

吞吐量走高 港口景气度持续提升

■本报记者 李雯珊

近日,港口集团相继公布2025年上半年或前8个月的核心经营数据,港口货物、集装箱吞吐量不断创新高,绿色智慧转型升级加速,港口经济呈现一片欣欣向荣的发展景象。

“今年以来,港口景气度提升是外贸回暖与航运复苏共同作用的结果,在此过程中,港口的吞吐效率也在不断提升。航运景气度的提升为港口带来了直接的货源与利润,在外贸结构优化、政策持续发力的背景下,这一趋势有望延续至全年甚至更长周期。”川财证券研究所所长陈雳在接受《证券日报》记者采访时表示。

吞吐量稳步增长

交通运输部数据显示,今年1月份至7月份,完成港口货物吞吐量104.4亿吨、同比增长4.4%,完成集装箱吞吐量2亿标箱,同比增长6.2%。

根据Wind资讯数据统计,上半年,17家A股港口上市公司中,有8家公司的营收与净利润实现同比上涨。其中,辽宁港口股份有限公司(以下简称“辽港股份”)2025年上半年业绩表现较为亮眼,实现营业收入56.93亿元,同比增长5.93%;净利润9.56亿元,同比增长110.78%。

对于上半年业绩的大幅增长,辽港股份表示,这主要系油品、集装箱业务的收益增加,合联营企业投资收益增加,以及收回长期款项转回信用减值损失等方面影响。

事实上,近日,多家港口公司披露的经营数据也释放了行业向好信号。

例如,9月3日,广州港股份有限公司(以下简称“广州港”)发布公告称,2025年1月份至8月份,公司预计完成集装箱吞吐量1803.7万标准箱,同比增长7.5%;预计完成货物吞吐量38587万吨,同比增长2.5%。

“‘十五五’时期广州港集团将投资200亿元,推动广州南沙国际通用码头、南沙港区五期等重点项目建设,新增年通过能力1亿吨,集装箱吞吐量500万标准箱,着力打造‘效率品质



港口’。此外,广州港南沙港区五期全自动集装箱码头项目预计今年三季度开工建设。”广州港董事长黄波对《证券日报》记者表示。

此外,9月1日,上海国际港务(集团)股份有限公司(以下简称“上港集团”)在官方微信公众号发布消息称,在刚刚过去的8月份,上港集团月度集装箱吞吐量突破502万标准箱,创下月度吞吐量新高。

绿色智慧转型提速

近年来,我国港口加快绿色智慧转型。自然资源部最新发布的数据显示,截至今年8月底,我国已建成自动化集装箱码头23座、自动化干散货码头29座,5G无人驾驶集卡等智能技术实现规模化应用。上海港等11个国际枢纽港集装箱水平运输设备清洁化比例已超过60%,绿色低碳转型持续深化。

中国港口协会会长顾金山表示,近年来,我国港口行业科技创新成效显著,自动化码头建设全球领先,智能调度系统广泛应用,绿色低碳技术持续突破,作业效率与安全水平显著提升。

今年以来,随着吞吐量保持快速增长,不少港口都在积极推进智慧、绿色港口建设。多家A股上市公司积极参与港口自动化建设,广州港、上港集团、深圳港集团有限公司(以下简称“深圳港”)等企业在自动化码头建设方面取得丰硕成果,进一步强化了港口的综合枢纽作用。

具体来看,广州港南沙港区四期自动化码头作为粤港澳大湾区首个全新建造的自动化码头,自2022年7月28日正式投入运营,逾三年时间累计作业班轮超过1700艘次,完成集装箱吞吐量800万标箱,通过“5G+北斗”高精度定位、智能调度系统等技术的深度应用,船舶作业效率屡创新高。

