

核心技术含金量受拷问

传音控股主要从事以手机为核心的智能终端的设计、研发、生产、销售和品牌运营,主要产品为TECNO、itel和Infinix三大品牌手机,销售区域主要集中在非洲、南亚、东南亚、中东和南美等全球新兴市场国家。公司的主要产品为手机,包括功能手机和智能手机。报告期内,公司手机产品销售收入占当期主营业务收入的比均达到96%以上。

2016年-2018年,传音控股的营业收入分别为116.37亿元、200.44亿元和226.46亿元,年均复合增长率为39.5%;归属于母公司所有者的净利润分别为0.63亿元、6.71亿元和16.57亿元。

在三轮问询中,关于公司核心技术含金量问题的追问层层深入。公司在招股书中披露,公司具有23项主要核心技术,各项技术的先进程度均处于国内或国际领先水平,公司产品均需要应用上述核心技术。

对此,上交所指出,报告期内,公司采购的主要原材料中,以芯片、屏幕和存储器为代表的核心元器件占营业成本的比重较高,要求公司披露功能手机应用的主要核心技术,功能手机应用的各项核心技术是否属于国内或国际领先水平,并与公司在招股说明书中选取的同行业可比公司的可比产品比较说明其性能优势及技术先进性,分析在报告期内销量大幅增长的主要因素是否与技术先进性密切相关;补充披露报告期内营业收入中,发行人依靠核心技术开展生产经营所产生的收入构成、占比、变动情况及原因等。

在二轮问询中,上交所在“关于科创板定位”的问题中指出,公司研发投入占比为3%左右,功能手机售价约65元,智能手机售价约450元,招股书中对“技术先进程度”的描述均为国际领先或国内领先。上交所要求公司进一步说明领先的具体含义,依据是否充分,领先是基于同行未开展相关研究,还是技术壁垒较高,抑或是渠道先入优势,发行人是否符合科创板定位。

传音控股表示,公司率先在非洲建立深肤色数据库,拥有行业内非洲规模最大的用户人群数据,通过对该数据的不断分析与挖掘,公司的技术创新及应用能够更为精准的契合非洲市场的用户需求、使用环境,与同行业公司相比拥有领先的性能和用户体验;公司在非洲率先开发针对深肤色人群的拍照技术,同时在手机新材料、充电、OS系统研发、互联网大数据等技术领域均领先于同行业。同时,公司与非洲经销商和零售资源的深度合作使得公司可以及时获取用户偏好与市场反馈,保证了研发层面对于市场需求的快速反应与调整。

在三轮问询中,上交所继续追问,要求公司说明功能手机应用的核心技术是否均为自主研发,技术突破难度,是否存在进入门槛降低、壁垒消除、市场份额被取代的风险,高市场占有率



视觉中国图片

传音控股今上会 科创成色遭拷问

□本报记者 黄灵灵

传音控股7月23日参与科创板上市委第16次审议会议。从3月29日递交申报稿,到7月12日更新上会稿,传音控股经历了三轮问询。其中,公司的核心技术含金量、是否符合科创板定位、市场竞争情况等等问题成为上交所问询重点。

及收入增长是否能持续。

公司回应称,手机行业集合了通信技术、集成电路、硬件制造、信息服务、数据安全等多项高科技领域的核心技术,需要手机品牌厂商统筹技术创新、产品研发、供应链管控、市场拓展等多方面的资源紧跟市场需求进行技术创新,行业的技术、人才、资金、品牌等资源准入门槛较高。但随着行业的快速发展,未来不排除新兴市场其他手机品牌企业掌握核心技术,降低准入门槛并突破行业壁垒,对公司现有的竞争优势形成冲击。若公司无法有效应对该情形,持续保持产品与技术的领先地位,将存在高市场占有率、收入增长无法持续的风险。

市场竞争日愈激烈

公司在上会稿中披露,2018年公司手机出货量1.24亿部,根据IDC统计,全球市场占有率达7.04%,在全球手机品牌厂商中排名第四;非洲市场占有率高达48.71%,排名第一;印度市场占有率达6.72%,排名第四。

在非洲市场,传音控股因其先进入优势,无论是功能机还是智能机,均牢牢占据市场占有率第一的位置,因此享有“非洲手机之王”的美誉。智能机方面,根据IDC统计数据,以出货量作为基准,2016年-2018年,传音控股在非洲地区的市场占有率由17.48%稳步提升至34.27%,

均位列第一;三星、华为在2018年的市占率则分别为22.63%、9.89%,分别位列第二、第三名。

功能机销售则更是传音控股的“看家本领”,以出货量计,2016年-2018年,传音控股在非洲地区的市场占有率由46.88%提升至58.73%,而位列其后的市占率则远低于传音控股。HMD、TCL在2018年分别以9.58%、5.99%的市占率名列第二、第三名。

