



主编:肖国元 | 编辑:钟恬 | Email:scb@zqsbs.com | 电话:0755-83513149

2011年10月29日 星期六

周末随笔 | Weekend Essay |

一串有待揭开的LED谜底……

汤亚平

近20年来,人们一直在寻找绿色照明光源。发光二极管(LED)的问世,可望发展成为第四代光源,即半导体照明。但它的成长壮大,也带来一串有待揭开的谜底:

**谜底一:目前全球每天用于照明的用电量**为4亿度,如果全部换成LED,则只需要1.2亿度电,将节省70%的用电量 (打关键词:节能)。

节能对于中国来说极其重要。今年“电荒”席卷多数南方省份。中国电力企业联合会表示,这是2004年以来中国所面临的最大一次“电荒”,范围和深度都是前所未有的,保守估计全国供电缺口达到3000万千瓦左右,相当于两个安徽或三个重庆的发电总量。在目前因核泄漏危机、核电供应缩减而导致“电荒”的日本,其可能预计的最大电力缺口也才1000万~1500万千瓦。因此日本《产经新闻》评论称,中国面临的电力紧缺“数倍于日本”,“一场历史性用电困难正在考验中国的神经”。

换个角度看问题,我国去年照明用电量占全国总用电量4.2万亿千瓦时的12%,即照明用电量高达5040亿千瓦时,假设全部换成LED,按节省70%照明用电量计算,那么节约用电3500亿千瓦时,是全国今年供电缺口的10倍。普及LED,中国“电荒”将成为历史。

**谜底二:全球市场上现有白炽灯150亿只,节能型荧光光灯30亿只,LED照明灯仅1000万只,中国LED照明灯家用市场几乎一片空白** (打关键词:市场)。

白炽灯与节能灯荧光灯的市场占比为5:1;节能灯与LED照明灯的市场占比为300:1。这一方面说明LED市场潜力巨大,另一方面也表明LED产品不成熟。吉华光电运营经理张亚军表示,“目前的LED照明还主要集中在比较专业的领域,如政府采购、酒店、办公,还未真正进入老百姓家里,这才是真正的大蛋糕。”由于核心技术受制国外,LED成本难降,加上消费者对LED认知不够,LED照明难以进入家庭。此外,日本LED产品的不合格率仅为三百万分之一,而国内的不合格率有60%~80%,因此市场认知到底还是技术人才问题。晶科电子董事长肖国伟曾说:“如果我们单看LED器件本身,它可能是单管器件,但当它用到照明领域,涉及到许多跨学科、跨行业的领域和知识结构,需要各方面的专业人才加入。人才问题是目前国内发展LED产业的一个瓶颈。”

**谜底三:60W以上的白炽灯去年就已经在欧盟和美国开始淘汰。在中国,许多家庭也早已淘汰白炽灯,不过,取代它的是节能型荧光光灯,而非LED** (打关键词:政策)。

为什么白炽灯逐步退出历史舞台,取代它的是节能型荧光光灯而非LED?这与政府先实施节能型荧光光灯财政补贴政策有关。2007年10月,财政部、国家发改委联合发布了《高效照明产品推广财政补贴资金管理暂行办法》,规定从2009年开始,采用财政补贴方式力推高效节能灯。广东中山市欧普照明股份有限公司总经理马秀慧介绍说,以山西为例,欧普照明产品的中标价是8.5元,国家补50%,山西省政府补30%,农民只要掏20%,不到两元钱,很受欢迎。当年在陕西、宁夏、山西等省(自治区)已经卖出了550万只。

2010年7月,国家发展和改革委员会和财政部下发《国家发展改革委财政部关于下达2010年财政补贴高效照明产品推广任务量的通知》,《通知》要求中标生产企业与财政部经济建设司、国家发展和改革委员会资源节约和环境保护司共同签订的《高效照明产品推广项目中标推广协议书》,规定了明确的推广范围和任务量。

LED市场走向,关键看政策支持力度,如果政策由推广节能型荧光光灯转向推广应用更节能的LED,那么LED市场将发生逆转。广东省LED被列为其三大新兴战略性产业之一,到2012年,LED产业规模将达到1200亿元。“十二五”期间,广东将推广应用300万盏户外LED照明灯具、3000万只室内LED照明灯具,城市照明实现节电20%的目标。

