

接连出手 国家大基金二期青睐芯片龙头企业

□本报记者 吴科任

近期,接连传来大基金二期项目落地的消息,包括投资合肥沛顿存储科技有限公司及思特威等。

机构人士对中国证劵报记者表示,考虑到市场变化及芯片投资热带来的高估值,二期的投资进度正常,是否会加速布局暂不好判断。二期仍会重点投资龙头企业,尤其是上游环节和“卡脖子”领域。

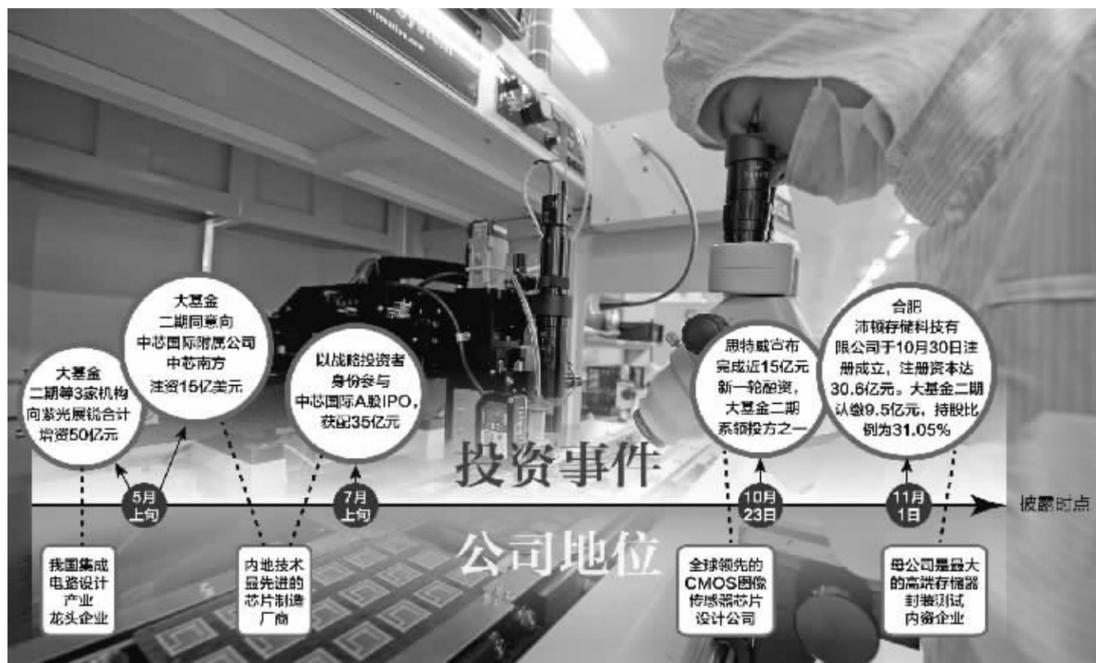
加码一期项目投资

大基金二期全称为“国家集成电路产业投资基金二期股份有限公司”,注册时间为2019年10月22日,注册资本为2041.5亿元,有20多位股东。大基金二期兼顾战略需求和市场机制运作,成立以来一举一动备受市场关注。业内人士认为,二期或致力于打造自主可控的集成电路产业链。

今年上半年大基金二期两次出手,一是向中芯国际附属子公司中芯南方注资15亿美元,二是联合其他两方50亿元增资拟登陆科创板的企业紫光展锐。天眼查显示,目前大基金二期持有紫光展锐4.09%股权,而大基金一期持有15.28%股权。

下半年以来,大基金二期已三次出手。7月上旬以战略投资者身份,斥资约35亿元参与中芯国际回归A股事项。10月23日,思特威宣布完成近15亿元的新一轮融资,大基金二期系领投方之一。

天眼查最新显示,合肥沛顿存储科技有限公司于10月30日注册成立,注册资本高达30.6亿元。其中,深市主板企业深科技全资子公司沛顿科技认缴17.10亿元,持股比例为55.88%;大基金二期认缴9.5亿元,



