

年报行情拉开帷幕 36家上市公司率先报喜

证券时报记者 陈丽湘

本周开始,年度日历翻开了崭新的一页,A股市场还在筑底,但上市公司已经开始陆续提交去年的答卷,为新年献上大礼。从已披露的2023年业绩预告来看,大部分上市公司顶住了宏观经济下行的压力,依然保持净利润增长,彰显了龙头公司的业绩韧性。

截至1月5日17时,据Wind统计,已有57家上市公司发布2023年业绩预告,其中36家预计净利润增长,预喜率达63%;另有17家公司预计下滑或者亏损,4家公司公告了全年收入范围但未透露净利润情况。

率先报喜的公司吸睛十足,受投资者青睐。已公布业绩预告的企业中,飞龙股份、山外山、传音控股、云意电气、冰川网络等5家公司预计全年净利润至少同比增长超过一倍。目前暂坐业绩“预增王”宝座的是飞龙股份,预计净利润同比增长197.15%~232.81%。该公司1月4日盘后发布业绩预告,1月5日即成为市场为数不多的“泛红”股票之一,盘中一度逆势大涨近7%,最终收涨3.38%。

计算机通信领衔报喜

分行业看,业绩预增分布在汽车制造业、计算机通信和其他电子设备制造业、软件信息技术服务等。其中,计算机通信和其他电子设备制造业共有7家公司报喜,数量远超过其他行业。从Wind分行业情况来看,这些公司多为技术硬件与设备、半导体与半导体设备行业。

计算机通信行业公司普遍规模较大,上述7家企业中,有4家净利润超过1亿元,平均业绩增长幅度高于已公布业绩预告的所有公司,强者恒强。从公告来看,这些公司业绩大幅增长,多源于新产品成功上市、新兴市场开拓顺利。

其中,传音控股预计净利润增长幅度最大。据传音控股公告,预计2023年实现营业收入约621.22亿元,同比增长33.32%;实现归属于母公司所有者的净利润为54.93亿元,同比增长约121.15%;扣非净利润为50.10亿元左右,同比增长约126.73%。公司表示,业绩增长的原因主要是“公司持续开拓新兴市场及推进产品升级,整体出货量及销售收入有所增长;同时,受益于产品结构升级及成本优化,整体毛利率有所提升,相应毛利额增加”。

根据IDC数据,2023年上半年,传音控股在全球手机市场占有率为13.9%,在全球手机品牌厂商中排名第三,其中智能机在全球智能机市场占有率为7.6%,排名第六位。公司在新兴市场加速拓展,非洲地区占比持续提升。此外,移动互联、家电等新业务快速成长,成为其第二增长曲线。

在计算机通信行业中,预告业绩增长排名第二的是无线音频芯片龙头公司中科创讯。公司预计2023年实现

计算机通信企业业绩预增情况			
证券代码	名称	预告日期	预告摘要
002475.SZ	立讯精密	2023-10-21	净利润107.67亿元~112.25亿元,增长17.5%~22.5%
301413.SZ	安培龙	2023-11-29	净利润8600万元~9600万元,增长-3.71%~7.49%
301578.SZ	辰安智能	2023-12-11	净利润8800万元~9300万元,增长-0.73%~4.91%
688036.SH	传音控股	2023-12-27	净利润54.93亿元,增长121.15%
688041.SH	海光信息	2024-01-03	净利润11.8亿元~13.2亿元,增长46.85%~64.27%
688332.SH	中科创讯	2024-01-04	净利润2.4亿元~2.6亿元,增长70.34%~84.53%
688720.SH	艾森股份	2023-11-15	净利润3300万元~3700万元,增长41.72%~58.9%
预计2023年净利润翻倍增长企业			
证券代码	名称	预告日期	预告摘要
002536.SZ	飞龙股份	2024-01-05	净利润2.5亿元~2.8亿元,增长197.15%~232.81%
688410.SH	山外山	2024-01-03	净利润1.6亿元~2亿元,增长170.1%~237.63%
688036.SH	传音控股	2023-12-27	净利润54.93亿元,增长121.15%
300304.SZ	云意电气	2023-12-22	净利润2.99亿元~3.27亿元,增长120%~140%
300533.SZ	冰川网络	2023-12-26	净利润2.65亿元~3.5亿元,增长105.65%~171.61%

