

“前端指标”引致板块异动

2014年LED照明市场将显著放量

□本报记者 傅嘉 傅豪

一次“淡季不淡”的出货井喷,引发了近期LED板块的整体异动,各大研究机构给出的高成长预期,使得业内对2014年LED照明市场充满信心。

业内人士认为,本轮LED行情的外在因素是近期海关数据反映出2013年四季度LED淡季不淡、台湾厂商出货数据超过预期以及美国市场自2014年1月1日起全面禁止生产和进口白炽灯,而价格已与白炽灯接近、杀价态势趋缓、业内企业大规模出货则是其内生性动力。对于2014年的LED产业,多家上市公司向中国证券报记者表达了乐观态度。

2014年业内信心爆棚

“近期台湾厂商的出货数据较好并不是刺激板块上扬的全部因素,产业链上下游要素的具备和各大厂商对2014年出货战略的明确,是当前业内看多2014年LED照明市场的决定因素。”LEDinside分析师王飞向中国证券报记者表示。

LEDinside发布的LED磊晶指数和LED封装指数显示,进入2013年11月份以来,两大指数均出现探底回升态势,其中,磊晶指数已从前期的1850点上攻至2569.8点,封装指数从3800点附近上攻至4324.1点,已经接近2013年一季度LED厂商上一轮大规模铺货时的高位,显示出整个LED产业的产能态势异常活跃。

与此同时,2014年白光LED主流产品的报价则在持续走低,其中,36-50流明的灯泡下跌6%,120-140流明的灯泡下跌3%,LED照明产品的价格已与白炽灯价格十分接近,接近了“甜蜜点”。

一位LED行业分析师向中国证券报记者表示,从基本面来看,LED照明是2014年增长性十分确定的行业,主要是因为价格下跌,市场接受能力已经成熟,厂家的推广意愿十分强烈,加上LED的渠道变革提速,为LED照明产品的大规模销售提供了新的增量。

研究机构预计,全球市场LED照明产品渗透率正在快速提升,2014年LED照明产品产值将达178亿美元,整体LED照明产品出货数量达13.2亿只,较2013年同比增长68%。

“相较于智能机的放缓和可穿戴的不确定



一工人在光电节能灯生产线上忙碌。

新华社图片

性,LED的技术在行业内已经成熟,加上中国上游厂商如三安光电后持续加码产能已经是大概率事件,上下游已达默契的LED照明推广起来将会顺风顺水,这样使得业内持续看好LED相关公司的业绩。”王飞表示,但后期产业内的分化效应也很明显,处于同一产业链内的资源会向大企业倾斜,已经占得先机的企业未来的先发优势会十分明显。

LEDinside认为,在中国市场,不仅新兴的LED厂商积极布局LED光源市场,拥有品牌和管道优势的传统照明厂商也积极采取网路和实体店双管齐下的方式拓展LED照明业务,政府层面也正努力通过补贴政策,扮演积极的角色来推动LED产业发展,同时化解因为上游设备过度补贴导致的产能过剩及企业倒闭问题,预计中国2014年LED照明产品将同比增长86%。

上市公司业务继续扩张

对于今年的照明市场,德豪润达董事会秘书邓飞向中国证券报记者表示:“照明市场的巨大空间毋庸置疑”,从德豪润达来讲,一方面是注重企业的成长,一方面分享行业的成长。

公司在海外市场已分别与伊莱克斯、惠而浦达成协议,取得了“AEG”、“WHIRLPOOL”品牌在海外相关国家的使用权,并在美国、日本、香港、台湾、泰国等国家和地区地设立了销售子公司。“德豪润达从上游芯片到下游照明品牌的协同效应正逐步体现出来。”他说。

“加上雷士的销售收入,德豪润达已经成为业内最大的照明企业,五年的计划是创造300亿元的销售额,其中雷士照明的贡献就有100亿元。”德豪润达董事长王冬雷曾对媒体表示。业内人士介绍,雷士在全国铺设了3000多家专卖店,为公司LED灯具在零售端的销售提供强大支持。根据摩根大通的预测,2013年雷士照明经营业绩相比2012年成长或超过28倍,2014年将再较2013年成长100%。

“伴随着国内LED行业持续发展,企业竞争也日趋白热化,优胜劣汰将成为必然。”国内LED封装龙头企业国星光电董事会秘书刘迪介绍。她表示,作为一个资金技术密集型行业,雄厚的资金很重要,但技术的积累更能显示一个企业的实力,国星光电目前已打造从上游芯片到下游应用的全产业链产销体系。公司实现

