

## “连接+算力”深化协同 中兴通讯上半年营收净利双增长

■本报记者 李雯璐

8月16日晚,中兴通讯披露2024年上半年业绩报告,报告期内公司实现营业收入约624.87亿元,同比增长2.94%;归母净利润约57.32亿元,同比增长4.76%;扣非归母净利润约49.64亿元,同比增长1.11%;经营性现金流净额约70亿元,同比增长8.94%。

“上半年,以人工智能为核心的新一轮科技革命和产业变革加速演进,AIGC(人工智能生成内容)、5G-A、低空经济等新技术、新应用、新业态不断涌现。公司坚持‘连接+算力’深化协同,整体业绩保持稳健,实现了营收和净利双增。”中兴通讯相关人士向《证券日报》记者表示。

中报显示,按地区划分,中兴通讯国内市场实现营收约430.61亿元,占公司总营收的比重为68.91%,国际市场实现营业收入约194.26亿元,占公司总营收的比重为31.09%;按业务划分,公司运营商网络、政企、消费者业务分别实现营业收入372.96亿元、91.72亿元、160.19亿元,分别占公司营收的59.69%、14.68%、25.63%。

“公司业务按板块分为运营商

网络、政企客户和消费者三大板块,上半年,运营商网络业务仍为主要基本盘,且盈利能力明显提升。同时,公司加大研发投入力度,在算力领域进行多方面布局,随着相关产品市占率的提升,公司业绩有望迎来新一轮增长。”山西证券通讯分析师高宇洋向记者表示。

据了解,中兴通讯目前的发展路线主要是保持以无线、有线产品为主的传统第一曲线业务的核心竞争力,并加速拓展服务器及存储等以算力为代表的第二曲线业务。

“公司将稳步推进第一曲线业务,推动5G-A、光网络技术的持续演进,在国内市场强化双寡头格局,在国际市场聚焦大国大T(大T指主流电信运营商)战略,持续提升大国大T收入占比。”中兴通讯相关人士表示,对于以算力为代表的第二曲线业务,公司将聚焦重点行业头部客户,抓住算力建设、数字化转型机会实现增长,推出有竞争力的终端产品。

针对近年来国内运营商相关业务周期的波动,中兴通讯提前加大了对5G-A、AI等新兴业务的投入,为自身业绩提供新的增长引擎。2024年上半年公司投入研发费



用约127.3亿元,占营业收入的20.4%

2024年被业界称作5G-A商用元年。5G-A作为承上启下的“半代”技术,既是5G的演进,也是对6G的衔接。据介绍,中兴通讯结合

5G-A的能力提升和服务边界拓展,提出三层服务方案,为不同行业客户按需构筑工业新质生产力。

中兴通讯总裁徐子阳表示,AI将推动全球经济产生深刻变革。中兴通讯已经推出覆盖算

力、网络、能力、大模型和应用的全栈全域智算解决方案,并已形成高速互联、算力原生、数据处理和算法优化等多个关键领域的技术积累,为千行百业数智化升级贡献力量。

## 打造“大单品”矩阵 片仔癀上半年净利润同比增长11.73%

■本报记者 李婷

8月16日晚间,片仔癀发布2024半年度业绩报告,公司上半年实现营业收入约56.51亿元,同比增长12%;归属于上市公司股东的净利润约17.22亿元,同比增长11.73%。其中,公司医药制造业务实现毛利率67.55%,同比减少6.68个百分点。

片仔癀表示,公司报告期内实现营业收入同比增长的主要原因,系片仔癀系列产品、控股子公司福建片仔癀化妆品的销售收入有较大增长所致,但重要原材料成本的上

涨对利润空间造成了压缩。

目前片仔癀主要业绩贡献仍依靠片仔癀系列核心产品。

数据显示,今年上半年,片仔癀医药制造业务整体实现营业收入约28.94亿元,毛利率为67.55%;其中肝病用药实现营业收入26.4亿元,毛利率为72.39%。此外,公司医药流通板块实现营业收入约22.68亿元,但毛利率仅为13.68%。

对此,片仔癀表示,公司持续巩固和深化片仔癀核心地位,聚力打造片仔癀系列药品、化妆品和保健品的爆款产品。不断丰富片仔癀系列“大单品”矩阵,着力打造片仔癀

牌安宫牛黄丸、茵胆平肝胶囊、复方片仔癀含片、肝宝等单品。

据悉,片仔癀核心产品片仔癀锭剂是中国首批中药一级保护品种。该产品此前由于受主要原料及人工成本上涨影响,于2023年5月份,国内市场零售价从590元/粒上调到760元/粒。

