

全球智能手机市场显现复苏迹象 产业链库存水平持续下降



证券时报记者 严翠

在区域性复苏和新产品升级需求的带动下,全球智能手机市场(出货量)显现复苏迹象,2023年第三季度环比出现两位数增长,同比仅下降1%,较上一季度的同比下降11%降幅显著收窄。

与此同时,证券时报·e公司记者从消费电子产业链了解到,当前多数供应链企业库存水平都处于下降态势,部分公司已连续三个季度下降。

值得注意的是,当前行业复苏态势仍偏弱,相对于过去持续多个季度的同比下滑而言,行业出货量跌幅已出现显著收窄迹象,对于未来行业市场展望,除华为等头部厂商外,多数厂商仍保持谨慎。另外,随着华为手机的“强势回归”,当前国内智能手机市场格局已悄然生变,9月华为手机销量位居国内第一,8月荣耀手机销量位居国内第一。

全球手机市场复苏

10月17日,市场调研机构Canalys(科纳仕咨询)发布的最新数据显示,2023年第三季度,全球智能手机市场同比仅下跌1%,下滑势头有所减缓。在区域性复苏和新产品升级需求的带动下,全球智能手机市场在旺季前的第三季度达到两位数的环比增长。

具体而言,尽管三星同比有所下降,但其仍以20%的市场份额保持领先;而苹果以17%的市场份额夺得第二,小米以14%的份额排名第三,其出货量同比和环比均有所恢复,OPPO(包括OnePlus)凭借在亚太地区的韧性,占据了市场份额的9%,位列第四,传音(传音控股旗下品牌)以9%的份额和显著的年度增长率,稳居前五。

Canalys报告特别提到,尽管在前五名之外,但华为在中国市场通过Mate系列的新品获得强势复苏。

对于如此市场表现,Canalys分析师刘艺璇对记者表示,华为和苹果的新品发布在第三季度点燃了市场,盖过了许多厂商旗舰系列的更新。华为Mate系列的新品搭载最新的麒麟芯片,在中国引起消费者的热烈反响,运营商正在竞相备货华为设备以满足激增的需求。

刘艺璇说,与此同时,苹果也正在加强其新的iPhone 15系列,提供出色的性能和功能,以不断刺激需求。另一方面,三星正在减少在入门级市场的关注度以继续确保盈利性;小米和传音迅速抓住了新兴市场的反弹机会,提供具有竞争力的产品和渠道合作策略。如果小米和传音能延续成功策略,这些短期获利有可能会变成可持续的增长机会。

不过,Canalys分析师朱嘉强补充表示,厂商应对市场反弹仍保持谨慎,全球宏观经济和地缘政治的不确定性使得新兴市场的复苏和渠道运营异常脆弱,Canalys的预测也指向中长期智能手机市场增长放缓。

朱嘉强说,对库存周转和终端需求的细致监控至关重要,以避免高库存带来的动荡。另外,厂商正在战略性地重新建立渠道和零部件库存,以应对潜在的需求复苏和供应链成本上涨,当前短期订单激增伴随着先前供应能力的降低可能会导致结构性零部件短缺,从而对

划和生产构成挑战。

9月国产手机出口大增

中国,既是世界上最大的手机消费国,也是世界上最大的手机生产国,2021年全球67%的手机产自中国,因此,要谈全球智能手机发展情况,必然绕不开中国。

根据近日中国海关总署公布的9月进出口数据,主要出口商品中,9月手机出口了8354.5万台,而8月该数据仅为6456.7万台,出口金额更是环比大涨123.37%。

相关出口情况从行业代表企业的市场销售数据也可见一斑。

传音控股被称为“非洲手机之王”,其所生产手机主要在海外销售,覆盖非洲、南亚等多个国家和地区。

10月17日晚,传音控股新鲜出炉的三季度报显示,第三季度该公司营收同比增长39.23%至近180亿元,净利润同比增长194.86%至17.83亿元,前三季度营收达430.22亿元,同比增长19.4%,净利润达38.84亿元,同比增长72.01%。前三季度该公司经营现金流净额大增1165%。

