

沃爾瑪悉售京東股份 套現282億

為中國業務配置資源 雙方合作關係不變



全球最大零售商沃爾瑪（Walmart）尋求以折讓價「清倉」京東（09618）的持股，套現近282億港元，消息拖累京東股價插水一成，一度失去「紅底股」地位。沃爾瑪表示，保持適時調整資產組合的戰略，未來將繼續與京東維持商業合作。京東亦回應指出，對未來雙方的合作充滿信心。

大公報記者 李潔儀

沃爾瑪向美國證券交易委員會（SEC）提交的最新監管文件中披露，減持全部所持京東1.445億股美國預託證券（ADS），換算相等於2.89億股，原定每股作價介乎24.85美元至25.85美元，最終以接近下限24.95美元售股，較上日收市價折讓11%，套現36億美元（約282億港元）。

京東斥30億回購股份

沃爾瑪在一份聲明中表示，相關決定令公司能專注於中國業務，包括沃爾瑪中國和山姆會員商店，並將資金配置於其他優先事項。

市場人士分析，沃爾瑪今次售股套現，將有助緩解其自身資金壓力需要，主要由於沃爾瑪第二季的整體收入增速放緩，面對現金流減少的问题，同時需要應對目前市場環境變化做出多元化戰略，考量到釋放資源，並優化資本配置，退出京東的股權投資是正常的資本運作，相信不涉及雙方的戰略合作關係。

「我們對未來雙方的合作充滿信心。」京東在回應沃爾瑪售股的同時，亦於昨日斥資約3.9億美元（約30.4億港元）回購，並已充分使用2024年3月批准的所有30億美元（約234億港元）的股票回購限額。

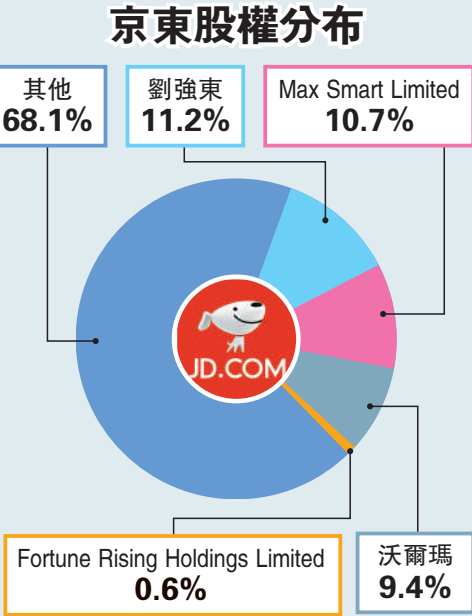
翻查資料，2016年6月，京東與沃爾瑪宣布達成一系列深度戰略合作，京東向沃爾瑪發售1.4495億股A類普通股。根據合作內容，京東將擁有沃爾瑪全資控股的1號商城主要資產，當時交易作價涉及15億美元（約117億港元）。

股價受壓險守「紅底股」

雙方隨後在2018年進一步深化合作，共同投資達達。借助達達提供的倉、揀、配一體全鏈路即時履約服務，沃爾瑪和山姆會員店解決SKU多且複雜、周末波峰明顯、運力彈性要求高等痛點，整體提升履約效能和平均揀貨人效。

京東昨日股價受壓，開市後「紅底股」已不保，最多跌12%至98.7元喘定，收市報102.4元，跌幅略收窄至8.7%。

▲京東昨日股價受壓，雖則下跌8.7%，收市仍能力守102.4元。



經營大賣場及山姆內地門店逾百家

在美國阿肯色州起家的沃爾瑪（Walmart）率先在深圳開設第一家沃爾瑪購物廣場和山姆會員商店。

目前，沃爾瑪在中國主要經營兩個品牌，包括沃爾瑪大賣場及山姆會員商店，集團已在全國超過100個城市開設數百家門店和數家配送中心。

根據沃爾瑪集團今年第二季的財報披露，沃爾瑪中國銷售額錄得46億美元（折約358.8億港元），按年增長17.7%，可比銷售額增長13.8%。期內，電商業務淨銷售額增長23%，沃爾瑪中國電商滲透率提升至49%。

花旗：清倉感意外 配送仍要靠京東

面對沃爾瑪（Walmart）突然清倉京東（09618），花旗發表研究報告指出，消息令人意外，然而仍相信雙方將繼續在業務層面上的合作，沃爾瑪需依賴京東的即時配送服務。

花旗表示，沃爾瑪門市和山姆會員店在中國銷售表現強勁，估計沃爾瑪出售京東持股後，有機會重新部署資金用於自有門市的

擴張。該行提到，雖然京東的估值不高，但認為短期股價走勢波動，因此暫時維持對京東美股「買入」評級，目標價41美元不變。

摩通看好京東 目標價140元

另外，摩根大通指出，維持對京東的基本面看法，甚至建議在沃爾瑪完成出售後，可持續收集京東。摩通認為，面對京東未來數季的收入增長或令人失望，加上

仍然是市場份額的輸家，長期投資者普遍對購入京東更加猶豫。

在一眾中國電商領域中，摩通看好阿里巴巴（09988）及拼多多。同時該行維持京東「增持」評級，美股目標價36美元，港股目標價140元。

此外，富瑞的速評相信，京東強大的供應鏈能力及長期利潤前景仍然不變，因此維持「買入」的評級。

小米電動車上季收入62億 全年交付力爭12萬輛

小米（01810）首款電動車SU7第二季貢獻收入62億元（人民幣，下同），智能電動車等創新業務經調整淨虧損18億元。集團合夥人兼總裁盧偉冰重中，力爭全年交付達12萬輛，又指現正繼續挖掘交付能力，期望可衝刺更高的交付目標。