**谜底四:LED优于节能灯10倍长的寿命,是普通灯泡使用寿命的100倍,光线质量高且稳定,没有汞污染,但LED价格是节能灯的5倍、普通灯泡的30倍** (打关键词:环保)。

LED具有其他光源无可比拟的节能环保优势:在同样照明效果下,LED的耗电仅相当于普通灯泡的十分之一。将我国四分之一的照明灯光换成LED,一年可节约相当于1个三峡电站的发电量。在特殊照明领域,景观照明(替代霓虹灯)可节能70%,交通信号灯(替代白炽灯)可节能80%。此外,LED的使用寿命也比普通灯泡延长100倍,光线质量高且稳定。因为LED运用的是冷光源,因此眩光少、无辐射,使用中也不会发出有害物质,而且废弃物可回收,没有污染。如此好的LED光源为什么受市场冷落?关键还是价格。

**谜底五:今年年底,LED光源有可能降至每瓦1美元,为目前节能灯价格的1.2-1.5倍** (打关键词:价格)。

广东德豪润达电器股份有限公司(ETI)董事长王冬雷称,按照目前国内LED产业的发展速度,以及国内MOCVD设备(LED芯片生产设备)到货和投产进度来看,LED光源到今年年底有可能降至每瓦1美元。申银万国的研究报告显示,当LED产品与节能灯产品价差仅有1.2倍时,LED照明市场会骤然放大。

国际知名咨询机构麦肯锡统计显示,从2010年到2016年,全球LED照明的市场占有率将由7%增至40%以上,2020年LED照明市场的收入将接近650亿欧元,占据全球照明市场60%的份额。在ETI突破技术及价格瓶颈之后,LED照明市场的发展将进一步提速。

# 混动车与传呼机

旧菜刀

比亚迪名为e6先行者的纯电动车上市了,作为国内首款面向个人销售的纯电动车,定价36.98万,在深圳扣除补贴后售价为25万元。一时间,围绕这个新东家议论不少,但看好其销售前景的同志并不多。

确实,尽管这部车有N多的优点:使用成本低,仅为同类燃油车的五分之一;环保,绝对零排放;装备云系统,可以手机遥控等等。但遗憾的是,俺认为恐怕现阶段还是不会有太多人选择它。原因很简单,使用便利性太差。300公里的续航里程,意味着这部车只能充当买菜车,长途自驾您是别想了。即便是市内驾驶,恐怕您每天最重要的任务还是充电。从深圳市区到东部的南澳海边,大概需要行驶60~70公里,一个来回,您就得赶紧去忙活充电了。一句话可以概括这台车的工作状态:不在充电中,就在去充电的路上。

另外,要充电,您得有地方。比亚迪的服务是不错,和南方电网有协议,可以为客户安装充电桩。可人家来安,您也得有固定车位才行啊。像俺蜗居的那个小小区,每天大伙都在斗智斗勇地抢车位,试问您把桩子安在哪儿呢?在深圳这个车位相当紧张的地方,像俺这种状况恐怕不是

特例。再好的东西,用起来不方便也是白搭。使用上的困扰,注定了现阶段这种车恐怕更多会停留在概念阶段。因此,包括丰田、通用等大厂商,目前更注重的是对混动车的研发和推广。很显然,与一时间高企云端难落人间的纯电动相比,混动车随着价格的逐步回落以及相较燃油车的燃油经济性,显得越来越具有吸引力。混动和纯电动之争,恐怕会持续很久。

这倒让俺想起了手机和传呼机交替使用的时代。那个时候,摩托罗拉的大砖头身价昂贵,市面上“一砖”难求,用手机的用户并不多,大多数同志整的是一种叫传呼机的物件,估计现在的90后未必知道这个东西了。可在当时,传呼机的市场比手机要大得多。记得那时有个广告是一家叫润迅的传呼公司做的,广告词铿锵有力:一呼天下应!等俺工作的时候,已经是90年代中期,手机普及率显著提升,但在市场上的占有率仍远远无法与传呼机相比。很凑巧,俺一个朋友要离开深圳,他有部陈旧的大砖头,不想销号,干脆给我用了。用了之后俺算是彻底明白为啥人民群众选择传呼了,因为没到半年,俺就把这个家伙停号不用了。实在太方便了!首先是重,这么个大东西,放哪儿都不对劲;其次是贵,舍不得用啊。头一个月刚拿上这么个曾经是香港电影里黑老

大标配的“奢侈品”,得瑟啊,谁给谁打电话,结果话费单一出来俺就哭了,那个月的薪水就交给它了。第二个月基本它就变成了传呼机,别人打过来,摁掉,找个固话再回,往外打是想都别想。再者是使用时间太短,看着好大的个头,那么大一块电池,结果是虚的。那時候印象中是镍氢电池,极其不耐用,一天待机都很勉强。这样对比下来,实在没发现它跟俺的汉显(汉字显示的传呼机)相比有啥优越性,于是不到半年,俺就弃“砖”投“机”了。

