中国彩电龙头亮相CES 抢占海外高端市场

证券时报记者 孟庆建

纸醉金迷的拉斯维加斯，也是眺望消费电子未来的好地方。全球消费电子行业的年度盛宴——国际消费电子展（CES）于当地时间1月8日在这里拉开帷幕，作为全球电子行业最具标杆意义的开年盛会，每年的CES展会是各大厂商的秀场。

电视历来是CES的主角之一。尽管中国电视市场遭遇负增长，新的显示技术、人工智能交互方案、让电视行业仍然呈现出创新活力。在本次展会上，中国品牌创维、海信、TCL等纷纷亮相，向海外市场展示出最新的8K电视、人工智能交互方案、物联网技术。

同时，借着CES展会的东风，多家中国彩电头部品牌提出新的全球化战略。1月8日，国内市场份额第一的电视品牌创维带着高端8K电视等OLED产品矩阵宣布海外市场的新战略，同时发布了定位全球市场的新品牌Metz classic。创维RGB公司董事长王志国接受证券时报·e公司记者采访时表示，创维在海外市场要避开低价竞争，打造全球高端品牌生态圈，2019年海外市场出货量目标是达到1000万台。另外，另一家电视企业TCL也宣布将在2019年于北美市场发布高端产品。

彩电市场酝酿变化

2018年上半年，在世界杯带动下，中国彩电市场曾短暂回温，但在三季度再次下滑。

据奥维云网数据，2018年第三季度中国彩电市场累计销售1040.9万台，与去年的1041.2万台再创新低。第三季度的销售额为303亿元，相比2017年前三季度357亿销售额缩水54亿元，同比减少15.2%。这背后纵然有面板价格走低、电视售价下降的因素，也折射出三季度市场价格战之激烈。业内人士预计2018全年彩电整体销售量将同比下跌。

国内彩电前三强的业绩喜忧参半。海信电器(600060)三季报显示，2018年前三季度，实现营业收入246.41亿元，同比增长3.77%；归属于上市公司股东的净利润3.64亿元，同比下降近四成。

TCL电子（01070.HK）前三季度营业额同比提升16.1%至约327.9亿港元，毛利同比增长17.7%至约49.7亿港元，未披露净利润，毛利率为15.1%，同比增长2个百分点。

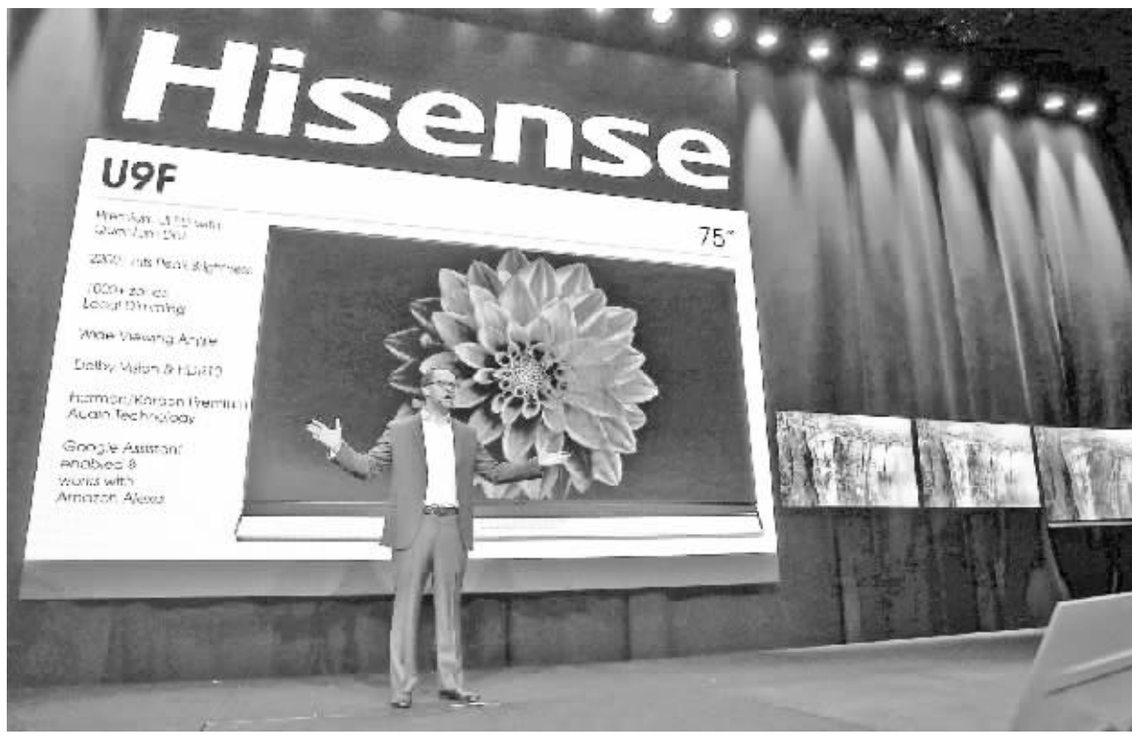
创维数码（00751.HK）2018年表现略好，截至2018年9月30日的半年报显示，今年4~9月份，创维数码营收为222.52亿港元，同比上升3.6%；毛利为40.12亿港元，上升18.5%；净利润为3.48亿港元，整体毛利率则为18%，较去年同期增长2.2个百分点。

