

阿里“换帅”突围前行

◎记者 温婷

4年前共唱一曲《You Raise Me Up》，阿里巴巴创始人、董事会主席马云将张勇（花名“逍遥子”）推至台前，成为阿里巴巴新任“掌门人”。如今一句“青山不改，绿水长流”，张勇再立江湖“任逍遥”。

卸任阿里巴巴集团董事长及CEO职务，全身心投入阿里云智能分拆上市，成为张勇“All in”的第一要务。取而代之的是，作为阿里巴巴集团“定海神针”的执行副主席蔡崇信重出江湖担任董事会主席；004号员工、“十八罗汉”之一的吴泳铭接棒CEO——这可能是马云之外，阿里最后的“扫地僧”了。

集团业务一拆“1+6+N”，合伙人全面下沉子集团——阿里能否借架构调整 and 高层换血，“腾笼换鸟”再造数个小阿里，未来一年变得格外关键。

亲征：
逍遥子奔“云”

3个月内，24岁的阿里之巨变，可以用“翻天覆地”四个字来形容。而与2019年9月10日，马云与张勇交接时的淡然从容不同，此番轮番颇有破釜沉舟、不成功便成仁的决绝。

3月28日，张勇发布全员信，宣布启动“1+6+N”组织变革，成立云智能集团、淘天集团、本地生活集团、阿里国际数字商业集团、菜鸟集团、大文娱集团等六大业务集团和多个业务公司，分别设立董事会，实行董事会领导下的CEO负责制，阿里巴巴集团则将全面走向控股公司的管理模式。而此次的高层换帅，则是与架构调整一脉相承。

5月18日晚，阿里巴巴确认多个子集团IPO时间表，几乎都明确在6至12个月内。其中，云智能集团将从阿里巴巴集团完全分拆独立上市，菜鸟、盒马启动上市计划，阿里国际数字商业集团启动外部融资，六大业务集团正式成立董事会。

当时，张勇身兼四职，包括阿里巴巴集团董事会主席、CEO，以及阿里云智能集团董事长、CEO。而公告中对于阿里云智能“完全分拆”以及“成为一家独立上市公司”的表述，已经预示着其与阿里巴巴集团在持股上的互相独立，这也意味着张勇退出其中一家的“掌门人”早在计划之中。

6月20日，靴子终于落地。张勇在全员信中透露，各业务集团董事会已开始运行，多个业务的上市和融资计划已开展。他表示：“目前云智能集团的完全分拆工作已经启动，正处于最关键时刻，要求必须全身心投入其中，同时也是考虑到分拆过程中公司规范化治理的要求，我个人不宜再同时担任两家集团的董事长和首席执行官的职责。”

经集团董事会同意，张勇将于9月10日卸任阿里巴巴控股集团董事会主席兼CEO职务，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。

从2009年的困境中接手淘宝商城，到主导天猫的崛起和“双11”的诞生，张勇被誉为是为为阿里“在高速路上换引擎的人”。而此时“All in”阿里云稳大盘，被认为是张勇此番任命的第一要务。

2023财年（2022年4月1日至2023年3月31日），阿里云智能总收入为772.03亿元，经调整EBITA利润为14.22亿元，同比增长24%，尽管有稳定的市场份额和连续两年盈利的底盘支撑，但阿里云的增速已经进入了历史最低迷阶段。回溯财报，阿里



6月20日，张勇(中)与蔡崇信(右)、吴泳铭正式启动交接。图片来源：阿里巴巴微信公众号

云收入的同比增速已从2018年四季度的84%跌至2023年一季度的-2%。

今年5月，张勇在给阿里云员工的信中表示，阿里云二次创业刚刚开始。而最近几个月随着通义大模型的发布，张勇也在不遗余力地为阿里云“站台”；与此同时，阿里云的组织岗位和人员优化也在大踏步进行。在阿里内部的一次分享会上，张勇坦言：“云在战略上太重要，时间窗口太宝贵，无论国际国内，数字化智能化都处于高速并喷期，抓住时代机遇非常重要。”此番张勇专心掌舵阿里云，除了推动分拆、融资和IPO之外，也将从业务侧为之带来更大的变化。据悉，阿里云创始人王坚在云智能业务层面的回归，也已经在酝酿之中。

