

亚马逊两代CEO：贝索斯和他的“影子”



杰夫·贝索斯(Jeff Bezos)一直提醒团队：每一天都是亚马逊的第一天。但现在，亚马逊是否可能迈向第二天，要打上一个问号。

就在昨天，贝索斯宣布即将卸任亚马逊CEO，将掌舵权交予安迪·贾西(Andy Jassy)，就是曾经用皮划艇桨打过他脑袋的那个家伙。

从25年前创立亚马逊起，贝索斯不断创造商业传奇，成为与苹果创始人乔布斯、微软创始人比尔·盖茨齐名的全球最具影响力的技术及商业领袖之一。截至2月4日，根据福布斯全球富豪榜，贝索斯的个人财富为1926亿美元，排名全球第一。

他带领亚马逊无边界式扩张，从“地球上最大的书店”转向全球最大的“万物商店”，不仅颠覆传统零售业，而且在娱乐、广告、物流、电子阅读、云计算、智能家居等众多业务领域卓有成就。

即便在21世纪初的互联网泡沫破灭时期，亚马逊仍保持着稳步增长。迄今亚马逊已是拥有130万名员工的超级科技巨头，全年收入逾3860亿美元，总市值逾1.6万亿美元，仅次于苹果和微软。

除亚马逊外，贝索斯的其他个人投资版图也风生水起。他在2000年成立商业太空公司“蓝色起源”，2013年以2.5亿美元收购传统报纸《华盛顿邮报》，2018年创建投资20亿美元的慈善基金会“贝索斯第一天基金”，2020年投入100亿美元成立应对气候变化问题的“贝索斯地球基金”。

在宣布卸任亚马逊CEO的致员工信中，贝索斯坦言他会继续参与重要的亚马逊计划，只是想腾出更多时间和精力来发展其他事业和梦想，包括改造传统媒体、探索太空和保护地球。

贝索斯功成身退后，选择的接班人，就是曾经刚加入亚马逊就在游戏中打到他脑袋的贾西。贾西是贝索斯第一个“影子”和长期信任的幕僚，他干练、有纪律，完全内化了贝索斯的经营理念 and “以客户为中心”的长期信条。

由贾西领导的亚马逊云服务AWS是亚马逊最赚钱的部门之一，也是全球最大的云计算部门，2020年营收达到近454亿美元。

如今，贾西迎来他和亚马逊极其重要的新节点——成为亚马逊史上第二任CEO。多家科技巨头的企业领袖均对这一消息公开表达祝愿。

微软CEO纳德拉称贾西的晋升“当之无愧”，谷歌母公司Alphabet CEO桑达尔·皮查伊同时恭喜贝索斯的其他事业和贾西的新角色。

无论是贝索斯还是贾西，都刚刚踏上新征途。

一、“华尔街奇才”与“影子幕僚”

贝索斯家庭背景并不出众，母亲16岁生下他，母亲在贝索斯4岁那年带他离开了他的亲生父亲，他的亲生父亲是一名马戏团演员。在美国普林斯顿大学获得电气工程和计算机科学学位后，他仅用四年在华尔街对冲基金萧氏公司(D.E.Shaw & Co.)做到资深副总裁。

1994年，30岁的贝索斯已经开始谢顶，他不修边幅，才智过人，充满活力，拥有感染人的大笑和神经质的举止，工作起来仿佛不知疲倦。

在一次网上冲浪时，贝索斯看见互联网使用人数每年增长23倍，这虽然是个数学错误，但的确当时令贝索斯对互联网的未来热情高涨，决定放弃华尔街优厚的待遇，成立一家“网络天下所有商品的商店”，也就是亚马逊。

“万货商店”的第一步是网上书店。贝索斯希望，亚马逊能像世界流量第一的河流“亚马逊河”那样川流不息，成为全球汇聚最多书本的在线书店。

这一模式迅速撼动图书零售业，到1996年春天，贝索斯连同亚马逊登上了美国最大财经报纸《华尔街日报》头条新闻：“华尔街奇才是如何发现网上售书秘诀的？”

