

芯片级封装新技术 倒逼LED产业整合

证券时报记者 周少杰

LED照明(半导体照明)产业迅猛发展,新技术、新应用、新模式正在推动整个产业发生变革。日前,在深圳市LED产业联合会主办的LED新技术高峰论坛上,业内人士认为,随着芯片级封装等新技术兴起,产业链整合正在加速。

谈到新技术,变革最大的环节应该是封装。”易美芯光科技有限公司副总裁刘国旭说。

当前,在整个LED产业链中,封装处于中间环节,即上游的芯片厂商将生产出来不同功率的LED芯片销售给封装厂商,封装厂商再根据下游客户的要求,制造出各种功能的器件、模组。在国内,知名的封装厂商包括聚光光电、瑞丰光电、国星光电等上市公司。

不过,这一传统模式将被打破。刘国旭认为,随着芯片级封装技术的兴起,芯片厂商将可能跳过封装厂商,向下游应用供应标准件。

实际上,担忧芯片级封装技术带来的冲击的不止刘国旭一个人。行业独立研究机构高工LED总裁张小飞此前在接受证券时报记者采访时曾表示,虽然芯片级封装技术目前还仅在少数台湾厂家中应用,但不排除未来大规模应用于芯片厂商,这势必蚕食中游环节的利润。

目前,国内封装厂商数量众多,毛利率水平较低,几家上市LED封装厂家由于规模效应,毛利率水平相对高一些。但是,近两年由于上游芯片产能过剩,技术革新,封装价格一路下滑,且降幅已经高于上游芯片价格的降幅。

深圳市LED产业联合会会长陆世荣认为,新技术出现将加速行业整合步伐,整个行业将由过去野蛮生长发展到有序竞争。

对于整合方向,行业内并没有统一的路径。此前,德豪润达入主雷士照明,完成产业链一体化的并购;近期,芯片厂商同方股份则跳过了封装,直接收购了下游照明应用厂真明丽。

瑞丰光电董事长龚伟斌曾告诉记者,瑞丰光电作为封装厂商,更倾向于向上游拓展,做光源供应商。不过,国星光电却往相反方向走,通过子公司拓展照明领域。

当国内厂商聚焦新技术给行业带来的挑战时,国际大厂却在研究新模式。三星LED中国区总经理唐国庆认为,智能化照明将给LED照明带来新机遇。现在年轻人追求玩新潮,LED照明偏电子化的特征正好迎合了年轻人的追求。比如,LED灯能够随意改变颜色,安装在水龙头上,通过水温改变灯光颜色,能让用户直观感受水温。”

华数传媒携手支付宝 推电视支付

昨日,华数传媒(000156)与支付宝宣布展开互联网电视支付合作,用户可以在3秒内快速完成电视支付,即时享受网络视频、游戏、教育等三大服务。这也是自4月8日马云、史玉柱入股华数传媒以来,双方在互联网合作上迈出的重要一步。(朱凯)

中国石化首季净利134亿同比降15%

证券时报记者 翁健

中国石化(600028)今日披露2014年一季度报,报告期公司实现营业收入6410.65亿元,同比下降7.8%;实现净利润134.77亿元,同比下降14.88%;基本每股收益0.12元。

从中国石化各个业务板块来看,炼油业务出现增长,而营销和分销业务、勘探及开发业务、化工业务都出现下滑。

在炼油板块,中国石化根据需求变化调整生产负荷,增产汽油和航煤。一季度,加工原油5722万吨,同比下降2.5%;生产汽油1197万吨,同比增长5.46%;生产煤油486万吨,同比增长15.99%。总体来看,一季度炼油板块实现经营收益37.39亿元,同比增长69.65%。

在勘探及开发板块,中国石化加强油气勘探、开发力度,实现油气产量稳定增长。勘探方面,川西海相天然气勘探和川东北元坝中部勘探

取得重要进展。开发方面,重点原油产能建设工程顺利推进,涪陵页岩气产能建设高效推进。

中国石化一季度原油产量89.37百万桶,同比增长8.76%;天然气产量1773亿立方英尺,同比增长8.68%。受国际原油价格震荡下行以及上游成本上升的影响,一季度勘探及开发板块实现收益132.06亿元,同比下降18.63%。

