

华为和上汽牵手 鸿蒙智行迎来“尚界”

◎记者 俞立严

华为鸿蒙智行“第五界”揭开面纱。4月16日,在上海举办的鸿蒙智行发布会上,继问界、智界、享界、尊界等四界品牌之后,华为与上汽集团正式发布“SAIC 尚界”品牌,首期投入60亿元,打造超5000人的尚界团队以及专属超级工厂。华为常务董事、终端BG董事长余承东表示,尚界品牌首款车型将于2025年秋季上市。

除了发布尚界品牌,余承东还同赛力斯和北汽蓝谷负责人一起发布了问界M8和享界S9增程版新车型。4月17日晚,华为将和奇瑞一起举办鸿蒙智行智界品牌之夜。华为和江淮汽车合作的尊界S800内饰也将在2025上海车展上亮相。业内专家表示,目前,华为鸿蒙智行的产品阵容正在不断扩展,产品密集发布将加大用户关注度,有望提升上汽集团等与华为合作车企的业绩。

尚界采用华为智选车模式 上汽与华为全生态链深度合作

“70年的上汽,近1亿的用户,100万辆的海外销量,这些将成为尚界成功最大的底气!”4月16日,出席鸿蒙智行发布会的上汽集团总裁贾健旭说,上汽集团躬身入局,一定会拿出最好的资源支持尚界的成功。

华为跨界汽车行业离不开与传统车企的合作。此前,华为和赛力斯合作推出问界品牌,华为和奇瑞合作推出智界品牌,华为和北汽蓝谷合作推出享界品牌,华为和江淮汽车合作推出尊界品牌,四界品牌均属于华为鸿蒙智行生态联盟。华为和上汽集团合作推出“SAIC 尚界”,意味着华为鸿蒙智行正式迎来第五界。

根据协议,尚界和其他四界一样采用华为智选车模式,将成为面向主流市场的鸿蒙智行生态新选择。上汽集团与华为通过项目联合开发,在产品定义、造型设计、智能智驾、生产制造、销售服务等全链路深度合作,探索智能汽车技术创新与商业模式创新的



4月16日,华为常务董事余承东和上汽集团总裁贾健旭在上海一起发布“SAIC 尚界”品牌

新路径。

“尚界将会是一个风格至上的品牌,我们将采用鸿蒙智行极致简约的家族化设计理念,造型风格时尚大气,带给用户十足的活力和摩登感。”余承东介绍,尚界定位为“风格至尚、科技至尚、信赖至尚、人人至尚”,在科技领域依托华为智慧出行解决方案,提供智能化出行体验。

贾健旭透露,华为和上汽集团的本轮合作始于2024年。“在华为的算法里镌刻着上汽的匠心,我相信尚界能成为鸿蒙智行中最亮丽的一笔。”贾健旭说,上汽集团将整合集团优质资源支持“SAIC 尚界”品牌的发展,确保其从诞生之初便具备行业顶尖的品质基因和技术实力。同时,上汽集团还为SAIC 尚界项目组建超5000人的专业运营及技术团队,与华为工程师开展全生态链的深度合作。

上汽将加强与各领域头部企业合作

上汽集团是华为鸿蒙智行目前产销规模最大的车企合作伙伴。上汽集团业务涵盖整车、零部件、移动出行和服务、金融、国际经营、创新科技等多个领域,在汽车技术研发、生产工艺、质量管理等方面积累了丰富的经验。目前,上汽集团已成功推出技术水平国际领先的“七大技术底座”,包括纯电、混动、氢能三大整车平台以及电池、电驱、超混系统、智能车全栈解决方案。

但是,随着汽车新能源化和智能化的竞争日趋激烈,车市的寒气也传递到上汽集团身上。上汽集团此前发布的业绩预告显示,经财务部门初步测算,集团预计2024年净利润为15亿元至19亿元,与上年同期相比,将减少122亿元至126亿元,同比减少87%至90%。

