

维远股份关键原料项目投产 贯通两条产业链实现“双翼齐飞”

■本报记者 王 倩

11月22日,维远股份公告称,公司60万吨/年丙烷脱氢装置近日打通全部流程,生产出合格产品,进入试生产阶段。日前,《证券日报》记者实地探访国内PC(聚碳酸酯)行业标杆企业维远股份,在公司展厅一张“全产业链布局”的展示图上,可看出此次投产的丙烷脱氢项目的重大意义——它不仅是公司现有聚碳酸酯主产业链向上游关键原材料丙烯延伸拓展的重要一步,还将揭开公司以丙烯为基础,向下游电解液、聚丙烯等产品延伸的新篇章,助力公司实现向碳三产业链的拓展,实现“双翼齐飞”。

关键的原料“丙烯”

此次投产的60万吨/年丙烷脱氢项目达产后,将使维远股份年新增丙烯60万吨、氢气2.46万吨。公司拥有独立自主供应的原料丙烯,其所构建的“双翼齐飞”两条主产业链,自此实现正式贯通。

维远股份在公司成立之初,就确定了发展聚碳酸酯产业链的发展方向。聚碳酸酯具有优异的性能,广泛应用于汽车零部件、消费电子、家用电器、LED、建筑板材、光学透镜等诸多领域。

2015年后,随着PC国产化进程加速,维远股份也成为中国聚碳酸酯产业变迁的重要参与者和贡献者。区别于万华化学、鲁西化工等企业“自下而上”的产业布局(即先建设下游PC装置,再逐渐沿产业链向上配套建设上游的双酚A—酚酮产能),维远股份的投建节奏正好相反,其从一开始就注重整个产业链的完整配套。

维远股份一位负责人对《证券日报》记者表示,在长达十多年的布局期里,公司分了两步走。在2018年之前,自上而下分步完成了从上游酚酮到双酚A再到聚碳酸酯的产业链布局;从2018年开始,又开启第二轮产能建设,接连巩固扩张了原有项目的产能。

民生证券分析师刘海荣分析认为,正是得益于较好地把握了酚酮、双酚A、



图1维远股份办公楼外景 图2丙烷脱氢项目投产对于贯通公司两条主产业链意义重大 图3维远股份年产60万吨丙烷脱氢项目进入试生产阶段

聚碳酸酯三个产品的产能投放节奏,才让维远股份较好地把握了2019年苯酚、2021年双酚A的景气周期。

主产业链酚酮—PC完成第二轮产能扩建后,维远股份又规划逐步打造“丙烷—丙烯—环氧丙烷—电解液溶剂”的新能源产业链。

两条产业链在源头端的交汇点恰好就是投产后的丙烷脱氢项目,其产出的丙烯,既是PC产业链的关键原料之一,也是公司进入丙烯产业链的基础。

“丙烯并不是不能外购,建成此项目就是为减少对外部供应原材料的依赖,保障生产各环节原材料的稳定供给。”公司前述负责人说。同时,生产过程中各中间产品被充分利用和转化,也可提高资源综合利用效率。

卓创资讯分析师张琳琳接受《证券

日报》记者采访时表示,近两年,随着国内PC行业企业一体化进程的不断推进,产业链的延长,产品竞争多元化,有助于增加成本竞争优势及抗风险能力。

延展产业链开拓增长点

60万吨/年丙烷脱氢项目试运行投产,也标志着维远股份进军碳三产业链迈出了重要一步。公司目前也在积极推进该产业链上30万吨/年环氧丙烷、25万吨/年电解液溶剂等新项目的建设。

今年第三季度,公司还陆续公布了多个对产业链进行延伸和挖潜的新项目,如1万吨/年异氰酸酯项目,以及对公司现有35万吨/年苯酚丙酮装置进行改造的AMS分离提纯技术改造项目,都将延长企业的产业链,开拓新的利润增长点。

2023年以来,维远股份包括苯酚、双酚A在内的多个核心产品盈利能力较低,其中第二季度公司净利润下降至579万元,为公司2021年上市以来最低值。不过,公司第三季度实现归母净利润5575万元,环比实现862.53%的大幅增长。

卓创资讯分析师王娟娟对《证券日报》记者表示,今年以来,伴随国内酚酮产能提速,苯酚价格出现较大波动,由于三季度强势反弹带来的高成本向下传导不畅,以及四季度四套新建酚酮装置面临投产,市场再度回归弱势。

