

中芯国际上半年营收净利双双创历史新高

□本报记者 吴科任

8月27日晚,中芯国际发布中期业绩公告。上半年,公司实现营业收入约18.43亿美元,创历史新高,同比增长26.3%;归母净利润亦创历史新高达到2.02亿美元,同比增长556.0%;毛利率大幅提高7.4个百分点至26.2%,主要由于上半年产品组合变动、付运晶圆数量增加及平均售价上升所致。

公司管理层表示,公司成功在科创板挂牌上市,迎来发展过程中的“芯”征程。本次发行共募集资金约525亿元,资金将重点投向科技创新领域,有助于公司进一步增强技术实力,丰富产品组合,扩大产能规模,全面提升公司在多种技术节点、多个工艺平台的集成电路晶圆的代工能力。

全年收入预计双位数增长

公司管理层表示,先进工艺研发与业务进展顺利,先进工艺第一代技术量产顺利,与国内及国际客户继续开展新的试产项目。先进工艺第二代平台稳步推进,目前处于客户产品验证阶段。在成熟制程方面,产能利用率持续满载,摄像头、电源管理、指纹识别和特殊存储器等相关应用需求强劲。

中芯国际重申,在先进工艺产能方面,公司遵循审慎规划的原则,以客户需求作为基础,综合全盘考量,稳步上量。为满足成熟工艺平台的需求及缓解目前产能的瓶颈,今年年底前,公司每月将增加3万片8英寸晶圆产能及2万片12英寸晶圆产能。同时,公司将持续推进研发进度,以抓住成熟和先进节点的市场机遇。

展望全年,中芯国际的目标是实现收入15%至19%的双位数增长。按此估算,中芯国际2020年的收入将介于35.83亿至37.08亿美元。结合一季度和二季度的收入完成情况,以及中芯国际之前给出的三季度业绩指引——收入环比增长1%至3%,在不考虑汇率变化的情况下,可大致估算其四季度的收入可能介于7.73亿至9.16亿美元。

晶圆销售量价齐升

半年报显示,折合成8英寸计算,中芯国际付运晶圆的数量由上年同期的240万片增加至本报告期的280万片,平均售价由上年同期的615美元增加至本报告期的649美元。

“5G的相关应用上来后,0.18微米和0.15微米这两个成熟工艺的需求缺口特别大,且客户在市场上的盈利很高,所以8英寸晶圆的平均售价会上涨。”中芯国际联合首席执行官赵海军在二季度业绩电话会议上



新华社图片

表示。

赵海军指出,在成熟工艺市场,去年以来电源管理、射频、低功耗、可穿戴、特殊存储器等方面的需求一直很强劲。公司二季度相关晶圆业务的收入环比增长7%,同比增长

25%,带动消费电子类业务收入增长。从终端应用情况看,公司二季度消费电子类业务收入环比增长8%,同比增长41%。

赵海军表示:“目前中芯国际的产能利用率接近满载。公司通过对产品组合的改善,进

一步提高生产效率。同时,公司继续改进成熟工艺节点平台的解决方案,以提高公司的市场竞争力。”财报显示,中芯国际二季度产能利用率达到98.6%,环比提高0.1个百分点,同比增加7.5个百分点。

寒武纪上半年净亏损2.02亿元 研发投入2.77亿元

□本报记者 杨洁

8月27日晚,国内AI芯片第一股寒武纪发布半年度报告。上半年,寒武纪实现营业收入8720.34万元,同比下降11.01%,公司称营收下滑主要系终端智能处理器IP授权业务同比下降较大,同时疫情对公司营收产生了一定影响,归属于上市公司股东的净利润亏损2.02亿元,上年同期亏损3080万元,公司称亏损扩大主要系公司进一步增加研发投入所致。上半年,寒武纪研发费用为2.77亿元,同比增长109.6%。

终端智能IP授权收入下滑

公司的主营业务是应用于各类云服务器、边缘计算设备、终端设备中人工智能核心芯片的研发、设计和销售。公司的主要产品包括终端智能处理器IP、云端智能芯片及加速卡、边缘智能芯片及加速卡以及上述产品配套的基础系统软件平台。

上半年,寒武纪不断迭代升级“云边缘”三条产品线,为用户提供从训练到推理、从云

端到边缘再到终端的全方位覆盖芯片产品,营收新增边缘端智能芯片及加速卡业务、软件业务及智能计算集群等业务收入,较去年同期业务更加多元化。

从各项业务来看,上半年,寒武纪终端智能处理器IP授权业务收入为476.67万元,同比下降85.07%;云端智能芯片及加速卡收入为6221.81万元,同比下降5.83%;边缘智能芯片及加速卡收入为997.51万元,主要系2020年公司边缘智能芯片及加速卡产品实现规模化销售;智能计算集群系统收入为12.79万元;基础系统软件收入为1000.80万元;其他业务收入为10.76万元。

