

聚焦·苹果手机新品发布会

国产手机密集推新 拦截苹果8 换机需求

本报记者 马燕

因为苹果十周年的扛鼎之作要推出,今年无疑是国产手机非常焦虑的一年。

北京时间9月13日凌晨,苹果公司如期发布新品。而与往年国产品牌唯恐避之不及相比,今年几个国产手机新品发布会就安排在苹果发布会的前后几天,很有几分正面迎战的意思。

国产品牌密集发新机 提前拦截 iPhone8 换机需求

9月1日,vivo宣布即将发布旗下的全面屏手机X20;9月2号,华为发布麒麟970芯片,华为消费者业务CEO华为人余承东称搭载该芯片的Mate10将胜过iPhone8;荣耀宣布9月6日召开荣耀9 Play发布会;OPPO宣布将在9月8日开启R11 TFBOYS限量版预约;小米9月11日召开Mix 2新品发布会;金立宣布M7 Power将于9月29日在泰国曼谷发布。

事实上,在此之前,国产品牌就已经在密集发布新机,抢占时间风口。小米发布小米6之后又接着发布小米Max2;OPPO新品R11在拍照上再次祭出大招;另外,在千元机市场,魅族发布了魅蓝E、锤子发布坚果Pro、360也发

布了360 N5S等。在中高端到低端市场,国产手机厂商已经占满坑位。

有分析指出,国产手机当前的策略很明显,即通过系列新机密集发布,提前透支拦截iPhone8的换机需求,提前“吃掉”换机市场的红利。

另一种意义也在于,抢先在某些痛点与差异化的亮点实现创新,拔高用户对iPhone8的期待值但同时给iPhone8创新带来更大的压力,提前压制了它的创新亮点。

IHS Technology中国研究总监王阳在与《证券日报》记者交流时表示,“这个策略是对的,要把热点先占上,iPhone8发了就没人关注了。”

而国产品牌今年押宝热点中的热点,无疑是全面屏。小米的的全面屏手机Mix 2已经发布,华为的Mate 10 Pro,金立的M7 Power,vivo的X20,即将相继登场,只有OPPO按兵不动。

有分析认为,国产手机理性对待OLED屏幕,强化供应链实力,优先保证旗舰产品的品控、量产与出货。三星和苹果当前都在赌OLED屏幕,此前有消息指出预计苹果将累计从三星公司采购超过1.6亿块OLED显示屏组件。今年OLED屏幕缺货的局面或很难改观,对于国产厂商来说,今年头部厂商在集走中高端市场,如果盲目强上OLED屏幕,可能导致供应商上游拿不到货,量产延迟。

当前已经有消息指出,OLED版iPhone8传料严重,全新iPhone的硬件升级使得生产难度增加,OLED版iPhone8难产的几率更大,可能要延期至10月量产。如果国产手机要上OLED屏幕,量产供货的问题更难把控,而且当前OLED屏幕带来的产品品控、质量无法保证,带来一系列产品问题与隐患。

虽然OLED相比LCD具有更薄、更省电、色域更广、对比度更高等优势,但也存在成本更高、更易老化、良品率更低等缺点。OLED屏幕能带来多大的创新价值体验用户是否买账还暂时未可知。

金立相关负责人告诉《证券日报》记者,金立的产品规划基于行业走向与市场需求。“今年下半年,我们将连续推出5款全面屏手机。之所以能连发5款全面屏,得益于我们在供应链端的管控能力,以及与三星等元器件厂商良好的合作关系。”

根据苹果公司在2017年公布最新季度报表,数据显示:全球营收方面,日本、欧洲、美洲都呈现出上涨态势,唯独中国下滑。不过,虽然苹果手机在中国销量下滑,但是苹果一直占领着一个高

苹果新品太贵 对国产机份额影响不大

净利润增长率为25.87%。江粉磁材表示,公司业绩增长的原因在于:“2016年5月份,深圳市东方亮彩精密技术有限公司纳入合并范围”,以及“平板显示业务、精密结构件业务、贸易及物流服务业务增长利润增加。”

