

# 新一轮融资落地 紫光展锐IPO进程或提速

“随着最后一笔资金到账，紫光展锐耗时一年多的股权融资于近日圆满完成。”紫光展锐董事长马道杰日前在接受中国证券报记者独家专访时透露了这一最新动向。

据悉，本轮股权融资投资方包括上海、北京两地的国资平台；工银资本管理有限公司、交银金融资产投资有限公司、人保资本股权投资有限公司等银行保险机构；中信建投、国泰君安等券商机构以及弘毅投资等社会资本。

马道杰告诉记者，作为国内最早从事手机通信芯片研发的企业之一，新紫光集团旗下的紫光展锐正处于跨越式发展的重要窗口期。在大股东和各级政府等多方支持下，本轮股权融资落地将为公司日常经营发展以及IPO等诸多关键事项注入新动能。

● 本报记者 乔翔



紫光展锐上海总部大楼

本报记者 乔翔 摄

## 融资得到多方支持

事实上，自2023年启动本轮股权融资至今，因投资机构更加趋向谨慎，加之公司股东结构复杂，紫光展锐本轮股权融资在开展过程中面临诸多难题。

“得益于多方支持，本轮股权融资最终按照原定计划顺利完成。”马道杰表示，在本轮股权融资沟通过程中，投资方看好公司的核心竞争力。

市场研究机构Counterpoint日前发布的2024年第二季度全球智能手机AP(应用处理器)出货量报告显示，紫光展锐智能手机芯片全球市场占有率达13%。

从宏观环境来看，数字经济正成为全球经济新引擎。在数字产业化及产业数字化浪潮中，集成电路企业，尤其是龙头集成电路企业，将获得广阔发展空间。

马道杰认为，参与本轮股权融资的上海、北京两地的国资平台和各类金融机构，从战略高度认可和支撑紫光展锐，同时对公司所处的市场前景充满信心。

与此同时，大股东积极为本轮股权融资提供支持成为关键助力。

回溯2022年7月，彼时的紫光集团涅槃重生。经过两年发展，其实现了由内到外、由上到下，从理念到实践的焕新。今年7月，紫光集团正式更名为新紫光集团，以聚焦集成电路和数字科技为主业，并以形成智能科技时代的“舰队群”为发展目标。

在这一目标的指引下，作为新紫光集团旗下重要的平台型芯片设计企业，紫光展锐的稳健发展至关重要。

“为了本轮融资顺利完成，新紫光集团

给予了重要支持。”马道杰向记者透露，新紫光集团不仅在产业资源、客户对接等方面全力支持，还积极推荐各方面人才，同时大力推动内部协同发展。

“本轮40亿元股权融资已全部到账，我们将主要用于核心项目的研发。”马道杰告诉记者，一是对现有产品进行迭代；二是对新技术进行深度研发；三是深化人才战略，特别是加强对核心技术人才的招聘。此外，公司将解决运营中的一些资金问题，以进一步提升公司创新能力和综合研发实力。

## 推进全球化发展

具体到业务层面，5G被紫光展锐视为未来发展的关键一环。为此，公司正积极进行产品研发，并努力拓展全球市场。

“目前，全球市场4G用户仍有数亿户，未来有望切入5G，增长潜力巨大。”马道杰介绍，公司已完成第三代5G芯片的研发，形成了丰富的产品体系。

公开资料显示，在消费电子领域，紫光展锐5G芯片联合中兴、努比亚等终端品牌，相关产品出货到全球50个国家和地区；在工业电子领域，紫光展锐5G芯片赋能全球众多智能应用场景，实现了智慧无人仓、智慧电力、智慧园区等多个垂直领域的数字化升级转型。

值得一提的是，紫光展锐90%的市场份额在海外。

马道杰告诉记者，继去年公司5G芯片进入欧洲、东南亚之后，今年上半年其5G芯片进一步向东南亚等地区迈进。其中，搭载紫光展锐T750的Lava Yuva 5G手机和搭载紫光展锐T760的HMD Crest 5G手机今

