

阿里巴巴大调整 六大业务集团或独立上市

阿里巴巴集团董事会主席兼首席执行官张勇28日发布全员信,宣布启动“1+6+N”组织变革。张勇在信中表示:“未来,具备条件的业务集团和公司,都将有独立融资和上市的可能性。”这轮变革从集团顶层入手,重新定义和构造阿里巴巴集团与各业务的治理关系,被认为是“阿里巴巴24年来最重要的一次组织变革”。

消息宣布后,阿里巴巴美股盘前一度涨近8%。

设阿里云智能等六大业务集团

根据方案,在阿里巴巴集团之下,将设立阿里云智能、淘宝天猫商业、本地生活、菜鸟、国际数字商业、大文娱等六大业务集团和多家业务公司。

业务集团和业务公司将分别成立董事会,实行各业务集团和业务公司董事会领导下的CEO负责制,阿里巴巴集团则将全面实行控股公司管理。

其中,张勇在担任阿里巴巴集团董事长兼CEO的同时,兼任阿里云智能集团CEO。这被认为是张勇亲自领銜,阿里云将率先独立上市。

在其他业务集团的任命上:戴珊任淘宝天猫商业集团CEO;俞永福任本地生活集团CEO;蒋凡任国际数字商业集团CEO;万霖继续担任菜鸟集团CEO;樊路远任大文娱集团CEO。其他公司也将独立经营管理。

记者了解到,本次组织治理变革由张勇发起。在全员信中,张勇希望每一位阿里人回归创业者状态再出发,“不拥抱变化就会变得僵化,不改变自身就会被时代打败”。

历次组织架构变革各有侧重

从阿里巴巴发展历程来看,组织的深度调整在不断激发重大技术和业务创新。比如,2011年一个淘宝变为“三个淘宝”,长出了天猫。

在全员信中张勇表示,“解决生产力的发展和创造不同,首先必须从生产关系的变革入手”。这也是阿里巴巴组织变革一直以来的出发点。2015年,阿里推动“中台战略”,一度成为互联网科技行业公司治理标杆;2020年,张勇推动经营责任制改革,又以四大板块分立实现阿里巴巴多元化治理,成立多家独立经营的环路公司。



2021年底,在阿里巴巴投资者日期间,阿里巴巴将当时财报中的“商业分部”进一步拆分为“中国商业”“国际商业”“本地生活服务”“菜鸟”四个部分,提供更精细报告来反映业务最新进展。时任阿里巴巴集团CFO武卫对与会投资人表示,“方便各位更好地分析,并将它们与各自的同业公司作比较”,并表示“今后部分业务也可能获得自己的外部融资机会”。

当时,阿里海外业务Trendyol成功完成了私募融资,获得超额认购。阿里解释了融资用途:为Trendyol今后包括并购活动在内的资金需求提供支持,也使管理层和员工的激励与Trendyol的未来增长前景更加统一。

在Trendyol后,盒马、平头哥等业务也相继传出寻求融资传闻。

相比阿里此前的历次组织架构调整,此次变化的一个关键动作是,各业务集团分别成立董事会,实行董事会领导下的CEO负责制,阿里巴巴集团则全面实现控股公司管理。对各业务而言,治理架构独立意味着直面市场洗礼,与之对应的是创新激励的可能性。在公开信中,张勇称,“市场是最好的试金石,未来,具备条件的业务集团和公司,都将有独立融资和上市的可能性”。

谁第一个吃“独立上市”的螃蟹?

近两年,张勇在内外部多次强调,敏捷组织是实现多业务多业态超大型企业高效治理的路径。此次形成“1+6+N”组织架构,即是敏捷组织理念进一步深化的自然结果,意味着阿里走向组织治理全新阶段。

张勇表示:“希望阿里巴巴未来能够长出来若干个上市公司,若干家上市公司下面经过几年又能够再生儿育女,又出来更多的几家上市公司。这样阿里巴巴的业务才是真正在走向繁荣。”

目前,阿里旗下阿里云、菜鸟等多个业务已是市场头部企业,盒马、平头哥等业务融资上市传闻不断。

翻看覆盖阿里巴巴的券商研报,在衡量估值时,除了核心商业、云计算是各大券商的主要考量,并给出对应的市盈率(PE)、市销率(PS)倍数。其他业务的高成长性和潜力却被忽视。

