

广电一网整合加速推进



新华社图片

国家广播电视总局日前召开电视电话会议,贯彻落实中宣部等九部委联合印发的《全国有线电视网络整合发展实施方案》(简称《实施方案》),加快推动全国有线电视网络整合和广电5G建设一体化发展。

按照“十三五”规划,广电一网整合需在**今年完成,相关工作推进迫在眉睫**。中国证券报记者获悉,本次《实施方案》基本内容和去年的草案一致,政策落地在预期之内。重点在于**九部委联合发文,说明广电一网整合得到政府层面有力支持**。

基础、是关键,必须作为当前的首要任务,个体服从整体、局部服从全局,集中全力推进。利用5G赋能,统筹传统业务和新兴产业,提升有线电视网络的承载能力和内容支撑能力。深入实施“智慧广电”战略。全面提升综合信息服务能力。

中国证券报记者注意到,广电一网整合工作今年进入“快车道”。1月初,原湖北省通信管理局局长、党组书记宋起柱接替赵景春担任中国广播电视网络有限公司董事长。业内人士指出,这次高层调整跨越了广电系与通信系。此前,宋起柱曾任工业和信息化部无线电管理局副局长。这次调整也被认为是中国广电加速整合,加快5G发展的大动作。

行业有望重塑

华西证券传媒首席分析师赵琳告诉中国证券报记者,广电网络长期处于分散经营状态,在与互联网公司和电信运营商的竞争过程中,广电网用户持续流失,经营面临困难。尤其是在移动互联网时代,广电行业发展面临困境。

银河证券研报显示,受新媒体业务(IPTV、OTT TV、网络视频等)快速发展的影响,用户收视习惯发生变化。自2015年起,全国有线数字电视用户规模占比持续下降,2015年至2018年从66.5%减少至51.6%。

为提升广电行业的整体竞争力,2014年开始筹划全国一网整合。同年,作为广电整合平台的中国广播电视网络有限公司(简称“中国广电”)挂牌成立,拉开了广电一网整合序幕。

目前,一网整合相关条件已经具备,

全国省级广电网络基本完成整合。2016年12月《关于加快推进全国有线电视网络整合发展的意见》明确了中国广电作为整合主体,2020年实现全国一网的目标;同时,中国广电的电信固网牌照、700MHz移动通信频段到位,补齐了短板。2016年工信部向中国广电颁发固定宽带业务牌照,这意味着中国广电可以自己建设宽带网络及出口。

由于广电全国一网的整合还未完成,上述牌照尚未发挥应有的作用。招商银行研报指出,上市公司平台的整合涉及各方股东以及公众投资人利益,这可能是前期架构整合的难点。

在赵琳看来,广电一网整合面临多重困难,涉及利益平衡。广电网资产归属地方,一网整合是将地方网络资产整合到国家层面;相关上市公司股权关系复杂,整合过程中面临股东之间的利益协调。此外,还有战略股东的出资条件等。

不过,在5G这个“大蛋糕”面前,广电整合成为摆脱困局的重大的机遇,一网整合将赋予行业更大想象空间。银河证券传媒分析师杨晓彤告诉中国证券报记者,从收入体量上看,广电系收入体量大幅低于三大电信运营商目前的收入规模。随着5G商用的落地,广电系收入规模有望实现大幅突破。根据对行业收入规模的预测,广电行业未来的收入规模可以达到1297亿元-2413亿元,复合年增长率可达10.73%-25.36%。

杨晓彤表示,从业务模式看,随着5G、VR、8K、人工智能物联网等新兴技术的快速发展,未来广电将加快运用这些高新技术,教育、医疗、民生、电子政务等项目具有

一定基础的业务未来覆盖面会更广。随着5G技术的快速推进,预计广电平台将与政府部门实现更多民生方面的合作,相关业务增量可期。

巨无霸面纱待揭

本次《实施方案》的核心在于广电整合后“巨无霸”平台公司的诞生。天风证券研报指出,由中国广播电视网络有限公司(中国广电)牵头和主导,联合省级有线电视网络公司(省网公司)、战略投资者等共同组建中国广电网络股份有限公司。

