

华为手机更新节奏回归正常 供应链上市公司将迎来机遇

◎记者 时娜

3月23日,华为召开春季旗舰新品发布会,推出了P60系列、Mate X3折叠屏手机等重磅新品。其中,华为P60首发支持双向北斗卫星消息。华为Mate X3整机重量仅239克,实现了折叠屏重量的新突破。

“春暖花开,未来可期。”华为常务董事、终端BG CEO、智能汽车解决方案BU CEO、智能终端与智能汽车部件IRB主任余承东表示,这是华为历史上首次P系列和Mate两款旗舰手机产品同时发布。华为经历了4年制裁寒冬,春天已经来了。

“这次发布会标志着我们的发布节奏回归正常,我们将回到上半年发布P系列,下半年发布Mate系列的正常更新轨道上来。”华为终端BG首席运营官何刚在会后的媒体交流时表示。有华为供应链上市公司对上海证券报记者表示,这对产业链是个好消息。

华为手机携多项创新回归

P系列和Mate系列是华为两大旗舰手机系列。2021年之前,华为每年会发布两款旗舰新机,P系列于3月份左右发布,Mate系列于9月份左右发布。不过,近几年发布节奏被打乱。P系列的上一代产品P50系列发布时间较正常推迟了近4个月,于2021年7月发布,2022年P系列断更一年。Mate系列则于2021年断更一年,Mate50系列直到2022年才推出。

这次华为双旗舰齐发,且带来了众多颠覆性升级,引起了业界的广泛关注。具体来看,华为对北斗卫星通信功能进行了升级,支持卫星消息双向收发,实现求救方和施救方的双向联络。从技术角度来看,华为Mate X3将支持北斗卫星2.0系统,从单向短报文升级至双向短报文功能。支持卫星消息的终端也从智能手机拓展至续航时间更长的智能手表。

这意味着,用户在没有地面网络信号的区域,不仅能通过北斗卫星向外界发送消息,也能接收消息。当身处荒漠无人区、出海遇险、地震救援等无地面网络信号覆盖环境下,可大幅提高安全系数。

华为P60系列还搭载了华为影像品牌华为XMAGE及业界首创的超聚光夜视长焦,即使在暗光环境下,华为P60也能将拍摄主体前后景清晰呈现。华为还在发布会上首发“临境显示”。P60系列首发搭载了全



华为双旗舰手机发布会现场

新的华为屏幕品牌临境X-TRUE,带来色彩准确、明暗真实的屏显示效果。

伴随着手机更新节奏回归正常,业内人士预期,2023年,华为手机市场占有率有望稳步回升。市场研究机构Omdia数据显示,2022年,华为手机出货量为2800万部,市场份额为2%。

“过去3年,虽然我们手机出货量大幅减少,但数据显示,只要我们一发新机,苹果的市场份额就会下滑。”何刚表示。国信证券认为,手机终端备货出现明显复苏,近期各终端品牌的新品发布会有望带动消费电子景气度逐步复苏。

折叠屏手机加速走向主力机

此次华为Mate X3进行了多维度的升级,尤其是在轻薄、防摔、软件适配、通信等方面均带来颠覆性升级。

通过材料学和结构学的突破,华为实现了折叠屏手机的进一步减重。据余承东介绍,华为Mate X3的整机重量为239g,比很多直板机还要轻,主要应用超轻金刚铝以及超轻碳纤维实现了减重。基于微小的器件

和材质的钻研,华为研发专利一体化Type-C技术,将元器件外壳转移至整机中框,使得华为Mate X3拥有折叠态11.08mm、展开态5.3mm的轻薄。轻薄的另一个重要因素还在于铰链,华为Mate X3采用新一代双旋水滴铰链,通过双轨转轴直驱单元设计方案,实现整机尺寸减薄。

除了轻薄,华为Mate X3在抗摔防水上也做了升级。余承东指出,华为Mate X3外屏搭载昆仑玻璃,耐摔提升十倍,内屏创新采用复合叠层结构,首次运用非牛顿流体材料,让内屏抗冲击性能提升至4倍。华为Mate X3做到第一次轻薄大屏折叠手机实现可靠抗水,支持IPX8级抗水。

硬件之外,软件适配也有新进展。华为联合绿色联盟首发《折叠屏软件体设计与

开发行业规范》,从行业标准规范上来建立折叠生态,目前华为已经和头部App进行深度开发定制。

为解决手机时常通信不稳定、质量不佳的核心痛点,华为折叠屏首发了“灵犀通信”。余承东介绍,“灵犀通信”通过天线设计、端管云协同以及软件算法的升级充分挖掘通信信号的潜在能力,时刻保障用户拥有优质畅通的信号,随时随地信号无忧。

