



杜红接替曹国伟出任CEO？

近日有消息称，新浪COO（首席运营官）杜红接任曹国伟的任命已在内部宣布。对此，新浪官方不予置评。新浪副总裁兼无线事业部总经理王高飞、新浪副总编辑孟波均称不知情。

当事人杜红最近态度也非常微妙，她曾在微博上回应称：“这不属实。”在最近的微博中，杜红的一些话也耐人寻味：“别有用心的人们，洗洗睡吧。”更巧的是，杜红曾于新浪中高层全体会议结束后的11月20日凌晨发微博感慨：“会当凌绝顶，一览众山小”。

杜红接替曹国伟出任CEO一事或许并非空穴来风。一位曾在新浪呆了多年的销售高层人士透露，这事80%以上是真的，杜红与曹国伟是商业利益共同体，这一点在新浪内部都很清楚，从杜红由CMO升为COO的那一刻，也意味着就有冲击CEO的可能。

上述人士指出，当初新浪MBO时之所以实施困难，就是因为管理层无人在董事会，如果曹国伟在董事会、杜红担任CEO将有利于推进一些公司策略。

独立媒体云科技曾分析称，尽管曹国伟担任CEO期间，有过MBO、新浪微博爆发的业绩亮点，但新浪董事会仍有三点不满意：第一，除9158外的投资案例并不理想，尤其是投资麦考林；第二，微博商业化进展缓慢；第三，微博周边产品的开发大部分没有显著成果，失去良机。云科技称，资方建议引入职业经理人做CEO，曹国伟认为杜红更适合，因为外来人难于掌控新浪内部，也难以驾驭新浪各个山头。各方博弈中，杜红将可能被推选为新CEO。

新浪微博或将由三位领导负责

尽管新浪方面对CEO更换一事予以否认，但新浪微博的架构调整却在悄然进行。据内部了解，新浪副总裁、无线事业部总经理王高飞已接替新浪微博事业部总经

【编者】2012年底的新浪一直处在各种传言的中心，从阿里巴巴入股新浪、新浪微博架构调整、一直到新浪COO杜红接替曹国伟出任CEO，曹国伟转任新浪董事长，让业界感到新浪似乎正在酝酿一场大的变革。面对传闻不断，新浪方面却一直遮遮掩掩，更为这场变革蒙上一层迷雾。

新浪管理层酝酿架构大调

阿里入股让变革骤现“迷雾”



理彭少彬，掌管微博业务。此外，2013年1月，新浪无线事业部将并入新浪微博事业部。而事实上，彭少彬已在半年前就淡出了对新浪微博的管理。

多位新浪内部人士介绍，在未来，新浪微博将主要由三位领导负责。新浪无线总经理王高飞负责产品技术，新浪首席运营官杜红负责运营市场，负责微博开放平台的领导尚未确定。相关人士表示，新浪公司内部暂时虽没有通知，但领导间已经沟通完毕。

另据新浪内外多位知情人士透露，由于新浪内部架构面临大调整，公司目前已经出现“人事地震”的迹象。目前在新浪内部广泛流传的方案为，所涉及调整部门的员工或将面临三种选择：继续留任原岗位、内部换岗、获得劳动法所规定“N+1”补偿自行离职。

不过，这些内部说法并未得到新浪官方

证实。

阿里巴巴即将入股？

一名内部人士表示，之所以进行上述调整，是因为新浪要将微博以重要的移动互联网入口来打造。据财报显示，新浪已有超过60%的微博流量来自移动端。

此外，有分析认为，目前，在移动领域拥有入口级产品的互联网巨头仅有新浪和腾讯两家，对应的产品分别是微博和微信。这令尚未拥有移动入口的百度和阿里巴巴两大巨头备感压力。而后者可以通过投资、合作，曲线进行战略布局。

而由于腾讯的产业链条较长，在电商、搜索等众多领域与阿里和百度处于竞争关系，因此，新浪微博就成为前者不得不去重点考虑的合作对象。

本周一，新浪股价突然涨幅超过7%，成交量当日达到470万左右，为过去一个月平均日交易量的200%，这也引发了业内人士的猜测。有传闻称，阿里巴巴已调整筹码，即将对新浪微博展开战略投资。

可以预测的是，阿里巴巴对新浪微博的投资可以缓解新浪微博目前的财务压力，并有利于新浪微博在O2O领域，借助阿里在团购以及本地商户的资源进行商业化，在C2B模式也有很大挖掘空间。据悉，本周五，一些商家将首度在微博上卖货，并扮演起类似于天猫的电商平台角色，首度试水备货达1亿元。

一旦阿里对新浪微博完成投资，在阿里系庞大电商生态的荫庇之下，新浪微博的电商价值则可站在巨人肩上。而另一方面，这也将对新浪高层的人事变动带来变化。

(本报综合报道)

