



LED:今年开始动真格洗牌

高工产业研究院院长 张小飞博士

2013年是令人兴奋的一年,由于照明行业的迅速发展,带动下中下游产能得到充分的发挥,也让产能过剩有所减缓。2013年也是令行业人士非常焦虑的一年,虽然订单很多,营收有所增长,但由于价格战的原因,导致企业毛利率越来越低。

随着国内LED技术的日益成熟,LED照明产品的性价比逐渐开始接近甚至低于传统照明,消费者的接受程度也逐渐提高。2013年被很多LED业界人士认为是最好的一年,产品销售一路走旺,但产品同质化、价格战、低毛利等问题也困扰着整个行业的发展。

高工LED产业研究所(GIPI)预测,2013年中国LED行业产值将达到2638亿元,同比增长28%。未来五年,LED应用除了室内室外,汽车照明、特种照明以外,其他领域将会进入缓慢的增长时期。

产业链全面发展

从2009年科技部启动“十城万盏”以来,国内LED行业迎来了投资的热潮,各路资本蜂拥而入,尤其是上游的蓝宝石及外延芯片领域投资过剩情况尤为严重。

上游,国内蓝宝石产值现居全球第一,未来的产值还将是全球第一。MOCVD保有量是全球第一,未来产值也仍会是全球第一。2013年国内MOCVD总台数达到了972台,但是单台的利润与飞利浦、欧司朗等跨国企业相比仍有较大差距。

国产芯片质量和性价比迅速提高,这也将进口芯片价格急剧拉低,导致了台湾很多芯片厂无法独立存在,必须要依靠中国内地生产、内地销售。去年台湾奇力、晶发倒闭的事实也验证了这一点。

中游封装领域,中国LED封装行业已经具备了相当的经济规模,成为全球主要的LED封装生产基地之一,国产封装器件占领绝大多数国内市场,进口封装器件占中国市场的比例快速降低。

未来进口器件品牌不会超过八家,国产器件占据国内主要市场份额,因为国产的价格要低得多。国产封装的器件有一部分,是出口到国外,国产封装厂家开始向国外厂家OEM(贴牌)。这也说明国产器件已经达到了很高的性价比,中国LED封装走向全球。

照明需求是LED应用市场最大的一块蛋糕,去年以来已经有多家上中游企业开始杀入照明市场,三安、乾照等纷纷成立了照明子公司。

下游,中国出口照明将占全球的大部分市场,估计占比在70%左右。国外LED照明大部分将由中国企业OEM。跨国照明企业在中国只有飞利浦和欧司朗等可以和中国企业在中国竞争。

未来五年大洗牌

国内LED行业经过前几年的发展,在技术、规模、产品等方面都取得了长足的进步,但是也面临着很多问题,LED产能过剩、企业数量众多、产品性能参差不齐、价格战愈演愈烈,很多企业没有一个清晰明确的企业和产品定位。

未来五年LED产业将会大洗牌,不管是上市公司,还是国企、民企,未来五年,都将面临非常严峻的形势。尤其是在未来三年,LED行业大鱼吃小鱼,快鱼吃慢鱼,将是产业的常态,因为市场的空间就那么大,这也是市场规律的必然结果。非上市公司可能基本上被淘汰或整合。

GLII认为,中国本土芯片厂家最终存活不会超过12家,国产MOCVD存活不会超过2家。大部分上游企业死亡,存活率在30%左右。

GLII调查数据显示,2012年中国涉及LED封装的企业数量达到1750家。这1750家里面能生存40%左右。这些企业中一些企业会成为大规模厂商,尤其是已经上市的如瑞丰光电、鸿利光电等企业规模一定会继续增长,中小企业被淘汰后,腾出来的空间将会给大企业中企业。

LED照明经过几年的发展,渗透率在不断提高。2015年LED照明的渗透率会超过60%,2018年底,LED照明产值占照明总产值80%。

传统照明企业向LED转型慢的必死,与封装企业形成策略联盟是出路。整个LED照明企业死亡率超过50%,LED照明企业的比例会超过传统照明的比例。户外照明类的,LED照明企业在户外灯方面有优势,上市公司和国资企业将占大部分市场;灯饰类的,传统照明企业转型过来的市场份额仍然更大。已经上市的LED照明及封装企业做照明会有资金、人才等优势。