中药天地网数据显示,天然牛黄在2023年初价格约57万元/公斤,于当年4月份开启涨价模式,至2023年底已上涨至140万元/公斤;康美中药网数据显示,截至2024年8月16日,亳州、安国、普宁等各地市场天然牛黄价格为165万元/公斤,同

比上涨37.5%。

业内人士认为,随着进口牛黄试点放开,有望缓解国内天然牛黄供给压力,促进天然牛黄价格回归相对合理区间,或将有效提高片仔癀核心产品利润率水平。

北京盛世康来中药营销策划公司董事长、中国医药健康促进专委会主任委员申勇向《证券日报》记者表示,片仔癀上半年业绩整体较为优异,营业收入和利润均实现同比增长。公司聚焦片仔癀系列产品的同时,针对肝病系列的大健康市场推出的产品也具备一定的竞争优势,对公司业绩起到了“压舱石”的作用。

在研发方面,片仔癀已于报告期内取得治疗淋巴瘤创新药PZH2113化药1类新药临床许可。同时,公司有3个化药1类新药、3个中药1.1类新药和1个中药1.2类新药进入临床研究阶段,以丰富新药研发项目。

申勇表示,片仔癀应坚持深化“大单品”战略,如片仔癀锭剂核心产品可以进一步加大学术研究,加大其推广的深度和广度。此外,进一步聚焦面膜、牙膏等有潜力的单品,打造细分市场“大单品”,继续推动建设新产品矩阵,打造业绩增长新引擎。

## 特种纸行业景气度提升 多家上市公司中期业绩亮眼

■本报记者 吴文婧

8月16日,民丰特纸、五洲特纸、华旺科技等多家特种纸头部企业同时发布了中报。受益于行业复苏,相关上市公司业绩大增,盈利能力显著修复。对于业绩增长的原因,多家公司提及成本管控、需求增长、产能扩张、价格调整等因素。

其中,民丰特纸上半年实现营业收入7.83亿元,归母净利润4843.13万元,同比增长211.70%。五洲特纸上半年实现营业收入34.31亿元,同比增长20.76%,实现归母净利润2.32亿元,大幅扭亏。华旺科技上半年实现营业收入19.47亿元,归母净利润3.02亿元,同比增长28.06%。

特种纸是具有特殊性能、适应某种特殊用途的纸基功能型材料,是纸品行业的一个高技术细分赛道,其种类较多,下游涉及食品、烟草、医疗、建筑、出版物、电气及工业等众多领域。

除上述公司外,此前已率先披露中报的仙鹤股份上半年实现营业收入46.03亿元,同比增长22.23%,归母净利润5.5亿元,同比大增204.73%。此外,还有多家行业内公司预计上半年实现净利润同比增长或扭亏。

过去两年,造纸行业经历了下游需求不振、主要原料木浆价格高位的情况,这让不少企业意识到提升原料自给能力的重要性。五洲特纸称,公司从2021年8

月份开始江西基地投建化机浆产线,2024年初正式投入使用,上半年持续在化机浆产能爬坡,配方优化、木片来源、能源节约、环保处理等方面下力气、花功夫,在基本实现食品包装纸和文化纸浆用纸量自平衡的基础上,快步实现成本节约的目标。仙鹤股份称,公司正推进打造“林浆纸一体化”全产业链,上半年多个项目稳步落地,将弥补改善上游制浆的短板。

传播星球App产业观察家洪仕宾向《证券日报》记者表示:“向上游延伸产业链,推动降本增效,成为特种纸企业盈利能力改善的关键之一,成本优势的扩大还将提升公司的行业竞争力。此外,通过这一轮的调整,行业内中小产

能的出清速度加快,行业集中度进一步提升,规模较大、技术和管理能力较强的头部企业随之获得更大的盈利空间。”

同时,多家公司提到下游需求持续增长,表达了对后期行情的乐观态度。

仙鹤股份称,上半年公司生产的电解电容器纸基材料销售收入同比增加31.59%。另外,转印用纸市场保持稳定增长,随着市场需求的逐步恢复,对相应的产品实施了提价策略。五洲特纸方面称,预计下半年纸浆价格上行压力较小,利好纸厂成本控制。

东华大学客座教授潘俊向《证券日报》记者表示:“造纸行业下游需求逐步企稳回暖,有利于行业的

复苏,目前部分纸品价格正在上涨,行业补库情绪也正在形成。”

中国产业研究院发布的《2024—2029年中国特种纸行业发展前景及深度调研分析报告》显示,预计到2025年,中国特种纸市场规模将达到743亿元以上,显示出强劲的增长势头。

