

借力资本市场 广东点燃LED激情



证券时报记者 甘霖

随着我国城市化进程的加快,低碳经济、绿色环保观念不断深入人心,半导体照明(LED)产业应运而生,近两年已经成为广东上市公司中的热门行业,而广东也已一跃成为国内LED照明产业最为发达的地区之一。在政策支持和市场需求的双重背景下,广东LED产业呈现爆炸式增长。

争相挺进资本市场

近两年来,广东LED产业产值平均增速40%以上,2010年全省LED产业实现产值853亿元,企业近3000家,产业规模约占全国的50%,产值和规模均位居全国首位。2011年广东省LED产业规模达到1500亿元,产值和规模继续位居全国首位。预计到2012年,广东省LED产业有望成为产值规模超3000亿元的新兴产业集群。

面对国际国内双升行情,海内外投资兼并整合上下游企业进程加速,传统照明企业、国有资本、民间资本蜂拥而入,掀起LED投资狂潮。

近两年来,广东先后有多家LED概念公司成功敲开资本市场大门,在深交所上市的有国星光电、鸿利光电、勤上光电、雷曼光电、瑞丰光电、洲明科技,还有即将登陆中小板的中山木林森电子公司。上市公司中传统照明企业涉足LED产业的公

司有佛山照明、方大集团、雪莱特;半路出家杀入LED的有广东甘化、德豪润达、深康佳A、大族激光,它们或以借壳,或以并购重组,或以增资扩股等各种方式进军LED产业。还有数十家已完成股份制改造的LED企业,也雄心勃勃伺机进入资本市场。

广发证券投行部的赵先生对此评论:广东的LED企业谋求上市,既表现出企业做大做强的强烈愿望,又有将企业自身从乱局中抽身的考虑。上市之后,企业更具资金实力和扩张动力,在资本的推动下,大鱼吃小鱼将会频繁上演,LED产业集群效应在珠三角地区逐步显现。

百舸争流珠三角

截至目前,深圳、东莞、佛山都已经将LED产业列为支柱型产业发展。其中,深圳出台了《深圳市LED产业发展规划》,东莞出台了《东莞市推进LED产业发展与应用示范工作实施方案》,佛山也将“新光源产业”作为重点发展产业之一。

从产业区域发展来看,广东LED产业以深圳市最为集中,广州次之,其他较为集中的区域还包括珠海、佛山、东莞、中山、惠州等。其

中,深圳市LED产业研发实力较强,成为太阳能LED灯具全球最大的生产和供应基地、LED背光源全球主要的生产和供应基地、LED显示屏国内最大的生产和供应基地,LED封装和LED照明灯具的国内主要生产地区。广州市LED企业数量不多,但集中度高,带动能力强,在国内LED产业中处于高端水平,具有一定的创新能力和可持续发展潜力。

深圳LED产业联合会会长王殿甫指出,广东省LED产业已经呈现出全面开花之势,已形成较完整的产业链和配套能力,集群效应初现。越来越多的企业,特别是掌握核心技术的上游芯片巨头,纷纷落户广东。这些上游芯片巨头的落户,又进一步刺激了中下游配套产业的发展。

汰弱留强大势所趋

广东多个地市都将LED产业作为支柱型产业发展,大家都想在LED上分一杯羹,一哄而上,仅东莞就有200多家LED企业。而上马的项目,大多

都集中在下游封装领域,重复建设苗头已经初显。这表明,虽然广东LED产业虽然形成了外延、芯片、封装和应用这一产业链,但是在各环节的发展上并不均衡,呈现出外延、芯片环节薄弱,封装、应用环节较强的格局。

在上游外延片和芯片领域,由于缺乏核心技术,短期内则很难获得重大突破。目前LED行业中,上游蓝宝石衬底产能过剩最为严重,中游封装产业虽然产能是相对过剩,但因为抗风险能力最差,业内人士预计年底会有近10%的企业被淘汰,而下游LED应用的整

体表现最好。这从广东LED概念上市公司的股价表现中也可窥出端倪。

去年5月1日,全国照明电气标准化技术委员会制定的5项LED标准开始实施。业内人士透露,国标实施后,每个产品的成本将增加8元~10元,而市场上部分产品的利润仅为3元甚至更少。这也意味着,如果标准得到严格实施,将有大量LED企业被淘汰。