36只苹果概念股走强 江粉磁材月涨56.16%

本报记者 娟月

2017苹果秋季新品发布会于北京时间9月13日凌晨,而在苹果8手机发布前期,A股上市公司的苹果概念股早在8月初就已经提前展开上涨行情。据《证券日报》记者整理同花顺统计数据发现,今年8月份,有36家苹果概念股开启不同幅度的涨幅。其中,江粉磁材以56.16%的月涨幅位居苹果概念股涨幅榜首。

新品发布前一个月行情启动

有分析人士认为,在苹果新机发布前一个月内,如不考虑市场整体调整,相关概念股都呈现出较强的板块上涨态势。

同花顺统计数据发现,8月份,苹果概念股中,江粉磁材、东尼电子、精测电子、奋达科技的涨幅分别为56.16%、38.78%、24.65%、23.59%。

有分析认为,苹果概念股的上漲与苹果公司亮丽的财报及推出的新款手机密切相关。8月2日,苹果公司发布的2017财年第三季度报告,公司第三财季营收同比增长7%,净利润同比增长12%;同时公司预计,第四财季营收同比增长4.6%至11%。

另一方面,不少苹果概念股自身业绩良好。以涨幅最高的江粉磁材为例,公司2017年上半年实现营业收入74.43亿元,同比增长80.34%;新材料行业平均营业收入增长率为32.66%;实现归属于上市公司股东的净利润1.34亿元,同比增长159.49%,新材料行业平均

净利润增长率为25.87%。

江粉磁材表示,公司业绩增长的原因在于:“2016年5月份,深圳市东方亮彩精密技术有限公司纳入合并范围”,以及“平板显示业务、精密结构件业务、贸易及物流服务业务增长利润增加。”

iPhone8 或带动概念股业绩

2017年是iPhone面世十周年。年初以来,关于苹果大举采购OLED面板、搭载3D sensing人脸识别技术等消息,让整个市场对今年推出的苹果十周年纪念机型的出世充满期待。

有业内人士表示,3D成像方面,对于国内厂商而言,窄带红外滤光片是受益最为确定的部分。作为苹果

端市场。它在中国高端智能手机市场的份额仍超过80%。

苹果坚信今年iPhone8一出,必然在销量上会迎来一个重大突破,如果按照分析师的预测iPhone8的销量若达到甚至超过1亿部。那么存量市场,留给国产手机的用户就会面临缩水。

有分析认为,对于国产手机而言,当前更重要的是要确保销量上的优势。而今年高端市场三星苹果明显都卯足了劲拿出了压箱底的货,在综合品质与材质、创新能力上,国产手机要想超越很难。

但国产手机的机会依然存在,iPhone在中国销量下滑也是源于其创新迭代欠缺说服力,事实上它们都面临着同一个很大的风险,iPhone8与S8定价高于以往,但当前的现实是许多消费者换机频率越来越低,在当前,增量市场和换代需求都已经被过去一年释放的差不多了,今年的市场环境已经不太乐观。

如果并没有形成销量势能,国产手机则依赖其颇具性价比的定价收割很大一部分用户群。中端手机销量顺势增长之下,品牌实力也会跟着爬坡,未来再逐步上探到高端价位则更为顺理成章。

在王阳看来,“iPhone 8和iPhone x那么贵,对国产手机市场份额影响不会太大。”

2D摄像头IRCF主力供应商,水晶光电将深度受益本次从2D向3D成像跨越带来的镀膜滤光量价齐升的创见红利。此外,通过双摄积累了多镜头封装经验的龙头厂商舜宇光学和欧菲光,也有望在3D时代占得先机,分享ASP增加和市占率提升的双重红利。

