

阿里巴巴2021财年第三季度营收同比增长37%

云计算首次盈亏平衡 菜鸟网络实现正向经营现金流



新华社图片
数据来源/阿里巴巴财报

八家药企2020年净利同比预增超10倍

●本报记者 傅苏颖

根据同花顺iFind数据统计,截至2月2日,A股医药生物行业共计216家上市公司发布了2020年业绩预告。其中,口罩、核酸检测、手套等抗疫类相关个股业绩表现突出,圣湘生物以净利同比预增7008%排名第一,英科医疗等7家上市药企净利同比预增均超1000%。另外,多家企业拟计提大额商誉减值准备,预计首亏。受疫情和产业政策变革影响,药企业绩分化较大。

医疗器械行业业绩突出

2020年业绩预告的药企主要集中在医疗器械行业。圣湘生物预计2020年归母净利润为25.56亿元至28.06亿元,同比增幅最高达7008%。这主要得益于公司在较短时间内开发出相应疫情防控产品,同步配备专业的售后及技术支持团队,及时有效地为客户提供全方位的服务,较好地满足了全球市场需要,进而公司新冠核酸检测试剂、核酸检测仪器、相关耗材等产品销售大幅度增长。

因核酸检测需求大幅增加,促使业绩增长的公司还有达安基因、东方生物、之江生物以及明德生物等公司。

一次性手套龙头公司英科医疗预计2020年净利润同比增长3993%,排名第二。公司称,报告期内,受疫情影响,全球一次性防护手套需求激增,公司一次性防护手套产品售价有较大幅度增长,使得公司报告期内销售收入和毛利率均大幅提升。

口罩概念股振德医疗预计2020年归母净利润与上年同期相比增加23.83亿元至24.61亿元,预计实现营业收入102.67亿元至106.65亿元,较上年同期增加83.99亿元到87.97亿元。公司业绩增长的一大原因是,受疫情影响公司防疫类防护用品(主要为口罩、防护服、隔离衣产品)销售大幅度增加,2020年防疫类防护用品实现销售75.56亿元至77.46亿元,较上年同期增加74.77亿元至76.67亿元。

药企企业在此次抗击新冠肺炎疫情中表现抢眼。其中,净利润增幅最大的三家公司依次为亚宝药业、佐力药业和沃华医药,预计2020年归母净利润同比增幅分别为726.93%、271.2%和120%。

化药板块方面,海正药业、圣达生物和东诚药业业绩排名靠前。海正药业2020年预计实现归母净利润3.75亿元到4.45亿元,同比增加2.82亿元到3.52亿元,同比增长303%-378%。公司本次业绩预增的原因主要是由于公司制剂销售增长带来的毛利贡献增加,公司整体营运效率提升带来的销售、管理等营运费用同比下降,以及有息负债规模下降、融资相关财务费用同比下降。

多家公司因计提大额商誉首亏

在216家发布2020年业绩预告的上市药企中,有73家上市药企预计净利润同比下降。受疫情和产业政策变革影响,药企业绩分化较大。多家企业拟计提大额商誉减值准备,预计首亏。

其中,仟源医药预计2020年净利润降幅最大,同比下降5499%。公司称,主要是由于公司重点产品美洛西林钠舒巴坦钠、阿莫西林钠舒巴坦钠等退出了2019版《国家医保目录》,而上述产品占公司营业收入比重较大,在报告期内营业收入同比降幅较大;同时,报告期内,公司抗感染药物及呼吸系统药物受新冠肺炎疫情影响,销售也出现了较大幅度的下滑。另外,由于受新冠肺炎疫情等因素影响,导致药品销售价格降价,三家公司存在商誉减值的迹象,公司计提了约5200万元的商誉减值准备。

除仟源医药之外,拟计提大额商誉减值准备的药企还有众生药业、金城医药等。部分企业也因此遭机构下调评级。

兴业证券认为,2021年医药板块以结构性行情为主,建议关注精选景气度好且业绩高增长的公司。

2月2日晚,阿里巴巴发布2021财年第三季度(2020年第四季度)财报。

这是阿里巴巴经历系列监管环境变化后的首份财报,备受市场关注。

财报显示,截至2020年12月31日的该季度,阿里巴巴实现收入2210.84亿元,同比增长37%;经营利润为490.02亿元,同比增长24%;经调整EBITDA(息税折旧摊销前利润)为683.80亿元,同比增长22%;经调整EBITA(息税前利润)为612.53亿元,同比增长21%;净利润为779.77亿元,同比增长56%;归属于普通股股东净利润为794.27亿元,同比增长52%。

