

聚焦半年报

集成电路国产替代进程加速 华天科技上半年净利同比增幅超2倍

■本报记者 刘欢

8月25日晚间,华天科技发布2020年半年度业绩报告显示,今年上半年,公司实现营业收入37.15亿元,同比下降3.25%;实现归属于上市公司股东的净利润2.67亿元,同比增长211.85%。

华天科技相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示:“今年上半年,受益于国产替代加速,集成电路市场前景与去年同期相比大幅提升,公司国内客户订单大幅增长。此外,相关成本费用下降,也使净利润同比大幅增长。”

国产替代是发展关键

近年来,国内集成电路产量不断上升。据中国半导体行业协会统计数据,我国集成电路产业规模从2015年的3609.8亿元提升至2019年的7562.3亿元,复合增长率达到20.31%。

今年上半年,受益于国内快速复工复产以及“新基建”的推进,集成电路国产替代的进程加快。据中国半导体行业协会统计数据,国内集成电路产业今年上半年销售额为3539亿元,同比增长16.1%。其中,设计业、制造业和封装测试业的销售额分别为1490.6亿元、966亿元和1082.4亿元,同比分别增长23.6%、17.8%和5.9%。

盘古智库高级研究员江瀚在接受

《证券日报》记者采访时表示:“集成电路产业销量增长,是受到国内外经济形势变化和经济发展水平变动的背景下,集成电路的国产替代已成为很多企业的必然选择,成为相关企业长远发展的关键。”

集成电路主要由设计、制造、封装三大板块组成。“目前,国内先进封装技术的替代趋势日益显著,将推动国内封装行业进入新一轮增长。”国元证券分析师贺茂飞认为,据Yole数据显示,中国先进封装市场的规模及全球占比稳步提升,预计今年的市场规模将增至46.64亿美元,占全球的14.80%。

华天科技主营业务为集成电路封装测试,产品主要应用于计算机、网络通讯、消费电子及智能移动终端、物联网、工业自动化控制、汽车电子等整机和智能化领域。公司现有的封装技术水平及科技研发实力处于国内同行业领先地位,产业规模位列全球集成电路封装行业前十。

“国内封装行业是集成电路产业链中较为成熟的环节,属于设计和制造的下游环节,已经形成长电科技、通富微电、华天科技三大龙头企业,市场地位都已进入全球前十行列,可以说,封装行业的国产替代程度较高。”创投投资咨询合伙人步日欣在接受《证券日报》记者采访时表示。

在步日欣看来,《新时期促进集成电路产业和软件产业高质量发展的若

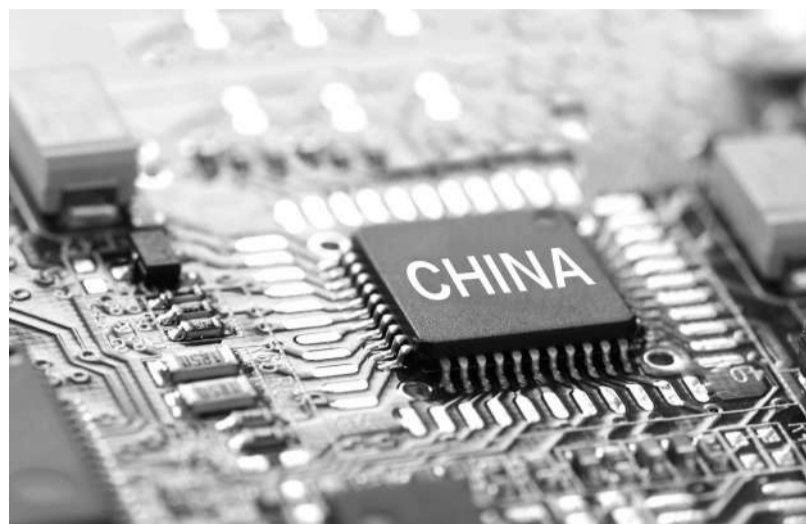
干政策》(以下简称《若干政策》)的出台,为中国集成电路行业的发展提供了利好支撑,能够进一步加速集成电路的国产化进程。封装测试行业属于《若干政策》的鼓励范围之内,也会受益于政策的支持。“从税收层面讲,封装测试企业可享受企业所得税优惠,自获利年度起,企业所得税‘两免三减半’(第一年至第二年免征企业所得税,第三至第五年按照25%的法定税率减半征收企业所得税)。”步日欣分析称。

华天科技相关负责人也表示:“《若干政策》能够带动整个集成电路产业的发展,‘两免三减半’政策也能为公司提供利好支持。”