年已进入印度市场。马道杰透露，不久之后，搭载公司5G芯片的品牌客户摩托罗拉的相关产品将大规模出海。

一系列成绩的取得，与紫光展锐明晰的全球化战略息息相关。

“公司汇聚5000多名员工，其中超过85%是研发人才。这是公司参与全球竞争的根基。”马道杰告诉记者，公司正积极融入全球产业链，与境内外多家知名代工厂建立了长期稳定的战略合作关系，共同助力新质生产力发展。

在全球产业链生态拓展方面，紫光展锐协同全球逾百家供应链伙伴，覆盖晶圆制造、封装、测试、存储、EDA、IP等全产业链，构建了高效灵活、强韧性的全球化供应网络，协同行业生态与合作伙伴共同发展，实现共赢。

马道杰进一步表示，未来，紫光展锐将积极推进全球化策略，在核心技术、产品能力方面不断提升硬实力。

## IPO进程或加速

作为全球手机芯片市场的重要参与者，紫光展锐后续会在哪些关键环节持续发力，争取更大突破？

马道杰告诉记者，在持续巩固并拓展现有手机业务的基础上，并基于公司在手机业务领域积累的核心技术，公司正进行两大层面的纵深拓展：一是拓展至可穿戴设备、平板电脑等投入相对较低的领域；二是拓展至物联网、智能汽车、智能显示等领域。

与此同时，公司将大力布局AI、卫星通信、6G等前沿领域。“如果说扩大5G业务是

短期支撑公司发展的关键，那么发力AI、卫星通信、6G等领域将决定公司未来发展的高度。”马道杰表示，目前公司已在这些领域启动相关探索和布局。

例如，在卫星通信领域，紫光展锐完成了NR NTN低轨卫星实验验证，首颗5G IoT NTN卫星通信SoC芯片V8821已实现量产。与此同时，公司积极在手机终端部署AI大模型。其最新一代AI计算平台，可以提供软件、硬件、算法一体化的全栈AI解决方案，进一步提升隐私与安全保护能力，提高网络连接性，降低硬件成本和电池功耗。

紫光展锐对行业发展有深刻洞察。“半导体产业未来发展格局将集中体现为三点：一是更加聚焦龙头企业；二是更加聚焦硬科技科技企业；三是全球化、市场化仍是发展主流。”马道杰说。

“受芯片热等因素影响，国内现有芯片设计公司超3000家，其中年收入过亿元的公司不足500家。未来，中国芯片行业的格局会被重塑。”在马道杰看来，只有真正具备硬核技术的企业才有可能获得更多市场机会。

本轮股权融资或加速公司IPO进程。“成功完成本轮股权融资，可以帮助公司更好推进IPO各项工作。”马道杰向记者透露，公司去年已设立上市工作小组，筹备关于股东会设立、股权激励实施、上市辅导等各项工作，目前IPO相关工作正在有条不紊地推进。

“公司将继续做好技术创新，持续突破核心项目，不断增加核心客户。”按照马道杰透露的时间表，公司有望在2025年实现盈亏平衡，并力争在2030年实现盈利能力进一步稳健这一关键目标。

# 成本优势显著 牧原股份盈利能力回升



## 公司一线

● 本报记者 杨梓岩

生猪养殖行业去产能效果显现。今年上半年生猪价格上涨，生猪养殖企业业绩得以修复。行情回暖叠加公司的成本管理优势，牧原股份上半年实现扭亏为盈。上半年，牧原股份实现营业收入568.66亿元，同比增长9.63%；净利润为10.25亿元，同比增长136.74%。

日前，牧原股份董事会秘书、首席战略官秦军在接受中国证券报记者专访时表示，未来牧原股份将持续优化经营管理，提升盈利能力，助推行业高质量发展，更好地回报股东。

## 去产能效果显现

经历漫长的“猪周期”之后，生猪养殖行业去产能效果在今年上半年集中显现。国家统计局数据显示，2024年上半年全国生猪出栏量为36395万头，同比减少1153万头。截至第二季度末，全国能繁母猪存栏量为4038万头，同比减少259万头。

产能去化带动生猪价格上涨，助推相关上市公司业绩修复。牧原股份2024年半年报显示，上半年牧原股份实现营业收入

568.66亿元，同比增长9.63%；净利润为10.25亿元，同比增长136.74%，同比实现扭亏为盈。牧原股份表示，上半年公司生猪出栏量、生猪销售均价较去年同期上升，且生猪养殖成本较去年同期下降。

