

不再推进阿里云完全分拆 阿里巴巴称将坚决加大对其持续战略投入

■本报记者 谢岚
见习记者 梁傲男

“互联网+”基础设施的第一要素就是云。当下,云计算已经成为互联网的“水电煤”,具有自主可控的云技术更是关乎国家信息安全。

11月16日晚间,阿里巴巴集团财报披露,鉴于多方面不确定性因素,不再推进云智能集团的完全分拆,并将继续评估各种方案来凸显云智能集团的价值。同时,阿里巴巴将坚决加大对阿里云的持续战略投入,确保阿里云专注于“AI+云计算”发展战略,打造AI时代技术领先的云计算服务。

电子政务建模仿真国家工程实验室首席数字经济专家陈晓华对《证券日报》记者表示:“不再推进完全分拆,阿里巴巴将继续为阿里云提供更稳定的资金支持,与集团更好发挥协同效应。”

不再推进完全分拆 有何影响?

作为国内唯一的盈利厂商,阿里云2024财年第二季度(即自今年2023年第三季度)业绩显示,经调整EBITA利润从上个季度的3.87亿元大幅提升至14.09亿元,环比增幅达264%,超过此前三个季度总和,连续12个财季实现盈利。

对于本季度利润增长,阿里云方面对《证券日报》记者表示:“主要因为主动削减了利润率较低的项目制订单,持续提升收入质量。同时,本季度公有云产品及服务收

入增长,收入结构优化,带动利润释放超预期。”

值得关注的是,阿里财报显示,“对先进计算芯片出口的限制,给云智能集团的前景带来不确定性。我们认为,云智能集团的完全分拆可能无法按照原先的设想提升股东价值,因此决定不再推进云智能集团的完全分拆,而是会面对不确定的环境,专注建立云智能集团可持续发展的模型。”

有接近阿里云的知情人士对《证券日报》记者表示:“不分拆不代表不上市。对于阿里云来说,不分拆是好事,阿里巴巴强大的现金流可以为云的技术投入做支撑,继续扩大技术代差,扩大规模效应。”

阿里云对自己的定位是:成为AI时代的计算基础设施。但“双11”刚过,阿里云就发生了一起“事故”,多个阿里系App出现无法访问或服务异常的情况。此时选择不分拆是否和该“事故”有关?上述知情人士对记者表示:“据我所知,二者没有关系。”

但这起“被广泛感知”的“事故”,对于处在组织变革、业务进入深水区的阿里云而言,依然是一次关键考验。

电商零售专家张强对《证券日报》记者表示,当前的全球流动性不能支撑这种分拆,且分拆后的阿里系企业需要集团一个个孵化。“阿里应当集中力量,用整体对待其他云计算专业公司的竞争。”

在业内人士看来,企业在发展过程中,必须动态评估快速变化的市场环境并灵活应对。AI时代的

阿里巴巴集团财报披露

鉴于多方面不确定性因素,不再推进云智能集团的完全分拆,并将继续评估各种方案来凸显云智能集团的价值



崔建岐/制图

到来,对阿里云来说意味着全新的发展机遇。不再推进完全分拆,由阿里持续加大战略投入,这对阿里云未来发展,对实现股东价值,都是最有利的决定。

AI爆发式需求增长 促进公有云发展

在大模型技术创新带来的产业热潮里,算力资源日益成为科技企业竞相争夺的宝贵资产。《中国公有云服务市场(2023上半年)跟踪》报告显示,阿里云、华为云、中国电信、腾讯云和AWS为IaaS市场排名前五,市场份额总计72.4%,

市场集中度同比下降3.0%;PaaS方面,阿里云、腾讯云、AWS、华为云和中国电信排名前五,市场份额总计66.9%。运营商阵营服务商在IaaS领域的强势发力和公有云新兴服务商的快速成长正在悄然影响市场格局。

可以看到,阿里云在中国市场具有领先优势,并将这种优势扩大至全球市场。据市场调查机构Gartner数据显示,2022年阿里云在亚太市场排名第一,全球排名第三。阿里云在全球29个地域开放88个可用区,服务全球200多个国家和地区的400多万客户,为超过60%的A股上市公司、80%中国科

