

LED行业增收不增利面临洗牌

证券时报记者 周少杰

在2013年即将过去的时候,年初一腔热情冲进LED照明(半导体照明)产业的企业家们发现:虽然订单很多,但利润没有想象的那么大。

目前,LED行业独立研究机构高工LED在广州举办年会,该机构总裁张小飞公布的最新调研数据显示,今年前三季度,LED产业总产值为2638亿元,同比增长28%,但多数企业营收增长,净利润却没有同步增长。

张小飞认为,随着年初行业快速转暖,新进入者剧增,导致行业价格战越打越烈,不少企业赔本赚吆喝。未来5年,行业将面临大洗牌。

价格战贯穿全产业链

过去两年,LED产能严重过剩,倒闭潮频频来袭。今年年初,随着LED照明市场打开,整条产业链上都一片欣欣向荣。尽管企业手上的订单骤增,但激烈的价格战几乎贯穿整条产业链上下游。

从事上游芯片生产的同方股份就感觉到明显的价格竞赛。可以说,芯片厂商给整个LED产业带来高速发展契机,因为我们在不断地进行价格竞争。”同方股份副总裁王良海苦笑道,2013年内芯片厂商把芯片价格降低到过去的20%至30%之间,这个数据也只有中国企业才能完成。”

王良海认为,价格战至少还将持

续两年时间,不过价格基本平稳,未来降价空间不大,因为芯片降低成本的可能性不大。今后将进入一个产品性能比拼的时代,同样的价钱,看谁的产品性能更好。”

对于中游的封装厂家而言,尽管今年下游LED照明市场迅速启动带来巨量订单,但同行间的价格竞争依然十分惨烈。下游厂家并没有什么忠诚度可言,所以在价格上做文章抢客户的事情比比皆是。”一位封装厂商告诉记者。

下游LED照明应用领域同样竞争惨烈。由于政府节能减排任务以及海外市场尤其欧洲室内照明市场启动,国内LED照明生产企业在工程照明和室内照明领域的竞争已达到白热化,同时由于技术门槛低,一些“外行”企业也进入了这一市场,新进入者往往以低价策略抢占市场。

除了价格战,下游领域还展开了经销商资源抢夺战。阳光照明总经理官勇对此深有体会,他分析,除了上下游合作、自建渠道之外,目前国内更多的照明企业在进行供应链垂直整合,很多上游厂家(提供光源器件的厂商)直接进入下游渠道。

未来市场空间仍很大

尽管与会的LED企业界高管们几乎异口同声说行业增收不增利,对未来一年将如何布局也举棋不定,但他们又都几乎一致认为,未来市场空



图为高工LED年会现场

周少杰/摄

间仍然很大,就看谁能挺到最后,剩者为王”。

业内人士乐观情绪来自“白炽灯退出路线图”的支撑。在过去几年,日本、欧盟、美国和中国等国家和地区纷纷推出“白炽灯退出路线图”,规定在未来若干年内淘汰高耗能的白炽灯,并鼓励以低污染的LED灯替代。今年正好是欧盟“白炽灯退出路线图”的最后年限,因而今年年初,从事LED照明的企业明显感觉到来自欧洲市场的订单纷至沓来。

官勇认为,日本市场已经没有空间,欧洲市场今年也已进入激烈竞争,未来一两年最大机会要看美国市场,因为美国家明年要淘汰40瓦到60瓦的白炽灯。

中国市场可能还要再远一点,因为中国版“白炽灯退出路线图”还允许白炽灯存活几年。我们可以由此预测下一个LED产业高峰会在哪些年份。”

不过,激烈市场竞争下,一些企业可能等不到下一个产业高峰。据高工LED公布的数据,目前国内从事LED的企业接近2万家。张小飞预计,未来5年,这些企业将可能剩下不到一半。

张小飞预测,产业整合是大势所趋,未来国内芯片厂商将剩下10家左右,中游封装厂将减少50%左右,而下游应用厂家将由现在的1.5万家减少到1万家以下。利润在1000万元以下的企业将不复存在。”

