

27家专精特新上市公司披露三季度业绩预告 七成预喜

本报记者 许林艳

10月14日,国务院新闻办公室举行新闻发布会,介绍加大助企帮扶力度有关情况。工业和信息化部副部长王江平在会上表示,我国已经涌现了专精特新中小企业14.1万家,专精特新“小巨人”企业1.46万家。下一步,工信部将会同相关部门促进专精特新中小企业高质量发展。

同日,东方电热在回复投资者问询时表示,公司已于2024年9月2日荣获国家级专精特新“小巨人”企业荣誉称号;爱迪特表示,公司已入围第六批国家级专精特新“小巨人”企业公示名单,并于2024年9月初完成公示。

Choice金融终端数据显示,截至10月14日记者发稿,已有27家专精特新板块上市公司披露了2024年三季度业绩预告。其中19家公司业绩预喜(包括9家预增、5家略增、2家续盈、1家减亏、2家扭亏),占比70.37%,5家公司业绩呈现不同程度下滑,3家公司业绩情况不确定。

王江平在发布会上表示,在科技创新方面,工信部联合财政部启动新一轮专精特新支持政策,今年将通过中央财政支持1000多家重点“小巨人”企业打造新动能、攻坚新技术、开发新产品、强化产业链的配套能力;通过专项再贷款项目,支持1100多家“小巨人”企业技术改造和设备更新。在金融支持方面,近期,工信部将联合证监会推出第三批区域性股权市场“专精特新”专板,与北交所签订战略合作协议,进一步畅通专精特新中小企业资本市场融资渠道;会同有关部门聚焦重点产业链,启动“一月一链”中小企业融资促进全国行活动,推动金融机构与链上中小企业开展精准对接。

专精特新企业高质量发展



促进工程执行主任袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,这些利好政策将对专精特新企业产生多方面的积极影响,不仅能够提升企业的创新能力和市场竞争力,还有助于企业扩大规模,提升盈利能力,“可以说,这些政策在专精特新企业最需要帮扶的方面都给予了政策支持。”

“上述政策将显著提升专精特新企业的竞争力和发展潜力。具体来说,政策支持可以为企业提供更多的资金、技术、人才等资源,帮助它们在研发创新、市场拓展等方面取得更大突破。同时,政策的扶持也有助于提高这些企业的知名度和品牌影响力,吸引

更多投资者和合作伙伴,从而实现更快的发展。”中国金融智库特邀研究员余丰慧向《证券日报》记者表示。

在余丰慧看来,诸多利好政策中,最亮眼的是对专精特新企业的融资支持。例如,设立专项基金、提供贷款贴息、推动企业在多层次资本市场上市等措施,“这能够有效缓解企业的资金压力,为其创新发展提供坚实的资金保障。这对于初创期和成长期的企业尤为重要,有助于它们快速成长并实现技术突破。”

“上述政策对网络安全行业中的中小企业来说意义显著。这些政策不仅提供了财政、金融等多方面的支持,还鼓励中小企业

进行技术创新和数字化转型,有助于提升其在网络安全领域的竞争力和市场份额。”安博通董秘但晨在接受《证券日报》记者采访时说。

但晨坦言,财政资金扶持政策,特别是针对专精特新“小巨人”企业的综合奖补资金,以及专项再贷款项目支持,将着力构建促进专精特新中小企业发展壮大机制,完善“选种、育苗、培优”全周期培育体系,同时,将直接提升网络安全行业研发型企业的资金运转能力,直接鼓励研发投入,对整个产业发展产生积极且深远影响。

据了解,专精特新企业是指具有专业化、精细化、特色化、新

颖化特征的中小企业,是推动产业升级、增强经济韧性的重要力量。2011年工信部首次提出了“专精特新”概念,之后我国对这类企业的培育和支持力度在不断加大。

财政部、工信部在今年6月份发布的《关于进一步支持专精特新中小企业高质量发展的通知》提出,2024年至2026年,聚焦重点产业链、工业“六基”及战略性新兴产业、未来产业领域,通过财政综合奖补方式,分三批次重点支持“小巨人”企业高质量发展。2024年首批支持1000多家“小巨人”企业,以后年度根据实施情况进一步扩大支持范围。

白酒国际化成破局关键 “茅五洋”热议“出海”机遇

本报记者 谢岚
见习记者 梁傲男

“出海”一直是中国白酒行业的战略方向。2024年,在国内白酒产能过剩、库存高企、价格倒挂的市场环境下,白酒企业“出海”的声浪更为高涨。近日,贵州茅台、五粮液、洋河股份等酒企高管齐聚第二十一届中国国际酒业博览会,共同探讨共建“一带一路”倡议下的白酒“出海”机遇。

