

中国移动上半年实现净利润591亿元 同比增长6%

将全面推进回A股工作

8月12日,中国移动在港股市场披露了2021年上半年业绩。上半年,中国移动实现营运收入4436亿元,同比增长13.8%。其中,通信服务收入为3932亿元,同比增长9.8%。公司净利润为591.18亿元,同比增长6%;资本开支为860亿元;自由现金流为756亿元,同比增长28%。公司计划中期派息每股1.63港元。

鉴于上半年良好的业绩表现及业务发展趋势,中国移动首席执行官董昕在业绩电话会上表示,公司将全年通信服务收入、净利润目标由年初预计的“稳健增长”调整为“良好增长”。中国移动董事长杨杰表示,下半年将全面推进回A股工作,顺利的话今年能够完成。

●本报记者 杨洁



视觉中国图片

深入实施“5G+”计划

杨杰表示,上半年中国移动深入实施“5G+”计划,经营业绩全面向好,行业领先地位稳固。董昕指出,全年相关业务目标包括5G网络用户达到2亿户,家庭宽带用户净增1500万户,政企客户净增300万家等。公司将全面推进数字化转型,努力实现全年目标。

分业务看,上半年个人市场收入达到2555亿元,同比增长0.7%,在通信服务收入中的占比进一步下降到65%。截至2021年6月底,公司的移动业务用户达9.46亿户,净增359万户。

其中,5G套餐客户达到2.51亿户,净增0.86亿户;移动ARPU(平均每个用户贡献收入)为52.2元,同比增长3.8%,扭转了自2018年以来的下滑趋势。其中,5G用户ARPU达88.9元,比转前提升10%。

家庭市场、政企市场以及新兴市场三部分业务收入上半年提升至35%。上半年,中国移动的家庭市场收入达到501亿元,同比增长33.7%。截至2021年6月底,家庭宽带客户达到2.05亿户,净增1339万户。其中,“魔百和”用户达到1.54亿户,渗透率达

到74.8%。家庭宽带综合ARPU达到41.1元,同比增长16.2%。

上半年,政企市场收入达到731亿元,同比增长32.4%。截至2021年6月底,中国移动的政企客户数达到1553万家,净增169万家。专线收入达到135亿元,同比增长7.7%。DICT收入达到334亿元,同比增长59.8%,对通信服务收入的增长贡献达3.5个百分点,增速行业领先。其中,移动云收入达97亿元,同比增长118.1%;IDC收入达118亿元,同比增长27.0%,可用机架达37.2万架,净增

1.2万架。

作为中国移动的重要业务板块,新兴市场上半年收入达到145亿元,同比增长22.6%。其中,国际业务收入为68亿元,同比增长19.5%;股权投资收益对净利润贡献占比达到11.0%。

数字内容和金融科技方面,公司积极培育视频、游戏、VR、支付等领域优质互联网产品,持续推进产品能力提升和体验优化。截至2021年6月底,咪咕视频全场景月活跃用户同比增长14.5%,视频彩铃用户达1.9亿,和包月活跃用户同比增长31.5%。

探索向“算力网络”演进

务。到2021年年底,中国移动计划开通超70万个5G基站。

董昕介绍,预计2022年是5G建设高峰期。同时,公司将积极探索向“算力网络”演进,并纳入下一代新型基础设施总体布局,构建集中式和分布式的多样化算力资源体系。算力网络可以利用中国移动的边际投入成本较

低的优势,助力公司从传统运营商扩展到信息化领域。

中国移动表示,基于数字化转型的需求,看好云和IDC业务的未来发展潜力。公司会按照适度超前、总体规划、分步建设的方式,积极推进两项业务。

中国移动2019年下半年就明确

全面推进回A股进程

完成。”

中国移动计划将回A所募集资金用于围绕新基建、新要素、新动能,推进数字化转型,构建新型数智生态,具体包括5G精品网络建设项目、云资源新型基础设施建设项目、千兆智家建设项目、智慧中台建设项目、新一代信

