

# 华特达因上半年业绩稳步增长 拟首次实施中期分红

■本报记者 赵彬彬

7月31日晚间，国内儿童药行业龙头华特达因披露了2024年半年报。公告显示，公司报告期内实现营业收入约11.54亿元，同比增长0.1%；实现归属于上市公司股东的净利润约3.32亿元，同比增长3.12%。同时，公司还首次推出中期分红计划，拟每10股派现5元(含税)。

国家统计局数据显示，2024年上半年，我国医药制造业营业收入为12352.7亿元，同比下降0.9%；利润总额为1805.9亿元，同比增长0.7%。

“上半年，在行业景气度较为平淡背景下，公司聚焦儿童药赛道，通过加大研发投入和市场开拓力度，助力公司营业收入和净利润实现双增长。”华特达因相关人士向《证券日报》记者表示。

## 持续聚焦儿童药赛道

据了解，华特达因前身山大华特曾是一家多元化上市公司，业务涵盖医药、环保、教育等多个领域。2021年8月份，公司换届后启动了战略大调整，从一家多元化企业向专注于儿童健康的医药企业转型。

2021年11月份，华特达因转让华特环保51%的股权，实现环保业务剥离。2024年上半年，公司通过多种方式，积极推进教育业务剥离。

“只有聚焦主业，才能让有限的资源实现最优配置，进而推动主业快速发展壮大。”华特达因总经理杨杰在接受《证券日报》记者采访时表示，近几年，华特达因不断剥离非主业，大力发展医药主业。

财报显示，今年上半年，华特达因医药板块业务收入为11.36亿元，占公司主营业务收入的98.44%。报告



公告显示，华特达因拟向全体股东每10股派发现金红利5元(含税)，合计派发现金红利1.17亿元(含税)。

划按期推进，5个项目均已完成考核节点，并完成3项新产品申报。

“上半年，我国医药行业总体增长较为缓慢。”清晖智库创始人宋清晖向《证券日报》记者表示，在需求增长放缓，医药企业数量有所增加的背景下，行业呈现出持续的存量竞争和增量博弈态势，企业竞争有所加剧。

对此，前述华特达因相关人士表示，面对市场竞争的持续加剧，公司坚持聚焦医药主业，进一步加大新药的研发力度，持续丰富产品矩阵，致力于每年推出1个至2个新的儿童药品。报告期内，公司5个儿童药研发项目被列为科技部重大专项，研发计

划按期推进，5个项目均已完成考核节点，并完成3项新产品申报。

## 拟实施分红回报投资者

华特达因半年报的另一大亮点，是首次推出了中期分红。公告显示，公司拟以总股本23433.15万股为基数，向全体股东每10股派发现金红利5元(含税)，合计派发现金红利1.17亿元(含税)。

华特达因表示，公司十分注重对投资者的回报，在保障公司发展所需资金基础上，公司会充分考虑股东的利益，并积极进行现金分红。

事实上，华特达因已连续十二年实

施现金分红。最近的一次在今年5月16日，公司实施了2023年度权益分派方案，现金分红方案为每10股派现20元(含税)，共计派现4.69亿元(含税)，占公司2023年度净利润的80.08%。

济南大学金融研究所研究员刘坤认为，上市公司推出中期分红是一个积极信号，通常表明公司经营情况良好，有足够的现金流和盈利能力来支持这样的分红决策。同时，增加中期分红，对上市公司也是鞭策，能够促进优胜劣汰，实现高质量发展。此外，长期投资者对于稳定的分红收入也比较看重，进行中期分红，有助于吸引和留住这类投资者，对企业的发展和资本市场的稳定都有益处。

# 养殖行业持续回暖 立华股份上半年同比扭亏为盈

■本报记者 李亚男

7月31日晚间，立华股份披露2024年半年度报告，公司报告期内实现营业收入约78.05亿元，同比增长12.16%；实现归属于上市公司股东的净利润约5.75亿元，同比扭亏为盈。

