

得益于消费电子行业的整体复苏以及AI技术浪潮的双重推动

歌尔股份营收重返千亿元级

■本报记者 王 僊

时隔两年，歌尔股份有限公司（以下简称“歌尔股份”）的营收重回千亿元级规模。3月26日晚，歌尔股份发布2024年年度报告显示，公司去年实现营业收入1009.54亿元，同比增长2.41%；归属于上市公司股东的净利润26.65亿元，同比增长144.93%。

得益于消费电子行业的整体复苏以及AI技术浪潮的双重推动，歌尔股份通过深化与全球顶尖客户的战略合作，并在AI智能硬件领域提前布局，实现了业绩的显著提升。

紧跟客户创新步伐

歌尔股份年报显示，报告期内，公司继续秉持“精密零组件+智能整机硬件”的产品战略，聚焦于服务全球科技和消费电子行业领先客户，积极推动VR虚拟现实、MR混合现实、AR增强现实、AI智能眼镜、智能无线耳机、智能可穿戴、智能家居等新兴智能硬件业务的发展，同时持续加强在MEMS传感器、AR HUD模组等汽车电子领域内的业务拓展。

歌尔股份相关负责人对《证券日报》记者表示，在战略路径的选择上，公司紧跟全球一流客户的战略创新步伐，优化公司战略资源配置，支持战略产品开发，继续巩固和深耕公司客户资源优势，将优质客户需求转化为公司持续、快速发展的不竭动力。

值得注意的是，苹果首席运营官杰夫·威廉姆斯近日率队访问了歌尔股份等中国供应链企业。

公开资料显示，歌尔股份自2010年起在麦克风领域与苹果合作，是其全球供应链中不可或缺“技术搭档”，已先后参与Apple数十款产品的生产制造，在麦克风、扬声器、受话器、精密结构件、光学零组件及AirPods、AirPods Max、HomePod整机组



装等领域均建立了深度合作。

歌尔股份相关负责人表示，双方合作不仅推动硬件制造的智能化升级，还在绿色供应链领域树立了行业标杆。据悉，在绿色制造领域，通过光伏电站、绿电直购及废弃物零填埋认证，歌尔股份中国厂区已实现Apple产品100%可再生能源生产。未来，双方将进一步探索智能制造与绿色制造的协同创新。

精准卡位布局

2024年，生成式人工智能技术的迅猛发展为消费电子领域带来了新的生机。其中，迅速崛起并受到市场热烈追捧的AR产品以及由此衍生的

AI智能眼镜，便是这一趋势的典型代表。

歌尔股份则提前在AI智能眼镜整机制造及与之相关的声学、光学、传感器、微系统模组、微显示器件、触觉器件和精密结构件等产品领域进行了精准卡位布局。

对此，中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示，对于歌尔股份这类企业而言，要把握AI智能眼镜带来的机遇，需进一步加大研发投入，并精准定位产品方向，推动技术创新与产品迭代，同时积极构建开放合作的生态体系，与产业链上下游企业共同推动该产业的发展。

歌尔股份相关负责人则表示，尽管目前AI智能眼镜的硬件技术和应

用场景尚不成熟，但在行业头部厂商的积极投入和推动下，未来几年内有望迎来新一轮快速发展。同时，伴随着生成式AI技术的发展，未来内容创作效率有望显著提升，内容的持续丰富将为VR/MR产品的长期发展提供有力支撑。

中国电子商务专家服务中心主任郭涛表示，从歌尔股份所处的产业环节出发，在硬件支撑方面，公司应加大研发投入，提升VR/MR等设备的性能、舒适度和沉浸感。在内容生态方面，公司可与更多的内容创作者和开发者合作，丰富元宇宙的内容，同时积极参与行业标准的制定，推动行业规范化发展，从而更好地推动元宇宙建设的落地与发展。

华润万象生活去年核心净利润增超20%

■本报记者 陈 潇

“面对复杂的环境，公司将始终保持战略定力，以自身能力的确定性应对外部环境的不确定性。”3月26日，华润万象生活有限公司（以下简称“华润万象生活”）举行业绩说明会，华润万象生活管理层回复《证券日报》记者提问时表示。

同日，华润万象生活发布的“成绩单”显示，公司2024年内实现综合收入170.43亿元，同比增长15.4%，核心净利润增长20.1%至35.07亿元。

华润万象生活董事会主席李欣表示，华润万象生活将坚持长期主义，保持战略定力，抢抓“扩大国内消费需求，加速消费潜力释放”的政策机遇，秉持“内涵式增长+外延式增长”并举，全力以赴保持业绩可持续增长与股东价值持续提升。

