

■解码年报新动能

近十年万亿元级研发投入效应释放 华为2024年营收重上8000亿元

◎记者 时娜

3月31日,华为2024年年度报告出炉。报告显示,华为2024年实现全球销售收入8621亿元(人民币,下同),同比增长22.4%;净利润为626亿元。

近十年万亿元级研发投入的效应持续释放。2024年,华为主要业务全部实现增长,其中终端与智能汽车解决方案业务增速亮眼。去年,华为销售收入创出史上第二高的水平,仅次于2020年创下的8914亿元历史最高收入。

“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、经营质量和运作效率,经营结果符合预期。”华为轮值董事长孟晚舟表示。

“AI”与“智能化”,成为华为2024年年报中的高频词。其中,“AI”出现305次,“智能化”出现132次。孟晚舟认为,人工智能技术和应用呈现加速突破、应用驱动的新趋势,未来十年,AI算力的需求持续提升,将是系统对系统的巨大机会。

终端业务重回增长快车道

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;终端业务重回增长快车道,鸿蒙生态正在取得历史性突破;华为云业务持续优化业务结构;数字能源业务坚持质量优先;智能汽车解决方案业务首次实现当年盈利。

具体来看,华为ICT基础设施业务、终端业务、云计算业务、数字能源业务、智能汽车解决方案业务、其他业务分别实现营收3699.03亿元、3390亿元、385.23亿元、686.78亿元、263.53亿元和196.09亿元,同比分别增长4.9%、38.3%、8.5%、24.4%、47.4%和79%。

终端业务营收重上“3000亿元”台阶,成为华为总营收重返8000亿元的主要推动力。华为表示,2024年,华为终端业务迈入全新十年。旗舰手机时隔多年重回增长快车道,华为穿戴产品在全球市场形成热卖,连续三个季度全球发货量位居第一,在海外超过10个国家取得市场份额第一。截至2024年底,华为平板中国区市场份额连续四个季度位列第一,实现历史性的突破。

2024年,华为鸿蒙原生操作系统 HarmonyOS 5正式发布,鸿蒙应用和云服务上架数量超过2万,注册开发者超过720万。

鸿蒙智车业务也实现快速增长,销售规模在行业内名列前茅。鸿蒙智行“四界齐发”,实现跨越式发展,2024年全年交付量超43万辆,5个月蝉联中国高端市场成交均价第一,拉动汽车部件等产品竞争力大幅提升。

智能汽车解决方案业务首次盈利

2024年,智能化助力新能源汽车持续快速发展,高阶智能驾驶功能加速普及,华为智能汽车解决方案业务营收增速因此高达47.4%,并首次实现当年盈利。

2024年初,华为智能汽车解决方案发布了以智能驾驶为核心的乾崮品牌。华为提到,乾崮智能汽车解决方案业务已经进入高速增长长期。2024年,智能部件发货量超过2300万件,同比增长近7倍。乾崮智驾与鸿蒙座舱成为行业公认的汽车智能化第一品牌,乾崮车控、乾崮车舱光和乾崮车云快速发展。

“我们正携手600多家产业链伙伴,共同为车企交付高质量、高品质的汽车部件产品。截至2024年底,已经有15款合作车型上市,车型覆盖了增程、纯电和混动所有畅销的动力类型,以及轿车、SUV、MPV、硬派越野等多个品类,成为新能源市场中高端车型的标杆。”华为表示。

