

政策、资本、市场三方合力

集成电路产业形成四个产业集聚区

□本报记者 杨洁

在3月15日召开的“SEMICON China 2018集成电路产业与技术投资论坛”上,上海集成电路产业投资基金董事长沈伟国表示,我国集成电路产业已形成长三角、环渤海、泛珠三角及中西部四个各具特色的产业集聚区。

国家集成电路产业投资基金(简称“大基金”)总裁丁文武介绍,2017年,中国集成电路产业发展速度全球领先。不过,集成电路产业对外依存度仍然很高,当年进口额高达2601.4亿美元,亦创历史新高。

全年增速创新高

据统计,2017年全球半导体产业销售额达4197亿美元,比上年3389亿美元大幅增长23.8%。清华大学微电子所所长魏少军表示,“2017年是2011年以来增长最快的一年。当年存储器价格大幅上升。剔除存储器的影响后,2017年全球集成电路增长仅9.64%。”

在政策、资本、市场三方合力之下,中国集成电路产业的发展速度全球领先。魏少军介绍,2017年中国集成电路产业全年销售达5411.3亿元,比上年4335.5亿元增长24.8%。“2017年中国集成电路产业的生长速度为2012年以来最快,并摆脱了近年来增长率一直在20%左右徘徊的态势,各环节均实现了20%以上的增长率。”

据介绍,2017年,中国集成电路产业设计、制造和封装各环节的增长率均超过20%。其中,芯片制造业增速最高,达到28.5%,全年销售额为1448.1亿元,为近年来最高值;芯片设计业位列第二位,增速达到26.1%,销售额第一次超过2000亿元,达到2073.5亿元;增长率长期停留在20%以下的封装业也取得了近年来最好的成绩,增速达到20.8%,对应的销售额达到1889.7亿元。

丁文武表示,我国集成电路产业对外依存度仍然强烈,进出口逆差仍然巨大。2017年中国集成电路进口金额为2601.4亿美元,增长14.6%,远超当年进口原油的1623.2亿



新华社图片

美元;2017年中国集成电路出口金额为668.8亿美元。进出口逆差1932.6亿美元,比2016年的逆差额增长16.6%。

中国科学院微电子所所长叶甜春表示,中国本土的半导体设备和材料仍较弱小,在全球的占比不到10%。晶瑞股份执行董事李劼则表示,“半导体产业从一开始就国际化,但一些关键材料是痛点。比如,高纯的硫酸,这么危险的东西要漂洋过海从国外运过来。”不少装备与材料厂商均呼吁,产业资本应加强对半导体装备和材料领域的重视。

区域集聚态势凸显

上海集成电路产业投资基金董事长沈伟国表示,中国集成电路已经形成上海为中心的长三角、北京为中心的环渤海、深圳为中心的泛珠三角以及武汉西安成都为代表的中西部四个各具特色的产业集聚区。

沈伟国介绍,长三角地区,集成电路产业的基础最扎实,技术最先进。“长三角的集成电路产业规模占据全国半壁江山,设计、制造、封装、装备、材料等产业链实现全面发展。”

沈伟国指出,2017年上海集成电路产业取得速度和质量双丰收。上海市整体销售规模接近1200亿元,同比增长超过12%;产业链结构更加优化,设计、制造、装备材料“三足鼎立”态势基本形成。“上海提出了引领产业跨向2000亿大关的发展目标,将通过提升产业发展战略,塑造设计、制造、装备材料三大支柱,拓展产业发展模式,打造IDM模式的产业第三极等发展手段,推进集成电路产业发展。”

据介绍,上海市成立了500亿元规模的集成电路设计、并购、装备材料、制造基金,投资了中芯南方14nm、华力集成28nm先进工艺生产线等重大项目。

AI成重要驱动力

人工智能成为集成电路产业发展的重要驱动力,寒武纪、地平线、深鉴科技、比特大陆等AI芯片创业公司均获得多轮融资。

但魏少军对人工智能芯片产业发展仍表示观望。“AI芯片算法还在持续演进,且没有统一的算法,AI杀手级的应用在哪应该探究,是否会出现像通用CPU那样独立存在的通用AI处理器;如果存在,架构是怎样的?如果不存在,以满足特定应用为主要目标的AI芯片是否只能以IP核的方式存在,最终被各种SoC所集成。”虽有疑虑,但魏少军同样表示,支撑人工智能的基础是芯片。

