

国内手机销量整体下滑 荣耀再次否认上市传闻

■本报记者 谢若琳

荣耀计划上市的传闻再起。4月26日下午,据相关媒体报道,荣耀考虑2022年在国内上市,筹资450亿美元。对此,荣耀方面回应《证券日报》记者称,“荣耀筹资450亿美元计划2022年上市”的消息不属实。

透镜公司研究创始人况玉清对《证券日报》记者表示,荣耀现在要解决的问题很多,尤其是在失去华为的资金、品牌、技术和供应链支持的问题,荣耀至少需要在以上层面用过硬的业务和财务数据证明自己才能上市。

荣耀上市前仍有问题待解?

2020年11月份,华为将荣耀整体打包出售,当时业内就有传闻称荣耀将在3年内运作上市。

自2021年以来,手机行业关于荣耀何时上市的猜测不断,荣耀

CEO赵明在接受采访时,多次谈及上市问题,他曾于2021年8月份表示,上市或是荣耀未来的选项,但还没有提上议程。

事实上,在脱离华为后,荣耀经历了一段艰难的日子,2021年第一季度,荣耀手机在国内的市场份额一度跌至3%,此后荣耀重构供应链,全力冲击中高端市场,2021年第四季度,荣耀市场份额攀升至15%,上年同期为9%。在2021年下半年反弹后,2021年全年荣耀在中国市场排名第五,市场份额为10%。

CINNO Research最新报告显示,今年2月份中国智能手机销量约2348万部,同比下滑20.5%,其中荣耀同比逆势增长141.6%。

达睿咨询创始人马继华对《证券日报》记者表示,荣耀脱离华为以来,经过一年时间恢复元气,在市场份额上基本收复失地并站稳脚跟,产品竞争力和客户口碑都不错,如果想进一步大发展,上市融资是符合企业发展战略需要的明智之举。

在离开华为这个“大靠山”后,无论是下一步的研发,还是备货,也包括市场渠道建设,都需要相当的资金量,通过上市可以解决。

在马继华看来,荣耀上市动作前,需要解决两个问题:一是在哪上市,毕竟荣耀独立时间不长,财务指标方面需要考虑怎么满足要求;二是投资者的信心问题,需要让大家相信荣耀仍有华为的长期支持,且不能被认定是华为系企业。

手机行业竞争加剧

在国内手机销量下滑的大背景下,行业竞争进入胶着状态。一方面,华为退出后,几大手机厂商抢占高端市场,相继推出折叠手机等产品,另一方面,中低端产品迭代也不断提速。

以vivo旗下子品牌iQOO为例,2021年5月份,该产品发布了新机iQOO Neo5,同年8月份发布了iQOO 8,同年9月份发布了iQOO

Z5,同年12月份发布iQOO Neo5s,今年1月5日发布iQOO 9,4月份发布了iQOO Neo6,每一代有性能提升和产品侧重。

“市场总体出货量受限,增量变存量,份额竞争更为激烈。”马继华进一步表示,各手机厂商为了维持市场份额和营收利润,不断堆砌硬件,同时在性价比基础上通过功能叠加来抬高售价,实际上很多都超出了用户实际需要,并不会带来太大客户体验上的提升,但为了竞争优势(手机厂商)不得不如此,目前行业期5G下诞生更新的应用,可以吸引用户换机。

华智科技副总裁、首席分析师曾轶在接受《证券日报》记者采访时表示,最近两年手机市场竞争尤为激烈,一方面是通信网络日益成熟,自3G发展到5G的过程中,网络发展推动智能手机市场普及率达到很高水平,市场趋于饱和;另一方面是行业技术产品持续创新,手机产品屏幕、摄像头、系统体验都已完善,几

乎没有短板,手机产品缺少重大创新机会,甚至出现5个摄像头这样的过度创新现象。在网络发展和手机产品完善,当下没有更多的创新空间时,很多厂家开始研发折叠屏,但因为技术、应用场景、成本等因素,导致折叠屏很可能长期成为一个小众市场的产品,就像是汽车领域的跑车,它无法为日趋饱和的市场带来太大的价值。

在这样的背景下,荣耀上市成为搅动市场份额的关键节点。

荣耀当年从华为中独立出来属于应急处理,当时的筹资方式和股权结构有其特殊性。曾轶表示,经过一年多的发展,荣耀科技发展态势良好,市场份额位居国内前列,到了一个优化资本和股权结构的时候了。在股市中融资是一种非常普遍和合理的融资方式,一方面可以趁机进行资本多元化和股权结构优化,同时可以通过获得更大资本,来扩大荣耀的市场份额,以及对新技术、新产品、新市场的投入。

审计主张扣除冻牛肉业务收入

*ST厦华拉响退市“警报”