●本报记者 杨洁

财报显示,该季度阿里巴巴实现一个重要的里程碑是,阿里云自2009年成立以来首次实现经调整EBITA转正,菜鸟网络则实现正向经营现金流。

阿里巴巴集团董事会主席兼首席执行官张勇表示,得益于中国经济的快速回暖,阿里巴巴再次迎来一个非常健康的季度。本季度,云计算业务继续扩大市场领先地位,并呈现强劲增长,反映出中国处于早期发展阶段的云计算市场的巨大潜力,也是公司多年在技术领域坚持投入的结果。

淘宝特价版月活跃用户突破1亿

阿里巴巴业务主要分为核心商业、云计算、数字媒体及娱乐、创新业务及其他四个部分。

阿里巴巴的核心商业业务收入占公司该季度收入89%。淘宝天猫、盒马、饿了么、菜鸟等业务均属于这一部分。

这一季度,阿里巴巴核心商业部分经调整EBITA增长率有所下降。财报称,主要是由于公司加强了对中国零售市场若干新业务的策略性投入,例如淘宝特价版、淘宝直播、淘宝短视频和淘宝买菜。

2020年12月,阿里巴巴中国零售市场移动端月活跃用户数达9.02亿,单季净增长2100万;年度活跃消费者达7.79亿,单季净增长2200万。财报介绍,淘宝特价版是阿里巴巴在欠发达地区获取新用户和消费者的一个关键驱动因素。通过持续扩大高性价比商品的供给,以及聚焦于获取用户的举措,本季度淘宝特价版取得了快速的用户增长。2020年,淘宝特价版的年度活跃消费者超过1亿;2020年12月,淘宝特价版的月活跃用户也突破1亿。

淘宝直播也是一个亮点,财报介绍,2020年,淘宝直播带来的GMV超过人民币4000亿元。

本季度,菜鸟网络收入同比增长51%至113.60亿元,占公司本季度收入的5%。本季度,菜鸟网络还实现正向的经营现金流。财报称,收入增长主要由于快速增长的跨境和国际零售业务的履约订单量增加。菜鸟网络表示,通过提供多元化、高性价比的解决方案,菜鸟网络帮助进出口商家降低了疫情带来的影响。仅在2020年12月,菜鸟网络就为全球速卖通商家提供了超过200架次国际货运飞机,从而提高了这些外贸出口订单的履约效率,将从中国到国际市场的订单交付平均时间缩短了3.5天。

阿里云首次盈亏平衡

阿里巴巴本季度财报的一大亮点是,云计算业务收入同比增长50%至161.15亿元。由于实现规模经济效益,阿里云首次实现了经调整EBITA转正,录得盈利2400万元,2019年同期为亏损3.56亿元。

这是2009年成立以来,阿里云首次实现盈亏平衡。阿里云智能总裁张建锋表示,

“云计算是阿里巴巴的长期战略,我们已经投了十一年,未来会继续加码技术投入,深耕产业数字化。”

阿里云一直持续投资于领先的云技术研发。阿里巴巴集团首席财务官武卫曾在2020年阿里巴巴投资者日上表示,近几年,阿里巴巴每年在技术和研发上的投入都超过1000亿元。据普华永道数据,在全球1000家上市企业的研发支出排行榜上,阿里巴巴连续3年蝉联中国第一。

过去十一年,阿里云自研中国唯一云操作系统飞天,开启中国云时代。2020年9月,阿里云宣布进入2.0时代,为飞天云装上一个数字原生操作系统,向“云钉一体”和“云端一体”两翼发力,推动云进一步普及。不久前,钉钉发布6.0版本,进化为企业协同办公和应用开发平台,让不懂代码的企业业务人员也能拖拉拽开发应用,让企业掌握数字化转型主动权。

阿里巴巴数字媒体及娱乐业务本季度实现收入80.79亿元,同比增长1%。本季度,数字媒体及娱乐分部经调整EBITA亏损13.89亿元,相比2019年同期亏损实现收窄。

