

比亚迪2022年营收净利均创历史新高 第四季度归母净利润同比增超11倍

■本报记者 李昱丞

新能源汽车龙头企业比亚迪交出上市以来的最佳成绩单。

3月28日晚间,比亚迪发布2022年年报,营业收入、净利润均创历史新高。公司去年实现营业收入4240.61亿元,同比增长96.20%;实现归母净利润166.22亿元,同比增长445.86%;经营活动产生的现金流量净额1408.38亿元,同比增长115.13%。

单看第四季度,比亚迪实现营业收入1563.73亿元,同比增长120.40%;实现归母净利润73.11亿元,同比增长1114.30%。

在中国新能源汽车市场渗透率快速提升的2022年,比亚迪克服芯片短缺、原材料上涨等困难,获得了跨越式发展,去年全年销售乘用车179.66万辆,较2021年增长151.83%。

盈利能力提升

分业务来看,2022年比亚迪汽车及电池业务营收为3246.91亿元,同比增长151.78%,占比76.57%,较2021年提升16.91个百分点;手机部件及组装业务营收为

988.15亿元,同比增长14.30%,占比23.30%。

2022年对于比亚迪汽车业务而言具有里程碑意义。去年4月份,公司宣布停止燃油车的生产和销售,聚焦新能源汽车,并搞得当年全球新能源汽车销量冠军。

在规模效应助推下,比亚迪的盈利能力也有较大改善。年报显示,公司去年整体毛利率达到17.04%,较2021年提升4.02个百分点。其中,汽车、汽车相关产品及其他产品的毛利率达到20.39%,同比提升3.69个百分点。2022年比亚迪单车毛利达到3.67万元,较2021年的2.71万元增长35.42%。

江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔对《证券日报》记者表示,比亚迪的高知名度使得其在供应链方面具有较强的话语权,同时规模效应压低了比亚迪的生产成本,而在价格端比亚迪也对产品进行多次提价,使得其盈利能力增强。

“比亚迪去年销量大幅提升,同时公司在促销方面较为克制,价格也在上涨,因此带来了毛利的提升。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树在接受《证券日报》记者采访时认为,去年新能源汽车



补贴也为比亚迪盈利提升带来支撑。

出海初具成效

2022年,比亚迪的产品矩阵得到了较大扩充,为销售放量提供了支持。公司去年相继推出驱逐舰05、海豹、驱逐舰07、唐DM-p、高端MPV腾势D9等多款产品,完善各价格带产品布局。

新品的不断推出离不开公司在研发方面的大手笔投入。比亚迪2022年持续加码研发,研发投入增长90.31%至202.23亿元,研发人员数量增长72.59%至69697人。

在国内市场高歌猛进的同时,比亚迪剑指海外市场。目前比亚迪新能源乘用车已进入日本、德国、澳大利亚、巴西等国,足迹遍布全球40多个国家和地区,2022年全年累计出口新能源乘用车55916辆。

对于比亚迪今年的发展,张翔认为,比亚迪掌握电池、电机、芯片等核心技术,成本控制能力、整合能力较强,受汽车市场调整影响或较小,仍然能够保持增长。

比亚迪表示,未来公司将坚定发展战略,持续推出更多更具竞争力的产品,进一步提升交付能力,持续推进品牌建设,保持新能源汽车行业领先身位,助力中国自主品牌引领全球新能源汽车浪潮。

直击复星医药2022年业绩说明会：复必泰销量同比下降30% 新阶段将进行产品定位调整

■本报记者 郑馨悦 见习记者 孙文青

3月28日下午,在复星医药2022年年度业绩说明会上,面对多方关注的公司现阶段业务重心调整情况,复星医药董事长吴以芳对《证券日报》等媒体表示,用于新冠疫情防治的一些产品还有进一步发挥作用的空間,但是不会出现此前的增长情况,对于这些产品和定位一定要调整。

复星医药披露的2022年度业绩报告显示,在公司五大营收超10亿元制剂单品名单中,新冠病毒防治感染产品mRNA疫苗复必泰和公司独家商业化的新冠小分子口服药阿兹夫定均位列其中。