随着技术越来越成熟,价格逐渐下探,折叠屏手机普及度稳步提升。艾瑞咨询数据显示,2022年,中国折叠屏手机出货量同比增长154%,随着国内厂商的陆续入局和产品迭代,预计2023年会迎来爆发,折叠屏手机出货量将超过550万台。多家厂商预测,折叠屏正逐步进入主力机时代。

缓解价格波动对业绩影响 钛白粉龙头企业积极打造第二增长曲线

◎记者 王乔琪 刘立

3月中下旬,地处河南西北部的焦作依然乍暖还寒。位于焦作经济技术开发区的龙佰集团厂区外的公路上,来自全国各地的大货车往来穿梭。

“一季度订单快速增长,产、销量均处于高位。”钛白粉龙头龙佰集团相关负责人向上海证券报记者表示,目前在手订单充足,钛白粉的市场进一步回暖。

今年3月,包括中核钛白、惠云钛业、金浦钛业、安纳达等企业均宣布钛白粉价格上涨。这已是今年国内钛白粉企业第二轮涨价潮,累计涨价达2000元/吨。

记者在近期对钛白粉上市公司调研中了解到,经历两轮提价后,钛白粉价格逐渐走出低谷,企业盈利能力逐渐修复。随着宏观经济和房地产行业的持续恢复,钛白粉需求增加,后续涨价有一定的持续性。此外,市场在加速洗牌过程中,行业龙头纷纷通过转型新赛道和业务扩展,打开第二成长曲线。

市场回暖 钛白粉企业订单激增

记者在龙佰集团的生产车间看到,钛白粉正源源不断从生产线上流出,工人们正忙着把成品钛白粉包装、搬运、装车、发货。

“近期公司订单快速增长,其中2月销售钛白粉近12万吨,创历史新高。”龙佰集团相关负责人介绍,国内房地产市场趋稳以及下游应用场景增多,钛白粉需求回暖明显,公司一季度产销量均处于高位。

与之类似的还有惠云钛业。公司在投资者互动平台表示,今年以来钛白粉产销情况良好,目前生产线基本处于满负荷状态,2月以来产品销售量回升,当前订单充足。

随着国内钛白粉市场回暖,相关产品价格也持续上行。据记者统计,龙佰集团、中核钛白、惠云钛业、金浦钛业、安纳达等企业均在3月初宣布钛白粉价格上涨,而这已是今年国内钛白粉企业第二轮涨价潮。目前,钛白粉相关产品价格累计涨价达2000元/吨。

生意社数据呈现,3月22日,金红石型钛白粉价格为17116.67元/吨,与年初的15933.33元/吨相比,上涨7.43%。

钛白粉订单为何增多?产品价格为何上涨?这还要从它的下游应用说起。

钛白粉是一种重要的无机化工原料,也是世界范围内公认性能最优秀的白色颜料。其主要应用于涂料、塑料、造纸、油墨、化纤、橡胶等领域,终端产品应用于房地产、汽车工业、装饰纸等行业。其中,地产与基建是钛白粉主要的需求来源。

卓创资讯分析师孙文静分析认为,涨价主因是受钛白粉生产成本上涨影响,包括原材料钛精矿和硫酸价格都在向上波动,另外下游市场需求回暖也促使了此次涨价。“去年年末多数钛白粉生产企业基本处于亏损状态,今年2月涨价后,企业刚回到盈亏平衡线,整体利润空间有限。同时,订单情况向好也为钛白粉厂家此轮涨价增添底气。”孙文静表示。

底部已现 行业复苏进度有望加快

回顾钛白粉价格走势,2021年,其先后经历至少10轮调涨,累计上涨超过8000元/吨。到了2022年初,钛白粉参考价格一度达到2.13万元/吨的高位。不过,到2022年末,其价格已降至1.42万元/吨左右,跌幅超33%。

如此过山车般的行情也导致钛白粉企业2022年业绩下滑甚至亏损。惠云钛业发布业绩预告称,公司2022年归母净利润为1000万元至1500万元,同比下降92.38%至94.92%。鲁北化工预计2022年亏损8320万元至9980万元;金浦钛业则预计2022年亏损1.39亿元至1.66亿元。另外,龙佰集团、中核钛白等头部企业去年三季度业绩均出现不同程度下滑。

“成本高居不下,需求大幅萎缩,两头挤压之下,大部分钛白粉企业2022年处于亏损状态。”一位不愿具名的业内人士表示,尽管今年市场经历两轮涨价潮,下游拿货积极

性较高,头部企业订单增长较快,但行业仍面临着整体格局散乱以及原材料价格上涨带来的成本压力。“目前国内钛白粉企业有40多家,中小企业占比大,行业还有待整合。”该人士也表示,对于钛白粉生产企业而言,如何做好降本增效是需要面对的现实问题。

