

1月23日,阿里巴巴集团董事局主席马云同世界名嘴查理·罗斯在达沃斯世界经济论坛上举行了一场对话。门票在一秒钟内即被抢光,成为达沃斯世界经济论坛所有对话中最抢手的一场。此次对话主题为“对话马云——洞察力新观念”。马云作为业界领袖分享了他对电子商务未来发展的看法,听众云集全球知名的政界、商界大佬,不少人惊呼:副总裁级别的都要站着听了!

其实,马云谈论的话题并不仅仅局限于商业及互联网,更重要的是企业社会责任与慈善的相关话题。《公益时报》在此做了整理,看看马云在达沃斯都说了些什么?

马云在达沃斯谈公益

“第一次认识了企业公民”

7年时间不算短,上次我在达沃斯还是2008年。其实我首次参加达沃斯是在2001,作为全球青年领袖。当时我从未听说过达沃斯。我来的时候,到了瑞士之后,却发现许多年轻人在示威抗议,看上去很可怕,我就问他们为什么要示威,他们回答说“反全球化”。当时我就纳闷:“为什么呢,全球化是多好的事啊,为什么会有人不喜欢全球化?”随后我们又花了两个小时来到这里,到处都是荷枪实弹的警察,一路经过各种检查,我当时想:“天哪,这到底是来参加论坛,还是来探监啊?”

但当我参加完全球青年领袖论坛之后,我觉得特别激动。我听到了许多全新的观点,在大概三四年时间里,这是我第一次认识到了什么是全球化、什么是企业公民、什么是社会责任。所有这些都是全新的观点,听到无数的领导人,他们讲了什么是责任,这使我受益匪浅。2008年和2009年,全球金融危机爆发,我觉得自己应该回去认真工作,因为光靠谈话,我们永远无法赢得世界。因此我回去潜心工作7年,现在我回来了,我觉得可以有所回报。我可以跟现在的全球青年领袖谈谈,谈谈我们过去的经历。

“阿里巴巴要创建信任”

因为我们做的是互联网生意,你不认识我,我不认识你,那么如果没有相互的信任,又怎么能在网上做生意?对电子商务来说,最重要的就是信任,我首次去美国融资的时候,我跟风险投资者说,许多人就说:“马云,你这个不行,在中国做生意靠的是关系,网上怎么做生意?”我也知道,没有资信信用和信用体系,生意不可能做成。

因此在过去的14年,我们所做的全部事情就是为了建设信用体系,信用记录系统。我今天是如此自豪,因为在当今中国乃至世界,人们之间并不相互信任,政府、个人、媒体都不相互信任,觉得对方是不是在诈骗,但在我们的平台上每天有6000万笔交易达成。人们之间相互不认识,虽然我不认识你,但我可以给你发货,虽然你不认识我,但你给我汇款。我不认识你,我却可以把这个包裹寄给你,我不认识他,但他却可以将货品运往大

洋彼岸世界各地,这就是信任。每天至少有6000万次的信任发生在我们平台。

“帮农民工买票回家”

通常来说,如果政府找到我让我做事,我会说不,但我会推荐他们去找可能会感兴趣的朋友。但如果他们坚持要我,那我可能会接下来,但我不会收钱,这样下次他们可能不会再来找我。

但最近我们为某些政府部门做了些事。比如每年春节的时候,火车票总是很难购买,成千上万的农民工要回家过年,但他们想在网上购票时,购票系统总是崩溃,5年来都是如此。因此我就跟我的年轻人说,去帮帮他们吧,但千万不要收钱,因为我不想看到有成千上万的农民工因为买不到票而无法回家。这不是盈利的项目,其实这也不是为政府。这是为了千千万万的民工,让他们不用在寒冷的冬夜去火车站排队,他们可以通过自己的手机购买车票。

“帮助全球中小企业发展”

我们的名字是阿里巴巴,我们是一家互联网企业,恰好来自中国。我们的创业精神与全球各地的著名企业家毫无差别。我还记得创建阿里巴巴那天起,我们的宗旨就是要帮助中小企业。如今上百万的中小企业在我们的平台上销售产品,有超过3亿消费者在我们的平台上购物,享受低廉的价格和迅捷的服务。

因此我就在想,我们什么时候能帮到全球的中小企业?如果我们能帮助挪威的企业把产品卖到阿根廷,而阿根廷的消费者可以在网上购买来自瑞士的产品。我的设想就是类似电子WTO(eWTO),可能这样的说法不太准确,在上个世纪,WTO发挥了很重大的作用,让许多大企业把生意做到了全世界,如今,互联网可以帮助中小企业将产品卖到五湖四海。

我觉得我们可以为20亿消费者提供服务,我们也可以为中国之外的1000万家企业提供服务。你知道,我们帮助美国华盛顿州的农民,去年卖了300吨的樱桃到了中国。有一次美国大使跟我说:“马云,你能不能帮我们卖点樱桃?”樱桃?水果。我就说,行啊,为啥不行。当我们开始推销美国樱桃的时候,樱桃还都在