■本报记者 李婷

就在年报即将披露之际,*ST厦华突然被其审计所提前拉响“退市风险”警报。

4月25日,*ST厦华发布监管工作函公告称,上交所上市公司管理二部当日在与公司审计所尤尼泰振青沟通中了解到,该审计所已发函公司,拟将公司冻牛肉的营业收入列为“与主营业务无关的业务收入”。

而“扣除冻牛肉业务收入,公司2021年年报将触及财务类退市情形,公司股票将终止上市。”

*ST厦华证券部工作人员对《证券日报》记者表示,对于审计所沟通函所述“有点突然”。4月26日,*ST厦华公司再度发布收到上交所监管工作函公告,同时在附件中表示公司已回复尤尼泰振青工作沟通函,并表示后续将做好与会计师的沟通,同时,公司第五次发布退市风险提示。

审计所拉响“退市风险”

于*ST厦华而言,2021年财务数据对公司股票终止上市具有重大影响。

公司自剥离彩电业务以来,从2017年至今,*ST厦华一直处于“*ST”及“ST”状态“切换中”。在2020年因营业收入低于1亿元且扣非净利润为负数情况,公司由“ST”进而被“*ST”。

今年1月30日,*ST厦华业绩预告被认为公司对外给出相对积极的信号,虽然公司预计扣非前后的净利润依然处于亏损状态,但公司“预计2021年年度扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入为1.38亿元至2亿元。”

交易所在业绩预告的同日随即下发问询函,问题直指公司营业收入大幅新增进口牛肉等业务真实性、公司营业收入扣除等核心。

不过*ST厦华未能在第一时间进行回复,直至延迟至3月1日。在此期间,*ST厦华一度更换了年报审计会计师事务所,公开信息显示,尤尼泰振青于2月10日“临时”接替已经服务公司三年的会计师大信,变更为公司2021年度审计师。

业内人士对《证券日报》记者表示,对上市公司而言,会计师的变更都是极为审慎的,在这个时间点变更会计师事务所较为“敏感”。

*ST厦华在3月2日、3月30日两次回复交易所问询函中,依然声称,2018年至今,公司所从事的主要业务是农产品及食品供应链管理业务,农产品一肉类是公司业务收入的主要来源。

并坚称,农产品一肉类一进口冻牛肉/猪肉业务2021年度未经审计营业收入约1.46亿元,是可持续性的,该项业务不属于“未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入”。

但在尤尼泰振青给出的审计意见中均表示,由于未能完成全部审计工作,审计意见尚未形成,无法发布最终意见。

直至4月24日,在监管下发的督促风险提示工作函中,尤尼泰振青“绕过”公司,给出了最终审计意见,认为结合取得的审计证据,同时根据上交所退市指标营业收入扣除的相关规定,经该所管理委员会讨论,拟将公司冻牛肉的营业收入列为“与主营业务无关的业务收入”。

监管工作函督促公司提示退市风险

上述监管工作函强调“若因扣除冻牛肉业务收入,公司2021年度营业收入扣除后金额小于1亿元且扣非净利润为负。公司股票将于定期报告披露后的次一交易日起停牌,上交所将在15个交易日作出终止公司股票上市的决定。”

一名资深会计师对《证券日报》记者表示,在会计准则上此前对于“主营业务收入”并没规定的很细,只有“收入”的概念,通常会判断的依据是在企业为完成经营目标而从事的日常活动中的主要活动产生的收入,一般占企业收入的比重较大。

在尤尼泰振青给*ST厦华审计沟通函中特别提到,扣除系依据《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号业务办理第七号—财务类退市指标:营业收入扣除》(以下称《营收扣除指南》)的有关规定。

据悉,《营收扣除指南》于2021年11月19日发布并开始执行,明确财务类退市指标中营业收入具体扣除事项,提升财务类退市指标可执行性。目的是对不具备持续经营能力的空壳公司再次进行摸排,提炼出此类公司利用做大营业收入保壳的常见手段,有的放矢地制定相关扣除标准。精准打击空壳公司,力求实现“应退尽退”。

业内人士认为,该规定同时强调了对审计机构的核查要求和责任,明确了旨在要求审计机构扛起“看门人”责任。

在监管工作函中,上交所特别提醒*ST厦华,应根据尤尼泰振青的来函内容和公司实际情况,充分提示公司股票存在的退市风险,要求公司及董监高管理层,按照规定及时、准确、完整地披露与退市有关的信息,保护投资者特别是中小投资者合法权益。

值得一提的是,2018年至2020年,公司被审计所大信连续三年出具“非标意见审计报告”,认为公司可持续经营存在重大不确定性。

专家表示,在审计机构与上市公司管理层博弈的过程中,上市公司年报被出具“非标”意见,往往传递出上市公司财务、公司治理等方面存在问题。近年来监管不断加强,年报非标会面临严格问询,甚至是监管部门的调查。因此,投资者对于这类公司应该更加谨慎。

