

广东LED热潮持续 行业并购正酣

证券时报记者 马宇飞
见习记者 阮润生

作为广东省八大战略性新兴产业中2013年的增长冠军,广东LED产业在今年上半年延续了强劲的增长势头。广东省半导体照明产业联合创新中心和广东省新兴产业战略发展研究院发布《2014年二季度广东省LED产业运行监测报告》显示,2014年1~6月份,广东LED产业总产值达到1545.46亿元,同比增长23.47%。

行业标杆的上市公司表现更为惊艳。刚披露的半年报数据表明,以LED照明和LED显示为主业的广东上市公司整体收入和利润有较大增长,如艾比森、国星光电、雷曼光电、奥拓电子、鸿利光电等收入增幅均超过同期行业平均水平。

此外,并购和扩产成为上半年LED行业最火的主题,多家广东LED企业相继披露并购和扩产公告。高工LED产业研究所总裁张小飞表示,LED行业正迎来整合发展的时代。

增长动因

驱动本轮LED热潮的因素主要是出口上升和上游成本下降。

据广东省LED出口十大重点领域监测显示,上半年,广东LED重点领域产品出口额达到382.77亿元,同比增长39.35%。从细分领域来看,LED中的照明、封装、显示屏三类产品产值同比增速均超过26%。

8月刚登陆创业板的艾比森交出了一份靓丽的半年报,2014年1~6月公司营收4.7亿元,净利7758.95万元,同比增幅均在60%左右。公司称,全球特别是欧美LED全彩显示屏市场需求旺盛是业绩增长的关键。

此前接受证券时报记者采访时,艾比森董事长丁彦辉直言称,公司主营的LED全彩显示屏在国际市场上的空间还很大,甚至有很多空白市场等待去开发,如巴西、俄罗斯等。

值得注意的是,以俄罗斯为代表的海外新兴市场需求快速增长,正为中国LED企业带来更大的机会。数据表明,2014年上半年我国LED照明产品出口金额约为43.5亿美元,其中出口金砖国家约4.4亿美元,同比增幅高达350%。而俄罗斯市场仅上半年出口金额约3.27亿美元,同比增幅高达571%,一举跃居我国第二大出口市场。

除了出口外,受上游芯片技术提升和价格快速下降的影响,LED照明与传统照明产品间的价格差距正逐渐缩小,性价比优势已经显现。这对LED照明产品放量增长起到明

显推动。

这股“LED旋风”使传统照明龙头佛山照明的业绩表现亮眼。据了解,佛山照明今年上半年LED照明产品营收达到4.21亿元,同比猛增341.1%,业务毛利率为20.37%,比去年同期提高6.68%,带动公司整体毛利率比去年同期提升1.97%。LED业务已经成为公司的主要成长动力。

并购扩产活跃

LED良好的发展趋势,也刺激了企业扩张的欲望。越来越多的LED上市公司选择通过并购或扩产来抢占市场。其中,广东LED上市公司表现尤为积极。

可查数据显示,2014年上半年,包括佛山照明、长方照明在内的多家粤企相继披露收购公告。如佛山照明拟收购苏州盟泰励宝光电,该公司专注于LED商业照明产品和工程产品开发;长方照明则宣布拟以5.28亿元收购深圳康铭盛60%股权,后者是LED移动照明应用类提供商,若收购成功,长方照明的产品线将得到拓宽。

别的行业老板见面互相一般都问“赚了没有”,现在我们行业老板见面,特别是还没有上市的,都会问“转了没有”。就是转手出售没有的意思。”深圳一家未上市LED企业老板认为,上市公司借助融资优势,对行业内非上市公司的并购才刚刚开始。

与并购同样火热的,还有上市公司不断扩张产能的冲动。今年8月19日,LED封装龙头鸿利光电披露公告称,拟在南昌投资约10亿~15亿元建设产业园区,并预计3年内实现年产值15亿元。

此外,国星光电也曾公开表示,2014年上半年公司已制订扩产计划,预计到2014年年中,公司封装产能达到1400KK每月。相比2013年底1000KK每月的产能增长达40%。

产能的快速扩张也引发了各方的担忧,尤其是上一轮产能过剩带来的负面影响以及光伏产业此前的教训,让不少市场人士担忧LED产业会重蹈覆辙。

对此,深圳市LED产业联合会研究员岑自力表示,产能过剩并不足为忧,因为LED产业处于发展阶段,随着应用领域拓展,加上海外出口猛增,市场规模不断扩大,即便是有产能过剩,也只是在局部地区的局部产品出现,不会像光伏一样。

