

# 市场饱和 换机周期延长 手机产业遭遇“寒冬”

□本报实习记者 潘宇静 张兴旺

国内智能手机市场出货量前11个月下滑近两成,手机市场正在遭遇寒冬。此外,12月12日,天津三星被曝出将于月底停产。业内人士认为,手机市场份额逐渐向大厂商集聚。在智能手机市场饱和、换机周期延长的因素影响下,在5G商用前手机销量下滑趋势将延续。

## 销量下滑

中国信息通信研究院近日公布的11月份手机市场销售数据显示,其中,国内手机市场出货量为35377万部,同比下降18.2%,环比下降8.2%。

具体来看,4G手机出货量为3358.4万部,同比下降16.9%;另有2G、3G手机出货量分别为171.6万部、7万部。

一家手机厂商人士对中国证券报记者表示,手机行业处于跌宕起伏的阶段。相对饱和时期,市场会向少数厂商集中。5G技术时代到来后可能出现改变,创新能力强的企业可能很快发展起来。

同时,智能手机新机型上市数量大幅下滑。2018年11月,智能手机新机型上市32款,同比下降38.5%,占同期手机新机型总量的82.1%。2018年1-11月,551款智能手机新机型上市,同比下降25.6%,占同期新机型数量的76.3%。

深圳市手机行业协会会长孙文平对中国证券报记者表示,现在智能手机厂商推出的都是4G手机,缺乏让人耳目一新的产品,技术上很难跨越,手机的品牌、功能、品质趋于稳定;消费者换手机越来越趋于理性,换机动力不足。换机频率从原来的1年两个月转变为现在的24个月甚至两年多,没有太多新增的量。手机销量集中



视觉中国图片

在少数一线品牌手机厂商。5G商用以后情况可能会改变。

小米CEO雷军此前表示,中国手机市场这两年基本成熟,华为、小米、OPPO、vivo加上苹果,市场份额将超过90%。

事实上,全球手机出货量均处于下降通道。调研机构IDC发布的2018年第三季度全球智能手机报告显示,第三季度全球智能手机出货量为3.552亿部,同比下降6%,连续四个季度同比下滑。

“手机市场的冬天来了。”孙文平说,中国手机市场销量下滑明显。从全球情况看,市场下滑没有这么严重。印度和非洲市场处于3G换4G的阶段,他们的出货量还在往上冲。

IDC数据显示,第三季度三星全球市场份额达20.3%,出货量达到7220万部,尽管同比下降13.4%,市场份额仍居首位。华为市场份额激增,同比大幅增长32.9%,市场份额为14.6%,五大厂商中增幅最大。苹果市场份额为13.2%,小米为9.7%,OPPO为8.4%。

## 面临洗牌

销售量整体下滑,手机厂商频频陷入困境。仅12月份就有三家企业经营出现了问题。

12月12日,关于天津三星将于月底停产的传闻声渐起。据中新网报道,有员工表示,12月11日宣布的,还没有书面通知,两千名左右员工的赔偿也没有明确。

## 受光伏新政及行业波动影响

# 天龙光电本部生产线全部停产

□本报记者 欧阳春香

天龙光电12月12日晚公告称,由于受到行业波动及光伏新政策的影响,公司主要产品单晶硅炉、多晶硅炉的市场需求急剧减少。近期未有新订单,公司本部生产线全部停产,子公司上海杰姆斯电子仍在生产。

天龙机电近期麻烦缠身。公司三季度陷入亏损,同时控股股东所持全部股份被冻结,半个月三名高管离职,董事被逮捕。

## 需求减少

公告显示,1-9月公司营收为892万元。其中,上海杰姆斯电子营收为147万元,占公司营业收入比例16.51%。目前公司内部管理、产品研发等工作仍正常开展。公司正在积极寻求其他合作

方,争取早日恢复生产。

今年5月31日,三部委联合印发《关于2018年光伏发电有关事项的通知》。通知指出,暂不安排2018年普通光伏电站建设规模。同时,新投运的光伏电站标杆上网电价每千瓦时统一降低5分钱。这也被业界称为光伏“531新政”。

在此背景下,光伏行业一度进入“寒冬”。据业内人士反映,目前光伏制造业普遍开工率维持在60%左右,生存面临困境。新时代证券研报指出,“531新政”后光伏行业加速洗牌,各环节产品价格急速下跌。2018年以来,硅料价格下跌约46%,单晶硅片下跌约43%,多晶硅片下跌约55%。部分一线厂商可以达到较高的开工率,二三线厂商开工率普遍不足甚至停产。

光伏组件等相关光伏产品需求减少,硅晶设备厂商天龙光电的订单随之不断减少。

今年以来,天龙光电业绩表现不佳。前三季度,公司实现营业收入891.89万元,同比下滑93.03%;归母净利润为-3009.67万元,同比下滑119.79%。2017年公司“保壳”成功时,归母净利润为6702万;2015年、2016两年则连续亏损。

