从7群到25部 阿里集团拆分有理

■ 本报记者 徐 森

以迅雷不及掩耳，从7大事业群到25个事业部，马云仅仅用了小半年就再一次让阿里巴巴的公司架构“换新颜”。

1月10日，阿里巴巴集团对外宣布，启动公司成立以来最大规模的一次组织文化变革——将现有业务架构和组织架构进行相应调整，成立25个事业部，具体事业部的业务发展将由各事业部总裁（总经理）负责。

似乎已经做好了铺垫，15日，马云再向全体员工宣布，于今年5月10日起不再担任阿里巴巴首席执行官（CEO）一职，将全力以赴做好阿里集团董事局主席全职工作。

好在，这之前，马云早已将公司架构调整得“初具规模”。

从“七剑下天山”到“二十五将挑大梁”

实际上，阿里巴巴集团此前也曾进行过数次管理架构变革。去年7月，在与雅虎达成股权回购协议，并成功将B2B子公司私有化后，阿里巴巴集团将旗下原有的淘宝、一淘、天猫、聚划算、阿里巴巴B2B以及阿里云六大子公司调整为淘宝、一淘、天猫、聚划算、阿里国际业务、阿里小企业业务和阿里云等七大事业群，并建立统一的数据、安全和风险防控以及底层技术。而此番“新鲜出炉”的25个事业部，基本能够对应以上七大事业群，但是细分程度更为密集。

据分析，随着对业务架构的调整，阿里巴巴集团的原有业务决策和执行体系也发生了变化，新体系由战略决策委员会（由董事局负责）和战略管理执行委员会（由CEO负责）构成。权利逐渐下放，业务转化能力得到提升，看来，“活动发起人”马云在上学时，必是将排列组合学得尤其“精湛”。

化整为零 马云你在想神马

马云在向全体员工发出的信件中表示，本次组织变革的方向是把公司拆成“更多”小事业部运营，希望各事业部不局限于本身的利益和KPI（绩效），而以整体生态系统中各种群的健康发展为重，使生态系统更加市场化、平台化、数据化和物种多样化，最终实现“同一个生态，千万家公司”的社会商业生态系统。

所以说，马云拆分阿里巴巴的一切行动都是为构建商业生态系统服务的。而之所以能够接连抛“大招”，显示，马云谋划建设商业生态系统已不是两三年的时间。据记者了解，马云真正大刀阔斧地真抓实干是从去年年初开始的，那时，他就开始强调平台、融合以及生态系统。

不过，事情的因果也并非如表面上那般美好。“阿里巴巴就像一个巨婴，体积大但‘思想’不成熟。”中国电子商务协会高级专家、百度营销研究院特聘专家庄帅在电话中告诉记者，由马云创造的“江湖文化”早已不能适应如今的契约式商业模式，所以阿里巴巴一定要“求变”，而突破口就在管理层或者说是领导层。而通过以往采访也能看出，马云自己也早已认识到阿里巴巴发展至今，在公司架构、管理模式上遭遇的瓶颈。同时，他还在为接班人的问题担心。为了解决以上种种问题，马云选择了拆分企业。

对于为何要如此兴师动众，易观国际首席分析师李智分析得十分透彻。“整体来说，BAT（百度、阿里、腾讯的简称）普遍面临的问题就在于怎么在一个庞大的生态体系下保持活力，去年腾讯的组织架构调整、李彦宏‘去小资化’以及阿里巴巴从七大事业群调整为25个事业部，也都是在寻找一种方式来解脱大集团的束缚，所以25个事业部的成立也是解脱束缚的一次尝试，即便是有可能出现内耗。”他说。

大手笔“拆分”或将整体上市

据媒体报道，对于本次架构调整，阿里巴巴内部人士透露，此次调整的核心在于确保以电子商务为驱动的新商业生态系统全面建成，以及为适应互联网快速变革所带来的机遇和挑战，从战略到运营层面为阿里巴巴集团的健康、稳定和可持续发展提供保障。

但智研堂合伙人品牌定位专家吴春芳对记者表示，阿里集团拆分成25个事业部后，这些事业部能否征服阿里集团的多品牌策略模式还有待观察，其中，阿里集团自身的营销能力以及竞争对手的竞争实力都是关键因素。“任何新品的初始期都是以争取市场份额为中心，利润其次。所以，如果竞争对手很弱，那么阿里巴巴可能会成功。”他说。

