

# 251家上市公司上半年净利润预增 电子行业表现亮眼

本报记者 徐一鸣

同花顺iFind数据显示,截至7月9日记者发稿,已有403家A股上市公司披露2024年上半年业绩预告。其中,有251家预计净利润(上限)实现同比增长,占比超六成。

具体来看,金力泰、凯中精密、永东股份、鲁北化工等7家公司预计净利润同比增长超1000%。包括微电生理、韦尔股份、中捷资源、三峡水利、澜起科技等在内的85家公司预计净利润同比增长超100%。以凯中精密为例,公司预计今年上半年净利润为7000万元至9000万元,同比增长1068.44%至1402.28%。对于业绩大幅变动的原因,凯中精密表示,伴随着新能源汽车三电集成化、高压化、轻量化,以及自动驾驶、车路云协同技术发展,市场对高技术要求的精密嵌塑零组件需求快速增长,公司新能源精密连接器等产品订单需求旺盛,定点项目量产进入密集交付期,销售收入较快增长。同时,公司运营效能持续提升,新型工业化智能制造技改收效逐步释放,主

营业务业绩进一步提升。

“上市公司良好的业绩表现,能显著提升投资者信心,也有利于提高市场整体估值。”中农农有限公司总裁支培元在接受《证券日报》记者采访时表示,上市公司盈利能力的增加有助于带动上下游产业链协调发展,推动产业规模不断扩大。

分行业来看(按申万一级划分),上述251家公司中,有28家属于电子行业公司,数量居首。“电子行业在经历2023年去库存后,今年以来,元件、半导体、消费电子、光学光电子等产能利用率明显提升,产品不断向市场渗透,不少公司进入业绩兑现期。”中国企业资本联盟副理事长柏文喜对《证券日报》记者表示。

元件公司方正科技表示,今年上半年,公司前瞻性预判客户技术方向和产品要求,对国内工厂进行技术能力升级,高端产品产能大幅提升。此外,公司积极布局高增长领域,持续优化客户群和产品订单结构等,公司主要经营指标稳步提升。

半导体公司韦尔股份称,今年

## 截至7月9日记者发稿

已有403家A股上市公司披露2024年上半年业绩预告  
其中,有251家预计净利润(上限)实现同比增长  
占比超六成



上半年,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,公司营业收入实现了明显增长,整体业绩显著提升。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访



# 年内188家港股公司累计回购1371.7亿港元 已超去年全年回购总额

本报记者 袁传玺

7月9日,快手对外宣布60亿港元自动回购计划,该计划将于今年8月8日开始生效,至明年5月30日完成。

据了解,快手计划自2024年股东大会结束后开始,未来三年回购金额不超过160亿港元的股票。而此次60亿港元的自动回购计划,为160亿港元三年回购计划的一部分。截至目前,快手在今年已回购21.44亿港元。截至7月9日收盘,快手股价上涨0.04%,报收47.6港元/股,总市值为2077.5亿港元。

Wind数据显示,截至7月9日收盘,年内共有188家港股公司回购

股票,累计回购金额达1371.7亿港元,已超2023年全年港股上市公司的回购总额(1245.6亿港元)。

“港股上市公司回购力度逐步加大,主要是因为公司估值处于较低水平,而回购可以为股东带来更大的收益。”香颂资本董事沈萌对《证券日报》记者表示,并且,由于部分公司没有更多资本支出需要,也缺少更好的投资机会,所以回购股票也是一种资产优化方式。

值得关注的是,科技和金融公司成为今年回购的“主力军”,回购金额最高的前十家公司分别为腾讯控股、汇丰控股、美团、友邦保险、东岳集团、小米集团、快手、恒生银行、太古股份公司A和长实集团。

上述10家上市公司今年总回购金额高达1240亿港元,占所有港股公司回购总额的90.4%。

其中,腾讯控股在今年已回购1680万股股份,回购金额为573.59亿港元,已经超过公司去年全年494亿港元的回购规模,贡献了港交所上半年上市公司回购总量的四成以上。而据2023年年报显示,公司在2024年度将投入不少于1000亿港元(约合128亿美元)用于股份回购。

“港股上市公司估值水平整体较低,无论是回购激励还是回购注销,均能以较低成本完成。”工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林对《证券日报》记者表示。

Dante Research创始人合伙人

达对《证券日报》记者表示,从资本角度来看,回购低价股票能提升投资者信心,腾讯、美团等优秀公司率先进行回购,将促使更多公司跟随,从而令港股今年回购规模远超去年。

此外,今年港交所存股新规生效,也进一步促进港股公司加大回购力度。据了解,4月份,港交所修订发布《上市规则》,引入新的库存股机制,并已在6月11日正式生效。库存股新规明确,上市公司可以申请豁免,在业绩发布前的静默期内进行股票回购。回购所得的股份无需尽快注销,以库存股形式存在。同时,在注册地法律和上市公司章程允许的前提下,库存股可

