2024年9月21日 星期六
本版主编:陈 炜 责 编:吕 东 制 作:董春云
证券日报

洞察半年报新动能

透过5G看见“未来” 中兴通讯拥抱AI深化“连接+算力”

本报记者 李雯珊

从服务千家万户到赋能千行百业,5G不仅改变着我们的生活与生产,更成为经济社会高质量发展的重要驱动力量。

近日,《证券日报》记者在中兴通讯南京智能滨江5G工厂(以下简称“滨江工厂”)看到,自动化作业的机器人和机械臂井然有序地完成着各道生产工序,亮着绿灯的一辆辆AGV(工业级移动机器人)小车来回穿梭,自动提升货架配合轨道将物料送到节选区或车间。

图①②③中兴通讯全球5G智能制造基地 图④中兴通讯滨江基地生产车间自动工作的机械臂 公司供图

5G带来“质变”

今年8月底,中兴通讯滨江工厂正式通过中国信息通信研究院(以下简称“中国信通院”)泰尔认证中心评估,荣获国内首个五星5G工厂认证,成为5G技术与电子设备制造业深度融合与全面应用的新标杆。

“以5G、人工智能、区块链为核心的新型基础设施建设将加速信息流通,优化资源配置,提升生产效率。此外,利用新兴数智技术对传统产业进行全方位、全角度、全链条的改造,以‘鼎新’带动‘革故’,以‘增量’带动‘存量’,促进传统产业转型升级,构筑新的发展优势。”中兴通讯高级副总裁苗伟在接受《证券日报》记者采访时表示。

据介绍,中兴通讯滨江工厂内5G网络覆盖率达到100%,现场装备的联网率超过97%,关键装备联网率实现100%,其中5G联网率高达89.3%,无线设备均实现5G化。在研发设计、生产制造、检测监测、仓储物流、运营管理等全流程中,滨江工厂强化了5G技术应用,广泛运用了机器人、AGV、数字孪生、机器视觉、AI、XR等技术,沉淀了数字星云平台,创新实现了24大类、120余种场景下的5G工业生产融合应用。

在5G工厂建设的牵引带动下,滨江工厂的自动化效率、工艺优化水平、精益生产规模显著提升,工厂总产值增长了41%,人均产值提升了81%,交货周期从20天缩短至14天,碳排放量降低了29%,单台产品能耗降低了19%。同时,滨江工厂的相关网络建设与业务场景解决方案已成功复制到电子制造、矿山、钢铁、港口、航空等行业,进一步推动5G技术规模化应用。

整体业绩保持稳健

2024年上半年,中兴通讯实现营业收入约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%;经营性现金流净额约70亿元,同比增长8.94%。

按业务划分,中兴通讯运营商网络、政企、消费者业务分别实现营收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%。

“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。

山西证券通讯分析师高宇洋认为:“上半年,运营商网络业务仍为公司主要基本盘,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。”

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。

牧原股份:推进智能化创新 提升养殖效率

本报记者 肖艳青

近日,牧原股份与BAF越南农业股份公司签订战略合作协议,双方将共同探索人工智能在养殖产业链中的创新应用。

据悉,牧原股份多年来一直将创新作为公司发展的基石,通过对猪舍、设备、饲料、生猪育种等方面进行研发创新,助力企业降本增效,推动公司稳健发展。Wind数据显示,牧原股份上市以来已累计实现净利润564.89亿元。同时,公司高度重视投资者回报,上市以来累计分红达168.28亿元(含优先股、股份回购)。

牧原股份董秘秦军对《证券日报》记者表示,养猪行业发展分为扩张期、质量提升期以及微利期三个阶段,当前处于质量提升期,在未来行业发展的微利期,行业内创新者的利润将超过平均利润,公司一直在追求成为这样的创新者。

成本管控能力是猪企的核心竞争力,牧原股份的养殖成本管控能力一直处于行业领先地位。公开资料显示,牧原股份现已形成集饲料加工、种猪育种、商品猪饲养、屠宰肉食为一体的生猪产业链,这便于公司实施更加严格的成本管理。

