

**小金属周报目录**

# 2021.9.10

责任编辑：朱海燕/于亚楠

电话：86-10-18513790749

传真：86-010-85725399

编辑邮箱：zhuhy@chinaccm.com

地址：北京市朝阳区高碑店东区B区8-1（邮编：100022）

[2021.9.10 1](file:///C%3A%5CDocuments%20and%20Settings%5CAdministrator%5C%E6%A1%8C%E9%9D%A2%5C%E5%B0%8F%E9%87%91%E5%B1%9E%5C%E4%B8%AD%E5%95%86%E7%BD%91%E7%A1%92%E5%91%A8%E6%8A%A52021.9.10.docx#_Toc82182429)

[一、小金属一周评述 3](#_Toc82182430)

[1、 硒评论：电解锰价格将会趋弱 二硒价格保持坚挺 3](#_Toc82182431)

[2、 铋评论：铋锭市场价格小幅上调 4](#_Toc82182432)

[3、铟评论：铟锭市场保持不变 5](#_Toc82182433)

[二、价格行情 6](#_Toc82182434)

[1、国际价格 6](#_Toc82182435)

[2、欧洲鹿特丹小金属价格 6](#_Toc82182436)

[3、 国内一周小金属价格汇总 7](#_Toc82182437)

[三、 一周市场动态回顾 7](#_Toc82182438)

[易门铜业顺利通过安全生产标准化二级企业第三次外部评审 7](#_Toc82182439)

[9月铜价预计以震荡为主 10](#_Toc82182440)

[厄瓜多尔米拉多铜矿在高质量共建“一带一路”中实现新发展 13](#_Toc82182441)

[中国五矿旗下上市公司上半年交出亮眼成绩单 18](#_Toc82182442)

[华刚矿业二期工程建设再传捷报 21](#_Toc82182443)

[一周机构去哪儿了？集中半导体/印刷电路板/通用机械 22](#_Toc82182444)

[又一光伏企业过会！背靠隆基年入将超10亿 42](#_Toc82182445)

[招远市积极探索提升液氨制冷安全水平 43](#_Toc82182446)

[桃江：申报建“冷库” 农企涨“热情” 44](#_Toc82182447)

### 一、小金属一周评述

### 硒评论：电解锰价格将会趋弱 二硒价格保持坚挺

中商网讯：截至到目前电解锰的报价在29600-29900元/吨，均价较上周五下跌850元/吨。本周国内电解锰市场需求疲软，成交气氛清淡，目前市场成交量较少，多数供应商主动下调报价已获得订单，鉴于终端市场需求有所减弱。预计未来一周国内电解锰市场价格将会趋弱。

硒粉国际市场最新报价在9.5-10.1美元/磅，最低价较上周五保持稳定。欧洲鹿特丹市场硒粉报价为9.8美元/磅，均价较上周五保持不变。本周国内硒粉市场价格为145-155元/公斤，均价较上周五保持平稳。本周粗硒市场价格为110-120元/公斤，均价较上周五保持坚挺。目前市场询盘增多，多数供应商看涨后市，鉴于目前市场活跃度提升，多数供应商有意提价。预计未来一周国内硒市场价格将会小幅上升。

本周国内二氧化硒市场价格为93-98元/公斤，均价较上周五保持不变。目前国内二氧化硒市场询盘增加，贸易商透露本周为止收到约十单询盘，但没有成交。由于她们看涨后市，将坚挺报价。预计未来一周国内二氧化硒价格将会小幅走高。

分析评述：本周硒市场询盘增多，电解锰市场报价有所下调，粗硒市场价格保持坚挺，二氧化硒市场价格保持不变。目前国内硒市场整体成交量无明显变化，但是询盘增加，生厂商报价坚挺，无意低价出货。预计未来一周硒市场价格将会平稳运行。

### 铋评论：铋锭市场价格小幅上调

中商网讯：本周国内铋锭市场价格小幅上调，而多数下游消费商拒绝补充更多的库存，多数供应商也拒绝接受更低的价格，虽然下游消费商想观望市场，但鉴于多数生产商坚持提价。预计未来一周国内铋锭价格将会继续小幅上涨。

本周国际市场铋锭报价为3.7-4美元/磅，均价较上周五保持不变。欧洲鹿特丹市场最新报价在3.8美元/磅，价格较上周五保持稳定。出口市场价格为3.4-3.5美元/磅，均价较上周五保持平稳。

本周国内铋锭市场主流报价为46000-47000元/吨，均价较上周五下调1000元/吨。目前市场需求清淡，报价上涨存在看涨心态，消费商保持按需采购。目前国内氧化铋的市场价格为48000-49000元/吨，均价较上周五保持稳定。目前国内氧化铋市场整体保持平稳运行，目前下游消费商采购意愿并不强，基本都在消耗之前库存，鉴于部分供应商无意下调报价。预计未来一周国内氧化铋市场价格将会持稳运行

分析评述：本周国内铋锭市场价格小幅上涨，但采购意愿并不强，下游消费商选择观望后市，考虑到供应商持续提价，本周没有计划补充更多的库存。预计未来一周国内铋锭市场价格将会小幅升高。

### 3、铟评论：铟锭市场保持不变

中商网讯：今日国内铟锭主流价格为1700-1800元/公斤，均价较上一交易日保持不变。目前国内铟锭市场表现坚挺，价格小幅上涨，现阶段国内铟锭供应商提高了价格以试探市场，下游消费商询盘活跃，鉴于铟锭现货市场供应偏紧。预计未来一周国内铟锭价格将会继续上扬。

有贸易商表示，目前铟锭需求较为活跃，成交量整体也有所上涨，受到生厂商坚挺报价的支撑，行情走势也很稳定。预计未来一周国内铟锭市场价格将会保持平稳走势。

 **4、碲评论：国内碲锭市场保持不变**

中商网讯：今日国内金属碲的主流报价为520-540元/公斤，均价较上一交易日保持不变。目前国内金属碲市场继续趋弱运行，市场依旧缺少交易，实际交易量变化不大，据生产商透露现在下游消费商采购意愿不强，观望情绪较浓，成交还是按需为主，鉴于价格以暂稳观望市场。预计未来一周国内金属碲市场价格保持稳定。

有贸易商表示目前金属碲整体持稳，现货市场需求变化不大，虽然市场行情并不旺盛，但是受到生厂商价格的支撑，行情走势也很稳定，下游消费商的订单普遍比较稳定。预计未来一周国内金属碲市场价格将会保持平稳。

# 二、价格行情

### 1、国际价格

|  |
| --- |
| 国际小金属价格 |
| 日期 | 硒（美元） | 铋（美元） | 镉 | 镉 | 铟（美元） | 碲锭（美元） | 二氧化锗（美元） |
| （99.95美分） | （99.99美分） |
| 9月8日 | 9.5 | 10.1 | 3.7 | 4 | 88 | 115 | 88 | 115 | 230 | 255 | 68 | 80 | 820 | 856 |

### 2、欧洲鹿特丹小金属价格

|  |
| --- |
| **欧洲鹿特丹小金属价格一周汇总** |
| 日期 | 硒（美元/磅） | 铋（美元/磅） | 镉（99.95美元/磅） | 镉（99.99美元/磅） | 铟（美元/公斤） | 锗（元/公斤） | 二氧化锗（美元/公斤） | 镓（美元/公斤） |
| 9月8日 | 9.8 | 3.8 | 1.34 | 1.35 | 202.5 | 1202.5 | 850 | 338.5 |
| 9月9日 | 9.8 | 3.8 | 1.34 | 1.35 | 202.5 | 1202.5 | 850 | 338.5 |

### 国内一周小金属价格汇总

|  |
| --- |
| **国内小金属价格一周汇总** |
| 日期 | 硒粉99.9% | 二氧化硒 | 精铟 | 粗铟 | 锗锭 |
| 9月8日 | 145 | 155 | 93 | 98 | 1700 | 1800 | 1600 | 1700 | 8700 | 9100 |
| 9月9日 | 145 | 155 | 93 | 98 | 1700 | 1800 | 1600 | 1700 | 8700 | 9100 |
| 9月10日 | 145 | 155 | 93 | 98 | 1700 | 1800 | 1600 | 1700 | 8700 | 9100 |
| 单位 | 元/公斤 |
| 日期 | 二氧化锗 | 镓锭 | 碲锭 | 铋锭 | 镉锭 |
| 9月8日 | 5700 | 5900 | 1950 | 1980 | 520 | 540 | 45000 | 46000 | 17800 | 18300 |
| 9月9日 | 5700 | 5900 | 1950 | 1980 | 520 | 540 | 46000 | 47000 | 17800 | 18300 |
| 9月10日 | 5700 | 5900 | 1950 | 1980 | 520 | 540 | 46000 | 47000 | 17800 | 18300 |
| 单位 | 元/公斤 | 元/吨 |

