

# 华为回应 P10“闪存门” 凸显中国手机核心元器件困局

据《证券日报》记者了解,受韩国供应商掣肘的手机厂商不在少数,另外一家国产厂商也曾因韩国供应商的问题,当年的旗舰机型没有如期发布

本报记者 马燕

华为或许没有想到,其最新推出的P10系列手机,将华为手机卷入了前所未有的舆论漩涡。先是华为P10手机被曝缺疏油层,紧接着是华为P10采用了不同版本的内存解决方案而招致非议。

余承东昨日在微博回应认为,华为P10接连被曝缺疏油层和同时采用UFS和EMMC两种方案,是因“个别友商看到华为P10手机的全球热销十分眼红,大肆抹黑我们”。

不过,其对闪存问题的回应,也暴露了中国手机核心元器件目前仍受制于人的困局。

## 华为给出疏油层解决方案

对于疏油层问题,余承东称,华为P10系列率先使用了康宁第五代玻璃,跌落损坏概率降低80%。“然而这种玻璃涂了疏油层之后,在手机屏幕上强力摩擦,最领先的incell技术屏幕上会有静电纹(过一会儿会自动消失),行业内没能找到解决方案。”

华为消费者业务CEO余承东表示,华为曾考虑过换回康宁老一代的玻璃,但这对消费者利益显然是一种损伤,“毕竟手机玻璃表面的疏油层使用一段时间也会被磨掉,而玻璃抗摔的价值要远远高于涂抹疏油层。我们就在手机出厂保护膜上做了疏油层覆盖,后来我们找到了新的防静电疏油层技术,发货的P10手机上已经增加了新技术的疏油层。”

余承东表示,对于已经卖出的早

期没有带疏油层的P10手机,在华为体验店提供了涂抹疏油层的解决方案,消费者可以去涂。

## 缺货导致混用两种闪存

而关于P10系列手机闪存同时采用UFS和EMMC两种方案的问题,余承东称,核心原因是供应链闪存的严重缺货,至今华为手机的Flash存储仍在缺货之中。

华为为消费者业务也于昨日发布官方声明称,如果对核心元器件使用单一解决方案供货,将导致新品上市供应不足。为了兼顾体验、品质与供应,华为在闪存选型上采用两种主流器件同时供货的模式,并通过软件优化和严苛测试保证了产品体验的一致性。

IHS Technology中国研究总监王阳在与《证券日报》记者交流时认为,此次闪存事件,华为没有什么大错,P10发布会上并没有说一定用USF闪存。“但可能它拿去评测的机器是拿的最好的,这导致有些消费者使用上的体验没有测试的那么好,出现一些抱怨。华为应该拿平均水平的机器去测试,并提前说清楚具体情况才好。”

王阳向《证券日报》记者指出,从成本角度来说,两种闪存成本相差最多也就5%左右,华为采用两种闪存的根本原因就是UFS的缺货。

他告诉《证券日报》记者,由于SSD硬盘和手机抢货,闪存从去年下半年就开始紧张,其预计今年这种紧张缺货的状态还会延续一年。“虽然三星、SK海力士、东芝等厂商都在生产,但由于客户多,大家都在用,像UFS这样的

高档闪存更是缺货。华为mate9都用的是UFS,P10就混着用了。”

此前有网友质疑华为在P10系列产品中同时采用UFS2.1和EMMC5.1两种闪存芯片,在跑分软件测试中,USF2.1的传输速率要高于EMMC5.1,指责华为存在偷工减料的嫌疑。

不过,据电信专家项立刚介绍,华为其实并不存在偷工减料的问题,目前全世界的UFS2.1闪存芯片大部分掌握在三星手中,供应量较低。为了保证产品供应,终端厂商通常会选择多个供应商的多种方案,以保证供应稳定。

## 核心元器件受制于人

存储领域是国产半导体产业最薄弱的环节之一,尽管近年来国家为了发展存储产业加大了力度(武汉投资1600亿元建设世界级存储器基地,紫光也准备斥资700亿美元建设三大存储芯片基地)