陈丽湘/制图 彭春霞/制图

营业收入14.3亿元~14.5亿元,同比增加32.42%~34.27%;净利润2.4亿元~2.6亿元,同比增加70.34%~84.53%。

中科创讯表示,受益于公司讯龙系列产品持续起量、印度及非洲等国外TWS耳机市场增长和国内市场复苏影响,公司音频产品销售金额增速较快。根据公告,去年公司大力推广讯龙系列在终端品牌产品的应用,讯龙系列销售占比持续提升;对现有产品更新迭代,在对产品降噪、功耗等性能进行不断改进的同时,尽可能优化芯片面积,提升性价比;同时,公司合理把控供应商采购成本,2023年逐季增加备货,以应对下游市场需求增长和新产品备货需求。

汽车零部件“遥遥领先”

2023年,汽车产业链全面爆发,受益于行业红利,上游多家汽车零部件企业订单充足,率先向投资者预报报喜。截至发稿,已有3家汽车零部件企业发布业绩预告公告。这3家企业均预计净利润超过1亿元,且同比增幅不低于50%。

主要产品为汽车发动机水泵、汽车发动机排气歧管、发动机涡轮增压器壳体等的飞龙股份,预计2023年净利润2.5亿元~2.8亿元,同比增长197.15%~232.81%。公司表示,净利润增长主要有几个方面的原因:一是公司订单充足,营业收入较同期增长较大;二是涡轮增压器渗透率提高,混动汽车快速上量,涡轮增压器壳体产品保持一定增速;三是新能源行业快速发展,混动、纯电动汽车占比提高,液冷服务器、储能等民用领域的不断拓展,新能源热管理产品有所增长。

从公开资料来看,飞龙股份在手订单充足。据信达证券研报统计,在2023年11月之前,飞龙股份已披露的大订单包括:发动机热管理部件产品定点项目金额超40亿元;新能源汽车热管理部件产品定点项目金额超50亿元;新能源民用热管理部件产品定点金额4亿元。这三者合计94亿元,已

远远超过飞龙股份过去三年的营业收入之和。

已公布业绩预告的汽车零部件企业中,净利润增幅较小的是银轮股份。公司预计全年将实现净利润5.9亿元~6.4亿元,同比增长53.93%~66.98%;扣非净利润5.6亿元~5.8亿元,同比增长83.51%~90.06%。

银轮股份去年实现业绩增长,得益于公司坚持推进“加快推进国际化、实现技术引领、打造综合竞争力”。国际化方面,公司欧美属地化制造基地顺利投产,其中墨西哥工厂在去年第四季度实现盈亏平衡;技术引领方面,公司新能源热管理1+4+N产品在手订单持续放量,市场份额持续提高,数字与能源热管理业务快速放量、重要订单持续落地;提升综合竞争力方面,公司激发全体骨干主动性和能动性,降本增效成果显著。

另外,汽车零部件产业的云意电气,预计2023年将实现营业收入15.86亿元~18.2亿元,同比增长35%~55%;净利润约2.99亿元~3.27亿元,同比增长120%~140%。云意电气表示,2023年公司主营业务稳健发展的同时,积极推进智能雨刮系统产品、传感器类产品等成长型业务板块的发展,大力拓展市场份额,加速进口替代,加快海外市场布局,持续提升核心竞争力,助力公司业绩增长。

制药产业爆发

已公布业绩预告的企业中,医药制造产业、医疗设备厂商表现突出。在细分赛道中持续受追捧的“减肥药”产业链龙头诺泰生物,率先宣布业绩预告预增,符合市场预期。

诺泰生物预计去年全年将实现营业收入9亿元~10亿元,同比增长38.19%~53.54%;预计净利1.5亿元~1.6亿元,同比增长16.18%~23.93%;扣非净利润1.5亿元~1.6亿元,同比增长80.52%~92.56%。