新华社图片 制图/王建华

持股比例为31.05%。

除了合肥沛顿是大基金方面首次投资外,其余四个项目均为再度加码。本轮融资之前,一期子基金北京芯动能投资基金已投资思特威;而本轮融资,除了二期直接投资思特威外,一期子基金福建省安芯产业投资基金也对其进行了投资。

中芯国际是内地技术最先进、规模最大的芯片制造厂商,中芯南方专注于14nm及以下先进工艺。紫光展锐和思特威均系芯片设计龙头厂商,前者致力于移动通信和物联网领域核心芯片的自主研发及设计,后者专注于为客户提供面向未来的CMOS图像传感器芯片产品。合肥沛顿的母公司为沛顿科技,为最大的高端存储封装测试内资企业,自建以来持续引进多套全球领先水平的封装和测试生产设备。

投资A股公司

据中国证劵报记者不完全统计,截至11月2日,大基金一期或二期直接持股的A

股上市公司已增至23家,多为细分领域龙头企业。Choice数据显示,除了中芯国际,其余22家公司都已披露今年三季报,前三季度合计实现营业收入882.15亿元,同比增长9.09%;归母净利润为71.59亿元,同比增长21.47%。

长电科技、纳思达、太极实业3家公司营业收入超过100亿元,通富微电、三安光电、汇顶科技3家公司营业收入介于50亿-100亿元,华润微、北方华创、兆易创新等8家公司营业收入介于10亿-50亿元之间。

在上述22家公司中,20家公司前三季度实现盈利。其中,16家公司归母净利润超过1亿元,2家公司亏损。17家公司盈利增速为正值,占比77%,北斗星通、长川科技、晶方科技、华润微、安集科技等公司增速超过一倍。三安光电、汇顶科技、纳思达、万业企业和芯原股份5家公司盈利下滑或亏损扩大。

北斗星通业绩暴涨。公司前三季度实现营业收入25.22亿元,同比增长26.51%;归母净利润为1.06亿元,同比增长3616.24%,扣非净利润为0.62亿元,同

比增长279.47%。万联证券表示,经过6年的研发,公司芯片工艺已提升到22nm,2019年12月推出新一代支持北斗三号新信号的22nm北斗/GNSS芯片,是行业领先的射频基带一体化导航定位芯片,目前已经具备市场应用条件,即将进入量产。

长电科技和通富微电这两大国内封测厂商前三季度扭亏为盈。前者实现营业收入187.63亿元,同比增长15.85%;归母净利润为7.64亿元,去年同期亏损1.82亿元。后者实现营业收入74.20亿元,同比增长22.55%;归母净利润为2.62亿元,去年同期亏损0.27亿元。

上述22家公司前三季度研发费用合计为66.18亿元,同比增长22.55%,对应研发投入强度达7.50%,较去年同期提高近一个百分点。

其中,汇顶科技前三季度研发费用达12.89亿元,同比增长78.95%。公司称,主要系研发人员及研发项目增加,职工薪酬以及研发部门承担的摊销费用、委外研发费用增加所致。

凌钢股份董事长文广:

实施低成本战略 强化价值创造

□本报记者 宋维东

上交所组织的“2020沪上市公司质量行”活动日前走进凌钢股份。凌钢股份董事长文广接受中国证劵报记者专访时表示,钢铁工业面临全方位、长期性的发展机遇,化解过剩产能将对行业健康稳定运行产生重大影响,钢铁行业仍具有较好的发展前景。凌钢股份计划在保持年产钢600万吨不变或条件允许适度增加的情况下,进一步强化技术创新和价值创造,立足钢铁主业和产品定位,大力实施低成本、技术创新、绿色发展战略。

打造特色产品

中国证劵报:公司产品竞争力如何?
文广:凌钢股份现年产钢600万吨。近年来通过大规模技术改造,凌钢股份主体装备逐步向大型化、现代化、节能化方向发展,工艺结构和产品结构日益合理,市场竞争力不断增强。

