

财报速递

# 阿里巴巴2023财年第一季度业绩超预期 张勇表示对公司未来长期增长充满信心

■本报记者 许洁

8月4日晚间,阿里巴巴公布了2023财年第一季度(即自然年2022年第二季度)业绩。该季度,阿里巴巴实现营收2055.6亿元,同比保持稳定;非美国通用会计准则下净利润为302.52亿元,同比下降30%,无论是营收还是净利润表现均高于市场预期。

阿里巴巴集团董事会主席兼首席执行官张勇表示:“过去一个季度,我们积极应对宏观环境的种种变化,通过持续加强为客户创造价值的能力,始终聚焦长期战略。虽然我们的业务在四、五月份增速相对放缓,但进入六月份已经看到向好迹象。基于我们拥有的高质量消费群体,以及满足客户不同需求的多元化业务所呈现出的韧性,我们对未来长期增长充满信心。”

和合首创(香港)执行董事陈达对《证券日报》记者表示,“阿里的财报表现略微超出了市场预期,并且其货币化率开始降低,我的理解是为了多支持平台上的商家,增加平台的整体竞争力,这也凸显了电商之间竞争的激烈。”

## 6月份加快复苏

从财报可以发现,复苏成了阿里巴巴各项业务的关键词。

比如,阿里巴巴在财报中首次披露了天猫618的情况,6月份,淘宝天猫线上实物商品GMV增长逐步恢复,天猫618支付GMV实现同比增长。截至2022年6月30日止的12个月,超1.23亿消费者在淘宝

天猫年度消费超10000元,跨年活跃率约98%。

本地生活服务板块表现也在持续改善,到6月份,整个板块GMV已恢复正增长。其中,高德在6月份日均活跃用户创下了超1.2亿的新高。阿里云方面,该季度,抵消跨分部交易后阿里云的收入同比增加10%,经调整EBITA连续七个季度实现盈利,反映了非互联网行业客户的增长复苏。“虽然云计算板块增长不如预期,但主要是由于‘高质量增长’的战略,需要持续投入核心技术研发,并且业务上向生态让利,‘伙伴优先’。”陈达分析称。

阿里巴巴也在财报中表示,阿里云虽然短期收入增速减缓,但各行各业走向全面数字化是长期趋势,发展前景广阔。随着“云钉一体”持续推进,钉钉上生态伙伴总数超过4000家,覆盖20多个国民经济行业。

在国际商业板块,6月份,Lazada在东南亚的订单实现10%的同比增长,Trendyol订单同比增长46%。国际批发商业继续帮助中小商家出海,Alibaba.com季度完成的交易额同比增长16%。

阿里巴巴财报显示,为了更好地应对外部不确定性,本季度,通过持续改善运营效率与优化成本结构,淘特、Lazada亏损同比及环比均有所收窄,淘菜菜亏损环比大幅收窄,淘宝和淘特上的M2C(源头直供模式)商品的支付GMV同比增长超过40%,淘菜菜GMV也增长迅速,同比超200%。此外,优酷连续五个季度实现亏损同比收窄,饿了么单位经济效益



2023财年第一季度

阿里巴巴实现营收**2055.6亿元**,同比保持稳定;  
非美国通用会计准则下净利润为**302.52亿元**,同比下降**30%**,  
无论是营收还是净利润表现均**高于市场预期**

魏健骢/制图

持续改善。

## 以生态建设为重

7月26日,阿里巴巴申请在香港和纽约双重上市,并发布了2022财年年报。彼时,张勇表示,面对不确定性,阿里巴巴的应对之道是“坚定信心,积极应对和做好自己”。

从2023财年第一季度也可以看到,阿里巴巴探索消费领域和云计算领域的全球化方向非常明确。本季度,聚焦消费领域全球化的国际商业板块收入同比增长2%,阿里云已在全球28个地域运营85个可用区。菜鸟