深圳前海再卖两宗地 世茂香江如愿落子

证券时报记者 冯尧

在错失上一次拍地后,世茂集团终于如愿进驻前海。昨日,证券时报记者从深圳土地房产交易中心获悉,在此轮前海拍地中,世茂集团旗下子公司24.33亿元夺得一地块,仅高出起拍价1000万元。而同时出让的另一块地则由深圳香江供应链以16.3亿元收入囊中。

据了解,此次前海共出让两宗商业金融用地。其中T102-0244地块土地面积为1.27万平方米,建筑面积为15万平方米,起拍价为24.23亿元。最终,前海世茂投资(深圳)有限公司以

24.33亿元夺得该地块,折合楼面地价1.62万元/平方米。

世茂集团内部人士向记者证实,前海世茂投资(深圳)有限公司就是该集团旗下子公司。值得一提的是,世茂集团此前都曾参与前两次的前海土地拍卖,却两次都以价格差距未能夺得地块,而此次,世茂终于达成心愿获得前海地块。

另一出让地块为T102-0245地块,该地块为商业性办公用地,土地使用年期为40年。土地面积为4223.5平方米,建筑面积为6.4万平方米,挂牌起始价9.98亿元。与世茂拍得的地块相比,这块地较为抢手,最后该地块

以16.3亿元成交,成交价较挂牌起始价溢价63.3%。

将这块地收入囊中的是深圳市香江供应链管理有限公司。据了解,该公司为香江集团在前海设立,香江集团是产业涉及家居流通、资源能源、金融投资和医疗健康产业等领域的大型民营企业集团,目前旗下有香江控股(600162)一家上市公司。

此前,前海第一批出让的三宗土地接连刷新深圳地王纪录,并为前海管理局带来约233亿元的土地出让金。其中卓越置业包揽其中两块,华润置地(01109.HK)获得另一块。首批出让的地块中,前两宗曾有新世界集

团等香港企业参与竞拍,但均无功而返,最后一宗甚至出现港企集体缺席的场面。

值得注意的是,非常重视深港合作的前海方面在本次土地出让上做了相应调整,然而最后夺得两宗土地开发权的依然是内地背景的企业,港资企业似乎仍在观望。

不过,深圳市前海深港现代服务业合作区管理局还拟于2013年底面向香港本土企业,以公开方式出让位于前海深港现代服务业合作区内湾片区内的4个地块的使用权。该区定位为综合发展区,主要发展金融拓展等功能。

生命人寿再增持金地集团 表决权增至5%

见习记者 马玲玲

由于“二当家”生命人寿的频频增持,金地集团(600383)的股权格局再变数。金地集团今日公告,截至昨日,生命人寿通过二级市场交易累计持有公司股份表决权已达5%。

此前,为缓解股权之争,生命人寿向福田投资让渡4.81%的表决权后,其可行使的表决权仅剩3.2%。而金地集团今日公告生命人寿表决权已达5%,表明生命人寿再度增持金地集团。

据了解,金地集团股权分散,目前无持股在10%以上的股东。截至今年11月15日,福田投资持有金地集团3.51亿股,持股比例为7.85%。二股东“生命人寿-万能H”持有金地集团3.16亿股,持股比例为7.07%;同时其关联账户“生命人寿保险股份有限公司-分红”持有金地集团4179.99万股,两个账户合计持有股份3.51亿股,持股比例达8.01%。

为了缓解对金地集团的股权之争,生命人寿曾主动让渡了部分表决

权。金地集团在11月19日发布公告称,生命人寿将“生命人寿保险股份有限公司-万能H账户”2.15亿股持股全权授权福田投资行使股东表决权,授权股份约占公司股本的4.81%。接受生命人寿的委托后,福田投资可行使的股东表决权股份合计5.74亿股,占公司总股本的比例为12.83%,保住了第一大股东的地位。生命人寿可行使股东表决权的股数则减少为1.43亿股,占公司总股本的比例为3.2%。

事实上,生命人寿对金地集团可谓

情有独钟。资料显示,在金地集团2011年底的十大股东名单中,生命人寿持有金地股票8776万股,持股比例为1.96%。到2012年年中,生命人寿保险从十大股东名单中消失。但不久生命人寿便重金投入,在2013年1月25日持股比例达5.41%,迅速晋升“二当家”。

