



阿里财报，并无新意

阿里股价的表现，非常直接地向我们展示了市场对于阿里Q3财报的反应。据公开报道的信息显示，阿里第三季度的财报发布之后，其股价一度下跌了近9%，最低触及100.02美元，创五年来的新低。可见，市场对于阿里的这样一份财报并不买账，尽管阿里方面将财报的表现不佳更多地归结为经济大环境不好，行业竞争的加剧以及布局新业务上。

翻开阿里第三季度的财报，笔者更多地感受到的是阿里正在为过往还债，那些曾经给阿里带来无数荣耀的存在，正在成为拉低阿里业绩的「拖油瓶」。无论是阿里曾经引以为傲的淘宝、天猫，抑或是阿里倾力打造的生态体系，几乎都在成为阿里的累赘，而并未给阿里带来太多增长。如果一定要找到阿里财报当中的亮眼之处的话，反而是那些阿里新近布局的业务，比如淘特，比如，阿里云等等。

当阿里传统业务依然占据主导，特别是当阿里的新业务尚未真正形成强大的支撑力的时候，这样一份财报，只能用「毫无新意」来形容的。有人将阿里正在经历的低谷期，看成是阿里的阵痛期，在他们看来，经历了这样的阵痛期之后，阿里依然有逆风飞翔的可能性。此言非虚，但是，我们需要更多地看到的是，阿里之所以成为阿里并不是其创造了什么时代，而是更多地向我们展现出来的是时代里的阿里。

按照思维定势，我们会分析阿里财报当中透露出来的信息，并且剖析真正造就这些现象出现的根本原因。然而，当这样一种常规操作「毫无新意」之后，我们或许需要更深层次地去思考究竟是什么造就了阿里的今天，从而为其明天更好地发展找到新机会。

所谓的「阿里奇迹」，仅仅只是臆想

曾经，我们将以淘宝、天猫为代表的电商行业看成是阿里主导下形成的「互联网奇迹」，甚至有人说「马云造就了一个时代」。然而，透过阿里第三季度的财报，我们看到的是，那些曾经给阿里带来无数荣耀、灿烂和辉煌的存在，正在成为阿里的拖累。所谓的「阿里奇迹」，仅仅只是阿里抓住了那个时代背景下的发展红利，并且实现了自身的发展而已。

我们看到的阿里财报当中所表现出来的电商业务的颓势，正在告诉我们，并不存在所谓的「阿里时代」，仅仅只有那个时代里的阿里。曾经人们吹嘘的「阿里奇迹」，或许仅仅只是一种臆想而已。可以预见的是，如果阿里的电商业务依然遵循传统老旧的发展模式，而不去跳出资本和流量的思维，寻找新的破局点，那么，纵然是那些时代里的「闪光点」依然会成为制约阿里发展的一大障碍。

以往，我们看到的阿里在电商业务上的一往无前，高速增长，仅仅只是其在特定的时代条件下，仅仅只是其在特定的历史背景下，把握了行业发展的动向，并且享受了那个时代的发展红利而已。一旦时代的风口已过，阿里所谓的光鲜和亮丽，必然会在一夜之间变得黯然无光。我们现在所看到的阿里财报当中，电商业务的低迷，正是这样一种状态的直接体现。

所谓的「转型升级」，并不仅仅是转移市场

我想，最近一段时间以来，伴随着阿里最多一个词就是「转型升级」。的确，我们也看到了逍遥子对于阿里在组织架构上的挑战，在新业务上的探索。尽管这些转型和升级，颇有一些可圈可点之处，但是，如果仔细分析，我们就会发现，无论是将阿里的业务调整为「中国数字经济」和「海外数字经济」，抑或是布局淘特、阿里云等新业务，更多地体现出来的是，阿里正在将发展的重点转移到了新的市场，新的目标对象身上，而并未真正从自身做出更加本质，更加全面的调整和升级。

不可否认，通过目标对象和目标市场的转移，的确可以在一定程度上获得发展的红利，可以为阿里赢得一定的战略发展期。然而，如果仅仅只是将阿里在中国互联网行业的经验简单地拷贝到其他的目标对象和目标市场当中，而没有真正解决阿里自身，特别是阿里自身的困境和难题，那么，这样的调整，或许仅仅只是饮鸩止渴而已。

透过阿里的财报，我们同样可以看出一些端倪。对于阿里净利润的减少，阿里方面给出的解释是投入新业务。但是，究竟是哪些新业务呢？其实，从本质上来看，这些新业务依然仅仅是停留在阿里原有的电商业务上，而没有真正解决阿里的平台经济的本质。很显然，这样一种以规模和效率为主导的发展模式，依然会将阿里的发展带入到以往阿里所犯下的错误当中，现在，我们看到的其在新业务上发展，仅仅只是暂时的，等到靠资本运作的发展模式难以以为继之后，阿里依然会陷入到今天它在遭遇的困境之中。

