

华为近十年累计研发费用超1.2万亿元 鸿蒙生态取得历史性突破

■本报记者 贾丽

3月31日,华为投资控股有限公司发布2024年年度报告,数据显示,华为技术有限公司(以下简称“华为”)2024年经营结果符合预期,实现全球销售收入8621亿元,净利润626亿元;研发投入达到1797亿元,约占全年收入的20.8%,近十年累计投入的研发费用超过1.2万亿元。

华为轮值董事长孟晚舟表示:“2024年,华为全体员工努力应对各种外部挑战,持续提升产品质量、经营质量和运营效率,经营结果符合预期。”

具体来看,2024年,华为联接产业克服行业投资周期低谷,经营结果保持稳健;计算产业得益于提前十年的布局,抓住AI机会取得较大增长;华为旗下华为云持续优化业务结构;数字能源坚持质量优先。

值得关注的是,华为实现多项业务上的突破。2024年,华为终端重回增长快车道,鸿蒙生态取得历史性突破,智能汽车解决方案首次实现当年盈利。

根据机构RD观测披露的2024年国内手机市场份额数据,2024年,中国手机市场格局出现显著变化,苹果被华为反超,华为以16.00%的市场份额位居第四。同时,华为在高端手机市场的表现较为显著,尤其是华为Mate系列、华为Pura系列机型以及智能技术突破的三折叠手机销售火爆。

华为智能汽车解决方案业务表现亮眼,2024年实现营收263.53亿元,同比大涨47.44%,是所有业务中增长最迅猛的一个。

在智慧出行场景方面,华为的解



2024年,华为实现全球销售收入8621亿元,净利润626亿元

决方案是鸿蒙智行,联手国内四大车企推出问界、智界、享界、尊界四个品牌。根据华为数据,截至3月19日,鸿蒙智行已累计交付68万辆,并且连续10个月蝉联中国汽车品牌成交均价第一名。

华为开发者专家马超对《证券日报》记者表示,华为2024年度报告中最值得关注的指标是净利润以及研发投入占比等。尽管面临行业挑战,但华为在联接、计算、终端等领域表现稳健,尤其是AI机遇下计算产业显著增

长,而且在新能源汽车智能解决方案领域首次实现盈利,显示出其在新质生产力方面的竞争力。华为的稳健表现和前瞻布局,不仅彰显了其强大的市场适应能力,也为其在全球科技竞争中赢得更多主动权。

孟晚舟表示:“2025年,华为将进一步把‘以质取胜’落实到各项管理制度和业务活动中,坚持质量目标牵引,不断提升质量竞争力。”同时,华为将持续做强根生态,秉持“开放、协作、利他”的理念,围绕鸿蒙、鲲鹏、昇腾、云计算等

业务,面向生态伙伴开放平台能力,向开发者持续提供好用易用的工具和产品,加速生态繁荣,共促产业活力。

在首都企业改革与发展研究会理事肖旭看来,近十年累计投入研发费用超过1.2万亿元,充分体现了华为对技术创新的执着追求。这种持续的高投入为华为在5G、云计算、人工智能等前沿领域的技术突破奠定了坚实基础。2025年,华为将重点在原生鸿蒙生态、汽车联接、人工智能和云计算领域以及海外市场发力。

成本管控显效 兖矿能源加速增量扩能与多元布局

■本报记者 王僊

3月31日上午,兖矿能源集团股份有限公司(以下简称“兖矿能源”)召开2024年度业绩说明会。兖矿能源高管就公司2024年度经营业绩、2025年市场分析、经营目标及措施等相关情况,和与会者进行沟通和交流。

兖矿能源相关负责人表示:“2024年,公司五大产业实现跨越发展。其中,矿业与化工两大核心产业协同发力,产量、效益双突破。”对于接下来的发展,该负责人表示,释放优势产能、控制企业成本仍是兖矿能源发展的主线。

产能释放与成本攻坚双驱动

2024年,面对能源行业加快转型和煤炭市场震荡下行等多重挑战,兖矿能源仍实现业绩保持历史高位,全年实现营业收入1391亿元,归属于上市公司股东的净利润144亿元,以“增量扩能、精益管理、多元布局”为核心抓手,展现出穿越周期的战略定力。

业绩说明会上,公司高管着重介绍了2024年矿业主业一批增量项目落地,在产能释放上给公司带来的赋能。例如,山东万福煤矿投产运营,新增180万吨优质焦煤产能;新疆五彩湾露天矿一期1000万吨项目全速推进;内

蒙古霍林河一号煤矿、刘三坎巨煤矿区规划分别调增至700万吨/年、1000万吨/年;嘎鲁图煤矿完成勘探、曹四夭钼矿完成用地等前期审批。

高端化工产业板块也实现盈利能力大幅提升。上述公司相关负责人表示,尽管化工产品价格有一定幅度下降,但下降程度远低于成本的降幅,因此带动盈利能力提升。报告期内,公司化工生产单位满产达产,化工产品产量为870万吨,同比增加盈利15亿元。