网经社电子商务研究中心主任曹磊表示，从阿里的“1+6+N”业务拆分以及合伙人名单里可以看到不少以前的元老，他们再次回归一线，显得不太正常，可见阿里在人才梯队上建设有问题。特别在马云回归之后，阿里进行了大调整，有破釜沉舟之势。

破局：
“定海神针”与“秘密武器”

如今，电商竞争日益惨烈——内受抖音电商和拼多多“蚕食”，外被希音（Shein）等新生代堵截，阿里市值相对最高时的近9000亿美元，已缩水逾70%。当昔日劲敌刘强东回归京东主场“督战”之时，退休了的马云辗转于云谷学校、东京大学，并在杭州围观数学竞赛。阿里怎么办——长期以来各业务板块的“尾大不掉”和“左右互搏”，急需“定海神针”与“秘密武器”来突围，这时候，蔡崇信与吴泳铭携手出山了。

经过阿里巴巴董事会批准，集团执行副主席蔡崇信将出任董事会主席，吴泳铭出任CEO，同时继续兼任淘天集团董事长。事实上，两人此番联手接管阿里早有迹可循。

今年5月，蔡崇信出任菜鸟集团董事长，并兼任淘天集团的董事，同时兼任阿里巴巴集团及蚂蚁集团的投资委员会成员；吴泳铭出任淘天集团董事长，并兼任海外数字商业集团、本地生活集团董事——两人的任职已串联起阿里几大核心业务，与控股集团董事长、CEO职位有内在一致性。

在阿里巴巴内部，蔡崇信和吴泳铭被亲切地称为Joe和“吴妈”，也是阿里“合伙人制度”和“十八罗汉”重要组成，两人都有多年投资及企业孵化经验。

作为阿里巴巴的“定海神针”，1999年放弃580万元年薪，以500元月薪追随马云加入阿里的蔡崇信，被誉为“肉身入股”阿里巴巴的第一人，其内部的号召力和权威性仅次于马云。

蔡崇信为人低调、酷爱篮球，从担任CFO到集团执行副总裁，深度参与了阿里纽约、香港两地上市以及战略投资的每一个重要时刻，阿里早期包括股权制度、合伙人制度等诸多“四梁八柱”的顶层设计，都有他的身影。无论是能力还是资历，他都是接替董事会主席一职的不二人选。

从阿里官方给出的评价看，“蔡崇信的全球化经验和对宏观环境的洞察，对于阿里巴巴进一步推进国际化是有力的支撑”，在蔡崇信领导下的阿里巴巴，加速出海、加速全球化的方向是确定的。

与蔡崇信不同，在许多老阿里人看来，在内部有极强亲和力和号召力的“吴妈”吴泳铭技术底色浓厚，一直是阿里的“秘密武器”。出生于1975年的吴泳铭是阿里的004号员工，也是阿里的第一程序员，被誉为全能“扫地僧”。

难能可贵的是，技术出身的吴泳铭在业务能力上也毫不逊色。他曾担任过B2B、淘宝、支付宝等多个重要业务的首席技术官，领导构建了相关业务的技术架构；带领创建了集团的核心业务阿里妈妈平台，孵化了手机淘宝推动了集团的无线化；主导过UCweb、高德地图等投资并购，2015年创建元璟资本，并参与了理想汽车、涂鸦智能等项目的投资。

“目前，阿里每个业务拿出来都不是绝对的老大了，因此阿里有了危机感。另外，互联网的竞争从流量、商家等方面的竞争，到人工智能等的竞争，因此技术显得尤为重要。有技术背景的吴泳铭能够更好地带领阿里前行。这与拼多多联席CEO陈磊异曲同工，也是技术出身。”曹磊补充道。