阿里巴巴的“价值”

前新浪微博在这些领域还处于试水阶段。

为了增加用户的粘性和社交关系，新浪微博还推出了微刊、微吧、微群等社交属性产品，但这些尝试收效甚微。而且，曹国伟也不得不公开承认，新浪的门户业务和新浪微博存在左右互搏，腾讯的微信也正在形成对微博的挑战。

在微博业务这块价值洼地中，新浪并没有淘到太多黄金，但是却为第三方创造了大量商机，在垂直领域，美丽说、蘑菇街在商业化方面的进展比新浪微博做的更好，他们在发展初期不约而同从新浪微博获得了大量用户和推广资源。而运营第三方微博大号的运营公司也获得了相当的收益。一个案例

是，新浪微博上ID为“互联网的那些事儿”的用户，这个来北京IT公司求职未果的年轻人，通过运营这个微博ID，已获得了每年150万元人民币以上的收入。

但种种迹象显示，新浪微博正加速推进更多流量变现的商业化方式，特别是电子商务和O2O营销。

比如，12月19日小米手机首次和新浪微博合作，在微博上开卖小米手机2，新浪将会采用微博自身的电商平台与支付渠道进行支持。就在不久前的12月15日，新浪微博支付系统“新付通”刚刚升级为“微博钱包”，用户只要拥有微博账户即可使用微博钱包进行各种便捷支付。

新浪微博在O2O领域也在低调布局，包括拓展线下商户资源，和高德地图等O2O产品合作等。新浪微博最大的优势在庞大粉丝群和平台传播力对认证商户资源的吸引，而且，尽管阿里巴巴投资新浪微博的消息尚未得到最终证实，但此前新浪高层透露，新浪已经和阿里展开战略合作，这意味着，新浪微博的用户关系链能够和阿里巴巴的交易资源结合到一起，这将为新浪微博的商业化打开巨大想象空间。

正因为如此，每当阿里巴巴投资新浪微博的相关消息传出，新浪微博的股价就会大涨。但新浪微博的未来会完全寄托在阿里巴巴身上吗？这个问题仍需未来给出答案。

蹉跎中的新浪微博 调整成为必然

■ 阳森

如果说产业新闻领域也像娱乐新闻一样有“绯闻”，那新浪微博近期就像一个三天两头被媒体曝出与富豪二代暧昧的女郎——曹国伟将让出CEO一职和牵手阿里巴巴成为他们最新的绯闻内容。

但即使是谣言，只要它广泛传播，也必有其现实基础，代表了一定的心理期待。新浪微博之所以绯闻缠身，皆在于它庞大的用户群与不如意的现实收入，以及强劲竞争对手微信的崛起。

新浪微博的美国鼻祖Twitter这两年来盈利之路不那么顺畅，这反过来也影响了资本市场对新浪微博的估值，进而导致新浪微博股价从百元以上，一路跌到40美元附近的最低点。Twitter与新浪微博的困境，其实代表了社交性媒体产品的共有挑战。基于“注意力市场”上的强劲增速，Twitter类产品获得了资本市场的青睐。因为在此前的规律中，注意力与广告收入成正相关关系。

但在移动互联网时代，这一规律目前看来尚未生效。百度CEO李彦宏今年6月即提出“刹车论”，指出移动互联网上的广告变现目前还没有好的途径，因为设备屏幕小、人们对碎片时间期待不高，因此广告投放无法取得与注意力规模相适应的收入。这一预言准确地击中了Twitter类产品柔软的肋骨。即使对相对估值更高的Facebook来说，也同样面临用户大幅度迁移到移动互联网，导致其收入预期受到影响的现象。

客观地说，微博的确满足了人们即时交流的基本需求，甚至可能达到“协议级”的重要性（即微博作为基础设施进入互联网平台，就像电子邮件一样成为标准化的功能）。但别忘了，用户规模大、成为基础设施，都不是必然盈利的前提条件。电子邮件作为第一个被标准化也长期占据互联网第一服务桂冠的产品，没有哪家大公司从它身上直接获利。微软、Google都在电子邮件上投入重兵，那是因为它可以固化用户账户体系，为它们的云计算、搜索等业务提供入口。

对，就是起到入口的作用。

规模庞大的服务，必须有一个通达盈利服务的入口，这样才能保证从规模到收入变现链条的闭环。新浪微博与母公司新浪之间不存在这种链条，甚至还在侵蚀传统新闻门户网站的收入。在2011年4月微博启用独立域名的时候，Google Trends的数据就已经显示，新浪微博已经超过了传统门户网站搜狐、网易，正在高速逼近腾讯和新浪自己的门户。即使曹国伟自己也承认，微博对于传统门户的广告业务存在蚕食效应。

