



推进“平台、金融、数据”三大业务布局

马云提前宣布接班人 陆兆禧彭蕾双头主政

3月11日下午,阿里巴巴集团宣布陆兆禧为CEO接替者,该职务将于5月10日生效。届时马云将辞去CEO职位,专任董事局主席。在此之前,陆兆禧的头衔为阿里巴巴集团首席数据官兼云OS事业部总裁。接班马云的CEO一职,这比预定时间提前了两个月。阿里巴巴称,陆兆禧将全面负责除阿里小微金融服务集团以外的所有业务,向马云汇报。此前的3月7日,阿里巴巴集团宣布任命彭蕾为正在筹备中的阿里小微金融服务集团首席执行官。

阿里构架调整暂告段落

阿里大规模的构架调整从1月开始正式对外披露,基本在2个月内完成重要调整:

第一步:1月10日宣布对集团架构进行调整,将原有的7个事业群打散成为25个事业部,通过一定共性进行宏观组合,再交给9个集团管理执行委员会成员分别负责。

第二步:在集团宣布架构调整的5天后,马云宣布将辞任CEO职务,并表示将在一年一度的“阿里日”5月10日宣布新任CEO。

第三步:2月22日马云开始调整独立于集团之外的业务构架:支付宝分拆为3个业务,再加上阿里金融业务组成新的“金融板块”,支付宝不再设立CEO,原CEO彭蕾负责整个金融业务。

第四步:3月7日马云宣布筹建阿里小微金融服务集团,主要业务范畴涉及包括支付、小贷、保险、担保等领域,彭蕾出任该公司CEO。

第五步:3月11日阿里集团宣布CEO人选陆兆禧。

有分析人士认为,在短时间内进行如此高效率的调整,必然经过很长一段时间的思考。而马云此番调整,看似是打散各个事业群,但实际上是让业务线条更加清晰,在强调平台化及数据业务思路上加一种“松而不散”的组织架构进行管理。

为何采取“双CEO”模式

阿里为何采取“双CEO”模式?业内人士的分析是:

从业务来看,集团业务已相对成熟,或将于今年上市;而金融业务则是阿里未来十年重要资产,在阿里能不能上一个台阶的关键所在。业界猜测阿里金融业务3-5年内不会考虑上市。对于庞大的阿里来说,业务分别运营可保证快速反应和迅速推进。

从股权架构来看,据《21世纪经济报道》报道,阿里金融股份与阿里集团一样,去年9月,阿里集团回购占20%的雅虎股票之后,股份结构变为阿里管理层31.7%、软银29.3%,雅虎20%,其余股份由中投等投资机构持有。支付宝的股份结构为马云80%,谢世煌20%。

支付宝与阿里金融组建为阿里小微金融服务集团后,或将发生股权变动。支付宝公关总监陈亮表示,目前小微金融服务集团仍在筹办中,没有进一步细节可以披露。互联网观察人士洪波猜测,未来阿里金融可能剥离出阿里集团,并入支付宝。

在这种情况下,双CEO模式成为必然。

“从端盘子干起”的陆兆禧

在阿里巴巴集团内部,素有起武侠小说“花名”的惯例,陆兆禧“花名”就是《射雕英雄传》中的“铁木真”,铁木真素来以“深沉而大略,用兵如神”著称。

公开资料显示,陆兆禧2000年加入阿里巴巴集团。加入阿里巴巴之前,陆兆禧曾是一家网络通讯公司的合伙人,主营互联网长途电话业务。他拥有中欧国际工商学院的工商管理硕士学位。

在阿里,陆兆禧从一线销售人员起步,陆续承担了阿里巴巴集团几块核心业务的全面管理职责。先后历任阿里巴巴B2B广东销售创始人、支付宝公司的创建总裁、大淘宝公司总裁和阿里巴巴B2B上市公司CEO以及集团首席数据官(CDO)等职务。

编者按 马云卸任CEO之前,完成了三大布局。在业务布局上,确立了平台、金融、数据三大方向。在架构上,阿里集团调整为25个事业部,支付宝与阿里金融则组建为小微金融服务集团。在人事布局上,阿里集团与金融业务确立了自己的领头人——陆兆禧和彭蕾,形成双CEO格局。

陆兆禧执掌的集团业务已经成熟,或将于今年上市;彭蕾执掌的金融业务是阿里未来十年重要资产。数据则作为动态的底层支撑,与平台、金融相结合。马云虽卸任CEO一职,仍将是阿里的总舵手,负责整体战略方向。他强调说,“阿里巴巴的事业从来就不是CEO一个人的事业,而是我们每个人的事业。从5月10日起,我将会全心全意地做好集团董事局主席的工作,这对我也是个新的挑战,我会努力争取不辜负大家,做一个合格称职的董事局主席”。