值得注意的是,兖矿能源成本管控效果显著,较大程度上对冲了煤价波动的影响。与此同时,公司还积极优化资本结构,降低融资成本。报告期内,公司开展低息置换高息,优化债务周期,增发H股募集资金45亿元,综合施策推动资产负债率降至63%,平均融资利率降至2.98%,达到历史最低水平。

2024年,兖矿能源吨煤销售成本同比下降3.4%,至337.57元,2025年将力争吨煤成本再降3%。此外,公司还将力争可控费用降低5%,综合融资成本降低2.2亿元以上,持续提升运营效率和盈利能力。

努曼陀罗(丽江)管理咨询合伙企业执行事务合伙人霍虹屹在接受《证券日报》记者采访时认为,在煤炭这样一个资源属性强、周期波动大的行业中,

“成本”始终是穿越周期的生命线,兖矿能源通过数字化与智能化实现全流程精细化管理,正是“效率革命”的典范。

传统筑基与新兴拓局并进

展望未来,兖矿能源公司高管在业绩说明会上表示,预计2025年煤炭市场延续供应宽松格局,价格中枢有限下行,全年均价仍处在中长期较好盈利区间。化工品市场价格中枢总体稳定,高端化工品价格支撑力较强。

在传统主业上,兖矿能源将持续筑基。2025年,兖矿能源明确了增量扩能的发展目标,即2025年计划商品煤产量达到1.55亿吨至1.6亿吨,化工产品产量860万吨至900万吨。在实施路径上,公司将分区域、分批次加快落实控股股东的西北、内蒙古区域优质资产注入;融入陕蒙、新疆国家能源战略基地发展规划,积极获取“核心区”优质煤炭资源;面向国际,重点关注焦煤、有色金属资产并购机会。

霍虹屹表示,煤炭企业的竞争力提升,不仅要在主业务上精耕细作,更要在产业链上下游寻找延伸机会。比如,发展煤化工、煤电一体化、清洁利用技术等,形成“以煤为基、多元共生”的产业格局。

在多元产业布局上,兖矿能源确定

的五大产业战略,除矿业和化工外,其余板块在2024年度也各有所成。报告期内,公司高端装备制造产业提档升级,建成“绿色、高端、智能、零碳”智慧制造园区,首批6家合资企业全面投产;收购运营德国沙尔夫公司,在欧洲高端装备制造中心搭建起生产研发平台和人才引智基地。智慧物流产业高效发展,并购头部物流企业怡和科技有限公司,实现“实体物流+数智平台”融合运行。新能源产业稳步拓展,有序推进内蒙古区域合资合作,积极开展“外电入鲁”通道项目论证。

上述兖矿能源相关负责人表示,公司将进一步融入新业态,加快抢占新赛道,持续加码高端装备制造产业,建设鲁西智慧制造园区二期,力争2025年园区营收突破20亿元;智慧物流产业将重点完善“西煤东调”“北煤南运”枢纽建设,确保发运能力匹配业务增长及发展需求;新能源产业将加快推进内蒙古、新疆区域布局,积极谋划兼并收购、合资合作。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示,未来5年到10年,煤炭在能源结构中的角色将从“主体能源”逐步转向“兜底能源”。企业应平衡传统业务与新兴赛道布局,实现传统业务与新兴赛道的协同发展。

谁就能更好地把握市场机遇。万科经营服务业务发展稳健,同时在多个领域实现了REITs突破,未来有望进一步释放价值。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元对《证券日报》记者表示:“万科实现REITs和Pre-REITs的突破,不仅有助于其实现瘦身降负债的目标,还能够促进业务结构优化与战略转型,提升资产运营效率与财务健康度。”

值得一提的是,2025年以来,万科在多方积极支持下,迎来改革发展重大转机。管理团队得到调整充实,公司经营保持稳定,多方面业务取得积极进展;公司累计获批白名单项目79个,同时在不影响“保交楼”前提下,有效释放部分预售监管资金,偿债工作有序推进,2025年一季度到期公开债均已完成兑付。

万科2024年营收超3400亿元 经营服务业务稳健增长

■本报记者 李昱丞

3月31日晚间,万科企业股份有限公司(以下简称“万科”)发布2024年年报。2024年,万科实现营收3431.76亿元,瘦身健体取得成效,开发业务销售面积行业第一,交付超18万套。

