

三安光电与意法半导体32亿美元合资建厂

证券时报记者 吴志

碳化硅产业传来大消息!6月7日,知名半导体公司意法半导体(ST)通过官网宣布,将与A股上市公司三安光电(600703)成立一家合资制造厂,进行8英寸碳化硅(SiC)器件大规模量产。该合资厂全部建设总额预计约32亿美元(约合人民币228亿元)。

三安光电6月7日晚间公告,合资公司将由三安光电全资子公司湖南三安持股51%,意法半导体持股49%。项目在取得各项手续批复后开始建设,2025年完成阶段性建设并逐步投产,2028年达产。

对于此次合资,6月7日晚,三安光电方面回应证券时报·e公司记者表示,合资工厂的建立,体现出公司的碳化硅业务已经得到国际客户的充分认可,也是公司朝着国际碳化硅专业晶圆代工目标迈出的重要一步。

228亿元联手建厂

根据湖南三安和意法半导体签署的《合资协议》,双方将在重庆市设立合资公司“三安意法半导体(重庆)有限公司”。

该合资工厂预计投入总金额为32亿美元,将根据合资公司进度需要陆续投入。合资公司注册资本为6.12亿美元,湖南三安持股51%,意法半导体持股49%,均以货币资金分期出资,主要从事碳化硅外延、芯片生产。

项目在取得各项手续批复后开始建设,2025年完成阶段性建设并逐步投产,2028年达产,规划达产后生产8英寸碳化硅晶圆10000片/周。

合资工厂相关产品的销路,双方已有约定。据ST官网6月7日披露,

该合资厂将采用意法半导体的碳化硅专利制造工艺技术,专注于为意法半导体生产碳化硅器件。三安光电也披露,该工厂制造的碳化硅外延、芯片将独家销售给ST或其指定的任何实体。

另外,为满足该合资厂的衬底需求,三安光电也将利用自有SiC衬底工艺,单独建设和运营一个新的8英寸SiC衬底制造厂。合资公司将与湖南三安签订长期碳化硅衬底供应协议,以保证合资公司未来材料的工艺需求。

提升市场占有率

对于此次合资,三安光电在公告中表示,本次合作双方充分发挥各自优势,扩大产能供给,实行供应封闭运行,将有利于推动电动汽车行业节能的发展,降低产品成本,推进产品市场渗透率提升,提高双方产品市场占有率。

6月7日晚,三安光电方面回应证券时报·e公司记者表示,本次合资工厂的建立,将为中国碳化硅市场注入新的力量,公司将充分发挥各自优势,扩大产能供给,有力推动碳化硅器件在市场上的广泛应用,助推新能源汽车行业快速发展。

三安光电称,这体现出公司的碳化硅业务已经得到国际客户的充分认可,是朝着国际碳化硅专业晶圆代工这一目标迈出的重要一步。“随着新的合资工厂和衬底工厂建立,我们有信心继续在碳化硅晶圆代工市场占据优势地位。”

ST总裁兼首席执行官Jean-Marc Chery则表示,与中国的重要合作伙伴一起成立一个专门的晶圆厂,将帮助公司以最高效的方式满足中国客户不断增长的需求。

“此举将成为继ST在意大利和



图虫创意/供图 官兵/制图

新加坡的持续重大投资外,进一步扩大全球SiC制造业务的重要一步。”Jean-Marc Chery表示,新合资厂将助力ST实现到2030年取得50亿美元以上SiC营收这一目标。这一举措也与ST在2025-2027年实现200亿美元以上的营收目标相契合。

市场需求持续增长

据三安光电此前披露,碳化硅功率器件应用领域广泛,新能源汽车是碳化硅功率器件的主要应用市场之一,也是产业近年来的核心增长引擎。

近年来,新能源汽车对电池成本的节省,以及对800V快充的需求,催生了对碳化硅器件的更换需求。

三安光电表示,中国是全球最大的电动汽车市场,随着碳化硅产能扩张,成本有效降低,碳化硅功率器件有望逐步从高端车型下放至中低端车型,势必加速其在新能源汽车领域的渗透率,全球碳化硅功率器件产业将迎来巨大发展机遇。

据预测,2021年全球碳化硅功率器件的市场规模约为10.9亿美元,而到2027年全球碳化硅功率器件的市场规模将暴增至62.97亿美元,年均复合增长率约为34%。

随着市场需求的增长,提升产能也被各大厂商摆在重要位置。在2022年年报中,三安光电表示,2023年公司将继续加大碳化硅产能扩张,尽早释放产能,满足市场需求,尽快实现