2020年投资者日期间,时任阿里巴巴集团CFO武卫公开表示,“根据分类加总估值法,市场对集团总体业务中的诸多业务板块并未赋予应有的价值,无论是核心商业中的新业务,还是云计算,以及在被投资公司中的股份价值,这些并没有计入阿里当

前应有的市值内。”

2月23日晚间,张勇在最新财报会上表示,云计算是阿里巴巴面向未来的核心战略之一,是阿里全面扎根实体经济、服务数实融合的基本支撑。

经过多年建设,阿里云已经成为全球第三、亚太第一的云计算服务提供商。2022年,阿里云在海外累积新增6座数据中心。过去三年,阿里云在海外市场营收增长超10倍。

阿里巴巴2月23日发布2023财年三季度(自然年2022年第四季度财报)显示,抵消跨分部交易后,阿里云该季度收入同比增长3%至201.79亿元,来自金融、教育、汽车等非互联网行业的客户收入同比增长9%,占阿里云总收入的53%,经调整EBITA为3.56亿元,同比增长165%,连续多个季度盈利。

同期,菜鸟也迎来高速增长,在阿里旗下业务中也有颇高的独立上市预期。阿里巴巴2023财年三季度(自然年2022年第四季度财报)显示,抵消跨分部交易后,菜鸟营业收入同比增长27%达到165.53亿元。该季度,菜鸟显著增强了国际快递、仓配供应链、物流末端等核心能力,运营海外分拨中心增至15个。

与此同时,盒马作为新零售业态也已经走向成熟,连续几个季度业绩表现突出。阿里巴巴最新财报显示,在2022年10至12月,盒马取得双位数的同店销售增长。此外,高德、ICBU、闲鱼、饿了么、飞猪等在内的多个业务,在垂直领域也都是行业头部的明星公司。平头哥已先后推出3大系列8款RISC-V处理器,覆盖高性能、高能效、实时可靠等场景需求,是RISC-V量产芯片采用最广泛的处理器。

值得一提的是,此番架构调整后,阿里集团的职能部门也将迎来有序变化。

此次变革后,六大业务集团、多家业务公司将独立面向市场。根据全员信,集团中后台将全面做轻、做薄,这意味着阿里巴巴从2015年以来建立的“大中台”能力会逐步被更强有力的前台吸收,以更敏捷的方式服务更多元化的发展需要。

“让组织更敏捷,让决策链路变短,让响应更快,是本次变革的初衷和根本目的。”张勇说,“不论你身处哪个业务集团或者公司,都必须让自己回归到一个创业者的状态再出发,以自身的实力和激情接受市场的洗礼,创造属于自己的明天。”

据《上海证券报》

首款国产新冠药停产

创新药企应如何平衡高投入与低回报?



3月24日,港股上市企业腾盛博药在2022年业绩报告中宣布,公司决定结束安巴韦单抗及罗米司韦单抗联合疗法项目,并已停止生产工作以将资源重新转向核心项目。这是国内首款也是目前唯一上市的新冠中和抗体药物。

“公司已决定结束新冠中和抗体安巴韦单抗/罗米司韦单抗联合治疗项目,将会把资源重新转向核心项目:乙肝病毒(HBV)项目、产后抑郁症(PPD)和重度抑郁症(MDD)项目。”公告表示,这一决定基于不断演变的COVID-19趋势。未来无论在中国或美国或其他地区,公司预计不会再从安巴韦单抗/罗米司韦单抗联合疗法中产生可观收入。

作为腾盛博药目前唯一的商业化产品,这款新

冠中和抗体药物曾被寄予厚望,该药物也与其股价走向密切相关。年报发布当天(3月24日)腾盛博药股价遭遇“闪崩”,3月27日(周一)收盘,微跌0.40%,报收50.1港元/股;3月28日收盘跌9.18%,报收45.5港元/股。而在一个多月前,公司股价最高达14港元/股,而2021年最高达52港元/股。

