

多家家电上市公司去年业绩向好

■本报记者 丁 蓉
见习记者 张美娜

据Wind数据统计,截至2月20日记者发稿,A股106家家用电器企业(根据申银万国行业分类)中已有42家披露2024年业绩预告,其中,预计归属于上市公司股东的净利润为正值的有30家。

南开大学金融发展研究院院长田利辉向《证券日报》记者表示,随着产品更新换代需求的增加,以及新兴市场的开拓,家电企业的销售量和销售额得到提升。同时,家电企业在生产过程中不断优化流程、降低原材料成本、提高生产效率,从而增加了利润空间。

具体来看,多家龙头公司表现亮眼。

其中,浙江苏泊尔股份有限公司(以下简称“苏泊尔”)预计2024年实现营业收入224.27亿元,同比增长5.27%;预计归属于上市公司股东的净利润为22.3亿元至22.6亿元,同比增长2.30%至3.68%。海信视像科技股份有限公司预计2024年实现归属于上市公司股东的净利润为20.0亿元至23.0亿元。佛山电器照明股份有限公司预计2024年归属于上市公司股东的净利润为4亿元至4.7亿元,同比增长37.76%至61.87%。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元表示,龙头家电企业业绩的增长,反映出行业集中度可能进一步提升,“强者恒强”的马太效应显现。

在支培元看来,龙头公司经过长期市场培育,拥有较高知名度和美誉度,消费者更愿意为其产品买单。同时,龙头企业资金雄厚,能够投入大量资源进行研发创新,引领行业技术发展潮流,推出更具竞争力的产品。此外,龙头企业拥有完善的销售网络,线上线下布局广泛,能更高效地触达消费者。

从细分产品类型来看,主营大家电产品的企业业绩表现不俗。其中,惠而浦(中国)股份有限公司(以下简称“惠而浦”)预计2024年实现归母净利润1.8亿元左右;创维数字股份有限公司预计2024年实现归母净利润2.1亿元到2.9亿元。

从业绩增幅来看,常熟市天银机电股份有限公司(以下简称“天银机电”)、深圳市倍轻松科技股份有限公司、惠而浦、无锡海达精密滑轨股份有限公司(以下简称“海达”)等8家家电企业均预计2024年归属于上市公司股东的净利润同比增长幅度超过100%。

对于业绩向好的原因,苏泊尔、爱仕达、融捷健康科技股份有

截至2月20日记者发稿

A股106家家用电器企业中已有42家披露
2024年业绩预告,其中,预计归属于上市公司股东的净利润为正值的有30家

崔建斌/制图

限公司等也均提到了积极拓展海外市场,外销业务订单增加,带动公司外销收入增长,从而提升整体业绩。此外,消费品以旧换新政策也成为推动公司业绩增长的重要推动力。

海达尔在公告中表示,公司积极开拓国内外市场,海外销售同比增长,公司盈利水平同比提升;消费

品以旧换新的国家补贴政策对公司的销售产生积极影响。

天银机电预计2024年归母净利润为9000万元至1.1亿元,同比增长174.56%至235.57%;预计扣非净利润为7000万元至9000万元,同比增长125.03%至189.33%。公司在公告中表示,冰箱压缩机零配件业务受消费品以旧换新的国家补贴政策影响,市场需求有所增长。

谈及家电行业后续景气度,田利辉认为,从目前披露的业绩预告情况来看,家电行业整体呈现出稳中有进的态势。随着消费者对品质生活的追求以及企业加强对新兴市场的开拓,家电行业有望继续保持稳定增长。但也要注意行业竞争加剧、原材料成本波动等风险因素,这些因素可能会对家电企业的盈利能力和市场表现产生影响。

2025财年第三季度财报显示,

阿里巴巴战略聚焦获成效 电商业务增长加快

■本报记者 张 敏
见习记者 梁傲男

2月20日晚间,阿里巴巴集团控股有限公司(以下简称“阿里巴巴”)发布2025财年第三季度业绩。报告期内,电商业务增长加快,阿里云商业化收入重回双位数增长,AI相关产品收入连续六季度保持同比三位数增长。

“本季度的业绩充分展示了‘用户为先,AI驱动’战略取得显著进展,核心业务增长重新加速。得益于用户体验提升和有效的商业化举措,淘天集团的客户管理收入同比增长9%。”阿里巴巴集团首席执行官吴泳铭说。

