

加大芯片投资 发力边缘计算

5G将成为中兴通讯核心发展方向

□本报记者 齐金钊

5月30日,中兴通讯召开2018年度股东大会,审议了公司2018年年度报告、年度利润分配方案等12项决议。针对投资者关心的业务恢复情况、5G战略部署、芯片研发等热点话题,中兴通讯相关负责人表示,公司已在去年设立了业务恢复三步走战略,5G将是公司未来3至5年的核心发展方向。公司已经准备好了5G端到端的商用解决方案。

业务步入恢复期

年报显示,2018年中兴通讯净利润亏损近70亿元。2019年一季度,公司业绩逐渐恢复。报告期内,公司实现净利润8.62亿元,同比增长115.95%。同时,公司预计2019年上半年盈利12亿元至18亿元,同比大幅扭亏为盈。

“公司设立了业务恢复三步走战略。从去年开始到今年是恢复期,后续两年时间是业务发展期,最后是超越期。”中兴通讯总裁徐子阳在股东大会上表示,在业务恢复期,公司围绕核心业务做减法,让所有资源聚焦主营业务,快速实现主营业务利润好转。对非主流航道业务关停并转,组织结构优化精简;同时,在5G核心技术、基础芯片等方面坚持投入。未来两到三年,5G将是公司高度确定的方向;此外,公司已经对国际国内合同质量做了优化控制,关注市场占有率的同时,关注合同的毛利润和质量提升。通过上述手段,相信公司有能力在今明两年会有比较大的投资回报。

对于投资者关心的海外业务恢复及开展情况,徐子阳表示,中兴通讯已经与全球主要运营商进入密切、良好的合作阶段,终端业务在海外受到的损失正在持续恢复和观察中。“外部扰动因素对全行业都有影响,公司可以通过自身努力克服。”对于当前国内高科技企业海外业务遇到的阶段性困难,徐子阳指出,中兴通讯业务严格遵循合法合规要求,目前业务进展一切正常。通信产业链需上下游通力合作,中兴通讯作为上市公司,最重要的是专注做好自己的事。

5G商用部署进入关键阶段

本次股东大会上,除了对业务恢复的关心外,投资者的关注点聚焦在中兴通讯在5G时代面临的机遇和挑战。对此,中兴通讯相关负责人在回答投资者提问时表示,2019年5G进入商用部署的关键阶段,中兴通讯已经做好了端到端的准备,等待有关部门宣布商用时间表。



视觉中国图片

“公司准备好了5G端到端的商用解决方案,包括5G终端、无线网、核心网以及垂直应用等,但具体落地时间表还需要等政府相关部门公布。”徐子阳表示,中兴通讯当前的核心工作是把5G商用准备工作做好,包括今年会在资本市场寻求融资机会,把相关资金补充到5G业务上,以推动后续业务发展。

“坚信5G商业模式会成立。5G业务是中兴通讯未来2到3年核心发展方向。”徐子阳说,中兴通讯已经成立了5G垂直行业产品线,瞄准未来两到三年各行业垂直化转型以及行业赋能。

中国证券报记者了解到,为迎接5G业务盈利期的到来,中兴通讯率先与合作伙伴进行了多种5G网络应用场景的探索。今年5月29日,中兴通讯宣布与腾讯成立5G联合创新实验室,在5G边缘计算、网络切片、QoS加速、网络能力开放等领域展开深入研

究与合作。中兴通讯和腾讯将基于统一的移动边缘计算技术架构进行设计和研发,并联合运营商开展云游戏、视频、直播、行业应用等5G试点,满足10ms低时延、百兆带宽的业务需求。此外,中兴通讯与中国联通在深圳合作共建NSA和SA试验局,推动NSA首发商用,加速SA产业成熟。今年1月,中兴通讯和联通在深圳5G规模测试外场,打通了全球第一个基于3GPP最新协议版本的5G手机外场通话,并在5G网络下使用了微信、视频等应用。同时,基于现网验证了大量5G关键技术。

聚焦芯片研发

关于公司最新的技术创新成果,中兴通讯在2018年年报中披露,公司保持在5G无线、核心网、承载、接入、芯片等核心领域的研发投入。截至2018年12月31日,公司累计申请的专利超过7.3万件。其中,全球

