

## 中芯国际一季度晶圆代工市场份额提升至全球第三

■本报记者 孙文青

近期,第三方研究机构Counterpoint发布了关于全球晶圆代工行业最新报告。报告显示,2024年第一季度,中芯国际在全球晶圆代工行业中取得了历史性突破,以6%的市场份额升至全球第三大晶圆代工企业,仅次于台积电和三星电子。

Counterpoint表示,中芯国际份额的上升主要得益于其在CMOS图像传感器(CIS)、电源管理IC(PMIC)、物联网芯片和显示驱动IC(DDIC)等业务的增长以及市场的复苏。

5月26日,有行业人士表示,2024年以来,不乏国际晶圆代工企业根据市场份额变化作出迅速调整,同时,随着部分下游应用需求出现回暖,全球各大晶圆代工企业也在纷纷优化业务布局,以应对不断变化的市场及外部环境需求。

## 中芯国际市场份额提升

Counterpoint研究报告显示,按第一季度收入计算,中芯国际首次超越格芯、联电,跃升为全球第三大芯片代工厂。今年第一季度,中芯国际在全球代工行业的市场份额为6%,高于2023年同期的5%。目前,中芯国际的市场份额仅次于三星电子(13%)。

值得一提的是,三星电子半导体业务构成还包括存储、系统LSI等。

中芯国际5月初披露的2024年第一季度财报显示,公司当季营收同比增长23.4%至125.94亿

元,归属于上市公司股东的净利润5.09亿元,归属于上市公司股东的扣非净利润6.22亿元。对于营收增长,公司表示,2024年第一季度全球客户备货意愿有所上升。

Counterpoint评价称,中芯国际一季度业绩超出市场预期。随着行业库存情况持续好转,预计中芯国际第二季度将继续增长。

在中芯国际此前举办的第一季度业绩说明会上,中芯国际首席执行官赵海军也提到,展望第二季度,公司可以看到部分客户的提前拉货需求还在继续,预计出货量会继续上升,公司将通过降本增效抵消降价带来的影响。但伴随产能规模的扩大,折旧逐季上升,毛利率预计环比下降。在外部环境无重大变化的前提下,中芯国际对于全年的目标是销售收入增幅超过可比同业的平均水平。

## 晶圆代工企业应对变化

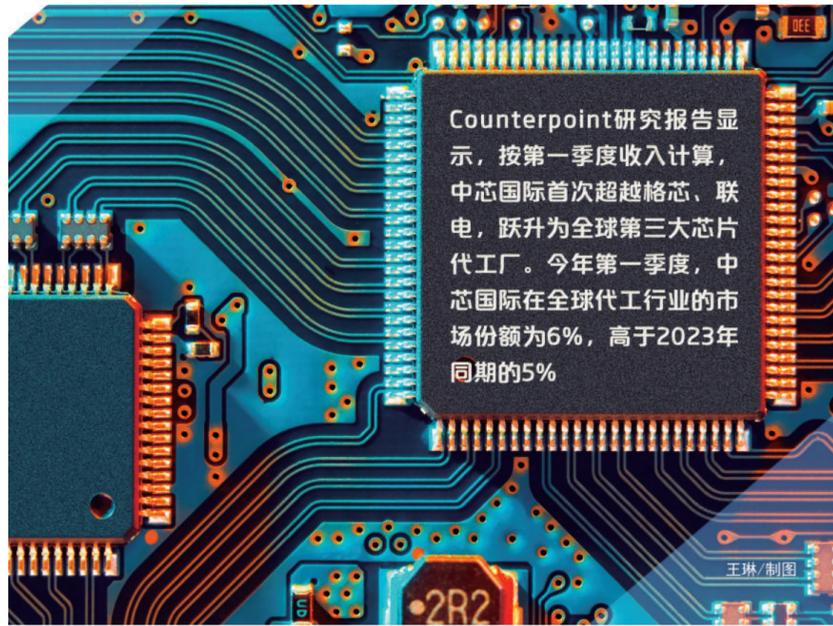
Counterpoint还注意到,半导体行业在2024年第一季度已显露出需求复苏的迹象。行业在经过连续几个季度去库存后,渠道库存已经趋于正常化。AI的强劲需求和终端产品需求的复苏将成为2024年晶圆代工行业的主要增长动力。