近十年累计研发投入超1.2万亿元

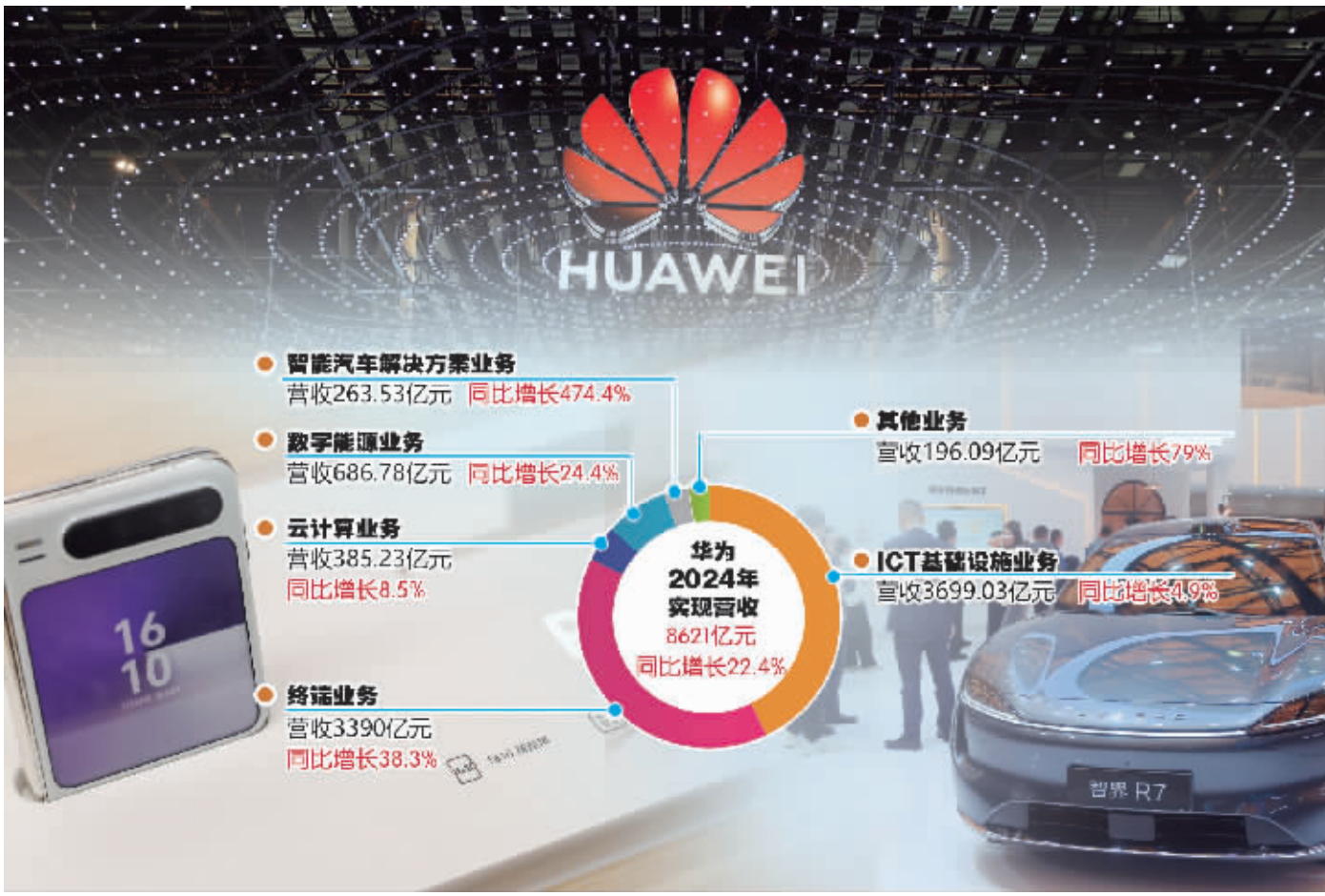
“最近一两年,是AI终端格局形成关键期,AI既是终端的核心能力,也是体验的核心要素,随着模型推理能力在技术和成本上的快速进步,AI终端的渗透率会在较短时间内显著提升。”孟晚舟认为,AI终端、智能网联车、AI智能体将会带来海量的新联接,更高的上行带宽、更低的时延、更高水平的人机交互体验,一个又一个新奇而令人震撼的应用场景将会诞生。

孟晚舟表示,人工智能是人类社会的一次重大变革,是最大机会,也是长期机会,在大机会时代,华为拒绝机会主义,聚焦构筑产品核心竞争力,扎扎实实打造根技术,精益求精走好每一步。

2024年,华为研发费用达1797亿元,占全年收入比例约为20.8%。近十年,华为累计研发费用超过12490亿元。截至2024年12月31日,华为研发员工数量约为11.3万名,占公司员工总数的54.1%,华为在全球共持有有效授权专利超过15万件。