技创新企业提供服务。

“AI爆发式需求增长促进公有云发展。”IDC研报提出,2023年上半年,AI相关需求快速增长,社会和企事业单位对AIGC和AI大模型的关注度大幅提升,算力和PaaS层相关领域产品受到市场热度影响,增速明显。

阿里巴巴方面对记者表示,面向AI时代,阿里云比任何时候都更需要长期主义的战略投入。阿里巴巴将坚决加大对阿里云的投入强度,让阿里云心无旁骛专注于“AI+云计算”发展战略,尽可能减少不确定性因素对未来发展的不利影响。

“药明系”上市公司再添一员 药明联合登陆港交所首日涨超35%

■本报记者 陈红

“药明系”控股上市公司版图再添一员。

11月17日,药明联合生物技术(以下简称“药明联合”)香港交易所主板上市仪式在无锡成功举办。

《证券日报》记者跟随公司高管、资本机构等一同见证了敲钟时刻。

截至当日收盘,药明联合涨幅为35.92%,报28港元/股,总市值330亿港元。

资料显示,药明联合由药明生物与药明康德合资成立,药明生物对药明联合的持股比例为60%。公司是专注于全球抗体药物偶联物(ADC)及更广泛生物偶联物市场的领先合同研究、开发及制造组织(CRDMO)。

药明联合首席执行官李锦才在上市仪式上表示:“药明联合的成功上市,将进一步加快公司的能力建设和产能升级,巩固生物偶联

药行业领导者地位。”

ADC行业景气度高企

招股书显示,为了满足日益增长的行业需求,药明联合持续拓展综合一站式的GMP生产能力,充分支持全球ADC等生物偶联物的临床和商业生产。

本次药明联合所募集资金将用于在新加坡兴建公司的生产设施及扩大公司在中国的抗体中间体产能;同时,有选择地寻求战略联盟、投资及收购机会,以扩大公司的技术平台及服务类型。

有业内人士向《证券日报》记者表示:“药明联合成功上市将提高公司影响力和竞争力,推动公司快速发展,扩大经营规模。公司所处行业发展前景向好,后期随着募投项目落地,将进一步抢占增量市场和海外市场。”

根据弗若斯特沙利文的资料,按2022年收益计,目前药明联合是全球第二大、中国第一大从事ADC等生物

偶联药物CRDMO,市场份额为9.8%。

民生证券分析师王班认为:“中国已成为ADC开发的领跑者,在全球市场占据突出地位。目前,ADC行业景气度高企,药明联合作为全球领先企业将持续提高市场份额,公司具有领先的技术和综合能力,布局全球能为需求激增的偶联药行业提供更强赋能。”

仪式现场,李锦才向《证券日报》记者介绍称:“全球获批15款ADC产品,其中11款的批准开始于2018年;从2019年至2022年,获批的生物制品中15%以上是ADC产品。从这些数据来看,过去五年行业发展迅速,这也进一步激发企业更大的投入和热情。”

ADC正迅速崛起,成为全球创新药领域最受关注的赛道之一。根据弗若斯特沙利文的资料,2022年至2030年,全球ADC市场将按30%的复合增长速度增长,市场规模将在2030年达647亿美元。

展望未来,李锦才称:“2018年至2022年ADC领域累计投资46亿美

元,预计未来五年,行业的高景气将在资本市场上有持续性的体现,包括资金投入、大量并购、出海项目增多、企业与企业合作增多等。”

将持续扩大产能

目前,药明联合构建起全球领先的一体化专注ADC等生物偶联药物的综合技术服务平台。

药明联合董事长陈智胜在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司提供一站式全方位ADC CRDMO服务,具有一体化和设施邻近优势。基于全方位的能力和多学科协作的高效率,药明联合将抗体(DNA)序列至新药临床试验申请(INN)的开发时间大幅缩短达13个月至15个月,相当于行业常规开发时间的一半。”

