

2020年度行业观察·5G手机

# 2020年5G手机销量占比将超75% 解决“缺芯”之痛需多措并举发力

■本报记者 贾丽

当下,5G正在渗透和改变人类的生活。自去年6月6日工信部发布5G牌照以来,中国5G正迅猛向前发展,5G商用产品也日益丰富,5G技术渗透较为彻底、与民生消费关系密切的5G手机发展跑出了“中国速度”。中国信息通信研究院发布的数据显示,今年前11个月,国内手机市场总体出货量累计2.81亿部,其中国内市场5G手机累计出货量1.44亿部,占比51.4%。11月份,我国市场5G手机出货量已占同期手机出货量的68.1%。

中国工程院院士邬贺铨日前接受《证券日报》记者采访时表示:“目前,我国建设开通的5G基站已超70万个,预计全年5G手机销量在手机整体销量中占比可达75%以上。”

2020年,5G发展步入关键期,疫情及新技术为整个行业带来挑战和机遇。华为、小米、vivo、OPPO等头部企业的5G手机占比高速增长,手机巨头纷纷加入自研芯片的洪流中,紫光展锐及大唐电信加速5G芯片产业链建设……全行业共同加速5G产业链的布局和发展,助推芯片国产化。

如果说,2019年是5G手机爆发的元年,2020年是5G手机大规模普及的一年,那么,2021年或将成为5G手机应用爆发期的关键年。

## 中低端手机厂商逐步消失

2020年,手机市场格局动荡,5G成为手机市场发展的新动力。

为抓住2020年5G商业化的关键节点,各大手机厂商早已开始排兵布阵。通过一年的布局,目前华为在5G手机产业链深度延伸,vivo实现了从千元到万元的全价位段5G智能手机覆盖,OPPO将5G手机价格拉低至千元,小米借5G手机冲刺中高端,格力也推出了首款5G手机。

vivo内部人士向《证券日报》记者表示:“5G手机已经成为公司常态化产品,2021年5G手机在总产品中的占比还将持续提升。”

“目前,5G宽带对普通家庭的改变主要是在高清视频的使用上,未来还将快速在家庭整个空间渗透。华为5G技术在今年实现了在手机等多品类的快速覆盖,2021年将在家庭空间进一步扩展。”华为数据通信产品线品牌经理李樱花对《证券日报》记者表示。

据《证券日报》记者了解,2020年,在头部企业快速增加5G手机产销占比的同时,魅族、锤子、360等品牌在5G领域布局较缓,众多中小手机厂商逐步消失。

天眼查APP数据显示,目前,全国经营范围含“手机”,状态为“在业、存续、迁入、迁出”的企业(剔除个体工商户)超38万家。从成立时间来看,2020年年初至今,全国新成立超5.5万家经营范围含“手机”的企业,同比减少29.37%。

“广东省一带的中小手机厂商,有近30%在今年消失了,其中包括众多低端的手机组装企业,还有为大手机厂商代工的企业。受低端手机销售减少等因素影响,这些小工厂都被解散。随着5G等技术含量较高的手机对低端手机的快速替代,低端小品牌生存极其艰难,在这轮洗牌中大部分被淘汰。”一位深圳本地的手机厂商负责人表示。

据《证券日报》记者采访的中钢经济研究院高级研究员胡麒牧表示:“从行业特点来看,券商想扩张做大,上市是个必由之路。财达证券作为河北本地的券商,又是国资控股,想更好地服务实体经济,同样需要借助资本市场的力量。目前财达证券的业务结



构较为传统,服务区域主要在河北本地,未来上市后依然面临如何优化业务结构、做出自身特色的问题。不过上市后资金更加充足,为财达的扩张和转型提供了更好的支持。”

2020年为券商上市“大年”,今年以来,包括财达证券在内,已有多家券商登陆资本市场。如果财达证券顺利过会,A股或将迎来第41家券商,也将成为河北首家A股上市券商。

据招股书披露,财达证券拟发行不超过5亿股股票,占发行后总股本的15.41%。募集资金在扣除发行费用后,将全部用于补充公司营运资金,支持各项业务发展,扩大业务规模,优化业务结构,提高市场竞争力和抗风险能力。

