

万华化学上半年营收创新高 拟中期分红派现16.33亿元

■本报记者 赵彬彬

8月12日晚间，万华化学披露2024年半年报。公告显示，上半年，公司实现营业收入970.67亿元，创历史新高，同比增长10.77%；受原材料价格波动和市场竞争加剧等因素影响，公司实现归母净利润81.74亿元，同比下降4.60%。

2024年上半年，公司三大板块营业收入同比全部实现增长。其中，聚氨酯板块实现销售收入354.55亿元，石化板块实现销售收入395.75亿元，精细化学品及新材料板块实现销售收入129.79亿元。2023年同期，聚氨酯、石化、精细化学品及新材料营收分别为327.71亿元、361.31亿元和112.64亿元。

万华化学方面表示，一方面，公司发挥产业链布局 and 全球供应链协同优势，打造优质产品，提升客户服务能力和战略合作深度；另一方面，随着福建MDI装置技改扩产、TDI装置有效产能增加以及烟台聚醚新装置投产，公司主要产品产销量实现同比增长，助力公司营业收入再创历史新高。

万华化学是全球MDI（二苯基甲烷二异氰酸酯）龙头，MDI价格走势是影响公司业绩的关键因素。2024年上半年，国内纯MDI价格变化不大，聚合MDI价格震荡走高。

卓创资讯数据显示，以华东市场为例，1月中旬，聚合MDI处于上半年低点，价格为15200元/吨，到了6月中旬，价格已涨至18200元/吨，成为上半年的高点。上半年华东市场均价为16704元/吨，与2023年上半年相比，均价上涨



945元/吨，涨幅为6.00%。

卓创资讯MDI资深分析师黄海霞对《证券日报》记者表示：“2024年上半年，国内聚合MDI市场供需平衡支撑下，市场震荡走高。特别是冰箱冷柜、汽车等市场需求保持增长，海外建筑行业投资需求好转，对聚合MDI价格产生推涨效应。”

“供给方面，部分海外装置出现不可抗力因素导致供应下滑，也是聚合MDI价格上行的重要因素。”隆众资讯

MDI分析师许碧琪对《证券日报》记者表示，今年上半年，北美巴斯夫、科思创、北美陶氏等企业陆续发生不可抗力因素，累积影响产能达182万吨，占行业总产能的16.98%，带动聚合MDI市场价格一路走高。

聚合MDI价格走高对公司业绩有积极作用，然而原材料价格的上涨却影响了公司的盈利水平。比如，2024年上半年，纯苯均价为8652元/吨，与去年同期相比上涨了24.35%，这制约了公司

净利润的进一步增长。

值得注意的是，虽然上半年净利润同比有所下降，但是万华化学仍然推出中期分红预案，拟向全体股东每10股派发现金红利5.20元（含税），合计派发现金红利16.33亿元。

济南大学金融研究所研究员刘坤认为，万华化学保持稳定持续的分红节奏，有助于吸引和留住投资者，对企业的发展和资本市场的稳定都有益处。

桃李面包首推中期分红 上市以来累计分红将超41亿元

■本报记者 李勇

8月12日晚间，桃李面包公布的2024年半年度报告显示，公司报告期内实现营业收入约30.21亿元；实现归属于上市公司股东的净利润约2.9亿元。

桃李面包同步披露的2024年度中期利润分配方案显示，公司拟每10股派发现金红利1.2元（含税）。如果此次利润分配顺利实施，桃李面包自上市以来累计分红将达到41.52亿元，整体分红率为71.94%。

二季度净利同比增长14.24%

公开资料显示，桃李面包一直专注于以面包及糕点为核心的烘焙类产品的生产及销售业务，核心产品为短保面包。公司采取“中央工厂+批发”的经营模式，目前已在全国投产了22个生产基地，拥有近千家经销商。

半年报显示，桃李面包报告期内实现营业收入约30.21亿元，同比下降

5.79%；实现归属于上市公司股东的净利润约2.9亿元，同比微降0.60%。其中，第二季度单季实现归属于上市公司股东的净利润约1.75亿元，同比增长14.24%。

公司表示，报告期内，公司的多个新产品均呈现较高增速，产品综合竞争力继续获得提升。

“凭借品牌影响力、精湛的烘焙技术以及完善的供应链管理，桃李面包实现了规模化和品质化的发展。”看懂经济平台产业观察家洪仕宾在接受《证券日报》记者采访时表示。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪表示，在短保面包领域，桃李面包构建了显著的竞争优势。公司高效运转的供应链体系和全国覆盖的销售网络，确保了其产品的新鲜度和市场渗透力。