虽然终端智能处理器IP授权业务收入大幅下滑,但公司在云端智能芯片及边缘智能芯片等方面已取得积极进展。半年报显示,公司研发了面向人工智能训练市场的思元290芯片,思元290在市场上的主要竞争产品包括英伟达的A100和V100 GPU,以及华为海思的Ascend 910智能芯片。目前,思元290处于回片后的内部测试阶段。思元290采用公司自研的MLUv02指令集,可高效支持分布式、

定点化的人工智能训练任务。公司将在充分和完备的测试后将思元290芯片投入商用。

此外,寒武纪2019年11月发布的思元220边缘智能芯片及相应的M.2加速卡,在今年上半年已与部分客户签署销售合同,同时部分客户处于送样及测试阶段,2020年内可实现规模化出货并已经形成收入。

预计全年收入同比增长

尽管上半年营收下滑、净利亏损,但是寒武纪并未降低研发力度。上半年,公司研发费用为2.77亿元,同比增长109.6%,占营收比重达318.1%。上半年,公司申请专利204项,发明专利申请196项。公司已获授权专利110项。

寒武纪也加大了销售开支,上半年销售费用达1342.60亿元,同比大增249.26%。寒武纪在半年报中表示,预计2020年全年营业收入将保持同比增长态势。但因公司持续增加研发投入,预计2020年公司扣除非经常性损益后的净利润将较2019年有较大幅度的下滑。

最严《固废法》9月1日起实施

环保板块政策利好频现

□本报记者 刘杨

被业界称为“史上最严”的《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》(简称“新《固废法》”)将于9月1日起正式实施。新版固废法新增了医废、垃圾分类、一次性塑料制品等监管内容,提高了违法行为的处罚金额,最高可罚至500万元,企业违法成本大增。

8月27日收盘,永清环保、中电环保、科融环境等相继大涨。其中,永清环保、中电环保已连续两日涨停。分析认为,新《固废法》的实施,将从政策监管层面加强对固废从源头产生到末端处置全产业链的规范,由于企业违法成本大增,从而提升企业配置固废令相对应的环保设备需求,促进相应固废产业链市场空间的提升。

龙头股月内涨逾八成

4月29日,人大会议通过了《固体废物污染环境防治法》,将于9月1日起正式实施。相较于现行《固废法》,新《固废法》将部分违法行为的罚款金额提升了十至二十倍,对于违反

重点条例的企业,新《固废法》将罚上限提高至500万元,并对医疗废物处理、垃圾分类、一次性塑料制品等进行了严格要求。

8月27日收盘,永清环保、中电环保、科融环境等连续大涨;永清环保、中电环保已连续两日封20%的涨停板。4月29日以来,WIND固废处理指数已累计上涨近20%至1236.77点。

固废龙头永清环保本月累计涨幅高达62.71%。据永清环保消息,近日,公司旗下甘肃禾希环保科技有限公司危险废物经营许可证获批,核准可处理18大类危险废物,这标志着禾希环保进入发展新阶段,将助力永清环保固废全产业链布局。

8月以来,科融环境、中电环保的累计涨幅分别为84.21%和60.69%,领涨环保板块。其中,科融环境是集节能燃烧、水利及水环境治理、固废污染物处理等业务于一体的环境综合治理平台;而中电环保主要从事水环境治理、固废处理和烟气治理等。

业内人士指出,新《固废法》的处罚力度明显提高,除多项违法行为罚款数额是现行固废法的十至二十倍外,还增加了按日连续处罚、限产停产或停业关闭的处罚措施。由于企

业违法成本大增,其罚款支出会远大于环保设备购入的成本,从而提升企业配置固废令相对应的环保设备需求,促进相应固废环保产业链市场空间的提升。

中原证券分析认为,随着2020年46个城市垃圾分类的推进、疫情过后国家对环境卫生设施完善以及市场化对经营效率提升的要求,固废处理领域无论从前端环卫装备、中端环卫服务、末端处理均面临着增长机遇,细分领域龙头均有望实现市场份额的增长和经营效率的提升。

融资环境回暖

环保板块于2018年陷入融资困难的窘境中,估值一路下行。分析人士指出,目前环保行业政策面已持续向好,估值处于底部区域,且在行业经历融资危机后,部分国资入股上市公司,业绩已实现反转,具备长期投资价值。