新能源汽车需求持续上涨
一季度负极材料上市公司业绩整体飘红■本报记者 赵学毅
见习记者 王镜茹

受益于下游新能源汽车行业景气度持续提升,2022年第一季度负极材料上市公司业绩继续飘红。

龙头企业表现抢眼。贝特瑞预计一季度净利润4.3亿元至4.7亿元,同比增长64.09%—79.35%;杉杉股份预计一季度净利润7.5亿元至8.5亿元,同比增长148%—181%。此外,璞泰来、中科电气、翔丰华等企业一季度净利润同比增幅分别(预计)为90.28%、160.73%、69.09%—88.99%。

下游需求旺盛
预计二季度仍将稳健增长

翔丰华表示:“受益于新能源汽车需求的持续上涨,公司所在行业的下游电池生产高加大生产力度,对公司负极材料的需求大幅增长,产品供不应求,从而带动一季度经营业绩同比增长。”

贝特瑞也表示,报告期内下游电池市场持续景气,电池材料市场需求提升,公司正负极材料业务保持快速增长。

高工产研锂电研究所(GGII)数据显示,2021年我国负极材料出货量就已达77.9万吨,同比增长超过86%;2022年第一季度中国动力电池出货量同比增长近3倍,出货量超96GWh。

GGII预计,2025年中国锂电池出货量将达1456GWh,按照1GWh需求1000吨负极材料估算,则2025年负极材料的需求量达145.6万吨。

上海钢联锂电材料分析师常柯告诉《证券日报》记者:“随着二季度头部企业的试产放量,头部企业负极材料一体化布局将助力公

司净利润稳健增长。”

产能建设步伐加快
六月供应紧张缓解

据记者不完全统计,2022年以来,杉杉股份、璞泰来、凯金能源、中科电气、尚太科技、翔丰华等人造石墨负极头部企业均在加速扩张石墨化产能及负极材料一体化项目。

2月20日,中科电气与宁德时代签订协议,共同向贵安新区中科星城进行增资,用于建设“年产10万吨锂电池负极材料一体化项目”,前者增资4.2亿元,后者增资2.8亿元;翔丰华也表示,四川翔丰华负极一体化6万吨建设正在积极推进中。截至2021年底,公司已有负极材料产能35178吨,在建产能2万吨,石墨化产能1.5万吨,其中3000吨已达产,1.2万吨石墨化在建,预计今年内达产。

行业大规模扩产自然引起不少投资者关于“产能是否会远远超出市场需求”的担忧,贝特瑞对此表示,目前负极市场整体供应还是偏紧张,负极规划新建产能主要是面向未来的新增需求,产能释放也需要一个时间过程,特别是原行业外企业新建的产能。

常柯表示,短期内负极材料产能仍处于供应紧张的状态,预计今年6月份部分产能释放会缓解部分压力。

“负极材料产业链的扩产不会带来严重的产能过剩。”中国银行研究院研究员王梅婷告诉记者:“和传统行业不同,新能源领域技术路线多,技术迭代快,落后技术路线和对应产能会迅速被淘汰,生命周期有限,因此大规模产能建设并不意味着同质化竞争,会造成企业和技术优胜劣汰而非产能过剩。此外能源增速高,预计未来新



能源车渗透率仍会以每年20%以上的高速增长。”

原材料价格上涨
企业布局新材料

在业绩高增的同时,负极材料上市公司同样也面临原材料价格上涨的压力。2021年四季度贝特瑞销售环比增长近10亿元,利润却不增反降。对此,贝特瑞相关负责人表示,2021年第四季度焦炭类原料、石墨化价格连续走高,使人造石墨的成本上升,收入占比上升,负极毛利率降低。

涨价持续至2022年第一季度。Mysteel数据显示,针状焦、石油焦第一季度价格环比均上涨,低硫焦价格再创新高,大庆焦在8800元/吨高位运行,低硫焦五大厂第一季度环比增加2200元/吨至2500元/吨,环比涨幅37.1%至49.06%;此外,受现有产能供给不足及新增产能释放缓

慢,石墨化加工费用上涨至2.6万元/吨至2.7万元/吨,环比涨幅4%至8%,个别厂家成交在2.8万元/吨—2.9万元/吨。

常柯告诉记者,负极材料部分小厂受原料及石墨化费用上涨,成本承压,提价3000元/吨至7000元/吨不等,头部厂家暂未进行调价,预计二季度陆续有所体现,其余大厂待下半年新签订单情况商榷调价,预计上调幅度在3000元/吨—5000元/吨。整体来看头部大厂受原料影响利润将有所压缩。

