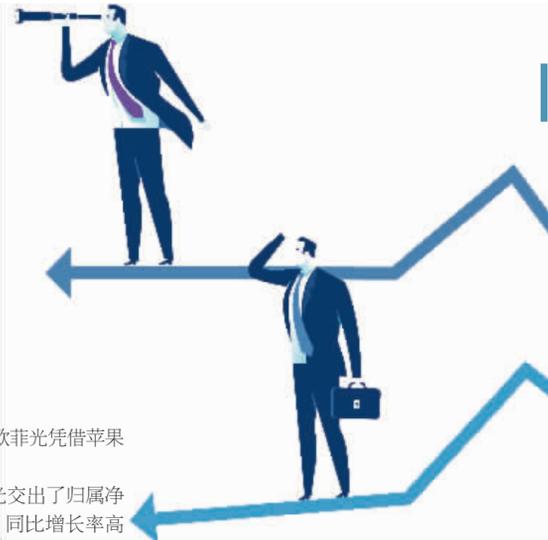


被“果链”踢群的欧菲光下一站在哪



实现的营业收入占比降至70.93%，较去年同期下降34.99%。

由此可以看出，今年上半年，欧菲光在智能汽车领域以及VR/AR等新领域持续发力，但上述业务整体占比并不算高，对公司整体营收的影响仍十分有限。

欧菲光表示，公司将智能汽车业务作为重点开拓的业务领域，从研发、销售和生等全方位加大资源配置，力争实现到2025年智能汽车业务收入规模行业领先。同时，欧菲光于今年4月组建元宇宙事业部和IoT生态事业部，VR/AR、智能门锁、网络摄像头（IPC）、机器人等业务多线并举，深入布局新领域业务。

针对欧菲光向智能汽车领域转型的情况，互联网时评人张书乐在接受北京商报记者采访时表示，欧菲光从过去捆绑于苹果产业链中的“我为鱼肉”生态中跳脱出来，进入智能汽车领域，是一件好事。

“智能汽车上也有大量光学镜头需求，欧菲光在手机光学镜头中积累的技术优势，有利于公司打入智能汽车的市场。布局智能汽车产业，除了给自身增加新的产业链增量市场外，还能增加更多的使用场景和频次”，张书乐如是说。

不过，进入智能汽车领域，并非易事。张书乐也表示，智能汽车所需光学镜头的用途毕竟和消费电子有所不同，或许在技术改进和适配上，还需要有所探索。智能汽车的摄像头对安全驾驶类的需求，与消费电子目标为单纯摄影摄像的需求也有极大的不同。

深度科技研究院院长张孝荣也表示，智能汽车是风口，但不是一条人人都能走的路。元宇宙的道路更是难走，转型道路的关键在于战略眼光的精准。

失去大客户的打击已是定局，欧菲光未来能否逆势翻盘，在智能汽车领域开拓一条光明道路，北京商报记者将持续关注。

北京商报记者 董亮 丁宁

上半年净利巨亏8.74亿元

欧菲光去“果链”的阵痛仍在继续。

8月30日，欧菲光披露2022年半年报显示，公司上半年实现营业收入约为77.75亿元，同比下降33.78%；对应实现的归属净利润约为-8.74亿元，同比下降2677.73%。

这已是欧菲光连续第二年出现中报业绩下滑的情况。财务数据显示，2021年上半年，欧菲光实现归属净利润约为3390万元，同比下降93.25%。

去年一季度被苹果终止合作，是欧菲光业绩一降再降的“元凶”。欧菲光表示，今年上半年业绩出现亏损主要有四点原因，其中首先是受到境外特定客户2021年一季度终止采购关系的影响，2022年上半年公司与特定客户相关的产品出货量同比大幅下降。

其次，因国际贸易环境变化、全球疫情反复、短期内下游终端市场消费需求放缓和H客户智能手机业务受到芯片断供等限制，欧菲光部分产品出货量同比有所下降。此外，公司固定成本摊销导致产品单位成本上升；美元兑人民币汇率波动，造成公司汇兑损失增加。最后，公司对各类资产进行了全面清查，对可能发生减值损失的资产计提减值准备，一定程度上影响了公司的净利润。