息技术研发及数智生态建设项目。

杨杰表示,除了募资,回A还有利于广大用户分享公司的成长红利,更好地推进公司转型发展,构建更加开放合作的新生态,完善公司治理结构,提升公司可持续发展能力。

值得一提的是,中国移动近年

“移动云”业务目标,三年市场份额进入国内云计算服务商第一阵营。目前,移动云已经全面完成“N+31+X”的资源池布局,中心节点覆盖13个省份的16个节点,边缘节点超300个,自研IaaS、PaaS、SaaS产品超210款,引入合作SaaS产品超2500款。

来在资本市场有不少投资。杨杰介绍,5G有很多垂直应用领域,运营商把网络建好,同时需要上下游协同,才能真正把握5G发展红利。中国移动将围绕主业,不断构建朋友圈、经济圈、生态圈,实现产投协同、生态共建。

百度智能云业务 二季度营收快速增长

●本报记者 金一丹

8月12日,百度披露的2021年二季度报显示,百度实现营收314亿元,净利润为54亿元。其中,百度智能云业务快速增长,同时在智能驾驶领域不断取得突破性进展,移动生态基本盘业务继续保持稳健增长。百度首席财务官余正钧表示,“第二季度公司智能云业务表现亮眼,引领百度核心业务营收稳步增长。百度搜索信息流业务发展稳健。”

智能云业务取得新突破

行业数字化转型和智能化升级浪潮不断推进,百度第二增长引擎——智能云业务借此取得突破性增长。第二季度,智能云业务营收同比增长71%,成为百度二季度业绩的一大亮点。

从各大云厂商披露的二季度营收增速看,阿里云同比增长29%,AWS同比增长37%,微软Azure同比增长51%;谷歌云同比增长53.91%。百度智能云已连续三个季度营收增速保持在55%以上,领跑各大云厂商。根据IDC发布的《中国AI云服务市场2020年度研究》,再次将百度智能云列为中国第一大AI云提供商。

百度智能云在智能制造、智慧金融、智慧医疗、智慧能源、智慧交通、智慧城市等领域拥有领先的产品、技术和解决方案,商业化案例持续落地,在工业互联网、智能交通等核心领域的市场渗透率不断提升。

其中,泉州水务集团与百度智能云达成战略合作,实现水处理厂的自动化和精简化;百度智能云与吉利控股签署战略合作协议,为其提供私有云解决方案和其他云应用;在智能交通服务领域,百度ACE智能交通解决方案落地的场景及城市数量不断扩大。

百度智能云业务快速增长,离不开其AI技术和生态优势的支撑。IDC发布的报告显示,今年上半年,百度超越谷歌,跃居中国

深度学习平台市场综合份额第一。同时,百度飞桨汇聚的开发者数量达360个,同比增长62%,服务13万家企业。

云计算市场前景广阔。信通院发布的《云计算白皮书》预测,到2025年全球云计算市场规模将超过6000亿美元。我国云计算市场保持快速发展态势,预计“十四五”末市场规模将突破10000亿元。而百度智能云等AI新业务的迅猛发展,成为拉动百度中长期增长的新引擎。

智能驾驶技术领跑行业

百度在智能驾驶领域的进展备受市场关注。

据了解,百度旗下智能驾驶平台Apollo拥有三条商业化路径:为主机厂提供Apollo自动驾驶解决方案、百度造车和无人车服务,这将成为百度撬动未来出行行业的有力支点。

财报显示,百度智能驾驶技术继续领跑行业。测试里程方面,Apollo L4累计自动驾驶测试里程超1200万公里,同比增长152%。测试资质方面,百度Apollo已获得278张自动驾驶测试牌照。

6月,百度Apollo推出了第5代共享无人车Apollo Moon。未来2-3年,百度计划将无人车服务落地30个国内城市。

其他增长引擎方面,小度持续领跑智能家居设备市场。IDC和Canalys统计数据显示,2021年第一季度,小度继续保持全球智能屏出货量第一,以及中国市场智能音箱出货量第一。第二季度,小度广告、会员等服务收入是去年同期的5倍。