王聪认为,iPhone新品将采用OLED面板和无线充电,将带动模切件和金属小件价值量大提升,领益作为苹果最大的模切件厂商和第二大的金属小件厂商显著受益。

广发证券分析师廖凌分析称,参照以往经验,新品发布会后,大概率有望迎来出货量新高峰。这意味着,在新机销量提升预期下,苹果产业链相关企业的盈利都有望提升。

黄牛称 iPhone8 订单火爆 预计炒至2万元起步

本报见习记者 谢若琳

9月13日凌晨,一年一度的苹果发布会召开,此前公众猜测的新款iPhone如期发布,此外,苹果还发售了十周年特别版iPhone X。

实际上,在发布会召开前,黄牛小队已经行动起来。一位从事倒卖iPhone事业多年的黄牛老贾(化名)告诉《证券日报》记者,现在是预售6000是定金,

上市到货后,会按照市场价格联系买家补尾款的。

“保证是第一批拿到货的,你们自己抢肯定是抢不到的。”老贾透露,现在还没办法确定具体价格,不过预计首批应该在2万元以上了。

记者先后询问了4位黄牛,定金均为6000元。“我们都是‘行业摸手’的,(定金)也不能太低了,不能打压同行。”另一位黄牛小金(化名)表示。说

要,小金发给记者一个淘宝预订链接,链接清晰标注“最晚10月7日23:59前发货”,而销售记录显示,已经有1689人付款。

黄牛套利屡禁不止,是否能证明苹果手机在中国火爆的地位无可撼动呢?

有行业分析师认为,苹果正在逐渐失去中国市场。因为曾经是众人梦寐以求的iPhone,如今在中国的销售量排行榜上,已被华为、OPPO、vivo与小米等本

地竞争对手挤下,落居第五名。

实际上,新款iPhone在中国取得成功对苹果至关重要。截至7月份,iPhone在中国市场的销售约占总销售的18%,仅次于美国与欧洲市场。不过中国市场的销售一直呈稳步下滑之势,相形之下,其他所有地区都是增长的状态。

而有外媒分析认为,iPhone8或将挽回苹果的中国市场,因为“8”是个吉利数字。

6家企业收价格垄断罚单近亿元 当头棒喝难阻市场看涨PVC?

本报记者 张敏

近日,6家上市公司因通过微信群与具有竞争关系的经营者交流价格信息,并达成统一提高PVC产品价格垄断协议,收到了发改委出具的行政处罚事先告知书。据统计,这6家企业收到的罚单总金额近亿元。

一位长期跟踪PVC行业的分析师向《证券日报》记者表示:“发改委去年就开始对这些企业进行调查,这些经营者在行为上构成了价格垄断。”另外一位不愿具名的资讯机构分析人士向记者表示,供求关系才是决定PVC价格走势的实质因素。从基本面的角度分析,PVC价格在经过一段时间的横盘调整之后仍有上涨空间。

罚单或致业绩受损

据了解,截至目前,包括鄂尔多斯、亿利洁能、英力特、金路集团、天原集团、君正集团收到了来自发改委的罚单。发改委调查显示,这6家公司或旗下公司2016年应邀参加“西北氯碱联合会”会议,在2016年销售PVC过程中,涉嫌存在达成并实施价格垄断协议。发改委根据企业2016年PVC的销售额,开出了不同额度的罚单。

罚单如若最终落地,将不同程度影响上市公司业绩。天原集团公告称,发改委拟处以公司1601.801万元罚款。天原集团称,目前公司只收到《行政处罚事先告知书》,

对于收到正式处罚书的时间尚存在不确定性。天原集团2017年上半年实现营业收入59.19亿元,实现归属于上市公司股东的净利润约2620.59万元。上述罚款占公司今年上半年净利润的比例约60%。

鄂尔多斯公告称,发改委拟对旗下氯碱分公司处以1937.55万元罚款。鄂尔多斯介绍,考虑到公司持有氯碱分公司60%股权,上述处罚对公司的影响金额1162.53万元,占公司最近一期经审计归属于公司普通股股东净资产的0.16%、归属于公司普通股股东净利润的4.38%。如处罚最终确定,将会相应减少公司利润。