以用来稳定股价、灵活融资、股权激励、支付收购资产的对价等。

盘和林认为,新规可以让上市公司在回购处置和股票市值管理方面更加灵活,并且回购后不必注销,可以以库存股形式重新卖回市场,或将促使上市公司进一步积极回购。

陈达表示,以往港股要求回购的股票应该被注销,以降低股本并提高每股收益。但新规生效后,许多港股公司更倾向于将回购的股票作为库存股,以便未来用于股权激励,而不是直接注销。这种做法既符合公司需求,也有助于吸引和留住人才,将进一步刺激港股的流动性,激发市场活力。

# 润滑油业务拖累业绩 中晟高科拟4.57亿元出售中晟新材100%股权

本报记者 李亚男

7月9日,中晟高科发布2024年半年度业绩预告,预计上半年亏损1600万元至2000万元,较上年同期增亏。

对于上半年业绩亏损,中晟高科称,是子公司中晟新材料科技(宜兴)有限公司(以下简称“中晟新材”)主营的润滑油业务不佳所致。同日,公司发布重大资产出售预案,拟通过在苏州市公共资源交易中心公开挂牌转让的方式,出售持有的中晟新材100%股权。

若上述资产出售完成,中晟高科将退出润滑油业务,聚焦环保业务。7月9日,公司相关工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示:“润滑油行业竞争激烈且基础油价格高企,该业务毛利率仅为1.21%,一定程度上拖累了公司业绩。公司环保业务板块以污水处理设施委托运营业务为主,毛利率较高,但从近期来看,难以弥补润滑油业

务产生的亏损。”

## 剥离润滑油业务

公告显示,中晟高科拟通过苏州市公共资源交易中心公开挂牌转让方式出售中晟新材,交易对方将全部以现金方式支付本次交易对价。

根据《资产评估报告》,以2024年4月30日为评估基准日,中晟新材全部股东权益评估价值为4.57亿元,增值率为7.83%。

中晟高科拟以评估结果4.57亿元作为首次挂牌价格,成交价格以挂牌结果确定。如本次公开挂牌期满,无符合条件的受让方,则公司将另行召开董事会审议标的资产后续处置相关事项。

中晟新材于2023年10月份设立以来,主要承接母公司中晟高科的润滑油业务,主要产品包括变压器油、内燃机油、液压油、溶剂油及其他润滑油剂等系列产品,主要应用于汽

车、机械、船舶、冶金、电力等领域。

汽车市场的不断升温及国内润滑油市场消费能力的提升,加之国外各大润滑油品牌纷纷抢占中国市场,使得国内润滑油市场呈现出供需两旺、竞争激烈的特点。排网网财富研究部副总监刘有华向《证券日报》记者表示,润滑油企业需要不断引入新技术、新工艺和新材料,提高产品质量和性能,以满足市场和客户的需求,才能带来新的利润增长点。

中晟高科工作人员对记者表示,近年来,公司润滑油业务板块成本上升较快,而收入难以完全覆盖日渐增长的成本,该板块毛利率一直极低。数据显示,公司润滑油业务毛利率已从上市前2015年的16.70%下滑至2023年的1.21%。

根据会计师事务所出具的中晟新材《模拟财务报表审计报告》数据,作为润滑油业务的经营主体,中晟新材2022年、2023年分别实现营业收入3.61亿元、3.8亿元,净利润分

别为-2922.35万元、-4053.71万元,亏损幅度不断加大。2024年1月份至4月份,中晟新材实现营业收入1.11亿元,净利润-1627.63万元。

中晟高科表示,本次交易完成出售后,中晟新材将不再纳入上市公司合并报表范围,上市公司将通过出售资产回笼部分资金,聚焦于环保业务发展,预计将对上市公司未来盈利能力产生积极影响。

## 瞄准新能源高科技领域

目前,中晟高科以润滑油业务和环保业务双主业模式运行。在剥离润滑油业务板块后,公司将专注于环保业务。

“对于上市公司来讲,润滑油业务已难以作为主业之一来驱动公司发展。”上述工作人员说。

业绩预告显示,今年上半年,中晟高科环保板块新增订单量下滑,环保收入减少,营业利润虽为正,但同比下降。

“公司所在的环保行业增速虽然在放缓,但未来发展仍是向好状态。从毛利率来看,行业增速放缓的情况下,公司2023年环保业务毛利率也达到23%以上,盈利仍有向上发展空间。”上述工作人员表示,剥离润滑油业务后,公司可以获得现金对价,增厚运营资金储备,也便于公司拓展新的业务领域,寻求新的利润增长点。