对于晶圆代工行业的变化,部分头部晶圆代工企业也在通过调整产能投入、管理团队等方式应对变化。华芯通半导体产业研究院院长吴全在接受《证券日报》记者采访时表示,按照半导体行业周期来看,晶圆代工

企业在波谷建厂,储备产能,以期迎接下一周期波峰。

此外,自5月份以来,格芯、力积电等一批晶圆代工企业集中更换管理层,也引发了业内高度关注。其中,格芯在宣布人事调整同时,首席业务官Niels Anderskov和亚洲区总裁兼中国区主要负责人洪启财均强调了中国市场的重要性。

Niels Anderskov称,洪启财拥有30多年行业经验,与亚洲半导体行业的很多领军人物建立



Counterpoint研究报告显示,按第一季度收入计算,中芯国际首次超越格芯、联电,跃升为全球第三大芯片代工厂。今年第一季度,中芯国际在全球代工行业的市场份额为6%,高于2023年同期的5%

了长期良好关系,因此他是推动格芯在亚洲客户拓展和合作,特别是加速格芯在中国市场业务增长的理想人选。洪启财则表示,格芯也在和很多跨国客户积极探索合作,通过高质量的制造和关键芯片技术,满足中国终端客户不断增长的需求。

深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示:“晶圆代工企业面对半导体行业逐步复苏采取的应对措施,短期内可能会带来一些积极的效果。随

着全球经济的逐步复苏和半导体需求的增加,这些应对措施可能会帮助晶圆厂抓住市场机遇,提高产能利用率,并增强与合作伙伴的合作关系。然而,这些举措的长期效果还需要观察。半导体行业是一个高度竞争和快速变化的领域,晶圆企业需要不断创新和调整战略,以适应市场的长期变化。此外,晶圆企业还需要关注全球供应链的稳定性、技术进步以及政策和地缘政治因素的影响。”

王琳/制图

## 康德莱塑料注射器被美国FDA“进口警示”

公司回应:将尽力减少影响,保持主业经营稳定

■本报记者 徐一鸣  
见习记者 金婉霞

近一周,因公司所生产的产品被美国食品药品监督管理局(FDA)官网列入“进口警示”名单,康德莱备受市场关注。

5月18日,康德莱发布公告表示,FDA官网发布一则关于医疗器械的安全通讯,其主要内容为:FDA宣布对康德莱发出进口警示,原因是其不符合器械质量体系要求。

就该事件的后续进展,《证券日报》记者联系到康德莱。5月26日,康德莱董事会办公室相关负责人独家回复《证券日报》记者称:“我们正根据FDA相关法规,积极寻求将公司的涉事产品从‘进口警示’名单中移除的方案。但是,鉴于当前的市场背景,能否

成功移除以及具体的移除时间都无法预计。”

在5月18日的公告中,康德莱表示,来自FDA的“进口警示”将导致公司以上海市嘉定区高潮路658号为注册和制造地址,所生产的出口美国市场的医用注射器产品暂时无法进入美国市场,但公司其他出口至美国的产品不会受影响。在除美国以外的其他海外市场,“目前,公司没有收到其他海外监管部门的类似警示。”上述负责人称。

## 曾接受FDA现场检查

记者从行业人士处获悉,国产医疗器械产品在出口美国时,需先在美国注册登记并取得注册产品编号,FDA会对产品出口至美国的生产工厂进行定期的现场检查和

不定期的现场飞行检查(即抽查),如果工厂未通过相关检查,则会被限制出口美国市场。

康德莱方面对记者表示,在被列入“进口警示”名单之前,涉事的上海工厂确实接受了FDA的现场检查。“涉事的上海工厂此前已通过FDA的四次现场检查,其中有两次是零缺陷通过的。今年4月15日至4月19日期间,公司再次接受了FDA审核员对公司注射器产品的现场检查。审核员根据FDA相关法规体系,标注了相关待优化项目。”该负责人表示,针对这些整改项目,“公司已按FDA规定的时间和要求全部整改完毕。5月10日,公司按时向FDA提交了完整的整改报告并收到FDA确认收到报告的邮件回复。”