上游芯片的量产,在中游封装领域通过产品结构升级和工艺的升级,进一步降低成本。另外,在下游照明灯具及应用上,国星光电将继续针对流通渠道和工程渠道的不同推出差异化新产品,以满足不同的市场需求。

老牌“中国灯王”佛山照明也正火速追赶LED市场。去年新上任的董事长潘杰前期接受媒体采访时表示,佛山照明虽然进入LED领域的时间并不是最长的,但其一举一动往往有一石激起千层浪的效果,公司仅在2013年就推出了多款超高性价比的产品,也带动着行业同类产品价格急转直下,推动LED产品的迅速普及。资料显示,佛山照明从2012年投入LED生产线以来,产能已经成倍增长,而借助在照明领域的渠道和成熟的营销网络,公司已和全国经销商采取快速降价推广策略,抢占市场空间。

禁售低瓦数白炽灯

海外LED市场快速扩张

□本报记者 刘杨

美国能源部1月14日发布的报告显示,发光二极管(LED)照明灯具的需求将按每年7.4%增加;作为全球最好的照明市场之一,美国LED市场规模的巨大潜力也许昭示着整个海外LED市场正在迎来快速扩张期。

行业观察人士指出,海外市场的需求增长刺激效应在2013年下半年已经初现端倪,并有很大的机会延续产品出口快速增长势头,国内的LED生产商的海外市场渗透率有望超预期提升。

根据美国能源部的说法,LED照明到2030年将为美国能源消耗减少近一半损耗;到2030年,美国节能潜力最大的领域是商业领域,其次是住宅,两个领域预计将分别节省37%和34%。即使把眼光收回短期,美国LED市场需求增长预期也令人垂涎,美国能源部报告预计,2016年美国照明市场总体规模将达到251亿美元。

研究机构指出,全球2014年开始禁售60瓦以下的白炽灯,LED替代光源的需求所获得的拉动效应已经在2013年下半年开始凸显。

中国电信今年拟推4G终端3600万部

2017年数据业务收入占比料过半

□本报记者 王荣

在1月16日举行的2014年中国电信终端产业链年会上,中国电信集团公司董事长王晓初表示,2014年中国电信将实现天翼终端销售1亿部,其中4G终端3600万部。同时,公司将聚焦近场支付(NFC)、易信、智慧家庭等重点产品,其中易信用户在今年将增加1亿。

中国电信预计,至2017年,流量经营、互联网应用、信息通信服务将占公司收入的50%,而这些业务在2013年仅占23%。

推进4G网络建设

2013年12月,工业和信息化部发放3张TD-LTE牌照,正式将中国移动通信带入4G时代。随后中国电信首批40个城市试点正式获批,公司的4G之路由此开启。王晓初表示,2014年,

中国电信将借助4G机遇,深化战略转型,加强开放合作,聚焦细分市场,加强规模发展。

据了解,目前中国电信已经在多个城市启动了4G试验网建设,2013-2014年,中国电信在4G网络上的投资将达到550亿元。

有报道称,韩国第一大移动运营商SK电信已与中国电信就分享其在长期演进网络领域方面的专有技术达成协议。

王晓初表示,4G时代,中国电信将协同运用LTE和FTTH双技术杠杆,充分发挥移动宽带和固定宽带的融合优势,提供领先的网络服务。按照中国电信的布局,未来将在大城市和中小城市以4G为主吸引用户,在农村市场则以3G为主。

在终端方面,2014年,天翼终端产业链的发展目标是全年新增3G终端270款,4G终端约90款,实现天翼终端销量1亿部,其中4G终端3600万部。

中国电信2013年新增终端330余款,其中大多数为智能手机,实现了年初预定的天翼终端总销量8000万部的目标,在整体终端市场中的占比从2008年的5%提升到2013年的21.5%。

2013年中国电信CDMA终端产业链上游合作伙伴数量超过500家,合作销售网点达到14万个。

发力移动支付业务

王晓初介绍,中国电信2014年将聚焦近场支付(NFC)、易信、翼交通、智慧家庭、智慧企业、智慧商户等重点产品。预计至2017年,流量经营、互联网应用、信息通信服务将占公司收入的50%,而这些业务在2013年仅占23%。

截至2013年11月,中国电信的移动用户数达到1.85亿户,比2008年增长6倍多;3G用户数超过1亿户,用户市场份额从2008年的4.5%提

升到15.1%。

王晓初介绍,“千元以上的手机都将支持NFC功能。”2013年12月,中国电信发布公告称,将启动1300万张LTE卡和5000万张多功能通用卡集采。本次集采分三个标,包括800万张LTE/2FF卡、500万张LTE/4FF卡和5000万张NFC-SWP卡。

