

产业调查

需求大到卖断货 国产半导体装备产业步入黄金时期

◎记者 李兴彩 ◎编辑 全泽源

“我们本打算购买上海微电子的光刻机,却被告知没有货。”一家在建晶圆厂负责人不无遗憾地说。与此相反,一家半导体后道检测设备商高管聊起业务却格外兴奋:“新需求非常多,大厂不仅乐意采购本土厂商的设备,还积极配合研发。”这是上海证券报记者近期草根调研半导体产业链的一个小小缩影。

据记者调查,许多国产半导体装备公司目前订单爆满,产品交货期普遍延长,这些公司迎来了真正的产业化大机遇。不过,在更上游的原材料、零部件以及EDA(电子设计自动化)、MES(制造企业生产过程执行管理系统)软件等领域,中国半导体依然需要继续“补课”。

新需求、新突破共同发酵

“我们应一家上市公司要求,开发了12英寸多层结构厚度测量设备,半年内就实现了产品交付。”提及半导体设备业务,宁波谦视科技总经理宋金龙很开心,他说,国内先进封装发展很快,涌现出很多新的设备需求,比如多层厚度测量、胶厚测量等,这些也是国产设备的空白点。

在前道先进制程领域,突破的“种子”也在次第种下。海外留学归来的朱博士告诉记者,瞄准国产半导体设备空白,他与合伙人正在致力于纳米级晶圆图形缺陷检测设备研发。同样在前道检测领域,上海睿励的缺陷检测设备已经打破KLA、ONTO等国际厂商的垄断,进入了国内某头部科技公司。

上市公司也在持续跟踪新需求。比如,中微公司再度拓宽LED领域业务,公司近期表示,正积极布局Mini-LED新型显示及功率器件等领域,MOCVD设备在氮化镓基miniLED领域取得了领先优势。此外,公司看好薄膜设备未来,已就产品开发组建了专业的技术和营运团队,开展预研工作。

更可喜的是,上市公司在前道设备领域的“播种”已经开花结果。“公司的前道光刻涂胶显影机和清洗机今年开始贡献营收了,一季度验收确认数量已经超过去年全年。”芯源微董事长宗润福接受采访时介绍,公司现在订单饱满。与之类似的是,万业企业在去年底实现了集成电路用离子注入机的销售订单突破。

“未来两至三年,是中国半导体设备发展的黄金窗口期。”宗润福告诉记者。

“国产量测设备在封装厂会有大量的机会。”宋金龙认为,国产量测设备厂商的机会一方面是源于后道封装工艺复杂度提升对检测、量测设备的新需求;另一方面,相较于前道制程工艺,封装阶段的量测设备对光学系统、算法等要求相对较低,国产设备厂商有更多的参与机会。

