

董事长面对面

光威复材实控人、光威集团董事长陈亮:

潜心拓市场搞研发才是王道

本报记者 王 倩

在包头市九原区,光威集团旗下上市公司光威复材“四年磨一剑”的内蒙古光威项目(以下简称“包头项目”)近期正式投产。光威复材自此形成“威海+包头”的双基地发展格局,也标志着这家航空航天军工应用碳纤维领军企业加码民用高性能碳纤维、持续扩宽全产业链“护城河”的进程开启新篇章。

四年间,国产碳纤维行业经历了一些起伏。光威复材对于民品市场的发力将瞄准何方?面对日趋白热化的行业竞争格局,公司又将如何保持战略定力实现突围?

恰逢包头项目投产之际,《证券日报》记者对光威复材实控人、光威集团董事长陈亮进行了独家专访,以期阶段性捕捉光威复材突围行业大变局的新画像。

变与不变

在包头项目碳化1号车间内,一根根几近透明的聚丙烯原丝,被卷进宛如一条巨龙的庞大产线中,经过复杂的碳化、上浆、清洗等工序,蜕变成一条条乌黑油亮的碳纤维,最终被拧捆成束。由此,还将开启其在不断拓展的下游民品应用场景中的巨大想象空间。

“光威复材这么多年一直坚守‘跳出院墙,围着院墙转’的发展理念。”陈亮说,走出威海,选择能源成本相对较低的内蒙古包头投资建设民用碳纤维新产能,就是“围着院墙转”的新一环。

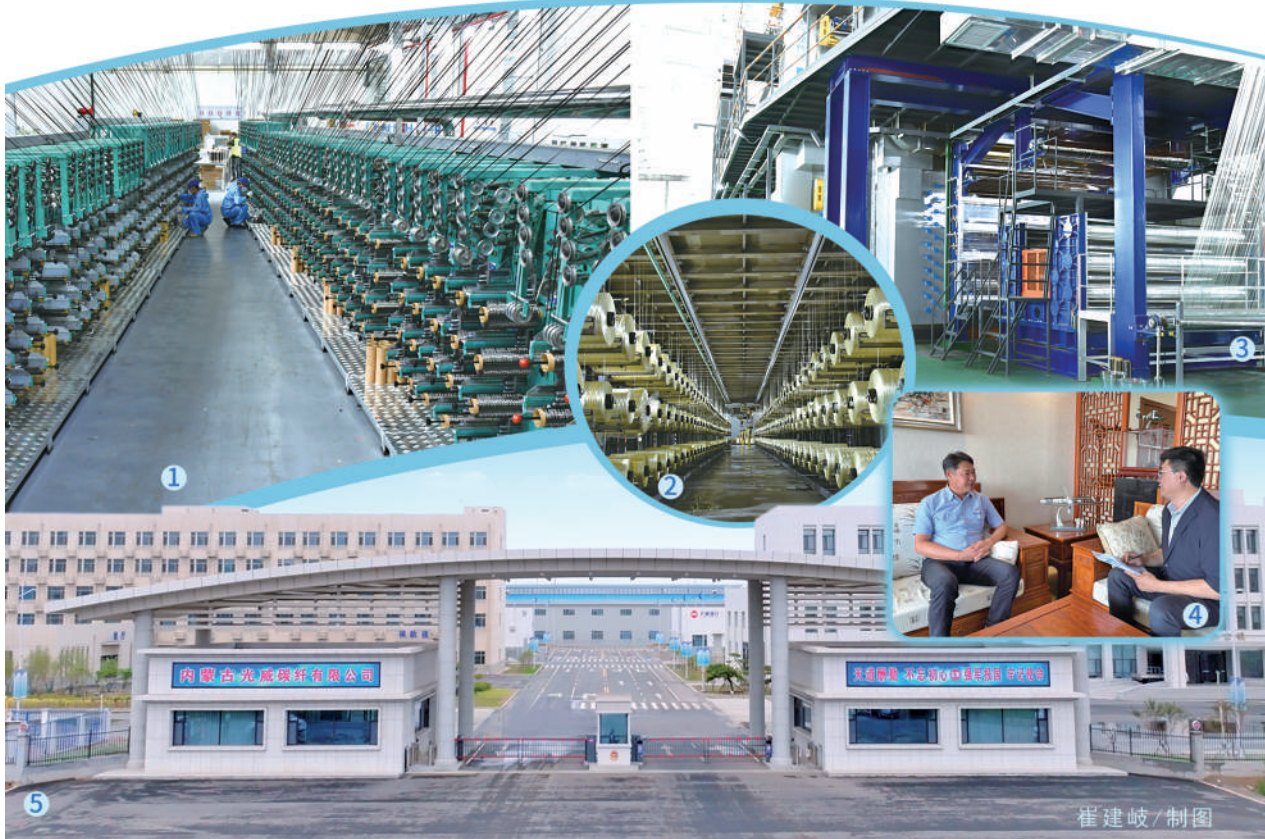
时间回溯到2019年,彼时已经领跑军民品碳纤维的光威复材,在民品领域开展风电碳梁业务时,却因材料供给问题犯了难。