海外分拨中心达到10个,进一步构建端到端的国际物流能力。

6月份,阿里云发布一款自主研发、专为新型云数据中心设计的专用处理器CIPU,连同飞天云操作系统一起,有望成为下一代云计算基础设施的核心。

中央财经大学数字经济融合创新发展中心主任陈端表示,阿里云在技术路径和市场规模层面的竞争力与我国企业数字化转型的普遍需求有机融合,将云端赋能能力从技术端、产品端、数据端拓展至生态端,带动众多中小微企业数字化转型的业务创新与产业集群化升级,这方面的

业务链条延伸和市场盘子扩张仍有较大潜力空间,长期看,这也是支撑阿里未来价值的一个重要维度。

浙江财经大学经济学院副教授金星表示,近几年,阿里平台的年度活跃用户一直在高位运行,ARPU(每用户平均收入)自去年三季度开始逆势提速增长,这两个数据表明作为一个进入成熟期的平台,其网络效应已从原有的快速增长向着高质量增长转型。

陈达也表示,总体而言,阿里还是以生态建设为重,策略上并不激进,以这个财报静态来看,其估值对于投资者而言仍然很有吸引力。

# 金龙鱼上半年营收1195亿元 二季度净利环比大增1526%

■本报记者 郑馨悦

8月4日晚间,金龙鱼披露2022半年度报告显示,报告期内,公司实现营业收入1194.8亿元,同比增长15.7%;归母净利润19.8亿元。今年二季度,公司实现利润总额24.1亿元,同比增长32.5%,环比一季度上升266.1%,归属于上市公司股东的净利润18.6亿元,环比一季度上升1526%。

金龙鱼相关负责人对《证券日报》记者表示,面对今年以来疫情反弹和原材料成本上涨等因素影响,金龙鱼充分利用既有优势,深度挖掘成本管控及价格策略,在核心业务稳健成长的同时,不断强化抗外部因素波动能力,彰显出较强的经营韧性。

截至目前,金龙鱼在全国拥有已投产生产基地71个,其中多个生产基地临近原材料产地、港口、铁

路或终端市场,并通过将产业链上下游的工厂集合于一个生产基地内,降低公司整体生产成本,节约公司生产运营的物流成本,实现效率最大化和规模经济。

在疫情、宅经济等因素的催化下,预制菜凭借方便、高效的特点,行业迎来快速成长期。机构调研数据显示,2021年我国预制菜市场规模达到3459亿元,之后将以20%的增长率逐年上升,预计2023年市

场规模将达到5165亿元。

据悉,为顺应预制菜行业快速发展的趋势,金龙鱼也将依托现有的生产基地资源,积极布局中央厨房业务,着力打造从源头到餐桌的全链条闭环,持续加速打造自身的预制菜业务。

报告期内,金龙鱼的杭州央厨正式落地,是金龙鱼首个建成的央厨园区,并成为明年杭州亚运会、亚残运会果蔬加工中心。

除了杭州央厨外,金龙鱼于重庆、廊坊、西安的央厨项目预计也将于今年投产,在广州、天津、郑州、太原、温州、海口、贵阳、淮安等20多个城市也已确定建设央厨项目。

金龙鱼方面表示,未来,金龙鱼央厨的下游业务全面发展成熟后,有望进一步降低原材料价格波动对整体业绩的影响,进而增强公司的抗风险能力。

# “风光热储”多能互补前景向好 首航高科拟投资百亿元

■本报记者 刘欢

8月4日,首航高科发布公告,公司与甘肃省酒泉市肃州区政府签署投资合作协议,拟投资100亿元至110亿元左右建设“200MW光热+800MW风电+520MW光伏”的光热(储)新能源多能互补一体化大基地项目。

“十四五”期间,“风光热储”多能互补成势所趋,首航高科在业绩持续亏损的情况下,仍大手笔投资多能互补项目,正是看中了其广阔的发展前景。”业内分析人士在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 斥资百亿元加码新能源

