

潍柴动力上半年净利润同比大增51.4% 拟10派3.72元

■本报记者 王 僊

8月22日晚间,潍柴动力发布了2024年上半年业绩报告。报告期内,潍柴动力实现营业收入1124.9亿元,同比增长5.99%;实现归属于上市公司股东的净利润59.03亿元,同比增长51.4%。同时,公司还公布了2024年中期分红派息方案,拟10派3.72元(含税),现金分红比例提升至55%。

作为动力系统行业的头部企业,报告期内,潍柴动力坚持自主创新,持续加快科技成果转化,推动产品差异化优势逐步扩大。公司于今年4月份发布全球首款本体热效率53.09%柴油机,连续四次刷新世界纪录;此外还发布全新一代天然气发动机,产品动力性、可靠性、经济性、舒适性全面迈上新台阶。

半年报数据显示,上半年,潍柴动力各类发动机销售约40万台,同比增长9.8%。其中,重卡发动机销售约16.1万台,市场份额达40.5%;天然气重卡发动机市场份额达63.1%;500马力以上6x4牵引车发动机市场份额达44.6%;M系列发动机销售约3600台,产品结构不断优化,海外收入占比达75.6%。

公司方面表示,受益于内需恢复及中国重卡出口竞争力的逐步显现,重卡行业呈现复苏态势。特

别是天然气重卡持续维持高景气度,潍柴动力旗下子公司陕重汽实现产销规模和运营效益双提升。

今年上半年,陕重汽整车销售约6.3万辆,同比增长3.6%。其中,天然气重卡销售约1.7万辆,同比增长134.3%;新能源重卡销售2840辆,同比实现翻倍增长。同时,陕重汽深度挖掘海外市场潜力,重卡出口约3万辆,同比增长15%,达历年同期最高水平。

潍柴动力方面表示,今年以来,天然气供给充足,供需关系预期稳定,基础设施建设相对完善,油气价差明显,推动天然气重卡渗透率逐步提升。

科方得智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示,在政策支持下,天然气重卡等天然气商用车未来的发展空间非常广阔。“在目前低成本的优势下,天然气重卡在市场上竞争力倍显。同时,今年6月份,国家发展和改革委员会印发了《天然气利用管理办法》,将以液化天然气为燃料的载货车、城际载客汽车、公交车等运输车辆纳入优先类发展,这将进一步推动相关产业链的发展,预计未来天然气商用车市场将保持强劲的增长势头。”

农业装备业务方面,潍柴动力半年报显示,今年上半年,子公司潍柴雷沃农机产品整体销量同比增长17%,规模稳居行业第一;产



品结构大型化、高端化转型成果凸显,100马力以上拖拉机销售占比同比提高8个百分点,200马力以上拖拉机销售占比同比提高2.8个百分点;潍柴雷沃销售收入同比增长28%,创历史新高。

近期,国家对农机行业的新一轮补贴政策开始推行。萨摩耶云

科技集团首席经济学家郑磊对《证券日报》记者表示:“新一轮补贴政策将加速高端农机的发展,推动农机行业的转型升级及促进低端落后农机的淘汰,为整个行业提供更好的发展环境。”

今年上半年,潍柴动力的智慧物流业务同样有不俗表现。潍柴

动力控股子公司德国凯傲集团上半年实现收入约57.4亿欧元,同比增长2.1%,创历史同期新高;调整后息税前利润4.5亿欧元,同比增长28.3%,盈利能力显著提升。基于上半年良好发展势头,凯傲集团进一步重申其全年业绩目标,明确持续增长向好的经营预期。

“全球制造、全球交付、全球服务” 亿纬锂能上半年营收超216亿元

■本报记者 李雯珊

8月22日晚间,亿纬锂能发布了2024年上半年业绩报告,报告期内,公司实现营业收入216.59亿元,实现净利润21.37亿元。

“2024年上半年公司全面推进满产满销,市场占有率等重要经营目标达成。同时,进一步提升服务能力、成本能力、品牌能力和服务能力,积极推动全球市场拓展,推进与国内外客户达成深度合作。”亿纬锂能董秘办相关人士向《证券日报》记者表示。

半年报数据显示,亿纬锂能主

营业务主要分为三大板块,分别是消费电池、动力电池、储能电池。2024年上半年,消费电池营收约为48.48亿元,同比上升29.75%,占总营收比例为22.4%,毛利率为28.31%,同比上升7.01%;动力电池营收约为89.93亿元,同比下降25.79%,占总营收比例为41%,毛利率为11.45%,同比下降2.66%;储能电池营收约为77.7亿元,同比增长9.93%,占总营收比例为35.8%,毛利率为14.38%,同比下降1.25%。

