

面板市场爆发 LCD仍是“主菜”

□本报记者 吴科任



第二季度经营性盈利开始转正。

今年前三季度,TCL科技大尺寸面板满销满产,实现销售面积2071万平方米,同比增长44.9%,对应实现收入203.3亿元,同比增长50.9%;中小尺寸面板实现销售面积97万平方米,同比下降3.6%,对应实现收入(含华显)120.5亿元,同比增长8.7%。

京东方A前三季度实现营业收入1016.87亿元,同比增长18.63%,归母净利润为24.76亿元,同比增长33.67%。其中,公司第三季度实现营收408亿元,同比增长33.04%,创历史新高;归母净利润为13.40亿元,同比增长629.30%。

展望明年,京东方表示,TV大尺寸化及体育赛事的刺激将持续拉动需求增长,远程办公、教育领域带来的IT需求持续高涨,将进一步消耗产能;供给方面,新增产能有限,预计全年面板供需整体仍将处于平衡或平衡偏紧状态。

LCD竞争优势明显

今年上半年,LG显示和三星显示先后宣布要在年底前退出LCD市场(计划有所延迟)。从产品技术路线看,LCD是一种相对成熟的显示技术,依然具备足够的生命力。业内人士指出,其在TV市场应用成熟度高,成本相较于其他显示技术竞争优势明显。

中信建投认为,随着LCD面板向中国大陆转移,LCD面板产业链日趋完善,上游材料(液晶材料、偏光片、玻璃基板、靶材等)、中游加工制造(清洗设备、刻蚀设备)、后续制程(切割、电路板、背光模组组装)等基本完成国产化替代。

群智咨询总经理李亚琴对中国证券报记者表示,“从全球大尺寸LCD面板的出货量排名看,韩国厂商调整之后,京东方排名第一,TCL华星第四。韩厂彻底退出LCD之后,到2022年京东方的产能占比仍略有上升,大概在全球占比23%-24%。”

不过,韩厂并没有完全退出TV行业,而是选择了新赛道。“目前LG的白光OLED生产成本仍较高,主要由于大尺寸蒸镀工艺提升良率难度大,其次是有机发光材料损耗较大。三星QD-OLED技术理论上显示效果好于白光OLED,但产线资本开支大,料折旧成本较高,竞争力有限。”陶胤至说,围绕Mini LED背光的显示改良性方案,上游LED产业基础已经成熟,但仍需静待工艺成熟度提升带动成本下降。

具体看,LG显示在经历连续6个季度经营性亏损后第三季度实现盈利;三星显示由于减少了LCD的产能供应,叠加小尺寸OLED产品的持续拉货,第二季度起面板经营性利润率首先转好;京东方、TCL华星均在

市场火热 钛白粉掀新一轮涨价潮

□本报记者 何昱璞

钛白粉再度迎来涨价潮。继中核钛白、龙蟒佰利、天原集团等公司12月2日提价后,惠云钛业12月3日晚间公告,公司价格委员会决定,从即日起在现有钛白粉销售价格基础上,上调公司钛白粉销售价格。其中,国内销售价格上涨500元/吨,出口价格上涨100美元/吨。

今年以来,钛白粉价格开启上涨模式,特别是下半年以来提价步伐加快。以中核钛白为例,公司今年以来已7次上调钛白粉价格。

原材料价格涨势猛

钛白粉涨价的重要驱动因素是成本快速提升。国内某钛白粉企业负责人告诉中国证券报记者,今年以来钛精矿和硫酸价格涨势迅猛。钛精矿价格下半年持续攀升,目前每吨价格达到2500元左右,而春节前每吨仅为1200元。年前硫酸价格一度每吨不足10元,目前硫酸价格每吨达到350元,涨幅为35倍。

业内人士指出,近期钛精矿上涨的主要原因在于原矿产量减少,进而导致钛精矿整体产量减少。而钛白粉企业开工率高企,导致整个市场供不应求。据行业数据,从9月开始,钛精矿价格连续上涨,目前价格已达到近三年来高点。除钛精矿外,部分钛白粉主产区的硫酸价格出现不同幅度上涨。硫酸属于危化品,受到运输半径的限制,每个产区之间价格略有差异。由于下游需求旺盛,硫酸价格总体涨幅明显。

按照每吨钛白粉消耗2.5吨钛精矿和4吨硫酸计算,目前钛白粉物料成本每吨增加已超过千元。由于钛精矿、硫酸等成本价格快速变动,钛白粉销售价格跟涨。从近期上市公司发布的公告看,产品提价幅度已从原先国内每吨提价500元的固定涨幅,改变为每吨提价700元-1000元。

业内人士表示,由于需求旺盛,后期钛矿价格仍有上涨的趋势。钛白粉企业为保证盈利水平,会随之上调价格。上述企业人士则表示,“虽然产品价格上涨,但相对原材料涨价有些滞后。一般而言,2000元/吨钛精矿价格

对应每吨钛白粉价格应该在20000元左右,但现在的销售价格大致在每吨16000元。”