值得注意的是,为降低成本,多家上市公司积极推进石墨化等上游原材料、加工工序布局。以翔丰华为例,公告显示,2021年公司石墨化年产能1.5万吨,自供比例达到43%,其中3000吨已实现满产。公司相关负责人表示,2021年第四季度,随着公司石墨化产能建成投产,成本压力缓解,全年毛利率上修至26%。

还有公司通过布局新型材料筑高“护城河”。贝特瑞在年报中表示,公司将加快推进新型负极材料的前瞻性布局,并拟在深圳市光明区内投资建设年产4万吨硅基负极材料项目;翔丰华也表示,公司已涉及硅碳负极、B型—二氧化钛、石墨烯等新型碳材料领域,并具备产业化基本条件。

常柯认为,负极材料厂商布局的新型负极材料主要为硅基负极材料和硬碳负极,金属锂做负极是未来固态电池的一个发展方向。此外在石墨负极方面,各家企业也在持续改进工艺,增加装炉量降低成本,增加高效辅料冷却卸分系统加快降温,缩短生产周期,提升产能,促进负极业务降本增效。

“目前电池领域技术还未完全定型,创新空间巨大。”王梅婷表示。

直击华为年度全球分析师大会
组建军团为客户提供更好服务■本报记者 矫月
见习记者 李雯珊

4月26日,华为在深圳召开第19届全球分析师会议。据悉,本届大会聚焦“未来探索、产业创新、数字化与低碳化”等话题。华为全球分析师大会是由华为主办的一年一度的行业交流盛会,与会者包括全球行业分析师、财经分析师、意见领袖及媒体等。

华为轮值董事长胡厚崑在大会上表示,“持续强化创新能力,牢牢抓住千行百业数字化、智能化发展以及人类社会低碳化发展的两个大机遇,是华为走向未来的关键。”

华为2021年年度报告显示,公司实现全球销售收入6368亿元人民币,净利润1137亿元人民币,同比增

长75.9%。研发投入达到1427亿元人民币,占全年收入的22.4%,十年累计投入的研发费用超过8450亿元人民币。

在分析师大会上,胡厚崑表示,创新是华为发展的主要动力来源,因此研发投入一直都保持高速增长。未来,华为将会从连接、计算算力、华为云、终端四个业务方面进行重点发力。

华为常务董事汪涛对《证券日报》记者表示,“连接产业不是夕阳产业,是朝阳产业,人类对连接产业需求无止境。面向未来,华为大胆提出愿景,将实现10Gbps,形成无所不在的带宽。而目前的带宽还达不到1Gbps。”

同时,胡厚崑预测,未来计算算力的需求将会呈现爆发式增长,

2030年通用算力将增长10倍以上,人工智能算力需求将增长500倍以上。华为希望重新计算算力价值,通过全对等互联模式与多样性的计算角等方向打造超级计算机。

“华为云的经营策略则采取一切皆服务的方式。对于目前的增长是满意的,看到很多可喜的变化。”胡厚崑表示。

在终端业务上,胡厚崑重申,终端不仅仅只是手机而是越来越多的以人为中心的终端服务。华为将会以消费者全场景智能化的体现作为终端创新的焦点。同时,将会通过硬件+软件生态策略,围绕鸿蒙生态伙伴运动健康、家居等展开智能化服务。

谈及华为汽车的业务,胡厚崑

强调华为不是造车的,将专注打造具有竞争力的汽车智能解决方案,帮助汽车企业造好车,数字化业务将是未来汽车业务发展的重点。实际上华为有不少技术积累,一定能够在汽车转型发展的过程中创造价值。

谈及外界十分关注的“华为军团”概念,胡厚崑向记者做了解释。

他表示,“客户有一堆问题,华为也有解决方案,但是如何让两者产生高效连接就非常重要。所以我们设置了‘军团’,包括销售团队、服务团队、产品服务管理团队等组织模块。一个军团只针对一个特定的行业,把行业吃透,更快响应客户的需求,形成针对性的解决方案。”

他举例,目前煤炭行业是华为的第一军团,针对煤炭行业开发鸿蒙

操作系统,解决煤炭行业终端不能互联互通的问题。胡厚崑表示,“军团不可能解决行业的全部问题,而是解决行业内最困难和关键的问题。军团尝试只是刚刚开始,希望客户和合作伙伴多给支持。”

华为早前也对外表示,2022年要“有质量地活下来”。

“华为遇到的困难还是蛮多的,2022年的困难并没有减少,但是我们认为给客户提供的解决方案和服务,要有连续性不能够出问题;同时必须要稳健运营,活不下来一切都是空的。所以华为特别关注交易的质量,低质量的交易会放弃,要打造多元化的业务组合,聚焦大ICT领域,扎扎实实稳健经营,使华为未来的发展更有质量。”胡厚崑表示。