但是,这也仅仅是制造层面,存储器的核心技术依然掌握在三星、SK海力士、美光、闪迪以及东芝这些厂商手中。NAND闪存市场几乎被上述五大厂瓜分,其中韩系两大厂商都分别占据第一和第五的位置,三星拥有33.6%的市场份额,SK海力士为10.1%,而国内还是个空白。

不过,王阳告诉《证券日报》记者,“紫光旗下的长江存储已经杀入闪存市场,自己在开发技术,但预计要到2019年才能出货。”

在他看来,这也是当前几大闪存巨头没有盲目扩大产能的原因之一,由于中国厂商进入后,闪存缺货的概率就小很多了。而趁现在缺货,闪存价

格已经涨价很多。

项立刚表示,华为这次在闪存事件中所暴露出来的问题,其实是整个智能手机产业所面临的共同问题。目前,掌握屏幕、闪存等智能手机核心元器件技术的厂商仍然非常有限,基本被三星等少数几家厂商所垄断,给终端厂商保障自身产品供应稳定带来了极大的挑战。比如,苹果、华为等主流智能手机厂商均在闪存芯片、曲面屏和OLED屏等领域受制于三星。

事实上,据《证券日报》记者了解,受韩国供应商之苦的手机厂商不在少数。前几年有另外一家较大的国产厂商,就因为韩国供应商的问题,导致当年的旗舰机型没有如期发布,吃了一个闷亏。

所以,几年前,苹果就一直通过各种方法推进“去三星化”,目前,苹果正计划与富士康收购东芝来解决内存芯片问题,推动LG以及JDI等在屏幕上发力,以解决OLED屏幕供应。

项立刚表示,对于华为来说,要根本解决这个问题,也要向苹果学习,就必须要产业链上找到突破口,企业要加强自主研发能力,尽可能摆脱被控制。其指出,华为自主研发麒麟芯片,在CPU上就不再受制于人,这就是一个重要突破。和徕卡合作研发摄像头,在光学方面摆脱日本企业的控制,这也是重要一个突破。但是这还是远远不够的。还要立足全球化的科学供应链管理,形成多厂商的供货能力,不为一家或几家企业控制。也要通过收购和整合来形成自己的能力,如苹果在芯片领域的多家企业的收购,推动其它竞争企业的发力。

## 中移动一季度净利微增 3.7% 终端销售受市场化冲击下降 10.7%

本报记者 马燕

中国移动昨日晚间公布了2017年第一季度业绩报告。报告显示,中国移动一季度实现营收1840亿元,比上年同期增长3.7%;其中通信服务收入1609亿元,比上年同期增长6.1%;EBITDA为671亿元,比上年同期增长3.0%;股东应占利润248亿元,比上年同期增长3.7%。

报告显示,截至2017年3月31日,中国移动的移动客户总数约8.56亿户,ARPU达58.5元,同比增长1.6%;其中4G客户总数为5.68亿户,首季度净增3304万户。手机上网流量比上年同期增长101%,手机上网客户DOU突破1000MB。与此同时,OTT业

## 一季度业绩靠补贴扭亏

## 珠江啤酒4年获政府“输血”11.59亿元

本报记者 夏芳

昨日晚间,珠江啤酒发布了2017年一季度业绩,公司在报告期内实现了营收和净利润的同比增长,不过,扣除非经常性损益后的净利润却为负数。

《证券日报》记者查阅珠江啤酒今年一季报数据显示,如果没有获得政府补助,珠江啤酒今年一季度业绩将是亏损。

根据珠江啤酒发布的今年一季度业绩报告显示,在报告期内,公司实现营业收入6.66亿元,同比增长14.61%;净利润为1213.01万元,同比增长11.95%;每股收益为0.01元。而扣除非经常性损益后的净利润为-197.5万元,公司经营活动产生的现金流量净额为-1.39亿元。

值得一提的是,在报告期内,珠江啤酒计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关,按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)金额为1780.7万元。

