

鸿蒙5终端设备数量突破1200万台

■本报记者 贾丽

鸿蒙生态发展再获新进展。8月25日,在智界及问界秋季新品发布会上,华为技术有限公司(以下简称“华为”)常务董事、终端BG董事长余承东宣布搭载HarmonyOS 5(以下简称“鸿蒙5”)的终端设备数量突破1200万台。而这距离今年7月30日,余承东透露鸿蒙5终端数量突破千万台,仅不足一个月,再次创造了“鸿蒙速度”。

鸿蒙生态向全场景的覆盖持续深化。余承东在会上表示,华为Mate 70系列、华为Mate X6系列等50多款机型手机均已经开启HarmonyOS 5.1升级。同时,华为正式发布了搭载鸿蒙座舱的智能汽车智界R7以及新款智界S7。

“鸿蒙生态正从手机、电脑、智慧屏加速向车机、智能家居等领域渗透,并在AI等技术下加速实现智连,终端‘五屏’的协同将推动鸿蒙生态加速成熟。”电子科技大学自动化工程学院副教授郝家胜对《证券日报》记者表示。

终端设备指数级增长

自鸿蒙5系统发布以来,其终端设备数量呈现指数级增长。从7月30日突破1000万台到8月25日已达1200万台,鸿蒙5终端设备数量用了不到一个月时间新增200万台,增速达20%。

余承东表示,鸿蒙生态的高速发展,是每一位开发者、伙伴和消费者的共同托举,让鸿蒙生态走向正循环。

同时,鸿蒙生态向全场景渗透,覆盖手机、平板、电脑、智能穿戴、智能家居及汽车等设备,其中华为Mate 70系列、Mate X6系列等50余款主力机型开启HarmonyOS 5.1升级,进一步扩大用户覆盖面。

“鸿蒙终端设备数量增速远超预期,鸿蒙开发者生态也更为繁荣。截至目前,华为开发者联盟注册开发者超800万,鸿蒙应用及元服务开发数量超3万个,长尾应用曝光量与下载率显著提升,彻底告别‘应用荒’阶段。”北京前沿金融监管科技研究院研究员马超对《证券日报》记者表示。

马超认为,鸿蒙5通过分布式技术实现了跨设备无缝协同,用户可在不同设备间自由调用硬件能力。这种“超级终端”体验正成为华为生态的核心竞争力,推动用户从单产品购买向全场景解决方案转型。

汽车是重要流量入口

值得注意的是,随着搭载鸿蒙系统的更多鸿蒙智行汽车品类上市,智能汽车正在成为流量新入口。

此次,华为发布搭载鸿蒙的智界R7以及新款智界S7,新车搭载华为最新的HUAWEI ADS 4,鸿蒙座舱等智能化技术,意味着鸿蒙生态终端再度扩容。

从品牌战略看,华为与多家车企共同成立的鸿蒙智行目前已经通过“问界、智界、享界、尊界”四大品牌矩阵,构建起覆盖家用、运动、豪华、超豪华市场的全价位段产品体系。余承东此次宣布,鸿蒙智行累计交付突破90万辆,连续14个月居中国汽车品牌成交均价首位。据透露,尚界H5等多款汽车终端均将于今年9月份上市或者发布。

“随着更多鸿蒙汽车终端问世,华为车家全场景战略也将加速落地,推动鸿蒙生态进入规模化爆发新阶段。”马超表示。

据了解,搭载鸿蒙的智能汽车,将进一步实现与手机、家居设备的深度互联。通过鸿蒙内核分



布式软总线技术,用户可在车机屏幕上直接操作手机应用,实现导航、音乐、视频等服务的无缝流转。

一位鸿蒙系统开发者向《证券日报》记者透露,近期华为开发者工具已经开始了汽车鸿蒙App开发的内测工作。

有知情人士告诉记者,今年9月起,华为的HUAWEI ADS 4辅助驾驶系统和鸿蒙座舱HarmonySpace 5计划开始大规模推送给用户,智驾系统覆盖价格15万元至100多万元的超22款车型。

厦门易安电新能源科技有限公司(以下简称“易安电”)董事长

朱光辉对《证券日报》记者表示,华为汽车有望成为鸿蒙生态重要流量入口。

据了解,华为与易安电达成合作,共同进行鸿蒙适配全新智能充电桩升级、功能定义、销售渠道、品牌营销等全价值链的打造。目前,易安电已有4款产品完成开源鸿蒙认证,完全接入开源鸿蒙。