在新热点财富创始人李鹏岩看来，桃李面包在2024年第二季度实现盈利的大幅提升，除管理运营及市场拓展等方面的因素外，上游面粉等原料价格的

回落，也对增厚业绩起到了一定作用。

李鹏岩表示，面包拥有“零食”和“正餐”的双重属性，未来仍有较大的发展空间。随着桃李面包全国布局的基本完成，公司产品的渗透率有望持续提升。在新建产能配合市场开发的共同加持下，桃李面包的规模化效应将进一步显现。

与投资者共享发展红利

稳健发展的同时，桃李面包也持续通过现金分红等方式，让投资者共享发展红利。公开数据显示，自2015年上市以来，截至2023年底，桃李面包已累计实现归属于上市公司股东的净利润55.97亿元，且已连续9年进行现金分红，累计分红39.6亿元。

“持续高比例分红，体现了公司对股东利益的重视和回馈。”詹军豪表示，在品牌竞争激烈的背景下，稳定的分红政策有助于增强投资者的信心和忠诚度，进而促进上市公司的长期稳定发展。

上述利润分配方案显示，桃李面包2024年中期拟向全体股东每10股派发现金红利1.2元（含税），合计派发现金红利1.92亿元（含税）。若此次利润分配顺利实施，将是桃李面包上市以来的第10次分红，也将是公司首次进行中期分红。如果算上此次利润分配，则桃李面包自上市以来已累计分红金额将超过41亿元。

“除了5个在建工厂，桃李面包目前已建成投产了22个生产基地，基本完成了全国范围内的产能布局。”李鹏岩表示，随着产能布局的基本完成，公司未来一段时间内的资本开支也将下降。此次中期分红，正是公司统筹经营发展与股东回报动态平衡的结果。适度增加现金分红频次，也是为了让全体股东更好地分享公司经营发展的成果。

此外，桃李面包表示，本次利润分配方案结合了公司行业情况、发展阶段及未来的资金需求等因素，不会对公司经营现金流产生重大影响，不会影响公司正常生产经营。

“一部剧卖6亿元”或一去不返 柠萌影视预计上半年亏损超4700万元

■本报记者 李豪悦

8月12日，港股上市公司柠萌影视股价出现波动，截至当日收盘，公司股价报收于5.14港元/股，跌幅达10.61%。

柠萌影视此前曾发布盈利警告，预计公司2024年上半年亏损约为4700万元至5200万元，而2023年同期公司实现净利润约1.39亿元。

盈利警告显示，引发亏损的主要原因是，柠萌影视原定于2024年上半年播出的剧集因档期原因将延后至2024年下半年内播出，相关剧集的收入及利润也将延后至2024年下半年确认。

据了解，柠萌影视上半年并非无剧可播，例如版权剧《你也有今天》上半年就已在优酷平台播出。

同时，记者注意到，柠萌影视招股书显示，公司2021年上半年毛利率达52.9%，而到2023年，毛利率已降到了39.4%。

一位不愿具名的影视行业资深从业者向《证券日报》记者表示，受腾讯、爱奇艺、优酷等平台近些年实施“降本增效”调整的影响，针对版权剧的高价收购已逐渐成为历史。由于剧集制作的合同签

订和播出的延迟性，此前影视公司和平台签订的部分高价版权剧基本都已在2023年消耗完毕。“2024年之后，影视公司很难靠版权卖出超高利润。”

版权费持续下滑

柠萌影视2023年财报显示，公司报告期收入主要来自于长剧、短剧和其他，其中长剧收入为11.7亿元，约占公司当期总营收（12.2亿元）的95.9%。在此基础上，公司2023年长剧的收入主要来自于《爱情而已》《问心》《一念关山》三部版权剧。

尽管财报没有明确提到三部剧最终售出的版权价格，但通过上述三部版权剧的播出时间、播出平台以及财报相关内容可以推测：根据2023年财报，报告期为柠萌影视贡献收入超过10%的客户主要有A和B。其中客户A贡献7亿元，客户B贡献3.4亿元。而公开信息显示，柠萌影视《爱情而已》《问心》两部剧2023年均在腾讯视频播出，唯有《一念关山》在爱奇艺播出。其中，财报显示2023年上半年仅有《爱情而已》在腾讯视频播出（相关交易金额为3.4亿元）。即腾讯平