立华股份表示，公司报告期内黄羽肉鸡出栏同比增长10.69%，叠加养殖成本回落，养鸡板块实现较好盈利。同时，国内生猪价格回暖，公司养猪板块实现盈利。

业绩报告显示，报告期内，立华股份黄羽肉鸡业务板块实现营业收入约67.94亿元，较上年同期增长10.81%；商品肉猪业务板块实现营业收入约8.95亿元，较上年同期增长26.87%。

具体来看，上半年，立华股份销售肉鸡(含毛鸡、屠宰品及熟制品)2.35亿只，同比增长10.69%。价格方面，上半年公司商品鸡销售价格13.21元/公斤，

同比上升0.23%。

立华股份表示，成本端的持续下降，为公司黄羽肉鸡业务创造了较大的盈利空间。

上海钢联农产品事业部鸡业分析师邹雨薇在接受《证券日报》记者采访时表示，黄羽肉鸡养殖成本主要包括饲料成本和鸡苗成本，其中饲料成本占比约70%至75%。

立华股份表示，报告期内，公司斤鸡完全成本为6.1元，较去年同期下降13.48%。其中，第二季度斤鸡完全成本下降至5.9元。

“上半年黄羽肉鸡养殖企业皆有盈利，且慢速鸡占比比较高的养殖企业利润更为可观。”邹雨薇表示，饲料价格对养殖利润的影响较大。目前，黄羽肉鸡养殖企业成本处于低位水平，对企业盈利有部分影响，但最终还是由供需关系决定企业盈利水平。

肉猪业务板块方面，业绩报告显

示，立华股份报告期内累计销售肉猪43.49万头，同比增长18.83%。销售均价15.92元/公斤，同比增长7.13%。

立华股份表示，肉猪养殖成本方面，三月份公司斤猪完全成本已经低于8元，第二季度斤猪完全成本进一步回落至7.4元。

卓创资讯生猪分析师范晴晴向《证券日报》记者表示，据了解，当前主流生猪养殖成本在14元/公斤至15元/公斤之间，也有企业养殖成本在14元/公斤以下。今年由于饲料原料价格较低，企业养殖成本并不高，在一定程度上也增厚了养殖企业利润。当下，养殖企业除了持续降低成本外，还要根据自身养殖节奏来控制出栏量，以保证企业盈利。

上海钢联数据显示，自3月15日猪价上涨以来，生猪养殖企业利润开始出现转正。当前国内生猪养殖企业自繁自养利润为627.28元/头，5个月前

外购仔猪利润为505.48元/头。

另据猪易通数据，7月31日全国三元生猪均价报19.56元/公斤，单日涨幅0.17元/公斤。

对此，布瑞克农业大数据高级分析师徐洪志向《证券日报》记者表示，近期大部地区猪价上涨，基本原因是现阶段生猪整体供应处于阶段性和结构性短缺，出栏规模下降，叠加二次育肥活跃，共同支撑猪价走强。

范晴晴补充表示，临近7月末，生猪养殖端已缩减出栏量。同时，进入8月份，养殖端压栏增多，放缓出栏速度，预期8月份生猪价格仍有上涨动力。在上述因素影响下，养殖端及市场看涨情绪浓厚，对近期生猪价格上涨形成支撑。

此外，多位受访人士向记者表示，短期来看，猪价上涨动力十足，有助增厚生猪养殖企业盈利。而黄羽肉鸡市场受生猪景气度带动，有望实现共振上行。

# 智能手机市场景气度提升 手机厂商将直面组件涨价

■本报记者 贾丽

今年以来，智能手机市场景气度持续提升。7月31日，市场研究机构Canalys发布报告显示，2024年第二季度，全球智能手机出货量达2.889亿台，同比增长12%。