随着我国进入疫情“乙类乙管”常态化防控阶段,与之相关的新冠口服药、疫苗以及诊断试剂销售、接种需求逐渐减弱。在此背景下,复星医药将作何战略调整?记者注意到,“国际化”、“创新驱动”等关键词反复出现在吴以芳对公司业绩的说明中。

具体来看,复星医药去年全年实现营业收入439.52亿元,同比增长12.66%。其中,包括创新药业务、成熟产品及制造业务和疫苗业务在内的制药业务为公司核心业务,全年实现收入308.12亿元,同比增加6.6%,在公司总营收中约占70%。

同时,由于新品及次新品收入占比提升,产品结构优化,公司制药业务毛利率同比提升,销售费用率同比下降。报告期内,公司销售费用91.71亿元,销售费用率20.87%,较上年同期下降2.46个百分点。

但从全年净利润来看,公司已经连续四个季度受投资收益“拖累”。由于市场波动等因素,去年复星医药所持有的BNTX股票公允价值变动及出售净影响约-10亿元,公司金融资产公允价值变动损失导致非经常性损益同比减少,公司2022年实现归母净利润37.31亿元,同比下滑21.1%。根据复星医药此前披露的定期报告,公司已出售变动情况占比较高的公司股票。

报告期内,公司实现归属于上市公司股东的基本每股收益、稀释每股收益同比下降。财报显示,复星医药基本每股收益1.43元,同比减少22.7%。

复星医药如何填补此前复必泰疫苗和阿兹夫定贡献的强劲营收增速,是不少投资者现阶段最大的疑问之一。特别是以复必泰为代表的疫苗,其接种量已然放缓。财报显示,2022年,复必泰疫苗销量同比下降30%。

“目前新冠疫苗市场需求有所减少,然而由于新冠病毒容易变异的特性,未来较长时期内仍可能成为人类呼吸道的常驻病毒,新冠疫苗能提供的免疫保护一般为6个月到一年,并非终身免疫,未来或成为定期需要接种的常规疫苗。”CIC灼识咨询合伙人王文华在接受《证券日报》记者采访时表示。

对于新冠病毒感染防治产品,吴以芳介绍,下一步这些产品还是要做得更具体,或者正式转为常规药物或疫苗,进入到常规的销售队伍中。

值得注意的是,年报显示,去年公司费用化研发投入达到43.02亿元,其中研发费用资本化比重达到26.90%,在2021年基础上有所上升。

高禾投资管理合伙人刘盛宇向《证券日报》记者表示:“医药、计算机行业是研发费用资本化最为典型的两个行业,只有大规模的研发投入才能支持企业未来五年、十年的长期发展。”

本版主编 陈炜 责编 刘慧 制作 同亮
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

顺丰控股2022年净利同比增长超四成 新业务占比持续提升

■本报记者 王镜茹

3月28日晚,顺丰控股发布2022年年报,公司去年实现营收2674.90亿元,同比增加29.11%;实现归母净利润61.74亿元,同比增加44.62%;实现扣非归母净利润53.37亿元,同比增加190.97%。

顺丰控股相关负责人告诉《证券日报》记者:“面对诸多外部挑战,顺丰控股采取精益经营及管理举措,收入端调优结构提升质量,成本端精细管控降本增效,业绩实现较好增长,稳步达成健康经营目标。”

年报显示,顺丰控股经营活动现金流量净额327.03亿元,同比增长112.94%;加权平均净资产收益率为7.34%,上升0.53个百分点。从营收能力来看,时效件仍为

顺丰控股营收和利润主力。

年报显示,2022年顺丰控股业务达到111.4亿票,同比增加5.5%,其中,时效快递业务不含税营收1057.0亿元,同比增长6.8%;经济快递业务不含税营收255.5亿元。

