

快手一季度营收达294亿元 用户规模再创新高

本报记者 袁传玺

5月22日，快手发布2024年一季度业绩报告，报告期内，快手总营收实现294亿元，同比增长16.6%；净利润为41亿元（去年同期亏损8.76亿元），经调整利润净额43.88亿元，创下单季历史新高。

在业绩增长的同时，快手的用户规模也再创新高。财报显示，快手应用的平均日活跃用户和平均月活跃用户分别达到3.94亿及6.97亿，同比分别增长5.2%和6.6%，快手应用的每位日活跃用户日均使用时长达129.5分钟，2024年一季度用户总使用时长同比增长8.6%。

工信部信息通信专家委员会委员盘和林对《证券日报》记者表示，快手一季度业绩的稳步提升得益于其深耕短视频电商，尤其是在下沉市场上，快手电商业务获得了比较显著的成功，同时快手的用户增长速度也在上升，说明内容生态布局上趋向好的趋势。

从收入构成来看，2024年一季度，快手线上营销服务收入达167亿元，同比增长27.4%，占总营收比例达56.6%。同时活跃营销客户数量同比提升近90%。快手方面表示，线上营销增长主要是由于公司致力于推动智能营销解决方案的应用及升级全站推广产品能力，推动营销客户数量及营销客户投放消耗增加。

分业务来看，搜索业务方面，月均使用快手搜索的用户同比增长超15%，单日搜索次数峰值近8亿次。在搜索场景的商业化变现方面，搜索营销服务收入于2024年一季度同比增长超50%。

在电商业务方面，2024年一季度，快手电商业务GMV同比增长28.2%至



快手2024年一季度业绩报告显示

快手应用的平均日活跃用户和平均月活跃用户分别达到3.94亿及6.97亿，同比分别增长5.2%和6.6%

崔建岐/制图

2881亿元。在用户侧，电商月活跃买家同比增长22.4%至1.26亿人，尤其是在2024年年货节期间，买家数较上一年货节增长超60%；供给侧，月动销商家数同比增长约70%。

事实上，海外业务也是快手近年来发力的重点，在2024年一季度，快手海外业务收入达到9.91亿元，同比增长193.2%，整体经营亏损同比减少67.4%。核心发展区域的平均日活跃用户稳步增长，每位日活跃用户日均使用时长同比、环比均有提升。其中，巴西平均日活跃用户同比增长13%，每位日活跃用户日均使用时长超过75分钟。

此外，快手正式宣布启动新一轮股票回购计划。快手计划自2024年股东大会结束后，未来三年回购总金额不超过160亿港元的股票。2023年5月份，快手启动的40亿港元回购计划将在2024年6月份股东大会时到期，截至目前，快手已回购价值30.9亿港元的B类股。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅向《证券日报》记者表示，快手应持续抓住下沉消费市场的发展红利，这与其用户结构和业务模式密切相关。未来，随着新型业态模式的兴起，如微短剧、跨境电商等，快手也应紧抓这些发展红利。

在此过程中，如何在抖音、视频号、小红书等同质化竞争中寻找到差异，对于快手来说也至关重要。

盘和林表示，未来快手的关键在于，一方面继续深耕下沉市场来增加用户数量，另一方面以电商业务来实现流量变现，有能力让创作者通过快手平台获得更多收益，从而在内容流量和电商变现之间形成正向反馈的态势。

光大证券发布研报认为，快手已经进入利润释放期，平台治理、组织架构、投放策略优化下，用户获取、留存效率持续提升，人效持续优化，净利润率有望在后续季度持续改善。

蓝帆医疗：一次性手套市场回暖 心脑血管耗材业务迎收获期

本报记者 王 僊

5月21日，《证券日报》记者在山东淄博蓝帆医疗产业园看到，园区内PVC手套和丁腈手套生产线经过此前的重大技改后，正高速运转，后期检查、包装环节产线上，工人严谨忙碌着；后道几十米高的智能仓储货架上，摆满包装上印有多国文字的成箱手套，等待发往全球各地。

蓝帆医疗董事长刘文静在当天下午举行的公司2023年度业绩说明会上表示：“公司防护事业部自2023年四季度陆续开展重大技改、降本增效等系列措施，从2024年一季度业绩来看，运行效果很明显。随着全球丁腈手套的需求形势回暖、价格回升，预计防护事业部将在二季度迎来业绩的显著改善。”

手套业务走出低谷

业绩说明会后，刘文静对《证券日报》记者说：“去年公司已经挺过最艰难的时候，看到了黎明曙光，2024年将是公司若干经营和战略措施逐步释放关键效

果的转折之年。”