陆兆禧

他在业内被称为“从端盘子干起的老总”。在阿里的13年中,陆兆禧曾两次临危受命,为阿里“救火”。

2011年2月,因B2B部分供应商欺诈丑闻,CEO卫哲引咎辞职,陆兆禧即临危受命,出任B2B的CEO,同时兼淘宝网总裁。他大力整顿B2B的内部秩序,并成功完成B2B由香港退市的任务,使股价长期低迷的阿里巴巴上市公司平稳着陆,未引起股市和投资人动荡。

2012年9月,在谷歌公开施压封杀阿里的手机操作系统云OS之后,陆兆禧又受命兼任云OS总裁,重新规划、厘清云OS的发展规划,避免与安卓的冲突。

顺境中,陆兆禧打造B2B、创建支付宝、打通淘宝平台;逆境中,陆平息B2B风波、化解云OS争执,两方面的能力都得到考验。

马云在发给员工的内部邮件中,丝毫不掩饰他对陆兆禧的信任。“在阿里13年的经历造就了他乐观且坚韧不拔的毅力,和对小企业、消费者的忠诚和感恩。”同时,马云还说,“出任阿里巴巴集团CEO是个极具挑战和艰难的工作,特别是接任我这么一位创始人CEO的班,陆兆禧身上肩负的职责和各方压力可想而知。为此,我特别感谢老陆作出的巨大牺牲和投入。我深信他会在大家的支持和帮助下,带领阿里集团在商业生态建设上创造更大的奇迹。”

阿里巴巴内部员工的评价中,务实、执着、低调是对陆兆禧用得最多的词。

一位接近阿里的人士也分析认为,新CEO必须具备三个特质,一是让以马云为首的决策委员会足够放心;二是有能力协调阿里巴巴系统内各派力量,保证各业务协同合作;三是对阿里巴巴集团规划的未来发展领域有所了解。而陆兆禧正是最满足这三个条件的人选。

阿里向大数据时代迈进

早在2012年的网商大会上,马云宣布阿里巴巴将从2013年1月1日起转型,重塑为平台、金融和数据三大业务。平台之后,他想做金融,最后做数据,按照马云的设想,“数据就是经济气象预测台,可以提前预知经济形势的变化。”在做大平台、发力金融的基础上,数据平台已经呼之欲出。此次由陆兆禧担任阿里集团CEO,正是释放这一讯号。

2012年阿里云OS不兼容谷歌Android系统,王坚被质疑,陆兆禧陆接任阿里云总裁。之后出任首席数据官。

阿里掌握着阿里巴巴的内贸外贸数据,掌握了淘宝上的消费数据,加上支付宝的数据,基于此的数据挖掘、云计算是极具含金量的。阿里要构建网购生态,数据挖掘能力和云存储能力和移动平台的控制力是不可或缺的。而据业内人士透露,陆兆禧的产品梦想就是数据挖掘。

实际上,阿里巴巴系的确面临大数据考验。

牛人李一男曾说过一句话:互联网上能搜索出来的信息为“明网”,而不能搜索出来的信息组成了“暗网”。互联网其实是一个“暗网”。阿里巴巴也面临一个巨大的“暗网”。如果把淘宝、天猫比喻成一个大大商城,可能有几亿平米,成千上万的用户涌在这个大商城的门口,而很多店铺并没有被搜索到。要想解决这个“暗网”问题,只有靠数据挖掘。

另外,大淘宝也面临一个战略升级,早期是“卖便宜”,几年前是卖“卖方便”,如今马云的提法是“卖个性”。卖个性更要靠数



彭蕾

据挖掘和精细化运营。如果数据挖掘给力,将会给淘宝上成千上万“小而美”的店铺带来福音,而不只是大店的天下。当然,目前阿里巴巴系的业务和产品很复杂,数据挖掘也任重道远。

而事实上,数据挖掘也已经成为互联网几大平台级公司(阿里、百度、腾讯、新浪)当下的战略PK点,都在为此调兵遣将。

在陆兆禧的职业生涯中,金融与数据占据了最为重要的时间节点。因此,业内人士称,陆兆禧接替马云成为CEO,也从侧面说明阿里巴巴下一阶段的杀手锏将是大数据。

2012年7月10日,陆兆禧出任阿里集团首席数据官,负责全面推进阿里巴巴集团成为“数据分享平台”的战略。该战略目的是“让小企业受益”。而在完成对雅虎的回购计划后,阿里巴巴迫不及待地实施了关于云操作系统的大动作;并于去年9月宣布,将向云OS长期投入2亿美元,云OS成阿里集团级战略。