高工LED产业研究所总裁张小飞也持乐观态度,他认为,本轮扩张主要由行业龙头主导,相对理性,不会给行业整体带来太大压力。



广东上市公司领跑新兴产业

证券时报记者 张奇

2014年上市公司半年报披露落下帷幕,“一半海水、一半火焰”的格局愈加明显,传统行业如纺织、化工和房地产等仍显颓势,而新兴产业保持了旺盛的增长势头。

从证券时报记者统计的广东、北京、上海、江苏和浙江五大区域的上市公司半年报数据来看,这些地方区域产业升级转型走在国内前列,其中尤以广东最为突出,电子和生物医药近年保持两位数以上的高速增长,并且形成区域产业优势。细分来看,广东LED产业上半年营收增速达到79.96%,成为带动省内乃至全国LED行业发展的桥头堡。

广东增速位列首位

据国家统计局的统计,2014年上半年北京、上海、浙江、江苏、广东五省市地区生产总值之和占同期国内生产总值的比例达到37.05%,并且上述区域的上市公司家数都超过200家,广东省有接近400家上市公司。

数据显示,业务发展速度方面,今年上半年广东地区上市公司营收增速

达到17.39%,净利润增速继续保持20%以上的水平,广东也是上述区域中唯一一个连续两年营收和净利润增速都在两位数以上的区域。

其余四个区域营收增速都在10%以下,其中江苏、浙江、北京、上海分别为8.76%、6.31%、6.04%和5.83%,净利润增速方面也仅有浙江增速连续两年保持在15%以上。

值得关注的是,除广东和江苏之外,其他三个区域的营收增速都有所放缓,但该三个区域的净利润增速却都高于营收增速。海润达资本总裁仇天嫡告诉记者,上述数据显示,传统行业增速下滑拖累区域经济的的同时,新兴产业贡献了大部分的利润增长点。

据统计,上半年医药生物行业有超过七成公司实现盈利正增长,实现净利润平均增幅在28%左右,远超上市公司平均水平。而医药生物公司超过70%分步在上述五个区域,市场对生物医药产品的需求日益增加,这为行业成长提供了有力支撑。

而TMT、传媒、影视和游戏等轻资产类的上市公司,比例也越来越高,通过去年以来在一级市场的并购和借壳等影响,行业规模的营收增速明显

加大。这部分轻资产公司也大都分布在北上广深四个一线城市。

在移动互联增长的时代,电子行业整体面临着较为旺盛的需求。数据显示,130余家电子行业上市公司中,大部分业绩都实现同比正增长。

产业转型升级加速

传统行业和新兴行业在中国经济转型的关键时期,呈现出“一半海水、一半火焰”的情形。

细分来看,上述五个区域中,新兴产业增速非常突出。而传统的化工、纺织和地产等行业,增速明显放缓,甚至出现下跌。

北京的房地产行业上半年营收同比增长速度为23.24%,但加权平均净资产收益率仅有3.38%,低于区域上市公司3.79%的净资产收益率水平;上海房地产行业和化工行业均为负增长;江苏的化工产业也出现负增长;浙江省的传统优势产业纺织服装今年上半年营收再次出现了下滑。

在目前国内经济增速有所下滑的情况下,传统行业,尤其是周期性行业的生存状态尤其堪忧,需要面对需求下降和产能过剩的双重压力。

反观新兴产业,医药生物行业营收

整体走高,其中广东、北京和浙江营业收入增速分别达到17.65%、19.22%和10.77%,加权净资产收益率水平为6%以上,明显高于传统行业3.8%的均值。

统计显示,今年迄今为止全球制药、生物科技和医疗产品行业已宣布的并购交易总额达到3547亿美元,创同期历史新高,同比增幅超过五倍。这也从一个侧面证明生物医药行业在百花齐鸣之际,行业整合、强强联手更有利于产业做大做强。

而从电子和计算机行业来看,广东和江苏电子行业增速较快,分别为40.33%和18.41%,北京、广东和上海的计算机行业增速分别为17.53%、5.06%和5%。

据电子行业分析师介绍,在国内计算机行业国产化的大趋势下,未来可替代规模巨大;同时移动设备的广泛应用和升级换代都将拉动电子行业的基本需求以及技术革新。

招商证券认为,无论是食品饮料和生物医药等消费领域,还是电子、传媒等新兴产业,都将长期受益于经济结构转型。在经历了2012年净利润大幅下滑后,消费和新兴产业相关的行业盈利能力明显回升,电子、汽车、医药、电气设备等行业盈利增速均保持高水平,景气度较高。

企业观点

奥拓电子董事长吴涵渠：少数派将瓜分大部分市场



奥拓电子董事长吴涵渠 资料图片

证券时报记者:今年以来,LED行业并购加剧,不仅有多家新公司进入,也有很多在这个行业的公司在扩大产能,您认为这个行业在大家争相进入及扩产下会产生产能饱和、竞争加剧,反而导致行业盈利水平下降的“多个和尚没水吃”的局面吗?

