

# 行业景气度高 中芯国际二季度盈利环比增长332.9%

8月5日,中芯国际发布二季度业绩报告,公司单季实现营业收入13.44亿美元,环比增长21.8%,盈利6.88亿美元,环比增长332.9%。公司将今年全年营收成长目标上调为增长约30%。

中国证券报记者注意到,二季度,中芯国际来自内地及香港的收入占比较一季度大幅上升,达到62.9%,环比提升7.3个百分点。北美洲的收入占比则环比下降4.4个百分点至23.3%。

值得一提的是,业内普遍预期全球晶圆产能紧缺状况至少要持续到2022年,这也意味着在未来一段时间内,半导体行业的景气度仍将在高位运行,预计涨价之风还会刮到产业链各环节。近日,“硬科技”风头更劲,叠加多只芯片股中报业绩超预期,半导体板块整体行情上扬。

●本报记者 吴科任



## 产能利用率满载

从应用分类来看,中芯国际二季度来自消费电子场景的收入占比为25.1%,环比提升了4.7个百分点;智能手机场景收入占比为31.6%,环比下降3.6个百分点,同比下降15.1个百分点。

按约当8英寸晶圆计算,中芯国际二季度销售晶圆174.52万片,环比增长12%,

同比增长21.6%,主要由于一季度8英寸晶圆产能扩充所致。值得一提的是,公司二季度产能利用率高达100.4%,环比提升1.7个百分点。

二季度,中芯国际研究及开发开支为1.43亿美元,环比下降8.5%,同比下降9.5%。这一变动主要由于二季度研发活动

减少。

此外,中芯国际二季度资本开支为7.71亿美元,一季度为5.34亿美元。公司2021年计划的资本开支约为43亿美元,其中大部分用于成熟工艺的扩产,小部分用于先进工艺、北京新合资项目土建及其他。

## 三季度收入环比有望继续增长

中芯国际联合首席执行官赵海军和梁孟松评论说:“运营连续性方面,我们积极与供应商配合,保证对客户的承诺得以实现,成熟工艺的不确定性风险也进一步降低。产能扩产方面,我们仍按计划推进,但准证审批、产业链紧缺、疫情引起的物流等不可控因素也不可避免地影响到了设备到货时间。”

赵海军和梁孟松表示,“公司会尽全力优化内部采购流程、加快产能安装效率,争取尽可能缩短采购周期,早日达产。

公司会一步一个脚印,把握自身在细分领域的优势,提高核心竞争力,提升客户满意度。”

从业绩指引来看,中芯国际收入仍将保持增长态势。公司预计三季度销售收入环比增长2%-4%,毛利率预期在32%-34%之间。因折旧摊薄,公司预计今年先进制程对公司整体毛利率的不利影响将下降到5个百分点左右。

半导体行业景气度保持在高位。日前,有媒体援引芯片设计公司的消息人士

透露,中国台湾地区的多家晶圆代工厂准备在明年一季度之前提高成熟制程的8英寸和12英寸晶圆报价,提价幅度至少为5%-10%。

美国半导体行业协会(SIA)发布的数据显示,二季度全球半导体的销售额为1336亿美元,同比增长29.2%,环比增长8.3%。“芯片可以让世界变得更智能、更环保、更高效和更好的连接,从长远来看,半导体的需求预计会持续大幅上升。”SIA总裁兼首席执行官John Neuffer说。

# 双枪科技登陆深交所主板

●本报记者 吴勇 杨烨

8月5日,“筷子第一股”双枪科技登陆深交所主板,此次公开发行A股1800万股,发行价格为26.4元/股,募集资金总额4.78亿元。截至收盘,双枪科技报收38.02元/股,上涨44.02%,达首日涨幅上限,总市值达27.37亿元。

双枪科技成立于2002年,总部位于浙江省杭州市,主要经营日用餐厨具,拥有筷子、砧板、勺铲、签类和其他餐厨具5个大类,超

过1000种单品。招股书显示,筷子、砧板是公司最主要的产品,占公司主营业务收入比重超过70%。2020年,公司共销售筷子2.97亿双,单价1.04元/双,实现收入3.08亿元,占总收入的36.93%。

双枪科技董事长、总经理郑承烈在上市启动现场表示,双枪科技在深交所成功上市,开启了融入资本市场的新阶段,募集资金将用于日用餐厨具自动化生产基地建设项目、信息化建设项目及补充流动资金,为实现企业高质量发展提供坚实保障。

据了解,产能方面,双枪科技已建成浙江杭州、庆元、龙泉三大加工生产基地,拥有3.2亿双筷子、950万片砧板、900万个勺铲、80亿支签类以及300万个其他餐厨具的生产能力。销售方面,双枪科技注重产业链下游通道的建设。目前公司已建立商超、经销商、电商、外贸、其他直营等多元化立体式的销售网络,营销网络覆盖全国以及欧美部分国家。