民生证券分析认为,维远股份即将完成聚碳酸酯二次扩产和碳三产业链建设,一体化、规模化、产品组合丰富的优势将继续强化,其中,电解液项目逐步投产有望推动公司业绩高速增长,更好把握新一轮景气度回暖期的先机。

迎来“换机潮” 智能手机产业链订单回暖

■本报记者 冯雨瑶 王镜茹

经过三年多的调整期,智能手机产业链在华为、小米等新机带动下出现回暖迹象。

IDC中国手机月度sale out零售数据显示,今年第三季度中国智能手机实际零售量同比增长0.4%,10月上半月依然延续同比增长趋势。

春江水暖鸭先知。记者发现,身处上游的消费电子厂商在此轮复苏中率先受益,不仅供应链订单“量价齐升”,在品牌手机厂商创新驱动下,技术突破也亮点纷呈,市场需求明显回暖。

上游订单量价齐升

具体来看,2023年第三季度,荣耀以19.3%的市场份额重返第一。华为则表现最为抢眼,依托Mate新品发布,市场份额持续提升,逐渐逼近头部厂商。

IDC中国高级分析师郭天翔告诉《证券日报》记者:“华为回归引发了消费者对智能手机的高度关注,本次‘双11’延续了市场热度,线上平台的大

额优惠补贴活动和新一代旗舰产品的提前上市,使得消费者新一轮的换机需求集中释放。”

在此背景下,消费电子产业各环节迎来温和复苏。11月以来,相关厂商获机构密集调研,订单增长、需求回升、库存减少成为不少厂商透露的“关键词”。

面板被视作消费电子行业的重要风向标,记者致电深天马A,其证券部相关人员告诉记者:“今年下半年开始,随着新机的持续发布,已感受到手机业务需求回暖,面板价格止跌企稳,目前能看到包括柔性AMOLED手机、LTIPS手机等消费电子显示产品价格有继续上涨趋势,且这一趋势有望在一段时间内得到延续。”

维信诺证券部相关工作人员也表示:“从近期公司业务有一些改善的迹象看,能感受到行业的复苏。不过公司的OLED产品价格受供需关系变化,以及头部厂商的出货量等因素影响,变化情况不方便透露。”

随着众多手机厂商更加积极的加单补库存,供应链订单量也在迅速激增。手机摄像头头部厂商舜宇光学公告披露,10月份公司手机镜头出货量同比上涨

17.5%,手机摄像模组同比上涨23.1%。

此外,库存水位下降、存货去化效果提升等情况也印证了手机市场正筑底复苏。2023年三季报数据显示,韦尔股份、卓胜微、汇顶科技前三季度的存货周转天数均较去年同期分别缩短约72天、52天、114天。

产业链技术加速升级

消费者仍愿意为创新买单,从而倒逼上游企业技术升级,产业链“科技属性”不断增强。

国内咨询机构Co-Found智库新经济行业研究负责人汪丽告诉《证券日报》记者:“品牌手机厂商不断试水新技术领域,如可折叠屏幕、更快的充电速度、更好的相机性能等,而这些技术应用的落地需依托各个环节的共同努力,包括供应链的提升、制造工艺的改进等。”

以手机折叠屏为例,相关技术痛点正逐步被解决,产品普及驶入快车道。金太阳近期表示,在新工艺技术驱动下,钛合金应用成本已大幅降低至3C消费电子领域可接受范围,公司突破了钛

合金折叠屏轴盖及零部件的制造难点,相关产品已得到下游客户认可并可量产。

上述深天马A工作人员则告诉记者:“今年前三季度,中小尺寸显示领域需求温和复苏,公司运营管理的2条柔性AMOLED产线的手机显示产品前三季度累计出货量同比增长超300%。”

摄像头模组厂商也不断突破高端镜头技术壁垒。欧菲光在互动平台表示,公司光学镜头业务进展顺利,高端镜头加速渗透,一亿像素7P光学镜头、潜望式3X长焦镜头、内对焦镜头已批量生产。

