

芯原股份第二季度业绩显著改善 在手订单已连续三个季度保持高位

■本报记者 张文湘

8月9日,芯原股份发布2024年半年度报告。今年上半年,公司实现营业收入9.32亿元,归属于上市公司股东净利润-2.85亿元。其中第二季度,公司实现营业收入6.14亿元,较第一季度环比增长92.96%。

资料显示,芯原股份是一家依托自主半导体IP(芯片设计中可重复使用的设计模块或技术),提供平台化、全方位、一站式芯片定制服务和半导体IP授权服务的企业,主要服务面向消费电子、汽车电子、工业、物联网等应用市场。

芯原股份表示,2024年上半年,半导体产业逐步复苏,下游客户库存情况已明显改善,得益于公司独特的商业模式,即原则上无产品库存的风险,无应用领域的边界,以及逆产业周期的属性,公司经营情况快速扭转,第二季度归母净利润为-0.78亿元,亏损金额较第一季度大幅收窄62.40%。

“随着消费电子在2024年迎来复苏,半导体的复苏也得到进一步确认。展望下半年,预计半导体行业将维持复苏势头。首先,高端存储、高端显卡依旧受益于AI算力建设;其次,手机新品周期叠加换

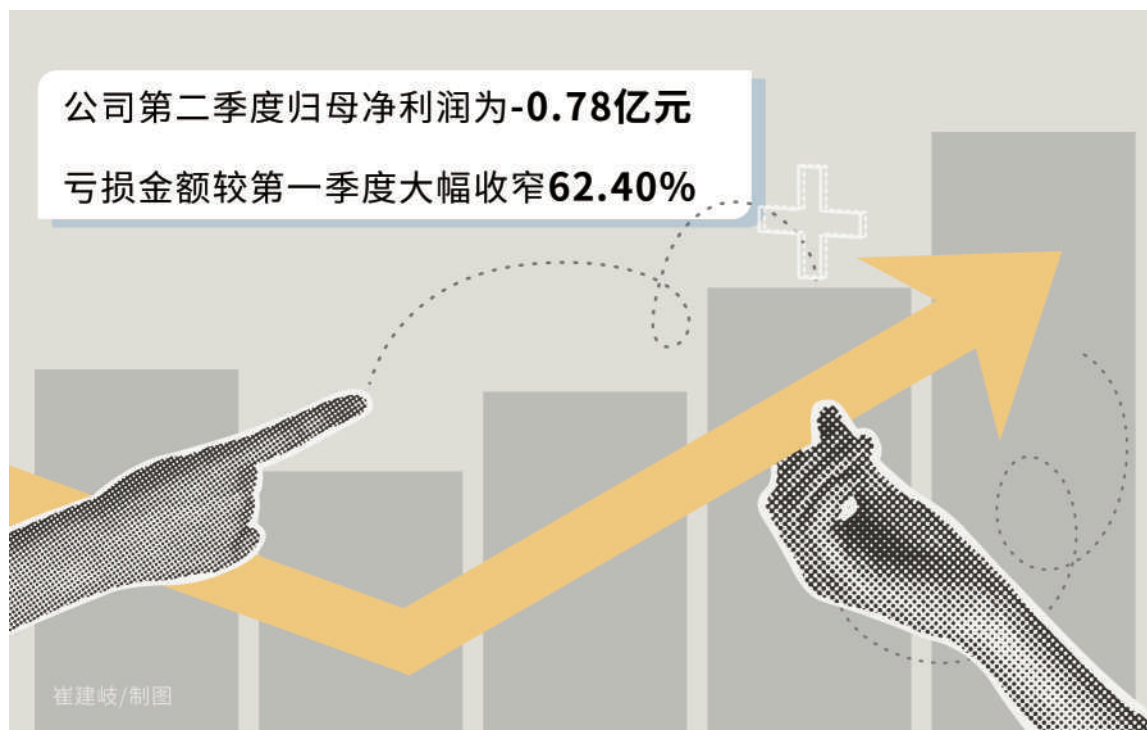
机周期,也使部分半导体元件迎来复苏;此外,随着去库存结束,功率半导体也开启涨价模式。”九方金融研究所联席所长胡祥辉在接受《证券日报》记者采访时表示。