深圳港旗下盐田港区,2025年上半年LNG(液化天然气)燃料加注量突破31万立方米,超去年全年总量,产值近7亿元;与此同时,作为国内岸电供电能力最大、覆盖泊位最多的单体集装箱码头,盐田港区岸电供电电量约占全国的25%,上半年实现船舶岸电接驳637艘次,同比增长20%,供电量1367万度,同比增长28%。上半年,该港区集装箱吞吐量超758万标箱,同比增长12.7%。这一“绿色引擎”实现“增量不增碳”,为船舶降低燃油成本,更带动仓储、物流、保险等全产业链协同发展。

上港集团所属的洋山四期自动化码头投入运营,不仅助推上港集团集装箱箱量进一步攀升,还向全球港口贡献了智慧码头的“中国方案”。在绿色发展方面,该港口已实现LNG(液化天然气)加注常态化发展,并成功完成对大型集装箱船绿色甲醇燃料“船—船”同步加注作业。

电商巨头纷纷布局硬折扣超市寻增量

■本报记者 梁傲男

近期,多家电商平台纷纷加码线下硬折扣超市业务,将其视为拓展市场的新增长点。

例如,京东集团股份有限公司(以下简称“京东”)在江苏宿迁、河北涿州等地开设5家折扣超市;美团推出自营硬折扣品牌“快乐猴”,首家门店已落户杭州;阿里巴巴集团控股有限公司旗下盒马也调整策略,将其硬折扣品牌盒马NB更名为“超盒算NB”,进一步聚焦性价比战略。

尼尔森IQ数据显示,2024年,全球折扣零售渠道同比增长8.2%,增量销售额达61.1亿美元,增速稳居零售业第三。与依靠销售尾货、临期商品实现低价的“软折扣”模式不同,“硬折扣”通过优化供应链、减少中间环节,实现可持续的低价供应。

网经社电子商务研究中心分析师陈礼腾对《证券日报》记者表示,硬折扣超市以低价吸引价格敏感型消费者,成为电商平台获取增量用户的重要途径。

径。即时零售的快速发展,推动电商企业通过折扣业态进一步优化供应链、降低履约成本。供应链能力和自有品牌建设是布局硬折扣的核心——前者是低价的基础,后者则有助于实现产品差异化 and 价格控制。

具体来看,京东折扣超市依托产地直采与自有品牌体系,聚焦大众消费品。门店平均面积超过5000平方米,提供超5000款商品,覆盖食品生鲜、家清个护、家居日用等全品类,售价普遍低于市场常规水平。

据京东相关人士透露,开业当天,位于宿迁沭阳中央商场店开业前1小时已有市民排队等候;西洪吾悦广场店人口扶梯几乎全天处于满负荷运转状态。据统计,京东折扣超市在宿迁的4家门店开业首日共计吸引超过30万名消费者。

美团旗下“快乐猴”同样定位于社区日常消费,涵盖生鲜、烘焙、粮油等品类,并推出自有品牌商品。其门店运营采用动态定价和接近无人化操作,并依托美团即时零售运力网络实现“线上比

价+线下提货”模式。“快乐猴”计划今年累计开出约10家。

目前,“超盒算NB”门店总数已接近300家,该品牌现阶段确立了“高坪效、高人效、高品效;低售价、低损耗、低毛利”的运营策略。此前,盒马曾先后尝试过盒马mini、盒马小站、盒马奥莱等多种业态。随着此次品牌升级,“超盒算NB”将与“盒马鲜生”共同构成盒马的双业态布局,推动盒马业务发展。

“京东、美团和盒马分别依托七鲜、小象超市和盒马的生鲜供应链与自有品牌能力布局硬折扣业务。”百联咨询创始人、零售电商行业专家庄帅对《证券日报》记者表示,硬折扣模式具有体轻量轻、符合消费趋势的特点,以自有品牌为核心竞争力,能在存量市场中打造差异化优势。高性价比比特性有助于覆盖更广泛的消费人群,而小体量门店也更利于快速扩张,并与线上业务协同发展即时零售。