中晟高科在公告中表示,通过润滑油板块“整体下沉”及出售,上市公司将成为集团型平台架构,引领环境板块、能源贸易板块作为基础支撑,利用资本和资源禀赋,瞄准新能源、高科技领域,拓展新增板块。

黑崎资本首席战略官陈兴文对《证券日报》记者表示:“‘环保+新能源’‘环保+新材料’‘环保+资源化’等多元化发展路径已是目前环保企业的普遍选择,这些战略不仅能帮助企业拓展业务范围,更是在寻找新的增长点和竞争优势。”

# 顺德国资拟入主世运电路 助其拓展印制电路板业务

本报记者 丁蓉

7月9日,世运电路披露关于股东权益变动暨控制权拟发生变更的提示性公告。根据公告,公司控股股东新豪国际集团有限公司(以下简称“新豪国际”)、实际控制人余英杰与广东顺德控股集团有限公司(以下简称“顺德集团”)签署股份转让协议,约定新豪国际向顺德集团协议转让世运电路1.71亿股,占世运电路总股本的25.90%。本次转让完成后,世运电路控股股东将由新豪国际变更为顺德集团,

实际控制人将由余英杰变更为顺德集团国资。

世运电路方面表示,这次交易将引入国资股东,有助于公司优化股权结构和法人治理结构,进一步提升公司的资信能力及抗风险能力,增强公司的品牌、资金和市场开拓能力,将集中双方资源及所有平台优势,促进公司持续稳定发展。

根据公告,此次股权转让后,新豪国际持股比例变更为22.02%,顺德集团及其关联方广东顺德科创顺股权投资合伙企业(有限合伙)合计持有世运电路29.19%的股份。

本次交易还需要经过尽职调查、国资审批等环节后,方可实施。

据悉,顺德集团为国有资本投资公司,近年来,顺德集团着力发挥国有资本投资引导和结构调整作用,优化国企资源配置,探索发展新兴产业,推动优势产业集群发展。目前业务涉及公用事业、城市综合开发、产业投资、科创金融等多个领域。

世运电路近年来业绩持续增长。2021年至2023年,公司归属于上市公司股东的净利润分别为2.10亿元、4.34亿元、4.96亿元。公司日

前发布2024年上半年业绩预告公告,预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润2.75亿元至3.15亿元,同比增长40.34%至60.75%。

世运电路深耕印制电路板行业多年,汽车应用市场是公司目前最大的销售业务板块。同时,公司提前布局应用于人工智能服务器等产品的印制电路板,积极把握人工智能发展浪潮下的新机遇。

印制电路板是电子产品的关键互联件,绝大多数电子设备及产品均需配备印制电路板。智帆海岸机构首席顾问、资深产业经济观

察家梁振鹏在接受《证券日报》记者采访时表示:“印制电路板作为‘电子产品之母’,下游应用领域十分广泛,市场前景广阔。近年来,在终端产品智能化、轻薄化等发展趋势下,印制电路板产品呈现相应的高端化发展趋势,市场对高频、高速、高层、高阶的印制电路板产品的需求越来越大。”

梁振鹏表示,世运电路拟引入国有资本股东,将有助于世运电路紧抓本轮市场景气度上行机遇,运用优势资源进一步优化产品布局,加强市场开拓,提升市场地位。

# 赛力斯预计上半年同比扭亏为盈 净利润最高达17亿元

本报记者 冯雨瑶

7月9日晚间,赛力斯发布半年度业绩预告,预计上半年实现营业收入639亿元至660亿元,同比增长479%到498%;预计归母净利润为13.9亿元到17亿元,同比扭亏为盈。

今年上半年,赛力斯新能源汽车累计销量200949辆,同比增长348.55%。赛力斯汽车与华为联合推出的问界系列产品收获市场广泛关注。

数据显示,2024年上半年,问界全系累计交付181153辆新车。其中问界M9上市以来累计交付10万辆;SUV问界新M5上市累计交付破1万辆;问界新M7上半年累计销量突破11万辆,为公司盈利持续性提供了强有力支撑。