但价格战是电视行业过去两年的主旋律。从财报上可见，电视企业利润率远不及白电。如搅局者小米等把电视价格一步步下压，小米电视CEO王川曾公开表示："小米电视定价（依据是）多少不赔钱，就定价多少。"低价策略让成立5年时间的小米电视在行业占得一席之地，但小米没有单独披露过电视产品利润情况。

此外，在2018年9月之前，富士康收购的夏普也掀起价格战。直到9月份夏普战略发生重大调整，强调不再一味走低价路线。不过，从实际操作看，夏普电视价格仍然是比较低的，仅次于小米和暴风。电视行业分析师刘步尘分析，夏普如果不继续走超低价路线，销量可能会大幅下跌，因此，一面说放弃超低价战略，一方面在实际操作中，仍有大量超低价产品在卖。

不过，电视行业已经开始酝酿新的变化，一方面头部电视企业开始从价格战的泥潭中苏醒，比如创维在2018年下半年发生了巨大变化。2018年7月，创维接连出招，彩电业务换帅、宣布入场厨电行业、一连发布三款OLED电视新品，紧锣密鼓的动作背后透露着创维当下对转型的迫切和决心。

刘步尘分析，"创维电视是2018年下半年以来，变化最大的企业。这种变化主要体现在三个方面：一是创维彩电战略发生变化，确定了向高端方向转型的战略，目前看态度比较坚决。其次是管理层进行了调整，技术派王志国上任，对塑造创维技术形象十分有利。三是市场端已经发生了变化，11月份创维电视在国内市场占有率达到20%以上，这是近年来少有企业占领的份额。"



海信在2019年国际消费电子展上举办新品发布会 东方IC/供图

传统电视龙头企业的互联网电视运营也逐渐成为盈利主要来源，创维在2018年9月末的6个月，创维电视周活跃用户超过1500万，互联网内容收入从去年同期的1.35亿港元增长至2.98亿元，大幅度增长120.7%。"创维电视互联网服务利润在3年之内就可能会超过硬件利润，但是我们的硬件也会赚钱。"王志国表示。

另一方面，彩电行业在2019年将迎来新的竞争者，华为、一加等企业明确表示将入局智能电视行业。在2018年召开的乌镇第五届世界互联网大会上，华为荣耀手机总裁赵明表示，华为正在紧锣密鼓地推进电视布局。华为入局后，彩电行业保持多年的品牌格局或面临新的变量。

电视巨头突围海外

海外市场是中国彩电龙头企业们竞逐的另一个蛋糕。

强调技术的创维在换帅之后动作迅速。在国内市场重塑战略定位以及渠道合作方式后，在海外市场也迅速掀起变革。1月8日，创维在美国拉斯维加斯宣布，将在全球推进高端品牌战略。甚至喊出"引领世界"的口号。创维在2013年推出第一台OLED电视，在行业犹豫时倾力押注OLED，数年发展得以在高端产品领域获得先机，OLED电视有望成为创维参与全球竞争的优势。

王志国表示，创维在海外市场将避开低价竞争怪圈，打造全球高端品牌生态，与各行业的高端品牌共享技术、工厂、供应链、内容资源，让创维的高端产品得到认可。同时，创维针对海外市场发布了Metz classic品牌，创维带着高端OLED电视矩阵亮相，向海外渠道商推介8K OLED电视等高端产品。同时，一同亮相的还有洗衣机、空调等智能家居产品。