事实上,珠江啤酒近4年来一直从政府获得补助资金。其中,2013年,公司获得政府补助款2485.10万元。2014年为1.31亿元,2015年为1.59亿元,2016年则上升至8.43亿元。4年时间,珠江啤

务对语音业务的替代作用继续加深,总通话分钟数较上年同期下降7.0%。

此外,中国移动在宽带市场持续发力。报告显示,中国移动有线宽带客户总数达8568万户,一季度净增806万户;有线宽带客户ARPU稳步提升,一季度为32.6元。

值得一提的是,报告称,受手机市场化销售规模扩大等影响,终端销售有所下滑。第一季度终端销售收入为231亿元,比上年同期下降10.7%。

中国移动表示,目前集团处于转型发展的关键阶段,4G业务增长、有线宽带发展、集团客户市场拓展、新业务布局等方面资源需求较大。中国移动将全力推进低成本高效运营,提升资源使用效率。

## 一季度业绩靠补贴扭亏

## 珠江啤酒4年获政府“输血”11.59亿元

酒从政府获得补助款11.59亿元。

值得注意的是,珠江啤酒此前已关掉汕头生产线,淘汰低端产能试图在高端产品上做文章。公告显示,珠江啤酒3月份公告决定全资子公司汕头珠江啤酒分装有限公司(简称“汕头公司”)正式停产,汕头公司由于产品低端化、市场占有率低等原因已连续亏损,2016年亏损2576万元。

在券商分析师看来,虽然停产汕头公司将降低灌装产能,但公司近年持续在南沙、梅州新增多条易拉罐灌装生产线,已有效补充产能。停产汕头公司是应市场需求变化和助力产能升级的重要举措,淘汰低端落后产能使得公司未来整体毛利率提升还有空间。

不过,中信建投证券分析师在研究报告中同时指出,我国啤酒行业格局正逐步改变,行业市场集中度高,CR5达80%,公司近年规模未有显著提升,在华润、青啤、百威、嘉士伯、燕啤前五大啤酒企业激烈竞争下,珠江啤酒也面临较大挑战。

另外,珠江啤酒在最新发布《投资者关系活动记录表》中也提到,目前公司所处行业增速放缓,负增长或微增长是未来常态。

## 卢宇聪掌舵一年后首交成绩单 万和电气进入多元扩张时代

本报记者 贾丽

4月19日,万和电气发布2016年年报显示,公司2016年度实现营收49.59亿,同比增长18.3%;归属于上市公司股东的净利润4.31亿,同比增长35.12%。从数据来看,万和的净利润增长率高于白色家电行业平均增长率17.91%。

同时万和电气公布分红方案:2016年度的利润分配方案为每10股派红利7.3元(含税)。万和电气称,将发力布局大健康产业,进军净水领域,净水器未来也会成为万和新的利润增长点。

## “二代接班”走向台前

2016年是卢宇聪掌舵万和电气的第一年,其交出的成绩单也颇受市场关注。

中怡康市场数据显示,万和电气2016年度燃气热水器零售量为约40万台,零售量份额为16.71%。万和电气最近五年的营收和扣非后净利润都实现了较为强劲的增长,2012年至2016年营收的年复合增长率为12.97%,扣非后净利润的年复合增长率为18%。

产业经济观察家梁振鹏认为:“从卢宇聪的经营方式来看,其行事果断,也会在地产全产业链体系上做强做精,在金控领域更加有所作为,全面整合家庭健康服务综合运营的资源。”

2015年12月份,万和电气迎来一轮换届,卢镝其正式宣布卸任董事长一职,接棒的是跟随卢家打拼多年的时任公司总裁叶璋璋。而对于具体业务的掌舵,则落在了“二代接班人”卢宇聪身上。

## 高德“活地图”让数据说话 未来将接入网约车、共享单车“疏堵”

本报记者 夏芳

4月20日,高德地图宣布上线“活地图”,将利用动态大数据实现“路活”、“车活”和“人活”。

据悉,高德地图活地图的“路活、车活和人活”,分别对应着地图基础数据采集方式的变革、城市交通大数据能力的释放以及地图产品的学习与进化,以打造最受市场欢迎的地图产品和位置出行服务平台。

