

华为重夺中国手机市场“销冠” 供应链企业加紧排单备货

■本报记者 贾丽

时隔4年,华为手机再次摘得国内市场销量冠军。根据权威市场调研机构Counterpoint Research日前发布的中国智能手机周销量数据报告显示,华为在2024年开年的两周内,以智能手机销量第一的成绩重新登顶国内市场。2月5日,“华为重夺中国手机市场销量第一”的话题冲上热搜。当日,华为概念股表现活跃,洪涛股份、天津新材涨停,东土科技上涨9.53%。

受手机等终端销售升温影响,华为供应链企业的业绩也表现不俗。东方财富Choice数据统计显示,截至2月5日,已披露业绩预告的393家华为概念股中,业绩预告(预增、续盈、略增、扭亏、减亏)的公司达212家,占比达54%。212家公司中,净利润同比增长上限超60%的公司占比达36%。

“新机连续上市,叠加手机消费市场的有序复苏,华为手机销量在2024年也有望有较好的表现。”Wit Display首席分析师林芝在接受《证券日报》记者采访时表示,“鉴于市场升温,华为已向供应链追加了手机订单,并增加零部件备货量。春节前夕,产业链厂商一直在为华为加紧赶工备货,部分厂商还为华为搭建新的产线,以满足其需求。”

重返中国市场销量第一

前述报告显示,华为手机在2024年前两周拿下中国智能手机市场销量第一的位置,而上一次夺冠距今已有4年时间。融入自主研发的麒麟芯片及鸿蒙操作系统的终端得到市场认

可,是华为手机在市场上强势回归的关键。Counterpoint Research认为,搭载其自主研发的麒麟9000S芯片的Mate 60系列是华为近期成功的关键驱动因素。此外,其强大的品牌忠诚度以及 HarmonyOS 操作系统的成功推出也形成助力。“华为在手机市场的快速回归,得益于其长期的技术研发和产品创新。即便身处逆境,华为仍不断推出具有差异化竞争力的新品,并紧跟最新软硬件技术坚定研发,相继推出鸿蒙及欧拉系统、盘古大模型等具有革新性的技术底座。另外,从品牌影响力来看,华为多年来在全球市场树立了良好的形象和口碑,这也为其回归奠定基础。”北京社科院副研究员王鹏对《证券日报》记者表示。

华为手机销售火爆,也成为国产手机厂商冲击高端市场的重要驱动力之一,并带动国内手机市场进入复苏轨道。过去一年,荣耀、vivo、小米等众多厂商对标华为,升级其高端战略。Counterpoint Research 报告显示,2023年,中国高端智能手机市场增长了27%,苹果的市场份额开始被华为等中国品牌蚕食。另据IDC数据,2023年第四季度,中国智能手机市场出货量同比增长1.2%。这是在连续十个季度同比下降后,市场首次实现反弹。

可以预见,随着华为的强势回归,以及众多国产品牌在高端市场发起新一轮冲击,2024年国内手机市场的巨头之争也将更为焦灼。专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁帅对《证券日报》记者表示:“随着5G和AI技术的快速发展,今年‘智联’手机市场发展的新空间也将进一步打开,厂商需紧跟技术趋势,积极研发及布局AI等新兴技术领域,勇于开

新机连续上市,叠加手机消费市场的有序复苏,华为手机销量在2024年也有望有较好的表现
鉴于市场升温,华为已向供应链追加了手机订单,并增加零部件备货量



崔建岐/制图

新局面。”

Counterpoint Research 高级分析师 Ivan Lam 建议:“2024年,手机厂商需要在产品布局、定价、推广和渠道分销等方面做得更加突出,才能稳住份额,甚至蚕食其他品牌的市场份额。”

供应链国产化是趋势

华为手机在2024年取得良好开局,也有望持续带动产业链升温。国际调研机构麦吉洛咨询研究总监司马秋表示,2024年华为OLED供应商普遍大幅提高出货预期,华为智能手机出货可能接近6000万部。

其中,华为Mate 60系列订单量持续增加,折叠屏手机的目标出货量也将调整为1000万部。而去年,其折叠屏手机的出货量目标仅为260万台。华为手机销售目标的提升,直

接引发了供应链的变化,部分零部件甚至面临供应趋紧的局面。据供应链消息人士透露,华为目前正在“扫货”CMOS图像传感器等关键零部件。受市场供求关系影响,CMOS图像传感器价格不断上涨,部分供应商已将供应量提高了25%至30%。

林芝表示,国产手机供应链的国产化率提升将是趋势,华为等手机厂商将加大国产供应商比重,从而在保证供应链稳定的同时,避免价格的进一步上涨。据了解,华为Mate 60系列手机的国产化率已达90%以上。目前豪威科技等企业已是华为CMOS图像传感器的主要供应商,维信诺、武汉凡谷、拓维信息等上市公司也均已入局华为手机等产业链。