“目前公司掌握了超过10种最先进的偶联技术,不仅包含自主开发的偶联技术,还通过对合作提供多种技术。”陈智胜说。

随着ADC药物的日渐火热,药明联合的业绩也逐年提升,2020年

至2023上半年,公司分别实现营业收入9635.3万元、3.11亿元、9.9亿元和9.93亿元;净利润分别为2629.9万元、5493万元、1.56亿元和1.77亿元。

根据公开信息,今年9月份,公司宣布位于江苏省无锡市的新商业化厂房(XBCM2和XDP2)成功启动GMP生产,一站式生产将实现产能翻倍;另外,本次募投项目的建设,将进一步扩大公司海外产品产能。

招股书显示,截至5月31日,药明联合完成订单金额为3.73亿美元,正在进行临床前的项目数量为58个。截至2023年6月底,药明联合平台上承载的综合服务项目达110个,其中,包括47个IND获批的项目和16个处于I/II/III期临床试验的项目。

李锦才称:“根据公司发展规划,公司产能将持续扩大,预计到2025年左右,扩充的产能将会是现在的4至6倍。”

王智斌认为:“虽然审计机构在2022年内审报告中提示了可能存在的风险,但从11月17日晚间的公告信息来看,这个问题并未杜绝。公司屡次因同类问题出现违规,难以让投资者安心。”

记者注意到,ST信通还曾发布公告称,因金融借款合同纠纷案收到最高院的《民事判决书》,公司因此涉诉事项累计被司法扣划金额为29254.25万元,其中募集资金专户被扣划金额为19276万元。该笔司法扣划没有如期偿付,已形成本金占用,并对上市公司损益产生负面影响。

快手理想家跨城联卖模式成型 多举措并行减少“飞单”风险

■本报记者 袁传玺

深耕“直播卖房”的快手理想家又有新动作。11月16日,快手理想家在辽宁大连举办2023冬季*跨城联卖线下沙龙,宣布正式启动冬季跨城联卖购房节,以“大连-西双版纳跨城联卖”为起点,逐步拓展到全国其他城市。这也意味着,基于直播短视频平台的跨城联卖新模式成型。

快手理想家全国运营管理负责人刘涛对《证券日报》记者表示:“由于冬是卖房的淡季,快手理想家作为平台需要保持经纪人、主播和用户直播卖房上持续地产生黏性,进而进行淡旺季的衔接,在任何时候都能服务到有买房需求的客户。”

“由于目前跨城买房热度较高,快手理想家希望通过跨城联卖的方式,来帮助消费者解决跨城购房中的困难和需求,并且也能进一步拓展直播卖房的业务空间。”刘涛进一步表示。

跨城购房热度不断攀升

今年以来,多地纷纷推出房地产异地推介等活动,促进房地产

市场平稳健康发展。例如,黑龙江哈尔滨在南京举办了一场房产推介会,这也是哈尔滨首次在异地推广房子;安徽黄山在新出台的楼市20条中,明确提出“支持外来购房”,同时还提供了一系列优惠活动等。

快手理想家提供的数据显示,今年上半年,西双版纳、昆明、大理、珠海等旅居城市的跨城购房客户占比超过60%,天津、青岛、武汉、西安等中心城市的跨城购房客户占比超过30%。在快手理想家平台,今年8月份-10月份,有跨城客户成交的城市数量超过80个,跨城成交规模月均超过10亿元。

而此次冬季跨城购房节选择以“大连-西双版纳”为起点,也正是为了满足快手平台的用户需求。快手理想家西南区域负责人吴光虎对记者介绍道,昆明、西双版纳、红河州和腾冲等城市都属于旅游城市,但西双版纳最为畅销,也是深受东北人喜欢的城市,从快手数据上来看,现在西双版纳售出的30多套房源中95%都是外地的客户,而95%的外地客户中,50%都来自东北,所以快手理

想家将其作为此次跨城购房的主推城市。

“其实不仅仅是西双版纳,在快手理想家深耕的西南十几座重点城市中,大多都是可以跨城卖房,无论是重庆、贵州的避暑属性,还是云南、三亚的旅居属性,其实都比较受消费者青睐。”吴光虎表示。