# 一周市场动态回顾

**易门铜业顺利通过安全生产标准化二级企业第三次外部评审**

根据易门铜业有限公司的申请,按照《国家安全监管总局关于印发有色重金属冶炼有色金属压力加工企业安全生产标准化评定标准的通知。

9月4日上午，召开评审首次会议。在首次会议上，评审组组长李斯桂介绍了本次评审的流程、内容及标准，宣读了相关文件，强调了开展此次评审的重要意义及目的;易门铜业有限公司副总经理、安全总监杨应宝代表易门铜业汇报了近三年以来的安全生产标准化体系运行及考核期内安全生产绩效情况;易门铜业有限公司党政负责人张体富向评审组作了本次评审企业承诺声明。

会后，评审专家分两个组(资料组和现场组)分别对公司创建二级安全标准化以来的管理内容进行分头组织评审。资料组重点查看公司安全生产标准化体系文件(制度、台账、记录)等;现场组重点查看公司生产现场的各安全设施、设备设施、应急配套设施及现场作业环境等，评审组还与公司各层级领导、员工进行了面对面的交流和询谈，通过一天半的审查，专家组对公司创建二级安全标准的工作所有资料、现场审查完毕。并于5日上午10：30召开末次会议。

在末次会议上，评审专家通报了本次安全标准化的评审情况。经评审组审议一致认为：易门铜业有限公司主要负责人具备相应的安全知识和能力，安全管理人员配备符合国家法律法规要求，安全生产责任制、安全生产管理制度建立健全并逐步完善，按照计划开展了安全教育培训，安全生产投入到位，生产场所区域相关安全设施设备按规范设置，无重大生产安全事故隐患，安全生产标准化体系在考核期内持续有效运行，且能做到持续改进，各评审一级要素得分率大于60% ，安全绩效和评分均达到有色行业有色重金属冶炼安全生产标准化二级企业要求，通过现场评审。

据悉，本次安全生产标准化二级企业外部评审是易门铜业第三次通过的评审。除评审组对易门铜业的安全生产工作给予肯定外，到会的市、县应急管理局领导也对易门铜业的安全生产工作给予了高度肯定，并要求易门铜业要在巩固好现有经验做法的基础上，对照新《安全生产法》各条款查缺补漏，及时完善相关制度，以不换档，不减速、不松劲的劲头持续做好易门铜业的各项安全生产管理工作，为市、县的安全生产工作再作新贡献。

**昆明铜业扁材产品产销量再创新高**

2021年，在疫情和铜价走势飘忽不定的影响下，昆明铜业下游市场受到巨大冲击。但为了实现公司首年市场化改革目标，扁材事业部不畏艰难，逆流而上，3月、6月走访了川渝市场，效果凸显，新增客户4户，订单110吨。

订单上来了，产量必须得跟上!为满足客户需求，确保订单按时完成，扁材事业部在内部进行一系列的生产部署安排，在确保安全责任制落实的情况下，大力开展技术攻关，实现了小规格产品双头拉制和生产效率翻倍;精细化生产，实现了产销关系平衡和满足交货期;发扬三个不相信精神，攻克上引熔沟堵塞“卡脖子”难点;开展“设备现场”双提升活动，细化管控措施，推动基础管理升级;借力“对标先进、降本增效”劳动竞赛活动，营造氛围，全力化解生产经营中的难点、痛点问题，提高员工的操作控制水平，提升挤压、拉拔工序成品率关键指标，促进成本有效降低。对产品质量的管控，做到不合格在制品不转工序，不达国际标准不符合客户要求的一律不交付。日产量43.6吨、日销量96.72吨，日点价量425.35吨均创历史新高。最终在全体员工的努力下，所有订单均实现按时交货。

截至2021年8月，公司扁材产品总累计销售量达6650吨，省外销售占比达37%，年销量同比增长40.75%，打了一个漂亮的产销攻坚战。

**9月铜价预计以震荡为主**

8月份，沪铜价格走势偏弱，期间最大跌幅超过6000元/吨，主力合约最低跌至6.6万元/吨，近期持续反弹，目前已经回升至6.9万元/吨附近。

大宗商品涨势趋缓

全球疫情继续蔓延，变异毒株导致传播疫情加快，一定程度打压经济前景。美联储缩减资产购买规模(Taper)预期不断加强，美联储主席鲍威尔称，可能会在今年年底前缩减购债规模，不过同时他也表示，缩减购债并不意味着为利率提升发出信号。美国通胀出现见顶信号，经济数据略有转弱，但财政政策的推进，有望进一步提振经济。欧盟复苏基金已处落地阶段，而货币方面继续保持“鸽派”立场，欧洲政策支持力度仍未减弱。

总体来看，全球疫情蔓延态势仍未受控，特别是变异毒株对经济的扰动持续，而美联储货币政策的转向给市场带来担忧，大宗商品价格涨势趋缓。

8月27日，财政部发布《2021年上半年中国财政政策执行情况报告》，明确了下一步精准实施宏观政策、提升积极财政政策效能的具体措施。我国将加快下半年预算支出和地方债发行进度、增强国家重大战略任务财力保障、积极防范化解重点领域风险，一系列举措将为巩固经济稳中向好态势提供有力支撑。

近期，国家物资储备调节中心投放2021年第三批铜铝锌国家储备：铜销售总量为3万吨、铝销售总量为7万吨、锌销售总量为5万吨，公开竞价时间为9月1日。

国家统计局信息显示，总体来看，7月份规模以上工业企业利润保持平稳增长态势，但要看到，工业企业效益改善的不平衡性不确定性仍然存在。下阶段，要做好大宗商品保供稳价工作，助力企业纾困解难，不断推动工业经济高质量发展。

7月份，规模以上工业企业利润同比增长16.4%，较6月下降3.4个百分点，尤其是在去年同期基数下降的情况下，反映工业企业利润增速放缓明显，主要是原材料等商品价格涨价对下游部分行业利润侵蚀有所显现，行业之间经济效益不平衡问题突出。从工业三大行业利润表现看，采矿业(222.7%)>制造业(13.1%)>电力、热力、燃气及水生产供应(-34.8%)，7月工业企业利润主要受上游采矿业拉动，而电力、热力、燃气及水生产供给行业利润下滑幅度连续两个月扩大。

国内生产保持较高增速

1-7月，精炼铜产量599.9万吨，同比增长12.1%。该增速较前几个月有所下降，但与往年同期或全年增速相比均处在较高水平。铜精矿冶炼费较年初显著回升，目前已经与2020年4月份持平，高于2019年的低位水平，反映出铜矿供给在积极恢复。

1-7月，铜精矿进口增长5.94%，增速与往年相比处于中位水平;精炼铜进口连续两个月大幅下行，单月进口量处于近几年低位水平，1-7月，精炼铜进口量下降18.8%;铜材方面，进口亦是同比大幅下降，1-7月下降幅度达到10.7%;废铜方面，由于政策改变的影响和国内需求的旺盛，废铜进口继续大幅增长，1-7月增长91.8%，增速继续上升。考虑到目前内强外弱的状态持续存在，现货进口窗口打开，上海保税港库存有望保持流入。对废铜的高需求推动废铜价格维持高位，形成了对精炼铜价格的支撑。

LME库存自今年3月以来整体上保持着累库状态，目前与2020年5月的高点仅差不到2万吨。目前欧美消费信心下滑，PMI指数下降，加上疫情的蔓延，宏观经济短期前景并不乐观，LME库存的拐点预计还需等待。国内方面，交易所库存持续下行，并带动保税港库存去化，反映出国内供需偏紧的现状。

7月地产投资数据进一步下降，1-7月增速仅为12.7%，较上半年下降2.3个百分点。由于房地产调控仍旧严格，预计增速会进一步放缓。

家电方面，虽然1-7月还保持着较高增速，但同样也出现了明显的下降现象，而且实际情况是内外分化，内销走弱，出口强劲。考虑到房地产调控趋严，地产后周期消费品预计难有大作为。

电网基本建设投资继续下降，到7月份已变为下降1.17%。基建投资方面亦是维持低增速，难以带动有效需求的提升。

汽车方面，7月成连续第二个月负增长，累计销量仅与2019年接近，汽车缺芯的影响依然存在，今年剩下4个月的汽车消费仍不容乐观。

从中长期来看，对新能源行业和再电气化等带来需求增长持积极观点，且国内地方专项债发行有望出力，维持投资和基建的稳定。

**厄瓜多尔米拉多铜矿在高质量共建“一带一路”中实现新发展**

八月南美，风景如画。厄瓜多尔时间8月18日上午，米拉多铜矿蓝天丽日，晴空万里。位于群山环绕中的铜达伊米尾矿库初期坝上彩旗飘扬，掌声阵阵，铜达伊米尾矿库启用仪式正在这里如期举行，标志着米拉多铜矿正式开启双系列生产的全新阶段，在达产达标征程上又迈出了坚实一步。