值得一提的是，虽然上半年净利出现巨亏，但8月30日，欧菲光盘中遭到游资炒作，股价直线拉升至涨停。

交易行情显示，8月30日，欧菲光高开0.34%，开盘价为5.9元/股，开盘后走势相对平稳，直到14:00左右，欧菲光直线拉升涨停，最终以涨停收盘，报涨停价6.47元/股，涨幅为10.03%，总市值为210.8亿元，当日成交金额为6.35亿元，换手率为3.47%。

根据欧菲光当日盘后披露的龙虎榜数据，前五大买入营业部分别为方正证券上海杨高南路营业部、深股通专用、国盛证券南昌金融大街营业部、中国银河证券绍兴营业部、海通证券南京广州路营业部，买入金额分别为2523.3万元、2339.28万元、1948.07万元、1941.91万元、1313.43万元。

股民们对欧菲光本次涨停的原因众说纷纭，有人认为是利空出尽后就是利好，也有投资者表示可能与欧菲光与华为有合作有关。据媒体8月30日报道，欧菲光目前并无和苹果的合作，但和华为有合作。

成也苹果败也苹果

看着如今欧菲光的业绩和股价表现，很难想象两年前，欧菲光还是资本市场上光鲜亮丽的消费电子领域的白马股。作为曾经的

苹果产业链的重要供应商，欧菲光凭借苹果的加持，一度风光无限。

2020年上半年，欧菲光交出了归属净利润5.02亿元的漂亮答卷，同比增长率高达近23倍。彼时欧菲光表示，主要是因为报告期内部分大客户订单增加，光学业务继续保持快速增长，摄像头模组和光学镜头出货提升，同时受益于大客户平板电脑销量增长和触控业务结构优化，公司整体盈利能力持续改善。据了解，该大客户就主要是指苹果。

然而，披露2020年中报后不久，市场上就出现了欧菲光被苹果踢出“群聊”的传闻，在当时，欧菲光选择的是否认及澄清，2020年9月1日，欧菲光发布公告称，传闻中关于公司被美国大客户踢出供应链名单等信息为不实传闻。

可能所有的传闻都不是空穴来风。在这之后，市场上相关传闻愈演愈烈，直至2021年一季度，欧菲光确认了与苹果终止合作的消息。当年3月16日，欧菲光表示，公司于近日收到境外特定客户的通知，特定客户计划终止与公司及其子公司的采购关系，后续公司将不再从特定客户取得现有业务订单。2019年全年，欧菲光有116.98亿元的营收来自于该特定客户，占2019年经审计营业收入的22.51%。

“眼见他起高楼，眼见他楼塌了”，自此，欧菲光业绩、股价一落千丈。

东方财富显示，按后复权方式统计下，2020年7月15日-2022年8月30日，欧菲光股价区间累计跌幅为71.48%，早已不复白马股的风采。

针对公司相关问题，北京商报记者致电欧菲光证券部进行采访，并按对方要求将采访函发送至公司邮箱，不过截至记者发稿，未收到对方回复。

转型之路好走吗

失去苹果这一大客户后，欧菲光开始向智能汽车领域发力，同时还押注元宇宙这一热点，组建了元宇宙事业部。今年上半年，欧菲光在上述领域的开拓已取得初步成效。

根据欧菲光半年报，今年上半年，公司智能汽车类产品实现营业收入5.96亿元，占公司当期营业收入的比重为7.66%，较去年同期增长44.31%；其他类业务（包括VR/AR、智能门锁等）实现的营业收入约为2.05亿元，占公司当期营业收入的比重为2.63%，较去年同期增长87.2%。而公司主要依赖的光学光电类产品