阿里巴巴来自创新业务及其他部分的收入为13.49亿元,同比增长9%;经调整EBITA亏损19.92亿元,相比2019年同期亏损有所扩大。

正在开展反垄断自查

在财报电话会上,阿里巴巴回应了监管环境的变化。张勇称,这是阿里巴巴在经历多年快速发展后,冷静反思并提升自己的重要机会。

2020年12月24日,阿里巴巴集团收到国家市场监督管理总局发出的反垄断调查通知。财报称,这项调查正在进行中,公司正在与市场监管总局充分合作。阿里巴巴成立了由多个相关部门负责人组成的专项工作组,开展相关业务自查工作。公司将继续与市场监管总局就合规要求进行积极沟通。调查结束后,将进一步向市场提供更新信息。

张勇表示,面对反垄断调查,公司坦承面对、积极配合。作为连接数亿消费者和商家、承载数万亿交易规模的平台,公司深切理解平台的社会公共属性,必将确保所作所为符合法律要求,同时为消费者权益保护、数字化发展、产业升级贡献力量。

对于未来,张勇介绍,阿里巴巴将更坚决在创新领域投资。在网上零售业务方面,阿里巴巴将以淘宝特价版为主,继续拓展下沉市场。在社区团购业务上,阿里巴巴已经快速布局,并且建立了独有模式,为消费者保障良好的使用体验。在云计算业务上,阿里云在本季度完成EBITA盈利,在收入上仍然保证50%的高增长,反映出中国云计算发展巨大潜力。张勇认为,当前数据智能对算力需求十分广泛,公司将充分发挥在数据智能使用上的优势。

洪城水业董事长邵涛:进军大环保全产业链 打造环境综合服务商

●本报记者 刘杨

2月2日,洪城水业正式更名为“江西洪城环境股份有限公司”。“经过20年奋斗,洪城水业创造了引人注目的业绩。此次更名是为更准确、更全面反映公司主营业务和发展战略,树立长远的品牌影响力,方便市场更好地理解公司发展情况,结合行业属性所做的决定。”洪城水业董事长邵涛在接受中国证券报记者专访时表示,“十四五”期间,洪城水业将紧抓国家大力推进生态环保的机遇,向着大环保全产业链进军,逐步实现从区域性环保业务向城市环境综合治理服务业务转变的战略部署。

20年步履坚实 技术优势显著

中国证券报:洪城水业在20年发展过程中取得了亮眼成绩,其中有哪些重要节点?

邵涛:洪城水业于2001年创立,经过20年的发展,由一家单一的制水企业逐步发展成如今横跨城镇供水、污水处理、清洁能源、环境治理等领域,所辖子公司有近40家上市公司。2004年6月1日,洪城水业在上海证券交易所成功上市;2010年,洪城水业非公开发行11.6亿元,收购78家污水处理厂并完成供水制水一体化;2016年,公司实行重大资产重组,收购南昌燃气、二次供水及公交新能源,拉开进军绿色能源产业的序幕,实现“水务+燃气”双轮驱动;2019年,洪城水业又启动非公开发行,募集资金8.94亿元,用于水厂建设及污水扩容提标改造等民生工程;2020年,洪城水业成功公开发行18亿元可转换公司债券。财务数据显示,20年来,洪城水业总资产增长60余倍,收入增长40余倍,利润总额增长20余倍。每一次的发展与变革,都把洪城水业推向一个更高、更新、更有发展张力的舞台。

中国证券报:作为大型一类供水企业,你认为洪城水业有哪些核心竞争优势?

邵涛:洪城水业目前拥有城镇供水、污水处理、燃气新能源等业务板块,综合性环境产业链已基本形成,并且规模较大,市场占有率较高。水务方面,公司污水处理业务在江西省内占据整个县级污水市场80%以上份额;燃气业务方面,公司在南昌市场占有率已达90%;新能源方面,公司目前是南昌市最大的车用天然气供应商。

源于多年的技术沉淀,公司水质检测部门符合国家城市供水水质监测一级站要求,也是全国第二个公布106项水质指标的水务企业。同时,多年的制水行业经验培养了大批的环境专业人才队伍,公司具备较强的技术优势。公司众多污水处理厂以片区管理为面,以专业技术委员会的机电、工艺、化验等技术支持为线,形成线、面相结合的管理模式,并成功将该模式复制到100多家污水处理厂加以固化,成为公司运营污水处理项目的竞争优势。

定位环境综合服务商 创建新的盈利增长点

中国证券报:2020年环保行业大环境持续向好,随之监管力度也愈发严苛精准、竞争更加激烈,公司如何应对挑战,谋求新的业绩增长点?