各方出资方式为,中国广电以其拥有的国家广播电视光缆干线网的公司股权、已投资省网公司股权、其他有关股权资产及现金等出资,按评估后的净资产为出资额;非上市省网公司参加整合,以相关股东持有或合计持有的省网公司51%的股权出资,并根据评估后的净资产价值作为出资额,占有相应持股比例;战略投资者以现金方式出资,除引入国有大型企业外,股份公司作为混合所有制改革试点,还将引入有影响力的民营企业,根据具体持股比例确定出资额。

引人关注的是已上市的广电公司整合情况。根据各上市网络公司实际情况,以现金或其控股股东(第一大股东)所持上市公司股份出资,出资额为所持股份的价值,其定价按照《上市公司国有股权监督管理办法》等相关法律法规的要求确定。已上市网络公司控股股东(第一大股东)以股权出资的程序按照《上市公司国有股权监督管理办法》《上市公司收购管理办法》等法律法规的要求进行。

助推5G换机潮

闻泰科技着手招工增产线

□本报记者 张兴旺

“海外工厂基本上没停工,国内的工厂只放了几天假。”闻泰科技董事长助理邓安明近日对中国证券报记者说,“公司国内业务复工率约70%,还在通过专列、专机、大巴这些方式接回员工。”

闻泰科技是一家全球手机ODM龙头厂商,业务涵盖手机、平板、笔电、IoT、汽车电子等领域,服务全球主流手机品牌客户。公司旗下的安世半导体是全球知名半导体IDM公司。目前闻泰科技订单饱满,正在着手招工增加产线。

防控疫情

去年农历腊月二十七至二十九,闻泰科技高管层在深圳召开会议,讨论公司2020年战略规划。当时高管们就意识到疫情可能对手机行业造成较大冲击。

闻泰科技的客户包括三星、华为、小米、OPPO、vivo等全球主流手机品牌,公司以及子公司在全球拥有近四万名员工。其中,内地员工近2万人。如何应对新冠肺炎疫情带来的冲击,闻泰科技面临重大考验。

“公司迅速成立了疫情防控应对领导小组,董事长张学政作为组长和负责人,各级部门负责人全体参与,并与各地政府部门、防疫机构建立联系,磋商防控方案。”邓安明对中国证券报记者说。

闻泰科技介绍,公司办公场所1月22日已全面展开消毒清洁,所有人员须佩戴口罩、经门岗保安测量体温合格方可进入办公区。同时,保安24小时加强巡检。公司在各地前台及公共区域配备大量消毒液、清洁剂、口罩等防疫物资,并详细排查每个员工的出行信息和健康状况,实时通报疫情信息,做好防护宣传,引导员工坚定信心积极面对。

除了参与疫情防控,闻泰科技积极承担社会责任,紧急启动捐款捐物工作。闻泰经营管理委员会批准了1100万元的捐助资金,且除夕就向湖北省安陆市中医院捐赠了100万套医护人员手套。

随后,闻泰科技迅速通过各地红十字会和慈善机构向华中科技大学同济医学院附属协和医院、黄石市中心医院、黄石市妇幼保健院、上海交通大学医学院附属瑞金医院卢湾分院等15家医疗机构定向捐赠1100万元,包括全自动新冠核酸检测设备和试剂、呼吸机、消毒机、口罩、防护服等医疗物资,支持各地疫情防控、人员救治、医务人员保障等相关工作。

闻泰科技表示,基本完成了捐赠手续和款项支付,相应的物资陆续到位,但捐赠还会继续。“最近又给武汉一家医院捐赠1800套防护服。”邓安明说。

恢复生产

闻泰科技一边助力疫情防控,一边着手恢复生产,助力5G在全球普及。

“受疫情影响,客户对于ODM的重视程度提升了,订单量很大,我们要赶紧扩产。”邓安明称,“公司还要新增一些产线,生产4G和5G手机。同时,响应政府号召,新增口罩和额温枪产线。”