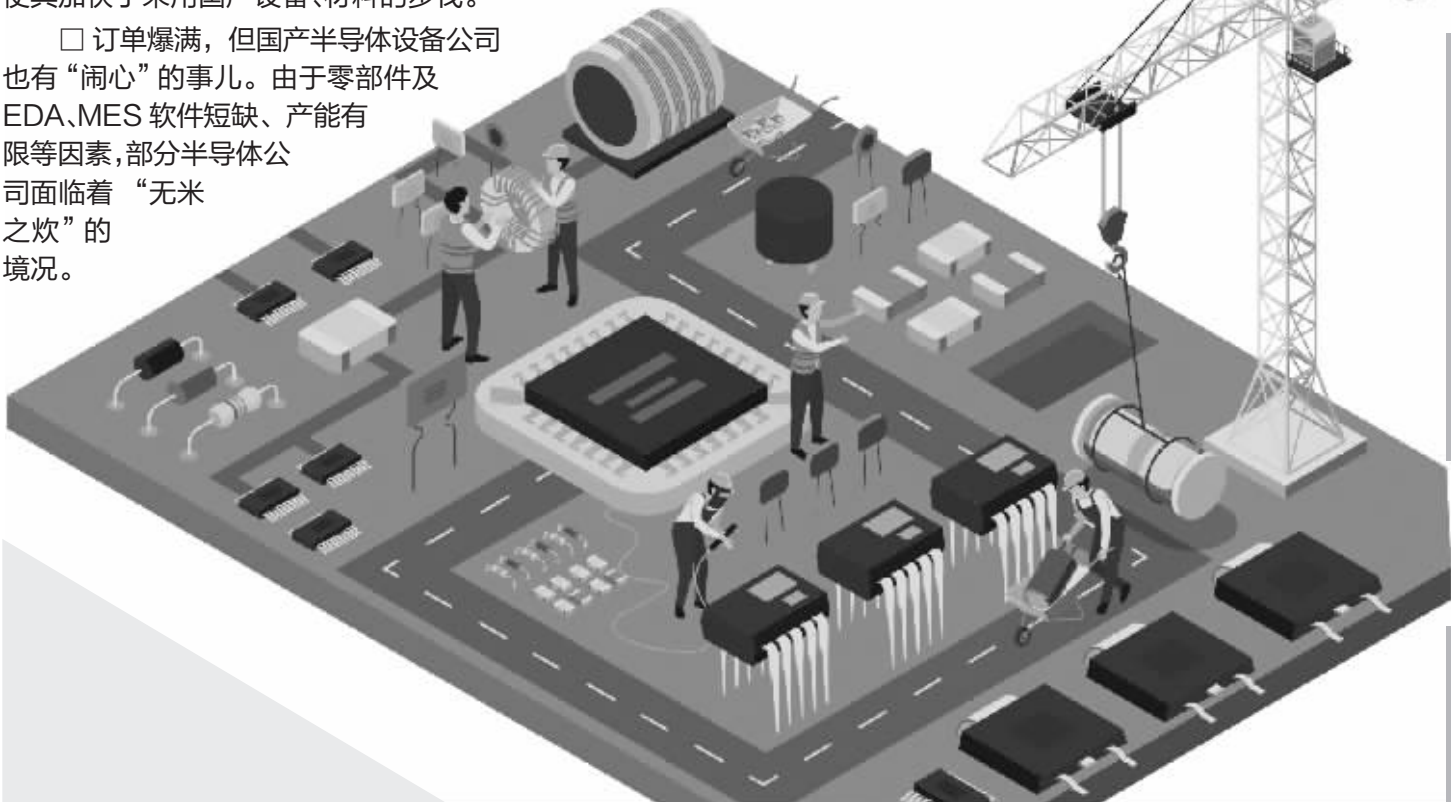
“在40nm及以上成熟制程上,国产半导体设备已经比较成熟,28nm制程领域也相对完善;但在28nm以下制程领域,无论是半导体设备还是材料,我国企业还需要加速追赶国际先进。”对于前道制程设备的成熟度,远川研究所所长董世敏认为,目前,晶圆厂加速对半导体材料、设备的验证,加快了产业正循环发展,开启了产业发展新篇章。

“晶圆厂工艺成熟起来,并且愿意协助

□据记者调查,许多国产半导体装备公司目前订单爆满,产品交货期普遍延长,这些公司迎来了真正的产业化大机遇。

□国产半导体设备材料“卖断货”,背后一个很重要的因素是,中国晶圆厂已经有能力评估半导体设备、材料,组织相关验证,这也使其加快了采用国产设备、材料的步伐。

□订单爆满,但国产半导体设备公司也有“闹心”的事儿。由于零部件及EDA、MES软件短缺、产能有限等因素,部分半导体公司面临着“无米之炊”的境况。



上下游研发,半导体设备和材料的成熟不过是个时间问题。”对于前道制程设备的发展,宗润福认为,晶圆厂是拉动上下游产业链协同发展、提升整个产业竞争力的重要力量。

国产半导体设备“卖断货”

“我们本打算购买上海微电子的90nm光刻机,被告知没有存货,没有零部件无法接新订单。”某在建晶圆厂相关人士告诉记者,他们今年对多家国产设备公司的产品进行了评估,但现在面临的问题是,部分设备公司无法对公司按期交付设备。

“当前半导体设备行业订单爆满,销售形势很好。”宗润福笑着说,芯片缺货后,开始轮到半导体设备“卖断货”了。

“不仅是上海微电子,在新建产线上马、晶圆制造厂和IDM(设计与制造一体模式)公司纷纷扩产的情况下,多家头部设备公司的订单都非常饱满。”有晶圆厂人士透露,晶圆厂也加快了对国产设备的验证和采购。

芯源微就是典型。据公司披露,由于订单饱满,公司一季度营收达到1.13亿元。北方华创近日在接受机构调研时表示,公司对亦庄基地进行了二期扩建、对平谷基地进行了产能扩充,但产能仍略显紧张。