研发费用同比增15.41%

今年上半年,在国产替代加速的背景下,华天科技积极开展疫情防疫和复工复产,并在生产经营及客户开发、技术和产品开发、产业布局等方面精准发力。

在生产经营及客户开发方面,上半年虽受疫情影响,但华天科技通过积极与客户保持沟通,加强订单跟踪,新开发客户88家,从而保障了订单的总体稳定。集成电路产品上半年实现营收36.51亿元,毛利率为22.11%,同比增长8.90%。其中,国内实现营收19.36亿元,同比增长40.67%;国内销售毛利率为24.68%,同比增长4.53%。



近年来,华天科技在发展过程中,还不断加强先进封装技术和新产品的研发力度,研发支出金额逐年增加,今年上半年的研发支出为2亿元,同比增长15.41%。公司完成的侧面指环产品、传感器环境光透明封装工艺、温度传感器灌胶工艺、压力传感器隐形切割工艺、5G手机射频高速SIP封装及基于12nm工艺的FCBGA Al芯片研发,均具备量产能力。

此外,华天科技在昆山、西安、南京等地持续设厂,布局先进封装领域。其中,昆山基地专注于高端封装领域,可提供具有全球领先水平的3D封装Bumping与TSV技术的晶圆级集成电路封装,是公司未来发展的重点;

西安基地专注于SIP等中高端封装领域,2019年实现净利润占公司净利润总额的48%,是公司盈利的重要来源;南京基地主要进行存储器、MEMS、人工智能等集成电路产品的封装测试,一期项目已于2020年7月18日正式投产。

“南京项目一期的产能释放还需要时间,待其投入运营后,能够提高公司先进封装测试的产能,进一步完善公司的产业发展布局,对收入和利润能够带来较好影响。”华天科技相关负责人表示,“随着国内快速复工复产,经济运行总体向好发展,下半年的集成电路产业环境会进一步改善,公司的全年业绩值得期待。”

业绩增长叠加“卡位”优势 爱尔眼科复权价创历史新高

■本报记者 何文英

8月26日,爱尔眼科盘中股价涨幅一度超过14%,最高触及53.06元/股,复权价创下历史新高,半年报体现出公司良好发展趋势,这是催化股价上涨的主要因素之一。

8月25日晚披露的2020年半年报显示,在报告期内,爱尔眼科实现营业收入41.64亿元,实现净利润6.76亿元。其中,第二季度实现营业收入25.22亿元,同比增长0.72%;实现净利润5.97亿元,同比大增50.37%。

值得关注的是,近期有3家民营眼科医院申请创业板IPO被受理,分别是华夏眼科、何氏眼科和普瑞眼科,将成为国内资本市场眼科行业新入局者。

“众人拾柴火焰高!”爱尔眼科董事长陈邦在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司当年闯出上市这条路,就是希望更多眼科同行跟上,利用资本市场支持中国眼科事业发展,赶超

世界先进水平。”

二季度业绩“回血”超预期

半年报显示,尽管一季度业绩受到疫情影响,但爱尔眼科二季度业绩迅速“回血”,单季净利润同比增速创下十年来新高。7月份,公司境内、境外营业收入双双回归高速增长通道,同比增幅分别达到47.92%、35.81%。

爱尔眼科董秘吴士君向《证券日报》记者透露:“在疫情严峻期间,公司旗下部分医院阶段性暂停了门诊和手术,仅保留了部分急诊服务。但在暂停期间,公司加快数字化转型,推进互联网医院建设,加强线上、线下联动,为之后复诊打下了坚实基础。”

目前,爱尔眼科旗下已累计上线网上医院57家,大大提升了医院诊疗效率。据了解,自3月中下旬起,爱尔眼科境内各分公司和子公司陆续复工;境外方面,欧洲地区、美国及东南亚地区也在5月中上旬陆续复工。报

告期内,公司位于西班牙、新加坡、美国等主要境外资产均实现正向收益,合计实现利润超过3000万元。

“公司旗下医院陆续复工后,门诊量迎来报复性反弹。为满足日益增加的门诊量,公司专门针对患者需求开设了特色服务,如开放夜间视光门诊、节假日正常门诊、专家在线问诊等。”吴士君介绍称。

在第二季度经营业绩实现“弯道超车”的基础上,爱尔眼科有望在第三季度迎来下半年的“开门红”。据了解,因受疫情影响,国内高考日期推迟,6月份的传统高考季医疗高峰相应延迟至7月份,导致7月份公司境内主营业务增速达到47.92%。