据悉,生命人寿是一家专业的寿险公司,总部位于深圳,股东由深圳市富德金融投资控股有限公司、深圳市华信投资控股有限公司等企业构成,注册资本107.75亿元。

丽鹏股份:酒业寒冬正是抢占市场好时机

证券时报记者 贾小兵

白酒行业的寒冬并未对从事瓶盖生产的丽鹏股份(002374)造成恶劣影响。近日,证券时报记者来到丽鹏股份采访时,其忙忙碌碌的生产车间,令人丝毫没有感觉到白酒行业的寒冬。据了解,该公司的订单仍然饱满,营业收入仍然稳中有升。

不少投资者认为,丽鹏股份主要是给酒业做配套的,在目前酒业寒冬的情况下,公司应该受到较大的影响。不过,该公司工作人员告诉记者,目前的整个环境对公司的影响有限,白酒行业受影响比较大的主要是高端白

酒,而公司的客户大多为中低端白酒企业,目前市场仍然很大。

此外,上述工作人员告诉记者,白酒行业低迷对于丽鹏股份来说也是进行行业洗牌的好时机。

记者了解到,烟台向来是酒业配套比较齐全的地区,今年一些和丽鹏股份业务相同的家庭小作坊已陆续关门倒闭。最具代表性的就是烟台最早从事瓶盖业务的烟台外贸包装器材公司的关门,对整个瓶盖市场影响很大。

但是,与国内市场相比,国外市场还有一个逐步培育的过程。上述工作人员告诉记者,新市场至少需要3到5年的时间,产量才能够体现出来。不过公司对此充满信心,相信能够很快占领国际市场。与国际大公司相比,公司的成本优势和服务优势比较明显,而最具竞争力的优势则是公司较全的产品线覆盖,无论你想要什么样的瓶盖,在丽鹏股份都能找到。

相对于国内市场的稳定,丽鹏股份国外市场却出现了显著增长。在保持菲律宾、泰国等国外老客户稳定的情况下,公司积极开拓了越南、缅甸、俄罗斯等新的国际市场。另外,公司也在积极介入澳大利亚和新西兰市场。

但是,与国内市场相比,国外市场还有一个逐步培育的过程。上述工作人员告诉记者,新市场至少需要3到5年的时间,产量才能够体现出来。不过公司对此充满信心,相信能够很快占领国际市场。与国际大公司相比,公司的成本优势和服务优势比较明显,而最具竞争力的优势则是公司较全的产品线覆盖,无论你想要什么样的瓶盖,在丽鹏股份都能找到。

记者从公司还了解到,公司的新产品开发也取得了一定的成绩。近期公司积极开发了五大连池、崂山等中高端矿泉水瓶盖市场,同时橄榄油瓶盖、调味品瓶盖也在积极开发,已进行样品生产。另外,针对公司海外业务的增长和客户需求,丽鹏股份于今年7月份成立了国际贸易公司,将为国外客户提供一站式服务。

近日,丽鹏股份董事会、高管团队刚刚完成新老交接,一批年富力强的中青年管理团队走上了主要领导岗位,公司相信在新的管理团队的带领下,必将带来新的发展。公司高管团队近期对公司股票进行了增持,显示了对公司未来发展充满信心。

上海新梅遭上海开南举牌

上海新梅(600732)今日公告,公司遭上海开南投资发展有限公司举牌,截至昨日,上海开南通过上交所竞价交易系统增持公司股份2231.92万股,累计占公司总股本的5%。

上海开南近两月两次增持上海新梅,在2013年10月买入上海新梅910.43万股;11月买入上海新梅1322.06万股,卖出5768股。

权益变动书显示,上海开南是近期成立的新公司,成立于2013年

10月11日,法定代表人为庄友才,公司注册资本为1亿元,经营范围为实业投资、资产管理、投资管理、企业管理咨询、市场营销策划、企业形象策划、酒店管理等。

公告显示,上海开南因经营需要,增持其在上海新梅中拥有权益的股份。本次股份增持后,其不排除在未来12个月内继续增持或减少其在上海新梅中拥有权益的股份。

(马玲玲)