余承东表示,汽车正在成为鸿蒙生态最重要的移动终端之一,未来将连接更多智能设备和服务。

业内人士认为,鸿蒙生态的快速扩张不仅增强了华为产品的用户黏性,更通过开放HarmonyOS NEXT系统,吸引了大量开发者和

合作伙伴加入生态建设。目前已有超过200家汽车产业链企业与华为达成合作,共同推进智能网联汽车产业发展。

在马超看来,鸿蒙终端渗透加速标志着生态进入成熟期,而汽车作为鸿蒙生态的“新旗舰”,既是技术落地的载体,也是流量入口的延伸。手机与汽车的AI深度互联,将进一步打破设备边界,推动鸿蒙从单一操作系统升级为“超级终端操作系统”,为华为在智能汽车、消费电子、企业服务等领域构建不可替代的生态壁垒。这种“平台+生态”战略也正在重塑行业竞争格局。

机场、航司下半年业绩有望持续向好

■本报记者 梁傲男

今年以来,民航运输生产延续稳健增长态势。中国民用航空局数据显示,上半年,民航全行业完成运输总周转量783.5亿吨公里,旅客运输量3.7亿人次、货邮运输量478.4万吨,同比分别增长11.4%、6%、14.6%,运输规模再创新高。

Wind数据显示,截至8月25日,共有4家机场或航空公司发布2025年半年报,各公司营收、净利润均实现同比增长。

中国航空运输协会表示,民航客运市场稳步回暖、旅客运输量创新高,头部机场客流量保持稳定增长,主要受益于国内特色旅游目的地需求旺盛、居民出行意愿增强,以及入境游政策利好推动国际旅客来华热度攀升。

国际业务持续恢复

上半年,深圳市机场股份有限公司实现营业收入25.28亿元,同比增长12.32%;归属于上市公司股东

的净利润3.12亿元,同比增长79.13%。公司方面表示,随着民航市场需求的逐步增加,公司抢抓发展机遇,客货业务稳步增长,旅客吞吐量、航班起降架次、货邮吞吐量均同比增加,使得公司营业收入同比增长,经营业绩同比提高。

元翔(厦门)国际航空港股份有限公司(以下简称“厦门空港”)上半年实现营业收入9.91亿元,同比增长7.1%;归属于上市公司股东的净利润2.53亿元,同比增长1.1%。厦门空港方面表示,报告期内,厦门机场航线布局持续优化,积极推动新航线开通与现有航线加密,运输起降架次与旅客吞吐量均再创同期新高。

另外,广州白云国际机场股份有限公司(以下简称“白云机场”)上半年实现营业收入37.26亿元,同比增长7.68%;归属于上市公司股东的净利润7.5亿元,同比增长71.32%。上海吉祥航空股份有限公司(以下简称“吉祥航空”)上半年实现营业收入110.67亿元,同比增长1.02%;归属于上市公司股东的

净利润5.05亿元,同比增长3.29%。

“机场、航司上市公司营收与净利润的改善,得益于需求复苏与成本控制的双重驱动。在需求方面,国际业务的持续恢复尤为关键。”民航新型智库专家林智杰对《证券日报》记者表示。

国际客运市场的回暖与政策支持密不可分。近年来,我国不断扩大免签范围,并将外籍人员停留时限延长至240小时。国家移民管理局数据显示,2025年上半年,外国公民出入境达3805.3万人次,同比上升30.2%,其中,免签入境外国人1364万人次,同比上升53.9%。

在此背景下,上市航司不断加快国际航线布局。财报显示,吉祥航空上半年国际(地区)航班量达12370班,运营28个国际航点(含7个洲际航点),新开神户、吉隆坡等航线。报告期内,吉祥航空与6家外航新建联运关系,合作航司总数达31家,触达全球72国237城。

中国民用航空局数据显示,上半年国际客运航线净增123条,国际旅客运输量同比增长28.5%。国

内和国际货邮运输量也分别同比增长8.9%和23.4%。

国研新经济研究院创始院长朱克力对《证券日报》记者表示,客运方面,随着消费回暖及经济活跃度提升,商务出行需求显著回升;境外旅客购物离境退税“即买即退”等举措,带动跨境游双向升温。货运方面,产业升级带动高附加值产品运输需求增长,跨境电商爆发式发展进一步推动国际货运航线成为“黄金通道”,实现货邮运输量大幅提升。

供需结构有望优化

进入暑运旺季以来,航空市场呈现“客货双旺”特点。

7月份,我国民航运输规模创历史新高,全行业完成运输总周转量148亿吨公里,同比增长8.6%。在客运方面,7月份国内航空市场完成旅客运输量6473万人次,同比增长2.7%。国际客运市场表现尤为亮眼,我国航空公司在国际航线完成旅客运输量达709万人次,同比增长15.7%,规模创历史新高。