退换货业务成为顺丰控股2022年时效件爆款。2022年底,日均单量较上年同期翻倍,尤其在2022年12月份,时效快递产品获得了双位数增长。

据了解,顺丰控股从2003年开始涉足全货机运输业务,2009年成立我国第一家民营货运航空公司,现已发展为国内全货机数量最多的货运航空公司。

截至2022年末,顺丰控股运营全货机97架,其中自营77架,包括3架747、17架767、40架757、17架

737;拥有航权时刻287对,覆盖58个国内站点,44个国际及地区站点;全球累计运营航线138条,5.14万次航班,其中国际航线累计运营67条,超6700次航班。

2023年3月26日,顺丰第80架自有全货机入列,实力再次强化。

顺丰控股新业务也表现出了蓬勃的成长力,新业务占比持续提升,在2022年达到48.8%。

由于收购嘉里物流,顺丰控股国际及供应链业务收入占比从2016年的2.5%大幅跃升至2022年的32.8%。2022年公司供应链及国际业务实现不含税营收878.7亿元,同比增长124.1%。

截至2022年末,顺丰控股国际快递及供应链业务覆盖国家及地区98个,跨境电商包裹业务覆盖国

家及地区208个。

此外,顺丰控股同城业务也迎来爆发式增长,2022年实现不含税营收64.4亿元,同比增长28.6%,已覆盖蛋糕鲜花、商超生鲜等领域,正在探索新消费服务场景,寻找直播电商与即时配送服务契合点;快运业务在2022年则首次突破盈亏平衡点,实现不含税营业收入279.2亿元,同比增长2.3%,净利润2767万元。

东方证券分析师刘阳告诉《证券日报》记者:“随着消费与生产的复苏,顺丰控股2023年鲜食品类、退货件和工业件预计增速超过10%;国际业务方面,2023年湖北省鄂州机场转运中心全面投运,将提高大网核心时效竞争力,通过产业集聚与国际布局给公司带来新增增长点。此外,公司的成本管控效果

也会更加显著。”

值得注意的是,顺丰控股还在不断加码构建智慧供应链生态,推动供应链全环节技术创新。截至报告期末,顺丰控股已获得及申报中的专利4452项,软件著作权2490个,其中发明专利数量占专利总量的64%。

年报显示,未来,顺丰控股将通过聚焦成本降低和运营效率提升,挖掘新市场、稳固竞争壁垒,打造网络标准型产品,布局快递市场新需求;通过数字化变革和全球资源布局,培育“数字化行业供应链”+“全球端到端供应链服务”,打造公司未来第二增长曲线;聚焦核心资源卡位,布局鄂州枢纽等枢纽资源,构建连通全球的“轴辐射”航空网络。

方大特钢陆续实施多个除尘系统超低排放改造项目

今年以来,方大特钢根据国家生态环境部、发改委等有关部门印发的《关于推进实施钢铁行业超低排放的意见》标准要求,以达到环保A级绩效企业标准为目标,更高标准地打响超低排放改造“全面攻坚战”,陆续实施多个除尘系统超低排放改造项目。

球团成品除尘系统超低排放改造项目开工

日前,方大特钢炼铁厂球团成品

除尘系统超低排放改造项目开工建设,预计于2023年年底完成。项目完工后,该除尘系统烟气中颗粒物排放浓度将≤10mg/m³,现场无明显可见扬尘,达到环保超低排放要求。

据了解,该公司现有球团成品除尘系统于2002年建成投运,为满足超低排放要求,该公司决定对球团成品除尘系统实施超低排放改造,新建一套除尘设施及34处扬尘捕集点,并采用常温覆膜涤纶针刺毡滤袋作为除尘器滤袋,以增强除尘效果。待新建除

尘设施达到超低排放要求后,再对原球团成品除尘系统进行拆除,从而有效提升该区域的空气质量。

11台(套)环境除尘器提标改造完成

日前,方大特钢炼铁厂11台(套)环境除尘器提标改造工程已完成并投入使用,除尘器尾部排放烟尘均满足超低排放标准。

据了解,本次提标改造的11台

(套)环境除尘器,改造前由于存在设计过滤风速偏高或滤袋过滤精度不高等问题,影响除尘效果。为使除尘器性能达到最佳,该公司会同专业单位对技术改造方案进行多次论证,通过对每一个除尘器进行具体分析,设计出不同的提标改造方案,其中5台改用覆膜褶皱式滤筒,3台改用覆膜涤纶针刺毡滤袋,1台改用抗静电覆膜滤袋,2台改用覆膜诺美克斯滤袋。改造完成后,除尘效果经第三方检测机构检测,11台(套)除尘器的烟尘颗