对于公司为何会进入FDA的“进口警示”名单,康德莱方面表示并不清楚具体原因。前述人士对记者补充称,除前述那封确认收件邮件外,康德莱没有再收到FDA其他关于整改报告的进一步沟通和通知信息。

## 公司将积极应对

公开资料显示,康德莱是一家医疗器械企业,其主要产品为注射器、输液器、介入产品、穿刺针等。据公司2023年年报,其产品销售主要以国内市场为主,数据显示,其国内实现营业收入为17.07亿元,国际实现营业收入为7.37亿元。另据康德莱于5月18日披露的公告,前述被FDA“进口警示”的产品于2023年、2024年一季度在美国市

场的销售收入分别约为4300万元、1700万元,分别占公司合并营业收入的1.8%、3%。

康德莱正在积极谋求“出海”。据2023年年报,康德莱的一次性使用无菌注射器、盒装注射器、一次性使用美容针、动力驱动泵用注射器产品海外注册获批;在销售方面,康德莱则通过设立海外公司,加强欧洲市场的自主品牌营销体系建设,同时进一步加强与欧美流通领域巨头的深度合作。“公司产品销往美国、欧洲、南美、中东、东南亚等50多个国家和地区。”康德莱在年报中表示。

康德莱相关负责人对记者称,公司将积极应对、尽力减少FDA“进口警示”事件对公司的影响,并加大力度拓展其他海内外新市场、新产品,保持公司主业经营的稳定性。

## 恒力石化重组上市以来累计分红近224亿元

■本报记者 李勇

“去年公司分红比例达到56.07%。自2016年重组上市以来,公司累计分红223.71亿元,占期间公司累计归母净利润的41.08%。”5月24日下午,沪市主板公司集体业绩说明会“高分红重回报”专场正式举行,恒力石化是5家参会企业之一。公司总经理王治卿在与投资者交流时表示,上市公司首先要多盈利,盈利基数大,股东回报才能更大,未来公司要努力多盈利,把蛋糕做大,在企业发展的同时,更加注重新发展回报,让股东和企业共享发展成果。

## 全产业链布局

恒力石化主营业务囊括上游的炼化、芳烃、烯烃,中游的基础化工、精细化工以及下游各个应用领域材料产品的生产、研发和销售。公司现有苏州、大连、南通、宿迁、营口、惠州、长三角一体化示范区七大生产基地。上游拥有2000万吨炼化、500万吨煤化工、150万吨乙烯装置,中游具备1660万吨PTA和180万吨纤维级乙二醇产能,下

游化工新材料产品种类丰富,规格齐全。

随着上游炼化、乙烯关键产能和精细化工稀缺化工原料产品的完全投产和全产业链优势的不断巩固扩大,恒力石化具备了做长、做深和做精下游中高端新材料市场的“大化工”平台支撑与原材料配套条件,公司立足于内部技术研发与外部产业合作,持续不断延续化工材料价值产业链,加快切入以先进制造和新能源、新消费、新材料等终端需求为代表的化工新材料市场需求,全力打造全球最大的功能性纤维、薄膜、塑料等化工新材料产业,同时向上游石化、炼化、煤化工一体化迈进,进而具备了“大化工平台”和“新材料延伸”的体系化产业格局,目前已经形成了从“一滴油”到

“一根丝”的全产业链布局。”

“过去几年,是公司的一个高投入阶段,分别投建了炼油、乙烯和新材料等项目,从过去的纺织化纤,真正进入了石油化工领域。”说明会上,王治卿表示,新建的大炼化比较优势在于技术新、规模大。恒力石化特别之处还有流程与产品设计独特,可以实现真正的“宜油则油、宜烯则烯、宜芳则芳”,用好每一个分子,使产品生产成本最低,实现效益最佳。去年公司重点聚焦原油成本控制、库存优化、抓住市场机遇,及时对装置进行升级改造;强化班组与车间经济核算与降本增效、挖潜增效。

“一根丝”的全产业链布局。”