1997年，亚马逊成功IPO，并将战略目标调整为“成为最大的综合网络零售商”。哈佛大学商学院毕业生贾西即在这一年加入亚马逊。

贾西爱好体育、流行文化和音乐。刚加入不久，他就在一场类似于橄榄球的扫帚击球游戏中，不小心用皮划艇桨打到贝索斯的头。或许这次误伤给贝索斯的身心都留下了不同寻常的第一印象。

起初贾西的职场经历相当曲折。1998年，贾西帮助撰写了将亚马逊从书商扩展到音乐CD业务的商业计划，但随后，他却失望地看到另一位主管被选为负责人。几年后，公司重组时，贾西被选作个性化团队的主管，但遭到该部门工程师的反对，因为他们无法接受一位非技术出身的人员成为他们的领头上司。

好在祸福相倚，贾西因此得到了一个独一无二的机会，贝索斯选择他任技术助理，充当自己的第一个“影子”和准首席参谋，长期伴其左右。

在接下来的18个月，贾西大部分时间都陪同在贝索斯身边，日日观察和经受这位企业领袖的处事风格和思维方式熏陶，逐渐在亚马逊建立声誉。也是在那段时期，他与贝

索斯成为密友，是亚马逊最高决策团队“S团队”中的一员。

那段时间，鲜少有人像贝索斯这样大胆，敢将宝全部押注在互联网上。他认为市场领先可以直接创造高收入、高收益率、更快的资金周转率以及更高的投资回报率，决定投资要大胆，无论成败都能带来宝贵的经验。

亚马逊从书商向商品门类更齐全的“万货商店”扩张时，贝索斯一边不断招兵买马壮大亚马逊的实力，另一边开始筹划自己的其他梦想，2000年，贝索斯成立商业太空公司蓝色起源，研究奔赴太空的私人旅行载人飞船，这家公司15年后成为全球首家成功发射和回收火箭的公司之一。

亚马逊的成长远超预期，最初商业计划是2001年营收实现7000万美元，实际上当年营收达30亿美元，是最初计划的40多倍。这一年，亚马逊又将战略目标调整为“成为最大的综合网络零售商”。

随后亚马逊的版图扩充始终遵循两个维度，一是通过创新搅动行业格局，二是学习超市公司渗透传统品类提高复购率或毛利率。从电子商务，到日后改变阅读方式的Kindle电子阅读器、智能音箱Echo、改变云计算基础设施的云服务AWS，亚马逊打造的种种创新产品，均满足这两点特性。

而长期伴贝索斯左右的贾西，在“影子任务”结束后成为亚马逊云服务主管的候选人之一。撰写6页战略构想时，他设想一个学生在宿舍就能使用与全球最大公司一样的基础设施，“这同样为创企和小公司提供了一个大的竞争场所”。

2003年，他率领57人组成的团队创立亚马逊云服务(AWS)。AWS在三年后推出第一项商用服务，并在接下来的十余年间，将亚马逊的身份从在线零售商重新定义为勇敢的技术创新者。

二、把目光放长远改变互联网世界的AWS

贝索斯将亚马逊云服务(AWS)视作像电力一样的基础设施，客户只需支付使用费，而且随时能增加或减少消费。

这样的商业模式立即吸引创业公司。伴随着AWS开始商用，智能手机应用的兴起催生了新一代互联网创企，其中许多创企都愿意让AWS运行其技术基础架构，使自己更专注于核心业务的创新。

贝索斯特意将云业务价格压到很低，他认为，高利润会使竞争对手更多投入研发并引发进一步竞争，而低利润能吸引顾客，且防御性更强。

贝索斯是战略方向的把控者，而贾西是

AWS云服务的具体掌舵人。贾西曾经的导师之一瑞克·达尔泽尔(Rick Dalzell)评价说：“他能够思考非常复杂的事情，并将其分解为真正重要的几个明确的行动项目”。

“他具有独到的能力，能够把握对客户重要的本质，并将其置于最前沿。”达尔泽尔是亚马逊首席信息官，曾是贝索斯长期的得力助手，他在2007年离开亚马逊。

一位前AWS员工透露，在会议中，贾西遵循贝索斯的做法，先让其他人讲话，然后再权衡其反馈意见，他的态度比贝索斯更柔和，喜欢“幽默而温柔地哄骗”以得到他想要的东西。

AWS的低利策略很快带来预期的效果，短短数年间，几乎绝大多数创企都选择在亚马逊服务器上建设自己的系统。等2010年微软发布云计算业务Azure、谷歌2012年发布云平台，此时亚马逊AWS已经是公有云市场的“不动C位”。