在袁帅看来,华为手机的崛起对供应链的带动作用显著。“随着华为手机销量的增长,供应链企业也获得了更多发展机遇。华为对

供应链企业的选择非常严格,要求高质量、高效率、高可靠性,这将促使供应链企业不断加强自身的实力和竞争力,形成良性的竞争和合作机制。同时,华为也将积极推进供应链的本地化和多元化,促进其完善和升级。”

看好华为等国产手机在2024年的表现,相关供应链企业也在加紧备货,以满足市场需求。“高端芯片、屏幕、智能摄像头等核心零部件的供应已经开始趋紧。”林芝表示,智能手机厂商提前备货的态势明显,预计内存、AMOLED面板价格或将处于相对高位。

“产业链企业要加强与华为等厂商的沟通,及时了解市场需求和变化,确保供应链的畅通和稳定,并提升产品的自主可控能力,提高产品的附加值和竞争力。手机厂商也可以进一步丰富采购渠道,提高整个供应链的效率和响应速度,降低成本和风险。”王鹏如是说。

从专利纠纷走向握手言和 vivo与诺基亚签署5G专利交叉许可协议

■本报记者 贾丽

2月5日,vivo宣布与诺基亚达成全球专利交叉许可协议,该协议涵盖双方在5G和其他蜂窝通信技术方面的标准必要专利。这意味着,vivo与诺基亚正式“握手言和”,此前双方曾因专利纠纷对簿公堂。上述协议签署后,双方将结束在所有司法管辖区的所有未决诉讼。

据了解,截至2023年12月31日,vivo在全球70多个国家和地区布局了25000族专利申请,其中包括超6000族5G通信标准专利。

“国产手机企业与通信巨头在全球范围内广泛达成专利交叉许可协议的背后,是企业在知识产权数量和质量上的全面提升。综合实力的持续增强,也是企业对知识产权愈发重视的体现。”北京交通大学教授徐征对《证券日报》记者表示。

表示。

达成专利交叉许可协议

实际上,不仅是vivo与诺基亚,众多手机企业及通信巨头均达成了相关协议,从而结束了长达数年的纠纷。

目前,华为已相继与OPPO、爱立信、小米等企业签订了专利交叉许可协议,结束了在专利诉讼上多年的“缠斗”。OPPO和诺基亚也已经达成了全球性的专利交叉许可协议,这意味着他们之间长达两年多的专利争议已经得到解决。

而此次与vivo的“牵手”,也是诺基亚在近年里达成的第6项智能手机许可协议。截至目前,诺基亚已经与苹果、三星、荣耀和华为达成了类似交叉许可协议。

“从手机行业巨头的动作来看,交叉许可协议已被其广泛接

受,这一决策将使合作双方能够共享彼此的技术,减少潜在的法律纠纷,并降低使用专利的成本,从而推动其技术的共享和应用。”北京市盈科律师事务所专利律师李早霞在接受《证券日报》记者采访时表示。

近年来,随着国产手机企业综合实力的增强和专利诉讼费用愈发昂贵,让更多企业逐步重视用合理和理性的方式,来维护自身在全球市场的权益。

“此前,专利诉讼被部分厂商视为是制衡竞争对手的有力手段,实际上是双方目前能接受的最好方式,也有利于拥有专利的企业利用其专利权利在全球市场中建立竞争优势并扩大市场份额。”北京市盈科律师事务所知识产权方向律师崔德宝对《证券日报》记者

表示。

构建良性发展环境

手机、通信巨头之间广泛达成交叉许可协议,体现了企业在尊重和保护环境方面达成共识。

据了解,华为、小米、vivo等企业一直持续关注通信产业前沿技术的演进,并积极参与标准制定。仅以vivo来看,截至2023年12月31日,vivo在ETSI声明超2500族5G标准专利,在3GPP提交标准文稿数量累计约13500件。

vivo法律事务部总经理徐显文表示:“基于长期在5G通信标准领域的投入研发,vivo在全球范围内进行了广泛的知识产权布局,形成了行业领先的专利组合,目前已在全球申请了超过6000族5G通信标准专利。双方达成协议,体现了对此类蜂窝标准技术专利价值的尊重和认可,也将有助于构建良性

发展的行业环境。”

诺基亚技术公司总裁Jenni Lukander认为,公司与vivo达成协议,反映了双方对彼此知识产权的尊重。该协议也为公司的许可业务提供长期稳定性。

此外,根据中国信息通信研究院发布的数据,2023年共有包括5家中国品牌(华为、中兴、大唐、OPPO、小米)入选全球5G标准必要专利前10榜单,十家企业的5G专利占比已经突破全球5G专利总数的75%,华为以14.59%的成绩占据榜单第一。