对于业绩的大幅波动,上汽集团解释,主要在于公司2024年整车批发销量401.3万辆,比

上年同期减少2007%。同时,因燃油车市场下滑、价格战持续升级,公司销售收入减少,毛利下降。此外,上汽集团还在2024年四季度计提了相关资产减值准备。

面对挑战,贾健旭日前介绍,上汽集团在坚持自研的同时,要“广发英雄帖,广聚四方豪侠”。用户喜欢什么样的智驾,上汽集团就提供相应的智驾方案。上汽集团将积极拓展与华为、宁德时代、Momenta、OPPO等各领域头部企业的合作,借助各自领域的优势资源互补,打造拥有全新体验的新款车型。

“华为没有说要造车,但是华为对我们造车合作伙伴的要求,让我感受到华为一定会造好车,或者说华为跟合作伙伴一起造好车。”贾健旭说,华为对于事业的执着和对用户需求的回应等优点,值得上汽集团等传统车企好好学习。

九联科技 筹划控股能通科技

◎记者 柴刘斌

4月16日晚,九联科技公告称,公司正在筹划收购成都能通科技股份有限公司(简称“能通科技”)51%股份,本次交易完成后,公司预计将实现对标的公司的控股。

具体来看,4月16日,公司与能通科技及其主要股东张春雨、江才纯、魏文浩、胡明芳签署了《收购框架协议书》,公司拟收购能通科技51%的股份。经初步测算,本次交易预计构成重大资产重组情形,不涉及公司发行股份,也不会导致公司控制权的变更。

九联科技表示,收购价格将以相关评估机构出具的资产评估报告载明的评估值为参考依据,综合考虑能通科技所处行业、成长性、交割日审计的净资产情况等因素,由交易各方协商一致,并在履行完毕所有必要的内外部审批程序后,于交易各方签署的最终交易文件中予以确定。公司同时表示,本次交易尚处于初步筹划阶段,交易方案和交易条款仍需进一步论证和沟通协商。同时,本次交易尚需获得相关部门审查批准。

公开资料显示,能通科技主要从事监视雷达、通信导航与电子对抗等领域部件,以及整机系统产品的研发、生产、销售,是工业和信息化部认定的第一批国家级重点支持的专精特新“小巨人”企业。目前,该公司在射频微波、信号与数据处理等部件以及以测试模拟仿真、低空防御为主的整机系统方面,与主要客户建立了广泛深入的业务合作关系,可为客户提供覆盖装备研制配套、定型批产以及测试辅助等系列配套产品及解决方案。

九联科技表示,能通科技在技术、市场、采购、生产等方面均与公司具备协同互补效应。本次交易能够有效拓展公司产品与产品布局及下游应用领域,帮助公司迅速切入军工等领域。公司收购能通科技后,将在市场开发、技术研发及应用、供应链协同等方面实现资源共享,提高公司核心竞争力,从而实现公司整体业务规模及盈利水平的提升。

据了解,九联科技是华为OpenHarmony生态战略合作伙伴,目前公司已经基于鸿蒙生态开发出49款产品,涉及模组、商用设备、开发板等。“相较于其他鸿蒙合作伙伴,公司与鸿蒙的合作既有软件又有硬件。这一优势能够更好地为相关企业提供全面服务,有利于后续产品布局的顺利开展。”九联科技董秘胡嘉惠对记者表示。

“我们认为军工领域自主可控是未来的大方向,鸿蒙作为国产自主可控的操作系统,为九联科技进入相关领域提供了良好的契机。”胡嘉惠表示,通过将鸿蒙应用于军工产品,九联科技可以满足军工行业对操作系统自主可控的需求,填补市场短板,开拓新的业务领域。

稳增长 重回报 谋AI 招商局集团沪市公司集体业绩说明会亮点多

◎记者 陈梦娜 孙越

4月16日,招商局集团携手旗下招商轮船、招商南油、辽港股份、中国外运和招商证券等5家上市公司,召开招商局集团沪市上市公司集体业绩说明会。

2024年,招商局集团旗下上市公司发展质量和效益持续提升,在沪市的5家上市公司合计实现营业收入1698亿元,同比增长2.3%;净利润230亿元,同比增长8.8%;2024年度分红89亿元,同比增长33%,股东回报能力持续增强。