深圳市华美酒店管理顾问有限公司首席知识官、旅游酒店行业高级经济师赵焕森对《证券日报》记者表示,随着8月份暑运旺季延续,行业供需结构有望进一步优化,推动机场和航司业绩持续改善。

朱克力认为,下半年民航业预计保持稳健向好,但增速可能有所放缓。客运方面,暑期和国庆假期将继续支撑出行需求,旅游市场韧性显著,尤其三四线城市和乡村旅游兴起,有望形成新增长点。货运方面,跨境电商旺季与制造业“金九银十”传统旺季叠加,将共同助推需求增长,但国际运力竞争加剧和油价波动仍带来一定压力。整体来看,民航业将在需求释放与成本管控中寻求平衡,实现稳健增长。

招商证券研报显示,当前出行消费需求韧性较强,经济和消费刺激政策有利于国内出行需求增长,国际出行需求也在持续恢复正常。展望未来,行业供需结构逐步再平衡,盈利回升趋势明确。中长期来看,盈利持续改善将为行业市值修复提供支撑。

零售上市公司 探寻数字化转型路径

■本报记者 桂小笋

同花顺数据统计显示,截至8月25日,A股共有31家零售行业上市公司发布了中报。其中,15家公司归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)同比有不同程度的增长。

上述31家公司中,步步高商业连锁股份有限公司的上半年净利润增长幅度最高,同比增长357.71%至2.01亿元。报告期内,公司实现营业收入21.29亿元,同比增长24.45%。公司表示2025年上半年,超市业态通过逐步关闭低效门店、调改潜力门店,开展自有品牌战略,整体经营业绩较同期改善。

《证券日报》记者走访多家自主调改门店的零售企业得知,关闭低效门店减少资源浪费、调改潜力门店精准匹配区域消费需求等,是零售企业优化资产结构、提升盈利水平的直接手段。

新疆汇嘉时代百货股份有限公司(以下简称“汇嘉时代”)创始人、实际控制人潘锦海在接受《证券日报》记者采访时表示,零售行业当前发展的核心是回归商业本质,企业运营要做“好商品、好体验、好效率”,发展思维要从“存量博弈”转向“价值创造”。

潘锦海介绍,汇嘉时代以“一店一策”推动门店调改,把传统百货升级为“主题+场景”的沉浸式社交空间,用体验聚客;同时,深化“线上线下全渠道”通过对消费者的细致分析,实现从“流量争夺”到“留量经营”的转变。

如果说门店调改是零售企业的“外在焕新”,数字化转型则是支撑高质量发展的“内在骨架”。

潘锦海介绍,通过数字化技术和供应链的调整,库存周转天数、生鲜损耗率有明显改善,例如,把传统的工作和业务流程通过数字化技术优化,通过多维表格整合客流量、库存、销售等核心数据,生成实时运营看板,使跨区域协同效率大幅提升。

广东华辉创富投资管理有限公司总经理袁华明在接受《证券日报》记者采访时表示,对于零售行业上市公司而言,数字化转型是中长期发展方向,企业需要以此为基础,不断增强精细化运营能力,并不断提升供应链体系的效率和灵活性。此外,零售企业要避免同质化竞争,利用自有品牌或者是创新消费场景展开差异化发展,还可以通过发掘零售空间自带的社交、休闲和文化体验优势,来增强用户黏性,提高复购率。

此外,袁华明建议,有条件的零售企业可以借用资本力量来加快发展。例如,通过并购“补强”新零售、线上平台等薄弱环节,或能更好地形成联动的竞争优势。发掘把握不同消费群体差异化的消费需求有助于找到新的发展机遇。

综合来看,零售行业的转型脉络愈发清晰。以门店调改为抓手、数字化改造为支撑、消费场景创新为突破的高质量发展路径,正成为越来越多零售企业的选择。面对复杂的竞争环境,能持续优化经营效率、精准把握消费需求的企业,有望在转型中抢占先机,推动整个行业迈向更高质量发展阶段。

宇通客车上半年净利润 同比增长15.64%

■本报记者 肖艳青

8月25日晚,宇通客车股份有限公司(以下简称“宇通客车”)披露2025年半年度报告。今年上半年,宇通客车实现营业收入161.29亿元,同比下降1.26%;归属于上市公司股东的净利润19.36亿元,同比增长15.64%。

接近宇通客车的人士对《证券日报》记者表示,宇通客车目前在手订单充足,比去年有所增长,报告期内营收额略微下降与订单交付的时间有关,利润的同比增长主要是公司提高管理水平收回应收账款和降本增效所致。

