

构建生态平台

华勤技术深耕智能硬件ODM行业

“坚持初心，稳扎稳打，一步一个脚印，构筑公司核心竞争力，持续为用户创造更大的价值。”8月8日，华勤技术首次公开发行A股在上交所举行上市仪式，华勤技术董事长、总经理邱文生在致辞时表示，自2005年成立以来，公司一直深耕智能硬件ODM行业，已发展成为具备先进的智能硬件研发制造能力与生态平台构建能力，同时具备链主地位并在全球消费电子ODM领域拥有领先市场份额的大型科技研发制造企业。

●本报记者 王可



华勤技术南昌制造中心SMT自动化产线

公司供图

打造多品类智能硬件平台

据招股书介绍，华勤技术是专业从事智能硬件产品研发设计、生产制造和运营服务的平台型公司，属于智能硬件ODM行业，主要服务于国内外知名的智能硬件品牌厂商及互联网公司，如三星、OPPO、小米、vivo、亚马逊、联想、宏碁等。公司产品线涵盖智能手机、笔记本电脑、平板电脑、智能穿戴设备（包含智能手表、TWS耳机、智能手环等）、AIoT产品（包含智能POS机、汽车电子、智能音箱等）及服务器等。

公司深耕智能硬件ODM行业十余年，依托自身的研发设计、系统软件开发、工程测试、供应链资源整合、生产制造和品质管

理能力，紧抓全球电子信息产业专业化分工、智能硬件成为万物互联时代重要的数据流量及服务人口发展契机，致力于构建以智能手机为中心，笔记本电脑、平板电脑、智能穿戴设备、AIoT产品及服务器等共生发展的多品类智能硬件平台。

经过多年发展，公司已具备较强研发能力、制造能力和运营能力的智能硬件制造服务提供商。在研发方面，公司在全国设有五大研发中心，拥有超过万人的经验丰富研发团队，2020年至2022年研发投入超过100亿元。截至2023年1月31日，公司拥有已授权专利近2500项，其中发明专利超过900项，计算机软件著作权超过1300项。

在制造方面，公司长期坚持“多基地制造+柔性生产交付”模式，打造了南昌和东莞两大制造中心，在印度、印度尼西亚、越南以股权投资方式战略布局了海外制造基地，拥有业内领先的生产制造能力；自主研发了契合公司经营模式的智能制造信息系统，致力于提高制造中心的智能化和自动化水平，不断提高生产效率和产品质量。在运营方面，公司建立了从客户需求到研发、采购、生产、运营，再到最终交付与全生命周期管理的端到端数字化系统，将全链条纳入到数字化管理体系。公司高度重视供应链管理的信息化投入，节约了运营成本，提高了运营效率。

扩大产能提升技术实力

华勤技术本次IPO募集资金总额约为58.52亿元，扣除发行费用后将用于瑞勤科技消费类电子智能终端制造项目、南昌笔电智能生产线改扩建项目、海新兴产业研发中心项目、华勤丝路总部项目、华勤技术无锡研发中心二期，并补充流动资金。

公司表示，本次募集资金投资项目均紧密围绕公司主营业务及核心技术展开，着眼于扩大公司日益紧张的制造产能和提升公司技术研发实力，是现有业务的升级、延伸与补充，有助于公司智能硬件平台建设。项目的开展将有助于公司扩大产品市场，并实现新技术、新产品的研发和创新，进一步提升公司研发和制造能力；有效增加公司营运资金，优化资本结构，进一步提升核心竞争力，为公司主营业务的持续稳定发展提供保障。

华勤技术表示，将继续深耕智能硬件ODM行业，打造2+N+3（“智能手机+笔记本电脑”+“消费类电子产品”+“企业级数据中心产品+汽车电子产品+软件”）的产品结构，实现全球智能产品硬件平台的战略目标。

占据行业领先地位

招股书披露，华勤技术智能硬件产品线涵盖智能手机、笔记本电脑、平板电脑、智能穿戴设备，并逐步拓展至AIoT产品与服务器等领域。其中，2021年华勤技术“智能硬件三大件（智能手机、笔记本电脑、平板电脑）”全球出货量超2亿台，在智能硬件ODM/IDH行业位居全球第一，占据行业领

先地位。

2020年至2022年度，公司营业收入分别为598.66亿元、837.59亿元和926.46亿元，实现了经营业绩稳步增长；归属于母公司股东的净利润分别为21.91亿元、18.93亿元、25.64亿元。公司表示，2022年在消费电子市场大盘下降的情况下公