诺泰生物表示,公司自主选择产品陆续获批,加之焕然一新的矩阵

式商务拓展团队,产品销售空间逐步打开。报告期内,得益于公司自主选择产品中部分制剂及多肽原料药品种的持续放量,公司2023年度业绩同比实现较大增长。

诺泰生物拥有多肽原料药制备工艺和产业链,是“减肥药”产业链企业。去年诺泰生物多种多肽原料药市场均放量,多肽产能建设逐步推进,其自主研发的醋酸奥曲肽、胸腺法新、比伐芦定、司美格鲁肽、利拉鲁肽等8种原料药已经在国内备案,部分品种已取得美国DMF(Drug Master File)编号并已通过完整性审核。目前,公司连云港工厂现有2个多肽原料药生产车间,此外多肽601车间建设推进中。

制药产业链已发布业绩预告的还有恩华药业。公司早在季报中预告,2023年全年预计实现净利润约9.91亿元~11.71亿元,同比增长10%~30%。恩华药业专注布局麻醉类、精神类和神经类等中枢神经系统药物。受益于手术量的恢复叠加麻醉药应用场景不断拓展,公司产品福尔利以及羟瑞舒阿持续放量。另外,公司不断丰富精麻管线产品,创新镇痛药TRV130于2023年5月上市,有望为公司贡献新增收入增量。

1月3日,国内血液净化头部企业山外山发布业绩预告,预计2023年实现营业收入6.5亿元~7.2亿元,同比增长70.15%~88.48%;预计净利润1.6亿元~2亿元,同比增长170.10%~237.63%。

山外山表示,报告期内,公司通过大力推进技术创新、新产品布局,性能提升等举措不断增强产品竞争优势,实现产品销量增长;通过不断优化关键工艺技术和流程,以规模效应释放带动生产环节的降本增效;随着血液净化耗材新产品连续性血液净化管路、血液透析器、一次性使用血液灌流器的上市,产品销售协同效益加强。

山外山的业绩预告,向市场证明了血液净化产品国产替代政策持续推进下,行业盈利水平明显提升。除山外山之外,国内血液净化相关企业还有三鑫医疗、新华医疗、宝莱特等。

寻找有提价能力的公司



陈嘉禾

在2010年的一次评论中,沃伦·巴菲特指出了衡量企业竞争力的最重要因素:提价能力。

“提价能力是衡量企业竞争力的最重要因素。一家企业如果能够提价,同时不担心因为提价就把顾客让给了竞争对手,这家公司的竞争力就非常强大。反之,如果价格仅仅提高0.1美分,就提心吊胆是不是要丢掉一些客户,这样的企业竞争力就非常弱。”巴菲特点说。

巴菲特之所以特别看重提价能力,不是因为提价能力,马上就可以让企业提价,多赚一点点钱,而是“如果提价不会流失客户”这个指标,可以最迅速地筛选出哪些企业对于客户最有粘性,在市场上最有竞争力。

如果一家企业具有提价能力,那意味着它的顾客非常忠诚,即使涨价也不会走;意味着它的产品根本不愁卖,不用为了积压的库存绞尽脑汁,不用受到应收账款的困扰;意味着它的产品价格可以比竞争对手高一些,从而有更多的钱雇佣更好的员工、投入更多的研发经费、打更多的广告,因此具备更强的竞争力。

也就是说,如果一家企业具有提价能力,那么大概率它是一家非常健康的企业,长期盈利能力非常优秀,竞争力非常强,长期前景非常确定。对于这样的企业,只要找到合适的估值买入,投资就不难赚钱。

大部分生意很难提价

提价能力虽然非常重要,但是绝大多数生意并不具备提价的能力。

日前我在深圳东门老街附近溜达,能看到的几乎所有生意,都没有多少提价能力。路边的餐厅会对自己的菜品有复杂的定价,看似可以随便提价,但是实际上每个菜品的定价都经过精心的尝试,继续提价很容易流失顾客。

其他一些商店,比如服装店、按摩店、健身房,这些业态的价格都是在市场竞争中不断磨练出来的。一旦某家店敢于贸然提价,顾客往往在吃了几次亏以后,就会尝试另一家店的服务,反正没有什么转移成本。