新开21座购物中心

业务板块来看，公司旗下万象商业板块收入同比提升21.4%至62.74亿元，毛利率同比增加1.8个百分点至

60.2%，年内实现零售额2150亿元，同比增长18.7%。

收入的稳步增长离不开商业版图的开拓。2024年，华润万象生活新开21座购物中心，年末旗下在营购物中心规模跃升至122座，与此同时，公司亦积极进行轻资产外拓，年内新签约商业轻资产外拓项目12个。

“2025年我们计划拓展十个以上的轻资产管理项目。”华润万象生活管理层在业绩说明会上表示。

面对当下消费市场的变化，华润万象生活总裁喻霖康亦表示，2024年高端消费短期有所承压，但消费市场长期韧性强、潜力大的趋势不变。同时，消费行业也出现了一些新特点。

“一方面，高净值客群的消费能力保持稳定，韧性更强。另一方面，我们也注意到年轻客群的消费亮点，25岁以下的年轻消费群体与消费会员的数量快速增长，人均消费金额也在持续提升。同时，服务体验类消费优于商品零售类消费。”喻霖康表示。

对于未来业态拓展方面的问题，华润万象生活管理层表示，万象生活

聚焦客户生活方式和实际需求，审慎进行新业态拓展。目前正在尝试机场商业和奥莱业务，机场商业将丰富消费者在交通旅行过程中的消费体验；东莞万象滨海购物村将满足大湾区消费者的需求。未来将秉持高质量发展的原则，围绕更好服务消费者，打造商业生态圈。

以股东价值为导向

在万象服务板块，华润万象生活2024年物业航道收入107.15亿元，同比增长11.6%。2024年年末，公司总在管面积达4.13亿平方米，同比增长11.6%，合约面积达4.50亿平方米，同比增长5.9%。

在外拓方面，公司2024年全年新增第三方合约面积3485万平方米，从城市能级来看，81.8%位于一二线城市。从业态分布来看，城市公共空间占比79.7%。值得一提的是，2024年年末，公司城市空间在管面积同比增长16.8%至1.25亿平方米，全业态占比提升至30.2%，全年收缴率91.5%，城市空间赛道年内步入快车道。

中盐化工：推动产品向中高端市场迈进

■本报记者 马宇薇

3月27日，中盐内蒙古化工股份有限公司（以下简称“中盐化工”）发布2024年年度报告（以下简称“年报”）。年报显示，公司实现营业收入128.93亿元，实现归属于上市公司股东的净利润5.19亿元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润3.48亿元。

年报显示，2024年受下游市场需求收缩以及供给端产能提升的双重影响，中盐化工部分产品售价同比降幅明显，致使经营效益下降。

2024年，国内纯碱产能大幅提升，而房地产市场回暖缓慢，浮法玻璃对纯碱的需求逐渐减少。此外，光伏产业“内卷”也导致了纯碱需求下降。

山东卓创资讯股份有限公司（以下简称“卓创资讯”）分析师邓秋宇在接受《证券日报》记者采访时表

示：“2024年纯碱产能持续扩张，下半年下游玻璃行业产能高位下滑，供需矛盾进一步凸显，市场价格震荡下行。”

面对行业供需变化，中盐化工采取了多措并举以保障业绩韧性。

中盐化工相关负责人对《证券日报》记者表示：“公司实施精益化管理，优化生产工艺并强化成本控制，同时积极创新业务模式并完善价格传导机制。此外，公司加速推进传统产业升级战略，聚焦两大核心路径：一是纵向延伸主导产品价值链，开拓布局战略性新兴产业领域；二是横向提升生产效能，通过技术创新实现生产过程智能化、绿色化转型，构建高端化产业生态。”

据了解，2024年中盐化工多项重点项目顺利落地并取得显著成效。例如，公司投资建设实施氯碱化工燃煤自备电厂可再生能源替代项目，释放自备电厂调峰能力，吸纳新能源，

提升地区新能源消纳比例。该项目总投资6.3亿元，建设规模108MW（75MW风电、33MW光伏），同时新建一座220KV升压站，将有效降低化石能源消费量。

卓创资讯氯碱化工产业链分析师宗学亮表示：“预计2025年氯碱化工行业将面临产能扩张与需求增长不匹配的挑战。从主要产品来看，纯碱方面，虽然新能源领域的需求增长为市场提供了一定支撑，但新增产能的集中释放仍将加剧供应压力；PVC及糊树脂等产品由于新增产能快速释放和房地产等传统需求持续疲软，预计价格将持续承压。整体而言，行业需要通过技术创新和产品升级来应对这一轮供需再平衡的挑战，企业要全面推进精细化成本管控体系，通过数字化、智能化手段实现全流程降本增效。在生产环节，持续推动工艺技术升级以提高生产效率。”