对此,高德地图副总裁董振宁表示,“作为静态呈现工具的传统地图已经落伍,在大数据和深度学习的加持下,高德地图正在从路活、车活和人活三个方面进化成动态智能的出行服务,也就是活地图。”

值得一提的是,从去年9月起,高德地图日活用户超越竞争对手,成为市场第一的地图导航类应用。董振宁表示,“地

图数据是地图服务最底层的根基,因此地图的竞争核心之一一直是数据采集能力的竞争。区别在于,过去完全依靠专业采集生产按计划作业,现在需要将大数据智能采集与专业采集结合,甚至让大数据成为基础数据采集的主导者。”

高德地图目前已经将自己的“车活”能力向社会公众和政府共享。另外,昨日,高德地图宣布高晓松语音导航即将上线,并签约其为首席采集娱乐音导。”

“未来用户需要一张活地图,地图行业未来的竞争也将聚焦于此。通过打破传统的地图生产方式和服务模式,打造以大数据为核心的地图底层新技术,高德地图已经处在行业最前沿。”高德地图副总裁董振宁表示,目前,高德地图正在和一些网约车公司合作,不久或将在高德地图中接入共享出行的需求,可以透过高德数据谈下共享单车。

# 三盛地产 13 亿港元控股利福地产 曲线登上香港主板

本报记者 王丽新

昨日,换了控股方的利福地产复牌,股价报收于5.15港元/股。

值得注意的是,作为香港主板的上市房企利福地产,其新东家是来自内地的闽系房企三盛地产。而据《证券日报》记者观察,近几年来,泰禾集团、中骏置业和旭辉控股等闽系开发商以“黑马”之势在全国南征北战,扩张迅速,且其皆有上市平台,而三盛地产同为闽系房企成员,控股利福地产则是其首次尝试曲线连接资本市场的动作。

4月13日,利福国际集团有限公司公告称,出售地产公司资产。根据公告显示,利福国际拟以约12.93亿港元的价格向买方出售其持有的全部利福地产59.56%的股权,随后停牌。这个神秘的买方即是三盛地产实际控制人林荣滨在海外注册成立的一家公司。

有业内人士指出,这意味着三盛地产通过收购香港上市地产公司的同时,实现了与资本市场的联接,有个这个上市平台,未来在融资、业务扩张等方面都更有空间。

## 曲线赴港“上市”

据记者了解,利福地产是香港华人置业老板刘銮雄家族控制的一家地产上市公司,根据福布斯2017年富豪榜,刘銮雄为香港第四大富豪,拥有

155亿美元资产。据查阅公告获悉,利福地产是投资于中国内地地产业务的,上市平台,主要从事房地产发展及投资业务,截至此次公告日期,母公司利福国际持有利福地产全部已发行股本的59.56%。

资料显示,利福地产目前持有包括位于香港九龙、山东青岛市北区、黑龙江哈尔滨市道里区和辽宁沈阳市沈河区内的多处项目。

对于出售资产,利福国际在公告中表示,此次出售主要为精简集团的架构,更有效运用资源。

对此,德银发表研究报告表示,截至2016年底,利福地产净资产为15亿港元,利福国际希望通过出售股份获得4.1亿港元收益,简化公司架构,帮助公司获得更好资源。

但有业内人士认为,这桩交易耐人寻味。根据上市公司的公告,刘銮雄弟刘銮鸿全资持有的SPRINGBOARD公司出具承诺函,保留其持有的利福地产9.97%的股权,成为利福地产的第二大股东;而买方在收购控股股权后也无意出售上市公司的现有资产。这样的特别安排,与一般单纯通过买壳装入资产实现上市的模式有着明显的不同。

鉴于此,该人士称,在当前中资开发商争相进入香港实地开发的市场环境下,三盛地产取得利福地产控股权的同时,刘氏家族和三盛地产之间存在在国内和海外地产开发方面合作的可能性。