郭天翔表示,随着市场竞争加剧,各个厂商都在积极准备全新一代产品,后续新品节奏提前,产品力也将明显提升,年底的中国手机市场将会进入到百家争鸣的时刻。

北京社科院副研究员王鹏告诉《证券日报》记者:“5G、人工智能、摄像头、新型电池等方面的技术创新,将成为推动智能手机产业链升级发展的关键力量,同时也将给消费者带来更加多样化、智能化的产品选择和用户体验。”

公司换帅 荣耀上市迎来新进展

■本报记者 贾 丽

独立于华为三年来,荣耀上市的消息未曾断过。

日前,一份落款为荣耀终端有限公司董事会文件显示,为实现公司下一阶段的发展,公司将不断优化股权结构,吸引多元化资本进入,通过首发上市推动公司登陆资本市场。

11月23日,荣耀内部知情人士对《证券日报》记者确认了该文件的真实性,文件正式下发时间为11月22日。

“荣耀选择首发上市有利于其长远发展,但同时公司也应注意多元化股权结构带来的潜在的风险。在上市过程中,荣耀应保持独立,确保信息披露的准确完整,注重规范治理。”IPC中国区首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》采访时表示。

荣耀上市迎来新进展。荣耀方面在文件中称,随着公司走向公开市场的

规划逐步启动实施,公司董事会将按照上市公司标准进行调整,董事会成员逐步多元化,以适应公司在新发展阶段治理需要和监管需要。由公司股东会选举并经董事会选举,吴晖将担任公司董事长,董志勇、万飏担任副董事长。

据《证券日报》记者了解,吴晖空降荣耀仅有一个月时间,主要任务便是推动公司上市进程。

公开资料显示,吴晖原为深圳市水务(集团)有限公司(以下简称“深圳水务”)董事长,深圳水务是深圳市国资委全资国有企业。

万飏在荣耀独立之后便任董事长,其在供应链及业务端方面有丰富经验,曾担任华为无线产品线总裁、终端公司总裁、消费者业务移动宽带与家庭产品线总裁、消费者业务首席运营官等职位。此前,荣耀的主要管理一直由万飏与公司CEO赵明搭档,而吴晖的空降将改变这一格局。

而荣耀选择首发上市推动公司登陆资本市场,打破了外界“荣耀借壳上市”的传闻。此前,荣耀借壳上市的消息在市场上多次传出,相关概念股遭到追捧。根据公开资料,荣耀估值目前已经超过450亿美元。

“借壳上市步入严格监管期,荣耀的估值又比较高,短期内难以选择到合适且股权清晰的‘壳资源’。”透镜公司研究创始人况玉涛对《证券日报》记者表示。

在专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁帅看来,借壳上市可能会对公司的股权结构造成一定的影响。

荣耀更希望通过IPO建立一个稳定的股权结构。同时,荣耀上市的目的更多在于补血。

目前,荣耀已经在手机市场占有一席之地。国际数据公司IDC发布报告显示,今年第三季度,国内手机市场荣耀以19.3%的市场份额回到国内手机市场第一的位置。然而微利甚至是不挣

钱,能否为大规模国内外布局等注入持续的资金流,是荣耀面临的首要问题。赵明多次在公开场合表示,当下,手机成本压得太低。

与此同时,荣耀手机已进入全球超74个国家和地区,海外市场走得很快,荣耀需要持续补血。

天眼查股权穿透可见,荣耀最近一次股权变动是在2022年11月份,彼时荣耀新增京东方A等6家股东,股东增至15家。荣耀股东层面也形成了国资、代理商、第三方资本交织的局面。

中国信息协会常务理事朱克力认为,多元化股权结构对于荣耀来说,既是助推器也可能是绊脚石。“一方面,多元化股权结构有助于吸引更多的战略投资者,带来更多资源与合作机会;另一方面,这一结构可能导致决策效率低下,股东间意见难以统一,公司应通过业务独立等方式积极应对多元化股权结构带来的挑战,从而实现稳健发展。”

广电运通8.6亿元收购中数智汇股权 持续布局数据要素领域

■本报记者 李雯珊

11月23日晚间,广电运通发布公告,为进一步拓展大数据与信用科技领域,拟以自有或自筹资金收购北京中数智汇科技股份有限公司(以下简称“中数智汇”)约2388.889万股股份,交易价格约为8.6亿元。本次股权收购等事项完成后,广电运通持有中数智汇42.16%的股权。