授权专利累计超过3.5万件,5G战略布局专利超过3000件。

“去年公司研发投入占营收比重超过12%,今年研发投入保障在10%以上。”谈到今年的研发投入安排,徐子阳在股东大会上表示,公司研发投入范围和方向聚焦在5G端到端的布局,重点投入核心操作系统和5G核心芯片持续升级。2019年,中兴通讯将继续加大在芯片领域的投资,同时发力边缘计算。

徐子阳透露,2019年对公司旗下的中兴微电子做了业务方面的调整,对芯片研发做了进一步聚焦和具体分工,对产品竞争力有巨大关联作用的芯片坚持自主开发。同时,在研发资源和配置上做了更多的倾斜,确保芯片战略上有更多投入。目前中兴微电子已经在通讯专用芯片方面实现全部自主设计,通过合作伙伴代工生产,已经熟练掌握了10nm和7nm的工艺。

平安银行董事长谢永林:

平安集团团体综合金融业务将以银行为核心展开

□本报记者 张晓琪

平安银行管理层在5月30日举行的股东大会上指出,在消费金融全行业风险上升的背景下,平安银行主动提高信用卡发卡门槛,目的是确保资产安全。对公业务要持续做精,沿着基石客户的上下游进行纵深发展,为基石客户提供直接融资加间接融资服务。平安集团团体综合金融业务将以银行为核心展开。

加强信用卡风险管控

进入2019年,平安银行信用卡发卡速度逐渐放缓。平安银行一季报显示,信用卡通过交叉销售渠道发卡112万张,在新增发卡量中占比33.7%。通过推算可知,今年一季度该行新增发卡数量约332万张,低于2018年第四季

度428万的新增发卡量。

贷款余额呈放缓态势。一季报显示,2019年3月末该行信用卡贷款余额为4923.07亿元,较2018年末增长4.0%,低于2018年第四季度10.38%的贷款余额增速。

不过,信用卡不良率出现抬头。公告显示,一季度末平安银行信用卡不良率为1.34%,较上年末上升0.02%。

对此,平安银行副行长郭世邦指出,不仅是信用卡,消费金融全行业的风险都有所上升。平安银行零售产品的不良率略有上升,但整体风险仍维持在相对较低水平。

平安银行董事长谢永林指出,2018年11月,平安银行就从数字上发现P2P平台“爆雷”后引发的共在客户风险,并于今年1月份及时调整客户等级和压降额度。为了防范风

险,平安银行将客户纳入新的风控标准进行考核,提高风险准入门槛,并在2019年一季度加强催收工作。“发卡增速没有以前高并不是坏事,因为准入门槛提高了。这是银行在经济环境变化后主动调整的结果,目的是确保资产安全。”谢永林说。

平安银行在一季报中指出,自2017年底开始提前进行风险政策调整,重点防范共债风险,有效控制并降低了高风险客户占比。预计这些管制措施的优化效应将会在2019年下半年逐渐展现,零售主要贷款的不良率下半年将呈现稳中向好趋势。

绑定基石客户

谢永林表示,过去两年多平安银行成功压降对公规模,有效进行资产质量的管控。“现

在对公的打法不是像过去那样一味压降,而是做了一系列的改革。平安银行对公业务要持续做精,新发放贷款聚焦重点行业、重点客户和重点产品,让对公业务成为平安集团综合金融的发动机。”

谢永林指出,平安银行要积累更多基石客户,沿着基石客户的上下游进行纵深发展,为基石客户提供直接融资加间接融资服务,能够有效降低企业资产负债率。平安集团团体综合金融业务将以银行为核心展开。“在这种情况下,我们和核心客户绑得更紧。在现行经济环境下,一定要对好客户进行大包围,真正落实商行、投行加投资战略。”谢永林表示,“绝对不能回到老路,只会放贷款,占用很多信贷资源,要把有限的信贷资源去撬动更大的融资金量,让客户做更多的直接融资。”

年报披露,报告期内公司应收票据及应收账款期末余额37.06亿元,占期末总资产的比重为31.32%,较去年22.62亿元同比增长63.88%。其中,应收票据36.95亿元,应收账款1080.28万元;应收票据中银行承兑票据34.93亿元,商业承兑票据2.02亿元。

对此,山西汾酒称,为了提升产能,公司在报告期内新设酿酒三厂,所发生的各项支出均以现金结算。

年报披露,报告期内公司应收票据及应收账款期末余额37.06亿元,占期末总资产的比重为31.32%,较去年22.62亿元同比增长63.88%。其中,应收票据36.95亿元,应收账款1080.28万元;应收票据中银行承兑票据34.93亿元,商业承兑票据2.02亿元。

