

超七成半导体上市公司上半年盈利 近八成研发费用上涨

■本报记者 贾丽

半导体上市公司半年报已悉数出炉。据东方财富Choice数据统计,今年上半年,150家半导体上市公司合计实现营收2543.7亿元,较去年同期下降4.5%;实现归母净利润总额170.4亿元,同比下降122%。150家公司中,超七成盈利,近八成研发费用较去年同期增长。

“近年来,我国不断加大半导体技术研发支持力度,国产化趋势日渐明显。资本市场上涌现出一批优秀企业。目前,我国半导体行业稳步发展,企业规模不断壮大。然而当下部分企业仍处于前期研发投入阶段,尚未实现盈亏平衡。综合来看,企业业绩分化加剧成为当下半导体上市公司较为明显的特征。”首都企业改革与发展研究会理事肖旭接受《证券日报》记者采访时表示。

业绩分化加剧

上半年,半导体行业需求依旧处于下行周期,消费电子、通讯产品、计算机等终端应用产品市场需求未有大幅提振。部分企业在半年报中表示,由于竞争激烈,面临产品降价压力,相关费用大幅增长,从而压缩了公司的盈利空间。根据财报,150家上市公司中有六成公司的财务费用、销售费用出现20%以上的上涨。

同时,高库存等导致存货跌价计

提资产减值损失,也拖累公司业绩。其中,上半年汇顶科技计提存货及开发支出的资产减值损失达3.96亿元,澜起科技确认资产减值损失和信用减值损失共计1.44亿元。

“过剩库存与终端消费需求低迷是导致公司业绩剧烈波动的主因,叠加原材料涨价,部分企业产品毛利率有所下滑,行业‘去库存’呼声高涨,等待复苏期来临。”机械工业经济管理研究院两化融合协同创新中心主任宋嘉对《证券日报》记者表示。

综合来看,半导体行业上市公司业绩“冰火两重天”现象更为凸显。统计数据,今年上半年,150家半导体上市公司中,有110家实现盈利,占比超七成。广立微、帝科股份、北方华创、中微公司、大港股份等15家公司上半年净利润同比均出现翻倍增长。与此同时,有109家上市公司归母净利润同比下滑,占比约为73%。微电子技术、汇顶科技、惠伦晶体等企业净利润同比下降幅度全部超过60%。

记者梳理发现,业绩大幅上涨公司主要集中在集成电路设备制造、高性能电子材料研发销售等领域,多数企业今年以来在手订单充足;而净利润下滑公司则主要处于半导体存储研发、集成电路封装测试、电子元器件分销等领域。

“在晶圆厂资本开支周期及国产化进程提速下,A股国产设备巨头订单量需求旺盛,并已经进入多个细分赛道,芯片设计企业业绩则



仍处于阵痛期。”联创资本总经理王欣宇对《证券日报》记者表示。

持续加大研发投入

整体来看,大部分企业在今上半年持续加大研发投入。

据东方财富Choice数据统计,今年上半年,150家半导体上市公司研发投入合计290亿元,同比增长13.7%,平均每家研发投入1.93亿元。有117家研发费用较去年同期实现不同程度增长,占比近八成。其中,49家增速超过30%,4家翻倍。62家公司期内研发费用超1亿元,31家公司研发支付总额占营收的比例超30%,研发费用主要用于投向芯片及新材料研发。

在肖旭看来,目前半导体企业普遍仍处于投入期,研发费用增加

是其技术创新意识增强的体现。半导体行业从设备研发到投产的整个流程,需要上下游企业密切配合,不断循环反馈,共同迭代。对此,半导体企业在关注自身发展的同时,也要致力于推动与其他企业的协同发展。未来,技术协同升级将会成为影响半导体企业业绩表现的一个关键点。

展望未来,西南证券认为,预计全球电子产业周期将于2023年第三季度逐步退出萧条进入复苏。浦银国际在最新研报中指出,半导体的基本状况已经显示出触底的迹象。

根据中国半导体行业协会数

据,预计2023年,中国的半导体市场规模将达到1.8万亿元。AI先进芯片需求持续上涨,人工智能已成为半导体芯片行业最重要的增长动力之一。

“随着消费电子市场转暖,人工智能产业蓬勃发展,预期下半年封测、射频及存储等细分行业基本面边际改善,AI、汽车、通讯基础设施产业链半导体有望较早复苏。”王欣宇称。

零售百货企业上半年盈利改善 数字化转型仍任重道远

■本报记者 李雯珊
见习记者 解世豪

今年上半年,随着消费日渐活跃,线下零售百货迎来复苏。据Wind数据,A股36家百货商店行业(Wind行业分类)上市公司中,有29家上半年营收实现同比正增长,其中宁波中百、益民集团、新世界和上海九百增速超过50%。