小米SU7系列在第二季交付新車超過2.7萬輛，盧偉冰形容，小米汽車的成功並不是偶然，目前月均交付量逾1萬輛水平，配合生產線的調整，有信心今年11月提前完成累計交付新車10萬輛的目標，力爭全年交付達12萬輛。

盧偉冰提到，雖然小米汽車業務發展處於非常初步狀態，目前規模仍細小，但第二季毛利率錄得15.4%。他並引述董事長雷軍曾經說過，小米做首款汽車要以10倍的投入去做，因此隨着產能和交付提升，相關汽車業務的虧損將持續收窄。

截至7月底，小米的汽車銷售門店達100家，覆蓋內地逾30個城市，集團目標今年年底將增至220家，覆蓋範圍增至50個城市，包括北方城市。

次季淨利潤近62億 遠勝預期

小米昨日公布，第二季經調整淨利潤為61.8億元，按年增長20.1%，遠勝預期。期內，總收入創新高達888.9億元，按年增長32%。來自智能手機業務收入佔465億元，同比上升27.1%，手機出貨量升28%至4220萬部，平均售價（ASP）微跌0.8%至1103.5元，主要受內地競爭加劇，以及ASP較低的新興市場銷售增加影響。IoT與生活消費產品業務收入為268億元，創歷史新高，同比增長20.3%，毛利率達到19.7%，同比提升2.2個百



▲小米SU7系列力爭全年交付12萬輛。

小米第二季業績摘要

分 項	金額 (人民幣)	按年變動
收入	888.9億	+32%
● 手機 x AIoT	825.2億	+23%
● 智能電動汽車等創新業務	63.7億	不適用
經營利潤	58.9億	+45.7%
淨利潤	50.7億	+38.3%
經調整淨利潤*	61.8億	+20.1%

備註：截至2024年6月底
*號為按非國際財務報告準則（Non-IFRS）

分點。互聯網業務收入達到83億元，亦創歷史新高，同比增長11%，互聯網業務毛利率達到78.3%，同比提升4.2個百分點。

盧偉冰表示，作為集團「人車家全生態」的載體，小米之家在內地店數超過1.2萬家，除了在內地繼續增加小米之家零售店，亦會向海外擴展。

吉利純利飆5.7倍 冀每半年銷量皆創新高

吉利汽車（00175）公布中期成績表，股東應佔溢利105.98億元（人民幣，下同），同比升5.75倍；每股盈利104.59分，不派息，若撇除一次性視作出售附屬公司之收益，及分類為持作出售的資產之減值虧損，及非金融資產之總減值虧損，則多賺114%至33.7億元。期內，總銷量升41%，至新高的95.6萬輛，新能源車及出口亦創新高，前者升117%至32萬輛，後者升67%至19.7萬輛。吉利汽車行政總裁桂生悅形容，已看到吉利重新輝煌的曙光，冀每半年的銷量都創新高。



▲極氪上半年實現銷量8.8萬台，完成全年目標的38%。

吉利中期業績

項目	金額 (人民幣)	同比變化
總收入	1073.05億元	+46.6%
整車收入	874.8億元	+45.1%
股東應佔溢利	105.98億元	+574.7%
每股盈利	104.59分	+601.0%
總銷量	95.57萬輛	+40.9%
中期息	無	無變化

對於歐盟調整對中國電動汽車反補貼稅率，吉利控股副主席李東輝表示，吉利已在全球化布局，可以利用母公司旗下沃爾沃汽車等品牌在當地的產能，亦可以加強與其他國際夥伴合作應對。管理層表示，因新能源戰略轉型的成果顯著，各品牌銷量大升，因此全年銷量目標由190萬輛上調至200萬輛，其中新能源車目標升70%，出口升45%。按品牌分類，吉利品牌全年銷量目標為148萬輛，極氪品牌目標為23萬輛，而領克目標為29萬輛。

同時，今年以來，吉利已推出三款全新新能源車型，仍有6款將相繼推出市場。至於開拓海外市場方面，吉利將加強開拓哈薩克、墨西哥、中東、東南亞、澳新等地。另外，吉利產能布局已基本完成，短期內不會再投資來增加新產能，但會持續投放資源加強核心技術及研發，並致力提升產能利用率。

極氪次季銷售倍增至8.8萬輛

期內，吉利品牌銷量升34%至74.2萬輛，極氪品牌升106%至8.8萬輛，領克升54%至12.6萬輛，並力爭於今年全年實現扭虧為盈的目標，而寶騰銷量7.8萬輛，雷諾韓國為4.2萬輛。

值得注意的是，儘管中國汽車市場的價格競爭進一步加劇，但通過產品結構優化及成本控制，吉利上半年的毛利率同比增長了0.7個百分點至15.1%。

桂生悅又謂，如果經濟沒有出現重大變化，預計吉利未來每半年的銷售都會持續創新高。他又預計，吉利的整個新能源板塊扭虧為盈會很快實現，一旦出現，相信整個公司的盈利狀況都會改善。