营销和分销板块是此次中国石化国企改革的重头戏,中国石化积极推进重组及引入社会和民营资本工作,加快非油品业务市场化发展,设立了中石化易捷销售有限公司。一季度,成品油总经销量4215万吨,同比增长0.05%;非油品营业额近36亿元,同比增长11%。总体来看,一季度营销和分销板块实现经营收益88.32亿元,同比下降3.22%。

化工业务方面,中国石化面临原料价格高位震荡,化工产品价格下跌等不利局面,一季度亏损13.42亿元。



一季度,中国石化成品油总经销量4215万吨,非油品营业额近36亿元。 本报资料图

中国重工去年承接 订单总额增134%

中国重工(601989)今日发布2013年年报,公司2013年实现营业收入512.69亿元,同比下降12.36%;实现归属于母公司所有者的净利润29.35亿元,同比下降17.94%;基本每股收益0.2元。

值得关注的是,中国重工去年共承接订单1409.42亿元,较上一年度增长134.2%。截至2013年底,公司手持合同金额1393.54亿元。其中,军工军贸与海洋经济产业和能源交通装备及科技产业的新接订单金额分别为858.60亿元和190.89亿元,占公司全年承接订单总额的74.46%。

2014年1月底,中国重工完成了对大连造船厂、武昌造船厂核心军工资产的注入,形成了完整的海军装备生产设计、总装、配套全产业链,将受益于第二艘航母、其他水面和水下舰艇的陆续开建,以及军贸业务的持续强劲爆发,上述订单预计将从今年开始为中国重工带来持续不断的丰厚利润。(严惠惠)

青岛海尔去年冰洗业务收入395亿

证券时报记者 贾小兵

青岛海尔(600690)今日公布2013年年报,去年公司实现营业收入864.88亿元,同比增长8.3%;实现净利润41.68亿元,同比增长27.49%,每股收益1.53元。同时公司拟推出每10股派4.6元的分红方案。

2013年是青岛海尔开启网络化战略元年,从财报指标可以看出,

公司在转型元年保持了业绩的稳健、有质量、可持续性增长。报告期内,公司毛利率达到25.32%,同比提升0.08个百分点;净利润率为4.82%,同比提升0.73个百分点;经营活动产生的现金流量净额达到65.1亿元,同比增长17.97%。

青岛海尔去年冰洗业务实现收入395亿元,市场占有率继续保持世界第一。其中,公司冰箱业务实现收

入253.3亿元,同比增长0.63%;洗衣机业务实现收入141.78亿元,同比增长6.82%。空调业务也实现业绩快速增长,2013年空调业务实现收入179.25亿元,同比增长21.37%。

青岛海尔相关负责人表示,公司未来将加速产品的智能化、网络化进程,成为智能家居产业的平台服务商,形成智慧生活生态圈。同时,青岛海尔公布2014年一

季度,一季度公司实现营业收入223.93亿元,同比增长8.97%;实现净利润8.67亿元,同比增长20.27%。

此外,青岛海尔还发布了关于向海尔创投、凯雷投资、维梧资本转让子公司青岛海尔特种电器有限公司的部分股权并放弃增资权利的公告,拟通过引入外部战略投资者提供资金、技术和专业团队等资源推进其业务的发展。

东旭光电欲推10转20高送转

证券时报记者 许韵红

东旭光电(000413)今日披露2013年年报及今年一季报,去年公司实现营业收入9.32亿元,同比增长19.64%;实现净利润3.69亿元,同比增长158.86%。基本每股收益0.23元。同时,东旭光电拟推出每10股转增20股的高送转分配预案,此前营口港(600317)也披露了同样的分配预案。

今年一季度,东旭光电实现营

业收入5.77亿元,同比增长201.83%;实现净利润2.08亿元,同比增长235.56%。东旭光电今年首季盈利已经超过去年全年盈利的一半,业绩增长加速态势明显。

2014年,东旭光电在芜湖投建的10条第6代液晶玻璃基板生产线相继投产,光电显示业务将为公司带来新的业绩增量。预计今年底,芜湖项目的8条生产线将全部投产。另外,东旭光电托管集团公司郑州旭飞光电科技有限公司第5

