

中国移动上半年净利润802亿元 大手笔分红510亿元

■本报记者 李乔宇

8月8日晚间,中国移动披露2024年半年度报告。公告显示,今年上半年,中国移动营业收入达到5467亿元,同比增长3.0%,其中,主营业务收入达到4636亿元,同比增长2.5%。上半年,中国移动实现归属于母公司股东的净利润为802亿元,同比增长5.3%,基本每股收益为3.75元。资本开支为640亿元,自由现金流为674亿元。

中国移动董事长杨杰在当日晚间的业绩说明会上表示,中国移动发展进入新的转型升级阶段,公司将在上半年基础上努力实现收入增幅的稳步提升,实现利润良好增长。目前公司正在推进更多万卡集群的投产、推进万亿级tokens投入训练、推进万亿参数大模型的发展。

同日晚间,中国移动亦披露2024年中期利润分配方案。公告显示,中国移动决定向全体股东派发截至2024年6月30日止六个月的中期股息每股2.60港元(含税),同比增长7.0%,A股股息以人民币支付,金额为每股2.379元(含税)。截至上半年末,公司股份总数为214.43亿股,以人民币为单一单位计算,中国移动此次将合计派发中期股息约510.11亿元。

数字化转型收入同比增长

今年上半年,中国移动个人市场收入达到2552亿元;移动客户突破10亿户,净增926万户,其中,5G

网络客户达到5.14亿户,净增0.49亿户,渗透率达到51.4%。移动ARPU(每用户平均收入)为51.0元。

上半年,中国移动家庭市场收入达到698亿元,同比增长7.5%;政企市场收入达到1120亿元,同比增长7.3%;新兴市场收入达到266亿元,同比增长13.2%;国际业务收入达到118亿元,同比增长16.3%。

中国移动上半年着力锻造全场景、多形态、跨领域数字新服务,数字化转型发展蹄疾步稳。个人数字化收入同比增长34.6%;家庭数字化收入同比增长4.5%;政企数字化收入同比增长7.9%,其中,DICT收入达到652亿元,同比增长8.4%;新兴市场数字化收入同比增长9.7%。

整体来看,今年上半年,中国移动“第二曲线”数字化转型收入达到1471亿元,同比增长11.0%,占主营业务收入的比重达到31.7%,较上年同期提升2.4个百分点。

不愿具名的业内人士告诉《证券日报》记者,中国移动等通信运营商在B端市场的收入增长动能有望进一步增强。一方面,低空经济、车路云、卫星互联网、AI智算等新兴产业的发展离不开底层通信与数字基础设施的升级,通信运营商会是产业发展的一大助力。另一方面,通信运营商在政企市场拥有广泛的客户基础及丰富的应用场景,参与低空、车路云、AI等新兴产业建设将为其产业数字化业



务带来新需求、新增量,也意味着新的发展机遇。

推进5G-A商用部署

今年上半年,中国移动新型信息基础设施不断完善。中国移动“双千兆”网络保持领先,上半年5G网络投资共计314亿元,累计开通5G基站超229万个;目前已在超280个城市推进5G-A商用部署,年内将扩展至超300个城市;千兆宽带覆盖4.38亿户。

与此同时,中国移动正加快网络基础设施向空地一体化演进,促进航空互联网、卫星互联网与地面网络深度融合。

上半年,中国移动积极落实国

家“东数西算”工程部署,初步构建技术和规模全面领先的全国性算力网络,持续提升通用算力能力,规模达到8.2EFLOPS(FP32),智能算力规模达到19.6EFLOPS(FP16)、“N+X”多层次、全覆盖算力布局不断完善,京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝等区域首批13个智算中心节点投产。能力中台应用扩大,上半年能力调用量达到3197亿次,数联网已在6个省、8个行业落地部署。