广东省LED产业联盟主席李旭亮一针见血地指出,在取代白炽灯成为照明界霸主的新光源中,LED的发展前景显得相当广阔。但随着

市场竞争机制发挥作用,那些没有实力和定位不清的作坊式企业必将被淘汰出局。

德豪润达董事长王冬雷认为,目前半导体照明产业已面临企业多,规模小,技术创新能力不足,多数企业集中于市场低端,低水平重复竞争等问题,大量传统照明企业的加速进入,势必使竞争局面变得更加激烈。价格过高仍然是LED普及过程中的“拦路虎”。技术升级、成本大幅下降、产品渗透率不断提高将是LED产业未来发展的路径选择。

芯片:竞争白热化 企业强势突围

证券时报记者 叶峰

截至目前,公司到货的MOCVD机台规模为52台,其中20台已经调试量产,预计今年量产规划在80台左右。虽然眼下公司芯片产能释放不多,但是我们已很明显的感受到了芯片价格的下降趋势。”德豪润达董秘邓飞告诉记者。

受2010年LED上游特别是外延芯片火热投资的影响,2011年LED行业集体遇冷,终端照明市场需求远低于预期,全球外延芯片厂家面临价格跳水毛利率下降的悲惨境地。一份高工LED产业研究所的数据显示,2011年1月~11月中国LED大小功率白光芯片整体平均价格降幅接近40%,国际LED厂家芯片降价幅度也

达到10.8%。

降价的背后其实是对市场份额的抢占。在LED芯片领域,竞争从来都是国际化的。抛开专业提供大功率高端芯片的国际知名芯片厂商科锐(GREE)、日亚化学(Nichia)、欧司朗等不说,目前国内还有多达60家至80家生产LED外延片的上游厂家,中上规模企业数约在10家。同时加入这场战争的还有而比国内企业起步早的台湾LED主流企业。

2012年,随着LED薄利时代的到来,广东LED芯片企业正在强势突围。

如何产业化、规模化、效益最大化成为了当前中国LED芯片企业发展的最大瓶颈。都在谈价格下跌,都在谈过剩,其实对于国内LED企业而言,激烈的市场竞争是好事,只会把劣的、贪图暴利不讲品质的企业赶走,加速行业的

洗牌。”德豪润达董事长王冬雷认为,不断引进人才、加强管理,做好高品质的

大功率芯片才是企业的制胜之道。以广东为例,其LED芯片企业数量全国最多,包括德豪润达、深圳世纪晶源、深圳方大国科、东莞福地、东莞洲磊、江门鹤山银雨灯饰等,并没有给市场留下LED芯片大省的印象,在业内人士看来,如何利用珠三角众多LED封装应用企业的优势向市场提供更多优质的芯片是其发展方向,而本土LED企业如何走出增量不增收,大功率芯片进口,中小功率芯片卖不出价的怪圈亦值得深思。

在王冬雷看来,在LED照明时代来临之时,LED行业的产业纵向一体化布局是能有效解决技术,成本与照明应用整体解决方案等关键问题最具有前瞻性的产业模式。

封装:整合浪潮起 产业链完善中

证券时报记者 刘莎莎

随着国内企业的一拥而上,LED行业供给过剩、产品价格下跌、毛利率下滑、整体增速放缓的问题日益凸显。在行业处于调整期的时候,有规模、有资金实力的龙头企业开始进行全产业链整合,提升自身竞争力。

曾几何时,中国台湾封装产量占据着世界60%以上的产量。然而,随着近些年中国大陆LED封装企业竞争优势的日益显现,中国大陆逐渐成为了世界LED封装中心。目前国内LED封装中心主要分布在珠三角、长三角和福建等地区。珠三角地区的LED封装企业数量超过了全国的三分之二,约占全国LED封装企业总量的68%。