当时公司开展风电碳梁业务要用到的大丝束碳纤维主要是外购,可外购过程中却免不了要看国际巨头的脸色。“这又回到我们最开始做钓鱼竿时,国外对碳纤维‘通知性涨价、赏赐性供给’的状态了。过去我们做不出碳纤维,只能看别人脸色,现在我们的碳纤维产品不断升级和规格系列化,这块短板必须得补上。”说起投建包头项目的初衷,陈亮难掩激动。

但令人意想不到的,在项目建设的近四年时间里,行业供需格局发生了重大变化。2021年,多重因素共同作用,推动碳纤维价格快速上涨,市场供不应求。产品涨价同时也引发了供给端盲目扩张。此后,随着产能释放又很快导致了供求失衡,市场价格开始大幅回落。

在此过程中,光威复材风电碳梁业务的主要海外客户也开始调整供应链结构,致使该业务在2021年达到高点之后出现下滑。

面对行业和客户业务的变化,公司综合考虑,对包头项目的定位进行了优化调整。从最初定位于为公司自身的风电碳梁业务提供大丝束碳纤维,到瞄准航空航天、光伏热场、压力容器、建筑工程四大下游场景生产高端工业用高性能碳纤维。



图① 内蒙古光威项目碳化生产线收线环节
图④ 陈亮接受《证券日报》记者独家专访

图②图③ 内蒙古光威项目碳纤维生产线
图⑤ 光威复材内蒙古光威项目外观

图①④⑤公司供图 图②③王倩/摄

项目方向也许有变,但对于光威复材来说,军民双驱动“两条腿”走路的发展战略始终未变。

在陈亮看来,民品业务一定是碳纤维的“星辰大海”,也是公司未来可持续发展的战略支撑。优化后的包头项目瞄准的正是能充分发挥碳纤维性能优势又有较高附加值的高端工业应用场景。“碳纤维‘比铁还硬、比钢还强’,更要用在刀刃上。碳纤维赛道从来都不窄,特别在高端应用上,未来只会越走越宽。”陈亮如是说。

做精做强

今年热度持续攀升的低空经济,就是碳纤维民用“星辰大海”中一颗璀璨新星。

不过,光威复材却并未主动迎合这一概念。陈亮说,原因很简单,因为公司本就是航空用“轻质碳纤维复合材料”配套的主力。

陈亮对记者表示,碳纤维行业是个“慢热”行业,尤其是航空航天定型产品,需要进行长期的研发和验证,既“烧脑”更“烧钱”。经过“光威人”20多年的持续努力,光威复材凭借不断升级的系列化新产品和稳定的产品性能,在我国航空航天等国防装备碳纤维领域已稳坐主力供应商地位,且不断有更多高端型号持续验证定型。此外,公司在国产大飞机、商业航天等高端工业领域的产品验证也在顺利推进,应用前景被广泛看好。