中欣晶圆“顶”两起诉讼闯关A股

IPO市场又有高募资企业。上交所官网显示，杭州中欣晶圆半导体股份有限公司（以下简称“中欣晶圆”）科创板IPO已经获得受理，公司拟募资54.7亿元，将投向产线升级改造等项目及补充流动资金。需要指出的是，闯关A股背后，中欣晶圆有不少槽点：正“吃”两起大官司，合计涉及金额4.71亿元；大客户环球晶圆还曾是公司关联方；报告期内高管变动大、两名高管任职时间短。

正“吃”两起大官司

申报科创板上市的同时，中欣晶圆头顶两起官司。

据中欣晶圆招股书，公司无实控人，杭州大和热磁电子有限公司与上海申和投资有限公司（以下简称“上海申和”）为公司共同控股股东，分别持有公司14.41%、8.64%的股份，间接控股股东是日本磁性控股。需要指出的是，欣晶圆此次发行上市系日本磁性控股分拆其部分资产及业务在科创板上市。

中欣晶圆主要产品包括4英寸、5英寸、6英寸、8英寸、12英寸抛光片以及12英寸外延片，公司还从事半导体硅片受托加工和出售单晶硅棒业务。

值得一提的是，中欣晶圆目前还存在尚未了结的诉讼事项，其中公司作为被告的诉讼事项主要有两起。

其一，中建一局诉中欣晶圆建设工程施工合同纠纷案，该案包含土建合同及机电合同，中建一局诉讼请求中欣晶圆支付工程款3.62亿元及相应利息。中欣晶圆对此表示，该案尚在一审程序中，针对该诉讼事项，公司已提起反诉。

其二，亚翔集成诉讼中欣晶圆建设工程施工合同纠纷案，一审判决中欣晶圆向亚翔集成支付工程款1.09亿元及相应利息。中欣晶

圆表示，二审裁定撤销一审判决、发回重审，目前该案尚在审理过程中。

经计算，上述两起官司共涉及金额约为4.71亿元。针对相关问题，北京商报记者向中欣晶圆董事会办公室发去采访函，对方工作人员表示，对于上述诉讼，公司已经根据案件情况计提了预计负债，不过存在最终判决作出后预计负债计提金额不足、需履行额外支付义务的风险。

财务数据显示，中欣晶圆尚未实现盈利，公司2019-2021年以及2022年上半年实现归属净利润分别约为-1.76亿元、-4.23亿元、-3.17亿元、-7517.88万元。

第一大客户曾是关联方

报告期内，除了2020年之外，环球晶圆均是中欣晶圆第一大客户，而双方还曾是关联方。

报告期内，环球晶圆分别是中欣晶圆第一大、第三大、第一大、第一大客户，中欣晶圆对其销售收入分别约为1.03亿元、4704.44万元、2.11亿元、1.33亿元，占各期营业收入的比重分别为26.69%、11.07%、25.61%、19.01%，主要销售产品为硅片、受托加工。

需要指出的是，环球晶圆还曾是中欣晶圆的关联方。

据了解，中欣晶圆控股股东上海申和曾与环球晶圆共同投资成立上海葛罗禾半导体科技有限公司（以下简称“上海葛罗禾”），根据上海申和与上海葛罗禾签署的《独家销售协议》，于协议有效期内上海葛罗禾全权负责中欣，伴随着中欣晶圆销售规模提高，上述《独家销售协议》于2019年12月31日终止，协议终止后由中欣晶圆直接向环球晶圆及其他客户供货。

经济学家宋清辉对北京商报记者表示，

关联交易是监管层关注的重点，这当中产品定价如何保持公允等可能会被追问。中欣晶圆在接受记者采访时表示，公司将严格按照《关联交易管理办法》的要求履行相关审议程序，并保证交易价格的公允性。

两名高管任职时间短

近两年，中欣晶圆新增了5名高管，同时也有3名高管退出，其中顾雪龙、蒋旭滨两人任职时间较短。

据了解，2020年初，中欣晶圆高级管理人员为贺贤汉、徐新华、唐立明3人。当年12月8日，中欣晶圆董事会会议同意聘请郭建岳担任公司总经理，聘请徐新华、唐立明、顾雪龙、孙顺华担任公司副总经理，其中唐立明兼任公司财务总监，孙顺华兼任董事会秘书。