代生产线三线、五线、石家庄新光光电科技有限公司第5代生产线二线也全面建成投产。东旭光电存在注入集团第5代玻璃基板生产线的预期。总体来说,随着公司6代线逐步投产以及5代线完成注入承诺,东旭光电未来2年内将进入业绩释放期。

销售方面,一季度,东旭光电6代线产品已完成在下游客户大陆京东方及台湾中华映管等多家企业的批量认证,实现批量供货。

工信部预计,2015年我国需要平板显示玻璃基板1亿平方米。东旭光电的玻璃基板项目全部达产也只能满足国内面板生产商25%左右的需求,玻璃基板行业发展空间巨大。

目前全球液晶面板产能正在向中国大陆转移,国产替代升级也为东旭光电、京东方(000725)这样的行业提供了良好的行业发展机遇。据悉,除了投资建设5代和6代玻璃基板生产线外,东旭光电已经在研发8.5代玻璃基板生产技术。

佳电股份:特种电机龙头 节能增效先锋

佳电股份(000922)位于我国最大的特种电机生产基地佳木斯,属于国内特种电机行业的隐形冠军。

近日公司公布其2014年第一份业绩报告,2014年第一季度收入和归属于母公司净利润均获得较快增长,分别增长13.6%、29.7%。毛利率和净资产收益率均得到较大的改善,分别从2013年第一季度均的22.3%、2.15%提升到2014年第一季度的23.6%、2.6%,公司的盈利能力和运营效率得到较快的提升。

作为国家最早投资改建、扩建的第一家防爆电机制造厂,公司曾经创造了诸多行业第一,随着岁月的变迁、经济体制的变革,佳电股份依然保持着昔日在技术、营销、管理等方面的综合竞争优势,借助于资本市场的平台,也开始了新的征程。

公司近年来不仅在技术上巩固其优势地位,在地域布局和新业务拓展领域方面也有着新的战略布局和规划,预计这些举措将为公司持续增长注入新的动力和源泉。

特种电机创始厂 诸多行业之最

电机的主要作用是产生驱动转矩,是泵、风机、压缩机等各种机械的动力源。它有着200多年的发展历史,已经成为现代生产、生活中不可或缺的基础

性产品,在石油、化工、煤炭、冶金、交通、水利、电力、核能、航天、粮食、军工等领域有着广泛的应用。

佳电股份是我国特种电机的创始厂和主导厂,成立至今已经有70多年的历史,曾在我国电机史上创造了许多第一,如生产我国第一台防爆电机、第一台起重冶金电机、第一台屏蔽电机、第一台局部扇风电机和第一台正压型电机。公司为我国人造飞船、卫星、火箭发射、核电站、核反应堆、葛洲坝、三峡、南极长城站以及军事工业等高科技领域提供了可靠的驱动力,是我国特种电机的龙头企业,致力于为全球客户提供卓越驱动力。

公司在2013年完成储备新产品开发计划26项,科研课题14项,工艺上水平9项,申报专利14项。公司还在2013年创造了诸多的国内第一:完成了国内首台低温热水发电环保项目4000kW-2P防爆同步发电机;完成了国内最大容量的17000kW-4P异步防爆电动机,完成了国内首台防爆7800kW-18P同步电动机,并获得“大型装备国产化首台套认证”;正压外壳型系列同步电动机获得国家新产品奖。

公司全资子公司佳木斯电机股份有限公司属于国家高新技术企业,是国家电机制造行业的骨干企业。公司在防爆电机、吊车电机、风力发电机等领域

已经达到国际先进水平,具有精湛的技术实力,在国产替代和产业转型升级的浪潮中将迎来新的增长点。

特种电机行业龙头

根据中电联发布的数据,我国至2020年电力总装机容量将达到16-16.5亿千瓦,为实现这一目标,需要年均新增6000万千瓦装机容量,年均增速将达6-7%。按照电机需求量与发电设备一般呈3.5:1的正比关系推算,电机产品未来在国内市场的有效需求仍会保持持续稳定增长。

