

26家通信设备公司上半年实现盈利

天孚通信等4家公司净利润同比成倍增长

■本报记者 陈红

今年以来,通信设备行业保持稳步增长态势,多家上市公司上半年业绩报喜。

根据同花顺iFinD数据统计,截至8月23日,通信设备行业已有33家公司披露2024年半年报,其中26家公司实现盈利,占比近八成。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪对《证券日报》记者表示:“业绩增长的公司具备创新能力和敏锐的市场洞察力,能紧跟行业趋势,进行国内外业务拓展。而业绩亏损的公司,在行业里存在显著的分化,主要受到市场竞争加剧、成本上升等挑战。”

22家公司净利润增长

在上述33家已披露半年报的通信设备公司中,有22家实现净利润同比增长。其中,天孚通信、三峡新材、仕佳光子及海能达4家公司净利润同比成倍增长。

具体来看,8月23日,天孚通信发布公告称,2024年上半年,公司实现归属于上市公司股东的净利润6.54亿元,同比增长177.2%。

对于业绩增长的原因,天孚通信工作人员对《证券日报》记者表示:“主要受益于AI技术的发展和算力需求的增加,高速光器件产品需求持续增长,带动公司有源和无源产品的收入增长。”

同样受益于AI技术发展带动光器件产品增长的还有仕佳光子,公司上半年实现归属于上市公司股东的净利润1195.63万元,同比增长167.47%。

2024年上半年,三峡新材实现归属于上市公司股东的净利润3278.61万元,同比增长283.71%,实现扭亏为盈。公司表示,主要原因是本期主要原材料、燃料采购价格同比下降,毛利率同比增加。

海能达上半年实现归属于上市公司股东的净利润1.62亿元,同比增长109.79%。公司称,这主要是由于报告期内公司专用通信业务在国内外渠道深化拓展的基础上实现稳定增长,EMS业务得益于新能源及汽车电子领域的持续拓展实现快速增长。



另外,中贝通信、移为通信、华测导航、国脉科技等多家上市公司,2024年上半年净利润同比增长幅度均超四成。业绩增长的原因包括受益国内算力需求强劲,算力集群逐步投入运营;海外布局加速,销售收入增长;研发取得阶段性成果等。

此外,在上述33家通信设备公司中,有7家上半年业绩出现亏损。例如,亿通科技2024年上半年归属于上市公司股东的净利润为-1705.13万元。公司称,国内广电运营商因业务转型,对公司双向网改造传输设备的

销售和实现收入造成一定影响等。

加速全球化业务布局

目前,随着5G、物联网、AI等技术的不断发展,通信设备行业正迎来新的发展机遇。在此背景下,多家通信设备公司加速推动全球化业务纵深发展。

今年上半年,天孚通信海外新加坡总部平台和泰国生产基地建设有序推动。截至6月末,泰国生产基地部分车间已部分投入运营,新加坡总部已运营。目前,公司已形成苏州和新加坡为全球双总部。

今年以来,日海智能在北美、南美、亚太、澳洲等重点市场持续扩大布局,亿通科技2024年上半年持续增长的需求。

目前,移为通信也已建立了全球销售网络,聘用资深外籍销售人员,大力开拓海外业务,产品销往北美、南

美、欧洲、非洲和亚太等地。

科方得智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示:“随着全球市场竞争加剧,通信设备公司需要不断升级和扩展其产品和服务,以满足不同国家和地区的特有需求。通过全球布局,企业可以更好地了解市场动态,调整产品策略,满足客户差异化市场需求。”

在进行业务拓展的同时,许多公司也保持高强度研发。例如,2024年上半年,天孚通信研发投入1.12亿元,占营业收入的7.2%,同比增长76.64%。

河南泽槿律师事务所主任付建认为:“随着5G、物联网、云计算等技术的不断发展和应用,通信设备行业的需求将会持续增长,而具备技术优势和研发实力的企业有望持续受益。另外,能够通过成本控制和效率提升获得竞争优势的企业,也将会在这个行业中获得更多的市场份额和利润。”

PCB行业持续复苏

多家上市公司上半年业绩报喜

■本报记者 张文湘
见习记者 占健宇

今年上半年,PCB(印刷电路板)行业迎来显著回暖迹象,多家上市公司业绩表现亮眼。

Wind数据显示,根据申万三级行业分类,截至8月23日,在A股41家PCB上市公司中,已有26家披露了2024年半年报或业绩预告,其中11家公司实现营收、净利润同比双增长,还有7家公司同比预增或扭亏。

