

海外市场成增长极 汽车零部件板块业绩向好

■本报记者 张文湘
见习记者 占健宇

Wind数据显示,截至10月15日记者发稿,A股市场汽车零部件板块已有12家上市公司发布了2024年前三季度业绩预告,其中有10家预计前三季度净利润同比增长。

业内人士认为,新能源汽车市场的快速增长为汽车零部件企业带来了新的增长机遇,而海外市场的拓展则成为行业增长的另一个关键驱动力。随着出口量的持续增加,汽车零部件产业的海外市场有望进一步扩大。

具体来看,以上海沿浦为例,公司预计2024年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润为1.07亿元左右,预计同比增长约68%。

公司表示,业绩预增的主要原因系报告期内公司产量的新项目增多,市场订单量充足,公司的产能利用率提高,成本相应降低。

博俊科技表示,公司预计今年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润为3.45亿元至4亿元,同比增长90%至120%。业绩变动原因系报告期内公司订单充足,混动汽车、纯电动汽车快速上量,公司新能源汽车车身模块化产品收入稳步提升等。

国际智能运载科技协会秘书长张翔在接受《证券日报》采访时表示,鉴于新能源汽车行业目前正处于高速增长阶段,提前布局的企业在前三季度的财务表现将更为亮眼,“加之国家出台的多项政策,如以旧换新、新能源汽车下乡等,都对

新能源汽车相关行业产生了积极影响,预计下半年汽车零部件企业整体增长率将超过上半年。”

值得关注的是,多家汽车零部件企业在业绩预告中强调了其在海外市场的积极进展。

例如,银轮股份在公告中提到,公司积极拓展国际市场,持续推进海外经营体的卓越运营,海外经营体的盈利能力显著提升;赛轮轮胎表示,公司根据既定战略不断加大研发投入并持续开展技术创新等工作,企业全球化战略、科技创新及品牌建设等工作效果不断显现;玲珑轮胎表示,2024年公司积极进行产品升级,在国内外零售和配套市场持续开展结构调整,同时海外第二基地陆续释放产能,为海外市场产销增长提供支持;双环

传动表示,公司将集中资源拓展海外市场,争取更多业务落地,进一步提升全球市场占有率。

北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪向《证券日报》记者表示,汽车零部件的海外市场拓展将成为推动行业增长的关键机遇。随着出口量的持续增加,汽车零部件的海外市场有望进一步扩大。从长远来看,出海将是未来十年中国汽车行业最大的亮点之一。

“那些与整车厂建立了稳固配套关系,以及提供新能源和智能化相关零部件的企业,如三电系统(电池、电控、电机)、智能座舱和智能驾驶技术的供应商,将展现出更强劲的增长势头,这些领域的产品出口增长速度将相对较快。”纪雪洪说。

行业回暖 7家农化制品公司前三季度业绩预喜

■本报记者 郭霖霞

近期,A股农化制品(申万二级行业分类)上市公司相继发布2024年前三季度业绩预告。东方财富Choice数据显示,截至10月15日,已有7家农化制品上市公司发布业绩预告。其中,6家预增,1家扭亏。

眺远营销咨询的董事长兼CEO高承远在接受《证券日报》记者采访时表示,全球农产品需求的持续增长,直接推动了化肥和农药需求的上升。随着行业内整合的不断推进,农化制品企业规模效应开始显现,这使得企业在成本控制上的能力得到加强。此外,政策层面的支持也为农化制品行业的发展提供了坚实的保障。这些因素共同作用,促进了农化制品上市公司业绩的增长。

农化行业回暖 带动业绩增长

前三季度业绩预增的6家农化制品上市公司中,湖北宜化、科尔特、利民股份、新农股份4家公司预计归母净利润增幅均超过100%(含)。其中,新农股份的业绩增长率为最亮眼,公司预计2024年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润7340万元至7540万元,同比增长232%至241%。

兴发集团和川发龙蟒2024年前三季度也取得了较好的业绩。兴发集团预计前三季度实现归属于上市公司股东的净利润12.8亿元至13.8亿元,同比增长37.07%至47.78%;川发龙蟒预计前三季度实现归属于上市公司股东的净利润4.24亿元,同比增长30.46%。