有券商分析师指出,总计6300万张NFC卡的采购规模明显超出之前3000万张的采购计划,移动支付推广力度再次超出市场预期,显示出中国电信在移动支付业务推广上的急切态度。

“2014年易信要新增用户数1亿。”王晓初介绍,2013年,中国电信先后成立16个行业信息化应用基地。中国电信与网易公司在移动即时通讯领域开创合作新模式,于2013年8月联合推出“易信”,截至去年底用户规模达3900万,并持续快速增长。

大合同未定 国内钾肥价格走势平稳

□本报实习记者 张玉洁

据生意社数据,1月16日,氯化钾参考价为2081.25元/吨,与1月1日的2097.50元/吨相比下降了0.77%。业内人士表示,由于2014年大合同未定,下游采购还比较谨慎,预计国内钾肥价格短期将走势平稳,后期走势要取决于大合同结果。

2014年大合同还在谈判

目前,乌拉尔钾肥和中国买家就2014年大合同的谈判仍未达成一致。在2013年年底的第一次谈判中,双方在价格方面还有较大的分歧,

俄方要求2014年上半年钾肥供应价格为散装到岸价330美元左右,而中方希望价格在到岸价300美元以下。第二轮谈判预计在1月15日左右开始。

国际钾肥价格此前曾经一直下跌,2014年1月份钾肥价格开始走稳,局部地区市场已呈现底部反弹迹象。有分析人士认为,国际钾肥价格止跌有可能会增加中方大合同谈判的难度。

在1月11日农业部全国农业技术推广服务中心在京召开的研讨会上,中国无机盐协会钾盐(肥)分会副秘书长元昭英介绍,2013年我国钾肥自给率为53.3%,同比上涨5.7个百分点。2013年国产钾肥总量为499万吨(折合成氧化

钾),同比上涨了32%。她表示,自给率的增加将有助于提高中国钾肥进口谈判中的主动权。数据显示,2013年1-11月,中国进口钾肥542.32万吨。其中,来自俄罗斯、加拿大和白俄罗斯的进口量最多,占到进口总额的一半以上。由于我国钾肥40%以上要靠进口。因此,大合同价格将直接影响到国内的钾肥价格。

国内企业具有成本优势

另一个影响价格的因是铁路化肥运价。据了解,铁路部门将会在春节后上调化肥运费价格。分析人士指出,铁路运费上调将直接影响到化肥公司的利润。

不过,2014年,国内没有大的钾肥项目投资。这可能会对钾肥价格构成支撑。据了解,国内实物氯化钾总产能达650万吨/年左右。长期而言,我国可溶性钾资源有限,钾肥产能很难继续高速扩张。开发难溶性钾肥以及在海外建立钾肥基地,将是我国获得稳定钾肥资源的主要途径。

我国A股市场涉及钾肥的主要上市公司有盐湖股份、冠农股份等,复合肥上市企业主要有史丹利、金正、司尔特等。

钾肥龙头盐湖股份半年报显示,2013年上半年氯化钾生产的毛利率达到了71.07%,其成本仅在1300元/吨左右,同进口钾肥相比,具有较大的成本优势。

我国网民达6.18亿人

手机网民达5亿

□本报记者 张辛欣 沈洋

中国互联网络信息中心16日发布数据显示,截至2013年12月,中国网民规模达6.18亿。其中,网民中使用手机上网的人群占比由2012年底的74.5%提升至81%,手机网民规模继续保持稳定增长。

中国互联网络信息中心当日发布的《第33次中国互联网络发展状况调查报告》显示,去年全年共计新增网民5358万人,互联网普及率为45.8%,较2012年底提升3.7个百分点。

值得一提的是,截至去年12月,我国手机网民规模达5亿,较2012年底增加8009万人,网民中使用手机上网的人群占比由2012年底的74.5%提升至81%,手机作为第一上网终端的地位更加稳固。

中国互联网络信息中心副主任刘冰说,中国整体网民规模增速持续放缓,进入发展平台期,但手机上网依然是网民规模增长的主要动力。2013年中国新增手机网民中使用手机上网的比例高达73.3%,远高于其他设备上上网的网民比例。

同时,中国互联网发展正在从“数量”切换到“质量”。刘冰说,互联网的发展主题已经从“普及率提升”切换到“使用程度加深”,随着信息化推进的一系列政策和基础设施设施建设成效逐步释放,以及4G、移动设备快速普及和无线应用多样化发展,互联网与传统经济结合愈加紧密,互联网应用也逐步改变人们生活形态。