业内人士认为,下半年PCB行业有望继续复苏,而AI(人工智能)等领域的发展,将成为PCB行业持续增长的重要动力。

具体来看,沪电股份发布的半年报显示,公司上半年营业收入、扣非净利润分别同比增长44.13%和150.22%;方正科技2024年半年报显示,公司上半年营业收入、扣非净利润分别同比增长8.98%和303.91%。深南电路发布的业绩预告显示,2024年上半年,公司预计扣非净利润同比增长幅度在92.64%至113.78%之间。

AI技术的快速发展,成为PCB企业上半年业绩增长的重要动力。

深南电路在业绩预告中称,上半年,公司加大各项业务市场拓展力度,业务收入实现同比增长,同时由于AI的加速演进及应用深化,叠加通用服务器迭代升级等因素,公司产品结构优化,助力利润同比提升。

沪电股份表示,上半年,受益于人工智能和网络基础设施的强劲需求,公司企业通讯市场实现营业收入约38.28亿元,同比大幅增长约75.49%。

方正科技也表示,公司积极布局光模块、服务存储等高增长领域,持续优化客户群和产品订单结构。

“今年上半年,PCB板块上市公

司业绩表现优异,主要得益于多个下游行业需求的恢复性增长,特别是AI、智能驾驶、消费电子等领域的复苏。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示。

业内人士认为,PCB行业将继续保持增长势头。根据行业研究机构Prismark预测,2024年PCB行业将实现恢复性增长,整体市场规模达到729.71亿美元,同比增长4.97%,2028年全球PCB产值将增长至904.13亿美元,2023年至2028年间的CAGR(复合年均增长率)将达5.40%。

“今年下半年,PCB板块的整体表现跟随电子行业复苏。行业增长的主要驱动力来自终端产品需求不断对PCB密度、尺寸提出更高要求。展望未来,服务器/数据传输、通信、汽车、军事/航空航天等领域需求最旺盛,服务器/数据存储及汽车领域将成为增长主力。”九方智投研究员王德慧对《证券日报》记者表示。

而AI技术的发展,有望继续支撑PCB业务后续的增长。中泰证券此前发布研报认为,为顺应AI发展大潮流,全球各厂商数据中心计算与存储支出持续高涨,预计高速通信领域将持续处于高景气状态,而PCB作为高速通信领域基础硬件,将随着相关产品规格持续提升而持续提升。AI服务器由于整体PCB价值量更高,将带动AI服务器PCB市场高速增长,预计后续将成为PCB板块中增速最快的领域之一。

中国通信工业协会数字经济分会副会长高泽龙在接受《证券日报》记者采访时表示,技术创新和下游需求的增长,将是PCB行业增长的主要驱动力,PCB企业应继续加大研发投入,提升产品竞争力,积极拓展国内外市场,寻找新的增长点。

珠江啤酒上半年净利润同比增超36%
看好市场前景持续增资扩产■本报记者 王丽新
见习记者 梁俊男

8月23日,珠江啤酒发布2024年半年度报告。上半年,公司实现营业收入29.86亿元,同比增长7.69%;归属于上市公司股东的净利润为5亿元,同比增长36.52%;实现啤酒销量69.85万吨,同比增长1.41%。

啤酒行业营销专家方刚对《证券日报》记者表示:“珠江啤酒上半年销量稳步增长,利润增长的幅度也相当可观,证明了公司稳步推进高端化战略的成效。同时,珠江啤酒在渠道布局方面也展现出策略性和合理性,通过精细化的市场分析和优化,减少了不必要的开支。”

分渠道来看,上半年,珠江啤酒普通渠道实现营业收入27.24亿元,同比增长7.8%。商超、夜店以及电商渠道分别实现营业收入0.84亿元、0.45亿元以及0.22亿元,增幅分别为36.74%、-6.73%及13.21%;毛利率分别为51.41%、36.3%及48.21%。

分地区来看,上半年,华南地区为珠江啤酒贡献了93.19%的营收,约27.83亿元,其他地区仅占6.81%。

分产品类别来看,上半年,公司高档产品、中档产品以及大众化产品分别实现营业收入20.4亿元、6.48亿元以及1.87亿元,同比增长17.19%、-13.4%、11.95%;毛利率分别为53.9%、33.77%以及29.71%。