铜达伊米尾矿库自2017年3月开工建设以来，经历四年多的艰苦奋战，终于迎来繁花似锦的时刻。选矿双系列生产达产达标后，预计将实现年采矿2000万吨、年产铜精矿37.5万吨、铜金属量9.3万吨，将创造3500个就业岗位，间接受益者将超过15000人，真正为厄瓜多尔民众带来福祉，对推动米拉多铜矿可持续高质量发展、带动当地经济社会发展具有十分重要意义，更体现出铜陵有色一直追求的共同发展、互利共赢的国际化合作内涵。米拉多铜矿项目是厄瓜多尔国家战略项目，也是该国第一个大型露天固体矿物开发项目，从建设之初就受到了该国政府和社会各界的广泛关注，被厄瓜多尔列为“总统工程”。该项目是安徽省积极响应“一带一路”倡议、加强国际产能合作的重要实践，总投资超过120亿元，是安徽省最大的海外投资项目。由铜陵有色集团公司与中国铁建股份有限公司合资成立的中铁建铜冠投资有限公司(双方出资比例为7∶3)着手开发，其特殊性和重要性不言而喻，项目建设中前进的每一步更是牵动着铜陵有色人的心。志合者，不以山海为远。从前期尽职调查，到合作开发、矿权落实、项目审批、土地获取，到开工建设，再到如今的快速发展，米拉多铜矿一路至今饱含艰辛，探索、尝试，同时也收获喜悦、经验和成果。一个个米拉多人在遥远的陌生国度，心有远志，不问归期。米拉多铜矿项目也是铜陵有色大力开拓海外市场，实现“走出去”战略的重点项目。虽是重洋相隔，但陆路不通海路通。伴随着“一带一路”倡议的全面落实，“和平合作、开放包容、互学互鉴、互利共赢”的精神和理念深入人心。2019年7月18日，是米拉多铜矿建设史上具有标志性的日子，经过4年时间的奋勇拼搏，这座流淌着中国血液的现代化矿山宣告投产，从此让铜陵有色与这个万里之外的赤道之国紧密相连，让中国与厄瓜多尔的血脉情谊久远绵长。自项目投产以来，坚持用“中国投资、中国设计、中国施工、中国制造、中国运营、中国服务”理念谱写了高质量共建“一带一路”的交响乐章!矿山从投资、就业、财税、捐助和基础设施建设等方面，为厄瓜多尔社会经济发展作出了卓越贡献。2020年，尽管受到疫情强烈冲击，米拉多铜矿仍然坚持履行法律责任、采矿合同和社会责任，全年向厄瓜多尔政府和地方省市缴纳各类税费共计4687万美元，在项目影响区和周边邻近地区采购物资及服务费用总计2892万美元，米拉多铜矿在当地的影响力正日益扩大，成功走出一条共同发展、互利共赢的国际合作之路。

随着铜达伊米尾矿库投入使用，矿山双系列生产正式拉开帷幕，回顾铜达伊米尾矿库波澜壮阔的建设历程，一幅幅生动画卷徐徐展开……

设计上采用中国标准

铜达伊米尾矿库设计总库容为4.47亿方，坝体长度761米、宽度7米、高度260米，总投资4.25亿美元，共包括初期坝工程、导流工程、排洪系统、清污分流槽、废石胶带巷道和运输系统、尾矿排砂管线安装等工程。该尾矿库位于热带雨林，当地年降水天数超过300天，地质条件恶劣，存在大面积特殊性岩土、地震烈度高、地质灾害频发等特点，面临坝体高、边坡高、覆盖层深、汇水面积大等诸多难题。当地政府多部门高度重视尾矿库工程设计，聘请了美国、智利、西班牙专家，采用北美标准对坝体安全、地基稳定、抗震稳定、防洪安全各方面进行全方位审查。米拉多铜矿项目团队在设计过程中，大胆引入中国尾矿库设计规范、土石坝设计规范、尾矿库监测规范等多项规范，成功克服各项设计难点，一举通过国外专家审查，实现了中国标准国际化。

建设上跑出中国速度

2020年3月，新冠疫情在全球肆虐，公司不得不全面停工停产，2020年8月，在疫情依然严峻复杂的形势下，米拉多铜矿顶着巨大压力统筹疫情防控和复工复产，工程建设过程中，米拉多铜矿领导班子率先垂范、科学管理，中外员工攻坚克难、团结协作，克服了疫情影响、降雨量大、人员紧缺、语言障碍、地质复杂以及物资供应不畅等诸多困难，严格落实各项保障措施，连续昼夜艰苦奋战，如期完成铜达伊米尾矿库一个又一个里程碑：2021年2月26日完成清污分流隧洞工程、2月27日完成清污分流泄槽工程、5月24日完成库内排洪隧洞工程、6月6日完成1号排洪井工程、6月8日完成废石运输胶带安装并开始联动试车、7月9日完成初期坝坝体填筑工程、7月26日完成960m至初期坝段尾矿管线填方工程、8月6日完成了尾矿管路的安装、8月7日开始为双系列生产作最后的各项准备、8月8日完成清污分流上游拦水坝工程、8月10日完成坝体土工膜铺设……铜达伊米尾矿库建设团队以必胜信念跑出了中国速度。

施工上展现中国技术

在铜达伊米尾矿库建设中，排洪系统属于关键工程，其中排洪隧洞全长约3160米，比“万里长江地铁第一隧”——武汉地铁2号线越江隧道还长60米，是米拉多铜矿最长的隧洞。该隧洞地处山前斜坡土质地带，隧洞轴线穿越多个自然冲沟，地质情况复杂。施工团队不断探索新技术、新工艺，采用“短开挖、弱爆破、强支护、早封闭、勤量测”等方法，顺利实现贯通，并且取得单月双向掘进尺405米的好成绩。在5#排洪竖井导孔施工中，采用固结灌浆等施工方法，以平均每天24m的速度顺利将导孔贯通。在初期坝项目围堰截流施工中，采用单戗单向立堵法，反铲料场装料，自卸车运料至堤头抛料，推土机推料入龙口，合拢后随即培厚加高至设计高程的方法，成功完成围堰截流。在清污分流隧洞施工过程中，通过动态调整围岩爆破支护参数、加强测量监控等措施，不断调整和创新开挖支护方式，攻克了隧洞地质条件变化快、花岗闪长岩快速风化、围岩稳定性差、洞内突发涌水大等一道道难关，解决了小断面水工隧洞反坡排水与出渣交叉施工、长距离隧洞通风降尘等施工问题，创造了月施工进度突破402米的掘进纪录，隧洞高精度实现全线顺利贯通。如今，处处体现中国技术的铜达伊米尾矿库正如一座历史的丰碑，气势雄伟的横贯在南美亚马孙的群山之中，日夜见证中国人民的勇气和智慧。

抗疫中彰显中国力量

2020年初，矿山刚刚投产不久，生产建设事业正如火如荼展开，一场突如其来的新冠疫情肆掠全球。3月11日，厄瓜多尔政府宣布全国进入卫生紧急状态;3月20日，米拉多铜矿被迫全面停产停工，按下暂停键。在此期间，米拉多铜矿党委班子团结带领营地全体中厄员工，以坚定果敢的勇气和坚忍不拔的决心，同时间赛跑、与疫情较量，进行了一场惊心动魄的抗疫大战，经受了一场艰苦卓绝的历史大考，为推进矿山生产建设争取了宝贵时间，彰显出中国精神、中国力量、中国担当。一方面积极向厄瓜多尔社会各界提供抗疫援助，公司与萨莫拉省、铜达伊米镇、旁归市等省市应急管理委员会和公共卫生部开展合作，援助防疫物资、生活用品、食品包、弥雾消毒器、检测试剂，以及为走访社区的医生提供交通等，投入金额超过25万美元，有力支持当地疫情防控，展现了中国公司的责任担当。另一方面积极采取多项防疫措施，为复工复产作精心准备。公司先后共制定21项防控制度和22个防控健康流程，印制发放防疫手册3000册，严格人员和物资进场隔离管控、增加医疗力量并适时开展核酸检测，截至2021年6月，米拉多铜矿为抗击疫情投入326万美元，全公司无一人感染。在疫情之初，大多数厄籍员工不能及时返岗工作，但矿山依然保证所有员工工作稳定并按时支付工资，展示了讲信义、重情义的中国公司形象。在确保防疫安全并取得国家主管部门批准后，米拉多铜矿于2020年8月26日恢复生产和项目建设，显示了中国公司强大修复能力和旺盛生机活力，这一切，都充分彰显了中国人民和中国公司的伟大力量!