不仅是创企，越来越多较大的公司也开始应用亚马逊的网络服务，比如网飞(Netflix)2009年已经在AWS服务上花费了数十亿美元。

以亚马逊AWS为代表的云计算厂商，快速掀起了商业计算领域的第二波浪潮。

外媒The Information曾在文章中写道，贾西缺乏企业技术业务中常见的能言善辩的高管的那种优雅。多年以来，他驾驶着90年代的Jeep自由光，很少在运动鞋、牛仔裤和法兰绒衬衫的衣柜间走神。一位前同事说：“他有四件这样的衬衫，一周之内就会看到它们。”

据说多年来，贾西一直反对亚马逊披露AWS部门的财务业绩，不希望竞争对手知道亚马逊云计算业务的发展速度。但随着AWS的业务规模快速扩张，亚马逊不再容易掩盖它。2015年4月，亚马逊开始公布AWS业绩。

第二年，贝索斯任命贾西为AWS首席执行官，赋予他更大的自由度来做自己的决定。

贾西也开始面临更多挑战，其中之一就是便是如何打消客户的担忧。当亚马逊的商业帝国不断扩张，一些AWS的客户发现亚马逊可能成为自己的竞争对手，因而转向其他云计算公司。

比如，在零售市场与亚马逊正面交锋的沃尔玛和塔吉特均选择停用AWS，转而使用微软Azure和谷歌云服务，甚至有报道称沃尔玛还要求其供应商也放弃AWS。无独有偶，在亚马逊进军医疗健康市场后，英国药剂巨头葛兰素史克将其大部分计算从AWS转移至微软Azure。

另一方面，尽管AWS的市场份额无人可比，但甲骨文从2016年左右起就开始宣传AWS已经过时，致使甲骨文与AWS之间长期弥漫着火药味。甲骨文CEO拉里·埃里森(Larry Ellison)总瞧不上AWS的数据库，甚至屡屡公开抨击AWS技术。

2018年10月，埃里森在甲骨文Openworld大会演讲期间称其云计算产品比AWS更便宜、更好用、更快速。在一个月后的AWS re: Invent大会上，贾西予以回击，在演讲PPT中放了埃里森的照片，调侃他“缺乏说服力的解释和言过其实的说辞”，并于当月在社交网站上发言称，亚马逊要在年底将88%的甲骨文数据库迁移到自家数据库。

这场缠斗最终以2019年10月亚马逊AWS宣布其消费者业务彻底关停了最后一个甲骨文数据库而画上休止符。为此，亚马逊员工们还隆重地庆祝了这一里程碑时刻。

近两年，除了软件系统外，AWS也开始展现强大的硬件实力。

(下转第50版)

老乡建筑装修

35年 装修经验 做工精细
诚信务实 保质保量 价格合理

- 餐馆、商业型建筑维修
- 屋顶、室外装修 Siding
- 水电木工、厨、浴、卫翻新

- 地下室、阳台、围栏
- 扩旧房、更换/变新门窗
- 内外油漆、瓷砖、地板

(Korea)443-765-5959
(中文)443-953-8866

妈妈乐 第五代 抽油烟机

7-080

大华府地区总代理
创新结构 品质保证 全美销售冠军

● 斜面抽吸

吸风面内角84度向上仰吸风口正对前面炒锅外角96度俯射范围扩大涵盖四个炉眼吸力集中没有分散吸力强 960CFM 声音3.2 SONES

● 专利斜风箱

符合流体动力学(FUID DYNAMIC AIR FLOW)的原理设计，内部前后两端面积不同，由薄后送风无阻力，吸力比它牌强1/3，声音约只有它牌的一半。

● 好拆、好洗、好保养

内部配件很容易拆下，可放入洗碗机里清洗。(台湾制造)

马达永久保证 零件十年保证

热门型号: RL30S、SP730S, 本店有现货 网上有影片示范 www.pacairusa.com

30年经验, 安全使用, 卖屋增值
10614 Oak Pl, Fairfax, VA(近495,66) 703-385-8681 傅先生 mrfusale@yahoo.com