在这种大环境下，彭少彬被王高飞取代证实了外界此前的猜测：新浪将因为微博发展不力而进行内部大调整。既然可以换掉事业部总经理，那再把一个COO扶正为CEO，当然也不是不可能。

■ 乔巴

新浪掌门人曹国伟去年曾乐观地预测了微博商业化的几种模式，包括互动精准广告、社交游戏、实时搜索、无线增值服务、电子商务平台以及数字内容收费等。

但截止到目前，新浪微博唯一比较清晰的流量变现方式仍然是广告，其他方式或者推动乏力或者效果不佳。

社交游戏方面，由于新浪微博的媒体属性，游戏的用户转化率很低，今年第三季度，新浪微博游戏平台的营收仅为400多万美元。无线增值服务方面，今年6月新浪微博开始推出面向个人用户的“会员服务”，用户只需每月支付10元即可拥有置顶、更高关注上限等会员功能。但该服务在新浪微博中的体现还很小。至于电子商务、实时搜索，目

前新浪微博在这些领域还处于试水阶段。

为了增加用户的粘性和社交关系，新浪微博还推出了微刊、微吧、微群等社交属性产品，但这些尝试收效甚微。而且，曹国伟也不得不公开承认，新浪的门户业务和新浪微博存在左右互搏，腾讯的微信也正在形成对微博的挑战。

在微博业务这块价值洼地中，新浪并没有淘到太多黄金，但是却为第三方创造了大量商机，在垂直领域，美丽说、蘑菇街在商业化方面的进展比新浪微博做的更好，他们在发展初期不约而同从新浪微博获得了大量用户和推广资源。而运营第三方微博大号的运营公司也获得了相当的收益。一个案例

是，新浪微博上ID为“互联网的那些事儿”的用户，这个来北京IT公司求职未果的年轻人，通过运营这个微博ID，已获得了每年150万元人民币以上的收入。

但种种迹象显示，新浪微博正加速推进更多流量变现的商业化方式，特别是电子商务和O2O营销。

比如，12月19日小米手机首次和新浪微博合作，在微博上开卖小米手机2，新浪微博将会采用微博自身的电商平台与支付渠道进行支持。就在不久前的12月15日，新浪微博支付系统“新付通”刚刚升级为“微博钱包”，用户只要拥有微博账户即可使用微博钱包进行各种便捷支付。

新浪微博在O2O领域也在低调布局，包括拓展线下商户资源，和高德地图等O2O产品合作等。新浪微博最大的优势在庞大粉丝群和平台传播力对认证商户资源的吸引，而且，尽管阿里巴巴投资新浪微博的消息尚未得到最终证实，但此前新浪高层透露，新浪微博已经和阿里展开战略合作，这意味着，新浪微博的用户关系链能够和阿里巴巴的交易资源结合到一起，这将为新浪微博的商业化打开巨大想象空间。

正因为如此，每当阿里巴巴投资新浪微博的相关消息传出，新浪微博的股价就会大涨。但新浪微博的未来会完全寄托在阿里巴巴身上吗？这个问题仍需未来给出答案。

■ 上接P1版

喜闻党中央新领导班子抓作风建设的“新八条”，江苏著名企业家江宝全以他自身的经历和体会证明了：

党的“三大作风”铸就了江宝全的性格、风格和人格

“我是共产党人，必须坚持理论与实践相结合”

邓小平说：“中国的改革开放是第二次革命。”由于是第二次革命，中国的绝大部分老百姓开始是不理解的、不认识的。江宝全所领导的金箔厂职工也是如此。但是，江宝全不是单靠传达精神，不是简单靠下指令，而是创造了十几个“通俗易懂、深入浅出”“土理论”，宣传职工、组织职工、引导职工投身改革，取得了显著成效。对于职工疑问：“现在为什么不以阶级斗争为纲，而是以经济建设为中心？”江宝全用大家熟知的样板戏“沙家浜”转移一场，阐述了十一届三中全会关于改革开放的中心工作转移；对于职工疑问：“什么叫计划经济，什么叫市场经济？”江宝全用当地结婚发喜糖与抢喜糖比喻，告诉职工：发喜糖就是计划经济，抢喜糖就是市场经济；对于职工中提出“中国改革开放为什么会出现这些混乱现象？”江宝全用在鱼塘里捞鱼作比喻，告诉职工，中国现在好比一个大鱼塘，什么人都可以来捞鱼，不管是哪家的，捞鱼的身份、工具、分配都不一样，这就是中国市场经济的特殊所在；对于职工问“什么叫中国特色社会主义？”江宝全就用“五个”“既要又要”，诠释邓小平提出特色社会主义“特在何处”；对于社会主义市场经济必须要注意哪些问题时，江宝全又用“扑克牌理论”告诉职工：市场经济必须建立像打牌一样的规则，每个打牌人都要搞懂搞通打牌的规则，如何出牌、如何约束，不能乱来，否则打不成牌；对于市场经济新形势下如何使用人才，江宝全用“篮球