武岳峰资本创始合伙人认为,集成电路产业的发展成就了今天的人工智能时代。人工智能的未来离不开半导体行业发展,中国人工智能产业发展依赖于中国集成电路产业发展的深度和广度。

版权市场火爆 影视公司受益

□本报记者 蒋洁琼

在线视频行业快速发展,内容驱动用户增长,相关视频平台持续“火拼”影视版权市场,内容制作公司充分受益。

视频平台不惜重金

根据调研,视频网站用户通常以购买月卡为主,并跟随爆款内容在平台间流动。视频网站为吸引更多用户,纷纷在内容端加大投资,BAT旗下在线视频平台更是不惜重金。

单部“头部”作品销售额较为可观。以唐德影视为例,2017年11月,唐德影视公告称,其电视剧《赢天下》首轮卫视黄金档播合

同确定在江苏卫视、东方卫视播出,单集授权费用为750万元,60集总费用暂定为4.5亿元。公司相关人士对中国证券报记者表示,该剧成本逾5亿元,阿里旗下平台获得的网络独播单集授权费用为750万元,70集成交价将达5.25亿元。加上此次4.65亿元的卫视销售额,首轮播映将获得9.9亿元收入。

业内人士表示,“头部”内容制作涉及环节多,行业壁垒较高。尽管大型在线视频网站目前也具备自制能力,但短期内难以改变需要依靠传统影视制作的现状。

分析人士认为,在线视频平台加快发展,竞争加剧,影视剧价格将水涨船高,华策影视、唐德影视、慈文传媒等内容制作公司将成为受益者。

影视公司迎产业红利

在线视频市场快速发展,影视上市公司迎来产业红利。影视作品销售价格上涨,助力多家公司业绩保持较快增长。

业绩快报显示,唐德影视2017年实现营业总收入12.52亿元,同比增长58.84%;营业利润为2.06亿元,同比增长28.20%;归属于上市公司股东的净利润为2.13亿元,同比增长19.09%。对于业绩增长原因,公司表示,主要来源于《巴清传》、《那年花开月正圆》、《急诊科医生》等多部电视剧作品。这些电视剧实现了较高的毛利,使得影视剧业务的收入、利润均实现较大增长。

华策影视2017年实现营业收入

52.05亿元,同比增长17.09%;归属于上市公司股东的净利润为6.32亿元,同比增长32.09%。公司表示,深化SIP战略内涵,持续聚焦爆品,以规模化爆品生产能力为依托,提高了爆品版权价格,提升内容产品售价,带动了经纪业务和整合营销规模快速增长。

此外,慈文传媒预计2017年实现营业收入16.71亿元,同比下降8.50%;预计实现归属于上市公司股东的净利润4.28亿元,同比增长47.62%。公司表示,围绕IP全产业链,主打网台联动头部剧,拓展付费模式网生内容,协同开展游戏等相关业务,打造泛娱乐平台,总体进展情况良好。

原材料价格高位运行

有机硅企业拓展高附加值下游产品

□本报记者 康曦 实习记者 张斌

有机硅产业链价格上涨,合盛硅业、新安股份、三友化工等公司业绩水涨船高,且产业链配套齐全的企业毛利率较高。在成本持续高位的情况下,企业纷纷加快向高附加值的下游产品拓展。

业绩大增

过去一年,有机硅DMC价格飙升,从2017年初的1.4万元/吨涨至年底的3.2万元/吨,创十年来新高。有机硅单体-中间体产能较多的生产企业受益大,相关企业2017年净利润大幅增长。

最新业绩预告显示,新安股份预计2017年净利润为5.12亿元至5.51亿元,同比增长约6倍;兴发集团预计净利润同比增长约两倍;合盛硅业预计净利润同比增长约1倍;三友化工预计增长约1.5倍。