国内某头部钛白粉生产企业负责人也表示,去年下半年是行业较困难的时候,当年10月份的涨价也基本宣告钛白粉价格见底。随着房地产市场趋稳,钛白粉市场正处于缓慢复苏阶段,后续伴随稳经济一揽子政策落地,预计市场会逐月、逐季度向好,且复苏速度会越来越快。

未来钛白粉是否会有产能过剩问题?也是近两年市场人士广泛讨论的问题。据权威机构统计,近几年,我国钛白粉表现需求量在不断增加。其中,2021年中国钛白粉表现需求量为274.02万吨,较2020年增加了27.4万吨。同时,国内在建及拟建钛白粉产能合计达到273万吨。

“我认为这是个伪命题。尽管在建及拟建产能规模较大,但未来钛白粉行业新增产能落地仍存在较多的不确定性。主要原因是拟建产能仅为项目规划,尤其是某些项目需要分期实施,目前均无明确的投产时间。同时当前钛白粉行业处于景气低点,产品价格处于行业成本线之下,在建项目或放缓建设节奏、延期投产。”有资深业内人士对记者表示。

跨界转型 打造“第二增长曲线”

龙佰新能源材料技术有限公司位于紧邻龙佰集团总部。在这里,龙佰集团擘画企业新的未来。

“锂电方面,我们拥有河南焦作和湖北襄阳两大基地,现在有磷酸铁、磷酸铁锂与石墨负极三大产品。目前,公司磷酸铁产能已达10万吨/年,进入行业前5位,三期10万吨产能年内将投产,届时总产能达20万吨/年,磷酸铁锂产能达5万吨/年。目前在建产能正处于逐步释放阶段。”龙佰新能源材料技术有限公司一位高管对记者表示,“新能源电池材料

项目是公司着眼于长远发展战略,为打造第二增长曲线重点布局的领域。目前我们的磷酸铁锂、磷酸铁产品已经供应给国内电池头部厂商。”

龙佰集团不是跨界新能源的孤例。在产业链优势及高额利润的驱动下,自2020年下半年开始,钛白粉行业迎来磷酸铁锂材料扩产热潮。2021年,多家钛白粉企业跨界进入磷酸铁及磷酸铁锂材料领域,包括龙佰集团、中核钛白、金浦钛业等钛白粉龙头企业,依托原材料成本综合优势,规划了较大规模的磷酸铁及磷酸铁锂产能。

“在生产技术上,硫酸法钛白粉的生产工艺和锂电正极材料前驱体的生产工艺非常接近,包括它的设备选型和基础反应等,相似度均较高。”龙佰新能源材料技术有限公司上述高管表示,“在此基础上,公司也通过加大研发投入,引进高端人才,积累了磷酸铁、磷酸铁锂及石墨负极先进的规模化生产技术,同时公司现有的原材料供应体系能够有力支撑公司新能源发展战略。公司废副产品硫酸亚铁,富含产能烧碱、硫酸、蒸汽、氢气等可直接或间接用于锂电池正负极材料的生产,降低生产成本。我们还将大化工理念引入新能源领域,既扩大了产能规模又降低了生产成本。”

安纳达已经尝到了新能源的“甜头”。安纳达预计2022年盈利2.5亿元至3.1亿元,比上年同期增长35%至68%。公司表示,报告期内磷酸铁产量、销量、营业收入和利润同比均大幅度增长。

不过,部分锂电材料价格也出现波动。据百川盈孚监测,从2022年的三季度到今年3月23日,国内磷酸铁锂均价从15.6万元/吨,下降至11万元/吨左右;磷酸铁均价从2.4万元/吨下滑到1.52万元/吨。

“今年初国内磷酸铁市场受新增产能陆续落地等因素影响,价格有所波动,但从长期来看,增长空间仍然较大,市场竞争格局尚未明朗。公司新能源电池材料项目目前营收占比较小。”龙佰新能源材料技术有限公司相关负责人表示。

IPO在审期间分红超5000万元 垠艺生物两轮问询后“撤单”

◎记者 张雪 实习生 何昕怡

历经9个月,经历两轮问询后,垠艺生物最终还是以主动撤回上市申请的方式“离场”,结束其IPO之旅。

回看垠艺生物IPO历程,2022年6月27日,公司首度提交招股说明书,进入创业板“考场”;2022年7月22日,深交所向公司发出第一轮审核问询函;同年11月18日公司接受了第二轮问询并于2023年1月19日进行回复;3月15日,公司及保荐人申请主动撤单,深交所于3月21日终止其IPO审核。

