

马云、刘强东，为何都选了CFO做“接班人”？

一年一度的618结束了，而媒体却给其冠以“最安静的618”之名。

的确，过去几年的618，京东、阿里、苏宁、拼多多都会大量宣传，从产品品类到交易总额，从拼GMV到拼配送速度，无一不是电商巨头们竞争的节点。

但2023年的618极为平静，没有大肆传播的交易额数据，甚至也没有“官宣”的品类排行榜，即便是618的发起者京东，也更多地传播“京东20年”的情怀梗。

然而618硝烟还未完全散尽，6月20日，张勇发布全员信宣布，将于今年9月10日卸任阿里巴巴控股集团董事会主席兼CEO职务。张勇此后将专职担任阿里云智能集团董事长兼CEO，专注阿里云的发展。

与此同时，集团执行副主席蔡崇信将出任阿里巴巴控股集团董事会主席；吴泳铭出任阿里巴巴控股集团CEO，同时继续兼任淘天集团董事长。

但是新的阿里控股董事长和CEO职责相比过往有很大的变化。阿里巴巴方面表示，未来阿里巴巴控股集团有两个职能：

第一是支撑协调各业务集团发展，第二更重要的是成为新技术的发现者和推动者，创新业务孵化的大本营，创造更多价值增量。

阿里巨变

在外界眼中，阿里巴巴创始人马云“退休”后似乎过上了所有人梦想中的生活，闲云野鹤、四海遨游。

在云游了两年多后，今年3月，马云首次回国，直奔云谷学校，探讨“技术变革对教育的挑战与机遇”。4月21日，香港大学在官网发布消息，聘请马云为香港大学荣誉教授，聘期三年。6月17日，马云又现身“2023阿里巴巴全球数学竞赛”位于杭州的决赛现场。

但实际上，马云的名字每次出现在社交媒体上，必定和阿里巴巴产生出千丝万缕的联系。从三个月前算起，马云回国后的90天里，阿里已经历经三大变革：分拆造活力，分权厘功过，回归互联网和中小商家。

3月底，阿里巴巴进行“24年来最重要的一次组织变革”，“1+6+N”组织架构正式亮相。阿里主动将自身分拆为六个业务集团，每个业务集团均可独立融资上市。其中“1”指阿里上市公司主体。“6+N”指淘宝天猫商业集团、云智能集团、本地生活集团、菜鸟集团、国际数字商业集团、大文娱集团，以及多家独立业务公司

随后公布的2023财年第一季度财报显示，阿里董事会已批准了阿里云智能集团的完全分拆，并通过向股东分配股息的方式实现。作为分拆计划的一部分，阿里云智能集团将寻求成为一家独立的上市公司。菜鸟集团和盒马也都计划在未来独立上市。

5月下旬，马云召集淘天集团各业务负责人，开了一场小范围内的沟通会。淘天集团CEO戴珊，行业发展部三位负责人汪海（花名：七公）、刘鹏（花名：奥文）、刘一曼（花名：一漫），淘宝直播负责人程道放（花名：道放）等均有出席。

马云在会上称，阿里过去那些赖以成功的方法论可能已经不适用，应该迅速改掉。他为淘天集团指出了三个方向：回归淘宝、回归用户、回归互联网。

再加上日前，张勇宣布卸任阿里巴巴控股集团董事会主席兼CEO职务，以及蔡崇信和吴泳铭两位“老将”的出山，过去一段时间里，整个阿里迎来了前所未有的内部大变革。

有淘天集团员工在《晚点 LatePost》采访中称，已经能在具体业务中感觉到马云在发挥自己的影响力，比如内部近期频繁强调中小商家的重要性、强调阿里电商要回归到最初的淘宝生态等。“谁有阻力，马老师说他来解。很霸气。”

除了集团层面的变动，不少消费者发现，618前夕淘宝APP也悄然进行了改版。改版后，新上线的淘宝好价占据了首页C位。而在“淘宝好价”右下方，是淘宝今年618期间首次推出的“淘宝好价节”，主要面向中小商家。

根据官方公布数据：

截至6月1日，有200多万淘宝中小商家卖出了他们首次参加618的第一单。

截至6月18日0点，超256万名中小商家今年618的成交额超过去年同期，还有118万名中小商家达成了“1万元成交”。

综合来看，阿里从3月开始的大自我变革，正在让整个组织更敏捷、决策链路更短、响应更快，以适应更加激烈的市场竞争。

阿里京东，“精打细算”