中盐化工同步披露的年度环境、社会及治理(ESG)报告显示，公司全面落实国务院国有资产监督管理委员会和实控人中国盐业集团有限公司关于国企改革的部署要求，以国企改革深化提升行动为抓手，大力优化发展格局。

“公司将坚持市场与政策双轮驱动，积极应对市场变化，通过深耕纯碱、金属钠、糊树脂等核心产业，推动产品向中高端市场迈进。同时积极推进产业链优化升级，不断提高产品竞争力和附加值。在创新驱动方面，以研发中心为枢纽，深化产学研协同攻关，重点突破关键工艺技术，逐步完善‘企业投入+政府支持’的多元保障机制。此外，结合循环经济模式，实现产业竞争力提升与低碳发展的有机统一，为高质量发展注入持续动能。”上述中盐化工相关负责人表示。

2024年第四季度

知乎首现单季度全面盈利

■本报记者 袁传玺

3月26日，北京智者天下科技有限公司（以下简称“知乎”）发布了2024年第四季度及全年业绩报告（以下简称“年报”）。年报显示，知乎全年营收36亿元，其中第四季度营收8.6亿元，经调整净利润9710万元，经调整经营利润2310万元，实现利润转正，超出市场预期，这也是知乎自上市以来，首次实现单季度全面盈利目标。

知乎创始人、董事长兼CEO周源表示：“2024年对知乎而言具有重要的转折意义，我们有序执行了年初制定的战略规划，并在第四季度成功实现了盈利。公司社区生态得到优化，更加蓬勃且可信赖，用户指标全年持续向好，创作者活跃度不断提升。此外，依托优质的内容及强大的可信专家网络，我们持续投资于AI应用，将AI进一步融入多元化社区场景，积极探索AI时代全新的用户交互方式，并快速提升自身的竞争优势。”

汇聚超7700万创作者

从年报中可以看到，截至2024年第四季度末，知乎平台累计内容创作量达到8.7亿，同比增长12.9%，第四季度月平均活跃用户达到8140万，继续保持环比增长；日均注册会员达到1410万，覆盖了付费阅读会员、知识会员、畅听会员等多元消费场景。

从主营业务来看，知乎2024年的营销服务收入为12.47亿元，2023年为16.53亿元，收入减少主要由于持续积极主动地优化服务产品供给，将提高利润率作为战略核心；付费会员收入为17.62亿元，而2023年为18.26亿元，收入小幅下降主要是由于公司每个订阅会员平均收入略有下降；职业培训收入为4.68亿元，而2023年为5.66亿元，收入减少主要由于收购业务的增长贡献减少，部分被自营课程的收入所抵消。但由于知乎商业化能力的增强及运营效率的提升，公司毛利率由2023年的54.7%提高至60.6%。

知乎作为中国领先的问答社区，其商业模式探索一直面临挑战。一是如何在用户持续扩大的前提下，保持内容质量与商业化之间的平衡，二是在拓展多元业务模式过程中，坚守社区质量和内容属性。

但从年报来看，知乎坚守专业化之路正在显露更大价值。数据显示，知乎目前汇聚了超过7700万创作者，涵盖科研专家、工程师、产品经理等各领域从业者，覆盖家电家居、消费电子、科技等领域的创作者。一位行业分析师对《证券日报》记者表示：“从年报看，知乎保持着高毛利、高运营效率，其净资产值约为现有市值的两倍，值得关注。截至去年四季度末，知乎现金及现金等价物、定期存款、受限资金及短期投资合计48.6亿

成飞集成业绩说明会透露五项扭亏措施

■本报记者 桂小笋

3月27日，四川成飞集成科技股份有限公司（以下简称“成飞集成”）召开业绩说明会。在回答《证券日报》记者提问时，公司多位高管就投资者关注的扭亏措施、低空经济规划等热点问题进行了详细解答。

成飞集成2024年年报（以下简称“年报”）显示，公司实现营业收入同比增长13.76%，主要得益于汽车零部件客户订单需求的增加，相应的销售量也实现了同比增长，从而推动了公司营业收入的增长。然而，公司实现利润总额同比下降84.53%；归属于母公司股东的净利润为负，同比下降655.05%。

年报显示，成飞集成去年亏损主要由于航空零部件业务毛利贡献同比减少，航品存货计提较多存货跌价准备；工装模具业务毛利贡献下降；补缴2019年所得税及滞纳金；财务费用同比增加；公司加大研发投入力度等。