在两轮问询中,深交所主要关注到公司业绩下滑、主要产品毛利率远超同行、公司在审期间大额分红等问题,这些问题也最终“劝退”垠艺生物。

毛利率显著高于同行 产品纳入集采迎挑战

成立于2004年,垠艺生物致力于血管介入高端医疗器械研发、生产、销售。公司已获批上市的产品均为三类医疗器械,包括药物洗脱球囊、球囊扩张导管、药物洗脱支架、裸金属支架、造影导管、颅内球囊扩张导管、PTA球囊扩张导管。

其中,药物洗脱球囊和球囊扩张导管是公司主要收入来源,为公司贡献了逾九成营收。

公司招股书显示,2019年至2021年,垠艺生物毛利率稳步提高,分别为92.08%、92.61%、93.27%,与同行可比公司70%左右的毛利率相比明显偏高。加之高度依赖传统经销模式,公司的推广服务费用年年攀升,三年累计近3亿元,而研发费用仅0.73亿元,研发强度更远低于同行。

然而,上述两款产品目前已基本实施集采,今年上半年,公司毛利率下降至90%以下,未来高毛利率情况能否持续、集采是否会进一步影响公司经营是公司目前面临的一大考验,成为监管主要关注的问题。

在两轮审核问询函中,深交所一再对公司产品高毛利率较高的合理性进行追问,要求公司说明业绩下滑风险。同时,深交所指出公司招股书中关于产品毛利率、成本、固定资产、在建工程金额等数据与此前新三板公开数据显示内容存在不符,要求公司解释其合理性与真实性。

对此,垠艺生物表示,药物洗脱球囊导管毛利率较高主要由于该产品是近期批准的新产品。若未来销量增加不足以弥补价格下降的影响,则存在收入下降及业绩下滑的风险;若未来公司产品未中选,产品销量及终端使用量也有可能下降,存在收入下降及业绩下滑的风险,将对公司的盈利能力产生不利影响。公司产品毛利率、成本披露与此前存在差异,因为公司销售的主要产品由药物支架向药物洗脱球囊导管倾斜所致,采购数量及规格型中出现变动;此外,公司核对其他数据的匹配及差异情况,对存在差异的科目进行了会计差错更正调整。

董事长年薪超千万元 公司在审期间突击分红

IPO前,董何彦为垠艺生物的控股股东及实际控制人,其直接持股44.20%,通过垠艺投资、嘉兴德泽等合计控制公司50.35%的股份。

根据招股书,公司核心技术人员包括实控人、董事长董何彦,总经理助理、科学研发部主任胡义平,副总经理、总裁创新发展办公室主任王为等共7人。2021年,实控人董何彦2021年税前薪酬收入1089.80万元,胡义平84.50万元,其余5名核心技术人员平均税前薪酬收入为20余万元。

据媒体报道,2021年A股上市公司年薪超过千万的董事长共计29位,其中迈瑞医疗、药明康德、伊利股份三家公司的董事长年薪超2000万元,最低为迪马股份董事长的1028.08万元。董何彦的薪酬水平可见一斑。对此,监管部门也在审核问询函中要求公司说明核心技术人员薪酬水平的合理性。

对此,垠艺生物称,2019年至2021年,公司其他核心技术人员平均薪酬水平高于大连市平均工资,公司提供了具有竞争力的薪酬吸引和留住人才,以保持研发竞争力。

此外,招股书显示,垠艺生物还在审核期间进行了大额现金分红。2022年9月,公司召开2022年第二次临时股东大会,决议通过利润分配方案,同意公司以2022年6月30日股东名册应分配股数为基数,向全体股东每10股派发现金红利3.6元(含税),共计5436.52万元。其中已发放5195.65万元,未发放240.88万元。

发行人在审核期间进行现金分红非常罕见,垠艺生物为何这样做?超5000万元分红最终流向何处?

针对这一问题,深交所要求公司对实控人等主要股东获得分红款后的主要用途、本次分红是否对发行人财务状况和新老股东利益产生重大影响进行说明,并要求保荐人对垠艺生物在审核期间进行现金分红的必要性、合理性、合规性进行专项核查,就实施现金分红对发行人财务状况、生产运营的影响进行分析并发表明确意见。

据二轮问询函回复显示,分红款中的2737.33万元(含税)归属于公司实控人董何彦,用于支付股权转让款、购买理财,而其余前十大股东在审核期间分红款主要用途包括购买理财、分配给股东/合伙人等。

对此,垠艺生物表示,实施本次现金分红后,公司资产规模、偿债能力略有下降,但对现有财务状况影响较小,不会影响正常生产经营。同时,公司仍留存了金额较高的未分配利润由上市后新老股东共享,未对新老股东利益产生不利影响。