“随着5G网络覆盖范围的扩大和AI相关技术的成熟，今年第二季度各大智能手机制造商纷纷推出5G、AI新机，吸引了大量消费者对手机进行升级换代。此外，新兴市场的消费需求日益增强，加之供应链效率提升，使得智能手机更具性价比，进一步提升了市场需求。”中国联合国采购促进会副秘书长宋嘉在接受《证券日报》记者采访时表示。

WitDisplay首席分析师林芝向《证券日报》记者表示：“随着市场恢复以及手机厂商积极为即将到来的传统销售旺季建立库存，生产手机所需的元器件、零部件等组件需求或将水涨船高，叠加低价部件库存逐步耗尽，厂商下半年成本压力或将持续增大。”

## 智能手机出货量强劲增长

Canalys报告显示，全球智能手机

出货量已连续三个季度实现正增长。品牌方面，今年第二季度，三星出货量达5350万台，位居第一。苹果以4560万台出货量紧随其后。小米逼近苹果，出货量达4230万台，位居第三。vivo和传音分别位列第四位和第五位。

“近段时间，全球手机市场的表现体现了行业发展的新趋势。智能手机出货量实现同比双位数增长，表明市场复苏势头强劲。值得一提的是，各大品牌在不同市场也采取了不同的策略。例如，三星和苹果选择在成熟市场稳固地位，而其他品牌则在新兴市场积极布局。此外，AI机型已经成为主流手机厂商在高端市场竞争的主战场。”中国数实融合50人论坛智库专家洪勇在接受《证券日报》记者采访时表示。

聚焦国内智能手机市场，行业步入复苏通道趋势更为显著。从2024年上半年来看，国内手机和智能手机出货量创近3年新高。中国信通院于7月29日发布的数据显示，今年6月份国内智能手机出货量同比增长14.3%；1月份至6月份，智能手机出货量达1.39亿部，同比增长11.6%。

受市场持续升温带动，主流手机厂商出货量差距逐步缩小，国内手机品牌厂商也正以AI手机、折叠屏等创新产品

向全球高端市场发起新的冲击。谈及手机厂商的竞争策略，Canalys高级分析师Sanyam Chaurasia表示，在下半年，三星将专注于整合其Galaxy AI生态系统，苹果也将通过展示其AI战略，来吸引成熟市场提高换机升级需求。与此同时，在国内市场，中国本土品牌将利用生成式AI特性，在高端智能机领域实现差异化。

“预计随着技术的进步和新兴市场的崛起，全球智能手机出货量有望在未来几年内继续保持稳定增长。”钉科技创始人丁少将向《证券日报》记者表示，国内品牌若希望以AI创新走出差异化道路，则需要继续升级AI能力，探索一些爆款应用。

## 关键环节产品价格走强

目前，苹果、华为、三星等AI手机新品均已蓄势待发，有望在下半年登陆市场。与此同时，手机市场的温度上升，也在持续带动上游存储芯片、存储器等关键环节产品价格走强，并对手机市场价格走向产生影响。上述Canalys发布的报告表示，因预期未来成本将上涨，多个手机品牌已在新兴市场准备库存。

据了解，存储芯片、屏幕等手机产

品核心组件价格，今年以来都有不同程度上涨。一加中国区总裁李杰于近日表示，随着手机核心SoC芯片的制程进步，以及性能、AI等能力的提升，每一代旗舰芯片的成本都在上升，内存价格也在持续上涨。

Canalys高级分析师朱嘉骏表示，随着手中较低价格的零部件库存耗尽，给专注于大众市场的品牌带来了压力，因为其对于大内存、屏幕和摄像头等组件的需求依然高涨。为应对这一挑战，新兴品牌应该细化地区经营策略，以在高运营成本下平衡市场扩张。

同时，不仅是手机终端厂商，产业链上市公司也在通过积极备货、扩张等方式应对市场变化。面对投资者关心的存储芯片价格上涨及库存问题。例如，存储产品供应商江波龙表示，公司今年新增加了以OPPO为代表的大客户，对公司的产品持续供应能力有较高的要求，公司相应增加备货。