分季度来看，今年一季度，牧原股份净利润为亏损24.59亿元。以此计算，公司第二季度盈利34.84亿元，同比和环比均显著增长。

从产销方面看，截至2024年6月末，牧原股份能繁母猪存栏为330.9万头，预计2024年生猪出栏6800万—7200万头。上半年，牧原股份累计销售生猪3238.8万头，销售收入为560.22亿元，较去年同期均有所增长；此外，6月牧原股份商品猪销售均价为17.73元/公斤，环比上升14.24%。

记者注意到，今年上半年，牧原股份生猪出栏量基本达到全年出栏目标下限的一半，全年出栏任务有望顺利完成，量价齐升有望进一步打开公司盈利空间。

牧原股份从2019年开始将产业链延伸到下游屠宰肉食板块。“当前，公司屠宰产能达2900万头/年，2024年1—8月共计屠宰生猪711万头。”秦军表示，牧原股份未来要实现屠宰业务现代化。

## 成本管理优势明显

作为我国最大的生猪养殖企业之一，除了受益于整体行情回暖，成本管理优势也是牧原股份上半年扭亏为盈的重要基础。

上半年，牧原股份通过优化硬件设备、加强人员管理，提升生猪健康水平，各项生

产指标逐步改善，生猪养殖成本呈下降趋势。秦军介绍，2024年1—2月，受冬季疫病等因素影响，牧原股份生猪养殖完全成本阶段性上升至15.8元/公斤，3—5月成本分别降至15.1元/公斤、14.8元/公斤、14.3元/公斤，6月进一步下降至14元/公斤，是2023年以来的最低水平。

上半年，牧原股份各场线成本差距进一步缩小，6月份生猪养殖完全成本在14元/公斤以下的场线出栏量占比超过55%，13元/公斤以下的场线出栏量占比在18%左右，16元/公斤以上的场线出栏量占比降到5%左右。此外，2024年以来，牧原股份断奶仔猪成本逐月下降，6月份降至270元/头左右。

“今年以来，公司生猪养殖完全成本呈持续下降趋势，8月降至13.7元/公斤左右。随着饲料原材料价格下降，公司生产指标持续改善，年底有信心实现13元/公斤的成本目标。”秦军向记者表示，当前生猪养殖行业已进入质量提升阶段，行业从追求规模增长转变为提升发展质量。公司在稳健增长的同时，更加关注成本的降低。

秦军坦言，相比全球先进水平，牧原股份仍有差距。“未来公司将不断对标学习，深挖每头猪的潜能，开展技术创新，实现养殖效率提升与成本下降。”秦军表示。

## 加强投资者回报

在盈利能力回升的同时，牧原股份现金流得以改善，财务结构进一步优化。今年上半年，牧原股份持有的货币资金为203.60亿元；

资产负债率降至61.81%，较一季度末下降1.78个百分点。

安全稳定的财务结构是企业长期发展的“护城河”。今年上半年，牧原股份不断加强资金管理工作，优化债务结构和财务状况，资金余额处于合理水平。依托于生猪销售“钱货两清”的结算方式，上半年牧原股份经营活动产生的现金流量净额为154.74亿元，其中第二季度超100亿元。

另外，牧原股份未使用的银行授信额度300亿元左右，储备债券批文涉及资金75亿元，融资资源储备较为充足，并保持较低的融资成本。牧原股份表示，未来将继续稳健经营，逐步降低财务杠杆，进一步优化财务结构。

在投资者回报方面，秦军表示，牧原股份自上市以来，高度重视投资者回报，累计分红168.28亿元(含优先股、股份回购)。其中，派发2022年度股息40.03亿元，分红比例达30%。

“公司利用多种方式积极回报投资者，2023年以自有资金回购股份近20亿元；公司控股股东及实际控制人之子、部分董监高及核心人员自愿增持公司股票，稳定投资者信心，提升公司整体价值。”秦军表示，当前公司已进入稳健发展阶段，资本开支将保持在较低水平，现金流会愈发充裕。在提升自身经营质量的同时，公司将更好地统筹业绩增长与股东回报的动态平衡，根据实际情况对分红水平进行调整，坚持“长期、稳定、可持续”的多渠道股东回报机制，与广大股东共享公司发展成果。