据全员信披露，未来，阿里巴巴集团将成为面向未来的创新孵化器，探索、发现、孵化、培育更多创新业务，重构公司发展形态和想象力空间。而吴泳铭的技术背景无疑为后续

集团的投资孵化提供了更前沿的技术视野。

突围：
控股集团放权 业务更重创新孵化

目前，阿里巴巴集团旗下业务的拆分、融资、上市工作正有序开展。

从官方发布信息看，阿里巴巴集团未来将主要承担创新孵化大本营角色，其主要定位有三：一是有力支撑协调各业务集团发展；二是发现和推动技术创新；三是创新业务孵化。换句话说，从“管具体业务”变成了“管未来创新”，这对于公司领导人的技术眼光、战略投资能力、全球化沟通能力等提出更高要求。此次蔡崇信、吴泳铭主场坐镇阿里，正是为了确保后续改革在集团层面的平稳过渡。

根据5月的公告，阿里巴巴集团董事会已批准新设资本管理委员会，负责筹划实施全面的资本管理，该委员会将审议并决策与阿里巴巴集团作为控股公司相关的重要事项，包括各类资本市场交易、股东回报计划、子公司股权激励计划、融资、上市和分拆。委员会由董事长兼首席执行官张勇担任主席，成员包括董事兼执行副主席蔡崇信、董事兼总裁J. Michael Evans和董事及前首席财务官武卫。

在业内人士看来，此次“掌门人”更迭后，资本管理委员会的人员任命也将相应调整。

事实上，在阿里巴巴24年的历史中，核心管理层的交接并不鲜见。2013年，马云卸任CEO，陆兆禧接任。2015年张勇接任阿里巴巴CEO，2019年再接任董事会主席。至今，掌门之印再度交接给蔡崇信。一个细节是，张勇加入阿里之前，曾担任盛大网络CFO，正是由时任阿里巴巴CFO蔡崇信引入阿里的。

回溯整个历程，“合伙人制度”曾源源不断地为阿里输送人才，让其企业文化中的“阿里味儿”代代相传；而此番变动之时，“合伙人制度”和“十八罗汉”已经鲜被提及，更多合伙人“下沉”至子业务集团和板块，前路未明。

风清扬（马云的花名）离开了，“十八罗汉”还在，但江湖已不是那个江湖。新架构、新战略、新打法——留给阿里和蔡崇信的挑战还有很多。



国科军工毛勇：军工“硬核”技术的深耕者

◎记者 高志刚

6月21日，我国重要的武器装备供应商国科军工登陆科创板，开启科技强军的资本市场之路。

深耕国防科技工业领域数十年，国科军工专注于导弹（火箭弹）固体发动机动力与控制产品及弹药装备的研制，已成为国内少数同时覆盖两大军品市场的企业之一。

“本次科创板上市，将是公司发展史上的重要里程碑。公司将借助上市平台，持续优化制度管理体系，凭借多年的积淀与军工人的代代传承，努力成为一家高科技创新型的军工企业。”上市前夕，国科军工董事长毛勇在接受上海证券报记者专访时表示，公司的宗旨是服务国防和军队建设，为强国强军贡献力量。

传承科创基因

国科军工前身可追溯至20世纪60年代的军工三线建设。经过半个多世纪的积累沉淀，公司已发展成国内规模较大，竞争力较强的地方军工企业。

通过几代人“刀刀向内，自我改革”，无论是企业形式、内容，还是思想、理念等方面，国科军工已经从一家“老军企”，蝶变成为一家崭新的现代化“新军企”。

“我们每一个人的血液里都流淌着技术创新的基因，对科技创新的传承，形成了企业的核心竞争力。”毛勇说。

历经“消化吸收—改进创新—自主创新”等不同发展阶段，国科军工最终建立了自主可控的产品开发、工艺与制造技术及检测试验等完整能力体系。作为重要的军品总装及配套生产单位，目前公司拥有军方主要定型批产产品24型、型号研制任务24项，产品与技术斩获国家级、省部级等各类奖项。在技术方面，公司拥有核心技术25项，其中首创的多项核心技术处于行业领先地位。