一带一路”是促进共同发展、实现共同繁荣的合作共赢之路，也是增进理解信任、加强全方位交流的和平友谊之路。

如今，米拉多铜矿在高质量共建“一带一路”中笃定前行，助力铜陵有色在国际化征程上深耕细作、不断实现新的发展跨越!全体米拉多人将牢记初心使命，奋力走好新时代的长征路，创造优秀业绩回报股东，把矿山建设成为实践“一带一路”倡议的精品工程、建设成为与厄瓜多尔政府友好合作的典范，全力推动中厄全面战略伙伴关系不断向着更深层次迈进。

**中国五矿旗下上市公司上半年交出亮眼成绩单**

2021年上半年，中国五矿集团有限公司所属上市企业紧扣高质量发展主线，以“营收超万亿、利润再翻番”战略为引领，聚焦主责主业，坚持走创新驱动、集约高效、绿色化智能化发展之路，中国中冶、五矿资源、五矿发展、五矿资本、五矿地产、五矿稀土、中钨高新、株冶集团等8家上市企业全部实现营业收入、净利润双增长，五矿资源、五矿发展净利润实现三位数大幅增长。

中国中冶(股票代码601618、HK1618)巩固冶金建设龙头企业优势，大力推进冶金绿色低碳发展，突出科技创新引领先进性，大力推动核心技术的产品化产业化，在高技术高质量建设和新兴产业领域持续打造新的经济增长点。上半年公司营业收入、利润总额、净利润、新签合同额等指标再创历史新高，资产质量类指标持续优化，实现新签合同额6151亿元，同比增长32.2%;营业收入2510.03亿元，同比增长39.01%;归属上市公司股东净利润49.37亿元，同比增长37.46%。与2017年中期相比，公司各项主要业绩指标翻一番，实现5年“再造一个中冶”目标。

五矿资源(HK1208)秉持“安全至上”核心价值理念，持续加强疫情防控和生产安全管理，在所属矿山推进运营优化专案，聚焦瓶颈问题深入挖掘“降本增效”潜力，不断改善各生产环节技术指标，成功配售新股改善公司负债水平,进一步压降经营性和资本性支出。上半年公司实现营业收入24.34亿美元，同比增长106%;除税后净利润5.84亿美元，同比增长420%，创公司上半年业绩历史新高。

五矿发展(股票代码600058)紧紧围绕“强基固本、创新驱动”经营主线，强化市场研判，快速应对市场变化、有效化解市场风险;重创新、促转型，积极推进数字化转型，加快构建产业互联网平台，促进传统优势与创新业务相结合，供应链服务能力不断提升。上半年公司取得丰硕经营成果，运营效率显著改善，发展质量稳步提高，盈利能力大幅提升，实现营业收入441.81亿元，同比增长58.25%;归属上市公司股东净利润2.95亿元，同比增长177.51%，业绩创近十年来同期最佳水平。

五矿资本(股票代码600390)重点服务产业转型升级、尤其是中国五矿“四梁八柱”主业领域，以“稳健金融、百亿金控”为核心纲领和目标，在风险可控前提下稳步推进高质量发展，逐步打造富有特色的产业金融服务能力、领先的总部管控与赋能体系、全面且高效的风险管理体系。上半年公司实现营业收入74.98亿元，同比增长1.62%;归属上市公司股东净利润24.24亿元，同比增长21.36%。

五矿地产(股票代码HK0230)持续提升产品质量，在深化5M智能健康产品体系的同时，大力推动绿色建设以实现节能减排的环保及可持续发展目标，严格把控项目开发运营节点，坚持以高品质为发展根本，不断提高公司竞争力。上半年公司合约销售额再创历史新高，实现营业收入49.26亿港元，同比增长84.3%;净利润约4亿港元，同比增长58%。

五矿稀土(股票代码000831)积极把握市场变化节奏，科学制定生产经营方案，持续推进以技术创新与客户需求为核心的经营策略，构建以实用户为核心的营销体系，优化商品结构与经营策略。与此同时，通过夯实基础、优化运营等方式，持续提升生产现场管理和产品质量水平，保证了生产经营工作的有序推进，公司行业地位和影响力持续提升。上半年公司实现营业收入15.74亿，同比增长126.5%;归属上市公司股东净利润1.7亿，同比增长6.5%。

中钨高新(股票代码000657)积极推动硬质合金产品进口替代，稳步恢复进出口业务，加大自主研发力度，加速成果转化和产品升级换代，提升产品竞争力。同时，不断提高精细化管理和自动化水平，持续调整产品结构、降低生产成本、提高劳动效率，全面提升公司运营效率。上半年公司实现营业收入62.3亿元，同比增长41.88%;归属上市公司股东净利润1.93亿元，同比增长82.1%。

株冶集团(股票代码600961)坚持稳中求进总基调，聚焦主责主业，持续推进生产系统管理提升，大力推进营销改革，积极开拓市场，生产经营稳定有序运行，资产质量稳步优化。公司引进多名行业技术专家大力攻关新能源科研技术瓶颈，以科技创新激发活力、引领产业发展。上半年公司实现营业收入约86.43亿元，同比增长18.73%;归属上市公司股东净利润1.22亿元，同比增长29.32%。

”

**华刚矿业二期工程建设再传捷报**

刚果(金)，华刚矿业二期工程建设现场再传捷报，选矿III系列正式开始投料试车，沉钴II系列产出首批粗制氢氧化钴。

在磨矿平台，公司副总工程师王洪杰首先介绍了选矿III系列和沉钴II系列建设情况。选矿III系列破土动工以来，克服了疫情影响、雨季施工难度大、施工资源配置紧张、选矿两个系列同步建设等诸多困难。通过倒排工期、明确节点考核目标、优化资源配置、加强现场协调组织管理等手段，如期完成建设节点目标，具备投料试车条件，正式进入负荷联动试车阶段。通过与后续冶炼CCD工艺结合，形成选冶联合工艺，提高难选矿石的综合回收率。二期钴车间是在一期钴系统的基础上进行改扩建， 2021年2月开始主厂房基础施工，5月开始设备制作安装。经过精心编排生产计划和建设顺序，利用生产间隙进行改造，在保证完成生产任务的前提下开展二期建设工作，按节点完成主体设备的安装调试工作，顺利产出首批粗制氢氧化钴产品，为逐步提高氢氧化钴产量创造了条件。

公司副总经理ELIE宣布启动投料试车，公司生产运营总监黄蕴成代表公司向全体建设者表示了感谢和祝贺，他指出华刚矿业二期建设陆续实现“3.30”“6.30”节点目标，今天，选矿III系列正式开始投料试车，沉钴II系列产出首批粗制氢氧化钴产品，“8.31”节点目标如期实现。这些都是全体参建员工迎难而上、争分夺秒、辛勤付出、拼搏奉献的结果，成绩来之不易。希望继续查漏补缺，做好调试工作，安全优质完成剩余工程，早日实现达产达标。选矿III系列正式开始投料试车，沉钴II系列产出首批粗制氢氧化钴标志着华刚矿业二期所有重要控制性工程全部完成，为实现达产达标目标奠定了良好基础。

**一周机构去哪儿了？集中半导体/印刷电路板/通用机械**

8月30日至9月2日,沪深两市共181家上市公司接待了包括基金公司,证券公司,海外机构,阳光私募,保险公司在内的多家机构调研。

从行业角度来看,被调研公司主要集中在半导体,印刷电路板,通用机械等行业。

其中,有5家公司期间累计接待参与调研的机构数量超过200家,分别是中微公司(513),兆易创新(384),华峰测控(274),生益科技(260),埃斯顿(204)。有3家公司累计接待参与调研的机构数量超过100家,分别是晶晨股份(130),法本信息(119),中兴通讯(112)。

我们每周会选取调研最多的五家公司,分享它们的调研干货内容给投资者,下面是被调研公司纪要。

机构调研踪迹

中微公司

问:纵观全球的市场来看,国产厂商的购买力仍然较弱,半导体设备的购买力仍然主要由三星,台积电,英特尔贡献,公司如何在海外市场与国际一线厂商竞争?今年取得了哪些成就?

答:公司特别重视核心技术的创新。在开发、设计和制造刻蚀设备、MOCVD及其他高端设备的过程中,始终强调创新和差异化并保持高强度的研发投入。通过核心技术的创新,公司的产品已达到国际先进水平。在逻辑集成电路制造环节,公司开发的12英寸高端刻蚀设备已运用在国际知名客户65纳米到5纳米等先进的芯片生产线上;同时,公司根据先进集成电路厂商的需求,已开发出小于5纳米刻蚀设备用于若干关键步骤的加工,并已获得行业领先客户的批量订单。公司目前正在配合客户需求,开发新一代刻蚀设备和包括更先进大马士革在内的刻蚀工艺,能够涵盖5纳米以下更多刻蚀需求和更多不同关键应用的设备。在3DNAND芯片制造环节,公司的电容性等离子体刻蚀设备可应用于64层和128层的量产,同时公司根据存储器厂商的需求正在开发新一代能够涵盖128层及以上关键刻蚀应用以及相对应的极高深宽比的刻蚀设备和工艺。此外,公司的电感性等离子刻蚀设备已经在多个逻辑芯片和存储芯片厂商的生产线上量产,根据客户的技术发展需求,正在进行下一代产品的技术研发,以满足5纳米以下的逻辑芯片、1X纳米的DRAM芯片和128层以上的3DNAND芯片等产品的ICP刻蚀需求,并进行高产出的ICP刻蚀设备的研发。

问:LED市场有什么变化导致mocvd增速下降:很多led开启定增,中微判断未来led设备采购意愿如何?

