

图书盈利能力持续增强 中文传媒2023年实现净利润近20亿元

■本报记者 曹琦

4月19日，中文传媒披露2023年年报显示，报告期内公司实现营业收入100.84亿元，归属于上市公司股东的净利润约19.67亿元，加权平均净资产收益率为11%；截至报告期末，公司资产总额为292.9亿元，同比增长1.93%，归属于上市公司股东的净资产184.36亿元，同比增长5.43%。

实洋排名全国第四

中文传媒表示，报告期内，公司出版、发行核心主业经营业绩保持稳定增长，其中出版板块全年实现营业收入41.35亿元，同比增长7.82%，发行板块全年实现营业收入59.53亿元，同比增长7.16%，为公司稳健增长提供了重要支撑。

报告显示，在图书市场方面，中文传媒2023年在综合零售市场实洋(图书或音像制品产品的实际销售价格乘以数量所得出的金额)占有率为2.96%，实洋排名同比上升三个位次，达到全国第四，图书盈利能力持续增强。

“公司已连续九年保持全国图书零售市场第一方阵，2023年销量5万册以上的图书有225种，销量10万册以上的图书有37种。”中文传媒相关负责人向《证券日报》记者表示，“其中，《不一样的卡梅拉》系列销售超过445.9万册，上市以来销量已达7979.2万册；《大中华寻宝系列(29)·内蒙古寻宝记》系列全年销售超过21.9万册，上市以来销量已达50.9万册。”

近日，中文传媒推出22.71亿元“大手笔”收购草案，拟以发行股份及支付现金的方式向控股股东江西省出版传媒集团有限公司购买其持有的江西教育传媒集团有限公司100%股权及江西高校出版社有限责任公司51%股权。若收购完成，将进一步提升中文传媒在期刊及教辅教材领域的出版、发行业务规模和市场竞争能力。

中文传媒2023年在综合零售市场的实洋(图书或音像制品产品的实际销售价格乘以数量所得出的金额)占有率为2.96%



拟现金分红10.57亿元

年报显示，中文传媒自2010年重组上市以来，已累计实施12次现金分红，派发现金股利累计60.3亿元(含回购股份3亿元)。公司2023年度拟向全体股东每10股派现金股利7.8元，共派发现金股利10.57亿元。

“中文传媒连续多年大手笔分红离不开良好的业绩作支撑。”清晖智库创始人宋清辉在接受《证券日报》记者采访时表示，“股息率较高的上市公司往往是一家有稳定现金流的公司。”

除了出版发行主业以外，中文传媒近年来在资本投资和并购方面屡有斩获，为公司创造了新的利润增长点。例如，公司2023年并购北京朗知传媒，借助其强大的AIGC技术应用能力，赋能出版流程改造和营销领域变革。展望2024年，中文传媒预计全年将实现营业总收入110亿元至120亿元，营业成本60亿元至70亿元。

公司相关负责人表示，中文传媒将从主业引领、多元融合、业态升级

和优质发展等方面同时发力推动公司高质量发展，坚持以出版主业为战略核心和品牌核心，坚持“专业化、品牌化、市场化”战略，充分发掘优质资源、优化产品线、打通市场渠道，推出社会效益与经济效益俱佳的精品力作，全面提升市场竞争力和影响力，进一步巩固行业地位。同时，充分利用战略转型期的历史机遇，以转型促发展，以转型谋跨越，以转型获先机。推动公司由规模速度向质量效益转型，由传统出版向新兴出版转型，实现内容和管理的数字化，数字内容的产业化。以新媒体、新技术、新业态作为业绩增长突破口，形成以数字出版和新媒体业务为重要支撑的产业体系。

中集车辆H股退市计划获股东大会通过

■本报记者 李昱丞

4月18日晚间，中集车辆发布股东大会决议公告。公告显示，其《关于公司开展H股回购要约并退市及减少公司注册资本的议案》(以下简称《议案》)于2024年第二次临时股东大会、2024年第一次A股类别股东大会及2024年第一次H股类别股东大会上审议通过。

回溯这一计划，中集车辆于2023年11月27日召开第二届董事会2023年第九次会议，审议通过了《关于公司筹划H股回购及退市和推进准备事项的议案》，同意公司筹划H股回购及退市计划及前期准备工作。2024年3月11日，公司确定H股要约回购价为每股H股7.5港元，预计耗资约11亿港元。