与此同时,芯原股份继续加大研发投入。今年上半年,公司研发投入合计为5.69亿元,同比增长28.76%,研发投入总额占营业收入的比例达到61.03%。

芯原股份在半年报中表示,公司持续开拓增量市场和具有发展潜力的新兴市场,在手订单已连续三个季度保持高位,截至上半年末,公司在手订单22.71亿元,预计一年内转化的比例约为81%,为公司未来营业收入增长提供了有力的保障。

8月9日上午,芯原股份董事长兼总裁戴伟民在公司召开的业绩说明会上表示,随着公司在手订单不断转化为营业收入,将带动公司毛利进一步改善。

此外,芯原股份在AI(人工智能)领域持续布局,有望成为后续业绩增长的重要动力。截至目前,公司神经网络处理器(NPU)IP已被72家客户用于其128款人工智能芯片中,集成了芯原NPU IP的AI类芯片,已在全球范围内出货超过1亿颗,主要应用于包含智能手机、



平板电脑、可穿戴设备等在内的多个领域。

而AI PC、AI手机等行业的发展,也受到业内人士的广泛看好。TrendForce集邦咨询分析师黄淑芳对《证券日报》记者表示,AI PC会更加注重提供个性化的使用体验,

随着NPU的引入,AI应用的效能将大幅提升,促使这些功能成为日常操作的一部分,随着技术成本的降低,AI PC的普及将进一步加速,让更多消费者和企业能够享受到其带来的便利与效率。

在业绩说明会上,戴伟民还介绍了公司在并购等事项上的规划:“作为半导体IP和一站式芯片定制服务平台的行业龙头,芯原非常适合作为并购标的。未来,我们将继续积极推进产业生态建设,视业务需要择机进行与公司战略发展方向相一致的投资或并购。”

中芯国际举行2024年第二季度业绩说明会:

下半年销售收入目标为超过上半年

■本报记者 孙文青

8月9日,国内晶圆代工龙头中芯国际召开2024年第二季度业绩说明会。中芯国际联合首席执行官赵海军在会上表示,在需求端,随着中低端消费电子逐步恢复,中芯国际客户为了应对不断变化的市场,第二季度对库存进行快速调整,通过急单和提前拉货的方式传递到公司。在供应端,今年上半年公司新增了一定的有效产能,且新增产能快速投入生产。

中芯国际最新披露的未经审计财报显示,19个月第二季度实现销售收入19亿美元,环比增长

8.6%,同比增长21.8%;归属于上市公司净利润1.65亿美元,环比增长超129%,同比下降59%。此外,公司在第二季度毛利率为13.9%,环比有所增长。

从营收构成来看,以地区分类,中芯国际第二季度中国区、美国区和欧亚区业务收入占比分别为80.3%、16.0%和3.7%。

产能方面,中芯国际月产能由2024年第一季度的81.45万片增加至2024年第二季度的83.7万片(折合8英寸晶圆计算)。公司产能利用率也由2024年第一季度的80.8%升至2024年第二季度的85.2%,其中,据赵海军介绍,中芯国际第二季度8英寸产能利

用率有所回升,12英寸产能在过去几个季度一直处于接近满载状态。

中芯国际对于2024年第三季度的销售收入指引为环比增长13%至15%,毛利率介于18%至20%的范围内。赵海军表示,公司今年扩产附加值相对较高,新扩产能得到充分利用并带来收入,促进产品组合优化调整。综合以上原因,中芯国际预计第三季度平均单价环比提升,并拉动毛利率环比上升。

在业绩说明会上,多家券商分析师也围绕今年三季度及之后晶圆代工行业走势进行了提问。赵海军称,中芯国际的产品单价、均价都在稳步提升,不会主动降价。如

果遇到同业用低价去拉客户,中芯国际也会与客户一起直面竞争。

今年以来,受宏观环境以及市场需求影响,全球半导体产业链正发生显著变化。从晶圆代工环节来看,群智咨询(Sigmaintell)执行副总经理兼首席分析师陈军向《证券日报》记者表示:“随着芯片企业去库存周期进入尾声,芯片设计公司补库存动作明显,叠加高性能计算及人工智能芯片的强劲需求,晶圆代工价格总体呈现起稳回升趋势。进入三季度后,考虑到芯片行业库存的逐步下降,晶圆代工本身的获利压力,同时整体行业稼动率仍然维持在80%水平,中国大陆晶圆代工工厂报价主要呈现趋稳及

