

年报行情拉开帷幕 36家上市公司率先报喜

上周开始,年度日历翻开了崭新的一页,A股市场还在筑底,但上市公司已经开始陆续提交去年的答卷,为新年献上大礼。从已披露的2023年业绩预告来看,大部分上市公司顶住了宏观经济下行的压力,依然保持净利润增长,彰显了龙头公司的业绩韧性。

截至1月5日17时,据Wind统计,已有57家上市公司发布2023年业绩预告,其中36家预计净利润增长,预喜率达63%;另有17家公司预计下滑或者亏损,4家公司公告了全年收入范围但并未透露净利润情况。

率先报喜的公司吸睛十足,受投资者青睐。已公布业绩预告的企业中,飞龙股份、山外山、传音控股、云意电气、冰川网络等5家公司预计全年净利润至少同比增长超过一倍。目前暂坐业绩“预增王”宝座的是飞龙股份,预计净利润同比增长197.15%—232.81%。该公司1月4日盘后发布业绩预告,1月5日即成为市场为数不多的“泛红”股票之一,盘中一度逆势大涨近7%,最终收涨3.38%。



计算机通信领衔报喜

分行业看,业绩预增分布在汽车制造业、计算机通信和其他电子设备制造业、软件信息技术服务等。其中,计算机通信和其他电子设备制造业共有7家公司预喜,数量远超过其他行业。从Wind分行业情况来看,这些公司多为技术硬件与设备、半导体与半导体设备行业。

计算机通信行业的公司普遍规模较大,上述7家企业中,有4家净利润超过1亿元,平均业绩增长幅度高于已公布业绩预告的所有公司,强者恒强。从公告来看,这些公司业绩大幅增长,多源于新产品成功上市、新兴市场开拓顺利。

其中,传音控股预计净利润增长幅度最大。据传音控股公告,预计2023年实现营业收入约621.22亿元,同比增长33.32%;实现归属于母公司所有者的净利润为54.93亿元,同比增长约121.15%;扣非净利润为50.10亿元左右,同比增长约126.73%。公司表示,业绩增长的原因主要是“公司持续开拓新兴市场及推进产品升级,整体出货量及销售收入有所增长;同时,受益于产品结构升级及成本优化,整体毛利率有所提升,相应毛利额增加”。

根据IDC数据,2023年上半年,传音控股在全球手机市场占有率为13.9%,在全球手机品牌厂商中排名第三,其中智能机在全球智能机市场占有率为7.6%,排名第六位。公司在新兴市场加速拓展,非洲外地区占比持续提升。此外,移动互联、家电等新业务快速成长,成为其第二增长曲线。

在计算机通信行业中,预告业绩增长排名第二的是无线音频芯片龙头公司中科蓝讯。公司预计2023年实现营业收入14.3亿元—14.5亿元,同比增加32.42%—34.27%;净利润2.4亿元—2.6亿元,同比增加70.34%—84.53%。

中科蓝讯表示,受益于公司讯龙系列产品持续起量、印度及非洲等国外TWS耳机市场增长和国内市场复苏影响,公司音频产品销售金额增速较快。根据公告,去年公司大力推广讯龙系列在终端

品牌产品的应用,讯龙系列销售占比持续提升;对现有产品更新迭代,在对产品降噪、功耗等性能进行不断改进的同时,尽可能优化芯片面积,提升性价比;同时,公司合理把控供应商采购成本,2023年逐季增加备货,以应对下游市场需求增长和新产品备货需求。

汽车零部件“遥遥领先”

2023年,汽车产业链全面爆发,受益于行业红利,上游多家汽车零部件企业订单充足,率先向投资者预报战果。截至发稿,已有3家汽车零部件企业发布业绩预增公告。这3家企业均预计净利润超过1亿元,且同比增幅不低于50%。

主要产品为汽车发动机水泵、汽车发动机排气歧管、发动机涡轮增压器壳体等的飞龙股份,预计2023年净利润2.5亿元—2.8亿元,同比增长197.15%—232.81%。公司表示,净利润增长主要有几个方面的原因:一是公司订单充足,营业收入较去年同期增长较大;二是涡轮增压器渗透率提高,混动汽车快速上量,涡轮增压器壳体产品保持一定增速;三是新能源行业快速发展,混动、纯电动汽车占比提高,液冷服务器、储能等民用领域的不断拓展,新能源热管理产品有所增长。