从此次《议案》投票结果看，中集车辆H股退市方案得到了股东的认可，A股、H股股东同意票数比例均超过95%。其中，2024年第一次A股类别股东大会表决结果显示，与会A股股东有效表决权中，约99.998%对《议案》投同意票，A股中小投资者表决权中有约99.978%投同意票；2024年第一次H股类别股东大会表决结果显示，与会H股股东有效表决权中，约98.723%投同意票。

万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示，中集车辆开展H股回购要约并退市，主要与港股市场目前整体估值偏低、流动性不佳、融资能力不足等有关。

“中集车辆拟申请撤销H股上市地

位，反映了公司在综合考虑了市场环境、融资需求以及运营成本等多个因素后做出的决策。”中关村物联网产业联盟副秘书长、专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示，由于H股交易量较低且流动性有限，这可能导致公司在香港联交所难以有效地进行融资，从而影响其长期发展。

在分析人士看来，A股股东相对更欢迎中集车辆的H股退市议案，一个重要原因是目前中集车辆A股较H股存在较高溢价，H股退市可以间接提高A股的估值空间。Wind数据显示，以最新汇率为基准，截至4月18日收盘，中集车辆A股股价为人民币10.48元/股，H股股价为7.40港元/股，相当于约人

民币6.71元/股，公司A股股价相对于H股股价的溢价率约为56%。

事实上，自从中集车辆A股2021年7月8日上市以来，公司AH股溢价率一直高于20%，最高时曾在2021年11月30日达到159%左右。

中集车辆近期在经营层面取得了较为亮眼的业绩，为公司H股退市提供了一个较好的窗口。公司近日公布的2023年年报显示，其于2023年实现营收250.87亿元，同比增长6.21%，实现归属于上市公司股东的净利润24.56亿元，同比增长119.66%。

截至4月19日收盘，中集车辆A股股价以人民币10.58元/股报收，单日涨幅为0.95%；H股股价以7.42港元/股报收，单日涨幅为0.27%。

三六零2023年经营性现金流同比提升65.84% 推动大模型应用场景落地

■本报记者 袁传玺

4月19日，三六零(以下简称“360”)披露2023年年报显示，报告期内，公司实现营业收入约90.55亿元；主营业务毛利率60.35%，同比提升1.76个百分点；实现归属于上市公司股东的净利润约4.92亿元，较2022年大幅减亏77.65%；经营活动产生的现金流量净额约9.24亿元，同比提升65.84%。

报告显示，公司报告期内持续在人工智能人才、算力等方面加大投入，维持高研发投入占比，研发费用为31.04亿元，占营业收入比例为34.28%。同时，截至报告期末，公司货币资金为261.05亿元，较上一报告期末增加33.24亿元，公司表示，具有充足的资金储备可用于算力中心的建设与效率提升。

多元化业务经营稳健

具体来看，在互联网业务方面，360的互联网商业化及增值服务业务在报

告期内共实现收入56.20亿元，同比下降2.95%。其中，互联网广告及服务业务收入为45.21亿元，同比下降4%；游戏为代表的互联网增值服务收入为10.99亿元，同比增长1.62%。

在数字安全方面，报告期内，360实现安全及其他相关收入17.65亿元。其中，面向政企类客户，公司的安全云私有化部署在行业大客户中实现持续服务化、年度复购化，复购率达69.1%；面向中小微企业，公司的SaaS产品“360企业安全云”已实现超160万客户覆盖。

在智能硬件方面，公司的智能硬件业务报告期内实现营业收入15.70亿元，业务毛利率为28.81%，较上年提升6.39个百分点，产品及服务覆盖超过120个国家及地区。

360表示，公司聚焦有视觉云的安全智能硬件产品，策略性降低非云业务占比，致力于由硬件销售向硬件加云服务销售业务模式转型，以硬件销售为用户增长基础，以云业务等增值服务为增量盘，在报告期内App平均用户日活同比增长17%。

一位不愿具名的券商行业分析师对《证券日报》记者表示：“360在业务结构上展现出了多元化的特点，其中，智能硬件业务收入、互联网增值服务收入、安全及其他业务收入都占据了相当的比重，而这种多元化的业务结构有助于降低360的经营风险。”

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅在接受《证券日报》记者采访时表示，在互联网方面，360的现金流增长较快，利润亏损大幅缩减，整体呈现出向好的趋势，这种业绩表现主要得益于公司的成本控制和赋能。