目前,凌钢股份拥有棒材、线材、中宽带和钢管四大产品系列50多个品种、6000多个规格的产品。

螺纹钢是凌钢股份的旗舰产品,具有极强的竞争优势,同时也是国家免检产品和上期所交割品牌。凌钢股份螺纹钢实物质量达到国际先进水平,广泛应用于国家重点工程建设。凌钢股份还逐步开发应用于核电、大型厂房、重大工程的高强度耐腐蚀抗震螺纹钢及应用于地基施工、边坡锚固等领域的精轧螺纹钢。

公司是中国第一条高速铁路客运专线——秦沈客运专线建筑钢材的主要供应企业、哈大高铁唯一钢铁企业优质供应商、京沪高铁和京石铁路客运专线的优质供应商。

从产品辐射区域看,凌钢股份在华北地区以京津冀一体化、雄安新区建设为支撑,东北地区以沈阳、抚顺、本溪、铁岭及辽阳城市群建设为保障。上述需求对凌钢股份产品销售提供了有力支持。

中国证劵报:凌钢股份参与雄安新区建设的具体情况怎样?
文广:凌钢股份距离雄安新区500公里,陆路运输能够当日达或次日达。公司现

有汽车运输保障车辆400多辆,有能力满足雄安新区工程建设需求。凌钢股份第一时间抢抓机遇,在雄安新区设立“凌钢雄安办事处”。公司是雄安新区首家入驻的上市钢铁企业。

公司建材常备库存3.5万吨,规格品种齐全,被誉为“北方最大的建材超市”,建材产品是高铁建设指定品牌。京雄高铁正式开工后,凌钢股份全线供货,钢筋占有率达60%以上。

同时,在雄安新区大宗物资采购平台48家投标钢厂中,凌钢股份成功入围。凌钢股份供应产品实施高于国标要求的内控轧制、生产标准特定专供等标准;服务方面,搭建了富有凌钢特色的“研产销用服考核”一体化平台,全力提高用户满意度。

2017年以来,凌钢股份累计供应雄安新区及联络线相关工程项目钢材43万吨,主供工程包含雄安站、商务服务中心、会展中心、京雄高速等项目。

充分发挥自身优势

中国证劵报:凌钢股份如何发挥优势参与市场竞争?

文广:上半年受疫情和外部市场等因素影响,公司盈利水平有所下降,技改投入的增加和新建环保装备的运行也使运营成本有所上升。但挑战中蕴藏着机遇,公司全面加强企业治理体系建设,全面提升治理能力,坚持低成本战略和创新驱动,强化价值创造和效率提升,严控重大经营风险。

具体看,公司积极落实董事会依法治企决策工作,完成了薪酬制度改革,逐步建立了市场化用工体系、激励与约束并重的薪酬体系和管理体制;建立“研产销用服考核”一体化信息平台,破解高质量发展过程中的技术“硬核”难题,面向市场开发价值客户和个性化产品,瞄准行业先进企业对标对表;大力实施“两钢融合、钢轧联动和系统融合”,助推效率变革;重点培养和选拔工匠、优秀工程师、营销、研发等人才队伍。

大力推进低成本战略过程中,公司积极去杠杆、调结构。通过启动银行间市场短期融资券发行工作,进一步拓宽融资渠道,确保资金安全;通过提升管理水平、技术创新、技



凌钢股份棒材产品

术改造等综合管理措施实现低成本战略。凌钢股份的财务费用由2016年的3.86亿元降低到2020年上半年的0.06亿元。

中国证劵报:公司面临哪些挑战?
文广:凌钢股份地处辽西北,在资源保障、市场开拓、人才队伍建设等方面面临挑战。

资源保障方面,公司苦练内功,着力挖潜降本。坚持以高炉为中心,通过合理优化配矿结构、焦炭结构、喷吹煤结构,实现低成本稳定运行;全面降低采购成本,凌钢股份进口矿粉和地方矿粉等采购价格不同程度低于行业平均水平,进入行业前三分之一;全力做好自有矿山运营管理,进一步降低资源采购成本。

市场开拓方面,凌钢股份充分发挥产品特色优势,强化研判,把握市场变化趋势,在巩固既有市场的同时,积极开拓新市场。今年以来,公司将触角伸向更多南方市场,特别是加大岭南地区板材市场的拓展力度,进一步扩大公司产品销售范围。特别是随着京沈高铁全线贯通,公司与外界的联系将更加高效、

