

# 131.38亿港元! 阿里卖了大润发



1月1日晚间,阿里巴巴集团公告称,子公司及New Retail与德弘资本订立协议,出售所持高鑫零售全部股权,合计占高鑫零售已发行股份的78.7%。阿里巴巴“新零售版图”大幅收缩。

## 1 阿里出售大润发母公司

1月1日晚,阿里巴巴集团公告称,子公司及New Retail与德弘资本达成交易,以最高约131.38亿港元出售所持高鑫零售(大润发、欧尚母公司)全部股权,合计占高鑫零售已发行股份的78.7%。高鑫零售周四早盘跌14.92%。

根据协议,阿里巴巴子公司及New Retail将有权就待售股份收取最高金额约131.38亿港元(约合123亿元人民币),相当于1.75港元/股。其中,阿里巴巴集团出售高鑫零售73.66%股份,所得款项总额约122.98亿港元。

高鑫零售1月1日同步发布联合公告表示,透过与DCP Capital(德弘资本)合作,本公司将有机会受益于要约人的深厚行业知识及强大营运资源。要约人将对本集团的资产、公司架构、资本化、运

营、物业、政策及管理进行策略性探讨,以确定该等要约完成后是否适当及适宜进行任何变动。

阿里巴巴与高鑫零售的渊源可以追溯到2017年。这一年,阿里通过全资附属公司淘宝中国控股有限公司投入约224亿港元,拿下高鑫零售36.16%股份。2020年,阿里巴巴以280亿港元的价格增持高鑫零售的股份,交易完成后,阿里巴巴直接和间接共持有高鑫零售约72%股份,成为高鑫零售控股股东。2024年10月,高鑫零售向市场告知有买家有意收购。

高鑫零售最新发布的财年中期业绩显示,公司半年营收347.08亿元,净利润1.86亿元,实现扭亏为盈。截至2024年9月30日,高鑫零售集团员工人数为85778人。

## 2 高鑫零售在宁波有哪些业务?

1月1日晚间,记者向宁波高鑫广场有关方面询问得知,已收到来自高鑫零售CEO沈辉的全员信。不过,后续有何变化与调整目前还未可知。

高鑫零售的发展史,可以追溯到28年前开出的第一家“大润发”超市。2011年,大润发与欧尚集团合并成立高鑫零售,同年在港交所上市。

财报显示,截至2024年9月30日,高鑫零售旗下拥有466家大润发、30家大润发Super(中超)、6家M会员店。据高鑫零售最新发布的财年中期业绩,去年上半年,实现营收347.08亿元、净利润1.86亿元,扭亏为盈;总资产620亿元,总负债402亿元,资产净值217.98亿元。

据不完全统计,目前,宁波有10家大润发超市,位于海曙区的宁波高鑫广场也同样属于高

鑫零售业务板块。其中,大润发超市分别是北仑新大路店、奉化南山路店、慈溪北二环中路店、慈溪观海卫店、象山丹南店、高鑫广场店、江东店、洪塘店、海曙店、镇海店。

其中,宁波高鑫广场于2014年12月31日开业,总建筑面积18万平方米,是当时法国欧尚集团在华建设的最大自持购物中心。开业前三天,客流量突破30万。

值得一提的是,作为高鑫零售在宁波的唯一一家购物中心,宁波高鑫广场自开业以来定位清晰、经营步伐稳健。开业10年,高鑫广场的商业能与运营能力持续提升。2023年,其全年销售收入12.5亿元,同比增长25%,位列宁波商业广场2023年销售额前9。2024年,其也有望实现两位数增长。

## 3 阿里巴巴“新零售版图”大幅收缩

阿里巴巴在上述公告中表示,将持续聚焦核心业务,提升股东回报。

近一年将经营重心放到“重振电商”的阿里巴巴,正在逐渐放弃其过往曾寄予厚望的新零售战略。

2024年12月,阿里巴巴以74亿元的价格将银泰出售给雅戈尔集团,阿里巴巴在这项交易中预计将亏损93亿。2024年11月,阿里巴巴还对上海丽人丽妆化妆品有限公司进行了减持。

2024年2月,阿里巴巴集团董事长蔡崇信曾在财报会议上回应“阿里退出实体零售”传闻时表示:“目前阿里的资产负债表上依然有一些传统的实体零售业务,它们不是核心的聚焦业务,阿里退出也是合理的。但考虑到当前的市场情况,退出可能

需要时间去实现。”彼时,该回应引发外界对阿里巴巴退出银泰、大润发、盒马等业务的持续猜测和关注。

如今,大润发、银泰的出售都已成为现实,阿里巴巴的新零售版图已大幅收缩。目前仍在阿里巴巴版图的盒马在2024年3月任命CFO严筱磊担任CEO,其经营逐渐转向稳健发展、减亏增利。2024年12月31日,盒马宣布连续9个月在整体盈利的基础上实现两位数增长。饿了么、口碑等阿里巴巴本地生活业务也正在加速扭亏为盈的步伐。

相比过往,阿里巴巴已逐渐改变过往让电商主营业务为新零售业务“输血”抢市场的做法。阿里巴巴现存的新零售业务也已不再“烧钱”抢市场。

记者 史妮超 文/摄

## 宁波银行专栏

### 宁波银行:强化数字应用,提升服务质效

在银行服务小微企业、农户过程中,面临客户数量多而分散、缺乏信用记录等问题,导致服务效率不高、信用风险评估难度大。宁波银行通过强化数字应用,探索集约化的线上获客体系、数据赋能的客户经营体系和量化风控体系,不断提升金融服务质效。

宁波银行嵌入政府小微企业服务平台、产业互联网等,通过数据整合、分析后,运用云计算、机器学习等技术,实现了集约化的线上融资体系,目前小微企业70%以上授信业务实现线上进件、自动审批和出账提款全流程。例如,宁波银行是国家外汇管理局区块链平台直连

银行,借助国家外汇管理局精准的大数据,推出针对出口企业的信用类贸易融资产品“出口极贷”,最高信用授信额度200万美元。出口极贷结合跨境金融区块链服务平台“出口应收账款质押融资”和“企业跨境信用信息授权查证”的两大应用场景,企业只需要发起融资申请,系统后台就会自动核验报关单、自动计算融资余额,企业融资效率大幅提升。

经过20多年的发展,宁波银行积累了丰富的客户资源,具备做好做大“1+N”批量化金融服务的优势,通过核心企业的渠道,发展供应链金融产品,建立信息共享平台,实现订单、库存、物流等信息的透明化,

并通过核心企业的推荐和信用评估,运用区块链、大数据、人工智能等技术,对符合条件的中小企业进行批量授信,为核心企业的供应商和分销商提供融资支持。

宁波银行根据不同行业、不同时间、不同空间、不同行为和突发事件等,建立并应用几十种客户贷款需求的商机模型,捕捉客户贷款需求商机信号,将这些信号通过外呼坐席团队和线下金融团队去触达并告知有需求的客户,实现精准化的金融服务。

宁波银行实施风险主动管理、过程管理和预期管理,通过将关键动作及管理要求纳入系统自动控制,不断完善风险管控体系,持续开展重点机构、行业、产品质量

监测,并结合市场及客户变化情况,优化反欺诈模型、预警及催收管理工具等,提升风控水平。

通过强化数字应用,宁波银行不仅提高了金融服务的效率和质量,而且扩大了金融服务的覆盖范围,使得更多的客户能够享受到便捷、高效的金融服务。

宁波银行将紧跟科技发展趋势,积极应对经营环境变化,坚定服务实体经济,全面推动五篇大文章落地,持续为客户创造价值。