近来,环保板块更是利好频出。7月1日,生态环境部等四部门联合发布的史上最严“国六”排放标准全面实施。7月10日,国家发改委发布《关于扎实推进塑料污染治理工作的通

知》,要求8月中旬前出台省级实施方案,细化分解任务,层层压实责任。8月,河北、贵州、广东等地相继发布《关于进一步加强塑料污染治理的实施方案》,要求2020年底,禁止生产、销售一次性发泡塑料餐具、一次性塑料棉签等。8月12日,国家发改委联合住房和城乡建设部、生态环境部印发的《城镇生活垃圾分类和处理设施补短板强弱项实施方案》指出,到2023年,具备条件的地级以上城市应基本建成分类投放、分类收集、分类运输、分类处理的生活垃圾分类处理系统。全国生活垃圾焚烧处理能力应大幅提升,县城生活垃圾处理系统进一步完善,建制镇生活垃圾收集转运体系逐步健全。

与此同时,环保行业融资环境也持续回暖。财政部及中国债券信息网数据显示,今年1-7月,环保专项债已累计发行4134亿元,同比增长334%。广发证券研报分析认为,环保既是“新基建”,也是“补短板”,在专项债等政策支持下,环保行业需求有望快速释放。

华金证券指出,从半年报业绩来看,大固废行业中,环卫服务是最高成长赛道,垃圾焚烧板处于产能建设高峰期,湿垃圾处理企业也正在显著复苏。

不过,从上述经营数据中也可以看出,公司酱油产品仍贡献了主要的营业收入。海天味业表示:“海天酱油产销量连续二十多年稳居全国第一,并遥遥领先。除此之外,公司也在积极拓展调味品相关产品类,与公司在调味品行业内相关多元化的公司战略相吻合。”

上半年,公司线下渠道营业收入为107.83亿元,同比增长13.74%;线上渠道营业收入为2.14亿元,同比增长3.43%。海天味业表示,继续压实渠道管理的多项举措,稳定经销商的经营,完善经销商的产品结构,使整个销售渠道的发展更加健康,渠道的健康发展也为未来的市场拓展和品类的发展奠定了坚实的基础。同时,公司线上业务也加快发展,从而使电商平台和传统渠道有效的结合,巩固了公司在渠道和终端上的竞争优势。

发生变化。其中,香港中央结算有限公司的持股比例从一季度的5.61%上升至二季度的6.38%;中国证券金融股份有限公司一季度的持股比例为0.94%,二季度保持不变。

蚝油营收增速亮眼

酱油、调味酱和蚝油是目前公司最主要的产品。半年报显示,酱油上半年实现营业收入66.29亿元,同比增长10.71%;调味酱实现营业收入13.79亿元,同比增长9.34%;蚝油实现营业收入19.98亿元,同比增长16.48%。

海天味业表示,海天蚝油历史悠久,技术领先,销量处于绝对领先地位。随着市场网络的逐步深入和海天蚝油良好的独特风味,海天蚝油呈现出较好的快速发展势头。

海天味业上半年实现净利32.53亿元

□本报记者 潘宇静

8月27日,海天味业发布半年报,上半年公司营业收入和净利润同比均实现两位数增长,经营活动产生的现金流净额同比增长69.32%。安信证券研报显示,海天味业依靠强执行力和控制力,再次增强经销商信心,并增加公司销量,实现市占率提升。同时,公司领先的市场优势,将较快实现渠道供需平衡。

二季度净利增近三成

半年报显示,上半年公司实现营业收入115.95亿元,同比增长14.12%;归属于上市公司股东的净利润为32.53亿元,同比增长18.27%;经营活动产生的现金流净额为15.70

亿元,同比增长69.32%。值得注意的是,海天味业二季度净利润为16.4亿元,同比增长28.83%,增速为2017年第三季度以来新高。

海天味业称,随着国家采取果断有效防控措施以及复工复产的有序推进,各行业的生产经营活动渐回正轨,二季度公司产品的出货量也回复常态,生产经营良好的发展态势迅速恢复,上半年保持了公司规模和效益的双发展。

海天味业表示,上半年在经济发展呈现稳定好转态势的大背景下,餐饮行业逐步恢复,公司也重新回到发展的快车道。结合公司经营特点和生产实际,制定了疫情下发展的常态方案,寻求新的渠道和发展路径,确保公司的稳定发展。

值得一提的是,海天味业前十大股东席位比较稳定,二季度相较于一季度,股东结构未

圆通速递二季度 净利同比增长四成

□本报记者 宋维东

8月27日晚,圆通速递发布半年报。上半年,公司实现营业收入145.81亿元,同比增长4.5%;实现归属于上市公司股东的净利润9.71亿元,同比增长12.55%;业务完成量为49.36亿件,同比增长29.79%,占全国快递服务企业业务量的14.57%,较2019年同期提升0.87个百分点,市场占有率稳步提升。

