

多家公司前三季度净利大增 农化航运等行业显著回暖

证券时报记者 严翠

随着A股公司三季报预告的陆续出炉,多行业景气度浮出水面。

10月9日晚披露的多份上市公司三季报预告显示,农药化工、生物医药、半导体、航运等行业回暖显著,需求旺盛、订单饱满,进而带动相关上市公司业绩提升。其中,韦尔股份、晶合集成、新农股份、海通发展、盛德鑫泰等公司预计前三季度业绩倍增。

业绩大增

韦尔股份是全球知名的中国半导体设计公司,其传感器解决方案、模拟解决方案和显示解决方案等广泛应用于消费电子、汽车、可穿戴、工业等领域。

10月9日晚,韦尔股份三季报预告出炉,预计公司2024年前三季度实现净利润22.67亿元到24.67亿元,同比增长515.35%到569.64%。

对于业绩大增,韦尔股份称,报告期内,市场需求持续复苏,下游客户需求有所增长,伴随着公司在高端智能手机市场的产品导入及汽车市场自动驾驶应用的持续渗透,公司的营业收入和毛利率实现了显著增长;此外,为更好地应对产业波动的影响,公司积极推进产品结构优化及供应链结构优化,公司产品毛利率逐步恢复,整体业绩显著提升。

主营无线物联网系统级芯片研发、设计及销售的泰凌微,今年业绩表现也不俗。据泰凌微9日晚公告,预计2024年前三季度净利润为5961.22万元左右,同比增加58.61%左右。

泰凌微表示,报告期内,公司IOT产品及音频产线境内外产品收入均持续增长,使得营收总体保持增

长的趋势;因半导体行业供应链紧张情况本年度逐步缓解,行业供应链产能充足,同时公司加强供应链管理,优化成本,毛利率同比上升。

此前,10月8日晚,沪电股份、全志科技、鼎龙股份等多家半导体企业也纷纷预告公司前三季度净利润大增。

农化航运回暖

除半导体行业业绩亮眼外,农化、生物医药、航运等行业今年以来日子也不错。

农药企业新农股份10月9日晚发布三季报预告称,预计公司前三季度净利润7340万元~7540万元,同比增长232%~241%。新农股份表示,报告期内,公司制剂业务持续推进渠道和品牌建设深化和优化,不断提升制剂业务销售能力,工业品业务(中间体与原药)聚焦战略客户,加强市场研究与分析,挖掘客户需求,强化成本管控,同时部分产品价格止跌回升,两大业务板块均同步实现了收入与盈利的增长。

无独有偶,主营尿素、磷酸二铵等化肥产品的湖北宜化10月9日晚披露,预计前三季度净利润为7.55亿元~7.9亿元,比上年同期(调整后)增长94.04%~103.04%。

湖北宜化将业绩预增归因于,报告期内,公司紧跟主导产品市场变化,动态调整生产节奏,同时加大高附加值产品市场开发力度,确保生产装置高效稳定运行;通过回购湖北宜化肥业有限公司少数股权,以及新项目投产,有效降低了公司液氨成本,进一步提高磷酸二铵的盈利水平和市场竞争力,多措并举实现前三季度经营业绩同比大幅增长。

同行兴发集团直言,今年以来农化行业有所回暖。该公司预计



前三季度净利润为12.8亿元~13.8亿元,同比增长37.07%~47.78%。

“报告期内,农化市场行情有所回暖,公司磷矿、石、磷肥、草甘膦产品盈利能力同比增强,同时公司持续加强产品及工艺研发,积极向化工新材料企业转型升级,特种化学品板块保持良好的发展态势及盈利水平,对公司业绩发挥了重要支撑作用。”兴发集团表示。

不仅如此,今年以来,航运行业也呈现回暖之势。海通发展10月9日晚公告,预计前三季度实现净利润为3.6亿元到4.4亿元,同比增加138.41%到191.39%。

“2024年前三季度全球航运市场前景景气度回升,公司顺应市场变化趋势,适时扩大控制运力规模,优化全球航线布局,提高运营效率,通过精细化管理降低运营成本,强化自身盈利能力。”海通发展表示。