答:目前MOCVD设备主要是用于氮化镓及砷化镓半导体材料外延生长,其中氮化镓基LEDMOCVD主要用于生产氮化镓基LED的外延片,以通用照明为主要市场。近年来,LED的应用迅速扩大,但是通用照明领域新增扩产较少。除通用照明外,背光显示的蓝光LED、高端显示的Mini-LED和Micro-LED、用于杀菌消毒和空气净化的紫外LED应用于电力电子的功率器件等领域对MOCVD设备的需求持续提升。Mini-LED作为一种新兴技术备受关注。Mini-LED具有高亮度、精确的动态响应和高对比度等优势,能够显著提升显示品质。

2020年以来,Mini-LED在电视机领域取得了良好应用,在显示器、笔记本、平板等领域,Mini-LED产品也不断诞生并开始批量出货。预计未来公司MOCVD设备的销售也将以MiniLed(背光领域)和MicroLED(直显领域)设备为主,目前公司已有部分Mini-LEDMOCVD设备规模订单进入最后签署阶段。

问:公司的刻蚀设备和MOCVD等设备产品在国际国内的技术水平和市占率情况,在今后的发展规划方面有何新的计划?

答:公司的等离子体刻蚀设备已应用在国际一线客户从65纳米到14纳米、7纳米和5纳米及其他先进的集成电路加工制造生产线及先进封装生产线。公司MOCVD设备在行业领先客户的生产线上大规模投入量产,公司已成为世界排名前列的氮化镓基LED设备制造商。公司从三个维度扩展业务布局:深耕集成电路关键设备领域、扩展在泛半导体关键设备领域应用并探索其他新兴领域的机会。在集成电路设备领域,公司将持续强化在刻蚀设备领域的竞争优势,并延伸到薄膜、检测等其他关键设备领域;公司计划扩展在泛半导体领域设备的应用,布局显示、MEMS、功率器件、太阳能领域的关键设备;公司拟探索其他新兴领域的机会,利用好设备及工艺技术,考虑从设备制造向器件大规模生产的机会,以及探索更多集成电路及泛半导体设备生产线相关领域的市场机会。

问:可否介绍一下公司上半年的业绩情况?

答:公司2021年上半年度营业收入为13.39亿元,较上年同期增长36.82%,主要系:受益于半导体设备市场发展及公司产品竞争优势,公司2021年上半年刻蚀设备收入为8.58亿元,较去年同期增长约83.79%,毛利率达到44.29%。由于下游市场原因,公司2021年上半年MOCVD设备收入为2.19亿元,较去年同期下降约10.08%,但本期MOCVD设备的毛利率达到30.77%,较去年同期有大幅度提升。2021年上半年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为0.62亿元,较上年同期增加约0.21亿元,增长幅度为53.35%,主要系:(1)公司本期营业收入增长36.82%,同时本期毛利率为42.34%,较上年同期的33.92%增长约8.42个百分点,公司本期毛利较上年同期增加约2.35亿元;(2)本期股份支付费用较上年同期增加约1.45亿元;(3)由于员工人数和员工薪酬的增长,本期不含股份支付费用的销售费用、管理费用和研发费用合计较上年同期增加约0.20亿元。若剔除股份支付费用影响后,2021年上半年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为2.06亿元,较上年同期的0.4亿元同比增长约413.4%。2021年上半年度归属于上市公司股东的净利润为3.97亿元,较上年同期增加约2.78亿元,增长约233.17%,主要系:(1)扣除非经常性损益后的净利润较上年同期增加约0.21亿元;(2)本期产生公允价值变动损益1.71亿元,包括公司2020年投资青岛聚源芯星股权投资合伙企业(有限合伙)3亿元而间接持有中芯国际集成电路制造有限公司科创板股票,因本期中芯国际集成电路制造有限公司股价变动导致公司产生公允价值变动收益约0.74亿元;以及经评估师事务所评估,其他非流动金融资产(非上市公司股权投资)本期产生公允价值变动收益约0.98亿元;(3)计入当期损益的政府补助(非经常性损益)较上年同期增加约1.44亿元。

问:公司6月末的合同负债余额较上年末余额下降了1.6亿元的原因?

答:2021年6月末公司合同负债(预收账款)余额下降为4.33亿元,较上年末余额的5.92亿元下降了1.59亿元,主要是公司2021年上半年新签订单金额达18.89亿元,同比增长超过70%,但本期新签的刻蚀大量订单还未发货因此截至报告日未收到预收款,另外有部分Mini-LEDMOCVD设备规模订单于6月末已进入最后签署阶段,因此也未收到预收款。

问:展望200多层的3DNAND,以及逻辑器件新工艺对刻蚀技术及设备的影响?

答:刻蚀设备是工艺过程非常难的设备,每一种微观器件的设计都不一样,经粗略统计目前市场上7种典型器件大概有超过460个刻蚀步骤,每个步骤都需要开发不同的刻蚀设备。1)微观器件越做越小,光刻机由于波长的限制,10nm以下的芯片加工需要薄膜设备和刻蚀设备组合完成加工。14nm芯片需要大约500-600个加工步骤,5nm芯片加工步骤提高到1000次以上,其中刻蚀的加工步骤增加三倍到150-160次。相关工艺技术面临的挑战大,同时市场机会也非常多。2)芯片层数越来越多、从2D结构到3D结构。其中刻蚀工艺最卡脖子的还是深孔深沟的刻蚀。市场上目前普遍使用的高深宽比刻蚀设备高深宽比大概是40:1到50:1,中微目前在实验室已经可以做出深宽比超过60:1的极高深宽比CCP介质刻蚀机,但设备的稳定重复使用还需要进一步努力提升。

兆易创新

问:nor目前车规级比例多少?环比提升多少?

答:感谢您的关注!公司GD25车规级存储全系列产品已在多家汽车企业批量采用,主要应用于车载辅助驾驶系统、车载通讯系统、车载信息及娱乐系统、电池管理系统等,车规级Nor产品销售不断增长。

问:您好,请问公司对存储器(包括NORflash,NAND,DRAM)9月及4季度的供需情况,及产品价格走势如何预期?谢谢。

答:公司预期今年下半年以及2022年,NORFlash市场的情况是总供给小于总需求。存储器产品价格受市场供需影响。

问:公司2021,2022年的产能是否存在制约,即公司跟晶圆厂拿到的产能能否跟得上公司产品的推出进度?

答:感谢您的关注!公司产能在按照计划逐步增长,全年预期可以完成整体产能增长的目标。在产能的增长上,今年下半年到2022年,公司都持续保持乐观。

问:何总您好,请问公司自有DRAM业务进展如何?能对明年的业务量做个预期吗?明年能达到多少亿的规模?

答:自有品牌DRAM产品今年6月刚刚向市场推出,占比相对较小。公司目前DRAM的策略是做利基市场,市场空间很大,这是一个比较长的赛道,需要相对比较长期的投入,公司有耐心以比较稳步的、健康的路径去发展DRAM业务。

问:在21下半年,MCU有没有再次涨价的可能性?

答:产品价格受供求关系等影响,在MCU产品上,整个行业的需求目前还是远大于供给,缺货比较严重,市场需求远超过公司的供给量。公司MCU产品已量产28个通用MCU系列,不同的产品价格也不一样,具体产品价格情况以公司销售信息为准。

问:请问李总,在代工涨价的情况下,公司是否会继续提高出货价格,来维持毛利率?公司明年能否相比今年有新增的产能?

答:晶圆厂的涨价,很大程度上反映的是集成电路产品旺盛的市场需求带来的供不应求。公司综合考虑成本、市场供需等因素制定产品销售政策。公司产能在按照计划逐步增长,今年下半年到2022年,公司都持续保持乐观。

问:是否能详细说一下公司各产品线的营收和毛利率,分norflash,代销dram,自研dram,mcu,sensor等?

答:2021年上半年公司各产品线营收在2021年半年报中已披露,分别为存储器营收25.98亿、MCU营收7.97亿、传感器营收2.39亿。公司各个产品线的毛利率在2021年上半年都有增长。

问:请问孙桂静你司2021年7月26日公告,刘磊,张欣,徐文娟象在自查期间均有买卖公司股票的行为,请详细说明刘磊,张欣,徐文娟上述内幕信息知情人获利多少人民币?