工信部信息通信经济专家委员会委员、DCCI互联网研究院院长刘兴

亮对《证券日报》记者表示,互联网巨头正运用数字化能力,通过精简SKU增强议价能力、依托自有品牌削减溢价、借助智能仓配实现高效运营,使“硬折扣”超越单纯降价,成为供应链、运营效率与数据驱动下的可持续商业模式。

“硬折扣店的崛起将推动传统零售的洗牌和转型。传统商超因高运营成本难以在价格上与其竞争;便利店则可凭借网络密度和便利性实现差异化共存;社区团购可能从替代转向融合,与硬折扣在不同履约场景中互补发展。”网经社电子商务研究中心特约研究员高攀对《证券日报》记者表示。

随着电商巨头持续加码,硬折扣模式不仅成为短期内的价格竞争,更是一场围绕供应链效率、数字化能力与精细化运营的长期较量。未来,零售行业或将进入线上线下深度融合、多元业态互补发展的新阶段,推动供应链持续优化与消费体验全面提升,为消费者创造真正可持续发展的价值。

北交所上市公司获机构密集调研

■本报记者 孟珂

随着北京证券交易所(以下简称“北交所”)上市公司半年报披露,机构调研热情高涨。Wind数据显示,8月份以来,北交所共有68家上市公司累计公告77次调研记录,券商、基金、私募基金、创投公司等是调研主力。

北京利物投资管理有限公司创始人、合伙人常春林对《证券日报》记者表示,北交所机构调研热度攀升的主要原因是近期A股市场整体行情较好,吸引着不同类型投资者积极参与。同时,北交所上市公司于8月底完成半年报披露,投资者通过调研了解持仓和潜在标的的经营情况、增长动因以及未来发展计划等,进而作出投资决策。

“所有调研记录中,机构来访占比程度较高,说明北交所市场专业化、机

构化特征明显,北交所正成为机构投资者重要配置方向。”常春林说。

整体来看,消费、高端制造等领域企业受到调研机构的青睐。例如,太湖雪在此期间获得了3次调研。40余家机构对公司展开调研,重点关注国补政策对公司销售的推动情况,公司线上渠道战略调整成效以及海外业务市场等。

东源投资首席分析师刘祥东在接受《证券日报》记者采访时表示,北交所深化改革政策效应持续释放,市场定位日益清晰,吸引了更多机构投资者的关注。随着上市企业数量和质量双提升,市场集聚了一批具有核心技术和创新能力的优质中小企业,为机构调研提供了丰富的标的资源。

在机构调研中,相关公司二季度业绩情况、未来盈利增长点、行业发展空间等情况备受关注。

例如,星辰科技伺服系统聚焦航空航天、新能源、工业控制三大核心赛道,上半年归母净利润同比增长228.42%,利润水平为上市以来最高。对此,星辰科技表示,2025年半年度业绩显著提升主要得益于公司在新能源与军工两项业务,以及运营效率的优化。当前的业绩增长是建立在主营业务稳健扩张和核心技术优势不断巩固的基础之上,具有较强的可持续性,公司有信心未来经营状况会持续向好。

在刘祥东看来,半年报披露后,机构需要通过实地调研甄别真正具有成长潜力的企业,特别是那些在细分领域具备竞争优势、盈利模式清晰、未来增长确定性高的龙头企业。

此外,纳科诺尔、同惠电子、科隆新材等公司均迎来超过60家机构调研,华密新材、同力股份、基康技术等企

业则被超50家机构调研。

“北交所政策利好预期强化,机构投资者需提前布局、深入调研以把握政策红利带来的投资机遇。”刘祥东说。

常春林表示,从今年半年报的情况来看,北交所上市公司营收增长强劲,净利润率增长较高,体现出强劲的增长韧性和活力。报告期内,业绩拔头筹的企业多集中在新能源、新材料以及高端装备制造等赛道,印证了北交所服务创新型中小企业的特色。