但在印度市场,传音控股的生意便不那么“如鱼得水”了。智能机方面,以出货量计,2016年-2018年,传音控股的市占率由0.96%提升至4.5%(位列第五),但与小米相比相去甚远,小米在2018年以28.89%的市占率位列第一。在功能机市场,2016年-2018年,传音控股的市占率由5.31%提升至8.45%,但其强有力的竞争对手Lyf的市占率则从2016年的零提升至2018年的36.13%,于2018年逆袭为印度市场第一。

市场竞争激烈带来的是在印度市场的业绩承压。2018年,公司出货量增速减缓,导致公司收入增幅减缓。上交所要求公司进一步结合各国家及地区的产量、销量说明非洲地区增速减缓及印度地区市占率下滑的具体原因及对业绩的影响,并充分揭示风险。公司表示,印度地区市场占有率下降的原因由印度本地运营商reliancejio(旗下手机品牌Lyf)在功能机领域推出了绑定流量的超低价功能机业务,导致公司印度市场份额有所下滑。

另外,公司提示风险称,非洲、印度新兴市场智能手机普及率相对较低,且尚处于功能手机向智能手机的过渡阶段,市场潜力较大。但随着成熟市场未来的进一步饱和,不排除其他手机厂商进入并加大对非洲、印度等新兴市场的开拓力度。公司面临的市场竞争风险将日益加剧。

专访西南证券首席分析师陈杭 科创板为硬科技提供最肥沃资本土壤

□本报记者 杨洁

7月22日,西南证券电子和新经济首席分析师陈杭接受中国证券报记者专访表示,科创板改变过去资金和人才避而不去“硬科技”的游戏规则,为硬科技提供最肥沃的资本土壤。

半导体公司受关注

科创板首批上市的25家企业共涉及7个行业,其中,计算机和电子设备制造业9家、专用设备制造业8家、运输设备制造业3家、信息技术服务业2家、有色金属冶炼业1家、仪器仪表制造业1家和通用设备制造业1家。

在陈杭看来,目前,我国半导体行业仍处于成长期,在多方面受到国外领先公司掣肘,不过在产业界长期努力下,我国许多半导体公司与国际领先厂商的技术差距在不断缩小。

陈杭认为,安集科技、中微公司以及澜起科技三家公司分别是我国半导体材料、半导体设备、半导体设计行业的重要开拓者,是我国半导体国产化替代的重要推动力,他们具有填补主板产业覆盖空缺或与主板对标势均力敌的能力。他还表示,投资者在关注科创板公司时,应不再仅仅着眼于企业短期的营收获利情况,要增强对创新企业的包容性和适应性。

提供肥沃资本土壤

陈杭认为,以往大部分资金和人才避而不去攻克“硬科技”,如今,科创板将彻底改变游戏规则。

他进一步介绍说:“相较于美国,中国的半导体发展远不如互联网行业,如果你去问主流一级市场投资人,半导体绝对不是他们前五大关注的行业,因为缺乏退出渠道;如果去问国内最好大学的微电子专业毕业生,他们大多数想要转行去做金融和互联网,因为做半导体薪资水平太低。”

陈杭认为,科创板的推出,一方面解决资金不愿意投硬科技的问题,另一方面,有利于犒赏真正全身心投入做硬科技的专业人才。“高新技术产业不是光靠市场的短期关注就能实现真正发展,而是需要一代又一代的技术人员不断尝试与开拓,总之,科创板将会是硬科技最肥沃的资本土壤。”

在国产化加速替代的大背景下,科创板所引发的市场热情肯定能在研发投入提高、技术人员培养、运营资金补足等多方面推动我国半导体企业的发展,当然,能否实现真正突破,还需要所有人长期努力。

中国梦 航天梦

让每个孩子拥有良好的科学素养

青少年科学素养的培养是基础教育阶段的重要内容,亦是青少年科学精神、独立人格和创新思维的形成途径。

桂馨科学课项目旨在推动青少年良好科学素养的培养和科学教育的发展。桂馨基金会是日前国内唯一关注青少年科学素养培养和科学教育改革的公益组织。经过近五年的实践和探索,桂馨科学课项目形成了包括三个工作方向的项目体系:1、科学教师系列培训 2、科学教育专业人才培养 3、科学教育研究。



北京桂馨慈善基金会
BEIJING GREEN & SHINE FOUNDATION

地址:北京市朝阳区东三环中路39号SOHO西翼
17F 1101室 100022
电话:86-10-5900 4761/62
网站:www.greenandshine.org
电邮:guixin@greenandshine.org