日用餐厨具行业在我国拥有庞大的市场空间。相关研究显示,按照每人每年更换一次筷子的频率测算,每年我国筷子需求量将达

到14亿双左右,砧板需求量将达到1.15亿片左右。此外,餐饮行业、电子商务的快速发展及城市化进程加快、居民收入提升,都直接带动日用餐厨具需求。

这也是双枪科技近年来业绩稳步提升的重要因素。招股书显示,2018年-2020年,双枪科技实现营收分别为6.08亿元、7.18亿元、8.34亿元,实现归母净利润分别为4596.82万元、7183.99万元、8976.11万元,公司综合毛利率分别为35.23%、35.50%和37.82%,呈逐年稳步上涨趋势。

# 和瑞基因累计获基金投资近20亿元

●本报记者 傅苏颖

8月4日,和瑞基因宣布完成B1轮融资。据悉,本轮由招商局资本领投,老股东启明创投、君联资本持续加持,中金启辰、易方达资本、福建创新投资、建发新兴投资等知名投资机构跟投。至此,和瑞基因在不到一年的时间内已吸引约10亿元投资,成立至今累计获得国内一线基金投资达到近20亿元,成为整个中国早筛行业里融资体量最大的一家企业。

据统计,2020年共有16家明确肿瘤早筛业务布局的企业完成了17笔融资,累计融资金额约为63亿元人民币,足见资本对这一黄金赛道的重视。据券商测算,中国早筛市场规模超千亿元,早筛企业有望深刻改变癌症诊疗格局,带来时代革命。其中,2030年国内肝癌早筛市场空间约为106.5亿元。

## 获多个投资机构加持

和瑞基因成立于2017年8月,前身是基因产业龙头贝瑞基因的肿瘤事业部,从诞生开始就整合技术、渠道、资本等多方面优势,专注于肿瘤全病程的基因检测,并迅速占据行业高地。成立至今,和瑞基因建立了针对肿瘤高危人群和患者的完整基因检测产品服务体系,目前已与全国700多家医院合作,已为数十万肿瘤

患者提供了有价值的肿瘤基因检测服务。2017年11月,君联资本、启明创投、博裕投资、宏瓴资本等战略投资人与其签订协议,一次性增资8亿元,用于肿瘤早诊的研发以及其他肿瘤业务的经营性投入,这也是当年国内肿瘤基因检测领域最大的单笔投资。

启明创投执行董事张奥表示,对和瑞基因进行了持续的投资,主要是看重公司团队的技术能力和整体执行能力。同时,在张奥看来,肿瘤早筛行业本身是一个壁垒非常高的行业,和瑞基因在这一领域的积累,包括在PreCar上有着非常具有战略性的临床实验布局,具有先发优势。

作为本轮融资的领投方,招商局资本高级董事总经理朱正炜表示,从医疗健康的布局来说,招商局资本认为肿瘤早筛是一个必须布局的领域。和瑞基因有母公司上市公司贝瑞基因以及技术资源作为支持,有其他股东在资金和医疗健康市场的推广方面给予支持,都会对和瑞基因带来协同效应。

和瑞基因CEO周珺表示,肿瘤早筛产品的开发需要经历四个阶段,即实验技术的构建、回顾建模、前瞻验证和产业落地。“现在有越来越多的企业,包括过去做伴随诊断的企业也开始涉足肿瘤早筛领域,但很多只是停留在建模或是更早期阶段。和瑞基因主要聚焦肿瘤全病程管理以及肿瘤早筛领域。”

和瑞基因总投资超2亿元的PreCar肝癌早筛项目,是国内首个且唯一基于NGS技术开展的超大规模肝癌早筛前瞻性队列研究项目,也是目前全球最大、进展最快的肝癌前瞻性队列研究。2021年2月,PreCar项目刊发在国际权威期刊Cell Research上的首篇研究成果显示:基于PreCar项目的WGS多维度变异肝癌早筛技术,是迄今为止临床领域公开数据区分肝癌和非肝癌人群最准确的肝癌早筛技术。

7月,PreCar项目二期正式启动,聚焦临床痛点,服务临床需求,开启从肝癌早筛到全病程的延展,以科研带动临床转化和技术产出。

和瑞基因肝癌早筛产品“莱思宁”,是公司基于上述研发项目开发出的第一个早筛产品。针对公司此次获得的融资用途,周珺称,PreCar项目研发进展超预期,除肝癌之外,公司未来将占据更多的跑道,接下来需要更多的资源和资金投入。因此,包括去年底和此轮的融资更多将用于研发。另外,“莱思宁”的商业化,公司也在做进一步探索,这也会花费部分资金。

