

31家上市公司股东承诺不减持 市场信心必将得以进一步提振

本报记者 刘欢

在上市公司掀起增持、回购潮提振市场的同时,也有越来越多的上市公司股东承诺不减持公司股份,以彰显对公司未来经营发展的看好,进一步提振投资者信心。

同花顺iFind数据显示,今年以来截至2月7日,已有友发集团、润都股份、神通科技等31家上市公司发布了股东承诺特定期间不减持公司股票的公告。多家公司在公告中表示,公司控股股东、实际控制人、部分持股5%以上股东、董监高等主体承诺特定期间不减持公司股票。

具体来看,2月7日,杭氧股份发布公告,公司近日收到董事长、总经理郑伟,董事董俊,董事、常务副总经理莫兆洋,副总经理、董事会秘书、财务负责人葛前进,董事、副总经理、总工程师韩一松,副总经理黄安庭,副总经理蒋毅,副总经理王定伟,副总经理杨启龙出具的《关于不减持公司股份的承诺函》,自愿承诺自2024年2月6日起18个月内不减持其所持有的公司股份,包括承诺期间该部分股份因公司送红股、转增股本、配股等原因而增加的股份。

上述董事及高级管理人员表示,之所以承诺不减持股份,是基于对公司未来发展的信心以及对

公司长期价值的认可,为促进公司持续、稳定、健康发展,维护资本市场的稳定,切实保护全体股东利益。

北京社科院副研究员王鹏在接受《证券日报》记者采访时表示:“越来越多的上市公司控股股东、实际控制人、董监高等人员自愿承诺不减持,说明这些公司的内部人士对公司未来发展有信心,并愿意通过不减持股份来表达这种信心。随着市场环境的变化和公司业绩的提升,内部人士对公司的信心可能会进一步增强,预计未来会有更多上市公司控股股东或高管加入承诺不减持队伍。”

从期限来看,目前上市公司股东做出的不减持承诺期限以6个月到1年居多,也有安井食品、四方光电、新风光等上市公司的股东承诺不减持期限超过1年。

以安井食品为例,公司控股股东福建国力民生科技发展有限公司基于对公司未来发展的信心和对公司在价值的认可,同时为增强广大投资者信心,切实维护投资者权益和资本市场的稳定,自愿承诺自公告出具之日起5年,即60个月内(自2024年1月25日至2029年1月24日)不以任何方式减持其持有的公司股份。

对此,有分析人士认为,安井食品控股股东提出5年内不减持公司股份,这一举动能够提升投

数据显示

2024年以来,已有友发集团、润都股份、神通科技等31家上市公司实控人、控股股东、股东、高管等承诺未来一段时间内不进行减持



投资者信心,也会有更多投资者选择和实控人共同进行中长期价值投资。

王鹏表示:“上市公司股东积极表态,发布不减持承诺,对于公司而言,可以增强公司的稳定性和抗风险能力,提升公司的市场形象和信誉度。对于投资者而

言,可以减少股份减持带来的市场压力,有助于维护股价稳定和提升投资者信心。”

对于进一步提振市场信心的措施,艾文智略首席投资官曹轍在接受《证券日报》记者采访时表示:“一是加强上市公司信息披露监管,提高公司透明度,让投资者

充分了解公司的发展状况和前景;二是引导上市公司及其股东积极履行社会责任,关注公司治理,提升公司质量;三是加强投资者教育,提高投资者的风险识别能力和投资素养;四是完善资本市场政策体系,稳定市场预期,为上市公司创造良好的发展环境。”

算力业务连签大单 航锦科技持续加码人工智能赛道

本报记者 李勇

自切入人工智能赛道以来,航锦科技相关业务迅猛发展。公司2月6日披露相关公告显示,公司近日在算力业务方面接连斩获大单,签署多个合同。

2月7日早盘,航锦科技股价高开高走,并快速封于涨停,截至当日收盘,公司股价报收于23.64元/股,涨幅10%。

接连斩获多个大单

公告显示,航锦科技全资子公司航锦(武汉)人工智能科技有限公司(以下简称“航锦智能”)近期分别与武汉迈迈信息科技有限公司、北京易起联科技有限公司、上海泛超数字科技有限公司签订《算力服务合同》,将向三家公司提供算力服务,三笔服务合同合计金额84560万元(含税)。

此外,航锦科技全资子公司威科电子模块(深圳)有限公司与无锡众智联科技有限公司签订

《销售合同》,将向对方销售算力设备,合同含税金额31406万元;公司全资子公司长沙韶光半导体有限公司与厦门芯志科技有限公司签订《销售合同》,向对方销售算力设备,合同含税金额31437万元。