民生证券认为,闻泰科技在国内有嘉兴、无锡以及安世东莞工厂。其中,安世东莞厂春节期间没有停工。其他厂区春节期间也有员工在生产。此外,闻泰科技前瞻布局海外工厂,在印度已形成手机整机生产及机壳生产,月度产能300万台。

石化行业将呈企稳回升态势

□本报记者 张玉洁

3月3日,中国石油和化学工业联合会(简称“石化联合会”)在线上举办2020年中国石油和化工行业经济运行新闻发布会。联合会副会长傅向升指出,2020年行业不确定、不稳定因素仍然很多,外部环境依然严峻,石油和化工行业要持续推进供给侧改革,预计2020年石油和化工行业经济运行将呈现前低后高、企稳回升态势。

行业效益下降

数据显示,2019年石油和化工行业增加值同比增长4.8%;营业收入12.27万亿元,同比增长1.3%;利润总额6683.7亿元,同比下降14.9%;进出口总额7222.1亿美元,同比下降2.8%;原油天然气总产量3.47亿吨(油当量),同比增长4.7%;主要化学品总产量同比增长约4.6%。截至2019年末,行业资产负债率为55.9%,同期全国工业企业负债率为56.56%。

傅向升表示,2019年我国石化产业的发展特点可以用“一个平稳、三增三降、四个多年未有”来概括。2019年,行业营业收入平稳增长,但效益下降。效益下降主要集中在化肥、基础化学品和炼油业领域。同时,运营成本增加,产品价格下降;外贸交易量增加,进出口额下降。2019年行业营业收入同比增速为1.3%,利润同比下降14.9%。

推进供给侧改革

石化联合会预计2020年石油和化工行业经济运行将呈现前低后高、企稳回升态势。预计全年行业营收总额同比增长5%,其中化学工业增幅约为7%,全年利润总额将增长8%。

预计2020年全行业进出口总额同比增长约3%,其中出口增长约5%。2020年原油及天然气表观消费量同比将分别增长5.5%和17%,成品油表观消费量同比增长3%左右。化肥表观消费量与上年持平或略有下降,合成材料、乙烯和烧碱的表观消费总量同比将分别增长7%、8%和3%左右。

傅向升透露,联合会将于年内编制完成《石油和化学工业“十四五”发展规划》及科技创新、绿色发展、石油化工、化工新材料、现代煤化工、石化园区等专项规划,确立“十四五”石化产业高质量发展的奋斗目标、重点任务和思路措施,勾画实现石化强国目标的中长期路线图。

供给侧改革方面,傅向升指出,必须高度重视石化行业产能严重过剩问题。近年来行业产能过剩已向炼油、芳烃、聚酯,甚至烯烃、有机硅、聚碳酸酯等过去短缺的化学品种领域蔓延。近几年炼化一体化装置集中建设、集中投产,由此带来PX、乙烯和聚苯乙烯产能的大幅增长,部分产品预计已呈现全球性饱和。傅向升指出,从今年开始,除《石化产业规划布局方案》规划部署的国家重点基地和重大项目外,新建和扩建炼油项目以及新建PX和乙烯项目将一律严控,不得违规审批,石化行业的工作重点是继续深化供给侧结构性改革,把创新和高质量发展放在更加突出的位置。

百强房企2月销售额环比降逾四成

广州商办类物业限购松绑

□本报记者 董添

3月3日广州市政府发文,明确商业办公类项目限购松绑。疫情出现以来,已有超过60个地区出台涉及楼市调控的相关政策,主要围绕缓解房地产企业资金压力、通过公积金贷款购房者月供可延缓等。

机构数据显示,2月份百强房企单月全口径销售金额3243.3亿元,环比降低43.8%,同比降低37.9%,创下近年来单月销售额最低纪录。

广州出台新政

根据《广州市坚决打赢新冠肺炎疫情防控阻击战努力实现全年经济社会发展目标任务若干措施的通知》,商服类项目不再限定销售对象,二手商服项目也不再限定转让对象,取消新项目的最小分割单元。这意味着广州商业办公类项目限购全面松绑。