另据年报显示,这一产品上市半年多时间,仅为腾盛博药带来5160万元收入。而该药物的研发投入达2亿美元。

虽然创新药以“高风险、高投入、高回报”著称,但产出周期长,是真正的“九死一生”之路。华南某医药研发人士对记者表示,企业从市场和投入层面更换赛道非常普遍,对制药公司来说决策十分重要,而新药研发的过程必然烧钱。

投入超2亿美元

安巴韦单抗/罗米司韦单抗联合治疗药物是中国首家也是目前唯一获批的自主知识产权新冠病毒中和抗体联合治疗药物。

2021年12月,该药物获国家药品监督管理局(NMPA)批准的注册申请;2022年3月,安巴韦单抗和罗米司韦单抗联合疗法又获国家卫生健康委员会批准,纳入《新型冠状病毒肺炎诊疗方案(试行第九版)》;2022年7月,腾盛博药官宣宣布,长效新冠中和抗体安巴韦单抗和罗米司韦单抗联合疗法在中国商业化上市;2023年1月,在《新型冠状病毒感染诊疗方案(试行第十版)》及《新型冠状病毒感染重症病例诊疗方案(试行第四版)》中,安巴韦单抗和罗米司韦单抗联合疗法被推荐为抗新冠病毒疗法。

据公开介绍,该药从实验室研究到获批上市,仅用了20个月,不过从获批上市到商业化上市却用了7个月。

年报显示,2022年度,公司收入由0增加至5160万元,该增加的主要原因是用于治疗COVID-19的长效安巴韦单抗/罗米司韦单抗联合疗法在中国商业化。2022年7月,时任腾盛博药总裁罗永庆曾在上市会上介绍,公司前后投入超2亿美元(约合人

民币13.77亿元)研发该药物,确保其研发和商业化顺利进行。但是后续业绩报告指出,公司亏损4.90亿元,公司拥有人应占年内亏损484亿元。

报告披露,继2022年7月安巴韦单抗和罗米司韦单抗联合疗法商业化上市后,腾盛博药已基本将该药物的全部适销产品销售到中国25个省份的358家医院,获得收入约人民币5160万元。作为确保人道主义援助和协助控制疫情暴发承诺的一部分,公司在该抗体药物商业化上市前,已向中国多达21个城市的22家医院捐赠了近3000人份的抗体用于紧急救治。

腾盛博药表示,公司正在与美国食品药品监督管理局沟通,将在完成监管机构所要求各项行动后,于适当的时候撤回紧急使用授权申请,并会与中国国家药监局进一步沟通,将在所有必要监管规定完成后于2023年第三季度撤回BLA(生物制品许可申请)。

这意味着,未来无论在中国、美国或其他地区,腾盛博药预计不会从该疗法中产生可观收入,公司将再次回到没有商业化产品的状态。

就目前情况而言,腾盛博药如何消化销售投入与研发成本的缺口是亟需解决的问题。

市场空间小

对于腾盛博药新冠中和抗体的停产,市场并不意外。在此之前,在美国投入使用的6款中和抗体也是全线败退。在国内新冠防治药物市场上,中和抗体、口服小分子药物和疫苗互为补充。与疫苗和口服小分子药相比,中和抗体的价格较高、生产周期较长,并不占优势。

中和抗体是有抗病毒活性的抗体,可以识别病毒表面蛋白,与疫苗不同之处在于,疫苗通过诱导人体产生自发免疫力,而中和抗体则可直接用于阻断新冠病毒对人体细胞的感染。在抗击新冠疫情中,中和抗体被寄予厚望。

但是清华大学药学院原院长、全球健康药物研发中心(GHDDI)主任丁胜教授曾表示,“大分子药物包括但不限于抗体药物,从2020年秋季开始,已有多款针对新冠病毒的抗体药物进入临床,获批上市,但随着新冠病毒不断变异,上市的抗体药物几乎对现在主要流行株奥密克戎及其在不同

地区衍生的突变株都已经无效了,仅剩一两个仍有效的,但效力也有所降低。”由此可见,病毒持续的变异,带来的逃逸风险,也给相关中和抗体药物的疗效带来巨大挑战。

另外,由于生产成本低,新冠中和抗体往往定价高昂,加上多数需要静脉注射,这也一定程度上导致药物难以得到普及使用。此外,目前国外多数新冠中和抗体因为明确对变异株无效已被停止使用。