“下半年将迎来‘金九银十’消费旺季,特种纸行业景气度有望受益于下游需求提振继续攀升。长期来看,走绿色环保低碳道路的特种纸企业将更受关注。此外,数字化、智能化技术的发展为特种纸行业带来了新的机遇,有助于提高生产效率、降低成本,从而进一步提升整个行业的发展水平。”洪仕宾表示。

## 云服务业务高质量增长 金蝶国际预计2025年实现盈亏平衡

■本报记者 李雯璐

8月15日,金蝶国际披露2024年上半年业绩报告,公司报告期内实现营业收入约28.7亿元,同比增长约11.9%;权益持有人应占当期亏损约2.18亿元,同比缩窄(减亏)23.2%。公司云服务业务实现收入约23.9亿元,同比增长17.2%,占集团收入约83.2%。

在8月16日公司举办的业绩交流会上,金蝶国际董事会主席兼首席执行官徐少春向《证券日报》记者表示,“上半年,金蝶国际持续聚焦‘订阅优先、AI优先’的核心战略,积极探索AI创新和中企出海,持续提升产品与服务品质,实现云服务业务高质量增长。”

财报显示,报告期内,金蝶国际云订阅服务实现经常性收入(ARR)约人民币31.5亿元,同比增长24.2%。云订阅服务相关的合同负债同比增长28.2%。

金蝶中国总裁章勇在接受《证券日报》记者采访时表示,从2012年开始,公司就提出向“云”转型,不断停掉过去的一些传统产品,进行云订阅的深入转型。当下,公司云订阅转型的成果只是初步展现,相信未来的商业表现会越来越越好。

据悉,金蝶云·苍穹和金蝶云·星瀚作为面向高端市场的主要产品,2024年上半年合计实现云服务收入约5.46亿元,同比增长38.9%;合计实现云订阅ARR同比增长29%,净金额续费率(NetDollarReten-

tion, NDR)为97%;合计实现签订合同金额约9亿元,其中新签客户275家,包括中国石油、中国航空集团、东风公司、通威股份、北控水务等大型知名企业。

面向中型企业客户层面的金蝶云·星空报告期内实现收入约10.54亿元,同比增长14.3%;云订阅ARR同比增长约24%,净金额续费率为95%,客户数达4.2万家,持续突破专精特新市场,期内新签专精特新企业超611家,市场份额进一步提升。

同时,金蝶国际的小微企业财务云服务业务继续保持快速增长,报告期内实现收入约5.88亿元,同比增长17.3%,云订阅ARR同比增长31%。其中,金蝶云·星辰实现收入同比增长70.8%,净金额续费率上

升至92%。

据悉,报告期内金蝶国际持续推动AI(人工智能)应用创新。金蝶云·苍穹升级为新一代企业级AI平台,并推出了超级智能AI管理助手Cosmic。目前,在海信集团、温氏股份、中国金茂、建发房产等大型企业中,财务和人力AI应用已得到验证。

章勇表示,AI是金蝶国际重要的发展方向,公司今年的目标是希望用AI对产品进行赋能,以及通过AI原生对场景进行颠覆式的创新。“现在AI在整个公司产品收入里面占比还非常小,但是未来一定会最大比重的占比,预计未来整个公司的产品会全部转向AI领域。”

此外,金蝶国际2024年上半年

的经营利润率为-11%,同比增长4.1个百分点,净利率为-7.6%,同比增长3.5个百分点。针对公司经营利润率与净利润率的向好表现,金蝶国际首席财务官林波表示,2025年达到公司盈亏平衡点的预期时间节点没有变化,公司今年上半年的财务状况也表现出了业绩韧性,同时公司的ARR与合同负债比较高,只要续费率不会下降,公司未来收入的增长可期。

中金分析师张潇丹表示,2024年上半年金蝶国际的经营减亏如期兑现,伴随下半年来自大型企业客户的业务确认收入增长,预计公司全年归母净利润有望收窄至1亿元,并有望如期于2025年实现归母净利润层面的盈亏平衡。

## 上海机场上半年净利润 同比增长逾515%

■本报记者 李乔宇  
见习记者 金婉霞

8月16日,上海机场披露2024年上半年业绩报告,公司报告期内实现营业收入约60.64亿元,同比增长24.55%;归属于上市公司股东的净利润约8.15亿元,同比增长515.02%。