净利润方面,上半年百货商店企业盈利能力得到明显修复,36家企业中有31家实现盈利。在25家实现盈利正增长的企业中,有11家盈利同比翻倍。从毛利率表现看,24家企业的销售毛利率同比实现正增长,行业平均销售毛利率为41.96%,相比去年同期

期的40.26%有所提升。

中国消费经济学会学术委员会副主任、北京工商大学商业经济研究所所长洪涛教授对《证券日报》记者表示:“百货商店上半年表现较好,原因有以下几个方面,一是消费经济逐渐复苏;二是百货商店在产品品种和品质上具有一定优势,能够满足不同消费群体的需求;三是部分企业在销售渠道和营销策略上做出创新,例如与电商平台合作,拓展线上渠道。”

“从需求端看,今年主线任务是扩内需、保增长、促消费,各地、各平台都推出了非常多的活动,包括购物节和消费券、补贴券等。从供给端看,目前线下零售百货企业在适应时代变化,本身也在进行一系列改革,

如供应链改革,提质降本增效等,这些因素都为企业实现营收增长和盈利修复提供了帮助。”北京社科院副研究员王鹏对《证券日报》记者表示。

接受记者采访的多位专家坦言,短期来看,线下百货商超企业正受益于线下消费的探底回升,但长期来看,还是会受到电商等新兴购物模式和平台的冲击,市场份额逐渐被挤占,利润也会受到影响,因此把握线上数字化转型和新业务结构、新消费场景等变化对这些企业来说至关重要,尤其是传统的大型零售百货公司。

老牌百货零售企业广百股份,上半年在自建销售平台以及第三方销售平台实现线上营业收入2.12亿元,

占总营收的比重仅约6.56%。此外,公司上半年毛利率进一步跌至20.71%,位列板块倒数。

近年来在转型之路狂奔的天虹股份,上半年线上商品销售及数字化服务收入GMV(成交总额)约27.6亿元,占总营收比重近50%,公司在营收同比变化不大的情况下,实现归母净利润约34%的同比增速。

王鹏表示:“数字化转型一般说来有战略、组织和业务三个维度。从企业自身出发,如通过搭建自己的产业互联网来优化供应链的协调,进行内部管控成本,提升单位成本产出绩效。”

从市场营销角度来看,可以跟有资源有技术的数字化企业相互合作,比如通过最后一公里配送、线上引

流、自媒体等方式做好线上延伸。”

洪涛表示,对于相关企业的转型之路,一是可以将线上竞争对手变为合作伙伴,融合开展业务;二是通过建立线上销售平台和线下门店的结合,提供更为便捷的购物体验,满足多样化需求;三是整合利用线下即时配送资源,加强物流配送服务,提高消费者满意度;四是可以引入新的科技应用,如智能收银系统、人脸识别等智能结算方式,提升店面效率和顾客体验,同时加快后台物配数字化管控,从而降低成本提高效率。

王鹏同时建议,在转型的过程中,首先要注重本地化,其次需要多做线下活动,最后还是注重商业综合体和周边街区等。

*ST美谷股价连续涨停 业内人士提示相关风险

■本报记者 李万晨曦

9月1日,*ST美谷再度涨停,其股价连续多日涨停也引发市场关注。

在此之前,8月31日晚间,*ST美谷曾发布股价交易异常公告,同时回应了公司面临的多项风险。公司称,前期披露的信息不存在需要补充、更正之处,并未发现近期公共媒体报道了可能或已经对本公司股票交易价格产生较大影响的未公开重大信息,内外部经营环境未发生重大或预计发生重大变化。

对于近期股价异动上行,*ST美谷方面也提示,截至目前,公司控股

股东奥园科星(奥园集团全资子公司)所持全部股份已质押且处于违约状态,质权人信达证券拟启动违约处置程序以维护其权益,未来信达证券是否采取违约处置,具体处置方式以及处置的数量和金额尚具有不确定性。

在披露股价交易异常公告的同时,*ST美谷还发布子公司股权被司法冻结的公告称,公司于近日收到北京市石景山区人民法院的相关司法文书,获悉部分京汉置业(公司关联方)定向融资计划案件进入强制执行阶段,公司所持湖北金环新材料科技有限公司(以下简称“金环新

材料”)的100%股权被司法冻结。

对于子公司被司法冻结对于公司的影响,*ST美谷方面表示,公司和金环新材料经营正常,本次公司所持金环新材料的股权被司法冻结事项未对公司及金环新材料造成实质性影响。但不排除未来因京汉置业定向融资计划案件判决的执行导致公司所持金环新材料的股权被司法处置,其可能对公司或金环新材料经营结果产生一定的影响。