展望未来,杨杰表示,公司将进一步全面深化改革,激发公司内生动力、创新活力、发展潜力,大力推进“两个新型”升级计划,“AI+”行动计划、“BASIC6”科创计划,加快发展新质生产力,推进数智化转型、高质量发展。

快大模型产业化、规模化发展,开放大模型训练基地、评测基地、产业创新基地,向全社会提供模型训练、AI+原生应用孵化等的一站式产业融通带动服务。加速“AI+”商用变现,推出23款AI+产品及20个AI+DICT行业应用,布局40个细分领域的高性能行业大模型,上半年已发布17个自研“九天”行业大模型,政务、物联水利、社会综治等多款行业大模型实现应用落地。

展望2024年,杨杰表示,公司将进一步全面深化改革,激发公司内生动力、创新活力、发展潜力,大力推进“两个新型”升级计划,“AI+”行动计划、“BASIC6”科创计划,加快发展新质生产力,推进数智化转型、高质量发展。

云南白药第一大股东出手增持 未来有意继续加仓 拟累计增持金额为5亿元至10亿元

■本报记者 李如是

8月8日,云南白药发布公告称,公司第一大股东云南省国有股权运营管理有限公司(以下简称“云南国有股权管理公司”)于8月6日通过集中竞价交易方式增持78.87万股公司股份,占公司总股本的0.04%,增持金额为4001.68万元。云南国有股权管理公司持股比例已从25.20%增至25.24%。

根据公告,云南国有股权管理公司未来将继续增持云南白药股份,含8月6日的增持在内,计划累计增持金额为5亿元至10亿元。云南国有股权管理公司的控股股东为云南省投资控股集团有限公司,实际控制人为云南省国资委。

云南国有股权管理公司增持云南白药股份,是否会改变公司现有的无控股股东、无实控人局面?自2021年2月份以来,云南白药股价持续调整,如今已经跌出千亿元市值行列。未来,云南白药又将走向何方?引发各方关注。

第一大股东实施增持

2016年至2019年,云南白药在控股集团层面实施“混改”,引入新华都实业集团股份有限公司(以下简称“新华都”)和江苏鱼跃科技发展有限公司(以下简称“江苏鱼跃”)两家战略投资者;“混改”完成后,云南白药实现整体上市,股权结构为:云南国资委持股25.14%、新华都持股25.14%、江苏鱼跃持股5.59%。按照云南白药的认定,云南国有股权管理公司与新华都及其一致行动人并列第一大股东,此前公司处于无实控人状态。

根据云南白药2024年第一季度报告,新华都及其实际控制人陈发树总计持有约4.48亿股云南白药股份,占公司总股本的24.95%。而江苏鱼跃在2023年7月17日至2024年1月13日期间,通过集中竞价交易方式,累计减持了公司约3593.66万股无限售流通股,占公司总股本的1.99997%,减持均价52.37元/股。同风顺数据显示,减持后,江苏鱼跃持有云南白药的股份比例约1.58%,已退出前十大股东行列。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜对《证券日报》记者表示:“江苏鱼跃的减持计划可能基于其自身的经营发展和资金需求,同时也是在持股限售期满之际做出的决策。”

与江苏鱼跃减持相反的是,云南白药第一大股东斥巨资增持。数据显示,以8月8日云南白药收盘价53.01元/股以及第一大股东拟增持金额下限(5亿元)计算,云南国有股权管理公司将增持943.22万股股份,占公司总股本的0.53%。

对此,云南白药方面表示,本次增持不会改变公司无控股股东、无实控人的局面。本次云南国有股权管理公司增持是基于对公司未来持续稳定发展的信心以及对公司长期价值的认可,旨在维护中小股东利益和市场稳定,增持资金来源为自有资金。

未来走向何方

云南国有股权管理公司增持云南白药股份,是否会相应的带来公司治理结构的调整?云南白药未来将走向何方?这些问题都引发了市场关注。

据悉,2023年以来,云南白药高管团队历经大幅调整。在今年4月份的年度股东大会上,公司新管理团队首次集体亮相,包括公司新任党委书记、董事长张文学,首席商务官、高级副总裁赵英明,以及药品、健康品、中药资源、医药商业四大业务板块已完成交接的新负责人。