## 多管齐下 水泥企业挖掘新增长点

● 本报记者 何昱璞

从2024年半年报看，水泥行业多家上市公司净利润同比下降。在盈利承压的背后，房地产市场下行拖累需求，供需失衡使得企业卷入价格战，行业效益持续下滑。

专家表示，面对不利的市场环境，水泥龙头凭借自身优势增强盈利韧性，市场份额得到扩张；碳交易等相关政策落地，有望驱动行业发展更加理性，加速落后产能出清。同时，上市公司纷纷挖掘新增长点，布局骨料和商混业务。

## 业绩承压

上半年，水泥行业多数企业面临净利润下滑、亏损扩大的境地。具体来看，中国建材上半年股东应占亏损20.18亿元，上年同期股东应占溢利14.04亿元。西部水泥上半年净利润同比减少27.3%。冀东水泥上半年实现营业收入112.2亿元，同比下降22.55%，归母净利润亏损8.06亿元。

根据国家统计局数据，上半年全国水泥产量8.5亿吨，同比下降10%。业内人士表示，从宏观层面来看，水泥需求继续减弱，与全国固定资产投资和基础设施投资增速延续小幅回落走势有关。房地产市场仍处于筑底阶段，全国房地产开发投资和房地产开发企业房屋施工面积同比降幅有所扩大。

行业龙头海螺水泥2024年半年报显示，公司水泥熟料自产品销量同比下降3.35%，营业收入同比下降30.44%；归母净利润为33.26亿元，同比下降48.56%。对此，海螺水泥在业绩发布会上表示：“上半年房地产市场尚未企稳，基础设施投资增速放缓，国内市场需求延续下滑走势，水泥价格底部运行。公司坚持目标导向，积极应对外部不利因素，销量、利润降幅整体优于行业平均水平，经营业绩保持韧性。同时，骨料和商混业务增长强劲，产业链进一步延伸，成为公司经营业绩的重要支撑。”

## 加快转型升级

在水泥盈利能力下滑的背景下，相关上市公司纷纷延伸产业链。近年来，“水泥-商混-骨料”等环节整合趋势明显，产业链上下游企业协同进一步加强。

2022年以来，海螺水泥加大骨料产能建设。海螺水泥表示，房地产行业深度调整，需求继续萎缩。公司水泥主业维持合理市场份额，新业态业务贡献度提升。

中国建材股份有限公司执行董事、总裁魏如山在中期业绩发布会上表示，上半年公司持续降低生产运营成本、融资成本，加快转型升级。基础建材板块以“水泥+”、国际化、“双碳”以及高端化、智能化、绿色化转型升级，提升可持续发展能力；新材料板块进一步提升核心竞争力，并推进国际化布局。

上峰水泥表示，公司会采取更加稳健务实的策略，应对行业形势变化。公司在精细降本、提质增效的基础上，延伸环保、物流、新能源等产业链，持续推进业务结构转型升级，打造核心竞争力，支撑公司持续稳定增长。近年来，公司骨料业务发展较快，主要优势在于区位优势和资源储备。公司拥有充足的优质资源，支撑骨料业务持续增长，同时满足水泥熟料主业长期稳定经营。

## 需求有望回暖

业内人士表示，在需求、供给、政策以及行业自律等因素共同作用下，水泥行业未来走势有望向好。

同时，业内人士表示，随着新一轮支持西部大开发的政策陆续出台，以及重点项目开工建设，水泥建材行业需求将得到提振。在新时代西部大开发战略下，西部地区基建相关资金落地明显加速，布局西部地区基建的相关企业有望受益。

天风证券研报显示，随着9月份旺季的到来，基建端专项债、特别国债进度加快以及地方重大项目开工，水泥需求有望回暖。近期，水泥出货数据持续恢复，价格端亦同步上涨。当前，大部分水泥企业仍处于亏损状态。伴随行业供给自律加强，叠加需求有望边际改善，行业盈利中枢有望得到抬升。



视觉中国图片