“此番国产设备出货加速,不仅改善相关公司的财务,更意味着其技术和竞争力的提升。”对于国产半导体设备“卖断货”现象,董世敏在接受记者采访时强调,对于半导体设备、材料而言,研发生产出来很重要,

但“用起来”更关键,使用过程中经验和反馈,相关厂商可不断改进和提升工艺,在上下游的紧密配合中积累know-how(技术诀窍),技术和销量才能实现相互正反馈。

以往,由于面临“可用性、必要性、成本效益”三角模型,国产半导体设备进入应用的机会相对较少。为什么今时不同往日? “内外部多因素共同作用的结果。”董世敏介绍,由于贸易摩擦影响,晶圆厂与封装厂开始重视国内供应链建设;受疫情影响,部分海外设备材料公司无法正常生产,也促使晶圆厂、封装厂加大在国内的采购。从半导体设备、材料产业自身看,经过多年扶持和自身努力,相关厂商已经取得不错的成绩,产品开始从“可用”向“好用”迈进。

“晶圆厂采购国产设备材料,短期来看可能增加时间等成本,但长期对提升其自身、整个产业的竞争力作用巨大。”宗润福补充道,国产半导体设备材料“卖断货”,背后一个很重要的因素是,中国晶圆厂已经有能力评估半导体设备、材料,组织相关验证,这也使其加快了采用国产设备、材料的步伐。

原材料、零部件需“补课”

订单爆满,但国产半导体设备公司也有“闹心”的事儿。由于零部件短缺、产能有限等因素,部分半导体公司面临着“无米之炊”的境况。

“芯源微有部分核心零部件从日本进口,由于疫情和整个产业需求爆发等因素,这些零部件采购交期确实拉长了。”宗润福

对记者证实。

记者了解到,半导体是一个高度全球化、分工体系明确的产业,半导体设备商往往需要建立全球化的采购体系。比如,中微公司与全球400多家供应商建立了稳定的合作关系。生产光刻机的荷兰阿斯麦需要同全球5000多家供应商合作。

董世敏告诉记者,跟半导体材料一样,国产半导体设备用零部件面临的也是研发周期长、小批量高成本等问题,其发展不可能一蹴而就。

“数年前,芯源微就已经着手供应链本土化,在国内布局了部分核心部件研发。”宗润福告诉记者,目前看,这样的布局非常正确,不仅有效降低成本,还保证了质量和交货日期。中微公司也披露,其注重零部件的本土化,在国内培育了众多的本土零部件供应企业,有力地保障了公司产品零部件供应和服务水平的持续提升。

“除了零部件,国产半导体的短板还包括EDA、MES等软件。”董世敏强调,在指甲盖大小芯片上集成几十、上百亿晶体管的今天,离开了EDA软件,半导体设计公司寸步难行,晶圆厂与EDA的合作也更加紧密;而随着智能化、精益制造发展,MES等系统软件在晶圆厂的重要性更是日益凸显。

“避免低水平的同质化竞争,避免价格战。”对于中国半导体设备产业发展,宗润福呼吁,当前产业机会很多,半导体设备从业人员应该着眼于整个半导体产业和长远利益,进行高水平的合作,与产业链各方实现协作共赢。

华为力推金融行业数字化 多家上市公司参与其中

◎记者 时娜 ◎编辑 全泽源

“年初的时候,招商银行一天只做一场直播,昨天他们做了16场。”6月3日,华为企业业务全球金融业务部总裁曹冲在华为智慧金融峰会上用银行直播的例子,展示了技术的发展对金融服务产生的巨大影响。

金融行业要如何改变,才能应对及适应新场景与新业态?为期两天的“华为智慧金融峰会2021”昨日在上海拉开帷幕后,来自全球金融行业、ICT行业的3000多位专业人士,围绕金融行业数字化的机遇与挑战进行了深入探讨。

“华为将开放自己的各种生态和能力,包括开放鲲鹏、昇腾、鸿蒙、HMS(华为终端云服务)等,同时会加快各类金融伙伴的发展,做好能力支持和商业开放,和合作伙伴快速构建各种场景化服务,助力金融机构成为更好的数字化生态型企业。”曹冲说。

会上,华为宣布将发布与伙伴联合打造的15个金融级解决方案,覆盖各类业务场景。同时,华为正式启动了智慧金融伙伴出海计划,携手长亮科技等25家合作伙伴,一起拓展全球市场。