第二季度,百度移动生态基本盘业务保持稳健增长,核心在线营销服务收入同比增长18%。百度APP月活跃用户达5.8亿。

同时,移动生态“服务化”战略成效日益凸显。越来越多商家采用百度的营销云托管服务。第二季度,托管页业务收入占百度核心在线营销服务收入比例提升至40%。

多城第二批集中供地按下“暂停键” 稳地价机制将持续完善

●本报记者 王舒媛

8月11日,青岛市相关部门发布公告称,7月30日青岛公示的第二批集中出让的100宗地拍卖活动因故终止,再次实施公开出让时间以公告为准。截至目前,已有深圳、天津、青岛、惠州四地相继发文终止或延期第二批土地“两集中”挂牌出让。专家认为,为进一步夯实稳地价工作,预计部分热点城市将调整土拍规则。

优化土拍规则

“热点城市首批集中供地土拍热度依旧较高,部分城市竞价达上限的地块数量较多,地价攀升,或是近期部分城市中止、延期地块出让的重要原因。”中国指数研究院指数事业部研究副总陈文静说。

中指院数据显示,其监测的22个城市住宅用地首批集中出让成交楼面价较去年全年有所上升。2021年上半年,22个重点城市全部完成首批集中供地出让,合计成交住宅用地878宗,成交规划建筑面积11126万平方米,成交金额10690亿元;整体成交楼面均价为9591元/平方米,较2020年均价上涨38.3%。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉说,“需要在总结首轮集中供地经验的基础上,对第二轮集中供地的模式进行修订。对于热点城市而言,第

二轮集中供地采取的模式将决定下半年市场预期。”

陈文静预计,部分热点城市或跟进优化土拍规则,进一步实现“稳地价”“稳预期”目的。

夯实稳地价工作

对于土拍政策如何调整,克而瑞研究中心市场研究总监马千里认为,“控实际地价”有望成为热点城市的主要方向,包括修改竞拍方式、加强房企资格审查等。

陈文静则表示,北京、成都、苏州和杭州等城市陆续加强品质方面的相关要求,叠加住建部等部门加强房地产开发领域整治规范,预计更多热点城市将在土地端引入“高品质”要求,房企可提前准备和打磨建筑高品质方案。而“摇号”等模式为中小型企业带来投资机会。

就企业层面而言,马千里认为,土地侧调控由“控地价”向“控实际地价”转变,将意味着这些热点城市实际地价保持平稳,一定程度上降低了房企的拿地成本。相比“竞配建”等方式,房企的利润空间可以得到一定释放。

展望后市,陈文静认为,重点城市土拍规则调整,企业拿地将更加理性,叠加加强企业资格和资金审查,重点城市土地市场将降温,有利于进一步引导市场预期稳定。

隆平高科加快生物育种技术创新应用

●本报记者 段芳媛

作为农业的“芯片”,种业是粮食安全的重要保障。种业龙头企业隆平高科高级副总裁、董事会秘书尹贤文日前接受中国证券报记者采访时表示:“在袁隆平院士带领科研团队和隆平高科不断推进杂交水稻技术创新突破的基础上,公司进一步加大优质品种研发,加快生物育种技术创新应用,助力打好种业翻身仗。”

深耕二十余年

走进隆平高科,袁隆平院士书写的“推动种业进步,造福世界人民”首先映入眼帘。

隆平高科于1999年6月成立,次年12月登陆A股。公司自设立以来一直以现代种业产业化发展方向,率先在国内建立商业化育种创新体系,大力发展生物技术,持续推进农作物高科技种子的研发、繁育、推广及服务。

尹贤文介绍,国内种业研发一代全新品种,从确定研发方向到育成品种,一般至少需要5-8年时间。科研投入强度大,国际种业巨头每年的研发投入占销售收入的10%。近年来,隆平高科的研发投入同样维持在销售收入10%左右水平。同时,种业发展需要大量科研人才。截至2020年,隆平高科水稻、玉米、蔬菜等领域专职研发及研发服务人员达456人,占公司总人数的16.5%。