微幅回升趋势。”

集邦咨询分析师乔安则向《证券日报》记者表示,整体来看,由于终端需求的能见度仍比较低,目前并没有见到晶圆代工进一步调涨价格的趋势。

放眼全年,赵海军表示,根据上半年未经审计业绩和第三季度的指引,今年全年的总体格局大致确定,在外部环境无重大变化的前提下,中芯国际目标是销售收入增幅超过可比同业的平均值,下半年销售收入超过上半年。面对复杂的外部环境,中芯国际将持续深耕晶圆制造,满足客户需求,在关注公司长期发展的同时平衡短期经营目标。

政策加力提振市场需求 新能源车消费跑出“加速度”

■本报记者 郭冀川

中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会(以下简称“乘联会”)8月8日发布的全国乘用车市场分析数据显示,7月份新能源车国内零售渗透率51.1%,较去年同期提升15个百分点,首次实现月度突破50%。这一数据不仅彰显了新能源车市场的强劲增长势头,也预示着消费者对新能源车的消费预期提升。

根据乘联会公布的数据,7月份新能源车市场零售87.8万辆,同比增长36.9%,环比增长2.8%。2024年1月份至7月份零售498.8万辆,同比增长33.7%。

乘联会分析认为,国内乘用车新能源渗透率突破50%受到诸多因素影响,如中国制造业不断强大带来的产业链优势的赋能,在新质生

产力推动下,中国车企全力发展新能源车,推动着中国汽车由大变强等。此外,7月份国家加力乘用车报废更新政策,纯电、插混等较常规燃油车补贴高出0.5万元,进一步助力新能源车发展。

中国新能源车产销量连续多年位居全球第一,显示出强大的国际竞争力,随着新能源车技术的不断成熟和市场的持续扩大,中国新能源车产业在全球市场中占据更加重要的地位。乘联会数据显示,7月份新能源车出口9.2万辆,同比增长1.3%,环比增长18.2%。2024年1月份至7月份出口67.7万辆,同比增长17.8%。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜对《证券日报》记者表示,新能源车正在成为拉动经济和产业高质量发展的“新引擎”,新能源车市场的快速增长将直接带动消费需求的

增加,为消费者提供更多选择。同时,新能源车产业的发展也将吸引大量投资,包括研发投入、生产投资以及充电设施建设投资等,为经济增长提供新动力。

柏文喜认为,中国新能源车市场的快速发展,不仅将推动电池、电机、电控等新能源车关键零部件制造设备的蓬勃发展,还将促进充电设施建设,从而带动中国制造业的转型升级和产业链上下游企业的协同发展。

乘联会表示,近期国家“以旧换新”的乘用车报废更新政策逐步见效,各地相应政策措施出台与跟进,政策推动下的消费潜力释放效果很好。因此7月份新能源车走势好于乘用车厂商预测团队的预期。

6月份,交通运输部等十三部门联合发布《交通运输部大规模设备更新行动方案》,实施城市公交车

电动化替代、老旧运营柴油货车淘汰更新等七大行动,促进交通能源动力系统清洁化、低碳化、高效化发展,有序推进行业绿色低碳转型。

在地方层面,政策也进一步跟进。8月7日,上海市人民政府官网发布《上海市交通领域大规模设备更新专项工作方案(2024-2027年)》,计划到2027年底前,上海市公交车、出租汽车全面实现新能源化,年均更新车辆超过总量的9%,累计更新公交车6200辆,出租汽车1.1万辆等。

从市场需求的角度来看,新能源车的优势也越来越明显。随着消费者对环保、节能等理念的认可度不断提高,新能源车的市场需求也在持续增长,而政策的推动无疑进一步激发了消费者的购买意愿,使得新能源车市场呈现出更加蓬勃的