云南白药原首席运营官、高级副总裁、中药资源事业部总裁尹品耀,原首席销售官、高级副总裁、药品事业部总裁王锦,原首席人力资源官余娟,原董事长陈发树、陈森辉等人离职。

对于公司未来发展,张文学表示:“我们将继续遵循中医药发展规律,继续践行将传统中药融入现代生活的理念,传承精华,守正创新。基于云南白药科学的治理体系、扎实的产业基础和深厚的文化积淀,公司将进一步练好‘内功’。”

海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东表示:“股权变动和高管换血是中医药公司发展过程中不可避免的现象,关键在于公司如何把握这些变化带来的机遇和挑战。云南白药已表示将聚焦药品、健康和医药流通三大核心业务,继续强化中药领域的优势。”

云南白药相关人士也对《证券日报》记者表示:“生物医药方面扶持政策频出,也为公司进行产业转型升级提供了前所未有的机遇。首先是要发挥企业创新主体地位,公司已完成北京、上海、昆明、无锡四大研发中心布局,并以传承云南中医药精华、赋能健康产品升级、精办布局创新药物、AI辅助药物设计为整体研发思路,推动前沿技术研究和成果转化;其次是将数字化转型作为公司转型的重要基石,运用人工智能、大数据、物联网等技术,赋能中医药产业高质量发展。”

贵州茅台上半年净利润416.96亿元 2024年至2026年分红率将不低于75%

■本报记者 冯雨瑶

8月8日晚间,贵州茅台披露2024年半年报。数据显示,报告期内公司实现营业收入819.31亿元,同比增长17.76%;实现归属于上市公司股东的净利润416.96亿元,同比增长15.88%;经营活动产生的现金流量净额366.22亿元,同比增长20.52%。

同日晚间,贵州茅台《2024—2026年度现金分红回报规划》(以下简称《规划》)也正式出炉;2024年至2026年度,公司每年分配的现金红利总额不低于当年实现归母净利润的75%,原则上每年度进行两次分红。

贵州茅台在公告中表示,此次制定《规划》的原则,是在保证公司持续经营能力和长期发展不受影

响的前提下,综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平、重大资金支出安排、现金流等因素,对现金分红作出科学合理的规划安排。

具体来看,按产品划分,上半年茅台酒实现营收685.67亿元,同比增长15.67%;系列酒营收131.47亿元,同比增长30.51%。按销售渠道,上半年直销渠道实现营收337.28亿元,批发代理渠道实现营收479.86亿元。此外,上半年“i茅台”数字营销平台实现酒类不含税收入102.50亿元,同比增长9.76%。

今年上半年,公司营业收入增长主要是期内销量增加及主要产品销售价格调整。贵州茅台表示,这为完成全年工作任务奠定了坚实基础。数据显示,上半年茅台酒基酒产量约3.91万吨,系列酒基酒

产量约2.27万吨,各轮次基酒符合轮次特征,生产质量稳中向好。

今年4月份,贵州茅台大单品——53度飞天茅台酒价格出现短期波动,一度跌破2600元/瓶,引发市场担忧。随后,贵州茅台及时调整策略,通过取消12瓶装飞天茅台的投放和开箱销售等措施,实现了飞天茅台酒价格的初步回升。

白酒行业分析师、武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青对《证券日报》记者表示:“茅台酒市场价格稳步上升,销售形势好转,原因是茅台酒公司根据经销商和直营店库存、动销等节点分批次发货,有效影响市场情绪和市场预期。”

“具体来看,过去半年,茅台产

品周转化率明显改善,经营活动现金流净额更是涨了20%,说明茅台的整体企业经营质量得到大幅提升,而且批发代理渠道占比也有所回升。”白酒行业分析师、知趣咨询总经理蔡学飞对《证券日报》记者表示,“这说明茅台正在贯彻稳健发展思路,聚焦核心渠道商利益。”