效益,为公司寻求新的利润增长点。

资料显示,三安光电旗下湖南三安是国内为数不多的碳化硅垂直产业链制造平台,其碳化硅产能已达12000片/月,硅氮化镓产能2000片/月。湖南三安二期工程将于2023年贯通,达产后配套产能将达到36万片。

三安光电还表示,公司碳化硅各环节业务顺利推进,衬底已通过几家国际大客户验证,其中一家实现批量出货,且2023年、2024年供应已基本锁定。公司的碳化硅MOSFET代工业务已与龙头新能源汽车及配套企业展开合作,并与某知名车企签署芯片战略采购意向协议总金额达38亿元。已签署的碳化硅MOSFET长期采购协议总金额超70亿元。

专访中国国新党委委员、副总经理王豹:

“中国特色估值体系”建设要服务于央企的使命责任

证券时报记者 江贇

2023年以来,“中国特色估值体系”(又称“中特估”)概念成为A股市场备受追捧的投资主线之一。据Wind统计,5月新发央企系列指数基金产品逆市获得超募,实施比例配置,这反映了当前市场对于“中特估”的态度。

去年9月,中国国新率先与上海证券交易所建立战略合作,开发了“1+N”系列央企指数,并获得国内多家知名基金公司发产品跟投。

作为国有资本运营公司,中国国新对“中特估”作何理解?新形势下,央企上市公司“练好内功”又有哪些含义?加强投资者关系管理的重点有何变化?围绕这些问题,证券时报记者独家专访了中国国新党委委员、副总经理王豹。

理性看待“中特估”概念股短期波动

证券时报记者:自2022年“中国特色估值体系”提出以来,“中特估”概念火热。您如何看待这一现象?

王豹:自去年11月证监会主席易会满提出“探索建立具有中国特色的估值体系”以来,“中特估”概念在市场逐渐发酵,并逐渐聚焦为国资央企价值重估。我们认为,市场将“中特估”与央企上市公司估值重塑相关联,与近年来国资委持续推动全面深化改革、央企进入高质量发展新阶段有关。

党的十八届三中全会以来,国资委先后推出国企改革“1+N”政策体系完善国企改革的顶层设计,开展“混改”、“双百”、“科改”等专项行动试点,发布《国企改革三年行动方案》推动全面深化改革,通过专业化整合、引入积极股东等手段,推动国有企业结构优化、治理改善、提质增效。在全面改革的基础上,2022年5月,国资委印发《提高央企控股上市公司质量工作方案》,在推动平台优化、促进治理改善、强化创新增长、增进价值实现等方面提出了更有针对性的举

措要求。

随着央企基本面在多年改革进程中的逐渐改善,长期关注央企的投资者已经获得了明显高于市场的投资回报。从2020年年中以来,我们发布的可以全面表征国资央企上市公司市场表现的新国新央企综合指数上涨34.41%,高于市场一般水平。我们认为,国资央企上市公司已经在基本面改善的推动下,逐渐显现长期投资价值,成为市场投资的新主线。

证券时报记者:近年来,央企股票指数整体涨幅高于大盘。对于当前央企上市公司估值,您有何评价?

王豹:股票的涨跌是市场化交易行为的结果,今年以来央企股票的表现相对于大盘整体来说较好,这是市场投资者对于央企上市公司价值认可的体现。考虑到央企上市公司数量众多,涉足行业很广,不能一概而论,而且短期的涨跌幅可能受市场情绪影响,很难进行评价。因此,还是应该从公司基本面研究出发,冷静理性地看待短期波动。

我们始终认为,无论是中国特色估值体系的探索建立,还是央企的改革发展和价值创造,都属于长期工程,不是为了短期拉升股价。

央企上市公司 内外价值要齐头并进

证券时报记者:估值高低体现了投资者对上市公司的认可程度,长期看,“练好内功”,加强专业化整合是提升市场认可度的重要内容。请问您对央企上市公司推进专业化整合、注入优质资产等工作有何建议?

王豹:2022年5月,国务院国资委发布了《提高央企控股上市公司质量工作方案》,指出要“加大专业化整合力度,推动更多优质资源向上市公司集聚”“推动上市公司核心竞争力、市场影响力迈上新台阶,力争成为行业领军企业”。

中央企业深化专业化整合工作推进会明确提出,“在检验检测、医

疗健康、装备制造、人工智能、新能源、云计算、钢铁、物流等重点领域和战略性、前瞻性新兴产业加快培育竞争能力强、资源配置优的一流企业。”在战略性新兴产业领域,在科技创新关键领域,更加需要集聚资源、集中能力,这也是我们未来的重点支持方向。

改革三年行动以来,中国国新累计出资近千亿元支持央企股权多元化改革、战略性重组和专业化整合,展现运营公司价值担当。国新投资作为中国国新确定的专业化、市场化股权投资平台,主动发挥资本引领作用,充分利用资本市场的枢纽功能,助力央企上市公司专业化、产业化战略重组整合,推动优质资产向上市公司集中,提升整体资源配置效率,优化国有经济布局结构,为构建新发展格局、实现高质量发展做出更大贡献。

证券时报记者:提升投资者认可度也需要企业强化公众公司意识,主动加强投资者关系管理。新形势下,央企上市公司不断加强投资者关系管理,国有资本运营公司可以发挥什么作用?

