

市场饱和 洗牌加剧 手机产业“寒冬”来袭

□ 本报实习记者 张兴旺

对于从业手机渠道商21年的陈芳(化名)而言,今年的冬天有点冷。陈芳告诉中国证券报记者,今年以来,公司手机批发出出货量相比去年下滑近20%。陈芳的遭遇并非偶然。数据显示,2018年1-11月,国内智能手机出货量为3.56亿部,同比下降15.3%。

多位业内人士表示,手机行业寒冬来袭,行业洗牌加剧。不少中小手机品牌及供应商面临淘汰,手机供应链上市公司业绩受到影响。产业链公司需积极准备应对行业寒冬。



视觉中国图片

行业洗牌加快

市场调研公司 Counterpoint Research近日发布的报告显示,全球智能手机市场已经饱和,且产品创新难以推动增长,预计2018年至2021年全球智能手机市场复合增长率仅为1%至2%。

某大型券商电子行业分析师孙明(化名)对中国证券报记者表示,目前智能手机渗透率高、换机周期拉长。5G手机明年试商用,到2020年才可能规模商用,预计明年国内智能手机销量难见起色,大概率延续今年的趋势。

据中国信通院数据显示,今年前11个月,排名前十的厂商合计出货量份额达到92.8%,较上年同期提高7.7个百分点。“市场集中度将进一步提高。”孙明指出,“智能手机行业处于洗牌期,大型以及技术壁垒较高的公司发展机会多些,一些小公司难以翻身。”

“手机行业进入洗牌。”深圳一家手机厂商高管李波(化名)对中国证券报记者表示,从目前情况看,国内厂商中华为、OPPO、vivo和小米几家独大,其他品牌市场份额很低。

“我们的感受不一样,(出货量)供不应求。”国内某知名手机ODM厂商管理层人士李明(化名)对中国证券报记者说,“华为销量在增长、小米在增长,OPPO和vivo也赚了不少钱。我们的营收也在增长。有些供应商、有些品牌的(业绩)下滑。这些公司竞争中比

较被动,面临淘汰,就是洗牌。”李明同时指出,“五六年前,手机行业大概有四五百家公司,现在好的ODM公司仅剩几家。消费者需求在提升,品质要求更高。有些ODM公司跟不上节奏,只能做低端产品,慢慢就会被淘汰。”

冰火两重天

中国证券报记者采访了解到,一些上市公司受到手机出货量下滑的影响。

“今年行情出现变化,公司经营不是很好。今年以来,对结构件业务进行了压缩。”广东一家智能手机供应链公司相关人士对中国证券报记者表示,“现在处于4G到5G的过渡阶段,但5G(手机)没有完全定型,新机型不可能这么快上市,客户不会大量备货。”

某知名手机供应链上市公司代李凯(化名)对中国证券报记者表示,智能手机出货量下滑,公司未能幸免,今年业绩受到了影响。

“目前不招工了。一般上半年属于淡季,明年上半年状况可能不会变好,下半年情况还不太好判断。”李凯说,从功能机到智能机的换代,是行业增长最快时期。现在是存量更新换代,没有太多增量。

孙明指出,“手机供应链公司的业绩出现分化。手机行业下行,但有些供应链公司逆势增长。终端客户集中度提高,这些公司市场份额也在提升。在今年资金偏紧的情况下,一些小型供应商现金流更紧张,企业运营困难。”

“供应链格局不断分化,集中度越来越高,头部供应份额提升。未来每个细分领域可能只剩下两到三家龙头模组厂商。”孙明认为,供应商要从三个方面应对行业变化。加强研发投入,技术跟上终端机发展趋势,向产业链上游高价值核心零部件延伸;提高精密制造能力和制造效率;找到对冲人力成本上升的方法。

李明表示,“两极分化并不能说行业不行了。随着整个手机产业的高速发展,品质和档次跟不上慢慢就会掉队。头部企业会发展越来越好。过去几年,公司营收、出货量都在提升。原来我们只有国内几个客户,现在客户遍及全球。”

“现在处于订单饱和状态。很多公司找我们做ODM,但没有多余能力了。”李明表示,公司一个研发中心去年才1400-1500人,今年超过了2000人。

联讯证券研报指出,创新是智能手机产业链价值成长的主要驱动力。掌握相关创新技术的公司有望持续增长。中国终端品牌厂商和上游供应商实力持续增长,行业将强者恒强。领先模组厂商向平台化发展,为客户提供多种零组件,品类增多份额提升。

瞄准5G市场

根据IDC的统计数据,2018年第三季度,全球市场和国内市场Top5品牌厂商的市占率分别为66.2%和87.7%。

孙明对中国证券报记者表示,头部手机厂商对于5G手机均有技术储备和布局,三星、华为、小米、OPPO和Vivo明年将推出5G手机。5G时代,这些手机厂商领先优势将延续。