前瞻产业研究院研究员陆满清表示,有机硅DMC市场价格上涨主要得益于三个方面原因:受环保影响,部分厂家停产检修,开工率走低,导致货源紧张;原料价格上涨,甲醇、金属硅价格持续上涨,拉涨有机硅DMC市场;运费上涨起到一定助涨作用。

多位券商人士认为,2018年有机硅价格仍将保持强势,DMC价格波动区间在2.6万-3.6万元/吨之间的可能性大。

东兴证券化工行业首席分析师林阳表示,首先新增产能有限,且2019年以后才开

始释放;其次,供给侧改革使得中小产能缩减;第三,下游需求稳定增长;第四,成本推动。工业硅和甲醇的主要成本是煤炭,煤炭价格维持高位运行,有机硅成本上行压力大。

目前有机硅行业高度集中,全球仅有15家大规模有机硅生产企业,10家在中国。其中,合盛硅业、三友化工、新安股份及兴发集团等产能居前。总体看,国内有机硅总产能约占全球总产能一半。

下游提价

随着DMC价格上涨,有机硅下游产品纷纷提价。美国迈图近日发布涨价公告,从3月15日起,其有机硅密封胶产品价格上涨20%;从4月1日起,弹性体产品提价至少10%。国内市场方面,随着有机硅价格上涨,2017年主营有机硅密封胶的硅宝科技小幅提价了3次,每次提价幅度不超过10%。

有机硅下游产品主要包括硅橡胶、偶联剂、硅油和硅树脂四大类。其中,硅橡胶消费占七成左右。有机硅应用领域分散,涉及建筑、电子电气、电力设备及新能源等行业。根据中国氟硅有机材料工业协会统计,按照有机硅中间体消费量推算,有机硅下游约34%的需求来自于房地产,主要用于装修环节。

硅宝科技董秘李松对中国证券记者表示,公司产品涨价幅度远低于原材料价格上涨幅度,目前处于盈亏平衡点。“有机硅密封胶的下游主要集中在建筑领域。下游集中度

不断提高,议价能力增强。而中游企业数量多达千家,彼此竞争激烈。公司2017年率先对部分产品提价,提价幅度不到10%,但损失了部分客户。”

业绩快报显示,硅宝科技2017年实现营业收入7.28亿元,同比增长11.61%;净利润为5200.52万元,同比下滑42.63%。

业内人士认为,原材料价格上涨,企业经营压力加大,利润下滑。而提高产品价格,可能失去客户导致销量下降。在此背景下,竞争能力较弱的小微企业进退两难。

李松表示,有机硅密封胶行业的现状倒逼公司转型升级,将向更高利润的深加工产品方向发展,瞄准高精尖。“公司重塑工业胶体系,成立专门的事业部,将加大工业胶的销售。”

拓展产业链

“海外市场有机硅下游产品附加值高,原材料价格上涨传导比较顺利。国内市场下游深加工技术差距较大,目前只能做一些低附加值的产品。要想获得更大利润空间,研发投入要加大。”国金证券化工行业分析师蒲强对中国证券报记者表示。

从有机硅上市公司毛利率看,产业链配套越齐全的企业毛利率高。近年来,合盛硅业、新安股份、三友化工等有机硅上游龙头企业加快产业链拓展,纷纷向下游深加工领域延伸。

合盛硅业业务覆盖上游硅及氯甲烷、中游有机硅单体及有机硅中间体、下游各类深

库存高企 钢价持续下跌

□本报记者 钟志敏

社会库存高企叠加需求启动预期落空,钢材现货价格持续下跌。业内人士表示,需求3月下旬启动的预期仍然存在,钢厂的库存并不高,且钢厂普遍挺价甚至上调价格,钢市“银四”仍然可期。

需求不及预期

钢价前期的涨幅陆续回吐。“我的钢铁网”统计数据显示,截至3月14日,全国25个主要城市HRB400(20mm)螺纹钢均价为4066元/吨。

春节前后,基于对后续需求看好,钢价走出一波“冬储”行情,使得社会库存迅速增加。兰格钢铁云商平台监测数据显示,截至3月9日,全国29个重点城市建筑钢材社会库存量为1319.8万吨,比去年同期高41.05%。