因此，所谓的「转型升级」不应该仅仅只是转移目标对象，转移市场，而是需要更多地从自身着手，更多地去解决自身更深层次的问题。通过不断抛弃传统的平台模式，通过不断找到与实体经济的结合点，创新新的商业模式来解决困扰阿里的根本性问题。只有这样，阿里才能真正摆脱如今的发展困境，真正进入到一个全新

的发展新阶段。

所谓的「回购股票」，并不仅仅是展现姿态

在阿里的第三季度的财报当中，我们看到的是阿里还在持续地回购股票。通过这种行为，我们可以非常明显地感受到，阿里本身想要像外界展示一种姿态，即，他们对于阿里未来的发展充满信心。然而，仅仅只是以这样一种方式，或许仅仅只能起到短暂性的结果。一旦回购股票所带来的影响力不再，一切又将重头开始。

在我看来，所谓的「回购股票」并不仅仅只是要想外界展现一种姿态，而是需要更多地从业务本身，从公司本身来寻找原因。所谓的「回购股票」，仅仅只能为自身的发展赢得一个「时间窗口」，而真正实现公司发展的，依然还是要靠公司业务本身的良性、健康发展。

与其不断地「回购股票」，不如将更多的时间和精力放在调整自身的业务体系，自身的发展模式上，只有这样，才能从根本上解决困扰阿里发展的问题。观察阿里财报当中表现较为亮眼的淘特、阿里云，我们都可以非常直观地看到这一点。这些业务之所以会获得如此好的发展并不仅仅是阿里在投资上的持续投入，而是更多地在于它们实现了阿里自身商业模式的调整和升级。

由此看来，与其不断地「回购股票」，与其不断地靠变相的烧钱来提振市场信心，真的不如从自身的商业模式，自身的发展方式上解决问题。因为现在行业的发展早已过了仅仅只是依靠烧钱就能够解决问题的时代，更多地将时间和精力聚焦在传统业务，传统模式之外的新领域里，从这些新领域里找到新的发展机会，或许才是真正解决当阿里发展困境和难题的关键所在。

所谓的「数字经济」，并不仅仅是口号

一直以来，我们经常看到的是，阿里以「数字经济」来定义自己，并且将自身看成是一个独立于传统经济体之外的存在。不可否认的是，以阿里的体量，的确可以用「数字经济」来形容和定义自己。然而，我们同样要明白，真正意义上的「数字经济」并不仅仅只是一个口号，而是需要一个长期、稳健且持续的发

展模式作为支撑才行。

透过阿里的财报，我们可以非常明显地看出，阿里所谓的「数字经济」或许仅仅只是体现在流量上，体现在资本上，并未体现在它对于实体经济的支撑，并未体现在它对于数字经济的服务上。说到底，阿里口中的「数字经济」仅仅只是一个口号而已，并未真正将数字经济落到实处。

当「数字经济」仅仅只是「数字经济」本身的时候，所谓的「数字经济」就仅仅只是一个虚假的概念而已，除了可以标榜自身之外，并未太多其他的内涵和意义。笔者认为，阿里的「数字经济」并不是要打造一个独立于现有的经济形态之外的孤立的存在，而是更多地需要深入到实体经济，特别是深入到人们的生产和生活当中，通过赋能实体，赋能用户来找到更多的发展新机会。对此，张勇表示说，「中国产业数字化的进程才刚刚开始，阿里将长期致力于服务实体经济，服务于各行各业的产业数字化进程。这也是阿里长期健康可持续发展的最大机会和基础。」我想，这才是阿里作为「数字经济」应该去做，并且一定要去做的。只有这样，阿里口中经常所提到的所谓的「数字经济」才不是一个虚无缥缈的存在，而是一个真正让人们可以真切感受到的存在，正如我们在冬奥会上所看到的阿里提供的支持一样。不得不说，透过阿里的财报，我们可以非常明显地感受到阿里正在经历一场阵痛期。这是必然的，也是必需的。然而，我们更加应该看到的是，阿里在这样一个阵痛期里，并未真正去寻找从根本上解决自身问题的方式和方法，而是更多地在使用以往的方式和方法延续传统的发展模式。可以想见的是，以这样的思路来推动阿里的发展，阿里依然无法从根本上摆脱当下的困境和难题。告别所谓概念，打破传统的发展模式，真正以新的定位，新的模式来寻找发展新机会，或许，才是阿里真正应该涅槃重生的关键所在。