上海机场表示,公司上半年生产经营加快恢复,全方位门户复合型国际航空枢纽加快建设,再造了枢纽新优势、积蓄了发展新动能。

从具体业务板块来看,上海机场的营业收入由航空性收入(包括架次相关收入、旅客及货邮航空服务收入)、非航空性收入(包括商业餐饮收入、物流服务收入、其他)两类构成。其中,非航空性收入仍是公司的主要营收来源,该类项目于上半年实现营收约33.72亿元,同比增长13.83%,占总收入比重为55.61%;实现航空性收入约26.92亿元,同比增长41.19%,占总收入比重为44.39%。

半年报显示,上海机场的经营范围包括民用机场运营,公共航空运输,通用航空服务等,公司统一管理浦东机场和虹桥机场。报告期内,浦东机场共保障飞机起降25.77万架次,同比增长37.32%;旅客吞吐量3688.02万人次,同比增长67.63%;虹桥机场共保障飞机起降13.55万架次,同比增长4%,旅客吞吐量2348.26万人次,同比增长16.72%。

与此同时,上海机场的境外航线数量也释放出了积极信号。公司表示,今年上半年,浦东机场、虹桥机场境外航线飞机起降量分别为10.07万架次、8628架次,分别同比增长90.52%、99.31%,境外旅客吞吐量分别为1475.42万人次、156.40万人次,分别同比增长176.78%、151.61%。

有不愿具名的民航业分析人士表示,在航班供给提升、入境免签“朋友圈”扩容等因素的推动下,机场客流量已基本已恢复至2019年水平,因此机场的收入规模以及盈利能力都出现明显增长。而鉴于7月份以及8月份机场客流量持续走高,上海机场全年业绩向好态势明显。

## 跨境电商快速发展

### 产业链公司积极布局新兴市场

■本报记者 张文湘  
见习记者 占健宇

8月15日,国家外汇管理局发布数据显示,今年7月份,我国对外贸易持续较快增长,带动货物贸易项下跨境资金净流入环比增长48%,规模为历史同期最高水平。而作为外贸新业态的跨境电商,对外贸增长起到重要推动作用。

海关总署统计数据显示,今年上半年,我国货物贸易进出口总值为21.17万亿元人民币,同比增长6.1%。其中,跨境电商进出口总值达1.22万亿元,同比增长10.5%。跨境电商等新业态已经成为稳外贸的重要力量。

业内人士认为,中国跨境电商产业未来有望持续快速增长,而东南亚、拉美等新兴市场有望成为国内跨境电商企业加速拓展的新蓝海。

东莞某跨境电商企业负责人向《证券日报》记者表示,公司专注于包装纸类产品的出口业务,借助TikTok等社交媒体平台进行产品推广,今年上半年公司营收同比增长超过50%。跨境电商的经营目前已走向长期主义,考验的是企业整体的服务和运营能力。

跨境电商行业的未来发展,同样受到业内人士的广泛期待。

“全球范围内的货物需求是相对固定的,而中国制造的产品在世界范围内无可替代。我们对后续跨境电商的发展充满信心。”某跨境物流企业负责人向《证券日报》记者表示。

快递物流专家、贯铄资本CEO赵小敏向《证券日报》记者表示,“出海”是国内企业必须走的路,从政策组合和国内企业的表现等情况来看,今年跨境电商业务有望继续保持较高增速。

长期以来,欧洲和北美作为中国跨境电商的主要市场,占据了重要地位。而近年来,拉美、东南亚等新兴市场异军突起,展现出强劲的增长潜力,正逐渐成为中国跨境电商企业新的蓝海市场。

商业数据平台Statista发布的数据显示,在全球电商销售额增速最快的前10个国家中,来自东南亚、拉美等区域的国家承包了7个席位,凸显出新兴市场的蓬勃生机。同时,我国领跑的视频带货、直播带货、低价团购等新型电商形态,正成功在上述新兴市场实现复制,为当地电商的进一步发展打下基础。

“新兴市场的崛起,如拉美、东南亚等区域的潜力将被进一步挖掘,跨境电商企业有望在这些地区实现更大的市场扩张。”盘古智库高级研究员江瀚向《证券日报》记者表示,技术创新将推动行业发展,如AI、大数据、区块链等技术的广泛应用,提升跨境电商的运营效率和消费者体验。同时,智能物流系统的发展将缩短配送时间,降低物流成本。

近年来,阿里巴巴则多次向东南亚电商平台Lazada注资,今年5月份再次“输血”2.3亿美元,至此,累计注资总额已超70亿美元。在拉美市场,拉美最大跨境电商在线店铺noonco日前宣布,与蚂蚁集团达成里程碑式合作,旨在共同重塑拉美跨境电商格局。