往前回溯,*ST美谷于2020年易主房地产企业奥园集团,此后剥离地产业务转向医美。从业绩情况来看,年报数据显示,2021年公司亏损

2.53亿元;2022年则为亏损15.83亿元,同比下降457.39%。

同时,*ST美谷资金状况持续恶化,2021年、2022年及2023年上半年,*ST美谷资产负债率分别为56.08%、93.88%及95.24%;经营活动产生的现金流量净额分别为-11425.76万元、6472.26万元、1600万元。截至今年上半年,公司负债合计34.97亿元,货币资金仅有1.62亿元。截至上半年末,公司总资产约36.72亿元,净资产约-2.03亿元。

对于未来发展,*ST美谷在半年报中表示,将聚焦医美器械耗材及医美家用产品,利用产品代理、合

作生产、联合研发、股权投资等方式,在美丽健康产业上游横向拓展,同时打通上下游产业链,形成纵向贯通、纵向联动的发展格局。但公司方面也向记者坦言,目前打通上下游产业链的规划受制于资金情况,可以说是心有余而力不足,主业经营方面仍面临挑战。

业内人士分析称,*ST美谷在奥园集团入主之后剥离地产资产,跨界医美行业,但无论是地产业务还是医美相关业务均未产生实质盈利。由于公司所有业务未能改善,经营存在较大风险。投资者需要警惕当前的股价表现。

海外市场销售收入大增

支撑工程机械行业龙头业绩向好

■本报记者 肖伟

半年报披露收官,国内工程机械企业均交出了上半年业绩答卷,多家企业实现净利润增长,海外市场成为工程机械上市公司毛利增长的主要来源。

分析人士表示,国内工程机械企业的海外市场份额仍有明显增长空间,持续看好国产工程机械出口创汇前景。

徐工机械是工程机械行业的领军企业之一。今年上半年,公司整体国际化收入209亿元,同比增长33.5%,国际化收入占比升至40.75%。其中,西亚、北非、中美洲等地区的销售收入同比增长超200%,欧洲地区的销售收入同比增长超150%,中亚、北美地区的销售收入同比增长近100%。

中联重科今年上半年出口顺利,境外收入实现翻倍增长,境外收入占比大幅提升。上半年实现境外收入83.72亿元,同比增长115.39%,海外收入占比达到34.78%。中联重科表示,在境外市场市占率仍处于较低水平,未来海外收入有望维持高速增长。

三一重工也在海外市场取得不俗战绩。今年上半年,公司国际竞争力整体提升,海外市场实现快速增长,实现国际销售收入224.66亿元,同比大幅增长35.87%。国际收入占营业收入比重为56.88%。

《证券日报》记者采访发现,领军企业的业绩增长,并非是采取了以价换量的销售策略,而是实打实的采取研发先行策略,掌握核心技术,打造核心竞争力。

三一重工证券事务代表周利凯向记者表示:“产品出海不仅需要与同行中拥有更高性价比,更需要掌握核心技术,才能有市场话语权。以电动产品为例,2023年上半年,公司完成50多款电动产品的开发,上市超40款电动化产品。公司攻克20多项电动化关键技术,累计获得电动化专利800余项,为抢占赛道先发优势提供有力的技术支持。”

中联重科、徐工机械也将研发先行作为打造核心竞争力有力抓手。今年上半年,中联重科重点围绕“数字化、智能化、绿色化”和新产业进行知识产权布局,发明专利申请数同比增长44.7%,多个装置、方法和系统获得中国发明专利、中国专利优秀奖。截至今年上半年,徐工机械累计拥有有效授权专利10586件,其中发明专利2817件、国际专利206件;累计制修订并发布实施的国际标准5项、行业标准262项。

浙商证券工程机械行业分析师表示,我国工程机械企业的全球化空间广阔。“我们预判,三一重工、徐工机械、中联重科、恒立液压等行业龙头将在完成国内的进口替代后,凭借国际化、数字化、电动化取得相当的市场份额。”

多期财报数据披露不准确

标准股份被监管部门出具警示函

■本报记者 殷高峰

9月1日晚间,标准股份发布公告称,公司于2023年9月1日收到陕西证监局下发的《关于对西安标准工业股份有限公司采取出具警示函并对杜俊康、赵旭、郑璇采取监管谈话并出具警示函措施的决定》(以下简称“《决定书》”)。