公告显示,首航高科签署的协议中涉及的投资项目为200MW熔盐塔式光热储能发电项目,同时在酒

泉市辖域内再配置800MW风电+520MW光伏。最终落实各案项目为“200MW光热+800MW风电+520MW光伏”的光热(储)新能源多能互补一体化大基地项目。投资规模方面,该项目预计投资金额约100亿元至110亿元左右。

“甘肃酒泉具有很好的区位优势且新能源资源丰富,本次合作将进一步推动公司在酒泉市新能源领域资源开发板块的协同发展。”首航高科表示,公司将依托以酒泉市为基地,向西北风光资源较为丰富区域布局以光热发电、储能技术为基础的新能源业务。

近年来,首航高科一直在积极推进以光热发电为主的新能源业务的开发。在酒泉敦煌,公司已斥资超27亿元投建了100MW太阳能熔盐塔式光热发电项目。此外,首

航高科还于去年8月份将总投资额8亿元的100MW太阳能光热发电站项目实施地点由天津迁移到酒泉玉门。

不过,在持续加码新能源项目的背后,首航高科的经营状况并不乐观。公司2020年和2021年分别亏损8.62亿元和2.22亿元;今年上半年,公司预计亏损5000万元至7000万元。

“在业绩持续亏损的情况下,积极开拓新的业绩增长点,是企业谋求发展的有效手段。光热储新能源项目发展前景广阔,加码布局也符合首航高科的发展方向。”浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林对《证券日报》记者表示。

值得注意的是,首航高科2022年一季度显示,公司期末现金及现

金等价物余额仅为1.65亿元。公司表示,根据协议约定,针对项目投资具体规模,公司有权自主引入合适的央企、国企共同开发项目。

## “风光热储”项目成发展趋势

即便业绩持续亏损,首航高科仍斥资百亿元加码“风光热储”多能互补项目,正是看中了其广阔的市场发展前景。

“光热发电能够承担‘基荷电源+调节电源+同步电源’多重角色,能够与光伏、风电起到较好的协同、互补作用,因而‘风光热储’、‘光热储能+’等一体化项目成为未来重要的发展趋势。”西部证券分析师李华丰表示。

国务院发布的《2030年前碳达峰行动方案》也指出,积极发展太

阳能光热发电,推动建立光热发电与光伏发电、风电互补调节的风光热综合可再生能源发电基地。可以看出,“风光热储”互补的项目开发模式将在未来较长一段时间内成为主流。

截至2021年底,我国光热累计装机容量为589MW。进入2022年,光热发展提速,据不完全统计,目前我国正处于前期准备、可研、备案阶段的光热项目合计装机规模达到1600MW,招投标项目规模613MW,在建项目规模2595MW,在建规模为已投运规模的4倍。

“这些新增项目基本为‘风光热储’多能互补项目,总装机规模更大,涉及的资金规模、企业范围更广,在国家政策利好和多方合力推动下,落地可能性大大提高。”李华丰表示。

# 山鹰国际销售数据下滑 专家称下半年纸企业绩有望修复

■本报记者 徐一鸣

8月4日,山鹰国际发布今年7月份经营数据快报。快报显示,公司7月份国内造纸板块销量46.87万吨,同比下降4.26%。此外,1月份至7月份累计国内造纸板块销量318.55万吨,同比下降3.51%。

山鹰国际董秘严大林在接受《证券日报》记者采访时表示,今年以来,受新冠疫情反复、物流管制等因素影响,公司造纸板块销售量价弱于预期。

“虽然前7个月公司造纸板块市场销量不及预期,但全年产销量均

突破650万吨的目标没变。”严大林说,随着下半年进入市场销售旺季,叠加国内经济有效复苏,坚定看好公司长远发展计划。

据严大林介绍,2022年,山鹰国际将着力建立公司独有的、符合市场需求、高度标准化及可视化的验收标准体系,打造更加高效、透明的再生纤维采购流程,控制并降低原材料成本比例。