达沃斯论坛休息室内,马云同黑石主席史蒂芬·施瓦茨曼(Stephen Schwarzman)畅谈慈善和教育。

树上。所以我们开始推广网上预订,约8万名中国消费者预订了美国樱桃,等到樱桃成熟48小时内美国樱桃就运到了中国。

中国的消费者是如此开心,当然我们也接到了投诉,说为什么只有那么点,为什么不能多卖点。2个月前,我们又卖了200吨坚果,我们还卖过阿拉斯加的海鲜,因此如果我们能卖樱桃和海鲜,我们为何不能帮助美国和欧洲的中小企业卖东西给中国消费者呢?中国消费者也有需求。中国和亚洲新兴市场有20亿的

消费者,我们要考虑如何帮助他们买到全球各地的东西。

“尊重女性员工”

多年以前,我想要改变世界,但现在,我觉得想要改变世界,必须要改变自己。自身改变更加重要,也比改变世界更加简单。其次,我想要让世界变得更好,改变世界或许是奥巴马的任务,我的任务是让我的团队感到愉快,如果我的团队愉快,那么他们就会去让我们的客户感到

愉快,我们的客户都是中小企业,客户开心,我们当然也开心。

说到阿里巴巴成功的秘诀之一,就是我们有许多的女性员工。大概在上市之前的两三个月,有个美国记者来到阿里巴巴,他问我:“马云,阿里巴巴有多少女性?”我说:“怎么啦,为什么问这个?”后来我查了之后才知道,在我们的员工中,女性占了47%,其实真正的比例应该是51%,因为之前我们收购了一些企业,而这些企业中的男性员工较多,所以拉低了女性员工比例。管理层中33%都是女性。在最高层的管理的人员中大概有24%的女性。首席执行官和财务总监等高管职位都有女性担任,跟她们共事非常舒服。

在这个世界上,如果要想取得成功,那就必须让其他人变得更加有力,要鼓舞其他人的成长,如果让其他人比你更成功,那你自己也可以取得成功。我觉得女性对其他人的关注往往会超过对其自己的关注,她们总是更关心子女、丈夫和父母。这方面女性要超过男性,同时在待人接物方面也更加友好。

(闫冰/整理)

延伸阅读

黑石主席史蒂芬·施瓦茨曼: 3亿元奖学金增加中西方互动

达沃斯论坛休息室内,马云同黑石主席史蒂芬·施瓦茨曼(Stephen Schwarzman)进行短暂聊天,内容主要涉及慈善和教育。

私募股权巨头史蒂芬·施瓦茨曼,在很多与中国有利益关系的美国大公司帮助下,正在为鼓励去中国留学,设立一项3亿美元的奖学金,他希望这项奖学金能在声望和影响上和罗兹奖学金相提并论。

2013年时,史蒂芬·施瓦茨曼称,他本人捐赠1亿美元,赞助商捐赠1亿美元,剩余再筹集1亿美元,共计3亿美元来设立奖学金。项目2016年正式启动,每年全额资助全球的200名学生在清华大学学习一年,“通过培养未来的领导人,增进中国和西方的相互尊重”。

施瓦茨曼曾表示,他的目的是通过培养世界未来的领袖,来缓和这种紧张关系。但他在该项目中的作用,也会提高

他在中国的政治地位,能让他和他的私募股权基金公司黑石集团有更多接近中国领导人的机会。

很多捐款方都在中国有着庞大的商业联系,并经常需要和政府监管机构及国企打交道,他们都对外资企业的活动有广泛的影响。捐款机构包括,积极在世界上的第二大飞机市场中国推销客机的波音公司,及在世界最大的建筑市场推销运土设备的卡特彼勒公司。它们中还有向中国政府和中国国有银行提供金融服务的摩根大通银行、美洲银行及瑞士信贷银行。纽约市市长迈克尔·布隆伯格的私人基金也是捐款方之一。布隆伯格的媒体公司正努力向国有银行租赁更多的信息和数据终端。

该奖学金的顾问委员会成员都是些著名的投资人、外交家及其他有影响的人物,其中一些人还和中国有政治或经济上的

联系。他们包括三位前国务卿,康多莉扎·赖斯、科林·鲍威尔和亨利·基辛格;两位前财长,罗伯特·鲁宾和亨利·保尔森;还有若干名大学校长和文化名人,包括大提琴演奏家马友友;法国前总统尼古拉·萨科齐;以及三个国家的前总理,英国的托尼·布莱尔,澳大利亚的凯文·拉德和加拿大的布莱恩·马尔罗尼。

施瓦茨曼曾在一个视频采访中称:“我们的立意是用一种跨代的办法,来解决这一问题。我深感欣慰有能力用这些资源来帮助改变未来的领导人,影响他们的国家及中国的命运。”

他说,该项目计划在未来50年里招收一万名学生,建立一个国际网络,来弥合中国和西方的分歧。其中45%的学生来自于美国,20%来自中国,还有35%来自澳大利亚、加拿大、欧洲、拉丁美洲及亚洲各国。以后可能还要包括非洲学生。

(据《纽约时报》)