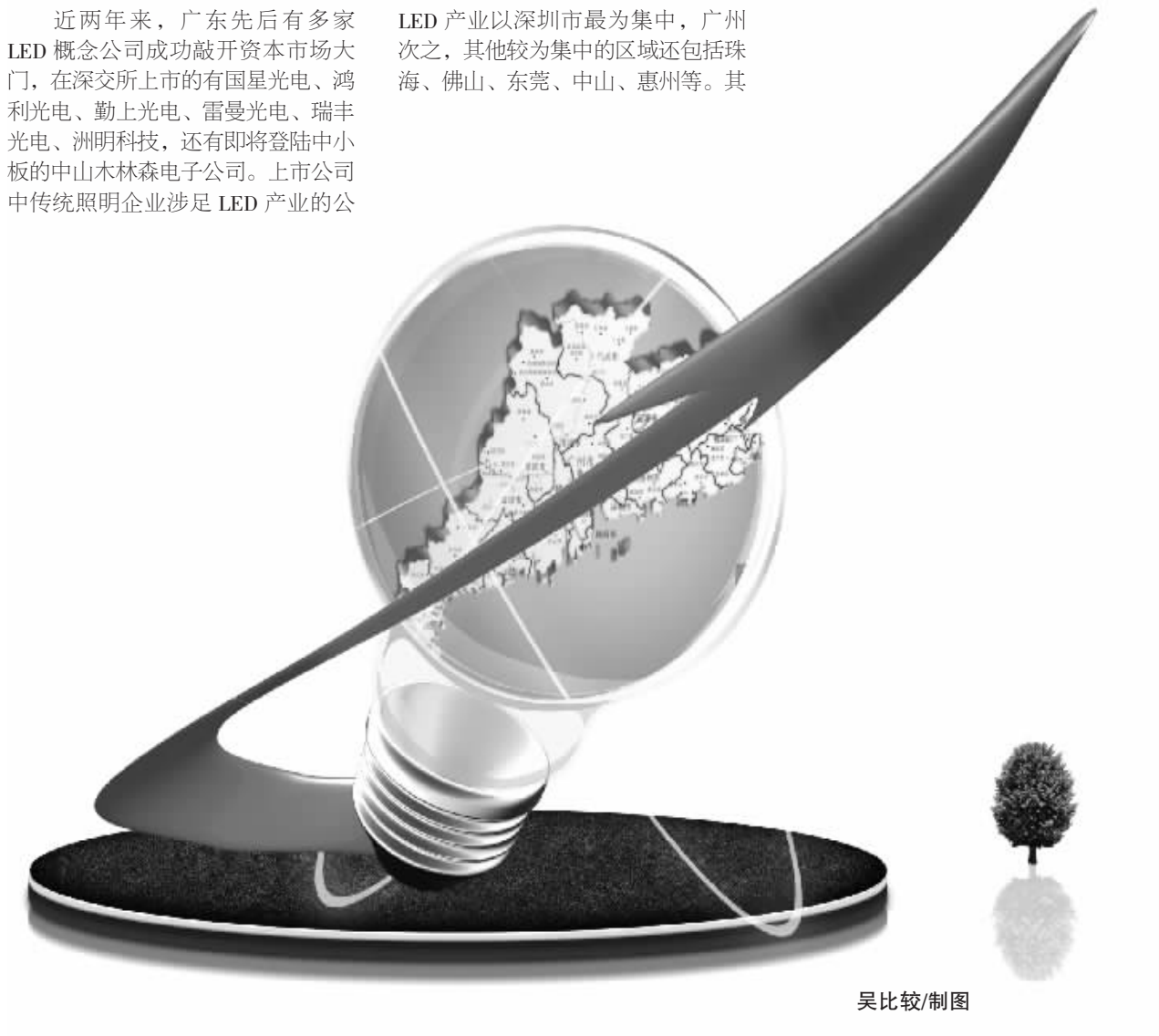
虽从产能上看,大陆封装企业仍与台湾企业有着较大差距,但大陆封装企业的份额在不断上升。在国际LED封装企业营收呈下降趋势的同时,国内封装企业的营收却保持着20%~30%的增长。

在过去的一年里,芯片价格的下跌为LED中下游产业链节省了成本,但不少LED封装企业在此之前即展开了内部产业链的整合。完善产业链,打通上、中、下游,企业不但建立了渠道,而且使整个产业链的利润最大化,同时,内部的整合还将为日后开展外部并购奠定基础。