“酒业要取得更好发展,就必须以国际市场为突破口,这是产业自身发展的必然要求。”中国酒业协会理事长宋玉向《证券日报》记者表示,让悠久深厚的中国酒文化传播到世界各地,是中国白酒国际化的首要任务,也是行业努力的方向。

白酒企业加速“出海”步伐

“去库存、价格倒挂”是当下中国白酒行业无法回避的关键词,不

少酒企在应对困难的同时也在积极开拓新的市场。在白酒国际化方面,头部酒企一直比较积极,且已经取得了一定成绩。

在洋河股份党委书记、董事长张联东看来,中国白酒的全球化时代正在到来,目前,洋河产品已出口到全球70个国家或地区,并在多个国家建设了白酒文化体验中心。2024年,预计洋河在海外的销售规模和范围会进一步扩大,基本实现海外华人企业项目和项目聚集地的全覆盖。

五粮液方面向《证券日报》记者表示,公司已经与意大利金巴厘集团合作,共创以五粮液为基酒的“五谷罗尼”鸡尾酒。在韩国市场,公司发布了“五粮气泡酒”系列预调酒产品等。目前,五粮液的产品销售范围已覆盖到全球绝大多数国家或地区,公司正在持续探索中国白酒走向世界的新路径、新模式。

在贵州茅台看来,在全球烈酒增长趋势明朗以及国家鼓励白酒等具有中国文化特色的轻工业产

品“走出去”的背景下,中国白酒在国际市场拥有广阔的发展机遇。同时,随着与国际交流的紧密,已经有越来越多的国际消费者愿意接受中国文化、尝试中国白酒。

“集团已经制定了茅台国际化目标,计划到2027年,不仅茅台国际市场营收规模大幅提升,还要扩大国际市场的覆盖范围,布局更多的国家或地区。”贵州茅台方面向《证券日报》记者表示,白酒企业布局国际市场,是顺势而为。

泸州老窖国际发展(香港)有限公司董事长苏文辉表示,在将近12年的时间里,公司摸索出了一些中国白酒国际化的方法和思路。核心是以中国白酒为纽带,从文化、体育、艺术、商业等多个领域进行交流沟通。目前,公司海外营销渠道已覆盖65个国家。

白酒国际化面临新机遇

在“传播中国白酒 扬帆一带

一路”主题对话环节,茅台、五粮液、洋河等酒企高管分别结合企业实践,分析了中国白酒“出海”的现状。其中,关税、标准、文化、政策是被多次提及的问题。

张联东表示,洋河与茅台曾统一用敦煌“飞天”标志扬帆“出海”,掀起“抱团出海、辐射全球”的热潮。如今,从茅台“借美世界行”到五粮液“和美全球行”,再到洋河“梦想连接世界”,从泸州老窖“让世界品味中国”到古井贡酒“中国酒文化全球巡礼”,再到北京红星“中国的元素,国际化表达”,中国白酒企业正主动作为,致力于连接“文化交流新丝路”。

宋玉表示,经过多年努力,行业已经在法律法规、贸易规则、产品属性、标准与标识、文化传播等多方面进行了卓有成效的努力。譬如,关于中国白酒的国际表达,新国标10274饮料酒分类已经明确使用汉语拼音“Baijiu”。另外,中国酒业协会在Facebook和

Instagram开通了白酒文化推广官方账号与主页,编撰了《白酒文化国际推广手册》,向全球消费者讲述中国白酒故事。

除了文化的传播和推广,国际化标准的制定也至关重要。中国食品发酵工业研究院股份公司党委书记、董事长郭新光表示,要推动白酒国际化,应该标准先行。要建立我国白酒统一的标准,以标准化语言从白酒典型生产工艺特征、微生物、感官、风味骨架等方面,提出新型白酒品质表达方式。

在业内人士看来,随着中国高水平对外开放的扎实推进,共建“一带一路”倡议深入实施,中国在世界经济、文化影响力持续提升,为全球共同繁荣带来了更多机遇。随着未来白酒世界标准的建立、白酒国际贸易的开放、中华文化认同的提升,中国白酒一定会走向更广阔的国际市场,与不同民族、不同国家、不同语言的消费者“碰杯”。