秦军对《证券日报》记者表示,年初至今,公司生猪养殖完全成本呈持续下降趋势,8月份已降至13.7元/公斤左右,公司有信心在今年年底实现13元/公斤的成本目标。

牧原股份后续的成本下降主要源于两个方面:一是养殖生产成绩的改善,随着生产管理的不断优化、疫病防控及净化的持续推进,公司生猪养殖成绩有望继续提升;二是出栏生猪饲料成本的下降,随着库存原材料轮转替换,饲料原材料成本下降带来的降本空间将在养殖成本方面逐步展现。

牧原股份认为,当前生猪养殖行业已进入了质量提升阶段,公司更加关注生猪头均成本的降低。与全球养猪技术最优水平相比,公司在各项养殖指标上仍有较大差距。

据介绍,未来,牧原股份将围绕头均600元的成本下降空间进行技术创新,加大在生猪育种、营养研发、疫病防控、智能化与数字化等方面的投入,同时将研发创新的技术成果转化为员工可以落地执行的措施,实现养殖效率的提升与成本的下降,推动产业共同进步。

牧原股份董事长秦英林在创业之初就把科技创新作为企业发展的基石,带领团队对猪舍设计持续进行研发创新。

牧原股份首席智能官张玉良对《证券日报》记者表示:“公司智能化设备的研发围绕着养猪场景进行,养殖智能化建设一方面降低了一线员工的劳动强度,让养猪更轻松;另一方面让养猪变得更简单,帮助没有经验的人把猪养好。同时,建立智能养猪系统,带动装备持续升级,让养猪更加标准化。”

据悉,牧原股份多年来持续推进养猪设备的智能化创新,研发出智能环控、智能饲喂、智能巡检、智能声音监控以及无针注射器等关键智能设备与智能化解决方案,探索开发听声辨病、看图识病、疾病预测等功能。同时,公司开发物联网平台,建立养猪大数据分析模型,实现养猪全场景数据高效管控,用科技赋能养猪,提升生产效率。

现阶段公司的智能化设备已在生猪养殖过程中常态化使用,智能环控、智能管链的覆盖率已达90%以上。

2024年半年报显示,牧原股份今年上半年研发投入达8.76亿元,同比增长19.55%。2020年至2023年公司研发投入分别为4.12亿元、8.08亿元、11.42亿元和16.58亿元,呈快速增长态势。

据悉,公司将继续加大在智能化方面的研发投入,进一步提升各项设备覆盖率,优化信息化系统设计,以更好地支撑养猪生产,提升养殖效率。

“近年来生猪养殖行业结构等因素发生变化,价格波动特征不同于以往,不能用过去的经验看待现在的变化。作为行业参与者,公司不过度预测价格波动,而是依靠内部的技术创新、生产管理,不断降低养殖成本,通过低成本优势获取更多利润。”秦军如是说。

丸美股份渠道转型成效显著 进一步深化大单品策略

本报记者 王镜茹

近期,丸美股份公告称,拟与关联方王开慧对青岛茂达共同增资6000万元,其中公司作为原有限合伙人增加认缴出资5700万元,所占份额由99.9%变更为98.0625%,此事宜已经公司第五届监事会第三次会议审议通过。

丸美股份表示,本次合伙企业增资及相关变更事项符合公司整体发展规划。青岛茂达投资规模扩大有利于充实产业基金资本实力,获取优质投资机会,优化公司在美丽消费事业相关产业领域的投资布局,加速公司外延式发展步伐,提升市场地位。

通过股权投资外延发展一直是丸美股份的重要战略之一。近年来,公司持续推进美与健康领域产业生态布局,已投资包括谷雨、戴可思、可啦啦等项目,覆盖功效护肤、母婴护理、口腔护理、美瞳、美容等领域。

今年上半年丸美股份业绩亮眼,实现营收、净利双增。财报显示,今年上半年,公司实现营收13.52亿元,同比增长27.65%;归属于上市公司股东的净利润1.77亿元,同比增长35.09%;毛利率同比提升4.55个百分点,达74.68%。其中,主品牌丸美实现营收9.3亿元,同比增长25.87%;第二品牌PL恋火实现营收4.17亿元,同比增长35.83%。

丸美股份方面对《证券日报》记者表示:“面对市场竞争日趋激烈及流量成本持续走高的挑战,上半年公司围绕用户和产品,持续强化基础能力建设,积极灵活应对,巩固了线上渠道转型成果,进一步深化大单品策略。净利润增长主要是公司收入同步增长,同时较好推进了降本提效所致。”

