



记者观察

## 低空经济与动力电池 会擦出怎样的火花

李春莲

近日,江西省发展改革委起草了《江西省关于促进低空经济高质量发展的意见(征求意见稿)》。不仅仅是江西,截至目前,河南、成都、上海等多地都发布了助力低空经济发展的方案,低空经济成为当下最火爆的赛道,受到资本和企业的青睐。

近段时间以来,宁德时代、亿纬锂能、国轩高科等多家国内头部动力电池企业积极布局低空经济领域,通过推出高性能动力电池产品、与电动垂直起降航空器(eVTOL)制造商合作等方式,抢占市场先机。

随着相关政策的持续推动和技术的不断成熟,eVTOL等低空交通工具有望成为低空经济领域中,最早迎来商业化爆发周期的细分板块。作为其中最重要的核心零部件,动力电池需要拥有更高的能量密度、更快的充电速度、更长的循环寿命,成为助力低空经济“起飞”的重要推动力。

低空经济的快速发展对动力电池的性能提出了更高的要求,促使动力电池企业加大研发投入,推动技术革新。比如,固态电池等新一代电池技术因在高能量密度、高安全性和长寿命等方面的优势,被视为eVTOL等低空交通工具的理想选择。

事实上,动力电池行业的发展也面临挑战,“内卷”之下行业价格战加剧,企业盈利空间不断被压缩,如何实现产业转型升级是企业面临的重要命题。在低空经济“起飞”的过程中,动力电池企业如何在技术上实现突破,更关系着行业未来走向。

首先,动力电池企业可以通过投资入股等方式,与低空经济领域相关企业建立紧密的合作关系,强强联合共同开发适合低空经济需求的电池产品。

以宁德时代与峰飞航空的合作为例,双方签署了战略合作协议,共同致力于eVTOL航空电池的研制。通过合作,宁德时代将先进的电池技术应用于低空经济领域,推动了eVTOL技术的发展和商业化进程。同时,峰飞航空作为低空经济企业,借助宁德时代的品牌影响力和技术实力,提升自身产品的竞争力和市场占有率。这种跨领域的合作不仅有助于解决技术难题,降低研发成本,还能提高生产效率,推动整个产业链的发展。

其次,低空经济企业可与动力电池企业共同组建研发团队,针对eVTOL航空电池高能量密度、长寿命、快速充电等需求,进行专项研发。

最后,双方可整合各自的供应链资源,形成优势互补的供应链体系。动力电池企业可确保电池的供应和质量控制,而低空经济企业则可提供定制化的飞行器平台和市场需求信息。通过供应链协同,双方可共同优化生产流程、降低采购成本、提高生产效率,从而实现成本的有效控制。

蓄势“起飞”,乘势而上。低空经济的发展为动力电池行业打开了巨大的市场空间,不仅为动力电池企业带来了新的发展机遇,也将推动行业技术的持续革新。低空经济与动力电池未来会擦出怎样的火花,值得期待。

## 卫龙美味上半年 实现营收净利双增长

李静

8月15日晚间,卫龙美味披露了2024年中期业绩报告。报告期内公司实现总收入约29.39亿元(人民币,下同),同比增长26.3%;净利润约6.21亿元,同比增长38.9%。同时,公司决议派发2024年中期股息每股人民币0.16元(含税),约为2024年上半年净利润的60%,预计派付股息日期为2024年10月18日。

卫龙美味方面向《证券日报》记者表示,上半年,公司持续优化企业战略,产品布局和渠道铺设实现结构性优化,经营效率得到持续提升。

经营数据方面,卫龙美味的收入主要来自“辣条”等调味品业务以及蔬菜制品的销售。报告期内,公司调味品业务实现收入约13.5亿元,同比增长5%;蔬菜制品业务实现收入约14.6亿元,同比增长56.6%;豆制品及其他产品业务收入约1.2亿元,同比增长17.5%。

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,卫龙美味对辣味零食市场用户需求迭代有着深度的洞察,实施多品类大单品的产品策略,将提升其在行业的竞争力。海通证券研报称,辣味休闲食品在整体休闲食品行业中的份额从2016年的18.6%扩张至2021年的21%,呈现较高景气度,卫龙美味的调味品和调味品业务仍有较大的市场空间。