吴涵渠:LED行业并购在加速,是行业发展的必然趋势。随着LED企业的不断扩产,产能会出现相对饱和,竞争将进一步加剧,整个行业的盈利水平会有所下降。不过,多个和尚没水喝的局面应该不会出现,行业会继续整合,经过一段时期,很多企业都将被淘汰,综合竞争力强的企业会最终存活下来。对于业内有竞争力的企业,每个企业都有自己的定位,有差异化的优势和属于自己的客户群体。原来LED行业是群龙无首的状态,未来将逐步形成多个以上市公司为代表的龙头企业,这些少数企业将瓜分大部分LED市场,在LED市场上处于举足轻重的地位。

证券时报记者:面对当下LED市

场环境,您看到有哪些不足之处需要进一步改进?又有哪些建议有利于这个行业更好发展?有哪些技术、政策支持的需求?

吴涵渠:行业目前的情况,尤其是LED照明行业,过于分散,大企业不多,未来需要集中,才能逐渐出现大的企业。目前,因为有些企业的产品质量差,销售出去后,会对中国LED行业产生负面的影响。而恶性的价格战,也会影响行业的健康发展。行业需要统一的规范,保持健康的发展。而对于LED行业的中上游,中国的LED企业掌握的核心技术较少,仍需要国家的大力支持和自身的努力,希望中国LED企业未来能够慢慢突破和获得更多的核心技术。

证券时报记者:您认为在行业竞争加剧下,兼具哪些特点(比如技术、渠道、制造能力等等)的公司才能够在竞争中脱颖而出?

吴涵渠:面对行业的激烈竞争,在品牌、营销能力、技术创新、制造能力等方面综合能力强的企业将脱颖而出。品牌的树立需要一个长期的过程,品牌一旦深入人心后,将会形成较高的客户粘度,对于维持原有客户及开拓新的客户都有很大的帮助,并且可以形成品牌溢价。好的营销能力,对于产品和服务的推广的帮助是不言而喻的,不论是直销,还是渠道,但关键是找到适合自己的营销方式。进行持续的研发投入,保持技术创新,能够及时发现客户的需求,并且通过创新的产品和服务满足客户需求是至关重要的,核心是能够通过创新的产品和服务提升客户的竞争力,帮助客户创造商业价值。目前LED行业发展变化很大,制造能力也是非常重要,这里的制造能力不仅仅是指可以进行大规模的制造,而且是要能够跟得上行业的变化发展,能够制造出高品质的产品。以LED照明行业为例,LED照明产品更新很快,对产品的设计和制造提出了很高的要求。

(陈霞)

实益达总裁乔昕：未来行业洗牌在即



实益达总裁乔昕 资料图片

证券时报记者:从LED上市公司半年报数据来看,上半年营业收入同比都显示了不同幅度的增长,远高于国民经济发展速度,显示行业发展势头良好,您对下半年及明年LED市场持何种看法?

乔昕:2013年被称为LED市场爆发元年,从长远来看,未来十年LED行业的成长性都十分可观,且会形成一个千亿级市场。但另一方面,也

必定需要经过一个阵痛期和整合期。行业整合加速、优胜劣汰将会是LED产业发展的必然趋势。弱势企业倒闭、退出是一定会存在的现象。

上述局面的产生是由多个因素共同作用造成的。首先,前几年因国家政策扶持,多地出现了LED投资热,导致国内形成了一大批零散的LED企业。据相关数据显示,国内LED企业超过5000家。行业竞争者的增多,必然会导致行业内部竞争的激烈化。

其次,LED产品价格的快速下降,已经能够比较接近民品市场,所以这一轮的LED战不仅仅是价格战,还需要企业对渠道加大关注。因为渠道的建设恰恰需要资金实力、品牌实力、经验实力等,但国内大部分的微小公司并不具备这些方面的能力。

最后,兼并整合是产业发展的必然结果。从数据上来看,LED行业目前集中度太低,占市场份额超过2%的单个企业尚不存在,未来年度行业洗牌在即,这种产业集中度逐步提高的过程将会成为不可逆转的大趋势。

综上,2014年~2016年将是机遇与挑战并存的时期,即使一些强势企业短期内因行业竞争激烈而出现盈利水平下降,但经过一轮深度整合,行业的生态环境将会大为改善,优质资源将会向一线照明品牌集中,数个知名品牌掌握市场的局面将会最终形成。

(陈霞)