新务必谨慎,因为创新的代价或许是无法估量的。这也是名人——我应该说,负责的名人,从娱乐明星到商界巨子——的烦恼:你的一举一动,都有着重要影响,小朋友要学你,大朋友要指望你,你能不谨慎么?

当然,当代商业领域有奇怪的现象:大富之家、仁义存焉;窃钩者诛,窃国者侯!华尔街大佬们都不用于其衍生产品的衍生灾害埋单。有好处他们先享受,出问题他们先逃走,逃走的时候对政府说:我撤退,你掩护。留下政府在那里,面对群情激奋的草民们,不得不打肿脸充胖子。危机过去,还得好声好气把闹祸坯再请回来。

正因此,巨子们突然又发现,如果不用埋单,自己“创新”的余地还是很大的。只是我们不得不多个心盯时紧、提个醒:菜鸟飞遍全国、外行搅局金融,真的靠谱么?在这件事情上,千万要当真。

在 6 月 2 日的首届外滩国际金融峰会上,复星集团董事长郭广昌和阿里巴巴董事局主席马云接连对银行业高利润“开炮”,提出金融行业需要“搅局者”的创新。一席话令交通银行董事长牛锡明按捺不住,解释说由于金融行业利润当期性与风险滞后性这种错配永远存在,大家往往容易看到现实的盈利,却忽视了金融业潜伏的风险。三人唇枪舌剑,火花四溅。

本报记者截取了对话中四个精彩的“为什么”,就传统金融与互联网创新的“碰撞”,请金融行业的专业人士做出解读。

疑问一:为什么银行业赚走了那么多钱? 银行的盈利是否严重挤压了制造业的生存空间?

【对话回放】“2000 家上市公司,一半利润是 10 家银行拿走了。再这样拿下去,制造业怎么办?”

股市是经济的晴雨表。乍一听,人们的第一反应是银行业的确“暴利”,工商企业只有喝汤的份。且慢如此简单理解。兴业银行首席经济学家鲁政委认为,这种算法属于“哈哈镜下的银行利润”。撇开先入之见,认真分析数据,不难发现,上市公司的行业结构分布并非整个经济的完美映射:2012 年整个银行业 80% 的利润摆在了上市银行账上,但非银行业只有约 10% 的利润摆在非银行的上市公司账上。如果推算复原全部第二产业、第三产业的利润,则银行占全部第二、第三产业利润总额的约 13%,而非上市公司数据显示的近 50%。

这是因为,工业、服务业中上市企业的比例比银行少得多。业内人士认为,国内的大型商业银行基本上全部上市了,但是国资委旗下的大部分央企并未上市,有些只是子公司上市。以这些未上市的央企为例,基本上是第二、第三产业中的“巨无霸”。用局部和整体去比较,得出的数字自然是失真的。

数据显示,2012 年商业银行利润总额 1.2 万亿元。交通银行董事长牛锡明表示,银行盈利高就是这几年的事,主要原因是这几年资产膨胀得太厉害。现在贷款将近 70 万亿元,如果不不良贷款率上升 1%,就是 7000 亿元不良资产,提取的拨备就需要 1 万亿元。过去十年银行累计的盈利大约 3 万多亿元。但是如果退回 20 年,1992 年到 2002 年银行不是盈利,而是产生不良资产 3 万亿元。所以从 20 年周期看,银行盈利水平并没有超出平均利润率。

疑问二:民营企业办金融,是能够办得好的,为什么不能多几家这样的企业? 未来资金的利率市场化意味着什么?

【对话回放】“其实中国金融不仅仅是民营企业缺几张牌照的问题,而是让人参与,这比多发几张牌照更重要。”

民营资本进入金融领域,带来新的挑战。鲶鱼效应的结果是有竞争,更多是合作。但是,经营金融资本和经营产业资本是不一样的。华尔街不乏金融精英,不缺几百年形成的健全机制,仍然出现了 2008 年的大危机。其原因是利润当期性和风险滞后性的错配,形成了陷阱。