OPPO副总裁沈义人指出:“在产业链伙伴的通力合作下,丰富的5G应用场景和5G杀手级应用将在2020年后诞生”。据OPPO方面介绍,明年OPPO预计研发投入100亿元,聚焦5G、AI等前沿科技的探索和多智能终端的研发。

市场调研公司 Counterpoint Research报告显示,5G智能手机将在2019年进入初步商业化阶段,2021年全球5G智能手机出货量将达到1.1亿部。

“5G可能对整个产业生态带来巨大冲击,技术创新跟不上的供应链公司会受到很大冲击。手机品牌市场可能发生震荡。如果客户单一,客户受到冲击供应链受到的影响大。”李明说。

“短期阵痛难以避免。”李凯说,“2019年行业可能不太乐观,但供应商应该提前做好5G布局。”

陈芳对中国证券报记者说,作为销售商,也在考虑未来的发展方向。但毕竟做了20多年,还没有打算转行。“现在进入后手机时代,销售热潮已经过去,销售商要做好转型,不论线上还是线下。”渠道商迪信通集团总裁金鑫对中国证券报记者表示,在市场饱和的情况下,驱动力主要来自换机市场。后手机时代更讲究品质和服务。

五粮液 明年销售目标500亿元

□ 本报记者 康曦

在12月18日的经销商大会上,五粮液集团党委书记、董事长李曙光表示:“2019年是五粮液构建适应未来竞争现代营销体系的开局之年,是五粮液集团突破千亿的关键之年。集团整体销售保持两位数增长的同时更要提高发展质量。”五粮液集团总经理、五粮液股份公司董事长刘中国透露,2019年上市公司销售目标为500亿元。

拉长板补短板

李曙光指出,向高质量发展转变阶段将迎来长期结构性机遇,白酒产业迎来了五大发展机遇:包括产业整合、市场向优质品牌集中、优质产能释放、厂家从提供产品到提供服务和体验转变、商家从资源型向能力型转变。

对于如何抓住机遇,实现五粮液集团2019年跨越千亿台阶的目标,李曙光认为要补短板,拉长板,升级新动能。

补短板方面,李曙光表示,五粮液在渠道、组织、系列酒、机制四个方面存在一定短板。补短板的核心是控盘分利。控盘分利将是五粮液实现品牌价值提升、渠道利润稳中有升的核心保证,也是营销模式变革的方向。

东方证券指出,五粮液提出的控盘主要包括价格盘和物流盘,以此达到防止窜货、稳定价格体系、优化渠道、直控终端的目标,提升公司整体竞争力;分利指通过制定合理的渠道模式和价格体系保障经销商、分销商和终端各层级利润的合理分配。2019年五粮液全系列逐步导入控盘分利模式,有助于提升经销商和终端的利润,渠道积极性有望进一步增强。

拉长板则在“品质”和“品牌”两个方面持续发力。通过长板的关联效应和溢出效应,进一步放大五粮液的竞争优势。升级新动能方面,构建高端化新动能和数字化新动能。

在此次经销商大会上,五粮液发布了超高端概念产品501五粮液。501五粮液产自明代老窖池,限定窖池、限定车间、限定匠人。这是五粮液目前唯一的战略超高端产品。

经营指标超预期

12月18日,五粮液召开了2018年投资者沟通交流会。五粮液集团总经理、五粮液股份公司董事长刘中国透露,2018年上市公司预计实现销售收入400亿元,明年目标为500亿元。

刘中国表示:“2018年,五粮液聚焦主业,做强主业,按照高质量发展要求,推动营销转型升级,保持良好的发展态势,各项经营指标有望超预期。今年前三季度,公司实现营业收入292.5亿元,同比增长33.1%;实现净利润94.9亿元,同比增长36.3%。收入与净利润增幅均超行业平均增速。”

2019年,五粮液将结合宏观经济发展趋势,进一步强化产品力、品牌力、渠道力。升级五粮液产品结构,通过打造高端版五粮液、年轻时尚版五粮液等,进一步提升产品力;通过IP营销活动强化品牌力;通过组建线下体验馆等,提升五粮液的品牌体验感;通过结构优化,与互联网技术等结合,实现对经销商数字化赋能。

就五粮液2019年销售规划,五粮液集团副总经理邹涛表示,五粮液公司的产品规划始终如一坚持“普五”战略核心地位,所有产品为这款产品提供支撑和助力。五粮液的“普五”的战略核心地位没有改变。2019年5月后,升级版五粮液将推出。升级版品质感更好,但不是颠覆式改变,其核心地位、纯洁度、辨识度更加彰显。