同时,万科经营服务业务保持稳健增长,物业、长租、物流等多个赛道领先,并在业内率先实现了多领域REITs突破,经营性业务价值加速释放。

伴随房地产市场走向存量时代,经营服务业务对房企的重要性日益突出。2024年,万科经营服务业务收入规模持续增长,营收占比明显提升,并已贡献正向利润。

其中,租购并举大潮之下,万科长租公寓扩大领先“身份”,业务规模、效率、纳保量三项关键指标居行业第一。截至2024年底,万科长租公寓累

计管理规模约26万间,其中纳入保租房的房源超12万间,位列市场化机构纳保量第一。凭借数字化运营优势,万科在大规模经营下仍实现长租公寓行业效率第一,出租率超95%,前台GOP利润率超90%。

规模和效率领先的背后是客户口碑的支撑,万科长租业务经过十年经营已拥有忠实客户群体,客户满意度长期保持95%以上,老客户续租率超60%,同时服务品质获超5000家企业客户认可,其中不乏腾讯控股有限公司、比亚迪股份有限公司、深圳市大疆创新科技有限公司等知名企业。

物业服务于存量中找机会。万科旗下物业服务运营主体万物云空间科技服务股份有限公司(以下简称“万物云”)2024年实现营业收入363.8亿元(含向万科提供服务的收入),同比增长8.9%。通过深耕“蝶城”,万物云的市

拓效率稳居行业头部,2024年内新获取住宅服务项目超400个,新增饱和和收入超20亿元,并积极运用科技提升效率,自主研发的飞鸽平台实现工单智能生成与最优路径规划,精准服务超3万名一线作业人员。

另外,2024年万科商业业务实现营业收入近90亿元,开业建筑面积超1000万平方米。其中,印力集团控股有限公司管理的商业项目出租率超95%;物流仓储业务实现营收约40亿元,业务规模行业领先,出租率保持在较高水平。

此外,万科还实现了多赛道REITs和Pre-REITs的突破,成为业内少数实现多业态、多层次不动产基金突破的企业,建立了符合行业未来发展模式的资产证券化能力。

分析认为,房地产下半场,经营性业务对房企的重要性日益突出,谁能率先打通以REITs为代表的资产证券

美的置业转型取得实质性成效 2025年营收复合增长率或超25%

■本报记者 陈 湛

3月31日,在美的置业控股有限公司(以下简称“美的置业”)2024年度业绩会上,公司董事会主席、执行董事郝恒乐表示:“重组之后,美的置业在战略上更加从容,我们会全面发力,轻重结合,充分发挥公司的品牌、资金和美的体系里产业的协同优势,计划用3年多的时间再造一个新的美的置业。”

面对行业深度调整,2024年,美的置业通过业务重构和轻资产模式,转型取得实质性成效。

3月28日,美的置业发布了转型后的首份年度成绩单。2024年,美的置业实现营业收入37.3亿元,同比增长33%。公司保留业务归母核心净利润达5亿元,同比增长25%,毛利率提升至35.7%,保持行业高位。

据了解,2024年,美的置业基于房地产深度的周期调整,剥离房地产开发业务,更加聚焦轻资产领域。

从财务结构来看,截至2024年末,公司总资产为97.2亿元,净资产为50.8亿元,资产负债率为47.7%,有息负债大幅下降,展现了强大的抗风险能力。

从重组的动作来看,美的置业并未采用完全轻资产模式,而是轻重结合。目前美的置业上市平台的业务构成分为四大板块,即开发服务、物管服务、资产运营及房地产科技。

美的置业总裁兼执行董事王大在表示,转型后的业务结构,保障短期内上市平台的基本盘足够稳定,也为更长期的发展提供足够广阔的拓展空间。预计2025年营收复合增长率不低于25%,归母净利润复合增长率不低于20%。

对于业绩增长的动力来源,来自母公司稳定的交付基本盘是重要支持。美的置业管理层表示,未来三年内,物管服务及开发服务两者在上市平台中规模占比基本会保持在70%左右的水平,其核心的收入均来自母公司开发业务过往及未来的稳定交付。与此同时,2024年开始,美的置业也在大力度、高质量地拓展第三方的开发管理业务。

在物管业务方面,从2024年的营收占比来看,整体收入为37.3亿元,物管服务约18.4亿元,收入占比高达49%,且利润和现金流的贡献也相对较高。在此次业绩会上,王大在表示,物管服务具备可观的发展空间,预计2025年规模增速也将不低于10%。

在开发业务方面,基于重组完成时间节点的原因,美的置业于2024年内只确认两个月的收入2.9亿元,占整体营收比重仅为8%。公司管理层表示,2025年,开发服务收入将进行全年确认,四大板块的营收占比也将相对均衡。

在资产运营板块,目前美的置业在营商业13座,运营面积约为70万平方米,包括10座商场及3座长租公寓,2024年的营业收入达6亿元。其中核心商业体3座,包括佛山悦然广场、贵阳悦然广场及贵阳悦然时光。