## 巩固成本护城河

值得留意的是,在下游需求相对不足以及上游原料端成本高企的情况下,石化行业企业近年普遍承受着较大的经营压力。如此情况下,恒力石化表现出的发展韧性和率先复苏,也更为市场所关注。说明会上,针对机构研究员的相关提问,恒力石化副总经理、董事会秘书李峰认为,公司的主要驱动力就是综合成本优势。

“丰年看市场,荒年看成本。作为国内最早投产的民营大炼化企业,公司有超大型规模的装置,一体化布局的协同,还有油煤化装置的融合,以及煤制氢、热电厂、罐区、码头、铁路等极致的自备配套设施,所构筑的综合成本优势,是公司成本护城河的主要支撑。”李峰介绍。

据公开披露数据,2023年,恒力石化实现营业收入2347.91亿元,同比增长5.61%,实现归母净利润69.05亿元,同比增长197.83%。今年一季度,公司实现归母净利润21.39亿元,同比增长109.8%。

“这样的成绩,是在我们高分红、高投入的情况下取得的,也充分体现了公司优秀的盈利能力。”王治卿说。

提质增效重回报

恒力石化高度重视对投资者的合理回报。自重组上市以来,公司一直保持较高的分红比例,在兼顾可持续发展的前提下,利润分配一直保持连续性和稳定性。

据恒力石化日前披露的权益分派实施公告,2023年度,公司每

股派发现金红利0.55元(含税),合计派发现金红利38.72亿元,本次利润分配的股权登记日为2024年5月24日,除权(息)日为5月27日。

据王治卿介绍,在股东回报方面,为增强现金分红透明度,形成稳定股东回报的预期与机制,早在2020年,公司就制定了《未来五年股东回报规划(2020—2024年)》,今年公司又响应号召,制定了《“提质增效重回报”行动方案》。在价值成长性方面,公司近年依托上海“油、煤、化”融合的大化工平台,深度锚定“衣食住行用”的刚性消费市场以及高技术壁垒、高附加值的高成长新材料赛道,实施包括可降解新材料产业链、高端涤纶产业链、新能源材料产业链等高增长、高潜力新材料市场,布局相应产能,不断强化内部一体化优势、成本护城河与精细化管控,持续打造“大化工+新材料”的价值成长性上市企业。

王治卿表示,今年将是公司精细化工与下游新材料投产的高峰期,包括一期精细化工园、功能性薄膜、锂电池隔膜等重大项目都将陆续投产,开始为上市公司贡献业绩增量。

王治卿表示,今年将是公司精细化工与下游新材料投产的高峰期,包括一期精细化工园、功能性薄膜、锂电池隔膜等重大项目都将陆续投产,开始为上市公司贡献业绩增量。

## 上汽集团:在电动化方向瞄准三个目标

■本报记者 龚梦泽

在这个快速迭代的时代,新能源汽车正以前所未有的速度重塑行业版图。

“上汽集团未来两年在电动化方向瞄准三个目标,一是实现全固态电池的量产应用;二是将混动驱动系统的热效率提升到46%;三是挑战纯电整车能耗12公里/千瓦时的行业新纪录。”在日前上汽集团“向新十年”的新能源技术发布会上,上汽集团党委书记、董事长陈虹表示,未来的新能源汽车将成为能适应“场景创造价值、软件定义汽车、数据决定体验”趋势的新物种,上汽集团将依托优势,在新能源汽车时代以“电动+智能+生态”为抓手加码布局。

具体而言,为提升新能源汽车领域竞争力,上汽集团聚力打造了“七大技术底座”,其中包括上汽星云纯电专属系统化平台、上汽珠峰机电一体化整车架构、上汽星河电氢一体化架构三大分属纯电、混动、氢能的整车技术底座以及蓝芯动力总成系统、魔方电池系统、绿芯电驱系统、银河全栈智能车解决方案四大关键技术底座。

上汽集团副总裁、总工程师祖似杰在接受《证券日报》记者采访时表示,完善的基础设施,成熟的电池产业链、低廉的电力成本以及智能化的创新应用,是中国新能源汽车能够在全球市场脱颖而出的关键。上汽集团与奥迪等国际伙伴的技术合作,更是展现了中国车企在全球化道路上的开放态度与共赢思维。