此外,川金诺业绩也得以修复,实现扭亏为盈。公司预计前三季度实现营业收入21亿元至23亿元,较上年同期增长9.67%至20.12%;归属于上市公司股东的净利润1.01亿元

截至10月15日

已有7家农化制品上市公司发布业绩预告
其中,6家预增,1家扭亏



至1.21亿元。

农化制品行业稳步回暖成为前三季度行业上市公司频频业绩预喜的重要原因。兴发集团在业绩预告中表示,农化市场行情有所回暖,公司磷矿、磷肥、草甘膦产品盈利能力同比增强。科尔特也提到,随着磷复肥市场行情的修复,公司前三季度主要产品平均价格较去年同期增加。

农化制品行业未来的发展态势备受业界关注。农文旅产业振兴研究院常务副院长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,农化制品行业后市场发展前景广阔,随着全球人口的增长和农业生产需求的提升,农化制品的需求量将持续增加。同时,随着科技的进步和创新,农化制品行业将不断涌现出新的产品和服务,满足市场的多样化需求。此外,国家对农业

的支持力度不断加大,也为农化制品行业的发展提供了有力的政策保障。

企业加速布局 产业链一体化

在此背景下,农化制品企业正通过加强产业链一体化布局来抓住发展机遇。以广信股份为例,该公司围绕光气资源,打通了精细化工—农药—医药中间体产业链,未来还将进一步细化下游医药中间体、染料中间体和新材料等业务布局。

新农股份则是另一个典型案例,其产品线覆盖了中间体、农药原药和农药制剂,形成了完整的农药产品产业链。公司通过自产中间体和原药,不仅节省了交易成本,还确保了产品从中间体到原药,再到制剂的品质持

续改进和稳定提升。新农股份相关人士表示,这种“中间体—原药—制剂”的产业链一体化发展模式,为公司带来了综合成本优势和产品质量优势,形成了可持续的供货保障,从而在市场竞争中占据了有利地位。

中国民协新质生产力工委秘书长吴高斌向《证券日报》记者表示,产业链一体化对企业来说至关重要。首先,能够降低企业成本,从而提高产品的市场竞争力,并推动企业的可持续发展;其次,通过整合上下游资源,企业能够优化产品结构,提升产品质量和附加值,更好地满足市场需求;此外,产业链一体化还能增强企业在市场上的话语权。展望未来,农化行业预计将继续朝着更加绿色、高效、环保的方向发展,而产业链一体化的布局将成为企业把握这一趋势的关键。

*ST步高成功“摘星” 已启动第二批门店调改

■本报记者 何文英

10月16日,对于*ST步高而言,将是开启新征程的一天。

10月14日晚间,*ST步高发布公告称,公司股票将于2024年10月15日停牌,10月16日复牌。公告显示,公司因被法院裁定受理重整而触及的退市风险警示情形已经消除,向深交所申请撤销相应的退市风险警示,公司股票简称将由“*ST步高”变更为“ST步高”。而这一变动也是*ST步高成功重整及战略转型成效显著的结果。

成功重整打下变革基础

在零售业遭受电商冲击、行业竞争加剧的背景下,*ST步高于2023年开启了破产重整程序。从对公司及其旗下十四家子公司进行协调审理,到引入多家重整投资人全面赋能,再到对出资人权益进行调整,直至达成圆满清偿方案,*ST步高重整一路披荆斩棘。

9月27日,*ST步高公告表示,湘潭市中级人民法院已正式裁定确认*ST步高及其十四家子公司的重整计划执行完毕,并终结了相关的重整程序。至此,*ST步高重整终于画上了圆满的句号。同日,公司向深交所提交了撤销退市风险警示的申请,为加速转型奠定打下了坚实的基础。

*ST步高党委书记陈志强对《证券日报》记者表示:“在申请‘摘星’期间,公司也在积极转型,目前经营已步入新阶段。在门店调整方面,今年3月底公司引进胖东来团队帮扶后,开启了一系列改革措施,包括关闭低效门店、优化门店布局、提升单店盈利能力等。这些举措的落地,不仅提升了公司的整体运营效率,还进一步增强了公司的市场竞争力。”