相比新冠中和抗体药物,新冠小分子口服药疗效不容易因病毒变异而改变,同时生产成本较低,更易于在市场上普及。截至目前,国内获批上市的新冠小分子口服药已增至6款,包括Paxlovid(奈玛特韦片/利托那韦片)和Molnupiravir(莫诺拉韦胶囊)2款进口药物,以及阿兹夫定、民得维、先诺欣和乐睿灵4款国产药物。可见,留给新冠中和抗体药物的市场空间并不大。

如何转型成共同挑战

据不完全统计,目前,全球已有20款中和抗体药物获批临床,国内在研新冠中和抗体药物至少有10款。其中,全球已有6款中和抗体或组合疗法获得紧急使用授权,包括再生元 casirivimab/imdevimab 联合疗法、礼来/君实生物合作开发的 etesevimab/bamlanivimab 联合疗法、葛兰素史克与Vir Biotechnology 合作研发的 Sotrovimab 等。

尽管赛道火热,但中和抗体的疗效一直被业内质疑。

病毒学专家常荣山此前表示,新冠病毒流行株的迭代很快,平均6个月左右。抵抗不同的变异株,需要的中和抗体(抗体特异性)是不同的,半数抑制浓度也是不同的,这两个指标能说明抗体药物的有效性。此外,维持保护时长也是一个重要指标,因此中和抗体的保护力值得关注。

事实确实如此,随着病毒不断变异,中和抗体一度因为疗效不足出现被停止使用的情况。

2022年3月28日,根据美国食品和药物管理局(FDA)的指示,全美有8个州将停止使用葛兰素史克和Vir Biotechnology 联合研发的新冠抗体疗法。此前2022年1月24日,FDA宣布限制再生元、礼来/君实新冠中和抗体的使用。据再生元2022年财报,自限制使用以来,REGEN-COV在美国的销售业绩瞬间降至冰点,为0销售。

特别是随着新冠疫情的基本结束,以及性价比更高的新冠小分子口服药的密集获批上市,新冠中和抗体药物退出市场不可避免,相关企业调整转型也是必然选择。

腾盛博药对公司经营层面不构成影响,公司会将资源再次整合,重新转向核心项目。

腾盛博药董事长兼首席执行官洪志博士表示:“展望今年,我们将继续致力于在中国开发乙

肝功能性治愈疗法,以及在美国开发针对产后抑郁和重度抑郁的潜在首创疗法,为推进这两项首要临床开发项目奠定稳定基础。此外,在我们丰富的传染性疾病和中枢神经系统疾病产品组合中,我们期待继续促进全新的一流合作伙伴关系,同时我们将成熟的内部研发能力应用到公司战略塑造和定位上,以实现公司的长期增长和成功。”

对于转型,从公开信息来看,目前腾盛博药的研发管线由针对传染病及中枢神经系统疾病的10多个创新候选产品组成,包括焦虑障碍和重度抑郁症、人类免疫缺陷病毒(HIV)感染、多重耐药(MDR)和广泛耐药(XDR)革兰氏阴性感染,及非结核分枝杆菌(NTM)肺病的药物。但除安巴韦单抗/罗米司韦单抗联合疗法外,其余均处于临床早期阶段,进入临床2期的只有4项。

从优先级看,腾盛博药最重视的两个核心临床项目是在中国开发治疗乙型肝炎病毒感染的新型功能性治愈方案,以及在美国寻找潜在的同类首创治疗产后抑郁症及重度抑郁症的方案。

值得注意的是,英国公司GSK已于2022年6月发布了其HBV(乙肝病毒)功能性治愈药物Bepirovirsen 临床Ib期试验B-Clear的中期分析数据,约30%的慢性乙肝患者在临床试验中实现了“功能性治愈”。腾盛博药同类药物临床试验数据披露后,市场会将其与这一指标直接作比较。

另外,国内其他企业的乙肝治疗药物进展,也会影响到腾盛博药的产品竞争力。据华安证券2月23日的研报,目前布局乙肝创新疗法的公司众多,除了腾盛博药,还包括进度较快的歌礼制药、康宁杰瑞等。

总之,面对变化的市场,对企业来说,错失时间窗口或许是最大的挑战,而接下来如何快速转型都将会是共同的难题。据《21世纪经济报道》