山西汾酒表示,为保证市场稳步开拓、销售快速发展,缓解经销商资金周转压力,在保证货款安全的基础上,公司加大了对经销商支持力度,将接收银行承兑汇票的承兑期限从六个月延期至一年,致使报告期应收票据大幅增加。

加快技术进步 降低补贴强度 政策力促风电光伏高质量发展

□本报记者 刘杨

为促进风电、光伏发电技术进步和成本降低,实现高质量发展,国家能源局5月30日发布《关于2019年风电、光伏发电项目建设有关事项的通知》(简称《通知》)。业内人士指出,此次发布政策确定的新机制,体现了国家补贴资金优先支持电价补贴退坡力度大的项目,以竞争配置和补贴竞价市场手段,引领风电、光伏发电降成本、去补贴和实现平价。本次发布的方案整体符合市场预期,与征求意见稿的区别在于2019年并网项目都可申报竞价补贴。

建设平价上网项目

2019年1月,国家发展改革委、国家能源局就联合印发《关于积极推进风电、光伏发电无补贴平价上网有关工作的通知》,在具备条件的地区建设一批平价上网项目,同时完善需国家补贴的项目竞争配置机制,减少行业发展对国家补贴的依赖。2019年,风电、光伏发电总的导向就是坚持稳中求进总基调,加快技术进步和补贴强度降低,做好项目建设与消纳能力协调,实现高质量发展。

总的来说,《通知》对2019年度风电、光伏发电项目建设提出四项要求。首先,积极推进平价上网项目建设。在组织电网企业论证并落实平价上网项目的电力送出和消纳条件基础上,优先推进平价上网项目建设,再开展需国家补贴的项目的竞争配置工作。其次,严格规范补贴项目竞争配置。根据规划和电力消纳能力,按风电和光伏发电项目竞争配置工作方案确定需纳入国家补贴范围的项目。竞争配置工作方案应严格落实公开公平公正的原则,将上网电价作为重要竞争条件,优先建设补贴强度低、退坡力度大的项目。再次,全面落实电力送出和消纳条件。省级电网企业对新增建设规模的消纳条件进行测算论证,做好电力送出工程建设衔接,落实消纳方案,优先保障平价上网项目的电力送出和消纳。最后,优化建设投资营商环境。省级能源主管部门核实申请项目的建设投资营商环境符合降低非技术成本有关要求,国家能源局派出监管机构加强监督。

光伏 推动资源配置市场化

根据国家能源局30日发布的《2019年光伏发电项目建设工作方案》(简称《方案》),发挥市场在资源配置中的决定性作用,除光伏扶贫、户用光伏外,其余需要国家补贴的光伏发电项目原则上均须采取招标等竞争性配置方式,通过项目业主申报、竞争排序方式优选确定国家补贴项目及补贴标准。

分析人士指出,这意味着自今年2月以来广受关注的光伏政策调整尘埃落定,光伏行业从此进入无补贴平价上网与享受国家补贴竞争配置等多种项目模式并存的阶段。

值得注意的是,《方案》针对2019年新建光伏发电项目,即只有2019年新建的需要国家补贴的光伏发电项目(除光伏扶贫、户用光伏外)才可以参与补贴竞价。在该方案发布前并网的本年度新建项目须提供电网企业出具的并网时间证明。

国家能源局表示,今年光伏发展政策的基本考虑是“稳、转、改”。稳就是稳市场稳预期,转就是推动光伏发电从高速增长向高质量发展转变,改就是改革光伏发电管理机制、完善光伏发电发展政策。《方案》对今后光伏发电建设管理在机制上做了调整,可以概括为“六个定”,即财政部门定补贴额度、价格部门定价格上限、能源部门定竞争规则、企业定补贴强度、市场定建设规模、电网定消纳能力。

水电水利规划设计总院副院长易跃春指出,此项政策的重要意义在于大力推动资源配置的市场化。对于光伏产业行业管理而言是一场重大改革。这意味着国家有关部门将不再设定全年补贴装机规模,而是根据申报电价,在一定的年度补贴总规模下,由市场来确定补贴装机规模。国家发改委能源研究所可再生能源中心研究员时璟丽则指出,《方案》的核心内容即发挥市场配置资源的决定性作用,实行项目补贴竞价。