根据InfoLink Consulting最新发布的数据,今年上半年,全球储能电芯出货量排名中,亿纬锂能排

名第二。2024年上半年,亿纬锂能动力电池出货13.54GWh(吉瓦时),同比增长7.03%;储能电池出货20.95GWh,同比增长133.18%。

光大证券分析师殷中樞表示:“亿纬锂能坚持全球发展战略,储能电池发展势头强劲。2024年公司对储能出货量规划目标在50GWh以上,其中海外储能的需求大概占整体的60%至70%。”

在动力电池方面,根据中国汽车动力电池产业创新联盟数据显示,2024年上半年,公司在国内新能源商用车装车量排名第二,市场占有率13.59%;根据EV Tank数据,上

半年公司在中国电动重卡装机量排名第二,市场占有率16.4%。

2024年上半年,亿纬锂能国内营收为162.16亿元,占总营收比例为74.87%,海外营收为54.42亿元,占总营收比例为25.13%。实质上,年内亿纬锂能海外投资建厂动作频频。

今年6月下旬,亿纬锂能发布消息称,ACT公司启动仪式在美国密西西比州举行。据悉,ACT公司是由亿纬锂能、康明斯、戴姆勒卡车和佩卡在美国成立的独立运营的合资公司。合资公司将生产方形磷酸铁锂电池,主要应用于指定的北美商用车领域,年产能约为

21GWh,项目预计将于2026年开始出货。

今年7月初,亿纬锂能发布公告称,全资孙公司亿纬锂能马来西亚有限公司以自有及自筹资金投资建设储能电池及消费类电池制造项目,投资金额不超过约32.8亿元人民币(约4.6亿美元,以实际投资时汇率折算为准)。

上述亿纬锂能董秘办人士认为,公司逐步开拓“全球制造、全球交付、全球服务”的新局面,将有利于完善公司全球化产业布局,促进公司海外业务顺利推进,实现业务订单、产能规模和经营绩效协同提升。

上半年新增订单同比增超四成 中微公司业绩持续高增长

■本报记者 孙文青

8月22日晚间,国内半导体设备企业中微公司披露了2024年上半年业绩报告。随着公司多款半导体设备在国内外销售,报告期内,公司实现营业收入34.48亿元,同比增长36.46%;归母扣非净利润约4.83亿元,同比减少约6.88%。

中微公司董事长尹志尧表示,公司上半年业绩保持高速增长,产品交付和产值再创历史新高。

据介绍,报告期内,中微公司等离子体刻蚀设备在国内外持续获得更多客户的认可,针对先进逻辑和

存储器件制造中关键刻蚀工艺的高端产品新增付运量显著提升。

从营收构成来看,按设备类型划分,今年上半年,中微公司刻蚀设备实现收入26.98亿元,同比增长约56.68%,刻蚀设备占营业收入的比重由上年同期的68.16%提升至78.26%。另一重要产品MOCVD设备实现营收1.52亿元,同比减少约49.04%。对此,中微公司表示,主要是因为公司在蓝绿光LED生产线和Mini-LED产业化中保持绝对领先地位,而该终端市场近两年处于下降趋势。此外,2024年上半年,中微公司新产品LPCVD设备已实现

首台销售,收入为0.28亿元。

随着中微公司在国内外客户市场占有率稳步提升,今年上半年,其新增订单仍保持增长。报告期内,公司新增订单达47.0亿元,同比增长约40.3%。其中,刻蚀设备新增订单39.4亿元,同比增速约50.7%;LPCVD上半年新增订单1.68亿元,新产品开始启动放量。

中微公司也在把握市场机遇,不断投入研发。2024年上半年,公司研发投入达9.70亿元,同比大幅增长110.84%,在研项目涵盖六类设备,20多个新设备开发。此外,公司目前有多款新型薄膜沉积

设备产品进入市场,其中部分设备已获得重复性订单,其他多个关键薄膜沉积设备研发项目正在顺利推进。MOCVD设备研发方面,用于碳化硅功率器件外延生产的设备正在开发中,已付运样机至国内领先客户开展验证测试,下一代用于氮化镓功率器件制造的MOCVD设备也正在按计划顺利开发中。

为支撑下一步发展,中微公司产业化建设项目也正在推进中。8月份,公司位于上海临港的约18万平方米生产和研发基地正式投入启用。未来,公司生产和研发基地总面积将达到约45万平方米。

尹志尧表示,希望将中微公司打造成为半导体集成电路观微加工设备的百年企业,到2035年,在规模和竞争力上成为全球第一流的半导体设备公司。

某半导体投资机构总监向《证券日报》记者表示:“国内半导体设备企业经营业绩展现出高成长性,与其日益强劲的竞争优势有关。企业一方面提升研发、设计、制造、销售的综合能力,为全球客户提供领先的设备及工艺解决方案,另一方面积极了解新产品、新技术、新市场变化,通过深度合作,开发创新性解决方案,提升产品竞争力。”