粒物排放浓度均满足钢铁行业超低排放要求。

原料卸矿点超低排放项目预计10月份完工

日前,方大特钢炼铁厂原料汽车卸矿点增设大棚超低排放改造项目已开工建设。项目完工后,将有效改善该区域环境,满足钢铁企业超低排放环保要求。

据了解,该公司原料汽车卸矿点及

部分矿粉运输皮带出口处、通廊等区域,因封闭不完善易出现部分扬尘现象,且因洗车机与汽车卸料点之间转弯半径过小,无法建造汽车运输通廊缓解路面扬尘。为此,该公司决定在原料汽车卸矿点处搭建一个长约151米、最大宽度约70米、面积约9155平方米的大棚覆盖整个区域,从而防止扬尘外泄,并增设2台超细雾炮机用于室内降尘。该项目预计2023年10月份完工。

(徐加平 陈涛)
(CIS)

阿里设立六大业务集团:希望再长出若干个上市公司

3月28日,阿里巴巴集团董事会主席兼首席执行官张勇宣布了阿里巴巴成立24年来的最重要组织变革决定:构建“1+6+N”的组织结构,即在阿里巴巴集团之下,设立阿里云智能、淘宝、天猫商业、本地生活、国际数字商业、菜鸟、大文娱等六大业务集团和多家业务公司,并分别建立各业务集团和业务公司的董事会,实行各业务集团和业务公司董事会领导下的CEO负责制。

此外,全员信还透露了一个重要信号:“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。”

张勇表示,“希望阿里巴巴未来能够长出若干个上市公司,若干家上市公司下面经过几年又能够再生几育女,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。”

“阿里动物园”价值被长期低估

阿里在过去24年的发展过程中,不断孵化创造新物种。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。”

经过多年建设,阿里云已经成为

全球第三的云计算服务提供商。同为拥有领先的在线零售和云计算业务的互联网科技公司,参考市场给予亚马逊的估值,阿里巴巴被低估更为明显。据国外媒体报道,投资银行Redburn分析师在2022年的一份研究报告中指出,亚马逊云计算业务AWS未来可能达到3万亿美元估值,几乎是整个亚马逊市值的三倍。

在阿里旗下业务的上市预期中,菜鸟也广受市场期待。目前,菜鸟全球化产业互联网正加快推进建设,国际快递、仓配供应链、物流末端等核心能力不断增强,进一步提升了面向商家、消费者的供应链和履约服务。去年“双11”期间,菜鸟单日包裹处理量峰值超过1800万件,继续投入全球物流基础设施建设,运营的海外分拣中心总数增至15个。同时,菜鸟继续推进ESG建设,在公司治理角度不断完善。

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月份至12月份,盒马录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。

近日,华尔街投资机构Sensor Un-limited在Seeking Alpha发文指出,阿里巴巴的目前市盈率约为10.8倍,仅为苹果(AAPL)、谷歌(GOOG)和亚马逊(AMZN)等同行估值倍数的一小部分,估值明显过低。

市场是最好的试金石

此次变革后,六大业务集团、多家业务公司将独立面向市场。“让组织更敏捷,让决策链路变短,让响应变快,是本次变革的初衷和根本目的。”张勇说。

从2020年开始,张勇开始在阿里巴巴积极倡行敏捷组织,并开始推行经营责任制、实行多元化治理结构。

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。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。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量产芯片采用广泛的处理器。

独立面向市场检验的结果,也能进一步激发创业精神,提升组织效能。张勇期待24岁的阿里巴巴能够具备自我变革的勇气,始终坚持走在自我变革的路上。“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。”

有分析人士指出,“对业务集团和业务公司来说,它们未来有望长成更多‘阿里巴巴’。而从模式上看,这与谷歌母公司Alphabet有相似之处,但想象空间更大。”

(吴展)
(CIS)