台分别斥资3.4亿元、3.6亿元购入《爱情而已》及《问心》版权，爱奇艺斥资3.4亿元购入《一念关山》版权。

事实上，据记者了解，上述价格在业内目前已是顶级，但相较于柠萌影视巅峰期的版权费却已近乎腰斩。

据招股书，柠萌影视2019年出品的《小欢喜》版权卖到了6.24亿元；2020年，电视剧网络收视率排名第一的《三十而已》首轮播出版权卖出4.2亿元；2021年《小敏家》首轮播出版权售价3.96亿元。

“一部剧的版权卖6亿元甚至10亿元已经不可能了。平台现在为了降成本，都更倾向于做定制剧。即平台方自有IP，影视公司负责制作环节，赚取制作费。即便是花钱收版权剧，也不会像过去那么高了。”上述不愿具名的影视行业资深从业者说。

进入微利时代

版权剧的利润空间变小，是整个影视行业都面临的问题。只有更积极调整业务结构，减少对版权剧的过度依赖，才能更快回到盈利状态。但这对于影视公司来说，需要足够的时间来适应。

以柠萌影视为例，公司2023年财报大篇幅介绍了对短剧赛道的探索，并且公司已经制作出了几部头部短剧。但在2023年，公司短剧营收仅3220万元。

长远来看，短剧市场具有很大潜力。艾媒咨询数据显示，2021年中国网络微短剧市场规模为36.8亿元，到2023年，该市场规模已达373.9亿元，两年累计增长超10倍。

但在2023年微短剧市场规模迎来爆发式增长后，短剧制作公司的利润却持续走低。

某微短剧企业创始人向《证券日报》记者表示，即使已经成为行业头部公司，一部剧的利润率也不超过10%，中部及尾部企业甚至能否盈利都是个问题，“短剧行业的大部分利润，也流向了平台。行业已经进入微利时代，企业正在在探索新的商业模式。”

该微短剧企业创始人坦言：“短剧市场的逻辑和传统影视剧相同。所以对于传统影视公司来说，进入门槛较低。但要做到头部，并不比长剧容易。为了保证基本利润，短剧企业也已开始走定制剧的路线。至于谁能发展壮大，就要看谁更懂观众的需求了。”

全产业链运营优势持续显现 云天化上半年实现净利润28.41亿元

■本报记者 李如是

8月12日晚间，云天化披露2024年半年度报告显示，公司报告期内实现营业收入约319.93亿元；实现归属于上市公司股东的净利润约28.41亿元，同比增长6.1%；资产负债率降至56.49%，负债结构持续优化。

云天化表示，报告期内，公司化肥、聚甲醛、饲料等主要产业实现稳定盈利。公司“矿化一体”和全产业链运营优势持续发力，保持“满负荷、快周转、防风险”的运营策略，主要生产装置保持高效运行，国际国内两个市场有效协同，主要产品的产、销量同比增加。

以磷化工产业为核心

东北证券分析师喻杰表示，云天化以磷化工产业为核心，是具有资源优势的磷肥、氮肥、共聚甲醛制造商，主营化肥及现代农业、磷矿采选及磷化工、有机新材料、商贸及制造服务等产业。

据了解，云天化依托磷矿资源、技术研发等优势，目前已经实现了磷化工一体化的生产经营。

云天化表示，公司拥有丰富的磷矿和煤炭资源，现有磷矿储量近8亿吨，磷矿石采选规模1450万吨/年，磷矿储量及年开采能力均位居全国前列；公司目前拥有合成氨产能240万吨/年，合成氨自给率95%左右；公司在内蒙古呼伦贝尔地区配套拥有大型露天开采煤矿，年开采能力400万吨/年，可为北方基地的合成氨生产提供稳定原料。

在生产端，云天化化肥总产能达1000万吨/年，其中尿素260万吨/年、磷肥555万吨/年、复合肥185万吨/年，是目前国内最大的化肥生产企业之一，具有产业规模优势。

中国企业文化联盟副理事长柏文喜向《证券日报》记者表示：“近年来，受诸多因素影响，磷肥行业集中度不断提升，资源自给率低、环保技术落后以及经营困难的磷肥企业逐步退出，产业链完整、自主创新能力强、安全环保水平高的磷肥企业竞争力进一步提升。”

云天化表示，公司牢记“保障粮食安全国家队”的定位，以实际行动履行国企责任，发挥国有企业社会责任担当，坚定不移地保障国内市场供给，稳定肥料市场价格。

产业转型升级稳步推进

近年来，云天化围绕“磷”“氟”资源持续扩展产业链优势，产业转型升级稳步推进。

据了解，云天化目前已建成年产10万吨磷酸铁装置，并持续开展技改优化和控本降本。2023年，公司年产10万吨电池级磷酸二氢铵项目顺利建成投产，年产2000吨磷系阻燃剂PMPP装置、年产1500吨含氟硝基苯多功能装置完成工艺技改，磷酸二氢钾装置实现达产达产，合资公司年产3万吨氟氢酸装置完成技改扩产，年产3万吨无水氟化氢联产白炭黑项目建成。