从公开资料来看,飞龙股份在手订单充足。据信达证券研报统计,在2023年11月之前,飞龙股份已披露的大订单包括:发动机热管理部件产品定点项目金额超40亿元;新能源汽车热管理部件产品定点项目金额超50亿元;新能源民用热管理部件产品定点金额4亿元。这三者合计94亿元,已远远超过飞龙股份过去三年的营业收入之和。

已公布业绩预告的汽车零部件企业中,净利润增幅较小的是银轮股份。公司预计全年将实现净利润5.9亿元—6.4亿元,同比增长53.93%—66.98%;扣非净利润5.6亿元—5.8亿元,同比增长83.51%—90.06%。

银轮股份去年实现业绩增长,得益于公司坚持

推进“加快推进国际化、实现技术引领、打造综合竞争力”。国际化方面,公司欧美属地化制造基地顺利投产,其中墨西哥工厂在去年第四季度实现盈亏平衡;技术引领方面,公司新能源热管理“1+4+N”产品在手订单持续放量、市场份额持续提高,数字与能源热管理业务快速放量、重要订单持续落地;提升综合竞争力方面,公司激发全体骨干主动性和能动性,降本增效成果显著。

另外,汽车零部件产业的云意电气,预计2023年将实现营业收入15.86亿元—18.2亿元,同比增长35%—55%;净利润约2.99亿元—3.27亿元,同比增长120%—140%。云意电气表示,2023年公司主营业务稳健发展的同时,积极推进智能雨刮系统产品、传感器类产品等成长型业务板块的发展,大力拓展市场份额,加速进口替代,加快海外市场布局,持续提升核心竞争力,助力公司业绩增长。

制药产业爆发

已公布业绩预告的企业中,医药制造产业、医疗设备厂商表现突出。在细分赛道中持续受追捧的“减肥药”产业链龙头诺泰生物,率先宣布业绩预增,符合市场预期。

诺泰生物预计去年全年将实现营业收入9亿元—10亿元,同比增长38.19%—53.54%;预计净利1.5亿元—1.6亿元,同比增长16.18%—23.93%;扣非净利润1.5亿元—1.6亿元,同比增长80.52%—92.56%。

诺泰生物表示,公司自主选择产品陆续获批,加之焕然一新的矩阵式商务拓展团队,产品销售空间逐步打开。报告期内,得益于公司自主选择产品中部分制剂及多肽原料药品种的持续放量,公司2023年度业绩同比实现较大增长。

诺泰生物拥有多肽原料制备工艺和产业链,

是“减肥药”产业链企业。去年诺泰生物多种多肽原料药市场均放量,多肽产能建设逐步推进,其自主研发的醋酸奥曲肽、胸腺法新、比伐芦定、司美格鲁肽、利拉鲁肽等8种原料药已经在国内备案,部分品种已取得美国DMF(Drug Master File)编号并已通过完整性审核。目前,公司连云港工厂现有2个多肽原料药生产车间,此外多肽601车间建设推进中。

制药产业链已发布业绩预告的还有恩华药业。公司早在三季报中预告,2023年全年预计将实现净利润约9.91亿元—11.71亿元,同比增长10%—30%。恩华药业专注布局麻醉类、精神类和神经类等中枢神经系统药物。受益于手术量的恢复叠加麻醉药应用场景不断拓展,公司产品福尔利以及羟瑞舒阿持续放量。另外,公司不断丰富精麻管线产品,创新镇痛药TRV130于2023年5月上市,有望为公司贡献新收入增量。

1月3日,国内血液净化头部企业山外山发布业绩预告,预计2023年实现营业收入6.5亿元—7.2亿元,同比增长70.15%—88.48%;预计净利润1.6亿元—2亿元,同比增长170.10%—237.63%。

山外山表示,报告期内,公司通过大力推进技术创新、新产品布局、性能提升等举措不断增强产品竞争优势,实现产品销量增长;通过不断优化关键工艺技术和流程,以规模效应释放带动生产制造环节的降本增效;随着血液净化耗材新产品连续性血液化管路、血液透析器、一次性使用血液灌流器的上市,产品销售协同效益加强。