加速推动大模型场景落地

值得一提的是，2023年整个互联网行业掀起了大模型的热潮，在此节点，360确立了人工智能、数字安全发展双主线。人工智能业务方面，360推出自研千亿参数认知型通用大模型“360智脑”。同时，360积极推动大模型场景落地，公司的互联网产品已陆续接入大模型能力，实现AI重塑。报告期内，公司互联网业务稳健发展，互

联网全系产品实现收入1.38亿元，同比提升65.58%。

在企业级市场，360智脑已率先为政府、金融、税务、医疗等20多个核心行业提供大模型企业级解决方案。并且，作为兼具大模型与安全双重能力的企业，360推出安全大模型3.0，解决传统安全问题及大模型安全问题。

展望未来，360表示，2024年，公司将坚持AI+安全双主线战略，夯实数字经济发展底座，作为生产力工具赋能新型工业化建设，推动“人工智能+”发展，并不断提升产品“含AI量”，基于全球15亿+的用户基础，打造PC端付费用户规模最大，权益覆盖最广的会员体系。

在张毅看来，随着大模型技术的兴起，消费者对搜索结果的要求将发生变化，这为360提供了新的机遇。同时，公司在安全领域有深厚的积累，随着网络安全概念的普及和终端的增多，尤其是在物联网、智能汽车和智能工厂等领域，公司有望获得更多的安全业务机会。

佳都科技紧抓人工智能发展机遇 推进交通行业大模型落地

■本报记者 丁蓉

过去的一年，全球生成式人工智能技术高速发展，佳都科技于2023年7月份率先发布行业交通大模型——佳都知行交通大模型。2024年4月19日下午，在公司召开的2023年年度业绩暨公司现金分红说明会上，佳都科技在交通领域的人工智能技术布局与进展备受投资者关注。公司董事长兼首席执行官刘伟表示：“目前，公司大模型研发分为四个方向，包括语言大模型、多模态大模型、视觉大模型以及时空大模型，覆盖了自然语言交互、多模态交互、视觉感知、物联感知等多种智能需求，构成从物理世界感知、认知、到人机交互协同的各种场景及应用，公司不断通过模型的能力提升‘大交通’领域人工智能水平的发展。”

年报数据显示，2023年佳都科技实现营业收入约62.28亿元，同比增长16.7%；实现归属于上市公司股东的净利润约3.95亿元，同比扭亏为盈。

对于业绩增长的主要原因，佳都科技方面表示，公司扎实推进广州、成都等地轨道交通智能化项目的有序完工交付，持续加码地铁智慧化和ICT产品与服务业务拓展，带来营业收入的稳健增长；另一方面，公司抓住新基建建设机遇，开拓成都、长沙、西安等地交通数字化市场，新签订单同比增长，总体保持稳健发展。同时，公司战略投资的人工智能上市公司市值上涨，造成非经常性损益3.31亿元(税后)，带动归属于上市公司股东的净利润扭亏为盈。

据悉，作为人工智能软件和算法提供商，佳都科技在人工智能技术方面具有多年的研发和应用积累，在数字孪生领域也较早开展技术攻关，并且在智慧轨道交通、城市智慧交通、城市安全应急场景已有超过10年的行业积累。公司智慧轨道交通业务团队在全国32个城市累计完成超过百条大型轨道交通单专业、多专业、线路总集成

的智能化项目交付和保障，设计并承接广州“十三五”、长沙6号线等十亿级、百亿元级轨道交通智能化项目。

在本次会议交流中，刘伟向《证券日报》记者表示：“2023年9月份，佳都科技中标‘2023年产业技术基础公共服务平台-面向人工智能大模型工程化技术及应用产业公共服务平台项目’。目前，平台建设工作稳步推进，建成后面向大模型建设企业、应用企业、政府部门、个人开发者等，提供社区运营、工具支持、数据集开放、大模型测试、智能生成内容监测、智能生成内容标识、培训等7大类服务。”

2023年，佳都科技研发投入2.61亿元，占相关业务收入比9.91%；年内申请专利126项，获得专利授权82项，取得软件著作权71项，不断夯实人工智能知识产权壁垒。

对于2024年的部署，佳都科技表示，将重点投入开发人工智能大模型技术与轨道交通、城市轨道交通相结合的应用和解决方案。此外，加快行业人工智能大模型技术应用落地，实现在交通行业场景规模化部署。