据公告数据计算,上述五笔算力服务和算力设备销售合同合计金额达14.74亿元。

对于系列合同的签订,航锦科技在公告中表示,签署合同的执行及价款结算存在一定周期,预计将对2024年度或未来年度经营业绩产生积极影响。相关合同的签订符合公司经营规划,有利于公司夯实在人工智能领域业务基础,扩大人工智能板块的经营规模,有效提升盈利能力。

打造第二成长曲线

据悉,航锦科技最初主营基础化工业务。2016年起,公司不断在军工、半导体电子等领域进行布局,开启从传统化工向“化

工+军工、半导体电子”双主业发展的转型。目前,公司的军工板块以芯片产品为核心,产品涵盖存储芯片、总线接口芯片、模拟芯片、图形处理芯片、特种FPGA、多芯片组件等。电子板块产品涵盖射频芯片、通信天线、北斗产品等。

随着公司在军工、半导体电子领域发展的不断深入,2023年,航锦科技进一步切入新赛道。2023年7月末,公司出资设立全资子公司航锦智能。公司方面表示,设立新公司旨在基于现有业务,充分利用武汉市东湖高新区在集成电路领域的地域优势和产业积累,通过内生外延的方式实现半导体产业布局的延链补链。同时,整合公司现有业务,基于公司IC设计业务基础将图形处理芯片、存储芯片等人工智能领域相关研发与业务进行归集与拓展,以提升人工智能在公司战略布局中的定位。

随后,航锦科技迅速展开对人工智能领域的布局,相关业务不断推进。2023年11月末,航锦科技通

过航锦智能对武汉超擎数智科技有限公司(以下简称“超擎数智”)进行增资,取得超擎数智25%股权,并通过投票权委托等方式,实现对超擎数智控制。

此次投资,也被航锦科技视为发展人工智能产业的第一步,将为公司更大范围拓展人工智能业务筑牢基础。公开信息显示,超擎数智主要为数据中心、高性能计算、边缘计算、人工智能等应用场景提供整体解决方案。

在出资设立航锦智能时,航锦科技就曾表示,通过设立基于地区的数字化业务窗口,积极探索和行业头部企业在人工智能相关半导体产业链的合作,打开公司第二成长曲线。

对于航锦科技向人工智能领域的布局和转型,中国电子商务专家服务中心副主任、资深人工智能专家郭涛认为,这是一次积极且具有前瞻性的尝试。

“在当前科技快速发展的背景下,人工智能已经成为一个重要发展趋势,对于任何一家科技公

司来说,如果能取得突破,都将对公司发展产生深远影响。”郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示:“航锦科技的这次转型,不仅可以拓宽其业务领域,提高竞争力,同时也有望为公司带来新的利润增长点。”

国内咨询机构Co-Found智库研究负责人张新原认为,航锦科技向人工智能领域的布局和转型,体现了公司在技术升级和业务拓展方面的积极态度。

张新原表示,人工智能作为当前科技领域热点,具有广阔的市场前景和发展空间。航锦科技布局人工智能业务,有望进一步增强自身技术实力和业务能力。

郭涛表示:“航锦科技在发展人工智能业务方面具备一定优势。首先,公司在集成电路及芯片业务方面有着深厚积累,将为其在人工智能领域发展提供强大的技术支持。其次,公司已经与多家相关方签署战略合作协议,也有助于公司在人工智能领域的深度布局。”

中芯国际预计去年净利超48亿元 今年公司成长将是温和平稳

本报记者 孙文青

“2023年,我们经历了整个行业下行的一年,晶圆代工行业全年产值下滑了两位数。在持续两年的全球芯片缺货和产业过热后,半导体行业遭遇了库存高企等问题,由此引发的市场需求深度修正和同业竞争至今仍在持续。”中芯国际联席CEO赵海军在2月7日召开的2023年第四季度业绩说明会(以下简称“业绩会”)上表示。

在此之前,中芯国际披露了2023年第四季度及全年未经审计业绩。财报显示,2023年全年,公司实现未经审计的营业收入452.5亿元,归属于上市公司股东的净利润为48.23亿元,同比均出现不同程度下滑。单看2023年第四季度,公司预计实现营业收入121.52亿元,同比增长3.4%,归属于上市公司股东的净利润为11.48亿元,毛利率为18.8%。

中芯国际表示,过去一年半导体行业处于周期底部,全球市场需求疲软,行业库存较高,去库存缓

慢,且同业竞争激烈。受此影响,公司平均产能利用率降低,晶圆销售数量减少,产品组合变动。此外,公司处于高投入期,折旧较2022年增加,以上因素共同影响了公司2023年财务表现。展望2024年,赵海军称,公司将随着半导体产业链一起摆脱低迷,平稳温和成长。

