

大单频现 A股公司密集发布中标公告

据中国证券报记者不完全统计,2025年以来,近30家A股公司披露了中标的相关公告,中标金额不等,为2025年经营业绩打下了良好的基础,还有部分公司通过中标项目促进了产业转型升级。科方得智库研究负责人张新原表示:“中标项目通常会对公司未来的经营业绩产生重要作用和积极影响。因为中标项目意味着公司获得了新的市场业务机会,将带来更多的营收和利润。如果在中标的项目中表现良好,并且能够顺利完成项目,公司的声誉和品牌价值也会得到提升,从而进一步增强竞争力。”

●本报记者 康曦



视觉中国图片

未来经营业绩产生积极的影响,公司将按照合同要求组织生产、交付工作。

对经营业绩产生积极影响

在A股公司披露中标的相关公告中,不乏中标金额在10亿元以上的重大项目。中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平认为,中标项目通常会对公司未来的经营业绩产生积极影响。

浙江交科1月9日午间一连披露了3个中标公告,公司近日收到下属公司发来的项目中标通知书,公司下属公司浙江交工宏途交通建设有限公司为甬金高速公路改扩建工程双江湖路段土建工程第SJTJ标段第一中标候选人,中标价为16.38亿元;下属公司浙江交工金筑交通建设有限公司为104国道杭州河庄至衙前段工程土建施工第TJ02标段第一中标候选人,中标价为15.43亿元;下属公司浙江交工金筑交通建设有限公司、浙江交工地下工程有限公司联合体中标乍嘉苏高速公路改扩建工程南湖互通至浙苏界第SG01标段,并与发包方嘉兴市乍嘉苏高速公路有限责任公司签署相关合同协议书,签约合同价为19.73亿元。

IDC是承载算力的必要物理实体,是数字经济的重要数字基座。城地香江致力于提供IDC全生命周期服务。1月6日,城地香江公告称,公司近日收到子公司香江系统、上海启斯关于中标“中国移动呼和浩特数据中心算力基础设施运维服务采购项目”的通知。香江系统、上海启斯与中电四公司自愿组成的联合体中标了中国移动呼和浩特数据中心算力基础设施运维服务采购项目,联合体整体中标金额为44.52亿元(含税)。公司称,因该项目涉及联合体共同投标,公司实际收入金额将少于联合体整体中标金额,具体金额以后续正式签订的合同为准。

易普力拥有营业性爆破作业单位、矿山工程施工总承包“双一级”资质,建立了集民爆科研、生产、销售、爆破服务及绿色矿山建设、矿山开采施工总承包于一体的完整产业链。1月3日,易普力公告称,公司控股子公司葛洲坝易普力公司收到中国能源建设集团广东省电力设计研究院有限公司公开招标的广东省肇庆市简架头、云致冲花岗岩矿项目建设运营总承包项目钻爆及挖装运工程的中标通知书,确认葛洲坝易普力公司为该项目的中标单位,中标金额为29.04亿元。

太极实业1月3日公告称,公司子公司十一科技近日收到中标通知书,确认十一科技为合肥高新区电子信息标准化厂房项目EPC工程总承包项目的中标人,中标金额为23.85亿元。

东方电缆是国内陆地电缆、海底电缆系统核心供应商。1月1日,东方电缆公告称,公司近日陆续收到中标通知书,合计中标金额为12.75亿元。公司称,合同的履行将对公司

有助于产业转型升级

一些项目的中标对于A股公司的产业转型升级具有重大意义。张新原表示,产业转型升级是2025年A股公司的主旋律之一。随着科技的不断发展和突破,许多公司都在寻求通过技术创新和产品升级来提高竞争力。一些公司的中标项目可能有助于推动产业升级,这将为公司的未来发展奠定基础。同时,投资者更关注公司的长期增长潜力,产业转型升级也符合投资者对公司的期望。林先平表示,许多产业正在经历升级。因此,许多公司正在通过技术创新、产品升级等方式来适应这个变化,而这种转型将有助于提高公司的竞争力和经营业绩。