华为云、鲲鹏、昇腾和鸿蒙生态正在快速增长。截至2024年底,鲲鹏、昇腾已累计发展665万开发者、8500多家合作伙伴;鸿蒙生态设备超10亿台,已处于量变到质变的关键历史节点。

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。



郭晨凯 制图

赛力斯首次实现年度扭亏为盈 筹划发行H股开启新征程

◎记者 俞立严

3月31日,赛力斯发布的2024年年报显示,公司2024年实现营业收入1451.76亿元,同比增长305.04%,创历史新高;归属于上市公司股东的净利润达59.46亿元,首次实现年度扭亏为盈;新能源汽车毛利率提升至26.21%。

同日,赛力斯公告称,公司于3月30日召开董事会和监事会,审议通过发行H股股票并在港交所上市的议案。另外,赛力斯控股子公司赛力斯汽车拟增资扩股并引入战略投资者,增资金额合计不超过50亿元。

问界系列车型销量破纪录

年报显示,2024年,赛力斯实现营业收入1451.76亿元,同比增长305.04%,创历史新高;归属于上市公司股东的净利润达59.46亿元;新能源汽车毛利率提升至26.21%;经营活动产生的现金流量净额为225.15亿元。公司拟每股派发现金红利0.97元(含税),2024年合计现金分红20.84亿元(含税),分红占归属于上市公司普通股股东净利润比例达35.05%。

赛力斯持续提升研发投入,2024年

研发费用达70.53亿元,同比增长58.9%。截至2024年末,公司研发人员已达6201人,同比增长25.15%,为技术创新提供了坚实的人才保障。

伴随持续的研发投入,赛力斯在技术领域取得新进展。2024年4月推出的赛力斯魔方技术平台,率先实现超增、纯电、超混三种新能源动力形式的兼容,是全球首个全栈式多动力兼容平台。2024年11月推出的全新一代赛力斯超级增程系统,热效率达44.8%,处于行业量产增程器的领先水平。数据显示,2024年增程器销量超47万台,已与12家行业伙伴达成合作,持续赋能行业发展。

在汽车销量方面,数据显示,赛力斯2024年新能源汽车销量426885辆,同比增长182.84%,实现了公司销量倍增目标。其中,赛力斯和华为合作的问界系列产品持续热销。2024年问界M9车型累计交付超过15万辆,目前已连续11个月蝉联50万元以上豪华车月度销冠,刷新中国豪华车市场销量纪录。问界新M7系列车型2024年全年交付量近20万辆,获得2024年新势力车型年度销冠。

拟发行H股开启资本新征程

伴随公司业绩迎来新突破,赛力斯资

本运作也开启新征程。同日,公司宣布拟发行H股并在港交所上市的消息。

赛力斯公告,公司于3月30日召开董事会和监事会,审议通过发行H股股票并在港交所上市的议案。公司拟通过发行境外上市外资股股票,在港交所主板挂牌上市,以推进全球化战略布局,打造国际化资本运作平台,提高综合竞争力。本次发行并上市需提交股东大会审议,并取得相关政府部门、监管机构、证券交易所的批准、核准或备案。目前具体细节尚未确定,存在重大不确定性。

此外,赛力斯子公司也启动增资扩股引战。赛力斯公告称,公司控股子公司赛力斯汽车有限公司拟引入工银金融资产投资有限公司、交银金融资产投资有限公司、农银金融资产投资有限公司等战略投资者,共同对赛力斯汽车以货币方式进行增资,增资金额合计不超过50亿元。

赛力斯表示,公司已与部分投资者完成相关协议签署,其他投资者尚在履行内部审批决策流程。本次交易无须提交公司股东大会审议。增资完成后,赛力斯汽车仍是公司的控股子公司,不会导致公司合并报表范围发生变更。