从历年业绩来看,2017年-2019年和2020年1月份至6月份,财达证券营

业收入分别为14.69亿元、14.61亿元、18.13亿元和10.56亿元,净利润分别为2.97亿元、7367.49万元、6.09亿元和2.09亿元。

分业务来看,传统证券经纪业务仍是财达证券收入占比最高的板块。2016年至2020年1月份只6月份,财达证券经纪业务分部收入分别为10.75亿元、7.83亿元、5.55亿元、6.72亿元和3.97亿元,占营业收入比例分别为58.83%、53.27%、38.02%、37.03%和37.59%,各期在主营业务中均排名第一。

近年来,财达证券的证券自营业务比重在逐步提高。招股书显示,证券自营业务是财达证券的主要业务之一,主要从事固定收益类、权益类证券、衍生产品的交易以及做市业务。

2022年的北京冬奥会后,中国5G手机用户将迎来一个重要的换机潮,期间,世界手机的格局将会发生重大变化。”

## 头部手机厂商加快芯片自研

就在中低端手机厂商逐步消失的同时,头部手机厂商正在快速占据更大市场份额。为了寻求更多的利润空间,目前我国获得入网许可的终端达253款,其中5G手机218款。

易观国际终端及入口应用中心总监杨帆对《证券日报》记者表示:“5G已经成为主流机型的标配,在2021年将渗透至九成新机型。”

如今,中国5G发展速度及贡献率正在领跑全球。IDC数据预测,2020年,全球5G手机出货量约2.4亿台,而中国市场的贡献将超过1.6亿台,占比约67.7%。在未来5年内,中国也将持续占据全球约一半的市场份额。

中国联通5G推进领导小组终端组专职副组长、中国联通终端与渠道支撑中心副总经理陈丰伟在接受《证券日报》记者采访时表示:“目前5G手机终端的现状是新型手机迭代快,规模小。5G时代,有着研发能力的头部企业会成为市场的主力,行业将在5G技术的作用下持续洗牌,运营商与手机终端厂商的合作模式将从手机向内容、高清领域等各方面延伸,这将使得市场格局存在不确定性。”

“5G产业从启动部署到产业成熟大体分为建设期、高速发展期和成熟期三个阶段,目前,我国处于第一阶段。手机等智能硬件也在高速进入市场。预计2021年,5G手机在销量等方面的爆发势头将持续,受益的行业是5G设备厂商、手机厂商、5G芯片和光模块等关键零部件以及工程设计、施工单位。同时,因5G的大带宽、广链接、低延时等技术特性,在行业应用的工业互联网、无人驾驶、智慧医疗、工业机器人,以及在个人应用的云游戏、智能家居及AR/VR等领域或将引发规模化应用,而5G手机的应用和内容也将更加丰富,甚至在这些领域起着关键性作用。”国资委机械工业经济院创新中心主任朱嘉对《证券日报》记者表示。

周锡冰认为:“中国缺乏拥有完整的芯片制造、封装、测试产业链的企业。手机企业研发投入也亟待提高。芯片是金字塔顶端,手机企业向产业链上游拓展,必须积累大批核心专利。在科技含量较高的5G时代,芯片的重要性将更加突出。”

周锡冰认为:“现在这个阶段,芯片产业链各方应该团结一致,群策群力,集中资源完善我国芯片制造能力,实现从设计到制造到商用的闭环。芯片产业链的上下游企业应该通力合作,打通芯片制造的每个环节。”

“5G与人工智能的深度融合,将成为5G时代的趋势。软件和服务的作用在手机中的作用越来越重要,未来手机厂商的性质将改变,变为‘硬件+软件+服务’三位一体的创新性科技公司。”深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示。

## 多举措推动国产芯片研发应用

除了华为、小米、vivo等头部手机厂商,在手机产业链上游,其他国产芯片厂商也在加大研发力度。

紫光展锐5G手机业务副总裁闫书印向《证券日报》记者透露:“2020年初,紫光展锐推出了5GSoc虎贲T7520芯片,开发了包括通信、影像在内的多个先进技术,目前多家品牌手机厂商正在基于这款芯片开发手机。目前,紫光展锐在5G智能手机芯片产品上的布局已覆盖低、中、高端。未来,我们会推进5G向工业电子、家居、家电、能源等千行百业渗透。”