近日,赛力斯与华为签署进一步深化联合业务合作协议,双方将充分发挥联合业务优势,将问界打造为世界级新豪华汽车领先品牌。据悉,更多问界新品也将在年内陆续推出。

作为与华为深度绑定的合作车企之一,赛力斯斥资25亿元从华为手中购回“问界”商标一事,引发业界对公司未来盈利持续性的担忧。

7月2日,赛力斯正式对外宣布,公司控股子公司赛力斯汽车有限公司将用25亿元从华为手中拿下919项商标(涵盖了问界系列的每一个文字与图形细节)以及44项外观设计专利。经评估,上述标的资产市场价值合计102.33亿元。

赛力斯称,该交易不影响双方联合业务的开展,并将进一步深化合作关系。同时,标的资产将专用于双方联合业务。

华为同样表示,将继续支持赛力斯造好问界、卖好问界。华为一贯坚持不造车,而是利用领先的智能网联汽车技术,持续帮助车企造好车、卖好车。

多数业内人士认为,从华为手中低价购回“问界”商标等资产,于赛力斯而言,属利好消息。

“此次商标等资产的转让,可以视为华为与赛力斯合作模式的一种深化与明确。”中国金融智库特邀研究员余丰慧告诉《证券日报》记者:“华为通过转让问界品牌,实际上是品牌运营的主导权交给赛力斯,自己则专注于提供智能网联汽车技术解决方案。同时,赛力斯可以通过自有品牌‘出海’,减少对单一合作伙伴的依赖,增加国际市场的认可度和竞争力,加速其国际化进程。”

去年以来,赛力斯凭借问界M7、问界M9的热销,一改此前低迷状态,在新能源汽车领域迅速崛起,并逐步在行业内站稳脚跟。

今年第一季度,赛力斯实现盈利,净利润达2.2亿元,营业收入更是高达256.61亿元。业内普遍认为,随着M5、M7新款上市订单快速积累,以及高售价、高毛利车型M9交付进一步放量,公司盈利能力有望随规模效应提升而步入上行周期。

在国际智能运载科技协会秘书长张翔看来,购回“问界”商标后,赛力斯的话语权更强,产品竞争力不会因此减弱。“赛力斯的汽车仍搭载着华为的系统,同时仍会借助华为的线下店卖车,销量并不会因问界品牌转让而受到影响。”

# 神农集团上半年 净利预增139.42%至148.52%

本报记者 李如是

7月9日晚间,神农集团披露2024年半年度业绩预告。经公司财务部门初步测算,预计2024年上半年实现归属于上市公司股东的净利润1.04亿元至1.28亿元,同比增长139.42%至148.52%。

神农集团表示,今年上半年业绩实现大幅增长,主要来自主生猪养殖业务盈利。首先,上半年生猪价格持续上涨,商品猪销售均价14.70元/公斤,同比增长5.60%;其次,猪饲料原料价格下跌;同时,公司强化细节管理,进一步提升产能利用率和生产管理效率,养殖成本较上年同期大幅下降。

据广发证券农业资深分析师钱浩分析,受益猪价上行与养殖成本下行,生猪养殖已经回归较好盈利水平。

从供给端来看,根据农业农村部数据,2023年1月份至2024年4月份,能繁母猪存栏量连续16个月环比下降,从4367万头降至3986万头,逐步回归到绿色区域。

钱浩表示,随着产能去化效应逐步显现,第三季度行业整体生猪供给量仍将继续下滑,达到本轮周期供给低位。同时考虑到生猪行业将迎来需求季节性回升,预计第三季度整体供需水平将持续改善,驱动猪价继续上行。

中国农业科学院北京畜牧兽医研究所研究员、农业农村部猪肉全产业链监测预警首席分析师朱增勇对《证券日报》表示:“结合前期产能调减情况和当前猪价走势综合研判,下半年猪价总体将呈季节性上涨走势,行情或明显好于去年同期。不过,猪价大幅上涨的可能性比较小。”

神农集团相关负责人对《证券日报》记者表示:“公司自首次公开发行股票并上市以来,利用募集资金和自有资金全面加强生猪产业链的各业务环节,引入国际先进的猪场设计和管理理念,推动符合环保和产品安全要求的规模化、现代化、生物安全化生猪养殖场建设。养殖场养殖条件的不断优化,以及智能化设备的高效利用,让公司生猪养殖效率得到提升。”

截至今年4月份,神农集团生猪养殖完全成本约为14.2元/公斤,仔猪断奶成本为320元左右。进入生猪养殖成本控制第一梯队。

对于公司未来发展,上述负责人表示:“公司建立了集饲料加工和销售、生猪养殖和销售、生猪屠宰、食品加工销售等业务为一体的完整产业链。其中,多个饲料、养殖项目在广西、广东等地落地建设,子公司云南澄江神农食品(有限公司)也建成了高规格的食品深加工工厂,有望通过各板块产能匹配关系,降低整体成本水平。”