山外山的业绩预告,向市场证明了血液净化产品国产替代政策持续推进下,行业盈利水平明显提升。除山外山之外,国内血液净化相关企业还有三鑫医疗、新华医疗、宝莱特等。

据《证券时报》陈丽湘/文

熬出来的“慢牛” A股持续低迷个股创新高

近期,长江电力、宁沪高速和中国海油等一批个股在步履蹒跚中创出了历史新高。

即使长江电力这样20年不断创出新高的慢牛股,在过去三年中,也有5次月度跌幅超过5%以上的记录。如果投资者缺乏对投资之路上颠簸程度的预判,那么糟糕的投资体验很可能会将投资者洗出局外。

事实上,投资是反直觉的。在股市底部区域,市场阴冷抑郁,已经很便宜的股价还会进一步便宜,上涨似乎遥遥无期,投资者忍不住离场观望,但此时恰恰是播种区,就如2016年和2018年的做多蓝筹股的投资者,此后几年均获得了丰厚的市场奖励;而在众人被股价催眠的股市顶部区域,投资者狂欢,人人似乎都获得了大丰收时,股市恰恰进入高风险低收益区间,就如2007年和2015年的上半年才入市的投资者,这是2021年初入市的投资者过去三年以泪洗面的重要原因。

投资要追求的是赚到长期能跑赢通胀的钱,而非良好的投资体验。即使道琼斯指数在过去70多年的时间里,年化回报率达到11%,投资者也不会有良好的体验,因为回撤超过5%的时间段占据了绝大部分时光,人们要么在后悔为什么上个高点没卖掉,或者在焦虑下个高点何时到来。

成功的投资都不能与市场共情,尤其是在极度悲观的时刻,因为只有这样的时刻,向下风险有限,而向上收益可观。正如已故耶鲁大学首席投资官大卫·史文森所说,持有令人不舒服的与众不同的仓位,备受煎熬直到最后的胜利来临。

蹒跚中创出新高

长江电力在2023年12月28日创出了历史新高。自2003年11月18日以来,长江电力在过去20年间涨幅近20倍,是典型的慢牛股,但长江电力的波动幅度也足以吓走跟风买入的投资者。

自2021年以来,长江电力三年涨幅近40%,远远跑赢大盘。但在过去三年中,股价回撤超过10%的情况就发生过三次,在2021年3月至5月回撤幅度超过12.7%;2021年10月至11月回撤幅度超过13%;2022年7月至11月回撤近20%。

在过去三年中,长江电力上涨的天数为344个交易日,下跌的天数为353个交易日。从心理学的角度来看,下跌带来的痛苦效应是上涨带来的幸福效应的3倍,因此尽管长江电力过去三年上涨了40%,但如果频繁查看股价,投资者感受到的痛苦远远大于快乐。

宁沪高速上月创出历史新高,自2001年上市

以来,涨幅为5.27倍,年化收益为8.3%。过去三年,宁沪高速涨幅为30%,该股在过去三年的最大回撤为25%。作为公用事业股,宁沪高速基本面相对透明稳定,股息率清晰相对容易预测,内在价值相对稳定,但该股也会在市场下行期间遭遇情绪性抛售。然而,从长期来说,股价最终会贴近公司基本面。

兴齐眼药上月创出历史新高,自2016年12月8日上市以来,该股上涨了50倍。该股在过去三年涨幅达到174%,但最大回撤也高达59%。2022年6月该股高点在174.81元,但到了2022年10月份跌至83.47元。

长牛股贵州茅台自2016年以来涨幅为8倍,但回撤超过30%的情形就发生过3次。2008年6月,贵州茅台一度达到803元,但股价一路下滑,到10月份时更是加速下滑,2018年11月一度下探至509元的低点,最大回撤达到37%;2021年2月,贵州茅台一度摸高至2627元,2021年8月最

低探至1525元,回撤幅度为42%;2022年6月至10月期间,最大回撤37%。

波动是股市的真相

由于贪婪和恐惧周期性地主导市场,股市永远伴随着相当剧烈的波动,市场悲观之时对应的市盈率可能落在8—9倍区间,市场乐观时对应的市盈率会大于25倍。即使上市公司基本面稳步向上,但来自估值的上下波动也会导致股价轻松被腰斩。