邵涛:环保监管常态化,监督力度加强,大气、水、固废等领域治理标准提升,环保行业发展面临“结构调整期”,对于我们则是“提速换挡期”。洪城水业近年的营收、净利润均实现双位数增长,这在以“稳健”为特点的公用事业行业并不容易。这得益于我们始终坚持“两手抓”,一方面练好内功,全力提升治理水平;另一方面顺势开拓,推动高质量发展。在保证内生增长基础上,公司充分依托资本市场,围绕核心业务,根据战略发展的需要延伸至新的经营区域,加速在全国范围的

产业布局。

目前,洪城水业与公司控股股东南昌水业集团有限责任公司正在筹划发行股份购买资产事项,公司拟通过发行股份的方式购买南昌水业集团所持有的江西鼎元生态环保有限公司、江西蓝天碧水环保工程有限公司和安义县自来水有限责任公司各100%股权。鼎元生态是南昌水业集团为实现固废处理业务统一管理为目的所设立的平台控股公司,主要从事固废处理业务,包括垃圾焚烧发电、供热、垃圾渗滤液处理业务。本次交易完成后,通过注入鼎元生态及其持有的洪城康恒、宏泽热电等优质固废处理资产,洪城水业将成功切入固废处理业务领域,优化洪城水业在环保领域的整体业务布局,构建新的盈利增长点。

中国证券报:如何理解“环境综合服务商”的定位?目前有哪些开展项目?

邵涛:目前,公司逐步布局全国市场,将自身定位为环境综合服务商,与蓝天白云以及治水、土壤、固废相关联的领域,都是公司潜在的业务板块。在国家京津冀、长江经济带以及“一带一路”倡议布局下,水务行业不仅是各地区各自发展,而是需要在大的战略使命之下统筹发展。在供水领域,我们也在研究完善城市给排水一体化,将打造城市管网网络化管理。当前,污水处理行业正处于快速成长期,综合治理项目日益涌现,“综合环境服务”已成为水务企业战略转型的重要选择方向。

近期,我们调研考察了山东污水项目,处理规模有60万吨/日,在山东区域内占有量还是较大的。未来,公司将发挥在污水处理方面的优势,积极对接长江大保护项目。

随着公司不断巩固“打造中国一流的环境产业综合运营商”的发展定位,公司名称中的“洪城水业”已无法体现公司发展现状和未来战略方向,为更准确、全面反映公司主营业务和发展战略,方便投资者更好地理解公司发展情况,结合行业属性,拟变更公司名称为“江西洪城环境股份有限公司”。

目前,公司正在筹划资产重组,拟装入固废板块进入上市公司。一旦成功实施,公司将重点打造固废业务,并对其领域细分。

构建三大产业格局 重点打造固废业务

中国证券报:请介绍一下公司“十四五”规划和中长期战略发展目标?

邵涛:站在二十周年的新起点,“十四五”精彩开篇,洪城水业将继续紧抓国家生态环保机遇,践行生态文明建设新理念,构建三大产业格局。

一是不断做精供水板块。策应区域经济发展及人口增长用水需求,建设赣江新区水厂、九龙湖一期工程以及配套管网工程,进一步提升供水产能;建立水厂标准化管理体系,实施老旧水厂技改、提标改造,压实供水安全基石;结合存量供水项目,通过收并购、市场竞标等方式获取供水增量项目,预计2025年供水能力达260万吨/日;做好新一轮水价调整准备工作,实现供水板块量价齐升。

二是积极拓展污水板块。公司以江西省为主战场,以辽宁省、浙江省为副战场,辐射周边,收并购规模以上的优质项目,预计2025年污水处理能力达500万吨/日。

三是重点打造固废板块。进一步开拓省内外固废处置市场,打破产业链末端垃圾焚烧业务的局限性,积极将产业链的前端环卫、中端收转运全部囊括进来,形成纵向一体化产业链。

未来,公司将积极对标国内一流水务环保企业,实施区域经营、产业结构、管理水平三大转型,向着大环保全产业链进军;同时以项目支撑、政策支撑和能力支撑为抓手,努力实现公司价值增值、品牌提升、可持续发展,打造中国一流的环境产业综合运营商。



公司供图