核心产品助力业绩创新高 云南白药年度分红比例超90%

◎记者 张雪

3月31日,云南白药交出一份营收、净利润均创新高的2024年“成绩单”。

2024年,云南白药在复杂外部环境下实现高质量发展,多项指标刷新纪录。年报显示,公司2024年营业收入首次突破400亿元大关,达400.33亿元,同比增长2.36%;归母净利润为47.49亿元,同比增长16.02%;扣非归母净利润为45.23亿元,同比增长20.18%,超出市场预期。公司拟向全体股东每10股派发现金红利11.85元(含税),本次现金分红总额为21.14亿元,叠加2024年前三季度已实施的特别分红21.64亿元,公司2024年预计现金分红总额累计达42.79亿元,占全年归母净利润的90.09%。

从质量指标看,报告期内,公司经营现金净流净额达42.97亿元,同比增长22.68%;加权平均净资产收益率(ROE)提升至11.99%,同比增加1.48个百分点;销售费用和管理费用同比分别下降2.26%和1.98%,存货周转天数持续优化,运营效率显著提升。

分业务板块看,报告期内,云南白药工业收入占比提升至36.14%,增速达5.30%,工业毛利率65.93%,创近13年同

90.09%

云南白药拟每10股派发现金红利11.85元(含税),本次现金分红总额为21.14亿元,叠加2024年前三季度已实施的特别分红21.64亿元,公司2024年预计现金分红总额累计达42.79亿元,占全年归母净利润的90.09%

期新高。其中,药品事业群收入为69.24亿元,同比增长11.8%,10个单品销售额破亿元。明星产品云南白药气雾剂销售收入突破21亿元,同比大增26%;云南白药膏、胶囊、创可贴等核心产品均实现显著增长。

报告期内,中药资源事业群实现对外收入17.51亿元,三七提取物销售保持市场领先,建成云南最大煎药中心,服务超20家医疗机构,煎药量超700万袋。健康品事业群实现营收65.26亿元,同比增长1.6%;实现利润21.91亿元,同比增长8.36%,牙膏产品稳居全渠道市场份额第一,防脱洗护品牌“养元青”销售收入同

比增长30.3%,两年蝉联天猫国货防晒洗发水榜首。

云南白药以“聚焦制药核心,优化业务结构”为战略主线,在工业板块持续发力的同时,公司医药商业板块中的省医药公司2024年实现营收246.07亿元,医疗器械、药妆等非药业务同比增长14%,基层医疗和OTC渠道拓展成效显著。

创新是云南白药高质量发展的底层逻辑。2024年,公司研发投入持续加码,短、中、长期项目有序推进。短期聚焦二次开发,11个中药大品种研究进展顺利,舒列安胶囊、颗粒剂无糖型等产品蓄势待发;中期项目发力透皮制剂,深耕云南白药贴膏剂项目,全三七片、氟比洛芬凝胶贴膏等创新药械加速布局;长期战略中,INR101诊断核药完成I/IIa期临床,INR102项目完成符合IND申请要求的非临床研究,引进抗体药物KA-1641专利,为创新药管线注入新动能。

展望未来,云南白药思路清晰:把“有效价值创造”的总基调和衡量标准贯穿于工作全过程,协同推进“增长”“增效”和“增值”的主基调,持续提升管理能力,推动百年白药从“优秀”到“卓越”。

沪市主板公司业绩说明会 主题周活动启幕

◎记者 何昕怡

3月31日,沪市主板公司业绩说明会“新质生产力”主题周正式拉开帷幕,一批优质沪市公司将陆续召开业绩说明会,与投资者深入探讨如何发展新质生产力,推动高质量发展。后续,上交所将相继推出“ESG提质”“消费焕新”等主题周活动,帮助投资者更全面地解读公司经营业绩,掌握行业规律、共享成长喜悦。

聚焦热点话题 分享经营成果

据悉,此次沪市主板公司业绩说明会主题周的一大特点是聚焦热门话题。“新质生产力”主题周活动将组织召开“人工智能”“民营活力”两场专场行业集体说明会。

科技创新是发展新质生产力的重要路径。一批优质沪市公司持续加大科研投入力度,推动产业链供应链优化升级。据了解,本次沪市主板公司业绩说明会“新质生产力”这一主题,旨在展示沪市公司在创新发展等方面的努力和成果,在1个多月时间内,上交所将组织300余家公司集中召开业绩说明会,向投资者分享年报经营业绩。