王志国接受证券时报·e公司记者采访时表示，创维海外市场策略的核心是通过中高端产品建立品牌，创维生态联盟很快会引入海外的高端品牌合作。同时在渠道方面与海外经销商建立合伙人平台，与经销商分享利益形成整体。2019年海外市场电视销量目标是1000万台（包括OEM），这一数据相比2018年增长约300万台，增量将主要来自这两方面的拉动。

发布会上，创维宣布了全球供应链策略，公司表示在全球近20个国家、地区成立了海外分公司、办事处，产品销往100多个国家，同时，创维在全球拥有多个研发中心，并在德国、南非、印尼都有生产基地，在墨西哥的生产基地服务美国市场，还将于近期设立欧洲、东南亚、印度、非洲等多个海外生产基地打造全球供应链体系。为海外客户提供高质量、高效率、低成本的供应链服务。

除了创维之外，TCL电子在CES期间宣布将在今年美国市场推出8K QLED电视。TCL北美负责人接受媒体采访时表示，2019年，TCL将在北美推出65英寸、75英寸的8KQLED电视，在销量增长的同时不断提升产品销售均价。下一步TCL电子还将在北美市场投放空调、音箱、耳机等音频产品，为智慧家居做好铺垫。

鸡肉消费旺季来临 养殖公司业绩好上加好

证券时报记者 康殷

距离春节已不到一月，即将到来的鸡肉消费旺季，肉鸡价格已在高位徘徊。

肉鸡产业链龙头圣农发展1月7日晚间披露业绩预告修正公告，此前预计2018年盈利12.05亿元至12.55亿元。修正后，预盈15亿元至15.3亿元，同比增长376.04%到385.57%。一方面，受肉鸡市场供给紧缺影响，行业景气度持续攀升，公司产品售价超出预期，业绩大幅提升。另一方面，受益于管理效率提高，公司成本与费用得到有效管控，整体效益显著提升。

这已经是圣农发展近期第二次上修业绩。2018年三季报发布前，圣农发展曾上修去年前三季度业绩，理由同样是肉鸡市场供需持续改善，需求转旺，鸡肉价格整体呈现上涨趋势且持续时间长久，超出公司先前预期。

目前已预告2018年业绩的养鸡产业链公司中，除龙头温氏股份业绩略减外，圣农发展、仙坛股份、益生股份和民和股份均预期业绩大幅上涨。

去年业绩大幅反弹

环保趋严等因素影响行业产能下降，猪瘟疫情引起鸡肉替代性消费需求转旺，2018年鸡价进入景气阶段，并一直延续到2019年。

太平洋证券数据显示，2019年第1周，白鸡系列产品价格保持高位。山东烟台鸡苗交易价格4.8元/羽，毛鸡价格4.9元/斤，白条鸡价格13元/公斤。当前白鸡供需格局没有实质性变化，屠宰场库容率处于历史中位水平，父母代种鸡在产存栏仍处历史低位，年末消费旺季来临之际，鸡链产品价格将保持高位。

2018年以来，包括圣农发展在内，养鸡产业链上的仙坛股份、益生股份和民和股份业绩均明显反弹。细看2018年一季报，中报和三季报，前述四家公司营收和净利润均平稳增长。

温氏股份因为旗下养猪业务受到2018年上半年猪价持续下滑影响，去年业绩略为逊色。但温氏的养鸡业务增长迅速。2018年温氏股份养鸡业务销售价格同比增长17.6%，收入、利润实现较大幅度增长。

反观2018年全年，五家养鸡产业链公司均已披露年度业绩预告。其中刚刚上修年度业绩的圣农发展增幅最为迅猛，预计2018年盈利最高达15.3亿元，同比增长385.57%。仙坛股份、益生股份和民和股份均预期2018年业绩大幅上涨。

其中仙坛股份预计2018年净利润为3亿到3.5亿元，同比增长194.39%到243.46%。公司表示，受国内祖代引种数量下降、父母代种鸡存栏量持续下行影响，商品代肉鸡出栏量减少，促使鸡肉产品价格持续回升，加之企业内部成本的严格控制，导致业绩变动。

益生股份和民和股份均预告2018年年度业绩同比扭亏。其中益生股份预计去年净利最高达3.5亿元，同比增长212%；民和股份预计2018年净利最高为2.8亿元，增长196%。