门店调改效果明显

据了解,*ST步高旗下以步步高超市长沙梅溪店、湘潭九华店、长沙星城

天地店、邵阳新天地店、湘潭易俗店等为代表的第一批门店,在胖东来文化和经营理念的帮助下已完成调改,并呈现出良好的运营态势。调改首店步步高超市长沙梅溪店6月份日均销售额约120万元,第二家湘潭九华店日均销售额约106万元。

目前,步步高超市湘潭响广场店、岳阳金鹤店、长沙金星店、郴州广场店作为第二批门店也正式进入调改阶段。据悉,这些门店的调整不仅是硬件设施的升级,还包括软件服务的提升,如员工薪资的调整、营业时间的优化、员工福利待遇的改善等。同时,公司还充分借鉴了行业内成功经验,对门店动线布局、商品结构等方面进行了全面优化。预计到2024年底,公司调改完成门店数量将达15家。

陈志强表示,未来公司还将坚持走品质和美好商业模式调改路线,学习胖东来先进经营理念,用最大的诚意做商品和服务,让顾客、员工都能感受到商业的美好。成功“摘星”后,公司也将持续优化业务结构,提升盈利能力,进一步加快“脱帽”进程。

科方得智库研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示:“*ST步高的‘摘星’为传统商业转型带来了四方面的成功经验:一是公司通过强化供应链、加强技术创新等方式,适应了市场上下游变化,提高了核心竞争力;二是通过与合作投资人的联合,进一步拓展市场,从而带来更多的商业增长;三是更加关注消费者的需求,在产品质量、服务等方面进行持续改进;四是走数字化和智能化发展之路,积极改善服务、提高运营效率、降低成本。”

张新原认为,*ST步高的脱困“摘星”是传统商业转型求变的成功实践,具有很好的启示意义。“商业零售行业要不断寻找新的商业模式,加速数字化转型,以满足消费者的需求,提升核心竞争力和用户体验。同时,要通过开拓新市场、整合资源、借助互联网和技术等手段,才能更好地适应和引领市场变化。”

江淮汽车预计前三季度净利润 同比增长超237%

■本报记者 徐一鸣

10月15日晚间,江淮汽车发布公告称,公司预计2024年前三季度实现归属于母公司所有者的净利润为6.2亿元左右,同比增长237.08%。

对于业绩增长原因,江淮汽车表示,首先,公司持续优化产品结构和债务结构,积极开拓海内外市场,实现汇兑收益增加和财务费用减少。其次,公司持续致力于优化资产结构,提高资源配置效率,资产处置收益大幅增加。

今年前三季度,江淮汽车累计销量31.53万辆,同比下降4.72%。其中,新能源乘用车累计销量2.16万辆,同比增长1.48%。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,随着新能源汽车市场的不断扩大和智能驾驶技术的快速发展,江淮汽车有望通过高端智能电动汽车拓展更多的市场份额和增长机会。

9月30日,江淮汽车发布向特定对象发行A股股票预案称,拟使用募集资金49亿元,扣除发行费用后全部用于高端智能电动平台开发项目。

据记者梳理,募投项目以公司电动汽车技术为基础,融合华为等高科

技企业智能化、网联化汽车解决方案,开发全新一代高端智能电动平台,推动高效能动力电控技术、先进电机技术、软硬件整合技术,以及平台集成的智能驾驶系统、网联化系统、新材料应用、关键零部件等持续迭代升级,以研究积累的技术为基础,打造全新高端智能系列车型。

对于江淮汽车而言,与华为合作不仅局限于引入鸿蒙智行模式,而是共同推出“尊界”等高端车型,对公司品牌价值进行重塑,从而在激烈的市场中保持竞争优势。同时,有利于江淮汽车持续推进技术创新和产品迭代升级,助力公司发展新质生产力。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,江淮汽车将继续加大在新能源汽车、智能驾驶等领域的投入,通过积极拓展国内外市场,推动全球化布局进一步深入。

