

为何张勇专职阿里云？为何蔡崇信和吴泳铭接任董事长、CEO？ 目前阿里1+6+N变革总体进展如何？未来阿里集团如何定位？ 四问阿里巴巴“再次交棒”

本报记者 祝瑶

昨天，阿里巴巴迎来全新调整。

阿里巴巴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形，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，阿里云正处于向上发展的最关键时期，必须全身心投入。为了适应未来发展规范和要求，他将不再担任阿里集团董事长与CEO职务，专职阿里云发展。

自3月以来，阿里巴巴“24年来最大改革”颇受外界关注。

而集团董事长、CEO再交棒，也让人对阿里巴巴新的航向充满好奇：为何张勇专职阿里云？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？



张勇(中)与蔡崇信(右)、吴泳铭正式启动交接

1 云业务时间窗口太宝贵 抓住时代机遇非常重要

张勇专职阿里云发展，主要原因可以归结为两个：首先，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”。

从增速看，阿里云从2018年Q4的84%暴跌到2022年Q3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，以及引入外部战略投资工作的开始，张勇专职投入、躬身入局，有利于阿里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形，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，张勇讲到：“云在战略上太重要，时间窗口太宝贵，无论国际国内，数字化、智能化都处于高速井喷期，抓住时代机遇非常重要。”

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All in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。

3 资深阿里人坐镇 确保后续改革平稳收口

3月以来，伴随阿里改革，“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月份消息，未来12个月将云智能集团完全拆分并完成上市，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，确保后续改革平稳收口。

2 蔡崇信与吴泳铭的接任并不意外 两人的强项非常突出

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。5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、本地生活集团董事长。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。

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：有力支撑协调各业务集团发展；发现和推动技术创新；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，还有很懂阿里。阿里早期包括股权制度、合伙人制度等“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，创新孵化了手机淘宝，推动了集团的无线化；主导过UCweb、高德地图等投资并购。

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”。

4 控股集团将主要承担 创新孵化大本营角色

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。“因为之前的阿里动物园其实就是这么孵化出来的”。

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”，这位内部人士说。

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。