自2019年9月10日正式就任阿里巴巴集团董事局主席一职开始，张勇和阿里都经历了前所未有的挑战。

2020年初，新冠疫情席卷全球，无论是国内还是国外，阿里系电商都收到了巨大冲击；当年11月，酝酿上市许久的蚂蚁集团因整改而暂缓上市；2022年至今，美媒多次报道有关制裁阿里云的消息，致使阿里云痛失很多海外客户。

另一方面，阿里的基本盘也收到冲击，原本阿里、京东、拼多多“三足鼎立”的局面逐渐被打破，抖音、快手等后浪正凭借流量优势快速抢食电商“蛋糕”。

据媒体报道：

抖音电商2019年的GMV为100亿元，同期快手电商的GMV为350亿元，淘宝直播的GMV为2000多亿元。但到了2022年，抖音电商、快手电商和淘宝直播的GMV分别来到1.4万亿、9012亿和7700亿元，相比之下，淘宝直播的增速明显更低。

高盛全球投资研究报告指出，淘宝天猫的市场份额从2019年的66%下降至2022年的44%左右。

从集团层面来看，阿里的业绩增速也出现下滑。

2022财年年报显示，阿里的净利润大幅下滑至622.5亿元，同比下滑了58.66%。

另一方面，原本让阿里引以为傲的投资战绩，也在近些年接连遭遇波折。且不说早前几年并购来的优酷土豆、虾米音乐、饿了么、考拉海购等逐渐跌出第一梯队，单是近些年投资的已上市企业股价表现，就已经够让阿里头疼了。

典型的如商汤科技，这家AI独角兽企业自成立之初就一直备受关注，阿里巴巴也在商汤B+轮和C轮融资时入场，但是随着商汤上市后股价一路走低，阿里恐难以如愿收回这笔投资并获得相应收益。

东方财富显示，商汤近期股价约2.1港元左右，距离最高点9.7港元已跌去78%。

无独有偶，阿里投资的寒武纪、网易云音乐、怪兽充电、知乎等项目虽然都已如愿上市，但时至今日他们的股价距离自己的最高点分别已经下跌了22.4%、57.3%、90.2%、92.4%。“网红第一股”如涵控股更是已经从美股退市。

多重不确定因素叠加在一起，阿里在资本市场上的表现也遭遇过山车。

阿里巴巴在2020年达到了创纪录的8000亿美元市值后，2022年一度跌到1500亿美元。而截止日前，阿里市值2300亿美元，与2014年张勇接任CEO时的水平大致相当。

市值缩水的背后，其实是投资人情绪的真实写照。

当然受伤的也不只阿里一家，老对手京东的日子同样不轻松。尽管过去数年，京东系已经拥有京东、达达、京东健康、京东物流等多家上市公司，京东产发、京东工业也已经递交招股书，但是资本市场对于京东的态度仍略显冷漠。

目前京东的股价约37美元左右，距离一年前106美元的盘中高点已经跌去65%。

于是，在刚刚结束的618期间，阿里和京东都不约而同的选择以“低价”为核心，并纷纷表示今年是史上力度最大的一次电商促销。“低价”一方面可以拉拢用户，促进消费；另一方面也可以快速帮中小商家出货，促进平台活性。

而且，另一个出奇一致的决定是，不久之前京东也选择了一位有CFO背景的高管继任CEO。5月11日，京东集团宣布CFO许冉升任集团CEO，负责集团各业务的日常运营和协同发展。

外界纷纷猜测，许冉上任，表明京东集团在不同的发展战略及其战略阶段需要不同的人才战略；

更需要一个能坚决执行战略意图，以及从财务角度实现极致性价比的CEO来解决公司面临的多重难题。

其实在后疫情时代，不仅消费者回归理性消费，企业也

在捂紧钱袋子。也正因如此，一位有CFO经验的掌门人或许能更好的实现“降本增效”。而蔡崇信在阿里做了14年CFO，更早前还曾任纽约并购公司Rosecliff, Inc.的副总裁及总法律顾问，有着深厚的“管钱经验”。