陈亮认为,低空经济作为新生事物,还有很多难题需要攻克,目前给公司带来的业务增量还不明显。但他表示,肯定会保持密切关注,此次包头项目的投

产就正当其时,公司会努力做好产品和技术储备,积极跟进与市场应用的衔接。

随着经济和科技的发展,像低空经济这样的碳纤维民品高端应用领域,会持续被开发出来,前景广阔。但作为行业头部企业,光威复材从来都不认为这是行业盲目扩张的理由。因此在产能建设上,光威复材一直坚持的是以需求为牵引,“量需而供”。

“对于国产碳纤维行业,我并不完全认同‘做大做强’这个说法,现阶段把行业‘做强’比‘做大’更重要,不然就会‘虚胖’。”陈亮说,特别是对于光威复材这样的民营碳纤维企业,盲目跟风把产能“做大”并不现实。

陈亮对记者表示:“光威复材通过包头项目把民用这条‘腿’也发展强壮起来,就是要瞄准高端,把碳纤维产业链继续‘做精做强’,实现健康发展。”

蹲下跳起

前途虽光明,却也要正视行业发展过程中存在的问题与曲折。

对于全球碳纤维市场来说,2023年是过去几年行业激进扩张后问题集中暴露的一年。根据《2023年全球碳纤维复合材料市场报告》,2023年全球碳纤维需求为11.5万吨,同比下降14.8%,是1995年以来首次出现需求负增长。其中我国2023年碳纤维需求量为6.9万吨,较2022年下降7.2%,但2023年我国碳纤维运行产能为14.08万吨,同比增长25.7%。市场需求降低的同时,运行产能在高速增长,势必会带来价格和库存高企的问题。

陈亮认为,与国际行业巨头的产品

相比,国产碳纤维仍存在差距,特别是产品质量稳定可控性仍待提高。

而这也是业内的普遍观点。即要让下游用户“敢用、放心用”国产碳纤维,也要在此基础上真正降低成本,推动市场“喜欢用”国产碳纤维。在陈亮看来,碳纤维及其复合材料应是引领结构材料革命的典型代表,不该也不能靠低质量的低价竞争来赢得市场青睐。

风物长宜放眼量。陈亮认为,最近几年碳纤维行业格局的变化是行业发展成熟过程中的必经过程,行业也终将会依靠自身产业发展规律得到恢复。

在此过程中,“练好内功”非常重要。陈亮表示,“内功”一方面体现在公司要持续完善自身的全产业链构建,不断拓宽“护城河”。

碳纤维行业在2023年普遍出现下滑,而光威复材整体业务和业绩却保持了相对稳定,除了航空航天等装备用定型碳纤维业务起到“定盘星”作用外,公司全产业链布局也为可持续稳健发展提供了重要保障。

其中,公司民品业务中的通用型碳纤维业务、预浸料业务和风电碳梁业务就分别处于产业链的上中下游,因此,面对碳纤维行业供需格局的变化,三大业务受到的不同程度的影响实现对冲,有效缓解对公司整体业绩的冲击。

“另一方面,我一直觉得,与其盯着别人比较,不如踏踏实实做好自己,特别是在目前行业短期波动时,更需要做好公司治理,完善公司内控,优化公司战略,补足公司短板。”陈亮说,“真正静下心来搞市场,搞产品研发永远是王道,暂时蹲下去,又何尝不是为了更好地跳起来呢?”

微观公司

上市公司绕过监管发声不应该

刘 钊

近期,个别上市公司因在社交媒体上发布尚未公开披露的重大信息而被监管部门采取监管措施。这些公司之所以会在非法定渠道披露涉及公司的重大信息,有的是缺乏对于相关法律法规的了解;有的则是在明知违规的情况下,绕过监管审核,企图通过社交媒体提前将重大消息告知公众,以求提振公司股价。

通过法定渠道进行信息披露,可以帮助投资者公平公正地了解上市公司的经营状况、财务状况及发展趋势,也有利于广大股东及社会公众对相关事项进行监督。而近年来,随着网络社交平台的普及,通过非法定渠道披露公司重大信息的情况时有发生。