2009年,国星光电与美国LED龙头企业旭明光电共同组建了旭瑞光电,又于2010年与其他股东一起设

立了佛山国星半导体技术公司,这些都是为了在大功率LED外延芯片方面有所斩获。鸿利光电自2008年开始小批量生产汽车信号及照明产品。另外,雷曼光电也完成了从LED器件封装到高端LED显示屏及LED照明节能产品完整产业链的跨越。

国星光电董秘党建忠告诉记者:“每年的10月~12月是家电销售的旺季,而去年却遭遇了‘旺季不旺’。”给家电行业供给LED显示模块的国星光电对此感觉十分明显,公司产品毛利率已从2010年的32%降至2011年的20%左右。他认为,2011年,还有许多LED封装企业拼死苦撑,但2012年进入到阶段性过剩阶段,将会洗牌淘汰掉一些企业。



吴比较/制图

湖南商业大亨的造MALL冲动

见习记者 邢云

证券时报记者 文星明

MALL力”正让湖南商业大佬们着迷。

最新的MALL(大型零售综合体)故事是:1月15日,通程控股将MALL开到了长沙周边的乡镇——浏阳大瑶。通程控股掌门人周兆达表示要“打造湖南省内首家镇级市场最大的综合型现代购物中心”;而早尝MALL业态甜头的步步高,也已经急不可耐地在湖南二三线城市掀起MALL的“盖头”来。其跑马圈地的城市包括湘潭、岳阳、怀化等;胡子敬掌舵的友阿股份更不会在湖南造MALL潮中落后,其正筹谋打造长沙超级MALL,建成后将领先长沙商业30年。”

按照上述布点计划,三五年内,MALL业态将遍布湖南省内二三线城市。

热势头: 60万平方米MALL露脸

虽然作为湖南百货业中心的长沙商业江湖一向好戏连台,但2011年,MALL业态作为国际主要百货业态,已在湖南开始发端。乐和城、世纪金源、步步高广场长沙店、悦方ID MALL等先后“粉墨登场”。

2011年4月23日,号称目前中南地区单体面积最大的“城市综合

体”,世纪金源购物中心亮相,整体商业面积22万平方米;5天后,加拿大亿万富豪剑桥公司入主长沙百联东方广场,重新打造的“乐和城”MALL开业,总建筑面积达8万平方米。9月28日,步步高广场长沙店在长沙河西扎根,面积10万平方米;到了年底,中信资本“睿人”五一商圈的悦方ID MALL开始试营业,面积12万平方米。据不完全统计,如果加上去年在湖南二三线城市开业的中小型商业综合体,2011年,以MALL为名开业的商业面积超过60万平方米,总投资超过80亿元。

而更大的造MALL大潮将在今年来临,以长沙为中心,向全省辐射,正在筹备开业和已经开建的MALL项目已经超过10个。是什么原因让湖南的商业大佬们对MALL业态频如此青睐?

友阿股份董事长胡子敬认为是湖南经济发展,消费升级的原因。他曾有疑问:长沙作为消费相对集中的城市,五六年前,长沙居然出了一个10亿元销售的大店。但是现在,因为消费力的爆发和业态演进,10亿元店已经层出不穷。不过,销售要更上一层楼,就需对消费者更有吸引力,更多功能性的业态出现。他断言:“城市综合体不仅是未来友阿扩展的主要业态,也是世界百货业发展的方向和趋势。”

通程百货总经理徐浪也认为,从

战略的角度分析,商业企业的竞争,在相当程度上是商业业态的竞争;先进的商业业态出现并占据主流,是经济发展的必然选择。而步步高董事长王填在国内外考察发现,欧美百货业的销售60%都来自一站式商业综合体,也就是MALL。传统购物中心已经开始于现在的消费形式不合拍。”王填说。

在长沙,MALL的出现正当其时。但从商业大佬们的热情来看,湖南的造MALL潮才刚刚开始。

冷思考: “湖南式”MALL能走多远

湖南商业人士的共识是,在新一轮的商业业态竞争中,长沙要继续保持领先地位,MALL的建设势在必行。不过,MALL一出,真的会万事无忧吗?