“下一步,公司将积极探索与包装企业及下游终端客户合作,开发个性化回收解决方案,实现绿色、环保、循环的回收生态。”严大林表示。

今年以来,上游原材料纸浆价格的持续上涨给纸企带来了巨大的

成本压力,进而挤压企业利润空间。截至8月4日,按证监会行业分类,A股共有13家造纸及纸制品上市公司披露了2022年中报业绩预告。报告期内,仅有两家公司业绩预喜,分别为粤桂股份、思捷股份。

“目前来看,国内下游纸厂多呈亏损状态,成品纸需求未出现好转,纸价较去年同期仍偏低,不过纸浆价格继续上涨的驱动转弱。”方正中期期货分析师汤华表示。

与此同时,纸浆期、现价格均出现企稳信号。8月4日,上海期货交易所以纸浆期货主力合约SP21跌幅达2.05%,报收7072元/吨,并呈现“四

天三跌”态势。现货方面,隆众资讯监测数据显示,截至8月4日,本周本色浆现货含税均价6650.0元/吨,环比上期持平;化机浆现货含税均价5400.0元/吨,环比上期持平。

虽然近期原纸厂家陆续发布涨价函,提振市场信心,在一定程度上支撑了上游纸浆的价格。但部分原纸厂家对高价纸浆接受能力仍显一般,开工维持中低位水平,整体对纸浆市场支撑有限,价格整体上行动力不足。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑鑫表示,下半年纸业上市公司业绩有望随着提价落地以及纸浆价格回落得到修复。

隆众资讯监测数据显示,截至8月4日,本周本色浆现货含税均价6650.0元/吨,环比上期持平;化机浆现货含税均价5400.0元/吨,环比上期持平。

虽然近期原纸厂家陆续发布涨价函,提振市场信心,在一定程度上支撑了上游纸浆的价格。但部分原纸厂家对高价纸浆接受能力仍显一般,开工维持中低位水平,整体对纸浆市场支撑有限,价格整体上行动力不足。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑鑫表示,下半年纸业上市公司业绩有望随着提价落地以及纸浆价格回落得到修复。

# 南玻A董事会席位之争5:3 宝能系频频“溃败”?

■本报记者 李昱丞 见习记者 李雯珊

8月4日,南玻A发布《2022年第三次临时股东大会决议公告》称,第一大股东前海人寿提交两份议案均获得通过,前海人寿总经理沈成方当选新董事,南玻A总裁王健的董事职务被罢免。

“这场股东大会的背后,是前海人寿与宝能之间的较量。此次临时股东大会后,南玻A的8人董事会中支持前海人寿的成员为5名,打破原有与宝能均势的局面。这种做法可能是为了平衡原南玻A经营层与股东层在发展风格上存在的差异,将对实际经营业绩产生深远影响。”锦华基金总经理秦若涵对《证券日报》记者表示。

## 董事会席位之争告一段落

回顾南玻A董事会席位之争事件,控股股东前海人寿与宝能较量的过程可谓“跌宕起伏”。

公开资料显示,南玻A的第一大股东为前海人寿,深圳市钜盛华股份有限公司(宝能主要核心公司)为前海人寿第一大股东,此前,宝能通过前海人寿间接控制南玻A的日常经营。

6月底,南玻A原董事长张金顺和原董事会秘书杨昕宇先后递交辞职报告,至此,公司董事会还剩下8名董事。

7月12日,南玻A公告显示,因公司原董事辞职,董事会需补选董事,7月8日召开了董事会临时会议,审议《关于补选公司第九届董事会董事的议案》及《关于召开2022年第三次临时股东大会的议案》。不过,在该会议表决中,程细宝、姚壮和、王健和朱桂龙4名董事反对选举沈成方为公司董事会董事,同时召开临时股东大会的议案也未得到表决通过。