事实上,快手理想家从今年7月份开始探索跨城联卖模式,目前已初显成效。在跨城联卖中,快手从最显著的旅居需求、投资需求、中心城市群购房需求,确定跨城联卖线路,截至10月份,快手理想家有25个城市的57个楼盘项目参与了跨城联卖模式探索,9月份参与活动的主播数量超过200个,10月份有20组跨城带看,逐步转化成交。

刘涛表示,过去的跨城购房模式,用户异地找房困难,辗转多城看房流程繁琐,经纪人异地签约面临“飞单”纠纷,开发商也获客困难。而基于直播卖房的跨城购房模式,能让用户实现直播看房,一键咨询、地接保障的便捷购房流程,也能让主播在平台帮助下安心成交,还能让开发商将客源拓展到全国。

除此之外,快手理想家东北区域负责人何安补充道:“平台也会打包一些具体方案提供给购房者,比如在居住之外,提供租借或者外租的服务方案,帮他们把房子的使用效率提高起来。”

全链路协同减少“飞单”风险

在实际操作中,“飞单”是各大房产中介普遍面临的行业风险。

据了解,现阶段理想家跨城联卖模式主要由客源主播、机构方和房源机构方共同合作完成。客源方主播发布短视频内容,通过直播获客,房源机构方负责房源匹配和地接服务,快手理想家作为平台方,提供线索流转和流量分发能力,同时保障线索安全,最终共同帮助用户更简单方便地实现跨城购房。

由此可见,跨城联卖将由客源主播、机构方和房源机构三方共同协作来完成。那么三方是如何降低客户“飞单”的风险呢?

吴光虎对《证券日报》记者表示,跨城联卖本来就是风险较高的联卖方式,但因为确实有很多北方

客户在南方有购房需求,所以为减少风险,会派快手官方平台人员在西双版纳扎根去配合地接的工作,而不是完全靠当地的机构独立完成,因为现在很多的机构和主播更加认可快手官方的品牌和影响力,所以跨城联卖由官方牵头更为安全。其次,快手会在前期通过线索报备的方式,配合当地的开发商进行短期的锁定客源,进而减少“飞单”风险。

“此外,由于部分地区市场竞争环境非常复杂,可能有人刚出机构就被问不买,甚至在游客抵达酒店后,酒店经理等服务人员都会问客户是否有购房需求,可以说就是人人都是房产中介,快手的服务理念就是从客户抵达目的地开始,地接团队要做到全链路协同陪伴。”吴光虎进一步表示。

展望未来,刘涛表示,随着直播卖房跨城联卖模式的探索成型,以及冬季跨城购房节的启动,能让更多的主播、机构、开发商实现全国获客,完成高效撮合成交,也能满足平台用户更精准和差异化的购房需求,让购房者更简单方便地实现异地购房,让理想家没有距离。



上市公司信息披露 岂能“语焉不详”

■张敏

近期,多家上市公司因信息披露“语焉不详”遭监管部门“灵魂拷问”,此后,公司业务“成色”才得以浮出水面。

例如,10月份以来,豪美新材在投资者互动平台上多次披露获得汽车订单的信息。对此,深交所向豪美新材下发问询函,要求公司说明关于汽车轻量化业务的披露是否真实、准确、完整等。而后,豪美新材“改口”称,公司仅是整车厂的二级供应商或三级供应商,且来源于同界的业务营收占比

较少。无独有偶,10月份,减肥药司美格鲁肽受到市场高度关注。百花医药多次对外发布减肥药相关信息,但在监管部门督促之后,公司方才披露“仅开展了利拉鲁肽、司美格鲁肽项目的合成路线筛选、小试试验启动前期研究工作,后续研发存在重大不确定性。目前没有任何客户向公司委托研发,公司无相关药品生产和销售。”此外,公司在回复中涉及的“在研项目中有一项减肥类产品”,仅有奥利司他