不过，李智表示，阿里巴巴的25个事业部对外各自独立，野蛮生长的特性会更为突出，比如将航旅事业部独立，对于携程、去哪儿等而言，无疑更具威胁。同时，各种事业部各自卡位，在增强灵活性的基础上将各种业务降低到最小单元，反而降低了资源和权力集中到事业群的可能性，提升了最高级别的控制权。”

未来，易观国际高级分析师陈寿送表示，阿里巴巴在私有化之后的下一个重要步骤就是重新上市。此次业务的分拆和重新组合无非为阿里巴巴在香港重新上市做准备。从目前的重组结构看，打包的都是具有电商属性的业务，围绕着B2C、C2C、B2B及网络广告、数据和云计算等电商各环节。这样的架构对于未来阿里巴巴在商贸利益至上的香港市场是非常重要的。凭借这样的架构，阿里巴巴极有可能成为港股市场最大的IPO融资。

公司观察

尚德员工公开呼吁开除CEO 指责其试图让公司破产

在经历股价从最高峰到一路下跌不到一美元，甚至面临着退市的风险，随后又遭遇裁员和高层屡屡出走等一系列风波之后，尚德电力如今再次陷入舆论的漩涡当中。日前，无锡尚德员工以题为《尚德员工的共同呼吁：开除CEO金纬》的公开信，要求相关部门审查金纬的工作能力和财务状况。据了解，无锡尚德是尚德电力重要的下属公司和融资平台。

据悉，公开信对金纬提出的质疑主要集中在如下方面：第一，金纬是否有能力掌舵尚德电力；第二，他在担任CEO时的决策，与尚德当前的困境有无联系；第三，在尚德陷入困境后，金纬是否进行了积极应对。

值得注意的是，公开信指称金纬试图让无锡尚德破产，继而把巨额债务包袱和工人的安置问题甩给无锡市政府，从而让尚德电力“无债一身轻”。有当地银行人士透露，多家银行对尚德发放贷款，但仍未获得良好效果，这与尚德的负责人不无关系。而无锡市政府工作人员则表示，如果金纬试图让尚德电力破产，势必会遭到无锡市政府的反对。

最新消息显示，尚德电力日前宣布，公司股票重获纽约证券交易所继续上市交易资格。

公开信：金纬阻碍国内业务

2012年8月15日，尚德电力对外发布公告称，由施正荣担任执行董事长兼首席战略官，金纬为首席执行官。至此，此前名不见经传的金纬正式掌管无锡尚德。与此同时，尚德电力宣布尚德美国公司的首席财务官丁怀安担任尚德电力临时首席财务官。

无锡尚德一位不愿具名的员工表示，“一个不懂产业、不懂技术的人来掌管尚德，我们怀疑他能否带领尚德走出困境。”

事实上，在金纬担任尚德电力CEO之初，就有媒体梳理了其职业履历。公开资料显示，金纬于2011年5月加入尚德，担任首席财务官。在加入尚德前，金纬是美国TetraTech公司的首席财务官和司库。TetraTech公司资源管理、能源和基础设施领域，向客户提供咨询、工程项目管理、建造和技术服务，是在纳斯达克挂牌的上市公司。他还在贝泰集团、华特迪士尼担任过首席财务官。

在金纬任职CEO不久后，丁怀安就被调回美国尚德，金纬接任CFO职务，至此他成为了集CFO和CEO于一身的跨国公司高管。

公开信的另一项质疑，则与尚德在国内市场的份额有关。

信中称，在欧洲、美国对华光伏产品发动反倾销和反补贴调查的恶劣市场环境下，金纬插手销售业务，在国内大项目投标均价低于3.9元/瓦时，只允许国内事业部以4.1元/瓦的价格出货，变相阻止了国内的销售部门接单，这其中包括2012年下半年的最大单——与苏美达公司签订的100兆瓦光伏组件供应战略协议就因此泡汤。尚德在国内的市场份额由此前的30%，大幅下滑到目前的不到10%。

对于上述说法，由于尚德方面未接受采访，其真实性还有待验证。不过，尚德电力近段时间在海外市场多有发力。据报道，在美国商务部公布对华光伏“双反”终裁结果出炉后，尚德方面称已采取措施提前应对，在美设厂。