报告期内,阿里云坚持“AI+云”一体化发展,AI持续为云业务增长注入新动力。

今年1月份,阿里巴巴全新开源新一代多模态模型Qwen2.5-VL,并推出基于MoE架构的旗舰模型Qwen2.5-Max,在多项权威基准评测中处于全球领先水平。通义千问Qwen大模型已成为全球最大的AI模型家族之一,截至2025年1月31日,基于Qwen模型家族在Hugging Face上开发的衍生模型数量已超过9万个。

阿里云建设了从AI大模型到云计算平台到开源生态的全栈体系,下一步将继续投入AI基础设施,以提升AI领域的云采用量,保持市场领先地位。吴泳铭表示:“展望未来,随着AI效率提升带来需求爆发,AI将继续推动阿里云收入持续增长。我们将继续执行聚焦电商和云计算的战略,持续投入以推动长期增长。”

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,从市场角度看,随着AI技术在各行各业快速应用,客户对阿里云的需求迅速增长,直接推动了阿里云收入增长;在技术创新方面,阿里云坚持“AI+云”一体化发展,不断推出基于先进架构的AI模型;在生态建设方面,阿里云通过开源AI大模型,建设云计算平台和开源生态的全栈体系,吸引了大量开发者和企业用户,巩固了其在AI领域的市场地位。

在电商业务方面,阿里巴巴电商继续执行“用户为先”战略,持续提升用户体验,改善商家经营环境,报告期内收获显著成效,业务全面向好。

财报显示,淘天集团加大对用户增长的投入,并持续投入用户体

验提升,第三季度,新买家和订单量均同比强劲增长;88VIP核心用户群体持续同比双位数增长,约为4900万。“全站推广”的商家渗透率稳步提升,尤其是中小商家,从市场营销效率提升中获益。

第三季度,淘天集团还推出系列惠商举措,加大对优质品牌商家的扶持力度,改善商家经营环境,促进平台商家可持续发展,实现消费者、商家、平台三方共赢。

在跨境业务的强劲表现带动下,第三季度,国际数字商业收入同比快速增长32%;在重点海外市场加大投入的同时,还持续平衡经营效率,速卖通Choice业务的单位经济效益环比改善。

核心业务加快增长的同时,阿里巴巴在其他互联网平台业务经营效率稳步提升。第三季度,本地生

活集团收入同比增长12%,大文娱集团收入同比增长8%,亏损同比收窄。同时,阿里巴巴进一步聚焦核心业务,季度内签订了银泰和高鑫零售的股权出售协议。

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇表示,阿里巴巴构建了涵盖电商、云计算、数字媒体与娱乐、本地生活服务等领域的完整生态系统。不仅能够灵活应对市场波动,还实现了资源共享与协同效应,进一步强化了整体竞争优势。

有电商行业分析师表示:“过去一年,阿里巴巴主动求变,变革成效显著。完成业务减重与战略聚焦后,阿里巴巴将在新的发展阶段更加专注于科技和消费这两大核心领域。站在新技术周期的起点,AI有望成为阿里巴巴面向未来的新增长引擎。”

金龙机电宣布终止一项重大投资项目

■本报记者 郭霁霞

2月20日,金龙机电股份有限公司(以下简称“金龙机电”)发布公告,公司宣布终止一项原计划投资24亿元的重大项目,并开启与政府部门协商退回土地使用权事宜。

往前回溯,2020年11月份,金龙机电原计划通过招标获取东莞市塘厦镇约81亩土地使用权,用于建设生产基地,总投资达24亿元。2023年8月份,公司全资子公司广东金兴

创精密技术有限公司成功竞得土地使用权。然而截至今年2月20日公告发布,项目仍未动工。

金龙机电在公告中提到,当前行业环境存在较大不确定性,若继续推进项目,不仅会极大增加公司资金压力,且预计项目的实施也无法达到预期收益。为避免更大损失、降低风险,公司审慎研究后决定终止对外投资建设生产基地事项,并与政府部门协商退回土地使用权。

除外部环境的影响,金龙机电自

身的经营状况也不容乐观。近年来,公司业绩持续低迷。2023年,公司实现营业收入26.67亿元,同比减少30.87%;归属于上市公司股东的净利润为-3.79亿元,陷入大幅亏损的困境。进入2024年,情况并未好转,2024年前三季度,公司营业收入为10.60亿元,同比减少53.23%;归属于上市公司股东的净利润为-6019.71万元。根据此前披露的业绩预告,金龙机电预计2024年度归属于上市公司股东的净利润为-1.07亿元至-1.6亿元。