这次不愉快的使用经验,使俺对手机异常反感,好几年后,身边已经没人用传呼了,俺的传呼机还挂着。后来为了工作需要,不得不用上了手机。这时,俺发现手机与那个时候相比有天壤之别。价格便宜,使用方便,不但可以通话还可以短信,传呼有的功能它都有,传呼不具备的功能它也有,用上了都说好,就这样,传呼机于无声处被扫进了历史。回头才发现,原来传呼只是一个从固定电话到全天候电话的过渡产品而已,比之寿命更短的还有当时曾出现过的二哥大。

我们就是处在这样一个变革的时代,各式各样的新产品层出不穷,身处其中的你我很难一下分辨出谁是MR Right,也许我们使用的、投资的,正是这样一个过渡产品。像MD还没来得及一展风采就被MP3斩落马下,像MP4不也迅速被各类PAD打得

影儿都找不到了吗?创新的时代,群星璀璨,但其中不少都是转瞬即逝的流星。正是这样的高度不确定性,使得投资新技术,成为了一种类似大海捞针的高技术工作。对于投资者来说,这确实增加了很大的难度。也许,这正是类似巴菲特等投资大师曾经不愿参与高科技产业投资的原因吧。

不过,换个角度想来,高不确定性,不正是投资的一大乐趣之所在吗?不确定,意味着估值的不稳定,也就意味着大波动。投资的机会,不也就在这波动之中酝酿着吗?而要想提高命中率,自然需要更宽广的视野,和对行业更深的理解。这些,无疑都是功夫在诗外,需要我们花费更大的精力去打磨自己。

巴菲特投资了比亚迪,我想,更多说明他看好电动汽车这个产业。对此,俺是深以为然。毕竟,石油这种资源的稀缺性越来越明显,而提供电力的方式越来越多样化,这使得以电代油,未来很可能是大概率事件。如果是,那么混动则必定是流星,而电动才是真命天子。在这之前,蹒跚学步的电动车因其稚嫩,固然会承受大量的质疑,但其成长之态则如喷薄之日出般势不可挡。也许,当电动车四处游走的那一天,已经不是比亚迪之天下,正如今日之手机市场,曾经的天王摩记已为他人之麾下。但这个产业的壮大,则是很值得期待的。

# “丈母娘推高房价”之亲身案例

孙勇

在当下的中国,妈妈们要决定是否将宝贝女儿嫁出去,通常要看女儿的男友是否有房子。如果男方有房子,嫁女儿就嫁得放心;否则,妈妈宁可女儿留在闺中。这就逼得未来的女婿们无论是否有能力,都得千方百计地买房。如此一来,房地产市场所谓的“刚需”就变得比金钢钻还要刚,房价借势噌噌往上直蹿。这种颇具中国特色的现象,导致了一个理论的诞生,即“丈母娘推高房价”论。

该理论问世于2009年9月,始作俑者是中国房地产研究会副会长兼秘书长顾云昌。两年过去了,国人对于顾云昌的骂声仍未平息,“丈母娘推高房价”论也时常被作为一个经典的笑话来调侃。不过,如果静下心来想想,“丈母娘推高房价”并非全无道理。以我之见,在考虑土地财政、官商勾结、银行助虐、投机兴盛、发展失衡等原因的同时,兼顾“丈母娘”这一特殊因素,才更能更全面更准确地把脉问诊房价畸高之病。以下讲一个本人亲身经历的故事,也许可以提供关于“丈母娘推高房价”的另类佐证。

我岳母今年70岁,疼我如亲生儿子。她的宝贝小女儿,是在2000年嫁给我的。那时,我还住在集体宿舍里,连一间独立的婚房都没有呢。所以,2000年中国房

价的高低,和我的丈母娘没有一丁点关系。但没有想到的是,当年对房子不怎么感兴趣的岳母,如今竟对买房子着了迷。

从去年8月份开始,住在湖北黄石的岳母,三天两头地给在深圳安家的我和妻子打电话,要我们去黄石投资房产。那时,黄石的房子进入疯涨状态,几乎一天一个价。岳母居家的同类型同面积房子,去年上半年价格约在每套15万元,下半年就猛然涨到25万元。在生活一切照旧的情况下,身家陡然增加了10万元,这让岳母十分高兴,她开始琢磨着将女儿和女婿拉入房地产投资的行列,以让晚辈们尽快发家致富。