12月11日晚间,天龙光电公告,拟筹划对部分闲置的固定资产(旧设备)进行处置,包括金刚线生产设备及线切割机床23台,交易总价格不低于177万元。

## 高管辞职

上市8年来,天龙光电深陷“保壳”循环,并多次变更实际控制人。

上市之初,冯月秀、冯金生、吕行、万俊平形成一致行动人,为天龙光电实控人。2015年1月,北京灵光向天龙光电控股股东常州诺亚科技有限公司

增资1.1亿元后,周荣生、顾宜真夫妇取代了实控人的位置。2016年7月,陈华收购北京灵光能源投资有限公司50%股权,进而间接控制占天龙光电20.23%股份,接替周荣生、顾宜真夫妇成为实控人。

11月17日,天龙光电公告称,控股股东常州诺亚处于冻结状态的股份数量4378.8万股,占其持有公司股份总数的100%,占公司总股本的21.89%。

实控人麻烦不断,天龙光电的高管则纷纷“出走”。11月15日以来,天龙光电三位高管离职。11月15日,天龙光电副总经理、董事会秘书张洪宇辞职;12月1日,董事会董事、副总经理王思远及吕明汀辞职。

11月20日,天龙光电公告称,公司董事陈敬因涉嫌内蒙古自治区纪委监委委办的一起刑事案件,被内蒙古自治区公安厅通告缉捕。陈敬为天龙光电实控人陈华的配偶。

## 核心技术应用不断落地

# 斯莱克新增多个利润增长点

□本报记者 郭新志

凭借在精密机械、自动化和智能化等方面积累的核心技术,斯莱克前期布局的新能源汽车、智能检测等业务逐步迎来收获期。公司董事长安旭近日接受中国证券报记者采访时表示,将持续提升技术水平,拓展上下游产品线,从生产设备制造商向定制服务提供商转型,保持行业龙头地位的同时积极拓展其他应用领域。分析人士指出,公司现有主业保持稳步增长。随着前期布局的多个高端制造领域效果逐步显现,公司有望迎来价值重估。

## 罐线业务打开成长空间

位于苏州市吴中区胥口镇石胥路621号的厂房内,偌大的重型生产设备整齐地排成一列,工人们在操作台上盯着显示屏上的数据,一排排锃亮的模具摆放到地面。“这些设备很多都是进口的,成本高,一般的磨具厂难以购买。”一位现场负责人告诉中国证券报记者,由于精密度要求很高,公司的模具很多都是自产。

斯莱克主要从事易拉盖高速生产设备及系统改造业务(简称“盖线业务”)、易拉罐高速生产设备及系统改造业务(简称“罐线业务”)、智能检测设备以及易拉盖、易拉罐高速生产设备零部件等。其中,盖线业务约占营业收入55%,罐线业务约占25%。

目前公司在全球仅有两家真正的竞争对手,国内市场份额为60%,全球市场份额为10%。

安旭称,通过最近几年的研发,公司产品技术快速提升,盖线产能从2004年的600-700盖/分钟上升到目前的4800盖/分钟;罐线从2012年才开始开拓市场,但已经从单台设备拓展到整线承包。速度根据罐型不同,目前最高达到2000-3000罐/分钟。公司在整线安装和调试方面拥有很多技术诀窍。公司70%的精密零件自己制造。有些零件精度很高。比如,6通道组合制盖机和数码印罐机速度均为全球最快,双向拉伸机获得优秀专利奖等。

斯莱克技术团队拥有约214名研发人员。公司高速生产线整合了精密制造技术、控制技术、视觉检测、机器人等多项技术,可靠性要求高。投入成本盖线为3000-5000万元,罐线高达1亿-2亿元。

“罐线业务经济附加值要高于盖线业务。”安旭说,客户出于对高可靠性要求的严苛和对投资风险的控制,很难相信新的进入者。这就使得其他企业进入市场壁垒较高。公司预计,全球易拉盖、易拉罐生产线产能容量超过150亿。随着消费升级,两片罐金属包装发展趋势良好。相比塑料包装难以回收、不可降解,金属包装可回收的特点将使得塑料包装市场份额逐步被金属包装所取代。在传统的大批量制盖和制罐设备方面,公司预测,南美、西亚、东欧地区将是下一个爆发点。

Wind数据显示,2015年-2017年,斯莱克营业收入同比增长率分别为19.26%、11.52%和41.22%;销售净利率分别为27.87%、26.90%和24.27%;对应当期归属于母公司股东的净利润同比增长率分别为14.10%、10.88%和25.80%;对应当期净资产收益率分别为15.54%、12.97%和13.07%。

