

# 头部企业再签供货长协 全球碳化硅市场高速成长

日前，全球功率半导体头部企业英飞凌与全球第二大碳化硅衬底企业高意集团（II-VI）签订为期多年的供货合同。电动汽车对碳化硅器件需求上升，是高意集团进入英飞凌战略供应商名单的契机。

“新能源汽车将成为碳化硅最大的应用领域。碳化硅器件能效高，电池用量就会减少，系统成本就会降下来。”在国内一家头部功率半导体厂商担任高管的李明（化名）告诉中国证券报记者，碳化硅也应用在光伏、储能等领域。

● 本报记者 吴科任

## 提升碳化硅制造能力

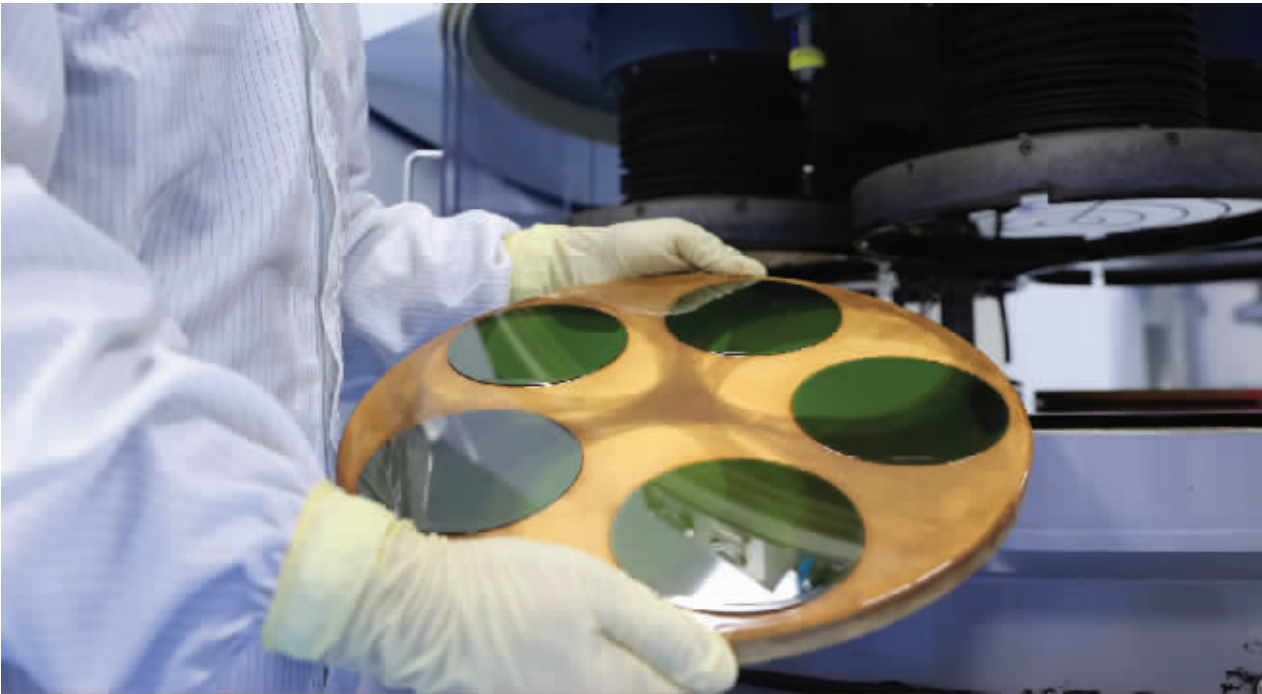
碳化硅是一种第三代宽禁带半导体材料，具有禁带宽度大、临界磁场高、电子饱和迁移速率较高、热导率极高等性质，其产业链环节大致分为衬底、外延片、设计、制造及模块。其中，衬底环节的价值量最高，占碳化硅器件成本超过40%。

目前，英飞凌主要涉足碳化硅的设计、制造及模块环节。电动汽车市场快速增长，推升了电动传动系统、车载电池充电单元和充电基础设施对碳化硅器件的需求。英飞凌正在采取战略步骤，确保其6英寸碳化硅衬底的供应。

汽车业务是英飞凌的最大收入支柱。2022财年第三季度，英飞凌汽车业务实现营业收入17.01亿欧元，同比增长41%，环比增长14%，占公司当季收入总额的47%。现代汽车、小鹏等车企已经成为英飞凌碳化硅模块的客户，主要用于逆变器。