当然,并不是所有这些商店都不能提价。实际上,随着经济的逐步发展,行业整体缓慢的提价是一个必然过程,我们的通货膨胀也就是这么来的。但是,这些行业内任何一家企业,都很难脱离别人去进行独立的提价,所有的提价必须是一个缓慢的整体行为。

不仅小型的商业很难独立提价,即使是很多大型的、看似非常“高端大气上档次”的行业,其实也没有多少提价能力。

比如,写字楼和商场看似高端豪华,但是它们的提价能力其实非常弱。一家写字楼和商场并不能随心所欲地提高自己的价格,否则就会逐渐流失客户,造成更高的空置率,最后提高价格带来的一点点正面作用,会完全被更高的空置率所抹杀。

在经济的微观层面,大部分商业谈判主体也很难有提价的能力。比如,大学毕业生在和企业谈判的时候,并不能随意提价;别人工资都是8000元/月,我一定要1万元,这样做就不容易找到工作。

寻找能提价的优秀生意

相对于绝大多数难以提价的生意,在商业社会中存在一小部分拥有提价能力的好生意。这些生意可以分成两类:一、拥有提价能力而且提价不受限制的生意;二、拥有提价能力但是提价能力受到限制的生意。

这两者的共同点,是企业的竞争力都很强,区别是前者的长期盈利能力更强一些,长期投资回报率

往更好。但是后者如果买入的估值非常合适,也可以弥补提价能力受到限制的缺憾。

在商业社会中,拥有提价能力而且提价不受限制的生意,这种生意简直是皇冠上的钻石:没有生意比它们更优秀了。

以上文中的雇佣市场为例,虽然和企业谈工资是一件很费力的事情,但是一些资深的员工却很容易要个高价。比如,当一家保险公司想要找一名合适的CEO(首席执行官)时,放眼整个市场,它会有多少选择呢?

保险公司是一门很复杂的生意,它不像一般企业,可以从相近的企业雇佣高端人才,比如一个生产铝罐的厂可以从中生产塑料配件的厂挖一名高管过来,保险公司的高级管理人员几乎不可能由没有从事过保险行业的人来担任。

于是,当保险公司通过付给猎头公司高额的佣金找到合适的人选时,这名未来的公司CEO完全可以开高价,这也就是为什么打开保险公司的年报,公司高级管理人员工资往往很高的原因。

在企业中,品牌忠诚度非常高的生意,也往往拥有提价能力。高端白酒、月饼、珠宝等产品,都属于这一类型。

此外,一些拥有独特商业能力的企业,也能拥有提价能力。比如,拥有封闭系统的科技类公司就很容易卖高价,苹果系统和Windows操作系统都很少面对残酷的竞争。一些生产高端精密配件的公司,也能依靠自己值得信赖的质量卖高价:一个配件总价不高,要是火箭在天上因为配件质量不行爆炸了,损失可就太大了。

一门生意拥有提价能力,并不代表就可以随意提价。过度的提价在任何时候都会透支企业的竞争力,并且为竞争对手提供可乘之机,阿股行业在2015年前后的过度提价就是一个例子。

天然垄断的公司被限制提价

其实,一些生意拥有非常优秀的提价能力,但是,出于种种考虑,它们的提价能力受到政策限制。于是,这类企业虽然拥有强大的竞争优势,却赚不到前一类企业那么高的利润率。不过,这并不妨碍它们成为非常靠谱的投资对象。

比如,超级大城市的地铁公司,往往提价能力是很强的,路面交通的拥堵导致乘客没有更好的选择。在早高峰时,即使地铁公司把票价提高到出租车的一半,很多人恐怕还是坐地铁出行,同样的路程开车可能要多用一倍的时间。在香港股票市场,港铁公司就一直保持了不错的盈利能力。

但是,为了发展城市的经济,让更多人可以更有效率的通勤,不因过高的成本放弃在城市工作,地铁公司的票价往往受到政府的限制,远低于其通过市场定价能拿到的价格。比如,从2007年到2014年,北京市就曾经过全市地铁网络中执行过无论远近统一只要2元的票价政策。

在其他一些行业中,比如港口、机场、铁路、城市垃圾处理厂、水电站等,我们也可以看到类似的情况。企业的提价能力很强,但是因其公用事业的属性而被限制提价。在投资中,这些公司仍然是非常优秀的投资标的,只是其相对较弱的盈利能力需要更好的估值来配合。