2021年5月31日，中欣晶圆聘请周为利担任公司副总经理、财务总监，当年11月22日，公司聘请蒋旭滨担任公司副总经理。

在上述新增高管中，郭建岳、顾雪龙系中欣晶圆内部培养，孙顺华、周为利、蒋旭滨则是从外部加入。

除了上述新增高管，中欣晶圆近两年也有3名高管退出。北京商报记者注意到，在退出高管中，顾雪龙、蒋旭滨任职时间均较短。

投融资专家许小恒对北京商报记者表示，高管团队的稳定对于公司发展至关重要，如果高管人员变动较大，会否对公司经营造成影响可能会被追问。高管任职时间较短便辞职，这当中的原因也可能被深究。”许小恒如是说。

中欣晶圆方面对北京商报记者表示，公司目前经营一切正常，暂无严重影响公司正常运转的重大人事变动。

北京商报记者 马换

老周侃股 Laozhou talking

高价股不应惧怕高股价

周科竞

A股市场目前股价最贵的是贵州茅台，股价不足2000元。A股并非没有高价股，后复权后的贵州茅台股价早已破万。本栏认为，高价股不应该总惧怕股价太高而影响市场流动性，时不时地通过高送转来降低股价，A股需要真正的高价股，也只有真正底气足够的股票，才能股价够高而不恐高。

并不是说高价股都是好公司，但高价股确实能够阻止散户投资者的进入，例如贵州茅台，投资者想买入100股需要18.7万元，而很多资产规模较小的投资者，全部资金加起来也不到18.7万元。

散户投资者更喜欢投机行为，如果隔离了这些散户投资者，公司的股价将会更加稳定。再加上优秀的业绩，股价就会在价值投资者的推动下，出现长期缓慢的上涨走势，这就是所谓的慢牛。而对于很多低价股，同样的走势就能引来大量投机者的买入操作，慢牛走势极易演变为暴涨暴跌，所以本栏说，高价股更容易出现慢牛走势，而真正的长期投资者，则更喜欢高高在上的股价。

正因如此，真正好公司的股东不希望股价短期内过快上涨，例如巴菲特的公司就出现过要不要拆细的争论，其中很多长期投资者都反对拆细，认为高高在上的股价能够阻止散户投资者的进入，减少投机行为，保持伯克希尔哈撒韦公司的高回报率，这一点与普通散户的思维模式完全不同，毕竟大多数散户希望股价越高

越好，而且是短期内暴涨。

其中的差别在于，部分散户投资者希望股价上涨，然后卖出股票，但长期投资者最怕股价上涨，因为股价上涨就会破坏掉原有的慢牛走势，而这种低估值的慢牛走势不仅可以阻止散户投资者进场买股，同时还能让现有的投资者有机会按照较低的价格择机买入更多的股票。当然还有一个非常重要的因素，低估值可以防止大股东减持，投资者最怕大股东减持行为，如果股票估值很低，大股东就会因此放弃减持的想法，如果确实需要大量现金，则会考虑通过现金分红获得，而长期投资者也希望能够经常领到满意的现金分红。

当然，刚上市的高价新股不属于此列，因为新股的高价是由很多个因素构成的，例如人为的缩小股本、人为的堆积利润或者投资者的过度炒作，都有可能引发新股的高价，但是这并不能说明它的未来业绩会持续上涨，而这才是慢牛的关键。新股高价股一旦业绩增长放缓，就会引发股价不断走低，这样的高价股并不安全。

因此，高价股的高股价本身就是很强的壁垒，有业绩支撑的股票并不惧怕股价高企，相反高价股还能保持股东持股的稳定性，所以真正优质的公司并不希望通过高送转降低股价，而投机型高价股则希望通过高送转降低大资金出逃的难度，所以投资者长期持有真正的高价股本身就是一种价值投资。