“碳化硅在功率密度和效率方面树立了新的标准。我们正在利用它来实现脱碳和数字化战略。”英飞凌首席采购官 Angelique van der Burg说，公司正在加大对碳化硅制造能力的投资，以满足客户快速增长的需求。高意集团成为战略供应商有助于发展公司业务。

英飞凌在近日举行的业绩说明会上表示，在逆变器方面，得益于IGBT（绝缘栅双极晶体管）的优越



视觉中国图片

性能，公司拥有良好的市场表现。从长远来看，碳化硅会主导逆变器，公司正在碳化硅领域建立与IGBT同样的市场地位。在车载充电器方面，公司正从IGBT产品转向拥有更好功率密度的碳化硅产品，但最终会转向氮化镓产品。

英飞凌希望碳化硅业务可以在2022财年贡献3亿欧元的收入，较上一财年增长一倍。

## 新能源汽车市场助力

随着碳化硅向电力电子领域快速渗透，碳化硅业务表现为功率半导体企业未来的成长看点。

安森美半导体在8月初举行的二季度业绩说明会上表示，二季度公司碳化硅业务收入环比增长一倍。其将2022年碳化硅业务收入增长预期从一倍提升到两倍，并预计2023年这块业务收入超过10亿美元。未来三年，公司碳化硅业务已获得超过40亿美元的承诺收入。基于前述乐观预期，公司将大幅提升资本投入以扩大碳化硅产能。

意法半导体给出的2023年碳化硅业务指引为10亿美元。公司近期表示，已具备生产8英寸碳化硅的能力，计划进行大规模部署，这将有力驱动未来三年公司碳化硅业务的成长。

全球头部功率半导体IDM企业一致认为，电动汽车市场对其碳化硅业务成长的推力最大。安森美坦言，公司碳化硅业务高速增长的动力有

90%与汽车相关。

李明表示：“从单品看，碳化硅器件比硅基器件要贵1.5—2倍。但从系统角度看，因为用了碳化硅器件，散热器、电容电感会减小，体积会减小，所以光伏行业也开始用了；而在新能源汽车行业，因为碳化硅器件能效高，电池用量就会减少。电池很贵，用得少系统成本就会降下来。因为系统成本优势，所以终端客户才会导入。”

“如果用在车上，把里程数、效率这些折算下来，可以把碳化硅器件带来的高成本覆盖掉。”国内一位资深产业人士对记者表示，“虽然系统成本不会降很多，但汽车的续航里程、性能、可靠性、稳定性会变好。此外，碳化硅器件还有助于提升新能源汽车的充电效率。”

## 国内衬底环节待补强

“国内的碳化硅衬底技术有了很大进步，一些企业产品通过了验证，也基本可以用了。但整体来看，稳定性、可靠性跟国外还有差距。在制造工艺环节，国内发展的还可以。”上述产业人士说，“国产的碳化硅衬底在逐步试用，近一两年应该会有突破。”

三安光电是国内布局碳化硅产业最为完整的企业，涉及长晶、衬底制作、外延生长、芯片制备及封装环节。其在2022年半年报中表示，碳化硅衬底已向多家国际大厂送样验证，

且已获得客户的验证通过并实现销售。碳化硅二极管产品主要客户包括国内某知名客户、弗迪动力、阳光电源、长城汽车等；碳化硅MOSFET产品已送样数十家客户验证。

国内功率半导体IDM龙头华润微深度布局碳化硅业务，推出了碳化硅二极管系列产品。上半年，公司碳化硅器件销售规模同比增长433%，待交订单超过1000万元。公司正在开发下一代碳化硅功率器件设计及工艺技术。

天岳先进和露笑科技专注于碳化硅衬底环节，正在积极扩产。天岳先进2021年销售衬底约5.7万片，其6英寸导电型衬底已通过车规级I-ATF16949体系的认证，多家国内外客户正在进行产品验证。

露笑科技近日表示，目前公司每月可供1000片左右，预计到今年年底可以实现每月5000片的供货能力，明年4月达到每月1万片，明年全年实现20万片的产量。“目前衬底片市场是一个供不应求的状态，预计两到三年内价格都没有下降的可能性。”

斯达半导、新洁能、士兰微等上市公司，亚迪半导、燕东微等IPO企业，都有碳化硅业务。斯达半导近期表示，公司车规级碳化硅模块在新能源汽车行业开始大批量装车应用。亚迪半导已实现碳化硅模块在新能源汽车高端车型电机驱动控制器中的规模化应用。