招商局集团总经理石岱表示,集团坚定看好中国经济和资本市场,对旗下上市公司未来发展充满信心,将积极推进上市公司价值提升和创造,鼓励上市公司利用再贷款政策实施注销式回购,提升每股收益,提振投资者信心。

据悉,“招商系”上市公司已于2024年四季度公告近50亿元的增持回购计划,并于日前公告提速实施回购股份。

面对当前复杂多变的外部环境,石岱在业绩说明会交流环节表示,越是外部环境严峻复杂,越是要坚定信心决心、保持战略定力,聚精会神“办好自己的事”。

石岱表示,招商局集团高度重视、提前布局人工智能,将人工智能作为集团新一轮高质量发展的核心引擎之一,加快推动人工智能与主营业务深度耦合,为集团业务插上AI翅膀。

“招商局集团高质量推进海外业务发展,加快港口、航线布局,强化精益运营与成本控制,产业协同与产融结合、风险管控与制度建设,为产业链供应链的稳定和韧性提供坚实有力支撑。”招商局集团副总经理冯鸣说。招商轮船总经理王永新介绍,2024年,面对油轮市场波动,招商轮船优化VLCC船队运营策略;在干散货板块,把握好望角型船舶市场机遇,净利润同比增长72.19%;集运板块新增运力布局东南亚、南亚航线,净利润同比增长50.52%。

2024年,招商南油实现营业收入64.75亿元,同比增长4.50%;实现归母净利润19.21亿元,同比增长23.38%,经营业绩连续三年创造新纪录。招商南油董事长丁磊说,2025年,公司将积极优化业务布局,持续提升抵御风险、穿越周期的核心竞争力。

2024年,辽港股份实现营业收入110.7亿元,归母净利润11.4亿元,现金分红合并股票回购金额占归母净利润的比例增加至58.21%,公司资产总额和净资产均保持同比

增长。截至2024年,公司已连续分红18次,近三年现金分红14.4亿元。辽港股份总经理魏明晖表示,2025年,公司将聚焦主业,加大市场开发力度,全面推进数智化、绿色化、高端化创新发展。

中国外运2024年实现营业收入1056亿元,持续站稳千亿大盘。“公司规模应用自动驾驶技术,覆盖高速干线及封闭场区,持续保持行业领先地位。建成了中国物流行业首个符合国际、国内认证标准体系、全场景覆盖的物流活动碳足迹计算器。”中国外运董事长张翼说。

2024年,招商证券经营业绩稳中有进,利润再破百亿元大关。招商证券总裁吴宗敏介绍了各项核心业务经营成效,财富管理和机构业务继续发挥压舱石作用;投行业务深入推进转型升级,充分发挥金融服务实体经济发展的“助推器”作用;投资及交易业务坚持“大而稳”策略,收入实现强劲增长;数智化转型方面,全面拥抱AI技术,奋力实现AI证券公司产品目标。

招商证券董事长霍达表示,招商证券将做好金融“五篇文章”作为公司战略的出发点和落脚点。发力科技金融“主战场”,抢抓绿色金融“大赛道”,做好普惠金融“必答题”,开拓养老金融“新蓝海”,构筑数字金融“护城河”。

需求与创新合力驱动 新三板绩优企业增多

◎记者 张雪

截至4月16日,逾千家新三板挂牌公司交出2024年“成绩单”。从已披露数据来看,新三板市场呈现蓬勃发展的积极态势:多家企业凭借行业风口与自身优势实现业绩大幅增长,一批高研发投入的中小企业以技术创新驱动内生增长,亦有多家企业持续拓展全球市场新蓝海赋能业绩增长。

Wind数据显示,已披露2024年业绩的新三板公司中,16家企业营收突破30亿元,76家企业营收突破10亿元,近六成企业营收同比增长。为钢铁现货交易提供电子商务服务的钢银电商暂居营收榜首,2024年实现营收805.49亿元。