值得一提的是,随着国内新冠肺炎疫情得到有效控制,公司二季度业绩强势复苏。二季度,公司完成业务量32.71亿件,同比增长52.49%;实现净利润7亿元,同比增长40.63%。

推动数字化转型

近年来,圆通速递将数字化转型作为提升管理效率、降低运营成本的重要抓手。

报告期内,公司依托核心的“金刚系统”拥有的丰富数据采集、全程数据跟踪等优异系统基础,完善全链路管控系统,运用大数据等技术,研发与优化覆盖中心管理、操作装卸、中转运输、客户服务和网络管理等业务环节的各项子系统,推进全业务场景信息化。

公司还打造和融合管理驾驶舱、网点管家、客户管家等移动化数字平台,实时转化和输出业务环节指标数据,快件时效、服务质量、中转运输、分拣操作、快件配送等业务全程实现数据化、可视化。同时,全面推进可视化、移动化管控终端应用,业务运营、快件流转全流程实时可视可控,管理效率明显提升。

业内人士表示,数字化、移动化、可视化的工具有助于公司的日常监控直达责任业务单元,各业务节点管理也将更为主动、科学和高效。此外,深入推进数字化管控,有助于公司与客户信息数据互通共享,精准服务能力将进一步提高,客户黏性也将逐步增强。

中金公司研报指出,服务质量和成本管控均依赖于高效的信息系统,这是圆通速递的重要优势之一。服务质量的提升又有助于公司构筑未来的竞争壁垒。

聚焦成本管控

报告期内,圆通速递持续聚焦成本管控。一方面,公司不断降低运输成本,推进公斤计费完善承运商考核机制及结算模式,提升自有运输车辆占比,增强干线运输议价能力和管控能力;提升双边运输车辆、甩挂车辆、大型运输车辆的使用率,优化配置运力资源,合理搭配快件品类,多维度提升车辆装载票数和装载率;不断优化转运中心辐射范围,加大对转运中心与加盟商之间的运力统筹,提高社会车辆利用率,减少转包、溢价情形,降低整体运能成本。上半年,公司单票运输成本为0.51元,较去年同期下降31.26%。

另一方面,进一步降低中心操作成本,运行创新的转运中心管理模式。公司加快转运中心、城配中心、自营及加盟建包中心的自动化分拣设备、自动分配器(含摆臂、摆轮)等先进设备的搭建使用,减小差错成本。同时,不断优化、调整用工模式,提升部分核心环节的固定人员占比,并实现部分操作环节的服务外包;持续推进用工可视化、数字化管理,优化人员需求,精准排班,推进岗位计件、考勤、绩效管理全面落实。上半年,公司人均效能同比提升超20%,单票中心操作成本为0.33元,较去年同期降低15.02%。

此外,公司进一步降低加盟商及末端网点的配送成本,提升末端配送效率。同时,优化终端管理方式,操作效率和配送时效逐步改善。

自有航空优势凸显

圆通速递是目前国内为数不多的拥有自有航空公司的民营快递企业之一。截至报告期末,圆通速递自有飞机包括5架波音757-200和7架波音737-300型飞机。

上半年,公司开通并运行了烟台—大阪、西安—达卡、杭州—吉隆坡雪邦、昆明—拉合尔、石家庄—澳门—马尼拉、杭州—马尼拉、西安—曼谷等多条国际航线,航线范围已基本覆盖东南亚、东北亚等区域。同时,公司充分利用自有航空提供综合物流服务,积极拓展第三方客户,开展商业化运营。

公司控股子公司圆通速递国际目前已形成完善的国际网络布局,在全球17个国家和地区拥有公司实体,在全球拥有46个自建站点,业务范围覆盖超过150个国家,超过2000条国际航线。

特别是上半年,新冠肺炎疫情蔓延全球,国际空运航班大幅减少,部分海外国家和地区的医疗用品采购运输需求大幅提升,圆通速递国际抓住时机,为客户提供包机、运输等服务。上半年,圆通速递国际实现主要业务收入22.01亿港元;归母净利润为9546万港元,同比增长超1700%。

据悉,上半年,圆通速递国际实现空运业务量5万吨、海运业务量3.5万标准箱。同时,公司充分发挥圆通速递国际覆盖全球的物流骨干网络和本土化站点资源等优势,通过自建自营、业务团队合作等方式稳步拓展越南、老挝及缅甸等国家的快递服务网络。上半年,公司与位于17个国家或地区的18家邮政或快递公司达成战略或业务合作,拓展当地快递市场。