便捷、顺畅,这也为凌钢股份开拓更大市场提供了重要支持。

人才队伍建设方面,凌钢股份强化与北京科技大学、东北大学、武汉科技大学等高校合作,加大人才培养和科研攻关力度;同时,培养自己的人才队伍。

伴随钢铁行业供给侧结构性改革深入推进、环保政策日趋严格和市场结构发生新变化,公司面临的挑战正在发生变化,形势正朝着有利于公司的方向改变。凌钢股份的比较优势越发明显。

实现高质量发展

中国证劵报:公司未来有何发展规划?
文广:钢铁是“工业的粮食”。凌钢股份600万吨产能相较于中国钢铁行业总产能来说“微不足道”。但这600万吨是优质产能,也是特色产能。公司坚持做好特色管理,坚持特色产品发展之路,推动产品提质升级,保持行业竞争力。

高质量发展是凌钢股份的第一要务,创新是引领公司高质量发展的根本动力,传统的要素成本优势已不可持续。凌钢股份将进一步加快推进5G应用、人工智能、大数据等管理功能建设,依靠制度创新和技术创新,加快新旧动能转换。

凌钢股份计划用5年时间通过提升管理、技术创新、技术改造等综合管理措施实现低成本战略,行业成本排名提升到前15位,力争进入行业前四分之一;财务成本进入行业前十位。

公司将实施装备升级和全面超低排放改造项目,严格按照超低排放改造规划,分年度稳步推进超低排放改造工作,确保到2024年底全部完成改造工作,达到环保排放A类企业标准;2025年全面通过评估监测。

公司螺纹钢实物质量保持国际先进水平,实现向耐腐蚀、耐低温、耐火等功能性方向发展;中宽带产线要打造成国内品种钢特色生产线,以多品种、多规格、高性价比为优势,满足个性化、柔性化产品需求;优特钢要打造45#钢、Cr系、CrMo系、Q355系列一线品牌,同时形成一定规模的满足各类机械用钢需求的高附加值特钢。

房企特色产业扶贫显成效

□本报记者 董添

当前,不少房地产企业纷纷加大扶贫工作力度。从近期房企晒出的扶贫工作“成绩单”看,不少房企扶贫工作取得阶段性成果。有的房企因地制宜,通过“点对点”精准扶贫的模式,扶持贫困地区特色产业、宣传特色产品、树立特色品牌,帮助贫困地区打通产业链条,增加创收点。有的房企借助自身规模和品牌优势,为贫困地区搭建以旅游产业为主的新兴产业,帮助贫困地区“旧貌换新颜”。有的房企践行“扶贫必扶智”,从教育产业入手,通过设立教育基金、增建学校、增加师资力量等方式,帮助贫困地区实现脱贫。

拓宽销售渠道

一些贫困地区拥有较好的自然禀赋,但当地农产品滞销。“酒香也怕巷子深”,帮助贫困地区树立品牌、拓宽渠道,帮助农产品卖出去,成为不少房企思考的重点。

头部房企碧桂园积极发挥规模和品牌优势,扶贫取得较好成果。据碧桂园介绍,公司通过构建产销对接机制,打造“有品质、有温度、有故事”的扶贫产品,发动员工、业主、合作伙伴和社会各界以购代捐,帮助销售优质扶贫农产品约1.5亿元,截至目前累计帮助超过11.2万贫困户增加收入。

比如,碧桂园帮扶东乡羊实施标准化生产,打造东乡羊产业链。截至目前,碧桂园已累计协助销售约30000只东乡羊,覆盖约6000名贫困人口,销售额约4000多万元。同时,帮扶高标准种植土豆,引入优质种薯,加强深加工,开发土豆饼干、土豆曲奇、鲜薯条等休闲产品,助力销售东乡土豆3000多吨,惠及约5000户贫困户。