“消费者对于产品和服务的要求越来越高,对于好的商业体验要求也越来越高。未来2年至3年,我们将瞄准核心商业体运营效率提升,以提高整体商业租金收入。同时,积极开展商业轻资产的外拓,今年上半年,将开展两个轻资产的运营项目。”王大在表示,基于公司低杠杆、轻资产属性,短期内不会有大幅投资自持物业的计划。

在建筑科技板块,睿住发展作为美的置业的房地产科技赛道,致力于为客户建造智慧、健康、低碳的好房子。2024年,睿住发展实现营业收入6.1亿元,签约金额6.5亿元,第三方占比达到100%。

尽管各个板块都取得一定的成绩,但在转型的过程中,美的置业管理层并未掉以轻心。郝恒乐表示,对于企业而言,没有一种模式能一劳永逸,关键在于根据自身资源禀赋和市场不同阶段来做战略模式的选择,实现风险可控、可持续的经营。

“扎实落实、落地好产品和好服务,满足房地产全生命周期客户在每一个阶段不同的需求,是公司生存的根本,也是公司的基本商业逻辑。”郝恒乐如是称。

核心产品销售持续放量 多家创新药企去年营收增长显著

■本报记者 孙文青

3月31日,创新药企康方生物科技(开曼)有限公司(以下简称“康方生物”)公布2024年业绩。报告期内,由于新药销售表现突出,康方生物实现销售收入超20亿元,同比增长25%,创下新高。此外,近期,上海君实生物医药科技股份有限公司(以下简称“君实生物”)、迈威(上海)生物科技有限公司(以下简称“迈威生物”)等创新药企也陆续公布了2024年业绩情况,整体而言,上述药企的核心产品销售收入大幅增长,拉动了其整体业绩增长。

深圳高禾资本控股有限公司管理合伙人刘盛宇在接受《证券日报》记者采访时表示,政策利好不断,生物医药乃至大健康产业链上下游企业近几年蓬勃发展。同时,国内医药市场需求仍然非常明确。

中信建投证券股份有限公司(以下简称“中信建投”)研报认为,近年来,创新药企营业收入逐步增长,亏损收窄,研发费用基本持平。在政策上,集采与医保谈判常态化,商保带来潜在增量,对创新药的支持力度有望进一步提升。

具体来看,得益于政策环境、技术驱动以及市场需求,多家创新药企在2024年步入商业化兑现期。迈威生物日前披露的2024年年报显示,报告期内,公司实现营业收入2亿元,同比增长56.28%。其中,药品销售收入为1.45亿元,同比增长243.53%。截至报告期末,公司共有3款产品商业化,仅地舒单抗一款药物在2024年营收同比增长230.17%至1.39亿元。

君实生物2024年实现营业收入19.48亿元,同比增长29.67%。公司年报显示,特瑞普利单抗在2024年实现了15.01亿元销售收入,同比增长66%,约占公司整体营收的77%。

君实生物高管在业绩说明会上表示,2024年营收增长主要因核心产品特瑞普利单抗多项新适应症获批、医保适应症增加以及销售效率的

不断提升。康方生物业绩创新高主要得益于开坦尼以及依达方的销售持续增长。与此同时,公司还收到来自多个产品合作方的商业授权收入,共计1.22亿元。

不过,不少创新药企在2024年实现营收同比增长的同时仍未盈利。一方面,已开展商业化的药物上市时间较短,相应投入的销售费用较高;另一方面,作为创新药企,其普遍有多个创新药物处于关键临床试验研究阶段,整体研发投入仍维持在较高水平。

中信建投研报分析称,我国创新药全球竞争力持续增强,NewCo模式成为创新药“出海”新选择,持续看好优秀产品的“出海”潜力。比起首付款、总交易金额和模式选择,合作方的推进能力、推荐意愿及后续推进节奏更加重要。

某创新药产业链上市公司高管在接受《证券日报》记者采访时表示,新技术推动行业快速发展,不少国内药企“出海”迎来新机会,公司也随之加快“出海”节奏,并已经在海外打开市场。

康方生物相关负责人表示,公司核心产品双抗卡度尼利、依沃西均被纳入国家医保目录后,2025年将进入放量期。此外,备受市场关注的依沃西首个海外三期研究重磅数据将于今年年中公布,有望加速海外上市进程。

迈威生物财报显示,公司拥有丰富的品种管线,随着三款产品进入商业化阶段,一款品种处于上市许可审评中,一款品种提交药品上市许可申请前(pre-NDA)沟通交流会议申请,其他在研品种的开发进度持续推进等,公司财务状况将进一步改善,为尽快实现扭亏为盈创造条件。

君实生物高管提到,未来特瑞普利单抗在肝癌、胆管癌、恶性黑色素瘤、胰腺癌等适应症上应该有明显的销量增长,同时一些已经在医保覆盖范围内的适应症,尤其是独家适应症,有望进一步提升销售表现。