风电 加大竞争

为实现风电高质量发展,国家能源局30日还印发了《2019年风电项目建设工作方案》,突出推进平价上网和加大竞争力度配置的主攻方向。数据显示,2019年一季度末,全国风电累计并网装机容量达到1.89亿千瓦,已达到“十三五”规划目标的90%。

针对2019年新增风电项目的建设规模,国家能源局表示,各地区组织新增风电项目建设必须符合两个前提条件,一方面依据规划建设,《可再生能源发展“十三五”规划》、《风电发展“十三五”规划》以及《国家能源局关于可再生能源发展“十三五”规划实施的指导意见》对各省(区、市)均提出了2020年风电累计并网目标;另一方面,严格将消纳能力作为前提条件,对于不落实消纳能力的不能建设。

总体上,在风电领域鼓励并支持在同等条件下优先建设平价上网风电项目。一是对2019年度不需国家补贴竞争配置项目总量规模的地区,在确保具备消纳条件的前提下,可开展建设与消纳能力相匹配的平价上网风电项目;二是在各地区消纳能力配置方面,在不影响已并网和核准有效项目的电力消纳基础上,测算确认的消纳能力优先向新建平价上网项目配置;三是对已核准并在有效期内的在建项目,如果消纳能力有限,优先落实自愿转为平价上网项目的电力送出和消纳。

国网能源研究院新能源与统计研究所所长李琼慧指出,消纳条件对于新增规模来说是一个重要影响因素,强调落实并网和消纳条件,是在技术上解决量的问题,有助于促进网源协调,推进新能源尤其是风电、光伏高质量发展。

□本报记者 潘宇静

对于连续3年关联交易金额不断攀升,山西汾酒5月30日回复年报问询时称,将采取切实措施,减少关联交易。2019年关联交易金额将控制在22亿元以内,2020年关联交易控制在10亿元以内。

2018年,山西汾酒与关联方发生日常交易金额29.28亿元,为全年预计关联交易总额的91.06%,较上年增长153%。2016年—2018年,公司与关联方发生的日常交易金额分别为7.76亿元、11.57亿元、29.28亿元,交易规模逐年增加。

据东方财富Choice数据,在披露2018年年报的3566家A股公司中,1883家公司发生了关联交易,占比为52.8%,涉及关联交易总额达30259.45亿元。

对于2018年公司向关联方采购及销售的

关联交易金额增加的主要原因,山西汾酒指出,主动加大了对控股股东酒类业务营销资源的整合力度,统一管理经销商、统一使用营销渠道、统一实施市场营销活动,由全资子公司汾牌营销公司采取总包销方式销售汾酒集团旗下系列酒产品,以便在控股股东旗下酒类资产彻底注入或出让前,过渡性解决历史遗留的同业竞争问题。增加产能,扩大生产,及时适应日益扩大的市场需求,也是导致关联交易额增加的重要原因。

25年前,山西汾酒从白酒国企山西杏花村汾酒集团有限责任公司脱胎而来,优质资产重组成山西汾酒,其他资产遗留在汾酒集团,从而形成了山西汾酒与控股股东之间的独特关系。山西汾酒强调,大额日常关联交易不存在损害公司独立性的风险。

2018年山西汾酒主营业务收入93.08亿元,同比增长47.63%,营业成本31.43亿元,同

比增长53.23%,毛利率水平66.23%,同比下滑1.24个百分点。

山西汾酒指出,报告期内公司收购山西杏花村汾酒集团酒业发展区销售有限责任公司经销运营杏花村系列酒业务和山西杏花村汾牌系列酒营销有限责任公司整体经销运营系列酒业务,这两个酒类经销业务板块毛利率低,摊薄了公司的综合毛利率水平。剔除这一因素,2018年度公司的毛利率为73.55%,同比增长2.11个百分点。

年报显示,2018年公司促销费2.75亿元,同比增长66.49%;会议费4289.27万元,同比增长130.67%。公司表示,报告期内促销费用增加,主要系公司为大力开拓市场及巩固现有市场,加大了扩点进场投入,包括进场费、展示费、陈列费等。同时,为提升品牌影响力,利用重大活动开展会议营销造成会议费增加。报告期内,公司实现营业收入93.82亿元,同比增长47.48%,实现归属于上市公司股东的净利润14.63亿元,同比增长55.24%;经营产生的现金流净额为9.66亿元,同比下滑0.96%。