丸美股份还在调研中提及,线下是不可失去的渠道。“公司特别重视线下复苏及市占率提升,上半年线下整体表现优于行业大盘。公司坚定推行分渠分品策略,丰富各类主题沙龙与路演活动,加大频次、加强线下体验。”

多家机构研报认为,近两年随着产品、渠道及品牌调整,丸美股份渠道转型成效显著,业绩不断向好。其主品牌丸美调整转型成果渐显,子品牌恋火增长势能良好,近年公司重点投入胶原蛋白研发,进一步赋能产品成长空间。

事实上,国产美妆护肤品行业正加速崛起,市场渗透率稳步提升。排排网财富研究员卜益力对《证券日报》记者表示:“随着品质和科技含量的提升,更具性价比的国货美妆品牌逐渐获得消费者认可,对于本土品牌,建立自己的品牌‘护城河’非常重要。同时也要利用直播、短视频等新媒体传播方式加强品牌营销、强化渠道合作以及创新产品和服务。”

多家快递公司 8月份业务量、收入均同比增长

本报记者 吴文婧

9月20日,申通快递、韵达股份、圆通速递等3家快递公司相继发布8月份主要经营数据,当月快递业务量、快递业务收入同比均实现双位数增长。

业务量方面,8月份,申通快递实现业务量19.36亿票,同比增长27.26%;圆通速递业务量22.61亿票,同比增长29.87%;韵达股份业务量19.73亿票,同比增长21.57%。

从快递业务收入来看,8月份,申通快递实现快递服务业务收入38.73亿元,同比增长21.50%;圆通速递快递产品收入49.08亿元,同比增长20.67%;韵达股份快递服务业务收入39.17亿元,同比增长11.41%。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示:“电商行业的持续快速发展、消费市场的逐步复苏,都带动了快递需求增加;加之快递行业自身不断拓展业务范围,向农村电商、国际市场等延伸,业务量得到持续提升。”

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇向《证券日报》记者表示:“在宏观经济持续恢复、消费市场活力逐步增强的大背景下,预计今年全年快递业务量和收入将继续保持较好的增长态势。”

此外,记者注意到,尽管多家公司8月份快递单票收入同比下降,但环比有所好转。如申通快递8月份快递服务单票收入2.00元,同比下降4.76%,环比7月持平。韵达股份8月份快递服务单票收入1.99元,同比下降8.29%,但较7月份的单票收入1.98元有所回升。

快递物流专家、贯铄资本CEO赵小敏向记者表示:“今年以来,快递市场管理办法、多项关于快递循环包装的国标相继实施,都是围绕快递行业高质量可持续发展的目标。随着行业治理的完善,数字化、人工智能应用的深入,快递‘出海’力度的加大,行业有望迎来崭新的发展。”

郭涛表示,快递企业可从多个方面寻求竞争力提升,包括加强服务质量建设,提高快递送达的时效性、准确性和安全性;加大科技投入,提升智能化水平;拓展业务领域,开发差异化服务;通过加强与上下游企业的合作,优化供应链。

上半年优质新项目持续落地 旭升集团在手订单充沛

本报记者 吴奕萱

9月20日下午,旭升集团召开2024年半年度业绩说明会,对公司上半年经营成果、财务状况等作出详细解答。

2024年上半年,旭升集团实现营业收入21.49亿元,归属于上市公司股东的净利润2.65亿元,均较上年同期有所下降。对此,旭升集团财务总监卢建波表示:“上半年受部分整车客户或一级零部件客户终端销量弱于预期、原材料铝锭价格有所上涨、本期汇兑收益大幅减少等因素影响,公司经营业绩有所下降。”

在此背景下,旭升集团及时调整各项经营策略,快速应对市场变化,不断丰富产品矩阵,加快业务拓展步伐,公司主要以“压铸、锻造、挤压”三大铝合金成型工艺为依托,并积极开拓集成化业务,上半年优质新项目持续落地,在手订单充沛。

一位研究汽车零部件行业机构人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“尽管面临市场波动和原材料价格上涨等不利因素,但旭升集团仍能保持优质新项目的持续落地和充沛的在手订单,这显示出公司在市场拓展方面的稳健性和前瞻性。随着在手订单逐步转化为实际收入,新项目陆续落地量产,公司业绩有望逐步回升。”