三大举措助力金融机构数字化

在金融领域耕耘已10年的华为,正尝试从全面拥抱云原生、深入行业场景、汇聚SaaS服务三方面入手,携手合作伙伴助力金融机构成为更好的数字化生态型企业。

曹冲认为,在金融机构自我重塑、加速升级的过程中,有三个方面非常重要。一是敏捷,敏捷将成为金融机构最关键的能力。二是风控理念与模式的改变。在万物智联、实时交互的时代,基于数据的实时智能风控将决定未来的方向。三是超级生态模式,它将牵引金融的发展。随着分布式协作的普及,新的场景层出不穷,没有任何一家金融机构能够独自应对所有的场景,必须持续的开放合作,共建开放融合的跨界生态。

为帮助金融机构在敏捷智能、产融服务、生态构建三方面持续升级,转型成为具备数字化能力的生态型企业,华为在会上公布了三大战略举措,包括全面拥抱云原生(基于云进行软件开发实践)通过全面领先的创新技术,为金融行业构建一个绿色、安全、智简、敏捷的金融基础设施底座;深入行业场景,和金融机构一起做深产业数字金融;在华为的平台上汇聚更多的SaaS服务,和金融机构一起共筑全场景的新金融服务。

此外,华为还提出四点倡议:第一,全面拥抱云化,解决企业上云核心问题,让数字化转型走在正确的路上;第二,全场景智能联接,打造金融+X,服务千行百业;第三,将智能进行到底,AI进入金融核心生产系统和主业务流程;第四,围绕场景构建金融生态圈,打造生态型金融产业。

目前,华为已经和150多家金融伙伴合作构建了200多个金融解决方案,服务了全球60多个国家和地区的2000多家金融机构,其中包括47家全球百强银行。

多家上市公司参与华为金融生态圈

“在数字化转型时代,没有一个企业可以唱‘独角戏’,华为要打造数字世界的内核,离不开伙伴的合作。”华为企业业务常务副总裁、全球伙伴发展与销售部总裁马悦表示。

会上,华为宣布正式启动智慧金融伙伴出海计划(下称出海计划),携手金融行业有能力、且有意愿与华为合作的伙伴,拓展全球市场。

出海计划首批成员单位共25家,包括长亮科技、科蓝软件、常山北明、宇信科技等A股上市公司。其中华为、长亮科技、同盾科技、天旦网络、Wallyt、中科软科技、中软国际为

首批7家理事单位。出海计划成员将在政策与法规、应用场景、技术架构、运营支持、合作与推广等五大方面展开合作。

华为表示,出海计划成员将享有六大华为伙伴核心权益,华为会从商机共享、能力提升、市场推广、品牌提升、投融资对接、运营指导等六个方面,促进华为与伙伴之间、伙伴与伙伴之间的共创共享。

截至2020年底,华为企业市场合作伙伴数量超过3万家。在金融领域,华为已经和150多家金融伙伴合作构建了200多个金融解决方案。“华为将继续以投资的眼光发展、培育、激励和支持好合作伙伴,加大伙伴激励投入,力求打造开放、合作、共赢多元生态系统。”曹冲说。

据曹冲在会上透露,6月4日,华为将发布15个与伙伴联合打造的金服级解决方案,包括与北明软件联合打造的保险集团统一数据平台解决方案,与长亮科技联合打造的营销、风控、数据资产管理方案,与科蓝软件联合打造的云原生互联网核心Harmony OS移动金融方案。

“未来科蓝将进一步深化与华为的战略合作,共同建设安全、便捷、可信的数字化金融服务生态,保障金融数字化转型行稳致远。”科蓝软件副总裁魏祥表示。

拟再购上海荔之50%股权 新华锦加码跨境电商业务

◎记者 刘礼文 ◎编辑 祝建华

新华锦6月3日晚间公告称,其拟定增募收购上海荔之50%的股权。本次收购完成后,上海荔之将成为上市公司的控股子公司。

新华锦发布定增公告称,拟向不超过35名特定投资者,非公开发行不超过1.13亿股,占公司总股本的30%。本次交易募资总额将不超过3.6亿元,其中2.52亿元用于收购上海荔之股权,1.08亿元用于补充流动资金。