长电科技拟定增12.5亿投建FC集成电路封装项目

长电科技(600584)今日公告,为扩大主营业务规模,提升盈利能力,公司拟以不低于5.32元/股的价格,非公开发行不超过2.35亿股股份,募集资金总额不超过12.5亿元。其中约8.4亿元拟投建主业新建项目,年产能9.5亿块FC(倒装)集成电路封装测试项目,剩余资金将补充流动资金。

长电科技表示,该募投项目将使用位于长山路78号的公司城东厂区现有C3厂房,无需另行购建

土地或厂房。该项目建设期为2年,建成后,将形成年封装FCBGA系列、Flip Chip on L/F系列以及FCLGA系列等高端集成电路封装测试产品9.5亿块的生产能力。该项目实施达标达产后,预计新增产品年销售收入11.67亿元,新增利润总额1.28亿元。

本次发行完成后,新潮集团持股数量不变,持股比例变更为12.77%,仍为长电科技第一大股东。

(袁源)

航天晨光定增9.6亿夯实主业

航天晨光(600501)今日发布定增预案,拟以每股不低于7.2元的价格,非公开发行不超过1.34亿股,募资总额不超过9.6亿元,主要用于投资油料储运及LNG运输装备项目、新型一体化城市垃圾收运环保装备项目、航天特种压力容器及重型化工装备项目及补充流动资金。

航天晨光称,油料储运(军用)及LNG运输装备项目总投资4亿元,拟投入募集资金2.78亿元,项目投产后将实现年产1300辆成品油加(运)油车、LNG运输车600辆生产能力。新型一体化城市垃圾收运环保装备项目,拟投资2.025亿元用于补充公司流动资金,满足公司主营业务持续发展的资金需求。

据悉,这三个项目的实施将进一步巩固和提高航天晨光在专用汽车和压力容器领域的生产能力和技术水平。此外,航天晨光拟使用募集资金3.5亿元用于补充流动资金,满足公司主营业务持续发展的资金需求。

(马玲玲)

森马服饰获Marc O’Polo中国内地独家代理权

森马服饰(002563)今日公告,公司于近日与欧洲高端品牌Marc O’Polo International GmbH签订合作协议。据协议,森马服饰作为Marc O’Polo中国(不包括香港、澳门和台湾地区)总代理,经营Marc O’Polo品牌休闲服饰产品。据悉,合作协议有效期为15年。

同时,双方还就Marc O’Polo出售给森马服饰的Marc O’Polo休闲类产品系列年最低采购额达成一致意见,前5个合同年度内最低采

(冯尧)

购额分别为320万元、1600万元、4000万元、8000万元、1.36亿元。

资料显示,Marc O’Polo创立于1967年,总部位于德国南部斯图加特,是欧洲高端休闲服饰品牌。2012年,该品牌全球销售收入超过4亿欧元。

森马服饰称,公司通过此次合作,能够抓住中高端休闲装市场快速增长的机遇,加强公司中高端业务,推动公司多品牌战略的实施。

(冯尧)

中海油服模块钻机续签PEMEX长期合同

证券时报记者从中海油服(601808)获悉,公司近日先后与墨西哥国家石油公司(PEMEX)续签了两套模块钻机,COSL1和COSL2的长期作业合同(作业时间为1700多天),合同日费较之前有一定的提升。

据介绍,中海油服的两套模块钻机已在墨西哥湾海域服役6年,完成了与PEMEX的多份作业合同,服务能力得到客户的认可与肯

定。目前,COSL1已顺利通过了客户及当地政府的相关检查,正式启动了新合同。COSL2在维修保养和升级改造后,将于近日正式开始履行新合同。

墨西哥湾区域是中海油服重要的海外市场,目前中海油服在这一区域共运营四套模块钻机与两座自升式钻井平台,另外,还将有一套3000HP模块钻机和一座自升式钻井平台在建造完成后投放至该市场。

(刘征)