最近,波罗的海干散货指数(BDI)成功突破2000点,显示出航运市场回暖的迹象。与此同时,波

罗的海集装箱运价指数(BCI)也在不断追赶7月份的水平,进一步证明了全球航运需求的复苏。

需求旺订单足

此外,10月9日晚出炉的三季报预告显示,多家公司所在行业需求旺盛、订单充足,业绩向好。

盛德鑫泰主业聚焦火电超超临界锅炉制造行业,主要产品涵盖各类碳钢、合金钢、不锈钢无缝钢管等广泛应用于下游电站锅炉、航空航天航海、石油化工、汽车制造等领域。

10月9日晚,盛德鑫泰发布业绩预告,预计前三季度净利润1.85亿元~1.9亿元,同比增长155.41%~162.32%。盛德鑫泰表示,报告期内,受益于下游订单激增,公司同期在手订单相应增加,报告期内,公司各品类出货量增加,其中不锈钢产品出货量较同期增长约49.86%。同时,2024年以来公司综合产能有所提高,产能利用率逐步上升。

国药现代10月9日晚公告,预计其2024年前三季度实现净利润9.25亿元到9.85亿元,同比增长64.01%到74.65%。国药现代表示,2024年青霉素类、大环内酯类原料药的市场需求旺盛,公司积极把握市场机遇,动态优化产品结构,相关原料药销量增加,同时带动公司医药中间体及原料药业务板块毛利率同比上升。

因订单饱满而业绩增长的企业不在少数。位处汽车产业的无锡振华10月9日晚公告,预计公司2024年前三季度实现净利润2.37亿元至2.5亿元,同比增长42.23%至50.04%。

无锡振华表示,随着新项目逐步投产,市场订单充足,规模效应带来毛利率提升;另一方面公司产品结构,助力公司持续稳定发展。未来,公司将进一步加大技术研发投入,全面提升公司的核心竞争力,为更多客户提供更优质服务。

同日晚间,晶合集成披露的业绩预告显示,公司预计2024年前三季度实现营业收入67亿元到68亿元,同比增长33.55%到35.54%;预计实现归母净利润2.7亿元到3亿元,同比增长744.01%到837.79%。

数据进一步显示,2024年上半年,晶合集成实现营业收入43.98亿元,归母净利润1.87亿元。换言之,今年第三季度,公司单季度实现营收23.02亿元到24.02亿元;归母净利润为0.83亿元到1.13亿元。

前8月进出口额增超两成 豫企加快赴非投资贸易步伐

证券时报记者 赵黎昉

随着中非政治互信不断加强,中非经贸合作也迎来了新的历史机遇。虽地处内陆,但今年前8个月,河南省对非洲进出口额同比增长超过两成,豫企赴非投资、贸易步伐正在加快。

中非商贸往来密切程度深化的背后,除国家间的友好互信基础外,也存在较高的经济互补特性。基于对非洲丰富人力、资源、需求的看好,豫企对非商贸投资也持良好预期。

豫企抱团赴非发展

刚刚结束的2024年中非合作论坛,中国河南国际合作集团有限公司(下称“河南国际”)派出了20余人的参会团队。

“大会上,通过河南省政府提供的沟通交流的平台,豫资豫企同非洲合作伙伴在基础设施建设、矿产资源开发、农业开发、光伏发电等领域达成合作意向,将有利于非洲政府后续合作提供便利,也为豫企‘抱团出海’提供了机会。”对于在本次大会上的收获,河南国际相关负责人表示,河南国际相关负责同志这样对证券时报记者表述。

早在2015年中非合作论坛约翰内斯堡峰会上,河南国际就现场签约了赞比亚恩卡纳供水和排污项目,通过升级污水处理厂和供水设施,为所在地在公共卫生、安全、经济、环境保护等多个领域带来显著改善。

作为河南省最早“走出去”的企业,河南国际聚焦国际工程承包、境外矿产资源开发、国际物流贸易三大业务板块,见证了豫企对非投资、贸易的发展进程。

多年来,该集团已相继承建了塞内加尔方久尼大桥、科特迪瓦立交桥、赞比亚205公里道路等一批标志性项目。自2013年以来,集团累计在共建“一带一路”国家承揽工程项目370多个(在建国际工程项目72个),完成营业额超500亿元。

作为全球领先的铜、钴、钼、钨、铋生产商,洛阳钼业也在本届中非合作论坛期间,同刚果(金)政界、商界进一步探讨了深化合作、投资的内容。“洛阳钼业2016年就已布局非洲。目前在非洲刚果(金)拥有两大世界级矿山TFM和KFM,矿区总面积超1600平方公里。”洛阳钼业公共关系高级总监周星接受证券时报记者采访时说。

豫企在非投资项目不仅涉及工程承包和资源开发,还包括消费品投资。

“假发大王”瑞贝卡2000年开始进驻非洲市场,并逐步在尼日利亚、加纳、南非、肯尼亚、坦桑尼亚等国家设立了销售子公司,形成了以上述国家为销售中心遍布西非、东非、南部非洲的较为完善的销售网络。公司旗下拥有的“Noble”、“Jodir”和“Couture”三大品牌,已发展成为广大非洲消费者喜爱的假发品牌。