胶囊。豪美新材、百花医药这类“语焉不详”的信息披露,初期给予市场的有效信息有限,并往往以两种形式出现:其一,“犹抱琵琶半遮面”式信息披露,即公司确实与二级市场热点题材存在关联,但对技术掌握程度、该项业务对上市公司整体业绩的贡献程度等迟迟不予披露;其二,“虚实虚实”式信息披露,即公司披露业务的部分事实,而将市场关心的关键点模糊化披露,顾左右而言他。

A股市场热点题材此起彼伏,信息披露“语焉不详”也往往是“按下葫芦浮起瓢”,其背后是否存在违规行为值得探究。股价大幅波动背后是否存在炒概念、蹭热点的情形?是否存在内幕交易行为?是否有提前买入、伺机卖出行为?是否存在配合减持套现的嫌疑?

近年来,监管部门对上市公司信息披露事项加强监管,旨在保障信息披露的真实、准确和完整,打造公平公正透明的资本市场环境。对于信息披露不准确、不完整行为,监管部门已经采取监管措施对上市公司进行约束规范。相信随着监管的加强,上市公司在信息披露时将更加谨慎。

对于上市公司而言,不要等到监管部门“灵魂拷问”,才向市场披露更为全面客观的信息。而应在热点题材面前,主动把事情说清楚,充分提示风险,给投资者呈现一个真实真诚的上市公司。

公司资金被关联方占用未及时公告 ST信通及多名责任人被出具警示函

■本报记者 桂小笋

11月17日晚间,ST信通发布公告称,收到中国证监会黑龙江监管局(以下简称“黑龙江监管局”)下达的《行政监管措施决定书》(以下简称《决定书》),黑龙江监管局对公司和相关责任人采取出具警示函措施的决定。

据《决定书》内容,2022年2月份至2022年8月份,ST信通在没有真实业务背景的情况下,向沈阳兆启科技有限公司、丹东绿水农牧有限公司累计计划转4960万元,上述资金最终被公司实际控制人王文锋控制的企业使用,于2023年4月份已全部予以归还,上述事项构成关联方非经营性资金占用,公司未按规定履行关联交易审议程序及信息披露义务。

上述行为违反了相关规定。黑龙江监管局认为,王文锋作为ST信通的实际控制人,隐瞒关联关系并主导了上述关联交易事项的发生,袁义祥作为ST信通的董事长、曹星作为ST信通的总裁、戚勇作为ST信通时任财务总监,未忠实勤勉履行职责,对上述违规行为负有主要责任。因此,决定对ST信通、王文锋、袁义祥、曹星、戚勇分别出具警示函的行政监管措施,并记入证券期货市场诚信档案。

记者查阅ST信通2022年年报发现,上述资金被占用之事,在年报中已有端倪。年报显示,ST信通的审计机构在给公司的内控报告中称,报告期内,ST信通与丹东绿水农牧有限公司、沈阳兆启科技有限公司分别签订了采购合同和销售合同,合同订立前,ST信通未执行充分有效的审慎调查和评估,导致合同订立后对方未能履行合同义务,2023年4月份项目已终止。审计机构认为,ST信通未能有效执行上述内控程序,导致未能识别出上述重大风险。

“ST信通的资金使用不规范并不是首次发生,公司此前就曾发布多则公告,对存在未履行审议程序为控股股东提供担保,以及控股股东占用公司资金的情形进行了说明。”上海明伦律师事务所王智斌律师告诉《证券日报》记者,在过往的较长时间内,ST信通的资金使用不规范问题,已经为公司带来了一系列的麻烦。

王智斌认为:“虽然审计机构在2022年内审报告中提示了可能存在的风险,但从11月17日晚间的公告信息来看,这个问题并未杜绝。公司屡次因同类问题出现违规,难以让投资者安心。”

记者注意到,ST信通还曾发布公告称,因金融借款合同纠纷案收到最高院的《民事判决书》,公司因此涉诉事项累计被司法扣划金额为29254.25万元,其中募集资金专户被扣划金额为19276万元。该笔司法扣划没有如期偿付,已形成本金占用,并对上市公司损益产生负面影响。