此外,考虑到电机行业内的产品结构调整,以防爆电机、屏蔽电机等为代表的特种专用电机产品将逐渐成为行业重点发展产品,以防爆电机为例,2008-2012年产值复合增速达27.8%。随着国家产业政策鼓励特种电机产业向高技术产品方向发展,国内企业新增投资项目投资逐渐增多,特种电机市场需求的增长速度将快于行业整体的增长速度。

我国特种电机行业90%以上都是中小企业,预计到2017年,特种电机行业市场容量将突破300亿元。未来,随着竞争的加剧、节能环保的力推以及技术的提升,企业通过投资、并购等方式增强自身竞争力,抢占新市场将成为常态。

公司也多次表示要将研发及市场拓展的重点放在防爆电机、起重及冶金用电机等方面,实施差异化战略,这种战略实施的考量一方面是基于自身在以上领域中的技术沉淀、人才储备、品牌、营销等方面的综合竞争优势显著,另一方面则是看重这块领域的成长性、竞争生态较好、毛利率较高等特征。

高效节能电机领跑者

电机作为风机、泵类、压缩机、工矿电机车辆等各种设备的动力,其耗电量约占全部用电量的60%以上。电机能源效率水平的提高对于能源节约、环境保护具有重要意义,因此各国纷纷制定了电机能效标识,并颁布法令强制执行。

我国也不例外,从2011年7月1日起,将执行高效电机(二级效率)能效标准,禁止普通效率电机(三级效率及以下)的生产。自2010年起开始推行“节能产品惠民工程”高效电机推广目录,对采购高效节能产品的最终用户提供补贴,高效电机节能产品补贴额从26-100元/kW不等,占到电机销售价格10%-15%不等。

设备占国内新增中小型机电设备的比例将达到60%以上,节能机电设备市场规模将达到500亿元左右。2011年国家推广高效节能电机任务为3.177万kW,使其市场份额从不足3%提高到25%。

国家发改委、财政部自2009年将高效、超高效电机应用列入惠民工程,2010年至2013年国家工业和信息化部先后发布了五批“节能产品惠民工程”高效电机推广目录。截至2013年12月31日,公司累计有9331种规格数获得准入惠民工程补贴目录,是国内电机行业准入该目录中规格数最多的企业,不仅高于国内同行,也高于国外主要竞争对手,如西门子、ABB。在第三至第五批目录中,公司在高压三相异步电动机规格数累计进入目录数7717种,在同期高压三相异步电动机准入目录规格数累计中的占比高达39.7%。

公司通过不断优化产品结构,成功研发了第三代高压高效电机、低压高效防爆电机等新一代高效节能电机,逐步对现有电机产品更新换代,提高产品附加值,实现市场和产品两个纬度的战略布局。作为高效电机推广目录中最早入围,产品型号最全的企业之一,我们认为公司将继续受惠于高效电机的进一步推广,从而获得高于行业平均的成长性和盈利性。

募投资项目预计盈利等于再造一个佳电股份

公司在2014年1月公告,拟以不低于5.44元/股向不超过10名特定对象发行不超过1.465亿股,募集资金拟投向天津佳电和苏州佳电项目,哈尔滨电气集团拟以5100万元参与本次非公开发行。

其中天津佳电项目主要发力于低温热水发电、中大型防爆电机产能拓展上,以摆脱目前佳木斯基地电力和试验产地等方面对产能和研发的限制,同时也有利于对收入占比已达1/4的华北、西北等地形成有效辐射。苏州佳电项目则在高效节能电机、国家LNG接收站低温潜液电机等领域形成产能,进而对华南、华东等区域形成辐射。

预计天津、苏州佳电项目的完工,公司在全国的地域产业(佳木斯、成都、天津、苏州)布局将完成,将对全国范围内的客户形成有效覆盖,并且进入到低温热水、LNG接收站低温潜液电机等领域,进一步开拓高效节能电机和中大型防爆电机的产能,具备显著的经济效益。预计达产后,年均销售收入(不含税)和税后净利润分别将达到20亿、1.6亿元,与2013年扣非后公司归属于母公司净利润1.62亿元相比,等于再造一个佳电股份。(深圳市怀新企业投资顾问有限公司)(CIS)