万联证券分析师夏清莹在研报中介绍，佳都科技在手订单充足，伴随地铁项目的竣工开通，预计2023年至2025年将是轨交订单的集中交付期。公司自研智能产品毛利率较高，预计市场认可度将持续提升，伴随公司整体解决方案业务规模的扩大，自研智能产品的收入也有望进一步提升。此外，公司发布的人工智能交通大模型，有望进一步带动公司业绩的增长。

智帆海岸机首首席顾问梁振鹏向《证券日报》记者表示：“目前正是人工智能技术应用爆发的机遇期，行业应用是人工智能落地的关键。在大交通领域，人工智能技术应用可以助力提升运输效率等。相关企业应当紧抓机遇期，面向市场和客户的真正需求开展研发，加大研发力度，并且运用高质量的数据，来推动智慧交通升级。”

友发集团2023年净利大增91.85%背后： 精细运营、产品毛利上升

■本报记者 桂小笋

4月19日，友发集团发布了2023年年度报告。财报显示，报告期内公司销售各类钢管1359.64万吨，同比下降0.26%；实现营业收入609.18亿元，同比下降9.56%；实现归属于上市公司股东的净利润5.7亿元，同比增长91.85%；实现每股收益0.4元，同比增长90.48%。

友发集团去年营收下降而净利润同比大增的状况也引发了市场关注。梳理公司的合并资产负债表、合并利润表、合并现金流量表可知，报告期内，在精细运营下，公司产品毛利率上升，是交出上述成绩单的关键。

“焊接钢管是传统制造业，往往因为成长性缺乏想象空间而被误认为是‘夕阳产业’，这个行业虽然传统，但却是刚需，且应用领域宽广，我们从来没有止步不前，而是在经营过程中不断创新产品。”友发集团董事长李茂津在接受《证券日报》记者采访时说。

全员创新降本增效

2023年我国钢材市场价格总体呈震荡下跌的走势，其中去年第一季度震荡上涨，第二季度大幅下跌，第三季度底部抬升、区间震荡，第四季度震荡回升。

友发集团的主营产品是焊接钢管，系众多钢材品种中的一种，其价格走势基本与我国钢材市场价格总体走势相同。

友发集团总经理陈广岭告诉《证券日报》记者，为熨平原材料波动对企业经营和利润带来的影响，公司在日常经营中深入推进精益生产，推进全员创新协同，实现降本增效。公司加强集团管控力度，结合市场行情及时调整经营策略，最大限度地保障了正常生产经营秩序。同时，公司加快新落地项目投资达产，继续拓展新领域、新品类，扎实推进全国布局计划，新片区、新品类

产品强势推进，在市场整体需求释放不及预期的情况下，公司核心产品的市场占有率持续扩大，品牌和竞争力稳步提升，盈利能力恢复增长，充分体现了公司较高的抗风险能力和发展后劲，为未来发展打下了坚实基础。

精细运营带来的成效，在更多的报表细节中也有所体现：合并资产负债表显示，截至报告期末，友发集团的货币资金同比有所增加，应付账款明显减少；合并利润表显示，公司财务费用同比减少7.28%，主要是手续费减少所致；合并现金流量表显示，公司经营活动产生的现金流有所减少。

进入存量竞争时代

友发集团未来如何持续领跑行业，也成了投资者关注的重点。

友发集团表示，焊管行业会加速两极分化、行业整合，头部企业优势更加明显。从构建现代化产业体系和行业高质量发展趋势看，产业将继续优胜劣汰，产业集中度将持续提升。

焊管行业从增量发展时代逐步进入存量竞争时代。在这个时代想要生存发展，并不容易。“加快周转，稳健经营，现金为王，不赌市场。钢管加工制造企业想要取得更好的经营业绩，制胜法宝就是‘低库存，快周转’。”友发集团副总经理、财务总监刘振东对《证券日报》记者说。

这些经营策略也为友发集团带来了直观的改变，年报显示，去年公司7个主要产品的毛利率皆有所增长，增幅从0.28%到2.07%不等。综合来看，去年公司的产品毛利率为2.62%，较上年增加0.86个百分点。

此外，友发集团还表示，公司将“追求高质量发展、从量本利向价本利转型”为2024年经营核心策略，稳步推进全国布局计划，探索海外生产基地建设。为未来发展蓄力，寻找更多利润增长点，稳健经营并回报投资者。