具体来看,在压铸业务领域,上半年旭升集团持续获得国内知名新能源主机厂混动电驱、电控系统等多个平台车型项目定点,同时也斩获了全球知名新能源主机厂新款车型多合一电控系统、车身结构件类项目定点。

在锻造业务领域,旭升集团拥有连续铸造设备和热模锻设备,在材料开发、产品同步设计、棒料全自动水平连续铸造、综合台架测试等方面,均具备独立自主设计开发能力及铸锻机加工全流程工艺。旭升集团董秘对《证券日报》记者表示:“公司热管理系统、悬架系统核心锻造件经过多年持续不断地强化材料、核心工艺设计优化,已持续获得国内外知名主机厂项目的定点开发。今年,公司还首次得到了德国宝马锻件业务的项目定点。”

在挤压业务领域,上半年旭升集团陆续获得了多个知名主机厂电池盒、车身、电机壳体等铝挤压系列产品新项目定点开发,公司也在持续跟进相关主机厂的新需求。

旭升集团董秘表示:“接下来,公司将继续推进技术创新和工艺升级,发挥三大工艺协同效应,通过提升焊接装配、新材料新工艺研发等方式,进一步提升集成化能力,加大总成产品的布局力度,为客户提供定制化的汽车轻量化解决方案,提升公司综合竞争能力。”

浙江大学管理学院特聘教授钱向劲在接受记者采访时表示:“汽车零部件企业开拓集成化业务是其向更高价值链环节攀升的重要举措,集成化业务不仅有助于提升产品的附加值,还能增强相关公司对客户需求的响应能力和综合解决方案提供能力,为公司未来持续发展奠定基础。”

在不断开拓新能源汽车三电系统、热管理系统、车身结构件、智能驾驶系统市场的同时,旭升集团也在储能板块拓展了相对优质的项目。据悉,上半年公司储能类定点项目已进入量产周期。

巨一科技:以技术创新支撑产品竞争力提升

本报记者 徐一鸣

9月20日,巨一科技举行2024年半年度业绩说明会,就公司业务拓展、财务状况以及研发投入等问题回应投资者关切。

今年上半年,巨一科技实现营业收入15.07亿元,同比增长1.73%;归属于上市公司股东的净利润2347.89万元,同比增长14.53%。

巨一科技表示,今年上半年公司净利润实现增长的原因有三点:第一,公司电机电控业务收入同比大幅增长,毛利率同比上升,盈利水平改善,利润贡献增加;第二,公司持续推进成本费用的精细化管控,期间费用效益提升,费用总额较上年同期下降;第三,上半年联营公司确认的投资收益增加。

截至9月20日,巨一科技年内股价累计跌幅为50.32%。在业绩稳中向好的背景下,其市值与价值是否匹配成为投资者关注的问题。巨一科技董事长、总经理林巨广表示,公司股价的波动受宏观经济环境、行业发展趋势、公司业绩表现、市场情绪等多种因素影响。公司高度重视市值管理工作,对内将持续做好企业经营管理,提升经营质量和内在价值,对外做好投资者交流和价值传播工作,力争获得市场更高层次的认可,以长期价值回报投资者。

此外,巨一科技同时向投资者释放两个积极信号,一是积极拓展海外市场,二是重视研发工作。“今年上半年,公司持续与某国际头部新能源车企、沃尔沃和VINFAST等客户开展合作,并积极整合国际客户优势、技术优势和国际项目经验,倾力打造海外团队,系统提升国际销售能力和项目运营交付能力,建设本土化供应链生态,持续不断扩张海外业务版图。”巨一科技董事会秘书王淑旺表示,公司围绕高集成度多合一电驱动系统、动力系统NVH正向开发、电池智能装备等技术和能力持续开展研发工作,并取得了阶段性成果。

对于巨一科技下一步的重点布局方向,王淑旺在接受《证券日报》记者提问时表示,公司将围绕“智能装备”和“新能源汽车电机电控”双轮驱动的业务布局,以技术创新支撑产品竞争力提升和拓展,以国际化拓展发展空间,以数字化提升经营能力,做强智能装备业务,做大做强电机电控业务,实现公司可持续健康发展。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪对《证券日报》记者表示,对于汽车零部件企业而言,产品不断向智能化、精细化、技术化发展。这有助于推动汽车产业转型升级,引导消费者更加关注汽车的品质和性能。同时,随着汽车零部件技术的不断迭代,有利于车企提高生产效率和降低成本。