A股价大佬张尧曾说过:“波动是市场的天性,成千上万的各种各样的参与者,怎么会没有波动,正是波动创造了盈利来源,让各种类型的投资者找到买卖理由,让价值投资者找到物有所值的价格。”

步步高集团董事长段永平在美股几乎单仓持有一只股票——苹果公司,但他认为可能没有人比他更高兴看到苹果公司股价掉下来。“投资者只有把公司想象为一家非上市公司,没有股价变化就会明白,不过,绝大多数人做不到这点。客观讲,如果没有办法将一家公司看成非上市公司,大多数投资人最后都会亏钱。”段永平曾如是说。在过去10年中,段永平持有苹果公司赚取了10倍左右的收益,10年间也经历了4次暴跌。

投资股市需要一定的承受力。投资者需要对股价的波动,甚至剧烈波动要有预期,就如先锋基金创始人约翰·博格所说,“受不了热就应该远离厨房”。

伟大的投资者是熬出来的,诸多经过时间考验的投资者,都承受过很多的市场重压。美国投资家查理·芒格曾说,“我们这代人,这批做价值投资的人,哪一个不是熬出来的。坚持下去,甚至用不着脑子多聪明。”

投资需要区分股价和股票的内在价值。投资需要“钝感力”,如果紧盯短期股价,投资者不仅体验不好,而且很可能会受到市场的愚弄,高买低卖,在错误的方向上奔跑;如果将投资视为“股价是你付出的,价值是你得到的”,紧盯的是相对稳定的内在价值,对上蹿下跳的股价置之不理,或者利用不理性的市场进行低买高卖,投资者才可能赚到长期的钱,避免与市场情绪共振才能形成良好的投资结果。

据《证券时报》屈红燕/文

部分基金子公司减资 继续寻找转型之路

基金专户子公司分类监管“尘埃落定”之后,部分子公司继续走在减少注册资本的“瘦身之路”上。

记者发现,近段时间,包括上海聚潮资产、银华长安资本在内的基金专户子公司相继减少注册资本。更早之前,深圳红塔资产、上海浦银安盛资产、嘉实资本等公司均有过类似的举动。

多位业内人士表示,基金子公司分类监管评级出炉之后,部分评级不高的子公司业务受限,叠加最近几年非标业务萎缩,对于注册资本的需求也在下降,一些基金子公司或因此减少注册资本。

天眼查信息显示,近日,浙商基金旗下子公司——上海聚潮资产将注册资本从1.4亿元减少至1.1亿元,降幅超过20%。

银华基金旗下子公司——银华长安资本管理(北京)有限公司注册资本从1.49亿元减少至9665.22万元,缩减幅度超过35%。

更早之前,深圳市红塔资产、上海浦银安盛资产、嘉实资本、北京方正富邦创融资产、中融(北京)资产管理有限公司等基金子公司也曾减少注册资本。

一位基金子公司人士判断,近期几家基金子公司减少注册资本或与此前的分类监管有关。“基金子公司的分类监管结果分为A类、B类、C类、D类四档。四类评级所能从事的业务不一样。目前,仅A类公司从事业务不受限制,其他等级都受到限制,或不能从事非标、ABS等业务。若基金子公司的评级是B类或B类以下,业务多少都会受限。在业务减少的情况下,减少注册资本或成为部分子公司的选择。”

随着此前占据主要规模的非标资产陆续到期结束,新业务规模体量增长相对缓慢,最近几年,基金子公司规模一直呈现下降趋势。

而据记者了解,部分银行系基金子公司存续的非标规模仍有千亿元体量,资产的存续期长达10年之久,继续管理好这部分非标资产也是一些银行系基金子公司的主要任务之一。还有一些基金公司出于支持子公司发展的角度考虑,将一部分原本母公司专户做的业务移至子公司。

“尽管目前基金子公司发展势头与过往不可同日而语,但基金子公司牌照还具有一定价值,很多基金公司还是愿意将其保留下去。”上述基金子公司人士称。

据《中国基金报》陆慧婧/文