量的安排方面,今年五粮液销售量将突破2万吨,明年瞄准2.3万吨目标。其中,普五量最大,其次是低度和1618。低度五粮液中的35度产品已暂停签约,明年低度酒将重点发力39度和42度。

中国重工 拟向控股股东转让亏损资产

□ 本报记者 江钰铃

中国重工12月19日晚间公告,为避免海工业务持续低迷对公司整体效益的负面影响,拟向控股股东中船重工集团出售中国重工下属涉及海工业务的子公司山造重工53.01%股权和青岛武船67%股权。

根据公告,拟出售标的股权评估值为-11.89亿元,在中国重工豁免标的公司所欠部分债务(于转让基准日金额为11.89亿元)以及中船重工集团确保标的公司在工商变更登记完成前清偿所欠非经营性债务(本次转让基准日金额为18.95亿元)的基础上,标的股权以零对价转让予中船重工集团。

海工业务亏损多年

近年来,海工装备运营市场持续低迷,导致海工装备制造企业在手频遭弃单、改单。尽管2018年以来油价有所回升,但海工装备运营市场仍处于低迷状态。

行业不景气使得公司海工板块连续多年亏损。中国重工因旗下海工子公司建造的海工平台船东方违约,于2017年共计计提大额资产减值准备合计约18亿元,冲减营业收入88亿元。根据2017年年报,中国重工海工业务营业收入为-76.9亿元。

本次交易中两家涉及海工业务标的公司亏损严重。山造重工过去两年又一期的净利润合计为-16.52亿元,青岛武船过去两年又一期的净利润合计为-9.65亿元,对中国重工整体效益带来一定拖累。根据公告,本次中国重工拟转让两家标的公司股权,将终止标的公司海工业务持续亏损对公司效益的影响,有利于公司提高盈利能力。

此外,两家子公司在建的海工平台占用大量资金。经统计,于本次转让基准日,山造重工对中国重工下属山船重工非经营性负债19.32亿元,青岛武船对中国重工下属武船重工非经营性负债11.52亿元。中国重工表示,上述负债均因标的公司在建海工平台处置困难而形成资金沉淀难以收回。本次转让后,除本次转让中豁免债务外,相关非经营性负债均由公司控股股东中船重工集团确保在本次转让标的股权工商变更登记完成前收回。资金回流有利于提升中国重工的资金使用效率。

聚焦舰船研发

剥离相关亏损资产后,中国重工仍将以舰船研发设计制造为主业。公告显示,本次交易有助于公司资产和业务结构进一步优化,公司主营业务更加突出,有助于集中资源、技术、资金和管理优势强化核心业务,聚焦主业主责,聚力武装强军,实现公司持续健康发展。

此外,中国重工全资子公司大船重工和武船重工作为国家核心保军企业,是支撑海军装备建设及发展的主力军。根据公告,通过本次交易,标的公司不再纳入大船重工和武船重工的合并报表,有利于改善其资金状况,减少财务负担,从而相应增强其军品研发设计建造能力,保障重点项目顺利实施,促进核心军工企业持续健康发展。

值得注意的是,*ST船舶曾通过剥离旗下海工业务,实现扭亏为盈。其全资子公司上海外高桥造船有限公司受到海工业务拖累,于2016年度对其海工产品计提存货跌价准备21.6亿元,2017年度计提14.43亿元。外高桥于2017年11月将其部分海工产品合同以74.8亿元出售给中船集团。2018年前三季度,*ST船舶归母净利润为3.53亿元,实现扭亏为盈。

嘉化能源 循环产业衍生新的盈利增长点

□ 本报记者 黄鹏

记者近日在嘉化能源调研了解到,依托“资源—产品—再生资源”的化工循环产业链,公司业绩避免了跟随油价涨跌而大幅波动以及日益增加的环保压力,并衍生出磺化医药产业链,开辟了新的盈利增长点。

资源循环利用

近年来,原油价格波动剧烈,不少化工企业业绩大幅波动,而嘉化能源是个例外。财务数据显示,2014年-2017年以及2018年前三季度,公司营业收入分别为33.85亿元、33.91亿元、45.03亿元、55.76亿元和41.9亿元,同比分别增长45.32%、0.18%、32.79%、23.82%和45.1%;扣非净利润分别为5.34亿元、6.3亿元、7.45亿元、9.8亿元和8.32亿元,同比分别增长24.56%、17.97%、18.35%、31.7%和20.32%。

“我们的主营业务是以热电联产提供蒸汽为核心的循环产业,资源最大程度得到循环利用,大大降低了原材料价格波动的影响。”嘉化能源董秘马现华介绍,公司此前业务是为园区其他企业供应蒸汽为主。2012年,投产国内第一条3万吨/年对甲苯磺酰氯绿色清洁生产装置;2013年,20万吨/年放空氢气回收生产脂肪醇(酸)项目投产。公司循环产业逐步成型。