宏润建设主要从事轨道交通、市政基础设施建设、房屋建筑等施工业务。1月8日,宏润建设公告称,子公司安徽特策电力工程有限公司、安徽恒强建设有限公司近日收到国家电投集团安徽电力有限公司2024年第23批招标中标通知书,宣城杨柳镇170MW茶光互补光伏发电项目EPC总承包工程由机械工业勘察设计院有限公司(牵头单位)、安徽特策电力工程有限公司(成员)及安徽恒强建设有限公司(成员)联合体中标承建,工程中标价6.53亿元。

宣城杨柳镇170MW茶光互补光伏发电项目EPC总承包工程利用约4000亩茶园,规划建设光伏发电项目,同步建设配套储能系统和新建一座220kV升压站。宏润建设称,该工程的中标有利于提升公司参与光伏电站EPC业务的市场竞争力和市场份额,提升“建筑+新能源”双轮驱动能力,进一步优化公司业务结构和盈利模式,促进公司产业升级。该工程中标价占公司2023年度营业收入的10.16%。

观想科技1月2日收到了中交二航局发来的中标通知书,经中交二航局谈判小组综合评议,公司被确定为中交二航局2025-2026年度特种设备监控系统框架协议集采入围供应商。中交二航局2025-2026年度特种设备监控系统主要用于智慧工地塔吊等特种装备的全寿命健康管理,以确保装备在建筑施工过程中的安全及高效运行。随着现代科技的迅速发展,智能装备越发复杂化,装备的智能化、智能化程度不断提高,智能装备复杂系统故障诊断和维护逐渐成为行业关注的重点问题。基于复杂系统可靠性、安全性、经济性考虑,以预测技术为核心的装备健康管理技术获得越来越多的应用。观想科技称,本次项目中标是对公司在泛智能装备全寿命周期管理及数字孪生领域的技术创新和研发实力的充分肯定,有利于企业进一步提升市场竞争力和市场份额。

上市企业积极推出市值管理举措

●本报记者 董添

近期,上市公司推出市值管理举措成为投资者关注的焦点。部分上市公司发布的投资者关系活动记录表中,着重提到了市值管理相关内容。中国证券报记者梳理发现,上市公司市值管理的举措主要围绕提高盈利能力、提高分红水平、出台员工持股计划、增加回购、重要股东增持以及并购重组等内容。

扎堆发布新举措

1月10日,先进数通、博彦科技、陕国投A、平安银行、锐科激光、隆平高科、华媒控股等多家上市公司在互动易平台上提到市值管理相关举措。

隆平高科提到,公司一直高度重视市值管理工作,积极践行国家粮食安全战略,坚持创新引领,发展农业新质生产力,持续创造良好社会价值;同时在公司治理、科技研发、日常经营、并购重组及融资等重大事项决策中充分考虑投资者利益和回报,坚持稳健经营,多措并举,扎实推进高质量发展,努力提升价值创造能力。

部分公司还对外披露了2024年在市值管理方面做过的具体内容。1月9日,华菱钢铁在互动易平台上提到,公司2024年在市值管理方面做了一些工作:在互动易平台上回复提问505条,回复数量居上市钢企第一位;通过不定期接待投资者调研、接听电话、召开业绩说明会、参加券商策略会等方式开展投资者沟通,获得券商分析师推介报告35篇;2024年公司现金分红比例达31.29%,较上一年提升5.3个百分点,股息率排名上市钢企第三。此外,公司推动控股股东在二级市场增持股票1.38亿股,达到12个月内增持2%的上限,体现了控股股东对公司发展的信心。