盈利方面,数据显示,在已披露业绩的新三板公司中,超半数企业盈利能力持续上升,70家企业归母净利润超过亿元。暂居新三板盈利榜榜首的是中投保,公司报告期内实现归母净利润13.66亿元,同比增长139.28%。

新三板挂牌公司中,华信股份、杰理科技研发投入超过2亿元,9家企业研发投入破亿元,35家企业研发投入突破5000万元,超半数企业持续在研发领域加码投入。

市场需求的扩容成为新三板公司业绩增长的重要驱动力。固润科技专注于高性能UV光引发剂的研发、生产与销售,受益于内需市场的扩大以及光引发剂市场规模的增长,公司产品销量大幅提升。2024年,固润科技实现营收4.82亿元,同比增长35.21%;实现净利润7704.89万元,同比增长393.35%。

斯瑞达产品主要是以高分子涂层为核心的功能胶带材料和膜材料,受益于2024年产品市场需求稳步增长,客户订单增加,公司实现营收3.13亿元,同比增长86.37%;实现归母净利润8466.56亿元,同比增长196.93%。

美德乐主要客户或终端客户包括先导智能、先惠技术等系统解决方案供应商,以及比亚迪、宁德时代等智能制造领军企业。随着新能源行业需求逐渐回暖,汽车智能制造装备需求随之扩张。2024年,公司实现营收11.38亿元,同比增长12.73%;实现归母净利润2.13亿元,同比增长2.70%。

面对市场竞争,研发优势成为企业构建差异化竞争力的关键。

维天信作为气象科技服务领域行业代表,2024年实现营收5.63亿元,同比增长47.36%;实现归母净利润1.51亿元,同比增

长41.43%。公司持续加码研发,全年研发费用达7353.64万元,占营收的比重为10%。维天信表示,气象行业的增长得益于高性能计算、人工智能等技术的深度融合。通过技术升级,公司已推动气象服务从传统预报向实时动态分析转型,为交通、农业、能源等领域提供精准决策支持,进一步巩固市场竞争优势。

“南孚电池”的控股股东亚锦科技2024年实现营收46.38亿元,同比增长7.43%;实现归母净利润7.18亿元,同比增长5.99%。公司表示,2024年公司业绩稳定增长,旗下南孚电池拥有多项专利,多项研发成果投产,持续驱动电池产品创新和研发升级,不断增强研发创新能力,深耕碱性电池市场,多元化布局消费电池市场,并战略进军锂离子电池市场。

此外,海外市场逐渐成为新三板企业业绩增长的新亮点。科马材料2024年境外客户开拓顺利,营收达到2.49亿元,同比增长25.16%;归母净利润为7153.21万元,同比增长44.25%。

巴兰仕也受益于国内外汽车产业的发展以及产品在海外市场性价比优势的显现,2024年实现营收10.57亿元,同比增长33.10%;实现归母净利润1.29亿元,同比增长60.64%。

需求改善+价格回升 水泥行业“暖意”渐浓

◎记者 张问之

当前,国内水泥行业正经历“阵痛期”。海螺水泥、华新水泥、天山股份等多家头部企业2024年年报显示,受多重因素影响,企业利润大多承压。不过,一大亮点是,这些公司的海外业务呈现逆势增长态势,成为公司业绩的重要支撑。截至当前,中资水泥企业已在海外20多个国家布局熟料生产线,熟料产能近9300万吨。

在海外需求支撑的同时,国内水泥市场也显现出回暖迹象。一季度以来,国内水泥价格企稳回升,下游需求逐步改善,行业复苏步伐加快。海螺水泥近日发布的业绩预告显示,受益于成本下降及销量提升,公司一季度预盈18.08亿元,同比增长约20%。

针对美国加征“对等关税”对水泥行业的影响,中国水泥网·水泥大数据研究院分析师李坤明在接受上海证券报记者采访时表示:“中国出口美国水泥产品占比极低,短期对行业影响较小。而且,中国水泥企业可以加强与其他国家的沟通与合作,促进水泥产品出口量持续增长。”

并购+产能布局 持续拓展国际市场

2024年,A股水泥企业海外市场的“成绩单”如何?