今年1月份,阿里集团架构调整后,陆兆禧分管数据平台事业部、信息平台事业部、OS事业部。

中央财经大学金融学院教授郭田勇在接受财经新闻记者采访时称,阿里巴巴之前从事网上交易、电子商务业务,在这个领域已经非常成熟,为建立互联网金融生态圈也打下了一定的基础。另一方面,阿里巴巴的大数据则是其他金融机构所不具备的,因此,将有望走出一条不同的路。

彭蕾和阿里的金融“棋子”

陆兆禧肩负搭建阿里大数据平台的重任,而彭蕾则是阿里金融业务的掌舵者。

3月7日,阿里巴巴集团宣布,任命彭蕾为正在筹备中的阿里小微金融服务集团首席执行官。

这个筹备中的小微金融服务集团,由支付宝和阿里金融合并。目前,除了25个事业群之外,阿里集团的金融板块包括共享平台事业群、国内事业群、国际业务事业群和阿里金融事业群等四个事业群;其中,前三个事业群原隶属于支付宝。

也就是说,阿里将有两个集团,即阿里巴巴集团和小微金融服务集团,分别又陆兆禧和彭蕾担当。

阿里金融提供的数据显示,截至2012年6月底,阿里小额贷款业务当年上半年投放贷款130亿元,自2010年自营小贷业务以来累计投放280亿元,为超过13万家小微企业、个人创业者提供融资服务。支撑这一无担保、无抵押、纯信用的小贷模式的核心,正是阿里大数据。

有业内人士指出,彭蕾的角色在阿里巴巴的第二阶段将更为重要,一系列动作表明,阿里正在不断加速金融版图扩张进程。电商与金融都将成为阿里的两枚重要棋子。

此前,2月28日,中国保监会正式发布批文,同意由马云的阿里巴巴、马明哲的中国平安和马化腾的腾讯参与设立的互联网保险公司进行筹建,筹建期为一年。

一位不愿具名的阿里内部人士向每日经济新闻记者透露,陆兆禧出任集团CEO几乎是在所有人的意料之中,马云为此也准备了一年多的时间。不过,阿里金融会有更大的想象空间,很有可能会改变现有的金融生态。

彭蕾是阿里巴巴集团的18位创始人之一,她掌管集团事务、行政、市场及人力资源等核心部门,是典型的中国企业“女二号”,同时也是马云极为重视的“价值观”建

设的操刀手。如果说马云像率兵打仗的将军,彭蕾更像个守护者。

在支付宝2010年遭遇信任危机时,彭蕾担任支付宝CEO,并将支付宝打造成国内最大的第三方支付平台。

作为刚成立的阿里小微金融服务集团的CEO,彭蕾的角色也不容小觑,单独成立公司意味着阿里加速金融版图扩张进程,不过由于正在筹备之中,阿里金融和支付宝如何协同、人事和股权结构如何变化暂未对外公布。

当然,对彭蕾而言,如何构建金融平台,成为由信息技术支撑的现代金融业,完成一场金融的革命仍是一大挑战。

阿里或年内赴港IPO

马云1月15日曾经宣布,将于2013年5月10日起卸任CEO职务,以全力以赴做好阿里巴巴集团董事局主席全职工作。按照他当时的说法,新的CEO人选将于5月10日公布。但这一时间整整提前了两个月。

根据阿里巴巴公关部人士的说法,由于5月10日是一年一度的“阿里日”,并且今年正好是淘宝成立10周年,因此到时候会格外繁忙,所以CEO人选提前公布。

所以业内普遍认为陆兆禧出任阿里集团CEO,首要任务就是阿里集团电商资产整体上市。

但在电商行业观察人士鲁旺旺看来,解决了CEO的问题,阿里巴巴集团将加速IPO,最迟也会在今年四季度,选择港股的可能性比较大。

一名不愿具名的投行人士表示,阿里巴巴很有可能会在今年下半年选择登陆港交所IPO。

据香港媒体最近报道,美国纳斯达克中国区代表主动会面阿里巴巴高层,探讨阿里在纳斯达克上市的可能性。此前曾有消息称,阿里巴巴曾多次与香港投行接触,有意选择在香港进行IPO。

不久前,雅虎披露了阿里巴巴集团在截至2012年9月30日为止的业绩数据,阿里巴巴集团营收为40.83亿美元,比2011年同期的23.45亿美元增长74%;毛利润为27.64亿美元,比2011年同期的15.57亿美元增长78%。

随后,巴克莱银行研究报告将阿里巴巴集团估值上调至550亿美元,业界预测,阿里IPO规模或将有望攀上千亿美元。不过,阿里巴巴公关部人士对上述说法未置可否,上市地点及时间仍无最终定案。

据悉,阿里将商的估值约为腾讯和百度市值之和,届时将成为中国第一大市值、全球第三大市值公司,仅次于Google和亚马逊。截至3月11日,Google、亚马逊市值分别约为2719亿美元、1246亿美元。