“随着北交所上市公司不断成长,以及更多优质公司在北交所上市,北交所投资价值将更加凸显。”常春林表示,未来,北交所个股分化态势或明显。其中,拥有技术壁垒、核心业绩表现优异且增长动能强劲的企业有望脱颖而出。

华润啤酒新任掌门人落定

■本报记者 梁傲男

9月3日下午,华润啤酒(控股)有限公司(以下简称“华润啤酒”)在港交所发布公告称,自2025年9月3日起,执行董事赵春武已由总裁获调任为主席及获委任为公司财务委员会主席;非执行董事郭巍已获委任为公司财务委员会成员。

公告显示,赵春武于2022年5月份起获委任为公司副总裁,并于2023年8月份起获委任为执行董事并由公司副总裁调任为总裁。其为公司执行委员会、提名委员会、财务委员会及购股权普通委员会成员。

赵春武于2003年加入华润雪花啤酒(中国)有限公司,担任销售发展部副总经理,先后分别担任公司多家附属公司重要职务,包括但不限于华润雪花啤酒(中国)有限公司浙江区域公司总经理及福建区域公司总经理,华润雪花安徽区域公司总经理,江苏区域公司总经理及上海区域公司总经理。

华润啤酒完成白酒业务收购后,于2023年进行了组织架构调整,分别成立了华润雪花事业部和华润酒业事业部。赵春武担任华润雪花啤酒(中国)投资有限公司总经理至今。

赵春武此次就任董事会主席,距前任董事会主席侯孝海卸任已相隔两个多月。往前回溯,6月27日,华润啤酒发布公告称,侯孝海因有意投入更多时间于个人安排而决定辞任执行董事及董事会主席。

8月19日,华润啤酒2025年半年报正式发布,这也是侯孝海“啤酒生涯的最后一张成绩单”。上半年,华润啤酒实现营收239.4亿元,同比增长0.8%;股东应占溢利为57.89亿元,同比增长23%;公司未计利息及税前溢利为76.91亿元,同比上升20.8%;公司毛利率为48.9%,同比增长2个百分点;董事会宣派付中期股息每股0.464元,较去年同期增长24.4%。

“华润啤酒半年报延续‘量稳价升、高端高增、白酒减亏’的态势,公司通过系统性的战略布局和制度化的组织能力,奠定了可持续发展的基础。”白酒行业分析师、武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青对《证券日报》记者表示。

在业绩发布会上,赵春武曾对《证券日报》记者表示:“公司‘十四五’战略坚持高端化发展,‘国内和国际’品牌组合优势十分明显,在今年上半年啤酒行业整体略有下降的情况下,华润啤酒三条线均衡发展,高档酒这两年一直是双位数增长,中档酒和普通酒都在上升。”

“侯孝海带领华润啤酒创造辉煌的业绩,下一步是否会延续下去,外界很关注。我们在做‘十四五’战略回顾以及‘十五五’战略制订时,现任的管理团队和所有事业部,对于公司‘十五五’发展有高度共识,公司将延续‘十四五’战略,包括高端酒战略和增长是第一策略。”赵春武表示,公司将在保持战略定力不变的前提下,积极应对行业变化。

京沪楼市8月份成交显韧性

■本报记者 陈 湛

8月份,在政策优化的推动下,北京、上海楼市的成交表现出一定韧性。其中,北京新房、二手房成交相比7月份均有小幅增长,上海新房和二手房市场也在“沪六条”的推动下,活跃度提升。

具体来看,北京方面,中原地产研究院数据显示,2025年8月份,北京二手住宅网签13331套,较7月份增加547套,环比小幅攀升。同期新房住宅网签3135套,比7月份增加254套,涨幅为8.16%,整体市场活跃度在政策带动下出现边际改善。

中原地产首席分析师张大伟对《证券日报》记者表示,8月份,北京楼市政策层面利好不断释放,为市场注入新活力,新房和二手房市场活跃度都有所提升,市场信心得到一定修复。

上海方面,上海易居研究院数据显示,“沪六条”实施一周,二手房成交3949套,其中周末两天(8月30日、31日)日均成交904套,为7月份以来周末最高水平。8月份二手房共成交1.75万套,环比增加4%,同比增加11%。