答:相关人员买卖本公司股票的行为均系发生于内幕信息形成之前且是基于各自对二级市场交易行情、市场公开信息及个人判断做出的独立投资决策,在买卖公司股票前,并未知悉公司拟实施的2021年激励计划的具体方案要素等相关信息,亦未有任何人员向其泄漏公司2021年激励计划的具体信息或基于此建议其买卖公司股票,不存在利用内幕信息进行股票交易的情形。

问:请详细介绍一下公司将推出的WIFI芯片,应用范围包括哪些?以后公司会向消费WIFI领域扩展吗?

答:公司无线产品线第一代WIFI产品主要针对智能家电、loT智能终端等应用。公司MCU产品开发是围绕MCU生态完善解决方案,围绕公司核心的、通用的MCU业务和客户需求相配套去打造。

问:消费,工控,车规级MCU分别占比多少?

答:公司2021年半年报中披露,2021年上半年公司MCU产品在工业(能源电力、工业自动化)医疗设备、安防监控、汽车仪表、娱乐影音、T-BOX、家电等领域实现良好增长。公司最新的车规级MCU产品已流片,预计年底左右提供样品供客户测试,力争2022年中左右实现量产。

问:nor目前55nm比例多少?一季度末多少?三四季度比例能提升多少?

答:NORFIash从65nm向55nm转换比例在持续提升中,目前55nm产品占比在30%左右。

问:公司今年一季度毛利率35.73%,二季度骤增到43.84%,请问主要原因是什么?

答:公司各个产品线毛利率的增长,最主要因素是产品结构、客户结构的优化。在整体产能供应紧张的情况下,公司会选择调整产品结构,保障关键产品、高性能产品等的供应,在公司各个业务板块都是如此,这也是各个产品线毛利率都有所提高的最重要原因。同时,新产品、新工艺贡献了更高毛利率,比如40nm的MCU毛利率会比110nmMCU高。

问:公司今年六月上市了自研的Dram,能否预计一下今年的自研dram放量情况,以及未来两年的大致增速,三年的周期里是否有望完全使用长鑫给予的25%产能目标,实现产能的满产满销?

答:公司自有品牌DRAM产品今年6月刚刚向市场推出,占比相对较小,未来公司自研产品占比会逐步增加。目前DRAM的策略是做利基市场,这是一个比较长的赛道,需要相对比较长期的投入,公司有耐心以比较稳步的、健康的路径去发展DRAM业务。

问:李总您好!近二日朱总公布减持方案后,股价大跌,请问朱总为什么要大量减持公司股票?朱总是有意要退出公司吗?

答:朱总这次减持是个人资金需要。作为公司创始人,朱总始终看好公司发展前景,本次减持不影响朱总控股股东、实际控制人地位,不影响公司经营。作为公司董事长,朱总将一如既往把控公司战略方向及重要经营决策,以卓越的领导力引领公司持续成长。公司经营管理团队具有先进管理理念和国际视野,带领公司不断实现更加亮眼的业绩表现回报投资者。

问:dram今年下半年或者目前Q3的代销和自研比例是多少?自研nichedram有哪些客户在导入,目前可预见的订单量有多少?

答:感谢您的关注!未来公司DRAM产品自研比例会逐步提高,代销的比例会逐步降低。公司下半年经营情况将在后续发布的2021年年报等报告中披露,敬请关注!公司2021年半年报已披露,公司于2021年6月量产的首款4GbDDR4产品,已在消费类应用领域通过了众多主流平台的认证,广泛应用在机顶盒、电视、监控、网络通信、智能家电等领域,同时也在积极扩展在平板电脑、车载影音系统等领域的应用。

问:公司mcu增速的持续性,明年供需缓和后,面对客户对st恢复供应后是否有流失的风险?另外,车载mcu这块后装市场公司已经有产品了,六月流片的是前装市场的新品?

未来与t1的对接放量情况大致如何,年底的量产是指完成验证真正进入供应链的量产么,毕竟车规验证一般是两到三年,但是看公司之前和保险公司对这块有合作,是否叠加供应链的紧张能大幅度加快车规的验证进度?今年二级市场mcu板块普遍涨幅都非常巨大,公司作为内地mcu龙头二级市场表现比较平庸,公司是否知道有一些市场担心的原因?

答:感谢您的关注!在MCU产品上,整个行业的需求目前还是远大于供给,缺货比较严重,市场需求远超过公司的供给量。目前MCU供需缓和以后,我们对公司MCU业务持续增长保持乐观,主要因为三点:(1)MCU整个市场是增长的,所有的供应商都会在这个增长中受益;(2)目前全球各地域都有对供应链本土化保障的需求,这个需求可能在相当长一段时间内都是一个不太可逆的过程,所以即使这一波缺货过程过后,需求仍然是增长的;(3)公司在迅速补齐产品线,以前有些领域客户一直迫切需要公司有产品去支持,在公司产品线的丰富度完成后,陆续推出的新产品可以满足客户更多需求。综合此三点来看,即使供需缓和过后,公司也对MCU业务增长非常乐观。公司2021年半年报已披露,公司最新车规级MCU产品已流片,是应用于前装市场的,主要面向通用车身市场,预计年底左右提供样品供客户测试,力争2022年中左右实现量产。公司始终认为,公司股价/市值从长期来看是公司内在价值的反应,但在短期内可能会受诸多经营层面以外的因素影响,公司倡导投资者理性投资、长期投资。

华峰测控

问:请公司讲一下未来在国际上的产品推广策略?

答:“夯实国内,开拓海外”是我们很早就定下来的公司战略。我们在国外比如美国、韩国、日本、欧洲和东南亚都有代理,这些人都有很深厚的行业背景,来帮助我们处理跟当地客户的关系,进行品牌推广,有的地区还要负责客户处的装机等事宜。自从我们在境外装机后,国外的企业对国产设备的的信任感大幅改善,他们也开始相信国内的企业可以做出很好的设备,后续的交流和合作也逐渐变得融洽起来。我们跟国际上前十大IDM企业都保持着很好的沟通,受制于疫情,只能是通过网络和电话的形式来沟通。疫情过去以后,会加快海外客户认证的进度。

问:目前公司产品中功率类的占比大概多少?

答:目前功率类产品占总营收占比大概为10-20%。随着装机量的推进,占比还将继续提升。

问:公司如何看待行业未来的景气度?近期东南亚的疫情对公司有何影响?

答:从今年来看,市场的景气度很好,需求还是很强劲的。我们判断近期整个市场的景气度应该是不错的。我们在东南亚的布局较早,客户也有很多。疫情的反复,对公司的影响有好有坏。好的一面是由于疫情使得国内的封测厂订单增多,对我们的国内订单起到了正反馈作用;坏的一面是对我们在当地的的销售和市场服务工作产生了一些影响。总而言之,希望疫情能尽快过去,能够恢复到正常状态。

问:公司的STS8200和STS8300的毛利率目前看来趋于稳定,未来是否会有较大波动?

答:公司的产品的整体毛利率一直维持在80%左右。虽然STS8300依然处于前期的推广期,得益于公司优质、高效的管理体系,毛利率相较STS8200并未发生显著下降。

问:公司在研发方面的规划有哪些?

答:公司高度重视研发体系的建设,坚持长期投入,研发费用逐年增加。公司所处的测试设备行业,所需人员都需要长期的培养,公司招聘的学生或者从别的相关行业转过来的技术人员,通常都至少要培养1-2年才能真正发挥出作用来。在人员招聘方面,很大比例也都集中在研发和市场服务部门。同时由于国内的高校目前还没有设立跟公司所需技术对口的专业课程,所以公司主动跟天津大学达成合作,成立了天津大学一华峰测控集成电路装备技术联合研究中心,期望校企双方可以在人才培养、产学研合作、深度联动方面加深合作,通过产学研协同育人,培养出一批能够深入了解、熟练驾驭集成电路产业链相关技术的高校人才,服务国家战略需求。

问:公司目前的元器件供应是否收到影响,交货期是否有延长?

答:全球疫情的反复,使得芯片的供应受到一些影响,目前总体可控,未发生缺货风险。但是由于公司的产能由年初的100多台快速提升到目前的200台左右,叠加芯片供应的一些影响,使得交货期相应的延长一些时间。

问:公司在SoC的产品方面是如何规划的?

答:在我们看来,SoC并不是一颗几百兆的、单纯的数字芯片,更多的应该是一个数字部分和模拟部分相结合的产品,比如功率器件、混合信号通讯类产品、射频类产品,是一个混合技术的集合体。站在公司的发展角度来讲,我们还是要基于自己优势的领域,稳步向SoC发展。同步加强模拟和数字的技术能力,在可预见的未来几年,会有一个相对完整、成熟的SoC测试平台出来。

生益科技

问:相关应用的订单能见度和变化情况?