“一位军工行业研究员来公司调研后感慨万分，企业与他脑海中的印象完全不一样。”毛勇说，“我们以开放的心态，全面学习和引进先进的企业管理理念，弘扬井冈山精神，突出‘国家利益高于一切’就是国有军工企业的核心价值观。”

练就“硬科技”实力

国科军工长期专注于技术创新，承担多项军品重点型号任务和国家重点任务，推进关键核心技术攻关。本次上市，公司也交出了一份“硬核”成绩单。截至2022年末，公司已承担了40余项批产及型号研制任务，其中7项国家重点工程任务，且80%以上为现役主战装备主用弹药或其关键部件。

数据显示，公司核心技术应用于军用品领域，公司营业收入主要依靠自有核心技术。2020年至2022年，公司核心技术产品收入占营业收入比例分别为82.48%、85.24%和89.52%，占比持续提升。“公司在固体模块中的高燃速产品领域，市场占有率处于领先地位。另外，公司拥有材料、制造、地面点火试验‘三位一体’的完整研发制造能力。”毛勇表示。

在弹药装备领域，公司是弹药产业链的总体单位，处于价值链高端，是产业链核心环节。

“公司在小口径防空反导弹药方面具备国内先进水平，而且是我军防空反导最新型作战装备的主用弹药。”毛勇表示，2022年，公司产品收入中，约89%的收入以及24项型号研制任务中的19项均来自现役主战装备的主用弹药或其关键部件产品，为军队装备建设及升级换代作出重要贡献，解决了重大国防需求。

引领智能化之路

当前军事领域正发生着一场意义深远的变革，智能化加速袭来，“制信息权”和“制智权”将成为未来军事争夺的制高点。

毛勇说，未来公司更多围绕智能化、信息化，做前瞻性技术的布局与研究，将公司打造成高科技创新型的军工企业。

国科军工IPO募投项目与多个国家战略性新兴产业政策对于武器装备发展部署高度契合。例如，“十四五”规划和2035年远景目标纲要提出，加快武器装备现代化，聚力国防科技自主创新、原始创新，加速战略性前沿性颠覆性技术发展，加速武器装备升级换代和智能化武器装备发展。

“未来的发展，还是技术创新。”毛勇表示，公司将在新一代智能弹药及引信、高燃速导弹（火箭弹）先进动力模块与控制产品等领域持续加大研发力度，赋能公司发展。截至2022年末，公司主要在研项目合计73项，其中工程研制项目40项，关键技术研究33项。

展望未来，毛勇表示，公司将坚持优化结构布局，提高资源配置效率，搭建科技创新平台，提升企业信息化水平，将公司打造成区域性重要的武器装备和创新性军用品、民用产品科研生产基地，全面提升武器装备科研生产能力，实现企业高质量可持续发展。

“心怀国之大者，矢志国之重器，国科人将传承红色基因、不忘强军初心。”毛勇坦言，踏上科创板新征程，国科军工将全面推进自主创新、协同创新、开放创新，奋进新征程，建功新时代。

“亲友团”助阵 六公司冲刺沪市IPO

◎何昕怡 记者 林涪

进入6月下旬，沪深交易所再次迎来IPO受理小高峰。6月20日晚间，上交所主板、科创板共新增6家企业IPO获受理，6家公司分属集成电路、风电、生物医药、储能、化工等不同行业，合计募资额达75.35亿元。

其中，上海维安电子股份有限公司（下称“维安股份”）、福建海电运维科技股份有限公司（下称“海电运维”）、道生天合材料科技（上海）股份有限公司（下称“道生天合”）3家公司拟冲刺沪市主板，百奥赛图（北京）医药科技股份有限公司（下称“百奥赛图”）、上海芯旺微电子科技股份有限公司（下称“芯旺微”）、北京海博思创科技股份有限公司（下称“海博思创”）3家公司则锁定科创板。