未来五年行业的格局,我认为,2014年是真正动手洗牌的一年,被洗牌的企业,营业额在千万级别以下的未来生存的概率不大。2015年,行业整合非常激烈,2016年,大批中下游企业退出,中下游的分化会特别明显,2017年是决胜的一年,谁是龙头,引领行业发展将一目了然。到了2018年,整个LED行业达到市场基本供需平衡,即动态供需平衡,市场处于微调状态,但照明行业的市场规模开始缩小,新一轮的洗牌即将开始。

作者简介:

张小飞 1995年赴美留学,先后在美国德州休斯顿大学电子工程系、德州大学达拉斯分校计算机系就读,获硕士学位和博士学位,先后任美国OmniSpace Technologies Corp 技术副总裁、Texas Instruments 资深科学家、DigitalModule 创始人兼首席技术官。回国后,他创办高工产业研究院,并创办《新产业》等多种专业行业杂志。

行业展望:
在收入倍增计划的大背景下,中国会进入一个消费升级的阶段。

2014年LED行业将开始洗牌,营业额在千万级别以下的企业未来生存的概率不大。

2014年,中国和美国的太阳能光伏市场仍将是全球光伏市场增量的主要来源。国内分布式光伏发电有较大发展空间。

消费:中国正进入升级阶段

——访深圳东方港湾投资公司总经理但斌

证券时报记者 颜金成

在2013年即将结束的时候,深圳东方港湾投资公司总经理但斌接受了证券时报记者的专访。对未来大势,他充满信心,他坚信伴随中国经济的增长,大消费企业会获得快速发展,而注册制的改变会给中国股票市场带来颠覆性的变化。

消费重点看新兴

从大的角度来说,投资出口都不行了,只能依靠消费。在收入倍增计划的大背景下,我们国家的人均收入将从6000多美元增长到12000美元,中国会进入一个消费升级的阶段。“消费这一块,贯穿着但斌大趋势的始终。”

但斌认为,今年消费股的投资,关键是要看估值,有一些品种已经高估了,需要寻找股价没有高估,而增长又有保障的企业。

但斌说,这几年来,随着移动互联网的飞速发展,新兴消费已经打破了以往的消费模式。唯品会这种企业,把很多企业的尾货集中起来卖,它的销量可能是很多传统企业总销售量的和,这种企业肯定更有生命力。有了唯品会之后,很难有第二家了,这是一种颠覆性的消费方式,以前是不存在的。

同样的,但斌说,腾讯也是个消费企业,其产品也是一种消费升级,借助互联网做一个聊天、游戏、视频的平台,是新兴消费娱乐方式。

创业板2013年出现了一个牛市,成为当年市场的焦点,对于创业板的估值,也是争议不断。

创业板的问题,其实主要是增长的问题。如果没有业绩支撑就会有泡沫。目前创业板整体是有泡沫的,大部分公司都没有高成长,很多企业都属传统行业。”但斌的观点很鲜明。

注册制带来颠覆性变化

但斌并不觉得中国的创业板会因为高估而前景黯淡,他更愿意用业绩、增长的眼光去看股票。

他说,中国的市场今年和明年会有一个颠覆性的变化,契机就是注册制。让好的企业进来,让垃圾公司退市出去。现在创业板不让借壳了,就是一个很好的改变。”但斌说,但我们还是希望,注册制推动的时间和力度都要足够。”

假设阿里巴巴能够在创业板上市,它的成长,就能够让很多投资者受益,腾讯3块钱上市,涨到400多500元,几千亿市值,你想想整个指数会涨多少?”

但斌之前提出万点论,说中国股市会涨到1万点,他的大逻辑是,中国经济规模如果能够到100多万亿,股市市值也应该到100万亿,现在只有20多万亿,对应现在的指数一算就应该到万点。他对证券时报记者解释,他的看涨逻辑,并非针对上证的传统蓝筹股,上证指数要涨,还是要靠好的企业进入指数,从而拉动指数上涨。

对传统的行业,我觉得还是要谨慎一点。我们的指数十年不涨,指数构成是有问题的。比如奇虎、百度、腾讯在国内都算得上权重股,这是最活跃的企业,如果我们的指数还是重资产企业来构成,就很难反映经济层面的变换。”