《决定书》显示,标准股份子公司西安标准供应链管理公司对部分项目采用总额法核算确认收入,与相关业务实质不符,导致2020年半年报、三季报和年报相关数据披露不准确。

“按照我国《企业会计准则》的相关规定,企业对销售收入的确认分为总额法和净额法,主要区别在于确认收入的方式和金额存在差异,进而会造成企业利润不同。”财税专家、西北工业大学管理学院企业导师全铁汉在接受《证券日报》记者采访时表示,一般情况下,如果企业将本应采取净额法确认的销售收入变为总额法,就可能虚增收入和利润,造成会计报表失真甚至涉嫌财务舞弊。

在全铁汉看来,会计差错导致的企业经营业绩虚增,可能会导致投资者、债权人等受到利益损失,同时也损害了证券市场的规范秩序。而且,企业的信誉、市场形象和未来发展也可能受到一定的影响。

根据《上市公司信息披露管理办法》第五十九条规定,陕西证监局决定对标准股份采取出具警示函的行政监管措施,对时任董事长杜俊康、总经理赵旭以及财务总监郑璇采取监管谈话并出具警示函的行政监管措施。

“这是监管部门通过强监管推动资本市场健康发展的一个体现。”陕西丰瑞律师事务所合伙人朱长江在接受《证券日报》记者采访时表示,及时、准确、完整、不存在误导地进行信息披露是上市公司的义务,上市公司没有准确地进行信息披露,会对投资者的判断产生影响,可能会对投资者造成损失。

“企业会计差错一方面反映了企业的相关高管人员在尽职履责方面还需要加强责任心;另一方面财务人员的专业性、职业性还需要进一步提高;作为年报审计机构,还需要严把关,力争提供的每一份审计报告都真实、准确、完整。”全铁汉称。从业绩来看,自2012年至今,标准股份的扣非净利润持续为负。最新披露的2023年半年报显示,上半年公司实现营业收入约2.85亿元,同比减少64.89%;净利润亏损约4769万元;扣非净利润亏损约5232万元。

方大特钢内生动力不断增强 二季度净利润环比增长六成

8月30日,方大特钢发布了2023年上半年报告,报告期内实现营业收入133.89亿元,实现归属于上市公司股东净利润2.85亿元。方大特钢一季度归属于上市公司股东净利润为1.08亿元,据此,二季度净利润达1.77亿元,环比增长63.89%。另据中国钢铁工业协会资料显示,方大特钢2023年1月份—6月份吨钢利润在对标企业中仍位居首位。

今年上半年,中国经济延续恢复态势,但钢材价格平均水平同比下降,呈窄幅波动走势,钢铁企业业绩承压,经营情况不容乐观,多数钢企处于亏损状态。据中国钢铁工业协会监测,上半年,中国钢材价格指数(CSPI)平均值为113.21点,同比下降15.4%。据国家统

计局消息,1月份—6月份,全国规模以上工业企业实现利润总额33884.6亿元,同比下降16.8%,其中黑色金属冶炼和压延加工业实现利润总额18.7亿元,同比下降97.6%。

面对钢材市场严峻形势,钢材消费结构正在发生变化,建筑业用钢占比下降,船舶、汽车、家电、风电、光伏用钢等持续增长,有效支撑制造业用钢品种和数量增长的局面,方大特钢立足国内弹簧扁钢和汽车板簧精品生产基地,积极发挥作为南昌市新型材料产业链“链主”企业的作用,以销定产,以效定产,加大汽车用弹簧扁钢的销售力度,主动走访重点用户,进行技术交流,了解用户在产品质量、指标、性能等方面的真实需求,研发、生产

满足用户个性化需求的产品,进一步提升弹簧扁钢市场占有率。同时,大力拓宽高效益建筑钢材的销售渠道,承接铁路行业用“铁标钢”和600MPa以上级别高强度钢订单等,努力提升企业效益。

针对上下游产业链相互交织影响效益的情况,为了进一步提升成本竞争优势,方大特钢在坚持积极开展对标挖潜的基础上,持续以5G+智慧工厂为依托,将精益生产管控应用于生产经营活动之中,深入推进精细化管理。今年上半年,该公司借助图像识别技术、智能算法、大数据,深度融合铁前生产边界,重点完成了铁前物流流、信息流的数据贯通与同步,深挖“数据”效益潜力,助力

铁前生产精细化、决策智能化、组织高效化,为铁前技术经济指标的进步夯实基础。

与此同时,不断增强绿色发展的内生动力,提速冲刺环保A级绩效企业标准目标,今年二季度数十个超低排放改造项目竣工或正在推进中,吨钢可比能耗和污染物排放量持续下降,其中二季度吨钢综合能耗较去年同期低4.11千克标准煤;在确保产品订单按期交付的基础上,按照高效率、低能耗的模式优化生产,做到错峰用电、有序用电,提高自发电量、降低电力成本,今年上半年日均错峰用电量较去年同比上升3.16万吨,实现生态与经济的“双向奔赴”。(罗霞)(CIS)