近年来,卫龙美味积极拥抱O2O、零食渠道、内容电商等新兴渠道。截至2024年6月30日,公司已与1822家线下经销商达成合作,同时也与多家零售食品系统形成紧密合作关系。凭借全渠道开拓,报告期内卫龙线下渠道实现收入约25.9亿元,同比增长25.4%。

而在线上渠道,卫龙美味通过全面布局各大电商平台,建立专门电商团队,紧跟在线平台的流量变迁趋势,实现全平台电商渠道覆盖。报告期内,公司线上渠道产生的收入约3.49亿元,同比增长33.2%。

方正证券研报显示,卫龙美味不断加强产品研发和创新能力,持续深化渠道建设,积极拥抱抖音、量贩零食等新兴渠道,看好未来公司业绩。

## A股上市公司分红积极性提升 拟中期分红公司数量升至237家

桂小笋

同花顺数据统计显示,截至8月15日,拟进行中期分红的上市公司数量攀升至237家,其中,11家公司每股派息超过0.5元(税前)。

对于拟进行分红的原因,大多数公司表示,在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下,更好地兼顾股东的即期利益和长远利益。

接受《证券日报》记者采访的行业人士认为,当前上市公司分红意愿有所增强,但也要关注分红的多样性和有效性,建议企业结合自身发展制定更完善的分红方案,以匹配自身的发展节奏,同时适配投资者的回报需求。

具体来看,在拟进行中期分红的237家公司中,目前吉比特的利润分配预案最为慷慨:公司拟向全体股东每10股派发现金红利45元(含税)。合计拟派发现金红利占2024年上半年度合并报表归属于母公司股东的净利润的比例为62.36%。

除吉比特之外,中国移动、甘

源食品等公司发布的利润分配预案中,每股现金分红的比例也较高。对比来看,今年拟进行中期分红的上市公司数量增长明显。

排排网财富管理师负责人孙恩祥对《证券日报》记者表示,“当前,上市公司分红数量增多,是多方面原因综合发力的结果。首先,新‘国九条’明确要求强化现金分红,政策导向下,上市公司分红意愿有所增强;其次,监管持续强调分红重要性,并且鼓励上市公司加大分红力度,选择分红的上市公司增多;再次,上市公司分红可以增强投资者信心,有助于增强公司投资价值和市场吸引力。”

孙恩祥建议,上市公司可以增强分红的稳定性和可预期性,推动一年多次分红、春节前分红等,并进一步提高分红水平和分红频次。

对于当前上市公司分红的细节,安爵资产董事长刘岩认为,从多个维度来观察,还存在不少可以改进和优化的地方。例如,分红的稳定性、分红比例、分红形式等皆有提升的空间。

“对比更多维度的数据可以看



到,有些公司的分红政策缺乏连贯性,让投资者难以做出长期的规划。”刘岩说。

在接受《证券日报》记者采访

时,多位行业人士认为,创新回报投资者的方式也很重要,多举措才能更好地吸引长期投资者。

此外,刘岩建议,上市公司要

清晰地向投资者解释分红政策的制定依据和未来规划,让投资者更好地理解公司的战略和财务状况,从而增强对公司的信任。

## 算力基础设施建设紧锣密鼓 上市公司频获10亿元级大单

丁蓉

近日,城地香江、奥飞数据、拓维信息等多家A股上市公司均披露了斩获算力基础设施建设服务相关订单,金额均在10亿元以上。

中国电子商务专家服务中心副主任、资深人工智能专家郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示:“人工智能等技术发展带来算力需求提升,全球算力基础设施建设竞速,我国高度重视算力基础设施建设,在政策的支持下,国内算力基建迎来广阔发展空间,未来算力中心建设有望进一步提速。”

### 多家上市公司斩获大单

8月15日,城地香江发布公告称,公司全资子公司香江系统中标中国电信湖北数据中心(仪征园)区

2024年算力基础设施建设服务采购项目。该项目采购预算为15.00亿元,计划第一期于2025年2月15日完成交付,第二期于2025年3月15日完成交付。在此前的7月8日,城地香江披露公告称,公司全资子公司香江系统与其他两家公司组成的联合体中标中国移动长三角(扬州)数据中心算力基础设施建设服务项目(标包1),公司实得中标金额预计为33.04亿元。

8月13日,奥飞数据发布公告称,公司全资子公司河北奥飞智算与某客户签署了《机房协议》,河北奥飞智算为客户提供数据中心建设和IDC服务,合同期限内收入总金额预计为10.89亿元,合同合作期为20年。