上海证券报记者注意到，上述6家公司背后皆有强大的“亲友团”助阵，有些获地方国资力挺，有些则为“夫妻店”“兄弟连”，齐心协力推动企业跑出上市加速度。

国资“送子”沪市主板

全面注册制下，主板定位突出大盘蓝筹特色，因此吸引了不少国资“考生”。昨晚新受理的企业中，维安股份、海电运维均为国有股东控股。

其中，维安股份主要从事电子元件、功率半导体分立器件与模拟集成电路的研发、生产和销售。公司此次拟募资15.3亿元，用于非半导体保护器件产业升级及扩产项目、半导体保护及功率器件研发产业化项目、智能保护及电源管理芯片研发产业化项目、车规级功率器件及模块封测产线建设项目、研发中心建设项目和补充流动资金。

从股权结构来看，维安股份控股股东为上海材料研究所，后者直接持有公司35.31%的股权；上海科学院为公司的实际控制人。此外，上海科投亦持有公司7.94%股份，系公司第四大股东。

此次冲刺主板上市，维安股份亦是筹备而来。财务数据显示，2020年至2022年，维安股份分别实现营收7.84亿元、11.53亿元和11.88亿元；实现归母净利润7567.46万元、1.26亿元和1.27亿元。

海电运维的背后则站着福建省国资委。据了解，公司主营业务为海上风电建设与运维服务、陆上风电运维服务等。本次公司拟IPO募资8亿元，用于海洋装备建造、信息系统开发和补充流动资金。

作为海电运维的控股股东，福船投资直接持股45.90%。穿透可见，福建省国资委为

公司实际控制人，通过福船集团、治控一号间接控制公司45.9%的表决权。

“夫妻店”“兄弟连”齐上阵

由夫妻或兄弟联合掌舵公司，亦为本次新受理企业的特色。

具体来看，百奥赛图是一家临床前CRO以及生物医药企业，提供各类创新模式动物以及临床前阶段的医药研发服务。据招股书申报稿披露，公司已与Merck Healthcare、百济神州、华润生物、信达生物、上海生物制品研究所等数十家海内外生物科技或医药研发企业就“千鼠万抗”发现的药物分子授权/转让或RenMice平台授权达成合作。

百奥赛图拟IPO募资18.93亿元，用于药物早期研发服务平台建设项目、抗体药物研发及评价项目、临床前及临床研发项目、补充流动资金。由股东榜可见，沈月雷、倪健为公司共同控股股东、实际控制人，两人系夫妻关系。

海博思创则是一家由学霸夫妻打造的高科技企业。公司主营业务是为传统发电、新能源发电、智能电网、终端电力用户等提供全系列储能系统产品和整体解决方案。公司

控股股东为张剑辉，实际控制人为张剑辉和徐锐夫妇。

从履历上看，张剑辉“学霸”色彩浓厚，拥有博士研究生学历，毕业于美国加州大学伯克利分校电气工程与计算机科学专业，在2011年创办海博思创之前，曾任美国国家半导体公司资深电路设计工程师、资深电路设计经理、西门子（中国）有限公司智能电网集团首席技术官。本次公司拟IPO募资7.83亿元，用于年产2GWh储能系统生产建设项目等。

道生天合亦为夫妻共同控制的模式。季刚、张婷夫妇合计控制公司60.47%的股份。此次公司拟募资8亿元，用于年产7.8万吨新能源及动力电池用电等高端胶粘剂、高性能复合材料树脂系统项目等。

除“夫妻店”之外，“兄弟连”也在积极推动硬核企业冲刺科创板。芯旺微的实际控制人是丁晓兵、丁丁两兄弟，二者合计直接、间接持有公司60.32%及64.19%的表决权。资料显示，丁晓兵、丁丁分别出生于1973年、1978年，双双毕业于中国科学技术大学。其中，丁晓兵还曾就职于华为公司。

芯旺微主要从事车规级和工业级MCU的研发、设计及销售。公司此次拟募资17.29亿元，用于车规级MCU研发及产业化项目等。