# 建筑业首现百亿元定增 中国电建推产业结构优化升级

本报记者 娟月

2017年4月21日,中国电建完成了120亿元非公开发行A股股票工作。据了解,中国电建此次定增是建筑板块央企上市公司规模最大的非公开发行项目,也是2017年截至目前A股市场规模最大的一年期定增项目之一。

据《证券日报》记者从公司内部人士处了解,本次非公开发行是公司继2011年IPO后首次通过资本市场进行的大规模再融资,是公司积极响应国家政策号召、优化公司资本结构的重要举措,是公司满足业务快速发展、提升持续发展能力的需要,对公司进一步深化改革、全面巩固资本实力和提升行业地位具有标志性意义。

## 募资 120 亿元投资 7 大项目

公告显示,公司此次共发行15.44亿股股票,发行价格为7.77元/股,较发行底价(5.86元/股)溢价32.59%,共募集资金120亿元,扣除发行费用后募集资金净额将投资于涵盖公司能源

投资板块、基础设施投资板块及水环境治理投资板块的共计7个国内重点项目及“一带一路”沿线重点工程及补充公司流动资金。

为契合国家发展战略,中国电建审慎选择了与公司主业密切相关的重点项目作为募投项目。从募投项目来看,公司提出的老挝南欧江二期(一、三、四、七级)水电站项目和巴基斯坦卡西姆港燃煤应急电站项目都是紧跟“一带一路”国家战略的募投项目。中国电建认为,公司与“一带一路”有三大“高度契合”,如国际优先发展战略与“一带一路”战略思路高度契合、能源和基础设施建设主业与“一带一路”业务高度契合、海外业务布局与“一带一路”覆盖区域高度契合。在三大高度契合的情况下,公司的国际业务收入占比连续多年排名建筑类央企第一,而公司也将成为“一带一路”最大受益者。

数据显示,2016年,公司在“一带一路”沿线35个国家执行479份项目,新签合同636.14亿元,同比增长21.65%。在沿线58个国家,跟踪1747份项目,在其中42个国家设有102个

代表处或分支机构。

除国际项目外,中国电建的募投项目还有天津南港海上风电场一期工程项目,这个项目的公司是抓住了国家清洁能源发展机遇而推出的一个项目;此外,重庆江津至贵州习水高速公路(重庆境)工程BOT项目、云南普宁至红塔区高速公路BOT项目、武汉市轨道交通11号线东段工程BT项目则有助于公司壮大公路、轨道交通的专业化品牌;而陕西省榆林市榆佳工业园区供水BOT项目(一期)则是公司为了巩固水利水电的龙头地位,树立企业形象的项目。

之所以公司会选择上述项目进行投资,主要原因是因为中国电建具有相应的实力。数据显示,目前,公司承担了全国大中型水电项目80%以上的规划、勘测、设计任务,以及60%以上的施工任务,拥有一大批国际领先的水电技术创新成果。

## 助推产业结构优化升级

从公告可见,本次发行,公司引入了由国务院批准设立的中国国有企业

结构调整基金股份有限公司以及民生加银基金、广州国资发展控股有限公司、诺德基金、中原股权、建信基金、国寿安保等7家由国有企业、大型金融机构构成的投资者,进一步优化了公司股东结构。其中,中国诚通控股集团有限公司牵头设立的国企结构调整基金是目前国内规模最大的私募股权投资基金,以推动中央企业及国有骨干企业结构调整和转型升级为目标,重点支持中央企业及国有骨干企业产业布局优化、转型升级、专业化整合、国际化经营等项目。

此次国企结构调整基金成功参与认购中国电建非公开发行股票是对公司投资价值充分认可,为公司转型之路注入活水,加速中国电建改革步伐。

中国电建表示,未来,公司将继续发挥“懂水熟电、擅规划设计、长施工建造、能投资运营”的全产业链一体化优势,聚焦能源电力、基础设施及水环境治理三大核心业务领域,不断实现产业结构优化升级,与结构调整基金及其他战略投资者在多领域展开合作。