王豹:央企上市公司的持续稳定健康发展,离不开一个良性循环的市场生态,国新投资持续组织重要机构投资者与央企上市公司经营管理层的面对面交流,实地参观调研央企重要项目,促进专业机构投资者加深对央企投资价值理解和认可。

自2020年以来,国新投资共带领76家次的头部机构投资者120余位投研人员,走进了16家央企控股上市公司,有效推动提升央企上市公司市场关注度。

针对央企上市公司普遍存在的市值大、业绩好,但资本市场关注度低、估值低等特点,我们开展破净央企上市公司系统性研究分析并研拟

解决方案。

我们也与中国建筑共同策划“走进中国建筑、走进大国栋梁”资本市场价值发现系列服务方案,全面促进其提升关注度、加大资本运作力度。在当升科技新款锂电池正极材料全球新品发布、中航科工亮相珠海航展等关键时期,联合相关上市公司开展反路演、集中推介等活动,有效提升企业资本市场形象,引导投资机构关注发现企业投资价值。

我们认为,国有资本运营公司要充分发挥资本支持、资本赋能、资本引领的重要作用,坚持市场思维和问题导向,通过高水平高质量的投资者关系建设,推动央企上市公司内外价值齐头并进。

央企价值导向和长期发展方向是布局主线

证券时报记者:去年9月,中国国新率先与上交所开展服务央企上市公司高质量发展的战略合作,联合中证指数公司发布“1+N”系列央企指数。其中,“N”涉及科技引领、现代能源、股东回报等多个主题。能否请您介绍这背后有哪些挖掘和把握上市公司长期投资价值的考虑?

王豹:在全面建成社会主义现代化强国的新征程上,中央企业肩负着强化科技创新,增强安全支撑,推动共同富裕等使命责任,指数的选题与央企的价值导向和长期发展方向相一致。同时,指数方案编制以专业性、可投资性为原则,通过深入的政策研究、市场研究和公司研究挖掘央企价值主线,3条指数从不同维度反映实体央企的投资价值,形成差异化定位,以满足不同资产配置目标的投资需求。

以中证国新央企科技引领指数为例,党的二十大报告提出,深入实施科教兴国战略、人才强国战略、创新驱动发展战略,开辟发展新领域新赛道,不断塑造发展新动能新优势。中央企业是我国科技创新、国产替代的排头兵,掌握众多核心技术和产业链重点环节。中证国新央企科技引领指数在航空航天与国防、计算机、

电子、半导体以及通信设备等行业优选研发投入高、成长能力强的50家央企上市公司,入选企业多为领域内头部公司,反映中央企业在构建关键技术攻关新型举国体制中的支撑引领作用。

证券时报记者:在支撑和助力央企上市公司科技创新方面,请问您有哪些可以分享的见解和经验?

王豹:企业是创新的主体,国有企业特别是中央企业,既是国民经济的压舱石,也是科技创新的国家队和主力军。中国国新瞄准战略性新兴产业和关键核心技术“卡脖子”环节,加大科技创新类央企上市公司的投资布局 and 运作模式探索。

一是聚焦新一代信息技术、高端装备、人工智能、新材料、新能源、节能环保以及生物医药等重点行业央企上市公司,支持原创技术“策源地”建设,打造世界一流示范企业和专精特新示范企业。

二是沿链投资补短板,以股权投资板块为例,在航空装备产业链领域重点投资了中直股份、中航电子、昊华科技、钢研高纳等公司,形成了以直升机主机制造为中心,辐射航空有机材料、发动机涂料、高温合金,以及航空电子系统、通信连接器等关键产品的投资链条;又比如在数字经济产业链重点投资了中国移动、奇安信、中芯国际、萤石网络等公司,从算力网络建设和数字服务运营向上下游延拓,涉及人工智能应用、网络数据安全、集成电路设计代工封测等核心领域,助力相关央企上市公司加快创新研发,保障产业链关键环节自主可控,同时强化产业链合作创造协同价值。