发展态势。

浙江大学城市学院文化创意研究所所长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示,一系列支持政策出台落地,无疑将为新能源车行业发展提供有力保障,车企应该积极响应政策,加大新能源车产品的研发和推广力度,不断提高新能源车产品的技术水平,以满足日益增长的市场需求。同时,车企也应该加强与交通管理部门等方面的合作,共同推动新能源车的应用和发展。

林先平说:“在政策的推动下,新能源车市场不仅迎来了更加广阔的发展空间,也呈现出更加蓬勃的发展态势。未来,随着政策的持续支持和市场的不断扩大,我国新能源车行业有望继续保持强劲的增长势头,并为全球汽车产业的变革和发展作出重要贡献。”

多地推进公共交通新能源化 上市公司关注“换车”商机

■本报记者 肖伟

近期,上海、湖北、江苏等地陆续出台相关政策,支持交通运输设备更新和城市公共交通新能源车替代,对新能源公交车、出租车、网约车占比提出明确要求。《证券日报》记者采访了解到,多家上市公司正积极关注“油换电”“气换电”“老换新”商机,助力城市公共出行新能源化进程。

公司采购比亚迪生产的多款纯电动汽车,为出租车司机带来经济效益的同时,也积极推动城市公共出行的新能源化。该公司出租车司机赵卫东对记者表示:“以前公司主要是燃油车和天然气车,每公里运营成本较高。若是遇到酷暑寒冬,乘客需要开空调,成本还会进一步上升,导致司机出车积极性不高。现在换成了比亚迪的纯电动车,每公里成本不到0.10元,大大提升了出车积极性。”

除比亚迪之外,宇通客车、金龙汽车、福田汽车等也瞄准新能源车市场,纷纷推出相应产品。

宇通客车销售经理董志成向记者介绍:“多地出台相关政策,鼓励公交公司、出租车公司和网约车公司换车,并为换车企业和个人提供了一定补贴,这对公司新能源汽车销售属实利好。目前来看,不仅是城市公交系统看中新能源汽车的便利性、经济性和安全性,换车积极性较高,城乡穿梭巴士、跨城

公交、县城公交等运营方对新能源车大客车、中型客车的需求量也有明显增长。湖南、贵州、江西、四川等地多山多丘陵,由于新能源车爬坡动力更强,对比燃油车有明显优势,是公司一直以来关注的重点市场。”

值得一提的是,多地在积极推动“油换电”“气换电”“老换新”的同时,也在主动推进报废汽车拆解和有价值资源回收事宜。德众汽车工作人员向记者介绍:“公司旗下的报废

汽车拆解业务近年来增长迅速,其中有价金属如铜、铝、锌、钢等均进行回收处理。目前,随着多地的鼓励政策出台和落实,城市公共交通将迎来一波“油换电”“气换电”热潮,对公司评估、回收、报废、拆解等业务均属于利好。此外,公司也在抓紧建设动力电池回收产能,为本轮出租车、网约车的“老换新”热潮做好准备,为淘汰后的电动车安排专业拆解和回收服务,预计这一业务会在明年放量。”

下游行业需求保持高景气度 科远智慧上半年净利润 同比增长超153%

■本报记者 曹卫新

8月9日晚间,科远智慧披露2024年半年报。今年上半年,公司实现营业总收入8.05亿元,同比增长16.24%;归属于上市公司股东的净利润1.10亿元,同比增长153.55%。分季度来看,第一季度,公司实现营业总收入3.67亿元,归属于上市公司股东的净利润4280.06万元;第二季度,公司实现营业总收入4.38亿元,归属于上市公司股东的净利润6753.28万元。

作为国内领先的工业自动化与信息化技术、产品及解决方案供应商,科远智慧的业务领域主要围绕工业互联网平台架构而展开,致力于为用户提升自动化和信息化水平。公司坚持自主创新结合技术引进,先后掌握了多项业内先进的核心技术,如控制系统、实时数据库、云计算、运动控制、三维数字成像、人工智能等一批核心技术能力,提出了诸多优秀行业解决方案,在国内工业领域得到了广泛应用。