君正集团介绍,发改委拟处以公司2947.8万元罚款。本次拟处罚金额占公司最近一期经审计归属于母公司净资产的0.22%,占最近一期经审计归属于母公司净利润的1.86%。金路集团介绍,发改委拟对公司处以1021.4万元罚款。上述行政处罚金额,占上市公司最近一期经审计净资产的1.27%,占净利润的17.59%,对公司本年度经营业绩带来一定影响。

此外,发改委对亿利洁能旗下亿利化学、英力特分别处以2060.98万元、791.55万元罚款。

目前,发改委只是下发了行政处罚事先告知书,相关企业可在法定期限内提出陈述申辩或听证申请。

英力特介绍,经公司研究决定,拟提出陈述申辩。金路集团称,针对上述行政处罚,公司研究决定不提出陈述申辩和听证申请。

曾抱团提价自救

据了解,“西北氯碱联合会”始于2015年。太平洋证券发布的报告认为,“西北氯碱联合会”的成立很可能是生产企业为了自救而抱团的行为。PVC价格从2010年年底到2016年初,经历了长达五年的单边下行。2016年年初现货价格最低达到4600元/吨左右,期货价格最低达到4405元/吨,而2016年上半年,当时西北地区电石自给的企业PVC含税完全成本为5000元-5500元/吨,电石需外购的企业PVC含税完全成本为6500元/吨-7000元/吨。整个行业面临全面亏损。

从上述6家上市公司2011年至2015年年报数据也可以看出该行业的发展。同花顺数据显示,在扣除非经常性损益后,天原集团2011年至2015年实现的净利润分别为-1484.29万元、-13900.9万元、3178.56万元、-2274.16万元、-17659.4万元。金路集团2011年至2015年扣非后净利润分别为-13292万元、-17874.9万元、-19078万元、-18361万元、-14564万元。此外,亿利洁能、鄂尔多斯、英力特业绩也有不同程度的变化,一些企业不同年份也出现亏损。

“天原集团、金路集团的生产成本相对较高,在价格低的时候,出现亏损也较多。”上述行业分析人士向记者表示,不同区域企业的生产成本差异较大,目前内蒙

古主产区的成本约为5700元/吨,山东地区则为6200元/吨至6300元/吨之间,四川地区生产企业的成本则更高。

价格仍将向上?

在发改委向PVC生产企业开出罚单之后,PVC价格走向引起了市场关注。上述不愿具名的资讯机构分析人士向《证券日报》记者表示:“总体来看,PVC价格是由供求关系决定,并不是由几个生产厂商决定。企业涨价也要看贸易商、下游企业接不接受。”

“在发改委罚单开出之前,PVC价格就已经进入相对高位之后的调整了。”上述不愿具名的资讯机构分析人士介绍,受反垄断处罚消息的影响,近期PVC价格开始回落。但在其看来,从基本面的角度分析,PVC价格仍有上行空间。“短期内PCV价格需要横盘震荡整理一段时间。但长远来看,供应市场端PVC货源并不多。无论是上游贸易商、还是下游需求企业,对后市还是相对看好。”

太平洋证券认为,长期来看,PVC未来新增产能有限,在电石供给持续紧张及环保高压之下,供给端将持续受限,而需求端稳中略有增长。短期来看,在国家高强度的环保和安全检查压力下,PVC开工率基本已达上限,进入9月份,下游需求步入旺季,供不应求局面难以改变,短期价格将维持强势。不过发改委此时给部分生产企业出具行政处罚告知书,也应关注政府对短期价格的调控。

煤企纷纷上调焦煤价格 煤矿销售依然火爆

本报记者 李春莲

进入9月份,焦煤焦炭市场继续强势运行,山东、山西率先上调煤价。尽管煤价处于高位,受安全大检查和矿难等因素影响,焦煤供应紧张,目前煤矿库存普遍处于低位,煤矿销售依然火爆。