崔德宝认为,vivo与诺基亚的“和解”,也将对其他正在进行的专利纠纷产生一定影响。显示出企业通过协商解决专利争议的可能性和重要性,中国企业在5G领域的创新实力正在不断提升。未来,中国企业将会在全球5G、6G等更多技术竞争中扮演更加重要的角色。

机器人赛道去年业绩“冰火两重天” 企业积极出海打开发展空间

■本报记者 李雯珊

近年来,机器人赛道备受关注,相关概念股在资本市场上表现亮眼。近日,多家A股机器人行业上市公司发布了2023年业绩预告,从净利润表现来看,机器人公司在2023年处于“冰火两重天”的状态。据记者不完全统计,截至目前,有13家机器人公司披露了2023年业绩预告,其中有7家盈利,分别为汇川技术、瑞松科技、双环传动、江苏北人、三丰智能、科沃斯、亿嘉和;6家亏损,包括ST智、埃夫特、天奇股份等。

具体来看,汇川技术预计2023年实现归属于上市公司股东的净利润为45.7亿元到49.6亿元,暂列板块首位;江苏北人预计净利润同

比增长102.11%到181.98%,增速最大;瑞松科技预计实现净利润4850万元,较2022年同期增加1.11亿元,实现扭亏为盈。

相较之下,ST智、天奇股份在2023年的亏损金额较大,均超亿元。其中,天奇股份2023年预计亏损3.75亿元至3.95亿元,同比由盈转亏;ST智预计亏损金额为3亿元至4.42亿元。此外,埃夫特预计2023年亏损4000万元至5000万元,同比大幅减亏。

“机器人行业的准入门槛相对较高,且有一定细分赛道,行业竞争日趋激烈。部分公司随着机器人业务规模增长,毛利率提高带来利润增加,构筑了企业发展的‘护城河’。同时,机器人行业不同细分赛道的需求差异较大,企业需要

持续的研发投入才能保持竞争力,在外部环境承压的影响下,企业间竞争加剧导致分化态势扩大,这也使得行业公司业绩呈现‘冰火两重天’的情况。”高工机器人产业研究所所长卢瀚宸在接受《证券日报》记者采访时表示。

MIR睿工业曾预测,国内机器人市场增速将在2023年之后逐渐反弹,到2025年恢复至两位数。信达证券表示,相比国内工控行业市场,海外工控市场较大,中国工控市场规模约为全球的四分之一,自主品牌出海市场广阔。

“从目前的市场情况来看,机器人行业‘不出海就出局’已成共识,更多机器人厂商将资源投向海外市场;同时,国内下游细分市场景气度有限提升,行业分化态势加

剧,整合和出清将加速上演。”锦华基金总经理秦若涵认为。

“随着整体竞争格局的加速演化,会倒逼各机器人厂家提升对成本的控制能力,加速其对供应链的快速布局和深度优化,头部企业会加快上下游的资源整合和关键环节的自主可控。整体来看,行业竞争一定会更加激烈,行业洗牌会加速。”埃夫特董秘办相关人士表示。

汇川技术日前对外表示,基于过去20年在中国市场的耕耘,公司规模快速增长,已经在中国市场建立起较好的龙头品牌形象。对于国际化战略,公司快速搭建包括销售、研发、供应链在内的国际化平台,形成对公司海外业务的支撑。

2023年7月份,双环传动宣布将在匈牙利逐步建设生产基地,一方

面有利于对欧洲现有的重要客户实现就近配套稳固合作关系,同时加速海外大客户开拓;另一方面有利于发展海外供应链和销售渠道,为未来海外拓展战略夯实基础。

机器人、工控自动化等系统解决及零部件生产商伟创电气表示,海外市场一直以来是公司非常重视的板块之一,未来将坚持全球化战略布局,把握海外市场机遇,持续进行区域扩充和重点布局。

信达证券研究员武浩认为,从海外市场来看,东南亚、印度等新兴市场增速较快,国内制造业在东南亚等市场布局加速,国内自主工控品牌机器人在性价比方面竞争力较高,有望复制国内增长路径,利用“定制化+快速响应+价格优势”率先打开市场。

上市公司ESG信息受投资者关注 开年以来互动平台已有超两千条提问

■本报记者 李勇

“双碳”目标指引下,ESG(环境、社会、治理)投资前景广阔。A股市场上,披露ESG相关信息的上市公司数量逐年增加,投资者对上市公司ESG信息的关注度也持续上升。

《证券日报》记者在投资者互动平台检索发现,今年以来截至2月5日,投资者已围绕ESG提出2300余条提问,“公司是否关注环境和可持续发展问题?”“公司是否有编制和披露ESG报告的计划?”……整体来看,ESG相关话题正在快速升温。