关注湖南商业沿革十余年的中南大学商学院教授王林说,虽然湖南造MALL潮来势汹汹,但事实上,真能符合欧美现代MALL定义的商业综合体,凤毛麟角”。他认为,目前湖南建成或在建的大多数MALL都已具备吃喝玩乐的复合型功能,但形似而神不似”。

国外的MALL一般面积超过20万平方米,有统一的价值链和营业模式管理,最后形成鲜明的品牌风格。而国内不少MALL出于资金考虑,都采取只保留主力店作出租,其余商铺作出售,采用售后返租的模式,这给MALL带来先天缺陷,经营权分散、协调困难、缺少统一规划的业态。王林说,不是招商几

家餐饮,引进一个电影院,当个收租的房东就能搞好MALL。

但是,湖南出现这些“初级版”MALL,也有其客观原因。和其他商业形态相比,MALL是泛商业、泛地产、泛旅游概念,宽泛的领域概念是数以亿元计资金铺就的,资金供应链一旦断裂,MALL就变成“吞钱的机器”。此前,在国内折戟的大型MALL的示范效应下,企业在建MALL的时候,也不得不掂掂自己的钱袋。此外,在湖南省二三线城市开设的MALL,也要考虑当地消费能力而进行规模控制。

商业企业采取更灵活,更适应,更本土的MALL策略也无厚非。”王林认为,虽然MALL成为主流业态可能性很大,但目前湖南涌出来的MALL生存状况还需市场来决定。而在商业大佬们看来,二三线城市有低地价、低租金和不算激烈的商业竞争,以及正在勃发的消费暖流,加上当地政府的政策扶持,没有理由不去抄底。步步高董事长王填如此评论布点二三线城市:“即使再大的风雷,我们也要前行。”

(名词解释: MALL在英汉字典中的意思是购物林荫道。在较新版的美国字典中,还加了一种新的注解:在毗邻的建筑群中或一个大型建筑物中,许多商店和餐馆组成的大型零售综合体,是目前国际上非常流行的一种全新的业态组合模式。)

战略——



友阿股份:中心决胜 四面推进

不久前,友阿股份宣布,在郴州市新建SHOPPING MALL形式的商业综合体项目。公告显示,合资公司注册资金为5亿元,其中友阿股份出资2.55亿元,占注册资本的51%。该项目计划2012年9月开始动工建设,2014年年底完工并投入试营业。

除郴州外,岳阳、邵阳、衡阳、常

德等也在友阿股份的MALL蓝图之内。“十二五”期间,胡子敬计划在省内投资城市综合体4家到5家,且店面规模不小于3万平方米到4万平方米。

虽然通过MALL业态,向省内13个地州市全力推进,但是,我们还是一个区域性的百货公司,仍然要以长沙为核心。”友阿股份董事长胡子敬说。

步步高:河西破局 市州拉网

去年步步高一口气在长沙、岳阳开了共计18万平方米的综合“MALL”业态。步步高董事长王填透露,2012年国庆节前,将在张家界、衡阳、耒阳、江西宜春开4个MALL,新开商业综合体面积约25万平方米。

2009年,湘潭步步高广场的成功让王填锁定了将MALL业态作为百货业突破的胜负手。2011年9月,步步高广场长沙店开业。王填说,步步高百货的长沙MALL攻略才刚刚开始,“只要选址顺利,物业配合,未来几年内,我们会在长沙开出3家到4家MALL”。

通程控股:东西合璧 城镇突破

通程商业广场麓山店是长沙河西商业标杆。2011年底的升级蝶变,是其十年来最大规模的一次调整,而稍后该店还将进行大型MALL模式的改造。长沙往东,通程百货在星沙的20万平方米的大型MALL已经整装待发。同时,其在湖南二三线城市的

布局也是紧锣密鼓。去年8月,怀化通程商业广场开业;9月,浏阳大瑶商业综合体将迎客。大瑶项目将是湖南省内首家镇级市场最大的综合型现代购物中心。“一旦成功,该乡镇MALL模式将在湖南全面复制。”通程百货总经理徐浪表示。