海内外市场需求两旺

从钛白粉需求端看,国金证券研报指出,国内疫情防控向好,后续恢复速度快。而海外疫情常态化明显,海外龙头企业开工率始终处于低位。这为国内钛白粉企业出海抢占市场份额提供了机会。

从供给端看,目前国内主要钛白粉生产企业产量整体稳定,大部分厂家抓住海外市场机遇,在海外龙头企业供给不足和产品存在价差的情况下抢占市场份额。当前供应情况依然紧张,市场现货库存低位,预计钛白粉价格将维持高位。

受新兴市场需求拉动,且国内钛白粉价格优势明显,钛白粉出口需求持续旺盛。数据显示,全球钛白粉需求年增速在3%-5%。2019年钛白粉累计出口100.34万吨,同比增长10.5%。预计2020年钛白粉出口量将创历史新高。

同时,国内需求增速迅猛。上述企业人士告诉中国证券报记者,虽受疫情影响,但公司已经完成上年全年的任务。下半年市场火热,目前订单饱满,订单已排至明年一季度。

在钛精矿产量有限的情况下,下半年以来,国内钛白粉龙头纷纷加速延伸产业布局。

龙蟒佰利9月29日发布公告称,全资子公司四川龙蟒矿冶拟与攀钢集团、钒钛投资基金、安宁股份成立合资公司钒钛资源,以稳定攀枝花地区钒钛矿产品价格。

继龙蟒佰利之后,中核钛白于11月17日宣布,与攀枝花政府达成合作,拟在攀枝花设立独立法人企业,全面实施在攀枝花地区的投资,计划在攀枝花完成总投资约150亿元,重点在“钛资源+氧化钛+金属钛”领域开展投资。

华创证券指出,国内钛精矿产量的90%集中在四川,钛白粉产能扩张受到明显约束。钛精矿自给率成为企业竞争的一个关键因素。钛白粉企业纷纷进入攀枝花,有利于公司平抑原材料价格波动,增强原料采购的稳定性。

航天工程董事长唐国宏:
抢抓机遇深耕煤气化技术

□本报记者 杨洁

“一般而言,搞工程的缺乏核心技术,有核心技术的又不懂工程设计,我们成功地将其融合在一起。”航天工程董事长唐国宏近日接受中国证券报记者采访时表示,煤气化是排污最低、效率最高的煤炭清洁利用方式,在国家能源战略发展规划中占有重要地位。随着我国环保政策越发严格,煤炭清洁高效利用势在必行。

在中国证券报举办的第22届上市公司金牛奖颁奖典礼上,航天工程董事长唐国宏获得2019年度金牛企业领袖奖。航天工程是国内粉煤气化技术领导企业。公司以航天粉煤加压气化技术为核心,专业从事煤气化技术及关键设备的研发、工程设计、技术服务、设备成套供应及工程总承包业务。

煤炭高效洁净利用

中国证券报:疫情对公司的影响如何?
唐国宏:疫情对行业影响较大。我们签的一些合同因疫情管控、人员难以及时到场等因素,开展工作受到影响,成本也有所增加。在这种情况下,预计今年业绩仍能保持与去年同一水平甚至略好已经相当不容易了。

中国证券报:“十四五”期间煤炭经济尤其是煤化工行业前景怎么判断?

唐国宏:煤化工的基本面没有变化。全世界煤炭储量大约是石油储量的6.3倍,煤是一个很好的资源。我们国家缺油、少气、富煤,用煤代替石油和天然气是国家级能源战略。这种状况“十四五”期间乃至更长时间不会改变。

煤炭的用处多,我们有百分之七八十的动力、化肥、热能来自煤炭,但煤炭高效、洁净利用率远远不够。要实现煤炭高效洁净利用,煤气化是重要途径。煤气化技术是把煤炭变成氢气和一氧化碳,其他污染物在气化过程中处理掉。煤气化技术是清洁能源技术,符合当前的环保要求及高质量发展,“十四五”以及今后很长一段时间还会往这个方向走。这是我们的基本判断。

创新让我们兴奋

中国证券报:公司发布的“航天炉无烟粉煤清洁高效转化技术”有何意义?

唐国宏:煤分为三类,无烟煤、烟煤、褐煤。无烟煤属于煤化程度最高的煤,含碳量90%以上,就像一块石头,比较难气化。无烟煤主要用于制化肥和制甲醇。以往只能使用传统的固定床技术,利用效率低、污染物环保处理难度大。我们发布的这套技术,可以有效解决无烟煤清洁高效气化难题,并在晋煤集团华昌高硫煤洁净利用电热一体化示范项目一期年产百万吨甲醇工程中成功使用,给煤化工企业和当地无烟煤企业带来很大效益。

中国证券报:后续公司如何持续创新驱动,提高技术壁垒?