数据显示,上半年公司工业自动化产品实现营收6.93亿元,工业互联网及工业软件产品实现营收1.06亿元,对营业总收入的贡献率分别为86.05%、13.16%。两大产品上半年的毛利率分别为39.75%、43.69%,较上年同期分别增长5.14%和2.10%。

科远智慧董秘赵文庆在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司业绩增长显著,主要是公司部分下游行业受益于能源安全、信创以及工业领域设备更新等利好影响,行业需求持续保持高景气度。上半年,公司新签订单以及合同交付进度呈现出较好态势。”

半年报显示,上半年,科远智慧工业人工智能业务落地逐步起量,智能监控、无人值守以及以打造无人电站为目标的智慧电厂等人工智能业务持续落地实施,样板工程如大唐南电、粤电花都等项目陆续投产,取得了较好的行业标杆效应。与此同时,公司“出海”业务的深度布局,也逐步进入收获期。

“随着人工智能与工业自动化的深度融合趋势愈发明显,工业自动化后续的高价值工业软件应用有望成为制造业发展趋势。公司深度拥抱人工智能,完成工业软件应用水平的提升与高价值使用场景的拓展。海外市场方面,公司近年来持续加大海外业务的布局力度,坚定不移自主‘出海’,不断提升海外本地化运营能力,公司在海外市场的品牌影响力逐步提升。”赵文庆表示。

深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示:“科远智慧2024年上半年的业绩表现较为亮眼,营业收入和净利润的显著增长,表明公司在工业自动化和信息化领域的竞争力和市场地位得到了进一步的巩固和提升。公司在工业人工智能领域的布局也具有战略眼光,随着技术的不断进步和市场需求的增长,工业人工智能业务有望成为公司新的增长引擎,推动公司实现更好的发展。”

藏格矿业上半年净利润12.97亿元 拟实施中期分红

■本报记者 李立平

8月9日晚间,藏格矿业发布2024年半年度业绩报告,上半年,公司实现营业收入17.62亿元,实现归母净利润12.97亿元。公司将进行中期分红,拟向全体股东每10股派发现金红利2.6元(含税)。

藏格矿业董事会秘书李瑞雪向《证券日报》记者表示,由于氯化钾、碳酸锂产品销售价格下降等影响,2024年上半年,公司营业收入和净利润均有所下降,但为进一步提升投资者的获得感,公司拟进行中期分红,这是继2022年以来公司连续三年进行中期分红。同时,为维护广大投资者利益,促进公司长远、稳定、可持续发展,公司拟回购部分股份。

根据藏格矿业公布的半年报,上半年,公司氯化钾业务实现营业收入112,247.50万元,分别实现产销52.28万吨、54.01万吨;碳酸锂业务实现营业收入63,398.41万元,分别实现产销5809吨、7630吨,氯化钾与碳酸锂的产销完成率目标进度均超过50%。上半年,藏格矿业通过参股公司巨龙铜业实现投资收益8.55亿元,同比增长46.10%。

半年报显示,在外部商品价格大幅波动的背景下,藏格矿业第二季度实现营业收入11.47亿元,环比增长86.76%;归母净利润7.68亿元,环比增长45.05%。对此,李瑞雪表示,这和第二季度氯化钾价格有所反弹相关。

藏格矿业表示,2024年一季度,氯化钾价格下跌的主要原因是短期供需矛盾引发港口贸易商抢库,同时,下行的价格又进一步抑制需求,导致一季度钾肥价格整体呈宽幅下跌。自4月份以来,受播种前被抑制的复合肥需求释放,且港口到货量有所回落导致供给趋紧。两相叠加,氯化钾价格同步反弹。2024年7月9日,2024年度的钾肥大合同价格最终锁定在273美元/吨CFR,较去年下跌34美元/吨。钾肥大合同的签订,为钾肥市场明确价格底线,叠加下半年秋耕补库,需求回暖有望对氯化钾价格形成支撑。

此外,根据藏格矿业8月9日同步发布的公告,公司计划在12个月内以不超过35.90元/股的价格回购股份,具体回购金额将在1.5亿元至3亿元之间,具体回购股份数量在417.83万股至835.65万股之间。回购股份将全部用于注销并减少注册资本。