去年四季度营收小幅增长

业绩会上,赵海军用一句话总结了中芯国际过去一年的发展:“2023年一季度经历了下行周期的低谷,二季度开始回升,三季度继续回升,四季度保持上升。”

具体来看,中芯国际2023年底折合8英寸月产能达80.6万片,年平均产能利用率为75%。2023年第一季度至第四季度,公司产能利用率分别为68.1%、78.3%、77.1%和76.8%,基本上在下半年维持稳定运转。

2023年第四季度,由于中芯国际晶圆销售量增加,公司营收环比小幅增长。从营收构成来看,公司

智能手机、电脑与平板应用领域销售收入环比增长明显。但由于产品组合变动,该季度净利润出现下滑。

据赵海军介绍:“2023年第三季度,手机产业链更新换代,一些有创新产品的公司得到了机会,启动急单,开始企稳回升。我们还在密切观察急单是否能够持续。”

事实上,为确保当前和未来产能利用率最大化,包括中芯国际在内的多家晶圆代工企业均已在2023年下半年采取了应对措施。集微咨询资深分析师王凌峰向《证券日报》记者表示:“从2023年第三季度末开始,全球晶圆代工市场开启激烈的价格竞争,各大晶圆厂正试图在行业复苏前期与更多的大客户形成绑定,一是能快速拉回产能利用率,二是在下一波行情中打开成长空间。”

IDC亚太区资深研究经理曾冠玮在接受《证券日报》记者采访时表示,由于中国晶圆代工降价幅度明显,除了中国本地客户增加外,也吸引了海外部分类比晶片、显示驱动晶片的客户前往投片。

预期在成熟制程产能陆续开出的情况下,2024年价格竞争会相当激烈,不具备先进制程的晶圆代工厂将承压。

始终以持续盈利为目标

中芯国际在每年年末业绩报告中,会同时披露下一年度业绩指引。公司预计2024年第一季度收入环比持平至增长2%,毛利率预计介于9%至11%。在外部环境无重大变化的前提下,公司预计2024年全年销售收入增幅不低于可比同业平均水平,同比个位数增长。

赵海军表示:“2024年,公司仍然面临同业竞争、老产品库存等多种挑战。我们认为随着半导体产业链摆脱低迷,在客户库存逐步好转而手机与互联需求持续回升的共同作用下,公司将实现平稳温和成长。但从整个市场看,需求复苏的强度尚不足以支撑半导体全面强劲反弹。”

考虑到全球供应链的不确定性等因素,赵海军称:“2024年晶圆代工行业的产能利用率在短

时间内很难回到前几年的高位。公司在持续高投入的过程中,毛利率会承受很高的折旧压力,但公司会始终以持续盈利为目标,严格控制成本,提高效率。”

在业绩会上,有投资者再次对全球晶圆厂产能扩张节奏与现有需求不符提出担忧。赵海军回应称,在以前的半导体周期里,晶圆厂大概需要四年到六年来消化和兼并多余的产能。中芯国际已经建设的项目是基于之前与客户和产业链协商的结果。另外,公司背靠一个巨大的市场,且公司目前的规模在全球同行中还相当小。

王凌峰也表示,长远来看,中国的芯片制造能力还无法满足庞大的内部需求,每年仍有大量海外晶圆厂生产的芯片流向中国。本土晶圆制造能力的提升之路依旧任重道远。

此外,根据业绩指引,中芯国际仍将保持稳定的资本开支,公司2023年全年资本开支约74.7亿美元,2024年资本开支预计与之大致持平。

*ST美尚再收深交所关注函 更多财务细节被追问

本报记者 桂小隼

2月7日,*ST美尚再次收到深交所关于公司业绩报告的关注函,其中对公司更多财务和经营细节“刨根问底”,这也是公司在发布业绩预告后收到的第二封关注函。

往前回溯,此前*ST美尚披露公告称,公司预计2023年实现营业收入1.09亿元至1.4亿元,实现归属于上市公司股东的净利润为-6.2亿元至-4.4亿元,扣除非经常性损益后的净利润为-4.8亿元至-3.4亿元;预计期末归属于上市公司股东的所有者权益为1.35亿元至1.75亿元。

随后公司收到了关注函,深交所要求公司解释2023年第四季度营业收入突增等项的原因。2月7日,*ST美尚在回复公告中列举了项目的细节并表示,公司判断不存在2023年度经审计的净利润为负值且扣除后营业收入低于1亿元的情形。公司股票不存在被叠加实施退市风险警示的风险。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林告诉《证券日报》记者,业绩预告是企业定期财务报告的初步报告,和正式的报告相比,允许有合理范围内的误差。不过,如果业绩预告和正式年报之间存在巨大的财务数据差异,则可能误导投资者决策,这也为部分企业操纵股价提供了空间,所以监管部门对业绩预告的正确性、合理性非常关注,也是为了保护中小投资者不被上市公司误导。

