

获阿里 66 亿增持 圆通速递股价暴涨

受阿里增持圆通 12% 股份消息影响,昨日,A 股圆通速递涨停,港股圆通速递国际大涨 259.3%。圆通速递公告称,公司控股股东蛟龙集团以及喻会蛟、张小娟与阿里巴巴集团旗下阿里网络签署《股份转让协议》,拟以 66 亿元的价格向阿里网络转让公司 12% 的股份。

■新快报记者 郑栩彤报道



■在圆通速递建仓,工作人员扫描电商快件。新华社发

阿里的“网”在收紧

公告显示,阿里网络此次以 17.406 元/股价格购买圆通速递 3.79 亿股,每股比 9 月 1 日收盘价 16.7 元/股溢价 4.2%。万得金融终端显示,截至年中,阿里创投持有圆通速递 9.89% 股份,阿里巴巴旗下的杭州菜鸟供应链管理有限公司持圆通速递约 0.65% 股份。增持完成后,阿里系持有圆通速递股份将增至约

22.5%,控股股东蛟龙集团持公司股份则将降至 33.6% 左右。

相继入股多家“通达系”快递企业后,阿里的“网”正在收紧。

据新快报记者梳理,截至今年年中,“通达系”快递企业在国内的市占率总计 68.3%。其中,申通快递、百世集团、圆通速递、韵达股份和中通快递市占率分别为 10.38%、10.6%、14.57%、16.61% 和

16.17%。完成本轮增持后,阿里将分别持有以上 5 家快递企业超 30%、33.03%、22.5%、2% 和 8.7% 的股份。

圆通速递发布股东回报规划

广东合邦律师事务所律师肖锦阳告诉记者,判断一家企业是否形成垄断,需从市场份额、被诉经营者控制商品价格、其他经营者对该经营者在交易商的依赖

程度、其他经营者进入相关市场难易程度等方面综合认定。目前来看,阿里入股的几家快递企业显然未对快递市场价格形成完全控制。在“通达系”快递单价降至 3 元以下时,顺丰控股快件单票收入仍保持在 17 元左右。上半年,市占率仅 10.79% 的顺丰控股盈利 37.61 亿元,净利润超过 5 家“通达系”的净利润总和。

在物流方面达成更多合作,更像是阿里多次入股快递企业的显性目的。圆通速递公告表示,其将与阿里在全球化、数字化方面重点合作。疫情期间,圆通速递的 12 架全货机便深入参与了阿里菜鸟全球包裹网络运行,圆通与菜鸟还在共同投建香港的世界级物流枢纽。阿里的加入,在业务量和信息化方面对快递企业也多有助力,如帮助申通快递在去年“双 11”来临前预测单量。

更富意味的是,阿里宣布增持圆通的同时,还发布了非公开发行预案,拟再融资不超过 45 亿元,用于建设多功能网络枢纽、升级信息系统等。但阿里并未参与非公开发行的形式增持股份。

圆通速递同时还发布了一份股东回报规划,以增强投资者信心。其表示,未来三年拟以现金形式分配利润不少于最近三年实现的年均可分配利润 30%。

深入服务中小微企业融资

广州供应链金融创新试点来了

新快报讯 记者许莉芸报道 为了更好地纾困中小微企业,日前,广州市地方金融监督管理局发布了《广州市推进供应链金融服务中心小微企业创新试点实施方案》(下称《方案》),银行、类金融机构、供应链核心企业及上下游企业,金融科技类公司,以及提供信息数据服务等企业均可申请试点,供应链核心企业可根据试点需要申请设立供应链金融公司,探索使用“供应链金融”字样作为企业名称。

“传统的信贷审核主要盯着企业财务报表,供应链金融与核心企业的日常经营管理融合,能够深入到产供销和供

应链条,深入到上游供应商、下游经销商,能够从细节中了解企业经营的真实状况。”某股份制银行对公业务相关负责人表示。通过搭建供应链金融服务平台,金融机构引入核心企业、第三方企业等,有针对性地为供应链的某个环节或全链条提供定制化金融服务,不仅能更好地服务实体,还能有效地把控风险。《方案》中就提及,鼓励使用人工智能、云计算、区块链等金融科技手段,打通产业数据和信息链条,全面探索供应链金融服务模式创新、产品创新、技术创新,支持具备丰富产业链的区域探索建设供应链金

融示范区、集聚区。

对于申请试点的核心企业,要求“上一会计年度不亏损,合并财务报表范围内资产规模或年销售收入不低于 5 亿元”。对于供应链金融服务的公司要求,“实收资本 3000 万元以上;平台主要管理层具有 3 年以上金融行业从业经验;无重大未决诉讼,司法纠纷以及被法院执行情况。”