半年报数据显示，云天化上半年共生产氟硅酸钠3.66万吨，生产聚甲醛5.64万吨。公司表示，随着磷矿提氟技术成熟发展，磷酸生产副产氟硅酸较萤石法有较大成本优势，磷矿伴生氟资源深度开发利用也得到了快速发展。同时，公司无水氟化氢、六氟磷酸锂、氟化铝、氟化铵等下游产品的应用范围不断扩大，有效支撑磷酸盐的盈利水平。

对此，柏文喜表示，磷化工企业经营拓展下游行业是实现多元化经营、提高产品附加值和市场竞争力的重要途径。企业需要不断加大技术研发和创新投入，开发具有自主知识产权的产品，以提高产品附加值和市场竞争能力。

华凯易佰顺利“换帅” 公司将深耕跨境电商主业

■本报记者 何文英

“华凯易佰的成长倾注了我大量的心血，当看到以胡总为核心的管理团队对跨境电商有着更深刻的理解时，我心甘情愿让胡总的团队来接管公司，带领公司更上一层楼。”8月12日，华凯易佰实际控制人周新华在接受《证券日报》记者采访时表示，董事会换届后他将以终身名誉董事长的身份，继续为公司建言献策、提供指导和帮助，为公司的高质量可持续发展保驾护航。

当天，华凯易佰召开2024年第三次临时股东大会，第四届董事会第一次会议、第四届监事会第一次会议，完成了新一届董事会、监事会的换届选举。易佰网络创始人胡范金接任公司董事长，实控人周新华被聘为终身名誉董事长。随着华凯易佰新一届董事会和管理层完成换届，胡范金也正式交接，成为公司新任“掌门人”。

回顾从华凯创意转型华凯易佰的这三年时光，周新华感慨道：“通过并购易佰网络，公司的业绩实现了改写，相信未来在新的董事会带领下，公司业绩将迎来新的高峰。”

备战跨境电商旺季

在收购易佰网络成功转型后，华凯易佰仍在不断加码跨境电商业务，进一步深耕跨境电商主业。

今年7月份，华凯易佰斥资7亿元收购通拓科技100%股权事项顺利收官。资料显示，通拓科技是国内跨境电商行业的最早入局者之一，具备二十年的经验沉淀和资源积累。

胡范金向《证券日报》记者表示：“公司目前已完成对通拓科技的接管，实现了业务的全面融合。通拓科技将从战略增效、品类互补、业务模型互补等方面提升盈利能力，并有望在未来2年至3年内成为公司最大的盈利增长点。同时，易佰网络也将继续发挥自身业务模型和优势，加大品牌投入及海外仓的布局，增强营收和盈利能力。”

周新华坦言：“在并购通拓科技后，华凯易佰的跨境电商主业得到进一步深耕。而从企业的长远发展考虑，为支持公司跨境电商业务不断做大做强，胡范金更愿将精力投入到跨境电商业务。”

在此背景下，新老董事会顺利完成交接棒。目前，新一届董事会已做好了供应链以及备货方面的布局，准备在即将到来的跨境电商旺季中点燃新官上任后的“首把火”。

“从往年来看，公司在第四季度的业绩表现占据了全年营收的30%至40%，为应对跨境电商旺季，公司在供应链备货和整合方面投入了大量资金。”胡范金表示，通过与通拓科技的资源整合，节约了大量的人力物力，供应链在降本增效方面也将有显著效果。

公司成功转型

公开资料显示，华凯易佰前身为华凯创意，于2017年1月份在深交所创业板上市，公司当时的主营业务是为展馆、展厅等大型室内空间，提供环境艺术设计综合服务。

为突破企业发展瓶颈，于周新华的果断决策下，公司于2021年收购易佰网络90%股权，成功转型跨境电商，并更名为华凯易佰。此后，华凯易佰以子公司易佰网络为经营主体，聚焦跨境电商出口电商业务。

2021年并表当年，华凯易佰便创下了营业收入同比增长14倍的良好业绩。之后，随着跨境电商业务的完善成熟，公司业绩持续释放。2023年，公司实现营收65.18亿元，同比增长47.56%；实现归母净利润3.32亿元，同比增长53.08%。2024年一季度，公司实现归母净利润0.82亿元。