安旭说,公司将持续创新,在国内市场保持行业垄断地位。同时,扩大国际市场份额,通过技术创新和并购有技术特色以及与公司易拉罐产品生产线技术互补的同行业公司持续提升技术水平,扩大产能,增加产品种类。保持技术领先,继续拓展上下游产品线;进行商业模式的创新,从生产设备制造和销售商向定制化产品,即定制化饮料和定制易拉罐的提供商转化。同时,增加新的商业模式和利润增长点强化主业,保持收入和净利润持续增长。

## 新增多个利润增长点

事实上,斯莱克围绕主业已进行多领域拓展。中国证券报记者获悉,由公司研发生产的高速数码印罐已经下线。

“这主要是公司为了满足市场定制化需求而推出的新品。”据现场一位负责人介绍,定制化数

码打印小罐线使用斯莱克专门为小批量生产数码印刷和缩颈处理进行罐身定制化,后面连接饮料(精酿啤酒、果汁等)灌装线,实现罐身定制和饮料定制一体化,可以实现小批量定制饮料的网上接单,输出定制客户要求的外观罐身、饮料灌装、交付快递的一条龙服务,整线成本在3000-4000万元。实施过程中,斯莱克将使用与国际先进的覆膜材料直接生产易拉罐,并配以斯莱克的数码打印,后接饮料灌装,实现一条龙服务。完整的小罐线可以作为完整的制罐和灌装全程,独立于大批量生产的罐厂,实现任意地点的布局建厂。作为区域定制中心,为区域客户服务定制产品,极大地增加易拉罐的市场份额。

公司初步估计,仅中国市场,未来百万人口的城市都会有一条这种小罐线。全球其他地区的城市定制化需求更为可观。

安旭称,公司在实现主业良好业绩的基础上,利用公司在精密机械和工业自动化技术研发优势和经验,努力技术创新,围绕精密机械、自动化和智能化,积极布局潜力更大的领域。

## 瞄准新能源汽车领域

今年9月18日,斯莱克与河南省新乡市凤泉区人民政府签署了《战略合作协议》,公司拟与凤泉区政府在新能源圆柱电池钢壳及精密结构件领域深度合作。

目前,斯莱克已经与合作方成立了合资公司,预计2019年3月开始生产18650和21700两种电池壳。新能源汽车电池分为方形电池,软包电池和圆柱钢壳。目前圆柱钢壳电池约占三种电池市场的15%-20%。特斯拉主要使用圆柱钢壳电池18650、21700。

“使用公司独创的工艺制造圆柱钢壳,可以形成代差,形成竞争优势。”斯莱克一位高管介绍,采用国产设备按照传统工艺生产,至少4台设备需要1人,需要大量维修工人。生产效率为50-70个/每分钟,材料消耗大,设备成本低。采用日本设备,生产效率能提高到120-170个/每分钟,但仍需要大量工人。而使用斯莱克的生产

线,不仅效率能达到1200个/分钟,且全线1人操作,设备稳定,维修工作少。材料节俭15%以上。不仅如此,电池壳表面质量镜面,质量优。公司计划到2021年其生产效率提高到1200万/天。

“斯莱克的商业模式正在发生变化。”一位长期从事斯莱克的投资人士指出,斯莱克采取合资建厂而非直接卖设备的方式,有助于斯莱克控制投资风险和市场风险。电池壳项目是斯莱克将核心技术应用于新领域的创新之举,有望大大提升电池壳产品的生产效率和产品质量,市场前景广阔。

此外,斯莱克布局新能源汽车其他零部件领域。今年3月25日,公司出资1亿元设立苏州先莱新能源汽车零部件有限公司,研发、制造和销售新能源汽车电池系统和氢燃料动力系统有关的零部件、汽车零部件生产设备和检测设备。

中国证券报记者注意到,斯莱克实控人安旭此前出资收购了韩国技术型公司Nex-D,主营业务为开发和销售高速电机、高速离心鼓风机和压缩机等产品。从2005年起,Next-D就配合韩国现代汽车公司,从事氢燃料电池用高速鼓风机以及氢循环泵的样件研发工作,目前已获得量产资质。目前还没有中国企业具有产品研发和生产能力,制造出技术上符合国际主流技术指标的同类产品。Nex-D未来与斯莱克会发生何种交集引发外界关注。

此外,近年来斯莱克相继成立了北京中天九五科技发展有限公司、苏州蓝斯视觉系统股份有限公司等。其中,北京中天九五科技发展有限公司是一家在燃气智能检测领域进入燃气物联网领域的公司,已成为智慧城市之智慧燃气单元和移动LNG安全设备制造商。该项目中核心的传感器驱动组件属于精密机械的领域,与母公司的设备物联网系统有天然的技术联系。