政府人士：势必反对尚德破产

在金纬担任尚德CEO之初，有媒体分析称，选择业务涉及有财务背景的金纬，可能是公司的工作重点将倾向资金方面。然而在这封公开信中，金纬代表尚德与政府、银行及债务方的沟通协调工作也受到了质疑。

无锡泓意宝等供应商曾与尚德签订了上千万美元的合同，如今面临资金无法收回的困境。无锡泓意宝的一位负责人透露，公司多次向尚德索要货款，但至今没有见到金纬。在尚德员工看来，金纬作为公司高管应该代表公司与供应商进行商讨，提出合理解决方案。

无锡市一家银行的负责人说：“此前，无锡市有关领导到尚德电力进行现场办公，同时多家银行也已组团进入尚德并准备发放贷款，但是截至目前来看，此举并未取得良好效果，这与尚德负责人不无关系。”

这些行为，引发了员工更多的猜测。公开信称，金纬一直试图让尚德电力控股的子公司无锡尚德破产，继而把巨额债务包袱和工人的安置问题甩给无锡政府，他则利用其在董事会里的地位和他的CEO兼CFO大权让施正荣出局，然后带着无债一身轻的尚德电力控股远赴美国。

据媒体去年10月的一篇报道，金纬提出的让无锡尚德破产的方案惊动了无锡市，其后中国银行给予尚德2亿元新增贷款。

对此，无锡市政府一位不愿具名的工作人员说，“无锡市政府此前贷给尚德2亿元贷款，并且由市政府牵头无锡国联发展集团和无锡产业发展集团对尚德施以援手，其目的就是不让尚德破产，如果金纬试图让尚德破产的话，那么势必会遭到无锡市政府的反对。”（查道坤）

上市公司

财经动态

民和股份受速成鸡事件影响 2012年预亏加大

民和股份日前发布公告称，预计2012年全年亏损6800万元至7200万元，此前，公司在第三季报中预计2012年净利润亏损仅1500万元至2000万元。而2011年公司是盈利1.8亿元。

民和股份指出，公司产品售价大幅下滑，但养殖成本并未明显下降等多方因素致使公司全年业绩亏损幅度扩大。公告披露，“速成鸡”事件发生后，导致鸡苗价格在第四季度后期从高位大幅下跌，使得四季度鸡苗整体价格低于预期水平，而玉米、豆粕等养殖成本未明显下降。

通用今年拟再增400经销商 抢占中国市场份额

通用汽车中国公司总裁苏瑞博日前表示，为确保公司在中国的增长速度持续领先于行业增速，公司今年将在中国增加400家经销商。

苏瑞博在底特律车展中称，该公司今年将把旗下各品牌在中国的经销商从去年底的3800家扩张至4200家。通用汽车及其中国合资企业出售的汽车品牌包括别克、雪佛兰、凯迪拉克、欧宝、宝骏和五菱。

苏瑞博称，今年中国轿车和商用车销量应会增长5%至8%，达到2100万辆的高位，这将高于2012年1940万辆的销量。他称，2020年前中国汽车市场销量可能高达3000万辆。

西凤酒计划2015年收入80亿元 将择机上市

陕西西凤酒集团股份有限公司（以下简称西凤酒）在日前的2012年全国经销商总结表彰大会上披露规划称，到2015年，西凤酒销售收入欲达到80亿元，西凤酒集团收入欲达到100亿元。

此外，西凤酒财务总监袁戌宇向外透露，西凤酒上市领导小组已成立，并开始着手选择券商及律师事务所，“目前还没有明确的上市日程表，我们希望能在2015年上市”。

中国远洋拟收购 希腊最大港口60%股份

希腊当地媒体日前报道称，中国远洋控股股份有限公司正考虑入股希腊最大港口比雷埃夫斯港口60%的股权。

此前，中国远洋已经对比雷埃夫斯港进行过重大投资。2008年6月12日，中远集团在希腊比雷埃夫斯港集装箱码头私有化招标中成功中标，以总计约40亿欧元的代价获得租用比雷艾夫斯港二、三号码头35年特许经营权，一号码头由港务局继续经营。此前，中国国内媒体报道称，中远高层透露公司正考虑买下希腊比雷艾夫斯港一号码头的经营权。