司业绩仍保持增长态势，成功穿越行业周期。

华勤技术预计，2023年上半年归属于母公司所有者的净利润约为13.27亿元，同比增长23.94%。公司行业地位不断提高，供应链管理持续增强，产业链布局日益完善。

AI算力需求激增

工业富联上半年扣非净利同比增18.3%

●本报记者 齐金钊

8月8日晚间，工业富联披露2023年半年报。受益于全球AI算力需求爆发，公司盈利能力大幅提升。上半年，公司实现营收2067.8亿元，同比下降8.21%；净利润为71.6亿元，同比增长4.2%；扣非净利润为75.4亿元，同比增长18.3%，创历史新高。

深化AI算力领域布局

工业富联表示，今年以来，ChatGPT等生成式AI应用持续升温，全球算力需求激增。AI技术的突破，使得客户对算力、带宽、GPU、高效存储等需求日益增加。云计算作为AI算力的基础设施，重要性日益凸显，相应的硬件需求迅速成长。上半年，公司通过产品结构调整优化，盈利能力同比显著提升，服务器毛利

率同比增长25%。

在技术创新方面，公司与客户合作开发低功耗高性能AI服务器，并不断发展先进散热技术，提升能效，持续引领云计算关键技术发展潮流。同时，公司致力于云计算、边缘运算创新协同，陆续推出一系列面向多场景及多维度的边缘服务器、数据中心模块化及可拓展的高性能服务器，不断深化AI及算力领域布局。

在产品创新方面，工业富联AI服务器已迭代至第四代，为客户开发并量产英伟达H100及H800等高性能AI服务器。此外，公司云端游戏服务器已于今年3月起正式出货。公司持续看好AI服务器发展前景，并加速研发下一代AI服务器，并拓展车用移动服务器、边缘服务器、太空互联网运算服务器等新领域。

伴随5G及AI技术的不断突破和广泛应

用，企业数字化转型及云基础设施服务需求持续扩张。工业富联在数据中心、企业网络等领域产品出货量持续稳定增长。报告期内，公司高速交换机、高速路由器出货量分别提升70%、95%，相关产品可应用于数据中心及运营商网络。其中，400G交换机出货快速增长，800G交换机产品已进入NPI（新产品导入），预计2023年下半年将贡献营业收入，2024年起将开始放量。

加码高端智能制造

工业富联持续加大高端智能制造领域的投资布局。上半年，工业富联江西赣州园区以及河南济源5G终端精密制造项目先后宣布投产运营。

在数字化转型方面，工业富联深圳观澜园区入选WEF世界“灯塔工厂”。这是

世界首座精密机构件加工“灯塔工厂”，并使得工业富联参与打造的“灯塔工厂”增至6座。

在研发及人才引进方面，截至2023年上半年末，工业富联拥有有效申请及授权专利共6189项，较上年同期增长5.52%。尤其是在“大数据+机器人”方面，授权专利数量增长迅猛，占比从上年同期的11.72%增至41.74%。工业富联不断增加研发投入。2023年上半年，公司研发投入达到49.32亿元，研发技术人员数量超过3.2万人。

面向未来，工业富联表示，将继续坚持“深耕中国 布局全球”战略，在持续强化“高端智能制造+工业互联网”核心竞争力的基础上，围绕大数据和机器人，进一步拓宽业务版图。同时，全力抢抓AI机遇，持续提升ESG能力，以高质量发展和良好的业绩回馈广大员工和股东。

装机旺季来临

光伏产业链景气上行

●本报记者 罗京

光伏产业链企业上半年业绩分化较为明显。受硅料产能释放及价格下行影响，光伏电池、组件端企业盈利回升，硅料、硅片端企业盈利则大幅回落。机构认为，随着三四季度光伏装机旺季来临，组件厂将进入补库周期，预计短期内各环节价格将保持坚挺向上态势，光伏产业链景气度有望上行。

企业业绩分化明显

8月7日晚间，高测股份披露2023年半年报。报告期内，受益于光伏行业持续保持高景气度，市场需求旺盛，公司光伏设备产品订单大幅增加。上半年，公司实现营业收入25.21亿元，同比增长88.8%；归母净利润为7.14亿元，同比增长201.27%。

分业务看，报告期内，公司光伏切割设备类产品业务共实现营业收入8.08亿元，同比增长44.23%；截至2023年6月30日，公司光伏切割设备类产品在手订单合计金额27.70亿元（含税），同比增长135.54%。高测股份表示，光伏切割设备需求旺盛，公司订单大幅增加，并保持较为稳定的毛利率。

公司光伏切割耗材业务实现营收6.9亿元，同比增长111.69%；硅片切割加工服务业务实现营收8.4亿元，同比增长170.67%；创新业务实现营收1.07亿元，同比增长40.81%。截至2023年6月30日，公司创新业务设备类产品在手订单合计金额1.51亿元（含税），同比增长504%。