多家房企携手科技、家电企业布局全屋智能赛道

本报记者 丁蓉

10月13日,保利发展官微宣布,公司与华为签署战略合作协议,双方将围绕全屋智能、智慧社区等领域开展全面合作。《证券日报》记者了解到,除保利发展外,万科、华润置地等房企也在布局全屋智能赛道。

多个领域企业入局

“全屋智能是以住宅为平台,融合线路布置、通讯、物联网、人工智能等先进技术,采用智能门锁、智能音箱、智能照明、智能窗帘、智能监测、智能空调、智能冰箱等设备,能够为住户提供更加便捷、舒适和安全的居住环境。”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。

据悉,保利发展与华为的全屋智能共创试点项目,目前已在多个城市落地。保利发展相关工作人员向《证券日报》记者表示,“位于广州的保利天瑞项目,与华为展开全屋智能方案合作,不仅实现了全家设备调度的本地化计算,即使断网依然稳定可控,而且‘小艺管家’语音助手全面升级,能够识别生活中经常出现的语意打断情况,还能听懂人们的‘话里有话’。”

记者了解到,全屋智能产业链较长,目前已有多个行业的头部企业选择投身其中,包括华为、小米集团、百度集团、阿里巴巴、腾讯控股、京东集团等科技企业,以及海尔智家、美的集团、格力电

器等家电企业。此外,多家房企也在联手科技企业布局全屋智能赛道。今年1月份,万科A与华为在深圳签署全屋智能战略合作协议。5月份,华润置地也与华为方签署了全屋智能战略合作协议。

产业前景广阔

头豹研究院的报告指出,中国全屋智能行业目前正处在起步阶段,市场将逐步加速放量。据该机构测算,中国智能家居市场规模将从2020年的3558.2亿元增长到2025年的4801.2亿元,年复合增长率6.2%。

产业的发展离不开政策支持。在今年8月份国务院新闻办公室召开的发布会上,住房和城乡建设部

重点提及“好房子”。住房和城乡建设部部长倪虹在发布会上表示,“好房子”有绿色、低碳、智能、安全四个特征,其中智能方面要让居民用得更方便;2023年7月份,商务部等13部门发布《关于促进家居消费若干措施的通知》提出,促进智能家居设备互联互通,建立健全标准体系,推动单品智能向全屋智能发展。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示,“根据住建部‘好房子’政策导向,房企与科技企业合作推动全屋智能的发展,将有利于满足市民对美好人居的需求。随着人工智能、物联网等技术的不断发展,全屋智能将成为房地产行业转型升级的重要方向之一,推动房地产行业高质量发展。”

梁振鹏表示,“房企进入全屋智能赛道能发挥多方面的优势。一是房企在建筑设计和施工方面具有丰富经验,可以更好地实现前瞻性布局,将全屋智能技术融入房屋设计和施工中。二是房企可以促进家居消费若干措施的通知”提出,促进智能家居设备互联互通,建立健全标准体系,推动单品智能向全屋智能发展。

上海易居房地产研究院副院长严跃进向《证券日报》记者表示:“多地积极推动打造绿色、低碳、智能、安全的‘好房子’,房地产企业围绕‘好房子’标准,积极与科技企业合作,就全屋智能以及智慧社区解决方案深度交流,将有利于探索地产行业发展新思路。”

工程机械需求提高 相关板块上市公司抢抓机遇

本报记者 肖伟

中国工程机械工业协会近日发布统计数据显示,9月份,国内挖掘机主要制造企业销售各类挖掘机15831台,同比增长10.8%,其中,国内销量7610台,同比增长21.5%;国内工程机械主要产品月平均工作时长为90小时,环比增长3.99%;工程机械主要产品月开工率为64.2%,环比增长3.74%。

多家上市公司工作人员向《证券日报》记者表示,9月份以来,国内基建行业持续回暖,特别是在桥梁道路、风力发电、旧城改造、地下管网等细分领域,对工程机械的需求量有较为明显的提高。

国内某头部券商机械研究首席分析师在接受《证券日报》记者采访时表示,从整体来看,工程机械行业2024年的挑战和机遇并存,企业还需要苦练内功,推动产品更上一层楼,方能在行业回暖时走在队伍前列。

10月11日,22000吨米级超大型塔机在中联重科常德塔机智能工厂下线,并正式交付中国铁建大桥工程局集团有限公司。该塔机交付后,将立即发往广州南沙区,助力建设全球最大跨度的自锚式悬索桥万龙大桥,用于桥塔钢结构吊装。