● 江宝全（左）欣然接受本报记者采访。

场理论”阐述用人制度，每个人都是篮球队员，都可以上场打球，打得好就打，打不好挨子一吹：“五号下，六号上”；对于市场经济条件下，企业如何搞好“分配”？江宝全用“鸡蛋理论”，阐述养鸡人鸡生多少蛋，吃多少蛋，事先都要讲明了……

30年来，江宝全创造了十多个“土理论”，将党的改革开放方针政策宣传到职工中去，使他领导的金箔企业发生翻天覆地的变化，也为社会奉献了许多宝贵的理论文化产品。当地的几乎所有大专院校、军事院校、政府机关都有江宝全演讲报告的身影和声音，北大、清华都邀请过江宝全开个讲。

1993年，江宝全出版了自己第一本思想言论集《边干边吹集》，由中国著名经济学家袁宝华题的书名。在这本书里，江宝全说过一段话：“将马克思主义革命理论与中国革命实践相结合，产生了毛泽东思想；毛泽东思想与中国改革实践相结合，产生了邓小平特色理论；邓小平理论与金箔厂实践相结合，产生了江宝全‘土理论’！”这段话第一次在江苏省委党校抛出来后，当时被认为是大言不惭，骇人听闻，有教授公开站出来指责；说胆大妄为，竟敢与伟人相比拟。江宝全当场据理力争：伟人毛泽东不是教导我们理论联系实际吗？我将伟人理论与企业实际相结合，这也是我们党的优良作风，有什么错呢！

“我是共产党人，敢于和善于运用批评与自我批评武器”

江宝全最不习惯搞形式主义一套。他向级做报告、向上级写申请报告、在大会上发言，都是开门见山，打开窗子说亮话，从不拐弯抹角，没有客套东西，除了特殊需要外，他讲话基本不用稿子，有稿子也不照本宣科。1993年，在他的第一本言论集《边干边吹集》中，有一段话这样说道：“我在上级大会上发言，在给上级报告中，很少有客套话，有些领导不习惯，说我傲，我不服气。有些人讲话开头总是讲，‘在上级正确领导下，在什么方针指导下，在各单位大力支持下’，讲了一大串不见正文，我嫌烦。一个企业如果亏损几十万呢？能不能写上‘在……领导下、指引下、支持下、今年我们企业亏损几十万’？其实都没必要。”

江宝全坚决反对形形色色的形式主义，敢于对旧的一套开展批判。他在任江宁金箔厂“一把手”的几十年里，废除了许多“文革期间形成”的形式主义一套。他从不组织单纯的“政话”学习、很少开会、很少参加社会上许多无关的会议，不写无关紧要的情况报告，也不搞形式主义的评比先进活动。1987年，他在自写自做的代会报告上这样写道：“评比先进的方法我国几十年来都是一贯制，文化大革命发给的一张奖状，拿到现在来换一个时间照样能用；年年评先进，照搬照套，统一格调，一张奖状加一件礼品，开个大会，读读报告，放放鞭炮，确实是老一套，员工也搞腻了，每年就互相派派，轮流坐庄起不到激励鼓舞作用。今年开始，改为评选十佳突出贡献人物活动，将原来几十个人上百人的奖励集中到是个人身上，教育广、效果好、激励作用大。从1987年以来，金箔集团每年评选“十佳突出贡献人物”始终不间断，效果非常好。

2002年5月，江宝全出版了他的第二部言论集《信口开河集》。在这本集子的自序里，他写了这样一段话：“我最讨厌的是一些干部不说自己的话，没有自己的风格、性格、人格，绝对不会有人说这些‘东西’都是抄袭别人来的；其次，我的这些话都是在一定的会议上、一定的场合下，没有稿子信口讲出来的；再次，我的这些话，几乎都是有的放矢、有感而发，句句离不开现实，比起那些模棱两可，不着天不着地的大话、空话、假话来，可能要省得多，实在得多。

“做人讲原则，说话讲准则，处事有法则”，这是江宝全工作50多年、入党40多年的行动指南。江宝全处处践行党的优良传统，形成了自己独特的性格、风格、人格，彰显了共产党的英明伟大。今天，当江宝全见到党中央新的领导班子务实朴素的工作作风，他认为改变作风

已经成了“十八大”后中国政治强劲吹动的新风。从内心深处感到了党的优良传统已经得到恢复，这是共产党给人民带来的“新希望”，要坚持做到底，中国会更加辉煌。

西部当选
雄厚资金
CCI 成功千里 融资零距离
雄厚资金支持各类项目融资借款。两百
万起贷，可免抵押，个人、企业不限，地域不
限，手续简单、审批快、利率低、放款迅速。
电话：028-68000368