为了更好地推动试点落地,广州还将设立广州市供应链金融专业委员会,积极推动供应链金融专业标准建设,研究发布供应链金融专业指南,为供应链金融高质量发展提供专业支撑。

疫情加速数字化转型

屈臣氏官方云店 半年销售额破 5 亿

新快报讯 记者陆妍思报道 屈臣氏中国 2020 年上半年业绩大跌近 30%,引发业界关注。近日,屈臣氏回复新快报记者称,目前集团正启动数字化转型,官方云店自 2 月上线以来,仅 6 个月营业额即突破 5 亿元大关。

2020 年 2 月,“屈臣氏官方云店”小程序正式推出,整合线下店铺资源,实现 1 小时闪电送货、在线直播、1 对 1 专属美丽顾问等服务,有针对性地为消费者推荐商品,下发优惠券,实现精准和有效转化,构建全链路数字化生态死循环。

与此同时,屈臣氏宣布率先在行业推出“敢试瓶”和“后悔药”两项服务,会员可用店铺提供的“敢试瓶”将不方便在店内试用的产品带回家,试用后再决定是否购买,购买使用后若是后悔,也可 7 天内无理由退货,令线上线下消费权益实现平等。据屈臣氏数据显示,过去一年有 1.06 亿人在屈臣氏店铺试用产品。

屈臣氏方面表示,官方云店的数字化零售场景依靠的是其深耕内地市场多年造就的扎实基本盘。数据显示,截至 2020 年 6 月 30 日,屈臣氏在中国内地近 500 座城市开店 3951 家,拥有 6500 多万活跃会员。其中仅 2019 年便净增长 339 家门店,今年上半年在疫情之下,仍新开了 4 家门店。

业内人士指出,疫情阵痛加速了屈臣氏的数字化转型布局,从目前公布的半年成绩单看来已初具成效。

沪指 3400 点失而复得 深市三大股指延续升势

据新华社电 2 日沪深股指涨跌互现,上证综指盘中一度跌破 3400 点,尾盘小幅收跌,深市三大股指延续升势。两市成交有所放大,总量接近 9700 亿元。

当日上证综指以 3420.47 点小幅高开,早盘摸高 3421.40 点后开始震荡走低,跌破 3400 点整数位并下探 3377.21 点的全天最低点后,沪指掉头

上行重返 3400 点上方,最终收报 3404.80 点,较前一交易日跌 5.81 点,跌幅为 0.17%。

深市三大股指延续红盘。深证成指收报 13887.43 点,涨 37.77 点,涨幅为 0.27%。创业板指数表现相对较强,涨 0.78%,收报 2771.85 点。中小板指数涨 0.32% 至 9268.30 点。

沪深两市个股上涨数量略多,50 多个股涨停。科创板两只新股登台亮相,N 莱伯、N 苑东首日涨幅分别为 91.13% 和 68.44%。

行业板块下跌数量略多。贵金属、船舶、葡萄酒、有色金属等板块跌幅居前。仓储物流板块表现强势,仪器仪表、软件服务等板块走势相对较好。

沃尔玛声明:无任何出售中国业务的计划

新快报讯 记者陆妍思报道 9 月 2 日,沃尔玛中国发布声明称,留意到市场上关于“出售中国大卖场业务”的传言,沃尔玛从不对市场流言做评论,也无任何出售中国业务的计划。近日,有市场传闻称,沃尔玛就出售中国大卖场业务部分股权一事,已与一些企业有过接洽行为。

从沃尔玛在中国近几年经营来看,其一直在加大投资。目前,沃尔玛在中国 180 多个城市开设了 400 多家商场、约 20 家配送中心,业态和品牌包括购物广场、山姆会员商店、沃尔玛惠选超市等。2016 年,沃尔玛入股京东,双方达成战略合作。目

前沃尔玛在全国所有大卖场及社区门店均已上线京东到家,成为首家实现实体门店 100%“触电”的零售商。同时,沃尔玛与达达集团联手试水以仓配一体化为核心的云仓,即在无门店覆盖的区域建立云仓,满足更多消费者的即时消费需求。去年底,沃尔玛宣布,未来 5-7 年计划在中国新开设 500 家门店和云仓。

据了解,沃尔玛一直在加大支撑生鲜配送的硬件投入。2019 年,造价超过 7 亿元的东莞生鲜配送中心投入运营,该生鲜冷链仓创下沃尔玛入华后最大单笔投资。按计划,未来 10 年,沃尔玛将会投资 80

亿人民币,在中国或新建,或升级超过 10 个生鲜仓项目。

今年的新冠疫情助推了沃尔玛业绩暴涨。8 月 18 日,沃尔玛公布的财报显示,公司 2021 财年第二财季归属于普通股净利润为 64.76 亿美元,同比增长 79.39%;营业收入为 1377.42 亿美元,同比增长 5.65%。其中,中国区净销售增长达 10.4%,可比销售增长达 8.7%,山姆会员商店实现两位数可比销售增长,电商净销售增长达 104%。据最新公布的 2020《财富》世界 500 强公司排行中,沃尔玛连续七年位列榜首。