温氏股份则预计2018年净利润39.50亿到42亿元，同比下降37.79%到41.49%。公司养猪业务规模继续增长，商品肉猪销量同比增长17.1%，但受上半年行业周期性低迷及下半年非洲猪瘟疫情等因素的影响，全年商品肉猪售价同比下降14.42%，商品肉猪盈利水平同比下降。

肉鸡高价有望延续

养鸡产业链在去年迎来触底反弹并不容易。回溯2017年，受累于鸡价低于预期和禽流感冲击，2017肉鸡养殖公司业绩欠佳，股价持续下探。2017年，益生股份、民和股份、仙坛股份股价分别下挫32%、47%和52%。龙头圣农发展2017年业绩遭遇"腰斩"，而益生股份和民和股份2017年业绩更陷入亏损。

2018年随着肉鸡价格反弹，虽然产业链公司业绩强势复苏，但二级市场上股价却表现平平。其中圣农发展2018年全年股价累计上涨14.86%，温氏股份上涨11.37%；而仙坛股份、民和股份和益生股份去年股价上涨0.70%、0.44%和-38.28%。

养鸡产业链的业绩反弹能否持续，信达证券指出，目前父母代鸡苗价格仍然维持高位，可见苗鸡依然紧缺。去年10月以来祖代鸡引种显著增加，但兑现到商品代预计要到2019年底至2020年，因此鸡价反弹周期将至少贯穿2019年上半年。

随着春节消费旺季来临，鸡价或继续维持高位，肉鸡板块仍具有投资机会。2019年开年以来，养鸡产业链公司股价涨幅明显，仙坛股份今年以来累计上涨7.82%，圣农发展和益生股份同期也有逾6%的涨幅。

业内人士判断，2018年国内H7N9流感的感染案例极少，禽肉消费转向正常；同时下游库存持续处于低位，有望拉动补库需求。供需两旺格局下，看好鸡肉价格继续上涨，预计2019年鸡价中枢继续上行。

河南农开拟设立不低于30亿元纾困基金 去年已帮扶超10家辖区公司化解流动危机

证券时报记者 赵黎昀

2018年最后一个交易日，备受大股东质押危机困扰的豫金刚石（600064），终于完成了对河南农投金控股份有限公司（下称"农投金控"）协议转让股份部分的全部过户。这也是2018年上市公司流动性危机频发后，河南地区首个国资成功纾困的案例。

农投金控控股股东河南省农业综合开发有限公司（下称"河南农开"）高管接受证券时报·e公司记者专访时表示，2018年河南农开及下属子公司综合运用多种手段已支持超10家辖区上市公司渡过流动性危机，而在2019年，河南农开更计划设立不低于30亿元纾困基金，为省内上市公司提质转型提供更大力度支持。

帮扶企业逾10家

1月5日豫金刚石公告称，公司2019年第一次临时股东大会审议通过了公司《关于变更公司董事的议案》，现任农投金控副总经理刘淼成为第四届董事会非独立董事。

此前公司公告称，2018年12月28日控股股东河南华晶超硬材料股份有限公司（下称"河南华晶"）所持上市公司7480.6万股股份已完成协议转让过户登记，农投金控将持有公司8949.45万股股份，占总股本的7.42%，成为持股5%以上股东。

受2018年股价大跌影响，豫金刚石年内最大跌幅近70%，一度超半数股本触及平仓线。农投金控的进驻，不仅化解了上市公司大股东的爆仓危机，还协议向豫金刚石提供流动性支持。

河南农开相关负责人告诉记者，2018年，河南农开通过农投金控股权帮扶形式，出资逾4亿元协议受让了豫金刚石控股股东股权。此外，双方还将合作设立三只产业基金，支持企业远期发展。下一步，河南农开还将通过二级市场或大股东协议转让方式增持，成为豫金刚石重要股东，持股比例目标在10%以上。预计债权加基金投资规模不低于30亿元。

河南农开过去一年提供帮扶的不仅有豫金刚石一家。

作为科迪乳业持股比例达8.6%的第二大股东，河南农开2018年通过下属的联创融久（深圳）商业保理有限公司（下称"保理公司"）、郑州市联创融久小额贷款股份有限公司（下称"小贷公司"）、河南农投产业投资有限公司（下称"产投公司"）、河南省农业融资租赁股份有限公司（下称"融资租赁"）四家子公司，累计为上市公司提供了近7亿元的债权帮扶。