现在大家在银行领域也只看到了利润,而没有看到潜伏的风险。一位银行业人士表示,民营企业可以通过购买上市银行的股份,成为银行股东,但是民营资本更渴望自己能建银行,做大做强。然而,当存款保险制度、金融机构破产及收购兼并重组等制度条件都准备齐全后,利率市场化势将推出。届时,银行的利差将大为缩减,大银行体量庞大,受到的冲击还不算大,但对小型银行来说就是“狂风骤雨”。在成熟市场,银行存贷差普遍在 1% 以下。以香港和台湾地区的银行为例,经营压力使得银行勉力精耕细作,靠不到 1% 的利差几乎赚不到什么钱。利润更多来自于为客户提供各种服务。今后创办银行,可能就是吃力不讨好的活儿。

中国的法人银行只有 200 多家,数量不多,有助于金融体系的稳定。美国目前有 7000 多家银行,金融危机来时大约 1000 家银行关门,社区银行抗风险能力低,容易倒闭。由于有小额存款的保险制度,老百姓的存款利益有了保障,维护了金融和经济的稳定,没有引起社会动荡不安。国内有学者认为,对于民营银行不需要严格监管,风险自负,但是批评者认为涉及公众存款,不可能不监管。



疑问三:为什么说解决风险问题是互联网金融的当务之急?

【对话回放】“金融最早解决了生意的问题,但今天变成解决风险的问题,风险永远存在,但是我们必须用创新的方法解决风险。”

马云认为,互联网金融的优势在于发现并服务好那些为数 80%、没有获得很好金融服务的小企业,必须用新的思想、新的技术去提供服务。这可能是中国未来金融行业发展巨大前景所在,有助于中国的经济成长。

借贷有风险。微型企业在发展过程中需要融资,但是绝大多数无法从银行贷到款。主要原因是风险不可控,财务报表不规范,纳税数据未必能反映企业实力,所以银行不敢贷。其实互联网金融企业同样遇到判断借款人还贷能力的问题。一家规模较大的网络信贷企业告诉本报记者,他们提供的贷款年利率是 8% 出头,但是附加每月 1% 左右的担保费用,用于覆盖无法还贷的风险,因此借款人一年的资金成本超过 20%。即便如此,每个月的资金需求量仍以 30%—40% 的速度增长,接下来发展还会非常快。数量越滚越大后,风险的控制成为重中之重。

互联网金融的服务对象和传统银行是不矛盾的,甚至可以说是互补的。银行业人士估算,由于人力成本、网点成本等居高不下,在上海,户均贷款 30 万元以下、单笔贷款 5 万元以下,银行做这样的业务基本上“人不敷出”。银行不可能涉足的这 80%,恰恰是阿里等互联网金融提供商的主要战场。这就像一块土壤,把小商户扶持培育成大商户,最后成长为银行的目标客户。

有一点可以肯定,市场经济下,不可能没有金融监管。有效的监管,可以让互联网金融在一个安全的金融生态系统内放手发展业务。交通银行首席经济学家连平昨天表示,互联网金融弥补了中国金融体系中的部分薄弱环节,在宽松的环境下迅速发展到今天的规模。比如它们比商业银行更了解小微企业的支付、信用、负债和发展情况,能更好控制融资风险。但融资业务不可能没有监管,随着行业的规模做大,更多的风险会随之而来,监管肯定会跟上。

疑问四:为什么降低互联网金融企业贷款成本,还靠信用体系的发展?

【对话回放】“金融行业也需要‘搅局者’,需要那些外行的人进来进行变革,共同创造一个未来。”

“阿里最值钱的‘金矿’是什么?”是大量商户经营及信用数据的积累。一位银行监管人士点评道,“这是阿里的独有资源。因此它与网络信贷企业是两回事。”企业的经营数据一时可以造假,但长达几年做假几乎是不可能的。根据他的判断,有了大数据的支撑,贷款给小商户风险溢价低,加上不需要信贷员等成本,大数据则分摊了不良贷款后,贷款利率在 10% 以内可以稳稳地赚钱。

最近,上海的网络信贷企业为了降低行业风险,通过网络信贷服务业企业联盟建设共享的资信数据库,年底建成一期工程,逾期借款人等信息将纳入其中。相关人士认为,我国没有美国那样发达的社区银行体系,网络信贷行业今后的发展可能会超过美国。科技的创新,对金融行业起到颠覆性的作用,直接降低了融资的成本。

同时,对个人征信系统采集信息扩容的建议也已日益高涨。大数据时代,个人信息变得更为立体,守信加分、违法减分,直接影响到获得贷款的难易和成本。互联网金融有助于推动整个社会更加重视信用,推动经济生活的良性发展,带来更多深远的社会意义。

本报记者 谈璐