

张勇将不再担任董事长与CEO,由蔡崇信和吴泳铭接任 阿里巴巴“再次交棒”,剑指何方

张勇将专注 阿里云发展

张勇专注阿里云发展,主要原因可以归结为两个:一是,随着阿里云将从阿里巴巴完全分拆出去,职务调整是“为了适应未来发展的需求与规范”。二是,“阿里云正处于向上发展的最关键时期”。

阿里云的增速从2018年的84%暴跌到2022年的4%,面临巨大挑战。5月,张勇在给阿里云员工的信中曾强调,阿里云的二次创业刚刚开始,“拥有更多创业心态、更多责任担当,才有可能打造一家世界级的科技公司”。

随着阿里云分拆启动,引入外部战投工作的开始,张勇专职投入,躬身入局,有利于当下云平稳顺利跨过分拆、融资、上市的关键阶段,也有利于后续提升阿里云的行业竞争力与全球竞争力。

当然,一位阿里内部人士也认为,本次董事长、CEO的调整,恰恰说明过去一段时间以来的改革平稳推进。3月改革以来,六大业务集团+N个公司的全新业务集群基本成型,六大业务集团都公布了各自董事会成员并开始实质运行。

最近几个月张勇的活动也印证了他对于阿里云、AI的投入。在阿里内部的一次分享会上,张勇讲道:“云在战略上太重要,时间窗口太宝贵,无论国际国内,数字化智能化都处于高速并喷期,抓住时代机遇非常重要。”5月26日与天津市主要领导座谈时,张勇谈到助力当地云计算、人工智能、大数据等产业的发展。在6月14日的2023西门子数字经济论坛上,张勇高度看好人工智能的未来前景,“由于生成式AI技术的发展,我们看到了完全不一样的数字化未来,所有行业都能通过AI重塑。”

作为马云的接任者,张勇在阿里内部的形象一直是勤勉、亲和。当满8年CEO、近4年董事长,其间探索出淘宝商业模式、创立天猫和双11、带领Allin无线,对于阿里巴巴做出了里程碑式的贡献。

“一般人都会记得老道(张勇阿里花名:逍遥子)创立天猫、搞了双11,但复盘过去几年公司发展的艰难、关键时刻,老道稳住大盘,对于公司同样非常重要。”一位阿里人士补充道。