深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示,金龙机电所处的电子元器件制造行业竞争异常激烈,市场份额逐渐向头部企业集中,中小企业必须通过差异化竞争谋求生存与发展。金龙机电此前业务结构单一,对个别业务板块依赖度高,加剧了经营风险。此次决策虽然艰难,但为公司重新规划业务版图提供了契机,有助于其收缩战线,集中资源聚焦核心业务。公司还可利用退回土地使用权回笼的资

金,加大特色产品的研发与生产,提升产品附加值,进而提升在细分市场的竞争力。

浙江大学管理学院特聘教授钱向劲表示,金龙机电的这一决策从短期看是较为明智的。在企业经营业绩不佳、行业环境恶化的情况下,终止大额投资项目能有效避免资金的进一步消耗,降低财务风险。但从长期战略角度出发,公司需要重新审视自身的核心竞争力,加强研发投入,寻找新的业务突破口。

内蒙华电加速收购 优质新能源资产

■本报记者 马宇薇

2月20日晚间,内蒙古华能热电股份有限公司(以下简称“内蒙华电”)发布公告,拟通过发行股份及支付现金相结合的方式购买资产并募集配套资金,公司股票于2月21日开市起复牌。

具体来看,内蒙华电拟通过发行股份及支付现金相结合的方式向北方联合电力有限责任公司(以下简称“北方公司”)购买其持有的北方上都正蓝旗新能源有限责任公司(以下简称“正蓝旗风电”)60%股权与北方多伦新能源有限责任公司(以下简称“北方多伦”)75.51%股权,并募集配套资金。本次发行股份的价格不低于3.32元/股。

据悉,正蓝旗风电和北方多伦为“北方上都百万千瓦级风电基地项目”的建设及运营公司,主要从事风力发电投资开发和运营管理,风力发电装机容量合计160万千瓦,其中,正蓝旗风电装机容量110万千瓦,北方多伦装机容量50万千瓦。该项目是全国首个自建220千伏输电线路的新能源项目,全国首个全部应用4.5兆瓦及以上大容量风机的陆上大型能源基地项目。

近年来,内蒙华电大力推进能源结构转型,低碳清洁能源比例不断提高。“本次收购正蓝旗风电和北方多伦有利于提升公司清洁能源占比,符合国家‘双碳’目标及公司发展战略。”内蒙华电在关联交易预案中表示。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元在接受《证券日报》记者采访时表示:“此次交易是内蒙华电顺应能源转型趋势的重要举措。购入股权将增加公司新能源资产比重,从而减少对传统能源资产的依赖,让资产结构更加多元化和均衡,降低经营风险。新能源业务作为电力行业的新增长点,有助于内蒙华电突破传统业务局限,拓展市场份额,提升在电力市场中的综合竞争力。”

清洁能源建设是实现“双碳”目标的重要举措。《内蒙古自治区“十四五”能源发展规划》明确提出,把绿色低碳作为调整能源结构主攻方向,筑牢碳达峰基础,优化生产布局,促进能源开发和生态保护相融合。

近年来,内蒙华电坚持购建并举,全面落实清洁能源转型、全面提升可持续发展能力,积极推进能源结构转型,持续提升低碳清洁能源比例。

据介绍,2017年,公司收购内蒙古北方龙源风力发电有限责任公司控股权,显著提升了新能源装机规模,迈出了转型发展的关键一步;2020年,公司控股子公司内蒙古乌达莱新能源有限公司47.5万千瓦风电项目实现全容量并网;2023年,公司取得库布齐沙漠基地鄂尔多斯新能源项目二期暖水60万千瓦风电项目等项目的核准批复,同年子公司内蒙古聚达发电有限责任公司灵活性改造促进市场化消纳38万千瓦新能源项目实现全容量并网发电;2024年,公司分别取得金桥和林火力发电灵活性改造配套消纳新能源48万千瓦项目、察右中旗灵改配置新能源96万千瓦项目的核准批复。

通过上述举措,内蒙华电新能源装机规模不断扩大,核心竞争力显著增强。截至2024年12月31日,公司新能源装机容量187.62万千瓦,占比14.13%,清洁能源转型初见成效。本次交易完成后,公司新能源装机容量及占比将进一步提升。

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜表示:“收购优质新能源资产,有助于内蒙华电开拓新能源市场。通过整合新能源资产,内蒙华电可以加大在储能、智能电网等领域的投入,提升公司在新能源产业链中的竞争力。”

“内蒙古自治区风能资源丰富,公司在多年的风力发电业务运行过程中积累了丰富的业务经验及管理经验。本次收购有助于公司持续提升资产规模和质量,进一步提升清洁能源的装机规模及占比。本次交易完成后,标的公司纳入公司财务报表合并范围,将提升公司的资产规模、营业收入和净利润水平,并进一步提高公司的竞争力及资本市场投资价值,为全体股东创造收益。”内蒙华电表示。