一些上市公司在近期发布的投资者关系活动记录表中着重提到了市值管理相关举措。

对于投资者提出的“公司股价最近有所下跌,市值管理方面有哪些措施?”金杯汽车在1月8日晚间披露的投资者关系活动记录表中提到,二级市场股价的波动受国内外宏观经济、行业状况、市场环境和公司基本面等多重因素影响。公司坚持聚焦主业发展,并结合实际着力改善经营,努力提升业绩,积极探索业务发展机遇,不断提升内在价值,力争为股东实现价值最大化。同时将积极开展并购等资本运作,实现外延式增长,主动与广大股东和投资者沟通交流,提升资本市场活跃度和品牌形象,更好地维护公司和投资者的合法权益。

远光软件也在1月8日晚间披露的投资者关系活动记录表中提到,公司一直以来很重视市值管理工作,并积极采取相关措施,包括稳步提升公司经营能力、盈利水平;建立与资本市场畅通的沟通渠道;积极做好上市公司信息披露等工作,提升并传递上市公司的内在价值。

密集披露细则

除了上述公司在互动易平台、投资者关系活动记录表中提到市值管理举措外,今年以来,多家A股上市公司正式发布针对市值管理政策的公告。

1月9日晚,正业科技对外发布市值管理制度公告。公告显示,为了加强市值管理工作,进一步规范公司市值管理行为,提升公司投资价值,维护公司与投资者的合法权益,公司将适时开展并购重组、股权激励、员工持股计划,制定分红规划,积极实施分红,加强与投资者及潜在投资者之间的沟通,按照法律、法规及监管规则的要求,及时、公平地披露可能对公司市值或者投资决策产生较大影响的信息或事项。

西部矿业1月6日晚间披露市值管理制度安排。西部矿业提到,公司应当聚焦主业,提升经营效率和盈利能力,同时可以结合自身情况,综合运用多种方式促进公司投资价值提升。具体措施包括并购重组、股权激励、员工持股计划、现金分红、投资者关系管理、股份回购以及其他合法合规的方式。

对于并购重组,西部矿业提到,公司将积极落实高质量发展目标,通过内生与外延式发展相结合的发展路径,根据公司战略发展规划以及公司实际需求,适时开展并购重组业务,增强核心竞争力,发挥产业协同效应,拓展业务覆盖范围,从而提升公司质量和价值。对于投资者关系管理,西部矿业提到,通过官网、上证e互动平台、电话等渠道,与投资者进行持续交流,组织说明会、路演和推介会等。在特定情形下召开说明会,回答投资者的问题,听取建议,并提供必要的信息更新。在公司网站设立投资者关系专栏,进行信息更新和答复投资者查询。加强与财经媒体、证券分析师及投资者的互动,以提高市场关注度和公司形象。维护投资者关系管理档案,定期分析股东动态,及时上报异常情况,按月总结咨询情况。

提升投资价值

市值管理制度是指上市公司以提高公司质量为基础,为提升公司投资价值和股东回报能力而实施的战略管理行为。

2024年11月15日,证监会发布《上市公司监管指引第10号——市值管理》,要求上市公司以提高公司质量为基础,提升经营效率和盈利能力,并结合实际情况依法合规运用并购重组、股权激励、员工持股计划、现金分红、投资者关系管理、信息披露、股份回购等方式,推动上市公司投资价值合理反映上市公司质量。《上市公司监管指引第10号——市值管理》明确了上市公司董事会、董事和高级管理人员等相关方的责任,并对主要指数成份股公司制定市值管理制度、长期破净公司披露估值提升计划等作出专门要求。同时,《上市公司监管指引第10号——市值管理》明确禁止上市公司以市值管理为名实施违法违规行为。

国务院国资委主任张玉卓表示,企业要牢固树立科学市值管理理念,把市值管理的立足点放在切实提升上市公司发展质量上,综合运用并购重组、股份回购增持、现金分红等多种手段不断提升价值实现能力,更好维护资本市场稳定。

工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林对中国证券报记者表示,市值管理思路有所改变。现阶段,大部分上市公司的市值管理是回购、增持等承诺,或是分红、并购重组。实际上,最佳的市值管理办法就是提升企业的盈利能力。应该在企业业绩提升之后,再去讨论分红等问题。