今年上半年,宇通客车销售客车21321辆,同比增长3.73%。

近年来,海外市场是客车行业主要业绩增长点,今年上半年我国客车出口量持续增长。据中国客车统计信息网数据显示,今年上半年,我国大、中、轻型客车共计出口35591辆,同比增长29.18%。今年上半年,宇通客车累计出口6020辆,领先行业其他企业。

上述接近宇通客车的人士表示,海外客车市场是一片蓝海。我国客车产品不仅质量好,而且性价比高,能适应海外不同发展程度的国家和地区,海外市场占有率不断提高。

上海与梅管理咨询合伙企业合伙人沈萌对《证券日报》记者表示,海外是目前国内车企重点竞争的市场,宇通客车的产品定位适时满足了海外市场的细分需求,从而支撑了业绩的表现。

宇通客车稳健发展的背后是其坚持研发投入。报告期内,公司研发支出7.46亿元,占营业收入的比例为4.63%,在同行业中居于较高水平,主要投向智能网联、辅助驾驶等新技术开发与应用;轻客纯电系列产品开发;国内高端产品S12系列、T7系列等开发与升级;海外高端产品布局、开发。

报告期内,公司经营活动产生的现金流量净额为17.15亿元,同比下降68.04%。对此,上述接近宇通客车的人士表示,今年上半年,公司主动缩短供应商的账期,提前给供应商付款;公司经营净产生的现金流量净额占归属于上市公司股东净利润的比例为90%,两者是相匹配的。

宇通客车在稳健发展的同时,重视投资者回报。根据2025年半年度利润分配方案,公司拟每10股派发现金红利5元,合计派发现金红利11.07亿元,占今年上半年度归属于上市公司股东净利润的57.19%。

中药上市公司半年报纷纷提及加大创新药研发

■本报记者 冯雨珊

同花顺数据显示,截至8月25日,共计27家中药上市公司发布2025年半年度业绩报告。其中,10家上半年营业收入实现正增长,增幅超10%的有6家;13家归属于上市公司股东的净利润实现正增长,占比约48%。

当前,我国医药行业正处于从传统医药向创新医药转型的关键发展阶段。中国企业资本联盟中国区首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示:“医药行业正经历一个以‘价值’和‘创新’为核心的新周期。对于中药企业而言,创新已不再是可选项,而是生存和发展的必由之路。”

分化趋势显现

从已披露的半年报看,上半年

中药上市公司经营“喜忧参半”,业绩分化明显。

具体来看,上半年净利润实现正增长的13家中药上市公司中,有3家净利润增幅超100%。特一药业集团股份有限公司(以下简称“特一药业”)净利润增幅高达1313%,暂位列第一。山东沃华医药科技股份有限公司、津药达仁堂集团股份有限公司上半年净利润分别同比增长303%、193%。

从业绩驱动因素看,核心产品或大单品销量显著回升,加强成本管控,又或是通过自主研发、合作研发、并购等获得新产品等,是多数中药上市公司业绩向好的主因。

例如,特一药业在半年报中提及,上半年公司营业收入稳步恢复,特别是核心产品“特一”牌止咳宝片销量显著回升,推动公司营业利润明显改善。

不过,也有一些中药上市公司上半年业绩仍然承压。从数据看,上述27家中药上市公司中,有14家上市公司上半年净利润同比下降或处于亏损状态。

有上市公司表示,部分原材料价格上涨,导致公司的生产成本上升,对当期业绩造成了一定影响;也有上市公司称,上半年业绩下滑主要受前期市场形势非理性波动因素影响,上半年产业链整体库存仍呈充盈态势。

加大创新药研发力度

在业界看来,目前传统仿制药与普药市场竞争激烈,同质化问题较为突出;而创新药研发成为行业发展的新引擎,越来越多的药企加大在创新药研发方面的投入,从源头创新、改良型新药到高端仿制药

等多维度进行布局。

加大创新药研发也是中药上市公司在半年报中频频提及的重要战略。

特一药业表示,对公司而言,公司既拥有成熟的传统产品体系,如百年历史的止咳宝片等黄金单品及系列中药梯队产品,同时也在积极探索创新发展路径,通过加大研发投入、引进专业人才等方式,努力提升自身在创新药领域的竞争力。

重庆太极实业(集团)股份有限公司(以下简称“太极集团”)在半年报中披露,总体而言,医药行业正经历深刻变革,各领域在政策引导、技术创新和市场变化中不断调整发展策略,未来行业集中度将持续提升,智能化、绿色化、专业化成为重要发展方向,企业需顺应趋势以在竞争中立足。

太极集团表示,公司聚焦“4+1”