唐国宏:如何保证技术持续领先,这是我们一直在思考的问题。一方面要持续加大资金和资源投入,另一方面要扩大合作,与股东、高校、科研机构以及产业链伙伴展开广泛深入合作。此外,要加大激励奖励力度,帮助科研人员承担研发创新风险。

我们拥有一些优势同行无法比拟。大股东是中国运载火箭研究院,其技术专业全面,旗下拥有十多家研究所。一些技术方面的难题,我们可以与股东合作来解决。航天人的骨子里就是创新,创新让我们兴奋。

煤制氢是现实途径

中国证券报:公司在氢能方面有何规划和布局?

唐国宏:现在氢能处在风口,其实并不是新事物。最早利用氢能的是航天系统,火箭发动机用的就是液氢液氧,我们已经积累了一些氢能制备、储存、运输等方面的经验。

氢的来源主要有三条路径,电解水、天然气制氢、煤制氢。从成本角度看,天然气制氢的价格比煤制氢高一倍,而电解水大约比天然气制氢高一倍。

我们认为最适合提供氢来源可能是煤制氢。电解水制氢太贵,而天然气少煤多,煤制氢是最现实的途径。我们的煤气化技术就是把煤变成氢气及一氧化碳。但这些氢气属于原料氢,需要提纯到燃料氢。我们正在研究煤基的氢气制备和提纯技术。

我们计划在沧州建立中试实验基地,首先给园区供氢气。另外投资设立了氢能公司,在条件具备情况下,为整个京津冀地区氢能布局提供基础保障。

中国证券报:公司如何开拓海外市场?

唐国宏:我们的国际化战略刚刚开始,国际市场的煤化工其实也是刚刚开始。在印尼、印度、澳大利亚等煤炭资源富集国家和地区,我们在谈一些重大项目,估计“十四五”期间能开花结果。

海外业务拓展主要沿着“一带一路”。煤化工项目都比较大,我们会与当地大企业以及国内拥有海外经验的知名化工企业合作,行稳致远,相信能慢慢打开国际市场。

iPhone12系列两款机型紧俏

明年初苹果产业链旺季可期

售店内,不少前来购买iPhone12系列手机的用户在排队等候。中国证券报记者了解到,该门店iPhone12和iPhone12 mini现场即可购买。但iPhone12 Pro和iPhone12 Pro Max需预约才能购买,且只有少量版本有货。

“iPhone12 Pro只有海蓝色128GB版本有货,iPhone12 Pro Max只有256GB海蓝色版本有货,128GB只有少量颜色有货,很紧俏。”

苹果零售店工作人员对中国证券报记者说。

从线上渠道来看,iPhone12 Pro和iPhone12 Pro Max货源同样紧俏。中国证券报记者当日登陆苹果中国大陆官网发现,北京的消费者下单购买iPhone12 Pro预计发货时间为3至4周,iPhone12 Pro Max预计发货时间为2至3周。但iPhone12和iPhone12 mini下单后,预计第二天送达。

华创证券认为,iPhone12系列手机销售情

况好于预期,近期发售的旗舰机iPhone12 Pro Max再次脱销,产业链调研显示目前组装端仍然处于加速爬坡状态,有望在近期爬至峰值并保持至明年1月。太平洋证券指出,iPhone12系列自10月初发布后,其供需与出货一直都是资本市场的重点关注,目前需求仍然超出预期,但供给无法跟上。尤其是iPhone12 Pro供货持续处在短缺状态。

产业链企业信心足

天风国际分析师郭明錤指出,iPhone12与iPhone12 mini的需求低于预期,而iPhone12 Pro与iPhone12 Pro Max需求优于预期,iPhone整体出货优于预期。

中信建投最新发布的研报称,由于iPhone12 Pro及iPhone12 Pro Max等机型销

售好于预期,苹果持续调增产业链排单,为产业链明年上半年带来较高出货动能。

华南一家苹果产业链公司人士对中国证券报记者表示:“现在我们满产,11月份是旺季。从目前情况看,明年初订单量还不错。”另一家iPhone产业链公司证代则表示,苹果iPhone的订单动态调整,苹果加单对产业链拉动作用仍未知。但从目前情况看,明年初会是苹果产业链旺季。

东山精密是苹果iPhone产业链公司。11月9日,东山精密董秘冒小燕在接受机构调研时表示,因为疫情的原因,公司上半年(业绩)受到了一些影响,三季度公司主要产品受大客户新产品发布推迟的影响,相比去年同期新品业务收入占比减少。但从大客户新品备货看,公司对今年四季度及明年初市场充满信心。

本报记者 张兴旺

12月3日,中国证券记者在北京西单苹果零售店走访发现,iPhone12 Pro和iPhone12 Pro Max两款机型货源紧缺。券商指出,该两款机型销售优于预期,苹果持续调增产业链排单。一家苹果iPhone产业链公司证代则对中国证券报记者透露,近期苹果iPhone12 Pro和iPhone12 Pro Max方面的订单有所追加。

苹果iPhone 12系列手机销量直接影响产业链公司订单情况。多家苹果iPhone产业链公司预计,明年初是苹果iPhone产业链旺季。

两款机型货源紧缺

12月3日上午10时许,在北京西单苹果零