目前,肝癌筛查方式主要包括血液学AFP(甲胎蛋白)检测和影像学检查。周珺对中国证券报记者表示,相对于上述传统的筛查方式,“莱思宁”对肝癌检测的灵敏度和特异性分别为95.42%和97.91%,可提前6-12个月甚至更早发现极早期微小肝癌,精准定位肝癌高风险人群,这在过去是不可及的。比如AFP只能做到50%-60%的灵敏度,特异性也不够理想。同时,公司产品与其它产品形成互补。另外,“莱思宁”是基于大数据时代和NGS检测技术的产物,将带来很好的拓展性和迭代的可能性。未来该产品或用于其它瘤种上,以及随着检测的数量越多,检测的性能会增强,这对过去传统产品来说是无法实现的。

据悉,“莱思宁”已于2020年8月以LDT(实验室自建项目检测)的形式商业化。和瑞基因还在联合从商业到临床、从技术到产业的各方面的生态伙伴,构建“肿瘤早筛的中国方案”。不久前,和瑞基因与阿里健康达成战略合作,共同打造以“互联网平台+肿瘤早筛技术+医疗保障”为核心的肿瘤早筛普惠医疗服务模式。

周珺表示,与互联网企业的合作,公司更看重的是在商业模式上做进一步探索,比纯粹的营销数字更重要。作为技术企业,公司产品的打磨、临床认可、支付体系以及监管问题的解决,将是早筛产品真正爆发的时点。公司已同时布局IVD(体外诊断)及LDT两种模式,实现两条路线同时推进。

## 完善限购政策

### 北京杭州加大楼市调控力度

●本报记者 董添 杨烨

8月5日,北京、杭州先后发布楼市调控新策,进一步完善限购政策,加大楼市调控力度。其中,北京主要针对夫妻离异购房行为进行严控,杭州则对新落户和外来人口的社保年限有了更高要求。

## 收紧限购政策

北京市住建委8月5日印发《关于进一步完善商品住房限购政策的公告》(简称《公告》)。《公告》明确,自8月5日起,夫妻离异的,原家庭在离异前拥有住房套数不符合本市商品住房限购政策规定的,自离异之日起3年内,任何一方均不得在本市购买商品住房。在《公告》发布前提交离婚申请,尚未正式办理离婚登记的,离婚后仍然按照原先的政策执行。

北京市住建委指出,今年上半年,受需求释放、“学区房”、违规资金流入等因素叠加影响,北京市二手房成交过热,价格上涨。为落实“房子是用来住的、不是用来炒的”定位,北京市保持从严调控的政治定力,着力“打补丁”“堵漏洞”,进一步完善北京市房地产市场调控长效机制,促进市场平稳健康发展。

8月5日,杭州市发布住房限购新政,严格落实“住房不炒”。新政规定,落户杭州市未满5年的户籍家庭,需满足连续缴纳城镇社保满24个月的条件,方可本市限购范围内限购1套住房。此外,非本市户籍家庭,需满足缴纳城镇社保或个人所得税满48个月的条件,方可本市限购范围内限购1套住房。新房项目摇号时,如购房意向人数与房源数比例等于或超过10:1,将按照人才类别和社保缴纳时间排序入围。如虚假提交资料的,3年内不能参加登记报名。

## 对购房者影响较大

中国证券记者在杭州多个购房群中看到,购房者纷纷表示没想到这次杭州限购调控动了真格。

“以后想买新房,社保缴纳时间越长越有优势。”一位购房者则判断,即使户籍和社保满足要求,但以后也不一定能有资格摇心仪的楼盘,因为好的楼盘需要按照社保缴纳年限排序入围。

不少购房者表示,这次杭州楼市新政虽然严格,但确实能够起到给杭州楼市降温的作用,特别是可以控制一些为了买房落户的炒房人群,还有一些利用大学生户籍炒房的现象。“除了好多外地工作的人把户口转到杭州专门为了摇号外,更有一些炒房团体掌握了大量大学生房票。以这些大学生的首套房资格摇号买房,不仅摇号和购房成本低,而且中签率也高。”一位曾在杭州某楼盘做过销售的王乐对中国证券报记者表示。

中原地产首席分析师张大伟对中国证券报记者表示,此次调控是2020年7月以来杭州实行的第四次调控。根据杭州的落户政策,外地人在杭州落户并不难,此次增加社保年限限制,预计对外来新增需求有较为明显的影响。



## 新房摇号火爆

刚被新政“卡住”的购房者小叶对中国证券报记者表示,他目前关注的新楼盘限价是5.8万元/平方米,而周围二手房已经升到8万元/平方米。“在这种情况下,很多人都想参与摇号。”小叶说。

近年来,受到经济增长和人才政策等吸引,杭州楼市异常火爆。中指研究院数据显示,上半年,杭州市区(含富阳、临安)新房成交104696套,为近5年来同比新高。

杭州施行较为严格的新房限价政策,新房摇号异常火爆。据统计,2021年1-6月共有426张预售证累计68906套房源上市,累计428112人次摇号登记。其中,滨江集团的滨融府最终官售登记9820人,中签率15.8%,再度刷新今年以来的最低中签率。