不过,在回复了第一份关注函提出的相关问题后,2月7日,*ST美尚再度收到关注函,深交所要求公司说明一些具体项目是否符合法律规定和行业惯例,以及产品的回款情况、业务是否存在关联关系等。此外,关注函还要求公司结合不同项目毛利率水平说明认定各项合同价格是否公允的判断过程及依据,并结合各项合同实际开工日期、配备的人员数量、施工进度等说明约定工期未半公司即能确认大部分收入的合理性,与公司实际承担的工作内容是否匹配、合理,是否具有商业实质。

对此,接受《证券日报》记者采访的行业人士表示,追问更多财务细节可以让存在隐患的事项风险前置,旨在杜绝企业利用“财技”壳壳并伤害投资者,使投资者的判断有更科学的依据,达到保护投资者的目的。

“监管部门对一些公司的财务细节刨根问底,可以让相关问题风险前置。此外,在这种不断的追问中,也可以对一些试图蒙混过关、恶意调节财务数据的企业有所警示,综合来看,可以对保护投资者起到一定作用。”盘和林说。

北京社科院副研究员王鹏在接受《证券日报》记者采访时表示:“信息越透明,对于保护投资者越有利,也更有利于形成良性的市场环境。业绩预告的信息比较‘粗’,如果能够在监管的追问下透露出更多‘细’的内容,投资者就能更好地判断一家企业的真实经营状况。”

需要注意的是,最近几个交易日,*ST美尚股价接连下跌,截至2月7日收盘,报于0.92元/股。

立华股份1月份肉鸡销售收入 同比上涨22.2%

分析师预计未来价格仍有一定涨幅

本报记者 李亚男

2月7日晚间,立华股份发布了1月份销售情况简报。从销售数据来看,公司1月份毛鸡及肉猪销售均价同比均出现下滑,但销售量及销售收入同比均上涨。

具体来看,1月份,立华股份销售肉鸡(含毛鸡、屠宰品及熟制品)4340.98万只,销售收入12.33亿元,毛鸡销售均价为12.97元/公斤,环比变动分别为3.54%、1.82%、-2.33%,同比变动分别为21.68%、22.20%、-2.85%。

记者查阅公告发现,自2023年第四季度以来,立华股份毛鸡销售均价从14.06元/公斤一路下跌至12.97元/公斤。从市场情况来看,春夏两季为黄羽鸡销售淡季,公司毛鸡销售均价或将于2024年第三季度重回高位。上海钢联农产品事业部鸡业分析师邹雨薇向《证券日报》记者表示:“预计2024年上半年黄羽鸡价格低于下半年,第三季度为行业传统旺季,购销火热,预计价格将上行。”

长期来看,2024年黄羽鸡价格涨幅仍有限。“2023年,黄羽肉鸡养殖盈利不佳,不少散户退出市场,大型黄羽肉鸡企业趁势扩产。2024年,大型企业扩产抢占市场的情况依然存在,虽然黄羽肉鸡源仍然不少,但是在供需博弈的情况下,价格或仍会上涨,不过涨幅有限。”邹雨薇说。

从肉猪板块来看,公司肉猪销售均价在2023年12月份跌至13.5元/公斤后,于2024年1月份重回14元/公斤以上。数据显示,1月份,立华股份销售肉猪7.9万头,销售收入1.26亿元,肉猪销售均价14.08元/公斤,环比变动分别为-19.31%、-10.64%、4.3%,同比变动分别为15.33%、5.88%、-7.85%。

布瑞克农产品集贸市场高级分析师徐洪志在接受《证券日报》记者采访时表示,节前猪价有一波明显反弹,因节日效应引发猪肉消费增长。此外,全国大部分地区雨雪天气不利生猪产品调运配送,也助推猪价上涨。预计随着节日效应消退和天气回暖,节后猪价或将回落。

立华股份最新业绩预告显示,公司2023年累计销售肉猪85.51万头,同比增长51.51%,完成年度出栏目标;由于生猪价格持续低位运行,养猪板块亏损约4.8亿元,其中存货跌价准备影响近8000万元。

对于生猪养殖企业出现大幅亏损的情况,徐洪志表示,宏观层面上,全行业供需过剩,去产能进度又慢于预期,导致猪价长期在成本线下方徘徊。微观层面上,部分企业自2021年以来扩产动作过于激进,背上了沉重的债务包袱,同时未能有效控制成本,成本上升导致了亏损。

徐洪志表示:“2024年企业生猪板块盈利情况会有一些改善,主要受益于猪价回暖。但能否真正盈利取决于企业成本控制能力、资金管理水平和对市场趋势的预判。”