“下半年，国内手机产业链厂商继续加大在AI技术领域研发投入的同时，应优化产品组合，加强本地化运营，以更好地满足市场需求。此外，有效管理渠道库存，防止价格体系紊乱，也是厂商保持市场竞争力关键。”洪勇说。

## 记者观察

# 传统能源加速转型要用好关键技术

■李春莲

中共中央政治局7月30日召开会议，分析研究当前经济形势，部署下半年经济工作。会议指出，“要培育壮大新兴产业和未来产业。要大力推进高水平科技自立自强，加强关键核心技术攻关，推动传统产业转型升级”。

对此，笔者认为，以传统能源为例，在“双碳”目标下，如何稳定发挥其原有“压舱石”作用，又能有序实现绿色低碳转型，则需要从关键技术上下功夫。

国家能源局7月25日召开科技创新领导小组第一次全体会议要求，能源行业要纵深推进能源技术革命，统筹用好能源科技创新资源，推动关键核心技术装备攻关，深化科技创新和产业创新融合，加快构建支撑高水平自立自强的新型能源科技自主创新体系，不断强化科技创新对能源高质量发展的引领作用。

笔者认为，传统能源在绿色低碳转型过程中，要不断利用关键技术对其进行升级。近期，煤电低碳化改造方案成为火电企业转型的重要抓手，也为传统能源转型提供了新路径。

7月15日，国家发改委等部门发布的《煤电低碳化改造建设行动方案(2024—2027年)》提到，利用风电、太阳能发电等可再生能源富余电力，通过电解水制绿氢并合成绿氨，实施燃煤机组掺烧绿氨发电，替代部分燃煤。改造建设后煤电机组应具备掺烧10%以上绿氨能力，燃煤消耗和碳排放水平显著降低。

据了解，在“双碳”目标下，传统火电行业正面临转型升级压力，国内以国家电投、国家能源、上海电气

为代表的多家公司，已联合各高校及研究院开展掺烧技术的研究合作，实现了包括掺烧设备、掺烧技术等多方面的技术突破，也成为行业转型的突破口。

国家能源局于今年3月份发布的《2024年能源工作指导意见》明确，要深入探索火电掺烧氨、氢技术，并强化试点示范。

在笔者看来，在政策的推动下，传统火电行业未来将不断通过与清洁能源技术耦合来实现低碳转型。

传统能源利用关键技术来实现低碳转型不仅局限于此，除了上述煤炭与绿氨耦合技术实现煤炭清洁转化利用以外，不少企业目前已经完成了低成本二氧化碳捕集、利用与封存(CCUS)技术的开发和利用，以减少化石能源使用过程中的碳排放。

目前，新能源还不能完全替代传统能源，传统能源在未来很长一段时间都将发挥“压舱石”的作用。在实现“双碳”目标的过程中，传统能源必须加速低碳转型，这就需要从关键技术上下功夫，不仅要加大能源行业关键核心技术的攻关，还要用好关键技术。

具体来看，一方面，针对煤炭、石油、天然气等传统化石能源，加强清洁燃烧、高效转化、污染物控制等关键技术的研发，提高能源利用效率，降低碳排放。另一方面，推动多能互补、综合能源系统等技术的研发，实现不同能源种类之间的优化配置和协同运行，提高能源系统的整体效率和可靠性。

传统能源只有不断依靠关键核心技术的研发和应用，才能有效提升我国能源技术的创新能力和核心竞争力，为传统能源转型提供有力支撑和可持续发展。

# 凌钢股份获控股股东增持 增持计划不设定价格区间

■本报记者 李勇

7月31日晚间，凌钢股份披露公告称，公司控股股东凌源钢铁集团有限责任公司(以下简称“凌钢集团”)于当日通过集中竞价方式增持公司股票339.59万股，占公司总股本的0.12%。增持后，凌钢集团在凌钢股份的持股比例上升至35.64%。