值得一提的是,2021年末、2022年末、2023年末和2024年6月末,江淮汽车资产负债率分别为65.78%、70.12%、69.01%和69.61%,整体处于较高水平。通过定增,公司的总资产和净资产规模将有所增长,资产负债率或将得以降低,这有助于优化公司的财务结构,增强公司抵御财务风险的能力。

受益于维生素价格上涨 兄弟科技预计前三季度净利润同比大幅增长

■本报记者 李静

10月15日,兄弟科技发布2024年前三季度业绩预告。数据显示,公司预计前三季度实现归母净利润3000万元至3900万元,同比增长1035.07%至1375.6%;预计扣非净利润2000万元至2900万元,实现扭亏为盈。其中,第三季度,公司预计归母净利润为1588.24万元至2488.24万元,上年同期亏损4230.18万元,实现扭亏为盈。

对于业绩同比大幅增长的原因,兄弟科技称,主要系公司部分维生素产品价格上涨、销量增加及部分产品存货跌价准备计提减少。

公开资料显示,兄弟科技专注医

药食品及特种化学品领域,医药食品主要包括维生素、香精香料、医药等相关产品,特种化学品主要包括铬盐、皮革化学品等相关产品。在维生素板块,公司于2000年开始切入维生素K3领域;2005年切入维生素B1的生产制造;2012年新增VB3,2017年新增VB5,逐步搭建形成了专业的维生素产业平台,为全球饲料、食品、日化及医药等行业众多客户提供维生素产品。

科方得智库负责人张新原对《证券日报》记者表示,由于市场需求增加,从而推动了企业的销售量和利润的增长。此外,维生素价格上涨也可能促使企业增加生产,以满足市场需求,从而带来更多的收

益。未来,随着市场供需关系的变化和企业战略的调整,维生素行业的竞争格局可能会有所变化。

今年以来,维生素价格持续飙升。同花顺iFinD数据显示,10月15日,维生素A报价182.86元/kg;维生素E报价125.00元/kg。而2024年1月2日,维生素A市场价格为72.50元/kg,维生素E市场价格为59.50元/kg。

资料显示,维生素是任何动物生长必须摄取的微量有机物质,市场需求主要来自下游的饲料、食品、医药等领域。据国联证券研报,维生素A下游饲料需求占比达84%,且猪饲料需求占比达40%。维生素E下游饲料占比也有67%之多,且其中近半数

用于猪饲料。

受猪周期等多重因素影响,维生素行业刚经历了一轮周期性的低谷,最近才慢慢回暖。“当前养殖行业景气度回升,有利于带动维生素需求,看好后续维生素价格上行。”某券商分析师对《证券日报》记者表示。

伴随着维生素价格上涨,板块内不少上市公司三季度业绩预喜。其中,花园生物预计前三季度实现归属于上市公司股东的净利润2.32亿元至2.62亿元,较上年同期增长55.77%至75.92%。其中,公司第三季度实现归属于上市公司股东的净利润9000万元至1.2亿元,较上年同期增长183.68%至278.25%。

方大特钢9月份弹簧扁钢 国内销量环比增长三成

9月份,方大特钢充分把握钢材市场好转契机,应接尽接弹簧扁钢销售订单,弹簧扁钢国内销量环比增长32.17%,其中,高效钢种占比超8月份提高6.92个百分点。

近年来,方大特钢始终坚持弹簧扁钢优先战略,围绕研发、服务、质量、供货等方面,不断推进弹簧扁钢战略品牌建设。方大特钢根据弹簧扁钢订单情况,不断优化备坯、轧制等生产计划,强化产品保供能力;加强企业与弹簧扁钢用户、主机厂家的三方合作,不断提升服务品质,曾荣获“2023中国优

秀钢铁企业品牌”“2022-2023年度中国钢铁高质量发展AA企业”称号。2024年1月份,方大特钢热轧弹簧扁钢被中国钢铁工业协会冶金产品实物质量品牌培育审定委员会评为“金杯优质产品”。

方大特钢相关人员表示,未来将持续聚焦“特钢”属性,坚持实施普特结合战略与弹簧扁钢战略的升级和创新驱动战略的升级,加速弹簧扁钢、汽车板簧等特色产品的提档升级,不断增强企业产品品牌的美誉度和影响力。 (徐加平) (CIS)