由此来看，没有人比蔡崇信更适合扛起现阶段的阿里。

互联网评论家丁道师认为，“（企业）越来越精打细算了，京东和阿里前后脚都换了核心高管，都是做过CFO的人”。

CFO为何更易成为“接班人”？

其实CFO成为企业“接班人”的案例不在少数。

此前，一些行业龙头上市公司也出现过CFO升任CEO的情况，比如新浪的曹国伟、万科的郁亮、优酷土豆的古永锵、携程网的孙洁、万洲国际的郭丽军等人。他们从专才到全才，有的是临危受命带领公司渡过深水区，有的是担当大任为公司找到新的增长曲线。

最典型的案例就是新浪，1999年曹国伟加盟新浪，主管财务工作，一路从副总裁升到CFO。据传当时曹国伟曾连续几周每天要忙碌十六个小时以上，一边在普华永道完成工作交接，一边到新浪以财务副总裁身份接手上市流程。半年之后，在曹国伟的推动下，新浪成功在纳斯达克上市，并成为第一家在美国上市的中国门户网站。

2006年5月，经过长时间慎重的考虑，曹国伟从汪延手中接过了新浪CEO的职位。到任之后，曹国伟调整内部组织，进行大刀阔斧的改革，当时给人的印象异常“强势”。短时间内，曹国伟在新浪建立起一支全新的销售队伍和一个功能强大的销售体系。曹国伟对于网络营销模式的开发、营销管理系统的建立，后来成为国内各领域网站学习的样本。

2009年，曹国伟带领新浪推出社交媒体微博，一年时间用户数量超过一亿。2014年，新浪微博在美国成功上市，2021年12月新浪微博在香港完成二次上市，一时风光无二。

同样出身CFO的还有古永锵，1999年3月，古永锵加盟搜狐担任CFO，2004年便完成了从CFO到CEO的职业飞跃。2005年，古永锵创办合一网络（优酷网），五年后古永锵带着优酷登陆纽交所，成全球首家在美独立上市视频网站。

有人评价古永锵，带有职业经理人特有的稳重态度，温和而理性，但性格里却有着抹不掉的冒险因子。

但为什么这些CFO更容易获得集团赏识，也更能临危受命、担当大任呢？

对于这种现象，上海国家会计学院CFO研究中心副主任邓传洲曾评论说：“《财富》500强的企业中，大约有1/3的CEO都做过CFO以及类似的角色。可以说，由CFO接任CEO已经成为一种管理趋势。”

究其原因，CFO之所以更适合做CEO，主要有几个原因。

首先，公司的管理范围涵盖了业务、资金、体系流程以及人力资源等方面。作为公司的CFO，不仅需要参与内控体系流程，还需要了解各业务线的具体情况，这是其成为CEO的第一个基础。

其次，CFO作为董事会成员，需要向CEO和董事会汇报工作。CFO和CEO之间是伙伴关系，在董事会中相互协调和支持，两者之间的关系密切。

最后，从战略规划的角度来看，CFO主导完成财务战略，参与公司整体的战略规划和执行。在推进过程中，CFO还需要进行多方面的协调，足够了解公司上下各个部门的情况。

正如任正非所说，“称职的CFO应随时可以接任CEO”。

回到阿里本身，随着电商平台发展已经从“流量”阶段发展到“留量”阶段，对平台精细化运营的要求越来越高；再加上“降本增效”已经成为大厂们的共识，这些都让财务出身的CFO有更多机会参与到公司管理中。

具有资深财务背景的CFO出任CEO或者高管，也在一定程度上标志着公司的变革已经开始，意味着由此开始减少无序扩张，公司开始向深度管理、精益管理要效益，转型走向高质量发展之路。

华府冷暖空调
专业快速，服务DC/VA/MD
电话：240-421-7363
9-153
冷暖气机 热水炉
中央空调 风管
消毒杀菌灯 车库门
维修 安装 保养
代理：
Carrier
Payne
Goodman
冷暖气新机：
零件10年保证 / 1年人工保证

方氏冷暖
Carrier Trane 9-152
240-651-9115
空调维修
冷气暖气
维修安装
质量保证
价格合理
专业中央空调

安居冷暖空调公司
Infinity Air LLC
9-147
代理多种名牌空调设备
Carrier, Bryant, Payne,
Goodman
专业技术执照
HVAC Master & Contractor License
电话：571-334-9893
Licensed, Insured

冷暖考版
冷暖考版
冷暖考版