“受PPP项目整顿等因素影响,大型基建需求减少或延后,预期中的需求未能启动,刺激囤货者尽早出货。”业内人士表示。

供给端方面,随着“地条钢”产能退出,合规产能开始快速释放。在高利润的刺激下,钢厂通过提高废钢比进一步提升出钢量。国家统计局数据显示,1-2月全国粗钢日均产量231.89万吨,环比上升7.21%。1-2月粗钢产量13682万吨,同比增长5.9%。

“银四”依然可期

经过此轮下跌,钢铁价格创出新低。兰格钢铁研究中心分析师马广慧对中国证券报记者表示,短期钢市继续向下调整空间相对有限。

“从成本方面看,近日价格接连下挫,利润空间被挤压,目前已接近商家的冬储成本。因此,持续调整空间相对有限。需求端方面,随着天气转暖,下游需求将逐步释放。库存方面,螺纹钢库存出现近年来新高,但板材厂库存存在下降,整体社会库存增长速度,连续两周明显放缓。随着后期大面积复工的需求释放,库存消化将加快。”马广慧表示。

1-2月,工业生产超预期回升,对钢铁行业形成利好。相关数据显示,钢铁行业下游产业继续保持增长态势,通用设备制造业增长9.1%,专用设备制造业增长10.3%,汽车制造业增长4.9%,铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造业增长4.9%,电气机械和器材制造业增长9.4%。

业内人士表示,目前钢厂库存并不高。从钢厂最新制定的价格政策看,普遍进行挺价甚至上调价格。今年将继续加大钢铁行业去产能力度,严控供端,对钢铁行业较为有利。“总体而言,只是行情延后,预计螺纹钢下跌最多延续到3月底,‘银四’仍然可期。”

坚瑞沃能 签6亿元储能电池销售合同

□本报记者 蒋洁琼

坚瑞沃能3月15日晚公告称,全资子公司深圳市沃特玛电池有限公司近日与中山市绿博灯饰实业有限公司就产品采购事宜签署合同,产品包括规格型号为6.4V12Ah的储能电池2627.56万元,规格型号为9.6V20Ah的储能电池1.96亿元,规格型号为12.8V30Ah的储能电池3.78亿元。

公告显示,绿博灯饰为灯饰设备专业制造商,2017年销售额18亿元,信用等级为AAA级,具有良好的社会信誉,资金实力较强,经营情况良好,具有较强的履约能力。公司与绿博灯饰不存在关联关系。

公司表示,本次合同的签署符合公司的主业发展方向,有利于公司主营业务的发展。本次合同的签署将促进公司动力电池销售,预计为公司带来6.0亿元收入,将对公司本年度经营成果产生积极影响。

皇氏集团 与博纳影业战略合作

□本报记者 蒋洁琼

皇氏集团3月15日晚公告称,公司与博纳影业集团股份有限公司(博纳影业)签署了《战略合作协议》。根据协议,借助公司现有的IP资源优势及战略布局,以公司现有的、未来的其他下属平台、合作平台作为运营主体,并积极探索其他灵活的合作方式,充分发挥博纳影业丰富的影视剧开发资源以及良好的行业口碑,建立长久的互利合作机制。

公司表示,本次协议的签署,为公司提供了进入电影领域业务平台以及强有力的战略合作伙伴资源,协议的切实履行有助于提高公司影视剧业务发展水平,进一步推动公司现有优质IP落地,拓展公司影视剧的市场空间,提升公司的整体实力。

携程 去年净营收268亿元

□本报记者 蒋洁琼

3月15日,携程公布2017年财报。2017年全年,携程净营业收入为人民币268亿元,同比增长39%。若不计股权报酬费用,归属携程股东的净利润为40亿元人民币,同比几乎翻倍增长。

2017年,携程四大业务持续保持高增长。其中,国际机票业务板块强势增长。“携程对天巡的投资协同效应显现。”联合创始人、执行董事会主席梁建章称,“天巡拥有近7000万的月活跃用户。我们帮助天巡开发了直接预定引擎,这使得携程在天巡上的转化率提升了50%以上。五年之内,携程国际业务收入在整体收入占比将提高到40%-50%。”