我和妻子的收入加起来,在深圳顶多算个中产,但若置换到黄石,倒算得上是高收入阶层。两年前,我们在深圳布吉按揭购买了一套房子,手头所剩闲钱不多。岳母极力鼓动我将这笔钱拿到黄石去买房。在她看来,黄石的房价肯定还会再涨。为了买房子,很少关心国家大事的岳母开始每天看央视《新闻联播》,从中揣摩房价的走势。对于黄石酝酿中的市政建设规划,她也开始留意。因为这些规划如果实施,将带动相关地段房产升值。每当黄石有新楼盘入市,她都不辞劳苦亲临现场探听行情。由此,岳母退休后无所着落的精神生活倒变得充实起来。

我粗略统计了一下,从去年8月到今



年9月,岳母大约给我和妻子打了50个电话,其中九成的内容是劝我们买房子。这期间,岳母看中的一套房子,价格从每平方米2500元涨到4000元,但她还是不停地劝说我买。妻子有点后悔:“如果当初每平方米2500元的时候,听妈的话……”我劝妻子想开点:“咱们有一套房子够住就行了,有点闲钱,就用来享受生活吧。”尽管岳母认

为那套房子还会涨到每平米5000元以上,并承诺愿意资助我几万元,我仍旧不为所动。房子最终没有买成。

最近一个月,岳母再也没有打电话劝我买房子了,我总算松了一口气,同时也有点庆幸:幸亏我已经将老婆娶到手了,如果岳母劝我买房这事发生在11年前,作为她的准女婿,我还真的很难办哪!

# 有多少研报可以相信

立青

前不久参加一场小型聚会,席间一家私募基金的老总讲起了他们的炒股“经验”:先选好一只具有朦胧题材的股票建仓,一般盘子不大,持股集中度不高,然后请券商分析师出个研报,把这个朦胧题材尽量夸大,以忽悠一帮资金跟风,其中不乏一些公募基金,等股价涨得差不多时,私募便全身而退。资金量不大的,就几个私募一起做。当然,分析师的这份研报是不会白写的,私下交易自然不可少。

这种拿不到台面来说的事,这位“私募”却说得若无其事,其他几个做投资的听着也不以为然,俨然就是业内的一个“潜规则”。

说起分析师研报的事,笔者想起了一个案例,值得拿出来说一说。那是今年4

月初的时候,有好几家券商陆续发布了关于东北制药的推荐研报,其中一家券商的分析师在一个月内在发布了三篇研报,推荐的理由主要是,国家将加大对维生素C(Vc)行业的调控,必将结束目前产能过剩、竞争无序的局面,行业有望加速复苏,而主营Vc的东北制药也必将受益于Vc价格上涨。研报预测今明两年公司每股收益分别为1.5元、1.9元左右。而东北制药当时的股价在20元左右,诱惑太大了去了。而且研报中还不乏煽情的话——“2010年,市场让大家记住了稀土和氟矿;2011年,市场也会让你记住两个字——Vc!”。

终于有人经不起诱惑。4月初研报出来后,东北制药股价连续放量上涨,短短几天最大涨幅达到20%左右,期间就有几家机构席位买入。但自4月19日东北制药股价创下23.77元的高点后,便步入

熊途,目前股价不到10元,跌幅接近60%,远高于这段时间上证指数20%左右的跌幅。

东北制药最近公布的三季报显示,股价下跌的背后是业绩的崩盘。公司前三季度亏损近1.3亿元,并预计全年亏损2.5亿至2.8亿元,与上述那位分析师的预测简直是一个地一个天。这种预测也太不靠谱了。可以说,分析师研报给投资者带来的直接损失,甚至不亚于所谓内幕交易、基金“老鼠仓”等违法违规行为。管理层也应该在这方面加大查处力度。

其实,对于证券分析师的行为规范,中国证券业协会早就有了相关职业道德守则。比如,证券分析师在执业过程中应当坚持独立判断原则,不因上级、客户或其他投资者的不当要求而放弃自己的独立立场;不得利用自己的身份、地位和从业过程中所掌握的内幕信息为自己或他人谋取非法利益,不

得故意向客户或投资者提供存在重大遗漏、虚假信息和误导性陈述的投资分析、预测或建议;应当依据公开信息,进行科学的研究,审慎客观地提出投资分析、预测和建议。如有违反,由协会视情节轻重给予书面批评、通报批评、公开谴责,直至移交证监会给予行政处罚。

另外,今年8月份中国证券业协会又成立了证券分析师与投资顾问专业委员会,下设分析师执业规范、投资顾问执业规范、自律管理工作小组。

应该说,这些规范对证券分析师还是会起到一定的警醒作用。但是,毕竟证券市场的诱惑太大,仅靠规范约束显然是不够的,必须加大违规成本。近年来,管理层加大了对股市“黑嘴”、内幕交易、基金“老鼠仓”的打击力度,一些涉案者要么被巨额罚款,要么进了监狱,震慑效果较为明显。笔者认为,对证券分析师的监管也应该如此。