“数字经济时代,数据要素已成为核心生产要素与推动经济发展的核心力量。本次交易是公司全面布局数据要素业务的重要战略举措,布局数据要素业务是广电运通完善并优化产业结构,构建未来核心竞争力与业务增长引擎,实现跨越式发展的必由之路。”广电运通董秘谢华表示:“广电运通董秘谢华表示:‘广电运通资本运作方面,公司一直深化‘产业+资本’双轮驱动,围绕核心产业布局,深化主线业务发展,完善‘融投管退’为一体的资本运作体系,全面做优做大做强数字经济产业。”

“公司在数据要素领域前瞻布局,作为广州数交所的第三大股东切入数据要素市场,积极布局数据服务商及公共数据运营方面业务。落地方面,公司打造了广州南沙‘离岸易’综合服务平台,是公司数据应用赛道落地的首个案例。”万联证券计算机行业研究员夏清莹向《证券日报》记者表示。

公开资料显示,中数智汇专注于企业大数据征信领域,拥有10余年的企业征信数据、算法、模型和软件积累。广电运通上述人士认为,“中数智汇与广电运通的主要客户群体高度重合,能与广电运通原有的主业形成良好协同效应,有利于构建具备广阔前景的业务组合,形成公司多轮驱动的业务布局。”

该人士进一步表示,本次收购中数智汇股权,是广电运通全面布局数据要素业务的重要战略举措,将补全公司在人工

宝尊电商三季度线上渠道进一步扩张 GAP中国业务经营持续向好

■本报记者 袁传玺

11月22日,宝尊电商披露2023年第三季度财报。财报显示,宝尊2023年第三季度净收入18亿元,同比增长5%,其中运动服饰运营收入同比增长26%;经营现金流持续向好,实现历史同期首次转正。

“宝尊电商有望通过品牌管理进一步打开增长空间。”一位电商分析师对《证券日报》记者表示,2023年初,宝尊完成对Gap中国的收购,加码品牌管理,第三季度Gap业务转型稳步推进,在新品、新店、市场推广及知名度提升上取得多项重要成果,如进行“品牌力升级”,打造了一套ROP(全渠道零售运营平台)。宝尊重点品类近年来由小家电向服饰与配件品类过渡,从三季度细分品类表现来看,服饰品类企稳全速增长。

财报显示,今年三季度Gap中国毛利率达56%,较去年同期增长逾10%,亏损额较可比同期大幅收窄;存货周转天数从一年前的220天改善至177天。其他包括客流量、转化率、平均客单价及坪效等关键指标的稳步优化。在新门店方面,5家新店已于9月底开业,预计在2023年下半年共开设10家新店。

在供应链端,Gap中国团队迅速优化本土化供应链,至今Gap中国本地化产能已几乎完全覆盖本地采购需求,占比近100%。供应链升级策略使Gap产品从设计到上架的前置时间大幅缩短,由以往的3个月到6个月缩短至仅仅几周。

张毅表示,不仅仅是收购Gap,宝尊最近这几年投资和收购了很多品牌,而宝尊通过自身比较成熟的电商销售渠道和线上运营能力,把Gap等面向中国市场的这些业务从传统线下,转化为全平台销售,从而形成联动效应,进一步对Gap等自主品牌进行全方位赋能。

某券商行业分析师对《证券日报》记者表示,随着消费的回暖,叠加宝尊对品牌电商服务市场的多年深耕,其通过更专业化、深层次的渠道运营能力,将为宝尊带来新的增量市场。其次,对Gap大中华区业务收购是宝尊全面开启的“品牌管理”里程碑,配合其全方位的电商布局,或将为宝尊开辟第二增长曲线。

此外,在直播业务领域,宝尊在抖音生态中初步取得成效。三季度,宝尊创意内容商业中心已为30多个品牌提供直播服务,并在三季度通过直播实现的GMV高达1亿元。

此外,为持续增强宝尊在抖音渠道的综合能力,宝尊与抖音服饰鞋靴赛道头部服务商洛氢迅达成收购意向,计划收购其51%股权。据财报显示,未来,宝尊和洛氢迅将在上海和杭州设立两大直播中心,总面积超过12500平方米。

“洛氢迅是抖音生态的翘楚和直播电商领域的先驱,深耕服装配饰赛道。宝尊在创意内容、品牌矩阵、精细化运营的市场领