上述《通知》指出,优化商服类项目建设和销售管理,商服类项目未完成规划报建手续的不再限定最小分割单元;商服类项目不再限定销售对象,已确权登记的不再限定转让对象。同时,优化完善商品房预售款监管,允许房地产开发经营企业凭商业银行现金保函,申请划拨商品房预售款专用账户资金。加大住房租赁市场支持力度,加快拨付对住房租赁企业的奖补资金。

根据广州市此前的规定,商服项目的销售对象应当是法人单位;法人单位购买的商服类物业不得作为居住使用,再次转让时,应当转让给法人单位。考虑到政策的老划断,广州市曾经细化过相关规定,在2017年3月30日后成交土地的商服类物业的销售对象应当是法人单位,而2017年3月30日前(含当日)成交土地上的商服类物业不再限定销售对象,个人购买商服类物业取得不动产权证满2年后方可再次转让。

中原地产首席分析师张大伟表示,此次出台的政策相当于在2018年政策的基础



新华社图片

上全面解禁,可以卖给个人,且没有最小面积规定。

中国证券报记者从多个销售处了解到,此次调控政策发布前,广州市部分酒店式公寓项目可以对个人出售,既可以注册公司也可以用作居住。此次政策发布后,个人购买商办类产品的自由度提升,预计商办类一手房和二手房的流通性都将有所提升。

商办类项目租金下降

从目前情况看,商办类项目受疫情影响较大,项目租金下降,且购买商办类产品的企业减少。如果注册公司或用作办公,多数企业会选择租用而非购房。在此背景下,放开个人购买商办类项目,有利于提升商服类项目交易活跃度。

各地商服类项目销售调控手段目前大致可分为三类,一是限制销售对象,只能法人购买,二是限制最小分割单元,三是限制银行贷款。2017年北京、上海、广州、深圳4个一线城市都出台了商业办公类项目的限购政策。限制个人购买商业办公类项目,旨

在保护产业营商环境,削弱商办项目的居住功能。

北京地区的限购政策最为严格,2017年出台的“326”政策规定,开发商新报建商办类项目,最小分割单元不得低于500平方米;开发企业在建(含在售)商办类项目,销售对象应当是合法登记的企事业单位、社会组织,不能卖给个人;二手商办物业再次上市出售时,个人购买需名下在京无住房和商办类房产记录、在京已连续5年缴纳社保或者个税;商业银行暂停对个人购买商办类项目发放贷款等。中原地产数据显示,该政策发布以来,北京商办类项目价格基本腰斩,成交量极小。

张大伟表示,广州政策松绑有利于市场活跃。相关企业可以加快项目销售,获得现金流。

房企销量下滑

疫情出现以来,全国已有超过60个城市发布了涉及房地产调控的相关政策,主要通过缓解房地产企业资金压力、通过公积金贷款购房者月供可延缓等方式。

从房企销售情况看,克而瑞研究中心数据显示,2月百强房企单月全口径销售金额为3243.3亿元,环比降低43.8%,同比降低37.9%,创近年来单月销售额最低纪录。从1-2月累计销售额看,百强房企整体销售规模同比降低23.8%。

龙头房企仍保持较好销售业绩。中国恒大得益于线上售楼模式下的大幅折扣,2月实现全口径销售金额470亿元。万科和碧桂园2月份全口径销售金额分别为285.9亿元和300亿元。

不少中小房企2月份销售额同比和环比均出现明显下滑。以当代置业为例,截至2020年2月29日,集团合约销售额约为人民币28.88亿元。其中,2月份集团合约销售额为8.74亿元。而2019年1-2月集团合约销售额约为36.4亿元,其中2月单月合计实现销售金额15.1亿元。

富力地产2020年1-2月总权益合约销售金额约为86.8亿元。其中,2月份权益合约销售总金额约为25亿元。2019年1-2月,富力地产实现合约销售额约129.4亿元,其中2月份实现权益合约销售总金额60.5亿元。