三是作为积极股东促改革释活力,通过优化股权结构和治理机制,提升产业竞争力,以国新投资目前作为第二大股东的当升科技为例,通过支持企业落实和完善超额利润分享这一长效激励机制,充分调动技术人员的积极性和创造性,推动高新技术产业化和科技成果转化,对当升科技持续进行科技创新,实现高质量发展具有重要意义。

网传强行扣10%货款 长安汽车回应称不属实

证券时报记者 韩忠楠

近日,一封题为《保护中小汽车零配件实体企业刻不容缓——致长安汽车采购部的申诉函》(下称《申诉函》)在网上流传。

《申诉函》提到,2023年3月28日,长安汽车公司采购部向其数百家供应商发函,利用其掌控的对供应商的未付款,通知将对供应商的货款直接扣款10%,以应对其遇到部分车企降价引起的汽车市场部分车型滞销。

6月7日上午,针对《申诉函》中提及的内容,长安汽车(000625)发布公开声明进行回应。声明称,长安汽车从未收到任何供应商发来的“函件”。函件所述“直扣产值”、“直扣货款”等内容系不实信息。

近日,长安汽车多家配套供应商向长安汽车采购部发出的“致长安汽车采购部的申诉函”在网上流传。

申诉函称,今年3月,长安汽车采购部不顾合同约定向其数百家供应商贸然发起“基于生存、战略、竞争、客户,共同应对——致供应商伙伴的函”,其中心含义就是利用其掌控的对供应商的未付款,通知和宣布将强行对供应商的货款直接扣款10%,以应对其遇到部分车企降价引起的汽车市场部分车型滞销。

申诉函还称,长安汽车这份“函件”直扣产值的10%,于法、于情、于理都无法解释。多数给汽车配套的中小企业就是靠10%勉强度日。目前,全国其他主机制造商在长安汽车采购部的诱导下也打算效仿。

该申诉函发布后,立即在网上引起广泛热议。长安汽车于6月7日发布公开声明进行回应,表示因原材料价格变动、需求变化、技术创新等原因,供应链上下游企业每年磋商供应价格,是汽车行业的一贯做法。采用的方式均基于长安汽车与零配件企业的商务谈判,结算价格均按照商谈后签订的商务合同执行,该函件所述“直扣产值”、“直扣货款”等内容系不实信息。

长安汽车的声明指出,长安汽车已就该函件涉及的诋毁商誉行为,向公安机关报案,公安机关正在进一步调查处理中。

虽然长安汽车对申诉函中提及的内容进行了否认,但有业内人士判断,该事件背后透露了零部件供应链在这一轮价格战之下的生存状况。

今年3月,国内汽车市场掀起前所未有的价格混战,多家车企对旗下的车型进行降价以稳住市场份额。长安汽车也在3月中下旬针对部分车型推出购车优惠,CS75系列、UNI-V、逸动PLUS等主销车型均有一定额度的补贴优惠。其中,CS75系列限时综合优惠至高3.3万元,UNI-V限时综合优惠至高2.2万元。

长安汽车披露的3月产销快报显示,公司1-3月累计销量60.78万辆,同比下滑6.71%。其中河北长安、合肥长安、长安福特、长安马自达的销量均呈下滑状态。而据长安汽车最近披露的产销快报显示,1-4月公司的销量已然回暖,累计销量79.98万辆,同比增长2.94%。长安福特、长安马自达的下滑幅度均有所缩减,而重庆长安的销量则实现了较大幅度增长,1-4月累计销量38.84万辆,同比增长16.32%。可见,经过一定幅度的促销,长安汽车的销量确实有所提振。

尽管降价带来的利好是立竿见影的,但业内机构却普遍不建议车企持续进行价格战。中国汽车工业协会发文表示,降价处理库存,适当回收成本是正常经营措施,但不能因此沦为“价格战”。协会建议降价炒作应尽快降温,让行业回归正常运行状态,确保全年行业健康平稳发展。

另有业内人士分析称,本轮价格战带来的负面效应正在发酵,产业链上下游的供应商已受到连锁波及。

今年年初,长安汽车在召开2023全球伙伴大会时,多次提及要积极推进技术联合开发、成本共同分担、产权成果共享、后期收益分享的合作模式。可见,在汽车市场越来越卷的背景下,“降本增效”已成为车企的必然选择。但如何在降本的同时,稳定与供应商之间的关系?将成为考验车企的一道难题。

对此,长安汽车董事长、党委书记朱华荣认为,面向未来的战略合作伙伴关系应该是“利益共享、风险共担”的协作共同体,即以传统买卖向战略合作、长期关联关系转变,以实现各方效率更高、成本更优。