珠江啤酒在财报中表示,啤酒行业高端化发展趋势明显,上半年,中国啤酒行业规模以上企业啤酒产量1908.8万升,同比增长0.1%,公司顺应高端啤酒发展趋势,促进公司产品高端化升级。

华鑫证券研报显示,得益于结构升级等因素提振,公司毛利率稳步增长至49.03%,销售、管理费率基本保持平稳,释放较高利润弹性。

在披露半年报的同时,8月23日,珠江啤酒同步发布了《关于对全资子公司中山珠啤增资的公告》《关于以募集资金向湛江珠啤增资并新设募集资金专项账户的

公告》。

珠江啤酒表示,为确保产能扩建升级项目的稳步推进,结合项目资金使用计划,公司拟对中山珠啤(以下简称“中山珠啤”)分期增资6.5亿元,增资完成后中山珠啤的注册资本由3800万元变更为6.88亿元。本次增资符合公司发展战略,有利于增强全资子公司资本实力。

同时,珠江啤酒公告拟以募集资金向湛江珠啤有限公司(以下简称“湛江珠啤”)分期增资8000万元。本次增资用于实施湛江珠啤新增年产20万kl啤酒项目,增资完成后湛江珠啤的注册资本由1.53亿元变更为2.33亿元。

珠江啤酒在半年报中表示,上半年,公司把握产业高端化、智能化发展趋势,推进柔性生产技术改造和升级,推进中山珠啤产能扩建升级项目、梅州珠啤新增瓶装纯生生产线及配套项目。优化绿色生产,促进低碳节能,合理布局仓储系统,清洁能源占比提升,不断提升工厂用水效率和节水水平。

珠江啤酒自2023年下半年开始多次实施扩产。2023年8月份,珠江啤酒宣布在梅州珠啤新增一条具备纯生啤酒生产能力的4万瓶/小时的瓶装啤酒灌装线,对糖化、发酵、过滤、动力、电气自控及能源管理系统等生产配套系统进行升级改造,项目计划投资金额约1.5亿元。2023年10月份,珠江啤酒宣布对中山珠啤拟投资产能扩建升级项目,新增30万吨酿造产能和2条中高端啤酒灌装生产线,计划投资额9.32亿元。

“酒类消费具有周期性,特别是啤酒企业这类规模性酿酒企业,扩产是企业长期战略,不会因短期行业形势而变化。”白酒行业分析师、知趣咨询总经理蔡宇飞对《证券日报》记者表示。

在蔡宇飞看来,在当前的消费趋势下,珠江啤酒作为华南区域优势啤酒品牌,扩产能进一步降低成本,提升产品竞争力,为下一阶段的全国化奠定产能基础。随着国内啤酒消费的产品结构升级,扩产显示出企业对于未来市场发展前景的看好。

万物云上半年营收175.6亿元
关联方问题成业绩会关注重点

■本报记者 陈潇

“公司将延续年初的承诺,今年中期继续实施分红,按照55%的核心净利润为中期股息分红,加之为了庆祝万物云纳入恒生指数,会额外增加核心净利润的45%作为特别股息分红,也就是今年中期12亿元的核心净利润全部作为股东回报。”8月23日,万物云召开2024年中期业绩发布会,万物云董事长朱保全在业绩会上向《证券日报》等媒体表示。

8月22日,万物云发布的2024年中期业绩报告显示,今年上半年,公司实现营业收入175.6亿元,同比增长9.6%;核心净利润为12.02亿元,股东应占每股收益为0.66元。董事会建议每股分红1.022元;按照8月23日收盘时的股价计算,万物云上半年股息率达到了6%左右。

记者在此次业绩会现场注意到,围绕关联方的相关话题受到广泛关注。

数据显示,近年来万物云与万科之间的关联交易比例持续下降,已从2021年的19.2%,下降至2023年的13.5%。今年上半年,关联交易收入占比进一步下降到10.1%,下降了3.4个百分点。

不过,从财报数据来看,今年上半年,万物云来自于关联方形成的应收账款有较快增长。

2024年上半年,万物云应收账款和票据94.5亿元,同比增长27.7%,同比增加20.5亿元,其中来自包括万科在内的关联方应收账款及票据原值为38.2亿元,同比增加12.8亿元,增幅达50.6%。