特别是对于健康防护业务，也即以一次性手套为代表的公司传统优势业务，去年以来，公司在“满产全销”战略中，熬过了行业产能快速扩张和渠道库存尚未完全消化的周期低谷。

蓝帆医疗总裁钟舒乔对《证券日报》记者说：“2023年7月份，公司就在行业中率先实现了满产全销，只有这样，才可以保持工厂生产团队的基本稳定，同时销量的反弹对公司运营成本的摊薄也有较大帮助。”

钟舒乔说，自2022年起，公司防护事业部坚持的发展思路就是“抓满产、补短板、布长远”。实现“满产”后，2023年第四季度开始，又投资过亿元，陆续针对现有的PVC手套和丁腈手套生产线进行技术改造，以及自动化、智能化、信息化升级。

成效在公司2024年一季度开始显现。数据显示，今年一季度，蓝帆医疗健康防护事业部营收同比大幅增长近44%，亏损较2023年一季度收窄约45%。

前不久美国最新关税政策，即拟从2026年起对橡胶医用和外科手套的关税税率从目前的7.5%提高到25%，也成为

本次蓝帆医疗业绩说明会的关注焦点。

针对上述事项可能对公司产生的影响，钟舒乔回应称：“就目前而言，美国拟对医疗产品加关税的政策调整对我们的业务并未产生直接影响。”他表示，一方面公司对美国市场依赖程度较低，PVC手套出口目前也未受关税影响；另一方面，公司已经提前数年进行了研判，并积极调整了经营策略，开拓美国之外的市场。

多个重要项目在研

蓝帆医疗2018年以来发展的心脑血管高值耗材业务，虽然曾经一度经历过产品毛利率下滑，但在2023年度已迎来反转。

数据显示，2023年，蓝帆医疗心脑血管事业部实现收入约10亿元，同比增长约30%，2024年第一季度实现营业收入约2.9亿元，同比增长约10%。

刘文静说，公司心脑血管事业部逐渐迈入收获期。2024年，伴随更多创新产品持续获批放量，业绩将迎来更有韧性的增长。

蓝帆医疗心脑血管事业部总经理于苏华对《证券日报》记者说：“心脑血管业务具有良好的前景，行业增速高且具有抗周期的行业特质。同时该行业门槛较高，产品回报周期长，平均取证五年之后业务迎来巅峰，而我们的两款主力产品也符合这一发展曲线。”

目前，蓝帆医疗心脑血管事业部深耕冠脉介入领域，在冠脉支架、药物球囊、特殊球囊及复杂病变解决方案中均有布局。此外，公司也有球扩导管、二尖瓣修复、三尖瓣修复、高分子瓣膜等重要项目在研。

值得注意的是，今年以来，蓝帆医疗心脑血管业务主体、控股子公司北京蓝帆柏盛医疗科技股份有限公司引入了9亿元战略投资，成为近两年中国医疗器械领域单笔最大金额的私募股权投资交易。5月20日晚，公司公告称，拟继续引入1亿元的战略投资。

对此，公司方面表示，引入10亿元的战略投资，体现了国有资本和市场对蓝帆医疗的充分肯定和认可，这有助于补充提供经营发展所需资金，加速公司在高端创新医疗器械市场的开拓。

金宏气体签订供气合同 预计合同金额约18.6亿元

本报记者 陈 红

5月22日，金宏气体发布公告称，近日，公司与山东睿霖高分子材料有限公司（以下简称“山东睿霖”）签订《供气合同》，通过新建1套23000Nm³/h的空分装置及其附属设施，向对方供应工业气体产品——氧气和氮气。根据测算，合同金额约为人民币18.6亿元。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示：“本次合同的签订对金宏气体长远发展意义重大。该合同规模约占金宏气体2023年全年营收的七成，凸显了公司在工业气体供应领域的市场竞争力和获取大额订单的能力，有助于巩固其行业地位。”

对业绩产生积极影响

金宏气体表示：“若本供应合同顺利履行，将会对公司未来经营业绩产生积极影响，有利于提升公司的持续盈利能力和核心竞争力，且能对现有业务之间

的协同带来有益的帮助。”

据介绍，山东睿霖成立于2012年，公司位于山东省淄博市，是一家以从事化学原料和化学制品制造业为主的企业。金宏气体及公司控股子公司与山东睿霖之间不存在关联关系。

根据合同相关条款约定，金宏气体需新建空分装置及其附属设施，正式启动工程建设后不超过18个月投产供气。金宏气体称：“对公司当期业绩无影响。”