此外，保理公司、融资租赁2018年还对华英农业给予了2.7亿元的债权支持。2018年12月27日华英农业公告称，公司股东山东省国际信托股份有限公司托与农投金控签署了《股份转让协议补充协议》，双方同意按照每股5.31元的价格进行转让，转让总价款为1.57亿元。本次股份转让完成后，农投金控将持华英农业2960万股，占总股本的5.54%。

2018年12月20日隆华科技也公告，为了引入战略合作伙伴，控股股东、实际控制人李明卫、李明强同时归还个人贷款、降低股票质押的风险，拟分别将其持有上市公司4370万股（占总股本的4.78%）、630万股（占总股本的0.69%）转让给河南高科技创业投资股份有限公司（下称"河南高创"），转让完成后河南高创持有隆华科技5.46%股份，成为公司持股5%以上股东。公开资料显示，河南高创控股股东为河南农开。

"2018年河南农开通过股权、债权、股+债等方式，累计支持省内上市公司数量已超过10家。"上述河南农开高管表示。

2018年，雏鹰农牧爆发流动性危机，河南农开前期作为战略投资人对公司实行帮扶，下批了3亿元的银行转贷款。除资金直投外，河南农开也在帮助企业进行债务重组方案的制定，把一些有价值资产积极整合，化解风险。

同时，对于辅仁药业，河南农开旗下融资租赁、保理公司通过债权投资的方式给予上市公司累计2亿元的资金支持，并积极参与定增。对中孚实业、新野纺织，保理公司也分别给予了1亿元的债权投资。

将设30亿纾困基金

成立于1992年的河南农开，目前100%持股大股东为河南省财政厅。河南农开成立伊始，即按照河南省委省政府和省财政厅的要求，定位于承担对河南农业产业化龙头企业的扶持，推动产融结合。2018年，由于内外部不利因素交错，证券市场剧烈变动，对各类上市公司均造成了不同程度的负面影响，民营上市公司尤为明显，对实体经济和社会稳定造成较大冲击。

上述河南农开高管介绍，从河南省的上市公司情况来看，有18家企业因高质押率被列入重点监控名单，在未来可能造成更大程度的市场震荡并严重影响上市公司的整体形象，亟需外部资源施以援手，及时阻断风险蔓延，提振市场信心，从而防范化解重大金融风险。处理解决好民营企业尤其是民营上市公司的困难与风险，成为省委省政府的重要课题。为此，农开公司积极作为，迅速行动。

"一是及时研判资本市场动态，为省政府决策提供参考。河南农开牵头，联合中原资产、河南资产三家公司成立风险防范专项研究小组，及时向省政府呈报《关于当前国内资本市场形势分析及引进和扶持优势企业并支持有关困难企业脱困的汇报》。二是果断采取行动，综合运用多种手段为上市公司提供纾困支持。股债结合多种方式支持了科迪乳业、豫金刚石、华英农业、隆华科技等上市公司，存量股+债权投资28亿元，纾困已经取得较好效果。"上述人士对记者表示，尽管如此，对于企业的帮扶也不是见困难就救。在对哪些企业进行帮扶的选择上，河南农开一直秉承救产业不救个别企业，救企业不救老板个人的原则，通过详细尽调，确保国有资产的保值增值。

据介绍，在河南农开进驻豫金刚石后，企业信用危机得以缓解，银行已给予流动性支持。而在承接过华英农业股权后，上市公司的员工持股计划也将得到顺利退出，保障公司管理团队的稳定。

"2019年，河南农开将设立总规模不低于30亿元的纾困基金，继续解决上市公司面临的问题。"上述人士称，2019年，河南农开仍将为上市公司提供包括增信在内的各项服务，除直接资金投入外，还将帮助企业设立并购基金，进行产业化整合。

针对具体上市公司而言，2019年河南农开将联合河南省另一国资平台中原资产管理有限公司，对科迪乳业进行包括积极参与重组在内的多项扶持。此外，对于2018年定增失利的辅仁药业，河南农开也不排除继续参与公司2019年定增的可能。而对于华英农业，目前河南农开已通过国家开发银行的转贷平台，为该公司申报了2亿元资金规模的债权扶持资金。