《证券日报》记者了解到,从9月1号开始,潞安司马矿精煤铁路价格上调100元/吨;9月5日起,潞安集团精煤公路价格上调50元/吨,其余煤矿也纷纷跟涨。

而受山西地区炼焦煤调涨以及焦炭强势上涨影响,河北唐山地区炼焦煤地销价格跟涨40元/吨。

“本次价格普涨后,下游采购积极性依然保持较旺,同时由于煤矿产量释放受到多方限制,矿上销售火爆延续。”中宇资讯分析师徐时楠向《证券日报》记者表示。

近段时间以来,由于环保限产一直在升级,导致煤炭供应端仍旧处于偏紧状态。

8月29日,国务院安委会发布《国务院安全生产委员会关于开展全国安全生产大检查综合督查的通知》,从9月份开始到“十九大”结束前全国范围将持续进行安全大检查。

8月31日,国务院再次表态,要坚决淘汰煤炭行业落后产能,防止在煤价高位运行情况下盲目扩大生产。

与此同时,山西省针对近期煤矿事故频发,要求全省10类煤矿一律停产停工整顿。

因此,徐时楠指出,山西煤矿事故频发,煤监局对全省所一律整顿,因此煤矿产出受到严重限制。而下游钢铁企业目前来看采购积极性依然旺盛,煤矿销售顺畅,库存偏低甚至零库存。企业采购补库依然延续,目前运费都

腾讯音乐、阿里音乐联手 或为独立上市铺路

本报见习记者 余若晰

9月12日,阿里音乐和腾讯音乐娱乐集团共同宣布,双方将达成版权转授权合作。

有业内人士认为,此次双方的合作,主要是音乐版权商希望能够让优质内容惠及更多的用户。

网易云独自作战 独家版权时代告终

音乐版权之争早在2015年,国家版权局下发《关于责令网络音乐服务商停止未经授权传播音乐的通知》之后,便揭开了帷幕。

2016年7月份,QQ音乐与中国音乐集团合并称腾讯音乐娱乐集团,而酷我音乐、酷狗音乐就是中国音乐集团中的两大平台。合并后的腾讯音乐,拥有了环球、华纳、索尼、华谊兄弟、韩国YG娱乐的音乐版权。2017年3月份和5月份,腾讯音乐先后拿下中国大陆地区对环球音乐所拥有的音乐词曲版权和数字版权分销权,并为此付出了3.5亿美元现金及购买环球音乐1亿美元期权的代价。

如今,网易云还在腾讯进行版权转手的洽谈,而阿里音乐却已先一步与腾讯达成版权授权合作。

值得注意的是,网易云正凭借其特有的“音乐社交”切入市场,吸引了一定程度上宣告了独家版权的时代告终。此外,有知情人士爆料称,腾讯音乐娱乐集团目前正寻求在首次公开募

普遍上涨10元/吨-15元/吨,对山西炼焦煤行情形成有利支撑。

同时,自9月初开始,山东焦炭生产企业冶金焦全部提涨100元/吨,而山东地区钢厂焦炭库存仅为12天左右,且由于环保影响,山东地区部分焦化厂还在限产中,供应如此紧张下,调涨采购价是必然。

此外,近日,内蒙地区重点焦企提涨焦炭价格100元/吨,至此焦炭第八轮提涨全部完成。

徐时楠还指出,本轮上涨过后,下游需求没有变化,采购积极性不减,矿方表示依旧都在抢货,不少地方矿库存偏低,甚至零库存运行。在焦煤低库存及焦炭持续强劲上行的利好下,短时间内山东炼焦煤价格稳中坚挺为主,部分从业者持乐观态度,看好短期预期。