答:公司某些客户订单接到了10-1月,高端消费类订单相对也比较长,整体我们的PCB客户的接单状况都比较好。与5-6月份相比,低端消费类出现变化,需求稍下降,下单节奏没有之前快,但市场还是在,下半年终端客户完成招标后,通信、服务器订单也在逐步释放,整体来看,下半年市场还是乐观的。

问:5G高频高速长期市场空间怎样?

答:下半年订单在释放,但不会像去年密集建设,我们更看好5G基站完成后,围绕5G的应用万物互联的场景下,看到未来应用的变化,虽然高频高速短期不及预期,但是长期来看,整个应用围绕5G非常广泛,汽车会涉及高频高速,消费类也涉及,很看好整体未来成长空间,不仅局限在通讯基站。

问:请问MiniLED市场领域的认证和订单情况怎样?

答:针对目前覆铜板材料在MiniLED领域的应用情况,我们有不同的产品供应。(32寸以下屏相关产品)做针对性前期技术开发,的生产难度高,首先是目前市场某著名终端的新品公司在两年前跟终端一起是一款全新的材料,这款材料对基材的杂物控制及涨缩等指标要求都非常高,在生产工艺控制上达到封装级别的要求,这是我们针对终端客户独家开发的,耐黄变和老化性能非常优异,是目前MiniLED背光板白色基材的最高水平材料。这款产品已在市场发布,我们作为唯一供应方已大批量生产。相对于其它应用,MiniLEDTV、110英寸以上的直显等不同应用领域的mini-LED背光板,公司均有中高TG无卤材料及HDI材料不同的高品质产品应对。

问:公司经营情况介绍?

答:公司今年上半年销售各类覆铜板5,906.57万平方米,比上年同期增加34.12%,上半年的营业收入同比增长42.93%,归属于上市公司股东的净利润同比增长71.30%,毛利率也处于上升状态,上半年覆铜板的毛利率是29.30%。

从去年9、10月开始到今年6月,整体的经营压力较大,材料大幅上涨且供应紧张,公司自身在消化成本的同时,也在不同月份针对不同产品规格调整价格,主要集中在消费、汽车两大类产品。今年1月开始,相关原材料涨幅突破了其历史高位,公司产品价格的调整涨幅相比去年下半年较大些。从目前来看,原材料价格仍处于高位小幅上涨状态。海外铜矿开采受疫情影响严重,铜箔供应商基本没库存,铜箔整体处于供不应求的状态,价格维持高位的状态短期内难以缓解;树脂整体供应偏紧,特种树脂材料受相关因素影响出现暴涨,同时风电、涂料市场回暖,对材料形成刚需,受海外疫情影响,国内出口量塔加,造成国内树脂供应量紧张、价格高企,虽然个别时间节点上价格有波动,但不影响整体走势;玻璃布短期供应维持平稳,但整体供求还是比较紧张,价格处于高位小幅震荡状况。整体来看,预计下半年材料供应仍然处于紧张状态。在今年疫情反复的状况下,公司根据市场热点的变化,抓住消费、汽车类的市场,MiniLED、新能源电子汽车、笔电、游戏机产品等,这些市场呈现爆发式增长。公司一方面通过内部精益生产增效降本,另一方面也在实时调整产品结构,同时,以前瞻性的产品布局,配合终端的市场开发,推出新品,抓住了市场需求的变化。从客户接单情况看,有些客户订单接到10-11月,我们处于爆单情况,每个月超产能接单仍不能满足客户需要,我们仍然看好下半年市场。

问:公司在去年率先发现市场的供不应求,公司在决策的内在秘诀是什么?

答:公司在去年作为行情变化的“吹哨人”,较早地捕捉到了市场的变化,并迅速制定了公司的经营策略,取得了较好的成绩。今年是公司走过的第35个年头,中国覆铜板的发展和全球PCB的转移过程,公司均经历其中,公司无论是研发、生产、市场、等方面都有非常专业的团队,具备丰富的管理经验,我们凭借对覆铜板和电子行业的理解,从行业和宏观环境上,敏锐地关注到这些变化,公司把握了先机。

问:上半年从下游应用拆分的情况,通讯在下半年改善情况怎样?

答:上半年整体应用主要围绕汽车、消费、家电等部分,通讯、服务器受外围环境的影响有下滑,目前通讯占比20%以以下,汽车类占20%左右,服务器占比5-8%,消费、家电各占15%,工控医疗航空航天等占比10%,这个占比只是根据现有的接单情况的大致分类,我们会根据市场需求变换动态调整占比。通讯类几大终端上半年完成招标,后面在逐步释放订单,但不会像去年集中在3-4月释放,而是逐步释放的过程,建设时间拉长,不会在某个节点突然爆发式增长。

问:公司汽车领域业务的进展情况怎样?

答:公司在汽车领域深耕十数年,已认证进入了全球领先的十几家重要的tier1汽车零部件厂商,并且早已形成批量稳定的供应。新势力造车把新能源汽车零部件分成五大类,分别是智能网联、智能驾驶、智能座舱、智能电动、汽车照明,公司实现全系列产品应用覆盖。

GPSY航、MDC等,使用HDI,域控制和中央集成系统往高速材料发展;智能驾驶包含各种雷达、摄像头等,使用毫米波mmWave77材料、HDI和高TgFR-4等材料;智能座舱包括中控和显示屏,使用常规FR-4和HDI材料;电机、电动、能源EMS方面,是我们的强项,使用高TG、高导热、高CTI,厚铜材料,电池包连接和电源管理等也用到挠性材料;汽车照明包括前后装饰灯,使用铝基、铜基等金属基材料、常规FR-4、挠性材料。汽车领域我们是全系列、全方位的覆盖,基于我们有十几年的基础,是市场未来增长比较大的部分。

问:下半年覆铜板价格展望怎样?

答:目前材料到货价仍是小幅上涨,市场热点集中在高端消费和新能源汽车等领域,上半年几大终端完成招标后,我们看到通讯类订单及服务器订单也在逐步回暖,假如下半年高端消费、汽车维持高景气度,通信、服务器也持续释放订单,原材料价格维持高位、公司的产品供应仍然紧张,不排除会根据具体订单情况调整产品价格。

问:怎样看待公司的周期性及未来的成长性?

答:大环境下都避不开周期性的规律,对企业来讲周期性影响一定有,我们要考虑的是尽可能降低周期性对公司的波动。从公司战略布局、技术研发、产品及市场的定位、内部管理等方面发力,确保公司从周期性向成长性迈进。1、公司多年来持续加大研发投入,前瞻性布局技术、开发产品,有些产品我们对标先进,紧跟同行,有些产品有我们独特的技术,享受到了先行者的红利,真正做到我们的品牌定位终端功能需求的解决者!

同时,我们加大市场认证,在整个市场的布局更加完善、产品更全面。2、以空前力度推行集团化改革,对外我们根据区域客户特点、客户的不同需求,让我们的产品及服务的提供更贴近客户的需求,对内我们强化各方管理、统筹资源形成合力,让各公司提升内功,让集团利益最大化。3、公司强大的品控文化,持之以恒地推行强品控管理,形成品质智能化的管控系统。

埃斯顿

问:埃斯顿机器人的数量中6关节机器人和scara的占比?

答:长期看,埃斯顿的6关节机器人和scara的出货量比例是8:2,6关节机器人的比例一直在80%左右。

问:公司为什么更换财务总监?

答:随着公司的规模发展,原定位财务总监的工作内容覆盖财务、证券、投资、政府关系等多项工作过于繁重,已经不能适应公司发展的需要,因此公司决定设立单独财务总监岗位,目的是为了加强公司核心管理层力量,细化专业化分工,以适应公司下一步高速发展的需要。

问:新兴行业在明年会有多少贡献,进入宁德合格供方名单后的进展如何?

答:明年机器人其中主要以锂电、金属加工、焊接为主;预计仍以六关节机器人为主,计划SCARA的占比约为20%。与宁德合作的订单已达到千万级别,我们还将提供更多产品方案;同时也在与其他电池厂合作,通过建立行业标杆案例后再推广。

问:公司下游主要是在哪些行业?

答:公司目前主要的下游行业包括光伏、金属加工、3C、锂电、食品饮料、木工家具、建筑、陶瓷、PCB、工程机械、轨道交通等行业。

问:请问对大客户的定义是什么?

答:公司对大客户的定义是细分行业的龙头,比如锂电、3C、光伏行业等目前中国发展在风口的行业,选择其头部客户作为目标客户。公司有专门的团队主攻大客户。

问:现有销售体系架构,未来扩张考虑的主要因素,如何考核?

答:一方面,各业务板块布局区域销售;另一方面,公司层面设有战略客户部,做定点攻关;未来扩张一定是需要不断的团队作战能力强化,随着产品性能等提升,销售团队的技能要有所提升,同时也要加强代理商和系统集成商的能力提升,他们会帮助我们抓住零散客户、特定资源型客户市场;除了常规考核外,也会进一步引入股权激励方式。

问:请介绍上游物料国产化进度情况?