万物云独立非执行董事罗君美表示,关于关联方应收账款的增加,在董事会上做了长期的讨论。万科方的董

事代表积极提出在年底前,在符合双方监管规则下,将尽快处理。

对此,朱保全亦表示,独董在董事会上提出问题后,大家共同商讨,也希望能够跟万科方面按照在董事会上的提议,加快进程。

他同时表示,万科持有万物云56%的股权,万物云是万科养大的孩子,双方水乳交融,不能一刀两断,要基于理性的基础之上,循序渐进的进行。双方已经开始进行高频次的对话,整体来看,对万物云管理层来说,还是希望把影响尽快降到最小。

朱保全强调,希望投资人能够看到,万物云团队从上市之初给自己制定的独立发展策略,目前整个循环型业务已经占到总业务的85%。另外两项核心业务尽管受到一些影响,但还保持了不错

的收益率。整体来自于第三方合同的增速会更快。蝶城供应链的效率提升,科技战略的效果等都在逐步兑现,这也是公司在几年前跟大家做出的承诺。

除此之外,在收并购方面,万物云执行董事、首席市场官何曜华向《证券日报》等媒体表示,公司一直在对标国际同行,并购依然是公司实现跨越式发展乃至国际化的一个重要手段。

“我们密切关注一些优质的,只要符合战略,价格合理,态度上也会非常积极。当然在执行过程中,也非常谨慎。”何曜华表示,公司上半年完成了对丹田物业的并购。

谈及公司全年业绩指引,万物云副总经理叶菲表示,上半年,公司核心净利润反映业务基础,全年目标是与上半年降幅持平或者微降5%的范围。

复星旅文上半年收入达94.1亿元
继续聚焦轻资产运营

■本报记者 陈潇

“2024年上半年,复星旅文发挥全球化布局及运营优势,实现了业绩的稳健增长。”8月23日,复星国际联席首席执行官、复星旅游文化集团董事长徐晓亮在业绩会后向《证券日报》记者表示,展望下半年,将继续以轻资产运营为核心,紧跟城市度假、冰雪度假市场趋势,实现集团业务的可持续增长。

8月22日晚间,复星旅游文化集团(以下简称“复星旅文”)发布的上半年财报显示,报告期内公司收入达94.1亿元,同比增长6%;经调整EBITDA(息税前利润及摊销前利润)为20.9亿元;归属于股东的盈利3.2亿元,剔除一次性处置度假村收益的归属于股东盈利较2023年同期增长20%。

2024年上半年,复星旅文的旅游运

营收入占比已经超过98%,相比于过去的“文旅+地产”模式,目前已逐步全面转向旅游赛道。

具体分业务板块来看,2024年上半年,受益于山地业务的显著增长及亚太地区强劲的反弹,Club Med实现营业收入88.9亿元,较2023年同期增长10%,业绩再创历史新高。

其中,Club Med于中国大陆实现营业收入3.8亿元,同比增长20%,剔除2023年同期的非经常性项目则增长33%。此外,受益于政策的放宽,今年上半年,据管理层透露,复星旅文中国出境旅游业务较2023年同期增长约5倍,中国度假村接待的人境游客数量较2023年同期增长约7倍。

复星旅文联席总裁徐秉璋在业绩会上透露,今年丽江物业销售表现出现了持续向好的状态,半年销售套数接近

于去年一年的销售套数,是非常良性的情况,“虽然未来主攻方向不是做房地产,但可以看到通过本身运营方面的IP出圈,带动了房地产良性的提升。”

三亚亚特兰蒂斯方面,数据显示,该部分度假运营业务于2024年上半年实现营业收入8.7亿元。平均客房入住率创历史新高,达89.6%,较2023年同期增加3个百分点。

复星旅文管理层在业绩会上坦言,在三亚市场里能看见同行在房价上有下调,面对这种情况,度假区主动采取灵活定价调整,以维持产品竞争力,期内客房平均每日房价达2044元,经调整EBITDA为2.9亿元。

资产运营。

“地产红利已经逐渐消退,早几年的‘房地产+旅游目的地’的模式不是我们未来发展的主攻方向,未来会坚持以非常强势的轻资产运营能力作为核心进行拓展。”徐秉璋表示。

展望未来,复星旅文首席财务官蔡贤安介绍,Club Med今年下半年的预订量同期增长超过10%,对产品的吸引力非常有信心。接下来,将进一步巩固优势,同时把产品打磨好,吸引客户,持续维持增长空间。

同时,复星旅文管理层强调,会积极开拓横向新的市场,也会持续提升太仓市政府平台进行战略合作,太仓政府平台将出资50亿元打造全球最大的室内滑雪综合体,由复星旅文进行纯轻