在帮扶贵州毕节的过程中,恒大集团发现,毕节低纬度、高海拔,是典型的夏凉山区,适合种植高品质高山冷凉蔬菜。恒大结合当地实际情况,大力发展蔬菜产业,通过援建育苗基地、节水灌溉和蔬菜大棚等农业基础设施,扶持互助合作社组织带动贫困户发展生产。引进蔬菜上下游龙头企业,借助“互联网+”的手段,根据市场需求指导育苗中心生产。龙头企业到田间地头向合作社现场收购,集中洗、拣、分,把绿色蔬菜销售到全国各地。恒大集团的“供、产、销”一体化蔬菜产业精准扶贫,确保贫困户持续增收、稳定脱贫。

扶持旅游产业

部分房企积极发挥行业优势,因地制宜再造旅游新城,培育新的经济增长点,助力贫困地区“摘帽”。

荣盛发展在河北多地投资文化旅游产业,特别是对河北承德、邢台、野三坡、张家口等地区的有效投入和开发,直接拉动当地产业升级,促进区域经济发展。公司探索出了“强根造血式”的“旅游+民宿”“旅游+文化”产业扶贫模式,帮助旅游资源丰富的贫困地区挖掘文化内涵,打造片区特色,实现从“景点旅游”到“全域旅游”的转变。

万达集团2015年开始对口帮扶贵州省黔东南州丹寨县,累计捐资23亿元。其中,投资15亿元捐建丹寨万达小镇,通过旅游产业带动丹寨全面发展。通过兴建和植入商业街、温泉酒店、特色客栈、会议中心、清秀东湖、环湖步道、玻璃栈桥、大型演艺、扶贫茶园等特色内容,对丹寨县进行全方位打造。捐资5亿元设立丹寨扶贫产业基金,帮助贫困户发展产业。创新推出线上认领的扶贫茶园模式,实现一对一帮扶,带动贫困茶农脱贫。同时,投资3亿元捐建贵州万达职业技术学院。

据万达集团介绍,小镇开业至今累计接待2000万人次,单日接待最高达12.63万人次,平均每日接待1.2万人次,带动全县旅游综合收入超过120亿元。自公司帮扶丹寨以来,每年拉动丹寨县GDP增长1.2%,累计创造税收2.7亿元,帮助全县5.88万贫困人口实现脱贫,2018年丹寨县比计划提前两年实现脱贫摘帽。

为进一步巩固脱贫成果,帮助丹寨全面致富,万达集团在做好已有扶贫项目可持续运营的基础上,制定了2021年至2025年帮扶丹寨的新计划,帮扶定位转变为“支持丹寨致富”,帮助丹寨发展全域旅游。万达将通过新的5年旅游产业捐赠投资,将丹寨打造成中国全域旅游典范县,使丹寨人均收入迈上新台阶。

开展教育扶贫

有的房地产企业通过创办慈善学校,设立教育慈善基金、开展助学捐款行动等方式,积极践行“扶贫必扶智”,用发展教育的方式斩断穷根。不少房地产企业以农村需要、市场需求及实现就业为导向,结合贫困劳动力意愿,因地制宜为贫困户免费开展技能培训与提供就业岗位。

2019年,荣盛发展共投入精准扶贫资金18531.44万元,资助贫困学生投入资金1637.4万元,资助贫困学生人数3121人,改善贫困地区教育资源投入金额7685.44万元。

在对贫困地区的教育帮扶过程中,房地产企业创新性地引入远程教育资源。以中国恒大为例,在对毕节地区的扶贫工作中,公司通过“建学校、强师资、设基金”的方式,建成投入使用43所学校,解决了21423名学生的“上学难”问题。同时,与清华大学合作,引进远程教学平台等优质教育资源,长期设立3000万元教育奖励基金,每年奖励300名贫困家庭优秀学生和200名偏远地区优秀教师,目前已奖励2000名师生。

职业培训方面,碧桂园通过就业扶贫共培训约8万人,实现就业超4万人。从2019年至今,碧桂园开设的“粤菜师傅”培训班已在顺德厨师学院、清远广东碧桂园职业学院等地开班,累计吸引广东、广西、贵州、四川、江西等地超过3000人参与,1100余人建档建档立卡贫困户中受益。此外,2019年8月,公司启动了“南粤家政”项目,开展多期“星级保姆”培训班,共500余人参加培训,目前已有300余人就业,其中从事家政行业的接近300人。