去年我国海洋经济生产总价值达5.4万亿元

□本报记者 罗沙

2013年我国海洋经济发展保持良好增长态势,全年海洋生产总值预计达到5.4万亿元,比上年增长7.9%。

国家海洋局局长刘赐贵在16日举行的全国海洋工作会议上表示,2013年,我国海洋产业结构调整力度持续加大,海洋区域布局不断优化,海洋经济发展继续保持良好的运行态势。传统海洋产业稳中有进,新兴海洋产业继续保持良好发展势头,海洋服务业呈现较快发展,全国海洋经济试点工作稳步推进。

刘赐贵说,接下来要着力推动海洋经济向质量效益型转变,重点是发挥市场在海洋资源配置中的决定性作用,完善海洋规划和法律法规体系,提高海洋行政管理效能。

“一是同步推进简政放权 and 加强监管,继续取消和下放审批事项。二是完善海域海岛产权制度和有偿使用政策,构建海洋资源、资产和资本三位一体的管理机制。”他说,“同时提供海洋产业发展的政策与金融支持,加快完善全国海洋经济发展国际联席会议工作机制,联合中国人民银行出台海域使用权抵押贷款政策。”

在推动海洋经济发展的同时,我国将继续强化海洋综合管理,推广实施海洋生态红线和海洋工程区域限批制度,遏制海洋环境恶化趋势。刘赐贵表示,2014年将研究建立海洋生态功能区划制度,在海洋生态重要区域、脆弱区域和敏感区域划定海洋生态红线。推进海洋生态文明示范区建设和生态补偿制度建设,加大海域使用管理、海洋环境保护、海岛保护、海洋渔业资源保护专项执法力度,加强海上执法联动联络机制。

“我们将继续推进渤海生态红线制度试点,对生态脆弱和敏感区域、海洋资源超载区域实施海洋工程区域限批,在渤海试点经验的基础上向沿海各地区推广,遏制海洋环境恶化趋势。”刘赐贵说,“同时健全海洋生态损害赔偿制度,建立健全渤海海洋环境污染治理陆海统筹机制,将渤海海域污染物入海总量和减排目标按行政区划分解。加大陆源入海污染监测力度,对部分重点排污口邻近海域污染源排放,实施动态监测和信息实时公开。”

奥维咨询

发布大数据战略

□本报记者 傅嘉

1月16日,中国家电行业大数据高峰论坛暨奥维咨询大数据战略发布会在京召开。奥维咨询同期发布家电行业首个“大数据战略”,同时加盟中关村大数据产业联盟。该联盟已有百度、云基地、宽带资本等企业加入。

中国家电协会秘书长徐东生表示:“应用大数据分析模式,能帮助企业提前把握市场消费需求,为企业精准、高效营销提供信息支撑。”

中国证券报记者了解到,该“大数据战略”将提升数据转化能力,为企业整合零散的数据资源;挖掘用户价值,建立以用户为中心的大数据研究体系;建立开放式大数据平台,为企业实现智慧商业提供技术和智力支持。

目前,奥维咨询在数据采集、挖掘、语义分析、情感判断、大数据可视化技术领域均取得了关键性的突破,先后获得八项软件著作权,均为自主研发所得,并获得了北京市高新技术企业和中关村高新技术企业资质。

煤价走低让以火电为主的发电集团利润大翻身,2013年五大发电集团利润总额达740.34亿元,创近年新高。具体来看,规模最大的华能集团实现利润208.44亿元,继续位列五大之首。其余依次为国电集团157.94亿元、华电集团151.74亿元、中电投集团111.56亿元、大唐集团110.66亿元。

从净利润看,依次为华能集团127.9亿

元,国电103.44亿元,华电96.74亿元,大唐74.33亿元,中电投71.52亿元。从归属母公司净利润看,依次为华电38.75亿元,中电投28.9亿元,华能13.7亿元,国电12.45亿元,大唐8.92亿元。

全年煤价持续走低使得发电成本大幅降低是电力企业利润大涨的主因。就连五大集团中火电装机规模最小的中电投,都实现了火电利

润78.16亿元,较上年增长4倍。

从发电装机规模来看,五大发电集团总计达5.84亿千瓦,在全国约12.3亿千瓦总容量中占到47%。其中,华能1.42亿千瓦,仍是老大;国电1.23亿千瓦,跃居第二;大唐1.15亿千瓦,退居第三;华电也已过亿,达1.13亿千瓦;中电投8967.78万千瓦,依然体量最小。

从火电装机容量来看,依次为华能

11356.24万千瓦,国电9227.05万千瓦,大唐8767.6万千瓦,华电8554.58万千瓦,中电投6208.96万千瓦。

从清洁能源装机容量占总装机容量的比重来看,体量小的发电集团反而更“绿色”,排序完全倒过来,依次为:中电投34.19%,华电30.59%,大唐25.69%,国电25.02%,华能24.45%。(新华社)