7月18日,南玻A公告称,前海人寿提请公司董事会召开临时股东大会,再次提议选举沈成方为公司董事并免去王健董事职务。前海人寿的提案再次遭到上述4名董事的反对。同日,针对南玻A及股东方接连发生多起可能影响公司规范运作和经营稳定的事件,深圳证监局出具了监管意见函,要求公司规范运作。宝能实控人姚振华在此过程中接连被银保监会、深圳证监局约谈,送达的监管意见书明令“严禁股东不当干预”。

7月21日,前海人寿通过提请监事会召开临时股东大会的方式,才顺利在8月3日召开了临时股东大会,实现董事会席位及相关人选的更换。

8月4日,南玻A披露的临时股东大会决议公告显示,参加本次股东大会现场会议和网络投票表决的股东及股东代理人共753名,代表股份8.7亿股,占公司有表决权总股份数的28.34%。选举沈成方为董事的议案同意票6.92亿股,占比79.52%,反对票1.73亿股,占比19.91%;免去王健董事职务的议案同意票6.97亿股,占比80.05%,反对票1.70亿股,占比19.48%。

在最新的南玻A董事会中,陈琳、沈成方、程靖刚、朱乾宇、许年行属前海人寿一方,程细宝、姚壮和、朱桂龙则属宝能系一方。

“事实上,前海人寿与宝能已经不是同一路人。宝能在国内资本市场‘横冲直撞’的时代已经过去。”中泰资本投资管理有限公司王冬伟告诉《证券日报》记者。

“一直以来宝能对如何更好地提升南玻A的发展并不关心,此次南玻A的相关董事席位得到更换,对南玻A未来发展是一件很好的事情,能够有效破解公司治理僵局。”一位接近宝能集团高层的人士向《证券日报》记者透露。

## 宝能系频频“溃败”

《证券日报》记者梳理相关公开信息发现,除了南玻A董事会席位之争外,宝能系旗下的其他上市公司近期亦是风波不断。

7月19日,宝能系旗下公司中山润田被动减持中炬高新,虽然还保留第一大股东之位,但持股比例已经从19.44%下降至17.84%,被动减持比例达1.6%。

据了解,2022年以来,姚振华的实控人地位屡受威胁。中山润田为清偿债务,多次被动减持中炬高新,而中炬高新的二股东火炬集团则开足了马力争夺控制权。截至今年一季度末,中山润田质押股份占其总持股数的比例98.72%。

宝能系旗下另一上市公司韶能股份也面临同样的情况。7月21日,韶能股份公告称,深圳市中院裁定重新强制拍卖、变卖其第一大股东深圳华利通投资有限公司(以下简称“华利通”)持有的非限售流通股1.42亿股,占公司总股本的13.11%。同日公告称,广州市中院拟将韶能股份第三大股东深圳日昇创投资产管理股份有限公司持有的公司非限售流通股7637万股进行拍卖,占公司总股本的7.07%。

天眼查App显示,华利通为宝能系姚振华所实际控制,若本次司法拍卖完成,韶能股份的股东情况将发生重大变化,姚振华将失去韶能股份第一大股东地位。

上述接近宝能集团高层的人士表示:“虽然目前宝能系及姚振华旗下上市公司面临‘全线溃败’的情况,但姚振华不会就此善罢甘休,他会采取各种方式去延缓或阻止此次危机,至于具体将会采取怎样的手段则难以预测。”

此前,在6月16日至6月17日,深圳中院拍卖华利通持有的韶能股份约1.42亿股,深圳方富实业有限公司(以下简称“方富实业”)以13.05亿元竞得,对应约9.22元/股,不过方富实业未交纳剩余拍价款,拍卖未能成交。为此,方富实业也付出了6000万元保证金被没收的代价。

宝能系相关人士表示,方富实业或是宝能系找来的“自己人”,通过以金钱换时间的方式,阻碍韶能股份第一大股东的变更进程。