今年上半年,贵州茅台实现了在高速增长大体量下的稳定增长,牢牢稳住了“基本盘”。按照公司2024年的经营目标,今年总营收目标为同比增长15%左右。下半年是完成2024年目标任务的攻坚期。

贵州茅台方面认为,在复杂市场形势下,解决供需适配痛点的转型势在必行。要主动向“新商务”转型,做好“三个转型”。一是客群转型,瞄准独角兽、专精特新、小巨人等企业,培育新能源、生物科技、数字科技等新兴产业从业者为

新消费群体。二是场景转型。针对潜力行业、未来产业开发商务消费,同时开发亲友聚会等场景。三是服务转型。营销思路要从“物以类聚”向“人以群分”转变,服务理念从“卖产品”向针对不同细分人群“卖生活方式”转变。

肖竹青对记者直言:“此次茅台释放‘三个转型’信号,是集团管理层积极应对,在寻找新人群、培养新场景、创新新模式方面的探索,以远虑来解决近忧。”

“张德芹作为茅台的‘元老人物’,在接任董事长一职后,肩负起了稳定股价、应对市场波动的重任。”肖竹青认为,“他的上任被视为茅台管理体系回归的信号,但如何应对库存增加、消费走弱和价格调整等多重挑战,成为了他急需破解的难题。”

盐津铺子上半年营收净利双增长

■本报记者 何文英

8月8日晚间,盐津铺子发布2024年半年报。上半年,公司实现营业收入24.59亿元,同比增长29.84%;实现归属于上市公司股东的净利润3.19亿元,同比增长30%。

盐津铺子董秘张杨在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司业绩增长主要是多个渠道、多个品类实现快速发展,特别是今年以来,品质大单品加上全渠道能力提升,实现了鹌鹑蛋、休闲魔芋等多个产

品品类的高速增长。”

报告期内,盐津铺子产品、渠道、供应链持续优化,第二季度毛利率环比提升了0.85个百分点。

渠道端,盐津铺子在保持原有大型商超和中型商超的优势外,重点发展电商、零食量贩店、便利店、校园店等,在抖音平台与主播种草引流,品牌影响力和渠道势能持续增强。

据半年报显示,公司经销渠道(含散装、定量装、流通等新零售渠道和其他渠道)上半年实现营业收入

17.7亿元,占营业收入比例达到72%。同时,电商渠道作为公司品牌推广的重要渠道,占比也持续提升。报告期内,公司电商渠道实现营业收入5.8亿元,占营收比重达到23.59%,较2017年提高了17个百分点。

张杨表示:“未来公司电商业务将继续聚焦大单品策略,陆续复制和打造更多的线上超级爆款;在社交电商平台品牌势能的引领下,持续提升传统货架电商平台收入,在各大平台打造爆款矩阵;通过视觉优化、包装升级、营销事件等进一步

全面提升盐津铺子的品牌力。”

8月8日晚间,盐津铺子同步公告称,2024年半年度利润分配预案已获董事会通过,拟向全体股东每10股派发现金红利6元(含税),预计派发现金红利1.64亿元,占上半年归属于上市公司股东净利润的51.55%。

在提议中期分红的同时,盐津铺子也在积极推动新一轮股票回购。回购方案显示,公司拟通过集中竞价方式,以不低于68元/股的价格回购公司股票,回购总金额为

5000万元至7000万元,回购股份拟全部予以注销。目前,该回购方案已获得公司股东大会审议通过,现已进入实施阶段。

一位食品行业券商分析师在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司通过产品迭代、线上放量、多品牌组合等方式,在二季度行业传统淡季仍保持了较好的增速,展现了公司休闲零食龙头企业的实力。此外,公司提议中期分红、实施股票回购等,在积极回馈股东的同时彰显了其长远发展信心。”