“随着市场和估值方法的发展,无形资产在企业价值中的比例也逐步提升,只通过财务报表,投资人可能无法全面了解企业的真实价值。”绿色未来信息科技创始人张仁元在接受《证券日报》记者采访时表示,ESG报告中,环境、社会和公司治理等维度的信息也对企业整体表现带来较大影响,进而影响到投资人对企业价值的判断。

东华大学客座教授潘俊向《证券日报》记者表示,随着可持续发展投资和负责任投资的兴起,投资者更加关注企业的环境、社会和公司治理绩效,并将这些因素纳入投资决策。

“越来越多的研究表明,企业的ESG表现与财务绩效之间存在正相关关系,良好的ESG表现可以为企业带来长期的经济效益。”战略定位专家、福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪认为,ESG报告所关注的相关维度,对于企业的长期发展和风险管理都具有重要影响,对于评估企业的可持续性和长期价值具有重要意义。

国内咨询机构Co-Found智库研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示:“ESG信息可以提供更全面的投资决策依据,越来越多的投资者已认识到ESG对企业长期价值和风险管理的重要性。”

综合来看,上市公司披露ESG相关报告的意愿持续提升。中广核技日前在深交所互动易平台回复投资者提问时表示,公司持续多年披露可持续发展报告,并于2023年首次披露2022年度ESG报告。公司将不断总结ESG实质性议题的管理及成果,目前正在有序编制2023年度ESG报告,预计将与年度报告同步披露。

“ESG理念将推动上市公司更加关注环境、社会和治理等方面的风险和机遇,制定更为全面和科学的可持续发展战略。上市公司通过加强与利益相关方的沟通和合作,有助于提高企业的品牌形象和市场声誉,增强企业的竞争力。”张仁元向《证券日报》记者表示,“虽然A股上市公司ESG信息披露尚未成为必选项,但各行业的领先公司以及市值较大的公司目前相关报告的披露比例已近九成,高质量ESG信息披露已经成为优质上市公司的‘标配’。”

相关统计显示,2023年,有超四成的上市公司披露了ESG相关报告。2024年,这一比例有望进一步大幅增加。例如,航天电器此前就在互动平台上表示,公司计划在2024年上半年发布首份ESG报告。

詹军豪认为,加强ESG管理和披露可以提升企业的形象和声誉,增强投资者信心,吸引长期稳定的投资者。同时,ESG管理也有助于企业识别和管理潜在的风险,提高企业的可持续发展能力。

金贵银业重组事项获批 控股股东将变更为湖南有色集团

■本报记者 肖伟

2月5日早间,金贵银业公告称,收到中国证监会出具的关于同意郴州市金贵银业股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金注册的批复。公告显示,证监会同意金贵银业向湖南有色产业投资集团有限责任公司(以下简称“湖南有色集团”)发行2.89亿股股份,向湖南黄金集团有限责任公司(以下简称“湖南黄金集团”)发行1.92亿股股份购买相关资产的注册申请;同意金贵银业向湖南有色集团发行股份募集配套资金不超过3.02亿元的注册申请。

本次交易完成后,金贵银业控股股东将变更为湖南有色集团。本次收购的主要收购标的为湖南宝山有色金属矿业有限责任公司(以下简称“宝山矿业”)100%股权。资料显示,宝山矿业拥有45万吨/年铅锌银矿开采权。2021年、2022年、2023年1月份至6月份,宝山矿业分别实现扣非后净利润7939万元、1.05亿元、9668万元,显示出较好的业绩成长性。

金贵银业董秘袁志勇在接受《证券日报》记者采访时表示,本次重大重组获批通过,将成为金贵银业发展史上重要的里程碑,公司基本面将得到根本改善,未来发展可期。

袁志勇表示:“此次收购宝山矿业,将大幅提升矿石原料的自给率,能有效支援下游冶炼产能发挥,可产生积极的协同效应。公司已初步明确‘实业+资本’两轮驱动,上抓资源、中扩规模、下延产业链的发展战略。”

对于未来发展预期,袁志勇向记者表示:“金贵银业生产的电银广泛用于光伏、新能源汽车等领域,细分市场需求旺盛,电银产品可用于制成铅酸电池、屏蔽电缆等,细分市场的需求稳定。金贵银业过去曾有出口创汇佳绩,今后也会将出口作为重点之一来抓手。”

中邮证券有色金属行业首席分析师李帅华也认为:“近年来,我国头部冶炼企业在冶炼工艺、绿色能源、尾矿回收、精深加工等领域开疆拓土,形成了并驾齐驱领先国际同行的核心竞争力。若能打通上下游各个关键环节,形成产业链一体化的综合实力,我国头部冶炼企业将在国际有色金属舞台上牢牢占据一席之地。”