詹军豪表示：“通过新建空分装置及其附属设施，金宏气体能够进一步扩大生产能力，提高市场供应能力，为未来争取更多类似大型项目奠定基础。此外，也有助于优化公司的客户结构，增强与重要客户的合作关系，为实现长期稳定的收益打下基础。”

特种气体前景乐观

特种气体作为高科技领域的重要原料之一，广泛应用于半导体、LED、光纤通信、光伏能源、医疗健康等众多高新技术产业。

金宏气体成立于1999年，为专业从事气体的研发、生产、销售和服务一体化解决方案的环保集约型综合气体服务商。

2023年，通过提升集成电路、光伏等行业用户的综合服务能力，金宏气体特种气体业务营收同比增长46.5%，占主营业务收入比重由39.23%提升至46.34%。

从近年财务数据来看，金宏气体业绩持续稳步增长。2021年至2023年，公司分别实现营收17.41亿元、19.67亿元、24.27亿元；归属于上市公司股东的净利润分别为1.67亿元、2.29亿元、3.15亿元。

科得智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示：“从金宏气体2023年财报数据来看，特种气体业务发展势头强劲。近年来，公司不断加大在特种气体领域的研发和生产力度，提高产品的质量和竞争力，为未来的发展打下了坚实的基础。随着工业气体市场的不断扩大和特种气体需求的不断增加，特种气体行业的发展前景十分广阔，公司有望持续受益。”

据弗若斯特沙利文预测，全球工

业气体市场规模将由2020年的约1348亿美元扩大至2025年的约1755亿美元。

“特种气体发展前景依然乐观。”詹军豪表示，“随着技术的不断突破，新兴应用领域的拓展，例如5G通讯、物联网、人工智能等，这些领域对特种气体的需求都有可能激增。”

2024年一季度，金宏气体实现营业收入5.89亿元，归属于上市公司股东的净利润7648.26万元，同比分别增长13.74%、26.68%。

谈及今年业绩，在近期接受机构调研时，金宏气体表示：“今年陆续会有项目竣工投产实现产能增量；电子大宗载气及各类现场制气均有投运项目，将会产生稳定的增量。另外，公司在国际贸易方面2024年仍有增长空间。”

展望未来，金宏气体董事长金向华在近期业绩说明会上对记者表示：“未来，公司计划继续深化与共建‘一带一路’国家的出口合作，不断拓宽业务范围，进一步加强在全球市场的影响力。”

“得B级轿车者得天下” 领克以价换量扩大市场份额

本报记者 龚梦泽

中国汽车工业协会数据显示，今年一季度，我国乘用车与商用车产销均呈增长趋势，实现了一季度“开门红”，创2019年以来新高。然而，行业的整体上行并不代表全部车企的处境。

同花顺数据显示，A股汽车整车板块中有近半的企业一季度净利润出现下滑，凸显行业的分化与压力，而价格竞争成为企业净利润下降的主因。

“我们追求可持续发展，不会无利经营，但愿意牺牲部分利润以扩大市场份额。”近日，吉利汽车集团高级副总裁、领克汽车销售有限公司总经理林杰在接受《证券日报》记者采访时表示，新能源市场竞争激烈，领克专注价值和品牌，不打价格战。但是，会打价值战、品牌战、服务战。

日前，领克品牌旗下首款新能源中型轿车——领克07 EM-P上市，叠加限时权益，新车起售价下探至16.38万元。诚意的降价策略的确收到了功效，官方数据显示，领克07 EM-P上市48小时内，大定订单数量突破7000辆。

记者观察到，领克07 EM-P基于CMA Evo架构打造，与雅阁、帕萨特、凯美瑞等B级车轴距相当。动力方面，新车采用了EM-P插混方案，没有续航里程焦虑且油耗表现优异。将这样一款插电混动产品的价格压低至16万元的级别，算是领克面对“要份额”还是“要利润”的内卷选项时，给出的有力回应。

林杰表示，领克不是一家只看短期业绩的企业。无论是前期依托吉利与沃尔沃的品牌背书，还是如今不断在海外市场刷新销量，领克一直在发挥优势长板适应行业变革，同时也踏准节奏稳步扩大市场份额。

车市一直流传着“得B级轿车者得天下”的说法。当下，在竞争激烈的B级轿车市场，曾经的合资王者雅阁、凯美瑞、天籁、帕萨特均已将价格下探到20万

元以下。自主品牌方面，比亚迪海豹DM-i、零跑C01、长安启源A07也与领克07 EM-P处于同一细分市场。

“从销量上，我们要做到细分市场的同级第一。”林杰表示。领克品牌于2016年11月份成立，是吉利与沃尔沃共同孵化的高端汽车品牌，肩负着吉利品牌向上的使命。2017年11月份，领克发布了首款车型领克01，之后又陆续发布其他车型，组成了从轿车到SUV的完整产品矩阵。