碧桂园服务上半年营收210.5亿元 公司将积极考虑并准备回购股份

■本报记者 陈 潇

8月22日,碧桂园服务发布2024年上半年业绩报告,报告期内,公司实现营收210.5亿元,同比增长1.5%;实现净利润14.4亿元,相比去年同期的23.51亿元,减少38.7%。

对于增收不增利的情况,碧桂园服务归纳了几点原因,主要包括应收账款计提的信用减值、业务结构变化导致毛利率下滑、财务投资收益的下降等。

从收入结构来看,碧桂园服务商业运营服务以及城市服务收入呈现下降趋势,物业管理服务以及社区增值服务贡献的收入则有所上升。

具体来看,包括保安、清洁、绿化、园艺及维修保养服务等在内的

物业管理服务收入占比进一步提升。上半年,物业管理服务收入约为127.51亿元,同比增长约4.6%,占总收入比例较去年同期提升约1.8个百分点,至约60.6%。

此外,社区增值服务收入相比于去年同期的18.84亿元增加约6.0%,至约19.97亿元,占总收入比例约9.5%。

尽管两大重要业务板块营收增速有所提升,但物业管理服务收入增长,不少来自于关联公司碧桂园的项目交付,而社区增值服务的营收增速相比于其他大型物企,也并不算亮眼。

此外,数据显示,上半年,碧桂园服务整体毛利率由去年同期的约24.9%下降3.7个百分点至约21.2%。

报告期内,物业管理服务的毛利率由去年同期的约26.0%下降3.1个百分点,至约22.9%;社区增值服务分部的毛利率由约48.7%下降9.7个百分点,至约39.0%。

此外,碧桂园服务经营活动所得现金净额约2.7亿元,较去年同期的21.92亿元下降约87.7%。公司管理层称,主要是由于利润的下降,以及风险客商业和小业主收费不及规模增长速度,预存物业费下降及日常经营活动产生的阶段性资金波动。

在8月22日港股盘后的中期业绩会上,碧桂园服务管理层也用“咬定青山不放松,乘风破浪会有时”来总结此次业绩会的主题。对于当前的业绩表现,管理层在业绩会上阐述了业绩下滑的主观以及客观原

因,并表达了对未来的态度和决心。

在加大现金回款方面,碧桂园服务管理层向《证券日报》等媒体记者表示,下半年会在管理举措和激励方面,给予更大的倾斜力度,从而保障小业主收缴回到健康水平。在风险客商方面,会通过资产抵押等多种方式,把应有的权益索回,在下半年和未来自会慢慢地转化为现金流。

“通过有力的举措,在三季度结束时,就要打一个漂亮的翻身仗。从而在全年的收缴水平方面形成有力的保障,并且对现金流实现有力的支撑。”碧桂园服务管理层表示。

此外,碧桂园服务管理层在业绩会上透露,公司探索了电瓶车充电业务、近场零售业务等创新业务,计划通过服务分级以及数字化

运营等方式增加效益,同时公司的“星团计划”持续进行,通过集约化的管理模式,在保持服务质量的前提下,持续降本增效。

“碧桂园服务正在经历独立转型的阵痛期,也正在探索多元化服务。同时,通过人工智能和物联网技术的应用,不断创新服务模式,探索新的增长动力。”中指研究院物业事业部总经理李晓娟向《证券日报》记者表示,从长远来看,这将有助于碧桂园服务更加聚焦于核心业务和高附加值服务,为可持续发展打下坚实基础。

而对于回购以及分红方面,碧桂园服务管理层亦在业绩会上透露,公司会积极考虑并准备回购的动作,目前在技术条件上还有需要落地的事项。如果形成计划,会及时披露。

百度第二季度营收339亿元 加速智能体应用开发

■本报记者 袁传玺

8月22日,百度发布2024年第二季度业绩报告。报告期内,公司实现营收339亿元,与去年同期基本持平;实现核心营收267亿元;实现核心经营利润56亿元,同比增长23%。

百度创始人、董事长兼首席执行官李彦宏表示:“随着时间的推移,生成式人工智能和基础模型对商业社会及日常生活所产生的革命性影响越来越显著。得益于全栈AI技术优势,以及基于文心大模型构建的AI应用快速普及,我们正在扩大AI落地规模,以解决现实世界中的问题,为外部客户和内部产品创造巨大价值。”

具体来看,在AI大模型方面,百度持续优化升级文心大模型。在6月份发布了文心大模型4.0 Turbo,以扩展文心系列模型的丰富性,据百度方面透露,目前文心一言累计用户规模已达3亿,日调用次数高速增长。近期,百度还下调了两款旗舰模型文心大模型的价格,并免费开放了ERNIE Speed、ERNIE Lite、ERNIE Tiny三款模型。