眼科市场前景仍持续向好

医疗行业素有“金眼、银牙”黄金赛道之说,爱尔眼科作为一家民营眼科连锁医院,于2009年登陆创业板,在资本市场占据了绝对的“卡位”优势。

半年报显示,爱尔眼科在技术、服务、品牌、规模、人才、科研、管理等方面已形成较强核心竞争力,拥有越来越多的医院,在门诊量、手术量、营业收入等方面逐步占据当地最大市场份额。

但其他眼科企业的追赶步伐也不慢。近年来,光正集团、江河集团跨界经营进入眼科领域,希玛眼科、德视佳相继在香港挂牌上市,上游产业链的爱博医疗、欧普康视、昊海生科、康弘药业、众生药业等也陆续在A股上市,眼科市场需求持续增长为相关企业的高速发展提供了动力。吴士君认为:“非公群体日益壮大,成为推动眼科事业向前发展的重要力量。”

尤其是近期,创业板受理了华夏眼科、何氏眼科、普瑞眼科的IPO注册申请,一度引发部分投资者对爱尔眼科A股稀缺性的担忧。不过,竞争者林立,尚未影响到爱尔眼科稳坐行业头把交椅的现状。相关数据显示,爱尔眼科目前门店数量超过400家,医疗网络遍布全国。与之相比,华夏眼

科门店数量超过50家,在全国17个省份设立了51家医院以及18家视光中心;何氏眼科门店数量在13家以上,主要集中在东北各市;普瑞眼科门店数量在18家以上,拥有18家医院和3家门诊部;新视界眼科门店数量在12家以上,主要分布在上海。

财信证券分析师王绍玲在接受《证券日报》记者采访时表示,青少年常患近视、散光等眼疾,老年人常患白内障等眼底疾病,眼科行业未来发展前景依然良好。“随着民营眼科企业品牌认知度和口碑的树立,患者将逐渐从公立医院流向民营医院。”

王绍玲认为,爱尔眼科的龙头地位短期内仍将维持。“在眼科专科医院中,爱尔眼科目前所占市场份额超过30%。与之相比,华夏眼科市场份额为9%,新视界为4%,存在的差距仍较大。近年来,爱尔眼科通过合伙人模式吸引了更多优秀医生,实现医教研平台一体化,在地县开设眼科专科医院,实现医院数量的快速增长,龙头地位更加稳固。”

网宿科技上半年扣非净利润同比增长23.4%

■本报记者 谢岚

8月26日晚间,网宿科技发布2020年半年报显示,今年上半年,公司实现归属于上市公司股东的净利润为17678.96万元;扣非净利润为15726.66万元,同比增长23.4%。其中,第二季度实现扣非净利润9881.86万元,同比大增171.53%,环比增长

69.07%,这也是网宿科技最近五个季度以来首次实现扣非净利润同比增长。

多位券商分析人士表示,网宿科技今年上半年业绩转好,或预示CDN(内容分发网络)行业开始摆脱价格战冲击,有望迎来业绩企稳回升的拐点。

网宿科技在公告中称,在报告期内,互联网流量增长及疫情期间

在线教育、在线办公等应用需求的增加,推动了CDN、云安全业务的增长。同时,公司也在积极拓展业务板块,通过并购加快在教育信息化领域的布局。

开源证券在研报中指出,5G全面铺开,数据流量爆发在即,叠加云上需求,伴随价格战企稳,CDN行业有望迎来新一轮复苏,网宿科技作为龙头

企业将优先受益,业绩有望快速增长。

川财证券发表的研报也认为,受疫情影响,云办公、在线教育成为网宿科技的发展机遇。长期来看,CDN行业竞争格局基本稳定,量增价稳的成长性可期。

在海外市场,CDN行业的相关企业已率先走出独立上涨行情。今年以来,美股中CDN行业股Fastly受到Ab-

driel、Whale Rock Capital、摩根士坦利、高盛等一众明星基金和投行机构的热捧,股价自年初以来已暴涨近300%。

多位券商分析人士表示,随着国内CDN行业龙头的业绩好转,CDN行业新一轮估值修复行情或一触即发,龙头股网宿科技有望迎来业绩和估值的戴维斯双击行情。

拟24.45亿元收购惠而浦61%股权 格兰仕要约价折价17.38%

■本报记者 黄群

“微波炉大王”格兰仕要来A股了!