“随着芯片企业加大出货量,预计2021年5G手机的价格随着芯片价格的降低和低端芯片的问世会进一步走低,届时中国5G手机占比有望达到80%以上。目前5G手机普及最大的阻碍分别是资费缺乏和缺乏标志性应用,随着这两个问题解决,5G手机销量将现大规模爆发。”看懂研究员、通信高级工程师杨波接受《证券日报》记者采访时表示。

他认为:“从今年的麒麟事件,各大手机企业都明白了‘唇亡齿寒’的道理,这为我们敲响警钟。”

谈及我国芯片建设,紫光展锐副总裁苏琳琳呼吁:“集成电路作为资金密集型、知识密集型、人才密集型产业,研发及产业化过程需求资金量大,且投入见效周期长,需要相关部门建立对关键集成电路领域的持续滚动支持机制;考虑到集成电路产业较长的见效周期,集成电路产业政策需要具备一定的前瞻性,要重点考虑前后政策间的衔接;继续培育国产集成电路产品应用生态,提高业界对国产芯片的认识和了解;综合运用政策、金融等多种措施推动国产芯片应用。”

周锡冰认为:“现在这个阶段,芯片产业链各方应该团结一致,群策群力,集中资源完善我国芯片制造能力,实现从设计到制造到商用的闭环。芯片产业链的上下游企业应该通力合作,打通芯片制造的每个环节。”

## 聚焦可转债

### 多只可转债上市首日破发 有投资者称“申购先缓缓”

■本报记者 朱宝琛

近来多只可转债上市首日就破发,再次引起市场各方对可转债的关注。

《证券日报》记者在相关互动平台上搜索“可转债”显示,从12月21日到12月27日共有106条关于可转债的问答。比如,有上市公司在回答投资者提问时表示,会根据实际情况适时作出相应的决策,如公司决定向下修正转股价格,将及时披露。

面对多只可转债上市首日就破发这一现象,有投资者在接受《证券日报》记者采访时表示“近期不会申购了,先缓缓,观察一段时间再说”。

那么,可转债为何上市首日就破发?是否还值得投资?对于这些疑问,受访业内人士给出了答案。

## 年内发行数量大增

12月28日,有3只可转债上市,由此,今年以来上市的可转债数量达到了203只,发行规模为2455.89亿元。

虽然今年上市的可转债数量大幅增加,但是从规模来看,与2019年相差并不多。记者根据公开数据统计,2019年上市的可转债发行规模为2477.81亿元。

上海小郡资产总经理左剑明对《证券日报》记者表示,从数据上来看,去年的可转债在发行数量远不及今年的情况下,募集金额并不比今年少多少,一是“大单”比例完全不同,在去年发行的可转债中,募集规模200亿元以上的有3只,而今年在200亿元以上的只有1只;二是今年开始,定增的窗口打开了,对于上市公司而言融资渠道更丰富了,势必在融资额上有一定分流作用。

“今年通过资本市场融资规模持续扩大,可转债也是十分火爆,极大地丰富了上市公司融资渠道,呈现多点开花局面。”联储证券温州营业部总经理胡晓辉在接受《证券日报》记者采访时表示。

近年来,国内可转债市场发展较快。联合资信最近发布的报告称,可转债发行人主要为中小型民营企业上市公司,可转债信用等级主要分布在AA及以下,其中计算机通信、生命科学等行业高成长性行业,电信、有色金属加工、专用设备加工等资本密集型行业,以及货币金融服务等资本成本较高的行业发行可转债的意愿更为强烈。

联合资信工商三部评级副总监高鹏认为,一方面,发行可转债可以大幅降低发行人的融资成本,并解决项目投资存在的短债长投问题;另一方面,投资可转债可以让投资人通过转股分享企业高速发展的红利,还可以通过赎回及回售条款控制投资风险。对于符合国家产业政策且成长性高的中小上市公司,发行可转债是优先选择的融资手段之一。