东北制药战略进军细胞免疫治疗领域 拓展肿瘤治疗红海里的蓝色水域

根据中国肿瘤登记年报测算,全国每年新发恶性肿瘤高达400余万例。面对这一严峻的健康挑战,东北制药秉持以患者需求为核心的理念,近日发布公告称,拟收购北京鼎成肽源生物技术(简称“鼎成肽源”)70%的股权,战略进军CAR-T、TCR-T等细胞治疗领域,通过创新疗法为更多肿瘤患者带来希望。

当前肿瘤已成为威胁人类健康及生命安全的重要杀手之一。传统肿瘤治疗方式如手术、放疗及靶向治疗,虽在一定程度上延长了患者生存期,但均存在局限性。相比之下,免疫治疗尤其是CAR-T细胞疗法以其精准、快速、高效的特点,为恶性肿瘤患者提供了新

的治疗选择。

CAR-T细胞疗法是通过基因改造技术,在人体T免疫细胞上加入一个嵌合抗原受体(CAR),CAR-T细胞在实验室扩增后再重新注入到患者体内,不仅能识别癌细胞,还能触发免疫系统杀死癌细胞。这种新型治疗方式,在临床肿瘤治疗上已取得显著效果。

另一方面,8月2日,美国食品药品监督管理局(FDA)宣布批准了Adaptimmune公司的Tecelra(afamitresgene autoleucel),这是率先获得FDA批准的T细胞受体(TCR)基因疗法,获批用于治疗既往接受化疗的成人不可切除或转移性滑膜肉瘤。FDA授予了Tecelra罕见病用药、再生医学先进疗法、晚期滑膜肉瘤适应

症的优先审查认定。受益于TCR-T首个产品的成功上市,国内聚焦该领域的企业受到广泛关注。

此次,东北制药拟收购70%股权的鼎成肽源,就是一家专注于细胞治疗产品开发及转化的研发型企业,专业从事特异性细胞免疫治疗技术研究、产品开发和临床转化。鼎成肽源拥有强大的特异性细胞免疫治疗技术平台和丰富的产品管线。针对胰腺癌、结直肠癌、胃癌、肝癌和脑胶质瘤,开发了靶向KRAS突变、EGFRvIII、AFP和Claudin 18.2等靶点的TCR-T、TCR蛋白药和创新型CAR-T等10余款细胞治疗产品。这些产品的问世,有望突破实体肿瘤治疗的现有瓶颈,为患者带来更好的治疗效果

和生存质量。

值得一提的是,鼎成肽源自主研发的DC-TY1102注射液已于2024年5月23日获得国家药品监督管理局药品审评中心受理,有望成为全球第二款进入I期临床研究的靶向KRAS G12D的TCR-T细胞药物,将探索胰腺癌、肠癌等适应症。同时,其拟用于治疗胶质母细胞瘤的CAR-T细胞产品DCTY0801注射液已于2023年5月份获得美国FDA孤儿药资格认证,目前该产品正在中美两地积极推进申报工作。

随着“健康中国”战略的深入实施和生物医药行业的快速发展,CAR-T、TCR-T等细胞治疗市场展现出巨大的增长潜力。据估算,

仅中国CAR-T市场规模在未来几年内将实现快速增长,到2030年市场规模有望增至289亿元。

面对这一肿瘤治疗红海里的蓝色水域,东北制药通过收购鼎成肽源70%股权,不仅直接获得了从早研到即将进入临床I期的产品管线,还获得了特异性细胞免疫治疗领域的核心技术和成熟的研发团队,若从零开始建立团队并实现技术能力,该过程至少需要多花费3-5年的时间。这将为东北制药快速切入细胞治疗领域、培育新的业务和盈利增长点提供有力支撑。未来,东北制药有望在“生命科学”这一新赛道中有所建树,为肿瘤患者带来更多治疗希望。(CIS)