中联重科工作人员向《证券日报》记者表示:“超大型工程机械的顺利交付,意味着国内工程机械企业已顺利攻克结构设计、仿真测试、部件安装、道路运输等诸多难题,展示出较高的综合实力。我国工程机械企业正苦练内功,以数字化、智能化、绿色化为转型发展的抓手,推动从主机到关键零部件的全面升级。随着国内基建市场各个细分领域不断复苏回暖,国内工程机械企业的新产品和服务将有更大舞台。”

同日,徐工机械向客户交付吊装能力达4000吨的轮式起重机。据了解,该轮式起重机将用于陆上风力发电机组的吊装工作,当前正奔赴甘肃风电场,参与风机吊装。徐工机械销售经理孟向东向《证券日报》记者表示,随着我国风力发电产业的不断发展,高功率大风机正在成为首选,塔筒越来越高,风机越来越重,则需要工程机械企业提供起吊高度更高、起吊重量更大的轮式起重机。这次公司交付的轮式起重机几乎可以覆盖当下和未来数年内的陆上风机安装需求。国内工程机械行业的良好表现,也在国际市场中树立了良好的品牌形象,有利于更多国际客商主动前来考察和建立联系。

山河智能旗下成套电动小微工程机械,适合在城市燃气、排水等地下管网改造和城镇老旧小区改造等城市更新项目中发挥作用。公司董秘王剑向《证券日报》记者表示,城市燃气、排水、供热等管道改造工作与旧城改造项目合并进行,且多数集中在人口规模大、居民密度高、建筑年龄长的地区,需要大量电动小型工程机械进场施工。公司已与经销商一道现场走访项目工地,了解施工具体需求,抢抓这一细分市场中的潜在商机。从调研情况来看,目标市场容量大,居民需求较为迫切,当前正是有利于公司扩大市场份额的关键时期。

新品及次新品类批量出货 芯片企业业绩回升迹象明显

本报记者 孙文青

东方财富Choice金融终端数据显示,截至10月14日,已有包括乐鑫科技、思特威在内的多家A股芯片上市公司发布了2024年前三季度业绩预告。整体来看,在市场环境、商业模式等得到不断优化背景下,芯片企业业绩回升迹象明显。多家企业在预告中表示,新品及次新品类批量出货,是支撑公司营收或净利润同比增长的原因之一。

乐鑫科技是一家专注于物联网领域芯片设计的企业。公司表示,经财务部门初步测算,公司预计2024年前三季度实现营业收入为14.6亿元左右,同比增长42%左右;归母净利润为2.51亿元左右,同比增长188%左右。

对于报告期内业绩变动的原因,乐鑫科技表示,报告期内公司经典产品表现稳定,次新品类处于快速成长阶段,推动了营收增长。预计随着产品线的不断丰富,新品系列具有差异化特征,将进一步开拓新市场。此外,在下游产业数字化与智能化渗透率日益提升的背景下,公司2023年和2024年新增不少潜在客户,项目逐步进入放量阶段。且由于今年前三季度公司主要费用是研发投入,毛利率仍然维持在40%以上,达到预期目标。当收入增长超过20%时,经营杠杆效应推动了利润的迅速提升。

CMOS图像传感器企业思特威表示,2024年前三季度,公司在智慧安防领域新推出的迭代产品销量有较大的上升,销售收入增加较为显著。预计报告期内实现营业收入41亿元至43亿元,同比增长131%至143%。

数据显示,在已发布2024年前三季度业绩预告的芯片企业中,韦尔股份归母净利润增幅位居前列。公告显示,公司预计实现归母净利润22.67亿元到24.67亿元,同比增长515.35%到569.64%。据了解,公司于2024年上半年推出了1.2um 5000万像素的高端图像传感器OV50H,以及全球首款采用Theia-Cell技术的智能手机图像传感器OV50K40。此外,公司还在第三季度发布了最新图像传感器OV50M40,并将于第四季度实现量产。

深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示,近年来,一些芯片设计公司为了抓住市场机遇,加大了新品研发和推广力度,试图以此拉动业绩增长。从当前市场情况来看,一方面,随着消费电子、数据中心等下游市场的逐步恢复,芯片需求有望持续增长。另一方面,芯片公司推出的新品在性能、功耗等方面均有显著提升,能够更好地满足市场需求,从而带动销售增长。

一位不愿具名的半导体投资机构总监表示,进入第三季度,预计国内芯片企业将主要从三方面把握市场机会。一是各地持续推出消费品以旧换新行动方案,拉动消费市场需求。二是随着汽车智能化的进程加速发展,国内芯片产业迎来结构性机会。三是国内芯片企业一直在瞄准人工智能领域,寻找增量。