传音控股表示,营收增长主要因公司持续开拓新兴市场及推进产品升级,总体出货量及销售收入有所增长,净利润增长主要因营业收入有所增长,同时受益于产品结构升级及成本优化,毛利率有所提升,相应毛利额增加,而经营现金流大增主要由于随着营业收入的增长,销售收款增加,同时由于第二、三季度销售额增长较快,对应的部分应付原材料采购款尚未到期支付等。

“海外多个国家当前处于疫情放开后的第二年,经济较去年底部时期有所复苏,所以带动了手机销售,另外中东地区国家今年以来与国内关系持续改善,双边经贸往来升温,也侧面促进了国内手机在当地的销售。”国内某主营海外市场的手机厂商负责人告诉证券时报·e公司记者。

国内手机市场格局生变

国内手机市场出货量也同步出现了筑底企稳迹象,随着华为Mate60系列的强势回归,国内手机市场格局已悄然生变,或将酝酿一场更大的市场变革。

对于国内市场整体表现,近日,知名分析师郭明錤发文表示,中国手机市场底部已过,手机销售重拾成长,十一长假期间,手机销售同比增长约15%,预计第四季度手机出货量环比、同比均回归成长,安卓品牌已无价格战,且成本较过去几年下

降,这有益于手机品牌商的利润增长。

中信建投也在最新研报中表示,在各大手机厂商密集发布新机等因素的催化下,近期国内手机销量表现有一定的好转。其中,华为是9月以来增长势头最强的厂商。BCI最新数据显示,华为手机销量迎来快速增长,近四周(W37-W40)的同比增速分别达到91%、46%、83%和95%,华为手机的销量份额也由Mate60系列发布前的10%左右增长至W40(10月2日-10月8日)的19.4%,位居国内市场第一。

这意味着,今年9月,华为手机出货量位居国内市场第一,而今年8月,位居国内手机市场销量第一的则是荣耀。

显然,华为的强势回归,对荣耀的市场地位和产品销售情况造成了一定影响,但苹果和其他厂商也同样受到不同程度的影响。

研究机构Counterpoint Research相关报告显示,苹果新款的iPhone 15在中国的销量远不如前一款,与iPhone 14推出后的17天相比,iPhone 15的销量下滑4.5%。

“华为手机强势回归后,我们面临的挑战更大了,国内手机市场正处于大变的前夜。”国内某手机品牌负责人告诉记者。

为了应对华为手机强势回归所带来的冲击,国产其他厂商似已开始行动。以荣耀为例,最近一个月内,荣耀已接连发布了三款折叠屏手机Magic Vs2、Magic V2、V Purse,试图通过强化优势产品等方面与华为进行差异化竞争。对于折叠屏手机的市场表现,荣耀CEO赵明表示,今年7月、8月,荣耀Magic V2在中国折叠屏手机市场中取得单品份额第一。

另外,OPPO也宣布将于10月19日发布新款折叠屏手机Find N3,该机搭载独立的安全芯片,有助于提高用户用机的安全性;同时,10月17日,小米创始人雷军也宣布,即将发布的小米14将首发小米新系统澎湃OS;此外,vivo也于10月16日宣布其即将发布的新操作系统OriginOS 4将接入vivo自研大模型矩阵。

“对于华为之外的安卓厂商而言,就只能通过差异化创新和差异化的市场定位等来应对华为的强势回归所带来的影响了。”国内某手机业人士告诉记者。

产业链库存持续下降

产业链企业库存水平、产能利用率等情况也印证了全球手机市场筑底复苏。

“我们公司库存水平已连续几个季度下降了,估计产业链相关企业库存水平都在下降。”10月17日,

国内一消费电子产业链企业人士向记者透露。

记者查询产业链企业汇顶科技半年报发现,今年上半年,该公司存货同比下降47.3%至9.46亿元,占总资产的比例10.38%,上年同期该数值为19.05%,同期该公司经营性现金流同比大增307%至9.57亿元。

招商证券在相关研报中亦指出,手机链芯片厂商库存逐步好转,全球手机链芯片大厂2023年二季度库存环比出现下降。具体来看,联发科表示手机市场库存正稳定下降,未来需求不会更差;国内手机链厂商韦尔股份、卓胜微、汇顶科技等公司的平均库存连续第三个季度环比下降。