未来不排除CEO轮岗制

值得注意的是,这份CEO名单并不是“一劳永逸”,马云在任命邮件中强调,“这是阿里巴巴CEO接班人制度的第一次执行,未来我们还会有很多次。每一任CEO和领导者都带有自己的使命和职责。”这也意味着,阿里巴巴不排除采用CEO轮岗制。

作为阿里巴巴集团组织结构的重要组成部分,接班人体系自其成立以来一直推行至今。阿里巴巴集团董事局表示,非常欣慰地看到,经过十余年的培养和锻炼,阿里

巴巴集团已经成长出一批像陆兆禧一样的年轻管理者,他们愿意并能够承担未来阿里巴巴集团发展中的一线管理职能,并为阿里集团的长远发展注入更加新鲜和积极的竞争因子。

“马云在努力转变角色,但马云对阿里的影响,在阿里的江湖地位,一时不会发生太大改变,需要一段时间的磨合。”派代网CEO邢孔育说。

马云曾在央视对话中给出答案:“局面已经打开,自己到了该退出的时候。全职当老师的一天快了。”

不过业内普遍认为,还不到50岁的马云还没到放手的时候。未来两年对阿里巴巴仍是非常关键的时间,除了要在互联网金融上彻底掀起一场“革命”,阿里巴巴在冲击IPO上也避免不了和京东一战,而這些,马云怎么可能不坐视呢?

链接:阿里金融:披着金融外衣的数据生意

阿里巴巴近期成立小微金融集团,为商家和用户支付、小贷、担保及保险业务。阿里巴巴集团内部涉及小微金融服务的相关业务,将被集中整合后以一个整体正式亮相。而阿里金融真正的利益诉求并非金融业务,而是面向金融业务的数据服务。

阿里巴巴组建的小微金融集团,从本质上仍是小额贷款公司的业务模式,只是他们将该业务搬到了网上,在一个初步具备信用体系的平台上运营,这是一种无法模仿的举措,因为阿里巴巴有大量商家和买家的交易行为数据。

阿里金融开展网上信贷业务的主体,是重庆和杭州的两家小贷公司,注册资本金共计16亿元,可向银行借贷不超过其注册资本金50%的资金用以网上信贷,即最高可利用的放贷资金为24亿元。阿里金融2012年上半年网上累计循环放贷130亿元,年利率在18%至21%期间,日利息收入过百万,其放贷总量与银行相比仍微不足道,且已出现亏损。

阿里巴巴是个痴迷于平台和入口的公司,投身具体业务向来不是他们感兴趣的事情。从阿里金融拉开的庞大架势来看,其目的并不在于服务自有的小贷公司,可以想象得到,阿里金融面向的个人卖家和买家开放的信贷业务,只是他们构建小贷平台的抛砖引玉之举,目的在于吸引银行和其他信贷机构加入这个平台,使用其提供的金融数据服务,将现有的金融和信用数据变现,成为纯粹的金融数据提供商。

任何小额信贷业务都存在两个问题,降低成本和控制风险,线上比线下效率更高,风险却更大。但如果将小额信贷搬到阿里巴巴电子商务平台上去,情况就不一样了,首先阿里电商平台有自己的一套信用体系和数据分析系统,可以通过对交易和资金往来的分析判断出贷款质地的优秀程度。其次,复杂的技术系统可以将流程和时间进一步缩短,这对于降低贷款成本至关重要。而這些,正是商业银行及商业公司小贷业务所缺乏的。只要阿里金融构建的平台,能有效解决降低成本和控制风险这两个问题,会吸引到很多金融机构加入进来。

阿里金融通过几年的尝试,在卖家数据上已更加完善,个人消费信贷业务方面在两个省做出的试点,是对买家信贷数据的进一步完善。这些业务目前是亏损的,即便全面铺开,其利润也有限。关键是阿里单靠一己之力,其业务是难以扩展至阿里平台之外,市场无法做大。这里面存在另一条路,即用阿里平台的信用数据为基础,以完善的技术平台为落脚点,吸引大量金融机构进驻平台,将信用支付和小贷业务扩展到自有电商平台之外,外面有一个十几万亿的大市场正在等待。

可以想象,阿里金融未来仍将走一条淘宝曾走过的路,打着金融业务的旗号将金融机构吸引进来,捆绑在一起发展壮大。

由于阿里金融涉足的只是被银行业弃置的业务领域,且大方向是要为银行业开发小额信贷这片蓝海提供服务,不会对银行业的根本利益构成威胁,因此在政策上不会遭遇太大问题。这条路,走起来很长,但前景还是可以乐观的。

(特约采写 沈文)