华新水泥2024年实现海外营业收入79.84亿元,同比增长47%;海外水泥销量为1620万吨,同比增长37%;海外产能超2250万吨/年,同比增长8%;海外累计运营及在建水泥产能突破2500万吨。

2024年,海螺水泥非洲、南美海外办事处相继设立,乌兹别克斯坦安集延海螺投产运营,柬埔寨金边海螺建设加快推进并于2025年2月建成投运,海外托管项目顺利推进。年报显示,2024年,公司海外营业收入为46.77亿元,毛利率提升至32.33%;海外增加熟料产能230万吨。

“2024年,公司国际化业务继续保持盈利态势,在销量和利润方面都有所提升。近日,公司突尼斯项目完成了交割、股权变更手续。”近日,天山股份在集体业绩说明会上回应投资者关切时表示。2024年,天山股份海外区域营业收入为8.40亿元,同比增长4.36%。

在国内水泥需求温和下降、行业整体利润收缩的背景下,上述企业逆势增长的“海外成绩单”显得格外亮眼。多家水泥企业称,2025年将坚定国际化发展战略,加速推进海外布局。

海螺水泥称,2025年公司将加快推进国际化发展,发挥海外办事处的功能,在新兴市场挖掘合适的项目载体,进一步完善海外布局。天山股份表示,公司将力推重点项目落地,持续拓展国际市场。

2025年,华新水泥计划资本性支出约133亿元,将重点用于海外并购,前期公司对骨科项目投资的延续支出(包括矿山尾款支付等),以及对超低排放等技术改造投资。在公司2025年的资本开支中,占比最大的就是尼日利亚和巴西项目的并购支出。2024年12月,华新水泥先后披露,拟斥资约8.38亿美元和1.866亿美元分别收购尼日利亚水泥资产和巴西4家骨科工厂。

“今年我们将持续在全球新兴市场的水泥及相关产品市场进行拓展,同时在国内水泥市场的整合提质、产品拓展等方面创造新的增长点。”华新水泥董事、总裁李叶青说。谈及美国“对等关税”的影响,他表示,该事件对公司的业务没有显著影响。

提价+需求改善 市场复苏信号显现

回看国内市场,复苏信号已经显现。海螺水泥4月8日晚披露,得益于公司产品成本下降及销量上升,公司预计2025年一季度实现归母净利润约18.08亿元,同比增长约20%;扣非净利润约16.50亿元,同比增长约20%。

“在煤炭成本下降、水泥均价上移的背景下,水泥行业利润将修复向好,预计2025年全年行业利润率在2.8%左右,略好于2024年同期。”李坤明表示。

在李坤明看来,随着水泥企业强化自律和错峰生产,预计2025年行情或回归常态化,波动空间收窄,呈现“上涨有顶、下跌有限”的运行特征。

金隅集团、天山股份、冀东水泥等多家企业在公开场合传递了积极信号和信心。“一季度水泥价格表现较好,同比提升20元/吨以上。4月水泥市场进入正常销售季节,销量会进一步恢复;价格方面,东北、晋冀鲁豫及内蒙古、重庆、湖南等区域会有相关提价的计划。”金隅集团预判,今年水泥各个时间段的价格中枢会较去年有一定提升,从而改善盈利。

冀东水泥在业绩说明会上透露,公司一季度总体销量和去年同期基本持平,水泥熟料综合价格同比提升20元/吨以上,成本同比下降,毛利率提升明显。

谈及今年行业发展趋势,天山股份称,随着基建项目陆续启动,预计下半年需求降幅将逐渐收窄。当前,行业反对“内卷式”竞争的共识更强,错峰生产等机制和办法日趋成熟,行业生态建设的基础更加牢固。公司将认真贯彻落实相关政策要求反对行业内卷,认真执行错峰方案,为行业复苏注入信心。

在4月15日召开的业绩说明会上,海螺水泥表示,尽管短期内面临竞争加剧等挑战,但在政策支持、行业整合及技术创新等多方面推动下,水泥行业正处于高质量发展的关键转型期,仍具备一定的增长潜力。