“由于可转债兼具债性和股性,对于具有资本投入融资需求的中小型成长性企业较为适用,尤其是国家产业政策支持的高新技术企业。”高鹏称,首先,可转债的融资成本较低,同时转股条款的设置可以有效降低企业的偿债压力,改善资本结构和财务状况;其次,可转债一般同时设有赎回与回售条款,对投融资双方的风险与收益产生一定的约束,相较于定向增发,投资者可以在通过回售或持有到期收回资金;相较于纯信用债,投资者可通过转股分享企业高速发展的红利。

高鹏预计,“十四五”规划中重点发展的高新技术领域,未来在政策方面将会得到较大支持,产业发展将面临较好的外部环境。高新技术企业的投资项目金额较大,且项目回收周期较长。如选择可转债融资,一方面有利于降低企业的融资成本,另一方面发行期限普遍在5年-6年,可以更好地解决企业项目投资短债长投的

问题。最后,近期偿债能力较差、信用评级不高的债券普遍表现不好,市场对这类债券信用风险的担忧急剧上升有关。破发本质上是这些可转债的债性质地不足以引起投资者兴趣。

那么,可转债该如何投资?国盛证券杨业伟团队认为,站在当下时点向后看,分化依旧是未来转债市场的主旋律。正股强势的主流品种将继续保持较高的估值溢价,但对于转债投资而言,此类品种并不是占优选项,把握正股拐点,提前布局依旧是转债市场的求胜之道。

华安证券分析师邵坤表示,可转债是含权的信用债,理论上来说是存在信用风险的。“可转债打新市场中‘逢新必打’的策略是否继续有效,需要投资者认真思考。”左剑明说。



# 可转债

## 财达证券IPO过会 河北省有望迎首家A股上市券商

■本报记者 赵学毅 见习记者 张晓玉

12月24日,证监会第十八届发行审核委员会2020年第180次发审委会议召开,财达证券首发上市申请获得通过。

财达证券为河北今年第10家过会企业。河北证监局官网显示,今年全年完成12家公司的辅导验收,年内首发上市3家,公开发行并晋级精选层2家,另有过会待发行企业7家。

据招股书披露,财达证券拟发行不超过5亿股股票,占发行后总股本的15.41%。募集资金在扣除发行费用后,将全部用于补充公司营运资金,支持各项业务发展,扩大业务规模,优化业务结构,提高市场竞争力和抗风险能力。

从历年业绩来看,2017年-2019年和2020年1月份至6月份,财达证券营

业收入分别为14.69亿元、14.61亿元、18.13亿元和10.56亿元,净利润分别为2.97亿元、7367.49万元、6.09亿元和2.09亿元。

分业务来看,传统证券经纪业务仍是财达证券收入占比最高的板块。2016年至2020年1月份只6月份,财达证券经纪业务分部收入分别为10.75亿元、7.83亿元、5.55亿元、6.72亿元和3.97亿元,占营业收入比例分别为58.83%、53.27%、38.02%、37.03%和37.59%,各期在主营业务中均排名第一。

近年来,财达证券的证券自营业务比重在逐步提高。招股书显示,证券自营业务是财达证券的主要业务之一,主要从事固定收益类、权益类证券、衍生产品的交易以及做市业务。

2017年、2018年、2019年和2020年1月份至6月份,证券自营业务分部收入分别为1394.44万元、2.18亿元、3.20亿元和2.26亿元,占公司营业收入的比例分别为0.95%、14.92%、17.64%和21.39%。

此外,关于财达证券首发上市的申请,发审委在审议现场就相关问题提出了问询:报告期发行人资产管理业务规模较大且逐期增长,部分资产管理业务融资方违约;融资融券和股票质押回购余额较大,涉及诉讼和仲裁事项,部分标的公司存在退市风险;业绩波动较大等。

在胡麒牧看来,发审委主要还是关注财达业务的可持续性,上市后优化业务结构以及扩张能力,还有对潜在风险的控制能力。