答:因公司一直对产品质量和品质的要求比较高,之前一部分取得的进展如下:(1)随着国产电子元器件的质量大幅提升,公司积极拥抱国货,目前电子元器件已经基本实现国产化。(2)RV减速机,目前国产RV减速机还处在小批量使用状态,具体的国产替代计划,将根据国产减速机厂商提供的产品性能是否达到公司的要求及合作情况来确定;我们会一直帮助国产RV减速机厂商进步,对此持谨慎乐观的态度。(3)目前谐波减速器国产化比例已占50%以上,今年初的招标也引入了新的国产谐波减速器厂商,未来国产化比例还将进一步提高。

问:请问市场担心认为下半年行业增长趋势放缓,公司订单是否受到一些影响?

答:公司所处自动化和机器人行业还是在快速增长期,目前尚未出现客户订单下滑的现象。同时公司也在密切关注国内经济发展趋势,跟踪新能源等风口行业业务发展机遇重点关注繁重、危险、污染、高温等行业对自动化和机器人刚性需求。

问:Cloos的产能是否能够满足市场需求?公司目前总体的产能布局情况?

答:Cloos有计划将一些机器人品类和焊机转产至国内,今年产能满足国内增长是没有问题的。公司总体的产能情况是,现有产能满足2022年的产能需求是充足的,目前公司已启动二期产能规划建设,建成投产后,现有机器人厂区包含焊接机器人在内的产能将能满足近两年的产能需求。

**又一光伏企业过会！背靠隆基年入将超10亿**

9月1日，据深圳证券交易所创业板发行上市审核信息公开网站显示，苏州宇邦新型材料股份有限公司(以下简称“宇邦新材”)已通过上市委会议，将于深交所创业板上市。

资料显示，宇邦新材成立于2002年，在2006年前主要从事非危险化学实验用品和电子元器件贸易业务。2006年公司开始光伏焊带研发，同时兼营上述贸易业务。

2007年后 ，宇邦新材开始批量生产光伏焊带并实现对外销售。主要产品为“涂锡铜带”，应用于连接光伏太阳能电池片并起导电作用，当时属于我国光伏产业发展早期，相关配套材料国产化程度相对较低，宇邦新材也由此成为了该细分市场的领先企业。

2015年，宇邦新材挂牌新三板，证券简称为“宇邦新材”，证券代码为“832681”，转让方式为协议转让，并于2018年3月6日终止挂牌。

在此期间，宇邦新材曾于2017年申请在IPO上市，但在第十七届发审委第82次会议上，宇邦新材首发被否。当时发审委会议提出的问题主要涉及报告期各期公司净利润、毛利率大幅下滑;应收票据余额、商业承兑汇票余额逐期大幅上升;关联交易;募投项目产能消化等。

在首次IPO被否后，宇邦新材加强了成本控制和管理，取得了较大的进步，尤其是在净利润方面。最为明显的对比是，2019年宇邦新材在营收比2017年降低近6000万的情况下，净利润却提高了1300万元。

而在2020年我国光伏装机量大幅增长的背景下，宇邦新材成功登上了新科组件出货量冠军隆基股份的快车，实现了营收和归母净利润的大幅增长。其中，营收增长了36%，归母净利润增长了61.2%。

根据宇邦新材的招股说明书显示，2019年，隆基股份是宇邦新材的第二大客户，销售收入为8471万元，占比还稍低于天合光能。但在2020年，隆基股份不仅成为了宇邦新材第一大客户，同时销售收入也提高至2.086亿元，占比高达25.66%。是其营收增长的重要支撑。

据隆基股份近期发布的2021年半年度报告显示，隆基股份上半年单晶组件产量已达19.93GW，全年产能有望达到50GW。势必会带动宇邦新材的营收增长，2021年全年营收有望突破10亿大关，让其在上市后交出更好的成绩单。

同时，维科网光伏也注意到，宇邦新材在光伏焊带的市场占有率已多年位居第一，约为11%，在上市获得融资后，有利于其通过技术研发和扩产进一步降低成本，提高毛利率和市场占有率!

**招远市积极探索提升液氨制冷安全水平**

对氨的正确使用和有效控制是确保制冷系统安全的关键因素，我们应当正确地认识和对待氨，并实现有效地管理和控制，从而实现“扬善除恶”：所谓扬善，就是要发挥氨优良的环境性能和热力学性能，实现安全有效的制冷;而除恶，就是从人的不安全行为、物的不安全状态、环境的不安全因素、管理缺陷等因素分析，结合企业实际，制定改造提升“良方”，控制“爆炸”，控制泄漏，提升氨制冷的本质安全水平。

招远市邀请专家团队为涉氨制冷企业“诊断把脉”，从企业自身管理、专业人员资质、制冷设备、安全设施、操作规范、应急处置等多个方面进行综合分析、整体把握，积极探索新技术措施，防止因火灾引发的爆炸泄漏、人工融霜操作不当引起的管道爆裂、单冻机冲霜事故等因素引起的人员伤亡事故，有力提升操作间、冷库、机房、附近环境的安全性，整体提升液氨制冷系统的本质安全水平。

目前，招远市氨制冷企业已经采用的氨气浓度监测声光报警，事故排风机与水幕喷淋联动，设备联控急停等措施。下一步，根据初步专家意见，利用新技术措施对原有的进液管路、回气管路、热氨管路、排液管路进行提升改造，通过安装减压阀，将管路内压力控制在安全范围内，最大限度防止液锤和液爆引起的事故，努力实现“氨，亦可安”。

**桃江：申报建“冷库” 农企涨“热情”**

“冷库没建之前，我不敢放肆收购农户家里的辣椒、茄子、豆角。遇到天气不好的时候，只能看着农户家里的菜在土里烂掉，我也不敢收。建成冷库后，我有了底气，只要农户家里的蔬菜成熟了，我都会给他们收购过来放冷库里，等天气好时再进行晾晒。”9月3日，正在桃江县农业农村局参加农产品产地冷藏保鲜设施建设项目技术培训的该县大栗港镇米儿家庭农场的农场主郭美华兴奋地对她旁边的“同学”说。

加快实施农产品仓储保鲜冷链物流设施建设工程，推进田间地头小型仓储保鲜冷链设施建设，是今年中央一号文件出台的惠农政策。主要是为了解决好农产品出村进城“最初一公里”问题。

2020年，桃江县第一批农产品仓储保鲜冷链设施项目建成投入使用。桃江县利用中央财政125万元项目资金，建成冷库31个，净库容近6500个立方，可储存鲜活农产品1400吨左右，有24家新型农业经营主体受益，郭美华便是其中之一。“我们加工制作的坛子菜成品，放冷库里可以延长保鲜和销售期。今年我收购农户家的豆角有6千多斤，辣椒10000斤左右，比没建冷库之前翻了2番，经济效益也上来了，以前年销售额是100多万，现在达到了300多万，真的搭帮县农业农村局给我们的支持，是我们新型职业农民的坚强后盾。”培训会间隙，郭美华再次做起了“现场说法”。

桃江是水果、蔬菜、薯类、食用菌、茶叶、中药材、肉类、水产品等鲜活农产品的生产和消费大县。2020年，桃江县鲜活农产品超过100万吨。特别是桃江县“六百亿”主导产业之一的竹笋产业，对仓储保鲜冷链设施的建设更是“刚需”。位于桃江县灰山港镇的裕林家庭农场有限公司是一家竹笋加工企业，拥有一家合作社和800多亩笋竹两用林基地。2020年，公司收购、加工了近6万斤干笋。年底，利用国家仓储保鲜冷链设施的项目资金建起了面积100立方米的冷库，解决了原来干笋自然储存时经常发生的霉变和自然碳化等难题，降低了合作社长期租用外地冷库产生的仓储成本和运费。尝到甜头的该公司负责人计划再申报扩建一个300立方米的冷库。

桃江县农业农村局副局长曾卫红介绍，2021年度，中央财政将拨付资金308万元用于该县仓储保鲜冷链设施的建设。近日，省农业农村厅成立了由冷链专家组成的湖南省农产品产地冷藏保鲜设施建设专家委员会，在全省各地开展农产品产地冷藏保鲜设施建设工作培训，来桃江培训讲课的是湖南省冷链行业协会理事李玉蓉，她将为桃江县64个新型农业经营主体负责人解读2021年度农产品产地冷藏保鲜设施建设项目县级实施方案和技术方案，确保工作部署能从“最初一公里”走到“最后一公里”。

“省厅今年下达我县的绩效任务是25个(项目)实施主体，但大家申报的热情非常高，目前已有40个(项目)实施主体进行了申报。今天来参加培训的家庭农场和农民合作社达到了60多个。”负责农产品仓储保鲜冷链物流设施建设工作的桃江县农业农村局市场和信息化股股长吴灿辉说。