营销地面作战指明方向，服务市场更加高效。

“洋河股份产品力不断提升，改版后品质升级明显，渠道不断正向反馈；消费者和终端工作坚实，有力应对疫情造成的需求疲软；内部管理不断升级，带来更灵活的应对机制和更强的增长动力，‘事业部制’后自主权会更高，在费用监管、市场秩序等方面灵活处理。”中泰证券表示，看好中秋国庆旺季给公司带来的库存去化和回报。

洋河股份在半年报中提示，白酒行业正步入存量竞争阶段，产区间、企业间及品牌间的竞争更加激烈。公司将坚持市场导向和竞争导向，以消费者需求为核心，通过优化产品结构、拓展渠道市场、创新营销模式等方式，持续提升综合竞争能力与市场占有率，及时调整应对策略，积极帮助合作伙伴缓解压力，促进市场健康发展。

## 68家医疗器械上市公司发布半年报 逾六成净利润同比增长

● 本报记者 傅苏颖

Wind数据显示，截至8月26日，A股已有68家医疗器械上市公司披露了上半年业绩报告。其中，有42家上市公司上半年归母净利润同比增长，占比超六成。业内人士认为，医疗器械行业主要驱动力包括人口老龄化和疾病慢病化推动市场需求持续增长；新技术推广推动行业规模扩容；进口产品主导中高端医疗器械市场，如影像设备、高值耗材等国产化率较低，国产利用率有望加速提升，行业龙头有望迎来高速增长。

## 6家公司净利润同比增逾100%

从归母净利润规模来看，迈瑞医疗、达安基因、明德生物排名前三，分别达52.88亿元、35.57亿元、27.6亿元。

针对业绩实现稳步增长的原因，迈瑞医疗在半年报提到，二季度以来，国内体外诊断试剂消耗受到了疫情反复的影响，但趋势上呈现逐月环比改善，并且重磅产品如血球BC-7500系列、化学发光CL-8000i、生化BS-2800M等在国内仍然取得了亮眼表现；同时，海外常规试剂消耗的完全复苏也使得国际体外诊断业务获得了全面恢复，体外诊断业务实现了高速增长。随着超声采购活动的回暖，同时得益于全新高端超声R系列和全新中高端超声I系列的迅速上量，医学影像业务在报告期内实现了快速增长。受到国内医疗新基建和海外高端客户群突破的拉动，生命信息与支持业务在报告期内延续了良好的增长态势，其中微创外科业务实现了翻倍以上的增长。

从归母净利润同比增速来看，亚辉龙、明德生物、奥泰生物、凯普生物、达安基因和万孚生物排名居前，归母净利润同比增长均超100%，分别为651.7%、376.29%、299.48%、150.19%、122.59%和111.59%。

多个公司表示，报告期内，在取得上半年良好收益的情况下，加快推进了研发投入的战略布局，为公司业绩延续高速增长奠定基础。

迈瑞医疗半年报显示，报告期

内，公司继续保证高研发投入，研发投入达14.56亿元，同比增长25.01%。产品不断丰富，技术持续迭代，尤其高端产品不断实现突破。亚辉龙上半年研发投入金额达1.33亿元，同比增长95.05%。其中在微流控、测序、生化等方面研发投入金额达4211.77万元，同比增长278.4%。

## 多个细分领域迎发展机遇

华创证券研报显示，2015年以来，医疗器械板块累计新增上市公司68家，在医药细分板块中位居第一。灼识咨询预计，2020年—2030年我国医疗器械行业将保持11%的复合增速。

业内人士认为，近年来，我国医疗器械行业支持政策频出，加速国产医疗器械厂商提升自主研发及创新发展能力，迎合新需求，推动国产医疗器械行业向高端制造升级。过去外资企业在国内医疗器械市场占据优势地位，但近年来政策大力支持国产医疗器械行业发展，器械采购对国产产品倾斜，国产医疗器械行业迎来高速增长。

信达证券研报显示，2020年我国医疗器械市场规模达到7789亿元。从总量来看，我国医疗器械市场规模占药品市场规模的比例远低于发达国家，MRI、CT等高端影像设备的人均保有量不到发达国家的一半，行业还有较大的提升空间。

信达证券称，多个细分市场迎发展机遇。医疗设备方面，新技术和产品升级带来行业扩容，国产设备从中低端向中高端实现国产替代，行业龙头有望推升中高端医疗设备国产替代的浪潮；高值耗材方面，国家集采持续推进，短期受到降价影响，但长期看国产化率较低的关节、起搏器等领域有望通过集采获得更高市场份额实现放量；低值耗材方面，技术提升进入国际龙头企业供应链，集中度持续提升将催生行业龙头；体外诊断（IVD）方面，化学发光安徽集采利好国产企业，模式复制后有有望抢占进口市场；第三方实验室方面，我国市场渗透率不到10%，低于美、德等发达国家，未来渗透率有望加快提升。