据披露,本次发行的定价基准日为发行期首日,发行股票的价格不低于定价基准日前20个交易日公司股票交易均价的80%。

新华锦上市以来动作不断。仅在2020年,新华锦就以3780万元收购青岛森汇50%的股权布局石墨新材料业务,6666万日元与日本Carchs公司成立二手车合资公司新驰汽车。同时,为了进军养老等大健康领域,新华锦花费200万元收购青岛泰诺诺培养养老管理人才,又出资230万元收购青岛市南馨云社区卫生服务站。

几天前,新华锦出售了一处资产。据公司6月1日晚间公告,为进一步聚焦国际贸易主营业务,优化公司业务结构,降低管理风险,其拟以6943.86万元的交易价格出售所持有的招金期货20.04%股权。

公司此次“相中”的上海荔之,成立于2014年8月15日,注册资本为500万元,是国内最早开展跨境电商进口的电商企业之一。上海荔之定位为全球优质消费品牌的电子商务综合服务商,目前运营的业务品类有食品、个人护理、消费电子、美妆、母婴、医疗器械等。早在今年1月,新华锦已收购上海荔之10%的股权。

就本次交易目的,新华锦称,是坚持以进出口及零售业务为核心的总体战略,并购优质跨境电商资产,筑就跨境双向零售新业态。本次交易有利于上市公司和上海荔之进一步发挥协同效应,并进一步增厚上市公司业绩。

作为此次交易的补偿义务人,王荔扬、柯毅承诺,上海荔之2021年度、2022年度、2023年度实现的经审计的合并报表范围内扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司的净利润分别不低于4200万元、5000万元、6000万元。在2021年度及2022年度内,若上海荔之当期实现的净利润数低于当期承诺净利润数的90%,补偿义务人将向新华锦进行现金补偿。若业绩承诺期内,上海荔之累计实现的净利润数低于累计承诺的净利润数,补偿义务人将向新华锦进行现金补偿。

新华锦表示,2021年度及2022年度专项审核报告出具后,上海荔之若均未触发约定的业绩补偿义务,且上海荔之及其下属公司未发生影响公司运营的重大不利变化,将在2023年6月30日前择机启动收购上海荔之剩余40%股权。

*ST浪奇 收到债权人申请重整材料

◎记者 王乔琪 ◎编辑 全泽源

*ST浪奇6月3日晚公告,公司当日收到广州市中级人民法院送达的有关立根融资租赁有限公司(下称“立根租赁”)向法院提交的重整申请材料。立根租赁认为,公司已不能清偿其到期债务,资产已不足以清偿全部债务,但仍具有一定的重整价值。法院已于2021年4月6日决定对公司实施预重整,为进一步推进重整事宜,特向法院申请对公司进行重整。此前的6月2日,*ST浪奇曾发布公告,面向社会公开招募投资人以推动重整工作。

公开资料显示,立根租赁成立于2013年3月6日,注册资本18亿元,控股股东广州金控资本管理有限公司持股75%。

*ST浪奇与立根租赁的债务要追溯至2019年6月28日。彼时,立根租赁与公司签订了《保理业务合同》及《保理业务合同补充协议》,约定立根租赁按公司持有应收账款实有金额的100%向公司提供保理预付款融资。上述保理融资期届满后,由于立根租赁未获完全清偿,于2020年7月13日向公司发出《应收账款回购通知书》,敦促公司依照主合同及补充协议约定对未清偿部分进行回购,并向广州仲裁委员会申请仲裁。

2021年1月27日,广州仲裁委员会裁决,公司向立根租赁支付回购款6438.8万元及逾期利息,并向支付担保费、仲裁费等563.7万元。不过,基于当前的财务状况,*ST浪奇在收到《裁决书》后尚未向立根租赁支付上述款项。

*ST浪奇财务数据显示,2020年公司营业收入33.48亿元,同比下降72.99%;净利润-44.83亿元;扣非净利润-61.37亿元。今年一季度,公司营业收入6.05亿元,同比下降64.94%;净利润为-3332.2万元。此前,深交所已对*ST浪奇下发年报问询函。

*ST浪奇表示,立根租赁的重整申请能否被法院受理,公司是否能够进入重整程序尚具有不确定性。不论公司是否能够进入重整程序,公司都将全力支持生产经营稳定,确保公司绿色化和健康食品两大产业的正常运转。

据悉,破产重整是一种保护措施,而非破产清算。破产重整重在重整,通过对债务人企业实施债务、资产、业务、股权、管理等全方位的重组,化解公司债务负担,让企业法人资格不注销,在继续存续的同时可以卸下包袱,轻装上阵,实现对企业的挽救。