上海易居房地产研究院副院长严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示,“沪六条”实施以来,外环外在售楼目日均来访量比政策出台前水平提升40%,日均签署定金合同量大幅增加,均高于全市平均增幅。其

中,新政后首个周末,部分重点项目认购量增速超120%,有项目单日成交超过10套。

随着传统销售旺季来临,市场信心正持续修复。多位业内人士认为,北京、上海的政策优化已初见成效,市场交易热度或将在9月份进一步升温。

“新政释放的利好尚未完全体现在成交数据中,预计9月份会有更多购房者入市。”严跃进表示。

对于北京楼市,张大伟认为,一方面,政策仍有进一步优化的空间。限购政策虽然在五环外已经放开套数限制,但在其他方面,如进一步降低购房门槛、简化购房手续等仍有调整可能;公积金政策也有望进一步优化,如支持公积金“带押过户”,加大人才公积金政策支持等。另一方面,随着需求的逐步释放,开发商可能会加快项目建设和推盘节奏,尤其是在五环外市场,预计会有更多优质房源入市。

整体来看,8月份,北京、上海楼市在政策利好的带动下成交有所回暖,但业内人士表示,市场博弈依旧存在,全面复苏尚需时间。

“未来市场走势或将呈现结构性分化,核心区域及优质房源表现较为稳定,外围区域库存短时间内仍需消化。”张大伟表示,随着更多政策持续落地,购房需求逐步释放,楼市有望在接下来的时间里逐步企稳。

世运电路：构建“PCB—半导体—封装”一体化能力

■本报记者 丁 蓓

9月3日,广东世运电路科技股份有限公司(以下简称“世运电路”)举行2025年半年度业绩说明会。世运电路董事长林育成在回答《证券日报》记者提问时表示:“未来公司将以汽车电子为基石,通过技术协同与产业链结合,构建‘PCB—半导体—封装’一体化能力,打造高集成度模组化产品。”

今年上半年,得益于业务量提升,产品结构优化,世运电路业绩稳步增长。上半年,公司实现营业收入25.79亿元,同比增长7.64%;实现归属于上市公司股东的净利润3.84亿元,同比增长26.89%。

PCB行业整体呈现高景气。世运电路在汽车PCB领域具有显著优势,同时公司也在大力拓展人工智能、人形机器人、低空飞行器、AI智能眼镜、风光储等相关产品的PCB业务。

对于行业发展趋势,世运电路方面表示,未来PCB行业将向以PCB为主体,结合先进封装技术与工艺的三维平面拓展。

对此,中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示:“PCB与先进封装的

深度融合,确实已经成为产业发展的核心趋势之一。这一融合模式精准回应了‘速率提升’与‘功率优化’两大核心矛盾,一方面可以大幅提升信号传输速率;另一方面能增强散热效率。”

林育成表示:“公司拟投资15亿元建设‘芯创智载’新一代PCB制造基地,生产芯片内嵌式PCB和提升高阶HDI产品产能。高阶HDI结合芯片封装,有望进一步提升公司在PCB制造及半导体领域的综合竞争力。”

据悉,芯片内嵌式PCB封装技术本质是半导体封装技术,是能够突破现有PCB物理边界的技术。传统PCB无论层数、阶数或材料如何升级,始终局限于PCB本身。而埋嵌工艺通过将芯片、电感等元器件埋嵌于PCB内部,形成综合解决方案,整合了上下游产业链价值。

苏商银行特约研究员高政扬对《证券日报》记者表示:“PCB企业充分发挥自身优势,积极通过技术创新与产业协同,推动PCB与先进封装技术的融合,有望更加精准地匹配下游客户对PCB产品不断提升的工艺需求,进一步夯实公司的核心竞争力。”