马现华表示,循环产业分为外循环和内循环。外循环是以蒸汽供热和基础化工品业务为核心,园区内所有化工企业通过公共管廊、集中供热管网等基础设施相连,形成一个生态循环圈。公司所在的嘉兴港区形成了以工程塑料、合成橡胶、硅材料、环氧乙烷为主要产品的化工新材料产业体系和循环经济产业链。“园区产业关联度超过90%。比如,我们提供蒸汽、液体三氧化硫和烧碱给巴斯夫,提供蒸汽、烧碱、硫酸、氢气给合盛硅业;提供蒸汽、脱盐水和脂肪醇给三江化工,然后他们将冷凝水回给我们。这些冷凝水温度60℃到70℃,比直接加工冷

水效率更高。”

内循环是以热电联产为核心和源头,给氯碱装置、硫酸装置、脂肪醇(酸)装置和磺化医药装置供应蒸汽和电力。同时,氯碱和硫酸生产的副产品供磺化医药和脂肪醇(酸)装置使用。嘉化能源证代吕赵震介绍,热电联产装置所产电力可供氯碱装置(氯碱主要成本是电力成本),使得该业务成本优势明显;氯碱生产过程中的副产物氢气用来生产脂肪醇(酸),副产品不用排空和污染;硫酸生产后余下的三氧化硫和氯磺酸可以作为磺化医药系列产品的原料。

马现华说,发展循环产业大大降低了公司的生产成本。以用电成本为例,公司发电成本在0.22-0.26元/度,远低于2017年浙江省氯碱工业电价0.57元/度,节约成本总计达1.7亿元;同时,缓解了公司的环保压力。“之前,氯碱副产品液氯和氢气被当作废物处理掉。现在通过园区产业链配套设施,液氯通过管道输送到日本帝人等下游企业;副产品氢气通过管道销售给德山化工、合盛硅业等下游企业以实现全部利用。”

新的盈利增长点

嘉化能源副总经理王宏亮说,为处理硫酸生产后余下的三氧化硫和氯磺酸等副产品,公司开发出磺化医药中间体生产

线。“磺化医药产业链为公司开辟了新的盈利增长点。”

2012年,嘉化能源投产国内第一条3万吨/年对甲苯磺酰氯生产线;2016年,4000吨/年邻对位衍生技改项目(BA产品)一期进行调试;2017年,公司出资2.85亿元收购嘉化新材料98.3%股权,实施年产3.8万吨TA系列产品,扩大磺化医药产业链下游产品规模。项目新增产能为对甲苯磺酰氯3.03万吨。其中,外售2.2万吨,其他作为下游产品原料。邻/对甲苯磺酰胺0.6万吨,邻甲苯磺酰胺0.2万吨,对甲苯磺酰胺0.5万吨以及对甲磺基甲苯0.3万吨。截至目前,嘉化能源磺化医药主要产品包括对甲苯磺酰氯(合成泰诺福韦)、对甲磺基甲苯(合成甲磺霉素)、邻磺基对甲磺基甲苯(合成BA原料)以及邻磺基对甲磺基苯甲酸(BA,甲磺草酮中间体)。

新时代证券指出,近年来,磺化医药系列产品在下游药物应用方面取得了长足进展。比如,PTSC大量应用于抗艾药中间体生产的原料;MST大量应用于兽药中间体生产的原料;OTS大量用于不溶性糖精及磺胺类药物中间体生产的原料等。PTSC方面,环保政策趋严,众多不达标的磺化类中间体装置被关停,PTSC及其衍生物价格上涨,同比涨幅在40%左右。嘉化能源工艺逐渐成熟,成本下降,毛

中国民族证券有限责任公司关于减少注册资本的公告

中国民族证券有限责任公司(以下简称“公司”,统一社会信用代码:911100007109296903)股东大会正证券股份有限公司于2018年12月10日作出《中国民族证券有限责任公司股东决定》,拟将公司注册资本减少至人民币8亿元。

根据《中华人民共和国公司法》等相关法律、法规的规定,公司债权人自本公告刊登之日起四十五日内,有权要求公司清偿债务或者提供相应担保。

公司各债权人如要求公司清偿债务或提供相应担保,应根据《中华人民共和国公司法》等法律、法规的有关规定向公司提出书面要求,并随附有关证明文件。债权人未在规定期限内行使上述权利的,不影响相关债权的有效性,公司将根据原债权文件的约定继续履行相关义务,并按法定程序继续实施减资。

特此公告。

中国民族证券有限责任公司
2018年12月20日