2023年11月13日，随着领克08 EM-P从宁波余姚工厂驶下生产线，领克成为最快达成百万销量的中国高端汽车品牌。如今的新能源汽车市场竞争愈发激烈，领克也在加速向新能源转型。从2023年开始，领克便全面停止纯燃油车开发，并陆续推出领克08 EM-P、06 EM-P和07 EM-P车型，完善超级增程电动方案产品序列。

“领克的目标最终是替代燃油车市场，并成为燃油车用户升级置换的首选品牌。”林杰表示。今年，领克还将推出一款中大型纯电轿车和一款紧凑型纯电SUV。

值得一提的是，当下车圈盛行流量变现的打法，这也使得流量争夺以一种崭新的形式加入车市竞争当中。车企老板们纷纷从幕后走向台前，通过入驻社交媒体、开启直播等拉近与用户的距离，以求在新一轮的流量营销中重夺市场主动权。

“华为、小米等科技企业擅长让有魅力、有影响力的人把企业最核心优势直接传递到整个市场，这些值得传统汽车行业学习。”德基先进制造与出行产业合伙人张帆表示。

对此，领克也在积极求变。自称“公域流量领域的新兵”的领克汽车销售有限公司副总经理穆军向《证券日报》记者透露，他近期也注册开通了微博。“只要是对品牌、营销、产品有建议，就值得倾听。我们把公域看成一个跟客户共创的平台，我们是一个主打听劝的品牌。”穆军表示。

中海地产 以57.5亿元底价在京拿地

本报记者 李春莲

见习记者 陈 潇

5月22日，北京石景山区首钢园东南区地块由北京海鑫兴业房地产开发有限公司（以下简称“北京海鑫兴业地产”）以底价57.5亿元竞得，楼面价27999元/平方米。

天眼查显示，北京海鑫兴业地产成立于2023年，注册资本1000万元，主要从事房地产业务，由中海地产旗下的北京中海地产有限公司100%持股。

根据土地出让文件，上述地块土地面积约6.8万平方米，建筑控制规模20.54万平方米，用地性质为R2二类居住用地、F2公建混合住宅用地，销售指导价7.68万元/平方米，上下浮动8%。该地块由3宗小地块组成，其中，830与831地块规划为住宅用途，容积率为2.8；763地块为住宅与公建混合用地。

上述地块位于古城板块，地块组团带有不少配建，该地块之前流拍过两次，这次在出让环节进行了一些调整，又把古城南一个混合用地打包出手，指导价也有所上涨。

同策研究院研究总监宋红卫向《证券日报》记者表示，此次地块位置相对较好，且指导价有所提高，既给项目高品质打造的空间，也提升了项目的盈利预期。从政策来看，五环外限购取消，该项目位于五环、六环间，改善类的项目定位与政策风口高度匹配，未来政策进一步宽松的预期对于项目是利好支撑。

值得一提的是，中海地产近年来频频在石景山区布局。公开资料显示，2023年，中海地产

拿了6块住宅用地，其中石景山区占据三分之一。

据《证券日报》记者不完全统计，中海地产在石景山区近两年多有超过5个楼盘入市，包括中海寰宇天下天镜、中海学府里、中海长安誉、中海学仕里、中海云庭等，其中有3个项目在五环之外，属于放松限购的部分，中海地产在石景山区还有多个写字楼项目在售。

中海地产预计交房时间为今年10月份，其余大部分楼盘仍在施工阶段，中海地产对于石景山区可谓“情有独钟”。

鉴咨询创始人张宏伟向《证券日报》记者表示，中海地产一直在石景山区持续拿地，并且保持几个项目同时开发，同时卖。这样的好处是对片区市场较为熟悉，销售时有一些“老带新”，也可以节省一定的营销费用。

诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪向《证券日报》记者表示，中海地产作为石景山板块的“常客”，成为该宗地块的竞得人似乎也不意外。从地块的配套方面来看，整体还算不错，不过结合周边项目如华润置地的长安润璟、中海寰宇天下天镜的去化情况来看，去化速度存在一定难度。此外，从地块底价成交以及并无激烈竞争来看，当前房企投资谨慎性依然较强。

宋红卫表示，今年前四个月，中海地产在公开市场拿地权益金额仅为16亿元，节奏较慢。在政策出现明显放松后，中海地产开始加大拿地节奏，预计今年中海地产拿地的重点也会集中在核心城市的中心地块，重点打造中高端的改善产品。