“这些公司经过初期发展,预计未来两三年会给自己带来更大的发展。”安旭说,未来发展会围绕着自己拥有优势的精密机械、自动化和智能化领域,使得这些新兴产业的营业收入和利润在未来达到主业规模。

## 中国电建发行近30亿元 资产支持专项计划

□本报记者 欧阳春香

中国电建近日在上交所成功发行两单资产证券化产品,包括工程应收账款资产支持专项计划和可再生能源电价补贴资产支持专项计划。其中,工程应收账款资产支持专项计划发行规模为22.46亿元,期限36个月,采取循环购买的方式;可再生能源电价补贴资产支持专项计划发行规模为7.47亿元,期限18个月,采取储架发行方式。上述两单资产证券化产品的成功发行,对于中国电建有重要意义。

## 压降“两金”占比

根据《关于中央企业开展两金占用专项清理工作有关事项的通知》,以2015年5月31日为基准日,通过两年专项清理,将中央企业“两金”(应收账款占用的资金和存货占用的资金)存量规模压降15%-20%,特殊用途的商业储备除外。

目前,专项清理期限已过,但“两金”占用过高的问题依然存在,而建筑央企表现得较为明显。根据Wind资讯数据,2015年至2017年三年间,八大建筑央企的“两金”虽然没有较大幅度增长,但绝对值依然高企,占总资产的比例较大,部分建筑央企近三年“两金”平均占比达到60%以上。

中国电建2015年至2017年三年间“两金”平均占比40%左右。通过本次发行近30亿元规模的资产证券化产品,能够在一定程度上压降其“两金”占比,缓解“两金”高企的现状。更为重要的是,本次的成功发行为中国电建实现国资委压降“两金”的目标提供了可持续的路径选择。

## 丰富融资手段

业内人士指出,建筑业属于资本密集型行业,对于资金的需求较高。建筑央企的资金主要来自股东投入、自身经营资金积累和融资。其中,融资通常借助银行贷款、中期票据、企业债等传统方式实现。银行贷款对资金运用限制较多,影响优化配置资金;中期票据、企业债等债务融资工具则受到净资产规模的影响,额度有限。资产证券化不受净资产规模限制,在资金用途上较传统债务融资工具更为灵活。

中国电建表示,通过发行资产证券化产品,拓宽了融资渠道,丰富了其融资手段。同时,为其他建筑央企提供可供借鉴的经验。

另一方面,中国电建通过发行资产证券化产品,对于盘活存量资产具有重要意义。经过多年发展,中国电建积累了大量的应收账款,占用了大量自有资金,影响业务规模进一步扩大。通过发行应收账款资产支持专项计划产品,把质量较好、不同期限、零散的应收账款通过证券化形式一次性地融入资金,增加了自有资金,把存量流动性较低的资产转化为流动性较高的资产,有利于其进一步拓展经营规模。

## 国际航协预计明年全球航空业净利355亿美元

□本报记者 张玉洁

12月12日,国际航空运输协会(IATA,简称“国际航协”)发布的行业预测显示,2019年全球航空行业净利润有望达到355亿美元,略高于2018年行业预期。国际航协理事长兼首席执行官亚历山大·德·朱尼亚克表示,此前预计成本上涨或削弱2019年航空业盈利能力。近期油价大幅下跌以及GDP稳健增长缓解了压力,预计航空业2019年仍将为投资者创造稳固回报。

国际航协指出,2019年全球经济将保持稳定增长,燃油成本可控,客运需求持续增长。油价方面,2019年预期平均价格为65美元/桶(布伦特原油),航油平均价格为81.3美元/桶,低于2018年平均价格。航油价格下跌将对航空公司盈利水平产生重大影响。需求方面,2019年全球客运量预计达到45.9亿人次,增长6%;客运增速大于运力增长,载客率增长将推动行业收益率提升1.4%。货运方面,预计全年达到6590万吨。由于成本上涨较少,货运收入与收益水平均有望高于2018年同期水平。

地区航空业表现方面,国际航协预计除非洲地区外,其他地区2019年均实现盈利。北美航空公司财务状况继续领先,占行业利润总额的近一半。预计2019年净利润达166亿美元,同比增长13%。净利润率将达6.0%。欧洲航空公司2019年净利润预计为74亿美元,略低于2018年的75亿美元。

亚太航空公司预计2019年净利润为104亿美元,2018年为96亿美元,同比增长8.3%。预计每位旅客的净利润为6.15美元,净利润率为3.8%。其中,燃油成本较低,燃油对冲比例低以及区域经济强劲增长等因素推动该地区企业2019年实现盈利。

此外,国际航协预计2019年行业资本投资回报率预计为8.6%,高于平均资本成本,将持续为投资者带来正向回报。航空公司预计全年接收1800架现代节能飞机,总投资额高达800亿美元。