“对于上汽集团来说,新一代技术底座拥有‘更健壮的身、更强劲的心以及更智慧的脑’。未来两年,‘七大技术底座’2.0时代将全面赋能上汽集团旗下各整车品牌近30款全新车型,加快实现科技生命体的全面进化。”祖似杰表示。

## 聚力打造“七大技术底座”

数据显示,上汽集团新能源汽车销量和海外销量分别是112.3万辆和120.8万辆。2023年集团总销量中,上汽自主品牌占比为55.3%,较2014年增长18个百分点。如今,上汽集团“七大技术底座”宣告进入2.0时代。

作为电动汽车的“心脏”,动力电池一直是业界关注的焦点,而固态电池由于具有高安全性、高能量密度、不可燃、长循环寿命等特点,更是备受瞩目。“工艺和装备的创新是固态电池量产的最大难点。”上汽清陶总经理李峰表示,全固态电池对制造缺陷零容忍,对制造能力和制造品质的要求也非常高。

李峰表示,通过前期设计低物料成本的技术,有助于实现更快地规模化生产,最终实现规模化降本的效果。目前,上汽基于材料和工艺的简化和创新,从电芯端到PACK端,其固态电池单位成本最多可降低40%。

李峰认为,日本在固态电池领域起步较早,拥有丰富的知识产权积累,但当下我国正凭借庞大的市场规模、完整的产业链和不断壮大的科研力量,迅速缩小差距,实现了“并跑”。根据官方最新消息,上汽全固态电池将于2025年在上汽自主品牌实现规模搭载,于2026年实现量产。

在技术创新方面,祖似杰表示,上汽集团通过建立高效的技术底座,减少了人力投入,降低了人的因素对研发周期的影响。同时,通过模拟计算和复用软件等手段,大幅减少了测试样车的数量,进一步提高了研发效率;在成本方面,上汽集团通过减少控制器数量、复用软件等方式,不仅降低了硬件成本,还提高了产品的可靠性。这种以软件边际成本为零理念的研发模式,使得上汽集团能够在保证产品品质和性能的同时,实现成本的大幅节约。

谈及新能源汽车平台与混动技术上的突破,上汽乘用车公司副总经理严勇向《证券日报》记者分享了星云平台2.0的三大集成技术优势——能耗集成、智能化集成与全球化考量。“能耗集成带来的每度电12公里续航提升,不仅意味着技术的飞跃,也为成本控制与性能优化开辟了新路径。”严勇强调,通过线控化、中央运动协调控制等创新,星云平台不仅提升了性能,也为未来智能汽车的形态提供了无限可能。

## 以自主创新为抓手

随着中国品牌市场份额不断提升,汽车出口连创新高,汽车产业已成为拉动经济增长的重要力量之一。在此背景下,上汽集团以自主创新为抓手,欲通过深耕电动智能网联和“三电”升级的新赛道,实现“市场向新、技术向新、生态向新”。

上汽集团认为,伴随着汽车产业的深度变革,具备自主学习、自成长、自进化能力的智能科技全新物种——“新汽车”已应运而生。纯电、混动、氢能三大整车平台,以及电池、电驱、超混系统和智能车全栈解决方案,便是为推动新汽车“脑更智慧、身更健壮、心更强劲”而打造的技术底座。

其中,固态电池、智能车“中央大脑”、数字智慧底盘等最新技术,在今年均已实现了量产应用,并将为上汽各品牌提供技术赋能。同时,上汽与阿里、腾讯、中兴通讯等行业头部企业围绕车操作系统、自动驾驶、手机一车机深度融合等领域开展跨界合作,共同开发具有竞争力的整车产品。

据陈虹介绍,上汽集团将于明年全面落地“中央计算+区域控制”智能车全栈解决方案3.0,实现“舱、驾、算、联”四域合一,同时,还将加强生态建设,围绕车规级大算力芯片、智驾算法和平台、智慧出行生态等领域,继续与国内外知名企业开展广泛深入的合作,推动高阶自动驾驶、跨域融合智能座舱等技术加快落地。

“中国汽车产业正在完成从‘跟跑’向‘并跑’,再到‘领跑’的角色转换,智能低碳转型、建设汽车强国是业界的共同使命。上汽集团将始终坚持与全球伙伴共建产业新格局,共享变革新机遇。”陈虹表示。