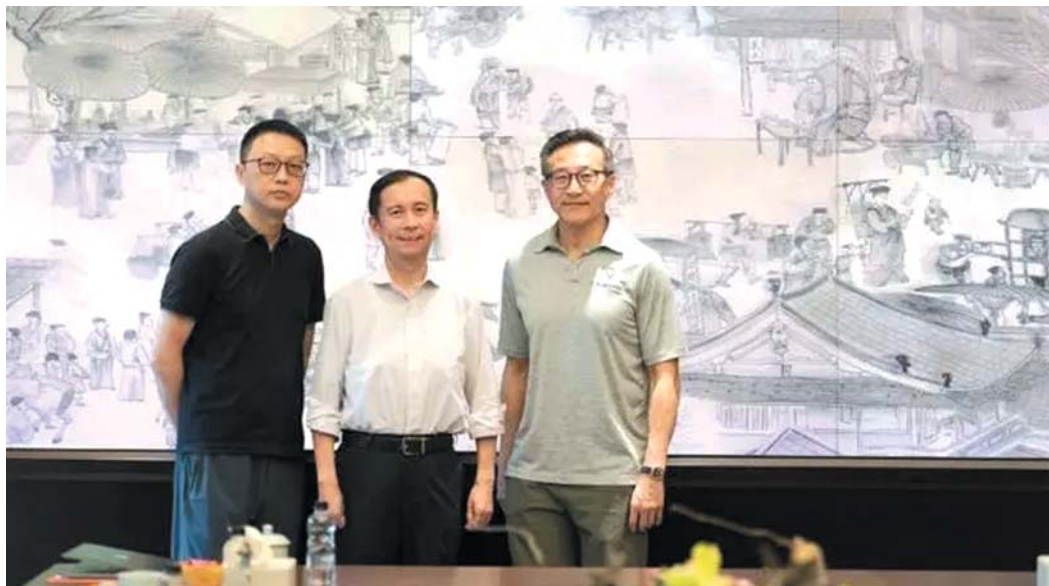
两位接任者都是 阿里的元老

蔡崇信与吴泳铭的接任,看起来有些新鲜,但业内人士“并不意外”。

首先,蔡崇信虽然低调,但其实一直没有远离阿里巴巴,此前一直担任集团董事会执行副主席;吴泳铭技术底色浓厚,在

6月20日,阿里巴巴迎来全新调整,集团董事会主席兼首席执行官张勇发一封全员信,宣布阿里的自我变革正顺利平稳推进,1+6+N的全新业务集群基本成型,各业务集团董事会已开始运行,多个业务的上市和融资计划也已开展,控股集团将主要承担创新孵化大本营角色,整个阿里巴巴正以全新姿态奔向未来。张勇同时宣布,他将不再担任阿里集团董事长与CEO职务,专注阿里云发展。

自3月以来,阿里巴巴“24年来最大改革”颇受外界关注。集团董事长、CEO再交棒,也让人对阿里巴巴新的航向充满好奇:为何张勇专注阿里云?为何蔡崇信和吴泳铭接任?目前阿里1+6+N变革总体进展如何?未来阿里巴巴控股集团如何定位?



6月20日,张勇(中)与蔡崇信(右)、吴泳铭(左)正式启动交接。图据潮新闻

许多老阿里人看来,“吴妈一直是阿里的秘密武器”。

两人接任有迹可循。五月份蔡崇信出任菜鸟集团董事长,并兼任淘天集团的董事;吴泳铭出任淘天集团董事长,并兼任海外数字商业集团、本地生活集团董事。这两人的任职已串联阿里几大核心业务,与控股集团董事长、CEO职位有内在一致性。

对阿里巴巴这样一家大公司而言,董事长、CEO的人选固然因素众多,但最基本的是服务未来公司发展定位。

从阿里巴巴官方发布的信息看,阿里巴巴控股集团的主要定位是以下几个:一、有力支撑协调各业务集团发展;二、发现和推动技术创新;三、创新业务孵化。换句话说,从“管具体业务”变成了“管未来创新”。这对于公司领头人的技术眼光、战略投资能力、全球化沟通能力等提出更高要求。

蔡崇信的强项在于战略投资、全球化背景,此外还懂阿里。阿里早期包括股权制度、合伙人制度等诸多“四梁八柱”都有他的手笔与身影。从公开介绍看,从1999年公司成立到2013年,他担任了集团的CFO,并在2014年带领公司在纽约上市,之后负责战略投资工作,目前同时兼任阿里巴巴集团及蚂蚁集团的投资委员会成员。

从公司发展方向上看,阿里确实面临“突围”。核心电商业务面临着激烈的市场竞争,阿里的市值也从最高的将近9000亿美元缩水70%,全球化成为阿里“反卷”势在必行的选项。从阿里官方给出的评价看:“蔡崇信的全球化经验和对宏观环境的洞察,对于阿里巴巴进一步推进国

际化是有力的支撑。”在蔡崇信领导下的阿里巴巴,加速出海、加速全球化的方向是确定的。

吴泳铭的强项在于技术背景。他曾担任过B2B、淘宝、支付宝等多个重要业务的首席技术官,领导构建了相关业务的底层技术架构;带领创建了集团的核心业务阿里妈妈平台,创新孵化的手机淘宝推动了集团的无线化;主导过UCweb、高德地图等投资并购,2015年创建元璟资本。

据称,昵称“吴妈”的吴泳铭为人随和,在公司内有极强的号召力。从阿里定位“创新孵化器”的角色看,吴泳铭的技术背景将进一步开阔阿里的技术视野,更好地关注前沿。

或许正是基于上述理由,阿里官方盖戳,“蔡崇信和吴泳铭具备与之相应的眼界、经验、影响力、号召力,是承担上述责任的最好选择。”

1+6+N改革 正在顺利推进

3月以来,伴随着阿里改革,“人员调整”“房价下跌”等传言扰动市场,社交媒体上讨论改革阵痛的言论也不少,但从大盘看,还是平稳顺利的。

首先,各业务董事会已经成立并进入实质运转,董事会领导下的CEO负责制落地,这被视为阿里几大核心业务真正独立运行的重要标志,“核心班子开始更好地思考怎么面对市场的问题”。