在笔者看来,应从多方面着手规范上市公司信息披露,以防上市公司等相关主体踩到信息披露的红线。

首先,上市公司要严肃对待信息披露工作。随着网络社交平台发展壮大,上市公司纷纷开设账号发布公司经营动态。可日常经营动态与公司重大事项有本质

的区别,如何合规发布公司信息,把握内容披露的尺度,也考验着信息披露义务人的专业能力。此外,众多上市公司的公关宣传和信息披露义务人往往隶属于不同部门,极易造成信息披露违规,加强内部管理,确保投资者能够公平公正地获取信息。

其次,加大对违规信息披露行为的惩戒力度。从过往案例的惩戒和处分情况来看,对于违规信披的上市公司及相关责任人,监管部门多是采用出具警示函、通报批评等监管措施及纪律处分等。未来,可进一步加大违规信披行为的惩戒力度,让上市公司及相关责任人能够真正敬畏法律、敬畏市场。

此外,投资者应提高从合法渠道获取上市公司信息的意识,更好地了解公司的真实状况,做出更为明智的投资决策。

在社会发展日新月异的当下,上市公司应守住信息披露的“底线”,对投资者负责,保证信息的公平公正传播。与此同时,各方应持续努力,助力形成风清气正的资本市场生态。

全球半导体市场规模加速增长 逻辑芯片和存储芯片引领复苏

截至6月23日下午,已有佰维存储、南芯科技两家A股半导体行业上市公司率先披露2024年上半年业绩预告。佰维存储预计上半年实现归属于母公司所有者的净利润同比增长194.44%至211.31%,南芯科技预计上半年实现归属于母公司所有者的净利润同比增长101.28%至119.16%。

本报记者 丁 蓉

全球半导体市场正迎来强势复苏。今年6月份,世界半导体贸易统计组织(WSTS)把对2024年全球半导体市场规模同比增速的预测上调至16.0%,相比去年11月份做出的预测,上调了2.9个百分点。根据世界半导体贸易统计组织预计,2024年全球半导体市场规模将达到6112.31亿美元,此前预计为5883.64亿美元。

紧抓行业上行机遇,多家半导体企业业绩快速增长。截至6月23日下午,已有佰维存储、南芯科技两家A股半导体行业上市公司率先披露2024年上半年业绩预告。佰维存储预计上半年实现归属于母公司所有者的净利润2.80亿元至3.30亿元,同比增长194.44%至211.31%。南芯科技预计上半年实现归属于母公司所有者的净利润2.03亿元至2.21亿元,同比增长101.28%至119.16%。

华安证券首席分析师陈耀波(执业号:S0010523060001)在接受《证券日报》记者采访时表示:“全球半导体市场规模加速增长,驱动因素主要来自两方面。一方面是人工智能产业超预期发展,带来逻辑芯片、新型存储芯片市场需求放量;另一方面与整个半导体行业周期性复苏相关,如传统大宗存储降价后的价格修复,以及消费类、工业类乃至车载芯片渠道库存的自然去化后,带来下游客户拉货节奏正常化。”

芯片设计企业乐鑫科技成为上周(6月16日至22日)接受机构调研家数最多的公司,参与调研的机构达到173家。公司一系列芯片新品正有序进入市场,乐鑫科技方面表示,ESP32-C6目前已开始贡献营收,处于高速增长状态,预计年末划入次新品类。ESP32-H2已经量产。ESP32-C5预计今年开始送样。

存储芯片企业江波龙日前在接受机构调研时表示,目前中高端产品需求稳定性高于低端产品,公司将进一步发挥在企业级服务器存储、车规级存储,以及嵌入式存储大客户拓展的优先优势,把握市场节奏,持续提升经营效益。

细分领域复苏进度不一

全球半导体行业呈现明显的周期性波动,一轮完整周期约为4年。根据平安证券研报,2023年9月份,行业从负增长区间走出,进入上升周期,2024年以来,行业延续向上势头。

陈耀波向《证券日报》记者表示:“以全球半导体销售额同比增速的波动进行周期刻画定位,目前已经位于上行周期的中段。”

整体来看,各细分领域复苏进度并不一致。据世界半导体贸易统计组织预计,今年全球半导体市场规模的增长将主要由逻辑芯片和存储芯片推动,增幅分别达到两位数,而分立器件、光电子器件等领域的规模将出现个位数的下降。