“假发对于非裔女性来讲相对刚需,是改变形象和提升颜值的重要单品,受到全球非裔女性消费群体喜爱。从全球范围看,目前非洲已成为继美洲之后世界第二大假发消费市场。”瑞贝卡相关负责人表示,为满足非洲当地市场需求,公司在尼日利亚、加纳、莫桑比克3个国家分别设立工厂,实现了产品的产地直销。

投资贸易步伐加快

据郑州海关统计,今年前8个月,河南省外贸进出口4609.3亿元。其中,河南省对非洲进出口190.7亿元,增长达21.9%。

“公司近3年对非合作数据每年都维持了超过200%的增长率。不仅整体贸易额有显著增长,单个合作项目的金额也从3年前的几百万元,发展到今年破亿元的规模。”作为矿山机械设计生产的制造商及海外矿业开采的综合承包商,总部位于郑州的尼罗河机械集团近年来对

非贸易也明显活跃起来。

该集团创始人李华丽告诉证券时报记者,“一带一路”倡议下,中非国家间合作的平台越来越多,国家间的贸易优惠政策及中非签署的投资贸易协定,都推动了中非贸易发展迅速。尼罗河集团从2015年开始在非洲建立了3个海外仓、展厅及工厂,良好的中非关系也映射到了公司本土化管理经营中。

郑州海关数据显示,今年前7个月,河南对非洲出口商品以机电产品为主,占全省对非出口总值的近五成。其中出口汽车12.2亿元,增幅达59%。

“非洲大陆人口14亿,客车的发展对当地公共交通环境的改善至关重要。宇通近10年出口到非洲的大中型客车约1600辆/年,占到中国客车出口非洲总量的‘半壁江山’。”宇通客车海外营销副总监彭旭介绍,宇通客车目前已在近50个非洲国家建立了完善的销售服务网络,累计销量超2.2万辆。

随着全球汽车行业变革,非洲地区也面临新能源汽车转型契机。宇通客车近年来也开始积极向非洲市场推广“新能源产品”。

在河南省商业经济学会会长宋向清看来,当前中非投资贸易已经呈现加速增长新态势,并正在贸易、投资、金融、产业和资源开发等领域形成共建共享新趋势。

中非投资贸易合作在量上正加速放大,在质上也正在逐渐提高。2023年中非贸易额达2821亿美元,连续第二年刷新历史峰值。交易也从初级产品向中高级产品、智能化产品、品牌商品等高附加值产品转化。

形成互惠互补局面

在宋向清看来,中非投资贸易加速增长背后,推动因素很多。除国家间的友好互信基础外,经济互补性也较强。比如,中国有成熟适用的技术和装备、相对充足的资金,

而非非洲国家人力和自然资源优势明显。双方加强贸易往来有助于利用各自的优势和广阔的市场,实现互利双赢。

据介绍,目前河南国际在共建“一带一路”国家员工本土化率已达90%以上,培训当地管理技术人员5万余人,直接提供就业岗位累计超过30万个,惠及当地30多万户家庭。劳动密集型企业瑞贝卡,目前通过在非洲多个国家设立销售公司,也带动了当地商品流通环节相关人员的就业。该公司在尼日利亚、加纳、莫桑比克设立的工厂,为当地创造了4000多个劳动就业机会。

“非洲劳动力资源丰富,人工成本比国内低很多。公司在非洲一些国家设立工厂,可以实现产地直销,缩短产品上市周期,提高市场的快速反应能力,更可以显著节约成本提升毛利率水平。”瑞贝卡上述负责人表示。

“除丰富的劳动力外,非洲丰富的自然资源及基础设施建设迫切需求,也与中国在产业结构调整中的产能过剩一拍即合。”谈到近年来企业对非贸易增长的原因时,李华丽就表示,自2019年开始,尼罗河机械就以自有的肯尼亚展厅为试点,发展中国机械的海外仓项目,并培养非洲本土电商团队、技术服务团队,帮扶更多的中国制造业企业利用尼罗河海外仓的优势,走出国门带动经济增长。尼罗河机械近年在非洲承接了大量的矿产资源开发,以及路桥建设等项目,发展迅速。

看好对非商贸前景

近日,洛阳钼业与刚果(金)卢阿拉巴电力公司签订Nzilo II水电站合作协议,目的是为公司在当地新一轮产能跨越提供稳定的电力供应。

“2024年初公司就已发布规划,力争2028年前在刚果(金)实现铜产能100万吨、钴产能10万吨。下一步,洛阳钼业还将携手宁德时代,在

晶合集成28纳米逻辑芯片通过功能性验证

证券时报记者 李小平

10月9日晚,晶合集成(688249)公告称,近期,公司在新工艺研发上取得重要进展,公司28纳米逻辑芯片通过功能性验证,成功点亮TV。公司同日晚间披露业绩预告,预计前三季度实现归母净利润2.7亿元到3亿元,同比增长744.01%到837.79%。