业绩说明会上，成飞集成总会计师、董事会秘书程雁向《证券日报》记者阐述了公司计划采取的五项扭亏措施：“一是抢抓航空产品订单，争取同比新签订单再有增长，同时深入研究提高航品产线（尤其是自动化产线）的效率以降低生产成本；二是加快推进新建汽车零部件产线的批量投产，提高产值和收入；三是加强精益管理和风险管控，减少减值损失；四是积极推进强项目制管理，激发团队活力，提高效率；五是强化质量管理，尤其是高价值零件加工的质量管理，降低质量损失。”

值得注意的是，在年报中，成飞集

元，充足的资金储备也可以让公司应对未来的竞争。”

知乎CFO王晗在年报发布后的电话会中表示：“2024年第四季度是知乎的重要里程碑，我们首次实现了公认会计准则和非公认会计准则下的营业利润及净利润的全面转正，这是对我们战略聚焦和卓越执行力的最佳证明。未来，我们将继续保持强劲势头，为长期可持续增长筑牢根基，并为我们的股东和用户创造更大的价值。”

AI将放大专业内容价值

自2023年以来，知乎就在AI大模型领域布局。在模型层，推出自研大模型“知海图AI”，并持续提升各项模型能力，包括开源自研大模型推理框架ZhiLight；在应用层，知乎通过AI搜索产品知乎直答，放大社区和创作者专业价值；在业务层，知乎则借助AI实现多项业务运营效率的大幅提升。

知乎COO张荣乐在今年的全球家电与消费电子行业盛会(AWE2025)上表示，过去，专业内容和人群的价值一直被低估，进入AI时代，专业创作者不仅不会被AI取代，每个行业10%的头部专家价值都会被放大。随着用户的搜索习惯从传统搜索引擎转移向AI应用，知乎作为专业内容库的优势也正在被不断强化。也就是说，随着大模型的兴起，知乎的“实用型问答”价值似乎被削弱了，但其构筑的“人类经验”护城河是AI仍无法替代的。

“市面上的大模型和AI工具，基本‘仰赖’知乎的专业内容；知乎自己的AI应用知乎直答，背靠社区生态也已经走出独有的产品路线，未来有望释放出更大内容和商业想象空间。”一位内部人士表示，过去半年，知乎直答的用户规模从百万月活成长到千万月活，保持了高速增长。

3月24日，知乎直答又发布了新版本，支持搜索结果直接溯源知乎答主真实创作，强化了AI工具与人的连接，从而进一步降低AI幻觉，提高内容的专业性和可信度。新版本的发布，意味着知乎直答与知乎社区的融合进入新阶段，有望为AI搜索产品和社区创作生态带来更大发展空间。

上述内部人士表示，知乎7700万专业创作者构成的专家网络在AI搜索场景下有了更高的专业权重。在更高效更精准的交互体验下，专业权重转化为商业价值的空间将会更大。

广州艾媒数聚信息咨询有限公司CEO张毅表示，知乎未来发展趋势向好，得益于其在AI领域的持续投入与融合。通过强化社区内容与AI工具的互动，知乎有望提升用户黏性和内容质量，进一步拓展付费会员和职业培训业务。同时，随着AI技术的不断成熟，知乎有望打造更加个性化的用户体验，巩固其在知识分享领域的领先地位，并探索新的商业模式和增长点。

成的主营产品毛利率变化明显，其中航空零部件业务毛利率为-57.41%，同比下降75.22个百分点。年报解释称，这主要系重要客户在报告期内释放需求延迟，导致在报告期内可投入生产的订单量大幅减少，加之竞争加剧使得订单价格下降。而航空零部件业务成本以固定成本为主，因订单不足导致产能利用率偏低，推高了产品成本，导致本期毛利率由正转负，下降较多。本期航空零部件业务整体毛利贡献同比减少4092.72万元。

此外，成飞集成的另一项主营业务工装模具及汽车零部件业务毛利率为9.98%，同比下降0.14个百分点。年报解释称，这主要系汽车零部件业务客户降价降本，导致其毛利率有所下降。

成飞集成董事长石晓卿在回答《证券日报》记者提问时表示，公司计划采取一系列措施来提升毛利率：“航空零部件业务主要通过抢抓市场订单，提高业务收入。一方面，更加紧密地加强与核心客户的互动沟通，保持核心客户市场份额。另一方面，拓宽业务领域，积极开拓航空发动机、航天等市场领域；关注民用航空、低空经济等产业发展，积极寻求新业务机会。工装模具业务，强化通过技术创新降本增效，着力提升资源效能，增强业务造血能力；持续推进精益管理工作，改善运营质量。”

石晓卿介绍，目前正在研讨拟定公司“十五五”发展规划，同时对低空经济市场需求进行相关调研论证，并在“十五五”规划中明确后续的发展规划。