股价方面，凌钢股份7月31日股价持续震荡走高。截至当日收盘，公司股价报收于1.37元/股，涨幅3.79%。全天共成交15.88万手，成交额2143万元，较前一个交易日明显放大。

公告信息显示，凌钢股份主营业务为冶金产品生产、经营、开发，及黑色金属矿石开采、洗选、深加工等。主要产品有热轧中宽带、圆钢、螺纹钢、线材、焊接钢管等。

公告显示，凌钢集团计划自2024年7月29日起12个月内，通过集中竞价交易增持凌钢股份A股股份，拟累计增持金额上限为人民币8000万元，增持金额下限为人民币4000万元(含2024年7月31日已增持金额)。

“上市公司控股股东的增持行为，

通常被视为对公司未来发展有信心”的体现。”中央财经大学副教授刘春生在接受《证券日报》记者采访时表示，大股东对上市公司的经营状况和未来发展有着更为深入的了解，其增持行为也可以视为向市场传递出公司价值被低估，或未来发展前景良好的信号。

此外，公告显示，凌钢集团本次增持计划并不设定价格区间，将根据凌钢股份近期股价波动及市场整体趋势逐步实施。

新热点财富创始人李鹏岩表示，增持时不设定价格区间将更加灵活，增持方可以根据市场情况和基于对公司股票价值的合理判断，灵活地选择增持的时机和价格。

“近年来，受上游原料、燃料价格高企及下游市场需求不足等因素影响，钢铁企业整体经营压力较大。”李鹏岩表示，今年以来，钢铁行业整体经营形势有所好转，重要股东的增持以及上市公司推出的回购计划，将有助于稳定市场预期，提振投资者信心。

# 郑州取消新建商品房价格指导

■本报记者 陈潇

7月31日，郑州市住房保障和房地产管理局发布了《关于取消商品房销售价格指导的通知》(以下简称《通知》)。《通知》显示，取消政府研究，住房保障部门不再对新建商品房销售价格进行指导，开发企业按照自主定价进行销售，办理商品房预售(销)售许可(备案)手续。

今年以来，郑州已接连出台二手房“以旧换新”、住房贷款“商转公”等新政，以期激发市场活力。同时，合理控制和优化住宅地供应，推进保交房各项工作，支持地方国企收购存量新房等政策亦陆续出台。

此前，郑州已取消限购、限售。2023年9月份，郑州市住房保障和房地产管理局发布《关于进一步支持合理住房需求的通知》提出，取消二环内住房限购政策等购房消费限制性规定，取消住房销售限制年限规定，支持居民刚性和改善性购房需求。

2023年11月份，郑州调整土拍规则，此后发布的8宗涉宅地块出让公告中，7宗地块不再设置熔断价

格，这也意味着郑州取消地价格限制。

中指研究院河南公司总经理梁波表示，此次政策调整后，意味着郑州房地产限制性政策已全面解除，商品房市场回归高度市场化运行。此外，取消限价有助于引导市场供应高品质商品住宅，推动住房供给结构优化，更好满足居民改善性住房需求，对于房地产市场健康发展具有积极意义。

值得一提的是，当前，各地地价限制已基本取消。同时，除一线城市外，大部分城市已经基本解除商品房限购。新建商品房销售价格指导则被认为是未来房地产政策进一步调整的方向。

据中指研究院统计，今年以来，沈阳、兰州、郑州、宁德等城市明确不再实施新建商品房销售价格指导，另有阳江、珠海、芜湖等城市优化限价政策，如缩短备案价格调整时间间隔、取消楼层差价限制等。

广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉向《证券日报》记者表示，此次政策的发布，有利于开发商更好地自由调整价格或进行促销活动，缓解资金链紧张的局面。