高测股份表示，截至报告期末，公司硅片切割加工服务产能规模已达26GW，并与通威股份、美科股份、京运通、双良节能等光伏企业建立了长期业务合作关系。

上半年，光伏产业链上市公司业绩分化明显。受硅料产能释放及价格下行影响，光伏电池片、组件端企业盈利回升，硅料、硅片端企业盈利则大幅回落。

爱旭股份主营电池片和组件业务。2023年半年度业绩快报显示，公司实现营业总收入164.80亿元，同比增长3.09%；归母净利润为13.09亿元，同比增长119.60%。

爱旭股份表示，上游硅料产能持续释放、价格下行，同时公司不断优化产品结构，提高产能利用率，生产成本持续下降，业绩实现较大幅度增长。

此外，晶科能源、晶澳科技、天合光能等光伏一体化企业受益于组件出货量增加、采购成本下降等因素，上半年业绩均大幅预喜。

相比之下，以高纯多晶硅为主营业务的大全能源上半年营收、归母净利润分别为93.25亿元、44.26亿元，同比分别下降42.93%、53.53%。对于业绩大幅下滑的原因，大全能源表示，报告期内硅料新增产能陆续释放，多晶硅价格大幅下跌。

半年报显示，大全能源上半年实现多晶硅产量7.92万吨、销量7.68万吨，同比分别增长18.66%、0.59%。上半年，大全能源多晶硅销售价格为120.52元/公斤，同比下降43.44%；分季度看，2023年一季度、二季度公司多晶硅销售价格分别为190.42元/公斤、86.35元/公斤。

京运通预计，上半年实现归母净利润3883.42万元至1.17亿元，同比减少90%至70%。公司表示，二季度受行业变化、市场波动等因素影响，公司硅片产品销售价格出现下滑，对公司新材料业务的净利润产生较大负面影响。

硅料硅片价格企稳

近期，硅料、硅片等产品价格出现小幅上涨。

据中国有色金属工业协会硅业分会8月2日数据，国内硅料N型料、单晶致密料成交均价分别为8.04万元/吨、7.02万元/吨，周环比涨幅分别为2.03%、2.93%。

从硅片方面看，中国有色金属工业协会硅业分会8月3日数据显示，M10、N型、G12单晶硅片成交均价分别提升至2.95元/片、3.05元/片、3.95元/片，周环比涨幅分别为5.36%、5.9%、5.33%。

“多晶硅价格探底激发了下游客户购买的热情。至7月中旬，市场价格较6月回升约15%-20%。”大全能源表示，公司对光伏产品未来价格走势总体保持乐观，预计三季度公司多晶硅产量为5.5万吨-5.7万吨，全年产量为19.3万吨-19.8万吨。

硅业分会预计，8月份多晶硅仍将维持去库存状态，价格延续微涨走势的可能性较大。

国盛证券研报显示，国内外装机需求持续上修，此前各环节积压的库存消化较快。随着三四季度光伏装机旺季来临，组件厂将进入补库周期。预计短期内各环节价格将保持坚挺向上态势。



视觉中国图片

实探北京二手房市场：价格松动 成交清淡

●本报记者 董添

近日，中国证券报记者实地走访北京二手房市场发现，北京二手房市场在经历前几个月的缩量成交后，价格出现一定松动，不少房源相比年内高点降低10%左右。多位中介人士告诉中国证券报记者，目前北京地区月成交量不足1万套，处于历史低位。

成交量处于低位

“最近几个月成交量一直处于低位，看房的人比较少，部分业主为了加快成交，于是下调了报价。”位于西城区西四附近的一家二手

房中介门店工作人员告诉中国证券报记者，近期该片区有几套房子价格相比年初高点下降10%左右。

记者在德胜片区了解到，该片区一些学区房价格也出现下调的情况。有资深中介人士告诉中国证券报记者，北京多个片区学区房都出现价格下降的趋势，只有少数几个学区价格比较坚挺。“有的学区今年出现了‘调剂出区’现象，部分房源价格应声下跌。”

“此前，学区房价相对坚挺，近期才出现松动。相比之下，郊区一些楼盘降价幅度更大，主要原因是挂牌量多，而买房客户较少，想尽快出手的业主只好降价卖房。”上述中介人士告诉中国证券报记者。

市场热度不高

从成交量看，最近几个月北京地区二手房成交量呈下滑态势。

北京住建委网站数据显示，7月份，北京二手房网签9718套，环比下降16.3%，二手房成交量自4月份开始连续4个月下滑，和3月份相比下降56.2%，市场整体热度不高。

从挂牌量方面看，麦田房产监测数据显示，7月二手房挂牌量环比下降1.28%。业内人士表示，7月新增房源量减少。同时，成交周期拉长，部分业主下架房源或由售转租。在成交量下行的背景下，二手房市场买方占据议价优势，相比上月议价空间扩大0.54个百分点。