需求升温 面板行业淡季“吹暖风”

●本报记者 何昱璞

近日,Trend Force集邦咨询公布了1月上旬面板报价,数据显示,2025年1月,电视(TV)面板价格预期呈上升趋势。

业内人士表示,2025年1月,随着以旧换新政策延续,TV备货需求不减,加上国际品牌客户也即将启动新年度的备货,预计TV面板整体需求较预期强劲,价格在传统淡季有上涨的空间。国信证券发布报告称,面板行业产能逐步稳定,供给端份额逐渐集中,面板企业的盈利稳定性有望逐步强化。

备货需求较高

集邦咨询研究数据显示,进入2025年1月,随着国内以旧换新政策延续,电视备货需求仍维持在较高水平。

集邦咨询表示,展望未来,初步迹象表明TV面板价格将继续上涨。具体来看,65英寸电视面板平均售价预计将达到174美元,环比上涨1.2%;43英寸电视面板平均售价预计将达到64美元,环比上涨1.6%;32英寸电视面板平均售价预计将达到35美元,环比上涨2.9%。专家表示,随着新一轮消费激励措施的推出,行业头部企业市场份额出现增长,未来行业利润率和景气度有望提升。

对于面板涨价事宜,京东方投资者关系部门相关人士表示,1月份LCD TV面板确实有所涨价。据其介绍,一季度是传统淡季,而近期国补政策延续执行,对于消费者需求有所提振,同时一些品牌商有提前备货的举措。以上因素均表明面板厂家和下游品牌商对未来终端市场需求持乐观态度,进而推动面板价格上行。

海信、TCL、创维、长虹、康佳和小米等电视厂商,均在2024年第四季度上调了液晶电视面板的采购计划和电视整机的生产计划。以TCL为例,公司将其2024年第四季度液晶电视面板采购量从650万片增至660万片,在国内的液晶电视销售目标从200万台增至220万台。

据不完全统计,截至目前,安徽、河南、山西、重庆等多地已发布以旧换新衔接政策。四川、吉林、陕西等地提出2025年消费者关注的“扩围”品类也有望纳入补贴范围。

专家表示,2024年以来,以旧换新政策对家电、数码产品等消费带动作用明显。商务部数据显示,2024年全年累计有超过3600万名消费者购买了八大类家电产品5600多万台,带动销售额2400亿元。在提振内需背景下,2025年全国以旧换新政策补贴金额、补贴范围均有望扩大,在电视大屏等终端需求得到持续刺激的情况下,面板行业有望持续受益。

行业集中度提升

据统计,光学面板行业目前有39家上市公司。2024年前三季度,这39家上市公司合计实现营收4184.54亿元。其中,京东方、TCL科技两家头部企业属于“千亿俱乐部”的成员,2024年前三季度,京东方实现营收1437.32亿元,同比增长13.61%;TCL科技实现营收1230.28亿元,同比下降7.57%。

业内人士分析认为,从需求侧看,国内电视市场整体销量同比增长28%。其中,百吋超大屏和Mini LED增长最明显,百吋及以上超大屏销量同比增幅高达296%,随着相关政策的持续推进,预计将进一步推动电视更新换代需求,特别是针对超大尺寸面板的需求。从供给侧看,国内龙头企业陆续加码产能,面板行业供需格局进一步优化,头部企业市场份额预计将进一步扩大,控产能力有望增强。

作为TV面板核心厂商,记者从彩虹股份了解到,近期公司咸阳G8.5+基板玻璃产线已陆续点火并投入运营,后续产线建设也在按计划稳步推进,基板玻璃产业规模和营业收入持续保持增长。

京东方在接受机构调研时也表示,近年来,随着行业内面板生产线扩产逐步进入尾声,叠加部分海外厂商退出,行业整体集中度大幅提升,供给格局持续改善。在此背景下,行业内厂商持续坚持“按需生产”的经营策略,公司作为行业头部企业,将受益于行业竞争格局的持续改善。



视觉中国图片