其次,中后台能力有序进入相关业务集团和公司,一些共享服务开始以专业服务公司模式提供,比如成立“爱橙技术”等,人员流动与业务纾解相对平稳

有序。

再次,拆分、融资、上市工作正有序开展。根据5月份的消息,未来12个月将云智能集团完全分拆并完成上市,未来6到12个月完成盒马的上市,在12到18个月完成菜鸟集团的上市计划。据了解,这些工作都在推进中。

此外,在一位业内人士看来,此次董事长、CEO调整,也可以理解为1+6+N改革顺利推进的一个结果;蔡崇信、吴泳铭等资深阿里人坐镇,在确保后续改革平稳收口。

控股集团未来定位 创新孵化大本营

从官方信息看,控股集团将主要承担创新孵化大本营角色。

在一些内部人士看来,阿里巴巴一直是有创新、孵化能力的。

改革之后集团定位的最大不同或许在于,“抓小放大”“抓住长远”。像六大业务集团这样的成熟赛道,控股集团不再直接管理经营,而集团释放出来的注意力,可以更集中到新赛道、新技术,破解长期创新与发展命题,这是“成熟一个,上市一个”的底层逻辑所在。

“做个类比,控股集团之后的主要职责与定位,应该是发现、孵化、培育下一个淘宝、天猫、支付宝、阿里云。要在新的技术浪潮中找到历史的大机会。”一位内部人士说。

当然,作为母公司,阿里巴巴依然是极具影响力与号召力的底座。与此同时,各业务集团本身的协同与协作也一定会有,只不过是更加市场化的方式开展合作。

提起张勇,除了其阿里巴巴控股集团董事会主席兼CEO头衔之外,人们或许更熟悉他的另一个身份:“双十一之父”。

2009年,张勇为了打响对淘商城的认知,开创性地把“光棍节”变成了“网购狂欢节”,虽然最初只有李宁、联想、飞利浦等27个商户参加,但是整个平台交易额达到了5200万元,是当时日常交易的10倍左右。

这一模式也深刻影响了整个电商行业的发展,时至今日,“双十一”已成为中国电商的年度盛事,引来多家平台效仿,同时也是全球最大的网购狂欢节。

也是在2009年,一直以来烧钱的淘宝在张勇的带领下实现盈利,成为阿里巴巴集团最重要的业务。

在加入阿里巴巴之前,张勇曾经任职于普华永道会计师事务所以及在盛大网络担任CFO,其财经专业能力在这段时期的训练中已得到行业认可。

2007年8月,阿里重金挖来这一金融人才,在市场收紧和淘宝亏钱的背景下谋求业务盈利能力的突破。这一年是阿里最艰难的一段日子,张勇的加入,颇有临危受命的意味。

2011年天猫商城独立,由张勇担任总裁,目前天猫已是全球最大的B2C平台之一;2013年9月,张勇担任阿里巴巴集团首席运营官,全面负责阿里国内和国际业务的运营,带领公司成功向移动端转型。

多重业务的良好发展助力了阿里遥遥领先的发展态势。2014年9月19日,阿里巴巴在纳斯达克敲钟上市,经过近两个半小时的10轮询价后,开盘价价格在92.7美元/股,比发行价大涨36.3%,市值一度超过Facebook和亚马逊。

2015年5月,阿里巴巴集团宣布,张勇接任阿里集团CEO。5月13日,张勇在阿里组织部会议上发表接任演讲,明确全球化、农村和云计算大数据是阿里的三大战略方向。同时阿里计划在电商、金融之外,打造物流、进出口和营销更多新经济服务平台。新的发展方向提出后,阿里财务表现极佳,曾连续13季度实现持续增长。

然而这份传奇增长没有一直持续。正如中国电商的发展逐渐碰到天花板,阿里巴巴的路也不是一帆风顺。当淘宝、天猫在张勇带领下成为阿里主要的盈利来源,阿里也逐渐陷入了增长困境之中。

在京东、拼多多、抖音电商等多平台挤压之下,淘宝天猫面临的竞争形势严峻。高盛一份报告曾指出,淘宝天猫的市场份额从2019年的66%下降到2022年的44%左右。

阿里发展轨迹的变化与行业和市场密不可分,很难说是张勇一人的过失。事实上,如今阿里的转向与变革,张勇也是主要的推动者之一。

综合潮新闻、21世纪经济报道

张勇掌舵下,阿里的波峰与波谷