以上,就是关于提价能力的简单分析。作为一家企业健康状况、竞争能力的优秀检测指标,一旦我们发现了拥有提价能力的企业,再匹配上合适乃至低廉的估值,我们就找到了值得投资的优秀标的。

(作者系九圆青泉科技首席投资官)

(本文仅代表作者个人观点)



REITs市场期待转机



桂浩明

国内REITs(不动产投资信托基金)市场2021年开市,当时非常火爆,发行时配售的比例很低,产品上市后涨幅也不小,有不少投资者参与交易。不可否认,REITs市场的“头炮”还是打得比较响。一些机构纷纷加快了REITs产品的设计,监管部门也及时扩大了REITs产品的行业覆盖范围,市场表现出对产品扩容的强烈需求。没多久,市场上就发行并上市了近30个产品,这个发展速度,明显超出了很多人的预期,“REITs热”一度成为证券市场的一道风景。

但是,同样超出人们预期的还有,在火爆了不到一年后,REITs市场就开始了明显降温。一开始是交易活跃度下降,大资金参与程度逐渐回落,成交

金额从每天十几亿元萎缩到3亿元,甚至更少。后来则演变为产品价格的持续单边下跌,在刚刚过去的2023年,上市REITs产品的平均跌幅超过30%,远远超过同期权益类与固收类产品的平均跌幅,九成以上的REITs产品跌破发行价。二级市场的疲弱,也直接对一级市场带来了压力,新产品的发行不再是万人争抢,中签率大幅度提高,发行节奏也明显放缓。现在投资市场上已经很少有人关注REITs,当年广受追捧的场景已成为回忆。

是什么原因导致REITs市场这种过山车式的行情呢?REITs产品属于固收类信托,它以所持有的基础设施所形成的现金流来支付投资者的本金与收益,客观上具有资产证券化的诸多特征。由于有现存的经营性固定资产,再加上有些REITs产品还会把所持资产的部分增值也分配给产品持有人,因此有投资者认为,REITs产品资产质量比较好,且经营模式相对简单,又有稳健的盈利能力,还有资产增值的空间,相

比权益类产品风险要小,相比固收类产品则收益会高一些,导致投资者趋之若鹜。

在早期的REITs市场上,更有短线资金把它当作股票来炒作,把一些产品价格拉升到远离与分红水准相对应的位置,形成很大的泡沫。随着这部分资金退场,REITs市场开始降温,有部分中长线投资者参与进来,虽然产品的成交量有所回落,但价格还是较为坚挺。不过到了去年,房地产行业疲软拖累了不少REITs,毕竟它的很多产品是与房地产息息相关的,并且是以地产为底层资产的。即便是开发园区的工业地产、大城市的商业地产等,在住宅地产降温以后,也同样出现了需求不足的问题。

虽然监管层也批准了一些公用事业部门发行的REITs产品,甚至还让新能源设施作为项目上市,但无奈该行业去年也表现平平,导致几乎整个REITs市场缺乏亮点。加上收益预期方面的风险敞口暴露,使得产品价格走低,加上流动性不足,不时出现恐慌性抛

盘。时下上市的REITs产品价格,与当年高峰时相比,相差甚远。而如果考虑其作为固收产品的基本特性,跌幅无疑是相当大的。只是由于REITs相对小众一些,市场关注度不够。但不管怎么说,问题是严峻的。

作为证券市场一种常见产品,REITs在满足基础产业低成本融资以及稳健型投资者进行资产配置方面,有很大作用。现在国内REITs市场不够景气,既有来自实体经济方面的原因,也有产品设计方面的问题,同时也缺乏相对成熟的REITs投资者队伍,另外其在证券市场上的地位也不明确。近期要让REITs市场迅速走好也不太可能,但是从大趋势来看,一些有利于市场活跃的因素是在慢慢积累,外部环境也在逐渐改善。尽管REITs市场还是处于寒冬,但有望在不久的将来出现转机。而且作为一个新兴的市场品种,REITs在国内的发展空间还是非常

(本文仅代表作者个人观点)