## 油气行业上市公司上半年业绩向好 油气勘探开发力度将加大

● 本报记者 张军

以“三桶油”为代表的油气开采行业上市公司上半年业绩亮眼。Wind数据显示，截至8月26日，油气开采行业已披露上半年业绩的18家公司中，有13家归母净利润实现同比增长。在全力保障能源安全的大背景下，国家能源局要求大力推动油气相关规划落地实施，以更大力度增加上游投资，助力保障经济运行和民生需求；大力推动海洋油气勘探开发取得新的突破性进展，提高海洋油气资源探明程度等。国家能源局强调，下半年，油气行业特别是主要石油企业要发挥“顶梁柱”“主力军”作用，持续做好保供稳价工作，为稳经济打头阵、作贡献。

## 上半年业绩大增

中国石油上半年实现营业收入1.61万亿元，同比增长34.9%；实现归母净利润823.88亿元，同比增长55.3%。公司提到，上半年，全球石油市场供需保持紧平衡状态，国际原油价格持续震荡上行，比上年同期大幅增长。

中国海上上半年实现营业收入2023.55亿元，同比增长84%；实现归母净利润718.87亿元，同比增长116%。公司表示，上半年，国际油价大幅攀升，公司抓住有利时机，持续加大勘探开发力度，增储上产成效显著。坚定推行提质降本增效，成本优势得以巩固。得益于国际油价走高、产量增长及成本管控，公司上半年盈利水平大幅提高。

中曼石油表示，上半年，WTI原油均价为101.68美元/桶，较2021年同期上涨39.58美元/桶；布伦特原油均价为104.64美元/桶，较2021年同期上涨39.41美元/桶。

## 加大勘探开发力度

国家能源局数据显示，今年前7个月，国内原油产量达1.2亿吨，同比增长3.7%；天然气产量达1267亿立方米，同比增长5.4%。

# 改革成效显著 洋河股份上半年营收净利双增

● 本报记者 高佳晨

8月26日晚，洋河股份发布2022年半年报，上半年公司实现营业收入189.08亿元，同比增长21.65%；实现归母净利润68.93亿元，同比增长21.76%。公司表示，下半年公司将按照年度规划和安排，力争实现全年既定目标。

## 高端化趋势明显

洋河股份是全国大型白酒生产企业，是白酒行业唯一拥有洋河、双沟两大中国名酒，两个中华老字号，六枚中国驰名商标，两个4A级景区的企业。公司主导产品梦之蓝、天之蓝、海之蓝、苏酒、珍宝坊、洋河大曲、双沟大曲等系列白酒，在全国享有较高的品牌知名度和美誉度。

洋河股份按照出厂价的价格区间标准将产品分为中高档酒和普通酒。其中，

中高档酒是指出厂价高于100元/500ml的产品，主要代表有梦之蓝（手工班、M9、M6+、水晶梦）、苏酒、天之蓝、珍宝坊（帝坊、圣坊）、海之蓝等；普通酒是指出厂价低于100元/500ml的产品，主要代表有洋河大曲、双沟大曲等。

报告期内，洋河股份中高档酒实现营收162亿元，普通酒实现营收23.18亿元。从毛利率来看，中高端酒毛利率为79.52%，普通酒毛利率为43.24%，产品高端化发展趋势明显。

2022年上半年，白酒行业销售总量趋于平稳，继续呈现结构性繁荣，在集中化、品牌化、高端化等趋势下，行业进一步向优势产区、优势企业及优势品牌集中，次高端及千元价位段竞争持续加剧。

## 改革助力高质量发展

洋河股份通过内外部机制改革，提

升企业费用投入的灵活性和落地率，有效解决企业发展中费用投入与价格体系稳定之间的矛盾，成为企业成长的有效驱动力。

“洋河股份通过权力下放的方式，给予一线事业部费用上的灵活性和及时性，大幅提升费用的使用效率，帮助企业改革。同时，公司通过数字化扫码红包，使得费用投入在时间、空间和场景上高度精准化，最大程度避免了对价格的冲击，使得公司可以在省外市场积极投入，省内市场精准投入，推动企业持续增长的同时保持价格稳定。”招商证券分析称。

洋河股份在半年报中表示，报告期内，公司推动营销组织架构调整，实现营销机构全面下沉，坚持业务驱动组织原则，放大事业部“销”的职能，全面激发营销组织活力。优化营销管理和后勤保障机构，全面提高组织运营效率，进一步完善市场管理制度，为



洋河股份厂区

公司供图