晶合集成主要从事12英寸晶圆代工业务及其配套服务。公司致力于研发并应用行业先进的工艺,为客户提供多种制程节点、多种应用的工艺平台晶圆代工业务,并提供光刻掩模版制造等配套服务。公司产品主要应用于智能手机、平板显示、汽车电子、家用电器、工业控制、物联网等领域。

根据新产品研发进展的公告,晶合集成持续强化技术能力,以现有的技术为基础,进行28纳米逻辑芯片工艺平台开发。公司与战略客户紧密合作,将芯片中数字模块和模拟模块进行同步功能验证,确保该工艺平台的性能和稳定性。目前,28纳米逻辑芯片已通过功能性验证,成功点亮TV。

在晶圆代工制程节点方面,晶合集成曾在2024年半年报中指出,公司目前已实现150纳米至55纳米制程平台的量产,2024年二季度40纳米高压OLED显示驱动芯片已小批量生产,28纳米制程平台的研发正在稳步推进中。

据悉,晶合集成的28纳米逻辑平台,具有广泛的适用性,能够支持包含TCO、ISP、SoC、WiFi、Codec等多项应用芯片的开发与设计。后续,晶合集成计划进一步提升28纳米逻辑芯片的效能和产品功耗,以满足市场对高性能、高稳定性芯片设计方案的需求。

晶合集成表示,28纳米逻辑芯片成功通过功能性验证,为公司后续28纳米芯片顺利量产打下基础,并进一步丰富公司产品结构,助力公司持续稳定发展。未来,公司将进一步加大技术研发投入,全面提升公司的核心竞争力,为更多客户提供更优质服务。

同日晚间,晶合集成披露的业绩预告显示,公司预计2024年前三季度实现营业收入67亿元到68亿元,同比增长33.55%到35.54%;预计实现归母净利润2.7亿元到3亿元,同比增长744.01%到837.79%。

数据进一步显示,2024年上半年,晶合集成实现营业收入43.98亿元,归母净利润1.87亿元。换言之,今年第三季度,公司单季度实现营收23.02亿元到24.02亿元;归母净利润为0.83亿元到1.13亿元。

鼎龙股份CMP抛光垫产品单月销量突破3万片

证券时报记者 李映泉

10月9日晚间,鼎龙股份(300054)公告,公司控股子公司鼎微电子CMP抛光垫产品销售持续保持快速增长态势,并于2024年9月首次创造抛光垫单月销量破3万片的历史新高。

公告称,鼎龙股份作为国内唯一一家全面掌握抛光垫全流程核心研发和制造技术的CMP抛光垫国产供应商,产品深度渗透国内主流晶圆厂客户,渗透程度随订单增长稳步加深,在国内市场的市场占有率也在不断提升中,CMP抛光垫国产供应龙头地位持续巩固。

目前,鼎龙股份具备武汉年产40万片硬垫及湛江年产20万片软垫及抛光垫配套缓冲垫的现有产能条件。同时,公司已启动武汉硬垫产线的产能扩充计划,预计将于2025年第一季度完成月产4万片(即年产48万片)的达产。

此外,鼎龙股份表示,适当增加设备投入和9个月左右时间,可将产能进一步提升至月产5万片(即年产60万片)的产能条件。后续,公司将视半导体下游产业规模及客户需求等变化趋势及该产品的销量情况,提前做好持续产能补充,为CMP抛光垫产品销售持续增长提供坚实的产能基础。公司也将紧抓市场机遇,努力推动CMP抛光垫业务持续稳健增长。

鼎龙股份强调,以上销量数据源自公司内部统计,未经审计,据此难以准确推算公司全年营业收入、净利润等财务数据,仅供投资者及时了解公司日常经营概况。

根据鼎龙股份10月8日晚间披露的业绩预告,预计前三季度实现归母净利润3.67亿元~3.79亿元,同比增长108%~115%;预计前三季度扣非后净利润3.38亿元~3.51亿元,同比增长161%~171%。其中,公司在2024年第三季度预计实现净利润1.49亿元~1.61亿元,同比增长85%~100%。具体到产品层面,公司前三季度CMP抛光垫销售约5.24亿元,同比增长95%;其中第三季度实现销售收入约2.26亿元,环比增长39%,同比增长90%。