此外,6月份百度App月活用户达7.03亿,同比增长4%;第二季度在线营销收入192亿元。在云平台方面,智能云在二季度继续高速增长,并保持强劲的增长势头;截至6月份,飞桨文心社区开发者数量已达1465万。

在自动驾驶领域,截至7月28日,百度自动驾驶出行服务在全国累计提供超700万次的乘车服务;第二季度内提供的乘车服务约89.9万次,同比增长26%。据了解,今年5月份,百度发布了搭载Apollo第六代自动驾驶系统解决方案的无人车,并推出了全球首个支持L4级自动驾驶的大模型Apollo ADPM (Autonomous Driving Foundation Model)。目前,第六代车已经开始规模化测试。

“从财报数据来看,百度二季度业绩表现平稳。”工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林对《证券日报》记者表示,虽然百度AI大模型处于起步阶段且竞争对手众多,但百度作为第一批大模型企业或将持续保持领先。

事实上,商业化变现一直是大模型行业亟待解决的问题。李彦宏更是在近期公开呼吁:“不要卷模型,要卷应用。大模型公司热衷于写‘高考作文’,价值不大。”在李彦宏看来,智能体是公司最看好的AI应用方向,未来将会有数百万量级的智能体出现,形成庞大的智能体生态。

百度正在加速推动智能体发展。今年4月份,百度上线百度文心智能体平台Agent Builder。此后,还在该平台上免费开放了文心大模型4.0,进一步利好开发者。截至目前,该平台已汇聚20万开发者、累计6.3万家企业入驻。

云平台方面,百度智能云千帆平台大模型相较于2023年第四季度财报公布的5000万次日调用量增长了10倍;累计服务15万家企业用户,累计帮助用户精调了2.1万个大模型;帮助用户开发出了55万个AI原生应用。

对此,天风证券认为,百度积极推动大模型在不同场景的应用,充分挖掘大语言模型的潜在能力,通过促进企业端的应用需求带来增量。同时应用的进步可推动基础模型的创新,相辅相成促进模型迭代,未来有望进一步突破。

一位不愿具名的行业分析师对《证券日报》记者表示,百度通过文心大模型,在金融、教育、电商等多个领域推出了丰富的应用场景。此外,百度还积极推广智能体应用,通过降低应用门槛,携手用户和合作伙伴,共同拥抱人工智能时代的新红利。这些举措不仅推动了AI技术的普及和应用,也为百度在AI领域的领先地位奠定了坚实基础。

友发集团上半年营收264.24亿元

■本报记者 桂小隼

8月22日晚间,友发集团发布了2024年半年度报告,报告显示,公司上半年销售各类钢管628.50万吨,同比减少5.86%;实现营业收入264.24亿元,同比减少13.95%;归属于上市公司股东的净利润1.10亿元,同比减少67.14%;每股收益0.08元,同比减少66.67%。

友发集团表示,今年上半年,国内焊管产品的需求下降,影响了公司产品的销售工作。但公司也从区域市场扩张、直营能力提升等多个角度着手缓解经营压力。

未来钢材价格的走向受到行业广泛关注。上海钢铁网钢材事业群分析师吴建华告诉《证券日报》记者:“综合各个方面的因素来看,短期内钢材价格有一定改善的可能。从近期情况来看,随着旧标资源的消化,当前新老国标交替带来的市场影响正在逐步减弱。目前全国市场旧标资源占比约为60%,影响越来越小。而伴随着高温退去,以及降雨影响减弱,成交量有所回升,边际需求有所好转。因此,短期钢材价格有一定改善的可能。”

据国家统计局公布的数据,今年上半年,全国焊管产量2851万吨,同比下降8.3%。而中国钢铁工业协会提供的数据显示,上半年全国焊管消费量2597万吨,同比下降10.6%。

在此背景下,友发集团表示,会扎实推进全国布局计划,拓展新领域、新片区、新品类,公司与云南最大的钢管生产企业合资成立了控股子公司,大幅提升西南区域钢管市场占有率。此外,友发集团还积极开展面向终端用户的营销能力建设,在市场整体需求释放不及预期的情况下,进一步扩大直销业务比例。

兰格钢铁网高级分析师王英广建议,行业企业需要加强成本控制,通过优化生产流程,提高生产效率等方式,有效控制生产成本,提高盈利能力。同时根据市场需求变化,调整产品结构,加大高附加值产品的生产比重,提高产品竞争力。此外,加强风险管理十分必要,尤其是要建立完善的风险管理体系,有必要成立市场风险应对小组,加强市场风险、信用风险、操作风险等方面的管理。通过风险预警、风险评估、风险应对等措施,降低企业经营风险。