年内94家上市公司发布中期分红预案

本报记者 冯雨珊

随着A股上市公司2024年半年度业绩预告拉开帷幕,市场对上市公司中期分红的关注度日渐提升。

记者注意到,近一个月时间,已有多家上市公司发布收到公司董事长或控股股东提议实施2024年中期分红的公告。此外,也有上市公司在发布的股东分红回报规划中提到,公司可以根据经营及资金需求状况实施中期利润分配。

Wind数据统计显示,截至6月23日,已有94家A股上市公司发布2024年度中期分红预案。从方案进度看,82家公司的分红方案处于董事会预案阶段,7家公司股东大会已审议通过相关预案,5家公司股东提议上市公司进行中期分红。

“上市公司分红频次增多,对投资人来说回报更多,信心更强。”工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林对《证券日报》记者表示,“这有利于培育耐心资本,从而促进股市的长远、健康发展。”

中期分红提上日程

6月21日,广东宏大发布公告称,公

司收到公司董事长、持股5%以上股东郑炳旭先生《关于提议2024年中期分红的函》,其提议公司向全体股东每10股派发现金红利2元(含税)。

6月20日,银座股份发布公告称,公司收到控股股东山东省商业集团有限公司(以下简称“商业集团”)出具的关于提议公司实施2024年度中期分红的函。商业集团提议,在保证公司正常经营和长远发展的前提下实施2024年度中期分红,建议向全体股东每10股派发现金红利0.30元(含税)。

此外,昊帆生物发布的未来三年(2024年至2026年)股东分红回报规划指出,在有可供分配的利润的前提下,原则上公司应每年进行一次利润分配,于年度股东大会通过后两个月内进行;公司可以根据生产经营及资金需求状况实施中期利润分配。

相比往年,今年加入中期分红队伍的上市公司数量增多,分红水平明显提高。从每股派现金额来看,目前已披露每股派现金额的8家公司中,银都股份最为慷慨。银都股份计划在2024年半年度归母净利润金额大于2024年半年度拟分配金额的前提下,以每10股派发现金红

利5元(含税)为上限,向全体股东派发现金红利。

分红总金额方面,智飞生物、银都股份、中南传媒、渤海轮渡拟派现金额均超过亿元,其中智飞生物以4.79亿元分红金额暂居榜首。

“这表明相关公司具有稳定的盈利能力和良好的治理结构。对于投资者来说,这种具有稳定性的分红计划更具有吸引力。”中国企业资本联盟副理事长柏文喜对记者表示。

监管盯紧分红“食言者”

“从历史看,今年拟进行中期分红的上市公司越来越多,但从占比来看,上市公司中期分红的提升仍有很大空间。”盘和林对记者表示。

近年来,上市公司分红的规模、频率都有了明显增加。不过值得注意的是,也有上市公司“食言”,未按承诺实施分红。

近期,就有一家上市公司未按招股书承诺分红,收到了交易所下发的监管函。该公司在《招股说明书》中承诺,公司采取现金、股票或者现金股票相结合的方式分配股利,在有条件的情况下,公

司可以进行中期现金分红。公司目前处于成长期,公司在持续盈利的情况下优先采取现金形式分配利润,每年向股东现金分配股利不低于当年实现的可供分配利润的10%。

从数据来看,该公司2020年度至2023年度归属于母公司股东的净利润分别为1.6亿元、1.26亿元、1.65亿元、1.84亿元,且未分配利润均为正的情况下,除2021年度外,其余年度均未履行前述承诺。

对此,交易所要求该公司董事会充分重视上述问题,吸取教训,及时整改,进一步增强分红意识,提高投资者回报水平,杜绝上述问题的再次发生。此后,该公司发布了《关于2024年中期分红安排的公告》。

“上市公司分红频次的增多,对于资本市场和投资者而言,具有多重意义。这表明公司的盈利能力和管理水平得到了提高,因为只有盈利稳定且充足的上市公司才有可能频繁分红。”浦江金融论坛秘书长李国旺对《证券日报》记者表示,“推动分红有利于增强投资者对A股的信心,进而增强市场的稳定性。对于投资者来说,频繁的分红可以提供稳定的收益,降低投资风险。”