8月8日,拓维信息发布公告称,公司全资子公司湘江鲲鹏收到了招标代理机构中国邮电器材集

团有限公司发来的《中标通知书》,确定湘江鲲鹏为中国移动2024年至2025年新型智算中心采购(标包1)的供应商。湘江鲲鹏投标总价为190.58亿元,中标份额为8.77%。拓维信息方面表示,这一项目供货产品为兆瀚系列人工智能服务器及相关产品,如能顺利实施,一方面将直接对公司的未来经营业绩产生积极影响,另一方面将进一步夯实公司智能计算业务在行业内的竞争优势。

《证券日报》记者梳理发现,8月份以来,还有新疆交建披露公司全资子公司市政轨道中标昌吉惠惠信息科技有限公司智算中心项目(二标段),中标价13.00亿元;神州数码披露公司下属控股子公司神州鲲鹏成为中国移动2024年至2025年新型智算中心采购(标包1)供应商,神州鲲鹏投标报价为191.17亿

元,中标份额10.53%。

### 智算中心加快落地

算力基础设施建设提速,离不开政策的支持。我国先后出台了《生成式人工智能服务管理暂行办法》和《算力基础设施高质量发展行动计划》,对人工智能技术与产业发展背后的算力基础设施做出详细规划。预计到2025年,我国算力规模将超过300EFLOPS,智能算力占比达到35%。

多地推出支持政策。今年4月份,北京发布的《北京市算力基础设施建设实施方案(2024—2027年)》提出,改变智算建设“小、散”局面,集中建设一批智算单一一大集群,到2025年,北京市智算供给规模达到45EFLOPS,2025至2027年根据人工智能大模型发展需要和国家相关部

署进一步优化算力布局。今年7月份,深圳发布的《深圳市加快打造人工智能先行都市行动方案》提出,推进深圳开放智算中心建设,2024年建成并投入运营算力规模达4000PFLOPS。

方正证券研报表示,算力基建落地规划清晰,安全可控为智算中心发展重要目标之一,大型项目落地增多,落地节奏印证行业景气。2024年上半年,已交付智算中心的总规模将超过去年全年的70%,反映出智算中心落地加快,交付情况较乐观。

科方得智库研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示:“算力基础设施建设呈高端化、集中化、绿色低碳化、算力电力协同的发展趋势,智算中心在数据中心中心占比逐步提升。供应链上下游的光模块、通信设备、液冷等环节企业需牢牢把握行业趋势,紧抓发展红利。”

## 存储芯片行业景气度持续攀升 多家公司上半年业绩报喜

李雯珊

Wind资讯统计数据显示,截至8月15日15时,在A股存储芯片板块的50家上市公司中,已有15家公司发布2024上半年业绩预告或报告,其中,有1家公司实现营收与净利润同比增长,9家预计实现营收与净利润同比增长。

具体来看,聚辰股份2024年上半年实现营业收入5.15亿元,同比增长62.37%;净利润为1.43亿元,较上年同期增长124.93%。对于业绩增长的具体原因,聚辰股份称,随着下游内存模组厂商库存水位改善,以及DDR5内存模组渗透率的持

续提升,公司SPD产品的销量较上年同期实现大幅度增长。

江波龙预计上半年净利润为5.2亿元至6.1亿元,同比扭亏。报告期内,存储芯片景气上行,江波龙企业级存储业务规模增长明显,自研主控芯片业务保持上升趋势,对公司主营业务的助推效应进一步凸显。

存储行业龙头公司兆易创新上半年业绩亦回暖,公司预计上半年实现营收约36.09亿元,同比增长21.69%;实现净利润约5.18亿元,同比增幅约54.18%。兆易创新表示,经历2023年市场需求低迷和库存逐步去化后,2024年上半年消费、网通

市场出现需求回暖,带动公司存储芯片的产品销量和营收增长。

澜起科技的内存接口芯片主要应用在服务器中,随着算力中心规模的不断扩大,市场需求也在增长。公司预计2024年上半年营业收入16.65亿元,同比增长79.49%,净利润约为5.83亿元至6.23亿元,同比增加约612%至661%;扣非净利润同比增幅约140倍。