随着DeepSeek横空出世,中国AI时代迎来加速发展风口,一批沪市企业已成为“人工智能+”行动派,积极用AI赋能产业发展。

例如,中科曙光在人工智能领域,支撑清华大学完成175B参数规模的GLM大模型训练,助力中国科学院自动化所百亿大模型多模态模型训练,与百度飞桨生态进行深度适配。上交所将组织主板公司开展“人工智能”专场活动,邀请产业链相关公司集体参与,展示其在人工智能方面的新探索。

民营经济发展也是各方关注的热点问题。沪市民企数量已超过1200家,占沪市公司总数的比重超过50%,总市值突破14万亿元,在资本市场赋能下焕发新活力,特别是在发展新质生产力方面成果突出。

例如,正泰电器持续加码智能制造,公司诺雅克工厂引入智能机器人替代传统人工装配,框架断路器、塑壳断路器生产线效率大幅提升。

沪市主板公司业绩说明会将组织“民营活力”专场活动,邀请有代表性的民营企业集中向投资者分享发展成果。

创新传播形式 提高业绩说明会质量

随着沪市主板公司业绩说明会热度持续上升,今年在召开形式上也进行了“升级”。

高质量召开成为新常态。近年来,沪市公司坚持以投资者为本的理念,积极通过业绩说明会传递价值,助力提升上市公司投资价值。目前,沪市公司已连续三年实现年报业绩说明会全覆盖,半年报、三季报业绩说明会召开比例也达到九成、七成左右。今年的一个亮点是与市值管理制度结合更紧密。近期,中国太保、中国人寿、海南矿业等公司披露年报后立即召开现场直播业绩说明会,管理层及时与投资者交流经营业绩情况,受到市场投资者高度关注。

集体路演集中传递价值成为新趋势。据了解,今年除在主题周活动期间组织集体业绩说明会外,沪市不少央企集团响应号召,将继续组织现场直播集体业绩说明会。比如,3月底中煤集团组织下属中煤能源、上海能源和新集能源召开集体业绩说明会,充分展示自身智能化水平提升进展,坚持稳定合理分红特色,受到投资者欢迎。后续,中国建材集团、中国电气装备集团等多家央企集团将陆续组织下属上市公司召开集体业绩说明会,充分传递公司新发展、新变化。

探索更直观、更具现场感的呈现形式也是沪市公司业绩说明会持续努力的方向。部分沪市公司今年拟探索在公司的车间、智慧厂房等经营场地现场召开业绩说明会,由公司管理层带讲讲解,将“云参观”与业绩说明会深度融合。

借力“三开门”行动 传递投资价值

沪市公司业绩说明会的高质量召开,既与公司重视投资者关系管理、精心准备丰富内容有关,也得益于近年来上交所推出的“三开门”行动。

“三开门”行动重点内容之一是开门办服务。为助力沪市公司“都会开”“开得好”业绩说明会,上交所提供多项“贴身式”服务,包括上证路演中心标准服务、线上平台、路演场地、嘉宾邀请、流程指导、组织培训、专线咨询等各项基础性免费服务。在此基础上,还推广多平台转播服务,加大宣传力度。2024年全年,沪市业绩说明会观看人次已经达到7000万。

据悉,今年上交所将继续加强各项服务工作,帮助上市公司更好地传递价值,特别是将信息更有效地传递给中小投资者。

一方面,上交所将继续做好业绩说明会培训工工作,围绕公司实操中面临的视频召开难点及文字互动技巧,邀请多家公司结合现场直播、行业集体活动、云参观、视频录制、文字互动等不同维度,开展业绩说明会实操经验分享。同时,针对部分公司反映的对回复投资者问题尺度把握疑虑较大等难点痛点,增设互动技巧课程,通过优秀案例分析,正反案例比较,帮助公司提高回复质量。

另一方面,为了让更多中小投资者更好地参与业绩说明会,上交所鼓励上市公司邀请更多中小投资者现场参加业绩说明会活动,以及通过券商营业部等渠道,组织更多中小投资者与公司高管面对面交流,更真切地感受公司投资价值,分享资本市场发展成果。