自8月24日开始停牌的惠而浦,在8月26日复牌的同时,披露了关于格兰仕要约收购公司股份的细节。要约收购报告书显示,格兰仕拟通过要约收购方式获取惠而浦46752.78万股股份,占惠而浦已发行股份的61%。

值得注意的是,此次要约收购价格为5.23元/股,较惠而浦停牌前8月21日的收盘价6.33元/股折价17.38%,对二级市场投资者来说并无太大吸引力。

不过,有业内人士对《证券日报》记者道出了玄机所在:由于目前惠而浦的控股股东惠而浦中国持有上市公司股权比例达51%,即便其他中小股东惜售,只要惠而浦中国单方面同意,即可完成本次收购。

此次收购最多耗资24.45亿元

报告书显示,基于此次要约收购

价格为5.23元/股,拟收购数量为46752.78万股的前提下,本次要约收购所需最高资金总额为24.45亿元,收购主体为广东格兰仕家用电器制造有限公司(以下简称“格兰仕家电”)。目前,格兰仕家电已于8月24日将4.89亿元(不低于本次要约收购所需最高资金总额的20%)存入登记结算公司上海分公司指定账户,作为本次要约收购的履约保证金。

据了解,本次要约收购所需资金将来源于格兰仕家电自有资金及自筹资金,其中,自筹资金主要为收购人实际控制的格兰仕集团向收购人提供的资金支持,直接或间接来源于上市公司或其关联方。

本次要约收购特别提及,若预受要约股份的数量少于39088.39万股(占惠而浦股份总数的51%),则本次要约收购自始不生效,所有预受股份将不被收购人接受,上市公司控股股东、实际控制人将不会发生变更,本次要约收购具有不确定性。若预受要约股份的数量不低于39088.39万股且不高于46752.78

万股,则收购人按照收购要约的约定条件购买被股东预受的股份;若预受要约股份的数量超过46752.78万股时,收购人按照同等比例收购预受要约的股份。

另外,本次要约收购期限共计30个自然日,即要约收购报告书全文公告之日起30个自然日。本次要约收购期限届满前最后三个交易日内,预受股东不得撤回其对要约的接受。

截至报告书签署之日,中创富有限公司持有格兰仕家电90%股权,系格兰仕家电的控股股东,实际控制人为梁昭贤、梁惠强,系父子关系。

“此次收购的要约价格比较低,可能与一般投资者眼中的要约收购不太一样。”上述业内人士对《证券日报》记者分析称,“但是我们不能只站在投资者角度看问题。如果站在格兰仕角度看,他们可能只愿付这么多钱来收购,想节约财务成本,这也符合市场规则。收购双方很可能已达成这样一个协议,如果未来惠而浦发展得更好,股价会有更大幅度提升,这些都是投资

者需要考虑的。”

格兰仕的“蛇吞象”式收购

“收购太让人意外了!”家电行业分析师刘步尘对《证券日报》记者表示,格兰仕收购惠而浦,颇有“蛇吞象”(以小品牌吃掉大品牌)的味道。

刘步尘表示,惠而浦自收购合肥三洋以来,一直在不断开发中国市场,董事长吴胜波也承诺过,要加大惠而浦在中国的投资。2018年,惠而浦全球研发中心落地合肥,智能工厂和中国总部也在当地建成,一度被誉为惠而浦的“三驾马车”新引擎。

“这些都说明,惠而浦做事是比较激进的,丝毫不看出来要退出的迹象。”刘步尘表示,“真要探究原因,我个人觉得,应该是惠而浦集团对未来中国市场的预判发生了重大变化,进而影响到在中国的投资。还有一个问题,是惠而浦集团在全球实力很强,一直是白电领域老大,但在中国的表现一般,白电市场的营收在集团营收的贡献率偏低,这与中国这样一个全球最大家电市场的身

份是不匹配的。2019年和今年上半年的业绩亏损,也令惠而浦集团对中国市场的信心受损。”

对于此次要约收购,格兰仕表示,收购人对上市公司的未来发展有信心,并看好上市公司与自身的产业协同效应,将利用自身资源优势和业务经验,帮助上市公司提升管理效率,优化资源配置,进一步增强上市公司的持续盈利能力,促进上市公司稳定发展,提升上市公司价值及对社会公众股东的投资回报。

对此,刘步尘表示,惠而浦集团是全球白色家电巨头,但微波炉是一个利润率不高的产品,格兰仕在中国市场属于第三梯队。因此,格兰仕收购惠而浦中国公司的控股权,可以看做是“蛇吞象”式收购。

“格兰仕的收购目的可能有两个:一是借壳上市,解决企业发展的资金问题;二是惠而浦的高端厨电产品非常好,可弥补格兰仕产品门类较少的不足,厨电产品未来仍是蓝海市场,其他家电早已是红海市场了。”刘步尘表示。