具体到消费板块的投资方向,但斌说,在国内市场,消费类很多企业的估值都挺贵的,市盈率都很高。展望全球市场进行估值对比,有的企业买了确实没有安全感。

仍中意白酒龙头

对于市场热切关注的白酒板块,但斌的策略仍然是坚守龙头股贵州茅台。

茅台目前几倍的市盈率,它今年的销量如果没有因为反腐下来,销量还是很好,那市场的疑虑就打消了。对于茅台的增长,大家都有疑虑,但是我们想想,如果它不增长了,就单单靠分红,我们也有安全边际。”但斌说,很多人认为中档酒不受影响,但是,理论上说,一个行业出问题的的时候,获得好的发展的,始终是龙头股。实际上,过去几年,一直是茅台来影响整个行业——这就是护城河。他认为,高端的五粮液、洋河这些受到反腐影响比较大。因为茅台的价格下来了,别的酒企压力会更大。”

二锅头这种很底端的白酒看起来受影响不大,但是,你想想,如果白酒高端企业受到冲击,都去做中低端,那中低端就会被冲击,所以中低端也未必会好。”

但斌简介:

但斌被称为中国最好的巴菲特门徒之一。这两年,他的生活和投资看上去极富有变化。去年但斌去了南极,此次接受证券时报记者采访的时候,他身在芝加哥;在投资上,他投资的茅台出现了大幅下跌,但他近年来倡导的大消费投资,却又得到市场的肯定,腾讯、白云山等企业的走势一直比较强劲。

光伏:装机量继续增长 供求趋于平衡

晶科能源品牌总监 钱晶

公开资料显示,自2013年三季度以来,包括晶科能源在内的几家一线品牌的光伏组件厂商纷纷重返盈利。从晶科能源的角度来说,能够在逆境中实现盈利真的很难,很不容易。同时,在上述实现盈利的光伏企业中,一些厂商提出了新的产能扩张计划。这也引发一些券商分析师给出了光伏行业在2014年产能仍将过剩、行业供大于求的预测。

其实,目前行业扩产主要方式为外协、租赁厂房和兼并收购,整体行业并没有新增产能。同时,行业需求重新回到增长轨道,保守预计2014年全球装机量在40GW左右。其中中国自去年新增装机容量达到8.5至9GW左右,跃升全球首位,2014年太阳能装机目标将继续提高两成,达到12GW。

需求端的利好确实十分明显。但相信在经历了上一轮惨烈产能扩张和价格雪崩的教训后,很多企业对新的一轮的扩张会比较谨慎,甚至不做考虑。所以供应端再次疯狂失控的情况出现机会不大,

2014年光伏行业会迎来供求平衡。

在2013年第二、第三季度,晶科能源也实现了盈利。在行业供需基本平衡的情况下,客户越来越重视品牌,重视产品和系统的品质,长期稳定的发电量和公司的可持续性。在2014年,大量优质订单将继续流向一线品牌的企业。一线企业产能产量持续增强,二线企业维稳,三线企业产能继续降低。这种此消彼长的格局既保证了光伏产业的需求不会出现断层,又有利于淘汰落后产能,这对行业长远发展是非常有利的。

在市场方面,2013年全球光伏需求的增长其实就是中美日三大光伏市场的增长。2014年,除日本市场可能因为政策下调而有不稳定性;美国和中国仍乐观看涨,中国市场2014年既定12GW的装机量。

其中,国内市场受益于国内强力政策推动,光伏电站进入快速发展期。预计未来每年增长20%,明年电站收益稳定以及规模进一步扩大,电站业务将开始对行业大幅贡献利润。

2013年是中国分布式光伏市场的启动之年,今年仍有一个政策的消化、吸收、实验再调整的梳理过程。但在国家补贴能

够及时发放、工业园区用电稳定性较强、电费收取等各方面都落实到位后,分布式电站还是有很大吸引力的。

但同时,也应该看到业主方对于电站品质的要求越来越高,发电量和稳定性将准许门槛拉高。虽然很多家制造企业纷纷涉足下游,但电站设计建设、运营和投资开发,跟组件制造是两回事,需要的人才、技术和管理思路都不一样,跟风不一定是好事,还是要从自身的长期发展战略及实际能力出发。

创新和健康是晶科能源能够较早实现盈利的主要原因,但对于未来,晶科能源是从“艰辛中看到乐观”。

晶科简介:

晶科能源控股有限公司(纽交所代码:JKS),是世界领先的太阳能光伏企业。晶科能源生产优质的硅锭、硅片、电池片以及高效单多晶组件,据2013年第三季度财报披露,硅片、电池片垂直一体化产能达到约1.5GW,组件产能达到约1.8GW。晶科能源营销网络遍及欧洲、美洲以及亚太多个国家,覆盖全球主要光伏市场。