服务大局、彰显担当 中国人寿助力多层次多支柱养老保险体系建设

当前,我国人口老龄化进程加快,深刻影响经济社会发展走向。国家统计局发布的人口数据显示,2024年,我国60岁及以上人口3.1亿人,占全国人口的22.0%;其中65岁及以上人口2.2亿人,占全国人口的15.6%。有关专家认为,这些数据意味着人口老龄化进一步深化。

作为多层次社会保障体系的重要服务者,中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿寿险公司”)充分发挥国有大型金融机构“主力军”“压舱石”作用,与积极应对人口老龄化国家战略同频共振,推动养老金融高质量发展。在陕西,该公司大力推进个人养老金、专属商业养老保险等养老保障产品体系,截至2024年底已累计覆盖60.52万人,着力书写养老金融“陕”亮答卷。

以丰富的产品供给 扩大养老金融“覆盖面”

个人养老金是我国养老保险体系“第三支

柱”的重要制度设计,是个人自愿参加、市场化运营、国家政策支持的补充养老保险制度,有助于推进多层次、多支柱养老保险体系建设,丰富社会大众的养老选择。

早在2022年11月下旬,个人养老金制度在陕西西安等36个城市和地区先行实施。中国人寿寿险陕西省分公司积极响应,在西安首批落地个人养老金业务。

试点以来,“国寿鑫享宝专属商业养老保险”入选行业首批个人养老金产品名单。此后,“国寿鑫颐宝两全保险(2024版)”“国寿鑫耀鸿图年金保险(2024版)”等产品相继上市,进一步丰富了产品形态,充分满足不同年龄层、拥有不同养老规划客户的需求,成为市场上备受瞩目的养老规划选择。

随着个人养老金制度于2024年12月份在全国范围实施,中国人寿寿险陕西省分公司积极响应市场参保需求。截至2024年12月31日,该公司个人养老金开户客户数4435户,年度保

费超4600万元。

以暖心的人文关怀 提升养老金融“体验度”

“养老服务”也是养老金融的重要组成部分,中国人寿寿险陕西省分公司深知这一道理。该公司积极践行敬老、爱老、助老传统美德,用心用情服务老年客户,给予老年客户群体特别的关爱。

例如,该公司通过中国人寿95519客户服务专线为老年客户提供专属服务。60岁及以上老年客户拨打95519时,可享受一声直达、一键呼叫人工、语音坐席等服务。2024年,该公司提供老年客户群体电话咨询服务共3.39万人次,老年客户群体接通率达99.11%。

此外,为向老年客户提供优质的柜面服务,各营业服务网点柜面持续补充完善相关配套设施,为老年客户提供老花镜、放大镜、验钞

机、爱心座椅、雨伞、便民药箱等物品,解决老年客户应急所需。65周岁以上的老年客户在排队取号时,可实现叫号系统自动识别,享受优先办理。

针对行动不便的老年客户,该公司开发了销售人员代办服务线上化工具,既实现了线上预约服务经理代办,又可授权销售人员在安全可控的情况下,代老年客户办理保单保全和理赔申请服务,让老年客户享受“在家办业务”的方便与快捷。2024年,中国人寿寿险陕西省分公司为75岁以上老年人提供理赔服务超18.58万人次,赔款金额超1.34亿元。

以专属的意外保障 呵护养老金融“安全感”

日常生活中,老年人群体遭受意外伤害的风险远高于其他年龄段人群,加重了老年人及其家庭的经济负担。

为提高老年人及其家庭的抗风险能力,早在2008年,中国人寿寿险陕西省分公司在陕西省老龄办的大力支持下,积极发挥保险主业优势,开展老年人意外伤害保险专项工作。近四年,共计承保老年人近90万人,承担风险保障金额超3800亿元,累计受益人次突破2.7万人,赔付金额高达近8200万元,真正让陕西老年群体享受到惠民利民政策,切实提升陕西老年群体获得感、幸福感、安全感。

有效应对人口老龄化,事关国家发展全局,事关亿万百姓福祉。发展养老金融是践行金融工作政治性、人民性的内在要求,也是金融机构助力金融强国建设、实现自身高质量发展的必然选择。中国人寿寿险公司以高度的责任担当,奋力谱写养老金融“新篇章”,彰显服务大局、护航民生的“头雁”之姿。

(CIS)