研发周期长,科研投入强度大,人才

需求量大,种业看起来并不是一门“好生意”,但隆平高科在种业道路上坚定深耕了二十余年。

隆平高科是由袁隆平院士作为创始发起人之一,并以袁隆平名字命名的高科技现代化种业集团。上市以来,隆平高科的营业收入从2000年的1.63亿元,增至2020年的32.91亿元,涨幅超19倍。2020年,隆平高科杂交水稻业务营收约15亿元,位居全球第一。其中,晶两优534、晶两优华占、隆两优华占蝉联全国杂交水稻推广面积前三位,自主创新的两系不育系品种占全国两系种植面积的一半;玉米业务营收约9亿元,位居国内第一;黄瓜、辣椒、谷子、食葵等业务长期位居国内第一。在海外市场,巴西隆平位居当地市场前三。

公司研发投入逐年递增。财报数据显示,2017年-2020年,隆平高科的研发费用分别为5042.75万元、1.21亿元、1.63亿元和1.93亿元。“在农业领域,种子行业科技含量最高,而强大的研发能力支撑公司核心竞争力持续提升。”尹贤文说。

推动数字化发展

2016年1月,中信集团成为隆平高科实际控制人。同时,隆平高科引入中信集团的全球化经营理念,加快数字化转型和信息化建设,快速提升管控体系建设和企业管理能力。

隆平高科信息总监杨佳介绍,作为国内种业龙头,公司信息化水平已有一定基础,从育种、生产、推广到企业信息化管理,已形成全面的线上化支撑。

比如,通过移动端设备收集和总处理育种田间数据,提升工作效率;通过手机标记制种地块、品种、生产进度等,解决人工丈量、记录、汇报等工作带来的效率低下、准确度低等问题。通过信息化手段,开展种子营销管理,可以降低营销成本,提升营销效率。

种业振兴的关键在于数字化转型,数字化转型的基础在于数据收集、处理和利用。在多年的科研生产活动中,隆平高科收集了大量数据,如何用好这些数据,驱动科研、生产、管理和流通等环节智能化升级,是公司数字化转型需要直面的课题。

“基于自身的数据积累,隆平高科正在搭建种业大数据平台,未来将在预测杂交结果、预测市场表现、精准种植、全基因组选择等领域做更多尝试。”杨佳说。

做强种植业“芯片”

我国是农产品生产大国,谷物、棉花、油菜、水果产量均居世界前列,现代农业发展取得巨大成就。

农业“芯片”方面,尹贤文介绍,种质资源以及转基因性状、作物基因编辑、高通量表型组、全基因组选择等方面的高精尖技术仍需提升,要打好种业翻身仗,推进种业振兴需要在三方面发力,一是种质资源搜集和创新,二是关键技术突破,三是推进产业及“航母级”企业崛起。

目前,隆平高科率先在行业内构建了完善领先的商业化育种体系,提出了“以生物技术为方向,以全球布局、商业化管理为基础”的研发战略,在传统研发

和以转基因技术为代表的生物技术储备方面准备充足。

种质资源搜集和创新方面,2017年隆平高科联合中信农业产业基金完成对巴西优质种业公司的并购,实现约17000份玉米种质资源的合法拥有权。此次并购支撑隆平高科建立一流的全球种质资源库,种质资源整体规模扩大和多样性增加,将实现与国内玉米研发的优势协同,为公司全球玉米种子业务带来机遇,同时增强国内玉米种业研发能力。

关键技术方面,隆平高科大力推进生物技术体系的构建。在转基因技术领域,隆平高科充分协同杭州瑞丰、隆平生物两家专业性状开发单位,发掘出新型抗虫、抗除草剂、产量高等多个性状基因;合作申请获得了国内专利20余项、国际专利4项,瑞丰125已获批准安全证书,主推品种均完成了主要性状的品种转育及测试储备。

在基因编辑领域,隆平高科通过安全评价法规试验,在育性、镉低吸收、抗病等性状方面完成了大批种质资源材料创新。自主研发的全基因组背景选择(智能辅助育种)作物育种预测模型,已在巴西及国内玉米品种选育过程中得到应用,大大降低了测试规模,提高了育种研发效率。同时,国内玉米育种模型已初步建成并开展测试。

“目前,隆平高科已构建包括隆平生物、瑞丰生物、长沙生物技术实验室和巴西生物技术研发中心等在内的生物技术体系。我们的目标是通过科研创新,做强种植业“芯片”,打好农业翻身仗。”尹贤文说。