需要一提的是,近期由于钢价拉涨过快,下游接受程度不高,9月钢市开始有所回落,但价格依旧处于高位震荡。

但是随着“金九银十”的到来,下游开工率会有所回升,释放需求后,业内预计钢价仍将会走强。

“在当前利润背景下,钢厂高炉维持较高开工率,在下游迎来传统旺季,钢厂必然加大生产力度,在生产状态刺激下,焦化厂利润不乏走高,对炼焦煤需求会增多。”徐时楠表示,另外随着10月份安全大检查和的临近,安全大检查力度不断加大,各大煤矿落实限产任务,这样焦煤供应更加趋紧。因此总体来看,短期内炼焦煤行情还是坚挺为主的。

光大证券分析师唐宗辰也认为,炼焦煤在下游需求旺盛,而供给端受安全检查、进口煤减少等因素制约下,供求偏紧,价格上涨预期依然强烈。

股前进行新一轮的融资。腾讯音乐独立上市的消息一直在业内流传,腾讯总裁刘炽平曾经对此回应称,腾讯音乐暂无上市时间表,但承认有可能性,若有决定会再作沟通。有业内人士也表示,腾讯音乐此次和阿里的合作很有可能是为IPO布局。

网易云独自作战

值得注意的是,虽然宣布与阿里音乐达成协议,但是腾讯音乐与网易云音乐的“版权之争”一直备受瞩目。

就在今年8月份,腾讯音乐与网易云音乐就版权问题产生诉讼。问题的根源是,腾讯音乐就网易云音乐对包括吴亦凡付费专辑(6)在内的歌曲在内多个具有独家版权音乐作品的侵权提起诉讼,并同时暂停了与网易云音乐部分内容转授权合作,这导致网易云音乐部分歌曲下架。当时,网易云曾表示,目前正在与腾讯音乐进行新的版权转授的洽谈。

如今,网易云还在腾讯进行版权转手的洽谈,而阿里音乐却已先一步与腾讯达成版权授权合作。

值得注意的是,网易云正凭借其特有的“音乐社交”切入市场,吸引了一定程度上宣告了独家版权的时代告终。此外,有知情人士爆料称,腾讯音乐娱乐集团目前正寻求在首次公开募

生鲜电商纷纷转型新零售 味道网另辟蹊径试水共享农场

本报记者 贺璇

在天猫、京东大举发力生鲜电商的同时,生鲜垂直电商也主动或被动的开始转型,其中,大多数响应了马云的“新零售”概念,开始打造“线上+实体店”模式。

不过,作为生鲜电商新锐,味道网却另辟蹊径,将共享经济概念融入到生鲜电商行业,大举推出“共享农场”。9月12日,味道网正式宣布,将增加新的战略板块,向上游源头生态农业领域进行纵深扩展,打造“产业基地+平台+消费者”的完整产业链,充分利用其拥有的上游优势基地资源、互联网基因优势,开启共享农场新征程,在共享经济如火如荼的大潮中,切入共享即分享的新业态。

味道网此番试水,也得到了投资方的认可,顺鑫农业副总裁安元芝、华大农业副总裁徐军民等投资方代表出席发布会。证券日报社原副社长、中国

智慧城市投资联合体执行主席梅绍华作为味道网成长的见证者,在会上做了精彩发言。

味道网董事长黄磊表示,味道网在生鲜电商的运营过程中,为了获得更高品质产品,不断地向上游企业探索智慧运营的方式,积累了较为丰富的农业产业运营实战经验和软实力,同时网聚了更多的产业链条上的合作者,现已拥有4500亩武夷山“天下岩茶山”资源、5000亩五常稻田、10000亩巴马山泉、10000亩乌拉盖草原牛羊和黑麦基地。味道网将把这些资源按照消费者的需求进行整合,最终形成的“共享农场、品质生活”产品。

来自味道网的数据显示,其拥有高端会员用户超过120万,合作机构数百家,辐射几千万消费人群,已被越来越多的供应商作为产品营销的首选平台。目前,“共享农场”模式已吸引了大批生态农场拥有者上门寻求合作。