澜起科技称,今年以来,一方面,公司内存接口及模组配套芯片需求实现恢复性增长;另一方面,公司部分AI“运力”芯片新产品开始规模化出货,为公司贡献新的业绩增长点。

据悉,存储芯片产业主要分为

DRAM(动态随机存取存储器)和NAND Flash(闪存存储器)两大类产品。今年以来,在人工智能(AI)、高性能计算和数据中心等领域需求的推动下,存储芯片行业景气度持续提升。

“存储芯片产业目前处于景气度上行阶段,主要受益于供需结构的改善以及存储芯片价格的回升。从结构上来看,与AI相关的存储芯片景气度较高,主要包括HBM和AI服务器、AI消费电子终端的相关存储产品。”万联证券TMT行业首席分析师夏清莹在接受《证券日报》记者采访时说。

申港证券分析师徐广福向《证

券日报》记者表示,存储芯片产业有望持续受益于AI与算力等领域发展带来的市场规模持续扩容。

集邦咨询最新发布的存储器产业分析报告显示,受益于存储芯片市场供需结构改善提升产品价格,叠加HBM(高带宽内存)等高附加值产品崛起,预计DRAM和NAND Flash产业2024年营收将分别同比增长75%和77%;预计2025年产业营收将持续增长,DRAM年增约51%、NAND Flash年增约29%。

此外,高盛预计,全球HBM市场规模将在2023年至2026年期间以约100%的复合年增长率增长,并在2026年达到300亿美元。

## AI PC销量稳步增长 联想集团计划发布更多AI终端产品

向炎涛

“目前公司AI PC(人工智能个人电脑)产品的销售占比还非常小,对第一财季的营收和利润还没有产生非常显著的影响,但是我们看到的趋势非常鼓舞人心,公司看好AI PC未来的发展。”8月15日,在联想集团2024/2025财年第一财季业绩说明会上,公司执行副总裁兼中国区总裁刘军在接受《证券日报》记者采访时表示。

8月15日,联想集团公布了截至2024年6月30日的2024/2025财年第一财季业绩。公司该财季实现营收

1119亿元人民币,同比增长20%;按照非香港财务报告准则,实现净利润近23亿元人民币,同比增长65%。

受益于新一轮商用换机周期,叠加AI PC的话题效应,全球PC市场复苏的动能仍在继续强化。在本财季,联想集团核心主业个人电脑业务全球市场份额达到近23%,运营利润率为8.8%,高端产品占比约31.6%。在AI PC方面,按照Canalys的最新统计,今年第二季度,联想AI PC出货量环比增长228%。

今年4月18日,联想集团在中国市场率先发布AI PC系列产品,并于5月份开始销售。刘军表示,目前联

想AI PC的销量正在稳步提升,能明显看到环比出货量在提升,用户活跃度也非常好。

“从全球来看,PC市场整体呈现复苏态势,人工智能的趋势推动了AI PC的需求。据调研机构IDC预测,到2027年AI PC出货量将会占到全球PC出货量的50%以上。联想在AI PC领域有着领先优势,不管是产品丰富度还是产品理念等。”刘军表示,AI PC刺激了用户对PC产品新的需求,也提升了高端产品的毛利率,这一趋势是可以延续的。随着算力的提升,AI PC性能也会不断得到优化。下半年,联想还会在游戏

笔记本电脑,以及商用政企客户市场推出AI PC。在PC产品线上会推出更多功能更强大的AI PC新品。除此之外,还会推出AI手机、AI平板、AIoT产品,总之,AI会是设备领域的主旋律。

展望未来,人工智能的下半场已经开启,落地人工智能应用将成为市场决胜的关键。杨元庆表示,公共人工智能同个人人工智能、企业人工智能共存的混合式人工智能将是未来大势所趋。而这一趋势的明朗,将为设备、基础设施、解决方案与服务市场带来巨大的增长机会。作为率先前瞻布局混合式人工

智能的ICT厂商,联想集团将在持续多年投资于人工智能和计算的基础上,进一步整合产业链上下游资源,凭借全栈式人工智能的产品组合与方案服务能力,让人工智能真正落地,惠及千家万户、千行百业。

“混合式人工智能时代的大幕刚刚开启。随着生态系统的不断演变,行业格局的动态变化,联想集团建立在全栈式人工智能实力基础上的独特性和领导力正在逐步显现。”杨元庆表示,未来,公司将通过把握混合式人工智能机遇和充分利用全球化优势,来实现业务的加速增长和盈利能力的持续提升。