国信证券表示,一方面基于华为高端机型突破,鲑鱼效应下各终端品牌积极备货以稳定自身市场份额,另一方面,基于终端补库存需求的体现,2023年第三季度消费电子产业链延续二季度以来的弱复苏趋势,环比继续上扬,四季度出货展望则更加积极。

相关产业链企业甚至已公开表示,行业正在复苏。

顺络电子是华为、苹果等消费电子品牌电子元器件供应商,该公司表示,今年以来,在国内经济弱复苏的宏观背景下,市场消费景气度开始逐渐复苏,单季出货情况是结构性反映,目前订单情况良好,下半年,手机、消费类市场景气度在持续回升,公司通讯及消费类的产品综合产能利用率正在逐步回升,环比同比都有所增加,整体市场环境有望进一步回暖,公司产能利用率整体水平将继续回升。

“目前消费电子产品产销量出现复苏迹象,这将对公司业务量增长带来积极的影响。”消费电子行业供应链解决方案运营商和管理者海晨股份也表示。

华为供应商之一光弘科技也表示,客户手机业务的复苏和增长会给公司带来更多的机会,随着消费电子传统旺季的到来和新产品的导入和迭代,包括华为在内的手机业务订单正不断提升,相信客户手机业务的复苏,将带给市场新的活力,也将带给公司新的增长。

广信材料为手机、可穿戴设备等消费电子结构件提供涂料,华为是其客户,该公司也表示,随着下游市场复苏,公司消费电子业务将获提振。

值得一提的是,“双11”电商节即将到来,业内人士普遍认为,新机频出、大促销、大模型应用提速等多重刺激,有望带动国内新一轮手机销售热潮。

光伏市场需求持续旺盛 晶科能源前三季度净利增近3倍

证券时报记者 梅双

10月18日晚间,光伏龙头之一的晶科能源(688223)披露业绩预告,预计前三季度净利润61.4亿元-65.4亿元,同比增加266.36%-290.22%。公司实现光伏组件出货量上升及N型出货占比增加。

对于业绩大幅增长的原因,晶科能源表示,全球光伏市场对于先进产品的需求持续旺盛,公司凭借在N型TOPCon技术、全球化运营和一体化产能等方面的优势,在实现光伏组件出货量上升以及N型出货占比增加的同时,努力克服了产业链价格波动和国际贸易环境带来的短期挑战,逐步确立差异化的市场竞争优势。

出货情况方面,晶科能源在投资者关系活动中披露,三季度组件价格回落有利于刺激下游市场需求的有效释放,公司全年订单饱满,有信心完成三季度19-21GW以及全年70-75GW出货目标。

此前,晶科能源将全年组件出货目标由60-70GW上调至70-75GW,其中N型占比预计将达六成。晶科能源还预计至今年末,公司硅片、电池、组件产能将分别达到85GW、90GW、110GW;电池产能N型占比预计将超过75%。

综合三季度行业整体组件签单价格走低和上游硅料价格反弹等因素,行业整体一体化利润承压。晶科能源称,公司层面三季度N型占比环比稳中有升,叠加海外市场发货好转等因素,整体盈利有望维持稳定。

“2022年公司率先实现TOPCon大规模量产,在2023上半年成为行业首家实现单季度10GW出货规模的企业。”

晶科能源认为,从目前市场招投标进程和体量来看,TOPCon市占率提升较快,但产能投产和有效产能达产仍需要大量技术累积和爬坡周期。得益于前期成功建设经验,公司产能爬坡速度较快,先进产能占比高、一体化各环节配合度高,半年左右的领先优势将保持甚至进一步扩大。

海外市场方面,据晶科能源半年报,报告期内,晶科能源组件产品海外销售占比超过60%。在紧盯中美欧等主要光伏市场的同时,公司也在积极布局东南亚、拉美及中东地区等新兴市场。面对海外市场贸易政策风险和供应链挑战,晶科能源进一步拓展包括东南亚工厂在内的全球一体化供应链。预计在2023年年底,公司将在东南亚拥有超过12GW的硅片、电池片、组件垂直一体化产能。