牵手新疆中泰农业 得利斯建“三高”产业链

■本报记者 王倩

8月25日,A股上市公司得利斯发布公告称,公司控股股东诸城同路人投资有限公司(以下简称“同路人投资”)与新疆中泰农业发展有限责任公司(以下简称“新疆中泰农业”)于8月23日签署《股份转让协议》,拟转让公司12.04%股权,此次权益变动不会导致公司控股股东发生变化。据悉,这是得利斯与新疆中泰(集团)有限责任公司(简称“新疆中泰集团”)于7月10日签署《战略合作框架协议》后的一大实质性合作进展。

得利斯董秘刘鹏在接受《证券日报》采访时表示,公司与新疆中泰集团一直有着强烈的合作意愿,此次引入新疆中泰集团全资子公司新疆中泰农业作为战略投资者,未来双方将形成优势互补,让“东西互济、海陆联动”的合作愿景早日照进现实。

合作构建可追溯农业产业链

公告显示,得利斯控股股东同路人投资拟将其所持6045万股无限售流通股(占公司总股本的12.04%)以协议转让的方式转让给新疆中泰农业。本次交易以《股份转让协议》签署日前一个交易日的得利斯股票收盘价的90%为定价基准,转让价格确定为7.59元/股,转让总价为4.59亿元。本次权益变动后,同路人投资持有的公司股份比例从42.92%下降到30.88%,不会导致公司控股股东及控制权发生变化。

2019年11月份,同路人投资就曾筹划将上市公司控制权转让给新疆中泰农业的控股股东新疆中泰集团,但因未获新疆自治区国资委批准而告夭折。

天眼查APP数据显示,新疆中泰集团产业涵盖化工、现代农业、金融贸易、现代物流等领域,是目前新疆地区区属资产规模最大的国有企业。成立于2003年的得利斯则是一家以生猪屠宰、冷鲜肉、低温肉制品、调理食品加工为主营的大型食品专营企业。

得利斯董事长郑思敏曾在接受《证券日报》采访时表示,新疆中泰集团与得利斯的合作,是典型的地方国有资本与产业龙头的联动,如交易完成,双方将聚集优势产业资源,加强战略合作,建立新疆与内地多领域、全方位、高层次的合作渠道,增强双方产业核心竞争力和对区域经济的辐射带动力,拓展合作领域。

“通过长时间的沟通对接,我们双方已有强烈的合作意愿,在产业上也有很大的协同效应。”得利斯董秘刘鹏在接受《证券日报》记者采访时表示,虽然实控权转让未果,但双方签署了《战略合作框架协议》,就现代养殖、畜牧加工、肉类、食品加工等大农业领域及其PVC材料等环保领域达成了战略合作意向。此次双方决定在合作、构建高起点、高标准、高效率的全程可追溯农业产业链,加速推进现代农业产业战略布局。

打造“东西互济、海陆联动”新格局

得利斯发布的最新公告显示,本次新疆中泰农业对上市公司的参股,有助于进一步优化公司治理结构。未来公司与新疆中泰农业将形成优势互补,充分激活发展潜力,促进上市公司高质量发展。

双方将在哪些层面形成产业优势互补?刘鹏对《证券日报》记者表示,此次得利斯引入新疆中泰农业作为投资者后,双方未来将利用各自在粮油、猪肉羊肉、水产品、水果等农产品原料,以及市场、品牌、技术、人才等方面的资源优势,开展多领域、多层次的深入合作。比如,双方将强强联合,充分利用新疆农业、畜牧加工、猪肉羊肉等优势资源,发挥得利斯食品加工、市场优势和新疆中泰的国有平台优势,扎实推进农业产业,进一步延伸产业链,提升价值链,打造供应链,为新疆农业产业化发展和农产品走向全国市场做出更大贡献。

得利斯在今年6月份的公告中曾表示,近日正式确定的在陕西省三原县投资建设的200万头/年生猪屠宰及肉制品加工项目,是公司全面深耕西北地区的重大举措。未来新疆地区的优质猪肉羊肉及特色农产品将快速覆盖西北市场及全国市场,并形成与沿海地区的积极互动,促进得利斯市场布局的快速扩展。

得利斯还在披露的2020年半年中中提到,肉牛加工项目竣工投产以来,牛肉类产品推广效果良好,今年上半年产销量提高,成为公司上半年净利润同比增长逾3倍的重要助力。据刘鹏介绍,双方合作可以将得利斯的肉牛加工项目与新疆丰富的牛羊肉资源形成有机结合,充分发挥资源互补优势,为双方的合作提供广阔空间。

郑思敏此前曾评价得利斯与新疆中泰集团的合作,称之为落实打造“东西双向互济、海陆内外联动”开放新格局的具体举措。