谈及未来TOPCon提效降本空间,晶科能源表示,现在主流为单面TOPCon产品,效率逼近26%。公司计划于明年推出双面TOPCon,预期量产效率可到26.5%,并希望在随后的2024至2025年逐步达到27%至27.5%的量产效率。降本方面,未来将与设备企业通力协作,进一步简化产线流程,同时发挥在供应链以及一体化各环节之间的配合度优势。

此外,晶科能源介绍,公司在设计第一代产品的时候,已经给未来第二代和第三代产品留下了充足的规划空间,现有产能将对未来的技术进步起到促进作用。在谈到技术路线问题时,晶科能源认为,TOPCon作为主流技术路线拥有“转换效率高、低成本产业化、设备配套更优”三方面优势,因此在未来三到五年依然是主流路线。

北交所高质量发展粤西行活动在茂名举办

证券时报记者 李映泉

10月17日,广东证监局、广东省地方金融监督管理局、茂名市人民政府联合举办北交所高质量发展粤西行暨“三所一中心”服务粤东西北流动工作站茂名站宣讲活动。本次活动也是广东辖区高质量建设北交所粤东西北系列主题宣讲中的首场活动。

今年9月1日,证监会发布《关于高质量建设北京证券交易所的意见》,对北交所高质量发展作出整体规划,进一步优化北交所发行上市制度,夯实打造服务创新型中小企业主阵地基础,为中小企业脱颖而出、创新发展提供了更为广阔的舞台。

茂名市委市政府有关领导在活动致辞中指出,广东证监局、省金融局一直高度重视企业上市工作,积极帮助茂名市重点后备企业扫清上市障碍。近年来,茂名市抢抓资本市场改革发展机遇,以空前的力度推动企业上市培育工作,分类分梯队储备了一批上市后备企业,现有36家企业列入上市企业后备资源库。本次活动对粤西企业规范发展、抓住北交所上市窗口期和沪深证券交易所改革利好时机具有积极推动作用,必将有力促进粤西地区企业利用资本市场加快发展。茂名市力争在“十四五”期间培育重点企业上市方面取得新突破。

近年来,广东省委省政府大力推进粤东西北振兴发展战略,实施粤东西北“金融倍增工程”,粤西各市资本市场发展取得了众多突破。注册制改革以来,湛江欢乐家、粤海饲料成功发行上市,为广东涉农企业上市再添新军,彰显粤西特色高质量农业优势。今年8月鸿智科技上市,成为粤西地区北交所“第一股”。

广东证监局主要负责人表示,本次活动是深入贯彻党的二十大精神,落实证监会关于全面注册制改革和高质量

建设北交所,以及广东省实施“百县千镇万村高质量发展工程”促进区域协调发展相关工作部署的重要举措。

广东证监局主要负责人建议粤西各地市进一步提高政治站位,积极作为、抢先抓早,强化与省金融局、证券监管部门和交易所的沟通协作;建立“个转企、小升规、规改股、股上市”梯度培育机制,完善上市扶持政策和拟上市企业办事绿色通道,持续优化上市政策环境,开展“专精特新”企业培育上市专项行动,为发展壮大广东省北交所上市群体提供新的“源头活水”。建议企业用好直通机制、直联机制申报北交所,并从源头上提高上市公司质量,尽早以上市公司标准全面规范运作;同时突出科技创新引领,以改制上市为契机,聚焦主业提高核心竞争力,加快产业基础高级化、产业链现代化,成长为细分领域的龙头。

据了解,本次会后,参会企业和证监局、金融局领导积极交流,特别是对三大交易所的相关政策有了更多的了解。

其中,广东立威化工有限公司相关负责人表示,本次活动机会难得,通过三大交易所专家对各方面上市政策的深入解读,使得公司未来的IPO规划思路更加清晰;对于公司在推进IPO进程中所遇到的问题和困扰,证监局有关领导和各交易所专家也与公司进行了有针对性的沟通交流,对公司未来的上市之路帮助很大。

广东高瓷科技股份有限公司相关负责人表示,公司在本次活动中了解了新政策下中小企业的发展方向和机会,受益匪浅。“作为一家新三板企业,高瓷科技一直坚持向北交所上市的方向,这次活动无疑为公司打了一支强心针,更坚定了公司向北交所转板上市的道路。活动体现了北交所、广东证监局对茂名的重视,也体现了茂名市委市政府对本土企业的关注和支持。”

